

Präsentation ThyssenKrupp
Gundolf Moritz
2. Düsseldorfer Aktienforum
2. Juni 2003

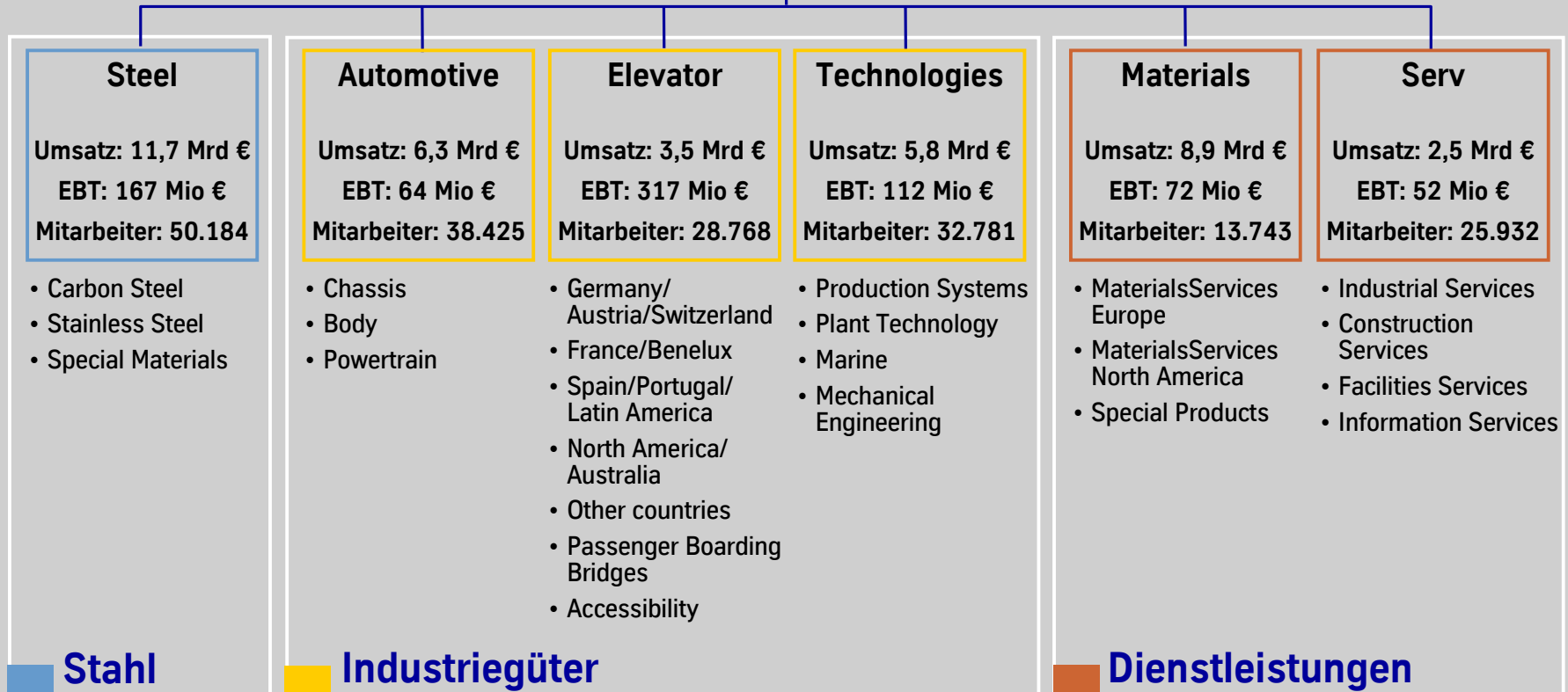
02 O N D J F M A M J J A S



ThyssenKrupp Konzern 2001/2002

ThyssenKrupp AG

Konzernumsatz (konsolidiert): 36,7 Mrd € • EBT (konsolidiert): 762 Mio € • Mitarbeiter: 191.254



Segmentinterne Umsätze unkonsolidiert; Mitarbeiter am 30. Sept. 2002



Überblick Q2 2002/2003

Trotz ungünstiger Rahmenbedingungen zeigt das 2. Quartal deutliche Ergebnisverbesserungen

- Umsatz stieg gegenüber Vorjahreswert um 2 % auf 9,2 Mrd €; Auftragseingang mit 9,1 Mrd € um 1 % niedriger als Vorjahr
- Bei geringem Umsatzanstieg erhebliche Verbesserung des normalisierten EBT von 5 Mio € auf 209 Mio €
- Erhebliche Verbesserung der operativen Performance; Effizienzsteigerungsprogramm zeigt weiter Wirkung
- Netto-Finanzverbindlichkeiten sind gegenüber 30.09.2002 leicht auf 4,9 Mrd € angestiegen



Überblick H1 2002/03

- Umsatz liegt mit 17,9 Mrd 3 % über Vorjahreswert ;
Auftragseingang mit 18,2 Mrd € auf Vorjahresniveau
- EBT mit 391 Mio € um 267 Mio € verbessert verglichen mit Vorjahreszeitraum;
normalisiertes Vorsteuerergebnis 350 Mio € (H1 2001/2002: 10 Mio €)
- Ergebnis je Aktie erreichte 0,41 € nach -0,49 € im Vorjahreszeitraum;
normalisiertes Ergebnis je Aktie 0,38 € (0,00 €)
- Konzernüberschuss erreichte 212 Mio € gegenüber -254 Mio € im Vorjahr



