

Ausführungen  
des

Vorsitzenden des Vorstands  
der ThyssenKrupp AG

**Prof. Dr. Ekkehard D. Schulz**

anlässlich der

**ordentlichen Hauptversammlung**

Essen

1. März 2002

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,  
meine Damen und Herren,

herzlich willkommen zur dritten ordentlichen Hauptversammlung der ThyssenKrupp AG.

Ich möchte Ihnen heute darlegen, wie sich der Konzern strategisch weiterentwickelt hat und was wir in Zukunft vorhaben. Daran schließt sich ein Bericht über die Entwicklung der ThyssenKrupp Aktie an. Ich werde dann auf die Geschäftsentwicklung im Jahr 2000/2001 eingehen. Zum Schluss möchte ich Sie über das abgelaufene erste Quartal 2001/2002 und über unsere Erwartungen für das Gesamtjahr informieren.

## **Strategische Ausrichtung des Konzerns**

### **Strategische Neuausrichtung vorangetrieben**

ThyssenKrupp hat im abgelaufenen Geschäftsjahr die strategische Neuausrichtung konsequent vorangetrieben und damit seine Position im Wettbewerb weiter gestärkt.

Die Eckpfeiler unserer Strategie sind

- die Weiterentwicklung des Unternehmensportfolios;
- der Ausbau der internationalen Aktivitäten und die Stärkung der TOP-Marktpositionen;
- die Realisierung von Kosten- und technologischen Synergien und
- die Ausweitung der Dienstleistungs- und E-Business-Offensiven.

Ich hatte Ihnen diese Maßnahmen bereits auf der Hauptversammlung im vergangenen Jahr angekündigt. Heute kann ich Ihnen mitteilen, dass wir in allen Punkten vorangekommen sind.

### Portfolio-Entwicklung fortgesetzt

Seit der Fusion 1999 wird der Konzern fit gemacht, um im bevorstehenden immer härter werdenden Wettbewerb nicht nur zu bestehen, sondern eine führende Rolle einzunehmen. Das Portfolio wird ständig überprüft und weiterentwickelt. Seit der Fusion sind Geschäfte mit einem Umsatzvolumen von 3,7 Mrd € erworben und Bereiche mit rund 2,5 Mrd € Umsatz verkauft worden. Im abgelaufenen Geschäftsjahr hat ThyssenKrupp viele kleinere Schritte unternommen: Es wurden Firmen mit 300 Mio € Umsatz erworben; die Verkäufe beliefen sich auf ein Umsatzvolumen von rund 1 Mrd €. Jede Akquisition und jedes Desinvestment für sich genommen ist wenig spektakulär. In der Summe haben sie aber den Konzern durch die Fokussierung auf die Kernbereiche deutlich nach vorne gebracht.

So konzentriert sich das Segment Steel auf das Flachstahlgeschäft. Im vergangenen Jahr hat Steel deshalb die brasilianische Eisenerz-Grubengesellschaft Ferteco und die Thyssen Schienen Technik verkauft. Automotive hat mehrere Gesellschaften gekauft und ergänzt damit die Angebotspalette auf den Gebieten Chassis, Body und Powertrain. Das Segment Elevator hat das Dienstleistungsgeschäft deutlich ausgebaut und mit mehreren Akquisitionen die internationale Marktposition weiter gestärkt. Technologies hat die Tochterfirma Krupp Werner & Pfleiderer veräußert. Dagegen stärkte das Segment Materials seine Kunststoffaktivitäten und brachte sie in die Thyssen Röhm Kunststoffe ein, die von ThyssenKrupp geführt wird. Das Bulk-Carrier-Geschäft der Krupp Seeschifffahrt, also das Massengütergeschäft, das vor allem im Seetransport von Erzen arbeitet, wurde abgegeben.

### Internationale Präsenz ausgebaut

ThyssenKrupp baut seine internationale Präsenz Jahr für Jahr weiter aus. Mittlerweile ist das Unternehmen in über 70 Ländern der Welt vertreten. Gegenüber dem ersten Geschäftsjahr nach der Fusion steigerte sich der Umsatz außerhalb Deutschlands um 4 Mrd € auf 24,3 Mrd €. Damit werden fast zwei Drittel des gesamten Umsatzes im Ausland erwirtschaftet. Im gleichen Zeitraum ist die Belegschaft außerhalb Deutschlands um rund 16.000 auf fast 90.000 Mitarbeiter gestiegen.

### TOP-Marktpositionen gestärkt

Neben der weltweiten Präsenz wurden auch die Wettbewerbspositionen systematisch gestärkt. So ist ThyssenKrupp beispielsweise Marktführer bei Tailored Blanks, also maßgeschneiderten Blechen für die Automobilproduktion, bei bestimmten Motoren-, Fahrwerks- und Karosserie-Komponenten sowie bei einigen System- und Modulmontagen für die Automobilindustrie. Der Konzern wird seine Marktführerschaft bei Rostfrei-Flach-Produkten verteidigen. Bei Nickelbasislegierungen und Achsen/Chassis hält der Konzern die Position 2 weltweit. Bei Aufzügen ist er die Nummer 3.

Wir können auf unsere herausragende Stellung im Weltmarkt zwar stolz sein, wir sind aber noch nicht zufrieden. Wir wollen bei allen unseren Geschäftsfeldern in führende Marktpositionen! Wo dies in absehbarer Zeit nicht aus eigener Kraft gelingt, werden wir Zukäufe oder Kooperationen prüfen. Leitlinie unseres Handelns ist die Schaffung von Mehrwert für unsere Aktionäre.

### Kosten- und technologische Synergien realisiert – Netto-Finanzverbindlichkeiten zurückgeführt

Das abgelaufene Geschäftsjahr hat erneut gezeigt, dass die Fusion beider Unternehmen eine richtige Entscheidung war. Insgesamt sind Synergien von 450 Mio € realisiert worden. Wir wissen heute, dass in zwei Jahren das Synergiepotenzial aus der Fusion in Höhe von ursprünglich geplanten 500 Mio € nicht nur ausgeschöpft, sondern noch übertroffen wird. Durch ein verbessertes Management des Betriebsvermögens, durch die Verkäufe des letzten Geschäftsjahres und die positiven Währungseffekte ist es dem Unternehmen gelungen, die Netto-Finanzverbindlichkeiten um 1,3 Mrd € auf 6,4 Mrd € zurückzuführen. Dies führte zu einem Gearing, das heißt zu einem Verhältnis von Nettofinanzschulden zu Eigenkapital, von 72,9 Prozent. Angestrebt wird ein Ziel-Gearing von rund 60 Prozent, das Netto-Finanzverbindlichkeiten in einer Größenordnung von 5,5 Mrd € entspricht.

