

Zwischenbericht.

1. Oktober 1999 – 31. März 2000.



www.thyssenkrupp.com

ThyssenKrupp



Der Konzern in Zahlen.

1. Halbjahr		1998/99 pro forma	1998/99	1999/00
Auftragseingang	Mio €	15.382,0	12.798,6	18.657,0
Umsatz	Mio €	15.843,1	13.259,7	17.427,2
EBITDA	Mio €	1.154,8	1.000,6	1.443,2
Ergebnis*	Mio €	187,3	194,8	366,5
Konzern-Jahresüberschuss	Mio €	62,2	54,3	170,7
Ergebnis je Aktie	€	0,12	0,12	0,33
Mitarbeiter (30.9. bzw. 31.3.)		184.770	184.770	182.380

1. Halbjahr		Auftragseingang		Umsatz		Ergebnis*		Mitarbeiter	
in Mio €		1998/99 pro forma	1999/00	1998/99 pro forma	1999/00	1998/99 pro forma	1999/00	30.9.99	31.3.00
Steel		4.986,8	6.819,0	5.110,9	6.081,5	86,4	182,8	54.388	53.414
Automotive		2.480,8	3.016,7	2.546,9	2.973,2	122,9	155,1	37.594	38.619
Elevators		1.400,3	1.694,7	1.240,3	1.408,6	33,6	83,6	26.126	26.180
Production Systems		618,2	747,4	612,4	615,6	1,0	- 47,2	8.383	8.476
Components		578,4	675,5	581,4	638,7	31,7	39,0	9.191	9.410
MaterialsServices		3.972,3	4.842,0	4.254,2	4.877,5	11,7	60,2	12.815	12.599
FacilitiesServices		632,3	749,3	635,9	752,5	9,8	17,2	15.378	15.230
Immobilien		170,1	155,1	170,1	155,1	25,7	32,9	831	835
Engineering		918,3	594,3	907,8	926,2	- 8,9	- 8,7	9.594	8.976
Others		876,3	888,5	961,6	664,2	- 94,5	- 133,6	10.470	8.641
Konsolidierung		- 1.251,8	- 1.525,5	- 1.178,4	- 1.665,9	- 32,1	- 14,8		
Konzern		15.382,0	18.657,0	15.843,1	17.427,2	187,3	366,5	184.770	182.380

* vor Steuern und Anteilen anderer Gesellschafter

Mit Beginn des Geschäftsjahres 1998/99 basiert die Rechnungslegung der Thyssen Krupp AG auf US-GAAP.

Zur besseren Vergleichbarkeit beruht die Kommentierung auf Pro-forma-Zahlen für das erste Halbjahr 1998/99.

Dieser Zwischenbericht wurde von den Wirtschaftsprüfern nicht geprüft.

Wieder im Aufwärtstrend.

ThyssenKrupp ist im ersten Halbjahr 1999/00 gut vorangekommen – das unterstreichen unsere Kennzahlen:

- Der Auftragseingang stieg auf 18,7 Mrd €, ein Plus von 21,3 %.
- Der Umsatz erreichte 17,4 Mrd €, ein Zuwachs um 10,0 %.
- Das EBITDA erhöhte sich um 25,0 % auf 1,4 Mrd €.
- Das Ergebnis vor Steuern und Anteilen anderer Gesellschafter hat sich fast verdoppelt auf 366,5 Mio €.
- Das Ergebnis je Aktie betrug 0,33 €, im Vorjahr waren es 0,12 €.

Diese positive Entwicklung wird sich aus heutiger Sicht in der zweiten Hälfte des laufenden Geschäftsjahres weiter fortsetzen.

Konjunktureller Rückenwind

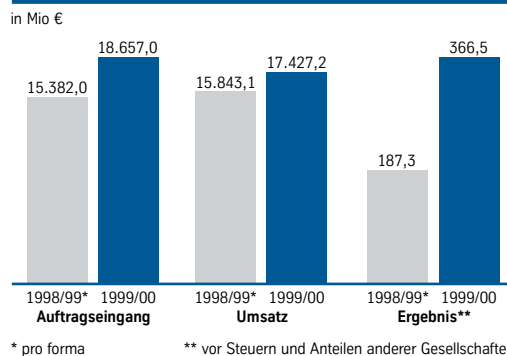
Die internationale Konjunktur befindet sich seit Mitte vergangenen Jahres in einer Phase kräftiger Expansion. Die Schwellenländer in Fernost und Lateinamerika haben ihre Wirtschaftskrisen überwunden. In Mittel- und Osteuropa nimmt das wirtschaftliche Wachstum zu. Als anhaltend robust erweist sich die US-Konjunktur.

Die Wirtschaft der Europäischen Union zeigt sich ebenfalls deutlich erholt, wobei das Konjunkturgefälle zwischen den Mitgliedsländern spürbar abnimmt. Deutschland hat zuletzt erheblich an Wachstumsdynamik gewonnen. Hier wie in anderen Ländern der EWU kamen entscheidende Impulse vom Export. Der gleitende Wertverlust des Euro hat die preisliche Wettbewerbsfähigkeit merklich verbessert.

