

03

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





Motivation

Wer das Mögliche will, muss das Unmögliche versuchen. Denn oft ist gerade das, was eben noch undenkbar erschien, der Schlüssel zum Erfolg von morgen. Ein Unternehmen, das auch in Zukunft eine wichtige Rolle spielen möchte, muss sich daran messen lassen, wie es Mitarbeiter motiviert, Grenzen zu überschreiten und Ideen voranzutreiben. Einen erfolgreichen Weg zu diesem Ziel wollen wir Ihnen im Rahmen unseres Zukunftswerts Motivation in diesem Quartalsbericht präsentieren. Mehr auf Seite 4.

Inhalt

- 02 ThyssenKrupp im 3. Quartal – Noch gut behauptet
- 03 Der Konzern in Zahlen
- 04 FUTURE VALUE **Motivation**



○ ————— **Wirtschaftliche Entwicklung**

- 06 Konjunkturelles Umfeld
- 07 Geschäftslage
- 11 Segmente
- 18 ThyssenKrupp best
- 18 Corporate Governance
- 19 Ausblick

○ ————— **Zwischenabschluss**

- 20 Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung
- 21 Konzern-Bilanz
- 22 Konzern-Kapitalflussrechnung
- 23 Anhang zum Konzern-Zwischenabschluss

- 40 Kontakt
- I/2 Termine 2003/2004

Die Rechnungslegung der ThyssenKrupp AG erfolgt nach US-GAAP.

ThyssenKrupp im 3. Quartal – Noch gut behauptet

Das 3. Quartal des Geschäftsjahres 2002/2003 war weiterhin durch die schwache konjunkturelle Verfassung der Weltwirtschaft belastet. Umsatz und Auftragseingang gaben nach. Der Konzerngewinn vor Steuern und Anteilen anderer Gesellschafter erreichte im 3. Geschäftsjahresquartal 221 Mio € nach 316 Mio € im entsprechenden Vorjahresquartal.

Die wesentlichen Kennzahlen für das 3. Quartal sowie für die ersten neun Monate des Geschäftsjahres 2002/2003 sind:

- Im Berichtsquartal verminderte sich der Auftragseingang im Vergleich zum entsprechenden Vorjahreswert um 4 % auf 9,1 Mrd €. In den ersten neun Monaten 2002/2003 lag er bei 27,2 Mrd €, 1 % weniger als im Vorjahreszeitraum.
- Der Umsatz im 3. Quartal ging um 8 % auf 8,9 Mrd € zurück. In den ersten neun Monaten wurde mit 26,8 Mrd € ebenfalls 1 % weniger umgesetzt.
- Das EBITDA fiel im 3. Quartal um 18 % auf 645 Mio €; in den ersten neun Monaten stieg es um 4 % auf 1.924 Mio €.
- Das Ergebnis vor Steuern und Anteilen anderer Gesellschafter erreichte im 3. Quartal 221 Mio € nach 316 Mio € im Vorjahr. Das Vorjahresquartal war durch Gewinne aus dem Verkauf von Aktivitäten in den Segmenten Automotive und Technologies in einer Gesamthöhe von 47 Mio € sowie besonders hohe Erträge aus der Tageswertbilanzierung von Fremdwährungspositionen und -derivaten in Höhe von 42 Mio € begünstigt. In den ersten neun Monaten betrug das Ergebnis vor Steuern und Anteilen anderer Gesellschafter aufgelaufen 612 Mio €, 172 Mio € mehr als im Vorjahreszeitraum.
- Das Ergebnis je Aktie betrug im 3. Quartal 0,42 € nach 0,39 € im Vorjahresquartal.
- Das normalisierte Ergebnis je Aktie belief sich auf 0,23 €, im Vorjahresquartal waren es 0,31 €.
- Die Netto-Finanzverbindlichkeiten des Konzerns beliefen sich zum 30. Juni 2003 auf 4,9 Mrd €. Trotz der Dividendenzahlung und des Erwerbs eigener Aktien zu einem Gesamtkaufpreis von rund 0,4 Mrd € belief sich der Anstieg gegenüber dem 30. September 2002 auf lediglich 126 Mio €. Gegenüber dem 30. Juni 2002 wurde die Konzernverschuldung um 1,4 Mrd € abgebaut.

Das konjunkturelle Umfeld hat sich auch im 3. Quartal des Geschäftsjahres 2002/2003 nicht aufgehellt. Eine schnelle Verbesserung der Lage ist auf Grund rückläufiger Auftragseingänge in Schlüsselbranchen nicht zu erwarten. Unter der Voraussetzung, dass sich die weltwirtschaftlichen Rahmenbedingungen zumindest kurzfristig nicht weiter verschlechtern, streben wir für das Geschäftsjahr 2002/2003 ein normalisiertes Ergebnis vor Steuern von 700 Mio € an.

Sollten die Abschwächungstendenzen insbesondere in den für ThyssenKrupp wichtigen Abnehmerbranchen Automobilindustrie, Bauwirtschaft und Maschinenbau auch in den kommenden Monaten anhalten, werden wir unseren Plan überprüfen, im Geschäftsjahr 2003/2004 ein Vorsteuerergebnis in Höhe von 1,5 Mrd € zu erreichen. Seit der Vorstellung des Plans auf der Hauptversammlung 2002 haben sich die ökonomischen Rahmenbedingungen kontinuierlich verschlechtert.

Der Konzern in Zahlen

KONZERNÜBERBLICK		3. Quartal 2001/2002	3. Quartal 2002/2003	9 Monate 2001/2002	9 Monate 2002/2003
Auftragseingang	Mio €	9.430	9.075	27.527	27.249
Umsatz	Mio €	9.599	8.852	26.953	26.769
EBITDA	Mio €	788	645	1.857	1.924
Ergebnis*	Mio €	316	221	440	612
Konzernüberschuss**	Mio €	202	214	- 52	426
Ergebnis je Aktie**	€	0,39	0,42	- 0,10	0,83
Normalisiertes Ergebnis je Aktie	€	0,31	0,23	0,31	0,61
Mitarbeiter (30.06.)		189.929	185.381	189.929	185.381

* vor Steuern und Anteilen anderer Gesellschafter
** 9 Monate 2001/2002 geändert unter Berücksichtigung der Erstanwendung von SFAS 142

		30.09.2002	30.06.2003
Netto-Finanzverbindlichkeiten	Mio €	4.742	4.868
Eigenkapital	Mio €	8.287	7.907

SEGMENTINFORMATION									
in Mio €	Auftrags- eingang 3. Quartal 2001/2002	Auftrags- eingang 3. Quartal 2002/2003	Umsatz 3. Quartal 2001/2002	Umsatz 3. Quartal 2002/2003	Ergebnis* 3. Quartal 2001/2002	Ergebnis* 3. Quartal 2002/2003	Mitarbeiter 30.06.2002	Mitarbeiter 30.09.2002	Mitarbeiter 30.06.2003
Steel	3.071	2.853	3.095	3.035	121	124	50.044	50.184	48.793
Automotive	1.821	1.502	1.682	1.534	77	58	37.984	38.425	37.010
Elevator	881	830	879	816	86	81	28.198	28.768	29.701
Technologies	1.372	1.453	1.458	1.183	78	1	32.827	32.781	29.980
Materials	2.178	2.241	2.377	2.262	35	27	13.719	13.743	13.610
Serv	622	668	621	575	6	- 2	25.747	25.932	24.841
Real Estate	76	77	76	77	17	12	743	745	740
Corporate	8	4	8	4	- 103	- 74	667	676	706
Konsolidierung	- 599	- 553	- 597	- 634	- 1	- 6			
Konzern	9.430	9.075	9.599	8.852	316	221	189.929	191.254	185.381

* vor Steuern und Anteilen anderer Gesellschafter



FUTURE VALUE
Motivation

Im Einkauf liegt der Gewinn. Deshalb ist dieser Bereich in den meisten Unternehmen so optimiert, dass scheinbar kein Verbesserungspotenzial mehr drin ist. Genau dies war für André-Thorsten Hebel und sein Team ein Grund dafür, über das Thema noch einmal ganz neu nachzudenken. Hochmotiviert und mit erstaunlichem Erfolg.

ThyssenKrupp

„Nichts ist so gut, dass man es nicht noch besser machen könnte.“

André-Thorsten Hebel, zusammen mit seinem Team
Gewinner des ThyssenKrupp best Awards 2003



KANN THYSSENKRUPP DEN EINKAUF VEREINFACHEN UND GLEICHZEITIG GÜNSTIGERE BEZUGSPREISE ERZIELEN?

Ja, wenn der Bedarf im Internet ausgeschrieben und unter anderem über ein Auktionssystem gedeckt wird. Doch bis so etwas wirklich funktioniert, müssen eine Menge Probleme überwunden werden. André-Thorsten Hebel und sein Team haben diese Herausforderung mit einem maßgeschneiderten Projekt bei der ThyssenKrupp Stahl AG im Rahmen des konzernweiten Effizienzsteigerungsprogramms ThyssenKrupp best angenommen. Hochmotiviert und mit Erfolg. Nach rund zwei Jahren hatten sie es geschafft, ein internetbasiertes Ausschreibungs- und Auktionssystem zu etablieren, das zu einer Verbesserung der Bezugspreise führt und bereits rund 17.000 Lieferantenzugriffe pro Monat verzeichnet. Als nächster Schritt ist die konzernweite Implementierung des Systems geplant. Und noch einen Erfolg kann das Team verzeichnen: Es wurde mit dem ersten Preis beim ThyssenKrupp best Award ausgezeichnet, der 2003 zum ersten Mal vergeben wurde und mit dem ab sofort jedes Jahr außergewöhnliche Projekterfolge ausgezeichnet werden sollen. Als zusätzliche Motivation dafür, das scheinbar Unmögliche nicht nur zu denken, sondern auch möglich zu machen.

Konjunkturelles Umfeld

Die Weltkonjunktur hat sich im bisherigen Jahresverlauf enttäuschend entwickelt. Eine nachhaltige Erholung der Weltwirtschaft ist ausgeblieben. Die Wachstumsprognosen führender Wirtschaftsinstitute wurden kontinuierlich zurückgenommen, der vorhergesehene Konjunkturaufschwung verschiebt sich weiter in die Zukunft.

In vielen der Industrieländer herrschte eine anhaltende Stagnation vor. Demgegenüber konnte die Wirtschaft in den meisten Emerging Markets weiterhin expandieren. Insbesondere die asiatischen Schwellenländer zeigten eine hohe wirtschaftliche Dynamik. Mit Ausnahme Venezuelas hat sich auch die wirtschaftliche Lage in Südamerika verbessert. Die Länder Mittel- und Osteuropas verzeichneten überwiegend ein robustes Wachstum.

In den USA war die wirtschaftliche Entwicklung in der ersten Jahreshälfte 2003 sehr verhalten. Während der private Verbrauch die Nachfrage stützte, blieben insbesondere die Anlageinvestitionen schwach. In Japan ist neben der Binnennachfrage inzwischen auch der Export als Konjunkturstütze weggefallen.

In Euroland stagnierte das BIP im 1. Halbjahr 2003. Bei den Investitionen in Bauten und Ausrüstungen gab es ebenso Rückgänge wie bei den Exporten, die durch die starke Aufwertung des Euro belastet werden. Ähnlich ist die konjunkturelle Lage in Deutschland. Eine gedämpfte Konsumneigung, zurückhaltende Investitionen und ein schwaches Exportwachstum ließen die deutsche Wirtschaft stagnieren.

Auch in den für ThyssenKrupp wichtigen Branchen hat sich die Entwicklung zumeist abgeschwächt:

- Der internationale Stahlmarkt profitierte im 1. Halbjahr von der ungebrochenen Wachstumsdynamik in China. Während die Rohstahlerzeugung in den Monaten Januar bis Juni 2003 gegenüber dem Vorjahr weltweit um 8 % auf 475 Mio t zunahm, expandierte sie in China um 21 %. Im Nafta-Raum und in der Europäischen Union stieg die Rohstahlproduktion um 4 % bzw. 2 %. Wegen der positiven Entwicklung bis einschließlich Mai 2003 nahm der Output der deutschen Stahlindustrie noch um knapp 3 % zu. Die Auftragseingänge schwächten sich in den letzten Monaten erheblich ab. Im 2. Quartal 2003 sind die Neubestellungen gegenüber dem Vorjahreszeitraum um 15 % eingebrochen. Die Nachfrageschwäche in der EU einerseits und die nicht zuletzt infolge der Euro-Aufwertung gestiegenen Importe andererseits haben den Angebots- und Preisdruck in Deutschland und Westeuropa verschärft; zudem sind die Exportmöglichkeiten wechselkursbedingt eingeschränkt. Die Edelstahl-Rostfrei-Produktion expandierte im 1. Halbjahr weltweit um 8 % auf 10,7 Mio t, jedoch sind in Europa deutliche Abschwächungstendenzen in den konsumnahen Bereichen unverkennbar.