Kostensynergien sind sicher wichtig. Oft wird aber vergessen, dass wir auch erhebliche technologische Synergien in und zwischen unseren drei Tätigkeitsfeldern Stahl, Industriegüter und Dienstleistungen realisieren. Um unsere Wettbewerbsposition als einer der bedeutendsten Zulieferer der Automobilindustrie weltweit weiter auszubauen, haben wir beispielsweise die systematische Vernetzung von technologischen Kompetenzen zwischen den Segmenten Steel, Automotive, Technologies und Materials in der Werkstoffherzeugung und -verarbeitung zu Komponenten sowie bei den Just-in-time-Lieferungen weiter vorangetrieben.

#### Dienstleistungs- und E-Business-Offensiven ausgeweitet

Erhebliche Anstrengungen hat der Konzern auch im Rahmen seiner Dienstleistungs- und E-Business-Offensiven unternommen. Fast 150 E-Business-Projekte wurden aufgesetzt. Geschäftsprozesse entlang der gesamten Wertschöpfungskette wurden intern und extern vernetzt und die Beteiligung an neuen Marktplätzen, Portalen und Online-Shops vorangetrieben.

Der Ausbau innovativer Dienstleistungen für Industriekunden ist weltweit verstärkt worden. Neben zahlreichen Industrieservices wie Planung, Wartung und Logistik ist ThyssenKrupp auch einer der grossen Anbieter von IT-Services in Deutschland. Und selbst in klassischen Geschäftsfeldern entwickelt sich das Unternehmen immer stärker zum Systempartner. So konnte der Dienstleistungsanteil am Umsatz der Segmente im vergangenen Geschäftsjahr um rund 1 Mrd € auf fast 20 Prozent gesteigert werden. Zum Vergleich: Bei der Fusion betrug der Dienstleistungsanteil 15 Prozent. Die Schlagzahl soll weiter erhöht werden: Ziel ist mittelfristig die Marke von 30 Prozent.

## ThyssenKrupp Aktie

### Aktienkurs nach Einbruch wieder im Aufwärtstrend

Die Kursentwicklung der ThyssenKrupp Aktie im Geschäftsjahr 2000/2001 enttäuschte. Die Aktie fiel Mitte Oktober 2000 bis auf 14 €. Danach erholte sich der Kurs und erreichte im Februar 2001 mit 20,69 € den Jahreshöchststand. Im Frühjahr geriet die Aktie in einem allgemein schwachen Marktumfeld stark unter Druck. Gegenüber ihrem Höchststand fiel sie deutlich zurück. Auf Grund ihrer vorherigen guten Performance blieb die Aktie jedoch noch auf dem Jahresanfangsniveau und erholte sich in den folgenden Monaten mit dem Markt. Im Mai sackte die Aktie wieder ab und bewegte sich bis Mitte August um 15 €. Seit August zeichnete sich allerdings – ebenso wie bei DAX und DJ STOXX – ein Negativtrend ab, der in Folge der September-Ereignisse in den USA verstärkt wurde. Die Aktie erreichte im Zuge der allgemeinen Entwicklung am 20. September ihren Tiefstand von 9,93 €. Zum Ende des Geschäftsjahres schloss die Aktie bei 11,30 € und befand sich damit schon wieder in einem ersten Aufwärtstrend. Natürlich sollte man die Entwicklung der Aktie nicht nur absolut, sondern stets relativ zum Markt betrachten. Über das gesamte Geschäftsjahr hat sie zwar 27 Prozent ihres Wertes verloren, schnitt jedoch immer noch besser ab als der Markt. Der DAX verlor im Durchschnitt immerhin 37 Prozent.

Im letzten Kalenderjahr 2001 hat sich die Aktie im Vergleich zu den maßgeblichen Indizes noch besser entwickelt. Trotz der gerade erwähnten Entwicklungen lag sie im Jahresverlauf über weite Strecken besser als DAX und DJ STOXX. Insbesondere im Zeitraum nach dem 11. September entwickelte sich die Aktie deutlich besser als die Indizes und schloss bei 16,39 € auf nahezu gleichem Niveau wie zu Beginn des Jahres, während DAX und DJ STOXX rund 20 Prozent unterhalb des Ausgangsniveaus lagen. Insgesamt beendeten nur 3 DAX-Werte das Jahr 2001 mit einem Plus. ThyssenKrupp liegt mit einem leichten Minus von 0,67 Prozent auf dem 4. Platz im DAX-Ranking.

Seit Beginn des Jahres bewegt sich die ThyssenKrupp Aktie im wesentlichen seitwärts. Am 9. Januar notierte sie bereits wieder bei 17,41 €, gab dann jedoch bei schwachem Markt nach. Auch im Februar – sie erreichte wieder die 17 Euro-Marke – hielt sie sich relativ gut. Am vergangenen Freitag notierte sie mit 16,74 € wieder leicht über dem Niveau zur Jahreswende, während der DAX seit Jahresbeginn um 8 Prozent nachgegeben hat. Die Aktie hat durchaus weiteres Kurspotenzial, denn ich bin überzeugt, dass wir unsere Finanzziele erreichen werden. Das wird dann auch mittelfristig zu einer höheren Bewertung an der Börse führen.

#### Hohe Nachfrage nach Belegschaftsaktien

Grosses Interesse hat die Ausgabe von ThyssenKrupp Belegschaftsaktien ausgelöst. Wir wollen unseren Mitarbeitern damit die Chance geben, sich an der Entwicklung des Unternehmens zu beteiligen. Darin sehen wir auch einen sinnvollen Beitrag, um die Identifikation der Mitarbeiter mit dem Unternehmen zu stärken. Von den etwa 100.000 bezugsberechtigten Mitarbeitern haben rund 50.000 die Gelegenheit wahrgenommen, ThyssenKrupp Aktien zu einem Vorzugspreis zu erwerben. Die Belegschaftsaktien wurden zum halben Börsenkurs des Bemessungstichtages angeboten; der Ausgabepreis betrug auf dieser Basis 8,95 €. Die Ausgabe erfolgte in der Grössenordnung des gemäss Einkommensteuergesetzes steuerlich möglichen Abschlages von maximal 153,39 €. Die für diese Aktion erforderlichen Aktien wurden über die Börse gekauft.