Spürbare Geschäftsbelebung und deutlich verbessertes Ergebnis

Beflügelt durch konjunkturellen Rückenwind erreichte ThyssenKrupp in den ersten sechs Monaten des Geschäftsjahres 1999/00 einen Auftragseingang von 18,7 Mrd €, 21,3 % mehr als im gleichen Zeitraum des Vorjahres. Der Konzernumsatz stieg im Vorjahresvergleich um 10,0 % auf 17,4 Mrd €. Der Zuwachs kam vor allem vom stark ausgebauten Auslandsgeschäft.

Auftragseingang, Umsatz und Ergebnis – 1. Halbjahr



ThyssenKrupp erzielte im 1. Halbjahr des Geschäftsjahres 1999/00 ein Ergebnis vor Steuern und Anteilen anderer Gesellschafter in Höhe von 366,5 Mio €. Gegenüber dem Vorjahr ist dies ein Zuwachs um 171,7 Mio €. Im Vergleich zu einem auf Pro-forma-Basis vergleichbar gerechneten Vorjahr ergibt sich ein Plus von 179,2 Mio €. Der Unterschied bei den Vorjahresergebnissen resultiert aus dem kumulierten Ergebnis der ehemaligen Krupp-Gesellschaften für die Monate Oktober und November 1998, dem Ergebnis von Dover Elevators für die Monate Oktober bis Dezember 1998 und dem Ergebnis der Mannesmann Handel-Gruppe für die Monate Oktober 1998 bis März 1999.

Der Steueraufwand, der sich aus den laufenden und latenten Steuern zusammensetzt, beträgt für den Berichtszeitraum 182,0 Mio €. Die Steuerquote hat sich gegenüber dem Vorjahr um 12,1 Prozentpunkte auf 49,6 % reduziert.

Ergebnis* nach Segmenten – 1. Halbjahr

in Mio €	1998/99 pro forma	1999/00	Veränderung
Steel	86,4	182,8	96,4
Automotive	122,9	155,1	32,2
Elevators	33,6	83,6	50,0
Production Systems	1,0	- 47,2	- 48,2
Components	31,7	39,0	7,3
MaterialsServices	11,7	60,2	48,5
FacilitiesServices	9,8	17,2	7,4
Immobilien	25,7	32,9	7,2
Engineering	- 8,9	- 8,7	0,2
Others	- 94,5	- 133,6	- 39,1
Konsolidierung	- 32,1	- 14,8	17,3
Konzern	187,3	366,5	179,2

* vor Steuern und Anteilen anderer Gesellschafter

Nach Abzug der Ertragsteuern und der Anteile anderer Gesellschafter ergibt sich ein Jahresüberschuss von 170,7 Mio €. Er liegt um 108,5 Mio € über dem Vergleichswert des Vorjahreszeitraumes.

ThyssenKrupp beschäftigte am 31. März 2000 weltweit 182.380 Mitarbeiter. Das waren 2.390 bzw. 1,3 % weniger als zum 30. September 1999. Die Veränderung ist im Wesentlichen auf Personalanpassungsmaßnahmen sowie auf Unternehmensveräußerungen zurückzuführen. In Deutschland verringerte sich die Mitarbeiterzahl um 3,5 % auf 104.397; im Ausland erhöhte sich die Belegschaft um 1,8 % auf 77.983.

Der Konzern investierte im 1. Halbjahr 1999/00 rund 1,2 Mrd €. Die Investitionen in Sachanlagen und immaterielle Vermögensgegenstände erreichten 1.165,8 Mio €, die übrigen 40,5 Mio € entfielen auf den Erwerb von Unternehmen und Beteiligungen.

Im Segment **Steel** erhöhte sich der Umsatz um 19,0 % auf 6,1 Mrd €. Die Rohstahlproduktion konnte auf Grund der günstigen Nachfrageentwicklung bis zur Kapazitätsgrenze hochgefahren werden und erreichte in den ersten sechs Monaten 8,8 Mio t,

15 % mehr als im Vorjahr. Der Umsatz des Geschäftsbereichs Qualitätsflachstahl, der inzwischen auch den neu erworbenen französischen Elektroblechhersteller UGO umfasst, stieg um 17,1 % auf 3,7 Mrd €. Der Zuwachs beruht auf höheren Versandmengen. Der durchschnittliche Erlös je Tonne von ThyssenKrupp Stahl lag in der Berichtszeit noch knapp unter Vorjahresniveau. Der kräftige Anstieg der Stahlpreise schlägt sich im Durchschnittserlös erst mit Zeitverzug nieder; hinzu kommt ein erheblicher Teil längerfristiger Preisvereinbarungen mit wichtigen Abnehmergruppen. Besonders positiv entwickelte sich der Umsatz mit höherwertigen oberflächenveredelten Produkten wie feuerverzinkte und organisch beschichtete Feinbleche. Noch expansiver als bei Qualitätsflachstahl war die Entwicklung im Geschäftsbereich Stainless; der Umsatz nahm um 28,7 % auf 2,0 Mrd € zu. Der Umsatzzuwachs ist hier hauptsächlich auf das gestiegene Preisniveau für rost-, säure- und hitzebeständige Flachprodukte zurückzuführen, zu einem erheblichen Teil allerdings verursacht durch die Verteuerung von Legierungen. Aber auch die Versandmengen konnten ausgeweitet werden.