- Die internationale Automobilkonjunktur hat im 1. Halbjahr 2003 an Fahrt verloren. In Nordamerika wurde die Produktion bei einer geringeren Zahl von Neuwagenverkäufen zurückgefahren. In Brasilien hat sich der Fahrzeugmarkt weiter erholt. In Westeuropa gaben dagegen die Pkw-Neuzulassungen nach. Der deutsche Fahrzeugbau konnte bei leicht rückläufigen Neuzulassungen im Inland die Produktion wegen höherer Exporte und durch Lageraufstockungen noch auf dem Vorjahresniveau halten.
- Weltweit blieb die Investitionstätigkeit sehr verhalten. In den USA hat sich vor allem die Nachfrage nach Werkzeugmaschinen weiter abgeschwächt. Im deutschen Maschinenbau lag die Produktion leicht unter dem Wert des Vorjahres; der Auftragseingang gab insbesondere wegen der inländischen Investitionsschwäche nach.
- Die Lage in der deutschen Bauwirtschaft hat sich weiter verschlechtert. Sowohl die Bau-Produktion als auch die Auftragseingänge lagen im bisherigen Jahresverlauf unter dem gedrückten Vorjahresniveau. Auch in den USA hat die Baukonjunktur im gewerblichen Bereich nachgelassen. Die Länder Mittel- und Osteuropas verzeichneten dagegen Zuwächse.

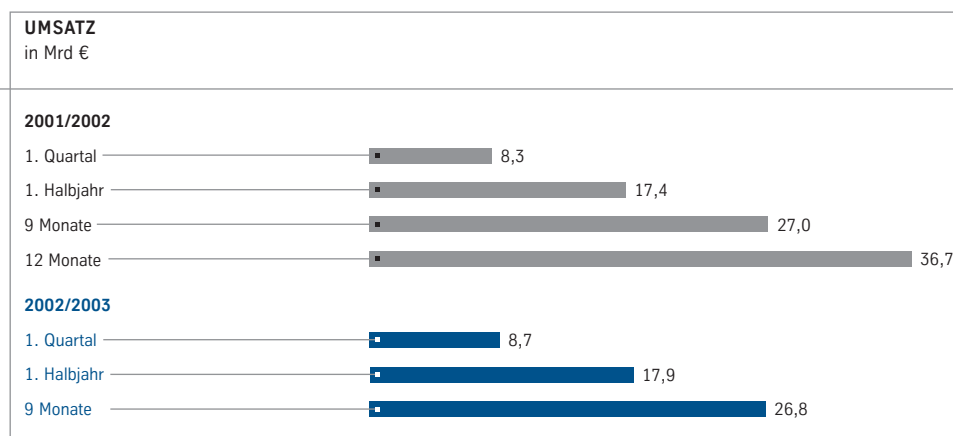
Geschäftslage

Umsatz und Auftragseingang

Das schwierige konjunkturelle Umfeld hat die Geschäftsentwicklung von ThyssenKrupp auch im 3. Quartal 2002/2003 belastet. Umsatz und Auftragseingang waren niedriger als im Vorjahresquartal. Wechselkursbereinigt lag der Auftragseingang aber leicht über dem entsprechenden Vorjahreswert.

Der Auftragseingang erreichte im Berichtsquartal 9,1 Mrd € und lag damit um 4 % unter dem Vorjahreswert. Geringere Neubestellungen gab es bei Steel, Automotive und Elevator, während Technologies, Materials und Serv eine höhere Nachfrage verzeichneten.

Der Konzernumsatz verminderte sich im 3. Quartal 2002/2003 um 8 % auf 8,9 Mrd €. Von den Rückgängen waren alle Segmente betroffen; insbesondere der Umsatz von Technologies lag deutlich unter dem Vorjahresquartal.



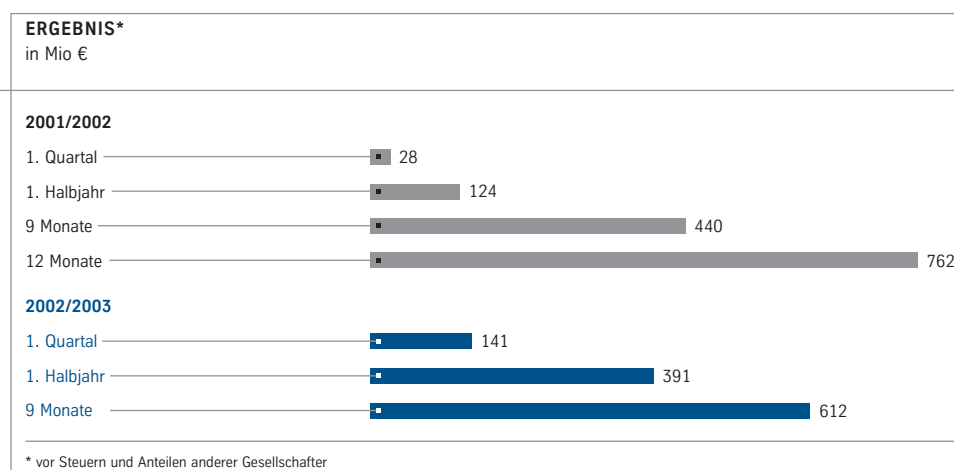
Die ThyssenKrupp AG hat im Berichtsquartal von der IFIC Holding AG, Essen, 16,9 Mio eigene Aktien (rund 3,29 % des Grundkapitals) zu einem Gesamtkaufpreis von rund 406 Mio € erworben. Der Marktpreis zum Erwerbszeitpunkt betrug rund 171 Mio €. Die Beteiligungsquote der IFIC Holding AG, die im mittelbaren Anteilsbesitz der Islamischen Republik Iran steht, an der ThyssenKrupp AG ist damit von 7,79 % auf unter 5 % gesunken. Der Konzern wird die Aktien zunächst halten und beabsichtigt, diese mittelfristig in marktschonender Weise wieder abzugeben.

Der Erwerb erfolgte gemäß § 71 Abs. 1 Nr. 1 AktG zur Abwendung eines schweren, unmittelbar bevorstehenden Schadens. Durch ihn wurden aus einschlägigen us-Gesetzen drohende Restriktionen für den uneingeschränkten Marktzugang von Unternehmen des ThyssenKrupp Konzerns in den USA vermieden und gravierende wirtschaftliche Einbußen im us-Geschäft des Konzerns abgewendet.

Die Anschaffungskosten der Aktien sind nicht ergebniswirksam, sondern mindern in voller Höhe das Eigenkapital. Die Differenz zum Marktpreis ist steuerlich abzugsfähig. Weitere Einzelheiten zur bilanziellen Auswirkung des Aktienerwerbs finden Sie in der Ergebniskommentierung auf Seite 9 und im Zwischenabschluss auf Seite 32f.

Ergebnis

ThyssenKrupp erzielte im 3. Quartal des Geschäftsjahres 2002/2003 ein Ergebnis vor Steuern und Anteilen anderer Gesellschafter von 221 Mio €, das sind 95 Mio € weniger als im Vergleichsquartal des Vorjahres. Im Berichtsquartal wirkte sich vor allem der Gewinnrückgang bei Technologies infolge erhöhter Auftragskosten für das Projekt Transrapid Shanghai negativ aus. Das Vorjahresquartal war durch Gewinne aus dem Verkauf von Aktivitäten in den Segmenten Automotive und Technologies in einer Gesamthöhe von 47 Mio € sowie besonders hohe Erträge aus der Tageswertbilanzierung von Fremdwährungspositionen und -derivaten in Höhe von 42 Mio € begünstigt. Ohne die beiden Effekte lag das Quartalsergebnis noch auf Vorjahresniveau. Aus dem Verkauf von Aktivitäten resultierten keine wesentlichen Gewinne oder Verluste. Der Erwerb eigener Aktien führte zu keiner Ergebnisbelastung.



Der größte Ergebnisträger, das Segment Steel, erzielte einen Gewinn auf Höhe des Vorjahresquartals. Carbon Steel verbesserte sich deutlich, Stainless Steel und Special Materials schnitten schlechter ab. Automotive lag unter Berücksichtigung der Verkaufsgewinne im Vorjahr etwas unter dem Vergleichsquarter des Vorjahres, eine Folge ungünstigerer Währungsrelationen, insbesondere beim us-Dollar und brasilianischen Real. Elevator konnte trotz der umrechnungsbedingt geringeren Ergebnisse des Nordamerika-Geschäftes annähernd das Vorjahresergebnis erreichen. Technologies leistete nahezu keinen positiven Ergebnisbeitrag; während im Vorjahresquartal ein hoher Veräußerungsgewinn anfiel, führten im Berichtsquartal erhöhte Projektkosten beim Transrapid Shanghai sowie die anhaltenden Verluste im Bereich Zerspanung zu einer deutlichen Ergebnisbelastung. Materials konnte trotz negativen konjunkturellen Umfelds sein positives Ergebnis in etwa auf Höhe des Vorjahresquartals halten. Serv erwirtschaftete infolge schwacher Konjunktur und Belastungen aus Restrukturierungsmaßnahmen einen kleinen Verlust. Der Gewinn von Real Estate lag wegen erhöhter Instandhaltungsaufwendungen unter dem des Vorjahresquartals. Das Ergebnis von Corporate verbesserte sich durch geringeren Zinsaufwand.

Nach Abzug von Steuern und Anteilen anderer Gesellschafter erzielte ThyssenKrupp im 3. Quartal einen Gewinn von 214 Mio € und damit eine Verbesserung um 12 Mio € gegenüber dem 3. Quartal des Vorjahres. Das Ergebnis je Aktie veränderte sich von 0,39 € im Vorjahresquartal auf 0,42 € im 3. Quartal 2002/2003. Bereinigt man das Ergebnis pro Aktie um den Effekt aus der teilweisen steuerlichen Abzugsfähigkeit der Zahlungen für den Erwerb eigener Aktien in Höhe von 96 Mio €, so ergibt sich ein normalisiertes Ergebnis je Aktie von 0,23 €; das bedeutet eine Verminderung um 0,08 € je Aktie gegenüber dem normalisierten Vergleichswert des Vorjahresquartals.

Netto-Finanzverbindlichkeiten und Investitionen

Die Netto-Finanzverbindlichkeiten des Konzerns beliefen sich zum 30. Juni 2003 auf 4,9 Mrd €. Gegenüber dem 30. September 2002 sind die Netto-Finanzverbindlichkeiten um 126 Mio € angestiegen. Dem Anstieg insbesondere aus der Dividendenzahlung im 2. Quartal und dem Erwerb eigener Aktien zu einem Gesamtkaufpreis von rund 406 Mio € im 3. Quartal wirkten vor allem die Aufwertung des Euro gegenüber dem us-Dollar sowie die Entkonsolidierung veräußerter Gesellschaften entgegen. Gegenüber dem 30. Juni 2002 konnten die Netto-Finanzverbindlichkeiten des Konzerns um 1,4 Mrd € abgebaut werden.

NETTO-FINANZVERBINDLICHKEITEN

in Mrd €

2001/2002

31. Dezember	7,2
31. März	7,3
30. Juni	6,3
30. September	4,7

2002/2003

31. Dezember	4,9
31. März	4,9
30. Juni	4,9

Die Investitionen erreichten im 3. Quartal des Geschäftsjahres 2002/2003 374 Mio €, 10 % mehr als im Vorjahr. In Sachanlagen und immaterielle Vermögensgegenstände wurden 285 Mio € investiert, die übrigen 89 Mio € entfielen auf den Erwerb von Unternehmen und Beteiligungen sowie auf andere Finanzanlagen.

Mitarbeiter

ThyssenKrupp beschäftigte am 30. Juni 2003 weltweit 185.381 Mitarbeiter, 5.873 oder 3,1 % weniger als am Ende des vergangenen Geschäftsjahres. Während bei Elevator sich die Belegschaftszahl leicht erhöhte, war sie insbesondere bei Technologies, aber auch bei Steel, Automotive und Serv rückläufig.

In Deutschland verringerte sich die Zahl der Mitarbeiter um 3,4 % auf 99.362, außerhalb Deutschlands um 2,7 % auf 86.019. Ende Juni 2003 waren 54 % der Mitarbeiter in Deutschland tätig, 21 % in den übrigen Ländern Europas und 17 % im Nafta-Raum.