Neues aus dem Konzern

- Portfolio-Optimierung
 - Thyssen Polymer geht an Best Owner
 - Verkauf Quartoblech-Geschäft zum 01.02.2003 vollzogen
 - Verkauf at-equity-Beteiligung Böhler Thyssen Schweißtechnik

 - Erwerb der restlichen 75,5 % an Galmed zum 01.04.2003 vollzogen
 - LOI zur Übernahme Edelstahlgeschäft von TAD

 - Operative Performance
 - TK best trägt nachhaltig zur Ergebnisverbesserung bei

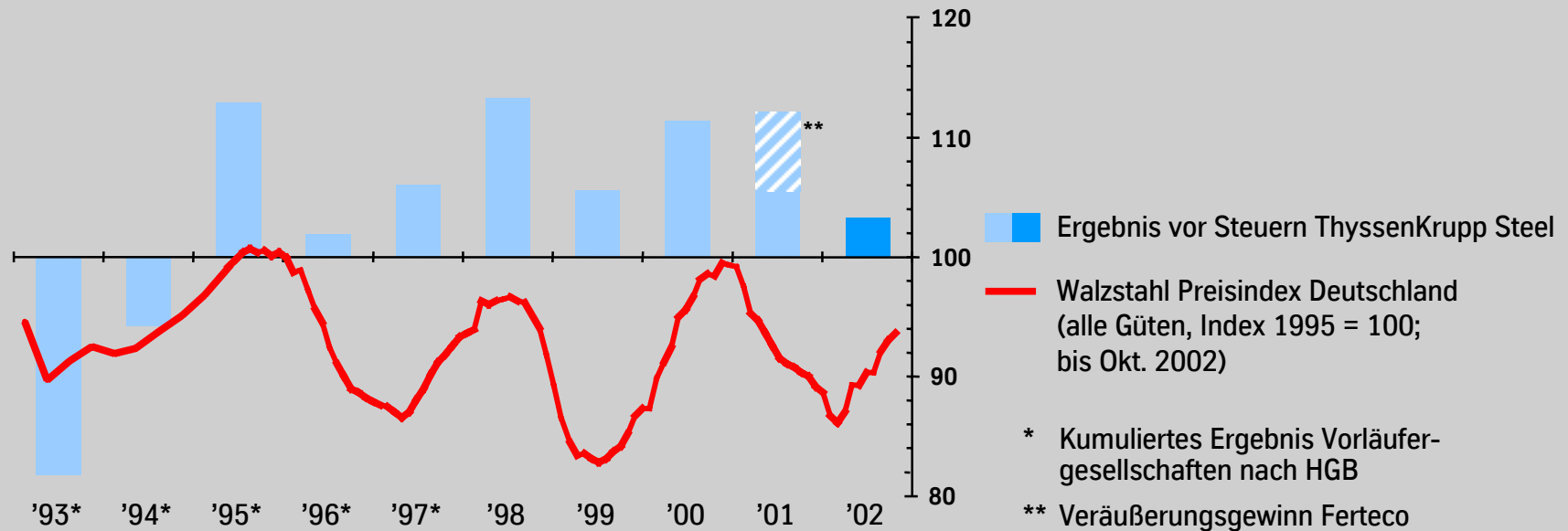
 - Konzernführungsstruktur
 - Weitere Verjüngung und Verschlankeung des Vorstandes
 - Kontinuität gewahrt trotz Generationswechsels
-

Blick auf die Segmente (I)

