

Ausführungen

von

Dr. Ing. Ekkehard D. Schulz

Vorsitzender des Vorstands
der ThyssenKrupp AG

anlässlich der

Pressekonferenz

am

28. September 2006

Rio de Janeiro, Brasilien

Es gilt das gesprochene Wort

Meine sehr geehrten Damen und Herren,

herzlich willkommen zu unserem Pressegespräch im Vorfeld des IISI. Ich freue mich, dass wir Gelegenheit haben, Ihnen aktuelle Entwicklungen bei ThyssenKrupp vorzustellen. Es sind, wie wir meinen, positive Entwicklungen.

Anlässlich der Bilanz-Pressekonferenz im Dezember vergangenen Jahres hatte ich vom Ende der Konsolidierungsphase bei ThyssenKrupp gesprochen und weltweites Wachstum angekündigt. Wir haben diesen Kurs inzwischen eingeschlagen. Die Zahlen für das in diesen Tagen auslaufende Geschäftsjahr 2005/2006 zeigen das.

Lassen Sie mich kurz eine Bilanz ziehen.

Im Geschäftsjahr 1999/2000 – es war nach der Fusion das erste gemeinsame Geschäftsjahr – hatten wir bei einem Umsatz von 37,2 Mrd € ein Ergebnis von 1,31 Mrd € erwirtschaftet. Die Netto-Finanzverbindlichkeiten lagen bei 7,7 Mrd. €. Für das Geschäftsjahr 2005/2006 haben wir ein Umsatzziel in Höhe von 46 Mrd € angekündigt und ein EBT von 2,5 Mrd €. Die Verschuldung ist längst abgebaut, ThyssenKrupp verfügt sogar über ein Guthaben. Wir haben uns seit der Fusion kontinuierlich verbessert, haben Desinvestitionen mit einem Umsatzvolumen von 7,5 Mrd € und Akquisitionen mit einem Umsatz in Höhe von 7,8 Mrd € getätigt. Bisheriger Schlusspunkt ist die Neuausrichtung unseres Automobilzuliefergeschäfts. Die Karosserie- und Fahrwerksgeschäfte Nordamerika mit rund 1 Mrd € Umsatz und 4.000 Mitarbeitern stehen kurz vor dem Verkauf.

Wir hatten nach der Aufsichtsratssitzung am 11. August erklärt, dass die Segmente ThyssenKrupp Technologies und ThyssenKrupp Automotive im Zuge dieser Neuausrichtung zusammengeführt werden. Dies wird zum 1. Oktober erfolgen. ThyssenKrupp ist danach in die fünf Segmente Steel, Stainless, Technologies, Elevator und Services gegliedert.

Ein Blick in die nähere Zukunft.

Unser mittelfristiges Umsatzziel liegt bei 50 Mrd €. Davon werden rund 30 Mrd € auf produktorientierte und 20 Mrd € auf dienstleistungsorientierte Geschäfte entfallen. Bei Steel soll der Umsatz in Zukunft auf 16 bis 19 Mrd € steigen, im Bereich Industriegüter auf 19 bis 21 Mrd € und bei Services auf 13 bis 14 Mrd €. Dies wird aber nicht der Endpunkt sein. Daß sich bei steigendem Umsatz dann auch das Ergebnis weiter verbessern wird, liegt auf der Hand.

Um unsere Ziele erreichen zu können, werden wir in den nächsten Jahren kräftig investieren. Unsere Investitionen werden bei 17 bis 20 Mrd € in den nächsten fünf Jahren liegen. Davon entfallen 10 Mrd € auf Investitionen in die Betriebsbereitschaft und 10 Mrd € auf Wachstum am Stamm und auf Akquisitionen.

Über das Segment Steel berichte ich anschließend. ThyssenKrupp Stainless ist mit 17 % Anteil Weltmarktführer und bereits heute neben der erfolgreichen ThyssenKrupp Nirosta in Deutschland international aufgestellt: in Italien mit Acciai Speciali Terni (AST), in China mit SKS und in Mexiko mit Mexinox. Dort sind gerade erst 34 Mio € investiert und die Jahresproduktion auf 250.000 t Rostfrei-Kaltband erweitert worden. Diese Investition stärkt nachhaltig die hervorragende Position von Mexinox auf den wichtigen Edelmärkten in Mittel- und insbesondere Nordamerika. Ein zusätzliches Werk gemeinsam mit den Kollegen von ThyssenKrupp Steel in den USA können wir uns sehr gut vorstellen. Mehr darüber im Anschluß.

