

Ausführungen

von

**Prof. Dr. Ekkehard D. Schulz**

Vorsitzender des Vorstands  
der ThyssenKrupp AG

anlässlich der

**Bilanzpressekonferenz**

am

20. Dezember 2002

Villa Hügel, Essen

Es gilt das gesprochene Wort

Auf unserer Bilanzpressekonferenz am 15. Januar dieses Jahres habe ich nicht ohne Grund von Hoffnungen und Erwartungen für das Geschäftsjahr 2001/2002 gesprochen. Ich habe mit Absicht das Wort „Gewissheit“ vermieden, denn quantitative Prognosen abzugeben, war damals gewagt - und es ist, angesichts der derzeitigen gesamtwirtschaftlichen nationalen wie internationalen Lage, auch jetzt noch mehr als gewagt.

Trotzdem können wir rückblickend feststellen: ThyssenKrupp hat sich im Geschäftsjahr 2001/2002 insgesamt gut behauptet, auch wenn vom gesamtwirtschaftlichen Umfeld kaum Impulse ausgingen. Das haben uns sicher nicht viele zugetraut. ThyssenKrupp sozusagen als Inbegriff der „Old economy“ wird bei einigen Analysten, Investoren, Anlegern und auch bei verschiedenen Medienvertretern noch zu einseitig als Stahlkonzern betrachtet, dem angeblich der technologische Esprit fehlt, nach dem Investoren so sehr suchen. Das Gegenteil ist der Fall. Kritikern halte ich entgegen: Die Vertreter und Schönredner der „New Economy“ haben vergessen, dass die Gesetze des Marktes nicht einfach über Nacht auszuhebeln sind. Ein Markt jenseits von Angebot und Nachfrage hat auf Dauer keine Chance. Nichts anderes war, in vielen Fällen, der Markt der New Economy. Dass seit geraumer Zeit eine gewaltige Bereinigung dieses Marktes erfolgt, entspricht nur der Logik des Marktgeschehens.

ThyssenKrupp versteht sich in diesem Umfeld nach wie vor als ein Unternehmen mit langen Traditionen, aber wir sind eben bei weitem nicht mehr nur ein bloßer Stahlerzeuger, sondern ein inzwischen fokussierter Technologiekonzern, der sich mit Kreativität und Innovationen in unterschiedlichsten Bereichen der Industrie oft genug an die Spitze des Fortschritts gesetzt hat und weiter setzen wird.

Dass ThyssenKrupp gerade in wirtschaftlich schwierigen Zeiten beachtliche Fahrt aufnehmen konnte, hat seine Gründe. Wir haben unsere Hausaufgaben rechtzeitig gemacht und nicht erst damit angefangen, als der Konjunkturmotor zu stottern begann. Der Kooperationsgedanke stand hier an erster Stelle: Die Kooperation zwischen Thyssen und Krupp bei Rostfrei

Flach, Weißblech und Elektroblech im Jahr 1995 war ein Anfang. 1997 folgte die Zusammenführung der Qualitätsflachstahlaktivitäten von Thyssen und Krupp. Schlusspunkt war schließlich 1999 die Fusion beider Konzerne, einer der wenigen wirklich erfolgreichen Unternehmenszusammenschlüsse.

Unsere Maßnahmen zur weiteren Wertsteigerung von ThyssenKrupp mit den Tätigkeitsfeldern Steel, Capital Goods und Services ruhen auf drei Säulen:

1. Ziel ist eine Fokussierung des Konzerns innerhalb der Tätigkeitsfelder und die Weiterentwicklung der Segmente durch aktives Portfolio-Management. Seit der Fusion haben wir Desinvestitionen mit einem Umsatzvolumen von 2,8 Mrd € und Akquisitionen mit einem Volumen von 4 Mrd € vorgenommen. Dieser Prozess wird sich fortsetzen. Auch das interne Wachstum und die verstärkte Dienstleistungsorientierung mit einem Zielanteil am Umsatz in Höhe von 30% wird fortgeführt.
2. Wir wollen eine kontinuierliche Produktivitätssteigerung von mindestens 2 bis 3% pro Jahr erreichen. Dazu gehören eine Verbesserung der Underperformer, die Erreichung der Synergieziele und Restrukturierung oder Sanierung. Bei der Realisierung der Synergieziele liegen wir mit 535 Mio € übrigens bereits jetzt über der Planung. In den vergangenen Jahren sind rund 20.000 Arbeitsplätze im Zuge von Rationalisierungen zur Steigerung der Produktivität entfallen. Rund 19.000 sind in den Wachstumsfeldern aufgebaut worden. Insgesamt waren durch strukturelle und operative Veränderungen rund 70.000 Arbeitsplätze betroffen. Das heißt, mehr als jeder dritte Arbeitsplatz hat sich in den vergangenen drei Jahren verändert.
3. ThyssenKrupp best: Schwerpunktthemen dieses vor eineinhalb Jahren gestarteten Programms sind operative Effizienz, Senkung der Mittelbindung, Dienstleistungsorientierung, Einbindung von Mitarbeitern und Führungskräften, Kundenwertmaximierung, Wissensmanagement und E-Business. Am Ende des Geschäftsjahres waren rund 1.000 Projekte

im In- und Ausland mit beträchtlichem Ergebnispotenzial definiert oder schon umgesetzt.

Wir sind ohne jeden Zweifel auf dem richtigen Weg. Dabei lassen wir uns nicht von kurzfristigen Erwartungen leiten. Unsere Strategie ist mittel- und langfristig ausgerichtet – und birgt gerade deswegen aus unserer Sicht großes Wertsteigerungspotenzial. Die Zahlen, die wir über die wirtschaftliche Entwicklung des abgelaufenen Geschäftsjahres am 5. Dezember veröffentlicht haben, bestärken uns in dieser Einschätzung.

### **Geschäftsverlauf 2001/2002 auf einen Blick**

Lassen Sie mich in einigen Punkten diese Zahlen näher erläutern. Die Erwartungen auf eine rasche und umfassende Erholung der Weltkonjunktur haben sich im abgelaufenen Geschäftsjahr nicht erfüllt. Die vorsichtige Befürchtung, die wir schon im Januar für dieses Jahr geäußert hatten, erfüllte sich leider nur allzu sehr. Die allgemeinen Wirtschafts- und Wachstumsprognosen wurden Schritt für Schritt zurückgenommen. Dagegen können wir mit Genugtuung feststellen, dass wir eine andere wichtige Erwartung nicht nur erfüllen, sondern übertreffen konnten: die Netto-Finanzverbindlichkeiten wurden im abgelaufenen Geschäftsjahr deutlich verringert.

Das Geschäft von ThyssenKrupp hat sich im Verlauf des Geschäftsjahres 2001/2002 spürbar belebt. Höhere Auftragseingänge und Umsätze im dritten und vierten Quartal konnten allerdings das konjunkturell schwächere Geschäft in der ersten Geschäftsjahreshälfte nicht kompensieren.

Lassen Sie mich die wichtigsten Eckdaten noch einmal kurz zusammenfassen:

- Der Auftragseingang betrug 36,4 Mrd €, 4% weniger als im Vorjahr.

