

O N D J F M A M J J A S

01

Zwischenbericht 1. Quartal 2004\_2005  
01. Oktober – 31. Dezember 2004

**ThyssenKrupp**



	Zwischenbericht 1. Quartal 2004/2005
	01. Oktober – 31. Dezember 2004
	02 Der Konzern in Zahlen
	03 ThyssenKrupp im 1. Quartal 2004/2005 gut gestartet
04	<b>Wirtschaftliche Entwicklung</b>
	04 Konjunkturelles Umfeld
	06 Geschäftslage
	09 Segmente
	17 Ausblick
18	<b>Zwischenabschluss</b>
	18 Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung
	19 Konzern-Bilanz
	20 Konzern-Kapitalflussrechnung
	21 Konzern-Eigenkapitalentwicklung
	22 Anhang zum Konzern-Zwischenabschluss
30	<b>Weitere Informationen</b>
	30 Bericht des Prüfungsausschusses des Aufsichtsrats
	31 Termine
	32 Kontakt

**DER KONZERN IN ZAHLEN\*****Konzernüberblick**

		1. Quartal 2003/2004	1. Quartal 2004/2005
Auftragseingang	Mio €	9.302	10.854
Umsatz	Mio €	8.444	10.131
EBITDA	Mio €	569	868
Ergebnis**	Mio €	168	473
Konzernüberschuss	Mio €	100	275
Ergebnis je Aktie	€	0,20	0,55
Ergebnis aus fortgeführten Aktivitäten je Aktie	€	0,19	0,55
Mitarbeiter (31.12.)		180.887	181.649

		30.09.2004	31.12.2004
Netto-Finanzverbindlichkeiten	Mio €	2.833	3.573
Eigenkapital	Mio €	8.327	8.431

**Segmentinformation**

	Auftragseingang in Mio €		Umsatz in Mio €		Ergebnis** in Mio €		Mitarbeiter		
	1. Quartal 2003/2004	1. Quartal 2004/2005	1. Quartal 2003/2004	1. Quartal 2004/2005	1. Quartal 2003/2004	1. Quartal 2004/2005	31.12.2003	30.09.2004	31.12.2004
Steel	3.320	3.615	2.919	3.622	114	351	46.947	46.723	46.640
Automotive	1.669	1.850	1.667	1.798	28	4	43.400	43.762	43.326
Elevator	939	1.002	875	876	87	97	30.858	31.658	32.444
Technologies	1.480	1.687	1.015	1.272	6	42	25.015	25.413	25.539
Services	2.430	3.221	2.420	3.195	29	100	33.595	33.747	32.771
Corporate	32	29	32	29	- 91	- 112	1.072	1.014	929
Konsolidierung	- 568	- 550	- 484	- 661	- 5	- 9			
<b>Konzern</b>	<b>9.302</b>	<b>10.854</b>	<b>8.444</b>	<b>10.131</b>	<b>168</b>	<b>473</b>	<b>180.887</b>	<b>182.317</b>	<b>181.649</b>

\* Mit Ausnahme von Konzernüberschuss, Ergebnis je Aktie, Netto-Finanzverbindlichkeiten und Eigenkapital beziehen sich die Angaben auf fortgeführte Aktivitäten.  
\*\* vor Steuern und Anteilen anderer Gesellschafter

## THYSSENKRUPP IM 1. QUARTAL 2004/2005 GUT GESTARTET

ThyssenKrupp ist erfolgreich in das neue Geschäftsjahr gestartet. In einem insgesamt günstigen konjunkturellen Umfeld hat die Nachfrage nach Produkten und Dienstleistungen von ThyssenKrupp merklich zugenommen. Auftragseingang und Umsatz sind kräftig gestiegen. Das Konzernergebnis aus fortgeführten Aktivitäten vor Steuern und Anteilen anderer Gesellschafter hat sich fast verdreifacht und erreichte im 1. Quartal 2004/2005 473 Mio € nach 168 Mio € im Vorjahreszeitraum.

Die wesentlichen Kennzahlen für die ersten drei Monate des Geschäftsjahres 2004/2005 sind:

- Der Auftragseingang stieg auf 10,9 Mrd € und übertraf damit den entsprechenden Wert des Vorjahresquartals um 17 %.
- Der Umsatz erhöhte sich um 20 % auf 10,1 Mrd €.
- Das EBITDA verbesserte sich um 299 Mio € auf 868 Mio €.
- Das Ergebnis aus fortgeführten Aktivitäten vor Steuern und Anteilen anderer Gesellschafter erreichte 473 Mio € nach 168 Mio € im 1. Quartal des Vorjahres.
- Das Ergebnis je Aktie aus fortgeführten Aktivitäten betrug 0,53 € nach 0,19 € im Vorjahresquartal.
- Die Netto-Finanzverbindlichkeiten des Konzerns lagen am 31. Dezember 2004 bei 3.573 Mio €. Das sind 740 Mio € mehr als am 30. September 2004. Gegenüber dem 31. Dezember 2003 verminderten sie sich um 980 Mio €.

Im weiteren Jahresverlauf gehen wir von einer insgesamt weiterhin erfreulichen Geschäftsentwicklung aus. Beim Umsatz planen wir für das Geschäftsjahr 2004/2005 eine Größenordnung von gut 41 Mrd €. Darin sind Portfolio-Veränderungen nicht berücksichtigt. Beim Ergebnis vor Steuern, ohne Berücksichtigung von Effekten aus wesentlichen Unternehmensveräußerungen und Restrukturierungsmaßnahmen, streben wir an, das sehr gute Niveau von 2003/2004 zu übertreffen.

## KONJUNKTURELLES UMFELD

Die Weltwirtschaft ist auch in der zweiten Jahreshälfte 2004 auf Wachstumskurs geblieben. Der insbesondere in den letzten Monaten des vergangenen Jahres hohe Ölpreis hat allerdings die konjunkturelle Dynamik belastet.

Die größten Wachstumsimpulse gingen nach wie vor von Nordamerika und Asien aus. Die us-Wirtschaft hat die kurze Schwächephase zur Jahresmitte 2004 überwunden und expandierte im weiteren Jahresverlauf dank gesteigener Konsum- und Investitionsausgaben. Die asiatischen Länder profitierten von ihren hohen Exporten. Trotz der restriktiveren Wirtschaftspolitik ist die chinesische Wirtschaft kräftig gewachsen. Japan verzeichnete dagegen auf Grund der schwachen Binnennachfrage zuletzt ein geringeres Wirtschaftswachstum.

Günstig blieb die Wirtschaftslage in Lateinamerika; dazu haben hohe Rohstoffpreise und verstärkte Exporte beigetragen. Auch die Länder Mittel- und Osteuropas wiesen im vergangenen Jahr hohe Zuwächse auf.

Weiterhin verhalten war dagegen die konjunkturelle Entwicklung in Westeuropa. In Euroland blieb auch im zweiten Halbjahr 2004 das wirtschaftliche Wachstum gering. In Deutschland fehlten insbesondere die Impulse von der Binnennachfrage. Dagegen haben trotz der Euro-Stärke die Exporte die deutsche Konjunktur gestützt.

In den für ThyssenKrupp wichtigen Branchen ergaben sich folgende Entwicklungen:

- Der internationale Stahlmarkt zeigte sich weiterhin in guter Verfassung. Die Weltrohstahlproduktion übertraf auch im Schlussquartal 2004 die vergleichbaren Vorjahreswerte deutlich, wobei unverändert die stärksten Impulse von China ausgingen. Der von dort ausgehende Nachfragesog hat jedoch im Verlauf des vergangenen Jahres nachgelassen. Auf den Weltrohstoffmärkten blieb das Angebot auch gegen Jahresende tendenziell knapp und teuer, wenngleich es keine Versorgungsengpässe gab. In Westeuropa hat sich im 4. Quartal 2004 die Verfügbarkeit von Stahl deutlich entspannt, die Lieferschwierigkeiten der westeuropäischen Produzenten ließen nach. Die Importe aus Drittländern sind im Jahresverlauf angestiegen. Ursächlich sind neben der Wachstumsabschwächung in anderen Weltregionen die Euro-Stärke sowie das nochmals gestiegene Stahlpreisniveau in Westeuropa bei zuletzt rückläufigen Stahlpreisen in Nordamerika. Der Versand der westeuropäischen Hersteller von Qualitätsflachstahl lag nach den bislang verfügbaren Daten weiter auf hohem Niveau und übertraf die entsprechenden Vorjahresmengen. Bei den Neubestellungen zeigt sich hingegen mittlerweile eine rückläufige Tendenz. Die Kunden dürften ihre Läger aufgefüllt haben. Die Beschäftigungssituation der Stahlproduzenten ist dennoch nach wie vor sehr gut, die Auftragsüberhänge aus den Vormonaten sichern auch die Beschäftigung in den nächsten Monaten.

- Der Markt für rost-, säure- und hitzebeständige Edelstahlflachprodukte zeigte im letzten Quartal des Jahres 2004 eine mengenmäßig stabile Entwicklung. Die Auftragseingänge der westeuropäischen Produzenten fielen im Gegensatz zu den Lieferungen geringfügig niedriger aus. Die Aufwertung des Euro gegenüber dem us-Dollar führte auch weiterhin zu einem deutlichen Anstieg der Drittlandsimporte. Der Druck auf die Margen der rsh-Kaltflach-Produzenten, bedingt durch die anhaltend angespannte Lage auf den globalen Energie-, Transport- und Rohstoffmärkten, hat im Berichtszeitraum zugenommen. Die im Laufe des Jahres 2004 vorgenommenen Basispreiserhöhungen behaupteten sich im 4. Quartal 2004 und lagen damit über dem Niveau des vergleichbaren Vorjahreszeitraums. Die Marktverfassung bei Nickelbasislegierungen hat sich speziell in den für ThyssenKrupp wichtigen Marktsegmenten verbessert. Es konnten teilweise deutliche Nettopreiserhöhungen durchgesetzt werden.
- Die internationale Automobilkonjunktur hat sich im letzten Quartal des Jahres 2004 auf den großen Absatzmärkten insgesamt verhalten positiv entwickelt. In Nordamerika war die Produktion im Vorjahresvergleich leicht rückläufig. Einbußen gab es bei Personenkraftwagen, aber auch bei den leichten Nutzfahrzeugen wie Minivans und Sport Utility Vehicles. Bei unverändert hohen Kaufanreizen zog die Nachfrage jedoch leicht an. In Brasilien wurden weiterhin hohe Produktionszuwächse verzeichnet. In den westeuropäischen Ländern stieg die Nachfrage nach Personenkraftwagen, während sie in den neuen osteuropäischen EU-Mitgliedsländern deutlich nachgab. Der deutsche Fahrzeugbau konnte bei rückläufigen Exporten die Produktion dank höherer Neuzulassungen im Inland leicht erhöhen.
- Die Investitionstätigkeit hat sich im Zuge der konjunkturellen Erholung belebt. Der deutsche Maschinenbau, insbesondere der Werkzeugmaschinenbau, verzeichnete im vergangenen Jahr einen hohen Auftragseingang, der insbesondere von der Auslandsnachfrage getragen wurde. Sehr hohe Zuwachsraten wies auch der us-Werkzeugmaschinenbau aus.
- Unverändert schwierig blieb die Lage der deutschen Bauwirtschaft. Sowohl die Produktion als auch die Aufträge gaben weiter nach. Günstiger blieb die Lage in den Ländern Mittel- und Osteuropas sowie in Asien.