ThyssenKrupp Technologies, ein internationaler Anbieter von Spitzentechnologie im Maschinenbau, Anlagen- und Schiffsbau sowie – ab 1. Oktober - renommierter Automobilzulieferer für hochwertige Fahrzeugkomponenten und –systeme, wird auch weiterhin seine zum Teil führenden Weltmarktpositionen durch internationale Investitionen und Akquisitionen ausbauen. So baut Rothe Erde derzeit nicht nur das Werk in Dortmund aus, sondern auch Werke in Indien, Japan und China. Polysius erweitert weltweit seine Dienstleistungsaktivitäten. In der Automobilzulieferung wollen wir uns in China durch Tianrun verstärken, ein Unternehmen, das mit 800 Mitarbeitern 30 Mio € Umsatz erwirtschaftet.

ThyssenKrupp Elevator wird neben dem Wachsen am Stamm aktiv strategische Akquisitionen vor allem in Japan weiter verfolgen. Das Segment ist nun auch im

italienischen Markt tätig und hat weitere Unternehmen in Indien und Spanien übernommen. Diese Strategie wird konsequent weiter verfolgt.

Auch ThyssenKrupp Services wird weiter wachsen. So hat sich das Segment hier in Brasilien mit 51 % an dem Industriedienstleistungsgeschäft von RIP beteiligt. Das Unternehmen ist Marktführer in seinem Bereich und an allen wesentlichen Industriestandorten in Brasilien vertreten. Das Wachstum des Segments wird einerseits durch strategische Zukäufe erfolgen, andererseits durch die Umsetzung seines Osteuropa-Konzeptes. Denn mit dem Aufschwung der osteuropäischen Länder wird auch der Bedarf an professioneller und umfassender Werkstoffbelieferung steigen.

So weit unsere Investitionsziele. Langfristig – ich spreche hier von einem Zeitraum in der Größenordnung von zehn Jahren - wird dies den Umsatz von ThyssenKrupp auf über 55 Mrd € steigern.

Wie wollen wir das finanzieren?

In den nächsten fünf Jahren erwarten wir bei ThyssenKrupp einen Operating Cash Flow von rund 16 Mrd €. Abzüglich eines normalen Investitionsbedarfs von 8 bis 10 Mrd € im gleichen Zeitraum verbleibt eine Innenfinanzierungskraft von 6 bis 8 Mrd €, die uns, nach einer angemessenen Dividendenzahlung, für wesentliche Wachstumsinvestitionen zur Verfügung steht. Darüber hinaus verfügt ThyssenKrupp derzeit über ein Netto-Finanzguthaben. Daneben besitzen wir eigene Aktien im Wert von rund 700 Mio €. Im übrigen können wir uns durchaus eine Verschuldung von mehreren Mrd € leisten, ohne unser Investmentgrade-Rating zu gefährden. Unser anspruchsvolles Investitionsprogramm steht also auf einer soliden Basis und wird ThyssenKrupp in eine neue Größenordnung führen.

Ein wichtiger Schritt auf dem Weg zu neuer Größe sind unsere Pläne für den Stahlbereich: In Duisburg erzeugen wir mit 4 Hochöfen 11 Mio t Rohstahl, einschließlich der Hüttenwerke Krupp Mannesmann sind es knapp 14 Mio t. Duisburg ist einer der weltweit besten Standorte, der über eine hervorragende Infrastruktur verfügt. Dort wollen wir weitere 400 Mio € investieren, mit denen die vorhandenen, hochmodernen Anlagen optimiert werden. Mit diesen Maßnahmen, die schon angelaufen sind, kann

ThyssenKrupp Steel Engpässe beseitigen. Zu diesen Erweiterungen kommt noch ein 340 Mio € Programm in Duisburg für den Neubau des Hochofens 8, der den Hochofen 4 ersetzt und keine wesentliche Kapazitätserhöhung bedeutet, sowie die Neuzustellung des Hochofens 9.

Das Stahlwerk hier in Brasilien am Standort Sepetiba, das von der ThyssenKrupp CSA Companhia Siderúgica betrieben wird, soll Anfang 2009 die Produktion aufnehmen. Morgen wird der Grundstein gelegt. Diese Investition in Höhe von 3 Mrd € einschließlich Kraftwerk und Kokerei wird eine Kapazität von 5 Mio t haben. Das Stahlwerk wird mehr als 3.000 Mitarbeiter beschäftigen und in der Region zusätzlich indirekt weitere über 10.000 Arbeitsplätze schaffen.