Segment Steel in Zahlen – 1. Halbjahr

		1998/99 pro forma	1999/00
Auftragseingang	Mio €	4.986,8	6.819,0
Umsatz	Mio €	5.110,9	6.081,5
Ergebnis*	Mio €	86,4	182,8
Mitarbeiter (30.9. bzw. 31.3.)		54.388	53.414

* vor Steuern und Anteilen anderer Gesellschafter

Steel erwirtschaftete im 1. Halbjahr 1999/00 einen Gewinn von 182,8 Mio €. Dies ist eine Steigerung gegenüber dem Vorjahr um 96,4 Mio €. Auf Grund der deutlich verbesserten Marktsituation bei Qualitätsflachstahl konnte hier der Gewinn um 144,0 Mio € auf 184,4 Mio € gesteigert werden. Ursache für diesen Ergebniszuwachs sind die deutlich gestiegenen Versandmengen bei etwas niedrigerem Durchschnittserlös je Tonne. Die Realisierung der Umstrukturierungsmaßnahmen wirkte sich



kostenmindernd aus. Zusätzliche Ergebnisbelastungen ergaben sich auf der Beschaffungsseite aus dem gestiegenen US-Dollar-Kurs. Mit Ausnahme des Geschäftsfeldes Weiß-/Feinstblech wurden in allen Geschäftsfeldern Ergebnisverbesserungen erzielt. Das Ergebnis von Stainless konnte auf Grund deutlich höherer Verkaufserlöse auf 73,2 Mio € gesteigert werden. Der Anstieg um nur 42,1 Mio € ist unter anderem darauf zurückzuführen, dass die dramatische Verteuerung der Legierungen noch nicht im vollen Umfang in die Verkaufserlöse eingeflossen ist.

Dies sind 32,2 Mio € mehr als im Vorjahr. Das verbesserte Ergebnis korrespondiert mit der Umsatzentwicklung, wobei vor allem die Geschäftsbereiche Chassis, Powertrain und Systems/Suspensions deutliche Gewinnsteigerungen erzielten. Zudem ist die Ergebnisentwicklung durch die weiterhin gute Auslastung der Produktionskapazitäten im Nafta-Raum sowie durch Produktivitätsverbesserungen in Deutschland gekennzeichnet. Dämpfend wirkte der weltweit bestehende hohe Preisdruck seitens der Automobilproduzenten.

Segment Automotive in Zahlen – 1. Halbjahr

		1998/99 pro forma	1999/00
Auftragseingang	Mio €	2.480,8	3.016,7
Umsatz	Mio €	2.546,9	2.973,2
Ergebnis*	Mio €	122,9	155,1
Mitarbeiter (30.9. bzw. 31.3.)		37.594	38.619

* vor Steuern und Anteilen anderer Gesellschafter

Automotive erzielte im ersten Halbjahr 1999/00 einen Umsatz von knapp 3,0 Mrd € – das sind 16,7 % mehr als im Vorjahr. Auch unter Berücksichtigung der US-Dollar-Aufwertung in Relation zum Euro war die Umsatzentwicklung in allen Geschäftsbereichen erfreulich. Dazu haben einerseits der anhaltend wachsende US-Automobilmarkt sowie die Erholung auf dem brasilianischen Markt beigetragen. Zudem wirkten sich der Produktionsbeginn unserer neuen US-Werke in Hopkinsville und Tell City sowie die erstmalige Konsolidierung der Neuerwerbung Atlas Crankshaft im Geschäftsbereich Powertrain positiv aus. In Europa lagen die Abrufe der Fahrzeughersteller unverändert auf sehr hohem Niveau. Weltweit wurden Programmausläufe durch Serienstarts von neuen Modellen überkompensiert. Rückläufig blieb die Geschäftsentwicklung in Großbritannien, auch wegen der Ungewissheit über die Zukunft einiger britischer Automobilstandorte.

Automotive konnte den Gewinn weiterhin steigern. Er beträgt im Berichtszeitraum 155,1 Mio €.

Segment Elevators in Zahlen – 1. Halbjahr

		1998/99 pro forma	1999/00
Auftragseingang	Mio €	1.400,3	1.694,7
Umsatz	Mio €	1.240,3	1.408,6
Ergebnis*	Mio €	33,6	83,6
Mitarbeiter (30.9. bzw. 31.3.)		26.126	26.180

* vor Steuern und Anteilen anderer Gesellschafter

Das Segment **Elevators** erreichte einen Umsatz von 1,4 Mrd €. Die Verbesserung um 13,6 % resultiert zu einem erheblichen Teil aus unserem US-Geschäft, insbesondere aus dem Anstieg des US-Dollars gegenüber dem Euro. Höhere Umsätze wurden auch in Südamerika – unter anderem durch den Zugang von Elevadores Sûr – und im europäischen Ausland erzielt. Im Inland hat sich das eingeleitete Strukturprogramm positiv ausgewirkt. Die Integration von Dover Elevators ist gut gelungen; die erwarteten Synergieeffekte sind eingetreten.

Der Gewinn von Elevators konnte um 50,0 Mio € auf 83,6 Mio € deutlich erhöht werden. Den größten Ergebnisbeitrag und Gewinnanstieg verzeichneten unsere nordamerikanischen Aktivitäten. Hier wirkt sich neben einer verbesserten wirtschaftlichen Situation in Nordamerika auch der gestiegene Dollarkurs günstig aus. Nach der Realisierung eines Strukturprogramms im Inland und durch die sich verbessernde Auftragslage wurde auch im Inland wieder ein Gewinn erzielt.



