

Zwischenbericht 1. Halbjahr 2000/2001
1. Oktober 2000 – 31. März 2001



Inhalt

01	Konzern in Zahlen
	Wirtschaftliche Entwicklung
04	Konjunkturelles Umfeld
04	Geschäftslage
07	Segmente
12	Portfolio-Optimierung
13	Personelle Veränderungen
13	Kommunikation und Motivation
14	Ausblick
	Zahlen und Fakten
18	Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung
19	Konzern-Bilanz
20	Konzern-Kapitalflussrechnung
	Termine 2001/2002
	Kontakt

Konzern in Zahlen

KONZERNÜBERBLICK

		1. Halbjahr 1999/2000	1. Halbjahr 2000/2001	2. Quartal 1999/2000	2. Quartal 2000/2001
Auftragseingang	Mio €	18.657	19.152	9.683	9.666
Umsatz	Mio €	17.427	18.764	9.316	9.402
EBITDA	Mio €	1.443	1.636	811	705
Ergebnis *	Mio €	367	458	273	102
Konzern-Jahresüberschuss	Mio €	171	313	127	50
Ergebnis je Aktie	€	0,33	0,61	0,25	0,10
Normalisiertes Ergebnis je Aktie	€	0,33	0,34	0,25	0,10
Mitarbeiter (31.03.)		182.380	194.038	182.380	194.038

* vor Steuern und Anteilen anderer Gesellschafter

30.09.2000 **31.03.2001**

Netto-Finanzverbindlichkeiten	Mio €			7.730	8.722
Eigenkapital	Mio €			8.797	8.647

SEGMENTINFORMATION

Mio €	Auftrags- eingang 1. Halbjahr 1999/2000	Auftrags- eingang 1. Halbjahr 2000/2001	Umsatz 1. Halbjahr 1999/2000	Umsatz 1. Halbjahr 2000/2001	Ergebnis* 1. Halbjahr 1999/2000	Ergebnis* 1. Halbjahr 2000/2001	Mitarbeiter 31.03.2000	Mitarbeiter 30.09.2000	Mitarbeiter 31.03.2001
Steel	6.819	6.234	6.082	6.468	151	254	53.414	53.856	53.588
Automotive	3.017	3.038	2.973	3.031	150	63	38.619	39.920	40.211
Elevator	1.695	1.905	1.409	1.631	83	77	26.180	27.102	27.658
Technologies	2.792	2.852	2.736	2.594	- 52	75	34.273	32.193	31.026
Materials	4.842	5.221	4.878	5.150	50	38	12.599	13.591	14.358
Serv	894	1.213	798	1.167	12	- 17	15.230	24.971	25.505
Immobilien	155	152	155	152	33	37	835	815	807
Corporate	97	190	97	190	- 46	- 70	1.230	868	885
Konsolidierung	- 1.654	- 1.653	- 1.701	- 1.619	- 14	1			
Konzern	18.657	19.152	17.427	18.764	367	458	182.380	193.316	194.038

* vor Steuern und Anteilen anderer Gesellschafter

A portrait of Karsten Lork, a man with short brown hair, wearing a light blue dress shirt and a dark purple tie. He is looking slightly upwards and to the right. The background is a bright, out-of-focus office setting with a whiteboard and a colorful banner.

Karsten Lork, Leitung Logistik-Center Stainless Steel

„Über 200.000 private Aktionäre hat ThyssenKrupp. Das sind rund 50 % mehr seit der Fusion. Und einer davon bin zum Glück ich.“



Für Karsten Lork beispielsweise, Leiter des Logistik-Centers, war unternehmerisches Denken schon immer selbstverständlich. Dass unternehmerisches Denken sich auch für andere Mitarbeiter lohnt, soll künftig noch deutlicher werden. Deshalb ermöglichen die ThyssenKrupp Belegschaftsaktien Mitarbeitern, zu günstigen Konditionen zu Miteigentümern zu werden. Das erhöht die Identifikation mit dem Unternehmen und steigert das persönliche Interesse am wirtschaftlichen Erfolg von ThyssenKrupp. Und davon profitieren alle.

Im schwierigen Marktumfeld gut behauptet

ThyssenKrupp hat sich im 1. Halbjahr 2000/2001 trotz der nachlassenden Weltkonjunktur gut behauptet:

- Der Auftragseingang stieg um 3 % auf 19,2 Mrd €.
- Der Umsatz erreichte mit 18,8 Mrd € ein Plus von 8 %.
- Das EBITDA erhöhte sich um 13 % auf 1,6 Mrd €.
- Das Ergebnis vor Steuern und Anteilen anderer Gesellschafter konnte um 91 Mio € auf 458 Mio € verbessert werden.
- Das Ergebnis je Aktie betrug 0,61 €, bereinigt um Sondereffekte 0,34 €.

Auch in der zweiten Hälfte des laufenden Geschäftsjahres bleiben die konjunkturellen Perspektiven zunächst verhalten. Im gesamten Geschäftsjahr 2000/2001 wollen wir jedoch ein Ergebnis vor Steuern erreichen, das unter Einbeziehung von Sondereffekten dem Vorjahresniveau entspricht.

Konjunkturelles Umfeld

Die Wachstumsdynamik der Weltmärkte hat sich seit Mitte des vergangenen Jahres deutlich verlangsamt. Insbesondere in den USA kühlte sich die Konjunktur merklich ab; sowohl der private Konsum als auch die Investitionen zeigten Schwächetendenzen. Der kräftige Abschwung der US-Wirtschaft trug auch dazu bei, das bisher hohe Expansionstempo in den Schwellenländern Lateinamerikas und Asiens abzubremesen.

Im Euroraum hat das wirtschaftliche Wachstum zuletzt ebenfalls spürbar nachgelassen. Negativ wirkte sich vor allem der Kaufkraftentzug infolge der Ölpreissteigerungen aus. Auch in Deutschland hat der Anstieg der Energiepreise die wirtschaftliche Entwicklung belastet; trotz Steuererleichterungen entwickelte sich der private Konsum weniger lebhaft als erwartet. Hohe Zuwachsraten wiesen dagegen bis zuletzt die Exporte auf.

