

## **Ausführungen**

von

**Dr. rer. oec. Ulrich Middelmann**

stellvertretender Vorsitzender des Vorstands  
der  
ThyssenKrupp AG

anlässlich der  
**Bilanzpressekonferenz**  
am  
4. Dezember 2007

Es gilt das gesprochene Wort.

...

Meine sehr verehrten Damen und Herren,

auch ich möchte Sie heute Morgen hier in Essen ganz herzlich begrüßen.

Ich darf an die Ausführungen von Herrn Schulz anknüpfen: **2006/2007** war ein **Rekordjahr**. Ein weiteres Mal in Folge hat ThyssenKrupp **Spitzenwerte bei Umsatz und Ergebnis** erzielt. Vor allem wurde wiederum eine deutliche Wertsteigerung für unsere Aktionäre erzielt, die sich auch in einem Anstieg des Aktienkurses widerspiegelt – und das in turbulenten Börsenzeiten. In den letzten vier Jahren schuf ThyssenKrupp insgesamt über **5 Mrd € Wert für die Aktionäre**. Auch ein näherer Blick auf die Zahlen offenbart die Qualität und Kontinuität in der Entwicklung:

- Der **ROCE**, also die Gesamtkapitalrendite vor Steuern, liegt bei knapp 21 %; das sind fast 12 Prozentpunkte mehr als unsere Kapitalkosten.
- Daraus resultierte ein **Wertbeitrag von 2,1 Mrd €**, fast 600 Mio € mehr als im Vorjahr.
- **Ohne** den Einfluss des von der **EU-Kommission verhängten Bußgeldes** für ThyssenKrupp Elevator wegen des Vorwurfs wettbewerbswidrigen Verhaltens in Deutschland und den Benelux-Ländern hätte ThyssenKrupp eine noch deutlichere Verbesserung seiner Wertkennziffern erzielt: Der **ROCE** läge dann bei 23,2 % und der **TKVA** bei 2,6 Mrd €.

- Der **Gewinn vor Steuern erreichte mit 3,3 Mrd €** nach 2,6 Mrd € im Vorjahr einen historischen Spitzenwert. Hohe Erlöse und eine nahezu vollständige Kapazitätsauslastung kompensierten zum Teil drastische Steigerungen der Rohstoff- und Energiepreise.
- Die **Optimierung des Konzernportfolios** wurde mit dem Verkauf des nordamerikanischen Karosserie- und Fahrwerksgeschäfts der Budd Company fortgesetzt.
- Trotz erheblicher Investitionsanstrengungen für unser neues Stahlwerk in Brasilien und für die Stahlerzeugungsanlagen in Deutschland sowie weiterer erheblicher Investitionen ist ThyssenKrupp **weiterhin schuldenfrei**. Die Netto-Finanzforderungen betragen 223 Mio €.

Ich möchte Ihnen nun die Highlights unserer finanziellen Daten näher erläutern. Dazu liegt Ihnen eine gesonderte Unterlage vor.

Seite 3 Auf Seite 3 habe ich Ihnen die **wesentlichen Eckdaten** des Konzernabschlusses zum 30. September 2007 einschließlich der entsprechenden Vorjahresdaten zusammengestellt. Alle Kennzahlen weisen erhebliche Steigerungen auf, Umsatz +10 %, Ergebnis vor Steuern +27 %, Jahresüberschuss +29 %.

Das **Ergebnis je Aktie** haben wir um mehr als 1 € auf 4,30 € gesteigert. Die Dividende soll von 1,00 €, die wir für das Vorjahr je Aktie gezahlt haben, auf 1,30 € steigen. Damit setzen wir unsere auf Kontinuität ausgerichtete Dividendenpolitik fort.

Die Gesamtkapitalrendite, der **ROCE**, stieg um 2,8 Prozentpunkte auf 20,7 %, der Wertbeitrag – **TKVA** – um gut 0,6 Mrd € auf 2,1 Mrd €.

Die **Netto-Finanzforderungen** in Höhe von 747 Mio € am 30. September 2006 reduzierten sich auf 223 Mio € zum 30. September 2007. Hierauf werde ich an späterer Stelle zurückkommen.

