Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,
meine Damen und Herren,

herzlich willkommen zur ersten ordentlichen Hauptversammlung der Thyssen Krupp AG.

Vor rund eineinhalb Jahren haben Sie – noch in getrennten Hauptversammlungen – mit breiter Mehrheit für den Zusammenschluss von Thyssen und Krupp votiert. Deshalb freue ich mich besonders, Sie nun auch im Namen von Herrn Schulz und unseren Kollegen im Vorstand zum ersten gemeinsamen Aktionärstreffen zu begrüßen. Wir wollen vor Ihnen heute Rechenschaft ablegen – über das erste Geschäftsjahr Ihres Unternehmens, seine Strategie und seine Zukunftspläne sowie die aktuelle Geschäftsentwicklung.

Herr Schulz und ich haben für unsere Ausführungen folgende Schwerpunkte festgelegt:

- Zunächst werde ich Ihnen die Entwicklung des Konzerns im abgelaufenen Geschäftsjahr 1998/1999 einschließlich der wesentlichen Kennzahlen erläutern. Einen Kurzbericht über das Jahr haben Sie gemeinsam mit der Einladung zu dieser Hauptversammlung erhalten. Der ausführliche Geschäftsbericht liegt für Sie im Foyer aus; viele von Ihnen hatten ihn bereits bei uns oder bei Ihrer Bank angefordert bzw. im Internet eingesehen.

- Anschließend werde ich Ihnen die Eckpunkte der strategischen Neuausrichtung des Konzerns vorstellen. Diese Strategie 2000 hat der Vorstand im Sommer und Herbst 1999 erarbeitet; der Aufsichtsrat hat dem Strategiekonzept im vergangenen Dezember seine Zustimmung erteilt. Die einzelnen Strategieelemente arbeiten wir nun systematisch ab, und ich werde Ihnen über den aktuellen Stand der Umsetzung berichten.

- Herr Schulz wird dann auf die noch ausstehenden Aufgaben im Rahmen der Strategie 2000 eingehen. In diesem Zusammenhang wird er ausführlich über den bevorstehenden Börsengang des Steel-Bereichs berichten und die Potenziale aufzeigen, die diese Maßnahme sowohl für den Konzern als auch für ThyssenKrupp Steel eröffnet.

- Heute legen wir Ihnen auch den Bericht über die ersten sechs Monate des laufenden Geschäftsjahres vor. Die Eckdaten des Berichts haben wir heute

morgen gemäß § 15 WphG (Wertpapierhandelsgesetz) veröffentlicht. Herr Schulz wird Ihnen die erfreuliche Zwischenbilanz und die guten Aussichten für das Gesamtjahr 1999/2000 vortragen.

Year One – Fusionsjahr mit vollem Programm

Als die Thyssen Krupp AG am 17. März 1999 in das Handelsregister eingetragen wurde, war das Geschäftsjahr 1998/1999 bereits fast zur Hälfte abgelaufen. Für das jährliche Arbeitspensum hatten wir effektiv gerade sechs Monate Zeit. Dabei mußten wir ein volles Programm abarbeiten. Es galt, beide Unternehmen zügig zusammenzuführen und den neuen Konzern strategisch auf die Herausforderungen der globalen Märkte auszurichten. Der Integrationsprozess musste zudem so gestaltet werden, dass das operative Geschäft keine Beeinträchtigung erfuhr, denn es entwickelte sich in einem schwierigen konjunkturellen Umfeld.

Hinzu kam, dass wir die Harmonisierung des Berichtswesens mit der Umstellung auf die amerikanischen Bilanzierungsstandards US-GAAP verknüpft haben. Mit diesem Schritt erreichen wir mehr Transparenz und Vergleichbarkeit nach innen und außen, erhöhen die Effizienz unseres Controllings und eröffnen uns gleichzeitig die Chance für einen besseren Zugang zu dem amerikanischen Finanzmarkt. Die US-GAAP-Einführung wurde insbesondere von der internationalen Financial Community begrüßt.

Die Umstellung war allerdings mit einem enormen zusätzlichen Arbeits- und Zeitaufwand verbunden – Herr Dr. Kriwet hat es bereits angesprochen. Deshalb haben wir die diesjährige Hauptversammlung erst für Ende Mai einberufen. Wir sind aber der Auffassung, dass die Vorteile der US-GAAP-Bilanzierung diese einmalige Verzögerung rechtfertigen. Bereits für das laufende Jahr kehren wir wieder zu einem „zeitnäheren“ Terminplan für die Finanzberichterstattung zurück; die nächste ordentliche Hauptversammlung ist für den 2. März 2001 geplant.

Dank der guten Fusionsvorbereitung im Vorfeld und unserer leistungsstarken, hochmotivierten Belegschaft können wir für das erste Geschäftsjahr eine insgesamt befriedigende Bilanz ziehen:

- Wir haben den Integrationsprozess weitgehend abgeschlossen. ThyssenKrupp ist heute eine Unternehmensgruppe, deren Mitglieder für die gemeinsame Zukunft engagiert an einem Strang ziehen.

- Die Strategie 2000 bestimmt den Weg des Konzerns zu steigender Profitabilität und langfristigem Erfolg im globalen Wettbewerb. So werden wir den Wert von ThyssenKrupp nachhaltig erhöhen – im Interesse unserer Eigentümer, Kunden und Mitarbeiter.

- Das Geschäftsjahr 1998/1999 konnten wir auch im schwierigen konjunkturellen Umfeld mit einem noch zufrieden stellenden Ergebnis abschließen. Es erlaubt die Ausschüttung einer vor diesem Hintergrund hohen Dividende von 1,40 DM je Aktie.

Für die gute Leistung unserer Belegschaftsmitglieder und Führungskräfte im Fusionsjahr möchte ich an dieser Stelle allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern des Konzerns in aller Welt ganz herzlich danken; ebenso den Belegschaftsvertretern, mit denen wir in den Mitbestimmungsgremien vertrauensvoll zusammengearbeitet haben.

Ein besonderer Dank gehört auch Ihnen, meine Damen und Herren, unseren Eigentümern, für Ihr Vertrauen in ThyssenKrupp und die positive Begleitung Ihres Unternehmens. Wir werden alles daransetzen, diesem Vertrauen auch künftig gerecht zu werden.

Ein Jahr danach – Integration abgeschlossen, Synergien auf dem Weg

Die Startorganisation des neuen Konzerns, die Sie aus dem industriellen Konzept zur Verschmelzung gut kennen, haben wir innerhalb kürzester Zeit umgesetzt. Die Führungsgesellschaften der fünf Unternehmensbereiche haben ihre Arbeit zügig aufgenommen und die Integration der zugehörigen Konzernunternehmen vorangetrieben. Die Pflege der Kundenbeziehungen stand ungeachtet der umfangreichen organisatorischen Maßnahmen eindeutig im Vordergrund. Schließlich sind es die Kunden, die über die Zukunft unserer Produkte und damit auch unserer Unternehmen entscheiden.

Auch in der Realisierung der Synergiepotenziale sind wir auf gutem Wege. Für das laufende Geschäftsjahr gehen wir davon aus, das Synergieziel von insge-

samt 326 Mio Euro aus beiden Fusionen – der Stahlfusion und der Fusion der Gesamtkonzerne – zu erreichen bzw. leicht zu übertreffen. Das gilt ebenso für das nachhaltige Synergiepotenzial von über 500 Mio Euro ab 2002/2003.

Zeitgleich haben wir das neue Corporate Design für den Konzern eingeführt. Uns ging es darum, eine einheitliche Außendarstellung zu erreichen, die Identifizierung mit ThyssenKrupp intern zu stärken und den Bekanntheitsgrad des Unternehmens im Markt zu steigern.

Bei dem Post-merger-Prozess hatte Schnelligkeit Vorrang vor Perfektion. Wir wollten unser Konzept des Zusammenschlusses möglichst schnell mit Leben füllen und erste Erfolge vorweisen. Schließlich sind dies die besten Argumente für die Richtigkeit unseres Weges und eine gute Motivation für die weitere Arbeit. „Lieber einen Großteil kurzfristig erreichen als alles, aber mit Zeitverzug“ – das war unser Motto. Danach haben wir im Fusionsjahr gehandelt.

Geschäftsjahr 1998/1999 im Überblick

Bevor ich auf die Geschäftsentwicklung 1998/1999 näher eingehe, möchte ich Ihnen die Auswirkungen der US-GAAP-Umstellung auf das Zahlenwerk kurz erläutern.

Umstellung auf US-GAAP

Wir präsentieren Ihnen heute einen vollwertigen Konzernabschluss nach US-GAAP – mit allen vorgeschriebenen Bestandteilen und Angaben. Dabei haben wir nicht den einfacheren Weg einer Überleitungsrechnung gewählt. Wir haben vielmehr als erstes rein deutsches Unternehmen den kompletten Konzernabschluss sozusagen bottom-up nach US-GAAP erstellt und dafür in einem Schritt die Rechnungslegung im gesamten Konzern umgestellt.

Im Rahmen dieser Vollumstellung war es erforderlich, die Fusion ThyssenKrupp in der US-GAAP-Welt abzubilden. Diese Fusion war zwingend als Unternehmenserwerb von Krupp durch Thyssen zu bilanzieren; diese Sichtweise gilt ausschließlich für bilanzielle Zwecke. Dafür mussten wir bei allen ehemaligen Thyssen-Gesellschaften die Rechnungslegung auf US-GAAP umstellen und gleichzeitig alle ehemaligen Krupp-Gesellschaften neu bewerten. Dieser Vorgang heißt in der US-GAAP-Sprache purchase accounting.

Unter der Annahme eines Unternehmenserwerbs ist Krupp im US-GAAP-Zahlenwerk erst ab dem fiktiven Erwerbszeitpunkt, dem Tag der Beschlussfassung in der Hauptversammlung der Thyssen AG am 4. Dezember 1998, enthalten, das heißt für 10 Monate. Dies gilt auch für die tatsächlichen Unternehmenserwerbe Mannesmann Handel (zum 1. April 1999) und Dover Elevators (zum 1. Januar 1999). Das Vorjahr 1997/1998 war entsprechend als Thyssen stand-alone darzustellen. Da so keine Vergleichbarkeit gegeben war, haben wir im US-GAAP-Konzernabschluss zum 30. September 1999 auf die Angabe der Vorjahreszahlen bewusst verzichtet.

