

Ausführungen

von

**Dr. Ekkehard Schulz**

Vorsitzender des Vorstands  
der ThyssenKrupp AG

anlässlich der

**Pressekonferenz**

am

24. Januar 2006

Dreischeibenhaus, Düsseldorf

Es gilt das gesprochene Wort.

Guten Morgen meine sehr geehrten Damen und Herren,

ich begrüße Sie herzlich zu unserer Pressekonferenz hier im Dreischeidenhaus in Düsseldorf. Ich begrüße auch die Teilnehmer, die uns jetzt per Internet bzw. Telefon zugeschaltet sind. Wir haben Sie kurzfristig eingeladen, um Sie über unsere Entscheidung zu Dofasco zu informieren.

Wie Sie wissen, hat ThyssenKrupp sein Angebot am Samstag, 14. Januar 2006, von 63 auf 68 kanadische Dollar je Dofasco-Aktie erhöht. Daraufhin hat Arcelor am Montag, 16. Januar 2006, angekündigt, sein Angebot von 63 auf 71 kanadische Dollar aufzustocken. Zwischen ThyssenKrupp und Dofasco besteht ein Support Agreement, in dem uns das Recht eingeräumt wird, innerhalb einer Frist von 5 Werktagen zu entscheiden, ob wir in die neuen Angebotskonditionen von Arcelor eintreten wollen. Das ist das so genannte „right to match“. Diese Frist ist gestern Nacht um 24 Uhr kanadischer Zeit, das heißt heute Morgen 6 Uhr deutscher Zeit, abgelaufen.

Der Vorstand der ThyssenKrupp hat in seiner Vorstandssitzung gestern Abend beschlossen, kein höheres Angebot zur Übernahme von Dofasco abzugeben. Wir haben diese Beschlusslage gestern Abend unmittelbar im Anschluss an die Vorstandssitzung durch eine Ad hoc-Mitteilung um 22 Uhr bekannt gegeben.

Meine Damen und Herren,

in den vergangenen Tagen ist immer wieder spekuliert worden, ob ThyssenKrupp in einen kostspieligen Bieterwettbewerb einsteigen werde. Unter anderem wurde berichtet, dass wir bereit seien, bis zu 78 kanadische Dollar je Dofasco-Aktie zu bieten. Es bleibt jedoch bei dem, was ich Ihnen bereits auf unserer ersten Pressekonferenz zu Dofasco am 28. November vergangenen Jahres mitgeteilt habe. Damals hatte ich Ihnen gesagt, dass wir uns trotz der strategischen Bedeutung von Dofasco auf keinen wertvernichtenden Bieterwettbewerb einlassen werden. Nach unserer festen Überzeugung wird die Grenze der Wirtschaftlichkeit mit einem Angebot von mehr als 68 kanadische Dollar je Dofasco-Aktie überschritten. Daher ist eine nochmalige Erhöhung unseres Angebots vom 14. Januar 2006 unter wirtschaftlichen Gesichtspunkten nicht vertretbar. Unser letztes Angebot an die Dofasco-Aktionäre vom 14. Januar in Höhe von 68 kanadische Dollar je Aktie läuft zum 26. Januar 2006 aus.

ThyssenKrupp erhält dann bei Nichtzustandekommen der Transaktion die Break Fee in Höhe von 215 Mio kanadische Dollar.

Wie geht es nun weiter?

Die Übernahme Dofascos war eine Option in der Wachstumsstrategie des Segments Steel. Neben dem Ausbau unserer starken Marktposition in Europa und der Sicherung künftiger Wachstumspotenziale durch unser Werk in Brasilien ist auch die Stärkung der Marktposition in Nordamerika wesentlicher Bestandteil dieser Strategie. ThyssenKrupp wird nun die Alternativen - Neubau oder Kooperationen - in der Region prüfen.

Ausgangsbasis für ein erfolgreiches, globales Wachstum ist die heutige Marktposition von ThyssenKrupp im Bereich Qualitätsflachstahl. Als Technologieführer tragen wir mit hervorragenden Leistungen und starken Marken zur Verbesserung der Wertschöpfungskette unserer Kunden bei. Mit diesen Stärken hat das Segment Steel bereits eine starke Präsenz auf dem europäischen Markt für Qualitätsflachstahl erreicht.

Kernelement unserer Stahlstrategie ist der Ausbau einer starken Marktposition in Nordamerika. Die NAFTA-Region ist einer der wichtigsten Stahlmärkte weltweit und für uns ein attraktiver Zielmarkt. Heute liefern wir bereits knapp 1 Mio t Flachstahl an Kunden in Nordamerika. Diese Position wollen wir in den nächsten Jahren ausbauen.

