

Zwischenbericht 2. Quartal 2003_2004
01. Januar – 31. März 2004

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

02

ThyssenKrupp



	Zwischenbericht 2. Quartal 2003/2004
	01. Januar – 31. März 2004
	02 Der Konzern in Zahlen
	03 ThyssenKrupp im 2. Quartal – Geschäftsvolumen zieht an
04	Wirtschaftliche Entwicklung
	04 Konjunkturelles Umfeld
	06 Geschäftslage
	09 Segmente
	16 Innovation
	17 Ausblick
18	Zwischenabschluss
	18 Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung
	19 Konzern-Bilanz
	20 Konzern-Kapitalflussrechnung
	21 Konzern-Eigenkapitalentwicklung
	22 Anhang zum Konzern-Zwischenabschluss
	30 Termine 2004/2005
	31 Kontakt

DER KONZERN IN ZAHLEN

Konzernüberblick

		2. Quartal 2002/2003	2. Quartal 2003/2004	1. Halbjahr 2002/2003	1. Halbjahr 2003/2004
Auftragseingang	Mio €	9.081	10.744	18.063	20.313
Umsatz	Mio €	9.165	9.847	17.806	18.534
EBITDA	Mio €	681	656	1.260	1.241
Ergebnis*	Mio €	248	249	388	412
Konzernüberschuss	Mio €	158	277	212	366
Ergebnis je Aktie	€	0,31	0,56	0,41	0,74
Normalisiertes Ergebnis je Aktie aus fortgeführten Aktivitäten	€	0,22	0,31	0,38	0,49
Mitarbeiter (31.03.)		187.740	186.204	187.740	186.204

* aus fortgeführten Aktivitäten vor Steuern und Anteilen anderer Gesellschafter

		30.09.2003	31.03.2004
Netto-Finanzverbindlichkeiten	Mio €	4.235	4.280
Eigenkapital	Mio €	7.631	7.705

Segmentinformation

	Auftragseingang in Mio €		Umsatz in Mio €		Ergebnis* in Mio €		Mitarbeiter		
	2. Quartal 2002/2003	2. Quartal 2003/2004	2. Quartal 2002/2003	2. Quartal 2003/2004	2. Quartal 2002/2003	2. Quartal 2003/2004	31.03.2003	30.09.2003	31.03.2004
Steel	3.299	4.261	3.222	3.617	157	138	49.128	49.286	48.836
Automotive	1.596	1.887	1.601	1.888	47	69	37.736	41.414	43.158
Elevator	836	918	812	833	83	81	29.054	29.689	30.817
Technologies	1.068	1.436	1.336	1.215	15	2	31.500	29.871	27.346
Services	2.792	2.882	2.719	2.819	17	38	38.892	38.487	34.692
Real Estate	84	100	84	100	21	17	747	638	633
Corporate	8	8	8	8	-91	-96	683	717	722
Konsolidierung	-602	-748	-617	-633	-1	0			
Konzern	9.081	10.744	9.165	9.847	248	249	187.740	190.102	186.204

* aus fortgeführten Aktivitäten vor Steuern und Anteilen anderer Gesellschafter

THYSSENKRUPP IM 2. QUARTAL – GESCHÄFTSVOLUMEN ZIEHT AN

In den ersten Monaten des Jahres 2004 hat sich das gesamtwirtschaftliche Umfeld weiter aufgehellt und den Geschäftsverlauf von ThyssenKrupp positiv beeinflusst. Die Umsätze und insbesondere die Auftragseingänge haben deutlich zugelegt. Der Konzerngewinn aus fortgeführten Aktivitäten vor Steuern und Anteilen anderer Gesellschafter erreichte im 2. Geschäfts-jahresquartal 249 Mio € nach 248 Mio € im entsprechenden Vorjahresquartal.

Die wesentlichen Kennzahlen für das 2. Quartal des Geschäftsjahres 2003/2004 sind:

- Der Auftragseingang lag im Berichtsquartal mit 10,7 Mrd € um 18 % über dem entsprechenden Vorjahreswert.
- Der Umsatz nahm im 2. Quartal um 7 % auf 9,8 Mrd € zu.
- Das EBITDA verringerte sich leicht um 25 Mio € auf 656 Mio €.
- Das Ergebnis aus fortgeführten Aktivitäten vor Steuern und Anteilen anderer Gesellschafter erhöhte sich im 2. Quartal um 1 Mio € auf 249 Mio €. Bereinigt man das Vorjahresquartal um das Ergebnis aus dem Verkauf der Quartoblech-Aktivitäten in Höhe von 41 Mio €, so betrug der Zuwachs 42 Mio €.
- Das Ergebnis je Aktie aus fortgeführten Aktivitäten erreichte im Berichtsquartal 0,31 € nach 0,26 € im Vorjahresquartal. Bereinigt um den Sondereffekt des Verkaufs von Quartoblech im 2. Quartal 2002/2003, stieg das normalisierte Ergebnis je Aktie aus fortgeführten Aktivitäten in den Vergleichsquartalen von 0,22 € auf 0,31 €. Das Ergebnis je Aktie aus nicht fortgeführten Aktivitäten betrug im 2. Quartal 2003/2004 0,25 €, so dass sich das Ergebnis je Aktie insgesamt auf 0,56 € addiert.
- Die Netto-Finanzverbindlichkeiten des Konzerns beliefen sich zum 31. März 2004 auf 4.280 Mio €. Das sind 45 Mio € mehr als am 30. September 2003. Gegenüber dem 31. März 2003 wurde die Konzernverschuldung um 651 Mio € abgebaut.

Für das 2. Halbjahr 2003/2004 gehen wir zunächst von einem unveränderten wirtschaftlichen Umfeld aus, auch wenn die Risiken für eine konjunkturelle Abschwächung zugenommen haben. Für das Geschäftsjahr 2003/2004 planen wir einen Umsatz in der Größenordnung von etwa 38 Mrd €. Beim Ergebnis vor Steuern, ohne Berücksichtigung von Effekten aus Unternehmensveräußerungen, wollen wir möglichst nahe an 1 Mrd € herankommen. Mit konjunkturellem Rückenwind und ohne große Verwerfungen auf den Devisen- und Rohstoffmärkten könnten wir die 1 Mrd € im laufenden Jahr überschreiten.

KONJUNKTURELLES UMFELD

Zu Beginn des Jahres 2004 hat sich der weltweite Konjunkturaufschwung außerhalb des Euro-Raums gefestigt. Gleichwohl sind die Konjunkturrisiken auf Grund neuer terroristischer Anschläge und durch die Entwicklung auf den Energie- und Rohstoffmärkten gestiegen.

Besonders deutlich fiel im bisherigen Jahresverlauf die wirtschaftliche Belebung in den USA aus. Neben dem privaten Verbrauch nahmen auch die Investitionsausgaben der Unternehmen und die Exporte kräftig zu. Das anhaltend erfreuliche Wachstum in Japan ist neben hohen Exporten auch auf die gestiegene Binnennachfrage zurückzuführen.

Überwiegend positiv haben sich zu Jahresbeginn auch die Emerging Markets entwickelt. Dank der robusten Exportdynamik verzeichneten die asiatischen Schwellenländer weiterhin ein starkes Expansions-tempo. Das Wachstum in China ist ungebrochen. Die Volkswirtschaften Lateinamerikas haben sich weiter erholt und auch die Länder Mittel- und Osteuropas weisen zu Jahresbeginn ein überdurchschnittliches Wachstum auf.

Euroland blieb dagegen weiterhin hinter der Entwicklung der anderen Regionen zurück. Das im Zuge des starken Euro nur verhaltene Wachstum der Exporte und die schwache Binnennachfrage haben die Konjunktur spürbar gedämpft. Auch in Deutschland hat die schwache Entwicklung der privaten Konsumausgaben enttäuscht. Die Ausrüstungsinvestitionen und die Exporte zeigten nur eine geringfügige Erholung.

In den für ThyssenKrupp wichtigen Branchen ergaben sich folgende Entwicklungen:

- Der internationale Stahlmarkt war zu Jahresbeginn durch eine hohe Nachfrage und drastisch gestiegene Rohstoffkosten gekennzeichnet. Der beträchtliche Stahl- und Vormaterialbedarf Chinas ließ weltweit die Frachtkosten und die Rohstoffkosten für Erz, Kohle, Koks und Schrott explodieren. Im 1. Quartal 2004 haben sich die Kokspreise und die Frachtraten gegenüber dem Vorjahr nahezu verdreifacht. Die Weltrohstahlproduktion stieg in den ersten drei Monaten 2004 um 9 %, in China allein um 26 %. In der Europäischen Union (15) und Deutschland fiel die Produktionserhöhung mit 2 bzw. 1 % moderater aus. Die deutsche Stahlindustrie verzeichnete im 1. Quartal 2004 einen um 22 % höheren Auftragseingang. Sowohl auf dem deutschen als auch auf dem westeuropäischen Stahlmarkt war das Angebot knapp. Der verbrauchs- und lagerzyklisch bedingt wieder steigende Bedarf konnte vor dem Hintergrund niedriger Drittlandsimporte und teilweise begrenzter Liefermöglichkeiten der westeuropäischen Hersteller nicht vollständig gedeckt werden. Nach den Stahlpreiserhöhungen zu Jahresbeginn wurden Anfang April 2004 auf Grund der Entwicklung auf den Rohstoffmärkten weitere Preiserhöhungen wirksam; sie konnten allerdings die auf den Beschaffungsmärkten eingetretenen Kostenbelastungen nicht kompensieren.