Segmente

Steel

SEGMENT STEEL IN ZAHLEN		3. Quartal 2001/2002	3. Quartal 2002/2003	9 Monate 2001/2002	9 Monate 2002/2003
Auftragseingang	Mio €	3.071	2.853	8.801	9.089
Umsatz	Mio €	3.095	3.035	8.646	9.049
Ergebnis*	Mio €	121	124	56	353
Mitarbeiter (30.06.)		50.044	48.793	50.044	48.793

* vor Steuern und Anteilen anderer Gesellschafter

Im Segment Steel hat sich im 3. Quartal 2002/2003 die Geschäftsentwicklung abgeschwächt. Im Vergleich zum Vorjahresquartal gingen der Auftragseingang um 7 % auf 2,9 Mrd € und der Umsatz um 2 % auf 3,0 Mrd € zurück. Einige Produktionsanlagen konnten nicht mehr voll ausgelastet werden. Die Rohstahlproduktion bewegte sich jedoch mit 4,3 Mio t noch auf hohem Niveau.

In der Business Unit Carbon Steel nahm der Auftragseingang um 6 % auf 1,7 Mrd € ab. Diese rückläufige Marktentwicklung hat sich gegen Ende des Quartals verstärkt, so dass sie auf den Umsatz im 3. Quartal kaum noch Einfluss hatte. Daher wurde der Vorjahresumsatz mit 1,8 Mrd € leicht überschritten. Bei einem leichten Versandmengenrückgang war dies ausschließlich eine Folge der im Jahresverlauf erzielten Erlösverbesserungen. Schwächer war das Service-Center-Geschäft, das insbesondere in Nordamerika deutliche Umsatzeinbußen verzeichnete. Die Umsatzentwicklung bei Weißblech, Mittelband und Tailored Blanks verlief demgegenüber überdurchschnittlich gut.

Stainless Steel erreichte einen Auftragseingang in Höhe von 898 Mio €, 13 % weniger als im Vorjahresquartal. Dies wirkte sich auch auf den Umsatz aus, der mit 977 Mio € um 9 % unter dem Vorjahresquartal lag. Die Gesamtlieferungen lagen im Berichtszeitraum um 15 % niedriger als im Vorjahr. Von dieser Entwicklung war auch unser Kernprodukt Kaltband betroffen. Bei den Nickelbasislegierungen ging das Liefervolumen auf Grund der weiterhin schwachen Nachfrage in der Luftfahrt- und Elektroindustrie ebenfalls deutlich zurück.

Die Business Unit Special Materials verzeichnete im 3. Quartal des Geschäftsjahres beim Auftragseingang ein Minus von 1 % und beim Umsatz ein Minus von 2 %. Der Umsatz belief sich auf 388 Mio €. Hier wirkten sich insbesondere die hohen Exportanteile von Elektroband auf us-Dollar-Basis negativ aus.

Der Gewinn im Segment Steel betrug im Berichtsquartal 124 Mio € nach 121 Mio € im Vorjahresquartal.

Carbon Steel erzielte einen Gewinn in Höhe von 96 Mio €, der um 33 Mio € den Vorjahreswert übersteigt. Bei rückläufigem Versandvolumen ist der Ergebniszuwachs auf Verschiebungen im Produktportfolio, einen Anstieg der Durchschnittserlöse und die bereits realisierten Maßnahmen zur Verbesserung der operativen Leistungen zurückzuführen. Die deutlichen Preiserhöhungen bei den in us-Dollar gehandelten Rohstoffen wie Kohle, Koks und Erz wurden durch den

gesunkenen us-Dollar-Kurs überkompensiert. Die Steigerungen der Personalkosten und die Strompreiserhöhungen wurden durch die realisierten Teile der Kostensenkungsprogramme ausgeglichen. Insbesondere die Aktivität Bauelemente ist von der weiterhin schwierigen Marktlage im Bausektor betroffen. Das negative Ergebnis von Bauelementen enthält auch die Kosten für das bereits stillgelegte Werk in Dinslaken und die weiteren Anpassungsaufwendungen aus der Verlagerung der Produktionsprogramme und der Reduzierung der Verwaltung. Unsere Weißblech- und Tailored-Blanks-Aktivitäten erzielten deutliche Gewinnsteigerungen.

Bei Stainless Steel ging der Gewinn im 3. Quartal um 18 Mio € auf 32 Mio € zurück. Dies ist bei konstantem Erlösniveau hauptsächlich auf den gesunkenen Versand bei kaltgewalzten rostfreien Flachprodukten zurückzuführen. Auf Grund des guten Preisniveaus auf unseren europäischen Hauptmärkten Deutschland und Italien und der us-Dollar-Schwäche war hier ein deutlicher Importdruck zu verzeichnen, der gegen Ende des Quartals zu Produktionsrücknahmen in unseren europäischen Werken führte. Auf den von unseren Kaltwalzwerken in Mexiko und China belieferten Märkten machten sich Preisreduzierungen bemerkbar. Stainless Steel erarbeitet zurzeit ein Verbesserungsprogramm, das innerhalb der nächsten zwölf Monate zu deutlichen Verbesserungen der Kosten- und Marktposition führen wird.

Special Materials weist einen Verlust von 2 Mio € aus. Im Vorjahresquartal wurde ein Gewinn in Höhe von 11 Mio € erzielt. In dem Ergebnis sind Umstrukturierungsaufwendungen bei Edelstahl Witten-Krefeld in Höhe von 11 Mio € enthalten. Von dem Ergebnisrückgang waren alle Bereiche auf Grund des ungünstigeren Produktmix betroffen. Die eingetretenen Kostensteigerungen konnten durch die derzeit erarbeiteten und umzusetzenden Verbesserungsprogramme noch nicht ausgeglichen werden. Insbesondere bei Electrical Steel führte diese Situation zu anhaltenden operativen Verlusten.

Automotive

SEGMENT AUTOMOTIVE IN ZAHLEN		3. Quartal 2001/2002	3. Quartal 2002/2003	9 Monate 2001/2002	9 Monate 2002/2003
Auftragseingang	Mio €	1.821	1.502	4.862	4.609
Umsatz	Mio €	1.682	1.534	4.760	4.627
Ergebnis*	Mio €	77	58	144	125
Mitarbeiter (30.06.)		37.984	37.010	37.984	37.010

* vor Steuern und Anteilen anderer Gesellschafter

Das Segment Automotive erzielte im 3. Quartal 2002/2003 einen Umsatz von 1,5 Mrd €, 9 % weniger als im vergleichbaren Vorjahresquartal. Der Rückgang erklärt sich zum einen aus anhaltender Nachfrageschwäche auf wichtigen Automobilmärkten. Sowohl in Nordamerika als auch in Westeuropa waren die Neuwagenverkäufe rückläufig. Darüber hinaus beeinträchtigten Sondereinflüsse wie der siebentägige Streik in ostdeutschen Automobil-Zulieferbetrieben die Abrufe einzelner Fahrzeughersteller. Insbesondere die Aufwertung des Euro gegenüber dem

us-Dollar und dem brasilianischen Real hat die Umsatzentwicklung belastet; wechsellkursbereinigt wurde der Vorjahresumsatz übertroffen.

Die schwache Automobilkonjunktur sowie die Aufwertung des Euro haben sich negativ auf die Umsatzentwicklung aller Business Units ausgewirkt, vor allem bei Chassis und Body. Die Business Unit Powertrain profitierte von deutlichen Zuwächsen im Systemgeschäft sowie im Bereich Kurbelwellen. Im Juli 2003 hat ThyssenKrupp Automotive den französischen Zulieferer Sofedit erworben und damit seine Stellung im französischen Markt bei Pressteilen und Zusammenbauten für Karosserie und Fahrwerke gestärkt.

Das Segment Automotive erzielte mit einem Gewinn von 58 Mio € im Berichtsquartal 19 Mio € weniger als im Vorjahreszeitraum. Bereinigt man das Vorjahresquartal um Veräußerungsgewinne in Höhe von 11 Mio € aus dem Verkauf von nicht zum Automobilgeschäft gehörigen Guss-Aktivitäten, hat sich das operative Ergebnis nur um 8 Mio € vermindert; dies ist eine Folge der ungünstigeren Währungsrelationen.

Die Gewinne der Business Unit Chassis liegen auf Vorjahresniveau. Hier wurden die Ergebnisse aus den Restrukturierungs- und Kostensenkungsmaßnahmen fast vollständig durch rückläufige Nachfrage in einigen Bereichen kompensiert. In der Business Unit Body liegen die Gewinne trotz deutlicher Steigerung gegenüber dem noch negativen Ergebnis des 2. Quartals deutlich unter dem Wert des Vorjahresquartals. Die spürbar angestiegenen Pensions- und Gesundheitsfürsorgeaufwendungen in den USA konnten nicht vollständig durch Effekte aus Restrukturierungs- und Kostensenkungsmaßnahmen ausgeglichen werden. Der wichtigste Ergebnisträger war wiederum die Business Unit Powertrain; sie konnte aber das Ergebnis des Vorjahresquartals nicht erreichen. Obwohl in der jeweiligen Landeswährung gerechnet nochmals Ergebnisverbesserungen erzielt wurden, führten der schwächere us-Dollar und brasilianische Real in Euro gerechnet zu einem geringeren Gewinn.

Elevator

SEGMENT ELEVATOR IN ZAHLEN		3. Quartal 2001/2002	3. Quartal 2002/2003	9 Monate 2001/2002	9 Monate 2002/2003
Auftragseingang	Mio €	881	830	2.811	2.620
Umsatz	Mio €	879	816	2.593	2.448
Ergebnis*	Mio €	86	81	224	245
Mitarbeiter (30.06.)		28.198	29.701	28.198	29.701

* vor Steuern und Anteilen anderer Gesellschafter

Bei Elevator hat die anhaltend schwache Baukonjunktur das Geschäft mit Neuinstallationen belastet. Das Service- und Modernisierungsgeschäft verlief dagegen weiterhin erfreulich. Bedingt durch die Aufwertung des Euro verminderte sich im 3. Geschäftsjahresquartal der Auftragseingang um 6 % auf 830 Mio €, der Umsatz um 7 % auf 816 Mio €. Wechselkursbereinigt lagen Umsatz und Auftragseingang über den Werten des Vorjahresquartals.

Die Business Unit Germany/Austria/Switzerland erzielte einen deutlich höheren Umsatz. Dazu haben sowohl die erstmalige Konsolidierung der Tepper Aufzüge als auch das erheblich verbesserte Geschäft in Österreich beigetragen. Die Business Unit France/Benelux konnte sich in einem hart umkämpften Markt gut behaupten und den Umsatz stabil halten. Trotz negativer Wechselkurseffekte, insbesondere durch die starke Abwertung des brasilianischen Real, lag der Umsatz der Business Unit Spain/Portugal/Latin America fast auf Vorjahreshöhe. Wesentlicher Grund hierfür ist die teilweise Abrechnung von Großprojekten wie zum Beispiel des Flughafens und der Metro in Madrid. Vor allem wegen der Abwertung des us-Dollar verzeichnete die Business Unit North America/Australia einen hohen Umsatzrückgang. Aber auch operativ mussten leichte Einbußen hingenommen werden, denn das gut laufende Modernisierungsgeschäft konnte das schwächere Neuinstallationsgeschäft nicht vollständig kompensieren. In China haben wir unsere Aktivitäten weiter ausgebaut. Mit dem Kauf der koreanischen DongYang Gruppe werden wir unsere Marktposition in Asien erheblich stärken.

Bei Passenger Boarding Bridges verbesserte sich der Auftragseingang auf Grund eines akquirierten Großauftrages. Die Krise der Luftfahrtindustrie hat insbesondere das USA-Geschäft weiter belastet. Die Business Unit Accessibility erreichte nahezu den Umsatz des Vorjahresquartals.

Das Ergebnis des Segments Elevator lag im 3. Quartal des Geschäftsjahres 2002/2003 bei 81 Mio € und damit um 5 Mio € unter dem Ergebnis des vergleichbaren Vorjahreszeitraums.

Im Vergleich zum Vorjahr konnte die Business Unit Germany/Austria/Switzerland den Gewinn trotz der erneut rückläufigen Nachfrage im Neuanlagenbereich auf Grund der weiterhin sehr schwachen Baukonjunktur deutlich verbessern. Dies ist auf die Erfolge aus den abgeschlossenen Reorganisationsmaßnahmen sowie realisierte Effizienzsteigerungen in den Werken zurückzuführen. In der Business Unit France/Benelux ist der Gewinn im Wesentlichen durch die laufenden Restrukturierungsmaßnahmen belastet, so dass das hohe Vorjahresniveau nicht gehalten werden konnte. Die Business Unit Spain/Portugal/Latin America konnte demgegenüber den Gewinn steigern. In us-Dollar gemessen konnte die Business Unit North America/Australia ihren Gewinn in etwa halten; nach Berücksichtigung des um 20 % abgewerteten us-Dollar ergibt sich jedoch ein Rückgang des Ergebnisses auf Euro-Basis. Unverändert positiv und stabil ist die Ergebnislage der Business Unit Other Countries. Die Business Unit Passenger Boarding Bridges leidet nach wie vor unter der Flaute in der Luftfahrtindustrie und erlitt einen Verlust auf dem niedrigen Niveau des Vorjahreszeitraums. Im Gegensatz hierzu war die Business Unit Accessibility in der Lage, gegenüber dem Vergleichszeitraum eine deutliche Gewinnerhöhung zu erzielen.