Allein in den USA erwirtschaftete ThyssenKrupp im abgelaufenen Geschäftsjahr 2004/2005 mit mehr als 26.000 Mitarbeitern einen Umsatz von 8,1 Mrd Euro. Das sind rund 18 Prozent des Konzernumsatzes in Höhe von über 42 Mrd Euro. Unsere Aktivitäten dort konzentrieren sich bislang auf die Lieferung von Karosserie- und Chassisteilen für die nordamerikanische Autoindustrie, auf die Fördertechnik, die Herstellung und Instandhaltung von Aufzügen und Fahrtreppen sowie den Vertrieb von Walzstahl und Edelstahl.

Das Brammenwerk in Brasilien, dessen Bau der Aufsichtsrat der ThyssenKrupp AG am 30. November vergangenen Jahres zugestimmt hat, stellt für die Weiterverarbeitung in den USA kostengünstiges Vormaterial zur Verfügung und schafft die Basis für eine hervorragende Kostenposition. Das Werk am kostengünstigen Küstenstandort Sepetiba, für das ein Investitionsvolumen von rund 1,7 Mrd Euro vorgesehen ist, wird ab Mitte 2008 jährlich rund

4,4 Mio t Brammen produzieren. Rund 2 Mio t Brammen werden an unserem Standort in Duisburg weiterverarbeitet. Zu diesem Zweck werden wir dort in den kommenden Jahren 700 Mio Euro investieren, um den weltgrößten Produktionsstandort zu erweitern und zu modernisieren. Die verbleibenden 2,4 Mio t Brammen stehen für die Entwicklung unserer NAFTA-Strategie zur Verfügung.

Ich sagte es schon: Dofasco war nur eine Option, die neben mehreren Alternativen für Weiterverarbeitungskapazitäten in Nordamerika in Erwägung gezogen wurde. Bei der Vorstellung unserer NAFTA-Strategie hatten wir bereits auf die drei möglichen Szenarien hingewiesen: Neubau – oder auch „Greenfield“ -, Kooperation – „Brownfield“ – oder aber der Erwerb eines Unternehmens. In diesem Zusammenhang waren wir im November des vergangenen Jahres bereit gewesen, unter Berücksichtigung wirtschaftlicher Kriterien ein Angebot zum Erwerb von Dofasco abzugeben. Zuvor hatte uns dessen Management gebeten, die Funktion des „white knight“ zu übernehmen. Nach der Aufgabe dieser Option werden wir Alternativen prüfen, um unsere NAFTA-Strategie konsequent weiterzuverfolgen.

Eine Neubau-Variante muss zwei Voraussetzungen erfüllen: Sicherung der Kostenführerschaft durch kostengünstiges Vormaterial aus Brasilien und Gewährleistung der Qualitätsführerschaft durch den Einsatz modernster Produktionstechnologien. Der Einsatz bewährter ThyssenKrupp Technologien stellt eine Positionierung im Segment der hochwertigen Produkte für anspruchsvolle Anwendungen sicher, zum Beispiel im Automobilbereich. Hieraus ergeben sich für uns durch technologische Spitzen- und günstige Kostenpositionen einzigartige Wettbewerbsvorteile.

Der weltweite Konsolidierungsprozess in der Stahlindustrie setzt sich fort. ThyssenKrupp und seine beiden Vorgängerunternehmen haben die Umstrukturierung der deutschen und europäischen Stahlindustrie bereits in den 90er Jahren eingeleitet und maßgeblich mitgestaltet. Zur Erinnerung: Bereits 1992 erfolgte die Verschmelzung der Hoesch AG auf die Fried. Krupp AG. 1995 wurden die Edelstahlaktivitäten zwischen Thyssen und Krupp zusammengelegt, 1997 dann der Bereich Flachstahl. 1999 folgte dann die Fusion von Thyssen und Krupp.

In erster Linie waren es die eigenen Anstrengungen, die es möglich gemacht haben, nach dem bereits sehr guten Ergebnis des Geschäftsjahres 2003/2004 im abgelaufenen Ge-

schäftsjahr mit 1,8 Mrd Euro eine neue Höchstmarke zu erreichen. Wir haben die Netto-Finanzverbindlichkeiten vollständig zurückgeführt und rund 1 Mrd Euro an Wertbeitrag geschaffen. Dies ist die Basis. Wie ich Ihnen auf unserer Bilanzpressekonferenz am 1. Dezember vergangenen Jahres bereits mitgeteilt hatte, haben wir die Phase der internen Konsolidierung abgeschlossen und streben nun mit unseren Kerngeschäften mittelfristig einen Umsatz von 50 Mrd Euro an. Dies wollen wir sowohl durch Wachsen am Stamm als auch durch Akquisitionen erreichen.

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit.