

Konzern-Lagebericht

2006 / 2007 war das bisher erfolgreichste Geschäftsjahr seit Bestehen Ihres Unternehmens. Alle wesentlichen Kennzahlen erreichten neue Spitzenwerte: So stieg der Umsatz im Vergleich zum Vorjahr um 10 % auf 51,7 Mrd €, das Ergebnis vor Steuern um 27 % auf 3,3 Mrd € und das TKVA um 40 % auf 2,1 Mrd €. Mehr Informationen zur Geschäftsentwicklung, zur Unternehmenssteuerung sowie zu unseren strategischen Zielen enthält der nachfolgende Lagebericht.

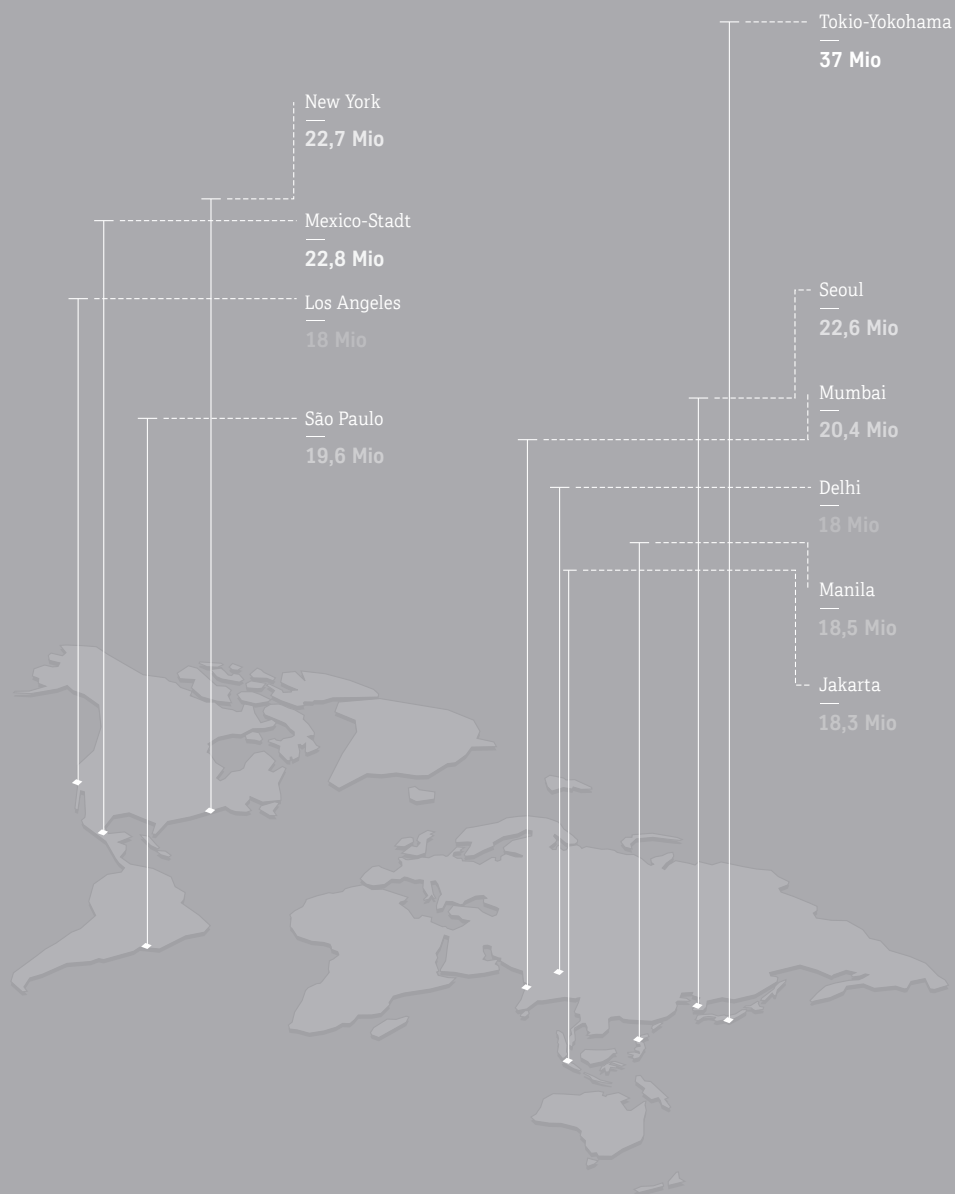
Geschäftsfelder und Organisationsstruktur — Seite 47 Unternehmenssteuerung – Ziele und Strategie — Seite 52 Überblick über den Geschäftsverlauf im Konzern — Seite 61 Geschäftsverlauf in den Segmenten — Seite 77 Finanz- und Vermögenslage — Seite 93 Innovationen — Seite 98 Mitarbeiter — Seite 107 Risikobericht — Seite 113 Nachtrags-, Chancen- und Prognosebericht — Seite 120

ThyssenKrupp AG
Geschäftsbericht 2006 — 2007

Seiten 45 — 128

3,5 Mrd Menschen leben in Städten. Wie decken wir ihren Rohstoffbedarf?

Im Magazin erfahren Sie mehr. Im vorderen Umschlag dieses Geschäftsberichts.



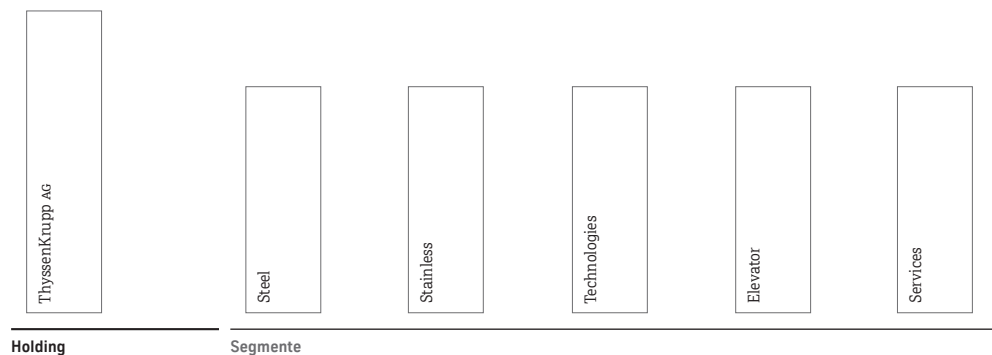
Geschäftsfelder und Organisationsstruktur

Ein klares Leistungsprofil, eine straffe Konzernorganisation und eine Führungsstruktur, die schnelle und kundenorientierte Entscheidungen ermöglicht – das trug auch 2006/2007 zum Erfolg von ThyssenKrupp bei.

LEISTUNGSPROFIL

Die Wünsche unserer Kunden nach innovativen Produkten und Leistungen stehen im Zentrum des Handelns von ThyssenKrupp. In unseren Werken und Niederlassungen in über 70 Ländern engagieren sich mehr als 191.000 Mitarbeiter, um in den Tätigkeitsfeldern Stahl, Industriegüter und Dienstleistungen qualitativ und wirtschaftlich überzeugende Lösungen für die Herausforderungen der sich ständig wandelnden Märkte zu finden. Unsere fünf Unternehmenssegmente – Steel, Stainless, Technologies, Elevator und Services – gehören mit ihren Leistungsangeboten weltweit zur Spitzengruppe ihrer Branchen.

UNTERNEHMENSSTRUKTUR



ORGANISATIONSSTRUKTUR

Unseren Konzern haben wir dezentral organisiert, um Entscheidungen dicht am Markt und nahe an den Kunden zu ermöglichen. Für alle marktorientierten Aktivitäten sind die Segmente, die von eigenen Führungsgesellschaften geleitet werden, weitgehend selbst verantwortlich. Dagegen gehören Unternehmensstrategie mit Portfoliomanagement, Risikomanagement sowie Finanzierung zu den Aufgaben der ThyssenKrupp AG als konzernführender Gesellschaft. Außerdem ist die Holding Schnittstelle des Konzerns zu weiten Bereichen des Unternehmensumfeldes, insbesondere dem Kapitalmarkt und den Aktionären.

Die ThyssenKrupp AG ist seit ihrer Gründung 1999 eine Aktiengesellschaft nach deutschem Recht. Entsprechend ihrer Satzung hat sie ihren Doppelsitz in Duisburg und Essen, wobei sich die Verwaltung hauptsächlich in Düsseldorf befindet. Ab 2009 werden die Büros in das ThyssenKrupp Quartier in Essen verlagert, das derzeit als neue Hauptverwaltung gebaut wird. Über den Stand der Bauarbeiten berichten wir auf Seite 54. In Berlin und Brüssel sowie an weiteren 34 Standorten in der Welt hat ThyssenKrupp eigene Konzernrepräsentanten. Sie sind dank ihrer Kenntnis des regionalen Marktes wichtige Ansprechpartner für unsere Kunden und Konzernunternehmen.

In Essen wird zurzeit die neue Hauptverwaltung, das ThyssenKrupp Quartier, gebaut.

Der ThyssenKrupp AG gehören direkt oder indirekt nahezu 900 Unternehmen und Beteiligungen, die auf den Seiten 191–214 aufgeführt sind. Zwei Drittel der über 2.400 Produktionsstätten, Büros und Servicestützpunkte des Konzerns liegen außerhalb Deutschlands. Der größte unserer fast 1.300 Standorte ist Duisburg mit über 18.000 Mitarbeitern.

FÜHRUNGSVERANTWORTUNG IM KONZERN

Mit der Portfoliooptimierung haben wir in den vergangenen Jahren auch die Führungsstruktur des Konzerns weiterentwickelt. Im konzernführenden Vorstand der ThyssenKrupp AG sind Vorstandsmitglieder mit Verantwortung für Segmente und Zentralfunktionen gleichberechtigt vertreten. Außerdem sind die Vorstandsmitglieder für bestimmte Regionen zuständig. Dabei gilt der Grundsatz: Die Vorstandsvorsitzenden der Segmente, die vor Ort die stärksten wirtschaftlichen Interessen vertreten, nehmen neben ihrer operativen Verantwortung auch die Verantwortung für die jeweilige Region wahr.

Auf allen Managementebenen streben wir eine kreative Mischung aus internen und externen, jungen und erfahrenen, deutschen und internationalen Führungskräften an. Nachwuchskräfte werden von uns gezielt an höhere Aufgaben herangeführt. Wer Potenzial zeigt, erhält größere Verantwortung auch im Wechsel zwischen einzelnen Segmenten bzw. zwischen Segmenten und Stabsbereichen.

Nachwuchskräfte mit
Potenzial erhalten gezielt
anspruchsvollere Aufgaben
und größere Verantwortung.

VERGÜTUNGSBERICHT

Der Vergütungsbericht ist im Corporate-Governance-Bericht auf den Seiten 28–34 enthalten und Bestandteil des Konzern-Lageberichts.

ÜBERNAHMERECHTLICHE ANGABEN

Im Folgenden sind die nach § 315 Abs. 4 HGB geforderten übernahmerechtlichen Angaben dargestellt.

Zusammensetzung des gezeichneten Kapitals

Das gezeichnete Kapital (Grundkapital) der ThyssenKrupp AG beträgt unverändert 1.317.091.952,64 € und ist in 514.489.044 auf den Inhaber lautende Stückaktien eingeteilt. Jede Aktie gewährt gleiche Rechte und in der Hauptversammlung je eine Stimme.

10 % der Stimmrechte überschreitende Kapitalbeteiligungen

Es besteht eine direkte Beteiligung am Kapital der Gesellschaft, die 10 % der Stimmrechte überschreitet: Die Alfred Krupp von Bohlen und Halbach-Stiftung, Essen, hatte am 21. Dezember 2006 entsprechend den gesetzlichen Bestimmungen mitgeteilt, dass sie zu diesem Zeitpunkt rund 25,10 % der Stimmrechtsanteile an der ThyssenKrupp AG hält.

Ernennung und Abberufung der Vorstandsmitglieder, Satzungsänderungen

Die Ernennung und die Abberufung der Mitglieder des Vorstands der ThyssenKrupp AG ergeben sich aus den §§ 84, 85 AktG und § 31 MitbestG in Verbindung mit § 6 der Satzung. Die Änderung der Satzung wird von der Hauptversammlung mit einer Mehrheit von mindestens drei Viertel des bei der Beschlussfassung vertretenen Grundkapitals beschlossen; die §§ 179 ff. AktG sind anwendbar. Nach § 11 Abs. 9 der Satzung ist der Aufsichtsrat ermächtigt, Satzungsänderungen, die nur die Fassung betreffen, zu beschließen. Der Aufsichtsrat ist ferner ermächtigt, die Fassung des § 5 der Satzung (Grundkapital und Aktien) entsprechend der jeweiligen Ausnutzung des genehmigten Kapitals anzupassen; falls das genehmigte Kapital bis zum 18. Januar 2012 nicht oder nicht vollständig ausgenutzt sein sollte, kann er die Fassung des § 5 ebenfalls anpassen.

Befugnisse des Vorstands zur Aktienaussgabe

Gemäß § 5 Abs. 5 der Satzung ist der Vorstand ermächtigt, das Grundkapital der Gesellschaft bis zum 18. Januar 2012 mit Zustimmung des Aufsichtsrats um bis zu 500 Mio € durch Ausgabe von bis zu 195.312.500 neuen, auf den Inhaber lautenden Stückaktien gegen Bar- und/oder Sacheinlagen einmal oder mehrmals zu erhöhen (genehmigtes Kapital).

Er kann das Bezugsrecht der Aktionäre mit Zustimmung des Aufsichtsrats in folgenden Fällen ausschließen:

- für Spitzenbeträge, die sich auf Grund des Bezugsverhältnisses ergeben;
- um Inhabern von im Zeitpunkt der Ausübung des genehmigten Kapitals umlaufenden Wandel- und/oder Optionsrechten bzw. einer Wandlungspflicht aus von der Gesellschaft oder ihren Konzerngesellschaften bereits begebenen oder künftig zu begebenden Wandel- und/oder Optionsschuldverschreibungen ein Bezugsrecht auf neue Aktien in dem Umfang einzuräumen, wie es ihnen nach Ausübung der Wandel- und/oder Optionsrechte bzw. nach Erfüllung einer Wandlungspflicht als Aktionäre zustehen würde;
- wenn der Ausgabepreis der neuen Aktien den Börsenpreis der bereits börsennotierten Aktien zum Zeitpunkt der endgültigen Festlegung des Ausgabepreises nicht wesentlich unterschreitet und die ausgegebenen Aktien insgesamt 10 % des Grundkapitals weder im Zeitpunkt des Wirksamwerdens noch im Zeitpunkt der Ausübung dieser Ermächtigung überschreiten;
- bei Kapitalerhöhungen gegen Sacheinlagen.