Geschäftslage

Trotz der weltweit spürbaren konjunkturellen Abschwächung konnte ThyssenKrupp im 1. Halbjahr 2000/2001 seine Marktposition festigen. Der Auftragseingang erreichte 19,2 Mrd €, das waren 3 % mehr als im gleichen Zeitraum des Vorjahres. Hohe Neubestellungen erzielten insbesondere die Segmente Serv, Materials und Elevator. Der Konzernumsatz nahm um 8 % auf 18,8 Mrd € zu. Die größten Zuwachsraten weisen Serv und Elevator aus.

Im 1. Halbjahr 2000/2001 konnte das Ergebnis vor Steuern und Anteilen anderer Gesellschafter um 91 Mio € auf 458 Mio € gesteigert werden. In dem Ergebnis sind Firmenwertabschreibungen in Höhe von 112 Mio € (im Vorjahr 96 Mio €) berücksichtigt. Im 1. Halbjahr 2000/2001 ist zudem der Gewinn aus der Veräußerung von Krupp Werner & Pfleiderer mit 65 Mio € enthalten. Ohne diesen Veräußerungsgewinn wäre das Ergebnis um 26 Mio € gestiegen. Ein weiterer wesentlicher Ergebniseffekt resultiert aus der Tageswertbewertung der Fremdwährungspositionen und Derivate. Hieraus ergab sich im 1. Halbjahr 2000/2001 ein Ertrag von 4 Mio €. Im Vorjahreszeitraum wurde ein Aufwand in Höhe von 52 Mio € erfasst.

Höheres Ergebnis

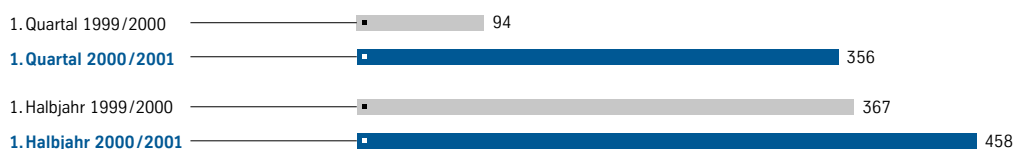
In den Quartalsergebnissen spiegelt sich die konjunkturelle Entwicklung wider. Der Gewinn des 1. Quartals 2000/2001 liegt deutlich über dem Vorjahreswert, während der Gewinn des 2. Quartals rückläufig ist. Auch hier wirkte sich der Gewinn aus der Veräußerung von Krupp Werner & Pfleiderer, der im 1. Quartal erfasst wurde, aus. Die Einflüsse aus der Tageswertbewertung von Fremdwährungsforderungen und -verbindlichkeiten sowie Derivaten sind ebenfalls auf Grund der hohen Kursschwankungen des US-Dollars wesentlich. Im 1. Quartal 2000/2001 ergab sich aus der Tageswertbewertung ein Ertrag von 79 Mio € (im Vorjahr –41 Mio €), im 2. Quartal 2000/2001 ergab sich ein Aufwand von 75 Mio € (im Vorjahr –11 Mio €). Von dieser Entwicklung waren alle Segmente, vor allem Steel, Technologies und Materials, betroffen.

Auf die wirtschaftliche Entwicklung wird im Einzelnen bei der Kommentierung der Segmentergebnisse eingegangen. Dabei sind die Segmentzahlen für den Berichts- und Vergleichszeitraum in der aktuellen Segmentabgrenzung angegeben und die Ergebnisse aus der Tageswertbewertung der Fremdwährungspositionen und Derivate den Segmenten zugeordnet. Die Vorjahreswerte wurden entsprechend angepasst.

UMSATZ in Mrd €



ERGEBNIS* in Mio €



* vor Steuern und Anteilen anderer Gesellschafter

Der Steueraufwand beträgt im 1. Halbjahr 2000/2001 140 Mio €. Aus der im Oktober 2000 in Deutschland in Kraft getretenen Steuerreform ergeben sich zwei wesentliche Ergebnisauswirkungen. Die Verminderung des Körperschaftsteuersatzes auf generell 25 % führt zu einer Neubewertung der aktiven und passiven latenten Steuern. Aus der Steuerfreiheit von Gewinnen aus der Veräußerung von inländischen Beteiligungen ergibt sich eine Auflösung von bisher passivierten latenten Steuern. Insgesamt resultiert aus der Steuerreform ein Ertrag von 106 Mio €.

Nach Abzug der Ertragsteuern und der Anteile anderer Gesellschafter ergibt sich für das 1. Halbjahr 2000/2001 ein Jahresüberschuss von 313 Mio €, dies sind 142 Mio € mehr als im Vorjahr. Bezogen auf die Anzahl der ausgegebenen Aktien errechnet sich ein Ergebnis je Aktie von 0,61 €, es liegt um 0,28 € über dem Vorjahreswert. Bereinigt man die Sondereffekte aus dem Verkauf von Krupp Werner & Pfleiderer und aus der Steuerreform, so ergibt sich für das 1. Halbjahr 2000/2001 ein normalisiertes Ergebnis je Aktie in Höhe von 0,34 €.

ThyssenKrupp beschäftigte zum 31. März 2001 weltweit 194.038 Mitarbeiter, davon 105.082 im Inland und 88.956 außerhalb Deutschlands. Verglichen mit dem Stand zum 30. September 2000 erhöhte sich die Mitarbeiterzahl damit leicht um 0,4 %. Einem Zuwachs im Ausland um 3,1 % stand im Inland ein Rückgang um 1,9 % gegenüber. Während sich die Belegschaftszahl bei Technologies insbesondere durch den Verkauf von Krupp Werner & Pfleiderer verringerte, stieg sie bei Materials akquisitionsbedingt an.