## GESCHÄFTSLAGE

### ThyssenKrupp in Zahlen

		1. Quartal 2003/2004	1. Quartal 2004/2005
Auftragseingang	Mio €	9.302	10.854
Umsatz	Mio €	8.444	10.131
Ergebnis*	Mio €	168	473
Mitarbeiter (31.12.)		180.887	181.649

Alle Angaben beziehen sich auf fortgeführte Aktivitäten. \* vor Steuern und Anteilen anderer Gesellschafter

### Umsatz und Auftragseingang

ThyssenKrupp ist gut in das 1. Quartal 2004/2005 gestartet. Wesentliche Kenngrößen haben sich nochmals verbessert. Im 1. Quartal des laufenden Geschäftsjahres wurde im Zuge der Umsetzung des Programms zur Portfolio-Bereinigung die Veräußerung von zwei wesentlichen Aktivitäten eingeleitet. Dies betrifft die Wohnimmobilien aus dem Konzernbereich Real Estate sowie Alu Castings aus dem Segment Automotive. Um Vergleichbarkeit innerhalb der Perioden zu wahren, bezieht sich die nachfolgende Darstellung von Auftragseingang, Umsatz, Ergebnis und Mitarbeitern – wenn nicht anders erwähnt – nur auf die fortgeführten Aktivitäten.

Der Auftragseingang aus fortgeführten Aktivitäten nahm im 1. Quartal 2004/2005 um 17 % auf 10,9 Mrd € zu. Alle Segmente verzeichneten höhere Kundenbestellungen. Auch im Berichtsquartal hat die Aufwertung des Euro gegenüber dem us-Dollar die Geschäftsentwicklung belastet. Bei einem unveränderten Wechselkurs des Euro gegenüber dem us-Dollar wäre der Auftragseingang 2 % höher ausgefallen.

Der Umsatz aus fortgeführten Aktivitäten stieg um 20 % auf 10,1 Mrd €. Insbesondere die Segmente Steel, Technologies und Services konnten ihr Geschäft kräftig ausbauen. Bereinigt um die Wechselkurseffekte des Euro gegenüber dem us-Dollar hätte der Umsatz um 22 % zugenommen.

### Umsatz in Mrd €

2003/2004	1. Quartal	8,4
	1. Halbjahr	18,0
	9 Monate	28,3
	12 Monate	38,8
2004/2005	1. Quartal	10,1

## Ergebnis

ThyssenKrupp erzielte im 1. Quartal des Geschäftsjahres 2004/2005 aus fortgeführten Aktivitäten ein Ergebnis vor Steuern und Anteilen anderer Gesellschafter in Höhe von 473 Mio € und steigerte damit den Gewinn gegenüber dem Vergleichsquartal des Vorjahres um 305 Mio €. Die wesentlichen Erfolgsfaktoren waren wiederum die realisierten Erfolge aus Programmen zur Leistungssteigerung sowie die positive Mengen- und Erlössituation beim Stahl, wovon die Segmente Steel und Services profitierten.

Das Segment Steel steigerte den Gewinn sowohl bei Carbon Steel als auch bei Stainless Steel trotz deutlich erhöhter Rohstoffkosten erheblich. Die Business Unit Special Products kehrte in die Gewinnzone zurück, die Ergebnisse sind aber weiterhin durch Verluste in der Produktgruppe Kornorientiertes Elektroband belastet, die im italienischen Werk in Terni anfallen. Der Gewinn von Automotive war deutlich geringer als im Vorjahresquartal, im Wesentlichen wegen geringerer Kapazitätsauslastung in zwei nordamerikanischen Werken und Einmalaufwendungen. Das Segment Elevator steigerte den Gewinn, getragen von einer guten Performance in den wesentlichen Märkten. Das Segment Technologies erzielte eine erhebliche Gewinnsteigerung, ausschlaggebend waren die Verlustreduzierung in der Business Unit MetalCutting und eine Gewinnsteigerung in der Business Unit Mechanical Engineering. Das Segment Services erzielte in allen Bereichen hohe Gewinnzuwächse, vor allem bei Materials Services Europe und Materials Services North America.

Nach Abzug des Aufwandes für Corporate sowie von Steuern und Anteilen anderer Gesellschafter ergibt sich ein Gewinn aus fortgeführten Aktivitäten in Höhe von 267 Mio € nach 95 Mio € im Vergleichsquartal des Vorjahres; pro Aktie sind dies 0,53 € nach 0,19 € im Vorjahresquartal.

Das Ergebnis aus nicht fortgeführten Aktivitäten beträgt nach Steuern 8 Mio € nach 5 Mio € in der Vorjahresperiode. Hier sind die im 1. Quartal 2004/2005 entstandenen Gewinne der Einheiten Wohnimmobilien in Höhe von 7 (i. Vj. 11) Mio € und Alu Castings in Höhe von 5 (i. Vj. 4) Mio € enthalten. Darüber hinaus sind hier auch nachlaufende Aufwendungen aus Unternehmensverkäufen in Vorperioden erfasst. Die Veräußerungsgewinne von Alu Castings und Wohnimmobilien sind noch nicht enthalten, weil diese erst mit dem rechtlichem Vollzug der Veräußerungen im 2. Quartal zu realisieren sind.

Der gesamte Gewinn aus fortgeführten und nicht fortgeführten Aktivitäten beträgt nach Abzug von Steuern und Anteilen anderer Gesellschafter 275 Mio €; dies sind 175 Mio € mehr als im 1. Quartal des Vorjahres. Entsprechend stieg das Ergebnis pro Aktie auf 0,55 € nach 0,20 € im Vergleichsquartal des Vorjahres.

### Ergebnis\* in Mio €

2003/2004	1. Quartal	168
	1. Halbjahr	521
	9 Monate	1.061
	12 Monate	1.465
2004/2005	1. Quartal	473

\* vor Steuern und Anteilen anderer Gesellschafter

### Netto-Finanzverbindlichkeiten und Investitionen

Die Netto-Finanzverbindlichkeiten zum 31. Dezember 2004 betragen 3.573 Mio € und sind damit gegenüber dem 30. September 2004 um 740 Mio € angestiegen. Diese Zunahme hatte sowohl saisonale Gründe wie die Fälligkeit von Versicherungsprämien und Sonderzahlungen an Mitarbeiter, ist aber auch wesentlich auf die erhöhte Mittelbindung in Folge der Geschäftsausweitung zurückzuführen. Gegenüber dem 31. Dezember 2003 konnten die Netto-Finanzverbindlichkeiten des Konzerns um 980 Mio € abgebaut werden.

Die Investitionen erreichten im 1. Quartal des Geschäftsjahres 2004/2005 rund 348 Mio €, 33 % weniger als im Vorjahr. In Sachanlagen und immaterielle Vermögensgegenstände wurden 337 Mio € investiert, die übrigen 11 Mio € entfielen auf den Erwerb von Unternehmen und Beteiligungen sowie auf andere Finanzanlagen.

### Netto-Finanzverbindlichkeiten in Mio €

2003/2004	31. Dezember	4.553
	31. März	4.280
	30. Juni	4.262
	30. September	2.833
2004/2005	31. Dezember	3.573

### Mitarbeiter

Die Zahl der Mitarbeiter hat sich im 1. Quartal 2004/2005 leicht reduziert. ThyssenKrupp zählte am 31. Dezember 2004 weltweit 181.649 Mitarbeiter, 668 oder 0,4 % weniger als am Ende des vergangenen Geschäftsjahres. Während sich bei Elevator die Belegschaftszahl durch Unternehmenszukäufe erhöhte, war sie insbesondere bei Services rückläufig.

In Deutschland verringerte sich die Zahl der Mitarbeiter um 1,0 % auf 88.530; außerhalb Deutschlands stieg sie um 0,3 % auf 93.119. Ende 2004 waren 49 % der Mitarbeiter in Deutschland tätig, 20 % in den übrigen Ländern der EU und 17 % im Nafta-Raum.

## SEGMENTE

### Steel: Ergebnis verdreifacht

#### Steel in Zahlen

		1. Quartal 2003/2004	1. Quartal 2004/2005
Auftragseingang	Mio €	3.320	3.615
Umsatz	Mio €	2.919	3.622
Ergebnis*	Mio €	114	351
Mitarbeiter (31.12.)		46.947	46.640

Alle Angaben beziehen sich auf fortgeführte Aktivitäten. \* vor Steuern und Anteilen anderer Gesellschafter

Im Segment Steel hat sich die außerordentlich erfreuliche Geschäftsentwicklung auch im 1. Quartal 2004/2005 fortgesetzt. Der Auftragseingang stieg auf Grund höherer Stahlpreise um 9 % auf 3,6 Mrd €. Der Umsatz wuchs mengen- und erlösbedingt um 24 % auf 3,6 Mrd €. Die Rohstahlerzeugung konnte gegenüber dem Vorjahr um 1 % auf 4,3 Mio t erhöht werden, obwohl eine Störung im Hochofenbetrieb bei unserer Beteiligungsgesellschaft Hüttenwerke Krupp Mannesmann im Oktober 2004 deutlich reduzierte Brammenlieferungen zur Folge hatte. Die Fertigbestände wurden weiter abgebaut.

Der Auftragseingang der Business Unit Carbon Steel lag mit 2,1 Mrd € wieder auf dem hohen Niveau des Vorjahres. Der Umsatz nahm um 28 % auf 2,2 Mrd € zu. Darin enthalten ist der Umsatz der ThyssenKrupp Stahlunion, die aus dem Segment Services auf Carbon Steel übergegangen ist. Die Vorjahreszahlen wurden angepasst. Die Geschäftsausweitung bei der ThyssenKrupp Stahl AG war vor allem eine Folge der um rund 19 % gestiegenen Durchschnittserlöse. Dazu hat neben den im Verlauf des Geschäftsjahres 2003/2004 und zum 01. Oktober 2004 erfolgten Preiserhöhungen bei den Quartalsgeschäften auch ein erlösstärkerer Produktmix beigetragen. Darüber hinaus konnten die Versandmengen um 5 % aufgestockt werden. Bei den übrigen Gesellschaften war die Geschäftsentwicklung uneinheitlich. Während Weiß-/Feinstblech, Hoesch Hohenlimburg und die europäischen Stahl-Service-Center stark expandierten, gab es Rückgänge in anderen Bereichen. ThyssenKrupp Steel North America verbuchte vor allem wegen der erneut verschlechterten us-Dollar-Parität und des knappen Vormaterials Umsatzeinbußen. Geringere Abrufe der Automobilhersteller gegen Jahresende bedingten einen Umsatzrückgang bei ThyssenKrupp Tailored Blanks.

Stainless Steel konnte im 1. Quartal des Geschäftsjahres 2004/2005 den wertmäßigen Auftragseingang im Vergleich zum Vorjahr um 16 % auf 1.325 Mio € erhöhen. Während die Buchungen beim Kernprodukt Kaltband nicht ganz die Vorjahreswerte erreichten, kam es bei Nickelbasislegierungen auf Grund des Nachfrageanstiegs im Anlagenbau und in der Luftfahrt zu einem deutlichen Plus. Der Umsatz von Stainless Steel nahm im Berichtsquartal um 24 % auf 1.294 Mio € zu. Die Basispreise für Edelstahl lagen über dem Niveau des Vorjahresquartals, und auch die Legierungszuschläge sind auf Grund der Nickelpreisentwicklung weiter angestiegen. Die Versandmengen haben insgesamt leicht zugenommen, wobei bei Kaltband das Liefervolumen des Vorjahres nicht ganz erreicht wurde. Bei Nickelbasislegierungen konnte ThyssenKrupp VDM den Umsatz kräftig erhöhen. Neben höheren Versandmengen haben dazu auch teilweise deutliche Nettopreiserhöhungen beigetragen.

Der Umsatz der Business Unit Special Materials lag knapp unter dem Vorjahresniveau. Bei ThyssenKrupp Electrical Steel ging das Geschäftsvolumen strukturell zurück. Dagegen konnte der Werkzeugstahlspezialist Edelstahl Witten-Krefeld seinen Umsatz erheblich ausweiten.

Das Segment Steel erhöhte den Gewinn im Berichtsquartal um 237 Mio € auf 351 Mio €. Alle Business Units haben zu diesem Ergebnissprung beigetragen.