Im Segment **Production Systems** lag der Umsatz mit 615,6 Mio € knapp über dem Vorjahresniveau. Im Geschäftsbereich Zerspanung kompensierten positive Wechselkurseffekte die marktbedingte Umsatzabschwächung bei Giddings & Lewis, USA. Geringere Umsätze verzeichnete der Bereich Karosserietechnik; dies ist insbesondere auf eine temporär abgeschwächte Nachfrage nach Rohbauschweissanlagen für die Automobilindustrie zurückzuführen. Deutlich höhere Umsätze gab es dagegen im Bereich Aggregatmontage; hier wurde unter anderem ein größerer Auftrag über eine Montagelinie für einen US-amerikanischen Automobilhersteller abgerechnet.

Segment Production Systems in Zahlen – 1. Halbjahr

		1998/99 pro forma	1999/00
Auftragseingang	Mio €	618,2	747,4
Umsatz	Mio €	612,4	615,6
Ergebnis*	Mio €	1,0	– 47,2
Mitarbeiter (30.9. bzw. 31.3.)		8.383	8.476

* vor Steuern und Anteilen anderer Gesellschafter

Production Systems musste einen Verlust von 47,2 Mio € hinnehmen. Dieser Verlust resultiert ausschliesslich aus dem Geschäftsbereich Zerspanung, die Bereiche Karosserietechnik und Aggregatmontage erzielten wiederum Gewinne. Auf Grund der Ergebnissituation in der Zerspanung wurden die bereits in Durchführung befindlichen Umstrukturierungsmaßnahmen zu einer weltweiten Reorganisation – mit dem Ziel einer deutlichen Kostenreduzierung – erweitert. Die im 1. Halbjahr noch bestehende Unterbeschäftigung von Cross Hüller in den USA und Großbritannien wird sich im Verlauf des Geschäftsjahres deutlich vermindern, sodass sich im 2. Halbjahr ein Gewinn ergeben soll; dieser wird den Verlust des 1. Halbjahres jedoch nicht ausgleichen.

Das Segment **Components** steigerte den Umsatz trotz der schwachen Konjunktur in seinem Hauptabnehmerbereich, der Bauwirtschaft, um

Segment Components in Zahlen – 1. Halbjahr

		1998/99 pro forma	1999/00
Auftragseingang	Mio €	578,4	675,5
Umsatz	Mio €	581,4	638,7
Ergebnis*	Mio €	31,7	39,0
Mitarbeiter (30.9. bzw. 31.3.)		9.191	9.410

* vor Steuern und Anteilen anderer Gesellschafter

9,9 % auf 638,7 Mio €. Zu diesem Anstieg trugen primär die Geschäftsbereiche Polymer und Berco bei, die mit PVC-Profilsystemen bzw. Laufwerkskomponenten für die Baumaschinenindustrie erfolgreich waren. Auch die übrigen Bereiche, Hoesch Rothe Erde sowie Novoferm, erzielten höhere Umsätze.

Bei Components verbesserte sich das Ergebnis um 7,3 Mio € auf 39,0 Mio €. Hoesch Rothe Erde, Berco und Novoferm erzielten wiederum gute Gewinne. Bei Polymer ergibt sich ein Gewinnrückgang, der auf gestiegene Beschaffungskosten für Vormaterial zurückzuführen ist.

Die konjunkturelle Erholung auf den Werkstoffmärkten hat sich im Segment **MaterialsServices** positiv ausgewirkt. Der Umsatz stieg in den ersten sechs Monaten um fast 14,7 % auf 4,9 Mrd €. Stark expansiv entwickelte sich das europäische Dienstleistungsgeschäft. Über Konjunktur- und Preiseinflüsse hinaus hat sich insbesondere das unternehmerische Konzept von Thyssen Schulte mit seiner Ausrichtung auf logistikorientierte Geschäfte und Service als sehr erfolgreich erwiesen. Der Umsatz mit speziellen Werkstoffen lag wegen des deutlich vergrößerten Metallurgiegeschäfts weit über den Erwartungen. Das Geschäft in Nord-

Segment MaterialsServices in Zahlen – 1. Halbjahr

		1998/99 pro forma	1999/00
Auftragseingang	Mio €	3.972,3	4.842,0
Umsatz	Mio €	4.254,2	4.877,5
Ergebnis*	Mio €	11,7	60,2
Mitarbeiter (30.9. bzw. 31.3.)		12.815	12.599

* vor Steuern und Anteilen anderer Gesellschafter



amerika profitierte von festeren Walzstahl-Preisen; auch im Aluminium- und Edelstahlbereich gab es Zuwächse. Im internationalen Werkstoffhandel wirken sich die stabilen bzw. höheren Walz- und Edelstahlpreise positiv aus.

MaterialsServices erwirtschaftete einen Gewinn von 60,2 Mio €. Dies sind 48,5 Mio € mehr als im vergleichbar gerechneten Vorjahreszeitraum. Ursache für diese Ergebnissteigerung ist der im Zuge der konjunkturellen Erholung zu verzeichnende deutliche Mengen- und Preisanstieg. Hiervon profitierten alle Geschäftsbereiche. MaterialsServices North America und Materials Trading – wie der stark serviceorientierte inländische Werkstoffbereich – haben ihre Ergebnisse deutlich verbessert.