#### ThyssenKrupp Kommunikationsoffensive

Nach der Fusion und der strategischen Neuausrichtung stand die Konzernkommunikation im abgelaufenen Geschäftsjahr vor der Aufgabe, das Image von ThyssenKrupp den veränderten Rahmenbedingungen anzupassen. Mehrere Marktforschungsuntersuchungen hatten ergeben, dass die Öffentlichkeit ThyssenKrupp zwar mit hoher Sympathie begegnet, aber relativ wenig Konkretes über den Konzern weiß. Wir wurden immer noch überwiegend mit Stahl in Verbindung gebracht. Weit weniger bekannt waren hingegen unsere vielfältigen Aktivitäten in den Bereichen Industriegüter und Dienstleistungen.

Deshalb haben wir Anfang 2001 unter dem Motto „Wir entwickeln die Zukunft für Sie“ eine umfassende Kommunikationsoffensive in die Wege geleitet, um die Marke neu zu positionieren und die Kommunikation mit allen relevanten Zielgruppen zu verstärken.

Den Auftakt der Kommunikationsoffensive bildete eine neue Gestaltungskonzeption für die Geschäfts- und Quartalsberichte, die den inhaltlichen Veränderungen in der Finanzberichterstattung folgte. Bereits im Geschäftsjahr 1998/1999 wurde die Bilanzierung auf US-GAAP umgestellt. Im Geschäftsjahr 2000/2001 folgte die Quartalsberichterstattung. Durch diese beiden Maßnahmen konnten sowohl die Transparenz als auch die Kontinuität in der Kapitalmarktkommunikation deutlich gesteigert werden.

Den Internet-Auftritt der ThyssenKrupp AG haben wir ebenfalls grundlegend überarbeitet und noch stärker auf die Bedürfnisse der Nutzer ausgerichtet. Privatanleger und institutionelle Investoren, Vertreter der Presse, aber auch Bewerber finden auf unserer Homepage [www.thyssenkrupp.com](http://www.thyssenkrupp.com) umfassende Hintergrundinformationen und benutzerfreundliche Serviceangebote.

Kernstück der Kommunikationsoffensive ist eine internationale Imagekampagne, die im März 2001 begonnen wurde. Mit dieser Kampagne positioniert sich ThyssenKrupp als Unternehmen, das in den Tätigkeitsfeldern Stahl, Industriegüter und Dienstleistungen Innovationen für die Zukunft entwickelt. Um einen ganzheitlichen Auftritt sicherzustellen, integriert die Kampagne alle wesentlichen Kommunikationsmedien wie Fernseh-Spots, Anzeigen, Poster und Internet. Zielgruppen sind neben den Kunden insbesondere Investoren, Mitarbeiter und Nachwuchskräfte sowie die breite Öffentlichkeit.

Mit dieser Imagekampagne gehen wir einen völlig neuen Weg: An Stelle von Produkten oder Models stehen Kinder von Mitarbeitern des Konzerns im Zentrum der Fernseh-Spots und Anzeigen. Sie erklären in ihren eigenen Worten, welche Leistungen ihre Eltern in den verschiedenen Segmenten des Konzerns erbringen. Somit zeigt sich ThyssenKrupp in seinem gesamten, breit gefächerten Leistungsspektrum als innovativ, kompetent, authentisch und sympathisch. Marktforschungsstudien be-

legen, dass die Kampagne in der Öffentlichkeit ein neues Bild der vielfältigen und innovativen Leistungen des Konzerns vermittelt. Die Image- und Sympathiewerte von ThyssenKrupp sind deutlich gestiegen.

Auch in diesem Jahr erscheint unsere Imagekampagne in allen grossen Fernsehsendern sowie in den meisten überregionalen Tageszeitungen in Deutschland. Zudem ist der Einsatz von grossformatigen Postern an den wichtigsten Standorten in NRW geplant. Neustart der Kampagne war Mitte Februar; sie läuft bis zum Ferienbeginn in Deutschland Mitte Juni.

## **Geschäftsjahr 2000/2001 im Überblick**

### Konjunktur deutlich rückläufig

Das Weltwirtschaftswachstum verlangsamte sich 2001 auf 1,4 Prozent, das Wachstum des Welthandels auf nur noch 2 Prozent. Die stärksten Bremswirkungen gingen von den USA aus. Die Zurückhaltung der Verbraucher und rückläufige Investitionen führten die US-Wirtschaft seit Mitte März in eine Rezession. Dadurch wurden hauptsächlich die Emerging Markets, aber auch Europa in Mitleidenschaft gezogen. In Lateinamerika kamen binnenwirtschaftliche Probleme hinzu. In Asien verschlechterte sich die konjunkturelle Lage ebenfalls.

Im Euro-Raum hat die Konjunktur im vergangenen Jahr ebenfalls spürbar an Schwung verloren. Geringe Impulse aus dem Export, die zeitweilig stark gestiegenen Ölpreise und die schwache Investitionsneigung hinterliessen ihre Spuren. Insbesondere in Deutschland blieb der Anstieg des Brutto-Inlandprodukts mit 0,7 Prozent weit unter den Erwartungen. Entlastungen aus der Steuerreform wurden durch höhere Energiepreise aufgezehrt.

Die Märkte verzeichneten ein spürbar geringeres Nachfragewachstum. Das führte dazu, dass viele Branchen für das abgelaufene Geschäftsjahr rückläufige Umsätze und unbefriedigende Ergebnisse melden mussten. Der konjunkturelle Abschwung des letzten Jahres zeigt sich deutlich an den im Jahresverlauf immer wieder nach unten

korrigierten BIP-Prognosen. Die sich in diesem Zeitraum stets verschlechternden Rahmenbedingungen haben uns und vielen anderen Branchen einiges abverlangt.