Seite 4 Auf Seite 4 ist die **Gewinn- und Verlustrechnung** dargestellt. Während der Umsatz um 10 % stieg, erhöhten sich die Umsatzkosten nur um 8 %. Verbesserte Erlöse in Verbindung mit einer nahezu vollständigen Auslastung aller Kapazitäten überkompensierten erhebliche Kostensteigerungen für Rohstoffe, Energie und Frachten. Die **Brutto-Umsatzmarge verbesserte** sich dementsprechend gegenüber dem Vorjahr von 17 % auf 18 %. Die Verwaltungs- und Vertriebskosten erhöhten sich unterproportional, so dass sich ein Kostendegressionseffekt ergab.

Die **sonstigen betrieblichen Erträge** verringerten sich um 72 Mio €. Ursächlich hierfür ist insbesondere die im Vorjahr erfasste Break Fee aus der nicht durchgeführten Übernahme von Dofasco in Höhe von 153 Mio €. Dieser standen im Berichtsjahr lediglich Erträge aus dem Verkauf diverser Immobilien im Rahmen der Konzentration der Verwaltungsstandorte in Deutschland in Höhe von 119 Mio € gegenüber. Darüber hinaus sanken die Erträge aus Versicherungsentschädigungen. Der Anstieg der **sonstigen betrieblichen Aufwendungen** um 490 Mio € betrifft hauptsächlich die EU-Kartellstrafe gegen ThyssenKrupp Elevator. Der Ertragsteueraufwand stieg auf 1.140 Mio €. Hierauf werde ich noch näher eingehen.

Bevor wir uns nun gemeinsam entscheidende Eckdaten zu den einzelnen Segmenten anschauen, möchte ich anmerken, dass das bisherige Segment **Automotive** seit dem 1. Oktober 2006 **aufgelöst** ist. Die Aktivitäten sind jetzt den Segmenten Technologies und Steel zugeordnet. Die im Konzern verbliebenen Verpflichtungen aus dem verkauften nord-amerikanischen Karosserie- und Fahrwerksgeschäft sind bei Corporate ausgewiesen.

Seite 5 Auf Seite 5 haben wir Ihnen im linken Teil den **Auftragseingang** und den **Umsatz** nach Segmenten zusammengestellt.

Beim **Auftragseingang** ist der starke absolute Anstieg in den Segmenten Technologies und Services hervorzuheben, ein Indikator für die weltweit starke Konjunktur im Investitionsgüterbereich.

Wesentliche **Umsatzzuwächse** gab es bei Steel, aber insbesondere bei Stainless und Services; auch Elevator und Technologies legten zu.

Für den Umsatz ist rechts ferner die Verteilung auf die Kundengruppen und Regionen enthalten. Es ist auch in diesem Jahr wieder die bekannte breite und stabile Verteilung der Umsatzquellen erkennbar; die Maßnahmen zur Portfolio-Bereinigung haben daran nichts geändert.

Seite 6 Auf Seite 6 sind die **Vorsteuer-Ergebnisse** angegeben. Das linke obere Bild zeigt den Aufriss nach Segmenten und die Veränderung zum Vorjahr.

Alle Segmente, außer Elevator, erzielten zum Teil deutliche absolute Zuwächse, am stärksten Steel und Stainless. Das Segment Elevator weist auf Grund der EU-Kartellstrafe ein negatives EBT aus.

Die Gewinnsteigerung im Segment **Steel** resultierte auch dieses Jahr aus einem hohen Versandniveau. Zudem schlugen sich diverse Maßnahmenprogramme zur Effizienzsteigerung in allen Business Units positiv nieder. Die gestiegenen Kosten von Rohstoffen und Energie konnten in den Verkaufspreisen an den Markt weitergegeben werden.

Die absolut wie auch relativ beachtliche Ergebniszunahme bei **Stainless** beruhte auf höherer Nachfrage, gestiegenen Basis- und Nickelpreisen sowie erfolgreichen Effizienzsteigerungsmaßnahmen. Seit Juni 2007 wirkte sich dann der drastische Nickelpreisverfall negativ auf den Auftragseingang und die Kapazitätsauslastung der gesamten Branche aus. Im vierten Quartal waren Bestandsabwertungen in Höhe von 109 Mio € zu verkraften. Trotzdem erzielte Stainless mit 777 Mio € das höchste Ergebnis seit Bestehen des Segments.