- Auf dem Markt für rost-, säure- und hitzebeständige Edelstahl-Flachprodukte hat sich die Nachfrage erfreulich entwickelt. Die westeuropäischen Produzenten verzeichneten höhere Auftragseingänge und Lieferungen. In Europa blieben die Basispreise auf stabilem Niveau, während in den USA im 1. Quartal 2004 eine Erholung zu verzeichnen war. Nach wie vor problematisch erweist sich für die Rostfrei-Produzenten der starke Preisanstieg der Rohstoffe Nickel und Chrom. Aber auch andere Kosten, die nicht über Legierungszuschläge abgedeckt werden können, insbesondere für unlegierte Schrotte, für Hilfs- und Betriebsstoffe sowie für Energie sind in jüngster Zeit massiv gestiegen und üben einen extremen Druck auf die Margen aus. Auf Grund der erheblichen Kostensteigerungen haben die europäischen Rostfrei-Werke Basispreisanhebungen angekündigt.
- Die Automobilkonjunktur war in den ersten Monaten des Jahres 2004 in den großen Absatzregionen überwiegend stabil. Im Nafta-Raum lag die Automobilproduktion zu Jahresbeginn auf Vorjahresniveau. Rückgänge gab es bei Personenkraftwagen, während der Sektor der leichten Nutzfahrzeuge einschließlich Minivans und Sport Utility Vehicles weiter Zuwächse verzeichnete. Eine deutliche Belebung erlebte der brasilianische Fahrzeugmarkt. In Westeuropa ist der Absatz von Personenkraftwagen bei erheblichen regionalen Unterschieden leicht gestiegen. Die deutsche Fahrzeugproduktion lag im 1. Quartal 2004 knapp über Vorjahr. Steigende Exporte haben die rückläufigen Neuzulassungen kompensiert.
- Nach einer längeren Phase der Zurückhaltung hat sich die Investitionstätigkeit belebt. Der deutsche Maschinenbau verzeichnet nach den hohen Auftragseingängen zum Ende des vergangenen Jahres eine zunehmende Produktion. Von einem niedrigen Niveau ausgehend verbuchte zuletzt auch der US-Werkzeugmaschinenmarkt hohe Zuwächse.
- Regional sehr unterschiedlich entwickelte sich zu Jahresbeginn die Bauwirtschaft. Die Lage in Deutschland besserte sich nicht. Anhaltendes Wachstum gab es dagegen in den Ländern Mittel- und Osteuropas. In China hielt der Bauboom an.

GESCHÄFTSLAGE

Umsatz und Auftragseingang

Die Nachfrage nach Produkten und Dienstleistungen von ThyssenKrupp hat sich im 2. Quartal 2003/2004 merklich belebt. Der Auftragseingang lag mit 10,7 Mrd € um 18 % über dem entsprechenden Vorjahresquartal. Überdurchschnittliche Zuwächse verbuchten Technologies und Steel. Die Aufwertung des Euro gegenüber dem us-Dollar hat die Geschäftsentwicklung erneut belastet. Bei einem unveränderten Wechselkurs des Euro gegenüber dem us-Dollar wäre der Auftragseingang insgesamt um 22 % höher ausgefallen.

Umsatz in Mrd €

2002/2003	1. Quartal	8,6
	1. Halbjahr	17,8
	9 Monate	26,6
	12 Monate	35,9
2003/2004	1. Quartal	8,7
	1. Halbjahr	18,5

Der Umsatz stieg auf 9,8 Mrd € und übertraf damit den Wert des Vorjahresquartals um 7 %. Mit Ausnahme von Technologies verzeichneten alle Segmente Zuwächse, insbesondere Steel und Automotive. Der Umsatzrückgang bei Technologies ist auf den Verkauf von Unternehmen zurückzuführen. Wechselkursbereinigt lag der Konzernumsatz um 11 % über dem entsprechenden Vorjahreswert.

Ergebnis

ThyssenKrupp erzielte im 2. Quartal des Geschäftsjahres 2003/2004 aus fortgeführten Aktivitäten ein Ergebnis von 249 Mio € vor Steuern und Anteilen anderer Gesellschafter; damit liegt das Ergebnis auf dem Niveau des Vorjahresquartals in Höhe von 248 Mio €. Hierbei ist allerdings zu berücksichtigen, dass in der Vergleichsperiode im Segment Steel ein einmaliger Gewinn aus dem Verkauf des Quarto-blech-Geschäftes in Höhe von 41 Mio € realisiert wurde. Bereinigt um diesen Effekt ist der Gewinn um 42 Mio € oder 20 % gestiegen.

Im März 2004 wurde der IT-Dienstleister Triaton in der Business Unit Information Services im Segment Services an Hewlett-Packard verkauft. Hieraus resultierte im 2. Quartal 2003/2004 ein Gewinn von 127 Mio € vor Steuern. Mit dem Verkauf hat ThyssenKrupp das Geschäft mit Hosting, On Site Services und IT-Beratungsleistungen mit einem Umsatzvolumen von zuletzt 365 Mio € endgültig und vollständig aufgegeben. Die Business Unit Information Services wird daher als „nicht fortgeführte Aktivität“ („discontinued operation“) ausgewiesen. Das Verkaufsergebnis und die Beiträge dieser Business Unit zum laufenden Ergebnis sind entsprechend im 2. Quartal 2003/2004 nicht mehr in den Zahlen der fortgeführten Aktivitäten enthalten; die Vergleichszahlen der Vorquartale sind rückwirkend angepasst.

Wesentliche Träger der positiven Ergebnisentwicklung waren die Segmente Steel, Services und Automotive. Steel profitierte in Carbon Steel von den guten Erlösen und der anhaltend lebhaften Mengenkonjunktur infolge der anziehenden Konjunktur und mittelbar wegen der starken Nachfrage aus China. Im Segment Services bewirkten die sich weltweit verstärkende Nachfrage nach Werkstoffen,

vor allem aber die durchgeführten Restrukturierungen und Portfolio-Bereinigungen mehr als eine Verdoppelung des Ergebnisses. Auch im Segment Automotive führten die umgesetzten Restrukturierungen zu einer signifikanten Steigerung des Gewinns. Elevator erreichte trotz widriger Währungseinflüsse und eines teilweise angespannten konjunkturellen Branchenumfeldes erneut ein Ergebnis auf dem hohen Niveau des Vorjahres. Im Segment Technologies erzielten die Unternehmen des Bereichs Mechanical Engineering höhere Gewinne. Bei den Zerspanungsaktivitäten gelang es, die Verluste deutlich zurückzuführen. Diese positiven Entwicklungen wurden allerdings durch den Verlust aus der Absatzfinanzierung bei zwei Kreuzfahrtschiffen mehr als aufgehoben, so dass Technologies im Saldo einen geringeren Gewinn als im Vorjahresquartal erzielte. Real Estate erwirtschaftete einen niedrigeren Gewinn, eine Folge geringerer Grundstücksverkäufe und erhöhter Risikovorsorgen. Risikovorsorge bei Immobilien war auch der Grund für die höheren Aufwendungen im Bereich Corporate.

Ergebnis* in Mio €

2002/2003	1. Quartal	140
	1. Halbjahr	388
	9 Monate	606
	12 Monate	706
2003/2004	1. Quartal	163
	1. Halbjahr	412

* aus fortgeführten Aktivitäten vor Steuern und Anteilen anderer Gesellschafter

Der Konzernüberschuss betrug im 2. Quartal insgesamt 277 Mio € nach 158 Mio € im Vergleichs-
quartal des Vorjahres; dies sind 0,56 € pro Aktie nach 0,31 € pro Aktie im Vorjahr. Die fortgeführten
Aktivitäten erzielten einen Überschuss von 155 Mio € nach 136 Mio € im Vorjahr. Berücksichtigt man
zusätzlich, dass im Vorjahresquartal ein Gewinn aus dem Verkauf der Quartoblech-Aktivitäten enthalten
war, und normalisiert man die Vorjahreszahl entsprechend, so steigerte sich der so normalisierte
Überschuss der fortgeführten Aktivitäten von 112 Mio € um 43 Mio € auf 155 Mio €; dies entspricht
einer Steigerung um 0,09 € auf 0,31 € je Aktie. Aus den nicht fortgeführten Aktivitäten resultierte im
2. Quartal 2003/2004 ein Gewinn nach Steuern in Höhe von 122 Mio € oder 0,25 € pro Aktie, der
nahezu ausschließlich auf den Verkaufsgewinn für Triaton entfällt.

Netto-Finanzverbindlichkeiten und Investitionen

Die Netto-Finanzverbindlichkeiten zum 31. März 2004 betragen 4.280 Mio €. Gegenüber dem 30. Sep-
tember 2003 haben sie um 45 Mio € zugenommen. Dabei konnte der Mittelbindung aus der im 1. Quartal
üblichen Liquiditätsbelastung und der Dividendenzahlung im 2. Quartal im Wesentlichen durch Portfolio-
maßnahmen begegnet werden. Im Vergleich zum 31. März 2003 wurden die Netto-Finanzverbindlich-
keiten des Konzerns um 651 Mio € abgebaut.

Die ThyssenKrupp Anleihe vom 29. März 2004 in Höhe von 750 Mio € mit einem Zinssatz von 5 %
und einer Laufzeit bis zum 29. März 2011 konnte erfolgreich platziert werden. Der Mittelzufluss wird
überwiegend zur Refinanzierung bestehender Finanzverbindlichkeiten eingesetzt. Auf Grund der starken
Investorennachfrage hat ThyssenKrupp das Volumen der Anleihe von ursprünglich geplanten 500 Mio €
auf 750 Mio € aufgestockt. Die ThyssenKrupp AG hat sich mit dieser Emission deutlich als Emittent im
Investment Grade Markt positioniert.

Netto-Finanzverbindlichkeiten in Mio €

2002/2003	31. Dezember	4.864
	31. März	4.931
	30. Juni	4.868
	30. September	4.235
2003/2004	31. Dezember	4.553
	31. März	4.280

Im 2. Quartal des Geschäftsjahres 2003/2004 wurden insgesamt 369 Mio € investiert, 3 % weniger als im Vorjahr. Die Investitionen in Sachanlagen und immaterielle Vermögensgegenstände erreichten 358 Mio €, die übrigen 11 Mio € entfielen auf den Erwerb von Unternehmen und Beteiligungen sowie auf andere Finanzanlagen.

Mitarbeiter

ThyssenKrupp beschäftigte am 31. März 2004 weltweit 186.204 Mitarbeiter, 3.898 oder 2,1 % weniger als am Ende des vergangenen Geschäftsjahres. Insbesondere in den Segmenten Technologies und Services war die Zahl der Mitarbeiter auf Grund von Unternehmensverkäufen rückläufig. Dagegen stand eine akquisitionsbedingt höhere Belegschaftszahl bei Automotive und Elevator.

In Deutschland verringerte sich die Zahl der Mitarbeiter um 4,6 % auf 94.931; außerhalb Deutschlands stieg sie um 0,8 % auf 91.273. Ende März 2004 waren 71 % der Mitarbeiter in den heutigen EU-Ländern tätig und 17 % im Nafta-Raum.

Das Anfang 2004 durchgeführte Belegschaftsaktienprogramm des Konzerns hat bei den Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern hohe Resonanz gefunden. Fast 47.000 der etwa 93.000 zeichnungsberechtigten inländischen Mitarbeiter haben ThyssenKrupp Aktien gezeichnet. Das entspricht einer Beteiligungsquote von fast 51 %, nach rund 48 % bei der ersten Aktion im Jahr 2001. Ab diesem Jahr werden schrittweise auch erste ausländische Belegschaften in ausgewählten EU-Ländern in das Programm einbezogen.

