

KONZERN

ThyssenKrupp im Sog der weltweiten Rezession

Deutliche Nachfrage- und auch Preisrückgänge prägen die Entwicklung in nahezu allen Geschäftsbereichen

Die konjunkturellen Rahmenbedingungen haben sich in den vergangenen Monaten stärker verschlechtert als erwartet. Die Weltwirtschaft befindet sich in einer tiefen Rezession. Der drastische Nachfrageeinbruch bei Stahl, Edelstahl und in der internationalen Werkstoffdienstleistung hat das Geschäft bei ThyssenKrupp erheblich belastet. Auch die Industriegüteraktivitäten zeigten in Teilbereichen – insbesondere im Automobilzuliefergeschäft und bei den Werften für den zivilen Schiffbau – eine rückläufige Entwicklung. Erfreulich und im Rahmen der Erwartungen blieb das Geschäft mit Aufzügen und Fahrtreppen.

In diesem weltwirtschaftlichen Umfeld waren Umsatz und Ergebnis von ThyssenKrupp im Berichtszeitraum (Oktober 2008 bis März 2009) rückläufig. Der Umsatz verminderte sich im 1. Halbjahr 2008/2009 gegenüber dem Vorjahreswert um 16 % auf 21,4 Mrd €. Das Konzernergebnis vor Steuern fiel mit -215 Mio € um 1.603 Mio € geringer aus als im Vorjahr. Der Auftragseingang ging um 25 % auf 20,5 Mrd € zurück.

Mit Ausnahme von Technologies verzeichneten alle Segmente geringere Neubestellungen. Bei Steel, Stainless und Services führten vor allem die schwächere Mengennachfrage im Werkstoffbereich sowie nachgebende Preise zu einem deutlichen Rückgang des Auftragseingangs. Elevator konnte nicht ganz an das Auftragsvolumen des Vorjahres anknüpfen; positiv entwickelten sich besonders das Aufzugsgeschäft in Südeuropa und im Mittleren Osten sowie das globale Geschäft mit Fahrtreppen und Fluggastbrücken. Technologies erzielte dank des guten Auftragsein-



Auf der Weltausstellung in Saragossa leiteten die Fahrtreppen von ThyssenKrupp Elevator die Besucher komfortabel durch den Torre del Agua

gangs von Plant Technology sowie mit der Akquisition von Großaufträgen im Marineschiffbau ein höheres Bestellvolumen.

Ausblick

Für das Geschäftsjahr 2008/2009 erwartet ThyssenKrupp einen deutlichen Rückgang bei Auftragseingang und Umsatz. Dies wird sich im Ergebnis niederschlagen. Preis- und Mengenrückgänge werden durch rückläufige Einsatzstoffpreise sowie ein umfangreiches zusätzliches Maßnahmenpaket zur Effizienzsteigerung nur teilweise kompensiert. Daneben werden zielgerichtete Anpassungen des Umlaufvermögens die

Kapitalbindung signifikant reduzieren. Maßnahmen zur Reduktion bzw. Verschiebung des Investitionsprogramms werden umgesetzt.

ThyssenKrupp geht davon aus, das laufende Geschäftsjahr mit einem negativen Ergebnis vor Steuern und vor wesentlichen Sondereffekten – Restrukturierungsaufwand, Projektkosten und Impairment-Abschreibungen – abzuschließen. In Abhängigkeit von der weiteren gesamtwirtschaftlichen Entwicklung wird ein negatives Ergebnis vor Steuern und vor wesentlichen Sondereffekten in mittlerer bis höherer dreistelliger Millionen-Euro-Größe erwartet.

THYSSENKRUPP AUF EINEN BLICK – 1. HALBJAHR 2008/2009 Veränderungen gegenüber Vorjahreszeitraum in %

AUFTRAGSEINGANG	UMSATZ	ERGEBNIS VOR STEUERN	PERIODENFEHLBETRAG	ERGEBNIS JE AKTIE
- 25 %	- 16 %	- 115 %	- 121 %	- 119 %
20.529 Mio €	21.381 Mio €	- 215 Mio €	- 199 Mio €	- 0,35 €

INHALT

01	03	04	05	07	12	14	16
Konzern	Interview	Aktie Finanzkalender	Zahlen und Fakten	Segmentbericht- erstattung	Aktuelles Strukturelle Neuordnung	10 Jahre ThyssenKrupp	Unternehmens- nachrichten

KONZERNÜBERBLICK

		Vergleich 1. Halbjahr			Vergleich 2. Quartal		
		2007/2008	2008/2009	Veränderung	2007/2008	2008/2009	Veränderung
Auftragseingang	Mio €	27.354	20.529	-25 %	14.084	7.642	-46 %
Umsatz	Mio €	25.469	21.381	-16 %	13.199	9.859	-25 %
Ergebnis vor Steuern, Zinsen und Abschreibungen (EBITDA)	Mio €	2.280	906	-60 %	1.197	142	-88 %
Ergebnis vor Steuern (EBT)	Mio €	1.388	-215	-115 %	742	-455	-161 %
Periodenüberschuss/-fehlbetrag	Mio €	937	-199	-121 %	502	-362	-172 %
Ergebnis je Aktie	€	1,85	-0,35	-119 %	1,00	-0,71	-171 %
Mitarbeiter (31.03.)		195.828	192.521	-2 %	195.828	192.521	-2 %

Das Ergebnis vor Steuern wird erheblich durch Restrukturierungsaufwand für die Kostensenkungsprogramme und die strategische Neuausrichtung belastet werden. Diese Maßnahmen werden entscheidend dazu beitragen, die künftige Ertragskraft des Konzerns erheblich zu stärken. Weitere wesentliche Belastungen des Ergebnisses vor Steuern werden durch die Projektkosten für die neuen Stahlwerke sowie durch mögliche weitere Impairment-Abschreibungen erwartet. Die Höhe der Sondereffekte lässt sich derzeit noch nicht zuverlässig abschätzen.

Konjunkturelle Talfahrt beschleunigt

Die Weltwirtschaft befindet sich in der schwersten Rezession seit Ende des Zweiten Weltkriegs. Die vom us-Immobilienmarkt ausgehende Wirtschafts- und Finanzkrise hat sich in den Wintermonaten dramatisch verschärft und die konjunkturelle Talfahrt deutlich beschleunigt. In den großen Industrieländern ging die Wirtschaftsleistung zurück, und auch die Schwellen- und Entwicklungsländer büßten erheblich an Wachstumsdynamik ein. Die globale Nachfrageschwäche ließ die Rohstoffpreise zurückgehen. Die entsprechende reale Kaufkraftsteigerung in den Verbraucherländern konnte allerdings den konjunkturellen Abschwung nicht bremsen.

Alle für ThyssenKrupp wichtigen Branchen sind von der globalen Rezession betroffen. So ist besonders die Stahlnachfrage kräftig gesunken.

Die weltweite Stahlerzeugung war seit Jahresbeginn 2009 massiv rückläufig, und zwar in den ersten drei Monaten dieses Jahres um 23 %. Die Kapazitätsauslastung der gesamten Industrie ist dramatisch gesunken – mit der Folge vorübergehender Stilllegungen und Schließungen von Werken. Trotz massiv fortgesetzter Produktionseinschränkungen kam aber der globale Verfall der Stahlspotpreise nicht zum Stillstand. Bei rost-, säure- und hitzebeständigen (RSH) Edeltahlflachprodukten ging die weltweite Nachfrage ebenfalls deutlich zurück. Die Rezession und einbrechende Rohstoffpreise für Legierungsmetalle kühlten die Kundennachfrage weiter ab. Dies führte bis in das Jahr 2009 hinein zu einem weiteren Bestandsaufbau bei Service-Centern und dem lagerhaltenden Handel in Deutschland.

Auf dem internationalen Automobilmarkt hat die weltweite Rezession tiefe Spuren hinterlassen. Die etablierten Märkte in Nordamerika, Japan und Europa erlebten einen dramatischen Absatzeinbruch und die wachstumsstarken Schwellenländer verloren erheblich an Dynamik. In den USA sind im 4. Quartal 2008 die Verkaufszahlen für neue Personenwagen und leichte Nutzfahrzeuge um rund 35 % gesunken; dieser Rückgang hat sich im 1. Quartal 2009 mit 38 % fortgesetzt. Auch in der Europäischen Union war die Nachfrage in den letzten Monaten rückläufig: Im Schlussquartal 2008 fielen die Pkw-Neuzulassungen um 19 %, im 1. Quartal 2009 um 17 %.

In Deutschland hat das Inkrafttreten der Umweltprämie („Abwrackprämie“) den Nachfrageeinbruch bei den neu zugelassenen Personenkraftwagen gebremst. Nach einem Minus von 11 % im 4. Quartal 2008 zogen die Neuwagenverkäufe im 1. Quartal 2009 um 18 % an. Da aber gleichzeitig die deutschen Exporte einbrachen, war in den ersten drei Monaten 2009 dennoch ein Produktionsrückgang von 33 % zu verzeichnen. Nochmals dramatischer war die Lage bei Nutzfahrzeugen; die Produktion im 1. Quartal 2009 stürzte in Deutschland um 55 % ab und mittlerweile existieren kaum noch nennenswerte Auftragsbestände.

Weltweite Kürzungen in den Investitionsbudgets der Unternehmen ließen vor allem auch den Auftragseingang der Maschinenbauer zurückgehen. Nach Jahren hoher Zuwächse sind in Deutschland im 4. Quartal 2008 die Neuaufträge im Vergleich zum Vorjahresquartal um 29 % eingebrochen. Zu diesem stärksten Rückgang seit 50 Jahren trugen das Inlands- und das Exportgeschäft gleichermaßen bei. Im 1. Quartal des Jahres 2009 hat sich der Rückgang bei den Auftragseingängen nochmals auf 42 % beschleunigt. Im deutschen Großanlagenbau sind im 4. Quartal 2008 die Bestellungen deutlich zurückgegangen. Auch an der Bauwirtschaft ist die globale Wirtschaftskrise nicht spurlos vorbeigegangen. In nahezu allen Regionen ging die Bautätigkeit teils merklich zurück.

Interview mit Dr.-Ing. Ekkehard D. Schulz

HERR DR. SCHULZ, DIE FUSION VON THYSSEN UND KRUPP JÄHRT SICH ZUM ZEHNTEN MAL. WIE BEWERTEN SIE DIE ENTWICKLUNG SEITDEM?