### Eckdaten 2000/2001

Dennoch hat ThyssenKrupp in dieser problematischen Situation ein respektables Ergebnis erzielt. Hier die wesentlichen Eckdaten des abgelaufenen Geschäftsjahres 2000/2001:

- Der Auftragseingang fiel um 1 Mrd € auf 37,9 Mrd € – gegenüber dem Vorjahr ein Minus von drei Prozent.
- Der Konzernumsatz erhöhte sich trotz der schwachen Konjunktur um zwei Prozent und erreichte 38,0 Mrd €. Der Auslandsanteil am Umsatz betrug fast 64 Prozent.
- Das EBITDA, also das Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen, erreichte 3,3 Mrd € und lag damit nur leicht unter dem Vorjahr mit 3,4 Mrd €.
- Das Ergebnis vor Steuern und Anteilen anderer Gesellschafter belief sich auf 876 Mio € nach 1,09 Mrd € im Vorjahr. Ohne Sondereinflüsse, vor allem aus dem Verkauf von Geschäften, waren es rund 500 Mio €.
- Der Konzern-Jahresüberschuss erhöhte sich um 138 Mio € auf 665 Mio €.
- Das Ergebnis je Aktie beläuft sich auf 1,29 €. Das normalisierte Ergebnis betrug 0,58 €. 1999/2000 waren es 1,02 € und normalisiert 0,89 €.
- Der ROCE, das ist die Rentabilität des eingesetzten Kapitals, fiel um einen Prozentpunkt auf 7,7 Prozent.
- Der Cash-Flow aus laufender Geschäftstätigkeit stieg um 916 Mio € auf rund 2,25 Mrd €.
- Die Netto-Finanzverbindlichkeiten wurden von 7,7 Mrd € um 1,3 Mrd € auf 6,4 Mrd € zurückgeführt.
- Das Eigenkapital liegt nahezu unverändert bei 8,8 Mrd €. Die Eigenkapitalquote betrug 25,4 Prozent.
- Die Mitarbeiterzahl ist seit Ende des vergangenen Geschäftsjahres nahezu stabil geblieben. Der Konzern beschäftigte am 30. September 2001 weltweit 193.516 Mitarbeiter, das waren 200 Beschäftigte oder 0,1 Prozent mehr als ein Jahr zuvor. Dieses scheinbar statische Bild lässt die Dynamik außer acht, die hinter diesen

saldierten Zahlen steht. Allein durch unsere Portfolio-Politik sind im abgelaufenen Geschäftsjahr rund 2.900 Mitarbeiter neu in den Konzern gekommen. Rund 3.600 sind jedoch mit ihren Unternehmen ausgeschieden. Parallel dazu haben viele Unternehmen ihre Anpassungsprogramme fortgesetzt und verzeichnen einen zum Teil deutlichen Belegschaftsrückgang. Dieser summiert sich auf rund 6.600 Stellen. Auf der anderen Seite konnten zahlreiche Unternehmen ihre Belegschaft aufstocken, um neue Marktchancen wahrzunehmen. Der daraus resultierende Belegschaftszuwachs beläuft sich auf rund 7.500. Bei den ausländischen Konzernunternehmen nahm die Belegschaftszahl um 2,3 Prozent zu. Mittlerweile sind 45,6 Prozent aller Mitarbeiter bei Gesellschaften außerhalb Deutschlands tätig.

### Forschung und Entwicklung – Innovationen für unsere Kunden

Wir haben auch im vergangenen Geschäftsjahr wieder intensive Forschung und Entwicklung betrieben, um wettbewerbsfähige, technisch hochwertige und umweltfreundliche Produkte anbieten zu können. ThyssenKrupp hat 2000/2001 für Forschung, Entwicklung und Qualitätssicherung insgesamt fast 675 Mio € aufgewendet. Im Konzern arbeiten rund 3.000 Wissenschaftler, Ingenieure und Techniker an ca. 1.500 F&E-Projekten, um neue bzw. verbesserte Produkte und Verfahren zu entwickeln. Auf die erzielten Ergebnisse können wir stolz sein:

So entwickelten beispielsweise unsere Werkstoff-Forscher im Segment Steel neue Stähle mit so genannten „Nano“-Strukturen. Das sind Strukturen, deren Gefügemerkmale im Bereich von einem Millionstel Millimeter liegen. Mit diesen Entwicklungen hat ThyssenKrupp Stahl Neuland betreten und Stahlsorten geschaffen, die in ihren Eigenschaftskombinationen einmalig sind: Sie sind hochfest und können bei Verformungen stark gedehnt werden, ohne zu reißen. Einsatzgebiete sind beispielsweise hochbeanspruchte Bauteile von Autokarosserien.

Im Segment Automotive bringt ein neu entwickeltes modulares Lenksystem erhebliche Rationalisierungseffekte, da es mit geringen Modifikationen für eine Vielzahl von Autotypen verwendet werden kann. Ein weiterer Schwerpunkt sind Neuentwicklungen auf dem Fahrwerksektor, die den Fahrkomfort und die Sicherheit maßgeblich erhöhen.

Für den Bau von Aufzügen ohne Maschinenraum hat das Segment Elevator das innovative Konzept eines neuen getriebelosen Antriebs und eine dezentrale Steuerung realisiert.

### Durchbruch für den Transrapid

Zum Stichwort Produkt-Innovationen gehört natürlich auch der Transrapid, ein besonderes High-Tech-Produkt unseres Hauses, das Sie heute auf dem Messegelände besichtigen können. Diese höchst innovative und umweltfreundliche Technik steht nun vor dem Durchbruch, national wie international.

Auf nationaler Ebene ist mit der Entscheidung des Bundesverkehrsministers über die Aufteilung der Bundeszuschüsse in Höhe von 2,3 Mrd € auf die Transrapid-Strecken in Nordrhein-Westfalen und in Bayern nun auch eine Basis für die Finanzierung geschaffen worden. Ich begrüße diese positive Entscheidung außerordentlich. Sie leistet nicht nur einen wesentlichen Beitrag zur Verbesserung der Verkehrsinfrastruktur, sondern setzt auch Zeichen für die technische Leistungsfähigkeit der deutschen Industrie und für den Technologie- und Wirtschaftsstandort Deutschland.

Den Durchbruch auf dem Weltmarkt hat der Transrapid bereits im Januar des vergangenen Jahres mit dem Auftrag zum Bau einer Verbindung zwischen Shanghai-Flughafen und dem Finanzzentrum der Stadt erzielt. Im Januar 2003 werden die ersten Züge mit 430 Stundenkilometern auf dieser 30 Kilometer langen Strecke schweben. Darüber hinaus erwägt die chinesische Regierung den Einsatz des Transrapid sowohl auf der 1.200 Kilometer langen Strecke zwischen Peking und Shanghai als auch auf der 210 Kilometer langen Verbindung zwischen Shanghai und Hangzhou.