**Technologies** setzte die außerordentlich positive Geschäftsentwicklung mit ungebremster Wachstumsdynamik fort. Starke Impulse bei der Nachfrage nach Spezial- und Großanlagen sowie nach mechanischen Komponenten waren dafür ursächlich.

Der Verlust bei **Elevator** in Höhe von 113 Mio € ist allein auf die Ergebnisbelastung aus dem von der EU-Kommission verhängten Bußgeld zurückzuführen. Ohne diesen Effekt hätte Elevator mit 367 Mio € den Vorjahres-Gewinn trotz negativer Wechselkurseffekte nahezu bestätigt.

**Services** erreichte mit 704 Mio € einen neuen Höchstwert beim Gewinn. Erfolgreiche Expansionsmaßnahmen und Portfoliooptimierungen sowie Effizienzsteigerungsprogramme und Vertriebsinitiativen wirkten sich – unterstützt durch die anhaltend gute Roh- und Werkstoffkonjunktur – positiv aus.

Der Überhang von Aufwendungen, der für den Bereich **Corporate** kennzeichnend ist, verminderte sich um mehr als die Hälfte auf 205 Mio €. Dies war im Wesentlichen Folge des Wegfalls des negativen Ergebnisbeitrags der veräußerten nordamerikanischen Automotive-Aktivitäten. Weitere Faktoren waren das verbesserte Zinsergebnis wegen geänderter Konzernstruktur und die Erlöse aus dem Verkauf von Immobilien im Rahmen der Konzentration der Verwaltungsstandorte in Deutschland. Gegenläufig wirkte sich der Entfall der im Vorjahr vereinnahmten Break-Fee von Dofasco aus.

Im linken unteren Bild sind die **Restrukturierungsaufwendungen** und die sogenannten **Wertminderungsaufwendungen** im abgelaufenen Geschäftsjahr und im Vorjahr dargestellt. „Wertminderungsaufwendungen“ ist der Fachterminus, den IFRS für außerplanmäßige Abschreibungen verwendet. Sie sehen im Berichtsjahr vor allem signifikante Beträge bei Steel und Technologies. Beide Segmente sind durch die unzureichende Performance und Umstrukturierungserfordernisse bei Aktivitäten des ehemaligen Segmentes Automotive belastet.

Im rechten oberen Bild sind das **Ergebnis und die Außenumsätze** getrennt nach **Inland und Ausland** dargestellt. Während 58 % der Gewinne von inländischen Gesellschaften erwirtschaftet wurden, entfiel der Großteil der Umsätze auf ausländische Kunden. Somit wird deutlich, dass der Export auch in 2006/2007 wieder eine wesentliche Quelle des Erfolgs war. Die Relationen zwischen Inland und Ausland haben sich nur unwesentlich verändert.

Im rechten unteren Bild ist die Veränderung des **EBIT**, also das Ergebnis vor Zinsen und Steuern, dargestellt. Der Anstieg war um 23 Mio € geringer als beim EBT. Das liegt daran, dass sich das **Zinsergebnis** in 2006/2007 verbesserte. Das Zinsergebnis ist der Saldo aus Zinsaufwendungen und -erträgen. Die Zinsaufwendungen waren rückläufig wegen der Ablösung höher verzinslicher Verbindlichkeiten. Die Zinserträge blieben trotz insgesamt geringerer liquider Mittel in Folge höherer Habenzinsen in etwa gleich.