Technologies

SEGMENT TECHNOLOGIES IN ZAHLEN		3. Quartal 2001/2002	3. Quartal 2002/2003	9 Monate 2001/2002	9 Monate 2002/2003
Auftragseingang	Mio €	1.372	1.453	4.021	3.859
Umsatz	Mio €	1.458	1.183	4.110	3.882
Ergebnis*	Mio €	78	1	67	12
Mitarbeiter (30.06.)		32.827	29.980	32.827	29.980

* vor Steuern und Anteilen anderer Gesellschafter

Im Segment Technologies erhöhte sich der Auftragseingang im 3. Quartal 2002/2003 um 6 % auf 1,5 Mrd €. Der Zuwachs geht auf eine gute Ordertätigkeit im Bereich Plant Technology zurück, wobei Uhde einen Großauftrag über den Bau eines Düngemittelkomplexes in Saudi-Arabien im Wert von rund 450 Mio € buchen konnte. Im Bereich Production Systems führten die weltweit schwache Automobilkonjunktur und die fortdauernde Investitionszurückhaltung insbesondere in den USA zu deutlich geringeren Neubestellungen. Im Bereich Marine konnten geplante Projekte im Marine- und zivilen Schiffbau bisher noch nicht realisiert werden. Bei Mechanical Engineering lagen die Auftragseingänge wegen der gedrückten Baukonjunktur leicht unter Vorjahresniveau.

Der Umsatz von Technologies fiel im 3. Geschäftsjahresquartal um 19 % auf 1,2 Mrd € zurück. Hauptursachen für den geringeren Umsatz bei Production Systems waren das anhaltend rückläufige Systemgeschäft im Werkzeugmaschinenbau sowie die weiter abgeschwächte Nachfrage in den wichtigen Kundenmärkten Deutschland und USA. Plant Technology sowie Marine zeigten im Wesentlichen projektbedingt ein geringeres Umsatzniveau; aufgelaufen für die ersten neun Monate des Geschäftsjahres ergaben sich jedoch Umsatzzuwächse. Mechanical Engineering konnte das Geschäftsvolumen des vergleichbaren Vorjahreszeitraums auch auf Grund der Abgabe von Berco Bautechnik nicht erreichen.

In Shanghai verläuft die Inbetriebnahme des Transrapid planmäßig. Während des Testbetriebs hat sich ein Problem mit der Kabelwicklung des Langstatormotors ergeben. In enger Abstimmung mit dem chinesischen Kunden haben wir beschlossen, einen Austausch der Kabel vorzunehmen. Der Zeitplan wird durch diese Maßnahmen nicht beeinflusst, der Start des kommerziellen Betriebs ist für Anfang 2004 vorgesehen.

In Deutschland hat der Ministerpräsident von Nordrhein-Westfalen am 27. Juni bekannt gegeben, dass die Metrorapidstrecke von Dortmund nach Düsseldorf nicht gebaut wird. Aus München wird dagegen signalisiert, den dortigen Flughafenzubringer beschleunigt zu realisieren. Derzeit wird geprüft, ob die Fertigung von Statorpaketen und einem ersten Fahrzeug vorgezogen werden kann, um damit bei ThyssenKrupp Transrapid entstehende Beschäftigungslücken zu mildern.

ThyssenKrupp Technologies wies einen Gewinn von 1 Mio € aus nach 78 Mio € im Vergleichsquartal des Vorjahres. Wesentliche Faktoren für diesen deutlichen Gewinnrückgang sind der Veräußerungsgewinn für Berco Bautechnik in Höhe von 36 Mio €, der das Quartalsergebnis des Vorjahres erhöht hatte, sowie gestiegene Projektkosten im Berichtsquartal für den Auftrag Transrapid Shanghai.

Production Systems erwirtschaftete einen Verlust in Höhe des Vorjahresquartals infolge weiter rückläufiger Nachfrage im Werkzeugmaschinenbau und anhaltender Restrukturierungen. Plant Technology erzielte dagegen wie im Vorjahr im 3. Quartal wieder einen zweistelligen Gewinn. Der Gewinn von Marine lag wegen geringerer Umsätze unter dem Niveau des Vorjahresquartals. Mechanical Engineering erwirtschaftete insgesamt einen Verlust nach einem Gewinn im Vorjahr. Neben den Einmaleffekten wie dem Verkauf von Berco Bautechnik im Vorjahr und den erhöhten Aufwendungen für den Transrapid Shanghai wirkte sich vor allem der Verlust im Bereich Turbinenkomponenten ergebnismindernd aus. Die bauabhängigen Bereiche von Mechanical Engineering schlossen insgesamt mit einem kleinen Gewinn ab, und mit Großwälzlagern wurde wiederum ein deutlicher Quartalsgewinn erzielt.

Materials

SEGMENT MATERIALS IN ZAHLEN		3. Quartal 2001/2002	3. Quartal 2002/2003	9 Monate 2001/2002	9 Monate 2002/2003
Auftragseingang	Mio €	2.178	2.241	6.655	6.754
Umsatz	Mio €	2.377	2.262	6.525	6.652
Ergebnis*	Mio €	35	27	40	67
Mitarbeiter (30.06.)		13.719	13.610	13.719	13.610

* vor Steuern und Anteilen anderer Gesellschafter

Das Segment Materials erreichte im 3. Quartal 2002/2003 einen Umsatz von 2,3 Mrd €, 5 % weniger als im Vergleichszeitraum des Vorjahres. In einem stark umkämpften Markt standen die Preise erheblich unter Druck. Insbesondere im Lagergeschäft konnten die Preiserhöhungen der Werke nicht vollständig an die Kunden weitergegeben werden.

Lediglich in der Business Unit MaterialsServices Europe erhöhten sich die Umsätze. Das Osteuropageschäft entwickelte sich auf Grund unserer guten Marktposition und der anhaltend regen Nachfrage weiterhin positiv. Bei MaterialsServices North America und Special Products blieben die Umsätze hinter dem Vorjahreswert zurück. Bei MaterialsServices North America ist dies im Wesentlichen durch die Abwertung des us-Dollar gegenüber dem Euro verursacht worden.

Materials erwirtschaftete im 3. Quartal 2002/2003 einen Gewinn in Höhe von 27 Mio €; das sind 8 Mio € weniger als im Vergleichsquarteral des Vorjahres.

Trotz der schwachen Marktverfassung sowie notwendiger Restrukturierungsaufwendungen und Wertberichtigungen blieben die Ergebnisse der Business Units MaterialsServices Europe und MaterialsServices North America weiterhin positiv, erreichten jedoch nicht das Niveau des entsprechenden Vorjahreszeitraums. Die Business Unit Special Products hat ihr Ergebnis gegenüber dem Vorjahresquartal noch einmal deutlich verbessert und erzielte den höchsten Ergebnisbeitrag im Segment. Alle Business Units liegen damit nach neun Monaten über Vorjahr.

Serv

SEGMENT SERV IN ZAHLEN		3. Quartal 2001/2002	3. Quartal 2002/2003	9 Monate 2001/2002	9 Monate 2002/2003
Auftragseingang	Mio €	622	668	1.920	1.839
Umsatz	Mio €	621	575	1.807	1.738
Ergebnis*	Mio €	6	- 2	35	0
Mitarbeiter (30.06.)		25.747	24.841	25.747	24.841

* vor Steuern und Anteilen anderer Gesellschafter

Serv erzielte im 3. Quartal einen Umsatz von 575 Mio €. Der Rückgang um 7 % ist vor allem konjunkturbedingt. Die Bauwirtschaft verzeichnete eine geringere Nachfrage, und in der Industrie wurden notwendige Modernisierungen und Instandhaltungsaufträge weiterhin hinausgeschoben.

In diesem schwachen Marktumfeld ist der Umsatz der Business Units Industrial Services sowie Construction Services niedriger ausgefallen. Die Business Unit Information Services hat sich trotz des schwierigen Marktumfeldes der IT-Branche behaupten können; der Umsatz lag nur geringfügig unter dem Vorjahreswert. Die deutliche Umsatzsteigerung der Business Unit Facilities Services ist vor allem auf die Geschäftsausweitung im Energie-Contracting zurückzuführen.

Das Ergebnis des Segments hat sich gegenüber dem Vergleichsquartal um 8 Mio € auf -2 Mio € verschlechtert. Der Ergebnisrückgang ist ausschließlich auf Industrial Services zurückzuführen; trotz des Gewinnrückgangs blieb diese Business Unit der Hauptergebnisträger. Von der schwachen Entwicklung waren insbesondere die industriellen Gerüstdienstleistungen betroffen; dies gilt nach Jahren stetigen Wachstums erstmalig – zusätzlich zu den Wechselkurseffekten – auch für die amerikanischen Aktivitäten. Das Ergebnis in Deutschland wurde vor allem durch Restrukturierungsaufwendungen negativ beeinflusst. Durch die Restrukturierungsmaßnahmen des vergangenen Jahres hat sich die Ergebnislage in den Business Units Construction Services und Facilities Services verbessert; sie blieben allerdings in der Verlustzone. Kontinuierlich positive und gegenüber dem Vorjahr deutlich verbesserte Ergebnisse weist die Business Unit Information Services aus; insbesondere das Basisgeschäft von Information Systems hat sich ausgezeichnet entwickelt.

Der Konzernbereich **Real Estate** erreichte im 3. Quartal 2002/2003 einen Umsatz von 77 Mio €, 1 % mehr als im Vorjahresquartal. Den größten Umsatzbeitrag erzielte die Business Unit Wohnimmobilien. Das Ergebnis betrug 12 Mio € und lag damit rund ein Drittel unter dem Vorjahresergebnis von 17 Mio €. Der Rückgang ist durch erwarteten Instandhaltungsaufwand verursacht.

Corporate umfasst neben der Konzernverwaltung auch die den einzelnen Segmenten nicht zugeordneten Gesellschaften. Das Ergebnis von Corporate belief sich im 3. Quartal 2002/2003 auf -74 Mio € nach -103 Mio € im Vorjahresquartal. Die Verbesserung resultiert aus einem geringeren Zinsaufwand.

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

ThyssenKrupp best

Das im Herbst 2001 aufgelegte konzernweite Programm ThyssenKrupp best hat seine dynamische Entwicklung fortgesetzt. Im 3. Quartal 2002/2003 wurden 200 zusätzliche Projekte gestartet, um die Effizienz des Konzerns in allen Bereichen umfassend zu steigern und besser, kostengünstiger, schneller und kundenorientierter zu arbeiten. Insgesamt umfasste die Projektlandschaft Ende Juni 1.790 Projekte, von denen bereits 366 erfolgreich abgeschlossen waren. Um einen zusätzlichen Leistungsanreiz für alle an ThyssenKrupp best beteiligten Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter zu schaffen, wurde im Frühjahr 2003 erstmals der ThyssenKrupp best Award ausgeschrieben. Für diesen Wettbewerb, der künftig jährlich stattfinden soll, hatten alle Segmente sowie der Konzernbereich Real Estate 19 erfolgreich abgeschlossene ThyssenKrupp best Projekte nominiert. Davon wurden vier ausgezeichnet.

Der erste Preis ging an ein Team der ThyssenKrupp Stahl AG, Duisburg, aus dem Segment Steel. Die Projektgruppe hatte ein internetgestütztes Ausschreibesystem entwickelt. Dieses System hat maßgeblich dazu beigetragen, die Bezugspreise für Einsatzmaterialien und Dienstleistungen nachhaltig zu reduzieren und den Beschaffungsprozess zu beschleunigen.

Den zweiten Preis erhielt eine Projektgruppe der ThyssenKrupp Presta AG in Liechtenstein. Dieses Unternehmen gehört zum Segment Automotive. Durch das von ihr entwickelte System zur Erfassung und Vermeidung von überfälligen Forderungen konnte die Mittelbindung erheblich reduziert werden.

Der dritte Preis wurde zweimal vergeben. Ein Team der Dortmunder Rothe Erde GmbH, die zum Segment Technologies zählt, hatte die Warmbehandlungsparameter bei der Ringfertigung verbessert. Dadurch lassen sich sowohl die Durchlaufzeiten als auch die Fertigungskosten verringern. Nahtlos gewalzte Ringe sind heute wichtige Konstruktionselemente, insbesondere für Turbinen, Hydraulikmotoren und Windenergieanlagen.