Gemeinsam mit unserem Partner Siemens sind wir sicher, dass durch den Bau in Shanghai auch positive Impulse für weitere Transrapid-Projekte im Ausland gegeben werden. Denn nicht nur in China und in Deutschland, sondern auch in den Niederlanden und in den USA ist der Transrapid „am Zug“. Unsere niederländischen Nachbarn prüfen intensiv, wie die Verkehrssituation durch den Einsatz des Transrapid

nachhaltig verbessert werden kann. In den USA fiel zeitgleich mit der Erteilung des Shanghai-Auftrags die Entscheidung für die Durchführung eines öffentlich-rechtlichen Planungsprozesses für zwei Transrapid-Strecken, nämlich für die Verbindungen Baltimore-Washington und Pittsburgh-Greensburgh.

### Investitionen

Das hohe Investitionstempo der beiden ersten Jahre nach der Fusion haben wir zurückgenommen. Die Investitionen erreichten 2,3 Mrd €. In Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte wurden 2,2 Mrd € investiert; die übrigen 0,1 Mrd € entfielen auf Finanzanlagen. Größere Projekte im Segment Steel waren die Errichtung einer Feuerverzinkungsanlage in Dortmund sowie die Inbetriebnahme eines Kaltwalzwerkes in Shanghai. Im Bereich Automotive wurden die Produktionsanlagen der Presswerke in den USA und in Europa modernisiert und ausgebaut. Am Standort Leipzig entsteht eine Just-in-sequence-Fertigung für die Achsmontage des neuen Porsche Cayenne. Weitere Schwerpunkte sind zusätzliche Produktionsanlagen für den Produktbereich Lenkung im Zusammenhang mit neuen Aufträgen. Das grösste auftragsgebundene Investitionsprojekt bei Technologies war die Beschaffung von Fertigungseinrichtungen für die Transrapid-Strecke in Shanghai.

### Die Segmente im Überblick

Damit zum Geschäftsverlauf in den operativen Einheiten der Bereiche Stahl, Industriegüter und Dienstleistungen.

### Steel

Steel war besonders hart von der Rezession betroffen. Das Segment, das rund ein Drittel zum Konzernumsatz beiträgt, litt unter Überkapazitäten auf den Weltmärkten, gestiegenen Rohstoff- und Energiepreisen und dem heftigen Preisdruck. Auf Grund des verschlechterten gesamtwirtschaftlichen Klimas haben die Stahlkunden zunehmend vorsichtiger disponiert und ihre Bestände reduziert. Trotz nachlassender Stahlkonjunktur konnte Steel mit 12,6 Mrd € das Umsatzniveau des Vorjahres behaupten. Der Gewinn des Segments belief sich auf 605 Mio €. In diesem Ergebnis ist der Ge-

winn aus der Veräußerung der Eisenerzgrube Ferteco in Höhe von 333 Mio € enthalten. Am 30. September 2001 zählten zum Segment Steel 51.418 Mitarbeiter (30. September 2000: 53.856).

### Automotive

Unter schwierigen Bedingungen musste auch das Segment Automotive arbeiten. Bei den US-Autoherstellern führten sinkende Verkaufszahlen in Verbindung mit dem Abbau der hohen Neuwagenbestände zu erheblichen Produktionsrückgängen. Die Automobilkonjunktur in Westeuropa und Brasilien war dagegen stabil. Der Umsatzrückgang im Nafta-Raum wurde durch Neuanläufe ersetzt, die noch mit Anlaufkosten belastet waren. Der Umsatz legte zwar um 2 Prozent auf rund 6,2 Mrd € zu. Wechselkursbereinigt wäre der Umsatz allerdings auf unter 6 Mrd € zurückgegangen. Das Ergebnis erreichte mit 143 Mio € nur noch die Hälfte des Vorjahres. Leicht erhöht hat sich die Zahl der Mitarbeiter, die 40.655 erreichte. Im Vorjahr waren es 39.920.

### Elevator

Das Segment Elevator hat die Dienstleistungen deutlich ausgebaut und konnte die gute Entwicklung der vergangenen Jahre fortsetzen. Der Umsatz steigerte sich um 417 Mio € auf rund 3,5 Mrd €. Der insgesamt positive Geschäftsverlauf führte zu einer Gewinnausweitung um 23 Mio € auf 226 Mio €. Die höchsten Zuwächse verzeichneten die Aufzugs- und Fahrtreppen-Gesellschaften in Nordamerika – im Wesentlichen durch den Ausbau des Wartungsgeschäfts. Die Zahl der Beschäftigten ist um rund 1.400 auf 28.501 Mitarbeiter (1999/2000: 27.102) gestiegen.

### Technologies

Der Umsatz des Segments Technologies fiel um 5 Prozent auf 5,6 Mrd €. Dieser Rückgang erklärt sich überwiegend aus dem Verkauf mehrerer Gesellschaften und Umsatzverschiebungen. Im Bereich Production Systems erlitt die Zerspanung durch den Nachfrageeinbruch in den USA einen herben Rückschlag. Die europäischen Bereiche konnten ihren Umsatz dagegen deutlich steigern. Die Karosserietechnik hat ihre seit Jahren gute Performance fortgesetzt. Der im Dezember 2001 eingegangene

anteilige Auftrag über fünf Korvetten für die deutsche Marine wird die gute Auslastung der Werften bis 2006 sichern. Das Segment Technologies erzielte ein Ergebnis von 140 Mio €. Hierin ist ein Gewinn in Höhe von 71 Mio € aus dem Verkauf von Krupp Werner & Pfleiderer enthalten. Im Geschäftsjahr 1999/2000 betrug das Ergebnis 82 Mio €, einschließlich Veräußerungserlöse von 119 Mio €. Technologies beschäftigte 31.477 Mitarbeiter. Das ist ein leichter Rückgang im Vergleich zum Vorjahr (32.193 Mitarbeiter).

### Materials

Materials erreichte einen Umsatz von 10,1 Mrd € und konnte damit das Niveau des Vorjahres halten. Insgesamt war der Geschäftsverlauf durch die rückläufige Konjunktur, zum Teil drastisch fallende Preise und zunehmenden Wettbewerb geprägt. Die Entwicklung im deutschen Lager- und Servicegeschäft verlief deutlich besser als im Gesamtmarkt und festigte die gute Position weiter. Auch das dienstleistungsin- intensive Geschäft in vielen Ländern Europas nahm zu. Dagegen führte in Nordamerika die deutlich abgeschwächte Nachfrage vor allem in den Automobil- und Investitionsgüterbranchen zu Umsatz- und Absatzrückgängen.