Um dennoch die tatsächliche wirtschaftliche Entwicklung wiederzugeben und eine Vergleichbarkeit beider Jahre herzustellen, sind wesentliche Kennzahlen – zusätzlich zum rechtlich relevanten US-GAAP-Abschluss – auf Pro-forma-Basis angegeben; das heißt für zwölf Monate und dies für beide Jahre. Aus diesem Grund legen wir Ihnen den Geschäftsbericht 1998/1999 als "Doppelpack" vor: Der Year One Report basiert auf den vergleichbaren Pro-forma-Zahlen für jeweils volle 12 Monate; der US-GAAP-Abschluss ist Gegenstand des Financial Reports.

Wirtschaftliche Lage 1998/1999 getrübt

Das erste Geschäftsjahr von ThyssenKrupp stand über weite Strecken unter schwierigen konjunkturellen Vorzeichen. Die wirtschaftliche Abschwächung in zahlreichen Ländern Europas, Asiens und Lateinamerikas hat das Geschäft erheblich belastet.

Vergleichbar gerechnet – das heißt pro forma jeweils für 12 Monate – lag der Auftragseingang im Berichtsjahr mit 32,0 Mrd Euro rund 12 % unter dem Vorjahreswert. Der Umsatz ging um 3,5 Mrd Euro bzw. 10 % auf 32,4 Mrd Euro zurück. Der Gewinn vor Steuern und Anteilen anderer Gesellschafter reduzierte sich von 1.335 Mio Euro auf 616 Mio Euro. Ursache war in erster Linie das konjunkturell schwächere Inlandsgeschäft. Das Pro-forma-EBITDA (Ergebnis vor Steuern, Anteilen anderer Gesellschafter, Zinsen und Abschreibungen) betrug 2,6 Mrd Euro – gegenüber 3,0 Mrd Euro im Vorjahr.

Der Konzernabschluss nach US-GAAP weist für 1998/1999 einen Auftragseingang von 29,4 Mrd Euro, einen Umsatz von 29,8 Mrd Euro und einen Gewinn vor Steuern und Anteilen anderer Gesellschafter von 624 Mio Euro aus. Das normalisierte Ergebnis je Aktie beträgt 0,83 Euro. Es errechnet sich aus der Division des Konzern-Jahresüberschusses durch den gewichteten Durchschnitt

der ausgegebenen Aktien. Anschließend werden Einmaleffekte bereinigt; dazu gehören insbesondere Einmalbelastungen aus der Fusion von 153 Mio Euro und zusätzliche Steuerbelastungen aus dem Steuerentlastungsgesetz 1999/2000/2002 von 61 Mio Euro. Die Steuerbelastungen beruhen im Wesentlichen auf der Verbreiterung der Bemessungsgrundlagen, die mit dem Steuerentlastungsgesetz eingeführt wurden. Insbesondere das Wertaufholungsgebot wirkt sich für uns negativ aus.

Der Unterschied zwischen dem US-GAAP-Ergebnis von 624 Mio Euro und dem Pro-forma-Ergebnis von 616 Mio Euro resultiert aus dem addierten Ergebnis der ehemaligen Krupp-Gesellschaften für Oktober und November 1998, dem Ergebnis von Dover Elevators für Oktober bis Dezember 1998 und dem Ergebnis von Mannesmann Handel für Oktober 1998 bis März 1999. Auf Grund der Erstkonsolidierungseffekte war dieses Ergebnis in der Summe negativ.

1,40 DM Dividende je Aktie

Die Thyssen Krupp AG weist im Einzelabschluss einschließlich übernommener Organschafts- und Beteiligungserträge einen Jahresüberschuss von 481 Mio Euro aus. Wir schlagen der Hauptversammlung vor, nach Einstellung von 113 Mio Euro in die Gewinnrücklagen 368 Mio Euro zur Ausschüttung einer Dividende von 1,40 DM – das sind 0,71581 Euro – je Aktie zu verwenden. Mit der Dividende ist keine Steuergutschrift für inländische dividendenberechtigte Aktionäre verbunden. Wesentliche Gewinne sind im Ausland angefallen, und bei der Thyssen Krupp AG ergab sich kein steuerpflichtiges inländisches Einkommen. Bezogen auf den Börsenkurs der ThyssenKrupp Aktie am 30. September 1999 – er lag bei 18,70 Euro – ergibt sich eine Dividendenrendite von 3,8 %.

Weitere Eckdaten 1998/1999

Nun kurz zu weiteren ausgewählten Eckdaten für das abgelaufene Geschäftsjahr:

- Der Konzern investierte im abgelaufenen Geschäftsjahr insgesamt 3,8 Mrd Euro. Die Investitionen in Sachanlagen erreichten 2,2 Mrd Euro, weitere 1,6 Mrd Euro entfielen auf den Erwerb von Unternehmen und Beteiligungen.
- Auf Grund der hohen Investitionstätigkeit sind die Schulden des Konzerns angestiegen; die Netto-Finanzverbindlichkeiten betrugen Ende September 1999 rund 6,2 Mrd Euro.

- Der Aufwand für Forschung und Entwicklung belief sich im Berichtsjahr auf 468 Mio Euro; es wurden mehr als 2.000 Forschungs- und Entwicklungsprojekte verfolgt. Die Schwerpunkte lagen in den Segmenten Steel und Automotive.
- Für den Schutz der Umwelt haben wir 1998/1999 allein in Deutschland über 490 Mio Euro ausgegeben – davon etwa 390 Mio Euro für den Betrieb von Umweltschutzeinrichtungen und das Umweltmanagement sowie 100 Mio Euro für Anlagen zum Schutz der Umwelt.
- ThyssenKrupp beschäftigte zum 30. September 1999 insgesamt 184.770 Mitarbeiter, davon rund 76.600 bzw. 41 % außerhalb Deutschlands.

Aus den Segmenten des Konzerns

Die Geschäfts- und Ergebnisentwicklung in den einzelnen Teilbereichen des Konzerns war unterschiedlich. Ich werde die Erläuterung auf die vergleichbaren Pro-forma-Zahlen stützen. Gleichzeitig werde ich Ihnen nach den neuen, in der Strategie 2000 verankerten Segmenten berichten. Auf die Kernpunkte der Strategie und die Wachstumsperspektiven der einzelnen Segmente kommen wir später noch näher zu sprechen. Bei den Segmenten handelt es sich um unsere Kerngeschäfte Steel, Automotive, Elevators, Production Systems, Components, MaterialsServices und FacilitiesServices. Hinzu kommen die Segmente Immobilien, Engineering und Others.

Steel – profitabel auch in der jüngsten Stahlbaisse

ThyssenKrupp Steel gehört zur internationalen Spitzengruppe der Flachstahlproduzenten – mit Rang 4 weltweit bei Qualitätsflachstahl und Rang 1 bei Edelstahl-Flach.

- Steel erwirtschaftete 1998/1999 einen Umsatz von 10,5 Mrd Euro, das waren 15 % weniger als im Jahr davor.
- Der Auftragseingang sank um 13 % auf 10,4 Mrd Euro.

- Das Ergebnis vor Steuern und Anteilen anderer Gesellschafter erreichte trotz der rückläufigen Mengen und eines gravierenden Preisverfalls in der ersten Jahreshälfte insgesamt 248 Mio Euro, im Vorjahr waren es 667 Mio Euro. Es ist der grundlegenden Umstrukturierung der vergangenen Jahre zu verdanken, dass unser Stahlbereich inzwischen auch bei schlechter Stahlkonjunktur deutlich positive Ergebnisse erwirtschaftet.
- Das EBITDA lag bei 1,2 Mrd Euro – nach 1,5 Mrd Euro im Vorjahr.
- Zum Segment Steel gehörten zum 30. September 1999 rund 54.400 Mitarbeiter, das waren 3 % weniger als 12 Monate zuvor.

Im Geschäftsbereich Qualitätsflachstahl stand 1998/1999 die Konzentration der Roheisen- und Rohstahlerzeugung in Duisburg, einem der technisch und wirtschaftlich führenden Stahl-Standorte in Europa, im Mittelpunkt. Der Umsatz ging um 16 % auf 6,6 Mrd Euro zurück. Der Gewinn vor Steuern und Anteilen anderer Gesellschafter erreichte trotz der schlechten Marktverfassung 170 Mio Euro. Anfang April 2000 ging in Duisburg die neue Gießwalzanlage in Betrieb, die in einem einzigen Produktionsschritt flüssigen Stahl vergießen und auf unter ein Millimeter Warmbanddicke walzen kann. Es ist die erste Anlage dieser Art in Deutschland. Mit ihr gewinnen wir nicht nur technologisch Vorsprung.

Der Geschäftsbereich Stainless verbuchte im Versand mit 2,4 Mio Tonnen einen neuen Rekord. Umsatz und Ergebnis waren wegen der unbefriedigenden Preise rückläufig; der Umsatz lag mit 3,2 Mrd Euro um 10 % unter der Vorjahresmarke, der Gewinn halbierte sich fast auf 84 Mio Euro. In Krefeld wurde eine neue Bandgießanlage in Betrieb genommen, die direkt ein 1,5 bis 4,5 Millimeter dickes Edelstahlband abgießt. Dieses neue Verfahren verzichtet auf den Walzvorgang und ist deshalb schneller und kostengünstiger als der Weg über konventionelles Stranggießen.

Automotive – Ergebnis überproportional gestiegen

ThyssenKrupp Automotive verfügt über 112 Produktionsstandorte in 15 Ländern. Dieses globale Netzwerk versetzt uns in die Lage, Bauteile, Komponenten, Module und komplette Systeme an alle wichtigen Fahrzeughersteller weltweit just in time und just in sequence zu liefern. Wir produzieren überall dort, wo es für unsere Kunden am günstigsten ist. Die global ausgerichtete Systemkompetenz macht ThyssenKrupp Automotive zu einem gefragten Partner der internationalen Automobilindustrie.

- 1998/1999 konnte Automotive mit 5,2 Mrd Euro das hohe Umsatzniveau des Vorjahres leicht übertreffen. Rund 75 % des Umsatzes entfielen auf Kunden im Ausland – mit eindeutigen Schwerpunkten im Nafta-Raum und in Europa.
- Die Auftragslage war stabil, das Segment verbuchte wie im Vorjahr Aufträge für insgesamt rund 5,1 Mrd Euro.
- Das Ergebnis vor Steuern und Anteilen anderer Gesellschafter erreichte 291 Mio Euro, das war ein Plus von 10 %. Mehr als die Hälfte des Gewinns entfiel auf den Nafta-Raum.
- Das EBITDA lag bei 590 Mio Euro, im Vorjahr waren es 539 Mio Euro.
- Ende September waren bei Automotive weltweit rund 37.600 Mitarbeiter beschäftigt, davon fast 70 % außerhalb Deutschlands.