Seite 7 Ich möchte nun zum **Nachsteuer-Ergebnis** auf Seite 7 übergehen. 2006/2007 gibt es bei der Überleitung vom Ergebnis vor Steuern auf den Jahresüberschuss nur den Steueraufwand als einzigen Abzugsposten. Auf Seite 7, links oben, finden Sie eine Aufteilung des **Steueraufwands** nach laufenden Steuern und latenten Steuern. Der laufende Steueraufwand ergibt sich aus der Besteuerung abgeschlossener Veranlagungszeiträume einschließlich des Berichtsjahres, ist also eher kurzfristiger Natur. Hier werden im Wesentlichen die für das Berichtsjahr gezahlten oder noch zu zahlenden Ertragsteuern abgebildet. Die latenten Steuern stellen erwartete Steueraufwendungen und -erträge dar, soweit sie sich aus Unterschieden zwischen den Wertansätzen im Konzernabschluss und in den Steuerbilanzen der Konzerngesellschaften ergeben; diese Steueraufwendungen und -erträge sind eher langfristiger Natur. Die Aufwendungen für Ertragsteuern erhöhten sich im Vergleich zum Vorjahr um 221 Mio € auf 1.140 Mio €, eine unmittelbare Konsequenz der weltweit guten Ertragssituation der Konzerngesellschaften. Die Steuerquote ging trotz der steuermindernden Wirkungen aus der Unternehmenssteuerreform in Deutschland nur leicht von 35 % auf 34 % zurück, weil die EU-Kartellstrafe nicht steuerlich abzugsfähig war.

Das Bild links unten verdeutlicht, dass der **laufende Steueraufwand** in Folge der guten Ertragslage insbesondere in Deutschland und den USA anstieg. Dabei entfällt auf **Deutschland** weiterhin der Großteil des gesamten laufenden Steueraufwands.

Auf Seite 7, rechts oben, finden Sie die Überleitung auf den **Jahresüberschuss und das Ergebnis je Aktie**. Nach Abzug von Steueraufwendungen in Höhe von 1.140 Mio € ergibt sich ein Jahresüberschuss von 2.190 Mio € nach 1.704 Mio € im Vorjahr.

Für die Ermittlung des Ergebnisses je Aktie sind die Anteile konzernfremder Minderheiten abzuziehen. Die Minderheiten-Anteile am Ergebnis stiegen an, weil sich die Ergebnissituation der betroffenen Konzerngesellschaften verbesserte.

Bezogen auf die Anzahl der im gewichteten Jahresdurchschnitt im Umlauf befindlichen Aktien betrug das Ergebnis je Aktie 4,30 € nach 3,24 € im Vorjahr.

Auf Seite 7, rechts unten, ist die **Ausschüttungsquote** auf Basis des Dividendenvorschlags von 1,30 € für die am 30. September 2007 dividendenberechtigten Aktien hergeleitet. Die Quote beträgt 30,2 % nach 29,8 % im Vorjahr. Damit setzt das Management von ThyssenKrupp die Politik einer kontinuierlichen Beteiligung der Aktionäre am Unternehmenserfolg fort.

Seite 8 Ich komme nun zum **Cash-Flow-Statement** auf Seite 8. Der **Operating Cash-Flow** betrug 2,2 Mrd € nach 3,5 Mrd € im Vorjahr. Der Rückgang ist auf die EU-Kartellstrafe und auf den verstärkten Aufbau des Working Capital als Folge der Geschäftsausweitung zurückzuführen.

Der **Cash-Flow aus Investitionstätigkeit** betrug -2,3 Mrd €. Dies ist definitionsgemäß eine Saldogröße aus Ausgaben für Sach- und Finanzinvestitionen, Geldeinnahmen aus Desinvestitionen sowie abgegebenen bzw. übernommenen flüssigen Mitteln. Der negative Wert resultiert aus den hohen Sachinvestitionen, insbesondere im Segment Steel. Sachinvestitionen von 2,9 Mrd € stehen planmäßigen Abschreibungen von 1,4 Mrd € gegenüber; das ist Ausdruck des Wachstumspfad, auf dem sich ThyssenKrupp befindet. Nach Berücksichtigung des Mittelabflusses aus Investitionen ergibt sich ein **Free Cash Flow** von -0,1 Mrd €. Nach Abzug der Dividendenzahlung für das Vorjahr in Höhe von 489 Mio € verminderten sich die flüssigen Mittel um 789 Mio € auf einen immer noch hohen Bestand von 3,7 Mrd €, der zur weiteren Finanzierung des Investitionsprogramms dient.