- Der Konzernumsatz nahm um 3% auf 36,7 Mrd € ab. Der überwiegende Teil des Umsatzes wurde im Ausland erwirtschaftet. Der Auslandsumsatz lag bei 23,7 Mrd €, das entspricht 65% des Konzernumsatzes. Schwerpunkte waren die EU und Nafta mit Anteilen von 24% bzw. 25%.
- Das Ergebnis vor Ertragsteuern (EBT) lag bei 762 Mio €, ohne Berücksichtigung von Veräußerungsgewinnen bei 419 Mio € (Vorjahr 1.117 Mio €, ohne Berücksichtigung von Sondereinflüssen 774 Mio €). Darin sind unter anderem Restrukturierungsaufwendungen in Höhe von 149 Mio € bei Automotive verkraftet. Nach Abzug der Steuern (175 Mio €) und der Gewinnanteile Dritter (33 Mio €) sowie des Impairmentaufwandes von 338 Mio € ergibt sich ein Jahresüberschuss von 216 Mio € (665 Mio €). Das Ergebnis je Aktie liegt bei 0,42 € (1,76 €). Das normalisierte Ergebnis je Aktie liegt bei 0,48 € (1,05 €).
- Die Netto-Finanzverbindlichkeiten wurden von 6,4 Mrd € auf 4,7 Mrd € deutlich abgebaut.
- Der Aufsichtsrat ist in seiner Sitzung am 19. Dezember 2002 dem Vorschlag des Vorstands gefolgt, der Hauptversammlung zu empfehlen, eine Dividende von 0,40 € je Stückaktie auszuschütten. Damit würde die Ausschüttungsquote rund 95% vom Konzernjahresüberschuss betragen (Vorjahr 46%).
- Die Mitarbeiterzahl hat sich im abgelaufenen Geschäftsjahr um 2.262 verringert. ThyssenKrupp beschäftigte am 30. September 2002 weltweit 191.254 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Das waren 1,2% weniger als ein Jahr zuvor. Desinvestitionen, Akquisitionen und eine Steigerung der Produktivität waren Ursache dieser Veränderung. Im Ausland waren 88.404 Mitarbeiter tätig. Damit liegt der Anteil der in ausländischen Gesellschaften beschäftigten Mitarbeiter unverändert bei 46%.

## **ThyssenKrupp hat die Erwartungen erfüllt**

Spiegeln wir die tatsächliche wirtschaftliche Entwicklung an den Erwartungen:

- Es wurde ein Ergebnis vor Steuern von rund 412 Mio € erwartet. Wir haben ohne Berücksichtigung von Veräußerungsgewinnen 419 Mio € erreicht.
  - Alle Segmente haben ein positives Ergebnis erzielt.
  - Im Segment Steel hat auch Carbon Steel positiv abgeschlossen, trotz einer sechsmonatigen Kurzarbeitsphase und einem historischen Tiefpunkt bei den Preisen im Frühjahr.
- Der Kapitalmarkt ging von einem Restrukturierungsaufwand von über 100 Mio € aus. Er liegt bei 149 Mio €.
- Der Impairmentaufwand sollte, so die Erwartung, zwischen 200 und 500 Mio € liegen. Er beträgt 338 Mio €.
- Die Netto-Finanzschulden wurden in einer Größenordnung von unter 6 Mrd € erwartet, sie liegen tatsächlich bei 4,7 Mrd €. Dieser starke Schuldenabbau gibt uns weitere Handlungsfreiheit.
- Die Erwartungen für das normalisierte Ergebnis je Aktie lagen bei 0,44€, tatsächlich liegt es bei 0,48 €.

Dies zeigt einmal mehr ein solides Wirtschaften bei ThyssenKrupp.

## **ThyssenKrupp – ein Konzern im Wandel**

Thyssen und Krupp haben sich schon in der Vergangenheit rechtzeitig den Herausforderungen der Märkte, insbesondere der Globalisierung gestellt und entsprechend darauf reagiert.

**Steel:** Schlüssel zum Erfolg waren und sind Restrukturierung und ständige Verbesserungen. ThyssenKrupp war Schrittmacher im Konsolidierungs

prozeß der europäischen Stahlindustrie. Am Ende einer Folge von Fusionen stand schließlich der Zusammenschluss von Thyssen und Krupp – übrigens unter Beibehaltung der Markennamen, die weltweit bekannt und für ThyssenKrupp heute als Marke von nicht zu unterschätzendem Vorteil sind. Durch diese Einzelschritte hat sich die Produktivität im Stahlbereich mehr als verdoppelt, auch in wirtschaftlich schwierigen Zeiten ist der Stahlbereich heute profitabel.

Durch den weltweiten Aufbau neuer Fertigungsstätten beispielsweise in China erweitert das Segment Steel Schritt für Schritt seine internationale Basis. Die Konzentration des Produktprogramms auf hochwertige Erzeugnisse aus Qualitäts- und rostfreiem Flachstahl bewährt sich auch im internationalen Geschäft.