Carbon Steel erwirtschaftete einen Gewinn von 227 Mio €, das sind 148 Mio € mehr als im 1. Quartal des Vorjahres. Der erreichte Ergebnisanstieg ist im Wesentlichen auf die weiterhin in allen Bereichen erfolgte konsequente Umsetzung von Maßnahmen zur Effizienzsteigerung zurückzuführen. Die Ergebnisverbesserung wurde insbesondere von der ThyssenKrupp Stahl AG getragen. Gründe hierfür waren ein im Vergleich zum guten Vorjahresniveau weiter gestiegenes Versand- und Produktionsvolumen und die als Folge der durchgesetzten Preiserhöhungen gestiegenen Durchschnittserlöse. Gegenläufig wirkten die drastischen Preissteigerungen für die wesentlichen Rohstoffe wie Erz, Kohle/Koks und Schrott sowie für Frachtraten und Energie. Auch die Stahl-Service-Center und der Bereich Nichtkornorientiertes Elektroband steigerten den Gewinn deutlich und erzielten einen erheblichen Ergebnisbeitrag. Die Aktivitäten im Bereich Hochbau erwirtschafteten erstmals einen Gewinn. Der Kühlraumbau setzte die positive Ergebnisentwicklung fort. Der Bereich Tailored Blanks verzeichnete gegenüber dem guten Vorjahresergebnis einen deutlichen Gewinnrückgang. Die Gewinne bei Weißblech und Mittelband bewegten sich auf Vorjahresniveau.

Stainless Steel verbesserte das Ergebnis im Vergleich zum Vorjahresquartal um 72 Mio € auf 116 Mio €. Ausschlaggebend für den Gewinnanstieg waren auch in der Business Unit Stainless Steel die realisierten Maßnahmen zur Leistungssteigerung. Bei einer deutlichen Nachfragebelebung wurden im EU-Raum und auf dem US-Markt Preisanhebungen durchgesetzt. Die Erweiterung des Legierungsanhängers um eine Schrottkomponente glich die erheblichen Belastungen aus dem Anstieg des Schrottpreises zumindest teilweise aus. Die deutschen Aktivitäten steigerten ihre Gewinne deutlich. In Italien sind auf Grund des steigenden Importdrucks Gewinnrückgänge zu verzeichnen. Die mexikanischen Kaltwalzaktivitäten bauten die guten Gewinne weiter aus. Auch das Kaltwalzwerk in China profitierte von einer verbesserten Erlössituation und einer guten Mengenkonzunktur und erzielte eine wesentliche Ergebnissteigerung. Der Bereich Nickelbasislegierungen verbesserte den Gewinn auf Grund der durchgeführten Kostensenkungsprogramme und der Markterholung im Anlagen- und Luftfahrtgeschäft signifikant.

Special Materials erreichte einen Gewinn von 7 Mio € nach einem Verlust von 11 Mio € im Vorjahr. Der Werkzeugstahlspezialist Edelstahl Witten-Krefeld erzielte einen deutlichen Gewinn, nachdem im Vergleichsquartal des Vorjahres noch ein Verlust erwirtschaftet wurde. Hauptgründe für den Ergebnisanstieg waren die erfolgreiche Umsetzung von umfangreichen Umstrukturierungsprogrammen und ein verbessertes Marktumfeld. Der Produktbereich Kornorientiertes Elektroband verringerte den Verlust deutlich, weil das deutsche und das französische Werk wieder mit Gewinn arbeiten. Die italienische Einheit blieb in der Verlustzone.

## Automotive: Wachstum im Komponenten- und Systemgeschäft

### Automotive in Zahlen

		1. Quartal 2003/2004	1. Quartal 2004/2005
Auftragseingang	Mio €	1.669	1.850
Umsatz	Mio €	1.667	1.798
Ergebnis*	Mio €	28	4
Mitarbeiter (31.12.)		43.400	43.326

Alle Angaben beziehen sich auf fortgeführte Aktivitäten. \* vor Steuern und Anteilen anderer Gesellschafter

In einem leicht positiven Marktumfeld erzielte das Segment Automotive im 1. Quartal 2004/2005 einen Umsatz von 1,8 Mrd € und übertraf damit das Vorjahresniveau um 8 %. Alle drei Business Units – Body & Chassis (North America), Body & Chassis (Europe/Asia Pacific/Latin America) und Powertrain (Global) – trugen zur Steigerung der Umsatzerlöse bei. Bei einem unveränderten Wechselkurs des Euro gegenüber dem us-Dollar wäre der Umsatz stärker gestiegen.

Die Business Units Body & Chassis (North America) und Body & Chassis (Europe/Asia Pacific/Latin America) wurden nach einem regionalen Gliederungsprinzip mit Wirkung zum 01. Oktober 2004 neu gebildet und umfassen die Aktivitäten der vorherigen Business Units Body und Chassis. Die Vorjahreszahlen sind jeweils vergleichbar ermittelt.

In der Business Unit Body & Chassis (North America) lag der Umsatz insbesondere in Folge höherer Abrufe bei den Gießereien über dem Vorjahreswert. Die Presswerke verzeichneten zum Teil geringere Abrufe für einzelne Fahrzeugmodelle.

Ebenfalls erfreulich entwickelte sich der Umsatz in der Business Unit Body & Chassis (Europe/Asia Pacific/Latin America). Durch den Hochlauf von neuen Werken und Fahrzeugmodellen erzielte das Systemgeschäft Umsatzzuwächse. Nachfrigesteigerungen, insbesondere auch in den deutschen Werken, wirkten sich ebenfalls positiv aus.

Der Umsatz der Business Unit Powertrain (Global) konnte gegenüber dem Vorjahr deutlich gesteigert werden. Im Wesentlichen ist das Wachstum auf die Übernahme des Lenksystemgeschäftes von DaimlerChrysler zurückzuführen, das erstmals zum 01. Dezember 2003 konsolidiert wurde. Nachfrigesteigerungen bei den südamerikanischen Werken sowie Hochläufe in Europa trugen ebenfalls zur Umsatzerhöhung bei. Die anhaltend hohe Nachfrage nach schweren Lastkraftwagen lastet die strategische Geschäftseinheit Kurbelwellen voll aus.

Das Segment Automotive erzielte aus fortgeführten Aktivitäten einen Gewinn in Höhe von 4 Mio € nach 28 Mio € im Vergleichszeitraum des Vorjahres. Hierin sind die laufenden Ergebnisse der zwischenzeitlich veräußerten Einheit Alu Castings in der Business Unit Powertrain (Global) in Höhe von 8 Mio € (i. Vj. 7 Mio €) nicht mehr enthalten; diese Ergebnisse sind bei den nicht fortgeführten Aktivitäten erfasst.

In allen drei Business Units sind die Verhandlungen über die vollständige Weitergabe der Stahlpreiserhöhungen noch nicht abgeschlossen, so dass sich der hieraus erwartete Ergebniseffekt im 1. Quartal noch nicht voll eingestellt hat.

Hauptergebnisträger war wiederum die Business Unit Powertrain (Global).

Nachdem die Business Unit Body & Chassis (North America) im Vergleichsquarter des Vorjahres ein Ergebnis nahe Null erzielte, erwirtschaftete sie nun vor allem in Folge rückläufiger Auslastung in den Werken Detroit und Kitchener einen Verlust.

Auch die Business Unit Body & Chassis (Europe/Asia Pacific/Latin America) erwirtschaftete einen Quartalsverlust nach einem positiven Vorjahresquartalsergebnis. Negativ wirkten die Einmalaufwendungen im Zusammenhang mit der Beendigung des Engagements bei Valmet sowie nachlaufende Kosten aus der Abwicklung einer englischen Gießerei.

Die Business Unit Powertrain (Global) erzielte wiederum ein deutlich positives Ergebnis, erreichte aber nicht das hohe Niveau des Vorjahresquartals.

## Elevator: Sehr gut behauptet

### Elevator in Zahlen

		1. Quartal 2003/2004	1. Quartal 2004/2005
Auftragseingang	Mio €	939	1.002
Umsatz	Mio €	875	876
Ergebnis*	Mio €	87	97
Mitarbeiter (31.12.)		30.858	32.444

\* vor Steuern und Anteilen anderer Gesellschafter

Elevator hat sich im 1. Quartal 2004/2005 trotz des schwierigen Marktumfeldes in einigen Ländern und der negativen Wechselkurseffekte sehr gut behauptet. Im Neuanlagengeschäft hat sich die Nachfrage auf dem europäischen Kontinent und in den USA stabilisiert. Das weniger konjunkturanfällige Servicegeschäft entwickelte sich weiterhin erfreulich. Der Auftragseingang von Elevator stieg um 7 % auf 1.002 Mio €, der Umsatz lag mit 876 Mio € auf Vorjahresniveau.

Mit Beginn des Geschäftsjahres 2004/2005 wurde die Zuordnung einiger Aufzugsaktivitäten zu den regional gegliederten Business Units modifiziert und die Fahrtreppenaktivitäten wurden mit den Flug-gastbrücken zusammengefasst. Die Vorjahreszahlen sind entsprechend angepasst.

Der höhere Umsatz in der Business Unit Central/Eastern/Northern Europe ging insbesondere auf das erfolgreiche Geschäft in Deutschland und Frankreich zurück. Schwierig blieb die Marktsituation in Großbritannien. In Osteuropa gab es leichte Rückgänge auf Grund temporärer Verschiebungen bei Neuinstallationen.

Ausschließlich wechselkursbedingt hat der Umsatz der Business Unit Americas geringfügig nachgegeben. Während sich das us-Geschäft operativ behauptete, konnten in Kanada und in Lateinamerika erfreuliche Zuwächse realisiert werden. Beim Auftragseingang ist auch in den USA ein kräftiges Anziehen zu verzeichnen.

Die Business Unit Southern Europe/Africa/Middle East konnte ihren Umsatz weiter erhöhen. Ursächlich waren hier vor allem Zuwächse in Spanien.

Die Business Unit Asia/Pacific erreichte einen Umsatz in Höhe des Vorjahresquartals. Während sich das Geschäft in Südkorea auf hohem Niveau stabilisierte, wurde in China noch ein deutliches Wachstum erzielt.

Der Umsatz der Business Unit Escalators/Passenger Boarding Bridges lag auf Vorjahresniveau. Der Auftragsbestand für Fluggastbrücken und Fahrtreppen ist auf Grund von Großaufträgen wie z.B. für den Flughafen Dubai erfreulich hoch.

Positiv hat sich erneut die Business Unit Accessibility entwickelt. Insbesondere die Gesellschaften in den Niederlanden und den USA konnten weiter wachsen.

Im ersten Quartal des Geschäftsjahres erzielte das Segment Elevator einen Gewinn von 97 Mio € und steigerte damit den Vorjahresgewinn nochmals deutlich um 10 Mio €. Das Segment erreichte diese Ergebnisverbesserung trotz der deutlichen Abwertung des us-Dollar und der deutlichen Steigerung der Vormaterialpreise. Alle Business Units haben das erste Quartal mit einem Gewinn abgeschlossen.

Die Business Unit Central/Eastern/Northern Europe übertraf das gute Vorjahresniveau leicht. Hierzu beigetragen hat die positive Marktentwicklung in Deutschland und insbesondere in Frankreich, an der das Segment Elevator überproportional partizipierte. Demgegenüber stand eine eher schwache Ergebnissituation in Nordeuropa; die hohe Wettbewerbsintensität führte dort zu Margeneinbußen.

Auch die Business Unit Southern Europe/Africa/Middle East hat eine deutliche Ergebnissteigerung im Vergleich zum Vorjahr realisiert. Obwohl sich die Marktbedingungen in Spanien deutlich verschärfen, wurde operativ wieder das sehr gute Vorjahresergebnis erreicht. Positiv wirkten hier auch Effekte aus der Kurssicherung von in us-Dollar fakturierten Exportaufträgen. Auch die Aktivitäten in den Wachstumsregionen des Mittelmeerraums und des Nahen Ostens entwickelten sich vorteilhaft.