Seite 9 Auf Seite 9 ist die **Bilanz** dargestellt. Die **Bilanzsumme** hat sich gegenüber dem Stand am Ende des Vorjahres erhöht. Einem Rückgang bei den zur Veräußerung vorgesehenen Vermögenswerten standen ein investitionsbedingter Anstieg beim Sachanlagevermögen und ein aus der Geschäftsausweitung resultierender Anstieg von Vorräten sowie Forderungen aus Lieferungen und Leistungen gegenüber. Auf der Passivseite gingen Pensionsrückstellungen und Finanzverbindlichkeiten zurück, das Eigenkapital nahm in Folge des hohen Jahresüberschusses zu. Auch stiegen die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen sowie die übrigen kurzfristigen Verbindlichkeiten in Folge des erhöhten Geschäftsvolumens an. Da die Vorräte und die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen insbesondere in den Segmenten Stainless und Services stärker anstiegen als die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen, kam es zu einem Anstieg des **Working Capital** um 1,3 Mrd €.

Im Folgenden gehe ich auf einige ausgewählte Bilanzposten besonders ein.

Seite 10 Im linken Teil der Seite 10, oben, finden Sie eine Aufteilung des **Segmentvermögens nach Regionen**. Sie können erkennen, dass mehr als die Hälfte nach wie vor auf Deutschland entfällt. Das liegt vor allem daran, dass sich die sehr kapitalintensiven Aktivitäten im Segment Steel derzeit noch ganz überwiegend in Deutschland befinden.

In der Tabelle unten links sehen Sie die **geografische Verteilung der Investitionen** in Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte. Auch hier spielt Deutschland seit mehreren Jahren eine große Rolle. Es wird allerdings deutlich, dass sich die geografischen Gewichte verschieben: Die Investitionen in das neue Stahlwerk in Brasilien führen dazu, dass Amerika nun mit 1,2 Mrd € als bedeutsamer Investitionsstandort bereits zu Deutschland aufgeschlossen hat.

Auf Seite 10, rechts oben, sehen sie die **Investitionen** in Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte **nach Segmenten**. Auch hier spiegeln sich der Bau des Stahlwerks in Brasilien, aber auch die Erweiterungen in Deutschland, eindeutig im Investitionsvolumen des Segments Steel wider.

Unten rechts sind die **Investitionen in Unternehmenserwerbe** gesondert dargestellt. Hier hat es im Berichtsjahr keine wesentlichen Vorgänge gegeben.

Addiert man die Investitionen in Unternehmenserwerbe zu den Investitionen in Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte, kommt man zu einer **Gesamt-Investitionssumme** von 3 Mrd €.

Seite 11 Im linken oberen Bild auf Seite 11 ist die Entwicklung des bilanziellen **Eigenkapitals** und wesentlicher Eigenkapitalkennziffern dargestellt.

Die gute Ergebnisentwicklung der letzten Jahre hat zu einem deutlichen Aufbau des Eigenkapitals geführt. Die Deckung der langfristigen Aktiva durch Eigenkapital hat sich kontinuierlich verbessert. Die Eigenkapitalquote erreichte zum 30. September 2007 27 %. Dies ist eine solide Basis für unsere Wachstumsstrategie.

Unten links finden Sie die damit einhergehende Entwicklung der **Netto-Finanzverbindlichkeiten**. In den letzten sieben Jahren haben wir den Netto-Schuldenstand von 7,7 Mrd € vollständig abgebaut und weisen zum Ende des Berichtsjahres, ebenso wie im Vorjahr, ein Netto-Guthaben aus. Das Minus-Zeichen in der rechten Säule ist bezogen auf die Kenngröße „Verschuldung“ als Guthaben zu interpretieren. Wie Sie erkennen können, ergibt sich zum 30. September 2007 ein Guthaben in Höhe von 0,2 Mrd €. Dies ist ein Saldo aus Brutto-Finanzverbindlichkeiten von 3,6 Mrd € und liquiden Mitteln von rund 3,8 Mrd €. Die freie Liquidität wurde, soweit möglich, zum Schuldenabbau eingesetzt und ist darüber hinaus für die Umsetzung unserer Wachstumsstrategie vorgesehen.

Auf Seite 11, rechts oben, sehen Sie das **Fälligkeitsprofil** unserer Finanzverbindlichkeiten. Erkennbar ist eine langfristige und ausgewogene Struktur, die es uns ermöglichen wird, ohne kurzfristige Refinanzierungszwänge zu investieren und zu wachsen.