Steel

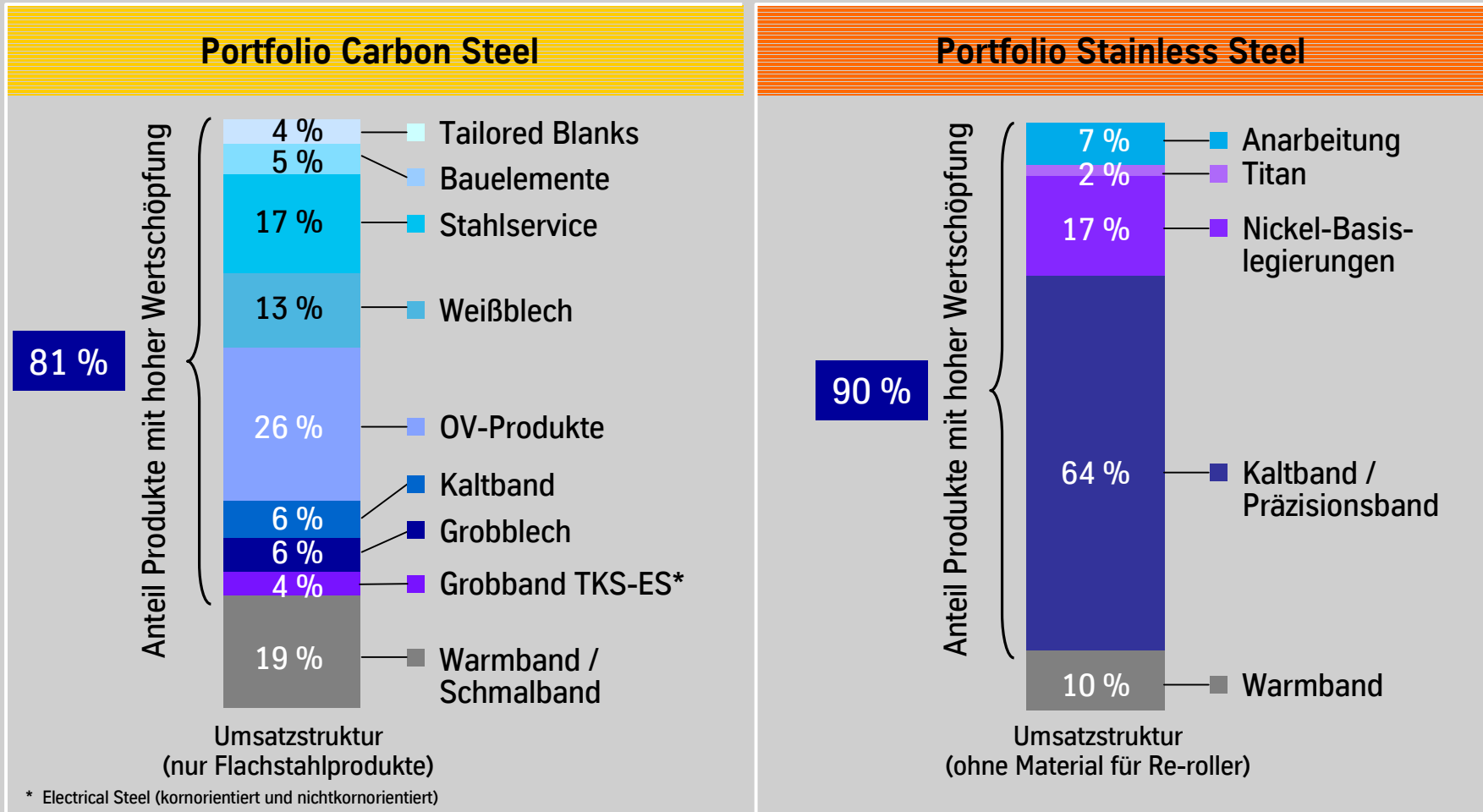
Steel

- Positive Ergebnisdynamik bei Carbon Steel
- „Preis vor Menge“-Politik erfolgreich umgesetzt und trägt schon Früchte
- Hoher Anteil Kontraktgeschäfte und Kostensenkungsmaßnahmen sichern Ertragskraft
- Ergebnispotenzial liegt bei ca. 800 Mio €



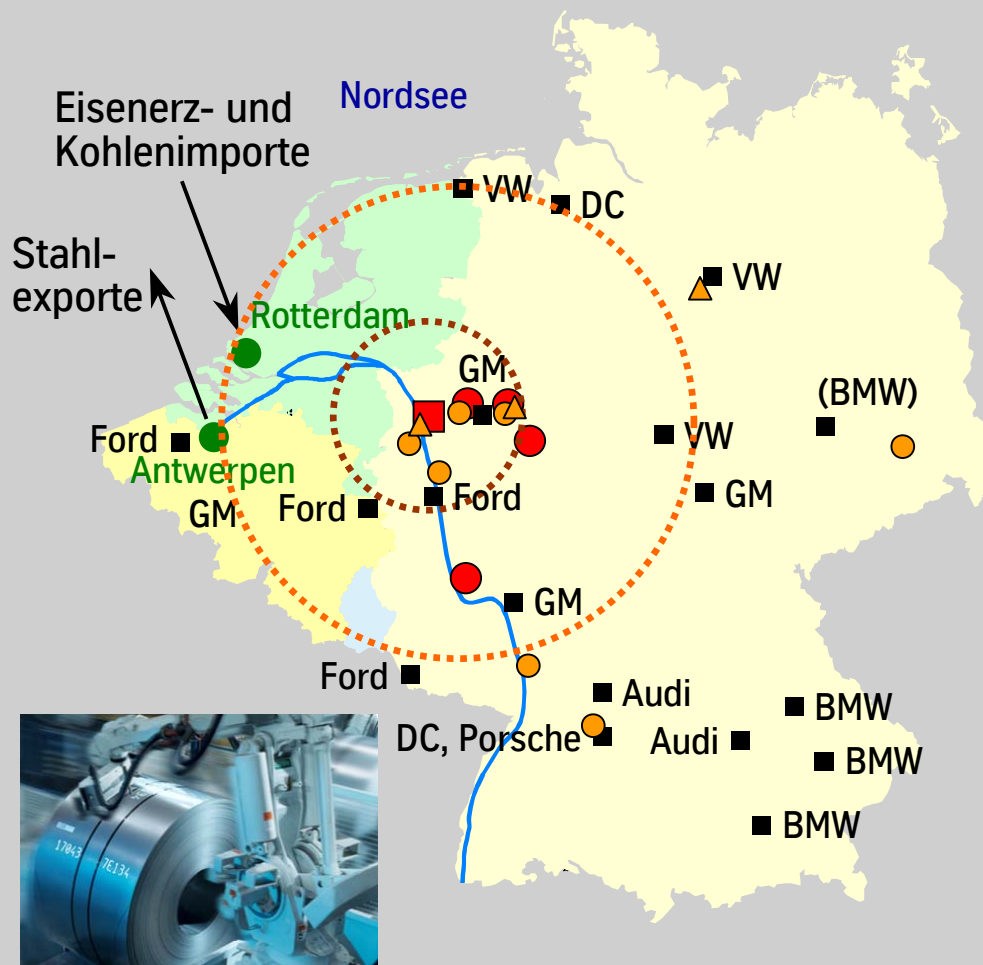
Schwerpunkt bei innovativen Flachprodukten mit hoher Wertschöpfung