SEGMENTE

Steel: Hohe Nachfrage

Steel in Zahlen

		2. Quartal 2002/2003	2. Quartal 2003/2004	1. Halbjahr 2002/2003	1. Halbjahr 2003/2004
Auftragseingang	Mio €	3.299	4.261	6.236	7.628
Umsatz	Mio €	3.222	3.617	6.014	6.606
Ergebnis*	Mio €	157	138	229	229
Mitarbeiter (31.03.)		49.128	48.836	49.128	48.836

* aus fortgeführten Aktivitäten vor Steuern und Anteilen anderer Gesellschafter

Das Segment Steel hat dank einer hohen Nachfrage das Geschäftsvolumen im 2. Quartal 2003/2004 erheblich ausweiten können. Der Auftragseingang erhöhte sich um 29 % auf 4,3 Mrd €. Der Umsatz erreichte 3,6 Mrd €, 12 % mehr als im Vorjahresquartal. Die Rohstahlerzeugung lag wie im Vorjahr bei 4,4 Mio t. Trotz der weltweit zunehmenden Schwierigkeiten bei der Vormaterialversorgung gab es keine wesentlichen rohstoffbedingten Produktionseinschränkungen. Allerdings reichten die Kapazitäten nicht aus, um den explosionsartig gestiegenen Mengenwünschen unserer Kunden vollständig nachzukommen. Soweit möglich wurden Bestände abgebaut.

In der Business Unit Carbon Steel stieg der Auftragseingang um 29 % auf 2,4 Mrd €. Der Zuwachs war sowohl preis- wie mengenbedingt. Die Nachfragebelebung machte sich in allen Regionalmärkten deutlich bemerkbar, wobei die Bestellungen aus dem Ausland überproportional zunahm. Der Umsatz nahm um 11 % auf 2,1 Mrd € zu. Dabei haben nahezu alle Gesellschaften der Business Unit ihr Geschäftsvolumen ausweiten können. ThyssenKrupp Stahl konnte auf Grund des höheren Versandes einen Zuwachs erzielen. Bei ThyssenKrupp Tailored Blanks war die Entwicklung wiederum sehr erfreulich; dem steigenden Bedarf der Automobilindustrie folgt das Unternehmen mit einem Kapazitätsausbau. Der Umsatz der Steel Service Center-Aktivitäten in Europa lag auf Vorjahresniveau, in Nordamerika gab es nach dem schwachen Vorjahresquartal einen leichten Anstieg.

Stainless Steel konnte auf Grund der positiven Nachfrageentwicklung nach rostfreien Flachprodukten den Auftragseingang im 2. Quartal 2003/2004 um 28 % auf 1,4 Mrd € ausweiten. Die Gesamtlieferungen lagen um 9 % unter dem Vorjahreswert. Wesentliche Ursache für diesen Rückgang war ein Streik am italienischen Standort Terni, der Ende Januar 2004 zu erheblichen Produktions- und Lieferstörungen führte. Erst ab Mitte Februar war ein uneingeschränkter Versand wieder möglich. Die Umsatz von Stainless Steel stieg um 15 % auf 1,3 Mrd €. Der höhere Umsatz beim Kernprodukt Kaltband ist vornehmlich auf höhere Legierungszuschläge infolge der Rohstoffverteuerungen zurückzuführen, während die Basispreise im europäischen Markt auf niedrigerem Niveau stabil blieben. Weiterhin unbefriedigend entwickelte sich das Geschäft im Bereich der Nickelbasislegierungen.

Die Business Unit Special Materials verzeichnete im Berichtsquartal sowohl beim Auftragseingang als auch beim Umsatz Zuwächse, insbesondere bei den Edelstahl-Langprodukten. Als Reaktion auf die in den vergangenen Jahren durch den steigenden Import aus Drittländern zunehmend schwieriger gewordene Wettbewerbssituation in der EU werden die Aktivitäten bei Elektrobund neu geordnet.

Das Segment Steel erzielte ein Ergebnis von 138 Mio €. Im Vorjahresgewinn in Höhe von 157 Mio € war der Gewinn aus der Veräußerung der Quartoblech-Aktivitäten der Business Unit Stainless Steel von 41 Mio € enthalten. Nach Abzug dieses Sondereffektes hatte das Ergebnis 116 Mio € betragen, so dass sich für das Berichtsquartal eine Steigerung um 22 Mio € oder 19 % ergibt.

Carbon Steel erhöhte den Gewinn um 86 Mio € auf 146 Mio €. Zu diesem Gewinnsprung trugen alle Bereiche bei. Der größte Gewinnanstieg entfiel auf ThyssenKrupp Stahl. Hauptgrund war das gestiegene Produktions- und Versandvolumen. Die anziehenden Marktpreise wirkten sich auf Grund der Versandstruktur und des hohen Anteils von Jahres- und Mehrjahresverträgen nur geringfügig auf das Ergebnis aus. Deutliche Ergebnisbelastungen ergaben sich aus den Preissteigerungen für die wesentlichen Rohstoffe wie Erz und Kohle/Koks. Auch die Frachtraten – insbesondere im Spotmarkt – verteuerten sich deutlich. Gedämpft wurden diese Kostensteigerungen durch den starken Euro. Auch die realisierten Effizienzsteigerungsmaßnahmen trugen zur Ergebnisverbesserung bei. Der Bereich Bauelemente erzielte bei weiterhin schwacher Marktsituation ebenfalls deutliche Ergebnisverbesserungen, die im Wesentlichen aus den Umstrukturierungsmaßnahmen resultieren. Allerdings blieb der Bereich weiterhin im Verlust. Die Bereiche Weißblech, Mittelband, Stahlservice und Tailored Blanks bauten ihre guten Gewinne weiter aus.

Stainless Steel erzielte im Berichtszeitraum einen Gewinn von 14 Mio € nach 104 Mio € im Vergleichs-
quartal des Vorjahres, in dem allerdings auch ein Gewinn von 41 Mio € aus dem Verkauf der Quartoblech-Aktivitäten enthalten war. Ohne Berücksichtigung dieses Sonderertrages betrug der Gewinnrückgang 49 Mio €. Ausschlaggebend waren niedrigere Basispreise sowie spürbar gestiegene Einsatzstoffkosten bei Nickel, Chrom und Schrott, die bei kaltgewalzten rostfreien Flachprodukten in Form des Legierungszuschlages nur mit Zeitverzug im Markt weitergegeben werden können. Zusätzlich ergebnisbelastend wirkte der gestiegene Wert des Euro im Verhältnis zum us-Dollar; dies erhöhte den Importdruck in Europa und erschwerte die Exporte. Die Nickelbasislegierungen weisen nach einem positiven Ergebnis im Vorjahr einen Verlust aus. Grund hierfür ist das unverändert schwache Marktumfeld in der Luft- und Raumfahrtindustrie und im Elektronik- und Anlagenbaugeschäft.

Special Materials weist – nach einem Vorjahresverlust von 1 Mio € – einen Verlust in Höhe von 22 Mio € aus. Im Ergebnis von Electrical Steel sind die Gesamtaufwendungen für den Streik im Werk Terni in Italien von 19 Mio € enthalten. Auch ohne diese Ergebnisbelastung wäre das Ergebnis des Produktbereichs kornorientiertes Elektroband negativ. Die Umstrukturierungsprogramme im Produktbereich des nichtkornorientierten Elektrobandes haben dort zu einer Stabilisierung der Gewinnsituation geführt. Bei den Edelstahl-Langproduktherstellern wurden auf Grund der durchgeführten Rationalisierungsprogramme deutliche Ergebnisverbesserungen erzielt, die zu einem nahezu ausgeglichenen Ergebnis führten. Wesentliche Teile des Rationalisierungserfolges wurden durch die eingetretenen Preiserhöhungen bei Schrott und Nickel aufgezehrt, die nur mit Zeitverzug an den Verkaufsmarkt weitergegeben werden können.

Automotive: Akquisitionen erfolgreich integriert

Automotive in Zahlen

		2. Quartal 2002/2003	2. Quartal 2003/2004	1. Halbjahr 2002/2003	1. Halbjahr 2003/2004
Auftragseingang	Mio €	1.596	1.887	3.107	3.576
Umsatz	Mio €	1.601	1.888	3.093	3.549
Ergebnis*	Mio €	47	69	67	106
Mitarbeiter (31.03.)		37.736	43.158	37.736	43.158

* aus fortgeführten Aktivitäten vor Steuern und Anteilen anderer Gesellschafter

Im Segment Automotive stieg der Umsatz im Berichtsquartal gegenüber dem Vorjahr um 18 % auf 1,9 Mrd €. Bei einem unveränderten Wechselkurs des Euro gegenüber dem us-Dollar wäre der Umsatz 26 % höher ausgefallen. In den für ThyssenKrupp Automotive relevanten Märkten zog die Automobilmachfrage überwiegend leicht an. Zum höheren Umsatz haben alle drei Business Units – Chassis, Body und Powertrain – beigetragen.

Für das leichte Umsatzwachstum der Business Unit Chassis sorgte insbesondere das Systemgeschäft durch Hochläufe für neue Fahrzeugmodelle. In Mexiko hat ein neues Werk die Produktion aufgenommen. Zudem wirkten Nachfragessteigerungen positiv auf die Umsatzentwicklung.

In der Business Unit Body wurde im Vergleich zum Vorjahr ein deutlich höherer Umsatz erwirtschaftet. Dies ist insbesondere auf die Akquisition des französischen Karosserie- und Fahrwerkherstellers Sofedit zurückzuführen. In den nordamerikanischen Werken war die Umsatzentwicklung durch schwächere Abrufe für einzelne Fahrzeugmodelle belastet.

Der Umsatz der Business Unit Powertrain konnte gegenüber dem Vorjahr stark ausgebaut werden. Ursächlich für diese Entwicklung war im Wesentlichen die Übernahme des Lenksystemgeschäftes von DaimlerChrysler, das heute unter ThyssenKrupp Presta SteerTec firmiert. Nachfragessteigerungen bei den südamerikanischen Werken trugen ebenfalls zum Umsatzwachstum bei. Positiv hat sich außerdem die Erholung im Markt für schwere Lastkraftwagen ausgewirkt.

Das Segment Automotive erzielte mit 69 Mio € ein um 22 Mio € höheres Ergebnis als im Vergleichszeitraum des Vorjahres. Alle drei Business Units haben zu dieser Verbesserung beigetragen. Den größten Zuwachs erzielte die Business Unit Body, Hauptergebnisträger war wiederum die Business Unit Powertrain.

Nach dem erfolgreichen Turnaround im Vorjahresquartal steigerte die Business Unit Chassis den Gewinn nochmals. Neben dem Ergebnisanstieg bei den europäischen Presswerksaktivitäten zeigten die Restrukturierungen im Werk Kitchener und bei ThyssenKrupp Federn nachhaltig positive Wirkung. Gegenläufig wirkten sich die deutlichen Schrottpreiserhöhungen bei den nordamerikanischen Eisen gießereien aus, die nur mit zeitlichem Verzug an die Kunden weitergegeben werden können.