Der Auftragseingang lag bei 11,7 Mrd € (11,8 Mrd €), der Umsatz erreichte im Berichtsjahr 11,7 Mrd € (12,5 Mrd €). ThyssenKrupp Steel erwirtschaftete ein Ergebnis von 167 Mio € (673 Mio € einschließlich der Veräußerung der brasilianischen Eisenerzmine Ferteco in Höhe von 333 Mio €). 50.184 Mitarbeiter waren am 30. September 2002 bei ThyssenKrupp Steel beschäftigt (51.418). Die Nachfragebelebung auf dem internationalen Stahlmarkt wirkte sich positiv aus und machte Preissteigerungen in mehreren Schritten möglich.

Ziel von ThyssenKrupp Steel mit Europas bestem Standort für die Flüssigphase in Duisburg sind Kostenführerschaft und führende Marktpositionen.

***Capital Goods.*** Erst durch die Fusion von Thyssen, Krupp und Hoesch ist ein weltweit tätiger Automobilzulieferer entstanden. ThyssenKrupp Automotive erwirtschaftet 80% seines Umsatzes in TOP -3 Positionen, produziert an rund 120 Standorten und hat seine System- und Elektronikkompetenz kontinuierlich ausgebaut. Marktentscheidend ist heute die Systemkompetenz: Zulieferer ohne diese Systemkompetenz werden auf

Dauer ihre Tier-one-Position verlieren, da die Einkaufsverantwortung für Komponenten auf die Systemlieferanten übergeht und diese primär ihre eigenen Liefermöglichkeiten nutzen werden.

Voraussetzung für eine erfolgreiche Systempartnerschaft ist Engineering-kompetenz, die Übernahme der Gesamtverantwortung für komplexe Zusammenbauten wie zum Beispiel Komplettfahrwerke sowie die Beherrschung der Elektronik für die schrittweise Integration einzelner Systeme und Subsysteme.

Praktisch jedes Auto der großen internationalen Hersteller fährt mit Komponenten des Segments ThyssenKrupp Automotive mit den Business Units Chassis, Body und Powertrain. Die Innovationen von Automotive machen Fahrzeuge langlebiger, sicherer, sparsamer und komfortabler.

Der Auftragseingang lag bei 6,4 Mrd € (6,2 Mrd €). An rund 120 Standorten in 16 Ländern wurde ein Umsatz von 6,3 Mrd € (6,1 Mrd €) erwirtschaftet. Das Ergebnis betrug nach Abzug der Restrukturierungsaufwendungen in Höhe von 149 Mio € 64 Mio € (155 Mio €). 38.425 Mitarbeiter (39.883) wurden beschäftigt.

ThyssenKrupp Automotive will aus eigener Kraft auf einen Umsatz von 7,5 Mrd € bis 2003/2004 wachsen. Die 10%ige Beteiligung am finnischen Fahrzeughersteller Valmet soll Ende 2003 auf 100% aufgestockt werden.

Das Segment Elevator mit einer stabilen TOP 3 Weltposition ist das internationalste Segment des ThyssenKrupp Konzerns. Rund 90% des Umsatzes werden außerhalb Deutschlands erzielt. Kunden von Elevator – und das ist der Vorteil – erhalten das komplette Leistungsprogramm aus einer Hand. Basis des Erfolgs ist die starke Kundenorientierung – immerhin werden 50% des Gesamtumsatzes durch das Service- und Modernisierungsgeschäft erzielt. Weltweit bestehen 600.000 Wartungsverträge, 10.000 Service-Fahrzeuge sind in Betrieb, 12.000 Service-Mitarbeiter im Einsatz.

Auf allen fünf Kontinenten ist das Segment Elevator zu Hause. Der Auftragseingang lag bei 3,6 Mrd € (3,7 Mrd €), der Umsatz bei 3,5 Mrd € (3,5 Mrd €). Das Ergebnis betrug 317 Mio € (276 Mio €). Die 28.768 Mitarbeiter (28.501) produzieren, verkaufen und warten Aufzüge und Fahrtreppen, Fluggastbrücken sowie Treppen- und Plattformlifte. Dank der Produktqualität, Zuverlässigkeit und eines hervorragenden Service passen die Anlagen gut zu Design und Funktion anspruchsvoller Hochhäuser und Gebäudekomplexe. Geradezu wegweisend ist die Einrichtung des National Technical Service Center in Dallas, Texas. Dort werden die Daten über sämtliche Aufzugssysteme gesammelt. Rund um die Uhr können sie, im Störfall, von unseren Mitarbeitern vor Ort abgerufen werden – ein einzigartiger Service für unsere Kunden.