Die Fusion war die richtige Maßnahme zum richtigen Zeitpunkt. Sie war der effektivste und effizienteste Weg, um den gemeinsamen Konzern strategisch für die Globalisierung fit zu machen. Und die Erfolge können sich sehen lassen. So wurde der Vorsteuergewinn seit 1999 von 616 Mio € auf mehr als 3,1 Mrd € verbessert. Im vergangenen Geschäftsjahr erwirtschafteten dabei fast 200.000 Mitarbeiter weltweit an über 80 Standorten einen Umsatz von über 53 Mrd €. ThyssenKrupp ist heute strategisch exzellent aufgestellt – was in den derzeit schwierigen Zeiten besonders wichtig ist. Zwischen den vielfältigen Aktivitäten gibt es erhebliche Synergiepotenziale und wir verfügen in allen Bereichen über eine hohe Innovationskraft. Unsere Kunden können sich stets auf uns verlassen. Um auch langfristig den profitablen Wachstumskurs fortzusetzen, werden wir unsere Großprojekte in Brasilien und den USA konsequent umsetzen. Mit Blick auf die Zeit nach der Fusion möchte ich sagen, dass wir stolz auf das in den vergangenen zehn Jahren Erreichte sein können. Ich danke allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern für die in dieser Zeit erbrachten Leistungen sehr herzlich. Mit ihrer Hilfe werden wir unsere Chancen nutzen und gestärkt aus der Rezession hervorgehen.

WIE BEWERTEN SIE VOR DIESEM HINTERGRUND DIE BEKANNT GEGEBENE STRUKTURELLE NEUORDNUNG DES KONZERNS?

Ausschlaggebend für die strukturelle Neuordnung von ThyssenKrupp ist die nicht vorhersehbare Heftigkeit des Konjunktur einbruchs in nahezu allen Ländern und Branchen. Die Weltwirtschaft befindet sich in einer tiefen Rezession. Auch ThyssenKrupp ist davon stark betroffen, wie die Halbjahreszahlen belegen. Das ist für uns Anlass, im Konzern eine Reorganisation einzuführen. Die gerade beschlossene neue Konzernstruktur umfasst acht neue Business Areas: Steel Europe, Steel Americas, Stainless Global, Materials Services sowie Elevator Technology, Plant Technology, Components Technology und Marine Systems. Damit wird der Konzern in Zukunft operativ dezentraler und strategisch zentraler geführt. Ziel der strukturellen Neuordnung sind eine stärkere Fokussierung der Geschäftstätigkeit sowie schlankere und effizientere Strukturen. Hierdurch können wir schneller und marktnäher agieren und operative sowie strategische Maßnahmen unmittelbarer umsetzen. ThyssenKrupp wird „schlanker, schneller und besser“ und der Konzern wird strategisch auf seine zwei Kompetenzfelder „Materials“ und „Technologies“ ausgerichtet. Die jetzige Krise muss als Chance genutzt werden, um eine langfristige Unternehmens- und damit auch eine langfristige Arbeitsplatzsicherung zu erreichen.



DR.-ING. EKKEHARD D. SCHULZ

Vorsitzender des Vorstands der ThyssenKrupp AG

WELCHE AUSWIRKUNGEN WIRD DIES AUF DER KOSTENSEITE HABEN?

Beim Thema Kosteneffizienz wird uns dieser wichtige Schritt nochmals ein gutes Stück voranbringen. Insgesamt sehen wir in der Neuordnung der Konzernstruktur ein Einsparpotenzial von bis zu 500 Mio € jährlich. Das Projekt ergänzt die bereits im Jahr 2008 eingeleiteten kurzfristigen Maßnahmen zur Sicherung der Konzernprofitabilität, die im Geschäftsjahr 2008/2009 zu Einsparungen von mehr als 1 Mrd € führen werden. Hierbei sehen wir uns auf gutem Weg. Ich möchte noch einmal unmissverständlich zum Ausdruck bringen, dass die Einschnitte, so schmerzlich sie auch an der einen oder anderen Stelle sein mögen, angesichts der Dramatik der Konjunkturentwicklung leider unabdingbar sind. Dies wird durch unsere aktuellen Geschäftszahlen ganz klar unterstrichen.

WIE SIEHT VOR DIESEM HINTERGRUND DER AUSBLICK FÜR DIESES UND DIE KOMMENDEN GESCHÄFTSJAHRE AUS?

Für das laufende Geschäftsjahr erwarten wir einen deutlichen Rückgang bei Auftragseingang und Umsatz. Dies wird sich im Ergebnis niederschlagen. Wir gehen davon aus, das Geschäftsjahr 2008/2009 mit einem negativen Ergebnis vor Steuern und vor wesentlichen Sondereffekten abzuschließen. In Abhängigkeit von der weiteren gesamtwirtschaftlichen Entwicklung wird ein negatives Ergebnis vor Steuern und vor wesentlichen Sondereffekten in mittlerer bis höherer dreistelliger Millionen-Euro-Größe erwartet. Für das Geschäftsjahr 2009/2010 gehen wir angesichts der aktuellen Prognosen für die Weltwirtschaft von einer moderaten Stabilisierung beim Umsatz aus. Effekte aus den Restrukturierungs- und Kostensenkungsmaßnahmen sollten das Ergebnis verbessern.

AKTIE

Wirtschaftsflaute drückt im 1. Quartal 2009 auf Aktienkurse

Kräftige Erholung des ThyssenKrupp Kurses im April

ENTWICKLUNG DER THYSSENKRUPP AKTIE IM VERGLEICH indiziert, vom 01.10.2008 bis 30.04.2009 in %



AKTUELLE EINFLUSSFAKTOREN

- Jüngste Ergebnisveröffentlichungen von Unternehmen und Banken sowie von Wirtschaftsindikatoren ermutigen die Anleger
- Kapitalmarkt agiert auf Grund mangelnder Visibilität nur kurzfristig
- Stahlnachfrage massiv zurückgegangen
- Strukturelle Neuordnung

Die Kursentwicklung der ThyssenKrupp Aktie im 1. Halbjahr des Geschäftsjahres 2008/2009 war wesentlich von den Auswirkungen der Finanzkrise und des globalen wirtschaftlichen Abschwungs bestimmt. In den ersten beiden Monaten des Geschäftsjahres verloren insbesondere Aktien von Stahlunternehmen – diese werden an der Börse allgemein als so genannte Frühzykliker eingestuft – in Folge des massiv zunehmenden Vertrauensverlustes der Marktteilnehmer nach der Pleite der us-Investmentbank Lehman Brothers. Hinzu kamen Befürchtungen über eine sich eintrübende weltweite Konjunkturlage. Am 20. November 2008 erreichte die ThyssenKrupp Aktie im Zuge dieser Entwicklung mit 12,11 € den Tiefststand des 1. Geschäftshalbjahres. In der Kursrallye zum Jahresende 2008 konnte die ThyssenKrupp Aktie den Deutschen Aktienindex (DAX) übertreffen und notierte am 06. Januar 2009 mit 20,50 € auf dem Höchststand des bisherigen Geschäftsjahres.

Im 2. Quartal des Geschäftsjahres beschleunigte sich die Talfahrt der Weltwirtschaft. Die Entwicklung wurde an den Aktienbörsen nachvollzogen. Die ThyssenKrupp Aktie konnte sich dem nicht entziehen. Erst gegen Ende des 2. Quartals verbesserten sich die Erwartungen an das gesamtwirtschaftliche Umfeld zeitweise und führten bei Aktien aus dem Stahlsektor zu einer erneuten Rallye mit einer wiederum besseren Entwicklung als der DAX. Allerdings konnte die ThyssenKrupp

Aktie die vorangegangenen Verluste nicht aufholen und ging am 31. März 2009 mit einem Kurs von 13,17 € aus dem Handel, ein Minus in Höhe von 37 % gegenüber Ende September 2008. Im April 2009 konnte sich der Kurs der ThyssenKrupp Aktie erneut erholen.

Aktionärsstruktur im Kern stabil

Die Finanzkrise hat sich auf die Aktionärsstruktur der ThyssenKrupp AG nur in geringem Maße ausgewirkt. Die regelmäßig durchgeführte Analyse (Stichtag: 31. März 2009) hat ergeben, dass der Anteil institutioneller Anleger mit Sitz in Deutschland auf 14,1 % am Grundkapital angestiegen ist – der höchste Wert seit dem Jahr 2003. Im Oktober letzten Jahres lag der Anteil noch bei 10,3 %. Investoren aus Großbritannien und Irland haben ihre Positionen in ThyssenKrupp ebenfalls leicht auf nun 8,1 %

aufgestockt, während in Nordamerika und Europa (ohne Großbritannien, Irland, Deutschland) eine leichte Reduzierung festzustellen war. Investoren in Nordamerika hielten zum Stichtag 10,4 % und in Europa 7,2 % vom Grundkapital. Anteilstärkste Länder innerhalb Europas sind wiederum die Schweiz, Frankreich und die Niederlande.

Größter Aktionär der ThyssenKrupp AG ist die Alfred Krupp von Bohlen und Halbach-Stiftung mit Sitz in Essen. Die Stiftung hielt Ende März 2009 insgesamt 25,33 % am Grundkapital. Ihr Anteil ist damit seit der letzten Erhebung im Oktober 2008 geringfügig angestiegen. Unter Berücksichtigung des Anteils der Stiftung und der in unverändertem Umfang gehaltenen eigenen Aktien beträgt der so genannte Free Float (Streubesitz), der zur Gewichtung der ThyssenKrupp Aktie in Aktienindizes herangezogen wird, 64,75 % des Grundkapitals.

FINANZKALENDER

Termine 2009 und 2010

14. August 2009	Zwischenbericht 9 Monate 2008/2009 (Oktober bis Juni) Telefonkonferenz mit Analysten und Investoren
27. November 2009	Bilanzpressekonferenz Analysten- und Investorenkonferenz
21. Januar 2010	Ordentliche Hauptversammlung in Bochum
12. Februar 2010	Zwischenbericht 1. Quartal 2009/2010 (Oktober bis Dezember) Telefonkonferenz mit Analysten und Investoren
12. Mai 2010	Zwischenbericht 1. Halbjahr 2009/2010 (Oktober bis März)

ZAHLEN UND FAKTEN

Konzern-Bilanz

Nachlassende Geschäftstätigkeit und fallende Marktpreise spiegeln sich in einer leicht sinkenden Bilanzsumme

AKTIVA in Mio €	30.09.2008	31.03.2009	PASSIVA in Mio €	30.09.2008	31.03.2009
Immaterielle Vermögenswerte	4.683	4.792	Gewinnrücklagen	6.519	5.720
Sachanlagen	11.266	12.212	Übriges Eigenkapital	4.970	4.462
Andere Vermögenswerte	2.359	3.139	Eigenkapital	11.489	10.182
Langfristige Vermögenswerte	18.308	20.143	Rückstellungen für Pensionen u. ähnliche Verpflichtungen	6.550	7.067
Vorräte	9.494	8.439	Finanzschulden	3.068	6.565
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	7.885	5.931	Andere Verbindlichkeiten	2.110	2.202
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	2.725	3.688	Langfristige Verbindlichkeiten	11.728	15.834
Andere Vermögenswerte	3.230	3.198	Finanzschulden	1.348	942
Kurzfristige Vermögenswerte	23.334	21.256	Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	5.731	3.462
Summe Vermögenswerte	41.642	41.399	Andere Verbindlichkeiten	11.346	10.979
			Kurzfristige Verbindlichkeiten	18.425	15.383
			Summe Eigenkapital und Verbindlichkeiten	41.642	41.399

Die Bilanzsumme verringerte sich zum 31. März 2009 gegenüber dem 30. September 2008 um 243 Mio € auf 41.399 Mio €. Die langfristigen Vermögenswerte nahmen um insgesamt 1.835 Mio € zu. Dieser Anstieg resultierte im Wesentlichen einerseits aus der Erhöhung der Sachanlagen (946 Mio €), die insbesondere den Baufortschritt der beiden Großprojekte in Brasilien und in den USA betraf; andererseits ergab sich eine Erhöhung der anderen Vermögenswerte durch eine Zunahme der geleisteten Anzahlungen (356 Mio €), die insbesondere den Bau des Stahlwerks in Brasilien betrafen. Darüber hinaus stiegen die latenten Steuern um 432 Mio €, was hauptsächlich mit Verlusten im Zusammenhang steht, die sich erst zukünftig steuermindernd auswirken werden. Die kurzfristigen Vermögenswerte verminderten sich insgesamt um 2.078 Mio €.