Ebenfalls einen dritten Preis erhielt eine Gruppe von AIN Plastics in Michigan/USA, einem Unternehmen des Segments Materials. Ihr Projekt hatte das Ziel, den Umsatz und den Marktanteil des Unternehmens zu erhöhen und ihm eine stabile Marktposition als drittgrößter Anbieter von Kunststoffprofilen in Nordamerika zu verschaffen. Dafür hat das Team eine Markteintrittsstrategie für sechs weitere amerikanische Bundesstaaten entwickelt und erfolgreich umgesetzt.

Corporate Governance

Die ThyssenKrupp AG entspricht sämtlichen Empfehlungen der Regierungskommission Deutscher Corporate Governance Kodex. Dies gilt auch unter Berücksichtigung der von der Kommission am 21. Mai 2003 beschlossenen Änderungen des Kodex, die durch Bekanntmachung des Bundesjustizministeriums vom 30. Juni 2003 im elektronischen Bundesanzeiger wirksam geworden sind.

Die von der Regierungskommission beschlossenen Änderungen des Kodex betreffen im Wesentlichen den Bereich der Vorstandsvergütung. Der entsprechende Abschnitt des Kodex wurde in mehreren Punkten konkretisiert und erweitert. So sind die individualisierten Offenlegungen der Vorstands-, aber auch der Aufsichtsratsvergütungen nicht mehr bloße Anregungen,

sondern Empfehlungen des Kodex. Bei ThyssenKrupp wurden bereits im Geschäftsbericht für das Geschäftsjahr 2001/2002 die Vorstands- und Aufsichtsratsvergütungen nach ihren Bestandteilen für die einzelnen Mitglieder dargestellt.

Vorstand und Aufsichtsrat der ThyssenKrupp AG haben am 11. August 2003 eine aktualisierte Entsprechenserklärung veröffentlicht, nach der ThyssenKrupp auch unter Berücksichtigung der zwischenzeitlich eingetretenen Änderungen im Kodex allen Kodex-Empfehlungen entspricht.

Darüber hinaus folgen wir weitestgehend den Anregungen des Kodex in der Fassung vom 21. Mai 2003. Lediglich die Einführung unterschiedlicher Amtsperioden für die Anteilseignervertreter im Aufsichtsrat ist zurzeit nicht geplant.

Nähere Einzelheiten über die bei ThyssenKrupp praktizierte Corporate Governance erfahren Sie auf der Website unserer Gesellschaft unter www.thyssenkrupp.com.

Ausblick

Das konjunkturelle Umfeld hat sich auch im 3. Quartal des Geschäftsjahres 2002/2003 nicht aufgehellt. Eine schnelle Verbesserung der Lage ist auf Grund rückläufiger Auftragseingänge in Schlüsselbranchen nicht zu erwarten. Unter der Voraussetzung, dass sich die weltwirtschaftlichen Rahmenbedingungen zumindest kurzfristig nicht weiter verschlechtern, streben wir für das Geschäftsjahr 2002/2003 ein normalisiertes Ergebnis vor Steuern von 700 Mio € an.

Sollten die Abschwächungstendenzen insbesondere in den für ThyssenKrupp wichtigen Abnehmerbranchen Automobilindustrie, Bauwirtschaft und Maschinenbau auch in den kommenden Monaten anhalten, werden wir unseren Plan überprüfen, im Geschäftsjahr 2003/2004 ein Vorsteuerergebnis in Höhe von 1,5 Mrd € zu erreichen. Seit der Vorstellung des Plans auf der Hauptversammlung 2002 haben sich die ökonomischen Rahmenbedingungen kontinuierlich verschlechtert.

ThyssenKrupp wird die bisherige Strategie der Fokussierung innerhalb der Tätigkeitsfelder Steel, Capital Goods und Services sowie die Weiterentwicklung der Segmente durch aktives Portfoliomanagement, internes Wachstum und eine verstärkte Dienstleistungsorientierung fortsetzen. Weiterhin wird eine jährliche Produktivitätssteigerung von 2 % bis 3 % angestrebt. Drittes Element zur Wertsteigerung ist das Effizienzsteigerungsprogramm ThyssenKrupp best.

Zur weiteren Portfoliooptimierung und Wertsteigerung von ThyssenKrupp sind Desinvestitionen von 33 nichtstrategischen Beteiligungen mit einer Gesamtbelegschaft von rund 30.000 Mitarbeitern vorgesehen. Diese Beteiligungen repräsentieren ein Umsatzvolumen von rund 7 Mrd € und erzielen in der Summe nur ein ausgeglichenes Ergebnis.

Mit Beginn des neuen Geschäftsjahres werden die Segmente Materials und Serv zu "Services" zusammengefasst. Damit stärken wir unser Geschäft mit kundenorientierten Prozess-Dienstleistungen.

Mittelfristig wollen wir durch Wachstum am Stamm und selektive strategische Akquisitionen einen Gesamtumsatz von 40 bis 46 Mrd € erreichen.

Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung

in Mio €, mit Ausnahme Ergebnis je Aktie in €	Anhang-Nr.	3. Quartal 2001/2002	3. Quartal 2002/2003	9 Monate 2001/2002*	9 Monate 2002/2003
Umsatzerlöse	(10)	9.599	8.852	26.953	26.769
Umsatzkosten		- 7.791	- 7.206	- 22.223	- 21.984
Bruttoergebnis vom Umsatz		1.808	1.646	4.730	4.785
Vertriebskosten		- 756	- 684	- 2.218	- 2.078
Allgemeine Verwaltungskosten		- 654	- 661	- 1.933	- 1.843
Sonstige betriebliche Erträge		64	78	435	311
Sonstige betriebliche Aufwendungen		- 114	- 131	- 520	- 442
Ergebnis aus dem Verkauf von konsolidierten Gesellschaften		51	4	56	- 4
Betriebliches Ergebnis		399	252	550	729
Finanzergebnis		- 83	- 31	- 110	- 117
Ergebnis vor Steuern, Anteilen anderer Gesellschafter und Änderungen von Bilanzierungsgrundsätzen	(10)	316	221	440	612
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag		- 95	2	- 131	- 146
Anteile anderer Gesellschafter am Gewinn/Verlust		- 19	- 9	- 23	- 34
Ergebnis vor Änderungen von Bilanzierungsgrundsätzen		202	214	286	432
Ergebnis aus Änderungen von Bilanzierungsgrundsätzen (nach Steuern)	(4)	0	0	- 338*	- 6
Konzernüberschuss/(-fehlbetrag)	(4)	202	214	- 52*	426
Ergebnis je Aktie	(4) (11)	0,39	0,42	- 0,10*	0,83

* geändert unter Berücksichtigung der Erstanwendung von SFAS 142

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

Konzern-Bilanz

AKTIVA in Mio €	Anhang-Nr.	30.09.2002	30.06.2003
Immaterielle Vermögensgegenstände	(6)	3.691	3.483
Sachanlagen		11.609	10.975
Finanzanlagen		955	954
Anlagevermögen		16.255	15.412
Vorräte		6.001	6.181
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen		5.353	5.167
Übrige Forderungen und Sonstige Vermögensgegenstände		1.357	1.494
Wertpapiere		20	18
Flüssige Mittel		921	926
Umlaufvermögen		13.652	13.786
Latente Steuern		1.003	963
Rechnungsabgrenzungsposten		250	232
Zur Veräußerung vorgesehene Vermögensgegenstände	(2)	0	155
Summe Aktiva		31.160	30.548

PASSIVA in Mio €	Anhang-Nr.	30.09.2002	30.06.2003
Gezeichnetes Kapital		1.317	1.317
Kapitalrücklage		4.684	4.684
Gewinnrücklagen		2.484	2.704
Kumulierte erfolgsneutrale Eigenkapitalveränderungen		- 198	- 392
Eigene Anteile		0	- 406
Eigenkapital	(7)	8.287	7.907
Ausgleichsposten für Anteile anderer Gesellschafter		297	321
Rückstellung für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen		7.065	6.910
Übrige Rückstellungen		3.066	2.920
Rückstellungen		10.131	9.830
Finanzverbindlichkeiten		5.683	5.816
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen		3.128	2.977
Übrige Verbindlichkeiten		3.013	3.013
Verbindlichkeiten		11.824	11.806
Latente Steuern		556	546
Rechnungsabgrenzungsposten		65	102
Schulden in Verbindung mit zur Veräußerung vorgesehenen Vermögensgegenständen	(2)	0	36
Summe Passiva		31.160	30.548

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

Konzern-Kapitalflussrechnung

in Mio €	9 Monate 2001/2002*	9 Monate 2002/2003
Konzernüberschuss/(-fehlbetrag)	- 52*	426
Anpassungen des Konzernüberschusses/(-fehlbetrages) für die Überleitung zum Cash-Flow aus laufender Geschäftstätigkeit:		
Gewinn/Verlust aus Anteilen anderer Gesellschafter	23	33
Abschreibungen Anlagevermögen	1.537*	1.165
Ergebnisse aus at equity bewerteten Unternehmen, soweit nicht zahlungswirksam	5	- 43
Ergebnis aus Anlagenabgang	- 186	5
Veränderungen bei Aktiva und Passiva, bereinigt um Effekte aus Konsolidierungskreisveränderungen:		
- Vorräte	- 25	- 246
- Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	251	102
- Übrige Aktiva, soweit nicht Investitions- oder Finanzierungstätigkeit	- 257*	- 256
- Rückstellung für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen	- 63	- 19
- Übrige Rückstellungen	- 73	- 37
- Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	- 379	- 128
- Übrige Passiva, soweit nicht Investitions- oder Finanzierungstätigkeit	169	88
Cash-Flow aus laufender Geschäftstätigkeit	950	1.090
Investitionen Finanzanlagen	- 167	- 216
Übernommene Flüssige Mittel aus dem Erwerb von konsolidierten Gesellschaften	8	15
Investitionen Sachanlagen	- 1.013	- 853
Investitionen Immaterielle Vermögensgegenstände	- 48	- 42
Desinvestitionen Finanzanlagen	341	104
Abgegebene Flüssige Mittel aus dem Verkauf von konsolidierten Gesellschaften	0	- 5
Desinvestitionen Sachanlagen	182	115
Desinvestitionen Immaterielle Vermögensgegenstände	4	13
Cash-Flow aus Investitionstätigkeit	- 693	- 869
Zunahme/(Abnahme) Anleihen	494	- 207
(Abnahme)/Zunahme Verbindlichkeiten Kreditinstitute	- 860	482
Zunahme Verbindlichkeiten Schuldschein-/Sonstige Darlehen	151	143
Abnahme Akzeptverbindlichkeiten	- 7	- 8
Abnahme Wertpapiere des Umlaufvermögens	3	1
Auszahlungen für den Erwerb eigener Aktien	0	- 406
Dividende der ThyssenKrupp AG aus dem Vorjahr	- 309	- 206
Sonstige Finanzierungsvorgänge	- 88	4
Cash-Flow aus Finanzierungstätigkeit	- 616	- 197
Einfluss von Wechselkursänderungen auf die Flüssigen Mittel	- 32	- 16
Zunahme/(Abnahme) der Flüssigen Mittel	- 391	8
Flüssige Mittel am Beginn der Berichtsperiode	1.234	921
Flüssige Mittel am Ende der Berichtsperiode	843	929
(davon Flüssige Mittel der Disposal Group)	(0)	(3)

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

* geändert unter Berücksichtigung der Erstanwendung von SFAS 142

Anhang zum Konzern-Zwischenabschluss

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 Konzernabschluss zum Zwischenbericht wurde einer prüferischen Durchsicht unterzogen, die nach Art und Umfang keine Abschlussprüfung darstellt. Er 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 ersten neun Monate bis zum 30. Juni 2003 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 2001/2002 veröffentlicht.

In der aktuellen Berichtsperiode revidierte das Management seine Einschätzung bezüglich der Möglichkeit, einen maßgeblichen Einfluss auf die Geschäfts- und Finanzpolitik einer wesentlichen Beteiligung, der RAG Aktiengesellschaft, ausüben zu können, da es ThyssenKrupp nicht möglich ist, quartalsweise nach US-GAAP ermittelte Finanzinformationen zeitnah und geprüft zu erhalten. Demzufolge hat der Konzern die Anwendung der Equity-Methode zur Bilanzierung der RAG-Beteiligung aufgegeben. Mit Beginn der aktuellen Berichtsperiode wird die Beteiligung an der RAG AG nach der Anschaffungskostenmethode bewertet, wonach die Beteiligung mit ihrem Buchwert zum Ende der Vorperiode angesetzt wird. Der Effekt aus der Änderung der Einschätzung auf die laufende und die folgenden Berichtsperioden kann daher nicht bestimmt werden.