Auf die Kapitalgrenze von 10 % ist die Veräußerung eigener Aktien anzurechnen, sofern sie während der Laufzeit dieser Ermächtigung unter Ausschluss des Bezugsrechts gemäß § 186 Abs. 3 Satz 4 AktG erfolgt. Aktien, die zur Bedienung von Schuldverschreibungen mit Wandlungs- und/oder Optionsrechten bzw. einer Wandlungspflicht ausgegeben werden bzw. auszugeben sind, sind ebenfalls auf die Kapitalgrenze von 10 % anzurechnen, sofern die Schuldverschreibungen während der Laufzeit dieser Ermächtigung unter Ausschluss des Bezugsrechts in entsprechender Anwendung des § 186 Abs. 3 Satz 4 AktG ausgegeben werden. Der Vorstand ist ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrats den weiteren Inhalt und die Bedingungen der Aktienaussgabe festzulegen.

Das Grundkapital kann durch Ausgabe von neuen Stückaktien um bis zu 500 Mio € erhöht werden.

Die Gesellschaft kann bis zum 18. Juli 2008 eigene Aktien bis zu 10 % des Grundkapitals erwerben.

Befugnisse des Vorstands zum Aktienrückkauf

Mit Beschluss der Hauptversammlung vom 19. Januar 2007 wurde die Gesellschaft bis zum 18. Juli 2008 ermächtigt, eigene Aktien bis zu 10 % ihres derzeitigen Grundkapitals in Höhe von 1.317.091.952,64 € zu erwerben. Die Ermächtigung kann ganz oder in Teilbeträgen, einmal oder mehrmals, zu einem oder zu mehreren Zwecken durch die Gesellschaft oder durch Dritte für Rechnung der Gesellschaft ausgeübt werden. Der Erwerb erfolgt nach Wahl des Vorstands über die Börse oder mittels eines öffentlichen Kaufangebots bzw. mittels einer öffentlichen Aufforderung zur Abgabe eines solchen Angebots. Der für den Erwerb der Aktien gezahlte Gegenwert je Aktie (ohne Erwerbsnebenkosten) darf den am Börsenhandelstag durch die Eröffnungsauktion ermittelten Kurs im Xetra-Handelssystem (oder einem vergleichbaren Nachfolgesystem) um nicht mehr als 5 % über- oder unterschreiten.

Bei einem Erwerb über ein öffentliches Kaufangebot bzw. einer öffentlichen Aufforderung zur Abgabe eines Kaufangebots dürfen der gebotene Kaufpreis oder die Grenzwerte der Kaufpreisspanne je Aktie (ohne Erwerbsnebenkosten) den Durchschnitt der Schlusskurse im Xetra-Handelssystem (oder einem vergleichbaren Nachfolgesystem) an den drei Börsenhandelstagen vor dem Tag der Veröffentlichung des Angebots bzw. der öffentlichen Aufforderung zur Angebotsabgabe um nicht mehr als 10 % über- oder unterschreiten.

Ergeben sich nach der Veröffentlichung eines Kaufangebots bzw. der öffentlichen Aufforderung zur Angebotsabgabe erhebliche Abweichungen des maßgeblichen Kurses, kann das Angebot bzw. die Aufforderung zur Angebotsabgabe angepasst werden. In diesem Fall wird auf den Durchschnittskurs der drei Börsenhandelstage vor der Veröffentlichung einer etwaigen Anpassung abgestellt. Das Kaufangebot bzw. die Aufforderung zur Angebotsabgabe kann weitere Bedingungen vorsehen. Wenn das Kaufangebot überzeichnet ist oder wenn im Fall einer Aufforderung zur Angebotsabgabe von mehreren gleichwertigen Angeboten nicht sämtliche angenommen werden, muss die Annahme nach Quoten erfolgen. Eine bevorrechtigte Annahme geringer Stückzahlen bis zu 100 Stück zum Erwerb angebotener Aktien je Aktionär kann vorgesehen werden.

Der Vorstand ist ermächtigt, die erworbenen eigenen Aktien zu allen gesetzlich zugelassenen Zwecken zu verwenden; insbesondere kann er die Aktien einziehen, in anderer Weise als über die Börse oder durch ein Angebot an die Aktionäre sowie gegen Sachleistung veräußern und zur Erfüllung von Umtauschrechten aus von der Gesellschaft oder von Konzernunternehmen begebenen Wandschuldverschreibungen verwenden. In den drei letztgenannten Fällen ist das Bezugsrecht der Aktionäre ausgeschlossen. Der Aufsichtsrat kann bestimmen, dass Maßnahmen des Vorstands auf Grund dieser Ermächtigung zum Erwerb und zur Verwendung eigener Aktien nur mit seiner Zustimmung vorgenommen werden dürfen.

Mit Beschluss der Hauptversammlung vom 23. Januar 2004 wurde der Vorstand bis zum 22. Januar 2009 ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrats folgende Maßnahmen zu ergreifen:

- auf den Inhaber lautende Schuldverschreibungen im Gesamtnennbetrag von bis zu 500 Mio € zu begeben und den Inhabern von Schuldverschreibungen Umtauschrechte auf eigene, auf den Inhaber lautende Stückaktien der ThyssenKrupp AG zu gewähren (Wandelschuldverschreibungen);
- das Bezugsrecht der Aktionäre auf die Wandelschuldverschreibungen auszuschließen, und zwar (1) für Spitzenbeträge, die sich auf Grund des Bezugsverhältnisses ergeben, und sofern der Ausgabepreis für die Wandelschuldverschreibungen deren nach anerkannten finanzmathematischen Methoden ermittelten theoretischen Marktwert nicht wesentlich unterschreitet und (2) zur Gewährung eines Bezugsrechts an Inhaber von Wandlungsrechten aus begebenen Schuldverschreibungen in dem Umfang, wie es ihnen nach Ausübung des Wandlungsrechts zustehen würde. Der Wandlungspreis für eigene Aktien darf 80 % des Durchschnitts nicht unterschreiten, der sich errechnet aus den Schlusskursen im Xetra-Handelssystem an den drei Börsenhandelstagen vor dem Tag der öffentlichen Ankündigung eines Angebots zur Zeichnung von Wandelschuldverschreibungen bzw. vor Abgabe der Annahmeerklärung durch die Gesellschaft nach einer öffentlichen Aufforderung zur Abgabe von Zeichnungsangeboten. Der Vorstand legt die Bedingungen für das Wandlungsrecht fest.

Wesentliche konditionierte Vereinbarungen der Gesellschaft

Die ThyssenKrupp AG ist Vertragspartei folgender Vereinbarungen, die unter der Bedingung eines Kontrollwechsels infolge eines Übernahmeangebots stehen:

Es bestehen zwei Vereinbarungen, die für den Fall eines Kontrollwechsels infolge eines Übernahmeangebots gelten.

- Die Gesellschaft hat mit einem Bankenkonsortium einen Vertrag über eine fest zugesagte Kreditlinie in Höhe von 2,5 Mrd € abgeschlossen. Dieser Vertrag kann mit sofortiger Wirkung gekündigt werden, wenn die Gesellschaft eine Tochtergesellschaft einer anderen juristischen oder natürlichen Person wird und dies von einer Bankengruppe, die mehr als 50 % der Kreditlinie repräsentiert, verlangt wird.
- Die Gesellschaft ist ferner Partei einer Gesellschaftervereinbarung bzgl. der Atlas Elektronik GmbH (Joint Venture), die eine Call Option zugunsten des Mitgeschafters EADS Deutschland GmbH auf bestimmte Vermögensgegenstände und Verbindlichkeiten des Joint Ventures zum Marktpreis vorsieht für den Fall, dass ein Wettbewerber des Joint Ventures oder des Mitgeschafters direkt oder indirekt ein „controlling interest“ an der Gesellschaft erwirbt. Wird die Call Option ausgeübt, besteht ein Recht auf Übernahme aller Anteile des Mitgeschafters am Joint Venture durch die ThyssenKrupp Technologies AG zum Marktpreis plus 5 % Aufschlag. Wird die Call Option nicht ausgeübt, hat der Mitgeschafter seinerseits eine Put Option auf die Anteile des Joint Ventures zu den genannten Kaufpreiskonditionen.

Unternehmenssteuerung – Ziele und Strategie

Eine Vorwärtsstrategie mit nachhaltig hohen Umsatz- und Ergebniszielen hält ThyssenKrupp auf Wachstumskurs. Unser wertorientiertes Management, das den Unternehmenswert systematisch steigert, und die mehr als 6.000 erfolgreichen Projekte unseres Wertsteigerungsprogramms ThyssenKrupp best zahlen sich aus.

STRATEGISCHE WEITERENTWICKLUNG: WACHSTUM IN ALLEN SEGMENTEN

ThyssenKrupp ist auf einen nachhaltigen und profitablen Wachstumskurs eingeschwenkt, nachdem die Phase der Konsolidierung abgeschlossen war. Die Vielzahl der umgesetzten Portfoliooptimierungen und Prozessverbesserungen bildet jetzt die Basis für ein deutliches Wachstum. Im Rahmen unseres wertorientierten Managements, das auf eine nachhaltige Steigerung des Unternehmenswertes ausgerichtet ist, verfolgen wir anspruchsvolle Ziele. Alle Segmente des Konzerns werden zum Erreichen dieser Ziele beitragen.

So streben wir mittelfristig ein Umsatzniveau von 60 Mrd € an; gleichzeitig soll das Ergebnis vor Steuern – vor wesentlichen Sondereffekten – nachhaltig 4 Mrd € erreichen. Längerfristig, insbesondere nach Inbetriebnahme der Großinvestitionen von Steel und Stainless in Nordamerika sowie der anderen Segmente in weiteren Regionen, erwarten wir einen Umsatz in der Größenordnung von 65 Mrd € und ein Ergebnis vor Steuern – vor wesentlichen Sondereffekten – von 4,5 bis 5,0 Mrd €.

UMSATZZIELE in Mrd €

2006/2007		51,7
Ziel:		
Mittelfristig 2009/2010		60,0
Langfristig 2011/2012		65,0

ERGEBNISZIELE in Mrd €

2006/2007		3,3
Ziel:		
Mittelfristig 2009/2010		4,0
Langfristig 2011/2012		4,5 bis 5,0

Bei der zentralen Steuerungsgröße Wertbeitrag – dem ThyssenKrupp Value Added – streben wir mittelfristig eine Größenordnung von 2,5 Mrd € und auf längere Sicht 3 Mrd € an. Beim Return on Capital Employed (ROCE) liegen die vergleichbaren Zielvorgaben bei 21,4 % bzw. 22,0 %. Mehr über die Grundzüge und Komponenten unseres wertorientierten Managementsystems erfahren Sie auf den Seiten 54–58.

Nachhaltiges Wachstum bedeutet zugleich anspruchsvolle Ziele bei Umsatz, EBT, TKVA und ROCE.

THYSSENKRUPP VALUE-ADDED-ZIELE in Mrd €

2006/2007		2,1
Ziel:		
Mittelfristig 2009/2010		2,5
Langfristig 2011/2012		3,0

ROCE-ZIELE in %

2006/2007		20,7
Ziel:		
Mittelfristig 2009/2010		21,4
Langfristig 2011/2012		22,0

Bau der neuen Werke liegt im Plan

Das Segment Steel arbeitet zielstrebig an der Umsetzung seiner transatlantischen Wachstumsstrategie. Der Bau des neuen Brammenwerks in Brasilien schreitet zügig voran; die Arbeiten zur Grundstücksvorbereitung sind vollständig abgeschlossen, so dass nun der Bau der Produktionsaggregate und der Infrastruktur in vollem Gange ist. Nach Inbetriebnahme im Jahr 2009 soll das Werk die europäischen und nordamerikanischen Produktionsstandorte kostengünstig mit 5 Mio t Brammen jährlich versorgen.

In Calvert im us-Bundesstaat Alabama haben die Arbeiten zum Bau des neuen gemeinsamen Werkskomplexes von Steel und Stainless ebenfalls planmäßig begonnen. Der Standort des Werks liegt am Fluss Tombigbee und verfügt über eine sehr gute logistische Anbindung für die Versorgung mit Vormaterial. Das neue Werk wird über Warm-, Kaltwalz- und Veredelungsanlagen verfügen und Brammen aus der brasilianischen Produktion zu hochqualitativen Flachprodukten weiterverarbeiten. Nach Fertigstellung 2010 soll die Warmwalzkapazität jährlich über 5 Mio t betragen. Das Segment Steel will künftig aus diesem Werk die Märkte in der Nafta-Region versorgen.

Im europäischen Stamm-Markt wird Steel seine Position durch Erweiterungen und Modernisierungen der bestehenden Anlagen schrittweise verstärken.

Das Segment Stainless setzt in seiner Wachstumsstrategie ebenfalls auf den Ausbau der Marktpräsenz im Nafta-Raum. Hierzu entsteht am gemeinsamen Standort Calvert ein integriertes Werk zur Herstellung von Rostfrei-Flachprodukten mit Stahlwerk, Kaltwalzwerken, Behandlungsanlagen und Adjustage. Für die Walzung der im Stahlwerk erzeugten Brammen wird die Warmbreitbandstraße von Steel genutzt. Die geplante Kapazität der Edelstahlproduktion liegt bei rund 1 Mio t jährlich. Von diesem Standort aus soll in Zukunft auch das mexikanische Edelstahlwerk ThyssenKrupp Mexinox mit Warmband versorgt werden.

Neben dem Ausbau der Marktposition in Nordamerika optimiert das Segment Stainless auch seine europäischen Werke. Bei ThyssenKrupp Acciai Speciali Terni in Italien wird nach Schließung des Werkes Turin der Standort Terni zu einem integrierten Edelstahlwerk mit einem Zuschnitt auf Weltklasse-Niveau weiterentwickelt.

Der Bau des neuen Werkskomplexes von Steel und Stainless in Alabama, USA, ist planmäßig gestartet.

Wachstum durch Ausbau bestehender Geschäfte und strategische Akquisitionen

Die Wachstumsstrategie von Technologies orientiert sich an den Megatrends Klima, Umwelt, Infrastruktur und Mobilität. Das Technologiespektrum des Segments bietet gerade für diese Megatrends intelligente Produkte und Lösungen an – z.B. Komponenten für den Fahrzeugbau, Großwälzlager für Windkraftanlagen oder Fördertechnik für die Gewinnung von Ölsand.