Elevators – profitable Nr. 3 weltweit

Mit 130 Gesellschaften weltweit zählt das Segment Elevators zu den am stärksten global ausgerichteten Bereichen des Konzerns. Es vereint hohe Ertragskraft mit überdurchschnittlichen Renditen und zweistelligen Wachstumsraten. Unser Servicenetz steht inzwischen für über eine halbe Million Wartungsverträge weltweit rund um die Uhr bereit.

- Elevators setzte 1998/1999 das hohe Expansionstempo der Vorjahre fort. Das Segment steigerte den Umsatz um 14 % auf 2,8 Mrd Euro. 83 % des Umsatzes entfielen auf das Ausland, insbesondere Nordamerika.
- Der Auftragseingang hat sich mit einem Plus von 11 % auf 2,8 Mrd Euro ebenfalls positiv entwickelt.
- Das Ergebnis vor Steuern und Anteilen anderer Gesellschafter erreichte 145 Mio Euro – nach 81 Mio Euro im Vorjahr war es ein Zuwachs von rund 80 %. Die schnelle und erfolgreiche Integration von Dover Elevators lieferte einen guten Beitrag dazu.
- Das EBITDA stieg um mehr als 20 % auf 301 Mio Euro.
- Von den rund 26.100 Mitarbeitern waren 36 % am größten Standort USA beschäftigt, 17 % in Deutschland.

Production Systems – Zerspanung belastet Ergebnis

In den Tätigkeitsbereichen zerspanende Werkzeugmaschinen sowie Anlagen für Karosserietechnik und Aggregatmontage gehört Production Systems zu den international führenden Anbietern mit Standorten in Europa, Nord- und Südamerika sowie Südostasien. Wichtigste Abnehmer sind Automobilhersteller, die die Zulieferung aus lokaler Fertigung zu einer wesentlichen Voraussetzung für eine langfristige Partnerschaft machen.

- Das Geschäft von Production Systems war 1998/1999 insgesamt rückläufig, was ausschließlich den Bereich Zerspanung betraf. Dagegen entwickelten sich die Karosserietechnik und die Aggregatmontage positiv. Der Umsatz des Segments ging um 6 % auf knapp 1,3 Mrd Euro zurück; der Auftragseingang zeigte ein Minus von 10 % auf 1,2 Mrd Euro.
- Nach einem guten Vorjahresgewinn (68 Mio Euro) entstand im Berichtsjahr ein Verlust von 6 Mio Euro. In der Zerspanung hatte unter anderem die schwache Nachfrage erhebliche Ergebniseinbußen zur Folge, während die anderen Aktivitäten das Ergebnisniveau des Vorjahres halten konnten.
- Das EBITDA lag nach 160 Mio Euro im Vorjahr bei 91 Mio Euro.
- Das Segment beschäftigte zum Ende des Geschäftsjahres rund 8.400 Mitarbeiter; 42 % hatten ihren Arbeitsplatz außerhalb Deutschlands.

Components – technologische Führung in Spezialmärkten

Mit ihren Kernbereichen Großwälzlager und Ringe, Laufwerke für kettengeführte Erdbewegungsmaschinen, Garagen- und Industrietore sowie Kunststoff-Profilsysteme gehören die Unternehmen des Segments Components zu den technologisch führenden und in den Spezialmärkten gut positionierten Anbietern.

- Das Segment Components erreichte 1998/1999 bei Auftragseingang und Umsatz mit 1,15 Mrd Euro bzw. 1,2 Mrd Euro in etwa die guten Vorjahreswerte. Dabei gelang es, die schwache Nachfrage der Hauptabnehmerbranche Bauindustrie durch Aufträge aus anderen Bereichen zu kompensieren.
- Der Gewinn vor Steuern und Anteilen anderer Gesellschafter ging von 109 Mio Euro im Vorjahr auf 76 Mio Euro zurück; wesentliche Ursachen dafür waren die Nachfrageschwäche in Teilmärkten und der zunehmende Wettbewerbsdruck.

- Das EBITDA betrug 161 Mio Euro, 1997/1998 waren es 187 Mio Euro.
- Die Mitarbeiterzahl stieg zum Ende September 1999 um 5 % auf rund 9.200 Personen.

MaterialsServices – vom Händler zum Werkstoffdienstleister

Über das reine Produkt hinaus – sei es Grund- und Qualitätsstahl, Rohre, Werkzeug- und Edelstahl, NE-Metalle oder Kunststoffe – bieten wir unseren Kunden umfangreiche Servicepakete an. Unsere zunehmend vernetzten Leistungen reichen von der Lagerhaltung über Anarbeitung, Distributions- und Informationslogistik bis zum Bestandsmanagement.

- Die Geschäftsentwicklung bei MaterialsServices war im Berichtsjahr konjunkturell gedrückt. Die Dienstleistungsbereiche entwickelten sich besser als der Markt, während das Handelsgeschäft unter der Preis- und Nachfrageschwäche litt.
- Der Auftragseingang mit 9,1 Mrd Euro wie auch der Umsatz mit 8,9 Mrd Euro lagen um 13 % bzw. 15 % unter den Vorjahreswerten. Der Anteil des Auslandsgeschäfts am Umsatz erreichte mit 61 % einen neuen Höchststand.
- Der Gewinn vor Steuern und Anteilen anderer Gesellschafter reduzierte sich um 28 Mio Euro auf 80 Mio Euro.
- Das EBITDA betrug 204 Mio Euro und damit 48 Mio Euro weniger als im Vorjahr.
- MaterialsServices zählte Ende September 1999 etwas mehr als 12.800 Mitarbeiter, das entspricht der Größenordnung im Vorjahr. Jeder zweite Mitarbeiter hatte seinen Arbeitsplatz außerhalb Deutschlands.

Zum Segment MaterialsServices gehört auch das von Mannesmann Handel erworbene Walzstahl- und Rohrgeschäft; hier führte die international schwache Marktverfassung im Berichtsjahr ebenfalls zu Absatz- und Umsatzeinbußen.

FacilitiesServices – Komplettservice aus einer Hand

Das Segment FacilitiesServices bündelt die Kompetenzen des gesamten Konzerns auf den Gebieten der Standort-, Industrie- und Gebäudedienstleistungen einschließlich der IT-Dienstleistungen. Innerhalb kürzester Zeit hat sich ThyssenKrupp Information Services zu einem der führenden herstellerunabhängigen Systemhäuser in Deutschland entwickelt.

- 1998/1999 steigerte das Segment seinen Umsatz um 20 % auf 1,3 Mrd Euro; ähnlich entwickelte sich der Auftragseingang. Dazu trugen sowohl Industrial Services als auch Information Services bei; beide konnten ihr Geschäft deutlich ausweiten.
- Der Gewinn vor Steuern und Anteilen anderer Gesellschafter lag mit 71 Mio Euro über 60 % unter der Vorjahresmarke; der Rückgang beruht ausschließlich auf Sondereinflüssen wie Veräußerungsgewinnen im Jahr 1997/1998.
- Das EBITDA sank von 230 Mio Euro auf 207 Mio Euro.
- Zum Ende des Geschäftsjahres zählte das Segment rund 15.400 Mitarbeiter, das waren 10 % mehr als ein Jahr zuvor.

Immobilien – umfassender Service rund um Immobilien

ThyssenKrupp Immobilien ist eine der großen industriegebundenen Immobiliengesellschaften in Deutschland.

- Das Segment erzielte im Berichtsjahr einen Umsatz von 426 Mio Euro, das war eine Steigerung gegenüber dem Vorjahr um 19 %.
- Der Gewinn vor Steuern und Anteilen anderer Gesellschafter betrug 54 Mio Euro, im Jahr zuvor waren es 80 Mio Euro.
- Das EBITDA lag bei 119 Mio Euro – nach 134 Mio Euro im Jahr zuvor.
- Die Anzahl der Mitarbeiter erhöhte sich zum Ende September 1999 um 11 % auf rund 830 Personen.

Gemeinsam mit einer Tochtergesellschaft der Commerzbank hat ThyssenKrupp Immobilien im Januar 2000 die Comunithy Immobilien AG gegründet. Unser Anteil liegt bei 49 %. Tätigkeitsschwerpunkte von Comunithy Immobilien sind der Erwerb, die Bewirtschaftung und der Verkauf von Wohnungsbeständen sowie die Beteiligung an Entwicklungsprojekten. Die Wohnungsbestände der Gesellschafter werden in das gemeinsame Unternehmen nicht eingebracht.

Engineering – stagnierender Geschäftsverlauf

Das Segment Engineering bündelt das Know-how für komplexe industrielle Lösungen. Das Spektrum umfasst Planung und Bau von Anlagen für die chemische und petrochemische, die Zement- und Zuckerindustrie, die Gewinnung und den Umschlag von Rohstoffen sowie die Kokereitechnik. Krupp Uhde, Krupp Polysius, Krupp Fördertechnik und ThyssenKrupp EnCoke sind in ihren Marktsegmenten jeweils weltweit gut aufgestellt.

- 1998/1999 erreichte das Segment einen Umsatz von 1,8 Mrd Euro und verbuchte Aufträge im Wert von insgesamt 1,7 Mrd Euro. Der Rückgang von 3 % bzw. 11 % gegenüber dem Vorjahr ist auf die Währungs- und Finanzkrise in Südostasien zurückzuführen; das gute Geschäft im Nahen und Mittleren Osten sowie in den USA konnte die negativen Auswirkungen nicht ausgleichen.
- Der ausgewiesene Gewinn vor Steuern und Anteilen anderer Gesellschafter betrug 4 Mio Euro; der Rückgang um 7 Mio Euro gegenüber 1997/1998 war im Wesentlichen durch Sondereinflüsse auf Grund von Restrukturierungsmaßnahmen bedingt.
- Das EBITDA erreichte 23 Mio Euro – nach 22 Mio Euro im Jahr davor.
- Engineering beschäftigte Ende September 1999 etwa 9.600 Mitarbeiter rund um den Globus, das waren 2 % weniger als im Vorjahr.

Unser Anlagenbau hat trotz guter Positionen auf Spezialgebieten nicht die Größenordnung, die für eine dauerhafte Wettbewerbsfähigkeit im Weltmarkt erforderlich ist. Deshalb zählt das Segment nicht zu den Kerngeschäften des Konzerns. Wir suchen für unser Engineering einen starken Partner mit größerem Geschäftsvolumen und komplementären Aktivitäten. Eine solche strategische Partnerschaft kann dem Segment bessere Wachstums- und Ertragsperspektiven als im Konzern bieten, und dies ist das ausschlaggebende Kriterium, nach dem wir über die Zukunft von ThyssenKrupp Engineering entscheiden werden.