Anleiheemission stärkt Liquiditätsreserven

Die Vorräte verringerten sich insgesamt um 1.055 Mio € auf 8.439 Mio €. Der Rückgang betraf vor allem die Segmente Stainless (710 Mio €) und Services (492 Mio €) und resultierte aus einem mengenmäßigen Abbau der Vorräte verbunden mit deutlichen preisbedingten Abwertungen der Vorratsbestände. Der starke Rückgang der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen um 1.954 Mio € betraf insbesondere die Segmente Steel (511 Mio €), Stainless (294 Mio €) sowie Services (675 Mio €) und stand im Zusammenhang mit der erheblich abgeschwächten Geschäftstätigkeit. Der Anstieg der Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente um 963 Mio € auf 3.688 Mio € ergab sich im Wesentlichen aus der Netto-Aufnahme von Finanzschulden in Höhe von 3.105 Mio €; dieser Veränderung standen gegenüber ein auf Grund der abgeschwächten Geschäftstätigkeit und der hohen Investitionsausgaben negativer Free Cash Flow über 1.440 Mio € sowie Dividendenzahlungen in Höhe von 640 Mio €.

Verschuldungsstruktur durch Streckung der Laufzeiten verbessert

Die Abnahme des Eigenkapitals um 1.307 Mio € auf 10.182 Mio € betraf mit 199 Mio € den im Berichtszeitraum erzielten Periodenfehlbetrag, Gewinnausschüttungen im Berichtszeitraum in Höhe von 640 Mio € und direkt im Eigenkapital erfasste Aufwendungen im Zusammenhang mit versicherungsmathematischen Verlusten aus der Pensionsbewertung (550 Mio € vor Steuern). Gegenläufig wirkten direkt im Eigenkapital erfasste Steuereffekte in Höhe von 177 Mio €.

Die langfristigen Verbindlichkeiten erhöhten sich insgesamt um 4.106 Mio €. Hiervon entfielen 3.497 Mio € auf den Anstieg der langfristigen Finanzschulden. Zum Anstieg der langfristigen Verbindlichkeiten trugen ebenfalls bei um 517 Mio € höhere Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen durch die zum 31. März 2009 vorgenommene Neubewertung als Folge der im Vergleich zum 30. September 2008 wesentlich veränderten Zinssatzsituation in Deutschland. Die kurzfristigen Verbindlichkeiten nahmen um 3.042 Mio € ab. Verantwortlich für diesen Rückgang war insbesondere die erhebliche Abnahme der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen um 2.269 Mio €; sie betraf im Wesentlichen die Segmente Steel (591 Mio €), Stainless (695 Mio €) sowie Services (711 Mio €) als Folge der stark rückläufigen Geschäftsentwicklung. Darüber hinaus erfolgte ein Abbau der kurzfristigen Finanzschulden um 406 Mio €. Die Abnahme der kurzfristigen sonstigen nicht finanziellen Verbindlichkeiten um 452 Mio € resultierte hauptsächlich aus einem Abbau der Verbindlichkeiten gegenüber der Belegschaft sowie aus der Ausübung der Put-Option durch „One Equity Partner (OEP)“ im Zusammenhang mit dem Erwerb des 25%igen Restanteils seitens ThyssenKrupp an der ThyssenKrupp Marine Systems AG.

ZAHLEN UND FAKTEN

Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung/-Kapitalflussrechnung

Periodenfehlbetrag und negatives Ergebnis je Aktie

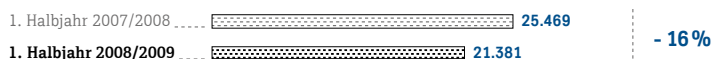
Die Geschäftsentwicklung von ThyssenKrupp war im Berichtszeitraum (1. Geschäftshalbjahr 2008/2009) erheblich geprägt von der weltweiten Rezession. Umsatz und Auftragseingang tendierten deutlich schwächer als in der vergleichbaren Vorperiode. Insbesondere das 2. Geschäftsjahresquartal wies hohe Rückgänge auf. So verminderte sich der Auftragseingang im 1. Quartal 2008/2009 um 3 %, im 2. Quartal um weitere 46 %. Insgesamt akquirierte ThyssenKrupp im Berichtszeitraum neue Aufträge im Wert von 20,5 Mrd €, 25 % weniger als im Vorjahr. Der Konzernumsatz fiel im 1. Quartal um 6 %, im 2. Quartal um 25 %. Für das 1. Halbjahr 2008/2009 ergibt sich ein Umsatzrückgang um 16 % auf 21,4 Mrd €. Die Umsatzkosten verringerten sich im Berichtszeitraum um 11 % und

damit im Vergleich zur Umsatzentwicklung nur unterproportional; dies ist vor allem auf die niedriger bewerteten Vorräte zurückzuführen – was den umsatzbedingten Rückgang der übrigen Umsatzkosten zum Teil wieder aufhob. Das Bruttoergebnis vom Umsatz verminderte sich um 1.677 Mio € auf 2.684 Mio €, verbunden mit einer Verringerung der Umsatzmarge von 17 % auf 13 %. Die Vertriebs- und Verwaltungskosten sowie sonstigen betrieblichen Aufwendungen gingen um 2 % zurück, so dass sich (einschließlich sonstiger betrieblicher Erträge) ein betriebliches Ergebnis in Höhe von 3 Mio € ergab – nach 1.587 Mio € in der entsprechenden Vorperiode. Die Verschlechterung des Zinsergebnisses um 137 Mio € stand im Zusammenhang mit der erhöhten Netto-Finanzverschuldung.

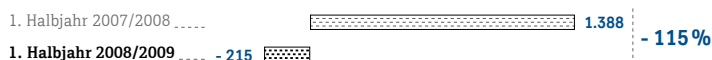
AUFTRAGSEINGANG in Mio €



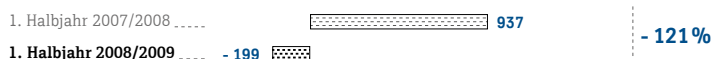
UMSATZ in Mio €



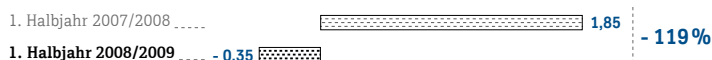
ERGEBNIS VOR STEUERN (EBT) in Mio €



PERIODENÜBERSCHUSS/-FEHLBETRAG in Mio €



ERGEBNIS JE AKTIE in €



OPERATING CASH-FLOW in Mio €



CASH-FLOW AUS INVESTITIONSTÄTIGKEIT in Mio €



CASH-FLOW AUS FINANZIERUNGSTÄTIGKEIT in Mio €



Für die Verbesserung des sonstigen Finanzergebnisses um 166 Mio € waren hauptsächlich verantwortlich verbesserte Kursergebnisse aus Finanztransaktionen sowie die erhöhte Aktivierung von Bauzeitinsen (insbesondere im Zusammenhang mit dem Stahlwerkbau in Brasilien). Somit ergab sich im Berichtszeitraum ein negatives Ergebnis vor Steuern (EBT) in Höhe von 215 Mio € nach einem Plus im Vorjahr in Höhe von 1.388 Mio €. Darin enthalten sind u.a. Vorlaufkosten für die neuen Werke in Brasilien und den USA in Höhe von 109 Mio €, Zuführungen zu den Restrukturierungsrückstellungen von 39 Mio € sowie Wertberichtigungen auf das Sachanlagevermögen bei Stainless und Technologies in Höhe von 76 Mio €. Daneben kam es zu Wertberichtigungen auf das Vorratsvermögen in Höhe von 239 Mio €, die im Wesentlichen auf die Segmente Stainless und Services entfielen. Nach Berücksichtigung der Steuern vom Einkommen und vom Ertrag ergab sich ein Periodenfehlbetrag von 199 Mio €, im entsprechenden Vorjahreszeitraum wurde ein Periodenüberschuss von 937 Mio € erzielt. Unter Einbezug der auf Anteile anderer Gesellschafter entfallenden Verluste verschlechterte sich das Ergebnis je Aktie für den Berichtszeitraum auf -0,35 €.

Investitionsprogramm solide finanziert

Aus der operativen Geschäftstätigkeit ergab sich im Berichtszeitraum ein Mittelzufluss in Höhe von 623 Mio €, nach 833 Mio € im entsprechenden Vorjahreszeitraum. Die Verschlechterung des Operating Cash-Flow, also des Kapitalflusses aus dem operativen Geschäft, um 210 Mio € resultierte vor allem aus einem um 1.341 Mio € geringeren Periodenüberschuss vor Ab- und Zuschreibungen sowie vor latenten Steuern. Der Kapitalabfluss aus Investitionstätigkeit erhöhte sich um 280 Mio € auf 2.063 Mio € in Folge der um 227 Mio € auf 1.916 Mio € gestiegenen Auszahlungen für Investitionen in Sachanlagen. Der Free Cash-Flow, das heißt die Summe aus Operating Cash-Flow und Cash-Flow aus Investitionstätigkeit, verschlechterte sich im Vorjahresvergleich um 490 Mio € auf -1.440 Mio €. Der Mittelzufluss aus Finanzierungstätigkeit betrug im Berichtszeitraum 2.412 Mio € nach einem Mittelabfluss von 700 Mio € im entsprechenden Vorjahreszeitraum. Ursache hierfür waren insbesondere die um 2.644 Mio € erhöhte Aufnahme von Brutto-Finanzschulden sowie der gegenüber dem Vorjahr wegfallende Effekt von Auszahlungen in Höhe von 523 Mio € für den Erwerb eigener Aktien.