Die Vergleichszahlen wurden an den Ausweis der Berichtsperiode angepasst.

Im Juni 2001 hat das FASB das Statement FAS 143 „Accounting for Asset Retirement Obligations“ herausgegeben. Dieses Statement behandelt die Bilanzierungs- und Erläuterungspflichten von Verpflichtungen, die in Verbindung mit dem Abgang oder der Stilllegung von langlebigen Sachanlagen entstehen und der damit verbundenen Aufwendungen. SFAS 143 ist zum 01. Oktober 2002 anzuwenden. Jedoch hatte der Konzern zum Ende des 1. Quartals die Implementierung des neuen Standards noch nicht vollständig abgeschlossen und hat daher die im Rahmen der Erstanwendung von SFAS 143 erforderlichen Anpassungen rückwirkend in seinem Bericht zum 2. Quartal vorgenommen.

Im August 2001 hat das FASB das Statement FAS 144 „Accounting for the Impairment or Disposal of Long-Lived Assets“ herausgegeben, das die Bilanzierungs- und Erläuterungspflichten bei außerplanmäßiger Wertminderung („impairment“) und bei Abgang langlebiger Vermögensgegenstände behandelt. SFAS 144 übernimmt die Verpflichtung von APB Opinion Nr. 30 zur separaten Berichterstattung über nicht fortgeführte Aktivitäten („discontinued operations“), wobei der Gegenstand der Berichterstattung auf Unternehmensteile ausgeweitet wird („component of an entity“ statt „segment of a business“). Die Erstanwendung von SFAS 144 zum 01. Oktober 2002 hatte keinen wesentlichen Einfluss auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns.

Im Juni 2002 hat das FASB das Statement FAS 146 „Accounting for Costs Associated with Exit or Disposal Activities“ herausgegeben. SFAS 146 verlangt, dass die mit der Aufgabe von Geschäftsaktivitäten verbundenen Kosten erst dann bilanziell berücksichtigt werden, wenn die Verbindlichkeiten tatsächlich entstanden sind, und nicht schon, wenn der Plan zur Betriebsaufgabe gefasst wird. Die

①

Grundlagen der
Berichterstattung

Vorschriften von SFAS 146 sind auf alle Aufgabeaktivitäten anzuwenden, die nach dem 31. Dezember 2002 stattfinden. Die Erstanwendung von SFAS 146 hatte keine wesentlichen Auswirkungen auf den Abschluss.

Im November 2002 hat das FASB die Interpretation Nr. 45 „Guarantor’s Accounting and Disclosure Requirements for Guarantees, Including Indirect Guarantees of Indebtedness of Others“ herausgegeben. Nach dieser Interpretation hat der Garantgeber zum Zeitpunkt der Garantiestellung eine Rückstellung in Höhe des Zeitwertes der Garantieverpflichtung zu bilanzieren. Die Ansatz- und Bewertungsvorschriften sind auf alle Garantien anzuwenden, die nach dem 31. Dezember 2002 herausgelegt oder modifiziert werden. Anhang-Nr. (8) stellt die vom Konzern abgegebenen Garantien bzw. Haftungsverhältnisse dar. Die Erstanwendung von FIN 45 hatte keinen wesentlichen Einfluss auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns.

Im Dezember 2002 hat das FASB den Standard FAS 148 „Accounting for Stock-Based Compensation – Transition and Disclosure, an amendment of FASB Statement 123“ herausgegeben. Der Standard hat keine Auswirkungen auf die Bewertung des Long Term Management Incentiveplans von ThyssenKrupp.

Im Dezember 2002 hat die Emerging Issues Task Force (EITF) des FASB die endgültige Fassung des EITF Issue No. 00-21, „Revenue Arrangements with Multiple Deliverables“ veröffentlicht, in der geregelt wird, wann und wie Umsatzerlöse aus Vertragsverhältnissen, die die Lieferung mehrerer Einzelprodukte oder Dienstleistungen beinhalten, aufzuteilen sind. EITF Issue No. 00-21 ist auf alle Verträge anzuwenden, die in Berichtsperioden abgeschlossen werden, die nach dem 15. Juni 2003 beginnen. Die Erstanwendung von EITF Issue No. 00-21 hat keinen wesentlichen Einfluss auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns.

Im Januar 2003 hat das FASB die Interpretation Nr. 46 „Consolidation of Variable Interest Entities“ herausgegeben. Danach sind diejenigen Gesellschaften zu konsolidieren, bei denen der Konzern auf Grund der Größenordnung seiner wirtschaftlichen Interessen („Variable Interests“) als Hauptbegünstigter der Gesellschaft anzusehen ist. Die Interpretation ist vollumfänglich auf alle Gesellschaften anzuwenden, die nach dem 31. Januar 2003 gegründet werden. Für Gesellschaften, an denen der Konzern aktuell ein wirtschaftliches Interesse hat und die bereits vor dem 31. Januar 2003 gegründet worden sind, besteht eine erweiterte Anhangangabepflicht für alle Finanzberichte, die nach dem 31. Januar 2003 veröffentlicht werden. Die die Bilanzierung betreffenden Regelungen dieser Interpretation sind auf vor dem 31. Januar 2003 gegründete Gesellschaften („Variable Interest Entities“) erst ab der ersten Quartals- oder Jahresberichtsperiode, die nach dem 15. Juni 2003 beginnt, anzuwenden. Anhang-Nr. (8) enthält eine Beschreibung der aktuellen Beteiligung des Konzerns an derartigen Gesellschaften („Variable Interest Entities“).

Im April 2003 hat das FASB das Statement FAS 149 „Amendment of Statement 133 on Derivative Instruments and Hedging Activities“ herausgegeben. Dieses Statement ergänzt die Bilanzierungs- und Anhangangabepflichten für derivative Finanzinstrumente gemäß SFAS 133, einschließlich bestimmter in andere Verträge eingebetteter Derivate. Das Statement beeinflusst ebenfalls die Bilanzierungs- und Anhangangabepflichten für Sicherungszusammenhänge gemäß SFAS 133. Der Standard ist grundsätzlich auf alle Verträge anzuwenden, die nach dem 30. Juni 2003 abgeschlossen oder modifiziert werden. Die Erstanwendung von SFAS 149 hat keinen wesentlichen Einfluss auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns.

Im Mai 2003 hat das FASB das Statement FAS 150 „Accounting for Certain Financial Instruments with Characteristics of both Liabilities and Equity“ herausgegeben. Dieses Statement schafft Regeln zur Klassifizierung und Bewertung bestimmter Finanzinstrumente, die sowohl Verbindlichkeits- als auch Eigenkapitalcharakter haben. Der Konzern geht nicht davon aus, dass die Anwendung des Standards einen wesentlichen Einfluss auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage hat.

Im Mai 2003 erzielte die Emerging Issues Task Force (EITF) einen Konsens bezüglich EITF Issue No. 01-8, „Determining Whether an Arrangement Contains a Lease“, welcher auf alle neu getroffenen oder modifizierten Verträge anzuwenden ist, die in nach dem 28. Mai 2003 beginnenden Quartalen abgeschlossen werden. Die Regelungen des Konsenses fordern, dass beide Parteien ein Liefer- oder Leistungsgeschäft daraufhin untersuchen müssen, ob der geschlossene Vertrag ein Leasinggeschäft nach FASB Statement No. 13 beinhaltet, wonach das Recht, einen Gegenstand des Sachanlagevermögens zu nutzen, auf den Käufer übergeht. Der Konzern geht nicht davon aus, dass die Anwendung des EITF-Konsens auf Verträge, die in nach dem 28. Mai 2003 beginnenden Quartalen geschlossen werden, einen wesentlichen Einfluss auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage haben wird.

Im 3. Quartal 2002/2003 tätigte der Konzern folgende Transaktionen:

Am 01. April 2003 erwarb ThyssenKrupp im Segment Elevator 100 % der Anteile der Tepper Aufzüge GmbH & Co. KG („Tepper“) mit Sitz in Münster (Deutschland) zu einem Kaufpreis von 42 Mio €. Tepper ist sowohl in der Produktion als auch im Servicegeschäft von Aufzügen tätig. ThyssenKrupp will mit dem Erwerb seine Marktposition in Deutschland weiter ausbauen. Die Konsolidierung der Gesellschaft erfolgte zum 01. April 2003.

Die nachfolgende Tabelle stellt die geschätzten Marktwerte der erworbenen Vermögensgegenstände und Schulden zum Erwerbszeitpunkt dar.

②

Wesentliche Erwerbe
und beabsichtigte
Veräußerungen

Mio €	01.04.2003
Immaterielle Vermögensgegenstände	25
Firmenwert aus dem Erwerb	16
Sachanlagen	4
Umlaufvermögen	7
Latente Steuern	1
Insgesamt erworbene Vermögensgegenstände	53
Rückstellungen	3
Verbindlichkeiten	4
Latente Steuern	4
Insgesamt erworbene Schulden	11
Erworbenes Reinvermögen	42

Die immateriellen Vermögensgegenstände betreffen nahezu ausschließlich Wartungsverträge. Sie werden planmäßig abgeschrieben und haben eine durchschnittliche Nutzungsdauer von rund 25 Jahren. Die vorläufige Kaufpreisaufteilung führte zu einem Firmenwert in Höhe von 16 Mio €, der dem Segment Elevator zugeordnet wurde. Der Firmenwert ist steuerlich nicht abzugsfähig. Auf die Angabe von Proforma-Werten für Umsatzerlöse und Ergebnis wurde in Folge Unwesentlichkeit verzichtet.

Am 01. April 2003 erwarb ThyssenKrupp im Segment Steel die restlichen 75,5 % der Anteile an der spanischen Feuerverzinkungsanlage Galmed mit Sitz in Suganto (Spanien) zu einem Kaufpreis von 51 Mio €. Der Konzern hält damit 100 % der Anteile. ThyssenKrupp erwartet, dass durch den vollständigen Erwerb der direkte Zugang zum wachstumsintensiven spanischen Automobilmarkt geschaffen wird. Darüber hinaus ist der Erwerb ein weiterer Schritt der Strategie, das Downstream-Geschäft zu internationalisieren. Die Konsolidierung der Gesellschaft erfolgte zum 01. April 2003.

Die nachfolgende Tabelle stellt die geschätzten Marktwerte der erworbenen Vermögensgegenstände und Schulden zum Erwerbszeitpunkt dar.

Mio €	01.04.2003
Firmenwert aus dem Erwerb	9
Sachanlagen	30
Umlaufvermögen	17
Insgesamt erworbene Vermögensgegenstände	56
Verbindlichkeiten	2
Latente Steuern	3
Insgesamt erworbene Schulden	5
Erworbenes Reinvermögen	51

Die endgültige Kaufpreisaufteilung führte zu einem Firmenwert in Höhe von 9 Mio €, der dem Segment Steel zugeordnet wurde. Der Firmenwert ist steuerlich nicht abzugsfähig. Auf die Angabe von Proforma-Werten für Umsatzerlöse und Ergebnis wurde in Folge Unwesentlichkeit verzichtet.

Im Segment Serv besteht die Absicht, die Schalungs- und Gerüstaktivitäten der Business Unit Construction Services zu veräußern. Bei dieser Transaktion handelt es sich um eine „Disposal Group“ (Zur Veräußerung vorgesehene Vermögen) im Sinne des SFAS 144. Hiernach müssen die Vermögensgegenstände und Schulden der Disposal Group 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 werden. Die Gewinn- und Verlustrechnung ist von dem separaten Ausweis nicht betroffen. Aufwendungen oder Erträge werden weiterhin im Ergebnis aus fortgeführten Aktivitäten gezeigt.

Die nachfolgende Tabelle zeigt die wesentlichen Vermögensgegenstände und Schulden der Disposal Group.

Mio €	30.06.2003
Sachanlagen	80
Vorräte	25
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	35
Wertpapiere des Umlaufvermögens	1
Flüssige Mittel	3
Sonstiges Umlaufvermögen	4
Latente Steuern	7
Zur Veräußerung vorgesehene Vermögensgegenstände	155
Rückstellungen	12
Sonstige Verbindlichkeiten	18
Latente Steuern	6
Schulden in Verbindung mit zur Veräußerung vorgesehenen Vermögensgegenständen	36

Die Bilanzierung der Incentivepläne erfolgt nach FASB Interpretation No. 28 „Accounting for Stock Appreciation Rights and Other Variable Stock Option or Award Plans – an interpretation of APB Opinions No. 15 and 25“. Demnach ist für die ausgegebenen Wertzuwachsrechte/Wertrechte entsprechend dem inneren Wert am Stichtag eine zeitanteilige Rückstellung zu bilden. Gemäß SFAS 123 „Accounting for Stock-Based Compensation“ erfolgt für Incentivepläne, die eine Abgeltung am Ende des Performance-Zeitraums in bar vorsehen, die Ermittlung des Aufwands während des Performance-Zeitraums ebenfalls auf Basis des inneren Wertes. Deshalb entsprechen die nach APB 25 / FIN 28 berücksichtigten Aufwendungen denen, die nach SFAS 123 anzusetzen wären.