Die Business Unit Americas erzielte trotz des negativen Effekts durch die us-Dollar-Abwertung wieder das Vorjahresergebnis. Neben einer weiteren Steigerung in Kanada, wo die Marktführerschaft ausgebaut wurde, und einer Stabilisierung der Ertragslage in Brasilien wirkte in den USA auch das Anziehen der Konjunktur positiv.

Der Gewinn der Business Unit Asia/Pacific war rückläufig. Insbesondere in China erreichte die Business Unit das sehr hohe Niveau des Vorjahresquartals nicht wieder, weil die sinkenden Wachstumsraten bei Neuinstallationen zu einer höheren Preissensitivität führten und insbesondere der gestiegene Stahlpreis das Ergebnis zusätzlich belastete. In den anderen Märkten der Region behauptete sich das Segment.

Die Business Unit Escalators/Passenger Boarding Bridges steigerte den Vorjahresgewinn signifikant. Neben stabilen Gewinnen bei Fahrtreppen wirkten sich Effekte aus der Kurssicherung für den Großauftrag „Fluggastbrücken Dubai“ positiv aus. Weiterhin wurde bei den Fluggastbrückenaktivitäten in den USA die Rentabilität deutlich gesteigert.

Die Business Unit Accessibility erreichte wiederum das sehr gute Vorjahresniveau.

## Technologies: Auf Wachstumskurs

### Technologies in Zahlen

		1. Quartal 2003/2004	1. Quartal 2004/2005
Auftragseingang	Mio €	1.480	1.687
Umsatz	Mio €	1.015	1.272
Ergebnis*	Mio €	6	42
Mitarbeiter (31.12.)		25.015	25.539

\* vor Steuern und Anteilen anderer Gesellschafter

Technologies steigerte im 1. Quartal 2004/2005 den Auftragseingang gegenüber dem vergleichbaren Quartal des Vorjahres um 14 % auf 1,7 Mrd €. Noch kräftiger war der Umsatzzanstieg mit 25 %.

Die Business Unit MetalCutting konnte das Auftragsniveau des Vorjahresquartals nicht ganz erreichen. Dafür wurde der Umsatz gegenüber dem Vorjahr nahezu verdoppelt.

Die Business Unit Plant Technology setzte ihren Wachstumskurs fort. Insbesondere im Zementanlagenbau und bei fördertechnischen Anlagen wurde ein höheres Auftragsvolumen erzielt. Der hohe Auftragsbestand war dabei Basis für den kräftigen Umsatzzanstieg von 30 %.

Mit der Einbuchung von zwei Megayachten und zwei Containerschiffen hat die Business Unit Marine den Auftragseingang des Vorjahresquartals mehr als verdoppelt.

Hohe Auftrags- und Umsatzzuwächse erzielte auch Mechanical Engineering mit einer erfreulichen Geschäftsentwicklung in allen Bereichen.

Beim Transrapid werden weiterhin die Projekte Flughafenzubringer München und Hangzhou verfolgt.

Das Segment Technologies erzielte mit einem Gewinn von 42 Mio € eine deutliche Steigerung um 36 Mio €. MetalCutting reduzierte auf Grund verbesserter Beschäftigung, höheren Umsatzes und des Wegfalls von Sonderaufwendungen den Verlust im 1. Quartal 2004/2005 deutlich auf einen einstelligen Betrag. Umsatzsteigerungen und positive Fremdwährungseffekte führten bei Plant Technology zu einem zweistelligen Gewinn, der das Niveau des Vorjahresquartals übertraf. Marine erzielte durch verbesserte Beschäftigung einen im Vergleich zum 1. Quartal des Vorjahres höheren Gewinn. Die gute Geschäftsentwicklung bei Mechanical Engineering führte zu einem deutlichen Gewinnzuwachs. Gegenüber dem 1. Quartal 2003/2004 verringerte sich der Verlust beim Transrapid durch den Wegfall von Restrukturierungsaufwendungen und Kostensenkungsmaßnahmen.

Mit dem Closing am 05. Januar 2005 wurde der Zusammenschluss der Werftengruppen von ThyssenKrupp und Howaldtswerke-Deutsche Werft (HDW) vollzogen. Die neue Führungsgesellschaft ThyssenKrupp Marine Systems mit Sitz in Hamburg umfasst als wesentliche Beteiligungen Howaldtswerke-Deutsche Werft (Kiel), HDW-Nobiskrug (Rendsburg), Blohm + Voss GmbH und Blohm + Voss Repair (Hamburg), Nordseewerke (Emden) sowie Kockums AB (Schweden) und Hellenic Shipyards s.A. (Griechenland). ThyssenKrupp Marine Systems steht für ein Umsatzvolumen von rund 2,2 Mrd € und beschäftigt derzeit 9.300 Mitarbeiter. Der Werftenverbund konzentriert sich auf vier Produktbereiche: u-Boote, Marineschiffe, zivile Schiffe und die Reparatur unter Beibehaltung der bisherigen Produktionsstandorte. Die Standorte Hamburg, Emden und Kiel werden jeweils zu Kompetenzzentren mit klar definierter Produktverantwortung entwickelt.

## Services: Rege Werkstoffkonjunktur

### Services in Zahlen

		1. Quartal 2003/2004	1. Quartal 2004/2005
Auftragseingang	Mio €	2.430	3.221
Umsatz	Mio €	2.420	3.195
Ergebnis*	Mio €	29	100
Mitarbeiter (31.12.)		33.595	32.771

Alle Angaben beziehen sich auf fortgeführte Aktivitäten. \* vor Steuern und Anteilen anderer Gesellschafter

Das Segment Services erwirtschaftete im 1. Quartal 2004/2005 einen Umsatz von 3,2 Mrd € und übertraf damit den vergleichbaren Vorjahreswert um 32 %.

Der Umsatz von Materials Services Europe, größte Business Unit des Segments, hat ebenfalls stark zugenommen. Eine Ursache bildeten die Preiserhöhungen bei Walzstahl und das nach wie vor hohe Preisniveau bei Edelstahl. Im westeuropäischen Ausland verzeichneten insbesondere die Gesellschaften in Frankreich, den Niederlanden und Spanien Steigerungen. Weiter auf Wachstumskurs befanden sich die Gesellschaften in Mittel- und Osteuropa; vor allem in Polen konnte das Geschäft ausgebaut werden.

Ein sehr günstiges Marktumfeld in Verbindung mit einer breit angelegten Vertriebsinitiative führte in der Business Unit Materials Services North America – trotz des schwachen us-Dollar – zu einem überproportional hohen Umsatzzuwachs.

Moderater war der Anstieg bei Industrial Services. Für den gestiegenen Umsatz sorgten der Abschluss größerer Projekte und ein gutes Auslandsgeschäft, insbesondere in den USA. Im Inland ist unverändert eine Zurückhaltung bei Vergabe von Instandhaltungs- und Modernisierungsaufträgen festzustellen; positiv entwickelten sich dagegen die produktionsbegleitenden Dienstleistungen.

Die Business Unit Special Products konnte den Umsatz im Berichtszeitraum kräftig erhöhen. Hierzu trug neben dem Handel mit Walzstahl und Rohren insbesondere der Rohstoffbereich bei, der von den nach wie vor hohen Preisen und der starken Nachfrage nach Mineralien und Koks profitierte. Auch der Technikbereich konnte das Umsatzvolumen im In- und Ausland ausbauen.

Der Gewinn des Segments Services stieg gegenüber dem 1. Quartal 2003/2004 um mehr als das Dreifache auf 100 Mio €. Alle Business Units verbesserten den Gewinn. Den höchsten Ergebnisbeitrag erwirtschaftete die Business Unit Materials Services Europe. Die Umsatzsteigerung sowie die erfolgreichen Programme zur Leistungssteigerung bei zahlreichen Gesellschaften führten dazu, dass sich das Ergebnis gegenüber dem Vergleichszeitraum mehr als vervierfachte. Einen noch deutlicheren Gewinnanstieg erreichte die Business Unit Materials Services North America. Auch die Business Unit Industrial Services verbesserte den durch Restrukturierungsaufwendungen belasteten Vorjahrgewinn merklich. Die Business Unit Special Products erreichte gegenüber dem guten Vorjahresquartal eine weitere Verbesserung und leistete den zweithöchsten Ergebnisbeitrag im Segment.

Der Bereich **Corporate** umfasst die Konzernverwaltung einschließlich der konzerninternen Dienstleistungen sowie inaktiver Gesellschaften, die einzelnen Segmenten nicht zugeordnet werden können. Nach Auflösung von Real Estate werden mit Wirkung ab dem 01. Oktober 2004 auch nicht betriebsnotwendige Immobilien zentral im Bereich Corporate geführt und verwertet. Die Darstellung der Vorjahreszahlen ist entsprechend angepasst. Der Umsatz von Corporate lag bei 29 Mio € nach 32 Mio € im Vorjahresquartal.

Die Aufwendungen im Bereich Corporate stiegen gegenüber dem Vorjahresquartal um 21 Mio € auf 112 Mio €. Wesentliche Gründe waren ein Einmalaufwand aus der Ablösung von Pensionsverpflichtungen, leicht erhöhte Zinsaufwendungen in Folge der Umfinanzierung auf längere Laufzeiten sowie verminderte Erträge aus der Konzernumlage. Aus der Bewirtschaftung der nicht betriebsnotwendigen Immobilien resultierte ein Ergebnis nahe Null.

Die Position **Konsolidierung** enthält im Wesentlichen die Ergebnisse aus der Eliminierung der Konzernzwischen Gewinne.

## AUSBLICK

Der Aufschwung der Weltwirtschaft wird sich 2005 fortsetzen. Die Wachstumsdynamik dürfte sich allerdings in den USA und in Asien etwas abschwächen. Für Euroland und für Deutschland erwarten wir keine durchgreifende Verbesserung der konjunkturellen Entwicklung. Die konjunkturellen Risiken liegen unverändert neben der geopolitischen Lage bei der Entwicklung der Rohstoff- und Energiepreise sowie des Euro-Dollar-Kurses.

In den wichtigen Märkten gehen wir von folgenden Entwicklungen aus:

- Die Hochkonjunktur auf dem internationalen Stahlmarkt wird sich auch in diesem Jahr fortsetzen. Entscheidender Einflussfaktor bleibt das hohe, wenn auch etwas nachlassende Bedarfswachstum Chinas. Die Lage auf den Rohstoffmärkten wird daher angespannt bleiben und für weiterhin hohe Rohstoffkosten und Stahlpreise sorgen. Insgesamt erwarten wir für 2005 eine Welt-Rohstahlerzeugung von etwa 1.090 Mio t, 5 % mehr als 2004. In Deutschland dürfte die Jahresproduktion auf 47 Mio t zunehmen, nach 46,5 Mio t im vergangenen Jahr.
- Die Automobilproduktion wird 2005 weltweit auf voraussichtlich fast 67 Mio Fahrzeuge steigen. Dieser Zuwachs von 4 % entfällt vor allem auf China und die übrigen asiatischen Länder. In Deutschland wird die Pkw-Produktion modellpolitisch ansteigen, der Boom bei schweren Nutzfahrzeugen dürfte abflauen.
- Positiv sind auch die Erwartungen für den deutschen Maschinenbau. 2005 erscheint ein Produktionsanstieg von 3 % realistisch. In den USA, Japan und China wird sich das Wachstum mit etwas geringeren Zuwächsen als 2004 fortsetzen. Die Nachfrage nach Werkzeugmaschinen wird sich weiterhin überproportional entwickeln.
- Nach wie vor schwierig bleibt die Lage für die deutsche Bauwirtschaft. In den USA ist mit einer merklichen Abschwächung zu rechnen. Günstiger sind dagegen weiterhin die Perspektiven für die Länder Mittel- und Osteuropas sowie Asiens.