Die Investitionen erreichten im 1. Halbjahr 2000/2001 rund 1,1 Mrd €, das waren 7 % weniger als im Vorjahr. In Sachanlagen und Immaterielle Vermögensgegenstände wurden 1.071 Mio € investiert, die übrigen 54 Mio € entfielen auf den Erwerb von Unternehmen und Beteiligungen.

Im Mittelpunkt der Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten standen in allen Segmenten neue Produkte und Verfahren mit höherem Kundennutzen. Dazu zählten insbesondere verbesserte Werkstoffqualitäten, kundenspezifische Systemangebote und erweiterte Dienstleistungsangebote auf Basis elektronischer Kommunikation.

Mehr Mitarbeiter
im Ausland

Segmente

Steel

SEGMENT STEEL IN ZAHLEN		1. Halbjahr	1. Halbjahr	2. Quartal	2. Quartal
		1999/2000	2000/2001	1999/2000	2000/2001
Auftragseingang	Mio €	6.819	6.234	3.516	3.279
Umsatz	Mio €	6.082	6.468	3.233	3.350
Ergebnis*	Mio €	151	254	102	89
Mitarbeiter (31.03.)		53.414	53.588	53.414	53.588

* vor Steuern und Anteilen anderer Gesellschafter

Im Segment Steel erhöhte sich im 1. Halbjahr 2000/2001 der Umsatz um 6 % auf 6,5 Mrd €. Der Auftragseingang gab vor allem wegen der schwachen Marktentwicklung im 4. Kalenderquartal 2000 um 9 % auf 6,2 Mrd € nach. Die Rohstahlproduktion lag auf Basis der vorhandenen Auftragsbestände mit 8,9 Mio t um 1,5 % über dem Vorjahr.

Der Umsatz der Business Unit Carbon Steel verbesserte sich um 5 % auf 3,9 Mrd € und zeigte im Verlauf des 1. Halbjahres 2000/2001 eine ansteigende Tendenz. Die Geschäftsentwicklung war durch die noch weitgehend stabilen Preise geprägt; unser hoher Anteil von Lieferverträgen mit festen Preisvereinbarungen dämpft die zyklischen Preisausschläge im Markt. Bei der Thyssen Krupp Stahl AG lag der durchschnittliche Erlös je Tonne in der Berichtszeit um rund 10 % über dem Vorjahresniveau; leicht rückläufig war dagegen der Stahlversand. Die Kapazitäten waren weiterhin annähernd ausgelastet. Auch in der Business Unit Stainless Steel hat sich das Geschäft nach einem schwachen Start im 2. Quartal belebt. Der Auftragseingang lag im gesamten 1. Halbjahr 2000/2001 mit 2,2 Mrd € aber noch 4 % unter dem Vorjahr. Der Umsatz verzeichnete dagegen bei geringeren Versandmengen einen Zuwachs um 8 % auf 2,1 Mrd €. Hier war noch das hohe Preisniveau des Geschäftsjahres 1999/2000 umsatzwirksam; seitdem sind aber sowohl die Basispreise für rostfreie Flachprodukte als auch die Preise für Legierungsmittel, insbesondere für Nickel, stark gesunken.

Steel erreichte im 1. Halbjahr 2000/2001 einen Gewinn von 254 Mio €. Dies sind 103 Mio € mehr als im Vorjahreszeitraum. Die Business Unit Carbon Steel konnte das Ergebnis auf Grund der – vor allem im 1. Quartal – noch hohen Durchschnittserlöse je Tonne und Versandmengen um 27 Mio € auf 168 Mio € verbessern. Bei diesem Vergleich wurde berücksichtigt, dass im 1. Quartal 1999/2000 ein segmentinterner Gesellschafterzuschuss der Thyssen Krupp Steel AG an die Thyssen Krupp Stahl AG in Höhe von 43 Mio € im Carbon-Steel-Ergebnis enthalten ist. Ergebnisbelastungen ergaben sich aus den Verteuerungen bei Rohstoffen und Energien, insbesondere auf Grund des gestiegenen US-Dollar-Kurses. Bei Stainless Steel ist das Ergebnis im 1. Halbjahr 2000/2001 um 36 Mio € auf 38 Mio € zurückgegangen; im 2. Quartal ist es mit –5 Mio € sogar leicht negativ. Dies ist auf die großen Preiseinbrüche für Stainless-Steel-Produkte zurückzuführen.

Automotive

SEGMENT AUTOMOTIVE IN ZAHLEN		1. Halbjahr	1. Halbjahr	2. Quartal	2. Quartal
		1999/2000	2000/2001	1999/2000	2000/2001
Auftragseingang	Mio €	3.017	3.038	1.622	1.481
Umsatz	Mio €	2.973	3.031	1.619	1.551
Ergebnis*	Mio €	150	63	92	21
Mitarbeiter (31.03.)		38.619	40.211	38.619	40.211

* vor Steuern und Anteilen anderer Gesellschafter

Halbjahres-Umsatz
leicht gestiegen

Das Segment Automotive erwirtschaftete einen Umsatz von 3,0 Mrd €; damit konnte der Vorjahreswert trotz der massiven Abschwächung der Automobilkonjunktur im Nafta-Raum leicht übertroffen werden. Positiv wirkten sich die Aufwertung des US-Dollars gegenüber dem Euro sowie die Erholung auf dem brasilianischen Markt aus. Auch die neuerworbene Aluminium-Gießerei Stahl Specialty in den USA hat zu der Geschäftsausweitung beigetragen. In Kontinentaleuropa lagen die Abrufe der Automobilhersteller auf dem Vorjahresniveau; leicht rückläufig waren sie dagegen weiterhin in Großbritannien.

Bei Automotive ging der Gewinn um 87 Mio € auf 63 Mio € zurück. Die Schwäche des amerikanischen Automobilmarktes und Anlaufschwierigkeiten bei einem neuen Produkt in einem kanadischen Werk waren die Hauptursachen für den deutlichen Ergebnismrückgang in den Business Units Body und Chassis. Die Ergebnisse der europäischen Bereiche von Body und Chassis sowie die weltweiten Aktivitäten der Business Units Powertrain und Systems/Suspensions lagen auf Vorjahresniveau.