Auf das Ergebnis durchgeschlagen haben der enorme Preisdruck in der Branche und erhebliche Sondereinflüsse, insbesondere Forderungs- und außerplanmäßige Abschreibungen in Südamerika: Der Gewinn ist auf 32 Mio € zurückgegangen, nach 129 Mio € im Vorjahr. Am 30. September 2001 beschäftigte das Segment 14.315 Mitarbeiter, 724 mehr als im Vorjahr (13.591 Mitarbeiter).

### Serv

Der Umsatz des Segments Serv stieg um 23 Prozent auf 2,6 Mrd €. Erfreulich entwickelten sich Industrial Services sowie der Dienstleistungsbereich bei Construction Services. Der Bereich Information Services konnte den Umsatz bei den in der Triaton zusammengefassten IT-System-Dienstleistungen auf Grund der Integration der zugekauften IT-Aktivitäten der ehemaligen Hoechst AG erhöhen. Der Bereich Multimedia einschließlich der zwischenzeitlich geschlossenen Aktivitäten ThyssenKrupp Education und der verkauften Aktivitäten Timtec Telematik musste aufgrund des Zusam-

menbruchs des Marktes für Internet-Dienstleistungen jedoch hohe Restrukturierungsaufwendungen sowie außerplanmäßige Firmenwert- und Forderungsabschreibungen verkraften. Bei Serv ist im Berichtsjahr ein Verlust von 54 Mio € zu verzeichnen. In dem Verlust sind einmalige Sonderaufwendungen für Restrukturierungen und Sonderabschreibungen enthalten. Am 30. September 2001 zählten zum Segment Serv 25.665 Mitarbeiter, 694 mehr als im Vorjahr (24.971).

#### Dividende von 0,60 € pro Aktie

Angesichts der schwierigen wirtschaftlichen Entwicklung im abgelaufenen Geschäftsjahr schlagen wir Ihnen die Ausschüttung einer Dividende von 0,60 € je Stückaktie vor. Dabei haben wir uns an dem normalisierten EPS von 0,58 € orientiert. Ausgehend von dem Konzernjahresüberschuss von 665 Mio € liegt damit die Ausschüttungsquote bei 46,5 Prozent. Mit einem stattlichen Betrag von 356 Mio € werden die Gewinnrücklagen gestärkt.

Ich möchte an dieser Stelle die Gelegenheit nutzen, um unseren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern in aller Welt herzlich für ihren Einsatz im abgelaufenen Geschäftsjahr zu danken. In diesen Dank beziehe ich auch die Belegschaftsvertreter ein, mit denen wir konstruktiv und vertrauensvoll zusammengearbeitet haben. Ein besonderer Dank gilt auch Ihnen, unseren Aktionärinnen und Aktionären, für Ihr Vertrauen in ThyssenKrupp und für die positive Begleitung des Unternehmens. Wir werden alles daran setzen, diesem Vertrauen auch künftig gerecht zu werden.

#### **Erstes Quartal 2001/2002 und Ausblick**

Die weltweite Konjunkturschwäche hat die Geschäftsentwicklung von ThyssenKrupp zu Beginn des Geschäftsjahres 2001/2002 erheblich belastet und im ersten Quartal 2001/2002 (1.10. - 31.12.2001) zu einem Rückgang des Konzernergebnisses geführt. Das Ergebnis vor Steuern und Anteilen anderer Gesellschafter, erstmals ohne Firmenwertabschreibungen, betrug 28 Mio €.

Die wesentlichen Kennzahlen für die ersten drei Monate des laufenden Geschäftsjahres sind:

- Der Auftragseingang erreichte 8,9 Mrd €, 7 Prozent weniger als im Vorjahr.
- Der Umsatz betrug 8,3 Mrd €, das entspricht einem Rückgang um 11 Prozent.
- Das Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen lag mit 0,5 Mrd € um 46 Prozent unter dem Vorjahr.
- Das Ergebnis vor Steuern und Anteilen anderer Gesellschafter verminderte sich um 386 Mio € auf 28 Mio €.
- Das Ergebnis je Aktie betrug 0,03 €, bereinigt um Sondereffekte –0,01 €.
- Die Netto-Finanzverbindlichkeiten stiegen zum 31. Dezember 2001 saisonbedingt um 0,8 Mrd € auf 7,2 Mrd € an; zum 30. September 2001 lagen sie bei 6,4 Mrd €. Gegenüber dem 31. Dezember 2000 gingen sie um 1,3 Mrd € zurück.

Für die nächsten Monate bleiben die konjunkturellen Perspektiven gedrückt. Gegenwärtig gehen von keiner größeren Volkswirtschaft gewichtige Impulse für einen Aufschwung aus. Für Europa wird frühestens im zweiten Halbjahr 2002 mit einer gesamtwirtschaftlichen Erholung gerechnet.

ThyssenKrupp hat, wie auch die anderen Stahlproduzenten, seine Produktion im Zeitraum November 2001 bis Februar 2002 verringert. Die Marktbedingungen erlauben nun eine Preisaufbesserung bei Carbon Steel. Bei Edelstahl hat das geringe weltwirtschaftliche Wachstum die Nachfrage belastet; eine Erholung wird in den nächsten Monaten erwartet. ThyssenKrupp Stahl wird die Preise für Qualitätsstahl-Flacherzeugnisse je nach Lieferform zum 1. April 2002 um 30 bis 40 € je Tonne anheben. Auch ThyssenKrupp Nirosta wird für alle Neuaufträge zur Lieferung ab 1. April 2002 die Basispreise für Rostfrei-Flachprodukte um 50 € je Tonne zuzüglich Legierungszuschlag erhöhen. Ein Risikofaktor ist das in den USA anhängige Verfahren nach Section 201 Trade Act; dabei geht es um staatliche Restriktionen für Stahlimporte in die USA.