SEGMENT STEEL

Auftragseingang halbiert

Kostensenkungsmaßnahmen können Ergebnisrückgang nur teilweise ausgleichen

1. HALBJAHR 2008/2009

AUFTRAGSEINGANG	UMSATZ	ERGEBNIS (EBT)	MITARBEITER
- 49 %	- 22 %	- 59 %	- 1 %
3.687 Mio €	5.330 Mio €	307 Mio €	40.071

2. QUARTAL 2008/2009

AUFTRAGSEINGANG	UMSATZ	ERGEBNIS (EBT)
- 59 %	- 34 %	- 86 %
1.651 Mio €	2.405 Mio €	56 Mio €



Coillager bei ThyssenKrupp Tailored Blanks; das Unternehmen fertigt maßgeschneiderte, lasergeschweißte Platinen für den automobilen Leichtbau

Die globale Wirtschaftskrise trifft das Segment Steel in voller Härte. Nach dem bereits schwachen Start in das Berichtsjahr hat sich die Geschäftslage im 2. Quartal weiter eingetrübt. Im gesamten Berichtszeitraum verringerte sich der wertmäßige Auftragseingang im Vorjahresvergleich um 49 % auf 3,7 Mrd €. Dies war vor allem Folge eines massiven Einbruchs der Bestellmengen um 63 %. Neben dem stark reduzierten Neugeschäft haben dazu auch Stornierungen und Minderungen bereits erteilter Aufträge beigetragen. Der Umsatz ging um 22 % auf 5,3 Mrd € zurück. Dazu hat insbesondere der Einbruch bei den Versandmengen um 34 % beigetragen, während sich der hohe Anteil des Kontraktgeschäfts am Gesamtvolumen noch stabilisierend auf das Erlösniveau auswirkte. Der Gewinn vor Steuern lag trotz Einleitung zusätzlicher Kostensenkungsprogramme mit 307 Mio € um 442 Mio € unter dem Vorjahresergebnis. Hauptgrund war der starke Rückgang der Versandmengen in allen Business Units. Steel musste in nahezu allen Produktionsstufen Beschäftigungsanpassungen vornehmen. Im März wurde der Hochofen 9 in Duisburg mit einer Tageskapazität von 4.500 t Roheisen als Reaktion auf die sich verschärfende Unterbeschäftigung stillgesetzt. Die drei weiteren Hochofen fahren im Minimalbetrieb. Bei der Beteiligung Hüttenwerke Krupp Mannesmann ist der Hochofen A bereits im Dezember 2008 außer Betrieb genommen worden. In den nachgeschalteten Verarbeitungslinien für Warmband sowie kaltgewalzte und beschichtete Flachprodukte war die Anzahl der Schichten schon ab November gekürzt worden. Auch bei einigen Tochtergesellschaften wurden erhebliche Beschäftigungsanpassungen erforderlich. Seit Januar 2009 wird im Segment Steel Kurzarbeit verfahren.

Geschäftseintrübung in allen Business Units

Die Business Unit Steelmaking verzeichnete durch das geringere Fremdgeschäft einen leichten Umsatzrückgang bei deutlich niedrigerem Gewinn.

Wegen des stark rückläufigen Versands ging der Umsatz der Business Unit Industry deutlich zurück. Die zum Teil katastrophale Marktlage in wichtigen Abnehmerbranchen wie der Kaltwalz- und Hausgeräteindustrie, dem Baugewerbe und bei Stahl-Service-Centern belastete massiv das Geschäft. Im Verlauf des Berichtszeitraums haben die Erlöse nachgegeben und der Gewinn war erheblich niedriger als im Vorjahr. Die eingeleiteten kurzfristigen Kostensenkungsmaßnahmen wirkten sich stabilisierend auf das Ergebnis aus. Das Geschäft mit Grobblech, das im 1. Quartal noch eine günstige Entwicklung zeigte, ist mittlerweile unter Druck geraten. Die europäischen Stahl-Service-Center verzeichneten massive Umsatzeinbußen, die durch rückläufige Mengen, aber auch durch niedrigere Erlöse verursacht wurden.

Vor dem Hintergrund der anhaltenden Krise in der Automobilindustrie haben sich Umsatz und Ergebnis in der Business Unit Auto stark verringert. Die Division Auto, auf die mehr als 80 % des Umsatzes der Business Unit Auto entfällt, war besonders stark von dem verschlechterten Abrufverhalten der Kunden betroffen. Auch Tailored Blanks litt unter der Rezession in der Automobilindustrie. Das gilt auch bei Metal Forming, wo der Umsatz, insbesondere bei den ausländischen Tochtergesellschaften, kräftig zurückging.

Der Umsatz der Business Unit Processing gab insgesamt nach, wobei das Geschäft in den einzelnen Bereichen sehr unterschiedlich verlief. Die erreichten Kostensenkungen konnten auch hier den marktbedingten Ergebnisrückgang nur teilweise ausgleichen. Während Tinplate den Umsatz gegenüber Vorjahr nochmals ausweiten konnte, war das Geschäft bei Medium-wide Strip wegen der starken Abhängigkeit von der Automobilzuliefer- und Kaltwalzindustrie deutlich schwieriger. Auch im Bereich GO-Electrical Steel waren die letzten Monate von verminderten Absatzmengen geprägt.

SEGMENT STAINLESS

Drastischer Nachfrage- und Ergebniseinbruch

Wirtschaftskrise lässt Nachfrage nach Edelstahlprodukten massiv zurückgehen

Auf Grund des drastisch verschlechterten Marktumfeldes verzeichnete ThyssenKrupp Stainless im 1. Halbjahr 2008/2009 einen Rückgang der mengenmäßigen Auftragseingänge um 603.000 t oder 46 %. Wegen der gesunkenen Erlöse fielen die wertmäßigen Auftragseingänge sogar um 2,4 Mrd € oder 57 %. Die Gesamtlieferungen lagen im Berichtszeitraum bei 793.000 t und damit 34 % unter Vorjahresniveau. Vor allem die Lieferungen von Rostfrei-Kaltband und Rostfrei-Warmband gingen zurück. Der Versand von Titan legte dagegen im Vergleich zum Vorjahr leicht zu, während er bei Nickellegierungen nachgab. Insgesamt ließen die reduzierten Versandmengen sowie niedrigere Basispreise und Legierungszuschläge den Umsatz im 1. Halbjahr 2008/2009 um 43 % auf 2,2 Mrd € abnehmen. Stainless musste im Vergleich zum Vorjahr einen signifikanten Ergebniseinbruch um 615 Mio auf -622 Mio € hinnehmen. Ausschlaggebend für den Ergebnisabsturz war ein in diesem Ausmaß bisher unbekannter drastischer Nachfrageeinbruch in allen für Edelstahl wichtigen Kundensegmenten – ausgelöst durch den Verfall der Rohstoffpreise und verstärkt durch die Auswirkungen der Finanz- und Wirtschaftskrise. Dies führte zu einer zunehmenden Unterauslastung der Kapazitäten aller Rostfrei-Flach-Hersteller mit der Folge drastischer Produktionsanpassungen. In diesem insgesamt rezessiven Marktumfeld gaben die Basispreise weiter nach und verschärften die Verlustsituation. Stainless hat auf die angespannte Ertragslage umgehend mit ergebnis- und liquiditätsverbessernden Maßnahmenprogrammen reagiert. Diese umfassen eine deutliche Kostensenkung und -flexibilisierung, ein optimiertes Bestandsmanagement sowie die zeitliche Verschiebung bzw. Streckung investiver Maßnahmen.

Kundennachfrage aus Schlüsselbranchen rückläufig

Die Situation bei ThyssenKrupp Nirosta war im Berichtszeitraum, wie bei den übrigen Rostfrei-Gesellschaften der Gruppe, durch die zunehmend schwächere Nachfrage im Handelsbereich sowie ein geringeres Endkundenge-

schäft geprägt. Auch bei der italienischen Business Unit ThyssenKrupp Acciai Speciali Terni machte sich im 1. Geschäftshalbjahr die rückläufige Nachfrage nach RSH-Erzeugnissen zunehmend bemerkbar. In beiden Gesellschaften wurde die Produktion erheblich zurückgenommen. Die Beschäftigungsanpassung erfolgt durch die Einführung von Kurzarbeit. ThyssenKrupp Titanium konnte wegen der schwachen Nachfrage aus Luftfahrt und Anlagenbau die Werkskapazitäten nicht auslasten. Der Umsatz gab wegen des deutlich gesunkenen Preisniveaus für Titanhalbzeuge nach. Die robuste Gewinnentwicklung im Bereich der Schmiedeaktivitäten und die eingeleiteten Kostensenkungsprogramme konnten jedoch den Ergebniseinbruch nicht abfedern.

Bei ThyssenKrupp Mexinox fielen der mengenmäßige Auftragseingang sowie der Umsatz erheblich unter das Niveau des Vorjahreshalbjahres. Die Produktion wurde deutlich heruntergefahren. Die weiterhin rezessive Entwicklung auf dem us- und dem mexikanischen Markt sowie die durch den Rohstoffpreisverfall bedingten Bestandsabwertungen verursachten einen gravierenden Ergebnisrückgang. In einem von Überkapazitäten geprägten schwierigen Marktumfeld in China musste Shanghai Krupp Stainless einen beträchtlich niedrigeren mengenmäßigen Auftragseingang hinnehmen. Die Produktion wurde der extrem geringen Nachfrage angepasst. Auch der Umsatz lag drastisch unter dem Niveau des Vorjahres. Die Business Unit ThyssenKrupp Stainless International verzeichnete auf Grund der weltweit geringen Nachfrage sowohl bei den Auftragseingängen als auch beim Umsatz erhebliche Einbußen. Auch im Bereich Nickellegierungen von ThyssenKrupp VDM sanken Auftragseingang und Umsatz unter das Niveau des Vorjahres. Die Kunden aus dem Anlagenbau, der Öl-, Gas- und chemischen Industrie, aber auch aus dem Luftfahrtbereich und dem Automotive-Sektor haben nur noch sehr zurückhaltend geordert.



Der neue Elektronenstrahl-Ofen verdoppelt die Gesamtschmelzkapazität von ThyssenKrupp Titanium auf 10.000 t pro Jahr

1. HALBJAHR 2008/2009

AUFTRAGSEINGANG	UMSATZ	ERGEBNIS (EBT)	MITARBEITER
- 57 %	- 43 %	- 615 Mio €	+ 0,3 %
1.785 Mio €	2.161 Mio €	- 622 Mio €	12.079

2. QUARTAL 2008/2009

AUFTRAGSEINGANG	UMSATZ	ERGEBNIS (EBT)
- 59 %	- 49 %	- 411 Mio €
819 Mio €	988 Mio €	- 373 Mio €

SEGMENT TECHNOLOGIES

Anlagenbau mit stabilem Ergebnisniveau

Nachfragerückgänge und Auftragsstornierungen im Investitionsgüterbereich belasten Geschäftsentwicklung

1. HALBJAHR 2008/2009

AUFTRAGSEINGANG	UMSATZ	ERGEBNIS (EBT)	MITARBEITER
+ 5 %	- 5 %	- 84 %	- 5 %
6.620 Mio €	5.577 Mio €	59 Mio €	50.978

2. QUARTAL 2008/2009

AUFTRAGSEINGANG	UMSATZ	ERGEBNIS (EBT)
- 45 %	- 12 %	- 291 Mio €
1.723 Mio €	2.656 Mio €	- 105 Mio €

ThyssenKrupp Technologies erzielte im 1. Halbjahr des Geschäftsjahres 2008/2009 dank des guten Auftragseingangs von Plant Technology im 1. Quartal sowie der Akquirierung von Großaufträgen bei Marine Systems ein Auftragsplus von 5 %. Im 2. Quartal zeigten sich jedoch auch im Anlagenbau Unsicherheiten und Verzögerungen bei Investitionsentscheidungen der Kunden, die u.a. aus den finanziellen Engpässen im Bankenbereich, dem Verfall der Rohstoffpreise und den generellen Unsicherheiten im Markt resultierten. Die Nachfrage im Automobilzuliefer- und Baumaschinengeschäft ist im 2. Quartal 2008/2009 gegenüber dem Vorjahreszeitraum um mehr als 40 % eingebrochen. Der Auftragsbestand von rund 17 Mrd € zum 31. März 2009 stammt hauptsächlich aus dem längerfristigen Projektgeschäft und sichert hier zukünftige Umsätze. Wegen deutlich höherer Umsatzrealisierungen aus dem Auftragsbestand bei Plant Technology lag der Umsatz des Segments mit 5,6 Mrd € im 1. Halbjahr trotz starker Rückgänge im Automobilzuliefer- und Baumaschinengeschäft sowie Portfolioveränderungen nur leicht unter dem Vorjahresniveau. Im 1. Halbjahr erzielte Technologies einen Gewinn von 59 Mio €, der deutlich unter dem Niveau des Vorjahreszeitraums lag, da im 2. Quartal beträchtliche Belastungen bei Marine Systems verkraftet werden mussten. Hinzu kamen stark rückläufige Umsätze im Automobilzuliefer- und Baumaschinengeschäft sowie erhebliche Restrukturierungsaufwendungen. Hauptergebnisträger war Plant Technology.