Das Segment Elevator baut sein bestehendes Geschäft aus. Besonders die Regionen Asien und Osteuropa stehen im Vordergrund. Für das Wachstum wollen wir das Servicegeschäft weiter intensivieren. Außerdem dürften Produktinnovationen wie der TWIN-Aufzug, bei dem zwei Aufzugskabinen unabhängig voneinander in einem Schacht fahren, und das neue Personenbeförderungssystem TurboTrack – auf Seite 104 beschrieben – für zusätzliche Aufträge sorgen.

Im Segment Services sehen wir künftige Wachstumschancen in den Bereichen Werkstoff- und Industriedienstleistungen; hier sollen die bestehenden Geschäfte ausgebaut werden – flankiert durch strategische Akquisitionen. Regionale Schwerpunkte sind die Märkte in Osteuropa, dem Nafta-Raum und Asien.

Konzernweit haben wir die Erweiterung der Dienstleistungs- und Vertriebsaktivitäten durch die ThyssenKrupp best Sales & Service-Initiative weiter forciert. Im Rahmen dieser Initiative wurden in allen Segmenten zahlreiche Projekte realisiert.

Die ThyssenKrupp best Sales & Service-Initiative trägt in allen Segmenten Früchte.

Erster Spatenstich für neues ThyssenKrupp Quartier erfolgt

Die im vergangenen Jahr angekündigte Konzentration der Verwaltungsstandorte auf Essen und Duisburg nimmt konkrete Formen an. Der Bau des neuen Quartiers in Essen hat begonnen: Mit dem symbolischen ersten Spatenstich am 12. Juni 2007 wurden die Bauarbeiten gestartet. Unsere Planungen sehen vor, dass die ersten Funktionsbereiche Anfang 2009 ihre Arbeit im neuen Quartier aufnehmen können. Neben der Konzernholding werden dort auch die Führungsgesellschaften der Segmente Technologies, Elevator und Services sowie die ThyssenKrupp Academy angesiedelt sein.

UNTERNEHMENSSTEUERUNG DURCH WERTORIENTIERTES MANAGEMENT

Der Konzern wird mit Hilfe eines wertorientierten Managementsystems geführt und gesteuert. Unser Ziel ist dabei, den Unternehmenswert systematisch und kontinuierlich zu steigern – durch profitables Wachstum und Konzentration auf Geschäftsfelder, die hinsichtlich ihrer Wettbewerbsposition und Leistungsfähigkeit die besten Entwicklungschancen bieten. Ein integriertes Controllingkonzept, wertorientierte Kennzahlen zur Steuerung sowie Maßnahmen zu profitabilem Wachstum, Effizienzsteigerung und Optimierung der Kapitalbindung bilden wichtige Elemente dieses Managementsystems.

Controllingkonzept sichert konzernweite Transparenz

Unser integriertes Controllingkonzept steuert und koordiniert die Aktivitäten aller Segmente, unterstützt die dezentrale Verantwortung und gewährleistet eine konzernweite Transparenz. Es zielt darauf ab, den Unternehmenswert durch die Überbrückung operativer und strategischer Lücken zwischen dem Ist-Zustand und einem wettbewerbsorientierten Zielanspruch mit Hilfe konkreter Maßnahmen zu steigern. Hierfür haben wir qualitativ hochwertige Berichterstattungssysteme für Ist- und Planungsrechnungen aufgebaut. Sie verknüpfen zeitnah strategische und operative Elemente und werden durch eine regelmäßige, maßnahmenorientierte Kommunikation begleitet. Diese Ausrichtung auf Wertschaffung zieht sich durch alle Managementprozesse. Die wesentlichen Steuerungskennzahlen im Rahmen des Wertmanagements sind als Messgrößen für den wirtschaftlichen Erfolg auch Bestandteile der variablen Vergütungskomponenten für die verantwortlichen Führungskräfte.

Das Capital Employed als das im operativen Geschäft gebundene Kapital ist eine wichtige Einflussgröße für den TKVA.

ThyssenKrupp Value Added als zentrale Steuerungsgröße

Die zentrale Steuerungskennzahl für wertorientiertes Management im Konzern ist der ThyssenKrupp Value Added (TKVA). Der TKVA misst den in einer Periode geschaffenen Wert auf allen Ebenen des Konzerns. Er errechnet sich aus der Differenz zwischen dem ROCE (Return on Capital Employed), also der erzielten Rendite auf das Capital Employed, und dem WACC (Weighted Average Cost of Capital) als dem für ThyssenKrupp relevanten Kapitalkostensatz, multipliziert mit dem Capital Employed. Das Capital Employed ist definiert als investiertes Anlagevermögen plus Net Working Capital und entspricht damit dem im operativen Geschäft gebundenen Kapital.

BERECHNUNG DES THYSSENKRUPP VALUE ADDED (TKVA)



Zusätzlich zum TKVA wird der Cash-Flow beachtet, um gerade in Wachstumsphasen ein ausgewogenes Konzernportfolio mit einer Mischung aus Wert- und Cash-Generierern sicherzustellen.

Alternativ lässt sich der TKVA auch mit Hilfe absoluter Größen wie folgt berechnen: Ergebnis vor Steuern und Zinsen (EBIT) abzüglich Kapitalkosten. Die Kapitalkosten repräsentieren die Renditeerwartungen für das Eigen- und das Fremdkapital. Sie entsprechen dem Produkt aus dem WACC und dem durchschnittlich gebundenen Capital Employed.

Der gewichtete durchschnittliche Kapitalkostensatz (WACC) ist der Mindestverzinsungsanspruch der Kapitalgeber. Er wird auf Vorsteuerbasis ermittelt und setzt sich aus dem anteilig zur Zielkapitalstruktur gewichteten Eigenkapital- und Fremdkapitalkostensatz sowie den Zinsen für Pensionsrückstellungen zusammen:

- Die Eigenkapitalkosten unseres Konzerns orientieren sich an dem Ertrag aus einer risikolosen Alternativenanlage zuzüglich einer Marktrisikoprämie und unter Berücksichtigung des spezifischen Risikos von ThyssenKrupp in Relation zum Gesamtmarkt. Das spezifische Risiko wird durch den so genannten Beta-Faktor ausgedrückt. Der auf dieser Basis berechnete Eigenkapitalkostensatz entspricht einem Kostensatz nach Betriebssteuern. Da die Kapitalkosten bei ThyssenKrupp auf Vorsteuerbasis ermittelt werden, wird eine Steuerkorrektur vorgenommen.
- Die Fremdkapitalkosten (Kosten für Finanzverbindlichkeiten) ergeben sich aus der Verzinsung einer risikolosen Alternativenanlage zuzüglich eines unternehmensspezifischen Risikozuschlags. Auf Grund der vorliegenden Marktsituation und unter der Bedingung, dass der gegenwärtige Investment-Grade-Status beibehalten wird, rechnen wir zurzeit mit einem Zuschlag von einem Prozentpunkt.
- Als Zinssatz für Pensionsrückstellungen wird der gewichtete Fünf-Jahres-Durchschnitt der Diskontierungssätze für rückstellungsfinanzierte Pensionspläne und Gesundheitsfürsorgeverpflichtungen zu Grunde gelegt.

Auf Basis der oben genannten Einflussfaktoren lag der gewichtete durchschnittliche Kapitalkostensatz für den Konzern im Geschäftsjahr 2006/2007 bei 9,0 %. Für die Segmente werden spezifische WACC-Vorgaben gemacht, die die jeweiligen Risikostrukturen widerspiegeln. Die segmentspezifischen Kapitalkostensätze betragen im Berichtsjahr:

KAPITALKOSTENSÄTZE DER SEGMENTE in %

Steel		9,5
Stainless		9,5
Technologies		9,5
Elevator		8,5
Services		9,0

Da sich das wirtschaftliche Umfeld ständig ändert, ist der Kapitalkostensatz regelmäßig auf seine Aktualität hin zu überprüfen und bei Bedarf anzupassen. Für das Geschäftsjahr 2007/2008 wurden die Kapitalkosten des Konzerns und der Segmente im Wesentlichen als Auswirkung der Steuerreform und der daraus resultierenden geringeren Steuerkorrektur der Eigenkapitalkosten um jeweils 0,5 Prozentpunkte herabgesetzt. Der Kapitalkostensatz vor Steuern für den Konzern sinkt dadurch auf 8,5 %.

Anwendung des Wertmanagements

Eine Steigerung des TKVA ist über drei Hebel möglich: profitables Wachstum, Erhöhung der operativen Effizienz und Optimierung der Kapitalbindung. Wert durch profitables Wachstum wird insbesondere durch neue Investitionsprojekte geschaffen. Bedingung dafür ist, dass diese Projekte Renditen oberhalb ihrer Kapitalkosten erwirtschaften. Zur Erhöhung der operativen Effizienz leistet unser Wertsteigerungsprogramm ThyssenKrupp best, das auf den Seiten 59–60 näher beschrieben ist, einen wesentlichen Beitrag. Die Kapitalbindung als dritter Hebel zur Steigerung des TKVA lässt sich durch den Rückzug aus Geschäftsfeldern optimieren, in denen sich die Kapitalkosten nicht erwirtschaften lassen. Ein anderer Weg sind gezielte Programme zur Mittelfreisetzung, also die Reduzierung des im Unternehmen eingesetzten Capital Employed bei konstantem EBIT.

Profitables Wachstum, höhere operative Effizienz und optimierte Kapitalbindung helfen, den TKVA zu steigern.

Die nachfolgenden Tabellen zeigen die Entwicklung des TKVA und seiner Komponenten in den letzten beiden Geschäftsjahren:

KOMPONENTEN DES THYSSENKRUPP VALUE ADDED (TKVA)

	2005/2006						
	EBIT (Mio €)	Capital Employed (Mio €)	ROCE (%)	Kapital- kosten (%)	Spread (%-Punkte)	TKVA (Mio €)	
Konzern	3.044	17.056	17,9	9,0	8,9	1.510	
Davon:							
Steel	1.482	6.380	23,2	9,5	13,7	876	
Stainless	489	3.048	16,0	9,5	6,5	199	
Technologies	408	2.295	18,9	9,5	9,4	215	
Elevator	423	1.876	22,6	8,5	14,1	264	
Services	553	2.884	19,2	9,0	10,2	294	

	2006/2007						Veränderung TKVA (Mio €)
	EBIT (Mio €)	Capital Employed (Mio €)	ROCE (%)	Kapital- kosten (%)	Spread (%-Punkte)	TKVA (Mio €)	
Konzern	3.728	18.000	20,7	9,0	11,7	2.108	598
Davon:							
Steel	1.761	6.557	26,9	9,5	17,4	1.138	262
Stainless	871	3.827	22,7	9,5	13,2	507	308
Technologies	518	2.239	25,0	9,5	15,5	348	133
Elevator	- 75	1.776	- 4,2	8,5	- 12,7	- 226	- 490
Services	787	3.330	23,6	9,0	14,6	487	193

Der TKVA nahm 2006/2007 um rund 40 % auf 2,1 Mrd € zu, der ROCE stieg von 17,9 % im Vorjahr auf 20,7 %.

Das Ergebnis vor Steuern und Zinsen (EBIT) des ThyssenKrupp Konzerns erhöhte sich im Geschäftsjahr 2006/2007 um 684 Mio € auf 3.728 Mio €. Die damit einhergehende positive Wirkung auf die Kapitalrendite wurde durch die gestiegene Mittelbindung abgeschwächt. Das durchschnittlich gebundene Capital Employed erhöhte sich 2006/2007 um 944 Mio € auf 18.000 Mio €. Der ROCE stieg im Berichtsjahr auf 20,7 % nach 17,9 % im Vorjahr; die für den Konzern relevanten Kapitalkosten von 9,0 % wurden damit wieder deutlich überschritten. Der TKVA nahm um 598 Mio € auf 2.108 Mio € zu. Die Verbesserungen der Rentabilität und des TKVA sind dem hohen operativen Ergebnisanstieg auf der Basis eines erfolgreich optimierten Unternehmensportfolios zu verdanken. Ohne den Einfluss des von der EU-Kommission verhängten Bußgeldes für ThyssenKrupp Elevator wegen des Vorwurfs wettbewerbswidrigen Verhaltens in Deutschland und den Benelux-Ländern hätte ThyssenKrupp eine noch deutlichere Verbesserung seiner Wertkennziffern erzielt. Der ROCE läge dann bei 23,2 % und der TKVA bei 2.577 Mio €.

Im Segment Steel ist das Ergebnis vor Steuern und Zinsen im Geschäftsjahr 2006/2007 dank der positiven operativen Entwicklung um 279 Mio € auf 1.761 Mio € gestiegen. Der ROCE erhöhte sich von 23,2 % auf 26,9 %. Der TKVA betrug im Berichtsjahr 1.138 Mio €, gegenüber der Vorperiode ist das eine Verbesserung von 262 Mio €.

Das Segment Stainless konnte das Ergebnis vor Steuern und Zinsen um 382 Mio € auf 871 Mio € erhöhen. Die so herbeigeführte Renditesteigerung wurde allerdings durch eine um 779 Mio € auf 3.827 Mio € gestiegene Mittelbindung abgeschwächt. Der ROCE lag im Berichtsjahr bei 22,7 % nach 16,0 % im Vorjahr. Der TKVA betrug 507 Mio € und stieg damit gegenüber der Vorperiode um 308 Mio €.

Das Ergebnis vor Steuern und Zinsen von Technologies stieg 2006/2007 um 110 Mio € auf 518 Mio €. Bei einer nahezu unveränderten Mittelbindung erhöhte sich der ROCE so im Berichtsjahr von 18,9 % auf 25,0 %. Der TKVA verbesserte sich um 133 Mio € auf 348 Mio €.

Im Segment Elevator sank das Ergebnis vor Steuern und Zinsen von 423 Mio € auf -75 Mio €. Dies ist im Wesentlichen auf die Ergebnisbelastung aus dem von der EU-Kommission verhängten Bußgeld zurückzuführen. Der ROCE verminderte sich infolge dieses Effekts von 22,6 % auf -4,2 %, der TKVA fiel von 264 Mio € im Vorjahr auf -226 Mio €. Ohne die Wirkung des Bußgeldes hätte ThyssenKrupp Elevator bei ROCE und TKVA die Werte des Vorjahres nahezu bestätigt.

Im Segment Services konnte das Ergebnis vor Steuern und Zinsen 2006/2007 um 234 Mio € auf 787 Mio € gesteigert werden. Bei einem um 446 Mio € auf 3.330 Mio € gestiegenen Capital Employed erzielte das Segment einen ROCE von 23,6 % nach 19,2 % im Vorjahr. Der TKVA verbesserte sich um 193 Mio € auf 487 Mio €.