Segment FacilitiesServices in Zahlen – 1. Halbjahr

		1998/99 pro forma	1999/00
Auftragseingang	Mio €	632,3	749,3
Umsatz	Mio €	635,9	752,5
Ergebnis*	Mio €	9,8	17,2
Mitarbeiter (30.9. bzw. 31.3.)		15.378	15.230

* vor Steuern und Anteilen anderer Gesellschafter

Das Segment **FacilitiesServices** erreichte einen Umsatz von 752,5 Mio €. Der Zuwachs um 18,3 % beruhte in erster Linie auf neuen internationalen Aktivitäten. Im Geschäftsbereich Industrial Services war die Instandhaltung gut beschäftigt. Auch das Gebäudemanagement erzielte eine Umsatzverbesserung. Schwach blieb hingegen der deutsche Markt für Schalungs- und Gerüstdienstleistungen. Die Entwicklung im Ausland war hier durchweg besser. Der Geschäftsbereich Information Services mit seinen Aktivitäten Informationstechnik, Health Care und Multimedia legte deutlich zu; der Umsatz stieg um 15 % auf 115 Mio €. Hohe Wachstumsraten verzeichnet die Informationstechnik. ThyssenKrupp Health Care Services arbeitet erfolgreich als Partner von öffentlichen Krankenhäusern. Unter dem Dach der Xtend AG werden die Multi-

media-Aktivitäten gebündelt; dadurch entsteht eines der größten „New-Media-Networks“ in Deutschland.

Im Segment FacilitiesServices ergibt sich ein Ergebnisplus von 7,4 Mio € auf 17,2 Mio €. Dies ist im Wesentlichen auf die Entwicklung im Geschäftsbereich Industrial Services zurückzuführen.

Segment Immobilien in Zahlen – 1. Halbjahr

		1998/99 pro forma	1999/00
Auftragseingang	Mio €	170,1	155,1
Umsatz	Mio €	170,1	155,1
Ergebnis*	Mio €	25,7	32,9
Mitarbeiter (30.9. bzw. 31.3.)		831	835

* vor Steuern und Anteilen anderer Gesellschafter

Im Segment **Immobilien** erreichten die Umsätze 155,1 Mio € und lagen damit um 8,8 % unter dem Vorjahr. Der Umsatz stammt überwiegend aus dem Geschäftsbereich Wohnimmobilien. Dem Rückgang bei Immobilien Development, das im Vorjahr einen Großauftrag abrechnete, stand eine Zunahme im Geschäftsbereich Immobilien Management gegenüber.

Der Gewinn des Segments Immobilien betrug 32,9 Mio €. Dies sind 7,2 Mio € mehr als im Vorjahr. Hauptergebnisträger war auch in diesem Jahr der Geschäftsbereich Wohnimmobilien.

Im Segment **Engineering** hat der Umsatz mit 926,2 Mio € das Niveau des Vorjahres leicht überschritten. Krupp Uhde rechnete unter anderem ein Gas- und Dampfturbinenkraftwerk in Spanien sowie eine Düngemittelanlage in Chile ab, in Ägypten nahm Krupp Polysius eine Zementanlage in Betrieb. Die Projektsituation für den Anlagenbau hat sich gegenüber dem Vorjahr insgesamt verbessert. In Deutschland wurde ein Salpetersäurekomplex gebucht, in Spanien und den USA Schlackemahlanlagen; für einen Kunden in der Türkei wird eine Bekohlungsanlage errichtet. Der Auftragsbestand

Segment Engineering in Zahlen – 1. Halbjahr

		1998/99 pro forma	1999/00
Auftragseingang	Mio €	918,3	594,3
Umsatz	Mio €	907,8	926,2
Ergebnis*	Mio €	– 8,9	– 8,7
Mitarbeiter (30.9. bzw. 31.3.)		9.594	8.976

* vor Steuern und Anteilen anderer Gesellschafter

sichert ein höheres Abrechnungsvolumen im zweiten Halbjahr 1999/00, in dem wieder mit größeren Auftragseingängen gerechnet wird.

Engineering musste einen Verlust von 8,7 Mio €, das sind 0,2 Mio € weniger als im Vorjahr, hinnehmen. Ergebnisbelastend wirkten sich noch Remanenzkosten aus im Vorjahr eingeleiteten Personalanpassungsmaßnahmen bei Krupp Fördertechnik und B+V Industrietechnik aus. Für das gesamte Geschäftsjahr wird mit einem positiven Ergebnis gerechnet.

Segment Others in Zahlen – 1. Halbjahr

		1998/99 pro forma	1999/00
Auftragseingang	Mio €	876,3	888,5
Umsatz	Mio €	961,6	664,2
Ergebnis*	Mio €	– 94,5	– 133,6
Mitarbeiter (30.9. bzw. 31.3.)		10.470	8.641

* vor Steuern und Anteilen anderer Gesellschafter

Im Segment **Others** sind Aktivitäten zusammengefasst, die nicht zu den Kerngeschäften des Konzerns gehören. Dazu zählen Plastics Machinery, Werften, Ingenieurbau und Projektmanagement. Ferner sind die Versicherungs- und Finanzierungsgesellschaften sowie die Zwischenholdings und die Thyssen Krupp AG erfasst. Der Umsatz belief sich im ersten Halbjahr 1999/00 auf 664,2 Mio €, 30,9 % weniger als im Vorjahr. Zurückzuführen ist dies insbesondere auf den Auslauf des Logistik-

bereichs sowie den abrechnungsbedingt niedrigeren Umsatz der Werften.