3

Management
Incentivepläne

Da per 30. Juni 2003 für die fünfte Tranche des Long Term Management Incentiveplans die Performance-Hürden als Voraussetzung für eine Vergütung der Wertzuwachsrechte erfüllt worden sind, enthält das Ergebnis des 3. Quartals 2002/2003 Aufwendungen für den Incentiveplan in Höhe von 0,4 Mio €.

Im April 2003 implementierte ThyssenKrupp einen Mid Term Incentiveplan. Dabei handelt es sich um ein performance-orientiertes Modell, bei dem die Festlegung der Höhe einer etwaigen Vergütung erst am Ende des dreijährigen Performance-Zeitraums erfolgt. Alle Mitglieder des Vorstands der ThyssenKrupp AG sind teilnahmeberechtigt. Im Rahmen des Incentiveplans gewährte ThyssenKrupp den Vorstandsmitgliedern erstmalig 123.381 Wertrechte. Die Anzahl der gewährten Wertrechte wird am Ende des Performance-Zeitraums auf Basis eines Vergleichs des durchschnittlichen Wertbeitrags des dreijährigen Performance-Zeitraums (Geschäftsjahre 2002/2003 bis 2004/2005) mit dem durchschnittlichen Wertbeitrag der vorangegangenen drei Geschäftsjahre (1999/2000 bis 2001/2002) angepasst. Am Ende des Performance-Zeitraums erfolgt eine Vergütung der gewährten Wertrechte auf Basis des Durchschnittskurses der ThyssenKrupp Aktie im Zeitraum vom 01. Oktober bis zum 31. Dezember 2005.

Das Ergebnis des 3. Quartals 2002/2003 enthält Aufwendungen in Höhe von 0,3 Mio € für den Mid Term Incentiveplan.

④

Anpassung der Vorjahresvergleichsperiode unter Berücksichtigung der Erstanwendung von SFAS 142

Der Konzern hat SFAS 142 „Goodwill and Other Intangible Assets“ erstmalig zum 01. Oktober 2001 angewendet. Der Konzern hat den vom Standard vorgeschriebenen erstmaligen Firmenwert-Impairment-Test („transitional goodwill impairment test“) im vierten Quartal des Geschäftsjahres 2001/2002 abgeschlossen und den daraus resultierenden außerplanmäßigen Abschreibungsbedarf als Ergebnis aus Änderungen von Bilanzierungsgrundsätzen ausgewiesen.

Obwohl die Implementierungsvorschriften von SFAS 142 einen Zeitraum von bis zu einem Jahr vom Beginn bis zum Abschluss des vorgeschriebenen erstmaligen Firmenwert-Impairment-Tests vorsehen, ist die hieraus resultierende außerplanmäßige Abschreibung zum ersten Tag des Geschäftsjahres vorzunehmen, in dem der Standard erstmalig angewendet wird. Deshalb sind die Abschlüsse für die drei, sechs und neun Monate des Geschäftsjahres 2001/2002, die jeweils zu Vergleichszwecken angegeben werden, zu ändern, um das Ergebnis aus Änderungen von Bilanzierungsgrundsätzen so darzustellen, als ob es bereits zum 01. Oktober 2001 erstmalig ausgewiesen worden wäre.

Das Ergebnis aus Änderungen von Bilanzierungsgrundsätzen in Höhe von 338 Mio € (nach Steuern von 9 Mio €) wurde erstmalig im Konzernabschluss zum 30. September 2002 ausgewiesen. Weitere Einzelheiten zur Erstanwendung von SFAS 142 sind im Finanzbericht zu diesem Konzernabschluss enthalten.

Aus der Änderung von Bilanzierungsgrundsätzen ergibt sich in den 9 Monaten 2001/2002 folgender Effekt:

	9 Monate 2001/2002
Gesamtbetrag in Mio €:	
Ursprünglich veröffentlichter Konzernüberschuss	286
Als Änderung von Bilanzierungsgrundsätzen ausgewiesene Firmenwertabschreibung aus der Erstanwendung von SFAS 142	– 338
Geänderter Konzernfehlbetrag	– 52
Ergebnis je Aktie in €:	
Ursprünglich veröffentlichter Konzernüberschuss	0,56
Als Änderung von Bilanzierungsgrundsätzen ausgewiesene Firmenwertabschreibung aus der Erstanwendung von SFAS 142	– 0,66
Geänderter Konzernfehlbetrag	– 0,10

Die Rückstellung für Entfernungsverpflichtungen besteht im Wesentlichen aus Verpflichtungen zur Sicherung entstandener Bergschäden und für Rekultivierungsmaßnahmen. Da die im Zusammenhang mit der Verpflichtung stehenden langlebigen Sachanlagen in den meisten Fällen vollständig abgeschrieben sind, ist die Anpassung bereits bestehender Rückstellungen im Rahmen der Erstanwendung von SFAS 143 erfolgswirksam und wird im Ergebnis aus Änderungen von Bilanzierungsgrundsätzen ausgewiesen.

Aus der Erstanwendung von SFAS 143 werden in den 9 Monaten 2002/2003 Aufwendungen in Höhe von 14 Mio € (-6 Mio € nach Steuern) als Ergebnis aus Änderungen von Bilanzierungsgrundsätzen ausgewiesen. Darin enthalten sind Erträge in Höhe von 29 Mio € (21 Mio € nach Steuern) aus der Erstanwendung von SFAS 143 zum 01. Januar 2003 im Rahmen der Equity-Bewertung bei einer wesentlichen Beteiligung.

Wäre SFAS 143 bereits zum 30. September 2002, 30. September 2001 bzw. 01. Oktober 2000 angewendet worden, hätte dies keine wesentliche Auswirkung auf die Rückstellung, den Jahresüberschuss und das Ergebnis je Aktie gehabt.

⑤

Entfernungsverpflichtungen
nach SFAS 143

In den 9 Monaten 2002/2003 veränderte sich die Rückstellung für Entfernungsverpflichtungen wie folgt:

in Mio €		Gesamt
Stand am 30.09.2002		175
Zugänge		51
Aufzinsung		3
Inanspruchnahmen		- 8
Stand am 30.06.2003		221

⑥

Firmenwerte und sonstige immaterielle Vermögensgegenstände

Die immateriellen Vermögensgegenstände des Konzerns verteilen sich auf folgende Hauptgruppen:

in Mio €	Aufgelaufene		Nettowerte 30.06.2003
	Bruttowerte 30.06.2003	Abschreibungen 30.06.2003	
Kundenstamm und Kundenbeziehungen	22	16	6
Wettbewerbsverbote	1	1	0
Lizenzen und Konzessionen	137	85	52
Patente, Urheberrechte und Ähnliches	8	3	5
Dienstleistungsverträge	189	47	142
Sonstige vertragliche Positionen	10	7	3
Erworbene Software und Website	275	213	62
Eigenentwickelte Software und Website	39	28	11
Immaterielle Vermögensgegenstände, die planmäßig abgeschrieben werden	681	400	281

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

In den 9 Monaten 2002/2003 belaufen sich die Abschreibungen für immaterielle Vermögensgegenstände auf 66 Mio €. Für die nächsten fünf Geschäftsjahre werden hierfür Abschreibungen in Höhe von jährlich ca. 81 Mio € geschätzt.

In den 9 Monaten 2002/2003 veränderten sich die Nettowerte der Firmenwerte (ohne Firmenwerte auf at equity bewertete Beteiligungen) wie folgt:

in Mio €	Steel	Automotive	Elevator	Technologies	Materials	Serv	Real Estate	Corporate	Gesamt*
Stand am 30.09.2002	825	368	1.185	495	216	195	0	14	3.298
Währungsunterschiede	- 27	- 13	- 130	- 19	- 20	- 4	0	0	- 213
Veränderung Konsolidierungskreis	9	0	33	- 9	6	11	0	0	50
Abgänge	0	0	0	- 1	0	0	0	0	- 1
Stand am 30.06.2003	807	355	1.088	466	202	202	0	14	3.134

* ohne Firmenwerte auf at equity bewertete Beteiligungen

Ferner werden in der Bilanzposition „Immaterielle Vermögensgegenstände“ Geleistete Anzahlungen sowie Immaterielle Vermögensgegenstände w/Pensionen von insgesamt 59 Mio € ausgewiesen.

Das Eigenkapital entwickelte sich in den 9 Monaten bis zum 30. Juni 2003 wie folgt:

7
Eigenkapital

in Mio € (mit Ausnahme der Aktienanzahl)	Kumulierte erfolgsneutrale Eigenkapitalveränderung									
	Aktienanzahl im Umlauf	Gezeichnetes Kapital	Kapital- rücklage	Gewinn- rücklagen	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	Eigene Anteile	Eigenkapital gesamt
Stand am 30.09.2002	514.468.024	1.317	4.684	2.484	32	1	- 180	- 51	0	8.287
Konzernüberschuss				426						426
Erfolgsneutrale Eigenkapitalveränderung (Other Comprehensive Income)					- 191	0	- 16	13		- 194
Gesamte Eigenkapital- veränderung (Comprehensive Income, gesamt)										232
Dividendenzahlung				- 206						- 206
Erwerb eigener Anteile	- 16.921.243								- 406	- 406
Ausgabe eigener Anteile	170									0
Stand am 30.06.2003	497.546.951	1.317	4.684	2.704	- 159	1	- 196	- 38	- 406	7.907

Von der gesamten Eigenkapitalveränderung (Comprehensive Income, gesamt) des aktuellen Berichtszeitraums entfallen 164 Mio € auf das 3. Quartal 2002/2003. Für den Vorjahresberichtszeitraum vom 30. September 2001 bis 30. Juni 2002 beträgt die gesamte Eigenkapitalveränderung (Comprehensive Income, gesamt) 46 Mio €; davon betreffen -184 Mio € das 3. Quartal 2001/2002.

Die ThyssenKrupp AG hat im Mai 2003 insgesamt 16.921.243 eigene Inhaber-Stückaktien von der IFIC Holding AG erworben. Der darauf entfallende rechnerische Wert des Grundkapitals der ThyssenKrupp AG beträgt 43.318.382,08 €; dies entspricht einem Anteil am Grundkapital von rund 3,29 %. Der Erwerbspreis je Aktie betrug 24 €; daraus ergab sich ein Gesamtkaufpreis von rund 406 Mio €.

Dieser Aktienerwerb bezweckte die Reduzierung der Beteiligungsquote der IFIC Holding AG an der ThyssenKrupp AG von 7,79 % auf unter 5 %. Die IFIC Holding AG steht mittelbar im Anteilsbesitz der Islamischen Republik Iran. Der Rückkauf der eigenen Aktien durch ThyssenKrupp AG war notwendig, um einen schweren, unmittelbar bevorstehenden Schaden von der Gesellschaft abzuwenden (§ 71 Abs. 1 Nr. 1 AktG):

- Die us-amerikanische Gesetzgebung (10 U.S.C. § 2327 und damit im Zusammenhang stehende Vorschriften) verbietet es dem amerikanischen Verteidigungsministerium und seinen Untergliederungen grundsätzlich, Aufträge an Unternehmen zu vergeben, wenn ein Staat einen wesentlichen, d.h. mehr als 5 %igen Anteil besitzt oder kontrolliert und das Secretary of State diesen Staat als einen qualifiziert hat, der wiederholt terroristische Akte unterstützt. Betroffene Unternehmen werden in eine öffentlich zugängliche Liste des u.s. General Services, Office of Acquisition Policy, als für „Regierungsaufträge unqualifiziert“ aufgenommen (Listing).
- Amerikanische Unternehmen, insbesondere der Automobilindustrie, fordern ihrerseits von Zulieferern die Zusicherung, dass sie uneingeschränkt zum Abschluss von Regierungsaufträgen befähigt sind. Betroffen sind Aufträge im Wert von mehr als 100.000 us-Dollar und auch Subkontrakte im Wert von mehr als 25.000 us-Dollar.
- Im Hinblick auf die mehr als 5 %ige Beteiligung der IFIC Holding AG an der ThyssenKrupp AG hatte das us-Verteidigungsministerium zuletzt Ende April 2003 definitiv mitgeteilt, den Konzern auf die öffentlich zugängliche Liste zu setzen, wenn die Beteiligungsquote der IFIC Holding AG nicht reduziert werde, und eine Frist von wenigen Tagen für eine entsprechende Mitteilung gesetzt. Zuvor hatte die ThyssenKrupp AG die Auflage erhalten, sicherzustellen, dass sich ThyssenKrupp Unternehmen nicht um Aufträge oberhalb der gesetzlichen Grenze bewerben. Sämtliche Anstrengungen der ThyssenKrupp AG um eine Ausnahmeregelung oder gar Änderung der us-Gesetzgebung waren zuvor gescheitert. Alternative, weniger einschneidende Gestaltungen standen nicht zur Verfügung. Durch den Rückerwerb von ThyssenKrupp Aktien von der IFIC Holding AG konnten das unmittelbar bevorstehende Listing und die daran anknüpfende gravierende Beeinträchtigung der wirtschaftlichen Aktivitäten der ThyssenKrupp AG in den USA vermieden werden.