Elevator

SEGMENT ELEVATOR IN ZAHLEN		1. Halbjahr	1. Halbjahr	2. Quartal	2. Quartal
		1999/2000	2000/2001	1999/2000	2000/2001
Auftragseingang	Mio €	1.695	1.905	869	947
Umsatz	Mio €	1.409	1.631	747	802
Ergebnis*	Mio €	83	77	43	35
Mitarbeiter (31.03.)		26.180	27.658	26.180	27.658

* vor Steuern und Anteilen anderer Gesellschafter

Das Segment Elevator erzielte einen Umsatz von 1,6 Mrd €. Der Zuwachs um 16 % resultiert aus der Stärkung unserer internationalen Marktposition. Insbesondere konnten die Umsätze auf dem US-amerikanischen Markt durch operative Verbesserungen und den Anstieg des US-Dollars erheblich gesteigert werden. Höhere Umsätze wurden ferner durch den Ausbau unserer Präsenz in Südamerika erreicht. Im Inland belastete die anhaltend schwache Baukonjunktur das Aufzugsgeschäft. Die Auftragseingänge lagen mit 1,9 Mrd € um 12 % über dem Niveau des Vorjahres; wesentliche Steigerungen erzielten unsere Gesellschaften in den USA und Kanada sowie in Südamerika.

Bei Elevator ging der Gewinn um 6 Mio € auf 77 Mio € zurück. Ursächlich hierfür sind auch Restrukturierungsaufwendungen in den Business Units Fluggastbrücken und Aufzüge/Fahrtreppen Deutschland.

Technologies

SEGMENT TECHNOLOGIES IN ZAHLEN		1. Halbjahr	1. Halbjahr	2. Quartal	2. Quartal
		1999/2000	2000/2001	1999/2000	2000/2001
Auftragseingang	Mio €	2.792	2.852	1.470	1.346
Umsatz	Mio €	2.736	2.594	1.534	1.292
Ergebnis*	Mio €	- 52	75	- 8	- 19
Mitarbeiter (31.03.)		34.273	31.026	34.273	31.026

* vor Steuern und Anteilen anderer Gesellschafter

Technologies erreichte im 1. Halbjahr 2000/2001 einen Umsatz von 2,6 Mrd €; der Rückgang um 5 % erklärt sich wesentlich durch den Verkauf von Krupp Kunststofftechnik und Krupp Werner & Pfeleiderer. Die Neubestellungen lagen mit knapp 2,9 Mrd € auf Vorjahresniveau und enthalten den Auftragseingang für die Transrapidstrecke in Shanghai. Production Systems erzielte hohe Zuwachsraten bei Auftragseingang und Umsatz; insbesondere die Aggregatmontage verbesserte sich deutlich. Im Bereich Plant Technology gab der Umsatz auf Grund eines geringeren Anarbeitungsgrades bei langfristigen Projekten und durch Auftragsverzögerungen nach. Auch die Auftragslage war etwas schwächer als im Vorjahr; die positive Entwicklung bei Krupp Uhde und Krupp Polysius konnte die Verschlechterung bei Krupp Fördertechnik nicht ganz kompensieren. Bei Marine haben sich die Ordereingänge halbiert; im vergleichbaren Vorjahreszeitraum hatte Thyssen Nordseewerke mehrere Großaufträge gebucht. Der Umsatz der Werften erhöhte sich dagegen um mehr als 20 %. Mechanical Engineering verzeichnete – abgesehen von den genannten Desinvestitionen bei Plastics Machinery – höhere Umsätze: Hoesch Rothe Erde profitierte von der guten Nachfrage nach Windkraftanlagen; Polymer, Novoferm und die Berco-Gruppe konnten trotz der schwachen Baukonjunktur den Umsatz des Vorjahres halten bzw. ausbauen.

Technologies verbesserte das Ergebnis um 127 Mio € auf 75 Mio €. Aus dem Verkauf von Krupp Werner & Pfeleiderer ist im 1. Quartal ein Gewinn in Höhe von 65 Mio € enthalten. Bei Production Systems konnte der Verlust mehr als halbiert werden. Hier wirken sich die weltweiten Restrukturierungsmaßnahmen in der Zerspannung positiv aus. Allerdings ist der amerikanische Markt für Zerspanungsaggregate auf Grund der Automobilkonjunktur stark negativ beeinflusst. Plant Technology verzeichnete einen Ergebnissrückgang, so dass sich ein Verlust ergibt. Das Ergebnis von Marine ist positiv und liegt leicht unter dem Vorjahreswert. Mechanical Engineering konnte dagegen den Gewinn deutlich erhöhen, da der Verlust aus dem Transrapid vermindert und die Ergebnisse der nicht von der Baukonjunktur abhängigen Gesellschaften gesteigert werden konnten.

Technologies-Ergebnis
75 Mio €

Materials

SEGMENT MATERIALS IN ZAHLEN		1. Halbjahr	1. Halbjahr	2. Quartal	2. Quartal
		1999/2000	2000/2001	1999/2000	2000/2001
Auftragseingang	Mio €	4.842	5.221	2.501	2.699
Umsatz	Mio €	4.878	5.150	2.537	2.562
Ergebnis *	Mio €	50	38	33	- 6
Mitarbeiter (31.03.)		12.599	14.358	12.599	14.358

* vor Steuern und Anteilen anderer Gesellschafter

Das Segment Materials erzielte einen Umsatz von 5,2 Mrd €. Die Steigerung um 6 % ist im Wesentlichen preisbedingt. Obwohl die Preise seit Herbst 2000 einen deutlichen Abwärtstrend zeigen, liegt das Niveau immer noch über dem des vergleichbaren Vorjahreszeitraums. Die konjunkturelle Abschwächung hat insgesamt zu einem Absatzrückgang geführt, der insbesondere das Trading-Geschäft betraf. Die rückläufige Werkstoffkonjunktur ist vor allem im internationalen Handel und auf dem amerikanischen Markt spürbar. Vergleichsweise positiv entwickelte sich das dienstleistungsintensive Geschäft in Deutschland und einigen anderen europäischen Ländern.

