

Ausführungen

von

**Dr. Ing. Ekkehard D. Schulz**

Vorsitzender des Vorstands  
der ThyssenKrupp AG

anlässlich der

**Pressekonferenz zum  
freundlichen Erwerbsangebot an Dofasco**

am

28. November 2005

Dreischeibenhaus, Düsseldorf

Es gilt das gesprochene Wort

ThyssenKrupp hat sein Desinvestitionsprogramm 33+ weitgehend abgearbeitet. Nach der Phase der Konsolidierung wollen wir nun in unseren Kerngeschäften wachsen, mittelfristig auf 50 Mrd € Umsatz. Dies wollen wir sowohl durch Wachsen am Stamm als auch durch Akquisitionen erreichen. Das Angebot zum geplanten Erwerb von Dofasco ist ein Schritt in diese Richtung.

Seit sechs Monaten führen wir Gespräche mit Dofasco. Sie haben in einer sehr freundschaftlichen Atmosphäre stattgefunden. In den vergangenen beiden Wochen haben sie sich beschleunigt. Am vergangenen Freitag bin ich zusammen mit Herrn Dr. Köhler nach Kanada geflogen. Es wurde sehr schnell klar, dass das Management von Dofasco unser Angebot unterstützt und zu einer raschen Einigung gelangen wollte.

Das ist aus unserer Sicht entscheidend; denn das Stahlgeschäft ist - wie es neudeutsch heißt – People Business. Nicht ohne Grund heißt es im Logo von Dofasco „Our Product is Steel. Our Strengths is People“. Das sehen wir bei ThyssenKrupp exakt genauso.

Deshalb konnte der Vorstand der ThyssenKrupp AG heute die Abgabe eines freundlichen Erwerbsangebots für 100% der Anteile an dem kanadischen Stahlhersteller Dofasco Inc. zu einem Barpreis von 61,50 kanadischen Dollar je Aktie beschließen. Das Präsidium des Aufsichtsrats hat dazu heute ebenfalls seine Zustimmung erteilt. Das Board of Directors von Dofasco hat seinen Aktionären inzwischen einmütig die Annahme unseres Angebots empfohlen.

Das Angebot von ThyssenKrupp bewertet das Eigenkapital von Dofasco mit insgesamt 3,5 Mrd € (4,8 Mrd C\$). Das Barangebot liegt um 9,8 % über dem angekündigten Übernahmeangebot von Arcelor.

Warum wollen wir Dofasco erwerben?

Dofasco, 1912 gegründet, ist mit rund 11.000 Mitarbeitern der größte Stahlproduzent Kanadas. Im Jahre 2004 wurde ein Umsatz von 4,2 Mrd C\$ erwirtschaftet. Zum Lieferprogramm gehören Warmband, Kaltband, verzinkte Produkte, Weißblech und Röhren. Das Unternehmen hat zusätzliche Aktivitäten in den USA und Mexiko. Dofasco besitzt zu

98,7 % Quebec Cartier Mining (QCM). QCM und betreibt den Mont-Wright-Tagebau sowie ein Pellet-Werk in Pont-Cartier.

Dofasco und ThyssenKrupp sind beide sehr erfolgreiche Hersteller von Flachstahlprodukten mit hoher Wertschöpfung. Beide bieten technologiebasierende Stahllösungen an und tragen mit hervorragenden Leistungen und starken Marken zur Verbesserung der Wertschöpfungskette ihrer Kunden bei. Wir passen zueinander.

Dofasco hat eine starke Präsenz auf dem nordamerikanischen Markt, die die bestehenden Stahlaktivitäten und die Wachstumsstrategie von ThyssenKrupp in Nordamerika in idealer Weise ergänzt.

Umgekehrt erhält Dofasco mit ThyssenKrupp einen starken, weltweit präsenten Partner. Innerhalb des Konzerns wird Dofasco die Verantwortung für die erfolgreiche Positionierung und strategische Fortentwicklung von ThyssenKrupp Steel in Nordamerika übernehmen. Die zusammengeführten nordamerikanischen Steel-Aktivitäten des Konzerns sollen vom Dofasco-Management in Hamilton geführt werden. Außerdem sollen auch die heute bereits bestehenden Anarbeitungsaktivitäten von ThyssenKrupp Steel der NAFTA Dofasco zugeordnet werden. Darüber hinaus wird Dofasco von den Brammenlieferungen aus dem geplanten Stahlwerk von ThyssenKrupp in Brasilien profitieren.

Vor dem Hintergrund der nur minimalen Überlappungen zwischen den beiden Unternehmen erwarten beide Vorstände keine Auswirkungen auf die Belegschaften. Nach unseren Erfahrungen verfügt Dofasco über ein hervorragendes Management und hoch motivierte Mitarbeiter. Wir freuen uns auf die Zusammenarbeit.

Die Präsenz von ThyssenKrupp Steel auf dem nordamerikanischen Markt wird durch den Erwerb von Dofasco verstärkt. Während ThyssenKrupp führende Marktpositionen in Europa einnimmt, liegt Dofascos operativer Schwerpunkt in der NAFTA. Hieraus ergibt sich eine Ergänzung der Marktaktivitäten zum Vorteil Beider. Der Konzern setzt damit seine Internationalisierungsstrategie konsequent fort und erhält unmittelbaren Zugang zu attraktiven Kundengruppen wie der Automobil- und der Verpackungsindustrie.

Beide Unternehmen – davon sind Dofasco und ThyssenKrupp überzeugt – werden von der gemeinsamen Größe profitieren und neue Wachstumspotentiale gewinnen - eine echte win-win-Situation. Für ThyssenKrupp eröffnet die dazu gewonnene geographische Reichweite neue Marktchancen. Bereits heute sind wir mit 25 Unternehmen und rund 4.200 Mitarbeitern in Kanada. Im Geschäftsjahr 2003/2004 wurde ein Umsatz von 1 Mrd € erwirtschaftet. Unsere Aktivitäten konzentrieren sich 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.

Zusammengefaßt: ThyssenKrupp Steel kann die Nordamerika-Strategie fortentwickeln und erhält gleichzeitig ein Management-Team, das das Motto von Dofasco „Stärke durch Menschen“ widerspiegelt. Andererseits wird der Standort Hamilton gestärkt und damit die bisherige Leistung des Unternehmens in einem neuen Verbund gewürdigt.