Die Business Unit Body erzielte in der Berichtsperiode einen deutlichen Gewinn, nachdem im Vergleichsquarter des Vorjahres noch ein Verlust erwirtschaftet worden war. Positiv wirkten sich die Einbeziehung der zum 01. Juli 2003 erworbenen französischen Sofedit und Verbesserungen bei einigen europäischen Gesellschaften aus. Gegenläufig wirkten die erneut gestiegenen Pensions- und Gesundheitsfürsorgeaufwendungen in den USA.

Auch im 2. Quartal 2003/2004 steigerte die Business Unit Powertrain den Gewinn gegenüber der Vergleichsperiode. Aluminium-Guss und Lenkungen erzielten einen deutlich höheren Gewinn. Die Gewinne im Kurbelwellengeschäft lagen annähernd auf dem Niveau des Vorjahresquartals.

Elevator: Gute Marktposition behauptet

Elevator in Zahlen

		2. Quartal 2002/2003	2. Quartal 2003/2004	1. Halbjahr 2002/2003	1. Halbjahr 2003/2004
Auftragseingang	Mio €	836	918	1.790	1.857
Umsatz	Mio €	812	833	1.632	1.708
Ergebnis*	Mio €	83	81	164	168
Mitarbeiter (31.03.)		29.054	30.817	29.054	30.817

* aus fortgeführten Aktivitäten vor Steuern und Anteilen anderer Gesellschafter

Bei Elevator war das Neuanlagengeschäft in den EU-Ländern und in den USA konjunkturbedingt weiterhin schwach. Im Export, insbesondere nach Osteuropa und Asien, hat die Wechselkursentwicklung belastet. Das Servicegeschäft hat sich demgegenüber auch im Berichtsquartal trotz hohen Wettbewerbs erfreulich entwickelt. Insgesamt konnte Elevator im 2. Quartal 2003/2004 seine Marktposition festigen und mit 918 Mio € einen im Vorjahresvergleich 10 % höheren Auftragseingang erzielen. Der Umsatz stieg im gleichen Zeitraum um 3 % auf 833 Mio €. Diese positive Geschäftsentwicklung ist auf Akquisitionen, im Wesentlichen Dongyang in Südkorea, und auf eine Verbesserung des Marktauftritts zurückzuführen. Ohne die Effekte aus der us-Dollar/Euro-Wechselkursentwicklung wäre der Umsatz um 8 % höher ausgefallen.

Die Business Unit Germany/Austria/Switzerland konnte den Umsatz angesichts der weiterhin sehr schwachen Baukonjunktur nur knapp halten. Eine intensiverte Marktbearbeitung in Frankreich und den Niederlanden führte in der Business Unit France/Benelux zu einer Geschäftsausweitung. Der Umsatzanstieg der Business Unit Spain/Portugal/Latin America wurde vor allem auf der iberischen Halbinsel erzielt. In der Business Unit North America/Australia hat sich der Umsatz abgeschwächt. Hier machten sich neben den nachteiligen Wechselkurseffekten die weiterhin unverändert hohen Leerstandsdaten sowohl von Bürogebäuden als auch von Wohnhäusern bemerkbar.

Die Business Unit Other Countries konnte durch Akquisitionen und intensive Marktbearbeitung das Geschäftsvolumen beträchtlich steigern. Ursächlich hierfür war insbesondere die Akquisition von Dongyang in Südkorea. Positiv entwickelte sich weiterhin das Geschäft in China.

Die Business Unit Passenger Boarding Bridges erzielte auch auf Grund der Abarbeitung von Großaufträgen einen höheren Umsatz. Die Business Unit Accessibility verzeichnete ebenfalls ein Umsatzwachstum.

Das Segment Elevator erzielte einen Gewinn von 81 Mio € nach 83 Mio € im Vergleichsquarteral des Vorjahres. Somit erreichte Elevator trotz der im Vergleich zum Vorjahr erheblichen Abwertung des us-Dollar gegenüber dem Euro wiederum das Gewinnniveau des Vorjahresquartals in einem Umfeld, das durch intensiven Preiswettbewerb und eine rückläufige Nachfrage nach Neuanlagen – vor allem in Westeuropa und in den USA – gekennzeichnet ist.

Eine deutliche Gewinnsteigerung im Vergleich zum Vorjahresquartal erzielte die Business Unit Germany/Austria/Switzerland. Die Business Unit France/Benelux erreichte wiederum das sehr gute Ergebnisniveau des Vorjahres. Hingegen erwirtschaftete die Business Unit Spain/Portugal/Latin America einen geringeren Gewinn. Während sich die Aktivitäten auf der iberischen Halbinsel erfolgreich behauptet haben, mussten in Brasilien als Folge der schlechten Konjunktur in den vergangenen Jahren Forderungen wertberichtigt werden. Der Gewinn der Business Unit North America/ Australia war geringer als im Vergleichsquarteral. Die Schwäche des us-Dollar gegenüber dem Euro minderte umrechnungsbedingt das in

Euro gemessene Ergebnis. Daneben führte die zurückhaltende Nachfrage im Neuanlagengeschäft zu einem starken Preisdruck und somit zu einer signifikanten Belastung der Margen. Eine Kompensation durch den weiterhin stabilen Ergebnisbeitrag der Serviceaktivitäten war nur zum Teil möglich. Die Business Unit Other Countries steigerte ihren Gewinn deutlich. Das erfolgreiche Wachstum in Asien glich die konjunkturelle Schwäche in Nordeuropa mehr als aus. Sowohl das interne Wachstum in China als auch die akquirierte südkoreanische Gesellschaft Dongyang waren die wesentlichen Treiber dieser Entwicklung. Die Business Unit Passenger Boarding Bridges erreichte im abgelaufenen Quartal die Gewinnzone, begünstigt durch die ersten Anzeichen einer Erholung im Markt für Flughafenausrüstungen. Auch die Business Unit Accessibility bestätigte ihre positive Entwicklung mit einer weiteren Steigerung des Gewinns.

Die EU-Kommission hat Anfang 2004 bei den vier größten europäischen Aufzugsherstellern, darunter auch ThyssenKrupp Elevator, Nachprüfungen wegen des Verdachts von Verstößen gegen die Wettbewerbsregeln durchgeführt. Es handelte sich bislang lediglich um Voruntersuchungen, deren Ergebnis noch aussteht.

Technologies mit höherem Auftragseingang

Technologies in Zahlen

		2. Quartal 2002/2003	2. Quartal 2003/2004	1. Halbjahr 2002/2003	1. Halbjahr 2003/2004
Auftragseingang	Mio €	1.068	1.436	2.406	2.977
Umsatz	Mio €	1.336	1.215	2.699	2.317
Ergebnis*	Mio €	15	2	11	5
Mitarbeiter (31.03.)		31.500	27.346	31.500	27.346

* aus fortgeführten Aktivitäten vor Steuern und Anteilen anderer Gesellschafter

Im Segment Technologies hat sich die Auftragslage deutlich verbessert. Trotz des Verkaufs mehrerer Unternehmen stiegen die Neubestellungen im Berichtsquartal um 34 % auf 1,4 Mrd €. Hohe Zuwächse gab es insbesondere im Bereich Plant Technology. Hier hat Polysius einen Großauftrag für ein Zementwerk in Saudi-Arabien gewonnen, aber auch Uhde und die Fördertechnik verzeichneten höhere Bestellungen. Marine übertraf mit der Einbuchung von zwei weiteren Containerschiffen den Auftragseingang des schwachen Vorjahresquartals. Im Bereich Production Systems erzielten MetalCutting sowie die Aggregatmontage höhere Kundenaufträge, während es bei der Karosserietechnik Rückgänge gab. Bei Mechanical Engineering waren die Order lediglich auf Grund der Unternehmensverkäufe rückläufig.

Der Umsatz von ThyssenKrupp Technologies verminderte sich im 2. Quartal um 9 % auf 1,2 Mrd €. Dieser Rückgang geht im Wesentlichen auf Unternehmensverkäufe zurück; strukturbereinigt erhöhte sich der Umsatz leicht. Plant Technology erzielte durch die verbesserte Geschäftsentwicklung deutlich höhere Umsätze. Das geringere Geschäftsvolumen von Marine resultiert aus Auftragsverschiebungen verbunden mit niedrigeren Abrechnungen. Production Systems weist im spanenden Werkzeugmaschinenbau u.a. wegen der Schließung und dem Verkauf von Unternehmensteilen sowie in der Montagetechnik einen geringeren Umsatz aus. Im Bereich Mechanical Engineering gab es Zuwächse bei Großwälzlagern und bei Komponenten für Baumaschinen. Beim Transrapid-Auftrag Shanghai wurde Anfang April 2004 vom Kunden die Endabnahme (Overall Acceptance) unterzeichnet.

Das Segment Technologies erwirtschaftete einen Gewinn von 2 Mio € nach 15 Mio € im Vorjahresquartal. Das Ergebnis ist wesentlich durch die Realisation eines Verlustes von 27 Mio € aus der Absatzfinanzierung von zwei Kreuzfahrtschiffen beeinflusst, die Ende der 90er Jahre gebaut wurden.

Production Systems erwirtschaftete einen geringen Verlust und erzielte damit eine deutliche Ergebnisverbesserung. Bei MetalCutting wirkten sich der Wegfall von Einmalaufwendungen und die Kostenentlastungen infolge von Restrukturierungsmaßnahmen ergebnisverbessernd aus.

Plant Technology erzielte wieder einen zweistelligen Gewinn und lag damit leicht über dem Vergleichsquartal des Vorjahres. Belastende Fremdwährungseffekte wurden durch bessere Auftragsergebnisse überkompensiert.

Bei Marine führte der Verlust aus der Absatzfinanzierung der Kreuzfahrtschiffe zum Verlust. Auch ohne Berücksichtigung dieser Abschreibung wäre der Gewinn unter dem Niveau des Vergleichs quartals geblieben.

Mechanical Engineering steigerte auf Grund der besseren Geschäftsentwicklung in allen Bereichen mit Ausnahme des Transrapid die Ergebnisse. Insgesamt ergab sich damit ein Gewinn, der deutlich über dem des Vorjahres quartals lag. Belastend wirkten Unterbeschäftigungs- und höhere Projektkosten beim Transrapid. Im Geschäft mit Großwälzlagern, Komponenten für Baumaschinen und Maschinen zur Reifenherstellung wurden höhere Gewinne erzielt. Turbinenkomponenten erreichten nach einem Verlust im Vorjahresquartal ein annähernd ausgeglichenes Ergebnis.

Services: Zuwächse im Werkstoffgeschäft

Services in Zahlen

	2. Quartal 2002/2003	2. Quartal 2003/2004	1. Halbjahr 2002/2003	1. Halbjahr 2003/2004
Auftragseingang	Mio € 2.792	2.882	5.491	5.568
Umsatz	Mio € 2.719	2.819	5.362	5.424
Ergebnis*	Mio € 17	38	39	61
Mitarbeiter (31.03.)	38.892	34.692	38.892	34.692

* aus fortgeführten Aktivitäten vor Steuern und Anteilen anderer Gesellschafter

Mit 2,8 Mrd € lag der Umsatz des Segments Services im 2. Quartal 2003/2004 um 4 % über dem des Vorjahreszeitraums, obwohl mittlerweile die Business Unit Construction Services veräußert wurde. Im Zuge der Portfoliooptimierung werden die Aktivitäten der Business Unit Information Services nicht fortgeführt. In diesem Zusammenhang wurde am 31. März 2004 die Triaton-Gruppe verkauft und die übrigen Aktivitäten der Business Unit wurden eingestellt. In allen dargestellten Perioden sind Umsatz und Auftragseingang der Business Unit Information Services nicht mehr enthalten.

Materials Services Europe, im 1. Quartal noch unter Vorjahresniveau, ist im 2. Quartal beim Umsatz deutlich gewachsen. In dieser Entwicklung spiegeln sich das anziehende Geschäft bei Flachprodukten, verbunden mit einem deutlich höheren Preisniveau, und das unveränderte Wachstum bei den osteuropäischen Gesellschaften wider.

Auch im us-Markt ist eine Erholung festzustellen. Auf Grund des schwachen Dollars blieb der Umsatz von Materials Services North America aber noch deutlich unter dem des Vorjahreszeitraums.

Der Umsatz der Business Unit Industrial Services ist zurückgegangen. Es fehlten die konjunkturellen Impulse für neue Dienstleistungsaufträge. Umsatzmindernd wirkte sich zudem die Aufgabe der Umweltaktivitäten aus.

Auch im 2. Quartal hat der Umsatz der Business Unit Special Products stark zugenommen. Die wesentlichen Gründe hierfür waren die rege Stahlnachfrage aus dem asiatischen Raum, insbesondere China, sowie die sprunghaft gestiegenen Rohstoffpreise.

Das zum 01. Oktober 2003 neu formierte Segment Services erreichte mit einem Gewinn von 38 Mio € eine Steigerung von 21 Mio € gegenüber dem Vergleichswert im Vorjahr und erzielte damit mehr als eine Gewinn-Verdoppelung. Die Business Unit Information Services ist im Ergebnis des Berichtsquartals ebenso wie im Vergleichsquarter des Vorjahres nicht mehr enthalten, weil diese Business Unit nach dem Verkauf des IT-Dienstleisters Triaton als nicht fortgeführte Aktivität zu behandeln und gesondert außerhalb des Segments auszuweisen ist.

Die Ergebnissituation des Segments ist bei den fortgeführten Aktivitäten einerseits durch die Erfolge aus den durchgeführten Portfoliobereinigungen und Restrukturierungen gekennzeichnet. Andererseits führten auch im Berichtsquarter die Maßnahmen zur weiteren Verbesserung der Ergebnisqualität zu Einmalaufwendungen.

Hauptergebnisträger mit dem größten Gewinnzuwachs war die Business Unit Materials Services Europe. Neben der verbesserten Geschäftslage haben sich hier auch die im vorangegangenen Jahr durchgeführten Maßnahmen zur Leistungssteigerung und Restrukturierung niedergeschlagen. Dies gilt auch für die Business Unit Materials Services North America, die trotz negativer Effekte aus der Umrechnung ihrer in us-Dollar erwirtschafteten Ergebnisse ihren Gewinn auf Euro-Basis gegenüber dem Vergleichsquarter mehr als verdoppelte. Industrial Services dagegen war durch notwendige Wertberichtigungen im europäischen Ausland und nochmals Einmalaufwendungen für Restrukturierungsmaßnahmen im Bereich Gebäudetechnik belastet. Die Business Unit schloss mit einem Verlust ab. Die Business Unit Special Products erreichte auf Grund des starken Stahl- und Rohstoffgeschäfts wiederum das hohe Vorjahresergebnis.

Der Konzernbereich **Real Estate** erreichte im 2. Quartal 2003/2004 einen Umsatz von 100 Mio €. Die Umsatzsteigerung um 19 % resultiert aus unterjährigen Verschiebungen bei den Betriebskostenabrechnungen der Business Unit Wohnimmobilien.

Real Estate erwirtschaftete im 2. Quartal 2003/2004 einen Gewinn vor Steuern und Anteilen anderer Gesellschafter von 17 Mio €, das sind 4 Mio € weniger als im Vergleichsquarter des Vorjahres. Hauptergebnisträger war die Business Unit Wohnimmobilien. Der Ergebnismrückgang resultierte aus geringeren Gewinnen aus Immobilienverkäufen und Risikoversorge.

Corporate umfasst neben der Konzernverwaltung auch die den einzelnen Segmenten nicht zugeordneten Gesellschaften.

Das Ergebnis von Corporate betrug im 2. Quartal –96 Mio € nach –91 Mio € im Vorjahresvergleichsquarter. Die Verschlechterung resultiert neben der Risikoversorge bei Immobilien auch aus dem Wegfall der Equity-Ergebnisse der Ruhrkohle-Beteiligung. Diese Effekte konnten durch positive Ergebnisentwicklungen, u.a. durch ein verbessertes Zinsergebnis bei der Hauptverwaltung und den Landesholdings, nicht ausgeglichen werden.

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

INNOVATION

Bei ThyssenKrupp sind Innovationen Chefsache. Vorrangige Aufgabe der Holding ist es dabei, die strategische Richtung für Innovationstätigkeit im Konzern vorzugeben und Entwicklungsanstöße zu geben. Die Forschungs- und Entwicklungsarbeit selbst obliegt den am Markt operierenden Konzernunternehmen.

Chefsache ist auch die Schaffung eines guten Innovationsklimas. Ohne Motivation gibt es keine Innovation. Eine wichtige Maßnahme ist der jährliche ThyssenKrupp Innovationswettbewerb, dessen Ergebnisse sich sehen lassen können: So stößt unser NSB®-NewSteelBody als in Eigenregie neu entwickeltes Karosserie-Konzept auf hohe Resonanz bei den Kunden der Automobilindustrie. Die von uns entwickelte Luftfederung bietet optimalen Fahrkomfort und mehr Sicherheit, z.B. für die Mercedes-Benz S-Klasse und für die aktuelle E-Klasse. Eine weitere prämierte Innovation von ThyssenKrupp ist das TWIN-Aufzugskonzept mit zwei voneinander unabhängig fahrenden, übereinander angeordneten Kabinen in einem Aufzugschacht, was Zeit, Energie und Bauvolumen einspart.

Neben der eigentlichen Innovationstätigkeit, die für unsere Zukunftssicherung von höchster Bedeutung ist, engagiert sich ThyssenKrupp zusätzlich für ein besseres Ansehen von Technik und Innovation in der Öffentlichkeit. Deutschland braucht eine Renaissance für Technik und Innovation und ein neues technikbejahendes gesellschaftliches Klima, um den Fortschritt zu sichern. Dazu müssen wir den Nachwuchs für Technik begeistern, den Wissenstransfer zwischen Hochschulen, Forschungseinrichtungen und Unternehmen stärken und den Nutzen von zukunftsweisenden Technologien deutlicher als bisher vermitteln.

Bei jungen Menschen muss bereits frühzeitig Technikinteresse und -begeisterung geweckt werden. Dafür arbeiten wir seit langem mit Schulen im Ruhrgebiet zusammen. Seit Jahren übernehmen wir ferner Patenschaften für die Regionalwettbewerbe von „Jugend forscht“.

Wir fördern auch die enge Kooperation mit Universitäten und Hochschuleinrichtungen, um den Austausch zwischen Forschung, Lehre und Praxis zu stärken. Unser Hauptaugenmerk gilt dabei den Ingenieur- und Wirtschaftswissenschaften. Zu unseren derzeitigen Kooperationspartnern gehören insbesondere die renommierten technischen Universitäten in Aachen, Berlin, Bochum, Dortmund, Dresden, Hamburg-Harburg und Shanghai. Darüber hinaus arbeiten wir mit verschiedenen Instituten der Fraunhofer- und der Max-Planck-Gesellschaft intensiv zusammen.

Das von der Bundesregierung ausgerufene Jahr der Technik 2004 mit seiner großen Zahl von Aktivitäten und Events bietet eine gute Gelegenheit, um die Faszination für Technik zu wecken und deren Chancen und Nutzen darzustellen. Als Partner der Bundesregierung beteiligen wir uns sehr intensiv an diesen Veranstaltungen und werben gemeinsam für Innovationen.

Darüber hinaus unterstützen wir nachdrücklich Acatech, den Konvent für Technikwissenschaften der Union der deutschen Akademien der Wissenschaften. Acatech will den Dialog über zukunftsweisende Technologien und deren Bedeutung für nachhaltiges Wachstum fördern und den Austausch zwischen Wissenschaft, Wirtschaft, Politik und Gesellschaft intensivieren.

AUSBLICK

Im weiteren Verlauf des Jahres 2004 erwarten wir keine grundlegenden Änderungen in der konjunkturellen Entwicklung, da sich das hohe Wachstum insbesondere in den USA und in Asien zunächst fortsetzen wird. Allerdings dürfte sich das globale Wachstumstempo allmählich wieder etwas verlangsamen. In Westeuropa und in Deutschland bleibt die wirtschaftliche Dynamik spürbar geringer. Von der EU-Erweiterung zum 01. Mai 2004 werden mittelfristig leicht positive Impulse ausgehen. Insgesamt schätzen wir aber die Risiken für eine anhaltende Konjunkturerholung auf Grund der geopolitischen Lage und der Entwicklung auf den Rohstoff- und Energiemärkten höher ein als noch zu Jahresbeginn.

In den für ThyssenKrupp wichtigen Märkten sehen wir folgende Entwicklungen:

- Vor dem Hintergrund des hohen chinesischen Stahlbedarfs wird sich die Stahlproduktion weiter erhöhen. Hohe Kapazitätsauslastungen und die Verteuerungen auf der Einkaufsseite werden zu weiteren Preisanhebungen führen. Nachdem ThyssenKrupp Stahl für Lieferungen ab dem 01. April 2004 die Preise für Qualitätsflachstahl produktspezifisch um 30 bis 40 €/t erhöht hat, sind ab 01. Juli weitere Preisschritte in Höhe von 90 bis 100 €/t vorgesehen. ThyssenKrupp Stainless hatte ab April 2004 die Basispreise für Edelstahl-Rostfrei in Europa um 50 €/t angehoben. Auf Grund der erheblichen Kostensteigerungen war im Mai 2004 nochmals eine Preiserhöhung um 50 €/t erforderlich. Die drastisch steigenden Preise für Schrotte machten es außerdem erforderlich, die Berechnung der Legierungszuschläge ab 01. Mai 2004 um eine Schrottkomponente zu erweitern.
- Weltweit dürfte die Automobilproduktion 2004 weiter leicht steigen. Überdurchschnittliche Zuwächse sind für die asiatischen Schwellenländer prognostiziert. Die Auftragseingänge der deutschen Automobilwirtschaft lassen gegenwärtig noch keinen eindeutigen Aufwärtstrend erkennen.
- Von der Belebung der Investitionstätigkeit wird insbesondere der Maschinenbau profitieren. Der deutsche Maschinenbau unterstellt für 2004 ein moderates Produktionswachstum. Auch Wechselkursbedingt sehr viel höher sollten die Zuwächse in den USA ausfallen.
- Für die deutsche Bauwirtschaft ist keine Besserung der Lage in Sicht. Ein hohes Wachstum wird 2004 dagegen in Großbritannien und den USA, vor allem aber in China erwartet.

In diesem konjunkturellen Umfeld planen wir für ThyssenKrupp im Geschäftsjahr 2003/2004 einen Umsatz in der Größenordnung von etwa 38 Mrd €. Beim Ergebnis vor Steuern, ohne Berücksichtigung von Effekten aus Unternehmensveräußerungen, wollen wir möglichst nahe an 1 Mrd € herankommen. Mit konjunkturellem Rückenwind und ohne große Verwerfungen auf den Devisen- und Rohstoffmärkten könnten wir die 1 Mrd € im laufenden Jahr überschreiten.

KONZERN-GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG

Mio €, mit Ausnahme Ergebnis je Aktie in €

	Anhang-Nr.	2. Quartal 2002/2003*	2. Quartal 2003/2004	1. Halbjahr 2002/2003*	1. Halbjahr 2003/2004
Umsatzerlöse	12	9.165	9.847	17.806	18.534
Umsatzkosten		- 7.593	- 8.212	- 14.708	- 15.374
Bruttoergebnis vom Umsatz		1.572	1.635	3.098	3.160
Vertriebskosten		- 686	- 692	- 1.384	- 1.344
Allgemeine Verwaltungskosten		- 549	- 614	- 1.153	- 1.216
Sonstige betriebliche Erträge	4	119	104	229	178
Sonstige betriebliche Aufwendungen		- 158	- 133	- 308	- 253
Ergebnis aus dem Verkauf von konsolidierten Gesellschaften		- 6	1	- 8	1
Betriebliches Ergebnis		292	301	474	526
Finanzergebnis		- 44	- 52	- 86	- 114
Ergebnis aus fortgeführten Aktivitäten vor Steuern und Anteilen anderer Gesellschafter	12	248	249	388	412
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag		- 100	- 84	- 147	- 150
Anteile anderer Gesellschafter am Gewinn/Verlust		- 12	- 10	- 25	- 20
Ergebnis aus fortgeführten Aktivitäten		136	155	216	242
Nicht fortgeführte Aktivitäten (nach Steuern)	2	1	122	2	124
Änderungen von Bilanzierungsgrundsätzen (nach Steuern)		21	0	- 6	0
Konzernüberschuss		158	277	212	366
Ergebnis je Aktie	13				
Ergebnis aus fortgeführten Aktivitäten		0,26	0,31	0,42	0,49
Konzernüberschuss		0,31	0,56	0,41	0,74

* geändert durch den Ausweis "nicht fortgeführter Aktivitäten"

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

KONZERN-BILANZ**Aktiva** Mio €

	Anhang-Nr.	30.09.2003	31.03.2004
Immaterielle Vermögensgegenstände	6	3.473	3.474
Sachanlagen		10.919	10.753
Finanzanlagen		1.002	1.006
Anlagevermögen		15.394	15.213
Vorräte		5.720	5.977
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen		5.301	5.744
Übrige Forderungen und Sonstige Vermögensgegenstände		1.242	1.323
Wertpapiere		20	19
Flüssige Mittel		690	877
Umlaufvermögen		12.973	13.940
Latente Steuern		1.290	1.264
Rechnungsabgrenzungsposten		204	266
Zur Veräußerung vorgesehene Vermögensgegenstände		280	0
Summe Aktiva		30.141	30.683

Passiva Mio €

	Anhang-Nr.	30.09.2003	31.03.2004
Gezeichnetes Kapital		1.317	1.317
Kapitalrücklage		4.684	4.684
Gewinnrücklagen		2.790	2.900
Kumulierte erfolgsneutrale Eigenkapitalveränderungen		- 754	- 809
Eigene Anteile		- 406	- 387
Eigenkapital	7	7.631	7.705
Ausgleichsposten für Anteile anderer Gesellschafter		318	339
Rückstellung für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen		7.387	7.277
Übrige Rückstellungen	8	2.959	2.866
Rückstellungen		10.346	10.143
Finanzverbindlichkeiten		4.944	5.176
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen		3.051	3.355
Übrige Verbindlichkeiten		2.917	2.969
Verbindlichkeiten		10.912	11.500
Latente Steuern		732	756
Rechnungsabgrenzungsposten		108	240
Schulden in Verbindung mit zur Veräußerung vorgesehenen Vermögensgegenständen		94	0
Summe Passiva		30.141	30.683

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

KONZERN-KAPITALFLUSSRECHNUNG

Mio €

	1. Halbjahr 2002/2003	1. Halbjahr 2003/2004
Konzernüberschuss	212	366
Anpassungen des Konzernüberschusses für die Überleitung zum Cash-Flow aus laufender Geschäftstätigkeit:		
Latente Steueraufwendungen/Steuererträge	33	57
Gewinn/Verlust aus Anteilen anderer Gesellschafter	25	20
Abschreibungen Anlagevermögen	783	737
Ergebnisse aus at equity bewerteten Unternehmen, soweit nicht zahlungswirksam	- 35	0
Ergebnis aus Anlagenabgang	5	3
Gewinn aus der Veräußerung nicht fortgeführter Aktivitäten	0	- 127
Veränderungen bei Aktiva und Passiva, bereinigt um Effekte aus Konsolidierungskreisveränderungen:		
- Vorräte	- 129	- 198
- Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	107	- 419
- Übrige Aktiva, soweit nicht Investitions- oder Finanzierungstätigkeit	- 127	- 195
- Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen	- 27	- 66
- Übrige Rückstellungen	- 39	- 69
- Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	- 220	305
- Übrige Passiva, soweit nicht Investitions- oder Finanzierungstätigkeit	- 61	28
Cash-Flow aus laufender Geschäftstätigkeit	527	442
Investitionen Finanzanlagen	- 128	- 225
Übernommene Flüssige Mittel aus dem Erwerb von konsolidierten Gesellschaften	1	2
Investitionen Sachanlagen	- 586	- 638
Investitionen Immaterielle Vermögensgegenstände	- 23	- 23
Desinvestitionen Finanzanlagen	29	443
Abgegebene Flüssige Mittel aus dem Verkauf von konsolidierten Gesellschaften	- 2	- 19
Desinvestitionen Sachanlagen	43	125
Desinvestitionen Immaterielle Vermögensgegenstände	10	10
Cash-Flow aus Investitionstätigkeit	- 656	- 325
(Abnahme)/Zunahme Anleihen	- 2	745
Zunahme Verbindlichkeiten Kreditinstitute	58	- 640
Zunahme/(Abnahme) Verbindlichkeiten Schuldschein-/Sonstige Darlehen	188	162
(Abnahme)/Zunahme Akzeptverbindlichkeiten	- 2	6
Abnahme Wertpapiere des Umlaufvermögens	1	3
Einzahlungen aus der Ausgabe eigener Aktien	0	12
Dividende der ThyssenKrupp AG aus dem Vorjahr	- 206	- 249
Sonstige Finanzierungsvorgänge	- 37	38
Cash-Flow aus Finanzierungstätigkeit	0	77
Einfluss von Wechselkursänderungen auf die Flüssigen Mittel	- 15	- 10
(Abnahme)/Zunahme der Flüssigen Mittel	- 144	184
Flüssige Mittel am Beginn der Berichtsperiode	921	693*
Flüssige Mittel am Ende der Berichtsperiode	777	877

* davon 3 Mio € Flüssige Mittel in der Disposal Group Novoferm

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		
Stand am 30.09.2002	514.468.024	1.317	4.684	2.484	32	1	- 180	- 51	0	8.287
Konzernüberschuss				212						212
Erfolgsneutrale Eigenkapital- veränderungen (Other Comprehensive Income)					- 134	0	- 18	8		- 144
Gesamte Eigenkapital- veränderungen (Comprehensive Income, gesamt)										68
Dividendenzahlung				- 206						- 206
Ausgabe eigener Anteile	70			0					0	0
Stand am 31.03.2003	514.468.094	1.317	4.684	2.490	- 102	1	- 198	- 43	0	8.149
Stand am 30.09.2003	497.546.991	1.317	4.684	2.790	- 197	1	- 525	- 33	- 406	7.631
Konzernüberschuss				366						366
Erfolgsneutrale Eigenkapital- veränderungen (Other Comprehensive Income)					- 64	0	5	4		- 55
Gesamte Eigenkapital- veränderungen (Comprehensive Income, gesamt)										311
Dividendenzahlung				- 249						- 249
Ausgabe eigener Anteile	791.278			- 7					19	12
Stand am 31.03.2004	498.338.269	1.317	4.684	2.900	- 261	1	- 520	- 29	- 387	7.705

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

ANHANG ZUM KONZERN-ZWISCHENABSCHLUSS

1 Grundlagen der Berichterstattung

Der vorliegende 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 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 sechs Monate bis zum 31. März 2004 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 2002/2003 veröffentlicht.

Im letzten Geschäftsjahr 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. Seit 01. April 2003 wird die Beteiligung an der RAG AG nach der Anschaffungskostenmethode bewertet, wonach die Beteiligung mit ihrem Buchwert zum Ende des zweiten Quartals 2002/2003 angesetzt wurde. 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 Dezember 2003 hat das FASB das Statement FAS 132 (revised 2003), „Employers' Disclosures about Pensions and Other Postretirement Benefits“ herausgegeben. Dieses Statement verlangt, dass Unternehmen einmal jährlich detailliertere Angaben zu ihren Fondsvermögen, Anwartschaftsbarwerten, Cash-Flows, Netto-Aufwendungen aus Pensionszusagen und aus Gesundheitsfürsorgeleistungen für Pensionäre sowie sonstigen diesbezüglich relevanten Größen zur Verfügung stellen. Zusätzlich müssen die Unternehmen vierteljährlich

über die einzelnen Bestandteile der Netto-Aufwendungen für Pensionszusagen und für Gesundheitsfürsorgeleistungen für Pensionäre berichten. Der Standard ist erstmalig in Geschäftsjahren, die nach dem 15. Dezember 2003 enden, und in Quartalen, die nach dem 15. Dezember 2003 beginnen, anzuwenden.

Im Dezember 2003 hat die us-Regierung das Gesetz „Medicare Prescription Drug, Improvement and Modernization Act“ in Kraft gesetzt. Durch das Gesetz erhalten Unternehmen, die Gesundheitsfürsorgeleistungen an Pensionäre gewähren, deren Leistungsumfang mindestens der gesetzlichen Regelung entspricht, einen staatlichen Zuschuss. ThyssenKrupp hat sich dafür entschieden, noch keine Bilanzierung der wirtschaftlichen Effekte des neuen „Medicare-Gesetzes“ vorzunehmen, und deshalb diese Effekte noch nicht bei der Bewertung des Anwartschaftsbarwerts der Gesundheitsfürsorgeleistungen bzw. der Netto-Aufwendungen für Gesundheitsfürsorgeleistungen für Pensionäre zum 31. Dezember 2003 berücksichtigt. Die wirtschaftlichen Effekte des Gesetzes werden erst dann berücksichtigt, wenn spezielle Rechnungslegungsvorschriften für die Behandlung der staatlichen Zuschüsse herausgegeben worden sind, was dazu führen könnte, dass ThyssenKrupp bereits gegebene Informationen entsprechend anpassen muss.

Im Dezember 2003 hat die SEC den Staff Accounting Bulletin (SAB) Nr. 104 „Revenue Recognition“ veröffentlicht. Dieser Bulletin aktualisiert Teile der von der SEC in SAB 101 gegebenen Interpretationsregeln. SAB 104 eliminiert die nicht mehr erforderlichen Interpretationen des SAB 101 und passt die verbleibenden Interpretationen an, da das FASB über den EITF zwischenzeitlich einige Verlautbarungen zu verschiedenen Fragestellungen im Rahmen der Umsatzrealisierung herausgegeben hatte. Die Anwendung des SAB 104 hatte keinen wesentlichen Einfluss auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns.

2 Nicht fortgeführte Aktivitäten

Im Rahmen des Programms zur Portfoliooptimierung sollen die Aktivitäten der Business Unit Information Services im Segment Services nicht fortgeführt werden. In diesem Zusammenhang wurde am 31. März 2004 die Triaton-Gruppe verkauft und sämtliche übrigen Aktivitäten der Business Unit eingestellt. Der Verkaufspreis belief sich auf 249 Mio €, woraus insgesamt ein Gewinn vor Steuern in Höhe von 191 Mio € resultiert. Da zwischen ThyssenKrupp und Triaton bestehende Serviceverträge über eine feste Laufzeit von sieben Jahren fortgeführt werden, sind 64 Mio € des Veräußerungsgewinns ratierlich über sieben Jahre zu vereinnahmen. Im 2. Quartal 2003/2004 wurde ein Gewinn von 127 Mio € (126 Mio € nach Steuern) realisiert.

Die Transaktion ist nach SFAS 144 „Accounting for the Impairment or Disposal of Long-Lived Assets“ als nicht fortgeführte Aktivität zu klassifizieren. Dies hat zur Folge, dass das Ergebnis aus nicht fortgeführten Aktivitäten sowie der Gewinn aus der Veräußerung der nicht fortgeführten Aktivitäten nach Steuern separat in der Gewinn-

und Verlustrechnung in der Zeile „Nicht fortgeführte Aktivitäten (nach Steuern)“ auszuweisen sind. Die Darstellungen der Vergleichsperiode wurden entsprechend angepasst.

Die Ergebnisse aus nicht fortgeführten Aktivitäten setzen sich wie folgt zusammen:

Mio €

	2. Quartal 2002/2003	2. Quartal 2003/2004	1. Halbjahr 2002/2003	1. Halbjahr 2003/2004
Umsatzerlöse*	91	86	187	181
Sonstige Erträge / Aufwendungen (einschl. Umsatzkosten)	- 89	- 87	- 184	- 179
Ergebnis aus nicht fortgeführten Aktivitäten (vor Steuern)	2	- 1	3	2
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	- 1	- 3	- 1	- 4
Ergebnis aus nicht fortgeführten Aktivitäten (nach Steuern)	1	- 4	2	- 2
Gewinn aus der Veräußerung von nicht fortgeführten Aktivitäten	0	127	0	127
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	0	- 1	0	- 1
Gewinn aus der Veräußerung von nicht fortgeführten Aktivitäten (nach Steuern)	0	126	0	126
Nicht fortgeführte Aktivitäten (nach Steuern)	1	122	2	124

* Umsatzerlöse incl. konzerninterner Umsätze von 38 Mio € im 2. Quartal 2002/2003 und 42 Mio € im 2. Quartal 2003/2004 sowie 76 Mio € im 1. Halbjahr 2002/2003 und 82 Mio € im 1. Halbjahr 2003/2004

3 Aufwand aus aktienorientierter Vergütung

Management Incentivepläne

Im 2. Quartal 2003/2004 sind die im Rahmen der dritten Tranche des Long Term Management Incentiveplans gewährten Wertzuwachsrechte mit einer Zahlung von 11,1 Mio € abgerechnet worden, da zum Ende des Performance-Zeitraums die Performance-Hürden erreicht worden sind. Da darüber hinaus per 31. März 2004 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 2. Quartals 2003/2004 für den Incentiveplan insgesamt Aufwendungen in Höhe von 2,7 Mio €.

Im Januar 2004 gewährte ThyssenKrupp für die 2. Tranche des Mid Term Incentiveplans 88.486 Wertrechte. Die Anzahl der Wertrechte wird am Ende des Performance-Zeitraums auf Basis eines Vergleichs des durchschnittlichen Wertbeitrags des dreijährigen Performance-Zeitraums (Geschäftsjahre 2003/2004 bis 2005/2006) mit dem durchschnittlichen Wertbeitrag der vorangegangenen drei Geschäftsjahre (2000/2001 bis 2002/2003) 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 2006.

Das Ergebnis des 2. Quartals 2003/2004 enthält Aufwendungen in Höhe von 0,4 Mio € aus dem Mid Term Incentiveplan.

Belegschaftsaktienprogramm

Im 2. Quartal 2003/2004 hat der Konzern der inländischen Belegschaft den Erwerb von ThyssenKrupp Belegschaftsaktien im Gegenwert von bis zu 270 € mit einem 50%-igen Rabatt angeboten. Aus der Ausgabe von 790.498 eigenen Aktien an die Belegschaft resultierte ein Aufwand von 7 Mio €.

4 Sonstige betriebliche Erträge

Die Sonstigen betrieblichen Erträge enthalten 24 Mio € aus Versicherungsentschädigungen im Zusammenhang mit dem Brand im Kaltwalzwerk in Dortmund im November 2003.

5 Aufwendungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen

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

Mio €

	2. Quartal 2002/2003		2. Quartal 2003/2004		1. Halbjahr 2002/2003		1. Halbjahr 2003/2004	
	Fonds-finanzierte Pensions-pläne	Rück-stellungs-finanzierte Pensions-pläne	Fonds-finanzierte Pensions-pläne	Rück-stellungs-finanzierte Pensions-pläne	Fonds-finanzierte Pensions-pläne	Rück-stellungs-finanzierte Pensions-pläne	Fonds-finanzierte Pensions-pläne	Rück-stellungs-finanzierte Pensions-pläne
Dienstzeitaufwand: Barwert der im Geschäftsjahr hinzuverdienten Versorgungsansprüche	11	16	9	15	22	32	19	30
Zinsaufwand: Aufzinsung der bereits erworbenen Ansprüche	30	84	26	76	60	168	53	151
Erwarteter Kapitalertrag des Fondsvermögens	- 36	0	- 31	0	- 73	0	- 63	0
Amortisation des Übergangsfehlbetrags	0	9	- 1	9	- 1	18	- 1	18
Amortisation von Dienstzeitaufwand aus rückwirkenden Planänderungen	2	0	2	0	5	0	4	0
Amortisation von versicherungsmathematischen Verlusten	0	0	5	1	1	0	9	2
Aufwand aus Planschließungen und Plananpassungen	0	0	1	0	0	0	1	0
Netto-Pensionsaufwand für Leistungszusagen	7	109	11	101	14	218	22	201

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

Mio €

	2. Quartal 2002/2003 US/kanadische Pläne	2. Quartal 2003/2004 US/kanadische Pläne	1. Halbjahr 2002/2003 US/kanadische Pläne	1. Halbjahr 2003/2004 US/kanadische Pläne
	Dienstzeitaufwand: Barwert der im Geschäftsjahr hinzuverdienten Versorgungsansprüche	3	5	7
Zinsaufwand: Aufzinsung der erwarteten Zuschussverpflichtungen	14	13	28	28
Amortisation von Dienstzeitaufwand aus rückwirkenden Planänderungen	- 1	- 1	- 1	- 2
Amortisation von versicherungsmathematischen Verlusten	5	7	9	16
Netto-Aufwand der Zuschussverpflichtungen für Gesundheitsfürsorgeleistungen für Pensionäre	21	24	43	52

6 Firmenwerte und sonstige immaterielle Vermögensgegenstände

Die immateriellen Vermögensgegenstände des Konzerns verteilen sich auf folgende Hauptgruppen:

Mio €

	Bruttowerte 31.03.2004	Aufgelaufene Abschreibungen 31.03.2004	Nettowerte 31.03.2004
Kundenstamm und Kundenbeziehungen	23	18	5
Wettbewerbsverbote	1	1	0
Lizenzen und Konzessionen	108	69	39
Patente, Urheberrechte und Ähnliches	8	4	4
Dienstleistungsverträge	207	56	151
Sonstige vertragliche Positionen	9	8	1
Erworben Software und Website	309	219	90
Eigenentwickelte Software und Website	64	40	24
Immaterielle Vermögensgegenstände, die planmäßig abgeschrieben werden	729	415	314

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

Im 2. Quartal 2003/2004 belaufen sich die Abschreibungen für immaterielle Vermögensgegenstände auf 23 Mio €. Für die nächsten

fünf Geschäftsjahre werden hierfür Abschreibungen in Höhe von jährlich ca. 78 Mio € geschätzt.