Materials weist im 1. Halbjahr 2000/2001 einen Gewinn von 38 Mio € aus; dies sind 12 Mio € weniger als im Vergleichszeitraum. Von den konjunkturbedingten Ergebnisrückgängen sind vor allem die Business Units MaterialsServices Europe sowie MaterialsServices North America betroffen.

Serv

SEGMENT SERV IN ZAHLEN		1. Halbjahr	1. Halbjahr	2. Quartal	2. Quartal
		1999/2000	2000/2001	1999/2000	2000/2001
Auftragseingang	Mio €	894	1.213	424	566
Umsatz	Mio €	798	1.167	414	566
Ergebnis *	Mio €	12	- 17	6	- 21
Mitarbeiter (31.03.)		15.230	25.505	15.230	25.505

* vor Steuern und Anteilen anderer Gesellschafter

Das Segment Serv, dessen Leistungsspektrum vom klassischen Industrieservice bis hin zu umfassenden IT-Dienstleistungen reicht, erzielte einen Umsatz von 1,2 Mrd €. Die Steigerung um 46 % beruhte – neben dem organischen Wachstum – insbesondere auf der erstmaligen Konsolidierung bedeutender Neuakquisitionen in allen Business Units. So trug die erstmalige Einbeziehung von Safway und Peiniger dazu bei, dass sich der Umsatz bei Construction Services auf 450 Mio € mehr als verdoppelte. Zweistellige Zuwachsraten verzeichneten auch die Business Units Industrial Services sowie Information Services. Die Auslastung der Kapazitäten war – mit Ausnahme von Schalungen und Gerüste, wo die Fertigung in Ratingen Ende März 2001 stillgelegt wurde – sehr zufrieden stellend.

Bei Serv ging das Ergebnis des 1. Halbjahres 2000/2001 um 29 Mio € auf –17 Mio € zurück. Dies ist im Wesentlichen auf Belastungen aus den bereits im letzten Geschäftsjahr verabschiedeten Umstrukturierungsmaßnahmen zurückzuführen. Das Ergebnis der Business Unit Construction Services, die auf die Dienstleistungsaktivitäten konzentriert wird, ist wegen der im 2. Quartal erfassten Belastungen aus der Stilllegung der Gerüst- und Schalungsproduktion negativ. Die Business Unit Information Services musste erwartungsgemäß Aufwendungen aus der Integration der Neuerwerbe des vergangenen Geschäftsjahres tragen. Zusätzlich belasteten Anlaufverluste bei den Multimedia-Aktivitäten auf Grund des schwachen Marktumfeldes die Business Unit. Bei Facilities Services ging das Ergebnis abrechnungsbedingt zurück, so dass sich im Berichtszeitraum nur ein ausgeglichenes Ergebnis ergibt. Das positive Ergebnis der Business Unit Industrial Services konnte gesteigert werden.

Immobilien erreichte im ersten Halbjahr einen Umsatz von 152 Mio € und lag damit um 2 % unter dem Vorjahreswert. Der Umsatz stammt überwiegend aus der Business Unit Wohnimmobilien. Der Rückgang ist hauptsächlich auf die im letzten Jahr fertig abgerechneten Projekte in der Business Unit Immobilien Development zurückzuführen, während im aktuellen Jahr die neuen Projekte erst anlaufen. Immobilien steigerte den Gewinn um 4 Mio € auf 37 Mio €; davon entfielen 29 Mio € auf das 2. Quartal. Hauptergebnisträger war die Business Unit Wohnimmobilien.

Corporate umfasst neben der Konzernverwaltung auch die den einzelnen Segmenten nicht zugeordneten Gesellschaften, deren Umsatz 190 Mio € betrug. Das Ergebnis von Corporate liegt bei –70 Mio € (davon –32 Mio € im 2. Quartal); gegenüber dem Vorjahr ist dies eine Verschlechterung um 24 Mio €. Die Position Konsolidierung war im 1. Halbjahr mit 1 Mio € positiv; im 2. Quartal ergab sich auf Grund der rückläufigen Konzern-Zwischengewinneliminierung ein Ertrag von 5 Mio €.



Portfolio-Optimierung

Die Portfolio-Neuordnung kam gut voran; Tätigkeitsfelder mit Wertschöpfungspotenzial wurden ausgebaut und andere verkauft. Dienstleistungen und E-Business haben im Geschäft des Konzerns einen gesteigerten Stellenwert gewonnen. Es ist geplant, in allen Segmenten aus dem vorhandenen Know-how verstärkt kundenorientierte Dienstleistungen auszubauen und so neue Möglichkeiten zur Wertschöpfung zu schaffen. Im Rahmen unserer E-Commerce-Initiative entwickeln wir neue Geschäftsideen und beteiligen uns an Internet-Marktplätzen.

Zu den Desinvestitionen gehörte, wie bereits erwähnt, Krupp Werner & Pfleiderer. Der erfolgreich operierende Spezialist für Kunststoffaufbereitungsanlagen wurde als Best-Owner-Geschäft veräußert. Im Zusammengehen mit der Firmengruppe Georg Fischer erhält das Unternehmen jetzt bestmögliche Entwicklungschancen.

Im Segment Steel wurden Ende März bzw. Ende April 2001 die Warmbreitbandstraße sowie der letzte Hochofen und das Stahlwerk in Dortmund stillgelegt. Damit ist die Konzentration der Metallurgiestufe und des überwiegenden Teils der Warmbreitbanderzeugung auf Duisburg abgeschlossen, und die Voraussetzungen zur Realisierung der vollen Synergien aus der Qualitätsflachstahlfusion im Jahre 1997 sind geschaffen.