Die internationale Automobilkonjunktur wird sich 2002 abschwächen. In Nordamerika werden die Verkaufszahlen zurückgehen. Dies wird sich abgeschwächt auf die Produktion auswirken. Die Absatzchancen sind durch vorgezogene Verkäufe belastet,

nachdem die US-Hersteller im Herbst 2001 umfangreiche „Incentives“ eingeführt hatten. Auch in Euroland dürften die Produktionszahlen zurückgehen. In Deutschland rechnet die deutsche Automobilindustrie mit einer Abschwächung der Inlandsnachfrage. Da es kaum möglich sein wird, die Exporterfolge von 2001 zu wiederholen, dürfte die Produktion 2002 wohl niedriger ausfallen.

Bereits im abgelaufenen Jahr waren die Investitionen ein Schwachpunkt in der internationalen Konjunktur. Daran dürfte sich angesichts der Unsicherheiten über die künftige Entwicklung kurzfristig wenig ändern. Entsprechend gedrückt sind die Aussichten für die zentrale Investitionsgüterbranche Maschinenbau. In den USA wird eine nachlassende Produktion befürchtet. Der deutsche Maschinenbau-Verband rechnet für dieses Jahr mit einem Produktionsrückgang um 2 Prozent; der Auftragseingang wird weitaus stärker zurückgehen.

Die deutsche Bauwirtschaft wird wohl auch in diesem Jahr auf niedrigem Niveau stagnieren; günstiger sind die Perspektiven in einigen anderen europäischen Ländern.

Angesichts dieser konjunkturellen Perspektiven wird sich die geschäftliche Lage von ThyssenKrupp im 2. Quartal 2001/2002 nicht wesentlich verbessern. Da mit Impulsen aus dem ökonomischen Umfeld vor Mitte 2002 nicht zu rechnen ist, wird es zunehmend unwahrscheinlicher, im laufenden Geschäftsjahr die Umsatzzahlen des Vorjahres zu erreichen. Aus heutiger Sicht ist davon auszugehen, dass nach Wegfall der planmäßigen Firmenwertabschreibungen das Ergebnis vor Steuern bei rund 0,5 Mrd € (ohne etwaige Sondereinflüsse gerechnet) liegen wird. Hierbei sind außerplanmäßige Abschreibungen aus der erstmaligen Anwendung von SFAS 142 nicht berücksichtigt. Diese können das Volumen der bisherigen planmäßigen Firmenwertabschreibungen von über 200 Mio € übersteigen.

Der Aufsichtsrat hat in seiner Sitzung vom 9. Januar 2002 Investitionen von 1,2 Mrd € bewilligt; damit beläuft sich das gesamte genehmigte Investitionsvolumen auf 3,4 Mrd €. Diese im Vergleich zu den Vorjahren zurückhaltende Investitionspolitik erfolgt in Anpassung an die schwache geschäftliche Entwicklung.

Näheres zum aktuellen Geschäftsverlauf werden wir Ihnen am 23. Mai sagen können, wenn der Zwischenbericht über das erste Halbjahr 2001/2002 veröffentlicht wird. Der Bericht über das dritte Quartal und die ersten neun Monate wird am 22. August erscheinen. Sie sehen, dass die Termine für die Veröffentlichung der Quartalszahlen im laufenden Geschäftsjahr durch eine beschleunigte Erstellung der Abschlüsse um jeweils eine Woche vorgezogen worden sind. Im kommenden Jahr soll dann nochmals um eine Woche früher berichtet werden. Damit realisieren wir in Ihrem Interesse einen weiteren Schritt hin zu mehr Transparenz und mehr Offenheit in der Finanzkommunikation.

## **Zielsetzung unverändert**

Im abgelaufenen Geschäftsjahr hat der Konzern angesichts der ungünstigen konjunkturellen Rahmenbedingungen eine solide Leistung abgeliefert. Aber mehr noch: Das Unternehmen ist gut aufgestellt und gerüstet, um bei einem Anziehen der Konjunktur seine verbesserte Ausgangsposition zu nutzen. Daher halten wir unverändert an unseren Finanzzielen fest:

Angestrebt wird

- ein EBITDA von mehr als 4 Mrd €;
- ein Ergebnis vor Steuern von über 1,5 Mrd €;
- ein ROCE von mehr als 12 Prozent;
- ein Wertbeitrag von mehr als 500 Mio €;
- ein Gearing von rund 60 Prozent, das einer weiteren Rückführung der Netto-Finanzverbindlichkeiten auf 5,5 Mrd € entspricht.

Diese Ziele sind ambitioniert, aber ThyssenKrupp hat das Potenzial, sie zu erreichen. Dazu wurde eine Strategie zur nachhaltigen Wertsteigerung entwickelt. Diese umfasst drei Hebel, nämlich

1. den weiteren Ausbau der TOP- Marktpositionen;
2. die Steigerung der Produktivität und
3. das neue Konzernprogramm ThyssenKrupp best.

## **Ausbau der TOP-Marktpositionen**

ThyssenKrupp wird weiter auf die drei Bereiche Stahl, Industriegüter und Dienstleistungen ausgerichtet und innerhalb dieser Bereiche auf unsere Kernaktivitäten konzentriert. Zum weiteren Ausbau der Marktpositionen sind im laufenden Geschäftsjahr neben dem internen Wachstum bereits mehrere weitreichende Investitionen realisiert worden.

Ein Meilenstein in dieser Hinsicht war die Eröffnung des Edelstahlwerks Shanghai Krupp Stainless im vergangenen November. Das Gesamtinvestitionsvolumen dieses Projekts beläuft sich auf 1,4 Mrd US-Dollar. Das ist die bislang größte Auslandsinvestition des Konzerns und zugleich ein Meilenstein in seiner Globalisierungsstrategie. Im Endausbau wird dieses modernste Edelstahlwerk der Welt rund 270.000 Tonnen produzieren - das entspricht rund 20 Prozent des derzeitigen Bedarfes in China. ThyssenKrupp unterstreicht damit seinen Anspruch auf die Führungsposition im wachstumsstärksten Markt für rostfreie Flachprodukte.

Im Segment Automotive begegnet das Unternehmen der zur Zeit schwachen Konjunktur mit einer Stärkung seines Systemgeschäftes. Dieser Trend hat durch den Erwerb von 10 Prozent der Anteile von Valmet Automotive in Finnland eine neue Dimension erhalten. ThyssenKrupp Automotive hat ein Optionsrecht zum Erwerb der restlichen Geschäftsanteile. Valmet ist ein führender Anbieter für die Konstruktion und die Herstellung von Nischenfahrzeugen, zum Beispiel der Modelle Porsche Boxster und Saab Cabrio. Durch die Akquisition liegt nun die Gesamtkompetenz vom Engineering bis zur Herstellung von Fahrzeugen in Kleinserie in der Hand des Unternehmens.