Anlagenbau stemmt sich gegen den Trend

Die Auftragsentwicklung im Spezial- und Großanlagenbau von Plant Technology war im 1. Halbjahr 2008/2009 trotz eines schwächeren 2. Quartals insgesamt erfreulich. Der Zementanlagenbau und fördertechnische Anlagen übertrafen hinsichtlich des Auftragseingangs im 1. Geschäftsquartal das entsprechende Vorjahresniveau. Der hohe Gewinn des Vorjahreszeitraums wurde nochmals gesteigert. Mit Großaufträgen für den U-Boot-Bau konnte



ThyssenKrupp System Engineering – Qualitätssicherung im Werkzeugbau

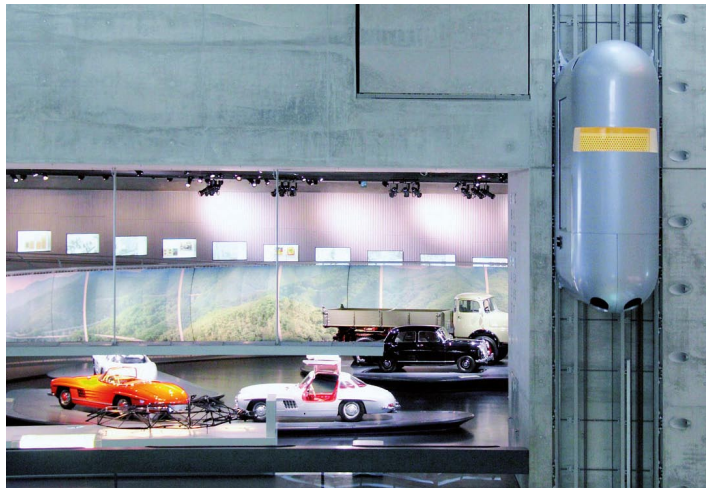
Marine Systems den Auftragseingang im 1. Halbjahr erheblich ausweiten. Im zivilen Schiffbau wurde das Auftragsniveau des Vorjahres dagegen nicht erreicht – vor allem wegen eines geringeren Auftragsvolumens bei Yachten, eines sich abschwächenden Reparatur- und Servicegeschäfts im 2. Quartal sowie wegen Auftragsstornierungen im Containerschiffbau. Der Umsatz von Marine Systems erreichte annähernd das Vorjahresniveau, wobei Anstiege im Marineschiffbau Rückgänge im zivilen Schiffbau nicht ganz kompensieren konnten. Marine Systems wies im 1. Halbjahr einen deutlichen Verlust aus.

Die Business Unit Mechanical Components konnte im 1. Halbjahr das Auftragseingangsniveau des Vorjahres nicht erreichen. Grund hierfür war der Nachfrageeinbruch im Automobilzuliefer- und Baumaschinengeschäft. Auch der Umsatz lag deutlich unter dem Wert des Vorjahres, ebenso wie der Gewinn, der wegen starker Umsatzrückgänge, Restrukturierungsaufwendungen und des wegfallenden Ertrags aus einer Unternehmensveräußerung erheblich unter dem Niveau des Vorjahres lag. Die Business Unit Automotive Solutions liefert innovative Systemlösungen für die Automobilindustrie in den Anwendungsfeldern Lenkungen, Dämpfer, Karosserierohbau, Karosserie- und Fahrwerksteile sowie Montagesysteme für Motoren, Getriebe und Achsen. Der weltweite Nachfrageeinbruch in der Automobilindustrie führte zu einem geringeren Auftragseingang und Umsatz. Besonders stark war der Umsatzrückgang im Geschäft mit Lenkungen, Dämpfern und Federn. System Engineering als Anlagenbauer für die Automobilindustrie dagegen konnte im Berichtszeitraum höhere Umsätze aus dem Auftragsbestand realisieren. Die Business Unit geriet aber wegen des Nachfragerückgangs im 1. Halbjahr deutlich in die Verlustzone. Transrapid erwirtschaftete einen geringeren Umsatz. Restrukturierungsaufwendungen zur Kapazitätsanpassung führten bei einem ausgeglichenen Ergebnis im 2. Quartal zu einem leichten Verlust im 1. Halbjahr.

SEGMENT ELEVATOR

Deutliches Wachstum

Umsatz und Ergebnis erheblich gesteigert



Kundengerechte Aufzüge gewinnen immer mehr an Bedeutung – wie hier im Mercedes-Benz-Museum

ThyssenKrupp Elevator hat im 1. Halbjahr des Berichtsjahres seine positive Entwicklung weiter fortgesetzt. Der Auftragseingang konnte zwar als Folge der Wirtschafts- und Finanzkrise und des damit verbundenen Marktrückgangs im Neuanlagengeschäft das hohe Niveau des Vorjahreszeitraums nicht ganz erreichen; er ging um 6 % auf 2,8 Mrd € zurück. Hingegen profitierte der Umsatz von den hohen Auftragseingängen des Vorjahres und nahm um 12 % auf 2,6 Mrd € zu. Auch das Ergebnis konnte im Vergleich zum Vorjahreszeitraum beachtlich gesteigert werden: Es verbesserte sich um 93 Mio € auf 302 Mio €.

Positive Entwicklung in allen Business Units

Die Business Unit Central/Eastern/Northern Europe verzeichnete im Vergleich zum Vorjahr einen Rückgang des Auftragseingangs. Ursache hierfür war das schwierige Marktumfeld im Neuanlagengeschäft, insbesondere bei den britischen Aktivitäten. Der Umsatz profitierte von den hohen Auftragseingängen des Vorjahres und nahm deutlich zu. Der Gewinn lag leicht über dem Niveau des Vorjahres.

Die Business Unit Southern Europe/Africa/Middle East konnte den Auftragseingang im 1. Halbjahr 2008/2009 im Vergleich zum Vorjahreszeitraum leicht ausbauen. Insbesondere die Aktivitäten in den Golfstaaten und in Portugal verzeichneten deutliche Zuwächse. Der Umsatz blieb aber wegen des schwachen Neuanlagenmarkts in Spanien leicht hinter dem Niveau des Vorjahres zurück. Umsatzzuwächse wurden hauptsächlich in der Golfregion erzielt. Das Ergebnis lag vor allem dank einer stabilen Ergebnisentwicklung bei den spanischen und portugiesischen Aktivitäten knapp über dem Vorjahresniveau.

In der Business Unit Americas blieb der Auftragseingang trotz positiver Wechselkurseffekte unter dem hohen Vorjahreswert. Gerade in Nordamerika

1. HALBJAHR 2008/2009

AUFTRAGSEINGANG	UMSATZ	ERGEBNIS (EBT)	MITARBEITER
- 6 %	+ 12 %	+ 45 %	+ 6 %
2.751 Mio €	2.636 Mio €	302 Mio €	43.306

2. QUARTAL 2008/2009

AUFTRAGSEINGANG	UMSATZ	ERGEBNIS (EBT)
- 19 %	+ 11 %	+ 62 %
1.189 Mio €	1.293 Mio €	146 Mio €

waren die Rückgänge als negative Folge der Wirtschafts- und Finanzkrise spürbar und konnten auch nicht durch die positive Entwicklung bei den südamerikanischen Aktivitäten kompensiert werden. Der Umsatz lag demgegenüber erheblich über dem Vorjahreswert. Hierzu trugen insbesondere die us-amerikanischen Aktivitäten bei, die vom hohen Auftragsbestand des Vorjahres profitierten. Der Gewinn übertraf erneut sehr deutlich das Niveau des Vorjahres.

Die Business Unit Asia/Pacific weitete ihren Auftragseingang im Vergleich zum Vorjahreshalbjahr leicht und ihren Umsatz spürbar aus. Der Anstieg beim Auftragseingang war maßgeblich auf die koreanischen und chinesischen Aktivitäten zurückzuführen. Der starke Umsatzzuwachs resultierte insbesondere aus dem chinesischen und australischen Geschäft, das von einem sehr hohen Auftragsbestand profitierte. Im Gegensatz zum Vorjahr wurde im Berichtszeitraum ein leichter Gewinn erzielt; die Ergebnissteigerung wurde durch Verbesserungen in allen Regionen erreicht.

Die Business Unit Escalators/Passenger Boarding Bridges baute ihr Geschäftsvolumen im Vergleich zum Vorjahreszeitraum erheblich aus. Sowohl die Fahrtreppen- als auch die Fluggastbrückenaktivitäten konnten ihren Auftragseingang und Umsatz beträchtlich steigern. Nach einem negativen Ergebnis im Vorjahr erzielte die Business Unit im Berichtszeitraum einen Gewinn.

Die Business Unit Accessibility setzte ihren stetigen Wachstumskurs erfolgreich fort. In Europa wurde das Geschäftsvolumen deutlich ausgeweitet; gleiches gilt auch für die USA, dort allerdings nur wegen des Erwerbs von The National Wheel-O-Vator in 2008. Das Ergebnis entwickelte sich sehr positiv. Dieser Trend wurde allein durch die europäischen Aktivitäten getragen; die amerikanischen Aktivitäten verzeichneten dagegen ein negatives Ergebnis.