Umsatzstruktur BU Carbon Steel und BU Stainless Steel



Logistikkette von Carbon Steel erreicht Gesamtoptimum

Rohstofflieferungen, Produktionsstandorte und Kunde



- Integriertes Hüttenwerk Duisburg
- Nachgeschaltete Walz- und Beschichtungsstufen
- Stahl-Service-Center
- ▲ Tailored Blanks
- Autoherstellung (OEM)
- ⋯ 100 km Umkreis von Duisburg
- ⋯ 250 km Umkreis vom Rhein-Ruhr-Gebiet



ThyssenKrupp



ThyssenKrupp Steel Strategie

- Kostenführerschaft in Europa durch
 - Portfoliooptimierung
 - Investitionspolitik
 - Leistungssteigerung
- Innovationsführerschaft bei Produkten und Verfahren
- Internes Wachstum im Kerngeschäft
(z.B. Weißblech, Shanghai Krupp Stainless, Tailored Blanks, Oberflächenveredelung)
- Systematische Entwicklung globaler strategischer Allianzen
 - JFE (Carbon)
 - Baosteel (Stainless/China) und Angang (OV/China)
 - Nippon (Elektroblech)
- Aktive Teilnahme an der Restrukturierung der europäischen und internationalen Stahlindustrie



Blick auf die Segmente (II)

Industriegüter

Automotive

- Neues innovatives Produkt für SUVs wird eingeführt
- Lifetime-Verträge bringen 2003/2004 ein Umsatzvolumen von 7,5 Mrd €
- Weitere Kostensenkungsmaßnahmen als Reaktion auf anhaltenden Preisdruck

Elevator

- Stabile Ergebnis- und Cash-Flow-Beiträge aufgrund des hohen Serviceanteils (> 50 %)
- Ausgewogenes Erweiterungsprogramm durch internes und externes Wachstum

Technologies

- Große Portfolio-Optimierung steht bevor
- Erfolgreiche Veräußerung von Thyssen Polymer
- Gute Auftragslage bei Plant Technology



Blick auf die Segmente (III)

Services

Materials + Serv

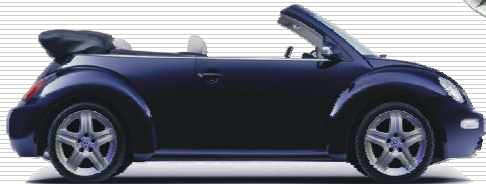
- Dienstleistungsorientierte Segmente werden zur größeren Einheit „Services“ zusammengeführt
- Klare Fokussierung auf kundenorientierte Verfahren
- Rückführung margenschwacher und risikobehafteter Aktivitäten



Innovationen aus dem Konzern

Stahldesignräder mit Nirosta®-Abdeckung

- Hochwertige Anmutung
- Integrierte Gestaltungsflexibilität
- Leichter und kostengünstiger als Alu-Gussräder



Off Road Stabilisatoren für SUV's



- Straffe Federung
- Hohe Dämpfung
- Verdrehsteife Stabilisatoren

- Weiche Federung
- Geringe Dämpfung
- Sehr Verdrehweiche Stabilisatoren

Unter Last hydraulisch schaltbarer Stabilisator

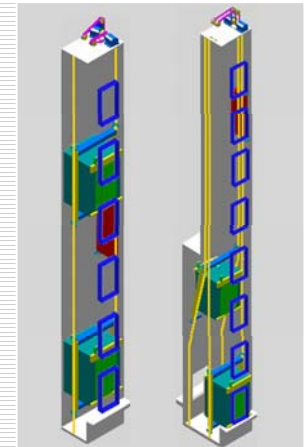
Stahl-Spundwände und Aufbaukonstruktionen für Hochwasserschutzsysteme

- Systemlösung für effektiven und wirtschaftlichen Hochwasserschutz
- Kombination von ingenieurtechnischem Know-how, umweltgerechten Materialien und moderner Gerätetechnik



TWIN-Aufzug

- Serienreifes Aufzugssystem zweier unabhängig voneinander fahrender Kabinen in einem Schacht
- Mehr Förderleistung bei weniger Aufzugschächten



Ausblick

-
- Für das 2. Halbjahr 2002/2003 erwarten wir noch keine durchgreifende Verbesserung im konjunkturellen Umfeld
-
- Dennoch werden wir unsere Ertragskraft weiter stärken. Unter der Voraussetzung, dass sich die weltwirtschaftlichen Rahmenbedingungen zumindest nicht weiter verschlechtern, streben wir für das 2. Halbjahr 2002/2003 ein Ergebnis vor Steuern an, das mindestens dem des 1. Halbjahres entspricht
-
- Dies würde uns einen wesentlichen Schritt dem Ziel näher bringen, im Geschäftsjahr 2003/2004 ein EBT von 1,5 Mrd € zu erreichen
-



Unveränderte Zielsetzung

Handout
15.01.2002

Mittelfristige Finanz-Zieleckgrößen (ohne Auswirkungen SFAS 141/42):

EBITDA	>	4 Mrd €
EBT	>	1,5 Mrd €
ROCE	>	12 %
EVA	>	0,5 Mrd €
Gearing	<	60 %
Netto-Finanzverbindlichkeiten	~	5,5 Mrd €