An das Ergebnis der Analyse der Steuerungsgrößen knüpft bei ThyssenKrupp unmittelbar das Portfoliomanagement an. Dabei handelt es sich um strukturelle Maßnahmen mit vorwiegend strategischem Charakter, vor allem um die Auswahl und den Ausbau der Geschäftsfelder, mit denen die angestrebten TKVA-Steigerungen realisiert werden sollen, bzw. um den rechtzeitigen und profitablen Rückzug aus Aktivitäten, die keine ausreichende TKVA-Steigerung erzielen. Darüber hinaus geht es um die Erschließung neuer Geschäftsfelder durch einen günstigen Einstieg in zukunftssträchtige Märkte. Damit schaffen wir eine Grundvoraussetzung für Dividendenfähigkeit sowie für nachhaltiges, profitables Wachstum in unseren Kerngeschäftsfeldern.

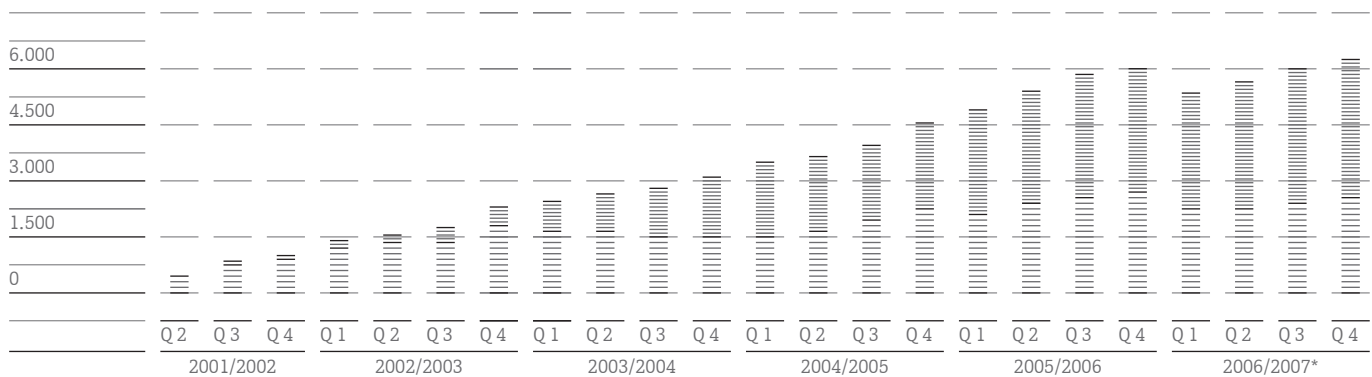
Eine im Frühjahr 2006 begonnene Kommunikations- und Trainingsinitiative unterstützt die nachhaltige Verankerung des Wertmanagements im Konzern. Insgesamt nahmen bislang rund 3.000 Entscheidungsträger aus allen Segmenten an Trainingsveranstaltungen teil. Der regionale Schwerpunkt lag in Europa. Zudem wurden Trainings in China, den USA, Mexiko, Brasilien und Südkorea durchgeführt. Durch die segment- und zielgruppenspezifische Ausgestaltung hatten die Trainings eine hohe Relevanz und Praktikabilität.

Das wertorientierte Management ist im Konzern inzwischen weltweit fest verankert.

THYSSENKRUPP BEST

Die Leistungen von ThyssenKrupp immer besser und wirtschaftlicher zu machen, ist das Ziel von ThyssenKrupp best, unserem konzernweiten Wertsteigerungsprogramm. Das Programm unterstützt seit sechs Jahren den kontinuierlichen Verbesserungsprozess im Konzern und bietet hierzu die nötigen Anleitungen und Werkzeuge. Jeder Mitarbeiter kann sich engagieren, sich an Projekten beteiligen und sein neu gewonnenes Wissen weitergeben. Im Berichtsjahr waren es allein 1.330 neue Projekte, die unser Unternehmen noch besser machten.

THYSSENKRUPP BEST-PROJEKTE WELTWEIT



≡ Projekte in Bearbeitung ≡ abgeschlossene Projekte * ohne Projekte in nicht fortgeführten Aktivitäten

Weltweite Erfolgsbilanz

Zum 30. September 2007 bestand ThyssenKrupp best aus 6.300 Projekten mit mehr als 60.000 konkreten Maßnahmen und Einzelschritten. Hinzu kommen insgesamt 1.500 Projekte, die aus dem Programm herausgenommen wurden, weil der Konzern die entsprechenden Aktivitäten abgegeben hat. Seit dem Start des Programms 2001 haben wir bereits 3.700 Projekte erfolgreich abgeschlossen. Operative Effizienz, Einkauf, Vertrieb/Dienstleistungen und Leistungsqualität gehören zu den Schwerpunkten der Projekte. Weitere Vorhaben fördern den konzernweiten Wissenstransfer.

Ein Ziel des Programms ist die segment- und bereichsübergreifende Übertragung von Projekterfolgen. Neben der zentralen internetgestützten Programmplattform best plaza fördern zahlreiche Veranstaltungen den Wissenstransfer zwischen den Konzernunternehmen. So entstand die neue Veranstaltungsreihe „Best Practice Fair“, bei der Projektteams ihre Erfahrungen präsentieren und den Teilnehmern Impulse und Ideen für neue Projekte in deren Unternehmen liefern.

ThyssenKrupp best beinhaltet auch einen intensiven Wissenstransfer innerhalb des Konzerns.

Mittlerweile ist das Programm ThyssenKrupp best weltweit fest verankert. Über 50 % aller Projekte fanden 2006/2007 außerhalb Deutschlands statt. An mehr als 400 Standorten in 45 Ländern arbeiteten Teams zur Effizienz- und Wertsteigerung. Rund 70 % der Projekte entfielen auf Europa, vornehmlich Deutschland, Frankreich, Italien, Spanien und Großbritannien. Fast 20 % der Projekte bestanden auf dem amerikanischen Kontinent – in den USA, Kanada, Mexiko, Brasilien und Kolumbien haben sich viele Projektteams gebildet. In China, Südkorea und anderen Ländern des Raums Asien/Pazifik wurden ebenfalls Wertsteigerungsvorhaben gestartet; sie stehen für 6 % der best-Projekte. Die Zahl der länderübergreifenden Projekte hat erneut zugenommen. Neben der stärkeren Beteiligung in Asien haben sich erstmals auch afrikanische Gesellschaften bei ThyssenKrupp best engagiert.

Durch Projektbesuche und Gespräche vor Ort informierten sich die Vorstände der ThyssenKrupp AG und der Segmentführungsgesellschaften auch im Berichtsjahr über den Stand der Arbeiten und die erzielten Erfolge.

Sales & Service-Initiative gestartet

Um weitere Verbesserungspotenziale auszuschöpfen, startete im März 2007 die Sales & Service-Initiative. Damit wollen wir einerseits Verbesserungspotenziale im Vertrieb aufdecken und andererseits den Anteil von Dienstleistungen am Konzernumsatz steigern. Diese neue Initiative umfasst neben den klassischen Vertriebs- und Dienstleistungsthemen auch Fragen zu Vertriebsprozessen sowie zur Vertriebsorganisation.

In der Pilotphase der Initiative haben systematische Untersuchungen mögliche Ansatzpunkte für Verbesserungen in den Segmenten bzw. in den Konzernunternehmen identifiziert. In zunächst acht Pilotprojekten wurden exemplarisch verschiedene Verfahren zur Leistungssteigerung eingesetzt. Nach erfolgreichem Abschluss dieser Projekte sichern so genannte Themenexperten aus allen Segmenten den Erfolg der Initiative, indem sie weitere Projekte in ihren Bereichen begleiten, Projektmitglieder in der Toolanwendung schulen und den Wissenstransfer im Konzern vorantreiben. Ein Trainingskonzept für die Mitarbeiter in den einzelnen Einsatzgebieten rundet das Programm ab.

Ausgezeichnete Projekte 2007

Alljährlich wird der ThyssenKrupp best Award für die drei besten Projekte des Programms ausgeschrieben, um herausragende Teamleistungen zu würdigen. Eine Jury bewertet die Projektvorschläge aus allen Teilen des Konzerns nach festgelegten Kriterien wie monetäre und nichtmonetäre Projektergebnisse oder Komplexität und Systematik der Projektbearbeitung. Der erste Preis ging 2007 an ein Unternehmen von Stainless: Ein standortübergreifendes Projektteam hatte über 1.300 Maßnahmen zur Steigerung und nachhaltigen Sicherung der Produktqualität entwickelt und realisiert. Ein brasilianisches Team aus dem Segment Technologies belegte den zweiten Platz; es konnte die Wartung einer Kurbelwellenanlage deutlich verbessern. Den dritten Platz errang ein Projektteam aus dem Segment Steel. Das Team zeigte durch eine umfassende Zusammenarbeit im Unternehmen und mit Kunden neue Wege auf, die Qualität von Stahlschmelzen zu erhöhen.

Projektteams aus den Segmenten Steel, Stainless und Technologies standen beim ThyssenKrupp best Award 2007 auf dem „Treppchen“.

Überblick über den Geschäftsverlauf im Konzern

ThyssenKrupp hat auch im Geschäftsjahr 2006/2007 sein profitables Wachstum fortgesetzt. Operativ und strategisch sind wir gut vorangekommen und haben in einem günstigen Marktumfeld erfolgreich gewirtschaftet. Dies drücken auch die Kennzahlen aus: Der Umsatz stieg um 10 % auf 51,7 Mrd €, das Ergebnis vor Steuern um 27 % auf 3,3 Mrd €.

GESAMTWIRTSCHAFTLICHE RAHMENBEDINGUNGEN

Das gesamtwirtschaftliche Umfeld entwickelte sich im Berichtsjahr überwiegend freundlich. Das hohe globale Wirtschaftswachstum des Vorjahres hat sich 2007 fortgesetzt. Nach gegenwärtiger Einschätzung nahm das Welt-Bruttoinlandsprodukt 2007 voraussichtlich um 5,2 % zu und damit etwas stärker als noch vor einem Jahr erwartet. Trotz steigender Preise auf den internationalen Energie- und Rohstoffmärkten blieb das globale Wachstum robust. Allerdings hat die us-Immobilienkrise die Entwicklung der Weltwirtschaft zuletzt belastet.

Wirtschaftswachstum in den USA verlangsamt

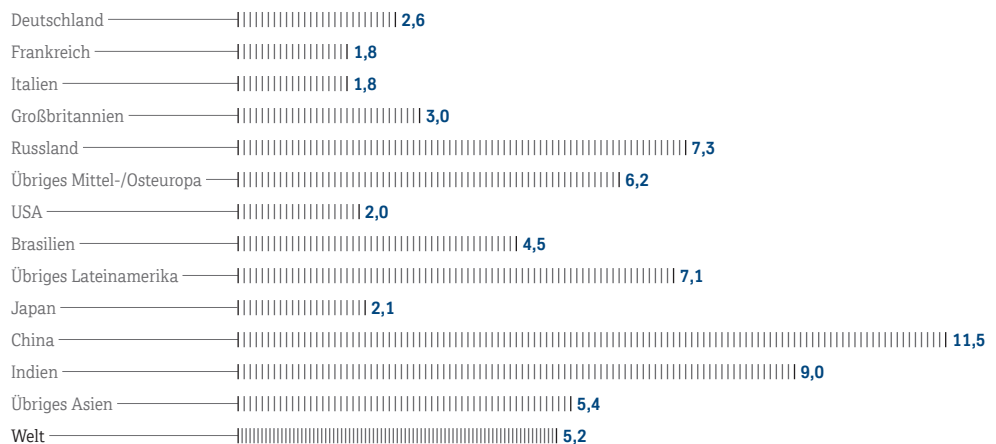
Im Euroraum entwickelte sich die Konjunktur 2007 unverändert positiv. Das BIP-Wachstum von 2,6 % lag im Rahmen der Erwartungen. Erfreulich war insbesondere der konjunkturelle Aufschwung in Deutschland, der vor allem vom Export, aber auch von einer regen Investitionstätigkeit getragen wurde. Der Anstieg des Euro-Außenwertes hat die Zuwächse der Exportwirtschaft bisher nicht wesentlich beeinträchtigt.

In den USA hat sich dagegen das Wachstum verlangsamt. Der durch die Hypothekenkrise ausgelöste schwache Wohnungsmarkt hat die konjunkturelle Entwicklung spürbar beeinträchtigt. Japan blieb auf Grund einer anhaltend soliden Auslandsnachfrage bei vorübergehend schwächerer Investitionstätigkeit auf einem moderaten Wachstumskurs.

Die sich entwickelnden Länder Asiens, Lateinamerikas sowie Mittel- und Osteuropas wiesen auch 2007 ein starkes Wirtschaftswachstum auf. Das hohe Wachstumstempo in China und Indien war ungebrochen. In Lateinamerika hielt die Erholung der brasilianischen Wirtschaft an, gestützt vor allem von einer kräftigen Binnennachfrage. Auch Russland sowie die Mehrzahl der mittel- und osteuropäischen Volkswirtschaften entwickelten sich äußerst dynamisch.

Die gute Konjunktur in Deutschland wurde 2007 durch den starken Export und die rege Investitionstätigkeit getragen.

BRUTTO-INLANDSPRODUKT 2007* reale Veränderung zum Vorjahr in %



* Prognose

BRANCHENWIRTSCHAFTLICHE RAHMENBEDINGUNGEN

Unsere wichtigen Kundenmärkte verzeichneten eine insgesamt erfreuliche Entwicklung. Die Nachfrage nach Qualitätsflachstahl blieb insgesamt auf relativ hohem Niveau. Auch Edelstahl war bei starken Preisbewegungen ein gefragtes Produkt. Die Entwicklung in der Automobilindustrie, im Maschinenbau und in der Bauwirtschaft war – bei regionalen Unterschieden – überwiegend aufwärts gerichtet. Unsere global aufgestellten Segmente konnten von dieser Entwicklung profitieren.

Hohe Nachfrage nach Qualitätsflachstahl in Europa

Die internationalen Stahlmärkte entwickelten sich – getragen von der boomenden Weltkonjunktur – überwiegend positiv. Weltweit ist die Rohstahlproduktion 2007 voraussichtlich um 6 % gestiegen und erreichte mit 1,33 Mrd t eine neue Rekordmarke. Dabei erwies sich China ein weiteres Mal als größter Wachstumstreiber. Mit einer Erhöhung seiner Erzeugung um 18 % auf knapp 500 Mio t stieg Chinas Anteil am Weltstahlangebot auf 37 %. Da das Wachstum der chinesischen Inlandsnachfrage weniger stark zunahm, wurde ein erheblicher Teil der Mehrproduktion exportiert. Bei gleichzeitig rückläufigen Stahlimporten baute China seine Position als größter Nettoexporteur von Stahl aus.