Others – Randaktivitäten des Konzerns

Im Segment Others sind weitere Aktivitäten zusammengefasst, die nicht zu den Kerngeschäften des Konzerns gehören. Es sind unter anderem die Werften, Plastics Machinery, Projektmanagement und Ingenieurbau. Ähnlich wie für Engineering suchen wir auch für diese Bereiche industrielle Partner oder übernehmende Investoren. Krupp Kunststofftechnik wurde kürzlich veräußert,

und das Projektmanagement haben wir in ein Joint Venture mit Ferrostaal eingebracht.

- Für dieses Segment wurde im Berichtsjahr ein Umsatz von 2,1 Mrd Euro ausgewiesen, wobei der Rückgang um 37 % im Wesentlichen auf den Verkauf der Logistik-Aktivitäten und des Bautechnik-Handels zurückzuführen war.
- Das Ergebnis vor Steuern und Anteilen anderer Gesellschafter war mit –291 Mio Euro negativ. Den positiven Ergebnisbeiträgen von Werften, Plastics Machinery (Kunststoffmaschinenbau) und Projektmanagement stand ein Verlust bei Ingenieurbau und der Thyssen Krupp AG – hier vor allem wegen der nicht umgelegten Kosten für die Verwaltung des Konzerns – entgegen.
- Others zählte zum Ende des Berichtsjahres rund 10.500 Mitarbeiter.

Lassen Sie mich jetzt unsere strategischen Überlegungen näher erläutern.

Strategie 2000 – für globale Wettbewerbsfähigkeit

Wir haben bereits bei der Verschmelzung betont, dass die vorgesehene Start-organisation lediglich eine Basis für die weitere strategische Ausrichtung des Konzerns darstellt. Das aktive Portfolio-Management, das wir im Rahmen der wertorientierten Unternehmensführung betreiben, ist ein nie endender Prozess. Dabei werden alle Konzernaktivitäten ohne Ausnahme immer wieder auf den Prüfstand gestellt und im Hinblick auf unsere strengen Kriterien für Kernge-schäftsfelder überprüft.

Wie Sie wissen, starteten wir im März 1999 mit insgesamt 23 Geschäftsfeldern. Darunter befanden sich zahlreiche Aktivitäten mit einer starken Wettbewerbs-position und einem guten Entwicklungspotenzial. Allerdings reicht selbst unser engagiertes Investitionsprogramm von 6 Mrd Euro für die nächsten drei Jahre nicht aus, in allen Betätigungsfeldern die vorhandenen Wachstumschancen auszuschöpfen. Es trifft nicht zu, dass wir zu wenige zukunftsträchtige Aktivitäten hätten; wir haben vielmehr zu viele davon – gemessen an den verfügbaren Ressourcen zu deren Entwicklung. Deshalb ist es nur konsequent, den Konzern weiter zu straffen und die vorhandenen Mittel konzentriert und optimal einzu-setzen. Dies ist das Leitprinzip unserer Unternehmensstrategie.

Unser Strategie-Programm zur Wertsteigerung – im Dezember 1999 vom Aufsichtsrat verabschiedet – umfasst insgesamt sechs Punkte. Es geht um

- Fokussierung der Geschäftsbereiche,
- Börsengang des Steel-Bereichs,
- verstärkte Dienstleistungsorientierung,
- strukturelle Anpassung der Organisation,
- Umstellung auf US-GAAP sowie
- Einführung eines Stock-Options-Programms.

Heute, rund 6 Monate nach der Verabschiedung der Strategie, sind die beiden zuletzt genannten Punkte umgesetzt: Die Umstellung auf US-GAAP habe ich Ihnen bereits erläutert, auf das Stock-Options-Programm des Konzerns wird Herr Schulz noch eingehen. Die Realisierung der ersten vier Elemente ist mehr oder weniger stark fortgeschritten. Auch hier gilt: Tempo machen. Wir wollen das Strategieprogramm – soweit möglich – bis Ende des laufenden Jahres umgesetzt haben. Wir sind zuversichtlich, dies auch zu schaffen. In Sachen Portfolio entscheiden wir in erster Linie nach den Zukunftsperspektiven für unsere Aktivitäten in einem neuen Verbund. Dafür braucht man allerdings geeignete Partner, und die notwendige Zeit für die Suche werden wir uns nehmen.

Fokussierung der Geschäftsbereiche

Wir werden uns künftig auf ausgewählte Geschäftsbereiche konzentrieren, deren Entwicklungsperspektiven einen überdurchschnittlichen Wertbeitrag ermöglichen. Es sind die bereits vorgestellten sechs Segmente – Automotive, Elevators, Production Systems, Components, MaterialsServices sowie FacilitiesServices. Den Bereich Steel werden wir noch in diesem Jahr an die Börse bringen. Immobilien gehören nach der Konzerndefinition zwar nicht zu den Kerngeschäften; dennoch wird auch dieses eigenständige Segment weiter entwickelt.

Im Berichtsjahr und in den ersten Monaten des laufenden Geschäftsjahres wurde die Portfolio-Optimierung fortgesetzt. Die Akquisitionen im Geschäftsjahr 1998/1999 stehen für ein Umsatzvolumen von rund 2,25 Mrd Euro. Im bisherigen Verlauf des Jahres 1999/2000 kamen weitere rund 900 Mio Euro Umsatz hinzu.

- Steel zum Beispiel erwarb die französischen Unternehmen Coste S.A. und S.A. Laminoires et Ateliers de Jeumont mit insgesamt 40 Mio Euro Umsatz und baute damit das europäische Netz von Stahl-Service-Centern weiter aus. Die Elektroblech-Aktivitäten wurden durch die Übernahme der Mehrheit an der französischen UGO mit 66 Mio Euro Umsatz gestärkt.
- Der US-amerikanische Spezialist für die Bearbeitung von Kurbel- und Nockenwellen, Atlas Crankshaft (45 Mio Euro Umsatz), wird dazu beitragen, die vordere internationale Position von ThyssenKrupp Automotive in diesem Produktbereich zu festigen.
- Der Bereich Elevators wurde mit dem Erwerb von Dover Elevators (über 800 Mio Euro Umsatz) zum weltweit drittgrößten Aufzughersteller. Die Übernahme von Elevadores Sur in Brasilien (56 Mio Euro Umsatz) sorgt für eine breitere Kundenbasis in Südamerika. Mit dem Erwerb von Access Industries in den USA (43 Mio Euro Umsatz) ist ThyssenKrupp zum Weltmarktführer bei Treppenliften geworden.
- MaterialsServices hat zur Stärkung des Dienstleistungsgeschäfts die Rohr- und Walzstahlvertriebsaktivitäten sowie den technischen Handel von Mannesmann Handel übernommen; das hinzugewonnene Umsatzvolumen liegt bei rund 1,1 Mrd Euro. Der Erwerb von Fischer Werkstoffhandel steht für weitere 40 Mio Euro Umsatz. Die Akquisition von Vetchberry Steels Ltd. (20 Mio Euro Umsatz) in Großbritannien ermöglicht eine weitere Ausweitung der Edelstahl-Service-Center-Aktivitäten.
- FacilitiesServices übernahm mit Palmers Limited (70 Mio Euro Umsatz) einen der führenden Anbieter industrieller Dienstleistungen in Großbritannien. Im Bereich der technischen Dienstleistungen für die Automobilindustrie sind wir mit dem Erwerb von NCI (UK) Limited mit einem Umsatz von 46 Mio Euro nunmehr ebenfalls gut vertreten. Mit dem Erwerb von Kessler + Luch (130 Mio Euro Umsatz) stärken wir unsere Position auf dem Markt für technische Gebäudeausrüstung und -automation. Thyssen Hünnebeck hat kürzlich die Ernst Peiniger GmbH mit rund 290 Mio Euro Umsatz erworben und wird damit zur ersten Adresse in Europa für Dienstleistungen rund ums Gerüst. Gleiches gilt auch für unsere Marktposition in Nordamerika, nachdem wir die restlichen Anteile (50 %) an der Safway Steel Products mit 210 Mio Euro Umsatz übernommen haben.

  Darüber hinaus erwarb ThyssenKrupp Information Services zum 1. Mai 2000 die HiServ Hightech International Services. HiServ mit rund 1.300 Mitarbeitern in 11 Ländern und 150 Mio Euro Umsatz stärkt die Aktivitäten in der Schaffung globaler SAP/3-Informationssysteme, im Aufbau und Betrieb von Rechenzentren sowie in der Bereitstellung von Internet-Technologien.

Vor dem Hintergrund der Fokussierung auf Kerngeschäfte ist auch unser Angebot zum Erwerb von Atecs Mannesmann vom März 2000 zu bewerten. Dieser Erwerb hätte die strategische Neuausrichtung des Konzerns weiter vorangetrieben. ThyssenKrupp und Atecs Mannesmann – das wäre eine Wachstumsfusion gewesen. Durch die Komplementarität der Aktivitäten in der Autozulieferung sowie im Maschinenbau wäre eine neue gemeinsame Plattform entstanden, um die Wachstumsstrategien beider Unternehmen erfolgreich und zügig umzusetzen.

Deshalb hatten wir ein Angebot in Höhe von 8,75 Mrd Euro zum Erwerb der Aktivitäten von Atecs Mannesmann abgegeben. Nach den im ThyssenKrupp Konzern geltenden Wirtschaftlichkeitskriterien stellte dieses Angebot die Obergrenze für die zu erwerbenden Aktivitäten dar. Nach unserer Überzeugung ließ sich ein höherer Kaufpreis nicht rechtfertigen, deshalb haben wir unser Angebot nicht erhöht.

Mit der Entscheidung, ein Angebot für Atecs Mannesmann abzugeben, hat der Konzern seine Handlungsfähigkeit unter Beweis gestellt. Die Tatsache, dass wir in so kurzer Zeit nach der Fusion ein solches Großprojekt in Angriff nehmen und professionell vorbereiten konnten, ist ein klarer Beweis für den erfolgreich verlaufenen Integrationsprozess. ThyssenKrupp verfügt über strategische Fantasie, Know-how und breites Einvernehmen in Aufsichtsrat und Vorstand zur Zukunftsstrategie des Konzerns. Vor diesem Hintergrund war unsere Enttäuschung über die Entscheidung bei Mannesmann nur kurz.