SEGMENT SERVICES

Wertberichtigungen erforderlich

Uneinheitlicher Geschäftsverlauf in den einzelnen Business Units

Das Segment Services erzielte im 1. Halbjahr 2008/2009 einen Umsatz von 6,6 Mrd €, 18 % weniger als im Vergleichszeitraum des Vorjahres. Die Nachfrage nach Roh- und Werkstoffen ist im Verlauf des Berichtsjahres weiter stark gesunken. Auch der Preisverfall hat sich bei nahezu allen Produkten verstärkt fortgesetzt. Damit beliefen sich die Wertberichtigungen im Vorratsvermögen zum 31. März 2009 auf 45 Mio €. Die massiven Ergebniseinbußen im Rohstoff- und Werkstoffgeschäft konnten durch die Gewinne der übrigen Bereiche nicht ausgeglichen werden, so dass das Segment mit einem Verlust von 48 Mio € das vergleichbare Vorjahresergebnis um 315 Mio € verfehlte. Die Kostensenkungsmaßnahmen wurden in allen Business Units und auf allen Ebenen des Segments verstärkt fortgesetzt.

Roh- und Werkstoffgeschäft durch Nachfrage- und Preisrückgang belastet

Produktionskürzungen, Kurzarbeit, Betriebsstillstände und verlängerte Ferien sowie ein systematischer weiterer Lagerabbau kennzeichneten die Marktsituation weltweit bei nahezu allen Kunden der Business Unit Materials Services International. Mit Ausnahme des Bereichs Aerospace verzeichnete Materials Services International gegenüber dem Vorjahr ein deutliches Umsatzminus. Dies galt in gleichem Umfang für Deutschland sowie West- und Osteuropa; noch deutlicher waren die Einbußen in Südamerika und Asien. Der Nachfragerückgang wurde von einem weiteren massiven Preisverfall begleitet, der Walz- und Edelstahl, aber zunehmend auch NE-Metalle und Rohre betraf. Unverändert schwach entwickelte sich auch das Kunststoffgeschäft, da die Bestellungen aus der Industrie und dem Bausektor spürbar zurückgingen. Die Preisentwicklung blieb über das gesamte Sortiment hinweg völlig unbefriedigend und machte zum Halbjahresstichtag massive Abwertungen der Vorräte notwendig. Dadurch schloss Materials Services International den Berichtszeitraum mit einem deutlichen Verlust ab.

Die Rezession in Nordamerika und der damit verbundene Nachfrage- und Preisrückgang bei Qualitäts- und Edelstahl sowie NE-Metallen haben sich weiter fortgesetzt. Insgesamt fiel der Umsatzrückgang der Business Unit Materials Services North America trotz der günstigeren Euro/US-Dollar-Relation noch stärker aus als in der übrigen Welt. Auch die Ergebnissituation hat sich weiter verschlechtert; die Business Unit verzeichnete einen nennenswerten Verlust.

Die Business Unit Industrial Services hat im 1. Halbjahr 2008/2009 das Umsatzniveau des Vorjahres leicht überschritten. Während das Geschäft insbesondere mit der Automobilindustrie stark zurückging, konnten die Gerüstdienstleistungen in Nordamerika, vor allem durch ein Großprojekt zur Energiegewinnung in Kanada, ausgeweitet werden. Gut entwickelte sich auch das übrige Dienstleistungsgeschäft mit der Energiewirtschaft und der Petrochemie. Auf Grund des massiven Rückgangs bei den Dienstleistungsaktivitäten für den Automobilbau hat Industrial Services den Vorjahresgewinn nicht wieder erreicht, schloss aber deutlich positiv ab.

Die Business Unit Special Products – im 1. Geschäftsjahresquartal noch über dem Vorjahresumsatz – litt im weiteren Verlauf des 1. Halbjahres unter dem starken Einbruch und dem drastischen Preisverfall im Rohstoffgeschäft und erreichte nicht den Umsatz des Vorjahreszeitraums. Im Walzstahl- und Rohrbereich konnten noch größere Projekte abgerechnet werden, so dass der Umsatz leicht über dem Vorjahr lag. Gleiches gilt für die Bau- und Gleistechnik. Der dieser Business Unit neu zugeordnete Dienstleistungsbereich erreichte in etwa wieder das Niveau des Vorjahres. Hierbei wurde der Umsatzrückgang der Stahlwerksdienstleistungen im Inland weitgehend durch die brasilianischen Aktivitäten ausgeglichen. Die Business Unit erwirtschaftete den größten Gewinnbeitrag des Segments; allerdings konnten die übrigen Aktivitäten den Ergebnisrückgang im Rohstoffgeschäft nicht aufwiegen.

1. HALBJAHR 2008/2009

AUFTRAGSEINGANG	UMSATZ	ERGEBNIS (EBT)	MITARBEITER
- 24 %	- 18 %	- 315 Mio €	- 4 %
6.260 Mio €	6.629 Mio €	- 48 Mio €	44.512

2. QUARTAL 2008/2009

AUFTRAGSEINGANG	UMSATZ	ERGEBNIS (EBT)
- 42 %	- 31 %	- 213 Mio €
2.514 Mio €	2.903 Mio €	- 78 Mio €



Komplexe Werkstoffdienstleistungen für die Flugzeugindustrie

AKTUELLES

Strukturelle Neuordnung des Konzerns

Stärkere Fokussierung der Geschäftstätigkeit

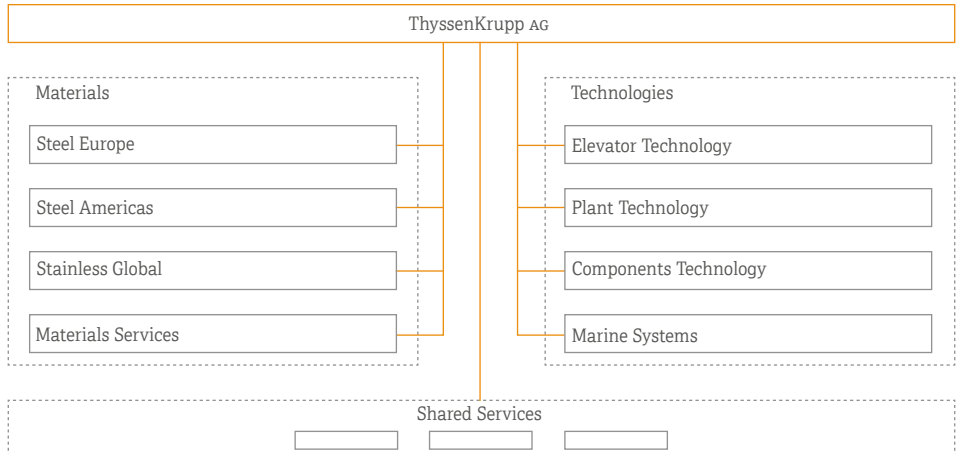
Der Aufsichtsrat der ThyssenKrupp AG hatte in seiner außerordentlichen Sitzung am 27. März 2009 ein Konzept zur strukturellen Neuordnung des Konzerns beschlossen. Seit dieser Sitzung hat sich die gesamtwirtschaftliche Situation weiter deutlich verschlechtert. Dies macht weitergehende Anstrengungen erforderlich. Von daher hat der Vorstand der ThyssenKrupp AG das ursprüngliche Konzept weiterentwickelt. In Ergänzung und Bestätigung des Aufsichtsratsbeschlusses vom 27. März 2009 hat der Aufsichtsrat am 13. Mai 2009 dem Gesamtkonzept der neuen Konzernstruktur auf Basis des integrierten Modells mit acht neuen Business Areas zugestimmt.

Der Konzern wird künftig von einer starken Zentrale effizient geführt und gesteuert. Die Konzernaktivitäten werden in den acht Business Areas Steel Europe, Steel Americas, Stainless Global, Materials Services sowie Elevator Technology, Plant Technology, Components Technology und Marine Systems zusammengefasst, die direkt an die ThyssenKrupp AG angebunden werden.

Der Konzern wird damit in Zukunft operativ dezentraler und strategisch zentraler geführt. Operativ dezentraler, weil die verantwortlichen Business Areas und Operating Units nun direkt ohne Zwischenebene an die Konzernleitung berichten; strategisch zentraler, weil durch Wegfall der Segment-Zwischenebene der direkte Dialog möglich ist.

Ziel der strukturellen Neuordnung sind eine stärkere Fokussierung der Geschäftstätigkeit sowie schlankere und effizientere Strukturen, um schneller und marktnäher agieren und operative sowie strategische Maßnahmen unmittelbarer umsetzen zu können. ThyssenKrupp wird „schlanker, schneller und besser“ und der Konzern strategisch auf seine zwei Kompetenzfelder (Divisions) „Materials“ und „Technologies“ ausgerichtet werden. ThyssenKrupp will die gegenwärtige Krise als Chance nutzen, um eine langfristige Unternehmenssicherung und damit auch eine langfristige Arbeitsplatzsicherung zu erreichen. „Schlanker“ bedeutet weniger Ebenen, weniger Verwaltung und damit weniger Bürokratie. Das hat eine nachhal-

STRUKTURELLE NEUORDNUNG



tige Reduktion der Kosten zur Folge. „Schneller“ meint die direktere und unmittelbarere Führung der Geschäftsaktivitäten durch den Konzernvorstand. „Besser“ heißt, der Konzernvorstand kann schneller und flexibler entscheiden und korrigieren.

Die neue Struktur sichert eine größere Nähe des Konzernvorstands zum operativen Geschäft. Sie schafft intern und extern mehr Transparenz und ermöglicht schnellere und bessere Entscheidungen. Verwaltungsaufwand und -kapazitäten werden durch diese Bündelung deutlich reduziert. Als inhaltliche Klammern beschreiben die Divisions „Materials“ und „Technologies“ die strategische Ausrichtung der jeweils vier Business Areas und markieren die Kompetenzfelder des Konzerns.

Die vier Business Areas Steel Europe, Steel Americas, Stainless Global und Material Services bündeln und stärken den Ausbau der Werkstoffkompetenz und Werkstoffdienstleistungen entlang der Wertschöpfungskette – Einkauf, Produktion, Vertrieb und Dienstleistungen.

Die Business Areas Elevator Technology, Plant Technology, Components Technology und Marine

Systems bündeln und stärken die Technologiekompetenz auf dem Gebiet der globalen Megatrends. Darüber hinaus werden konzernweit Verwaltungsdienstleistungen in einer neuen Einheit Shared Services gebündelt.

Die wesentlichen Elemente der neuen Konzernstruktur sind:

- Konzernvorstand: Er ist gesamtverantwortlich für alle Corporate Center Functions und Business Areas sowie die Shared Services.
- Corporate Center Functions: Sie stehen allen Vorstandsmitgliedern zur strategischen Steuerung zur Verfügung.
- Divisions: Sie bilden eine inhaltliche Klammer um die Business Areas. Jeweils ein Konzernvorstand steuert die vier Business Areas einer Division. Die Divisions verfügen über keine eigenen Stäbe und Kapazitäten.
- Business Areas: Der zuständige Bereichsvorstand einer Business Area führt die zugehörigen Operating Units. Er ist Ansprechpartner des Konzernvorstands und vertritt die Operating Units.
- Operating Units: Sie sind zuständig für das laufende Geschäft und das unmittelbare Business Development.

- **Shared Services:** Die Einheit Shared Services bündelt und erbringt konzernweit Verwaltungsleistungen, die nicht das Kerngeschäft betreffen.