Nicht weniger wegweisend ist ein Aufzugssystem, das dank seiner Konzeption den Markt geradezu revolutionieren dürfte: Vor wenigen Tagen hat der TÜV in Stuttgart den weltweit ersten Aufzug nach dem „Twin-Konzept“ freigegeben: Dieses System mit zwei Aufzügen in einem Schacht wird, um es kurz zu sagen, für die Benutzer von Fahrstühlen zu enormer Zeitersparnis führen, da dank einer neuartigen Grundkonzeption die Wartezeiten für die Benutzer vor den Fahrstühlen verringert werden. Zudem bietet es bis zu 25% Raumgewinn oder –ersparnis bei gleicher oder erhöhter Förderleistung.

ThyssenKrupp Elevator will neue Märkte durch Akquisitionen erschließen. Vor allem in Osteuropa und Asien werden dafür auf mittlere Sicht gute Chancen gesehen. Das Servicegeschäft nimmt eine immer stärker werdende Bedeutung ein.

Auf der Basis weltweit führender Marktpositionen bietet das Segment Technologies seinen Kunden Investitionsgüter mit hochwertiger Technologie, Spezialmaschinen sowie Systeme, Komponenten und Dienstleistungen. Gemeinsam ist allen Produkten und Leistungen ein sehr hoher Ingenieuranteil bei Forschung und Entwicklung sowie Konstruktion

und Verfahrenstechnologie mit einem entsprechend hohen Beitrag für die Wertschöpfung.

Einen besonderen Stellenwert nimmt der Transrapid ein. Diese von ThyssenKrupp und Siemens entwickelte Magnetschwebetechnologie steht kurz vor ihrer ersten kommerziellen Anwendung. Auf einer 31 Kilometer langen Strecke verbindet der Transrapid in China den internationalen Flughafen Pudong mit dem Finanzzentrum von Shanghai. Die bisherigen Ergebnisse beim Einfahren des Systems waren sehr zufrieden stellend. Der Jungfernfahrt am 31. Dezember steht somit nichts im Wege. Der kommerzielle Betrieb soll plangemäß im Januar 2004 aufgenommen werden.

Der Auftragseingang von Technologies lag im abgelaufenen Geschäftsjahr bei 5,3 Mrd € (5,7 Mrd €). Mit 5,8 Mrd € (5.7 Mrd €) konnte der Umsatz des Vorjahres gehalten werden. Das Segment erwirtschaftete ein Ergebnis von 112 Mio € (203 Mio €). 32.781 Mitarbeiter (32.249) waren bei Technologies beschäftigt.

ThyssenKrupp und Gildemeister haben am 12. Juli 2002 angekündigt, dass sie die Zusammenfassung ihrer Aktivitäten auf dem Gebiet der spanenden Werkzeugmaschinen prüfen werden. Der Due Diligence Prozess wurde zwischenzeitlich abgeschlossen. Das gemeinsam entwickelte industrielle Konzept weist eine hohe Attraktivität auf. Dies gilt insbesondere für die Bereiche Einkauf, Vertrieb und Service. Trotz positiver Bewertung des industriellen Konzeptes lässt sich eine Bündelung der Werkzeugmaschinen-geschäfte derzeit nicht umsetzen. Das geplante Geschäftsmodell der Zusammenführung und die Neustrukturierung lassen sich nicht in dem vorgesehenen Zeitplan verwirklichen. Beide Seiten haben dennoch beschlossen, ihre Gespräche fortzusetzen, um alternative Lösungen zur Zusammenarbeit zu erarbeiten und das erfolgversprechende industrielle Konzept gegebenenfalls in Stufen oder Teilbereichen zu realisieren.

Unabhängig vom Fortgang der Gespräche mit Gildemeister wird ThyssenKrupp Zerspanung das vor einem Jahr begonnene Restrukturierungsprogramm Metal Cutting Integration weiter konsequent umsetzen.