Denn für alle unsere Kerngeschäftsfelder in den Bereichen Automotive, hochwertiger Maschinenbau und Service gibt es eine Vielzahl internationaler Akquisitionsmöglichkeiten. Wir setzen zurzeit unsere intensiven Überlegungen fort, welche strategischen Optionen am besten zu unseren Aktivitäten passen.

Abgabe von Randaktivitäten

Kehrseite der Konzentration und Fokussierung ist die Trennung von Tätigkeitsfeldern, die die Anforderungen an Kerngeschäfte nicht erfüllen.

Seit der Fusion wurden Aktivitäten mit einem Gesamtumsatz von rund 2 Mrd Euro abgegeben bzw. die Abgabe steht kurz bevor. Dazu zählen:

- HSP Hoesch Spundwand und Profil, eine Gesellschaft aus dem Steel-Bereich mit etwa 110 Mio Euro Jahresumsatz, wird durch die Salzgitter AG übernommen; die EU-Kommission hat den Erwerb kürzlich genehmigt,
- Edelstahl Witten-Krefeld (375 Mio Euro Umsatz) wird von Boehler-Uddeholm übernommen; ein Letter-of-Intent ist unterzeichnet,
- Schalker Verein (110 Mio Euro Umsatz) als Gießerei für Nicht-Automotive-Produkte und Walter Hundhausen (58 Mio Euro Umsatz) als Produzent von Sphärogußteilen – beide aus dem Segment Automotive,
- Leichtfördertechnik (110 Mio Euro Umsatz) aus dem bisherigen Unternehmensbereich Industries,
- Nestrans Logistik einschließlich der Binnenschifffahrt (330 Mio Euro Umsatz) sowie Eisenmetall Rostfrei und Westerwälder Eisenrohstoffhandel (46 Mio Euro Umsatz) aus dem bisherigen Unternehmensbereich Materials & Services,
- Krupp Kunststofftechnik (245 Mio Euro Umsatz) wurde rückwirkend zum 1. Oktober 1999 an die SIG Schweizerische Industrie-Gesellschaft Holding AG veräußert. Die SIG ist ein weltweit tätiges Unternehmen mit Schwergewicht in der Verpackungstechnologie; die Kunststofftechnik wird im SIG-Konzern als neue eigenständige Division geführt.
- Das Projektmanagement von Thyssen Rheinstahl Technik (200 Mio Euro Umsatz) wurde per 1. Oktober 1999 in ein Joint Venture mit Ferrostaal eingebracht.
- Darüber hinaus haben wir uns von O&K Baumaschinen mit einem Umsatz von 400 Mio € getrennt.

Das war die bisherige Bilanz unserer Portfolio-Optimierung. Herr Schulz wird Ihnen nun die noch ausstehenden Aufgaben im Rahmen der strategischen Neuausrichtung erläutern.

Meine Damen und Herren,
sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,

auch ich möchte Sie sehr herzlich zur ersten Hauptversammlung der Thyssen Krupp AG begrüßen. Nachdem Herr Cromme Ihnen die beachtlichen Leistungen im ersten Geschäftsjahr des neuen ThyssenKrupp Konzerns vorgestellt hat, möchte ich Ihnen nun aufzeigen, welche anspruchsvollen Ziele wir uns für die Zukunft gesetzt haben. Die Ergebnisse der ersten sechs Monate des laufenden Geschäftsjahres und der Ausblick zeigen, dass wir auf dem richtigen Weg sind.

Künftige Fortsetzung der Portfolio-Optimierung

Unsere Ansatzpunkte und Ziele für weiteres Wachstum in den Kerngeschäften sind insbesondere:

- Automotive –
  Wachstum am Stamm auf 7,5 Mrd Euro bis 2003/2004 und durch Akquisitionen im In- und Ausland weiterer Anstieg auf 10 Mrd Euro

  Kaum ein Autozulieferer ist in den Regionen Nafta und Europa ähnlich stark vertreten wie ThyssenKrupp Automotive; hier werden jeweils rund 45 % des Umsatzes erzielt. Etwa 80 % des Umsatzes entfallen auf Produkte, bei denen wir zu den führenden drei Anbietern weltweit gehören. Dieser Erfolg wird durch Technologie- und Kostenführerschaft getragen.
  Um das angestrebte Wachstum zu erreichen, setzen wir auf weiteren Ausbau des Systemgeschäfts und der Engineering-Dienstleistungen, verstärkte Einbindung der Autoelektronik in das Leistungsprogramm sowie Erweiterung der Präsenz in Südamerika und Asien.

- Elevators –
  Beibehaltung des bisherigen Wachstumstempos durch Akquisitionen und eine noch stärkere Dienstleistungsorientierung

  Vom gesamten Weltmarktvolumen in der Größenordnung von 23 Mrd Euro entfallen zwei Drittel auf die After-Sales-Aktivitäten mit Wartung, Reparatur sowie Modernisierung bestehender Anlagen; lediglich ein Drittel bezieht sich auf die Produktion und Montage von Neuanlagen. Somit werden die Service-aktivitäten zu einem immer wichtigeren Wachstumsgenerator. Hier setzen wir an und entwickeln kompetente Lösungen für Modernisierung, Wartung und Teleservice. Unser umfangreiches Know-how kommt dabei allen Aufzugs-typen und Fabrikaten zu Gute.
  Die Lebenszyklen von Aufzugsanlagen von bis zu 50 Jahren bedeuten durchschnittlich drei Komplettmodernisierungen, die neben Design und Gestaltung insbesondere die Anpassung an den jeweils neuesten Stand der Technik umfassen.
  Regelmäßige Wartung und ständige Funktionskontrollen aller Sicherheits-einrichtungen sind eine gesetzlich verankerte Verpflichtung. Thyssen Aufzüge bietet dafür leistungsgerechte Wartungskonzepte an.

Der Teleservice ermöglicht Anlagenkontrolle, Fehlerdiagnose und Funktionsaktivierung per Datenfernübertragung. Notrufe und Störungen gehen automatisch an die Servicezentralen, wo Experten rund um die Uhr den Kunden zur Verfügung stehen.

- Production Systems –
  Umsatzausweitung auf fast 2 Mrd Euro durch noch stärkere Abrundung des Produktionsgeschäfts mit Dienstleistungen

  Durch intelligente produktbezogene Dienstleistungen werden in allen drei Feldern dieses Segments – Zerspanung, Karosserietechnik und Aggregatmontage – zusätzliche Wachstumspotenziale erschlossen. Im Mittelpunkt stehen Planung und Beratung, Schulung von Fachpersonal, Wartung und Service sowie Modernisierung und Umbau. Durch die Bündelung werden Einzelleistungen immer stärker zu Systemlösungen ausgebaut.

- Components –
  Wachstum mit dem Markt

  Die Unternehmen dieses Segments erfüllen alle wesentlichen Kriterien eines Kerngeschäfts in Bezug auf Markt- und Wettbewerbsposition sowie Ertragskraft. Sollten sich jedoch außerhalb des Konzerns interessante und vor allem bessere Entwicklungsmöglichkeiten ergeben, so sind wir zu einer konstruktiven Begleitung bereit.

- MaterialsServices –
  Ausbau des Lager-, Service- und Logistikgeschäfts

  Wir werden künftig das höherwertige Geschäft eines Werkstoff-Dienstleisters in den Vordergrund stellen. Dafür realisieren wir konsequent das One-Stop-Shopping-Prinzip und integrieren Schritt für Schritt die europäische Lager- und Logistikorganisation nach dem Beispiel des inländischen Werkstoffhandels. Gleiches gilt auch für unsere umfangreichen Werkstoffdienstleistungen in den USA. Die reinen Handelsaktivitäten sollen in einem Joint Venture gebündelt werden, an dem MaterialsServices und Steel zu jeweils 50 % beteiligt sein werden.

- FacilitiesServices –
  mittelfristige Umsatzverdoppelung auf 2,5 Mrd Euro

Die in den Vorjahren vorangetriebene Vernetzung der einzelnen Angebote erlaubt heute, für die Kunden im Bereich Industrial Services individuell komplette Servicepakete „für die Industrie“ und „rund um das Gebäude“ zusammenzustellen – einschließlich der integrierten Dienste eines IT-Systemhauses. Diesen Weg werden wir systematisch weitergehen, um unsere Marktposition zu festigen und die Internationalisierung voranzutreiben.

Im Bereich Information Services setzen wir auf den Ausbau des Geschäfts mit Dritten, das heute bereits mehr als 50 % des Umsatzes ausmacht. Aufbau und Betrieb von Großrechenzentren, Client-Server-Architekturen und unternehmensspezifischen Kommunikationsanlagen, Multimedia-Anwendungen und E-Commerce-Lösungen sind die Kernkompetenzen von ThyssenKrupp Information Services.

Für Nicht-Kernaktivitäten mit einem Umsatzvolumen von insgesamt rund 4 Mrd Euro führen wir zurzeit Gespräche über Desinvestitionen, die unterschiedlich weit fortgeschritten sind. Zu den größten Bereichen gehören das Segment Engineering und die Werften. Wir sind zuversichtlich, in den meisten Fällen den vorgesehenen Zeitrahmen auch einhalten zu können.

Das Konzernportfolio wird durch diese Maßnahmen grundlegend neu geordnet:

- Wir werden künftig nur in Geschäften tätig sein, die im Weltmaßstab exzellente Marktpositionen und Wachstumsperspektiven haben.
- Wir können in diesen Geschäften die Wachstumschancen aus der Globalisierung voll ausschöpfen, da die Finanzierung der erforderlichen Investitionen gesichert ist.
- Der ThyssenKrupp Konzern gewinnt in Ihrem Interesse, meine Damen und Herren, deutlich an Transparenz.

Verstärkte Dienstleistungsorientierung

Lassen Sie mich noch einige Worte zu einem weiteren Strategiebaustein sagen – der künftig stärkeren Dienstleistungsorientierung.

ThyssenKrupp verfügt über ein umfangreiches Know-how in Technik, Vertrieb und Organisation. Das ist eine gute Basis für Dienstleistungen aus einer Hand.

Um den Kunden mehr Raum für ihre Kernaufgaben zu geben, übernehmen wir für sie in allen Segmenten immer mehr spezialisierte Dienstleistungen. Schon heute entfallen etwa 15 bis 20 % des Konzernumsatzes auf Dienstleistungen.