In der neuen Struktur bleibt ThyssenKrupp ein integrierter Werkstoff- und Technologiekonzern und ein wertorientiertes Konglomerat. Die diversifizierte Aufstellung ist eine Stärke von ThyssenKrupp und daran soll unverrückbar festgehalten werden. Durch den Umbau werden gerade die dezentralen Einheiten gestärkt, weil sie durch das Entfallen der Zwischenholdings stärker an die Zentrale heranrücken. Damit können sie schneller Entscheidungen des Vorstands herbeiführen und sind damit wesentlich flexibler und unternehmerischer ausgerichtet. Das bedeutet: Der Konzern wird zukünftig operativ deutlich dezentraler geführt als bisher.

Aus der strukturellen Neuordnung des Konzerns, die bis zum Beginn des neuen Geschäftsjahres am 1. Oktober 2009 rechtlich und organisatorisch umgesetzt werden soll, werden zusätzliche nachhaltige Kosteneinsparungen von bis zu 500 Mio €

pro Jahr erwartet. Das Einsparvolumen setzt sich zu etwa gleichen Teilen aus Sach- und Personalkosten zusammen.

Zur Bewältigung der Krise setzt ThyssenKrupp im laufenden Geschäftsjahr ein umfangreiches Maßnahmenpaket zur Kostensenkung um. Über das konzernweite Programm ThyssenKrupp PLuS wurde bereits in der Ausgabe 12 von #750.000 kompakt berichtet.

Für das laufende Geschäftsjahr sind dadurch über 1 Mrd € ergebnisverbessernde Maßnahmen identifiziert und auf den Weg gebracht. Dazu gehören die konsequente Reduktion des Net Working Capital, die Senkung der Ausgaben in Produktion und Verwaltung sowie Optimierungen bei Beschaffung und Vertrieb. Diese Maßnahmen werden entscheidend dazu beitragen, die künftige Ertragskraft des Konzerns erheblich zu stärken. Weiterhin wird durch zielgerichtete Anpassungen des Umlaufvermögens die Kapitalbindung signifikant reduziert. Zusätzlich werden Maßnahmen zur Reduktion bzw. Verschiebung des Investitionsprogramms umgesetzt.

Personelle Anpassungen

Die strukturelle Neuordnung führt zu personellen Anpassungen in den Verwaltungen und auch im Vorstand der ThyssenKrupp AG. Zum 31. März 2009 schieden Jürgen H. Fechter und Dr. Karl-Ulrich Köhler in gegenseitigem Einvernehmen aus dem Vorstand aus. Sie stehen dem Unternehmen weiter beratend zur Verfügung.

Das Ressort von Dr. Wolfram Mörsdorf, dessen Bestellung planmäßig am 14. April 2009 endete, wurde nicht neu besetzt. Dr. Ulrich Middelman, stellvertretender Vorsitzender des Vorstands der ThyssenKrupp AG, konzentriert sich seit dem 1. April 2009 bis zu seinem Ausscheiden mit Ablauf der Hauptversammlung am 21. Januar 2010 auf die Umsetzung der strukturellen Neuordnung und auf das Konzernprogramm ThyssenKrupp PLuS.

Dr. Alan Hippe ist seit dem 1. April 2009 Finanzvorstand der ThyssenKrupp AG. Edwin Eichler führt die Segmente Steel, Stainless sowie Services, künftig „Materials“. Dr. Olaf Berlien leitet die Segmente Technologies sowie Elevator, künftig „Technologies“.

DR. ALAN HIPPE



Mitglied des Vorstands der ThyssenKrupp AG

Persönliche Angaben

Jahrgang 1967, Studium der Betriebswirtschaftslehre an den Universitäten Mannheim und Toulon, 1996 Promotion.

Beruflicher Werdegang

Von 1993 bis 1996 war Dr. Alan Hippe wissenschaftlicher Mitarbeiter an der Universität Mainz und Lehrassistent an der Universität Mannheim. Anschließend leitete er von 1996 bis 1998 den Bereich Konzerncontrolling und IV-Systeme der AVECO Holding AG, Frankfurt am Main, ehe er 1998 zur Fraport AG, Frankfurt am Main, wechselte und dort den Bereich Controlling, Finanzen und Rechnungswesen leitete. Von Juni 2002 bis Februar 2009 war Dr. Hippe Mitglied des Vorstands der Continental AG, Hannover, und

verantwortete als Finanzvorstand die Bereiche Finanzen, Controlling und Recht. Im August 2008 erfolgte die Ernennung zum stellvertretenden Vorstandsvorsitzenden des Continental Konzerns. Zusätzlich war er seit Mai 2005 President von Continental Tire of North America, seit April 2008 Leiter des Pkw-Reifengeschäftes weltweit und seit Oktober 2008 Leiter des Bereichs Conti Rubber.

Seit April 2009 ist Dr. Alan Hippe Mitglied des Vorstands der ThyssenKrupp AG und verantwortet die Ressorts Controlling, Mergers and Acquisitions, Corporate Finance, Investor Relations, Accounting and Financial Reporting, Taxes and Customs und Materials Management.

10 JAHRE THYSSENKRUPP

Zusammengewachsen und stark zusammen gewachsen

Mit vereinter Tradition zum globalen Erfolg



Abschluss der Fusion. Kernstück des Verschmelzungsvertrages bildeten die Umtauschverhältnisse der Aktien beider Gesellschaften in Aktien der neu gegründeten ThyssenKrupp AG. Beide Vorstandsvorsitzende (Dr. Ekkehard D. Schulz und Dr. Gerhard Cromme) unterzeichneten Mitte Oktober 1998.

Die heutige ThyssenKrupp AG wurde am 17. März 1999 in das Handelsregister Düsseldorf eingetragen. Mit dieser Eintragung verschmolzen die Thyssen AG und die Fried. Krupp AG Hoesch-Krupp zu einem Unternehmen. Seitdem gestalten Thyssen und Krupp ihre Zukunft gemeinsam. In einer gleichberechtigten Partnerschaft entstand ein Unternehmen, das mit seinen Kerngeschäftsfeldern international in der Top-Liga spielt.

Nur 18 Monate hatten zwischen Aufnahme der Fusionsgespräche und Eintragung der ThyssenKrupp AG ins Handelsregister gelegen. In dieser Zeit wurden Chancen und Synergiepotenziale ausgelotet, eine neue Unternehmensstruktur entworfen und ein gemeinsamer Verschmelzungsbericht erstellt.

Bereits im September 1997 waren die Gespräche über eine Gesamtfusion beider Konzerne aufgenommen worden. Im Januar 1998 nahmen die Aufsichtsräte von Thyssen und Krupp das von beiden Vorständen erarbeitete Fusionskonzept grundsätzlich zustimmend zur Kenntnis und beauftragten diese, die Fusion nach Klärung der offenen Fragen zu einem positiven Ende zu führen.

In der ersten gemeinsamen Pressekonferenz im Februar 1998 stellten beide Vorstände das industrielle Konzept für ThyssenKrupp der Öffentlichkeit vor. Im Juni 1998 billigte die Europäische Kommission die Fusion. Im Oktober 1998 wurden der Verschmelzungsvertrag beurkundet, der Verschmelzungsbericht unterzeichnet und der Prüfungsbericht des gerichtlich bestellten Verschmelzungsprüfers vorgelegt sowie die Öffentlichkeit in einer gemeinsamen Pressekonferenz unterrichtet.

Am 30. November 1998 fand die außerordentliche Hauptversammlung der Fried. Krupp AG Hoesch-Krupp in Essen statt, um über die vorgeschlagene Verschmelzung von Thyssen und Krupp durch Neugründung der ThyssenKrupp AG zu beschließen. Der Verschmelzung stimmten die Aktionäre mit 99,97 % zu. Wenige Tage später, und zwar am 3. und 4. Dezember 1998, trafen sich die Aktionäre der Thyssen AG zu ihrer außerordentlichen Hauptversammlung in Duisburg, um ebenfalls über den Verschmelzungsvertrag zu entscheiden. Nach einem Hauptversammlungs-Marathon von insgesamt 23,5 Stunden wurde der Verschmelzung mit 96,77 % zugestimmt.

„Diese Fusion bedeutet für beide Häuser die konsequente Fortsetzung ihrer bisherigen Strategien. Sie bietet die einmalige Chance, die internationalen Marktpositionen schneller, effizienter und nachhaltiger auszubauen, als es jedem der Partner im Alleingang möglich wäre. Das Zusammenschlussvorhaben besticht durch seine industrielle Logik. Das industrielle Konzept ist auf die gemeinsamen Kernaktivitäten beider Konzerne zugeschnitten und konsequent auf Wertsteigerung ausgerichtet“, schrieben die beiden Vorstandsvorsitzenden, Dr. Gerhard Cromme und Dr. Ekkehard D. Schulz, 1999 in einem Brief an die Aktionäre. „ThyssenKrupp wird Vorteile für alle bringen: als weltweit kompetenter Partner für unsere Kunden, als lohnendes Investment für private und institutionelle Anleger sowie als attraktiver Arbeitgeber für unsere Mitarbeiter.“

Dabei war die Zusammenarbeit beider Unternehmen für „Insider“ nichts Neues: Seit den achtziger Jahren kooperierten Thyssen und Krupp bereits in Sachen Stahl und das mit wachsendem Erfolg. Anfang der neunziger Jahre, genauer 1994, schlossen die Krupp-Hoesch Stahl AG und die Thyssen Stahl AG Verhandlungen über ein Kooperationsvorhaben erfolgreich ab: In den Bereichen Rostfrei Flach, Verpackungsblech und Elektroblech wollten sie kooperieren und in gemeinsamen Gesellschaften zusammenarbeiten. 1995 entstanden schließlich drei Gemeinschaftsunternehmen. Für das Geschäftsfeld Edelstahl Flachprodukte gründeten die Stahlkonzerne Krupp-Hoesch Stahl und Thyssen Stahl mit Wirkung zum 1. Januar 1995 die Krupp Thyssen Nirosta GmbH (Thyssen Stahl AG 40 % und Krupp-Hoesch Stahl 60 % der Anteile). Ebenfalls mit wirtschaftlicher Wirkung zum 1. Januar 1995 nahm die EBG Elektroblech Bochum GmbH (Thyssen Stahl 79 %, Krupp-Hoesch Stahl 21 %) ihre Tätigkeit auf.