Die Fokussierung auf kundennahe Verarbeitungssektoren hat uns Ende April 2001 veranlasst, uns von der Eisenerzgewinnung zu trennen. Die brasilianische Eisenerzgesellschaft Ferteco Mineração S.A. wurde von der Companhia Vale do Rio Doce gekauft. Gleichzeitig haben wir eine langfristige Vereinbarung über die Belieferung von ThyssenKrupp mit Erz zu wettbewerbsfähigen Konditionen getroffen.

Weitere Bausteine der Konzernstrategie sind ein geplantes Joint Venture in China für Errichtung und Betrieb einer Feuerverzinkungsanlage sowie die Gespräche über eine strategische Allianz mit den japanischen Stahlunternehmen NKK und Kawasaki Steel. Diese Gespräche zielen darauf ab, den Service für Kunden mit globalen Aktivitäten, beispielsweise aus der Automobilindustrie, zu verbessern. Darüber hinaus soll eine Zusammenarbeit bei Edelstahl Rostfrei, Elektroband, Weißblech und Grobblech geprüft werden, um die Kernkompetenzen der Unternehmen und mögliche Synergiepotenziale optimal ausschöpfen zu können.

Das Segment Automotive beabsichtigt, seine Stellung als einer der weltweit führenden Hersteller von Automobilkomponenten durch die Übernahme des Geschäftsbereichs Suspension-Systems und Stoßdämpfer von Magneti Marelli zu stärken, einem Unternehmen der Fiat-Gruppe. Auf der Basis eines Memorandum-of-Understanding finden Übernahmeverhandlungen statt.

Technologies hat im April 2001 mit Babcock Borsig eine Verknüpfung der Werftaktivitäten vereinbart. Noch im Laufe dieses Jahres soll die langjährige Zusammenarbeit durch gegenseitige Kapitalbeteiligung vertieft werden. Sie soll zunächst 7,5 % betragen und dann auf 15 % aufgestockt werden. Die angestrebte wechselseitige Beteiligung bedeutet für die Werften einen wichtigen Beitrag zur Harmonisierung und Bündelung ihrer technologischen Fähigkeiten. Damit wird die Basis für eine europäische Werftenlösung gelegt.



Personelle Veränderungen

Der Aufsichtsrat der ThyssenKrupp AG hat sich am 2. März 2001 über personelle Veränderungen einhellig verständigt. Danach wird Dr. Heinz Kriwet zum 30. September 2001 den Aufsichtsratsvorsitz niederlegen, wobei er weiterhin Mitglied des Aufsichtsrats bleibt. Dr. Gerhard Cromme soll zum 1. Oktober 2001 zum Mitglied des Aufsichtsrats bestellt und mit gleichem Datum zu dessen Vorsitzenden gewählt werden. Mit der Auflösung der Doppelspitze wird Prof. Dr. Ekkehard Schulz alleiniger Vorsitzender des Vorstands der ThyssenKrupp AG.

Dieter Kroll und Werner Nass sind mit Ablauf des 30. April 2001 aus dem Aufsichtsrat ausgeschieden. Zu ihren Nachfolgern sollen Klaus Ix und Udo Externbrink registerrichterlich bestellt werden. Als Nachfolger von Dr. Walter Seipp, der sein Mandat mit Ablauf des 31. Mai 2001 niedergelegt hat, soll Dr. Martin Kohlhaussen zum Mitglied des Aufsichtsrats bestellt werden.

Kommunikation und Motivation

Mit der im März 2001 gestarteten Kommunikationsoffensive wollen wir in der Öffentlichkeit das Image von ThyssenKrupp als einem modernen Industriekonzern mit hoher Fachkompetenz und Innovationskraft stärken. Kernstück ist eine internationale Imagekampagne, mit der die Marke ThyssenKrupp in der breiten Öffentlichkeit und auf dem Kapitalmarkt neu positioniert werden soll. Dabei stehen nicht die Produkte im Vordergrund, sondern der Nutzen, den Menschen überall in der Welt von unseren Kompetenzen und Technologien haben. Die Imagekampagne soll darüber hinaus die Attraktivität von ThyssenKrupp als Arbeitgeber für Führungskräfte und besonders qualifizierte Mitarbeiter extern und intern steigern. Die stark personalisierten Kommunikationsinhalte fördern die Identifikation mit dem Konzern und erhöhen die Motivation der Mitarbeiter.

Zur Motivationssteigerung trägt ebenfalls die Ausgabe von Belegschaftsaktien bei. Jeder der mehr als 100.000 Mitarbeiter in Deutschland kann in diesem Jahr verbilligt ThyssenKrupp Aktien für bis zu 600 DM beziehen; die Hälfte des Betrags wird dabei vom Unternehmen als steuer- und sozialversicherungsfreier Zuschuss gewährt. Zu diesem Zweck haben wir im 1. Halbjahr knapp 700.000 eigene Aktien erworben. Die Mitarbeiter sollen so am Erfolg von ThyssenKrupp beteiligt werden.

Die dritte Tranche des Long Term Management Incentiveplans, der sich an über 600 Top-Führungskräfte des Konzerns wendet, wurde im Frühjahr 2001 begeben. Dieses kapitalmarktorientierte Vergütungselement ist ein zusätzlicher Leistungsanreiz zur Steigerung des Unternehmenswertes und honoriert die operative und strategische Arbeit der Führungskräfte.

Erfolgsbeteiligung
durch Belegschafts-
aktien

Ausblick

In der zweiten Hälfte des Geschäftsjahres 2000/2001 bleibt die konjunkturelle Dynamik aller Voraussicht nach verhalten. Die Abschwächung in den USA wird auch in den kommenden Monaten das weltwirtschaftliche Klima noch belasten. Erst im späteren Jahresverlauf ist mit einer moderaten Erholung zu rechnen. Für Nordamerika und Westeuropa wird für 2001 ein Wirtschaftswachstum von rund 2 bis 2,5 % prognostiziert.