Das Ergebnis des Segments Others sank gegenüber dem Vorjahreszeitraum um 39,1 Mio € auf –133,6 Mio €. Der Rückgang resultiert überwiegend aus dem Ingenieurbau infolge der Nicht-Realisierung der Transrapid-Strecke Hamburg-Berlin und einer stark rückläufigen Auftragslage beim Stahlbau Berlin. Plastics Machinery mußte bei einem gleichbleibenden Umsatz einen um 3,3 Mio € auf 6,6 Mio € erhöhten Verlust hinnehmen. Die Werften erzielten mit 15,6 Mio € einen rückläufigen, aber dennoch guten Ergebnisbeitrag.

Long Term Management Incentiveplan

Die Thyssen Krupp AG hat am 3. Dezember 1999 den Long Term Management Incentiveplan eingeführt, der die Gewährung von Wertzuwachsrechten – ein Äquivalent zu den Aktienoptionsrechten – vorsieht. Die Laufzeit des Programms beträgt fünf Jahre, die erste Tranche hat eine Laufzeit bis zur Hauptversammlung 2002. Es handelt sich um ein Performance-orientiertes Modell, bei dem die Festlegung der Vergütung der Wertzuwachsrechte erst am Ende des Performance-Zeitraums erfolgt.

Die Bilanzierung des Plans erfolgt nach FASB (Financial Accounting Standards Board) Interpretation No. 28, wonach für die ausgegebenen Wertzuwachsrechte entsprechend den Verhältnissen am Stichtag eine Rückstellung zu bilden ist. Per 31. März 2000 wurde keine der Performance-Hürden, die Voraussetzung für eine Vergütung der Wertzuwachsrechte sind, erfüllt. Im Ergebnis des 1. Halbjahres 1999/00 sind somit keine Aufwendungen für den Incentiveplan enthalten.

Strategische Ausrichtung in der Umsetzung

Wir arbeiten mit Nachdruck daran, das im Dezember 1999 vom Aufsichtsrat verabschiedete Programm zur strategischen Neuausrichtung des Konzerns bis zum Jahresende 2000 weitestgehend umzusetzen. Der Realisierungsfortschritt zur Mitte des Geschäftsjahres stimmt zuversichtlich.

- Im September/Oktober dieses Jahres wollen wir im Rahmen eines Initial Public Offering 25 % bis 35 % der Thyssen Krupp Steel AG an der Börse platzieren. Über das exakte Timing und Volumen wird zu gegebener Zeit vor dem Hintergrund der Entwicklung auf den Kapitalmärkten und der Stahlkonjunktur entschieden. Der überwiegende Teil der Aktien wird aus dem Besitz der Thyssen Krupp AG zur Verfügung gestellt, ein anderer Teil wird aus einer Kapitalerhöhung bei der Thyssen Krupp Steel AG resultieren.

Der Börsengang des Stahlbereichs wird sowohl ThyssenKrupp als auch ThyssenKrupp Steel nachhaltige Vorteile bringen. Beiden Unternehmen werden liquide Mittel zufließen, die sie für zusätzliche Investitionen in ihren Kerngeschäften verwenden können. Die Steel-Aktie kann darüber hinaus künftig als Akquisitionswährung für weitere strategische Maßnahmen eingesetzt werden.

- Im Rahmen der Portfolio-Optimierung und Fokussierung der Geschäfte haben wir im bisherigen Verlauf des Jahres 1999/00 mehrere kleinere Unternehmen zur Abrundung unserer Kerngeschäfte erworben. So wird die weltweit starke Stellung von ThyssenKrupp Automotive bei Kurbel- und Nockenwellen durch den Erwerb des US-amerikanischen Herstellers Atlas Crankshaft weiter gefestigt. Zur Stärkung der

Position auf dem Markt für Gebäudeausrüstung und -automation haben wir mit Kessler + Luch einen der führenden deutschen Anbieter von Facility-Management-Dienstleistungen übernommen. ThyssenKrupp Information Services kann durch den Erwerb von HiServ Hightech International Services seine Kompetenz bei SAP/3- und Internet-Anwendungen sowie im Aufbau und Betrieb von Rechenzentren ausbauen.

Das Segment MaterialsServices setzt die Konzentration auf das höherwertige Logistik- und Anarbeitungsgeschäft fort. Die Tradingaktivitäten sollen künftig in einem Joint Venture von MaterialsServices und Steel geführt werden.

Eine deutliche Stärkung der Kerngeschäfte wäre der angestrebte Erwerb von Atecs Mannesmann gewesen. Nachdem wir den Zuschlag nicht erhalten haben, wird ThyssenKrupp seine Strategie weiter in Einzelschritten umsetzen.

Der Konzern setzt im laufenden Jahr die Bereinigung des Portfolios fort und trennt sich von mehreren Randaktivitäten, darunter HSP Hoesch Spundwand und Profil, Walter Hundhausen und Krupp Kunststofftechnik; das Projektmanagement wird in ein Joint Venture eingebracht. Für weitere Tätigkeitsfelder, die nicht zum Kerngeschäft gehören, stehen wir in aussichtsreichen Verkaufsverhandlungen.

- Die eingeleitete Dienstleistungsoffensive mit E-Commerce als einem der Schwerpunkte trägt erste Früchte. Online-Auktionen für Stahlprodukte von ThyssenKrupp Stahl, Abwicklung der gesamten Zulieferlogistik für die A-Klasse von Mercedes-Benz oder die technische Projektbearbeitung über das Internet bei Hoesch Rothe Erde sind nur einige Beispiele.