Konzept zur weiteren Wertsteigerung von ThyssenKrupp

Konzern mit den Tätigkeitsfeldern Stahl, Industriegüter und Dienstleistungen

Strategie und Markt	Produktivitätssteigerungen/ Restrukturierungsmaßnahmen	ThyssenKrupp best
<p>Fokussierung des Konzerns innerhalb von</p> <ul style="list-style-type: none"> – Steel – Capital Goods – Services <p>Weiterentwicklung der Segmente</p> <ul style="list-style-type: none"> – aktives Portfolio-Management – internes Wachstum – verstärkte Dienstleistungsorientierung (Zielanteil am Umsatz: 30 %) 	<p>Kontinuierliche Produktivitätssteigerung von mindestens 2-3 % p.a.</p> <ul style="list-style-type: none"> – Personalanpassung – Verbesserung Underperformer – Erreichung der Synergieziele – Restrukturierung/Sanierung 	<p>Schwerpunktthemen:</p> <ul style="list-style-type: none"> – Operative Effizienz – Senkung der Mittelbindung – Dienstleistungsorientierung – Einbindung von Mitarbeitern und Führungskräften – Kundenwertmaximierung – Wissensmanagement – E-Business – ...

Schließen der Ergebnislücke

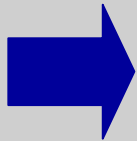
Ziel: 1,5 Mrd € EBT



ThyssenKrupp - Strategische Richtung

ThyssenKrupp AG

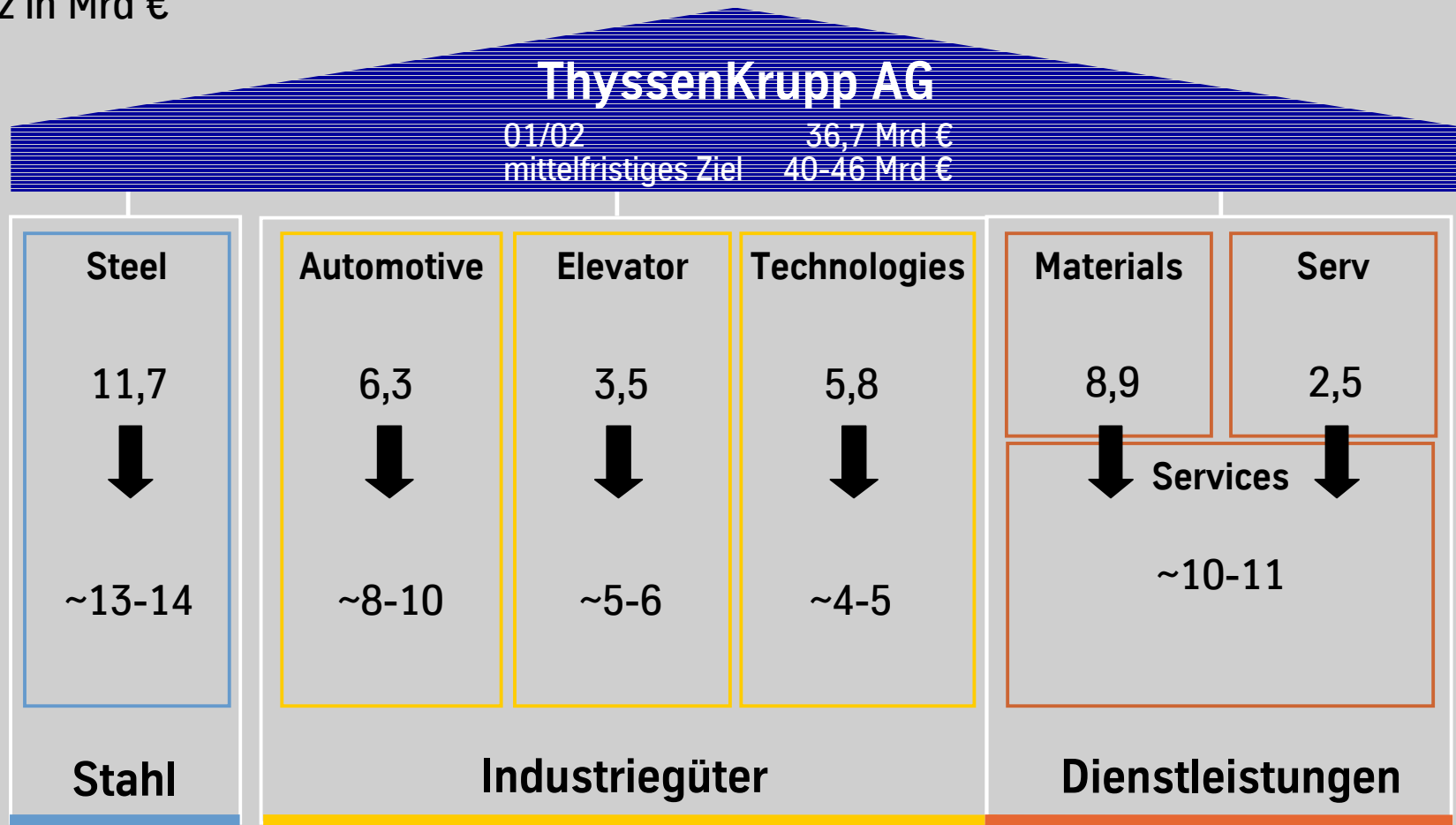
Strategisches Potenzial



Veräußerung von 20+ Underperformern (4 Mrd € Umsatz) und 10+ Nicht-Kerngeschäften (3 Mrd € Umsatz), die in allen Segmenten identifiziert wurden