Dieses Stahlwerk ist Kernelement unserer integrierten Wachstumsstrategie im Segment Steel. Denn durch die Brammenlieferungen aus Brasilien mit besten Kosten und höchsten Qualitätsstandards können wir Wachstumschancen in unserem Kernmarkt Europa und der NAFTA nutzen. Unser Ziel bleibt eine weltweite Top-Position im Markt für hochwertigen Qualitätsflachstahl.

In dem Wachstumsmarkt Nordamerika, der durch eine hohe Nachfrage nach höherwertigen Stahlflachprodukten gekennzeichnet ist, will ThyssenKrupp Steel einen Marktanteil von mindestens 5 % erreichen. Dieses Ziel könnte durch die Übernahme des kanadischen Stahlherstellers Dofasco kurzfristig erzielt werden.

Parallel dazu planen ThyssenKrupp Steel und ThyssenKrupp Stainless unter Hochdruck die Errichtung eines gemeinsamen Werks in den USA. Nicht nur für Qualitätsflachstahl in anspruchsvollen Güten, sondern auch für Flachprodukte aus Edelstahl Rostfrei wird in den kommenden Jahren in Nordamerika ein überdurchschnittliches Wachstum erwartet. Als Kernstück unseres Greenfield-Projektes ist der Bau einer Warmbreitbandstraße geplant, auf der in erster Linie Brammen aus dem neuen Stahlwerk in Brasilien verarbeitet werden sollen. Hinzu kommen Kaltwalz- und Feuerbeschichtungskapazitäten für hochwertige Endprodukte aus Qualitätsflachstahl. Das Investitionsvolumen für dieses Werk mit einer Kapazität von 4,5 Mio Jahrestonnen wird mit 1,8 Mrd € veranschlagt.

Zusätzlich will ThyssenKrupp Stainless ein Stahlwerk errichten, das eine Kapazität von bis zu 1 Mio Jahrestonnen Brammen haben wird, die auf der Warmbreitbandstraße verarbeitet werden. Außerdem soll in ein Kaltwalzwerk investiert werden, das in der ersten Ausbaustufe für eine Erzeugung von 325.000 t Kaltband und 100.000 t Warmband gebeizt ausgelegt wird. Aus den USA wird dann auch unser mexikanisches Edelstahlwerk ThyssenKrupp Mexinox mit Warmband als Vormaterial versorgt. Das Investitionsvolumen von Stainless liegt bei voraussichtlich 500 Mio €.

Der Standort für den Werkskomplex wird derzeit gesucht. Alabama, Arkansas und Louisiana haben sich als mögliche geeignete Standorte herausgestellt. Mit den Regierungen dieser Bundesstaaten sind Gespräche aufgenommen worden.

Ich will es noch einmal betonen: Dofasco hat Priorität. Sollten wir das Unternehmen nicht erwerben können, werden wir unsere Neubaupläne umgehend realisieren.

Im internationalen Ranking der Rohstahlproduzenten nimmt ThyssenKrupp die Position 10 ein, bei Qualitätsflachstahl Platz 7. In der Umsatz-Rangliste steht der Konzern wegen der Konzentration auf höherwertige Produkte auf Rang 5. Die Weltrohstahlerzeugung liegt derzeit bei 1,2 Mrd t pro Jahr. Davon entfallen 700 Mio t auf Langprodukte und 500 Mio t auf Flachprodukte. Von diesen 500 Mio t sind 250 Mio t hochwertige Produkte. Davon streben wir einen Anteil von 10 % an. Was wir hier in Brasilien beginnen und in der NAFTA fortführen, bringt uns diesem Ziel näher.

Lassen Sie mich jetzt zum Ausblick kommen: Wie sehen wir das Geschäftsjahr 2006/2007? Nachdem wir in diesem Jahr schon unser mittelfristiges Ziel von 2,5 Mrd € erreichen werden, streben wir für das kommende Geschäftsjahr eine vergleichbare Größenordnung an. Unter der Prämisse, dass sich die Weltkonjunktur weiterhin stabil entwickelt und der Ölpreis in einem überschaubaren Rahmen bleibt, sind wir sicher, dieses Ziel erreichen zu können.