Sollten sich diese Konjunkturprognosen bestätigen, gehen wir von einer insgesamt weiterhin erfreulichen Geschäftsentwicklung aus. Beim Umsatz planen wir für 2004/2005 eine Größenordnung von gut 41 Mrd €. Darin sind Portfolio-Veränderungen nicht berücksichtigt. Beim Ergebnis vor Steuern, ohne Berücksichtigung von Effekten aus wesentlichen Unternehmensveräußerungen und Restrukturierungsmaßnahmen, streben wir an, das sehr gute Niveau von 2003/2004 zu übertreffen.

## KONZERN-GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG

Mio €, mit Ausnahme Ergebnis je Aktie in €

	Anhang-Nr.	1. Quartal 2003/2004*	1. Quartal 2004/2005
Umsatzerlöse	11	8.444	10.131
Umsatzkosten		- 6.949	- 8.295
<b>Bruttoergebnis vom Umsatz</b>		<b>1.495</b>	<b>1.836</b>
Vertriebskosten		- 641	- 668
Allgemeine Verwaltungskosten		- 584	- 605
Sonstige betriebliche Erträge		72	59
Sonstige betriebliche Aufwendungen		- 114	- 83
Ergebnis aus dem Verkauf von konsolidierten Gesellschaften		0	2
<b>Betriebliches Ergebnis</b>		<b>228</b>	<b>541</b>
Finanzergebnis		- 60	- 68
<b>Ergebnis aus fortgeführten Aktivitäten vor Steuern und Anteilen anderer Gesellschafter</b>	11	<b>168</b>	<b>473</b>
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag		- 62	- 185
Anteile anderer Gesellschafter am (Gewinn)/Verlust		- 11	- 21
<b>Ergebnis aus fortgeführten Aktivitäten</b>		<b>95</b>	<b>267</b>
Nicht fortgeführte Aktivitäten (nach Steuern)	3	5	8
<b>Konzernüberschuss</b>		<b>100</b>	<b>275</b>
<b>Ergebnis je Aktie</b>	12		
Ergebnis aus fortgeführten Aktivitäten		0,19	0,53
<b>Konzernüberschuss</b>		<b>0,20</b>	<b>0,55</b>

\* angepasst durch den Ausweis nicht fortgeführter Aktivitäten und die Umstellung der Vorratsbewertung

Siehe auch die begleitenden Erläuterungen im Anhang zum zusammengefassten Konzern-Zwischenabschluss.

## KONZERN-BILANZ

### Aktiva Mio €

	Anhang-Nr.	30.09.2004	31.12.2004
Immaterielle Vermögensgegenstände	7	3.554	3.419
Sachanlagen		10.574	9.235
Finanzanlagen		1.020	957
<b>Anlagevermögen</b>		<b>15.148</b>	<b>13.611</b>
Vorräte		6.274	6.903
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen		5.764	5.516
Übrige Forderungen und Sonstige Vermögensgegenstände		976	1.371
Wertpapiere		42	68
Flüssige Mittel		1.350	854
<b>Umlaufvermögen</b>		<b>14.406</b>	<b>14.712</b>
<b>Latente Steuern</b>		<b>1.148</b>	<b>665</b>
<b>Rechnungsabgrenzungsposten</b>		<b>220</b>	<b>260</b>
<b>Zur Veräußerung vorgesehene Vermögensgegenstände</b>		<b>219</b>	<b>1.639</b>
<b>Summe Aktiva</b>		<b>31.141</b>	<b>30.887</b>

### Passiva Mio €

	Anhang-Nr.	30.09.2004	31.12.2004
Gezeichnetes Kapital		1.317	1.317
Kapitalrücklage		4.684	4.684
Gewinnrücklagen		3.478	3.753
Kumulierte erfolgsneutrale Eigenkapitalveränderungen		- 765	- 936
Eigene Anteile		- 387	- 387
<b>Eigenkapital</b>		<b>8.327</b>	<b>8.431</b>
<b>Ausgleichsposten für Anteile anderer Gesellschafter</b>		<b>410</b>	<b>402</b>
Rückstellung für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen		7.189	6.906
Übrige Rückstellungen	8	2.859	2.898
<b>Rückstellungen</b>		<b>10.048</b>	<b>9.804</b>
Finanzverbindlichkeiten		4.232	4.303
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen		3.644	3.344
Übrige Verbindlichkeiten		3.129	3.118
<b>Verbindlichkeiten</b>		<b>11.005</b>	<b>10.765</b>
<b>Latente Steuern</b>		<b>977</b>	<b>829</b>
<b>Rechnungsabgrenzungsposten</b>		<b>185</b>	<b>140</b>
<b>Schulden in Verbindung mit zur Veräußerung vorgesehenen Vermögensgegenständen</b>		<b>191</b>	<b>516</b>
<b>Summe Passiva</b>		<b>31.141</b>	<b>30.887</b>

Siehe auch die begleitenden Erläuterungen im Anhang zum zusammengefassten Konzern-Zwischenabschluss.

## KONZERN-KAPITALFLUSSRECHNUNG

Mio €

	1. Quartal 2003/2004*	1. Quartal 2004/2005
Konzernüberschuss	100	275
Anpassungen des Konzernüberschusses für die Überleitung zum Cash-Flow aus laufender Geschäftstätigkeit:		
Latente Steueraufwendungen/Steuererträge	41	123
Gewinn/(Verlust) aus Anteilen anderer Gesellschafter	11	21
Abschreibungen Anlagevermögen	375	352
Ergebnisse aus at equity bewerteten Unternehmen, soweit nicht zahlungswirksam	2	0
Ergebnis aus Anlagenabgang	2	27
Ergebnis aus dem Verkauf nicht fortgeführter Aktivitäten	0	7
Veränderungen bei Aktiva und Passiva, bereinigt um Effekte aus Konsolidierungskreisveränderungen:		
- Vorräte	- 212	- 669
- Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	270	212
- Übrige Aktiva, soweit nicht Investitions- oder Finanzierungstätigkeit	- 307	- 519
- Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen	- 46	- 199
- Übrige Rückstellungen	9	115
- Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	- 226	- 271
- Übrige Passiva, soweit nicht Investitions- oder Finanzierungstätigkeit	- 40	32
<b>Cash-Flow aus laufender Geschäftstätigkeit</b>	<b>- 23</b>	<b>- 494</b>
Investitionen Finanzanlagen	- 214	- 11
Übernommene Flüssige Mittel aus dem Erwerb von konsolidierten Gesellschaften	5	0
Investitionen Sachanlagen	- 286	- 324
Investitionen Immaterielle Vermögensgegenstände	- 17	- 13
Desinvestitionen Finanzanlagen	178	35
Abgegebene Flüssige Mittel aus dem Verkauf von konsolidierten Gesellschaften	- 3	0
Desinvestitionen Sachanlagen	42	39
Desinvestitionen Immaterielle Vermögensgegenstände	9	0
<b>Cash-Flow aus Investitionstätigkeit</b>	<b>- 288</b>	<b>- 274</b>
Zunahme Verbindlichkeiten Kreditinstitute	222	309
Zunahme Verbindlichkeiten Schuldschein-/Sonstige Darlehen	348	14
Abnahme Akzeptverbindlichkeiten	0	- 19
Abnahme/(Zunahme) Wertpapiere des Umlaufvermögens	1	- 27
Sonstige Finanzierungsvorgänge	23	- 20
<b>Cash-Flow aus Finanzierungstätigkeit</b>	<b>594</b>	<b>257</b>
Einfluss von Wechselkursänderungen auf die Flüssigen Mittel	- 20	- 26
<b>Zunahme/(Abnahme) der Flüssigen Mittel</b>	<b>263</b>	<b>- 537</b>
Flüssige Mittel am Beginn der Berichtsperiode	693	1.395
<b>Flüssige Mittel am Ende der Berichtsperiode</b>	<b>956</b>	<b>858</b>
(davon Flüssige Mittel der Discontinued Operations)	-	(4)

\* angepasst durch die Umstellung der Vorratsbewertung

Siehe auch die begleitenden Erläuterungen im Anhang zum zusammengefassten Konzern-Zwischenabschluss.

## KONZERN-EIGENKAPITALENTWICKLUNG

Mio €, mit Ausnahme der Aktienanzahl

	Aktienanzahl im Umlauf	Gezeichnetes Kapital	Kapital- rücklage	Gewinn- rücklagen	Kumulierte erfolgsneutrale Eigenkapitalveränderung				Eigene Anteile	Eigenkapital gesamt
					Unterschieds- betrag aus der Währungs- umrechnung	Unrealisierte Ergebnisse aus Markt- bewertung Wertpapiere	Unterschieds- betrag aus der Pensions- bewertung	Unrealisierte Ergebnisse aus deriva- tiven Finanz- instrumenten		
<b>Stand am 30.09.2003, angepasst*</b>	<b>497.546.991</b>	<b>1.317</b>	<b>4.684</b>	<b>2.830</b>	<b>- 197</b>	<b>1</b>	<b>- 525</b>	<b>- 33</b>	<b>- 406</b>	<b>7.671</b>
Konzernüberschuss, angepasst*				100						100
Erfolgsneutrale Eigenkapital- veränderungen (Other Comprehensive Income)					- 113	0	1	6		- 106
<b>Gesamte Eigenkapital- veränderungen (Compre- hensive Income, gesamt)</b>										<b>- 6</b>
Ausgabe eigener Anteile	660			0					0	0
<b>Stand am 31.12.2003, angepasst*</b>	<b>497.547.651</b>	<b>1.317</b>	<b>4.684</b>	<b>2.930</b>	<b>- 310</b>	<b>1</b>	<b>- 524</b>	<b>- 27</b>	<b>- 406</b>	<b>7.665</b>
<b>Stand am 30.09.2004</b>	<b>498.338.299</b>	<b>1.317</b>	<b>4.684</b>	<b>3.478</b>	<b>- 275</b>	<b>1</b>	<b>- 473</b>	<b>- 18</b>	<b>- 387</b>	<b>8.327</b>
Konzernüberschuss				275						275
Erfolgsneutrale Eigenkapital- veränderungen (Other Comprehensive Income)					- 136	0	2	- 37		- 171
<b>Gesamte Eigenkapital- veränderungen (Compre- hensive Income, gesamt)</b>										<b>104</b>
<b>Stand am 31.12.2004</b>	<b>498.338.299</b>	<b>1.317</b>	<b>4.684</b>	<b>3.753</b>	<b>- 411</b>	<b>1</b>	<b>- 471</b>	<b>- 55</b>	<b>- 387</b>	<b>8.431</b>

\* angepasst durch die Umstellung der Vorratsbewertung

Siehe auch die begleitenden Erläuterungen im Anhang zum zusammengefassten Konzern-Zwischenabschluss.

## ANHANG ZUM KONZERN-ZWISCHENABSCHLUSS

### 1 Grundlagen der Berichterstattung

Der vorliegende ungeprüfte Konzernabschluss zum Zwischenbericht bildet die Geschäftstätigkeit der ThyssenKrupp AG und ihrer Tochtergesellschaften (des „Konzerns“) ab. Die Abschlusserstellung erfolgt unter Beachtung der us-amerikanischen Rechnungslegungsgrundsätze, der Generally Accepted Accounting Principles (US-GAAP) für Zwischenberichterstattung. Demzufolge enthält dieser Abschluss zum Zwischenbericht nicht sämtliche Informationen und Anhangangaben, die gemäß US-GAAP für einen Konzernabschluss zum Geschäftsjahresende erforderlich sind.

Der vorliegende ungeprüfte Konzernabschluss zum Zwischenbericht enthält nach Ansicht des Vorstands alle erforderlichen Anpassungen, die für ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Ertragslage zum Zwischenbericht erforderlich sind. Die Ergebnisse der zum 31. Dezember 2004 endenden Berichtsperiode lassen nicht notwendigerweise Rückschlüsse auf die Entwicklung künftiger Ergebnisse zu.