Schließlich brachten zum 1. Juli 1995 die Rasselstein AG, eine Thyssen-Beteiligung, ihren Weißblechbetrieb Andernach/Neuwied und die Krupp-Hoesch Stahl AG ihren Geschäftsbereich Verpackungsblech in Dortmund in die Rasselstein Hoesch GmbH (Rasselstein-Anteil 74,5 %) ein. Im

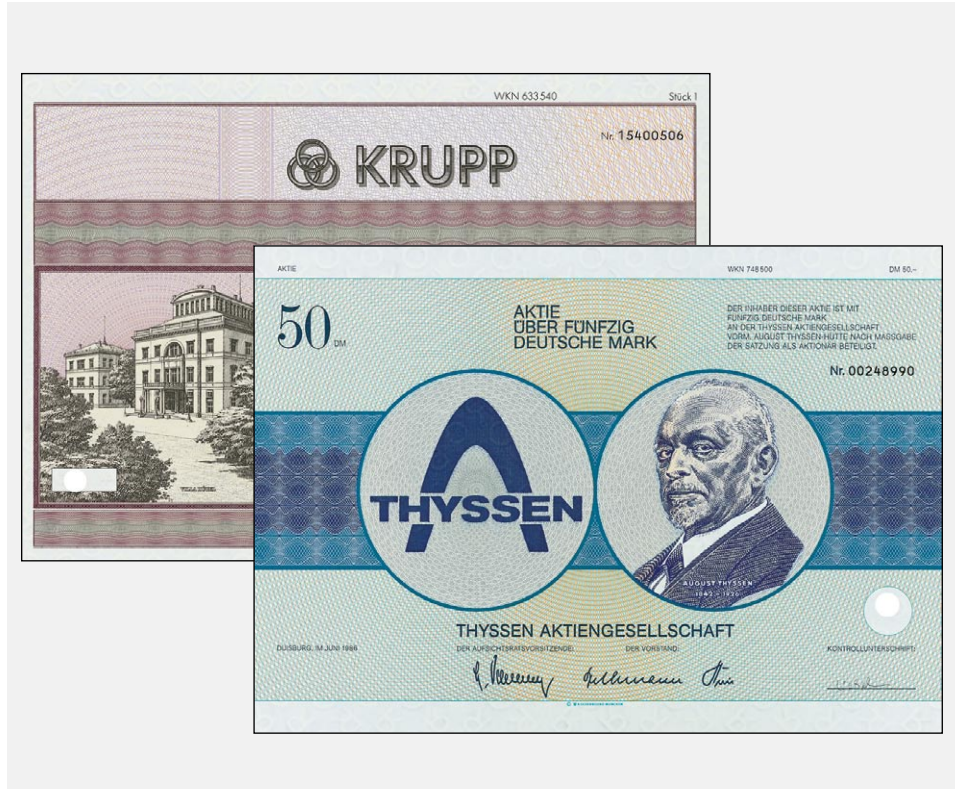
September 1997 folgte bereits die Fusion der beiden Stahlgesellschaften von Thyssen und Krupp.

ThyssenKrupp setzte von Anfang an auf eine globale Strategie. Der Aufsichtsrat des Unternehmens hatte im Dezember 1999 das entsprechende Strategiekonzept des Vorstands verabschiedet. Der Konzern wurde strategisch klar ausgerichtet und damit fit für die Globalisierung gemacht. Im Laufe der vergangenen zehn Jahre hat sich – wenn man das Geschäftsjahr 1998/1999 mit dem Geschäftsjahr 2007/2008 vergleicht – das Ergebnis vor Steuern verfünffacht, es verbesserte sich von 616 Mio € auf 3,128 Mrd €. Der Umsatz stieg von 32 Mrd € um 65 % auf 53 Mrd € und die Dividende sogar um über 80 % auf 1,30 €. Fast 200.000 Mitarbeiter arbeiten inzwischen an über 80 Standorten weltweit für den Konzern.

Die Zahlen belegen eindrucksvoll die erfolgreiche Entwicklung. Durch das kontinuierliche Portfoliomanagement wurden seit der Fusion Unternehmen, die nicht zum Kerngeschäft gehören, mit einem Umsatz von 9,5 Mrd € veräußert und – um die Kerngeschäfte auszubauen – Unternehmen mit einem Umsatz von 8,7 Mrd € erworben.

Das konzernweite Wertsteigerungsprogramm ThyssenKrupp best schrieb seine eigene erfolgreiche Geschichte und brachte Dynamik in den kontinuierlichen Verbesserungsprozess. Innerhalb von acht Jahren starteten 9.300 Projekte an über 350 Standorten in 50 Ländern.

Trotz des derzeitigen schwierigen wirtschaftlichen Umfeldes, kann ThyssenKrupp mit Stolz auf die letzten zehn Jahre und das Geleistete zurückblicken. Die weltweite Wirtschaftskrise stellt auch ThyssenKrupp vor große Herausforderungen. In einer solchen Krise stecken allerdings immer auch Chancen. Und gerade die Fusionsgeschichte zeigt, dass ThyssenKrupp eines besonders gut kann: Chancen beherzt ergreifen und in Erfolge umsetzen.



Der Umtausch der Aktien der Thyssen AG und der Fried. Krupp AG Hoesch-Krupp in Aktien der ThyssenKrupp AG erfolgte vom 25. März bis 25. Juni 1999. Aber auch heute können diese Aktien noch umgetauscht werden.



Treffen der Vorstandsvorsitzenden sowie der Ehrenvorsitzenden der Aufsichtsräte von Thyssen und Krupp im Rahmen der „Verschmelzungshauptversammlung“; zweiter von links Bundespräsident a.D. Walter Scheel

UNTERNEHMENSNACHRICHTEN

Innovative Produkte gefragt

Nirosta-Material für Porsche

Das neue Porsche-Museum in Stuttgart, das im Januar 2009 offiziell eröffnet wurde, legt großen Wert auf eine auch äußerlich attraktive Erscheinung. Und so entschied sich das Unternehmen für eine geradezu futuristische Anmutung, die dann mit Material von ThyssenKrupp Nirosta umgesetzt wurde. ThyssenKrupp lieferte rund 90 Tonnen des Werkstoffs Nirosta 4404, eines sehr korrosionsbeständigen Edelstahls (mit etwa 17 % Chrom, 12 % Nickel und 2 % Molybdän).

Neue Kokereianlage für Südkorea

Die POSCO-Gruppe in Seoul, Südkorea, viertgrößter Stahlproduzent der Welt, beauftragte im Februar 2009 Uhde, ein Unternehmen von ThyssenKrupp Technologies, mit umfangreichen Leistungen für den Bau von vier neuen Koks-ofenbatterien zur Erweiterung ihrer Koksproduktion. Die Kokerei soll am Standort Gwangyang, einer Hafenstadt an der Südküste, rund 300 km südöstlich von der Hauptstadt Seoul, errichtet werden. Die neue Kokerei mit einer Produktion von mehr als 2,3 Mio Jahrestonnen Koks wird mit modernster Technik von Uhde ausgestattet. Dazu zählt der Einsatz von Großraumöfen, die bei reduziertem Platzbedarf geringere Betriebskosten verursachen und umweltfreundlicher betrieben werden können.

Erneuerbare Energien

ThyssenKrupp Nirosta liefert Material für eine der größten Biogasanlagen der Welt, die im August dieses Jahres in Sachsen-Anhalt in Betrieb ge-

nommen werden soll. Besonderheit dieses umweltschonenden Projekts ist die innovative Gas-aufbereitung, die eine Direkteinspeisung in das Erdgasnetz ermöglicht. Das Herz dieser Biogasanlage sind 16 so genannte Fermenter, in denen die biologischen Abläufe stattfinden. Da die bei der Entstehung sehr aggressive Gaszusammensetzung viele Werkstoffe angreift, wird im Bereich Behälter und Einbauten auf nichtrostenden Edelstahl gesetzt.

Erster TWIN-Auftrag aus Dubai

ThyssenKrupp Elevator hat im Februar 2009 den Auftrag erhalten, zwei TWIN-Fahrruhlanlagen mit insgesamt vier Kabinen sowie 17 herkömmliche Aufzüge für ein neues Wohn- und Bürogebäude in Dubai (Vereinigte Arabische Emirate) zu liefern. Damit kommen dort nach der geplanten Fertigstellung des 210 m hohen Gebäudes im Jahr 2010 zum ersten Mal TWIN-Aufzüge in Dubai zum Einsatz. Während sich die oberen TWIN-Kabinen zukünftig mit bis zu 6 m pro Sekunde im Schacht bewegen, erreichen die unteren Kabinen eine Geschwindigkeit von bis zu 4 m pro Sekunde. In zahlreichen Neubauten und Modernisierungsobjekten in Deutschland, den Niederlanden, Spanien, Großbritannien, Russland, Südkorea, Saudi Arabien und Australien befinden sich TWIN-Systeme bereits im Einsatz oder werden gerade installiert. Weitere Projekte sind in Planung. Die zunehmende weltweite Verbreitung von TWIN zeigt, dass Architekten und Bauherren von dem innovativen Aufzugssystem und seinen Vorteilen überzeugt sind.

ThyssenKrupp Services verstärkt Marktposition in Osteuropa

ThyssenKrupp Services baut das Dienstleistungsgeschäft in Osteuropa weiter aus und hat mit Wirkung vom 1. April 2009 eine Tochtergesellschaft mit Hauptsitz in St. Petersburg (Russland) gegründet. Die Gesellschaft ThyssenKrupp Industrial Services Russia wird vornehmlich für Kunden der Automobil-, Maschinenbau- und Lebensmittelindustrie tätig sein. Das Leistungsangebot reicht von der technischen Reinigung über die Instandhaltung und Instandsetzung bis hin zur De- und Remontage von Maschinen. Die Business Unit Industrial Services ist bereits mit Gesellschaften in der Tschechischen Republik und Polen vertreten.

Doppeldeckeraufzüge erreichen Rekordtempo

ThyssenKrupp Elevator hat im 492 Meter hohen Shanghai World Financial Center, derzeit höchstes Gebäude in China und dritthöchstes weltweit, die schnellsten Doppeldecker-Anlagen der Welt installiert. Nach dreijähriger Planungs-, Fertigungs- und Montagephase hat ThyssenKrupp Elevator im April 2009 die vier Doppeldeckeraufzüge mit einer Tragkraft von je zwei Tonnen in Betrieb genommen; sie bedienen eine Skylobby in 240 m Höhe. Den Weg dorthin legen Besucher in Rekordtempo zurück: Mit einer Spitzengeschwindigkeit von 10 m pro Sekunde (36 km/h) sind diese Anlagen die schnellsten Doppeldeckeraufzüge der Welt. Darüber hinaus lieferte ThyssenKrupp noch weitere 40 Anlagen für das Shanghai World Financial Center mit insgesamt 101 Etagen.

KONTAKT UND IMPRESSUM

Privatanleger

Infoline 01802 252252 (6 Cent/Anruf)
Telefax 0211 824-38512

Institutionelle Investoren und Analysten

Telefon 0211 824-36464
Telefax 0211 824-36467

Investor Relations

E-Mail ir@thyssenkrupp.com

Communications, Strategy & Technology

Telefon 0211 824-36007
Telefax 0211 824-36041
E-Mail press@thyssenkrupp.com

Herausgeber

ThyssenKrupp AG
August-Thyssen-Str. 1
40211 Düsseldorf
Postfach 10 10 10
40001 Düsseldorf
Telefon 0211 824-0
Telefax 0211 824-36000
E-Mail info@thyssenkrupp.com

Projektmanagement

Günter Prystupa (Investor Relations)

Konzept, Gestaltung und Redaktion

Investor Relations
Communications, Strategy & Technology
GFD Finanzkommunikation