Im Bereich Werften der ThyssenKrupp Technologies AG haben die Blohm + Voss GmbH und die Nordseewerke GmbH am 17. Dezember mit der Howaldtswerke Deutsche Werft AG (HDW) zwei Vereinbarungen getroffen bezüglich der weltweiten Zusammenarbeit im Über- und Unterwasser-Marineschiffbau. Durch diese Vereinbarung wird die langjährige, projektbezogene Kooperation zwischen Blohm + Voss und Nordseewerke einerseits sowie HDW andererseits auf eine neue Grundlage gestellt. Die Verträge werden wirksam, sobald die kartellrechtlichen Genehmigungen vorliegen.

Entgegen dem im Frühjahr 2002 vereinbarten Vorgehen hängt das In-Kraft-Treten der Verträge dagegen nicht vom Erwerb der 15%-Beteiligung an HDW ab. Die Partner sind übereingekommen, die Zusammenarbeit jetzt unabhängig hiervon voranzutreiben. Die Möglichkeit einer Beteiligung an HDW wird ThyssenKrupp Technologies in Abstimmung mit dem Eigentümer von HDW, One Equity Partners (OEP), in den nächsten Monaten weiter verfolgen.

**Services:** Das Tätigkeitsfeld Services nimmt marktführende Positionen im Bereich Werkstoff-Dienstleistungen bei Materials sowie eine gute Position in den Wachstumsmärkten bei Serv ein.

Das Segment Materials verfolgt als Werkstoffdienstleister die Strategie des One-Stop-Shoppings. Dem Kunden steht ein Komplettangebot an Werkstoffen und Dienstleistungen zur Auswahl, um deutlich in weitere Wertschöpfungsstufen der industriellen Fertigung vorzustoßen. Zudem erstreckt sich das Produktangebot neben dem Edel- und Walzstahl auch auf NE-Metalle, Aluminium, Kunststoffe, Armaturen und Rohre. Dieses

Leistungsangebot verbunden mit hoher Logistikkompetenz schafft eine Einmalstellung im Markt.

Materials bietet mit Kunststoff, Aluminium und Stahl eine breit ausgerichtete Palette von Werkstoffen an. Mit weltweit fast 1.000 Büros, Niederlassungen und Lägern gehört es zu den weltgrößten Distributeuren. Hinzu kommen technische Komponenten. Als qualitätsorientierter Dienstleister nimmt das Segment den Kunden auf Wunsch Anarbeitung und Lagerhaltung ab. One-Stop-Shopping – also alle Leistungen aus einer Hand – ist das Geschäftskonzept des Segments.

Der Auftragseingang lag bei 8,9 Mrd € (9,8 Mrd €), der Umsatz bei 8,9 Mrd € (9,6 Mrd €). ThyssenKrupp Materials trug mit 72 Mio € (42 Mio €) zum Konzernergebnis bei. 13.743 Mitarbeiter (14.315) waren am 30. September 2002 beschäftigt.

Das Segment Serv definiert sich als industrieller Komplettendienstleister. Durch sein Produktportfolio von den gebäude- und produktionsbezogenen Dienstleistungen bis hin zu IT-Dienstleistungen schafft Serv die Möglichkeit, seinen Kunden die nachgefragten Dienstleistungen aus einer Hand anzubieten. Serv ist eines der größten Dienstleistungsunternehmen in Europa.

Das Segment ist ein Verbund spezialisierter Gesellschaften, die einen Auftragseingang von 2,5 Mrd € (2,6 Mrd €) und einen Umsatz von 2,5 Mrd € (2,6 Mrd €) erreichten. Das Segment, das ein wichtiger Problemlöser und Dienstleister in allen Technik- und IT-Aktivitäten seiner Kunden ist, erwirtschaftete ein Ergebnis von 52 Mio € (-36 Mio €). Die Mitarbeiterzahl lag bei 25.932 (25.665).

Private Mieter und Anleger sowie Grundstücksentwickler und Unternehmen nutzen die Dienstleistungen des weiteren Konzernbereichs Real Estate. Er versorgt Menschen mit Wohnraum, entwickelt Gewerbeimmobilien, realisiert Bauträgerprojekte und bietet einen umfangreichen Immobilien-Service an.