Ausblick

Die konjunkturellen Perspektiven bleiben günstig, auch über die zweite Hälfte des Geschäftsjahres 1999/00 hinaus. Die Emerging Markets zeigen sich erholt, viele knüpfen bereits an ihre frühere Wachstumsdynamik an. Die USA werden auch in ihrem zehnten Boomjahr in Folge kaum an Tempo verlieren. In Deutschland und in Westeuropa insgesamt wird sich der Aufschwung verstärken.

Auf den für ThyssenKrupp wichtigen Märkten überwiegen die positiven Signale. Für das Jahr 2000 erwarten wir eine anhaltend gute Stahlnachfrage. Weltweit dürfte die Rohstahlproduktion erstmals die Marke von 800 Mio t überspringen – vermutlich deutlicher als bislang erwartet. Für Deutschland liegt die Schätzung inzwischen bei 45 Mio t – das entspricht einem Zuwachs von 7 %. Auch der Edelstahlmarkt bleibt aufwärts gerichtet. Im Jahr 2000 könnte die globale Nachfrage nach rostfreien Blechen um 6 % auf 9,5 Mio t steigen, wobei die Märkte in Asien voraussichtlich das größte Wachstum erzielen. Wir erwarten, dass die Aufschwungphase des aktuellen Stahlzyklus noch geraume Zeit anhält und weitere Spielräume für Preisanhebungen bietet.

Die weltweite Automobilproduktion weist anhaltend steigende Stückzahlen auf. In Nordamerika und Westeuropa wird sich die Nachfrage in diesem Jahr voraussichtlich auf hohem Niveau konsolidieren. Zuwächse wird es wieder in Asien und Lateinamerika geben.

Der Maschinenbau profitiert von der anziehenden Investitionsgüterkonjunktur. Die temporäre Nachfrageschwäche scheint ausgestanden; in diesem Jahr erwarten wir eine spürbare Belebung. Sehr verhalten bleiben dagegen die Perspektiven für die deutsche Bauwirtschaft, insbesondere in den neuen Bundesländern.

Bei diesen Markteinschätzungen rechnen wir für das zweite Halbjahr 1999/00 mit einer weiterhin lebhaften Nachfrage nach Produkten und Dienstleistungen von ThyssenKrupp. Wegen der erwarteten Erlösverbesserungen bei Stahlprodukten gehen wir davon aus, dass die Umsatzzuwächse bei Steel und MaterialsServices am kräftigsten ausfallen werden. Derzeit planen wir – ohne Effekte aus Portfolioveränderungen – für das Geschäftsjahr 1999/00 einen Umsatzanstieg von 10 %.

Die positive Gewinnentwicklung im ersten Halbjahr 1999/00 wird sich im weiteren Verlauf des Geschäftsjahres fortsetzen. Mit Ausnahme von Production Systems werden aus heutiger Sicht alle Segmente einen positiven Ergebnisbeitrag leisten. Neben der weiteren Realisierung von Synergieeffekten wird auch die umgesetzte Portfolio-Optimierung die Ertragskraft von ThyssenKrupp stärken. Wir rechnen mit einem deutlich verbesserten Gewinn. Die Dividendenzahlung wird auf Grund steuerlicher Gegebenheiten voraussichtlich ohne Steuergutschrift erfolgen.

Vereinbarungen über Garantiedividenden

Edelstahlwerk Witten AG:

Für eine 100-DM-Aktie die gleiche Dividende wie jeweils für 20 Stückaktien der Thyssen Krupp AG

Stahlwerke Bochum AG:

Für eine 100-DM-Aktie 2/3 der Dividende, die jeweils auf 20 Stückaktien der Thyssen Krupp AG entfällt, mindestens 6 DM

Die Edelstahlwerk Witten AG und die Stahlwerke Bochum AG üben keine eigene Geschäftstätigkeit aus.

Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung.

Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung – 1. Halbjahr		
in Mio €	1998/99	1999/00
Umsatzerlöse	13.259,7	17.427,2
Herstellungskosten des Umsatzes	- 11.124,0	- 14.310,3
Bruttoergebnis vom Umsatz	2.135,7	3.116,9
Vertriebskosten	- 1.300,8	- 1.605,3
Allgemeine Verwaltungskosten	- 1.012,9	- 1.260,6
Sonstige betriebliche Erträge	572,6	390,8
Sonstige betriebliche Aufwendungen	- 172,8	- 114,5
Betriebliches Ergebnis vor Steuern	221,8	527,3
Finanzergebnis	- 27,0	- 160,8
Ergebnis vor Steuern und Anteilen anderer Gesellschafter	194,8	366,5
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	- 106,2	- 182,0
Anteile anderer Gesellschafter am Gewinn/Verlust	- 34,3	- 13,8
Konzern-Jahresüberschuss	54,3	170,7
Ergebnis je Aktie (in €)	0,12	0,33

Konzern-Bilanz.