Unser Angebot erstreckt sich von Dienstleistungen an ThyssenKrupp Produkten über Dienstleistungen im Rahmen von Systemangeboten bis zu Dienstleistungen an Produkten Dritter. Dabei schaffen wir einen steigenden Mehrwert, der in den von uns aufgebauten, langfristig orientierten Wertschöpfungspartnerschaften beiden Seiten zu Gute kommt. Damit sorgen wir für einen gewichtigen Vorteil gegenüber unseren Wettbewerbern.

Ich habe bei dem Überblick über die Segmente des Konzerns bereits eine Reihe von Beispielen für intelligente Dienstleistungen angeführt. Dieses Angebot wollen wir künftig offensiv ausbauen. Mittelfristig streben wir einen Dienstleistungsanteil am Konzernumsatz von rund 50 % an.

Dabei setzen wir unter anderem auf das elektronische Geschäft, Stichwort E-Commerce. Der elektronischen Abwicklung von Geschäftsbeziehungen wird künftig eine Schlüsselrolle zukommen, denn der schnelle technologische Fortschritt in den Informations- und Kommunikationstechnologien eröffnet ungeahnte Anwendungsmöglichkeiten. E-Commerce ist ein Werkzeug, dessen effizienter Einsatz im globalen Wettbewerb unverzichtbar ist – entlang der gesamten Wertschöpfungskette von der Beschaffung über den Service bis zum Vertrieb. Für die klassischen Industriebranchen bedeutet E-Commerce zunächst eine Verkürzung der Beschaffungswege und eine Verbreiterung der Absatzkanäle.

Was ThyssenKrupp betrifft, sind alle Segmente des Konzerns bereits heute mit E-Commerce-Lösungen auf dem Markt oder bereiten die Markteinführung vor. Seit Februar dieses Jahres verkauft ThyssenKrupp Steel Stahlprodukte auch in Internet-Auktionen,- und dies mit gutem Erfolg und wachsender Kundenbeteiligung. ThyssenKrupp Information Services bietet eine breite Palette eigenentwickelter Internet-Anwendungen an – von elektronischen Katalogen und Shopping Malls bis zu praxisbezogenen Schulungen in Informationstechnologien. Das mittelfristige Umsatzziel unseres Systemhauses liegt bei rund 500 Mio Euro; die bisher zweistelligen Zuwachsraten stimmen optimistisch.

Strukturelle Anpassung der Organisation

Im Zuge der Fokussierung der Geschäftsaktivitäten werden wir die bisherigen zwei Organisations- und Führungsebenen unterhalb der Konzernobergesellschaft – es sind die bisherigen Unternehmens- und Geschäftsbereiche – schrittweise zusammenfassen. Damit werden die Entscheidungswege kürzer und die Entscheidungsprozesse effizienter. Auch die Konzernobergesellschaft wird künftig schlanker. Wir werden uns verstärkt auf die Aufgaben konzentrieren, deren zentrale Wahrnehmung die größten Vorteile gegenüber einer Ansiedlung in den operativen Gesellschaften bietet.

Einführung eines Stock-Options-Programms

Von der Leistungs-, Führungs- und Motivationsfähigkeit unserer Führungskräfte hängt es letztlich ab, inwieweit wir den Wert des Unternehmens nachhaltig steigern können. Um einen adäquaten, am Kapitalmarkt orientierten Leistungsanreiz zu schaffen, haben wir im Dezember 1999 den Long Term Management Incentiveplan eingeführt. Mit diesem Instrument wollen wir die Interessen der Führungskräfte noch enger mit denen der Aktionäre verknüpfen und die Attraktivität des Konzerns als Arbeitgeber auch für internationale Manager erhöhen.

Begünstigte des Plans – es sind 224 Top-Führungskräfte des Konzerns – erhalten jährlich zugesagte Wertzuwachsrechte, so genannte phantom stocks, die am Ende des Performance-Zeitraums bei Erfüllung bestimmter Voraussetzungen in Geld vergütet werden. Von den für die fünfjährige Programmlaufzeit verfügbaren 9,5 Mio Wertzuwachsrechten wurden im Rahmen der ersten Tranche 1,9 Mio verteilt. Diese erste Tranche hat eine Laufzeit bis zur Hauptversammlung 2002.

Voraussetzung für die Vergütung ist das Erreichen zumindest einer von zwei Performance-Hürden am Ende eines Performance-Zeitraums: Enweder hat sich der Kurs der ThyssenKrupp Aktie besser entwickelt als der DowJones STOXX, oder der ThyssenKrupp Aktienkurs ist um mindestens 15 % gestiegen.

Zurzeit wird keine der beiden Performance-Hürden erreicht, die als Voraussetzung für die Vergütung der Wertzuwachsrechte gelten.

ThyssenKrupp Steel geht an die Börse

Der vorgesehene Börsengang des ThyssenKrupp Stahlbereichs ist ein wesentliches Element unserer strategischen Neuausrichtung. Sowohl ThyssenKrupp als auch ThyssenKrupp Steel werden von diesem Schritt auf Dauer profitieren; diese Win/Win-Situation möchte ich Ihnen heute im Detail darlegen.

Zunächst stelle ich Ihnen aber ThyssenKrupp Steel und sein Marktumfeld vor.

ThyssenKrupp Steel stellt sich vor

ThyssenKrupp Steel steht heute für einen Umsatz von 10,5 Mrd Euro und rund 54.000 Mitarbeiter weltweit. Das Segment besteht aus drei Bereichen: Qualitätsflachstahl, Stainless und sonstige Gesellschaften. Der zuletzt genannte Bereich umfasst die Nicht-Kernaktivitäten von Steel wie zum Beispiel die Restaktivitäten bei Langprodukten und hatte zuletzt rund 900 Mio Euro Umsatz und 6.000 Mitarbeiter; er wird zurzeit grundlegend gestrafft:

- HSP Hoesch Spundwand und Profil geht an Salzgitter.
- Bezüglich der Übernahme von Edelstahl Witten-Krefeld haben wir mit Boehler-Uddeholm einen Letter-of-Intent unterzeichnet. Nun hat Boehler-Uddeholm die Due-Diligence-Phase eingeleitet, nach deren Abschluss die Details der Übernahme dargestellt werden können – dies wird voraussichtlich noch vor der Sommerpause erfolgen.
- Für Krupp Edelstahlprofile sind Verkaufsgespräche angelaufen.
- Auch für Böhler Thyssen Schweißtechnik liegen uns erste Angebote vor.
- Hoesch Hohenlimburg wurde ab dem Geschäftsjahr 1998/1999 dem Bereich Qualitätsflachstahl zugeordnet.

Die Basisdaten des Segments Steel für die letzten zwei Geschäftsjahre (auf Pro-forma-Basis) ergeben folgendes Bild:

- Die Rohstahlproduktion belief sich 1998/1999 auf 16,1 Mio Tonnen, das waren 14 % weniger als im Jahr zuvor, was den Verlauf der Stahlkonjunktur wiedergibt.
- Der Steel-Umsatz ging um 15 % auf 10,5 Mrd Euro zurück.

- Das EBITDA erreichte nach 1,5 Mrd Euro im Jahr 1997/1998 nun 1,2 Mrd Euro.
- Die EBITDA-Marge verminderte sich leicht von 12,4 % auf 11,5 %.
- Das Ergebnis vor Steuern und Anteilen anderer Gesellschafter betrug 248 Mio Euro, im Vorjahr waren es 667 Mio Euro.
- Der Jahresüberschuss Steel sank entsprechend von 243 Mio Euro 1997/1998 auf 87 Mio Euro im vergangenen Geschäftsjahr.
- Die Eigenkapitalrentabilität lag bei 6,5 %, im Jahr davor waren es 18,2 %.

Restrukturierung trägt Früchte

Das positive Ergebnis im schwierigen stahlwirtschaftlichen Umfeld 1998/1999 verdanken wir, Herr Cromme hat es bereits angesprochen, der enormen Umstrukturierungsleistung der vergangenen Jahre. Nur auf dieser Basis sind wir jetzt imstande, auch in schlechten Stahljahren noch Gewinne zu erzielen. Dies war in der Vergangenheit anders – viele von Ihnen, die uns länger begleiten, wissen es nur zu gut. In der Stahlkrise 1992/1993 hatten Thyssen und Krupp tiefrote Zahlen geschrieben. 1998/1999 lagen die Walzstahlerlöse auf ihrem historischen Tiefststand, dennoch blieben wir deutlich in der Gewinnzone. Wenn wir uns die EBITDA-Margen in den vergangenen zwei Jahren näher ansehen, so stellen wir fest, dass ThyssenKrupp Steel in beiden Jahren klar über dem europäischen Branchendurchschnitt liegt.

Die Umstrukturierung der 90er Jahre ging in zwei Hauptrichtungen: Zum einen haben wir unsere Kostenstruktur deutlich verbessert, zum anderen haben wir unser Produktmix zu Gunsten höherwertiger Produkte umgeschichtet. Heute werden bei Qualitätsflachstahl rund 80 % des Umsatzes und bei Stainless 85 % mit hochwertigen, innovativen Werkstoffen und Anwendungen erzielt. Anfang der 90er Jahre lag der Anteil oberflächenveredelter Erzeugnisse bei Qualitäts-flachstahl insgesamt bei 56 %. Eine noch deutlichere Fokussierung haben wir bei Stainless vollzogen.

Attraktive Marktpositionen weltweit

Diese Leistungskonzentration brachte ThyssenKrupp Steel in die Spitzengruppe des internationalen Wettbewerbs. Die gegenwärtigen Weltmarktpositionen von ThyssenKrupp Steel sind ausgesprochen attraktiv, wenngleich in Teilbereichen noch ausbaufähig:

- Bei den Flachstahlerzeugnissen liegen wir derzeit mit 16,3 Mio Jahrestonnen international auf Platz 3 – hinter Posco und Usinor, die sich mit rund 20 Mio Jahrestonnen ein Kopf-an-Kopf-Rennen liefern.
- Bei Qualitätsflachstahl belegen wir mit 14,4 Mio Jahrestonnen weltweit Rang 4 – vor uns liegen Posco mit 19, Usinor mit 18,7 und NSC mit 15,4 Mio Jahrestonnen.
- Bei Rostfrei-Flach sind wir mit 1,4 Mio Jahrestonnen Kaltband größter Hersteller, gefolgt von Usinor mit 1 Mio Jahrestonnen und Acerinox mit 0,7 Mio Jahrestonnen.
- Den vierten Rang weltweit halten wir bei Weißblech, mit 950.000 Jahrestonnen – vor uns liegen Corus mit 1,5 Mio Jahrestonnen auf Platz 1, dann Usinor und NSC.
- Bei Elektroband ist ThyssenKrupp Steel mit 780.000 Jahrestonnen die Nr. 2 nach NSC, die über 1 Mio Tonnen pro Jahr produziert.
- Und last but not least: Bei Nickelbasislegierungen belegen wir mit 22.000 Jahrestonnen ebenfalls den 2. Platz weltweit – vor uns liegt nur Special Metals mit etwa 40.000 Jahrestonnen.