Wohnwert, Lebensqualität und Wirtschaftlichkeit zeichnen die Immobilien-Aktivitäten aus. Der Auftragseingang lag bei 320 Mio € (317 Mio €), der Umsatz bei 320 Mio € (317 Mio €). Das Ergebnis betrug wie im Vorjahr 80 Mio €. 745 Mitarbeiter (791) waren bei Real Estate beschäftigt.

### **Aktienkurs auf Niveau gehalten**

Sie werden fragen: Wenn die Zahlen in den einzelnen Segmenten so positiv sind – warum hat die Börse unseren Erfolg nicht honoriert? Lassen Sie uns zunächst die Kursentwicklung der DAX 30-Werte des abgelaufenen Geschäftsjahres rein zeitlich betrachten. Die Hälfte dieser Dax-Unternehmen notierte am 30. September 2002 unter Buchwert. Dazu zählte auch ThyssenKrupp. Ich möchte hier keine Diskussion über die angemessene Bewertung anderer Unternehmen beginnen, sondern beschränke mich auf ThyssenKrupp. Unser Kurs hat sich im Geschäftsjahr 2001/2002 von 11,30 € auf 11,20 € seitwärts bewegt. Bedenken Sie aber dabei dieses: Der DAX hat sich im selben Zeitraum um 35% verschlechtert. Dies zeigt, dass wir uns gut behauptet haben.

Natürlich befriedigt uns dies nicht. Wenn am 30. September 2002 die Marktkapitalisierung von ThyssenKrupp mit 5,76 Mrd € rund 30% unter dem Buchwert lag, zeigt das, dass wir noch ein gutes Stück von einer angemessenen Bewertung entfernt sind. Wir sehen ein Potenzial der ThyssenKrupp Aktie bei 20 bis 22 € und sind davon überzeugt, solche Kurse auch erreichen zu können.

In diesem Zusammenhang möchte ich auch ein Thema ansprechen, das bei der Bewertung eine große Rolle spielt und bei dem es oft zu Missverständnissen gekommen ist. So heißt es immer wieder, ThyssenKrupp habe stark steigende Auszahlungen an Pensionsverpflichtungen in Deutschland zu leisten. Tatsache ist, dass die aktuellen Pensionszahlungen konstant bei gut 400 Mio € pro Jahr liegen. Diese beziehen sich zu einem sehr hohen Anteil auf Rentenbezieher, also

nicht auf aktive Arbeitnehmer. Ursache für die hohe Belastung durch Rentner sind die Restrukturierungen in den 80er und 90er-Jahren. Diese Belastung wird sich mittelfristig nicht wesentlich verändern, ab 2007 gehen wir von einem konstanten Rückgang aus.

Auch hier gilt einer unserer Grundsätze, dem wir uns ausdrücklich verpflichtet sehen: der Transparenz und Offenheit für Investoren und Analysten. Wir stehen dazu, so wie wir uns als Vorreiter bei den Anforderungen der Corporate Governance sehen.

### **Corporate Governance ist fester Bestandteil der Unternehmenskultur**

Corporate Governance hat in unserem Unternehmen traditionell einen hohen Stellenwert. International und national anerkannte Standards guter und verantwortungsvoller Unternehmensführung wurden bereits vor Veröffentlichung des Deutschen Corporate Governance Kodex berücksichtigt. Durch offene, zeitnahe und gleichmäßige Information wird das Vertrauen der Anleger und anderer Kapitalgeber, der Geschäftspartner, der Mitarbeiter und der Öffentlichkeit in das Unternehmen gefördert. Deshalb haben auch Vorstand und Aufsichtsrat dem Deutschen Corporate Governance Kodex grundsätzlich zugestimmt und Maßnahmen zu dessen Umsetzung beschlossen. Als erstes DAX 30-Unternehmen hat ThyssenKrupp am 1. Oktober die Entsprechenserklärung abgegeben. Darüber hinaus folgt ThyssenKrupp bereits weitgehend auch den zusätzlichen Anregungen des Corporate Governance Kodex, so zum Beispiel der individualisierten Veröffentlichung der Vorstandsvergütung.