Rechts unten erhalten Sie noch einmal einen Überblick über die Entwicklung der **Netto-Finanzforderungen** und den Zusammenhang mit dem **Cash-Flow**. Es wird deutlich, dass die Abnahme der Netto-Finanzforderungen auf den hohen Sach- und Finanzinvestitionen von 3 Mrd € beruht. Darüber hinaus war es möglich, mit 489 Mio € erneut eine gegenüber dem Vorjahr gesteigerte Dividendenzahlung an die Aktionäre vorzunehmen. Am Ende des Geschäftsjahres betrugen die Netto-Finanzforderungen 223 Mio €.

Seite 12 Auf Seite 12 erhalten Sie noch einen Blick auf eine für ThyssenKrupp besonders wichtige Bilanzposition, die **Pensionsrückstellungen**.

Links oben sehen Sie den Aufriss der Gesamtposition „Pensionen und ähnliche Verpflichtungen“. Es gibt **Pensionsverpflichtungen im engeren Sinne**, dies sind bei ThyssenKrupp rund 5,9 Mrd €. Darüber hinaus gibt es **Gesundheitsfürsorgeverpflichtungen** für Rentner in Ländern ohne ausgeprägte öffentliche Gesundheitsfürsorge, insbesondere USA, aber auch Kanada; dies sind bei ThyssenKrupp 915 Mio €, nahezu ausschließlich für pensionierte US-amerikanische und kanadische Mitarbeiter des ehemaligen Segmentes Automotive. Zunehmende Bedeutung gewinnen auch die **Altersteilzeitverpflichtungen** mit fast 300 Mio €. Diese Verpflichtungen resultieren überwiegend aus Programmen zur Belegschaftsreduzierung; mehr als die Hälfte entfällt auf das Segment Steel.

Links unten sehen Sie die Entwicklung der eigentlichen Pensionsrückstellungen über die letzten fünf Jahre. Es wird deutlich, dass die Werte – bedingt durch die Bewertungsmethodik – stark mit dem **Diskontierungszinssatz** schwanken. Der gegenläufige Zusammenhang zwischen Zinssatz und Wert ist hier exemplarisch verdeutlicht am Beispiel der deutschen Pensionsverbindlichkeiten, auf dem Bild in hellblau, und dem zugehörigen deutschen Zinssatz. Die Verminderung des Standes der Pensionsrückstellungen vom 30. September 2006 auf den 30. September 2007 ist im Wesentlichen Folge der Erhöhung des Diskontierungszinssatzes von 4,5 % auf 5,25 % in Deutschland.

Rechts oben sehen Sie die erwartete Entwicklung der **Rentenzahlungen** getrennt nach Deutschland und den übrigen Ländern. Im Gegensatz zu der Rückstellungsbewertung, die mit dem Diskontierungszinssatz variiert, erwarten wir für die nächsten Jahre annähernd konstante Rentenzahlungen. Für Deutschland werden die Zahlungen auf mittlere Sicht sinken, weil die Anzahl der Rentner rückläufig sein wird.

Die Zahlungen außerhalb Deutschlands werden ganz überwiegend aus Pensionsfonds geleistet. Für die Verpflichtungen, die durch Pensionsfonds abgedeckt sind, gibt es keine Rückstellungen. Deshalb rechts unten noch eine Darstellung des Vermögens, das in Pensionsfonds gebunden ist, das sogenannte **Planvermögen**. Es beträgt zum 30. September 2007 2,1 Mrd € und entfällt überwiegend auf Pensionsverpflichtungen in den USA sowie Großbritannien und Kanada. Unsere Pensionsfonds bestehen zu 59 % aus Aktien und zu 37 % aus festverzinslichen Wertpapieren.

Lassen Sie mich abschließend noch einmal betonen: Alle Verpflichtungen aus der Altersversorgung bei ThyssenKrupp sind voll finanziert, sei es durch Pensionsfonds, sei es durch Rückstellungen. Es gibt somit keine ungedeckten Verpflichtungen!