ThyssenKrupp: Fokussierter Industriekonzern mit 3 Säulen

Umsatz in Mrd €

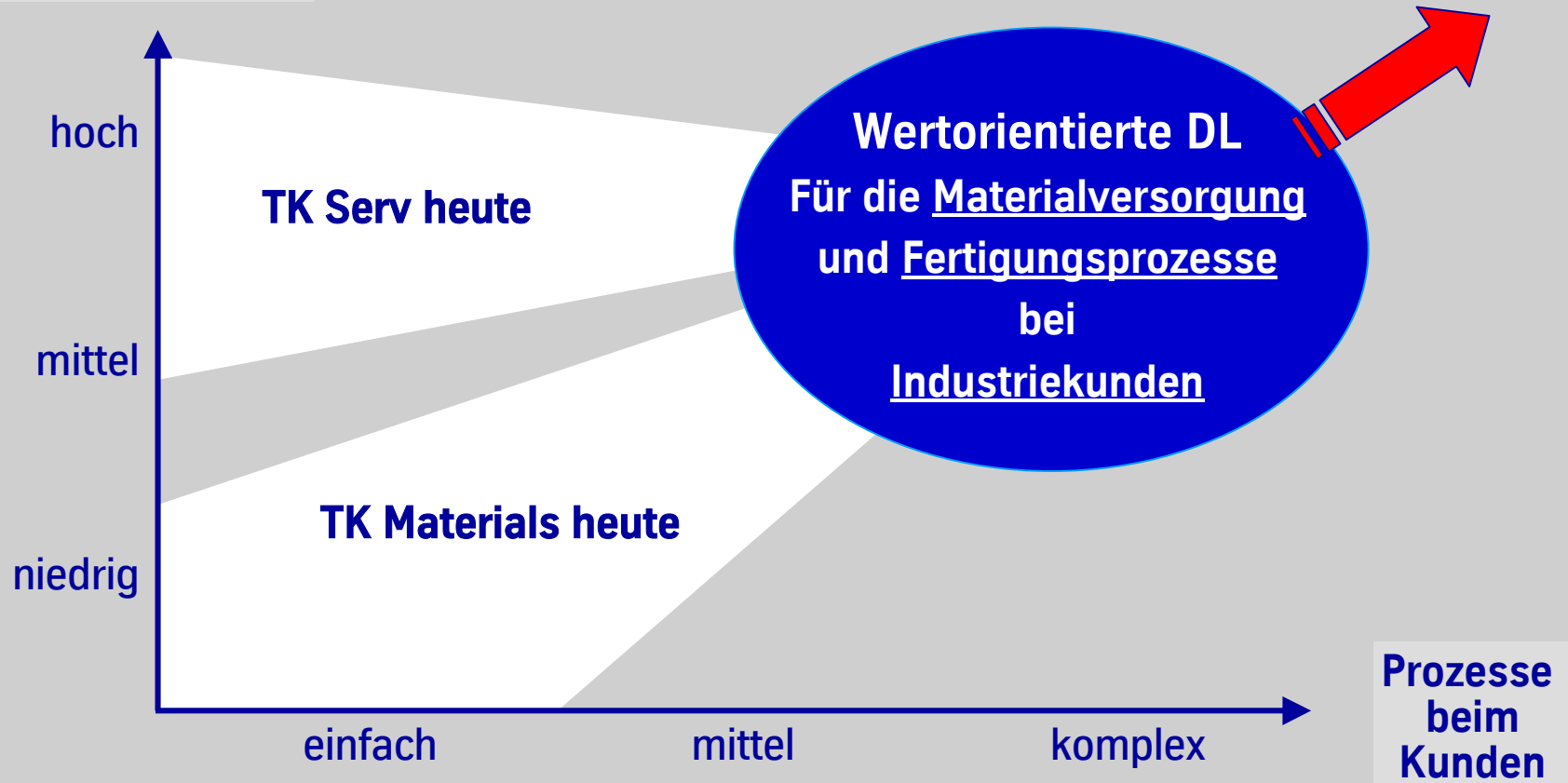


ThyssenKrupp

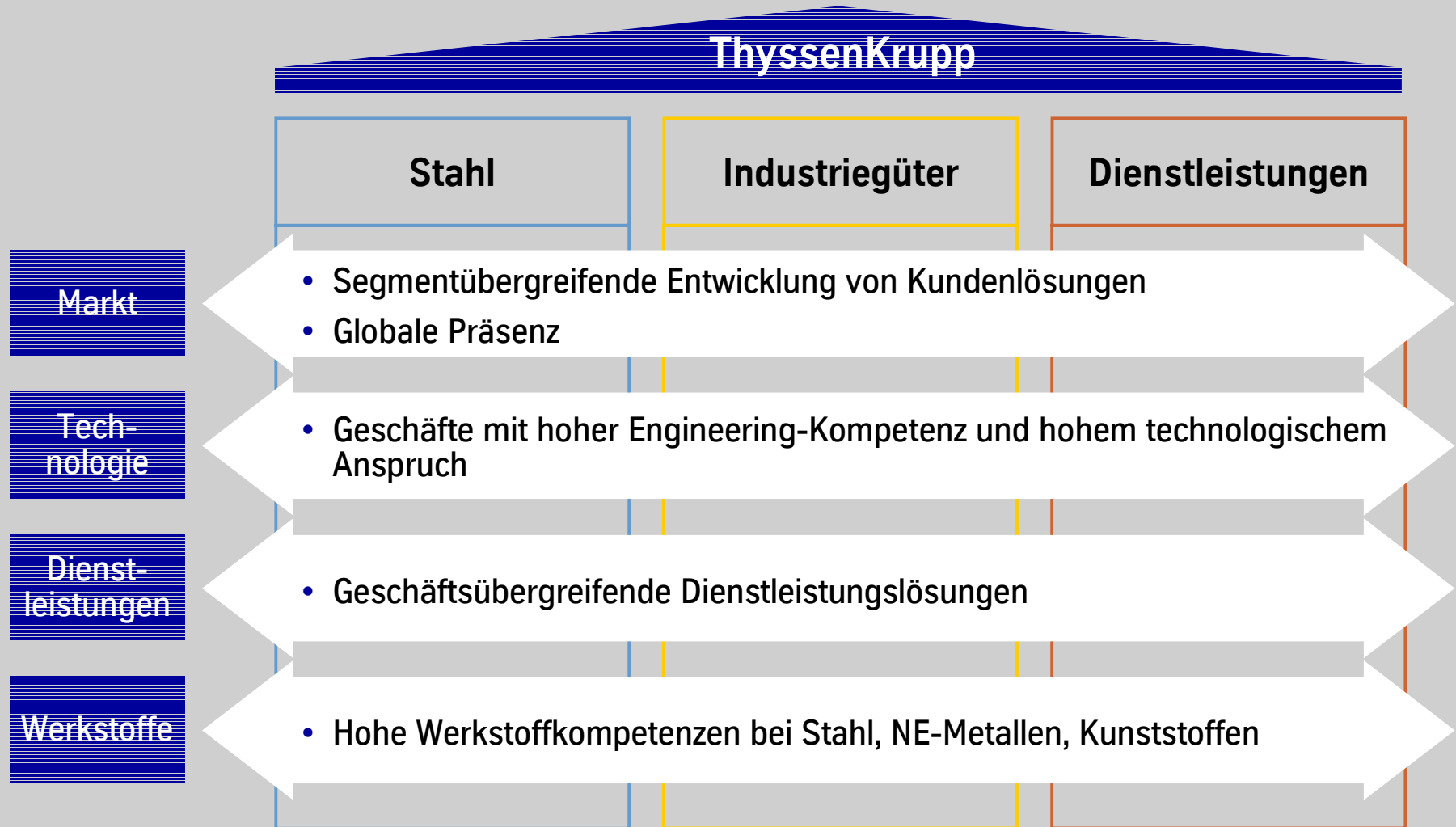


Bildung TK Services AG

Wertschöpfung
beim
Dienstleister

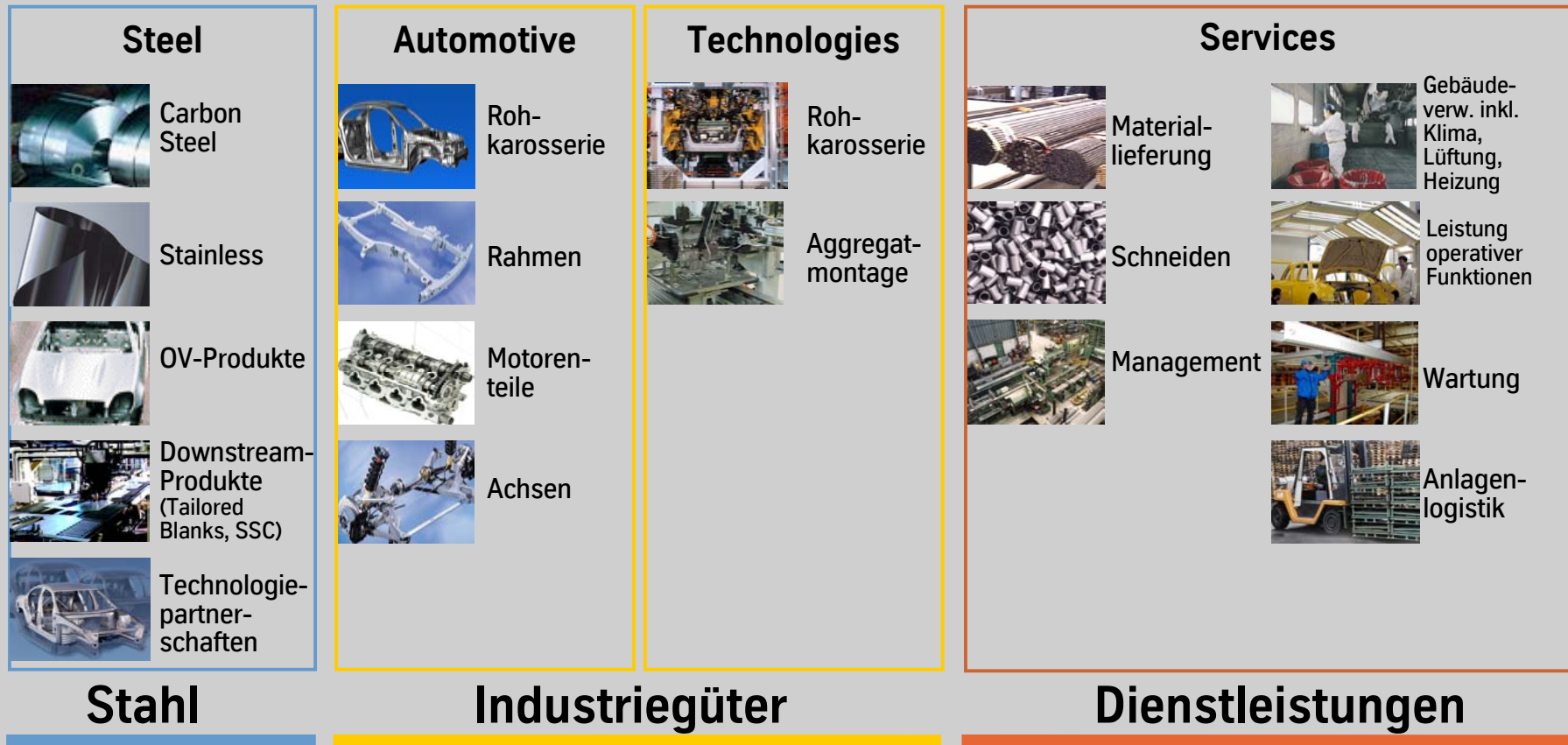