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

Mio €

	Steel	Automotive	Elevator	Technologies	Services	Real Estate	Corporate	Gesamt*
Stand am 30.09.2003	807	364	1.065	464	403	0	16	3.119
Währungsunterschiede	- 7	- 3	- 40	- 4	- 4	0	0	- 58
Veränderung Konsolidierungskreis	20	8	134	- 57	- 54	0	0	51
Stand am 31.03.2004	820	369	1.159	403	345	0	16	3.112

* ohne Firmenwerte auf at equity bewertete Beteiligung

Ferner werden in der Bilanzposition „Immaterielle Vermögensgegenstände“ Geleistete Anzahlungen sowie Immaterielle

Vermögensgegenstände im Zusammenhang mit Pensionen von insgesamt 39 Mio € ausgewiesen.

7 Eigenkapital

Im Rahmen des Belegschaftsaktienprogramms (vgl. Anhang-Nr. (3)) wurden 790.498 eigene Aktien an die Belegschaft ausgegeben.

Durch Beschlussfassung der Hauptversammlung vom 23. Januar 2004 ist der Vorstand ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrats auf den Inhaber lautende Schuldverschreibungen im Gesamtnennbetrag von bis zu 500 Mio € zu begeben und den Inhabern von Schuldverschreibungen Umtauschrechte auf eigene, auf den Inhaber lautende Stückaktien der Gesellschaft zu gewähren (Wandelschuldverschreibungen). Die Berechtigung gilt bis zum 22. Januar 2009. Darüber hinaus ist ThyssenKrupp bis zum 22. Juli 2005 ermächtigt, für bestimmte vordefinierte Zwecke eigene Aktien bis zu insgesamt 10 % des derzeitigen Grundkapitals zu erwerben.

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
Stand am 30.09.2003	243
Aufzinsung	2
Inanspruchnahmen	- 2
Auflösungen	- 12
Stand am 31.03.2004	231

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 €

Stand am 30.09.2003	304
Währungsunterschiede	- 5
Veränderung Konsolidierungskreis	- 2
Inanspruchnahmen	- 40
Andere Veränderungen von Gewährleistungs- und Produkthaftungsverpflichtungen, die in den 6 Monaten 2003/2004 gewährt wurden	44
Andere Veränderungen von Gewährleistungs- und Produkthaftungsverpflichtungen, die in früheren Jahren gewährt wurden	- 20
Stand am 31.03.2004	281

9 Anleihebegebung

Am 29. März 2004 wurde von der ThyssenKrupp AG eine 5%-ige Anleihe mit einem Volumen von 750 Mio € begeben. Die Rückzahlung erfolgt am 29. März 2011. Der Mittelzufluss aus der Anleihebegebung wird überwiegend zur Refinanzierung bestehender Finanzverbindlichkeiten eingesetzt.

10 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 31.03.2004	Rückstellung 31.03.2004
Anzahlungsgarantien	12	0
Gewährleistungs- u. Vertragserfüllungsgarantien	247	0
Kreditaufträge	91	0
Restwertgarantien	55	1
Sonstige Haftungserklärungen	100	13
Insgesamt	505	14

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 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 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. 68 Mio € betragen. Das maximale Verlustrisiko des Konzerns aus beiden Anlagen beläuft sich auf 55 Mio € und resultiert aus den Restwertgarantien für die Anlagen zum jeweiligen Ende des Miet- bzw. Abnahmevertrages.

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 gerichtlichen und behördlichen Verfahren ist noch anhängig.

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

11 Derivative Finanzinstrumente

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

Mio €

	Buchwert 30.09.2003	Marktwert 30.09.2003	Buchwert 31.03.2004	Marktwert 31.03.2004
Derivative Finanzinstrumente				
Aktiva				
Währungsderivate incl. eingebettete Derivate	198	198	180	180
Warenderivate	9	9	14	14
Passiva				
Währungsderivate incl. eingebettete Derivate	105	105	107	107
Zinsderivate	59	59	48	48
Warenderivate	7	7	7	7
Insgesamt	378	378	356	356

12 Segmentberichterstattung

Zum 01. Oktober 2003 wurde aus den bisherigen Segmenten Serv und Materials das neue Segment Services gebildet. Die Werte der Vorjahresperiode sind entsprechend angepasst. Im Hinblick auf die Behandlung der Business Unit Information Services als nicht fort-

geführte Aktivität wurden darüber hinaus die Zahlen des Segments Services für alle dargestellten Perioden angepasst.

Segmentinformationen für das 2. Quartal 2002/2003 und das 2. Quartal 2003/2004 sowie für das für das 1. Halbjahr 2002/2003 und das 1. Halbjahr 2003/2004:

Mio €

	Steel	Automotive	Elevator	Technologies	Services	Real Estate	Corporate	Konsolidierung	Konzern
2. Quartal 2002/2003									
Außenumsätze	2.790	1.594	808	1.306	2.578	81	8	0	9.165
konzerninterne Umsätze	432	7	4	30	141	3	0	- 617	0
Umsatzerlöse gesamt	3.222	1.601	812	1.336	2.719	84	8	- 617	9.165
Ergebnis aus fortgeführten Aktivitäten vor Steuern und Anteilen anderer Gesellschafter	157	47	83	15	17	21	- 91	- 1	248
2. Quartal 2003/2004									
Außenumsätze	3.144	1.881	829	1.200	2.690	95	8	0	9.847
konzerninterne Umsätze	473	7	4	15	129	5	0	- 633	0
Umsatzerlöse gesamt	3.617	1.888	833	1.215	2.819	100	8	- 633	9.847
Ergebnis aus fortgeführten Aktivitäten vor Steuern und Anteilen anderer Gesellschafter	138	69	81	2	38	17	- 96	0	249
1. Halbjahr 2002/2003									
Außenumsätze	5.179	3.078	1.627	2.646	5.105	154	17	0	17.806
konzerninterne Umsätze	835	15	5	53	257	8	0	- 1.173	0
Umsatzerlöse gesamt	6.014	3.093	1.632	2.699	5.362	162	17	- 1.173	17.806
Ergebnis aus fortgeführten Aktivitäten vor Steuern und Anteilen anderer Gesellschafter	229	67	164	11	39	41	- 159	- 4	388
1. Halbjahr 2003/2004									
Außenumsätze	5.666	3.534	1.703	2.292	5.166	153	20	0	18.534
konzerninterne Umsätze	940	15	5	25	258	10	0	- 1.253	0
Umsatzerlöse gesamt	6.606	3.549	1.708	2.317	5.424	163	20	- 1.253	18.534
Ergebnis aus fortgeführten Aktivitäten vor Steuern und Anteilen anderer Gesellschafter	229	106	168	5	61	30	- 181	- 6	412

13 Ergebnis je Aktie

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

	2. Quartal 2002/2003		2. Quartal 2003/2004	
	Gesamtbetrag in Mio €	Ergebnis je Aktie in €	Gesamtbetrag in Mio €	Ergebnis je Aktie in €
Zähler:				
Ergebnis aus fortgeführten Aktivitäten	136	0,26	155	0,31
Ergebnis aus nicht fortgeführten Aktivitäten (nach Steuern)	1	0,00	- 4	0,00
Gewinn aus der Veräußerung von nicht fortgeführten Aktivitäten (nach Steuern)	0	0,00	126	0,25
Änderungen von Bilanzierungsgrundsätzen (nach Steuern)	21	0,05	0	0,00
Konzernüberschuss	158	0,31	277	0,56
Nenner:				
Gewichteter Durchschnitt der Aktien (in Stück):	514.489.044		497.831.300	

	1. Halbjahr 2002/2003		1. Halbjahr 2003/2004	
	Gesamtbetrag in Mio €	Ergebnis je Aktie in €	Gesamtbetrag in Mio €	Ergebnis je Aktie in €
Zähler:				
Ergebnis aus fortgeführten Aktivitäten	216	0,42	242	0,49
Ergebnis aus nicht fortgeführten Aktivitäten (nach Steuern)	2	0,00	- 2	0,00
Gewinn aus der Veräußerung von nicht fortgeführten Aktivitäten (nach Steuern)	0	0,00	126	0,25
Änderungen von Bilanzierungsgrundsätzen (nach Steuern)	- 6	- 0,01	0	0,00
Konzernüberschuss	212	0,41	366	0,74
Nenner:				
Gewichteter Durchschnitt der Aktien (in Stück):	514.489.044		497.699.551	

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 Aktiendurchschnitts 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. März 2004 sind im gewichteten Durchschnitt 20.030 (per 31. März 2003: 20.950) eigene Aktien zur Abfindung der außenstehenden Aktionäre der ehemaligen Thyssen Industrie AG enthalten.

In den dargestellten Berichtsperioden gab es keine Verwässerungseffekte.

14 Zusätzliche Informationen zur Konzern-Kapitalflussrechnung

Der in der Kapitalflussrechnung betrachtete Zahlungsmittelfonds entspricht der Bilanzposition „Flüssige Mittel“.

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

Mio €

	1. Halbjahr 2002/2003	1. Halbjahr 2003/2004
Zinszahlungen	175	160
Zahlungen für Steuern vom Einkommen und Ertrag	111	120

Nicht zahlungswirksame Investitionstätigkeiten

Im 1. Halbjahr 2003/2004 ergab sich aus dem Erwerb und der Erstkonsolidierung von Gesellschaften ein Zugang im Anlagevermögen in Höhe von 247 (2002/2003: 12) Mio €.

Der zahlungsunwirksame Zugang von Vermögensgegenständen aus „capital lease“ im 1. Halbjahr 2003/2004 beträgt 14 (2002/2003: 12) Mio €.

Nicht zahlungswirksame Finanzierungstätigkeiten

Im 1. Halbjahr 2003/2004 erfolgte durch den Erwerb und die Erstkonsolidierung von Gesellschaften ein Zugang von Bruttofinanzverbindlichkeiten in Höhe von 99 (2002/2003: 6) Mio €.

TERMINE 2004_2005

17. Mai 2004	Analysten- und Investorentreffen
12. August 2004	Zwischenbericht 3. Quartal 2003/2004 (April bis Juni) Telefonkonferenz mit Analysten und Investoren
01. Dezember 2004	Bilanzpressekonferenz Analysten- und Investorentreffen
21. Januar 2005	Ordentliche Hauptversammlung
24. Januar 2005	Zahlung der Dividende für das Geschäftsjahr 2003/2004
14. Februar 2005	Zwischenbericht 1. Quartal 2004/2005 (Oktober bis Dezember) Telefonkonferenz mit Analysten und Investoren
13. Mai 2005	Zwischenbericht 2. Quartal 2004/2005 (Januar bis März)

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

Investor Relations

E-Mail 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

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. Sollten 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 steht in deutscher und englischer Sprache 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@thyssenkrupp.com