Die angewandten Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden entsprechen grundsätzlich denen des letzten Konzernabschlusses zum Geschäftsjahresende. Eine detaillierte Beschreibung dieser Methoden ist im Finanzbericht unseres Geschäftsberichtes 2003/2004 veröffentlicht.

Die Vergleichszahlen wurden an den Ausweis der Berichtsperiode angepasst.

Im November 2004 erzielte die Emerging Issues Task Force (EITF) Übereinstimmung bezüglich EITF No. 03-13 „Applying the Conditions in Paragraph 42 of FASB Statement No. 144, Accounting for the Impairment or Disposal of Long-Lived Assets, in Determining Whether to Report Discontinued Operations“. EITF 03-13 beschäftigt sich mit der Beurteilung, ob die Geschäftstätigkeit und die Cash-Flows einer veräußerten Komponente von den übrigen fortgeführten Aktivitäten getrennt wurden oder trennbar sind und ob die veräußernde Einheit nach dem Verkauf ein wesentliches weiteres Engagement in der Komponente behalten wird. Der Konsens ist auf alle Komponenten anzuwenden, die in nach dem 15. Dezember 2004 beginnenden Perioden entweder veräußert werden oder als Einheit mit Veräußerungsabsicht zu klassifizieren sind.

Im Dezember 2004 hat das FASB das Statement FAS 123 (revidiert 2004) „Share-Based Payment, an Amendment of FASB No. 123“ herausgegeben. Das revidierte Statement ist in nach dem 15. Juni 2005 beginnenden Perioden anzuwenden. Es ver-

langt, dass alle aktienbasierten Vergütungen an die Belegschaft und das Management in der Gewinn- und Verlustrechnung auf Grundlage einer Marktbewertung berücksichtigt werden. Aktuell bilanziert der Konzern seine aktienorientierten Vergütungen auf Basis des inneren Wertes gemäß der Accounting Principles Board Opinion No. 25, „Accounting for Stock Issues to Employees“. Der Konzern erwartet nicht, dass die Anwendung des revidierten Statements eine wesentliche Auswirkung auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage haben wird.

Im November 2004 hat das FASB das Statement FAS 151 „Inventory Costs, and Amendment of ARB No. 43“ herausgegeben. Diese Ergänzung stellt klar, dass ungewöhnliche Beträge für Leerkosten, Frachten, Transport und Fertigungsausschuss nicht innerhalb der Vorräte zu aktivieren, sondern als Aufwendungen der Periode zu erfassen sind. Weiterhin wird festgelegt, dass die Berücksichtigung der fixen Fertigungsgemeinkosten im Rahmen der Vorratsbewertung auf Basis einer normalen Kapazitätsauslastung zu erfolgen hat. Das Statement ist auf alle Aufwendungen im Zusammenhang mit dem Vorratsvermögen anzuwenden, die in Geschäftsjahren entstanden sind, die nach dem 15. Juni 2005 beginnen. Der Konzern geht nicht davon aus, dass die Anwendung des Statements einen wesentlichen Einfluss auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage haben wird.

Im Dezember 2004 hat das FASB das Statement FAS 153 „Exchanges of Nonmonetary Assets“ herausgegeben, welches eine Ergänzung der APB Opinion No. 29 darstellt und in nach dem 15. Juni 2005 beginnenden Perioden anzuwenden ist. Die ursprüngliche Vorschrift beinhaltete bestimmte Ausnahmen von dem Grundsatz, dass der Tausch von Sachgütern zu Marktwerten zu erfolgen hat. Der neue Standard eliminiert die Ausnahme für den Tausch von ähnlichen, ertragsbringenden Aktiva und ersetzt diese durch eine generelle Ausnahme für den Tausch von Sachgütern, die keine wirtschaftliche Substanz haben. Keine wirtschaftliche Substanz hat der Tausch von Sachgütern immer dann, wenn in Folge des Tauschs keine wesentliche Veränderung der Cash-Flows erwartet wird. Der Konzern geht davon aus, dass die Anwendung des Standards keinen wesentlichen Einfluss auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage haben wird.

### 2 Emissionshandelsgesetz

Seit dem 01. Januar 2005 unterliegt ThyssenKrupp dem europaweit geltenden Emissionshandelsgesetz. Der Konzern hat von der Emissionshandelsstelle (DEHSt) Zuteilungsbescheide für insgesamt 56,0 Mio Tonnen CO<sub>2</sub>-Emissionen (ein Drittel davon entfällt auf 2005) für den Zeitraum 2005-2007 erhalten. Die

Bescheide entfallen im Wesentlichen auf das Segment Steel. Ab 01. Januar 2005 muss ThyssenKrupp seine CO<sub>2</sub>-Emissionen kontrollieren und die erhaltenen Emissionsrechte entsprechend dem tatsächlichen CO<sub>2</sub>-Ausstoß innerhalb von vier Monaten nach Ablauf des jeweiligen Kalenderjahres an die Handelsstelle zurückgeben. Übersteigen die tatsächlichen CO<sub>2</sub>-Emissionen die zugeteilten Rechte pro Jahr, müssen die Rechte für den übersteigenden Teil nachgekauft werden. Die Gutschrift der Zertifikate für das Jahr 2005 erfolgt am 28. Februar 2005.

### 3 Nicht fortgeführte Aktivitäten

Im Rahmen des Programms zur Portfoliooptimierung hat der Konzern im Dezember 2004 den Verkauf des Alu-Castings- und des Wohnimmobilien-Bereichs eingeleitet und zwischenzeitlich vollzogen. Gemäß SFAS 144 waren diese Transaktionen als nicht fortgeführte Aktivitäten (Discontinued Operations) zu klassifizieren. Dies hat zur Folge, dass das laufende Ergebnis der nicht fortgeführten Aktivitäten separat in der Gewinn- und Verlustrechnung in der Zeile „Nicht fortgeführte Aktivitäten (nach Steuern)“ auszuweisen ist. Die Darstellung der Vergleichsperiode wurde entsprechend angepasst. Da die Verkäufe zum 31. Dezember 2004 noch nicht abgeschlossen sind, werden die Vermögensgegenstände und Schulden in der aktuellen Berichtsperiode separat in der Bilanz in den Zeilen „Zur Veräußerung vorgesehene Vermögensgegenstände“ bzw. „Schulden in Verbindung mit zur Veräußerung vorgesehenen Vermögensgegenständen“ ausgewiesen.

Alu Castings aus dem Segment Automotive ist Entwicklungspartner und Produzent von Leichtmetall-Gussprodukten für die internationale Automobilindustrie. Die nachfolgenden beiden Tabellen zeigen die Ergebnisse der nicht fortgeführten Aktivität im 1. Quartal 2003/2004 und 2004/2005 sowie die wesentlichen Vermögensgegenstände und Schulden zum 31. Dezember 2004:

Mio €

	1. Quartal 2003/2004*	1. Quartal 2004/2005*
Umsatzerlöse*	71	69
Sonstige Erträge / Aufwendungen (einschließlich Umsatzkosten)	- 64	- 61
Laufendes Ergebnis aus nicht fortgeführten Aktivitäten (vor Steuern)	7	8
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	- 3	- 3
Laufendes Ergebnis aus nicht fortgeführten Aktivitäten (nach Steuern)	4	5
<b>Nicht fortgeführte Aktivitäten (nach Steuern)</b>	<b>4</b>	<b>5</b>

\* Die Werte stellen den Anteil am Konzernabschluss dar.

Mio €

	31.12.2004
Immaterielle Vermögensgegenstände	4
Sachanlagen	98
Vorräte	19
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	23
Übrige Forderungen und Sonstige Vermögensgegenstände	3
Flüssige Mittel	3
Latente Steuern	5
Rechnungsabgrenzungsposten	1
<b>Zur Veräußerung vorgesehene Vermögensgegenstände</b>	<b>156</b>
Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen	21
Übrige Rückstellungen	18
Finanzverbindlichkeiten	10
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	12
Übrige Verbindlichkeiten	5
Latente Steuern	13
<b>Schulden in Verbindung mit zur Veräußerung vorgesehenen Vermögensgegenständen</b>	<b>79</b>

Wohnimmobilien aus dem Bereich Real Estate bewirtschaftet rund 48.000 Wohnungen in der Rhein-Ruhr-Region. Die nachfolgenden Tabellen zeigen die Ergebnisse der nicht fortgeführten Aktivität im 1. Quartal 2003/2004 und 2004/2005, wobei im Veräußerungsergebnis die bis zum Quartalsende bereits angefallenen Transaktionskosten ausgewiesen werden, sowie die wesentlichen Vermögensgegenstände und Schulden zum 31. Dezember 2004.

Mio €

	1. Quartal 2003/2004*	1. Quartal 2004/2005*
Umsatzerlöse*	44	41
Sonstige Erträge / Aufwendungen (einschließlich Umsatzkosten)	- 25	- 23
Laufendes Ergebnis aus nicht fortgeführten Aktivitäten (vor Steuern)	19	18
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	- 8	- 8
Laufendes Ergebnis aus nicht fortgeführten Aktivitäten (nach Steuern)	11	10
Ergebnis aus der Veräußerung nicht fortgeführter Aktivitäten (vor Steuern)	0	- 3
Ergebnis aus der Veräußerung nicht fortgeführter Aktivitäten (nach Steuern)	0	- 3
<b>Nicht fortgeführte Aktivitäten (nach Steuern)</b>	<b>11</b>	<b>7</b>

\* Die Werte stellen den Anteil am Konzernabschluss dar.

Mio €

	<b>31.12.2004</b>
Sachanlagen	1.046
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	3
Übrige Forderungen und Sonstige Vermögensgegenstände	6
Flüssige Mittel	1
Latente Steuern	427
<b>Zur Veräußerung vorgesehene Vermögensgegenstände</b>	<b>1.483</b>
Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen	28
Übrige Rückstellungen	8
Finanzverbindlichkeiten	186
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	5
Übrige Verbindlichkeiten	9
Latente Steuern	199
Rechnungsabgrenzungsposten	2
<b>Schulden in Verbindung mit zur Veräußerung vorgesehenen Vermögensgegenständen</b>	<b>437</b>

Am 01. Oktober 2004 wurden die im September 2004 eingeleiteten Veräußerungen der Operating Group Krupp Edelstahlprofile (KEP) im Segment Steel und der Operating Group Facilities Services im Segment Services abgeschlossen. Der Verkaufspreis von KEP betrug 25 Mio €. Ein Veräußerungsverlust von 22 (nach Steuern 19) Mio € war bereits in 2003/2004 im Rahmen des eingeleiteten Verkaufs ausgewiesen worden, wovon 21 Mio € auf die außerplanmäßige Abschreibung der Vermögensgegenstände mit Veräußerungsabsicht auf den Zeitwert abzüglich etwaiger Veräußerungskosten entfielen. Der Verkaufspreis von Facilities Services belief sich auf 14 Mio €, woraus im 1. Quartal 2004/2005 ein Gewinn vor Steuern in Höhe von 300 (nach Steuern 300) Tausend € resultierte. In Verbindung mit dem eingeleiteten Verkauf waren bereits in 2003/2004 Aufwendungen von 34 Mio € aus der außerplanmäßigen Abschreibung der relevanten Buchwerte auf die korrespondierenden Zeitwerte abzüglich etwaiger Veräußerungskosten erfasst worden. Damit führte der Verkauf von Facilities Services insgesamt zu einem Verlust von 34 (nach Steuern 34) Mio €. Darüber hinaus sind 4 Mio € aus nachlaufenden Aufwendungen aus Unternehmensverkäufen in Vorperioden entstanden.

Die nachfolgenden Anhangangaben zum Konzern-Zwischenabschluss sind einschließlich dem vorgenannten „Ergebnis aus fortgeführten Aktivitäten“ sowie der „Zur Veräußerung vorgesehenen Vermögensgegenstände“ bzw. „Schulden in Verbindung mit zur Veräußerung vorgesehenen Vermögensgegenständen“ dargestellt.