ThyssenKrupp: „Strategische Klammer“



Segmentübergreifende Entwicklung von Kundenlösungen – Beispiele (I)

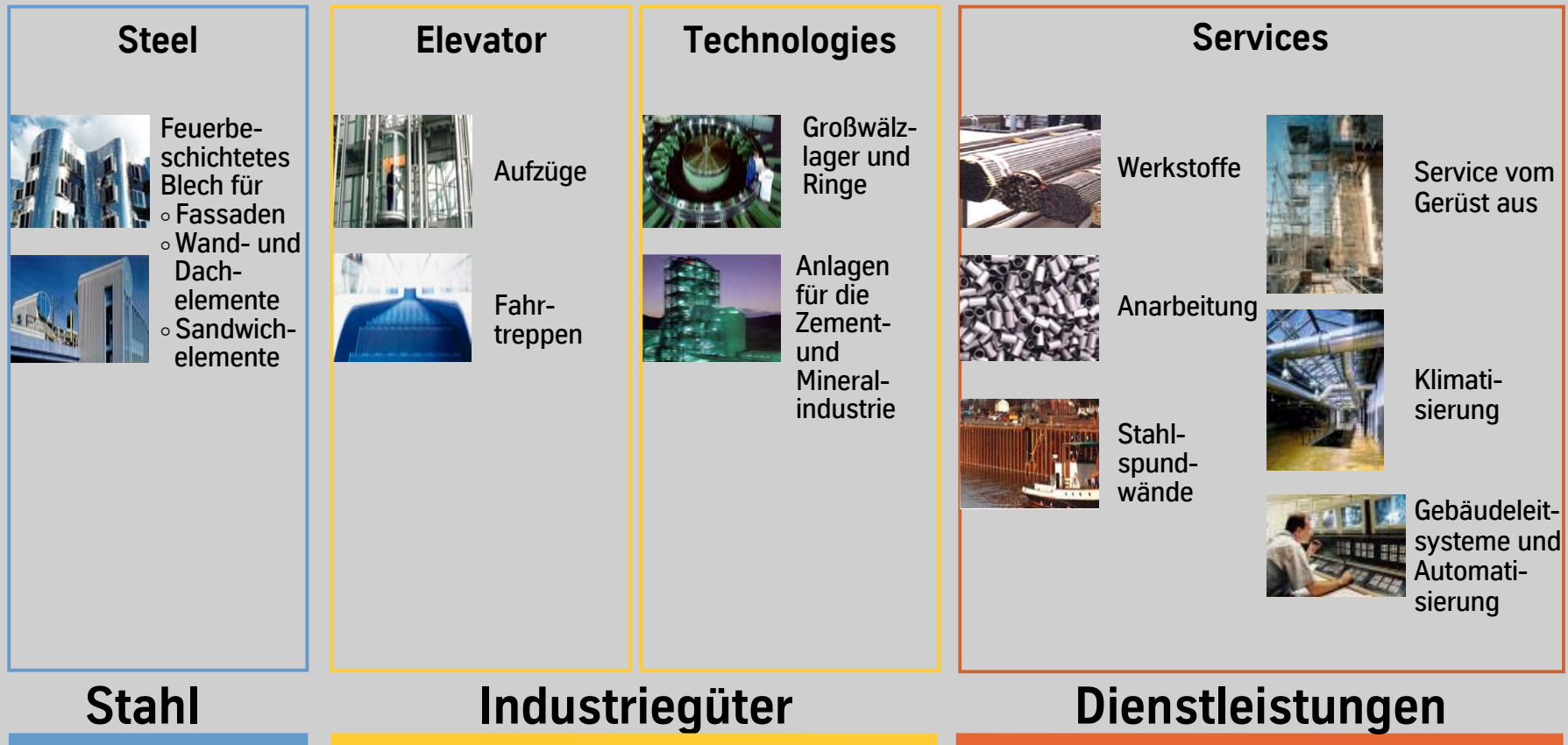
ThyssenKrupp Kompetenzen für die Automobilindustrie



Umsätze mit der Autoindustrie: ~10 Mrd €

Segmentübergreifende Entwicklung von Kundenlösungen – Beispiele (II)

ThyssenKrupp Kompetenzen für die Bauindustrie



Umsätze mit der Bauindustrie: ~4 Mrd €

Präsentation ThyssenKrupp
Gundolf Moritz
2. Düsseldorfer Aktienforum
2. Juni 2003

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