Leicht rückläufig gegenüber dem Vorjahr war die Stahlerzeugung im Nafta-Raum, wo hohe Lagerbestände bis zur Jahresmitte die Stahlnachfrage dämpften. Die Europäische Union verzeichnete insgesamt eine moderate Zunahme. In Deutschland erreichte die diesjährige Rohstahlproduktion nach vorläufigen Schätzungen 48,6 Mio t; dies entspricht einer Zunahme von 3 % gegenüber 2006. Bis zur Jahresmitte waren die Stahlwerke nahezu voll ausgelastet; im 2. Halbjahr wurde die Produktion als Reaktion auf die saisonal und lagerzyklisch abgeschwächte Nachfrage leicht zurückgenommen.

In unserem europäischen Kernmarkt haben die wesentlichen Stahl verarbeitenden Industriezweige auch 2007 ihre Produktion kräftig ausgeweitet. Dies sicherte den Produzenten von Qualitätsflachstahl hohe Absatzmengen bei insgesamt stabilen bis steigenden Preisen. Die Folge waren aber auch nochmals drastisch gestiegene Einfuhren aus Drittländern. Neben China, dem mittlerweile bedeutendsten Drittlandsanbieter im EU-Stahlmarkt, haben 2007 auch Russland, die Türkei, Indien und Brasilien ihre Lieferungen in die EU erheblich gesteigert. Dadurch kam es in den Sommermonaten in Teilbereichen zu einem Überangebot und im südeuropäischen Raum zu einem leichten temporären Preisdruck. Lagerüberhänge bei den Endverbrauchern und vor allem beim Handel bedingten, dass sich die Stahlnachfrage danach auf etwas moderaterem Niveau einpendelte. Die konjunkturelle Grundtendenz im Stahl verarbeitenden Gewerbe blieb indes robust.

Der Stahlmarkt in Nordamerika entwickelte sich weniger günstig. Eine schwächere Nachfrage und überhöhte Lagerbestände bei den Abnehmern von Stahl veranlassten die Stahlanbieter bereits in der zweiten Jahreshälfte 2006, ihre Produktion zurückzufahren. Auch die Importe blieben unter Vorjahreshöhe. Die Preise gaben nach. Gegen Ende des 3. Quartals 2007 zeichnete sich allerdings eine Stabilisierung ab, als die Stahlnachfrage nach dem Abbau überhöhter Lagerbestände wieder anzog. In Asien hat sich das dynamische Wachstum des Qualitätsflachstahlmarktes fortgesetzt. Der Zuwachs neuer Kapazitäten – insbesondere in China – führte aber zu einem beschleunigten Exportwachstum. Maßnahmen der chinesischen Administration zur Eindämmung der Stahlausfuhren zeigten bisher keine Wirkung.

China ist inzwischen der bedeutendste Drittlandsanbieter im EU-Stahlmarkt, aber auch Russland oder Brasilien legten 2007 zu.

Starke Bewegungen im Edelstahlmarkt durch Nickelpreisentwicklung

Im Markt für rost-, säure- und hitzebeständige (RSH) Edelstahlflachprodukte blieb die Nachfrage seitens der industriellen Endverbraucher in Europa auf hohem Niveau. Allerdings haben die mengenmäßigen Auftragsbuchungen deutlich nachgegeben. Ursache für diese Entwicklung waren zunächst die im Verlauf der Jahre 2006 und 2007 insbesondere durch massiv zunehmende Importe stark gestiegenen Lagerbestände bei Händlern und Service-Centern. Diese führten zu einem deutlichen Rückgang der Ordertätigkeit, der durch die Nickelpreisentwicklung nochmals verstärkt wurde.

Der Nickelpreis stieg von Ende 2005 bis Mai 2007 um nahezu 350 % auf ein nie zuvor erreichtes Niveau von über 50.000 us-Dollar pro Tonne. Diese Entwicklung führte dazu, dass sich der Marktpreis der nickelhaltigen, rostfreien Stähle – die etwa zwei Drittel des Rostfrei-Marktvolumens ausmachen – innerhalb dieser Periode nahezu verdreifachte und viele Verbraucher verunsicherte. Die Kunden gingen teilweise dazu über, Chromnickelstahlgüten wegen der marktbedingt hohen Preise durch kostengünstigere nickelarme Güten zu ersetzen. Parallel zur Entwicklung der Nickelpreise wirkte sich die zweite Einflussgröße aus: der starke Anstieg der Drittlandsimporte nach Europa, vorwiegend aus Asien und hier insbesondere aus China seit Ende des Jahres 2006. Ursache hierfür war das Auseinanderdriften von Angebot und Nachfrage durch den Bau neuer Kapazitäten in China.

Die Anfang Juni einsetzende Trendwende beim Nickelpreis, die bis September 2007 zu einem Rückgang des Nickelpreises auf vorübergehend unter 30.000 us-Dollar je Tonne führte, veranlasste den lagerhaltenden Handel, die insbesondere importbedingt überhöhten Bestände möglichst schnell abzubauen. Dies führte zu einem Einbruch bei den Preisen und zu einem weiteren Rückgang von Bestellungen bei den Produzenten. In der Folge nahmen die meisten europäischen Produzenten insbesondere im 3. Quartal 2007 ihre Fertigung deutlich zurück.

Auf dem nordamerikanischen Rostfrei-Markt stellte sich die Gesamtentwicklung ähnlich dar – jedoch in abgeschwächter Form. Auch hier waren die Auftragseingänge im Vergleich zum Vorjahresniveau rückläufig. In Asien, vor allem in China, war die Marktsituation weiterhin von großen Überkapazitäten mit nur teilweise ausgelasteten Werken der Rostfrei-Produzenten geprägt. Hier wirkte sich ebenfalls die Entwicklung der Rohstoffpreise negativ auf das Bestellverhalten des Handels aus.

Fahrzeugbau erhöht Stückzahlen

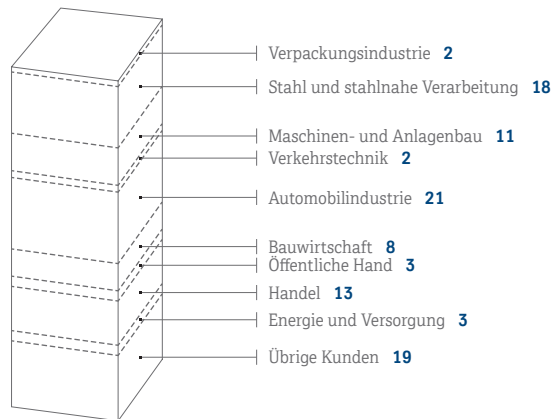
Der internationale Fahrzeugbau ist auch 2007 gewachsen. Die Produktion stieg weltweit nach vorläufigen Schätzungen um 4 % auf mehr als 72 Mio Personenkraftwagen und Nutzfahrzeuge. Die größten Wachstumsimpulse gingen erneut von den Emerging Markets aus. China, weltweit inzwischen drittgrößter Automobilhersteller, Indien und die mittel- und osteuropäischen Länder wiesen zweistellige Zuwachsraten auf. Jedes fünfte Fahrzeug wird mittlerweile in einer dieser drei Wachstumsregionen produziert.

In Nordamerika blieben dagegen die Produktionszahlen mit 15,5 Mio Fahrzeugen um 3 % unter dem Vorjahresniveau. Die kräftig gestiegenen Benzinpreise haben den Absatz sowohl von Personenkraftwagen als auch von leichten Nutzfahrzeugen belastet. In Brasilien nahm die Fahrzeugproduktion 2007 um 6 % auf 2,8 Mio Einheiten zu.

Positiv entwickelte sich die Automobilkonjunktur in Westeuropa. Die Fahrzeugproduktion hat sich 2007 um 2 % auf mehr als 17,5 Mio Fahrzeuge erhöht. Der deutsche Fahrzeugbau verzeichnete dabei einen überdurchschnittlichen Anstieg um 4 % auf mehr als 6 Mio Fahrzeuge. Dafür sind hohe Exporte für Personenkraftwagen und die anhaltend gute Nachfrage nach Nutzfahrzeugen verantwortlich. Die Pkw-Neuzulassungen in Deutschland schwächten sich hingegen auch wegen der höheren Mehrwertsteuer erheblich ab.

Der Nickelpreis stieg von Ende 2005 bis Mitte 2007 um fast 350 % auf ein neues Höchstniveau.

UMSATZ NACH KUNDENGRUPPEN 2006/2007 in %



Kräftiges Wachstum im Maschinen- und Anlagenbau

Dank der robusten Weltkonjunktur und gestiegener Investitionen blieb der globale Maschinenbau auf Wachstumskurs. Insbesondere in China, aber auch in vielen europäischen Ländern hat die Maschinenbauproduktion zugenommen.

Von der hohen Investitionsneigung in vielen Ländern profitierten insbesondere die deutschen Maschinenbauer. Auf Grund der guten Auftragslage aus dem In- und Ausland hat die Maschinenbauproduktion 2007 voraussichtlich um 11 % zugenommen. Auch im deutschen Großanlagenbau setzte sich die positive wirtschaftliche Entwicklung fort.

Deutsche Bauwirtschaft mit Produktionszuwachs

Der Zuwachs der weltweiten Bauproduktion wurde 2007 weiterhin von Asien und den Ländern Mittel- und Osteuropas getragen. In den USA war dagegen auf Grund des schwächeren Marktes bei Wohnimmobilien ein leichter Rückgang zu verzeichnen.

Die deutsche Bauwirtschaft befand sich auch 2007 in einer Aufschwungphase. Die größten Impulse gingen dank einer ungebrochenen Investitionsbereitschaft vom Wirtschaftsbau aus. Insgesamt lag das Produktionswachstum 2007 voraussichtlich bei 3,5 %.

Maschinen und Anlagen aus Deutschland sind weltweit gefragt und sorgen für gute Auftragslage der Hersteller.

THYSSENKRUPP MIT REKORDGESCHÄFTSJAHR

THYSSENKRUPP IN ZAHLEN

		2005/2006	2006/2007
Auftragseingang	Mio €	50.782	54.605
Umsatz	Mio €	47.125	51.723
EBITDA	Mio €	4.700	5.254
Ergebnis vor Steuern (EBT)	Mio €	2.623	3.330
Mitarbeiter (30.09.)		187.586	191.350

ThyssenKrupp hat auch im Geschäftsjahr 2006/2007 erfolgreich gewirtschaftet. In einem insgesamt günstigen konjunkturellen Umfeld hat sich unsere Leistungsfähigkeit, das zeigen die oben stehenden Kennzahlen, weiter verbessert. Mit internem Wachstum, strategischen Akquisitionen und verstärkter Dienstleistungsorientierung haben wir neue Rekordwerte bei Umsatz und Ergebnis erreicht.

Kräftiges Wachstum bei Auftragseingang, Umsatz und Ergebnis

Auftragseingang und Umsatz haben sich 2006/2007 besser entwickelt, als wir vor einem Jahr erwartet hatten. Der Auftragseingang stieg auf 54,6 Mrd € und lag um 8 % über dem Vorjahreswert. Alle Segmente verzeichneten eine höhere Bestelltätigkeit, wobei Technologies, Elevator und Services die höchsten Zuwächse erzielten.

Der Konzernumsatz übertraf mit 51,7 Mrd € das Vorjahresniveau um 10 %. Höhere Preise für Qualitätsflachstahl- und Edelstahlprodukte führten bei Steel und Stainless zu einem Umsatzplus. Bei Technologies lag der Umsatz trotz Unternehmensverkäufen und Belastung aus der Schwäche des us-Dollar über dem Vorjahresniveau. Auch Elevator blieb ungeachtet negativer Wechselkurseffekte sowohl im Neuanlagen- als auch im Wartungsgeschäft weiter auf Expansionskurs. Services profitierte von der nach wie vor guten Roh- und Werkstoffkonjunktur. Während die Umsatzentwicklung von Technologies und Elevator im Rahmen der Erwartungen lag, haben Steel, Stainless sowie Services die Zielvorgaben übertroffen.

Mit 51,7 Mrd € stieg der Konzernumsatz um 10 % im Vergleich zum Vorjahr; daran waren alle fünf Segmente beteiligt.

UMSATZ NACH SEGMENTEN in Mio €

	2005/2006	2006/2007
Steel	12.087	13.209
Stainless	6.437	8.748
Technologies	11.366	11.523
Elevator	4.298	4.712
Services	14.204	16.711
Corporate	1.469	288
Umsatz der Segmente	49.861	55.191
Umsatz zwischen den Segmenten	- 2.736	- 3.468
Umsatz Konzern	47.125	51.723

ThyssenKrupp erzielte im Berichtsjahr ein Ergebnis vor Steuern in Höhe von 3.330 Mio €. Es lag um 707 Mio € bzw. 27 % über dem Rekordergebnis des Vorjahres.

Portfolio weiter optimiert

ThyssenKrupp hat seinen Prozess der Portfoliooptimierung 2006/2007 fortgesetzt. Zu den wesentlichen Maßnahmen zählte die Bereinigung der Automotive-Aktivitäten, die zum 01. Oktober 2006 in das Segment Technologies integriert wurden. Dazu gehörte insbesondere die vollständige Trennung von dem nordamerikanischen Karosserie- und Fahrwerksgeschäft, die im 1. Quartal des Berichtsjahres stattfand. Außerdem hat Technologies mehrere Transaktionen zur Straffung des Portfolios und zum Ausbau des Kerngeschäfts getätigt. Elevator stärkte durch eine Vielzahl kleinerer Akquisitionen seine weltweite Marktposition. Bei Services lagen die Schwerpunkte des externen Wachstums auf den Auslandsmärkten, insbesondere im Nafta-Raum sowie in Osteuropa.

ThyssenKrupp hat zudem ein gewerbliches Immobilienportfolio aus 25 Objekten, darunter Büroimmobilien und andere gewerblich genutzte Objekte, an ein Erwerberkonsortium verkauft. Im Zusammenhang mit dem geplanten Umzug der ThyssenKrupp AG in das neue Quartier in Essen gehörte zu diesem Immobilienpaket auch das Dreischeidenhaus in Düsseldorf, in dem bis zum Umzug nach Essen die Hauptverwaltung von ThyssenKrupp untergebracht ist.

Das durch Akquisitionen erworbene Umsatzvolumen belief sich bis zum Ende des Berichtsjahres auf 0,3 Mrd €; die Desinvestitionen erreichten ein Umsatzvolumen von 0,2 Mrd €. Seit der Fusion von Thyssen und Krupp haben wir damit Unternehmen mit einem Umsatz von 9,1 Mrd € veräußert und solche mit einem Umsatz von 8,2 Mrd € erworben.