#### 4 Anpassung der Vorjahresvergleichsperiode unter Berücksichtigung der Umstellung der Vorratsbewertung

Auf Grund der Tatsache, dass der Konzern die Bewertungsmethode für gleichartige Vorräte erst im 4. Quartal 2003/2004 von der Lifo-Methode auf die Durchschnittskostenmethode umgestellt hat, sind die bereits veröffentlichten Vergleichs quartale für 2003/2004 so anzupassen, als wäre die Bewertungsänderung bereits zum 01. Oktober 2003 vorgenommen worden. Im 1. Quartal 2003/2004 ergibt sich aus der Bewertungsänderung folgender Effekt:

	1. Quartal 2003/2004
<b>Gesamtbetrag in Mio €:</b>	
Ursprünglich veröffentlichter Konzernüberschuss	89
Anpassung aus der Umstellung der Vorratsbewertung (nach Steuern)	11
<b>Angepasster Konzernüberschuss</b>	<b>100</b>
<b>Ergebnis je Aktie in €:</b>	
Ursprünglich veröffentlichter Konzernüberschuss	0,18
Anpassung aus der Umstellung der Vorratsbewertung (nach Steuern)	0,02
<b>Angepasster Konzernüberschuss</b>	<b>0,20</b>

#### 5 Ergebniseffekte aus Management Incentiveplänen

Zum 31. Dezember 2004 sind für die vierte und fünfte Tranche des Long Term Management Incentiveplans die Performance-Hürden als Voraussetzung für eine Vergütung der Wertzuwachsrechte wieder erfüllt worden. Das Ergebnis des 1. Quartals 2004/2005 enthält daher Aufwendungen für den Incentiveplan in Höhe von 3,4 (1. Quartal 2003/2004: 16,9) Mio €.

Darüber hinaus enthält das Ergebnis des 1. Quartals 2004/2005 Aufwendungen in Höhe von 0,6 Mio € aus dem Mid Term Incentiveplan (1. Quartal 2003/2004: 0,3 Mio €).

## 6 Aufwendungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen

Die Netto-Pensionsaufwendungen für Leistungszusagen setzen sich wie folgt zusammen:

Mio €

	1. Quartal 2003/2004		1. Quartal 2004/2005	
	Fondsfinanzierte Pensionspläne	Rückstellungs- finanzierte Pensionspläne	Fondsfinanzierte Pensionspläne	Rückstellungs- finanzierte Pensionspläne
Dienstzeitaufwand: Barwert der im Geschäftsjahr hinzuverdienten Versorgungsansprüche	10	15	9	13
Zinsaufwand: Aufzinsung der bereits erworbenen Ansprüche	27	75	30	77
Erwarteter Kapitalertrag des Fondsvermögens	- 32	0	- 32	0
Amortisation des Übergangsfehlbetrags	0	9	0	1
Amortisation von Dienstzeitaufwand aus rückwirkenden Planänderungen	2	0	2	1
Amortisation von versicherungsmathematischen Verlusten	4	1	6	1
Aufwand aus Planschließungen und Plananpassungen	0	0	0	14
<b>Netto-Pensionsaufwand für Leistungszusagen</b>	<b>11</b>	<b>100</b>	<b>15</b>	<b>107</b>

Die Netto-Aufwendungen für Zuschussverpflichtungen für die Gesundheitsfürsorgeleistungen setzen sich wie folgt zusammen:

Mio €

	1. Quartal 2003/2004 US/kanadische Pläne	1. Quartal 2004/2005 US/kanadische Pläne
Dienstzeitaufwand: Barwert der im Geschäftsjahr hinzuverdienten Versorgungsansprüche	5	4
Zinsaufwand: Aufzinsung der erwarteten Zuschussverpflichtungen	15	14
Amortisation von Dienstzeitaufwand aus rückwirkenden Planänderungen	- 1	- 2
Amortisation von versicherungsmathematischen Verlusten	9	7
<b>Netto-Aufwand der Zuschussverpflichtungen für Gesundheitsfürsorgeleistungen für Pensionäre</b>	<b>28</b>	<b>23</b>

## 7 Firmenwerte und sonstige immaterielle Vermögensgegenstände

Die immateriellen Vermögensgegenstände des Konzerns verteilen sich auf folgende Hauptgruppen:

Mio €

	Bruttowerte		Aufgelaufene Abschreibungen		Nettowerte	
	30.09.2004	31.12.2004	30.09.2004	31.12.2004	30.09.2004	31.12.2004
Kundenstamm und Kundenbeziehungen	23	18	19	16	4	2
Wettbewerbsverbote	2	2	2	2	0	0
Lizenzen und Konzessionen	125	126	64	66	61	60
Patente, Urheberrechte und Ähnliches	10	10	5	5	5	5
Dienstleistungsverträge	203	195	63	63	140	132
Sonstige vertragliche Positionen	9	9	9	9	0	0
Erworben Software und Website	325	320	234	236	91	84
Eigenentwickelte Software und Website	85	87	48	53	37	34
<b>Immaterielle Vermögensgegenstände, die planmäßig abgeschrieben werden</b>	<b>782</b>	<b>767</b>	<b>444</b>	<b>450</b>	<b>338</b>	<b>317</b>

Darüber hinaus besteht ein nicht abnutzbarer Firmenname mit einem Nettowert in Höhe von 9 (30.09.2004: 9) Mio €.

Die Abschreibungen für immaterielle Vermögensgegenstände belaufen sich im 1. Quartal 2004/2005 auf 24 Mio €. Für die

nächsten fünf Geschäftsjahre werden hierfür Abschreibungen in Höhe von jährlich ca. 75 Mio € geschätzt.

Die Nettowerte der Firmenwerte (ohne Firmenwerte auf at equity bewertete Beteiligungen) veränderten sich wie folgt:

Mio €

	Steel	Automotive	Elevator	Technologies	Services	Corporate	Gesamt*
<b>Stand am 30.09.2004</b>	<b>821</b>	<b>375</b>	<b>1.157</b>	<b>425</b>	<b>346</b>	<b>15</b>	<b>3.139</b>
Währungsunterschiede	- 16	- 11	- 77	- 9	- 11	0	- 124
Veränderung Konsolidierungskreis	7	0	8	- 1	- 3	0	11
<b>Stand am 31.12.2004</b>	<b>812</b>	<b>364</b>	<b>1.088</b>	<b>415</b>	<b>332</b>	<b>15</b>	<b>3.026</b>

\* ohne Firmenwerte auf at equity bewertete Beteiligungen

Ferner werden in der Bilanzposition „Immaterielle Vermögensgegenstände“ Geleistete Anzahlungen sowie Immaterielle Vermögensgegenstände im Zusammenhang mit Pensionen von insgesamt 71 (30.09.2004: 72) Mio € ausgewiesen.

## 8 Übrige Rückstellungen

Die Rückstellung für Entfernungsverpflichtungen besteht im Wesentlichen aus Verpflichtungen zur Sicherung entstandener Bergschäden und für Rekultivierungsmaßnahmen. Die im Zusammenhang mit der Verpflichtung stehenden langlebigen Sachanlagen sind in den meisten Fällen vollständig abgeschrieben.

Die Rückstellung für Entfernungsverpflichtungen entwickelte sich wie folgt:

Mio €

	Gesamt
<b>Stand am 30.09.2004</b>	<b>215</b>
Aufzinsung	1
Inanspruchnahmen	- 1
Auflösungen	- 1
<b>Stand am 31.12.2004</b>	<b>214</b>

Die Rückstellung für Gewährleistungs- und Produkthaftungsverpflichtungen umfasst sowohl die Haftung des Konzerns für die einwandfreie Funktionalität der verkauften Produkte (Gewährleistung) als auch die Verpflichtung, dem Käufer durch den Gebrauch der Produkte entstandene Schäden zu ersetzen (Produkthaftung).

Die Rückstellung für Gewährleistungs- und Produkthaftungsverpflichtungen entwickelte sich wie folgt:

Mio €

<b>Stand am 30.09.2004</b>	<b>284</b>
Währungsunterschiede	- 11
Veränderung Konsolidierungskreis	- 3
Inanspruchnahmen	- 14
Zunahme von Gewährleistungs- und Produkthaftungsverpflichtungen, die in den ersten 3 Monaten 2004/2005 gewährt wurden	22
Andere Veränderungen von Gewährleistungs- und Produkthaftungsverpflichtungen, die in früheren Jahren gewährt wurden	- 7
<b>Stand am 31.12.2004</b>	<b>271</b>

## 9 Sonstige Verpflichtungen einschließlich schwebender Rechtsstreitigkeiten und Schadenersatzansprüche

### Bürgschaften und Garantien

Die ThyssenKrupp AG, deren Segmentführungsgesellschaften sowie in Einzelfällen auch deren Tochtergesellschaften haben Bürgschaften oder Garantien zu Gunsten von Auftraggebern oder Kreditgebern ausgestellt. Die in der nachfolgenden Tabelle dargestellten Verpflichtungen zeigen Haftungsverhältnisse, bei denen der Hauptschuldner kein konsolidiertes Unternehmen ist.

Mio €

	Maximales Haftungsvolumen 31.12.2004	Rückstellung 31.12.2004
Anzahlungsgarantien	12	0
Gewährleistungs- und Vertragserfüllungsgarantien	149	0
Kreditaufträge	22	0
Restwertgarantien	58	1
Sonstige Haftungserklärungen	210	1
<b>Insgesamt</b>	<b>451</b>	<b>2</b>

Die Laufzeiten variieren je nach Art der Garantie von 3 Monaten bis zu 10 Jahren (z.B. bei Miet- und Pachtgarantien).

Grundlage für eine mögliche Inanspruchnahme durch den Begünstigten ist die nicht vertragskonforme Erfüllung von vertraglich eingegangenen Verpflichtungen durch die Gesellschaften, wie z.B. nicht rechtzeitige oder nicht ordnungsgemäße Lieferung, Nichteinhaltung von zugesicherten Leistungsparametern oder nicht ordnungsgemäße Rückzahlung von Krediten.

Die Ausstellung von Bürgschaften oder Garantien durch die ThyssenKrupp AG oder die Segmente erfolgt im Auftrag und unter Rückhaftung des jeweiligen Auftraggebers. In Einzelfällen bestehen Sicherheitenvereinbarungen, wie z.B. die Hinterlegung von Barmitteln zur Teilabdeckung einer möglichen Inanspruchnahme.

### „Variable Interest Entities“

ThyssenKrupp mietet Anlagen zur Produktion von Koks und zum Umschlag von Kohle von vier Gesellschaften, die „Variable Interest Entities“ im Sinne der FASB Interpretation No. 46 (revidiert 31. Dezember 2003), „Consolidation of Variable Interest Entities“ sind. Die Anwendung der Interpretation auf zwei Gesellschaften, die als Betreibergesellschaften dieser Anlagen tätig sind, hat ergeben, dass eine Konsolidierungspflicht ab dem 01. Juli 2003 besteht. Die Vollkonsolidierung dieser Gesellschaften hat jedoch nur geringe Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns.

Hingegen führte die Überprüfung der Eigentümergesellschaften dieser beiden Anlagen, die ebenfalls „Variable Interest Entities“ im Sinne der Interpretation sind, zu dem Ergebnis, dass der Konzern nicht Hauptbegünstigter dieser Gesellschaften ist. Die Gesellschaften sind somit nicht in den Konsolidierungskreis des Konzerns einzubeziehen. Die Verpflichtungen des Konzerns im Rahmen der Miet- und Abnahmeverträge werden im Konzernabschluss weiterhin als künftige Mindestmietzahlungen aus „operating lease“ unter den sonstigen finanziellen Verpflichtungen

berücksichtigt und werden im aktuellen Geschäftsjahr ca. 71 Mio € betragen. Das maximale Verlustrisiko des Konzerns aus beiden Anlagen beläuft sich auf 63 Mio € und resultiert aus den Restwertgarantien für die Anlagen zum jeweiligen Ende des Miet- bzw. Abnahmevertrages.