Wertorientierte Unternehmensstrategie

Zusätzlich zu den guten Wettbewerbspositionen in einzelnen Produktbereichen nutzt ThyssenKrupp Steel die Vorteile aus der Kombination von Qualitätsflachstahl und Stainless unter einem Dach und entwickelt daraus einen erheblichen Added Value.

Dazu zwei konkrete Beispiele:

- Der Bereich Qualitätsflachstahl verfügt über beträchtliche Erfahrungen aus der langjährigen Partnerschaft mit der internationalen Automobilindustrie. Die breite technologische Kompetenz ist die Basis für einen hervorragenden Zugang zu dieser mit Abstand wichtigsten Kundengruppe. Davon wird auch Stainless künftig stärker profitieren. Dabei begibt sich Stainless keineswegs in Konkurrenz zu Flachstahl, sondern tritt vielmehr gegen Aluminium an.
- Stainless dagegen verfügt über eine hervorragende Position im Baubereich. Diese kann Qualitätsflachstahl insbesondere im Hinblick auf den Einsatz von feuerverzinkten Blechen nutzen.

Die Bündelung von Werkstoff- und Systemkompetenzen der Bereiche Qualitätsflachstahl und Stainless bei ThyssenKrupp Steel schafft neue Anwendungsmöglichkeiten für unsere Stahlprodukte. Dabei wird ein zusätzliches Markt- und Wachstumspotenzial freigesetzt. Innovative Produkte und neue Produktionstechnologien sind das Ergebnis gemeinsamer Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten und machen ThyssenKrupp Steel zum Global Supplier großer internationaler Kunden.

Die strategischen Ziele von ThyssenKrupp Steel lassen sich wie folgt zusammenfassen:

- internes und externes Wachstum in wichtigen Märkten der Welt,
- Ausrichtung an immer anspruchsvolleren Marktbedürfnissen – dazu werden wir die Technologieführerschaft, unsere Werkstoff- und Systemkompetenzen sowie den Bereich Service und Dienstleistungen ausbauen,
- konsequente Wertorientierung mit Margenführerschaft im Wettbewerb, Optimierung des Produkt-, Unternehmens- und Kundenportfolios – dazu werden wir geeignete Incentives für unser Management und unsere Mitarbeiter schaffen.

Auf diesem Weg wird ThyssenKrupp Steel seine Ertragskraft nachhaltig stärken und die Profitabilität im zyklischen Stahlgeschäft dauerhaft sichern.

Sie sehen, meine Damen und Herren, ThyssenKrupp Steel hat ehrgeizige Expansions- und Wachstumsziele. Zu deren Verwirklichung soll der Börsengang des Unternehmens einen Beitrag leisten.

Börsengang im Herbst 2000 als Win/Win-Situation

Wir werden im Herbst dieses Jahres – es wird September oder Oktober sein – einen Anteil von 25 bis 35 % der ThyssenKrupp Steel AG im Rahmen eines Initial Public Offering (IPO) an der Börse platzieren. Mehrheitlich wird der Stahlbereich zunächst bei ThyssenKrupp verbleiben. Der überwiegende Teil der Aktien für den Börsengang wird aus dem Besitz der Thyssen Krupp AG zur Verfügung gestellt, ein kleinerer Teil wird aus einer Kapitalerhöhung bei der ThyssenKrupp Steel AG kommen. Wir streben eine breite Platzierung der Steel-Aktie bei privaten und institutionellen Anlegern in Deutschland an. Über eine Platzierung im Ausland denken wir zurzeit nach.

Worin besteht nun die Win/Win-Situation? Wo liegen die IPO-Vorteile für ThyssenKrupp und ThyssenKrupp Steel?

Für Ihr Unternehmen, die Thyssen Krupp AG, geht es dabei im Wesentlichen um folgende Aspekte:

- Der Börsengang als ein Kernpunkt der strategischen Neuausrichtung des Konzerns treibt die Fokussierung auf Kerngeschäfte voran und schafft bessere Voraussetzungen für deren weitere Entwicklung.
- Der Liquiditätszufluss aus dem IPO wird zum großen Teil dem Konzern zu Gute kommen und für den Ausbau der Kerngeschäfte verwendet werden.
- Durch den zunächst mehrheitlichen Verbleib von Steel im Konzern wird ThyssenKrupp weiterhin am Entwicklungspotenzial der Steel AG teilhaben.
- Die Entkoppelung des Stahlbereichs von den anderen Konzernaktivitäten wird eine höhere Bewertung der ThyssenKrupp Aktie ermöglichen.

Die ThyssenKrupp Steel AG verfolgt mit dem Börsengang ihre eigenen Ziele:

- Das Unternehmen wird sich als reinrassiges Stahlunternehmen auf dem Kapitalmarkt positionieren können.
- Nicht zuletzt durch die Kapitalerhöhung erhält ThyssenKrupp Steel eine wettbewerbsfähige Kapitalstruktur.
- ThyssenKrupp Steel wird eine klare flachstahlorientierte Vorwärtsstrategie verfolgen und gleichzeitig die weitere Konsolidierung der Stahlindustrie aktiv mitgestalten können.
- Es wird eine Akquisitionswährung zur Umsetzung weiterer strategischer Optionen geschaffen.
- ThyssenKrupp Steel eröffnen sich neue Möglichkeiten zur Finanzierung der ehrgeizigen Wachstums- und Expansionsziele.

Wir sind zuversichtlich, dass der Börsengang ein Erfolg wird. ThyssenKrupp Steel ist auf dem Weg an die Weltspitze der Stahlunternehmen und verfügt neben den technologischen Kompetenzen über ein beträchtliches Kosteneinsparungspotenzial. Darüber hinaus wird ThyssenKrupp Steel die Konsolidierung der Stahlindustrie weiter vorantreiben. Dass wir dies können, haben wir in den letzten Jahren ausreichend bewiesen. Dies alles macht ThyssenKrupp Steel zu einem Potenzial aus Stahl oder, wenn Sie wollen, zum Stahl mit Potenzial.

Die ThyssenKrupp Steel Aktie wird – aller Euphorie für die New Economy zum Trotz – ein attraktives Investment sein. Fünf gute Gründe sprechen dafür:

- Kompetenz in erfolgreicher Restrukturierung,
- Spitzenpositionen in Qualität und Technologie,
- optimale Ergänzung von Qualitätsflachstahl und Stainless,
- nachhaltige Margenverbesserung und
- Ausrichtung auf Expansion und Wachstum.

Zum IPO-Zeitablauf

Zum jetzigen Zeitpunkt können wir Ihnen leider noch keine genaueren Angaben zum IPO-Zeitpunkt machen. Die Börseneinführung ist ein komplexer, mehrstufiger Prozess, und wir befinden uns mitten in der Vorbereitung. Diese arbeitsintensive Phase ist die Grundlage für den eigentlichen Börsengang. Eine sorgfältige Durchführung ist entscheidend für den Erfolg des gesamten Vorhabens.

Bis zur Erstnotierung der ThyssenKrupp Steel Aktie auf dem Kurszettel haben wir, meine Damen und Herren, noch ein umfangreiches Arbeitsprogramm zu bewältigen. Wir sind voll im Plan.

Strategie 2000 macht ThyssenKrupp zu einem attraktiven Investment

Die konsequente Umsetzung der Strategie 2000 wird dazu beitragen, die Ertragskraft des Konzerns spürbar zu stärken und den Unternehmenswert nachhaltig zu steigern. Auf diesem Weg werden wir ThyssenKrupp systematisch zu einem international anerkannten Gütesiegel für

- technologisch anspruchsvolle Produkte,
- hohen Anteil von intelligenten Dienstleistungen,
- exzellente Mitarbeiter und nicht zuletzt
- innovatives Wertmanagement

ausbauen.

Ein Engagement in ThyssenKrupp Aktien wird künftig mit einer Investition in hohe technologische Kompetenz, breite Dienstleistungspalette und integrierte Systemlösungen gleichgesetzt.

Als Messlatte für den mittelfristigen Erfolg haben wir uns anspruchsvolle Zielgrößen gesetzt. Dazu gehören – nach US-GAAP:

- EBITDA von mehr als 3 Mrd Euro,
- Ergebnis vor Steuern und Anteilen anderer Gesellschafter von mehr als 1,5 Mrd Euro,
- ROCE von mindestens 12 %,
- Wertbeitrag von über 0,5 Mrd Euro,
- Eigenkapitalrendite von mindestens 20 % sowie
- Gearing von unter 60 %.

Wir sind zuversichtlich, dass der Kapitalmarkt unsere Fortschritte in der Strategieumsetzung und der Erreichung der selbst gesteckten Ziele honorieren wird. Die ThyssenKrupp Aktie ist bereits heute eine interessante Anlagemöglichkeit insbesondere für langfristig orientierte private und institutionelle Investoren und ein Kauftipp vieler Analysten und Banken. Fonds und Bankinstitute halten rund 42,5 % des Grundkapitals, wobei 18,7 % auf inländische und 23,8 % auf ausländische Institute entfallen. Die größte Personengruppe unter unseren Aktionären machen mit einem Anteil von 91,5 % Privatpersonen aus, also Sie, meine Damen und Herren. Ihr Anteil am Grundkapital des Unternehmens beträgt rund 16 %.

Eine detaillierte Information über die Struktur der Anteilseigner der Thyssen Krupp AG enthält unsere aktuelle Broschüre zu diesem Thema; sie liegt für Sie am Informationsschalter im Foyer bereit.

ThyssenKrupp Aktie seit der Erstnotierung

Lassen Sie uns einen Blick auf die Kursentwicklung der ThyssenKrupp Aktie seit der ersten Notierung am 25. März 1999 werfen. Unter Berücksichtigung der Höhen und Tiefen zeigt sich doch über einen längeren Zeitraum ein erfreuliches Bild.

Die neue ThyssenKrupp Aktie eröffnete an ihrem ersten Handelstag mit 17,90 Euro. Seitdem befand sie sich bis zum Sommer in einem stabilen Aufwärtstrend

und erreichte am 9. August 1999 mit 24,55 Euro einen neuen Höchststand. Im September 1999 fiel sie dann stark zurück und notierte zum Ende des Geschäftsjahres mit 18,70 Euro.