Mitarbeiterzahl gewachsen

ThyssenKrupp zählte am 30. September 2007 weltweit 191.350 Mitarbeiter, 3.764 bzw. 2 % mehr als ein Jahr zuvor. Insgesamt wiesen die dienstleistungsnahen Segmente Services und Elevator die größten Belegschaftszuwächse auf. In Deutschland stieg die Mitarbeiterzahl leicht um 1 % auf 84.999. Damit hatten 44 % der Mitarbeiter ihren Arbeitsplatz in Deutschland. Die Zahl der Mitarbeiter im Ausland erhöhte sich um knapp 3 % auf 106.351. Der Ausbau unserer Aktivitäten im Ausland konnte den Rückgang der Mitarbeiterzahl, den die Unternehmensverkäufe in Nord- und Südamerika mit sich brachten, mehr als ausgleichen. Ende September 2007 waren 24 % der Mitarbeiter im europäischen Ausland und 16 % im Nafta-Raum tätig.

Etwa 56 % der Konzernmitarbeiter waren Ende September 2007 außerhalb Deutschlands beschäftigt.

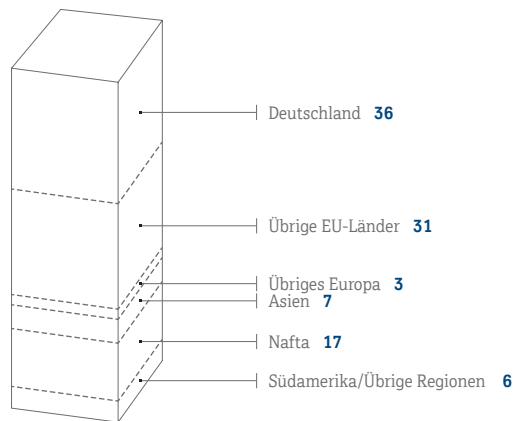
ERWARTUNGEN ÜBERTROFFEN

Unser Geschäft hat sich 2006/2007 besser entwickelt, als wir noch zum Zeitpunkt des Verfassens des letzten Geschäftsberichts Mitte November 2006 erwartet hatten. Wir haben das damals genannte Umsatzziel von 47 Mrd € um 10 % überschritten. Auch das nachhaltige Ergebnis vor Steuern, das in einer Größenordnung von 2,5 Mrd € geplant war, fiel 2006/2007 mit einem Plus von 33 % deutlich höher aus. Neben der guten Stahlkonjunktur haben hierzu vor allem erfolgreiche Produktentwicklungen beigetragen: Stärker als erwartet haben internationale Kunden unsere Waren und Dienstleistungen gekauft. Unsere Segmente Steel und Stainless haben sich auf den Weltmärkten hervorragend geschlagen; die nachlassenden Preise beim Edelstahl setzten erst spät ein, so dass sie das Ergebnis erst im letzten Quartal beeinträchtigen konnten. Technologies übertraf das Ergebnisziel deutlich, Elevator – vor EU-Strafe – hielt die Ergebnisposition, und Services war in allen Geschäftsaktivitäten außergewöhnlich stark. Die Überschreitung des Ergebnisziels ist darüber hinaus auf viele weitere Maßnahmen zurückzuführen, die auf der Aufwands- und Ertragsseite nicht eingeplante Rentabilitätsreserven erschlossen und den Unternehmenswert steigerten. Sobald wir diese positiven Entwicklungen im Laufe des Jahres hinreichend sicher erkennen konnten, haben wir unsere Planziele angepasst und die höheren Erwartungen in den Zwischenberichten veröffentlicht.

DIE WESENTLICHEN ABSATZMÄRKTE UND DIE WETTBEWERBSLAGE

Mit einem Anteil von 67 % am Umsatz war die EU-Region der wichtigste Absatzmarkt für Produkte und Dienstleistungen von ThyssenKrupp; rund die Hälfte davon entfiel auf Deutschland. Kunden im Nafta-Raum standen für 17 % unseres Umsatzes. In Asien einschließlich Mittlerem Osten und Südamerika lagen die Umsatzanteile mit 7 % und 3 % noch relativ niedrig. Näheres geht aus der nachfolgenden Grafik hervor:

UMSATZ NACH ABSATZGEBIETEN 2006/2007 in %



Viele unserer Produkte besitzen auf ihren Märkten eine weltweit führende Position, die dem technischen Vorsprung, der Wirtschaftlichkeit und dem guten Service über die gesamte Lebensdauer der Produkte zu verdanken ist. Wir haben auch im vergangenen Geschäftsjahr alles darangesetzt, diese Marktpositionen zu halten und, wo immer es möglich war, auszubauen.

Kundennahes Marketing

Für das internationale Marketing unserer Produkte und Dienstleistungen nutzen wir die gesamte Palette der Absatzinstrumente. Wir optimieren die Produktgestaltung länderspezifisch und kundenbezogen, bieten wettbewerbsfähige Preise, eine effiziente Vertriebsorganisation und individuelle Kundenberatung. Produktbezogene Kommunikation und Werbung, internationale Messebeteiligungen und Präsentationen gehören ebenfalls zu den Mitteln, unsere Leistungen den Kunden näherzubringen.

Die operativen Gesellschaften der Segmente treten zwar in einem konzernweit einheitlichen Corporate-Design-Rahmen auf, operieren aber selbstständig am Markt, so dass sie auf Änderungen der Markt- und Kundenwünsche schnell und flexibel reagieren können. Diese Nähe zum Kunden sehen wir als wichtiges Merkmal unseres Marketings an und fördern sie durch intensive Kommunikation, konsequente Qualitätsverbesserungen und ständige Innovationen.

ERTRAGSLAGE UND DIVIDENDE

Rekordergebnis von 3,3 Mrd €

Mit 3.330 Mio € erzielte ThyssenKrupp im Geschäftsjahr 2006/2007 ein neues Spitzenergebnis. Gegenüber dem Vorjahr stieg der Gewinn vor Steuern um 707 Mio € oder 27 %. Den größten Ergebnisbeitrag leistete das Segment Steel. Bei einem hohen Versandniveau, kostenbedingt steigenden Stahlpreisen und Effizienzverbesserungen wurde der Gewinn weiter ausgebaut. Stainless konnte den Gewinn nahezu verdoppeln. Ausschlaggebend waren im Wesentlichen höhere Preise bei Edelstahl Rostfrei und im Bereich der Hochleistungswerkstoffe. Technologies erzielte ebenfalls einen deutlich verbesserten Gewinn. Dazu trug insbesondere der erfreuliche Geschäftsverlauf bei mechanischen Komponenten und Industrieanlagen bei. Elevator wies auf Grund des von der EU-Kommission verhängten Bußgeldes wegen des Vorwurfs wettbewerbswidrigen Verhaltens auf nationaler Ebene in den Benelux-Ländern und in Deutschland im Markt für Aufzüge und Fahrtreppen einen Verlust aus. Ohne diesen Effekt hätte

Das Ergebnis vor Steuern erreichte 2006/2007 mit 3,3 Mrd € ein Plus von 27 % und damit einen neuen Spitzenwert.

auch Elevator den Gewinn des Vorjahres nahezu bestätigt. Services erwirtschaftete vor dem Hintergrund einer anhaltend guten Nachfrageentwicklung und einer erfolgreichen Geschäftsexpansion einen Rekordgewinn.

ERGEBNIS NACH SEGMENTEN in Mio €

	2005/2006	2006/2007
Steel	1.406	1.662
Stainless	423	777
Technologies	410	544
Elevator	391	- 113
Services	482	704
Corporate	- 446	- 205
Konsolidierung	- 43	- 39
Ergebnis vor Steuern (EBT)	2.623	3.330

Während der Umsatz um 10 % stieg, erhöhten sich die Umsatzkosten nur um 8 %; die Brutto-Umsatzmarge verbesserte sich dementsprechend gegenüber dem Vorjahr von 17 % auf 18 %. Im Vergleich zum Umsatzanstieg erhöhten sich die Verwaltungs- und Vertriebskosten mit jeweils 4 % unterproportional.

Die sonstigen betrieblichen Erträge verringerten sich um 72 Mio €. Ursächlich hierfür ist insbesondere die im Vorjahr erfasste Break-up Fee aus der nicht durchgeführten Übernahme von Dofasco in Höhe von 153 Mio €, der im Berichtsjahr lediglich Erträge aus dem Verkauf diverser Immobilien im Rahmen der Konzentration der Verwaltungsstandorte von ThyssenKrupp in Deutschland in Höhe von 119 Mio € gegenüberstanden. Darüber hinaus sanken die Erträge aus Versicherungsentschädigungen um 18 Mio €. Der Anstieg der sonstigen betrieblichen Aufwendungen um 490 Mio € betrifft mit rund 480 Mio € hauptsächlich die EU-Kartellstrafe gegen ThyssenKrupp Elevator.

Trotz Anstiegs des Zinsniveaus auf den für uns relevanten Märkten und einer innerhalb des Geschäftsjahres angestiegenen Bindung von Finanzmitteln verbesserte sich das Zinsergebnis um 23 Mio €. Diese Entwicklung basiert im Wesentlichen darauf, dass die Bruttoverschuldung des Konzerns überwiegend festverzinslich kontrahiert ist, die Tilgung fälliger Altkredite mit relativ hoher Verzinsung ergebniswirksam wurde und die im Vergleich zum Vorjahr geringere Geldanlage durch ansteigende Zinssätze ergebnismäßig weitgehend eliminiert wurde.

Die Aufwendungen für Ertragsteuern erhöhten sich im Vergleich zum Vorjahr um 221 Mio € auf 1.140 Mio €. Die Steuerquote veränderte sich nur leicht von 35 % auf 34 %; dies ist u.a. darauf zurückzuführen, dass die steuermindernden Wirkungen aus der Unternehmensteuerreform in Deutschland durch die steuerliche Nichtabzugsfähigkeit der EU-Kartellstrafe weitgehend kompensiert wurden.

Der Jahresüberschuss betrug 2.190 Mio € nach 1.704 Mio € im Vorjahr und konnte somit um rund 28 % gesteigert werden.

Der Anteil anderer Gesellschafter am Jahresüberschuss stieg auf 88 Mio € nach 61 Mio € im Vorjahr. Dies ist Folge der verbesserten Ergebnislage bei den Gesellschaften mit konzernfremden Minderheiten. Nach Abzug der Ergebnisanteile anderer Gesellschafter stieg das Ergebnis pro Aktie von 3,24 € im Vorjahr auf 4,30 € im Berichtsjahr. Die Anzahl der im Umlauf befindlichen Aktien lag während des gesamten Berichtsjahres bei 488.764.592 Stück. Im Vorjahr betrug der zeitanteilig gewichtete Jahresdurchschnitt 507.731.743 Stück; hier wurde der Anstieg durch den Verkauf eigener Aktien im November 2005 ebenso zeitanteilig berücksichtigt wie die Verminderung durch den Rückkauf eigener Aktien im Juli und August 2006.

Das Ergebnis je Aktie verbesserte sich von 3,24 € im Vorjahr auf 4,30 €.

Ergebnis der ThyssenKrupp AG

Der nach den Regeln des HGB ermittelte Jahresüberschuss der ThyssenKrupp AG betrug im Berichtsjahr 309 Mio € nach 1.118 Mio € im Vorjahr.

Das Beteiligungsergebnis verringerte sich um 465 Mio € auf 666 Mio €. Die Erträge aus Gewinnabführungsverträgen erreichten das Niveau des Vorjahres. Von besonderer Bedeutung waren die Erträge des Segments Steel angesichts des äußerst positiven Geschäftsverlaufs im Stahlbereich. Allerdings hat die erhöhte Verlustübernahme durch die Kartellstrafe der EU-Kommission gegen ThyssenKrupp Elevator das Ergebnis gemindert. Wesentlich zum Rückgang der Erträge aus Beteiligungen trugen niedrigere Ausschüttungen der inländischen Unternehmen bei.

Der Anstieg der sonstigen betrieblichen Erträge resultierte in Höhe von 257 Mio € aus erhöhten Steuerumlagen der Konzernunternehmen wegen der Abführung von Organschaftsergebnissen; hinzu kam die Veräußerung des Verwaltungsgebäudes in Düsseldorf.

Die Verwaltungskosten haben sich gegenüber dem Vorjahr nicht signifikant geändert, während in den übrigen Aufwendungen eine Einstellung in den Sonderposten mit Rücklageanteil erfasst wurde, die um 70 Mio € höher lag als im Vorjahr.

Die um 207 Mio € erhöhten Zinsaufwendungen spiegeln Einzahlungen in die Kapitalrücklagen von verbundenen Unternehmen und Zinssatzänderungen auf den Geld- und Kapitalmärkten wider.

Nach Berücksichtigung dieser Effekte ergibt sich ein Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit von 695 Mio € nach 1.179 Mio € im Vorjahr.

Im Vorjahr enthielt das außerordentliche Ergebnis im Wesentlichen die Break-up Fee in Höhe von 153 Mio € aus der nicht durchgeführten Übernahme von Dofasco. 2006/2007 lagen keine außerordentlichen Sachverhalte vor.

Der Aufwand aus Steuern vom Einkommen und vom Ertrag betrug 386 Mio € und ist durch die eigene Körperschaft- und Gewerbesteuer für 2006/2007 beeinflusst. Hierbei wurden der aus dem Vorjahr noch vorhandene gewerbesteuerliche Verlustvortrag sowie erhöhte Steuererstattungen für Vorjahre berücksichtigt.

Nach Erfassung der Steuern vom Einkommen und vom Ertrag ergab sich ein Jahresüberschuss von 309 Mio €. Unter Berücksichtigung von Entnahmen aus den anderen Gewinnrücklagen in Höhe von 334 Mio € und des Gewinnvortrags des letzten Jahres in Höhe von 26 Mio € beläuft sich der Bilanzgewinn auf 669 Mio €. Vorbehaltlich der Genehmigung durch die Hauptversammlung soll dieser Bilanzgewinn zur Ausschüttung einer Dividende von 635 Mio € verwendet werden. Der Restbetrag von 34 Mio € soll auf neue Rechnung vorgetragen werden.