Auf den für ThyssenKrupp wichtigen Absatzmärkten zeigen sich gegenwärtig folgende Perspektiven:

Zunehmender Stahlverbrauch

- Zwar rechnen wir mit einer leichten Zunahme des weltweiten Stahlverbrauchs auch für das Jahr 2001, jedoch werden die Liefermöglichkeiten auf Grund des Bestandsaufbaus in den meisten Ländern das Vorjahresniveau nicht ganz erreichen. Bei Carbon Steel werden wir im Sommerquartal die Produktion in Teilbereichen zurücknehmen, um die Mengen an die Nachfrage anzupassen. Die erwartete Umkehr des Lagerzyklus wird eine Verbesserung des zwischenzeitlich gedrückten Preisniveaus erst gegen Ende des Geschäftsjahres zulassen. Im Markt für Rostfrei-Flachprodukte zeigen sich nach der weltweit schwachen Nachfrage bis ins 1. Quartal 2001 hinein erste Erholungstendenzen. Die Lagerbestände haben sich weitgehend normalisiert, und die Auftragslage hat sich in den letzten Monaten verbessert. Damit sollte es möglich sein, geringe Preiskorrekturen nach oben am Markt durchzusetzen, zumal auch bei Preisen für Nickel und legierten Schrott ein spürbarer Aufwärtstrend erkennbar ist. Diese Entwicklung könnte im Jahresverlauf allerdings auch zu erneutem Lageraufbau führen.
- Eingetrübt bleibt die Lage auf dem Automobilmarkt. Weltweit dürfte 2001 die Fahrzeugproduktion leicht unter dem Vorjahresniveau bleiben. Im Nafta-Raum ist für das Gesamtjahr ein deutlicher Rückgang absehbar; allerdings sollte sich die Produktion im 2. Halbjahr wieder erholen. In Westeuropa wird sich die Automobilfertigung voraussichtlich auf hohem Niveau stabilisieren.



- Der deutsche Maschinenbau erwartet trotz der zuletzt rückläufigen Neubestellungen auch in diesem Jahr einen Produktionsanstieg; die hohen Auftragsbestände sorgen für eine gute Beschäftigung. In den USA wird sich auf Grund der nachlassenden Investitionstätigkeit das Produktionswachstum voraussichtlich abschwächen.
- Keine durchgreifende Besserung ist in nächster Zeit für die deutsche Bauwirtschaft abzusehen; etwas günstiger sind dagegen die Perspektiven in den europäischen Nachbarländern.

Vor diesem konjunkturellen Hintergrund rechnen wir für das 2. Halbjahr 2000/2001 mit einem Konzernumsatz, der auf dem Niveau des 1. Halbjahres 2000/2001 liegen dürfte.

Wir erwarten, dass sich mit Ausnahme von Steel die operativen Ergebnisse aller Segmente im 2. Halbjahr wieder verbessern werden. Bei Steel ergibt sich jedoch aus dem Verkauf von Ferteco ein Veräußerungsgewinn von rund 0,3 Mrd €. Insgesamt wird damit der Konzern im laufenden Geschäftsjahr ein Ergebnis vor Steuern erzielen, das dem Vorjahresniveau entspricht. Wegen steuerlicher Sondereffekte wird der Jahresüberschuss deutlich über dem Niveau des Vorjahres liegen.

Zum 31. März 2001 sind die Netto-Finanzverbindlichkeiten des Konzerns auf 8,7 Mrd € angestiegen. Dies ist insbesondere darauf zurückzuführen, dass die Investitionen in das Anlagevermögen und in das Working Capital nur teilweise durch den Cash-Flow aus laufender Geschäftstätigkeit gedeckt werden konnten. Ferner wirkte sich hier die im 1. Halbjahr erfolgte Dividendenzahlung aus. Der Verkauf von Ferteco wird die Verschuldung um rund 0,7 Mrd € vermindern. Wir halten darüber hinaus an unserem Ziel fest, die Finanzverbindlichkeiten mittelfristig zu reduzieren.

Für das Geschäftsjahr 2000/2001 werden wir eine angemessene Dividende zahlen, die auf Grund steuerlicher Gegebenheiten erneut ohne Steuergutschrift erfolgen wird.

VEREINBARUNGEN ÜBER GARANTIEDIVIDENDEN

Edelstahlwerk Witten AG	Für eine Stückaktie die gleiche Dividende wie für eine Stückaktie der ThyssenKrupp AG
Stahlwerke Bochum AG	Für eine 100-DM-Aktie 2/3 der Dividende, die jeweils auf 20 Stückaktien der ThyssenKrupp AG entfällt, mindestens 6 DM
Die Edelstahlwerk Witten AG und die Stahlwerke Bochum AG üben keine eigene Geschäftstätigkeit aus.	

Volker Krefta, Product-Management Non Ferrous Metals

„Mal angenommen, jemand will mitten in der Nacht Stahl und andere Werkstoffe kaufen. Dann ist das für uns gar kein Problem.“

In die Zukunft denken ist für Volker Krefta Alltag. Visionen zur Realität werden lassen auch. Als Prokurist ist er verantwortlich für das europäische Produktmanagement im Bereich Non Ferrous Metals und für die Entwicklung wegweisender Strategien. Eine davon ist ein Konzept, das Kunden per Internet Zugang zu einer Online-Handelsplattform bietet. Dort haben sie Zugriff auf die gesamte Produktpalette, können Informationen und Preise erfragen und rund um die Uhr ihre Bestellungen aufgeben. Eine Plattform für die Zukunft, die bereits heute erfreuliche Zahlen liefert.

Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung

Mio €, mit Ausnahme Ergebnis je Aktie in €	1. Halbjahr	1. Halbjahr
	1999/2000	2000/2001
Umsatzerlöse	17.427	18.764
Umsatzkosten	- 14.310	- 15.309
Bruttoergebnis vom Umsatz	3.117	3.455
Vertriebskosten	- 1.605	- 1.457
Allgemeine Verwaltungskosten	- 1.261	- 1.250
Sonstige betriebliche Erträge	384	309
Sonstige betriebliche Aufwendungen	- 114	- 452
Erträge aus dem Verkauf von konsolidierten Gesellschaften	7	67
Betriebliches Ergebnis	528	672
Finanzergebnis	- 161	- 214
Ergebnis vor Steuern und Anteilen anderer Gesellschafter	367	458
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	- 182	- 140
Anteile anderer Gesellschafter am Gewinn/Verlust	- 14	- 5
Konzern-Jahresüberschuss	171	313
Ergebnis je Aktie	0,33	0,61



Konzern-Bilanz

AKTIVA Mio €	30.09.2000	31.03.2001
Immaterielle Vermögensgegenstände	4.526	4.408
Sachanlagen	12.672	12.758
Finanzanlagen	1.557	1.566
Anlagevermögen	18.755	18.732
Vorräte	6.710	7.128
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	6.223	6.109
Übrige Forderungen und Sonstige Vermögensgegenstände	1.617	1.775
Wertpapiere	58	44
Flüssige Mittel	963	890
Umlaufvermögen	15.571	15.946
Latente Steuern	1.357	1.306
Rechnungsabgrenzungsposten	205	254
Summe Aktiva	35.888	36.238
PASSIVA Mio €	30.09.2000	31.03.2001
Gezeichnetes Kapital	1.317	1.317
Kapitalrücklage	4.673	4.673
Gewinnrücklagen	2.298	2.226
Kumulierte erfolgsneutrale Eigenkapitalveränderungen	509	442
Eigene Anteile	0	- 11
Eigenkapital	8.797	8.647
Ausgleichsposten für Anteile anderer Gesellschafter	399	407
Rückstellung für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen	6.970	6.825
Übrige Rückstellungen	3.298	3.064
Rückstellungen	10.268	9.889
Finanzverbindlichkeiten	8.751	9.656
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	3.168	2.976
Übrige Verbindlichkeiten	3.337	3.447
Verbindlichkeiten	15.256	16.079
Latente Steuern	1.106	1.115
Rechnungsabgrenzungsposten	62	101
Summe Passiva	35.888	36.238

Konzern-Kapitalflussrechnung

Mio €	1. Halbjahr 1999/2000	1. Halbjahr 2000/2001
Konzern-Jahresüberschuss	171	313
Anpassungen des Konzern-Jahresüberschusses für die Überleitung zum Cash-Flow aus laufender Geschäftstätigkeit:		
Gewinn/Verlust aus Anteilen anderer Gesellschafter	14	5
Abschreibungen Anlagevermögen	897	926
Ergebnisse aus at equity bewerteten Unternehmen, soweit nicht zahlungswirksam	- 4	- 28
Ergebnis aus Anlagenabgang	- 29	- 77
Veränderungen bei Aktiva und Passiva, bereinigt um Effekte aus Konsolidierungskreisveränderungen:		
- Vorräte	- 188	- 423
- Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	- 618	116
- Übrige Aktiva, soweit nicht Investitions- oder Finanzierungstätigkeit	- 269	- 107
- Rückstellung für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen	- 63	- 55
- Übrige Rückstellungen	37	- 211
- Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	311	- 225
- Übrige Passiva, soweit nicht Investitions- oder Finanzierungstätigkeit	- 28	74
Cash-Flow aus laufender Geschäftstätigkeit	231	308
Investitionen Finanzanlagen	- 40	- 54
Übernommene Flüssige Mittel aus dem Erwerb von konsolidierten Gesellschaften	3	2
Investitionen Sachanlagen	- 1.119	- 1.015
Investitionen Immaterielle Vermögensgegenstände	- 47	- 56
Desinvestitionen Finanzanlagen	95	181
Abgegebene Flüssige Mittel aus dem Verkauf von konsolidierten Gesellschaften	- 4	- 18
Desinvestitionen Sachanlagen	125	88
Desinvestitionen Immaterielle Vermögensgegenstände	12	0
Cash-Flow aus Investitionstätigkeit	- 975	- 872
Zunahme/(Abnahme) Anleihen	7	- 3
Zunahme Verbindlichkeiten Kreditinstitute	1.141	450
Zunahme Verbindlichkeiten Schuldschein-/Sonstige Darlehen	300	538
Abnahme Akzeptverbindlichkeiten	-13	- 35
(Zunahme)/Abnahme Wertpapiere des Umlaufvermögens	- 25	12
Dividende der ThyssenKrupp AG aus dem Vorjahr	0	- 386
Sonstige Finanzierungsvorgänge	- 85	- 77
Cash-Flow aus Finanzierungstätigkeit	1.325	499
Einfluss von Wechselkursänderungen auf die Flüssigen Mittel	- 1	- 8
Zunahme/(Abnahme) der Flüssigen Mittel	580	- 73
Flüssige Mittel am Beginn der Berichtsperiode	768	963
Flüssige Mittel am Ende der Berichtsperiode	1.348	890

Termine 2001/2002

- 28. August 2001** – Zwischenbericht
3. Quartal 2000/2001 (Oktober bis Juni)
- Anfang Dezember 2001** – erster Überblick über das Geschäftsjahr 2000/2001
- 15. Januar 2002** – Bilanzpressekonferenz
– Analystentreffen
- 1. März 2002** – Zwischenbericht
1. Quartal 2001/2002 (Oktober bis Dezember)
– ordentliche Hauptversammlung

Kontakt

ThyssenKrupp AG

August-Thyssen-Str. 1
40211 Düsseldorf
Postfach 10 10 10
40001 Düsseldorf
Telefon (0211) 824-0
Fax (0211) 824-36000
E-Mail info@tk.thyssenkrupp.com

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 ir@tk.thyssenkrupp.com

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

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 ir@tk.thyssenkrupp.com