- Die ThyssenKrupp AG und ihre Konzernunternehmen erwirtschaften in den USA einen Umsatz von knapp 8 Mrd us-Dollar. Durch ein Listing wäre ein wesentlicher Teil dieses Umsatzes gefährdet gewesen – mit entsprechenden Auswirkungen auf Ergebnis und Arbeitsplätze. Diese Abschätzung bezieht sich auf Schäden infolge der Verletzung/Beendigung bereits bestehender Vertragsverhältnisse und Folgeschäden durch den Entfall künftiger Aufträge/Geschäfte bzw. Reputationsschäden.

Da im Rahmen des Aktienkaufs keine zusätzlichen Vermögensgegenstände erworben worden sind und der bisherige Aktieneigentümer keinerlei weitere Verpflichtungen gegenüber der ThyssenKrupp AG eingegangen ist, mindern die Anschaffungskosten der Aktien gemäß FASB Technical Bulletin No. 85-6 das Konzerneigenkapital ohne Auswirkung auf das Ergebnis vor Steuern.

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 ein konzernfremdes Unternehmen ist.

8

Sonstige Verpflichtungen einschließlich schwebender Rechtsstreitigkeiten und Schadenersatzanprüche

in Mio €	Maximales Haftungsvolumen 30.06.2003	Rückstellung 30.06.2003
Anzahlungsgarantien	21	0
Gewährleistungs- und Vertragserfüllungsgarantien	75	0
Kreditaufträge	80	0
Patronatserklärungen	132	0
Restwertgarantien	58	0
Sonstige Haftungserklärungen	129	0
Insgesamt	495	0

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.

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

Des Weiteren haften Konzerngesellschaften dem Käufer gegenüber für die einwandfreie Funktionalität der verkauften Produkte (Gewährleistung). Hierfür werden Rückstellungen gebildet, deren Bewertungsmethodik von der Art der Produktion abhängig ist. Sofern es sich um Einzelfertigung handelt, erfolgt die Rückstellung bezogen auf das jeweilige Produkt zu herstellungsbezogenen Vollkosten, wenn es wahrscheinlich ist, dass Gewährleistungsansprüche geltend gemacht werden. Im Gegensatz dazu erfolgt die Rückstellungsbildung bei Serien- und Massenfertigung auf Basis prozentualer Werte vom Gesamtumsatz oder auf Grund von Durchschnittswerten aus in der Vergangenheit geltend gemachten Gewährleistungsansprüchen. Ferner sind die Konzerngesellschaften verpflichtet, dem Käufer durch den Gebrauch ihrer Produkte entstandene Schäden zu ersetzen (Produkthaftung). Risiken hieraus werden, sofern möglich, durch Haftpflichtversicherungen abgedeckt. In den verbleibenden Fällen werden Rückstellungen gebildet.

In den 9 Monaten 2002/2003 entwickelte sich die Rückstellung für Gewährleistungs- und Produkthaftungsverpflichtungen wie folgt:

in Mio €	Gesamt
Stand am 30.09.2002	321
Währungsunterschiede	– 19
Veränderung Konsolidierungskreis	– 9
Inanspruchnahmen	– 61
Andere Veränderungen von Gewährleistungs- und Produkthaftungsverpflichtungen, die in den 9 Monaten 2002/2003 gewährt wurden	82
Andere Veränderungen von Gewährleistungs- und Produkthaftungsverpflichtungen, die in früheren Jahren gewährt wurden	– 27
Stand am 30.06.2003	287

„Variable Interest Entities“

ThyssenKrupp mietet Anlagen zur Produktion von Koks und zum Umschlag von Kohle von Gesellschaften, die „Variable Interest Entities“ im Sinne der FASB Interpretation No. 46, „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 wird jedoch nur geringe

Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns haben. 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 nächsten Geschäftsjahr ca. 70 Mio € betragen. Das theoretisch maximale Verlustrisiko des Konzerns aus beiden Anlagen beläuft sich auf 58 Mio € und resultiert aus den Restwertgarantien für die Anlagen zum jeweiligen Ende des Miet- bzw. Abnahmevertrages. Darüber hinaus gibt es im Konzern keine „Variable Interest Entities“.

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 Verlaufe des Geschäftsjahres als unbegründet erwiesen oder sind verjährt. Eine Reihe von Verfahren ist noch anhängig.

Darüber hinaus sind bei den sonstigen Verpflichtungen einschließlich schwebender Rechtsstreitigkeiten keine wesentlichen Veränderungen eingetreten.

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

9

Derivative
Finanzinstrumente

in Mio €	Buchwert 30.09.2002	Marktwert 30.09.2002	Buchwert 30.06.2003	Marktwert 30.06.2003
Derivative Finanzinstrumente				
Aktiva				
Währungsderivate incl. eingebettete Derivate	115	115	228	228
Warenderivate	4	4	10	10
Passiva				
Währungsderivate incl. eingebettete Derivate	58	58	146	146
Zinsderivate	86	86	73	73
Warenderivate	3	3	5	5
Insgesamt	266	266	462	462

⑩

Segmentberichterstattung

Segmentinformationen für das 3. Quartal 2001/2002 und das 3. Quartal 2002/2003 sowie für die 9 Monate 2001/2002 und die 9 Monate 2002/2003:

in Mio €										
	Steel	Automotive	Elevator	Technologies	Materials	Serv	Real Estate	Corporate	Konsolidierung	Konzern
3. Quartal 2001/2002										
Außenumsätze	2.686	1.678	877	1.451	2.289	539	71	8	0	9.599
konzerninterne Umsätze	409	4	2	7	88	82	5	0	- 597	0
Umsatzerlöse gesamt	3.095	1.682	879	1.458	2.377	621	76	8	- 597	9.599
Ergebnis vor Steuern und Anteilen anderer Gesellschafter	121	77	86	78	35	6	17	- 103	- 1	316
3. Quartal 2002/2003										
Außenumsätze	2.617	1.526	816	1.165	2.158	497	70	3	0	8.852
konzerninterne Umsätze	418	8	0	18	104	78	7	1	- 634	0
Umsatzerlöse gesamt	3.035	1.534	816	1.183	2.262	575	77	4	- 634	8.852
Ergebnis vor Steuern und Anteilen anderer Gesellschafter	124	58	81	1	27	- 2	12	- 74	- 6	221
9 Monate 2001/2002										
Außenumsätze	7.440	4.734	2.589	4.083	6.270	1.570	229	38	0	26.953
konzerninterne Umsätze	1.206	26	4	27	255	237	14	1	- 1.770	0
Umsatzerlöse gesamt	8.646	4.760	2.593	4.110	6.525	1.807	243	39	- 1.770	26.953
Ergebnis vor Steuern und Anteilen anderer Gesellschafter	56	144	224	67	40	35	64	- 193	3	440
9 Monate 2002/2003										
Außenumsätze	7.796	4.604	2.443	3.811	6.364	1.507	224	20	0	26.769
konzerninterne Umsätze	1.253	23	5	71	288	231	15	1	- 1.887	0
Umsatzerlöse gesamt	9.049	4.627	2.448	3.882	6.652	1.738	239	21	- 1.887	26.769
Ergebnis vor Steuern und Anteilen anderer Gesellschafter	353	125	245	12	67	0	53	- 233	- 10	612

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

(11)

Ergebnis je Aktie

	3. Quartal 2001/2002		3. Quartal 2002/2003	
	Gesamtbetrag in Mio €	Ergebnis je Aktie in €	Gesamtbetrag in Mio €	Ergebnis je Aktie in €
Zähler:				
Ergebnis vor Änderungen von Bilanzierungs- grundsätzen (nach Steuern)	202	0,39	214	0,42
Ergebnis aus Änderungen von Bilanzierungs- grundsätzen (nach Steuern)	0	0,00	0	0,00
Konzernüberschuss	202	0,39	214	0,42
Nenner:				
Gewichteter Durchschnitt der Aktien (in Stück):	514.489.044		504.148.285	

	9 Monate 2001/2002		9 Monate 2002/2003	
	Gesamtbetrag in Mio €	Ergebnis je Aktie in €	Gesamtbetrag in Mio €	Ergebnis je Aktie in €
Zähler:				
Ergebnis vor Änderungen von Bilanzierungs- grundsätzen (nach Steuern)	286	0,56	432	0,84
Ergebnis aus Änderungen von Bilanzierungs- grundsätzen (nach Steuern)	- 338	- 0,66	- 6	- 0,01
Konzernüberschuss/(-fehlbetrag)	- 52	- 0,10	426	0,83
Nenner:				
Gewichteter Durchschnitt der Aktien (in Stück):	514.489.044		511.042.124	

Ermittlung der für die Kalkulation des Ergebnisses je Aktie relevanten Aktienanzahl

Gemäß SFAS 128.8 wird das Ergebnis je Aktie mittels Division des Konzernüberschusses/-fehlbetrages durch die durchschnittlich im Umlauf befindlichen Aktien ermittelt. Neu ausgegebene oder zurückgekaufte Aktien während einer Periode sind zeitanteilig für den Zeitraum, in dem sie sich in Umlauf befinden, zu bewerten.

Während der Erwerb eigener Aktien per 06. Mai 2003 den gewichteten Aktiendurchschnitt reduziert, hat 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, keine Auswirkung auf die Ermittlung des gewichteten Aktiendurchschnitts. Per 30. Juni 2003 sind im gewichteten Durchschnitt 20.850 (per 30.06.2002: 22.560) eigene Aktien zur Abfindung der außenstehenden Aktionäre der ehemaligen Thyssen Industrie AG enthalten.

In den dargestellten Berichtsperioden gab es keine Verwässerungseffekte.

12

Ereignisse nach dem
Stichtag

Im Juli 2003 hat die ThyssenKrupp Elevator AG einen Kaufvertrag zum Erwerb von 75 % der Anteile und des stimmberechtigten Kapitals an der koreanischen DongYang Gruppe unterzeichnet. DongYang ist der zweitgrößte Aufzugshersteller und Anbieter von Aufzugsdienstleistungen in Südkorea. DongYang beschäftigt ca. 1.000 Mitarbeiter und erzielte zuletzt einen Umsatz von ca. 193 Mio €. Der Vollzug steht u.a. unter dem Vorbehalt der wettbewerbsrechtlichen Genehmigung. Der Vollzug wird zu Beginn des nächsten Geschäftsjahres erwartet.

Im Juli 2003 wurde im Segment Automotive der vollständige Erwerb der Sofedit s.A. vollzogen. Das Transaktionsvolumen belief sich auf 155 Mio €. Die Sofedit Gruppe beschäftigt rund 4.000 Mitarbeiter, vorwiegend in Frankreich, und erzielte zuletzt einen Umsatz von knapp 600 Mio €, im Wesentlichen mit der Zulieferung an die französische Automobilindustrie. Die Aktivitäten der Sofedit Gruppe werden ab 01. Juli 2003 in den Konzernabschluss einbezogen.

Im Juli 2003 wurden die nordamerikanischen Schalungs- und Gerüstaktivitäten der Business Unit Construction Services im Segment Serv veräußert. Der Verkauf der europäischen Schalungs- und Gerüstaktivitäten an einen internationalen Finanzinvestor steht vor dem Abschluss. Insgesamt wird aus den Verkäufen ein erheblicher Verlust erwartet.



Kontakt

ThyssenKrupp AG

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

Für Fragen stehen Ihnen folgende Ansprechpartner zur Verfügung:

- **Zentralbereich Kommunikation und Vorstandsbüro**
Telefon (0211) 824-36007
Telefax (0211) 824-36041
E-Mail presse@tk.thyssenkrupp.com
- **Zentralbereich Investor Relations**
E-Mail ir@tk.thyssenkrupp.com

Analysten und institutionelle Investoren
Telefon (0211) 824-36464
Telefax (0211) 824-36467

Privatanleger
Infoline 01802 252 252 (0,06 € pro Gespräch)
Telefax (0211) 824-38512

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