1,30 € Dividende je Stückaktie

Die rechtliche Basis für die Ausschüttung bildet der nach HGB ermittelte Bilanzgewinn der ThyssenKrupp AG in Höhe von 669 Mio €; im Vorjahr waren es 548 Mio €. Er setzt sich zusammen aus dem nach HGB ermittelten Jahresüberschuss der ThyssenKrupp AG in Höhe von 309 (im Vorjahr 1.118) Mio € zuzüglich der Entnahme aus den anderen Gewinnrücklagen in Höhe von 334 Mio € (im Vorjahr Einstellung in andere Gewinnrücklagen 570 Mio €) und des Gewinnvortrags aus dem Vorjahr in Höhe von 26 Mio €.

Vorstand und Aufsichtsrat schlagen der Hauptversammlung die Zahlung einer Dividende in Höhe von 1,30 € (im Vorjahr 1,00 €) je Stückaktie und den Vortrag des darüber hinausgehenden Betrags von 34 Mio € auf neue Rechnung vor. Soweit sich die Anzahl der dividendenberechtigten Aktien bis

Der Bilanzgewinn der ThyssenKrupp AG betrug 669 Mio €; davon sollen 635 Mio € als Dividende ausgeschüttet werden.

zum Tag der Hauptversammlung ändern sollte, wird der Gewinnverwendungsvorschlag entsprechend angepasst. Damit ist aus dem Bilanzgewinn von 669 Mio € ein Teilbetrag von insgesamt 635 Mio € zur Ausschüttung auf die zum 30. September 2007 dividendenberechtigten 488.764.592 Aktien vorgesehen.

Der Jahresabschluss der ThyssenKrupp AG ist in Kurzform in der nachfolgenden Tabelle dargestellt:

BILANZ DER THYSSENKRUPP AG (HGB) in Mio €

	30.09.2006	30.09.2007
Immaterielle Vermögenswerte	29	50
Sachanlagen	149	103
Finanzanlagen	11.120	16.453
Anlagevermögen	11.298	16.606
Forderungen gegen verbundene Unternehmen	6.943	9.625
Übrige Forderungen und sonstige Vermögenswerte	103	312
Wertpapiere	684	698
Flüssige Mittel	3.377	2.481
Umlaufvermögen	11.107	13.116
Aktiva	22.405	29.722
Eigenkapital	6.355	6.175
Sonderposten mit Rücklageanteil	58	91
Rückstellungen	436	526
Anleihen	1.500	1.500
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	502	298
Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen	13.261	20.853
Übrige Verbindlichkeiten	293	279
Verbindlichkeiten	15.556	22.930
Passiva	22.405	29.722

GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG DER THYSSENKRUPP AG (HGB) in Mio €

	2005/2006	2006/2007
Beteiligungsergebnis	1.131	666
Sonstige betriebliche Erträge	649	1.006
Übrige Aufwendungen und Erträge	- 439	- 608
Zinsergebnis	- 162	- 369
Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit	1.179	695
Außerordentliches Ergebnis	113	0
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	- 174	- 386
Jahresüberschuss	1.118	309
Entnahme aus anderen Gewinnrücklagen	0	334
Einstellung in andere Gewinnrücklagen	- 570	0
Gewinnvortrag	0	26
Bilanzgewinn	548	669

INVESTITIONEN

2006/2007 steigerte ThyssenKrupp die Investitionen um 44 % auf 3.001 Mio €. Die Investitionen in Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte erreichten 2.873 Mio €, die übrigen 128 Mio € entfielen auf den Erwerb von Unternehmen und Beteiligungen. Die Investitionen überschritten die Abschreibungen in Höhe von 1.355 Mio € um 1.646 Mio €.

INVESTITIONEN NACH SEGMENTEN in Mio €

	2005/2006	2006/2007
Steel	603	1.659
Stainless	230	328
Technologies	600	581
Elevator	164	122
Services	393	282
Corporate	88	131
Konsolidierung	- 1	- 102
Konzern	2.077	3.001

Die Investitionen unterstützen unseren strategischen Kurs des nachhaltigen und profitablen Wachstums. Rund zwei Drittel der Mittel fließen in den Ausbau unserer Produktionskapazitäten weltweit. Hierbei sind insbesondere die 2006/2007 angefallenen Investitionen für den Bau des neuen Stahlwerks in Brasilien zu nennen. Zudem haben alle Segmente erheblich in die Modernisierung vorhandener Anlagen und Werke investiert.

Darüber hinaus verweisen wir auf die Erläuterungen zur Kapitalflussrechnung im Kapitel „Finanz- und Vermögenslage“ auf Seite 94.

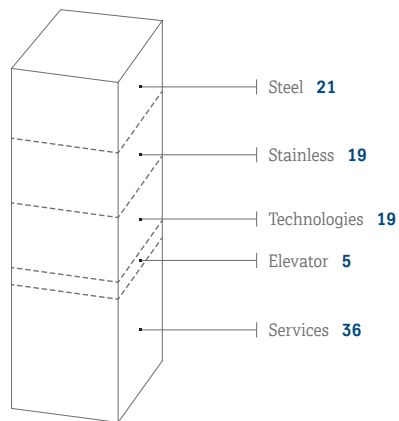
BESCHAFFUNG: ROHSTOFFPREISE IM AUFWÄRTSTREND

Mit 33,0 Mrd € machte der Materialaufwand im Berichtsjahr 64 % des Umsatzes aus. Gegenüber dem Jahr zuvor haben wir 11 % mehr für Rohstoffe, sonstige Produkte und Dienstleistungen aufgewendet. Die Zunahme ist auf höhere Rohstoffpreise und steigende Aufwendungen für zugekaufte Produkte zurückzuführen. Obwohl die Märkte teilweise angespannt waren, blieb die Materialversorgung sichergestellt.

MATERIALAUFWAND NACH SEGMENTEN in Mio €

	2005/2006	2006/2007
Steel	7.066	7.650
Stainless	4.909	6.783
Technologies	6.966	7.024
Elevator	1.406	1.577
Services	11.123	13.223
Corporate	909	186
Materialaufwand der Segmente	32.379	36.443
Konsolidierung	- 2.701	- 3.447
Konzern	29.678	32.996

MATERIALAUFWAND 2006/2007 in %



Auf dem Weltmarkt hat die Nachfrage nach Eisenerzen bei steigenden Preisen weiter zugenommen.

Brasilien – wichtigstes Lieferland für Eisenerz

Auf Grund des kräftigen Wachstums der Stahlproduktion hat sich die Situation auf dem globalen Eisenerzmarkt im Jahr 2007 weiter verschärft. Die Nachfrage nach Übersee-Eisenerzen nahm um 10 % auf rund 800 Mio t zu, so dass trotz einer Vielzahl von Ausbauprojekten das Erzangebot nur mühsam mit der hohen Nachfrage Schritt hielt. Zudem verzögerten sich einige der geplanten Ausbauprojekte, weil die voll ausgelasteten Anlagenbauer nicht liefern konnten. Vor diesem Hintergrund wurden die Feinerze um 9,5 % teurer. Der Preis für Pellets – gepresstes hochkonzentriertes Eisenerz – der brasilianischen Leitsorte stieg um 5,3 %. Zusätzlich verteuerten sich die Seefrachten für den Erztransport.

Das Segment Steel hat im Berichtsjahr 16,1 Mio t Eisenerz gekauft, davon knapp 10 Mio t in Brasilien. Es folgten Kanada mit 2,6 Mio t und Australien mit knapp 1 Mio t. Geringere Mengen kamen aus Afrika und Schweden.

Während die Preise für Eisenerz stiegen, ist Koks Kohle dank der verbesserten Versorgungslage billiger geworden: Auf dem internationalen Markt konnten wir eine Preisermäßigung für hochwertige Qualitäten von rund 16 % erreichen. Für Einblaskohle hingegen waren keine Preisrückgänge durchsetzbar – im Wesentlichen wegen der starken Nachfrage nach Kohle für Kraftwerke. Auch bei Kohle wurden unsere Einkaufskosten durch die stark gestiegenen Seefrachtraten belastet.

International gehandelter Hochofenkoks ist seit Ende 2006 deutlich teurer geworden. Die Preise für chinesischen Hochofenkoks lagen zum Ende des Geschäftsjahres bei 325 us-Dollar, wozu noch die Frachtkosten nach Deutschland kamen. Neben der hohen Nachfrage hat aber auch die Exportsteuer auf Koks und andere Brennstoffe in China die Preise steigen lassen.

Preissprünge bei Legierungsmetallen

Auf den Beschaffungsmärkten für Legierungen und vor allem für Metalle waren die Preise stark in Bewegung. Die Produzenten erhöhten ihre Preisforderungen um zum Teil über 50 % und begründeten dies mit einer weiterhin hohen Nachfrage in Europa und Asien. Dies galt vor allem für Massenlegierungen wie Ferro-Mangan. Anti-Dumpingmaßnahmen der EU-Kommission – z.B. bei Ferro-Silizium – trieben die Preise zusätzlich in die Höhe.

Die börsennotierten Metalle wie Zink, Zinn und Kupfer sowie insbesondere das in der Rostfrei- Erzeugung wichtige Nickel erlebten ebenfalls starke Kursschwankungen. Nachdem der Nickelpreis bereits in den letzten drei Jahren um über 350 % auf rund 30.000 us-Dollar je Tonne zu Beginn des Geschäftsjahres gestiegen war, kletterte der Preis für Lieferung in drei Monaten im weiteren Verlauf des Berichtsjahres auf 51.000 us-Dollar Mitte Mai 2007. Danach fiel er innerhalb weniger Wochen auf unter 28.000 us-Dollar. Seit Mitte August stieg der Preis wieder an und bewegte sich seit Mitte September 2007 auf einem Niveau knapp oberhalb 30.000 us-Dollar. Der Zuschlag für sofort gelieferte Ware betrug zeitweise bis zu knapp 4.000 us-Dollar je Tonne.

Preissprünge machte auch das ebenfalls für die Herstellung rostfreier Stähle bedeutsame Legierungsmetall Chrom. Der Preis stieg nach leichten Rückgängen im 2. Quartal des Berichtsjahres im 3. Quartal wieder deutlich an und erreichte im 4. Quartal mit rund 2.200 us-Dollar je Tonne seinen historischen Höchstwert. Ein wichtiger Grund war die hohe chinesische Nachfrage. Dagegen blieben die Preise für Ferro-Molybdän relativ stabil und bewegten sich in der Bandbreite von 73 bis 77 us-Dollar je Kilogramm, nachdem in den Vorjahren auch der Preis dieses Legierungsmetalls um rund 400 % auf zeitweise über 90 us-Dollar je Kilogramm gestiegen war.

Die weltweit gute Stahlkonjunktur machte Schrott zu einem begehrten Rohstoff. Im Durchschnitt stieg der Preis für unlegierten Schrott der Richtsorte 2 in Deutschland um 17 % gegenüber dem Vorjahr. Die Preise schwankten zwischen 222 und 253 € je Tonne. Bei legiertem Schrott machten die steigenden Nickelpreise auch den Schrott teurer, ließen aber gleichzeitig das Schrottangebot deutlich steigen. Dieser Preistrend wurde gebrochen, als später die Weltproduktion der nickelhaltigen rostfreien Stähle zurückging – nur für diese wird legierter Schrott eingesetzt. Nachdem auch die Nickelnotierungen ab Juni 2007 nachgaben, war der Schrottpreis weiter rückläufig.

Bei Hilfs- und Betriebsstoffen sowie Ersatzteilen war der Markt durch eine gute Beschäftigung der Lieferanten geprägt. Nur dank einer frühzeitigen Disposition konnten wir weitere Preissteigerungen und Lieferengpässe verhindern. Auch im Dienstleistungsbereich ließen sich die Preise weitgehend stabil halten. Beim Bau gelang es sogar, Preissteigerungen trotz höherer Materialkosten abzuwenden.

Die Lieferanten für Guss- und Schmiedeteile waren ebenso stark ausgelastet wie beispielsweise Unternehmen, die Kraftwerksbauer beliefern. Hierzu zählten Turbinen-, Pumpen-, Dampfkessel- und Hochdruckapparaterhersteller, aber auch Antriebsstrang- und Getriebeproduzenten. In diesen Warengruppen ist es zum Teil zu erheblichen Preiserhöhungen bei langen Lieferzeiten gekommen.

Die Einkaufsinitiative im Rahmen unseres Wertsteigerungsprogramms ThyssenKrupp best ging im Berichtsjahr erfolgreich weiter. Inzwischen wurden weltweit mehr als 500 Mitarbeiter aus Europa, Nordamerika, Brasilien und Asien in den zentral bereitgestellten Methoden und Tools geschult. Über die Projekte und die erzielten deutlichen Kosteneinsparungen durch das Programm können Sie sich auf den Seiten 59–60 informieren.

Bei Hilfs- und Betriebsstoffen
half frühzeitige Disposition gegen
weitere Preissteigerungen.

Ausschreibungsvolumen hat sich verfünffacht

Auch die ThyssenKrupp Beschaffungsplattform, die den Einkauf global unterstützt, haben wir im Berichtsjahr stark ausgebaut. Das über das Internet zugängliche Programm-Modul Strategic Sourcing ermöglichte weltweite Ausschreibungen und Auktionen. Zahlreiche Konzernunternehmen in Deutschland, Liechtenstein, Frankreich, Italien, Großbritannien und den USA haben bereits erfolgreich Online-Ausschreibungen veranstaltet. Insgesamt hat sich das Ausschreibungsvolumen gegenüber dem Vorjahr verfünffacht und betrug 2,5 Mrd €.

Unser zweites Programm-Modul Catalog Ordering hat sich ebenfalls weiter international durchgesetzt. Heute können mehr als 3,3 Mio Artikel online bezogen werden. Damit reduzieren wir die Durchführungskosten bei Einkäufen für uns und unsere Lieferanten deutlich.

Auch das weltweite strategische Lieferantenmanagement haben wir ausgebaut. Mehr als 70 Konzernunternehmen aus Europa, der Nafta-Region und Asien bewerteten über 1.000 Lieferanten nach einheitlichen Methoden und Kriterien. Die Bewertung erfolgte gemeinsam durch alle mit den Lieferanten arbeitenden Abteilungen und Mitarbeiter. Sämtliche Lieferanten und deren Bewertungen wurden in einer Lieferantendatenbank gespeichert, auf die unsere Konzernunternehmen online zugreifen können.

Höhere Transportkosten

Für den internationalen Einkauf sind die Transportkosten ein wichtiger Faktor. Die knappen Schiffs-kapazitäten im Überseeverkehr haben die Preise deutlich anziehen lassen. Der boomende Markt in Richtung USA und die begrenzten Umschlagsmöglichkeiten stark frequentierter Häfen verlängerten außerdem die Transportzeiten. In der Luftfracht konnten wir die Raten durch Bündelung der Aufträge über Rahmenverträge senken. Teurer wurden allerdings die Straßen- und Bahntransporte.