Die Achtung der Aktionärsinteressen, eine effiziente Zusammenarbeit zwischen Vorstand und Aufsichtsrat sowie Offenheit und Transparenz der Unternehmenskommunikation sind wesentliche Aspekte guter Corporate Governance. Die ThyssenKrupp AG weiß sich ihren Eigentümern verpflichtet. Wir sind sicher, dass diese Art der Selbstverpflichtung zur Transparenz das

Vertrauen bei den Investoren stärkt – und sich mittelfristig auch im Aktienkurs niederschlagen wird.

### **Ausblick**

Wie sehen wir die nähere Zukunft? Als ein Unternehmen, das auf Solidität gründet, schätzen wir die Zukunft ein auf der Basis des Erreichten. Was die Vergangenheit betrifft, so gingen nahezu alle Wirtschaftsforschungsinstitute davon aus, dass sich die Weltkonjunktur rasch und umfassend erholen werde – ein Trugschluss. Wichtige Stimmungsindikatoren kühlten sich im Jahresverlauf stark ab, die Wachstumsprognosen für Deutschland mussten Schritt für Schritt von 1% auf 0,2% zurückgenommen werden. Nach der Bundestagswahl verschlechterte sich das allgemeine Klima noch mehr. Eine Wende zum Besseren zeichnet sich für 2003 nicht ab. Selbst Optimisten erwarten lediglich einen weiter verzögerten und insgesamt nur moderaten Aufschwung. Hinzu kommen Risiken aus der weltweiten politischen Entwicklung.

Wie in der Vergangenheit werden wir uns nicht darauf verlassen, dass uns eine positive konjunkturelle Entwicklung Rückenwind gibt. Verlassen können wir uns nur auf uns selbst, auf unsere eigene Stärke und eigene Maßnahmen. Natürlich hoffen wir auf Impulse vom Markt. Unsere vorrangige Aufgabe aber wird sein, unsere eigenen Maßnahmen zur Wertsteigerung von ThyssenKrupp konsequent fortzuführen.

Zu Recht erwarten Sie von uns eine Prognose für das laufende Geschäftsjahr. Wir gehen trotz der weiterhin gedämpften Konjunkturerwartungen davon aus, dass sich das erste Halbjahr ähnlich entwickelt wie das zweite Halbjahr des vergangenen Geschäftsjahres. Für das zweite Halbjahr des laufenden Geschäftsjahres lässt sich angesichts der Unsicherheiten in Konjunktur und Politik heute keine verlässliche Einschätzung vornehmen. Unter der Voraussetzung, dass diese Unwägbarkeiten aber nicht eintreten, streben wir für das Geschäftsjahr

2002/2003 eine deutliche Verbesserung des Ergebnisses an. Diese Verbesserung wird uns einen wesentlichen Schritt dem Ziel näher bringen, im Geschäftsjahr 2003/2004 ein Vorsteuerergebnis in Höhe von 1,5 Mrd € zu erreichen.

ThyssenKrupp verfolgt dabei konsequent sein Ziel der Wertsteigerung:

- Der Konzern wird innerhalb der Tätigkeitsfelder Steel, Capital Goods und Services weiter fokussiert, die Segmente werden durch aktives Portfolio-Management, internes Wachstum und eine verstärkte Dienstleistungsorientierung weiterentwickelt.
- Eine kontinuierliche Produktivitätssteigerung von 2 bis 3% pro Jahr wird angestrebt.
- Schwerpunktthemen von ThyssenKrupp best sind operative Effizienz, Senkung der Mittelbindung, Dienstleistungsorientierung, Einbindung von Mitarbeitern und Führungskräften, Kundenwertmaximierung, Wissensmanagement und E-Business.

ThyssenKrupp hat eine solide Bilanz vorgelegt – eben so, wie man es von ehrbaren Kaufleuten erwartet. Die Verschuldung wurde in den vergangenen Jahren Schritt für Schritt zurückgeführt. ThyssenKrupp ist in allen Segmenten gut aufgestellt und wird seine Marktpositionen weiter ausbauen.