Aktiva		
in Mio €	30.9.1999	31.3.2000
Immaterielle Vermögensgegenstände	4.268,6	4.334,1
Sachanlagen	11.635,8	12.091,1
Finanzanlagen	1.591,8	1.545,4
Anlagevermögen	17.496,2	17.970,6
Vorräte	6.010,2	6.195,1
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	5.206,0	5.778,6
Übrige Forderungen und Sonstige Vermögensgegenstände	1.178,2	1.319,4
Wertpapiere	37,6	62,2
Flüssige Mittel	767,9	1.347,5
Umlaufvermögen	13.199,9	14.702,8
Latente Steuern	1.787,8	1.914,7
Rechnungsabgrenzungsposten	165,3	264,1
Summe Aktiva	32.649,2	34.852,2

Passiva		
in Mio €	30.9.1999	31.3.2000
Eigenkapital	8.053,0	8.359,8
Ausgleichsposten für Anteile anderer Gesellschafter	293,3	314,7
Rückstellung für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen	6.780,2	6.769,8
Übrige Rückstellungen	3.338,4	3.365,3
Rückstellungen	10.118,6	10.135,1
Finanzverbindlichkeiten	6.998,9	8.530,8
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	2.824,0	3.105,1
Übrige Verbindlichkeiten	2.899,9	2.808,7
Verbindlichkeiten	12.722,8	14.444,6
Latente Steuern	1.362,8	1.511,8
Rechnungsabgrenzungsposten	98,7	86,2
Summe Passiva	32.649,2	34.852,2
Netto-Finanzverbindlichkeiten	6.193,4	7.121,1

Konzern-Kapitalflussrechnung.

Konzern-Kapitalflussrechnung – 1. Halbjahr	
in Mio €	1999/00
Konzern-Jahresüberschuss	170,7
Gewinn/Verlust aus Anteilen anderer Gesellschafter	13,8
Abschreibungen Anlagevermögen	896,5
Andere nicht zahlungswirksame Aufwendungen und Erträge	– 3,8
Veränderungen bei Aktiva und Passiva:	
Vorräte	– 188,1
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	– 618,0
Übrige Aktiva, soweit nicht Investitions- oder Finanzierungstätigkeit	– 269,3
Pensionsrückstellungen	– 62,7
Übrige Rückstellungen	36,8
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	311,4
Übrige Passiva, soweit nicht Investitions- oder Finanzierungstätigkeit	– 27,6
Ergebnis aus Anlagenabgang	– 28,7
Zunahme der Flüssigen Mittel durch die laufende Geschäftstätigkeit	231,0
Investitionen Finanzanlagen	– 40,5
Übernommene Flüssige Mittel aus dem Erwerb von Gesellschaften	2,8
Investitionen Sachanlagen	– 1.119,1
Investitionen Immaterielle Vermögensgegenstände	– 46,7
Desinvestitionen Finanzanlagen	94,9
Abgegebene Flüssige Mittel aus dem Verkauf von Gesellschaften	– 3,6
Desinvestitionen Sachanlagen	124,9
Desinvestitionen Immaterielle Vermögensgegenstände	12,0
Verwendung der Flüssigen Mittel für Investitionstätigkeit	– 975,3
Zunahme Anleihen	6,6
Zunahme Verbindlichkeiten Kreditinstitute	1.140,9
Zunahme Schuldschein-/Sonstige Darlehen	300,4
Abnahme Akzeptverbindlichkeiten	– 12,6
Zunahme Wertpapiere des Umlaufvermögens	– 24,6
Sonstige Finanzierungsvorgänge	– 85,3
Zunahme der Flüssigen Mittel aus Finanzierungstätigkeit	1.325,4
Einfluss von Wechselkursänderungen auf die Flüssigen Mittel	– 1,5
Zunahme der Flüssigen Mittel	579,6
Flüssige Mittel am 1.10.1999	767,9
Flüssige Mittel am 31.3.2000	1.347,5

Termine und ThyssenKrupp Kontakt.

Wichtige Termine zum Geschäftsjahr 1999/00

8. Dezember 2000	erster Überblick über das Geschäftsjahr 1999/00
15. Januar 2001	Bilanzpressekonferenz, Analystentreffen
2. März 2001	ordentliche Hauptversammlung

ThyssenKrupp Kontakt

Dieser Bericht liegt in deutscher und englischer Sprache vor; beide Fassungen stehen auch im Internet unter <http://www.thyssenkrupp.com> zum Download bereit.

Für Fragen stehen Ihnen folgende Ansprechpartner zur Verfügung:

Zentralbereich Kommunikation
Telefon (0211) 824-36007
Fax (0211) 824-36041
E-Mail presse@tk.thyssenkrupp.com

Zentralbereich Investor Relations
Telefon (0211) 824-36464
Fax (0211) 824-36467
E-Mail Investor_Relations@tk.thyssenkrupp.com

Weitere Exemplare des Berichts sowie zusätzliches Informationsmaterial über den ThyssenKrupp Konzern schicken wir Ihnen auf Anfrage gerne kostenlos zu:

Telefon (0211) 824-38382 und (0211) 824-38371
Fax (0211) 824-38512
E-Mail Investor_Relations@tk.thyssenkrupp.com

Thyssen Krupp AG
August-Thyssen-Str. 1
40211 Düsseldorf
Postfach 10 10 10
40001 Düsseldorf
Telefon (0211) 824-1
Fax (0211) 824-36000
Telex 8 582 827 thyd d
E-Mail info@tk.thyssenkrupp.com

ThyssenKrupp ist im ersten Halbjahr 1999/00 gut vorangekommen –
Umsatz und Ergebnis sind deutlich gestiegen. Diese positive Entwicklung
wird sich im weiteren Verlauf des Geschäftsjahres fortsetzen.