Im November hat der Konzern die Aufzugsaktivitäten des finnischen Herstellers Kone in Südamerika übernommen. Damit verbessern wir nach dem Erwerb des brasilianischen Aufzugherstellers Elevadores Sûr im Jahr 1999 erneut unsere strategische Position auf den südamerikanischen Märkten. Weitere Schritte zum Ausbau des Dienstleistungsgeschäfts werden angestrebt.

Mit Wirkung vom 1. Januar 2002 haben wir die Industrial Plant Services GmbH (IPS) von der Ferrostaal AG zu 75 Prozent erworben. IPS ist spezialisiert auf die Planung und die Ausführung von Grossstillständen, so genannten Shut Downs, bei petrochemischen Anlagen. Ein weiterer Tätigkeitsschwerpunkt des Unternehmens ist die Durchführung von Wartungsarbeiten für die chemische Industrie. Mit dem Erwerb erreicht das Segment Serv eine führende Marktposition im stark wachsenden Markt der Generalinstandhaltung.

Diese vier Beispiele illustrieren besonders gut, wie das Unternehmen mit sorgfältig ausgewählten Investitionen und Akquisitionen seine führenden Positionen auf dem Weltmarkt weiter ausbaut.

### **Steigerung der Produktivität**

Ein weiteres wesentliches Element unserer Wertsteigerungsstrategie ist die Erhöhung der Produktivität. Die Richtmarke liegt konzernweit bei mindestens zwei Prozent Produktivitätszuwachs pro Jahr. Dabei stehen die folgenden Aufgaben im Vordergrund:

- die rasche Restrukturierung von noch defizitären oder ertragsschwachen Teilbereichen und
- die weitere planmäßige Realisierung der Synergie-Ziele.

### **Das Konzernprogramm ThyssenKrupp best**

Als weitere Maßnahme zur nachhaltigen Ergebnisverbesserung haben wir mit Beginn des laufenden Geschäftsjahres das Konzernprogramm ThyssenKrupp best aufgelegt. Best steht für business excellence in service and technology. Ziele des Programms sind wertschaffendes Wachstum mit höheren Gewinnmargen und steigender Kapitalproduktivität sowie die nachhaltige Steigerung der Wettbewerbsfähigkeit des Konzerns.

ThyssenKrupp best verfolgt einen ganzheitlichen und umfassenden Ansatz. Das Programm wird durch eine breite Mitarbeiterbeteiligung zur Mobilisierung des gesamten Konzerns führen. ThyssenKrupp best ist auf Nachhaltigkeit ausgerichtet und

soll sich selbsttragend entwickeln. Eckpfeiler des Programms sind die systematische Vervielfältigung von Wissen sowie der konsequente Transfer von best practices. Ein umfassendes Trainingsprogramm befähigt unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, dieses Wissen selbstständig und wirkungsvoll einzusetzen.

Inzwischen befinden sich mehrere hundert Projekte in Umsetzung. Außerdem sind mehr als 800 bereits laufende Verbesserungsprojekte als Basis für den konzernweiten Wissenstransfer in ThyssenKrupp best integriert. Die Zahl neuer Projekte wächst täglich. Hierzu gehören unter anderem Projekte zur stärkeren Einbindung von Mitarbeitern und Führungskräften, zur Optimierung der Leistungsqualität, zur Erhöhung der Kapitalproduktivität und zur Steigerung der operativen Effizienz. Pilotprojekte wurden bereits mit sehr guten Ergebnissen abgeschlossen.

ThyssenKrupp best wird einen kontinuierlichen Verbesserungsprozess in Gang setzen und zu einer deutlich gesteigerten Performance des Konzerns beitragen. Von diesen Erfolgen werden alle profitieren: unsere Kunden und Geschäftspartner, unsere Mitarbeiter und nicht zuletzt auch Sie, unsere Aktionäre.

## **Schluß**

Liebe Aktionärinnen, liebe Aktionäre,  
meine Damen und Herren,

Ihr Unternehmen, ThyssenKrupp, steht heute und in Zukunft für drei Tätigkeitsschwerpunkte: Stahl, Industriegüter und Dienstleistungen. In diesen drei Feldern, in denen wir heute bereits zahlreiche TOP- 3 - Positionen weltweit besetzen, werden wir unsere Wettbewerbsposition konsequent weiter ausbauen. Wir werden uns auch künftig von Aktivitäten trennen, die nicht in unsere Ausrichtung als ein auf diese Kernbereiche fokussierter Industriekonzern passen. Dabei folgen wir unserer Leitlinie, für unsere Aktionäre Werte zu schaffen.

Zur Ergebniserwartung bekräftige ich nochmals: Im vergangenen Jahr hatten wir ein operatives Ergebnis in der Größenordnung von rund 500 Mio €. Unser Ziel ist, wie dargestellt, ein Ergebnis von 1,5 Mrd €.

Ich habe Ihnen die drei Maßnahmen vorgestellt, mit denen wir die bestehende Ergebnislücke von 1 Mrd € schließen werden. Es sind dies:

- der weitere Ausbau unser TOP- Marktpositionen weltweit;
- die Steigerung der Produktivität und
- das neue Konzernprogramm ThyssenKrupp best.

Das Management unserer Business Units aller Segmente hat sich verpflichtet, durch konsequente Umsetzung dieser Maßnahmen seinen Beitrag zur Erreichung des Ergebnisses von 1,5 Mrd € in spätestens zwei Jahren zu leisten. Hieran wird auch die Struktur der Vergütung für das Top-Management gekoppelt.

Ich bin davon überzeugt, dass wir dies schaffen werden und unser Ziel erreichen. Es wird sicherlich kein einfacher Weg, aber: die Substanz ist da, der Kurs ist klar, und die zu treffenden Maßnahmen und der Zeitplan sind von allen Verantwortlichen akzeptiert und im Konzern kommuniziert.

ThyssenKrupp ist auf gutem Wege. Schenken Sie uns, dem Unternehmen, dem Vorstand und allen Mitarbeitern deshalb auch künftig Ihr Vertrauen. Ich danke für Ihre Aufmerksamkeit.