Nach Überwindung dieses Tiefpunktes ging es stetig bergauf. Richtig Schub bekam die Aktie im November/Dezember 1999, nachdem wir unsere strategische Neuausrichtung bekannt gegeben hatten. Die Aktie erreichte Anfang Januar 2000 ihr all-time-high mit 33,60 Euro. Danach hat die Aktie in den letzten Monaten leider wieder einiges verloren. Ein Hauptgrund liegt – wie Sie wissen – insbesondere in der Vernachlässigung der so genannten Old economy durch viele Anleger. Im Mai 2000 hat sich die Aktie erfreulicherweise wieder stabilisiert. Ein Kurs um die 24 Euro bedeutet eine Wertsteigerung von rund einem Drittel seit ihrer ersten Notierung. Dies ist recht erfreulich, und ich bin überzeugt, dass die Aktie auf Grund der Substanz des Unternehmens und der Potenziale auch wieder an das Niveau zur Jahreswende anknüpfen kann.

Verglichen mit dem DowJones STOXX hat sich die ThyssenKrupp Aktie seit der Notierungsaufnahme im März 1999 bis etwa Anfang März dieses Jahres besser entwickelt. Heute – nach einer zwischenzeitlichen Schwankungsphase – liegt unser Kurs wieder fast exakt auf dem Niveau des DowJones STOXX.

Zu aktuellen Themen und unseren Zukunftsaussichten

Zum Abschluss meiner Ausführungen möchte ich auf zwei aktuelle, für den Konzern und damit auch Sie als Aktionäre relevante Themen eingehen und dann einige Worte zum Halbjahresergebnis und zum Ausblick auf das Gesamtjahr 1999/2000 sagen.

100 Mio DM für Entschädigung von Zwangsarbeitern

Zunächst zur Entschädigung von Zwangsarbeitern:
Über die Entschädigung von NS-Zwangsarbeitern ist rund 18 Monate verhandelt worden, bevor im Dezember 1999 eine Einigung über die Höhe des Entschädigungsfonds erreicht wurde. Der Betrag von insgesamt 10 Mrd DM soll je zur Hälfte von der Bundesregierung und von der deutschen Wirtschaft aufgebracht werden.

Wir haben uns von Anfang an zu unserer moralischen Verantwortung bekannt und zählen zu den 16 Gründungsmitgliedern der Stiftungsinitiative „Erinnerung, Verantwortung, Zukunft“, die diese Verhandlungen angestoßen hat. ThyssenKrupp wird in den Entschädigungsfonds 100 Mio DM einzahlen. Wir hoffen, dass alsbald die gesetzlichen und organisatorischen Voraussetzungen geschaffen werden, damit den ehemaligen Zwangsarbeitern schnell finanzielle Hilfe zuteil wird. Zu den Voraussetzungen gehört auch eine angemessene Rechtssicherheit für die deutschen Unternehmen vor gerichtlicher Inanspruchnahme insbesondere in den USA.

Es erfüllt uns mit Sorge, dass es bis heute weder gelungen ist, eine nach unseren Vorstellungen erforderliche Rechtssicherheit in den USA zu schaffen noch den vollen Anteil der deutschen Wirtschaft am Stiftungsfonds aufzubringen, obwohl der Stiftungsinitiative inzwischen fast 2.200 Unternehmen angehören.

Untersuchungsausschuss Parteispenden, Ermittlung Landgericht Augsburg

Das zweite Thema ist der Untersuchungsausschuss Parteispenden:
Die Berichterstattung in den Medien im Zusammenhang mit den Themenkomplexen Leuna, Lieferung von Spürpanzern Fuchs nach Saudi Arabien sowie Beraterverträge Hürland-Büning und Schreiber wird auch bei vielen von Ihnen Fragen aufgeworfen haben. Lassen Sie mich deshalb kurz Stellung nehmen.

Wie Sie wissen, wurde vor dem Landgericht Augsburg kürzlich im Zusammenhang mit der Lieferung von Spürpanzern Fuchs nach Saudi Arabien eine Anklage gegen vier Beschuldigte erhoben, darunter zwei ehemalige Thyssen-Manager. Ferner hat der Untersuchungsausschuss „Parteispenden“ des Deutschen Bundestages seine Arbeit aufgenommen und in die Untersuchungen auch Fragen im Zusammenhang mit den Spürpanzern und dem Neubau der Raffinerie Leuna einbezogen. Wir haben dem Ausschuss unsere Bereitschaft bekundet, seine Arbeit zu unterstützen; ein erster Termin hat bereits stattgefunden.

Wir haben zu allen Vorgängen intensive interne Prüfungen durchgeführt und von externen Rechtsanwälten und Wirtschaftsprüfern Gutachten erstellen lassen. Den aktuellen Stand unserer Erkenntnisse daraus kann ich wie folgt zusammenfassen:

- Mit Ausnahme der bereits angesprochenen zwei ehemaligen Thyssen-Manager haben wir keine Anhaltspunkte für strafrechtlich relevantes Verhalten von Thyssen-Mitarbeitern. Die Tragfähigkeit der erhobenen Anklagevorwürfe können wir nicht beurteilen, da uns Akteneinsicht noch nicht gewährt wurde.
- Im Vorstand und Aufsichtsrat der Thyssen AG sind die Vorgänge nicht behandelt worden.
- Im Hinblick auf den heutigen Erkenntnisstand lässt sich aber gewiss die Frage stellen, ob die damaligen Projektaufwendungen immer sinnvoll waren.

Gutes Halbjahresergebnis 1999/2000

Heute morgen haben wir den Bericht über die Geschäftsentwicklung des Konzerns im Zeitraum 1. Oktober 1999 bis 31. März 2000 veröffentlicht. Der Bericht liegt für Sie am Informationsschalter im Foyer aus; Sie können ihn selbstverständlich auch aus dem Internet oder von Ihrer Bank beziehen.

Die internationale Konjunktur befindet sich etwa seit Mitte 1999 in einer Phase kräftiger Expansion. Die US-amerikanische Konjunktur erweist sich auch im zehnten Aufwärtsjahr als sehr robust. Die Schwellenländer Südostasiens und Lateinamerikas haben ihre Wirtschaftskrisen überwunden, in Mittel- und Osteuropa nimmt das Wachstum zu. Spürbar erholt zeigt sich die Wirtschaft der Europäischen Währungsunion, die durch den niedrigen Euro ihre preisliche Wettbewerbsfähigkeit deutlich verbessert hat. Das Konjunkturgefälle zwischen den Mitgliedsstaaten nimmt ab, zuletzt hat Deutschland erheblich an Wachstumsdynamik gewonnen.

Dieser konjunkturelle Rückenwind und unsere interne Performance-Steigerung wirkten sich in den ersten sechs Monaten des laufenden Geschäftsjahres positiv auf unsere Zahlen aus:

- Der Auftragseingang stieg von 15,4 Mrd Euro im Vorjahr auf 18,7 Mrd Euro, das ist ein Plus von 21 %.
- Der Umsatz legte um 10 % auf 17,4 Mrd Euro zu.
- Das EBITDA betrug 1,4 Mrd Euro und damit 25 % mehr als im Vorjahr.
- Das Ergebnis vor Steuern und Anteilen anderer Gesellschafter verdoppelte sich fast auf 366,5 Mio Euro.

- Das Ergebnis je Aktie lag bei 0,33 Euro, im Vorjahr waren es 0,12 Euro.
- Zum 30. März 2000 waren im Konzern 182.380 Mitarbeiter weltweit beschäftigt.

Zuversicht für das Gesamtjahr 1999/2000

Die führenden Wirtschaftsforschungsinstitute gehen davon aus, dass die konjunkturelle Belebung auch über die zweite Hälfte des laufenden Geschäftsjahres hinaus anhalten wird.

Auf den für ThyssenKrupp wichtigen Märkten überwiegen die positiven Signale. Für das Gesamtjahr 2000 erwarten wir eine weiterhin gute Stahlnachfrage. Die weltweite Automobilproduktion weist anhaltend steigende Stückzahlen auf. Der Maschinenbau profitiert von der anziehenden Investitionsgüterkonjunktur. Verhalten bleiben dagegen die Perspektiven für die deutsche Bauwirtschaft, insbesondere in den neuen Bundesländern.

Vor diesem Hintergrund erwarten wir für das zweite Halbjahr 1999/2000 eine anhaltend lebhafte Nachfrage nach unseren Produkten und Dienstleistungen. Da bei den Stahlprodukten von weiteren Erlösverbesserungen auszugehen ist, gehen wir davon aus, dass die Umsatzzuwächse bei Steel und MaterialsServices am kräftigsten ausfallen werden. Insgesamt planen wir für das laufende Geschäftsjahr einen Umsatzzuwachs von 10 %.

Auch die positive Gewinnentwicklung wird im weiteren Verlauf des Geschäftsjahres Bestand haben: Wir gehen von einer nochmaligen deutlichen Ergebnisverbesserung aus. Aus heutiger Sicht werden alle Segmente des Konzerns mit Ausnahme von Production Systems positive Ergebnisbeiträge leisten. Auch die in diesem Jahr umgesetzten Synergievorteile sowie die Fortschritte bei der Portfolio-Optimierung werden die Ertragskraft des Konzerns weiter stärken. Insgesamt rechnen wir für das Geschäftsjahr 1999/2000 mit einem deutlich verbesserten Gewinn.

Die Internationalisierung des Konzerns schreitet weiter voran, so dass wir für unsere internationale Kundschaft zunehmend vor Ort tätig sind und dort auch den Großteil unserer Gewinne erwirtschaften. Diese Ergebnisstruktur wird voraussichtlich dazu führen, dass die Dividendenzahlung erneut ohne Steuergutschrift erfolgt.

Wie Sie sehen, meine Damen und Herren, hat ThyssenKrupp die Bewährungsprobe des ersten Jahres nach der Fusion im schwierigen gesamtwirtschaftlichen Umfeld bestanden. Jetzt ist die Integration vollzogen, wir setzen die neue konjunkturelle Dynamik in Geschäfts- und Ergebniswachstum um und richten den Konzern auf die Anforderungen des globalen Wettbewerbs aus. Unsere Erfolgschancen stehen gut.

Deshalb laden wir Sie ein:
Begleiten Sie uns auch weiterhin auf diesem Weg. Wir sind zuversichtlich, Ihnen bei unserem nächsten Treffen am 2. März 2001 über einen deutlich gewandelten ThyssenKrupp Konzern berichten zu können.