Seite 13 Meine Damen und Herren, ich komme nun auf Seite 13 zu unseren **wertorientierten Steuerungskennzahlen**. Dies sind der ROCE, also die Rendite auf das eingesetzte Kapital, und der TKVA, das ist der Wertbeitrag, den das eingesetzte Kapital erwirtschaftet. Sie indizieren unmittelbar, ob das Unternehmen seine Hauptaufgabe erfüllt hat, nämlich Wert für die Aktionäre zu schaffen. Mit 2,1 Mrd € wurde der **bisher größte Wertbeitrag** in einem einzelnen Geschäftsjahr erzielt. Dies entspricht einer Rendite von 20,7 % vor Steuern auf das eingesetzte Kapital. Mindestens genau so wichtig wie die absolute Größe des Wertbeitrags ist die konstante Steigerung des Wertbeitrags in den letzten 5 Jahren: Die Steigerungen lagen zwischen rund 400 Mio € und rund 900 Mio €. Mit fast 600 Mio € im Berichtsjahr 2006/2007 ist die Wachstumsdynamik trotz der bereits hohen Ausgangsbasis des Vorjahres ungebrochen. Dies gibt uns Zuversicht, auch die ambitionierten mittel- und langfristigen Ziele zu erreichen.

Seite 14 Auf der folgenden Seite 14 sehen Sie noch einmal eine Zusammenfassung aller relevanten Kennzahlen für die wertorientierte Steuerung des Konzerns, und zwar für den Gesamtkonzern ebenso wie für die einzelnen Segmente. Der **Spread** definiert, um wie viel die Gesamtkapitalrendite, der **ROCE**, die Kapitalkosten in Höhe von 9 % überschreitet. Multipliziert man den Spread mit dem eingesetzten verzinslichen Kapital, hier mit dem Fachterminus **Capital Employed** bezeichnet, so errechnet sich der **Wertbeitrag**, in unserer Terminologie **TKVA** oder ThyssenKrupp Value Added genannt. 2,1 Mrd € Wertbeitrag bedeutet: ThyssenKrupp hat damit für seine Aktionäre 2,1 Mrd € mehr Wert geschaffen als mit einer alternativen Anlage mit vergleichbarem Risiko zu erzielen gewesen wäre. Auch die Zahlen für die einzelnen Segmente sind beeindruckend. Alle Segmente außer Elevator haben über 20 % ROCE erreicht. Und auch Elevator hätte ohne die EU-Kartellstrafe mit 21,4 % diese Schwelle überschritten.

Seite 15 Auf Seite 15 haben wir Ihnen die Entwicklung der **Mitarbeiterzahlen** und deren Verteilung auf die Segmente und Regionen angegeben. Die Mitarbeiterzahlen in den Segmenten Steel, Elevator und Services nahmen zu. Die starke Abnahme bei Corporate resultiert aus dem Verkauf des früher Automotive zugehörigen nordamerikanischen Karosserie- und Fahrwerksgeschäftes, das nach dem Verkauf im ersten Quartal 2006/2007 rückwirkend dem Bereich Corporate zugeordnet wurde. In der regionalen Verteilung nahm die Zahl der Beschäftigten in Deutschland, Europa, Südamerika und Asien zu und in Nordamerika – in Folge des angesprochenen Verkaufs – ab.

Seite 16 Auf Seite 16 haben wir Ihnen die wichtigsten **Eckdaten** in der Mehrjahresübersicht zusammengestellt.

Die Zahlen sprechen für sich.

Auch 2006/2007 setzte sich die Erfolgsstory fort.

Meine Damen und Herren,

Blicken wir abschließend auf die rechte Säule, die Darstellung des Geschäftsjahres 2006/2007 in Zahlen.

- ThyssenKrupp hatte ein weiteres Mal in Folge ein Geschäftsjahr mit **hohen Umsatz- und Gewinnzuwächsen**; die Leistungskennzahlen haben sich kontinuierlich und stetig verbessert.
- Auch im abgelaufenen Geschäftsjahr wurde der **Wertbeitrag** nochmals deutlich um fast 0,6 Mrd € auf 2,1 Mrd € **gesteigert**. Damit hat sich die mittlerweile 5-jährige Geschichte kontinuierlicher Wertsteigerungen nahtlos fortgesetzt.
- Die **finanzielle Basis ist stark**. Eigenkapital und Liquidität erlauben die anspruchsvollen Wachstumsziele, die wir uns gesetzt haben.

Ich bedanke mich für Ihre Aufmerksamkeit.