### Sonstige finanzielle Verpflichtungen und andere Risiken

Im Segment Steel wurde der langfristige Energieabnahmevertrag der ThyssenKrupp Stahl AG durch einen Mietvertrag („operating lease“) über ein Kraftwerk mit einer Laufzeit von sieben Jahren ersetzt.

### Schwebende Rechtsstreitigkeiten und Schadenersatzansprüche

ThyssenKrupp ist im Zusammenhang mit der Veräußerung von Unternehmen in gerichtliche und außergerichtliche Auseinandersetzungen verwickelt, die zu Rückerstattungen von Teilen des Kaufpreises oder zur Gewährung von Schadenersatz führen können. Aus Anlagenbau-, Liefer- und Leistungsverträgen werden von Kunden und Subunternehmern Ansprüche erhoben. Bei einigen Rechtsstreitigkeiten haben sich die Ansprüche im Verlauf des Geschäftsjahres als unbegründet erwiesen oder sind verjährt. Eine Reihe von gerichtlichen und behördlichen Verfahren ist noch anhängig.

Darüber hinaus sind bei den sonstigen Verpflichtungen einschließlich schwebender Rechtsstreitigkeiten keine wesentlichen Veränderungen seit dem vorangegangenen Geschäftsjahresende eingetreten.

## 10 Derivative Finanzinstrumente

Die Buch- und Marktwerte der derivativen Finanzinstrumente des Konzerns stellen sich wie folgt dar:

Mio €

	Buchwert 30.09.2004	Marktwert 30.09.2004	Buchwert 31.12.2004	Marktwert 31.12.2004
<b>Derivative Finanzinstrumente</b>				
Aktiva				
Währungsderivate incl. eingebettete Derivate	125	125	301	301
Warenderivate	44	44	38	38
Passiva				
Währungsderivate incl. eingebettete Derivate	87	87	279	279
Zinsderivate	30	30	24	24
Warenderivate	21	21	16	16
<b>Insgesamt</b>	<b>307</b>	<b>307</b>	<b>658</b>	<b>658</b>

## 11 Segmentberichterstattung

Im Zusammenhang mit der eingeleiteten Abgabe der Wohnimmobilien wurden die Aktivitäten von Real Estate zum 01. Oktober 2004 dem Bereich Corporate zugeordnet. Ferner wurde zum 01. Oktober 2004 die Segmentzuordnung einiger Konzerngesell-

schaften geändert. Die Werte der Vorjahresperiode sind entsprechend angepasst.

Segmentinformationen für das 1. Quartal 2003/2004 und das 1. Quartal 2004/2005:

Mio €

	Steel	Automotive	Elevator	Technologies	Services	Corporate	Konsolidierung	Konzern
<b>1. Quartal 2003/2004</b>								
Außenumsätze	2.572	1.726	874	1.012	2.304	71	0	<b>8.559</b>
konzerninterne Umsätze	347	12	1	3	116	5	- 484	<b>0</b>
Umsatzerlöse gesamt	2.919	1.738	875	1.015	2.420	76	- 484	<b>8.559</b>
Umsatzerlöse fortgeführter Aktivitäten	2.919	1.667	875	1.015	2.420	32	- 484	<b>8.444</b>
Ergebnis aus fortgeführten Aktivitäten vor Steuern und Anteilen anderer Gesellschafter	114	28	87	6	29	- 91	- 5	<b>168</b>
<b>1. Quartal 2004/2005</b>								
Außenumsätze	3.169	1.856	875	1.269	3.006	66	0	<b>10.241</b>
konzerninterne Umsätze	453	11	1	3	189	4	- 661	<b>0</b>
Umsatzerlöse gesamt	3.622	1.867	876	1.272	3.195	70	- 661	<b>10.241</b>
Umsatzerlöse fortgeführter Aktivitäten	3.622	1.798	876	1.272	3.195	29	- 661	<b>10.131</b>
Ergebnis aus fortgeführten Aktivitäten vor Steuern und Anteilen anderer Gesellschafter	351	4	97	42	100	- 112	- 9	<b>473</b>

## 12 Ergebnis je Aktie

Das Ergebnis je Aktie („basic earnings per share“) berechnet sich wie folgt:

	1. Quartal 2003/2004		1. Quartal 2004/2005	
	Gesamtbetrag in Mio €	Ergebnis je Aktie in €	Gesamtbetrag in Mio €	Ergebnis je Aktie in €
<b>Zähler:</b>				
Ergebnis aus fortgeführten Aktivitäten (nach Steuern)	95	0,19	267	0,53
Laufendes Ergebnis aus nicht fortgeführten Aktivitäten (nach Steuern)	5	0,01	15	0,03
Ergebnis aus der Veräußerung von nicht fortgeführten Aktivitäten (nach Steuern)	0	0,00	- 7	- 0,01
<b>Konzernüberschuss</b>	<b>100</b>	<b>0,20</b>	<b>275</b>	<b>0,55</b>
<b>Nenner:</b>				
Gewichteter Durchschnitt der Aktien (in Stück):	497.567.801		498.358.299	

### Ermittlung der für die Kalkulation des Ergebnisses je Aktie relevanten Aktienanzahl

Das Ergebnis je Aktie wird mittels Division des Konzernüberschusses durch die Anzahl der durchschnittlich im Umlauf befindlichen Aktien ermittelt. Neu ausgegebene oder zurückgekauft Aktien während einer Periode sind zeitanteilig für den Zeitraum, in dem sie sich in Umlauf befinden, zu berücksichtigen.

Der gewichtete Aktiendurchschnitt reduzierte sich durch den Erwerb eigener Aktien per 06. Mai 2003 und erhöhte sich wieder durch die Ausgabe eines Teils dieser Aktien am 01. März 2004. Keine Auswirkung auf die Ermittlung des gewichteten Aktien-

durchschnitts hat hingegen der Erwerb eigener Aktien zur Abfindung der außenstehenden Aktionäre der ehemaligen Thyssen Industrie AG, die ihren Umtauschanspruch bislang noch nicht geltend gemacht haben, aber weiterhin dividendenberechtigt sind. Per 31. Dezember 2004 sind im gewichteten Durchschnitt 20.000 (per 31. Dezember 2003: 20.150) eigene Aktien zur Abfindung der außenstehenden Aktionäre der ehemaligen Thyssen Industrie AG enthalten.

In den dargestellten Berichtsperioden gab es keine Verwässerungseffekte.

### 13 Zusätzliche Informationen zur Konzern-Kapitalflussrechnung

Folgende Zahlungsvorgänge sind im Cash-Flow aus der laufenden Geschäftstätigkeit enthalten:

Mio €

	1. Quartal 2003/2004	1. Quartal 2004/2005
Zinszahlungen	71	56
Zahlungen für Steuern vom Einkommen und Ertrag	143	35

### Nicht zahlungswirksame Investitionstätigkeiten

Im 1. Quartal 2004/2005 ergab sich aus dem Erwerb und der Erstkonsolidierung von Gesellschaften ein Zugang im Anlagevermögen in Höhe von 0 (2003/2004: 247) Mio €.

Der zahlungsunwirksame Zugang von Vermögensgegenständen aus „capital lease“ im 1. Quartal 2004/2005 beträgt 1 (2003/2004: 14) Mio €.

### Nicht zahlungswirksame Finanzierungstätigkeiten

Im 1. Quartal 2004/2005 erfolgte durch den Erwerb und die Erstkonsolidierung von Gesellschaften ein Zugang von Bruttofinanzverbindlichkeiten in Höhe von 2 (2003/2004: 99) Mio €.

### 14 Besondere Ereignisse nach dem Stichtag

Im Januar 2005 ist die Bildung des Werftenverbunds durch die Zusammenführung von ThyssenKrupp Werften und Howaldtswerke-Deutsche Werft (HDW) vollzogen worden. Die neue Unternehmensgruppe steht unter der Führung der ThyssenKrupp Marine Systems AG mit einem erwarteten jährlichen Umsatzvolumen von rund 2,2 Mrd € und derzeit 9.300 Mitarbeitern. Der Einbezug in den Konzernabschluss wird ab dem 01. Januar 2005 erfolgen.

## **BERICHT DES PRÜFUNGSAUSSCHUSSES DES AUFSICHTSRATS**

Der Zwischenbericht für das 1. Quartal 2004/2005 sowie der Bericht des Konzernabschlussprüfers über die prüferische Durchsicht des Zwischenabschlusses (Review Report) sind dem Prüfungsausschuss des Aufsichtsrats in der Sitzung am 11. Februar 2005 vorgelegt und durch den Vorstand und den Konzernabschlussprüfer erläutert worden. Der Prüfungsausschuss stimmte dem Zwischenbericht zu.

Düsseldorf, den 11. Februar 2005

Der Vorsitzende des Prüfungsausschusses  
Dr. Martin Kohlhausen

## TERMINE

13. Mai 2005	Zwischenbericht 2. Quartal 2004/2005 (Januar bis März)
18. Mai 2005	Analysten- und Investorentreffen
12. August 2005	Zwischenbericht 3. Quartal 2004/2005 (April bis Juni) Telefonkonferenz mit Analysten und Investoren
01. Dezember 2005	Bilanzpressekonferenz Analysten- und Investorentreffen
27. Januar 2006	Ordentliche Hauptversammlung
13. Februar 2006	Zwischenbericht 1. Quartal 2005/2006 (Oktober bis Dezember) Telefonkonferenz mit Analysten und Investoren

## KONTAKT

Für Fragen stehen Ihnen folgende Ansprechpartner zur Verfügung:

### Corporate Communications, Strategy, and Executive Affairs

Telefon (0211) 824-36007

Telefax (0211) 824-36041

E-Mail [press@thyssenkrupp.com](mailto:press@thyssenkrupp.com)

### Investor Relations

E-Mail [ir@thyssenkrupp.com](mailto:ir@thyssenkrupp.com)

Institutionelle Investoren und Analysten

Telefon (0211) 824-36464

Telefax (0211) 824-36467

Privatanleger

Infoline 01802 252 252 (0,06 € pro Gespräch)

Telefax (0211) 824-38512

### Hausanschrift

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](mailto:info@thyssenkrupp.com)

### Zukunftsbezogene Aussagen

Dieser Bericht enthält zukunftsbezogene Aussagen, die auf aktuellen Einschätzungen des Managements über künftige Entwicklungen beruhen. Solche Aussagen unterliegen Risiken und Unsicherheiten, die außerhalb der Möglichkeiten von ThyssenKrupp bezüglich einer Kontrolle oder präzisen Einschätzung liegen, wie beispielsweise das zukünftige Marktumfeld und die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen, das Verhalten der übrigen Marktteilnehmer, die erfolgreiche Integration von Neuerwerben und Realisierung der erwarteten Synergieeffekte sowie Maßnahmen staatlicher Stellen. Sollte einer dieser oder andere Unsicherheitsfaktoren und Unwägbarkeiten eintreten oder sollten sich die Annahmen, auf denen diese Aussagen basieren, als unrichtig erweisen, könnten die tatsächlichen Ergebnisse wesentlich von den in diesen Aussagen explizit genannten oder implizit enthaltenen Ergebnissen abweichen. Es ist von ThyssenKrupp weder beabsichtigt, noch übernimmt ThyssenKrupp eine gesonderte Verpflichtung, zukunftsbezogene Aussagen zu aktualisieren, um sie an Ereignisse oder Entwicklungen nach dem Datum dieses Berichts anzupassen.

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

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

Telefon (0211) 824-38382 und (0211) 824-38371, Telefax (0211) 824-38512

E-Mail [ir@thyssenkrupp.com](mailto:ir@thyssenkrupp.com)