Das zentrale Fahrzeugflotten-Managementsystem hat sich international bewährt. In Deutschland, Frankreich, der Schweiz, Österreich und Liechtenstein senkte es die Beschaffungskosten. Zudem haben wir im Rahmen der Volumenbündelung auch Fahrzeuge in Italien über die europäischen Abkommen mit Fahrzeugherstellern und Leasinggesellschaften geordert. Dadurch ließen sich die Konditionen erheblich verbessern. Auch in Ungarn, Rumänien und Schweden haben wir Synergiepotenziale bei Fahrzeugrabatten und Leasingkonditionen genutzt. Ein zentrales Fahrzeugschadenmanagement soll künftig die Kosten transparent machen und die Abwicklung vereinfachen.

Energie: Ölpreis erreichte Rekordhöhe

Der Ölpreis zeigte 2006/2007 eine sehr sprunghafte Entwicklung. Angesichts des milden Winters ging er zunächst zeitweise ungewöhnlich stark zurück. Im weiteren Verlauf erreichte der Preis für Rohöl mit mehr als 80 US-Dollar je Barrel jedoch einen neuen Rekordwert. Dies ließ auch den Erdgaspreis steigen.

Zu Beginn des Berichtsjahres hatten die Erdgaslieferanten die bestehenden Verträge gekündigt. Gleichzeitig wurde der Basispreis flächendeckend angehoben, was mit höheren Produzentenpreisen in den Niederlanden, Norwegen und Russland begründet wurde. Die durch das Energiewirtschaftsgesetz inzwischen geforderte Trennung der Erdgasgesellschaften in Vertriebs- und Transporteinheiten hat für die Abnehmer im Erdgas-Ferntransportnetz bisher nicht zu niedrigeren Kosten geführt.

Steigende Stromkosten

Beim Strom haben sich die Kosten weiter erhöht, obwohl wir unsere Einkaufszeitpunkte streuten und günstige Marktsituationen nutzten. Auch unsere bestehenden langfristigen Lieferverträge konnten dies nicht verhindern. Als Kosten treibend erwiesen sich vor allem die nochmals gestiegenen Aufschläge für die Förderung der erneuerbaren Energien. Ebenso haben die Stromsteuer und die Förderung der Kraft-Wärme-Kopplung die elektrische Energie verteuert. Die Sonderregelungen für energieintensive Unternehmen brachten nur wenigen großen Stromverbrauchern im Konzern Vorteile.

Die Preise für Öl und Erdgas sind im Verlauf des Berichtsjahres deutlich angestiegen.

UMWELTSCHUTZ

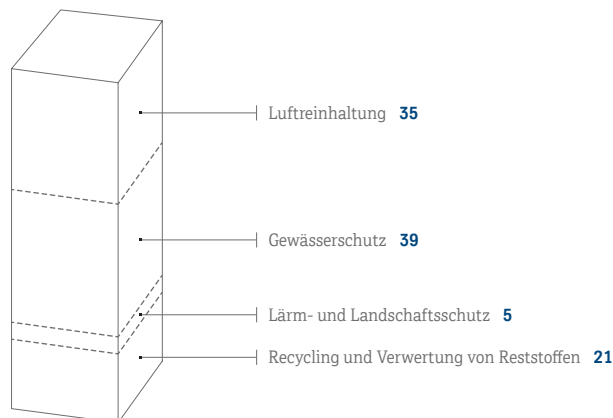
Umweltschutz: Verantwortung für Klima und Ressourcen

Klimaschutz, Nachhaltigkeit und Ressourcenschonung stehen für ThyssenKrupp an erster Stelle, wenn es um die Verantwortung für die Umwelt geht. Für den laufenden Betrieb der eigenen Umweltschutzeinrichtungen hat der Konzern im Berichtsjahr 520 Mio € aufgewendet. Darüber hinaus haben die Segmente viel getan, um den Energie- und Rohstoffeinsatz zu senken sowie einen Beitrag zum Klimaschutz in den eigenen Werken und bei den Kunden zu leisten. Angesichts der hohen Rohstoff- und Energiepreise dienen diese Maßnahmen zugleich der Wirtschaftlichkeit.

LAUFENDE UMWELTSCHUTZAUFWENDUNGEN in Mio €

	2002/2003	2003/2004	2004/2005	2005/2006	2006/2007
Luftreinhaltung	101	124	141	141	183
Gewässerschutz	161	177	165	168	204
Lärm- und Landschaftsschutz	13	12	15	16	24
Recycling und Verwertung von Reststoffen	60	64	81	87	109
Insgesamt	335	377	402	412	520

LAUFENDE UMWELTSCHUTZAUFWENDUNGEN 2006/2007 in %



Ehemalige Reststoffe der Stahlherstellung sind heute gefragte Produkte, die z.B. als Baustoffe eingesetzt werden.

Das Segment Steel hat die weltweit einzigartige OxyCup®-Technologie entwickelt, mit der sich bisher nicht verwertbare eisenhaltige Reststoffe des Hüttenbetriebs wieder zu Roheisen schmelzen lassen. Dies schont die Rohstoffvorkommen und spart Kosten ein. Mit umfangreichen Forschungsarbeiten haben die Ingenieure und Techniker außerdem Schachtofenschlacke als hochwertigen Baustoff marktreif gemacht. Statt auf Deponien entsorgt zu werden, bilden jetzt praktisch alle ehemaligen Reststoffe wichtige Produkte, die neue Kunden finden. Dieses ressourcenschonende Entsorgungskonzept macht Stahl schon in der Produktion zu einem umweltfreundlichen Werkstoff.

Die für den Bau unseres neuen Produktionskomplexes in den USA erforderlichen Genehmigungsanträge hatten wir in der Rekordzeit von nur sechs Monaten erstellt und bei den Umweltschutzbehörden im Bundesstaat Alabama frühzeitig eingereicht. Nach intensiven Kontakten lagen die wesent-

lichen Genehmigungen bereits im Herbst 2007 vor. Auch das positive Interesse der Bevölkerung hat die Genehmigungsverfahren beschleunigt. In vier öffentlichen Veranstaltungen informierten sich mehr als 1.750 interessierte Bürger, potenzielle Dienstleister und künftige Mitarbeiter über das Projekt.

Mit umfangreichem Know-how und innovativen Produkten unterstützen wir auch unsere Kunden beim Umweltschutz. Beispiel sind die modernen Kokereianlagen von Technologies, die im weltweiten Einsatz die sonst üblichen Staub- und Gasemissionen reduzieren. Speziell in China, Südkorea und Taiwan sind diese modernen und umweltfreundlichen Anlagen gefragt. Durch den Einsatz von Großraumöfen gehen Platzbedarf und Betriebskosten zurück. Das neue PROven®-System vermeidet die sonst üblichen Emissionen an Ofenverschlüssen und während des Füllens. Für die Kokskühlung steht das moderne csq-Nasslöschverfahren (Coke Stabilisation Quenching) mit integriertem zweistufigen Partikelabscheider zur Verfügung. Eine Kombination verschiedener von uns entwickelter Verfahren garantiert zusätzlich die bestmögliche Entschwefelung des Kokereigas, wobei hochreiner Schwefel gewonnen wird.

Umweltfreundliche Energie liefern auch neue Sonnenkollektoren von Steel, die als Fassadenelemente im Stahlbau eingesetzt werden können. Das neue Solarsystem entwickelten wir im Rahmen des Projekts Solabs® zusammen mit verschiedenen europäischen Partnern. Die Sonnenkollektoren an den Außenfassaden produzieren Energie, ohne zusätzlichen Platz zu beanspruchen.

Auf immer größeres Interesse stößt weltweit die EnviNOx®-Technologie, die Wissenschaftler und Ingenieure von Technologies entwickelt haben, um die Emission von Treibhausgasen zu senken. Mittlerweile wurden weltweit zehn Anlagen mit dieser Technologie ausgerüstet bzw. sind noch im Bau. Das Verfahren verwandelt klimaschädliches Lachgas und andere Stickoxide, die bei der Produktion von Salpetersäure entstehen, über einen Katalysator in die natürlichen Luftbestandteile Stickstoff, Sauerstoff und Wasser. Allein diese zehn Anlagen bewirken eine Treibhausgasverringerung, die pro Jahr einer CO₂-Reduktion von umgerechnet 7,5 Mio t entspricht. Dies ist in etwa die Menge Kohlendioxid, die jährlich 2 Mio Personenkraftwagen bei einer durchschnittlichen Fahrleistung von 20.000 km ausstoßen.

Unsere EnviNOx-Technologie verwandelt klimaschädliche Treibhausgase in natürliche Luftbestandteile.

ZUSAMMENFASSENDE BEWERTUNG DES GESCHÄFTSJAHRES

Das abgelaufene Geschäftsjahr war das bisher erfolgreichste seit Bestehen unseres Konzerns. ThyssenKrupp hat erneut hervorragend gewirtschaftet und konnte in allen wesentlichen Kennzahlen neue Spitzenwerte verzeichnen. Alle fünf Segmente konnten im Berichtsjahr ihre weltweiten Marktpositionen zum Teil beträchtlich ausbauen und ihre Geschäfte erweitern. Basis dafür ist die breite Palette von Produkten und Dienstleistungen, die drei Dinge gemeinsam haben – sie sind qualitativ hochwertig, technologisch anspruchsvoll und kundenindividuell zugeschnitten. Aber auch die internen Programme zur Leistungs-, Produktivitäts- und Effizienzsteigerung trugen Früchte, allen voran das konzernweite Wertsteigerungsprogramm ThyssenKrupp best.

ThyssenKrupp ist ein fokussiertes Konglomerat, das von drei Säulen getragen wird: Stahl, Industriegüter und Dienstleistungen. Diese drei Tätigkeitsschwerpunkte, denen die fünf Konzernsegmente zugeordnet sind, machen unser Geschäftsmodell aus; sie stehen ebenso für unseren bisherigen wie für den künftigen Erfolg.

Geschäftsverlauf in den Segmenten

In unseren fünf Segmenten Steel, Stainless, Technologies, Elevator und Services konzentrieren wir uns neben der Herstellung von Produkten zunehmend auf Systemlösungen und innovative Dienstleistungen. Alle Segmente haben die gute Weltkonjunktur für weiteres Wachstum genutzt.

STEEL

STEEL IN ZAHLEN

		2005/2006	2006/2007
Auftragseingang	Mio €	12.343	12.718
Umsatz	Mio €	12.087	13.209
Steelmaking	Mio €	1.004	1.403
Industry	Mio €	5.846	6.390
Auto	Mio €	4.375	4.800
Processing	Mio €	2.433	2.695
Konsolidierung	Mio €	- 1.571	- 2.079
Ergebnis vor Steuern (EBT)	Mio €	1.406	1.662
Mitarbeiter (30.09.)		38.840	39.559

Weiterhin erfolgreich auf Wachstumskurs

Das Segment Steel konzentriert sich auf das hochattraktive Marktsegment des Qualitätsflachstahls im High-End-Bereich. Intelligente Werkstofflösungen, produktspezifische Anarbeitung, Dienstleistungen und umfassender Service prägen das Leistungsprofil.

Steel blieb im Geschäftsjahr 2006/2007 auf Wachstumskurs und hat sich weiterhin sehr erfolgreich entwickelt. Die Nachfrage nach hochwertigem Qualitätsflachstahl war außerordentlich stark; teilweise konnten wir sie aus Kapazitätsgründen nicht in vollem Umfang bedienen. Der Auftragseingang stieg erlösbedingt um 3 % auf 12,7 Mrd €. Die gebuchten Mengen gaben im Schlussquartal aus saisonalen und lagerzyklischen Gründen nach. Insgesamt ging die geordnete Menge um 6 % zurück.

Die Rohstahlproduktion übertraf mit 14,5 Mio t die Vorjahresmenge um 4 %. Der auf die Beteiligungsgesellschaft Hüttenwerke Krupp Mannesmann entfallende Anteil stieg um 20 %; dieser starke Zuwachs gegenüber dem vorangegangenen Geschäftsjahr war im Wesentlichen darauf zurückzuführen, dass es damals störungsbedingte Produktionsausfälle gab. In den eigenen Stahlwerken gelang es, die Erzeugung trotz einer Großreparatur am Hochofen Schwelgern 1 durch eine Vielzahl von Optimierungsmaßnahmen leicht auszuweiten. Um eine maximale Nutzung der Warmbandkapazitäten sicherzustellen, wurden weiterhin Brammen zugekauft. Die Walzstahlerzeugung für Kunden konnte um 4 % auf 15,8 Mio t gesteigert werden. Alle wesentlichen Produktionsanlagen waren voll ausgelastet.

Der Umsatz des Segments Steel nahm um 9 % auf 13,2 Mrd € nochmals deutlich zu. Dies war im Wesentlichen auf die am Markt durchgesetzten Preiserhöhungen im Quartals- und Kontraktgeschäft sowie auf einen höherwertigen Produktmix zurückzuführen. Der Versand erreichte 14,1 Mio t und übertraf das Vorjahresniveau leicht um 1 %.

Unser Segment Steel beliefert Kunden in aller Welt mit hochwertigem Qualitätsflachstahl samt Anarbeitung und Service.

Mit einem Gewinn von 1.662 Mio € konnten wir erneut ein Rekordergebnis erzielen. Darin enthalten sind Wertminderungsaufwendungen in Höhe von 76 Mio €, die den neu zugeordneten Bereich Metal Forming betrafen. Ohne diese Sondereffekte betrug der Gewinn vor Steuern 1.738 Mio €. Bei einem hohen Versandniveau gelang es, die gestiegenen Kosten von Rohstoffen und Energie in den Verkaufspreisen an den Markt weiterzugeben. Außerdem ergaben sich positive Ergebniseffekte aus der Umsetzung von Maßnahmenprogrammen zur Effizienzsteigerung in allen Business Units.

Steelmaking

In der Business Unit Steelmaking sind die Metallurgie in Duisburg, die Logistikaktivitäten sowie die strategischen Projekte des Segments zusammengefasst. Hauptaufgabe ist die Versorgung der drei marktorientierten Business Units Industry, Auto sowie Processing mit kostengünstigem und qualitativ hochwertigem Vormaterial. Der Umsatz mit Roheisen, Brammen und Energie an externe Abnehmer übertraf, da die gestiegenen Kosten weitergegeben wurden, das Vorjahresniveau. Bei den Transportgesellschaften blieben die Umsatzerlöse annähernd konstant.

Steelmaking wies nach einem positiven Ergebnis im Vorjahr einen Verlust aus. Wesentliche Gründe waren die Anlaufkosten der Neubauprojekte in Brasilien und den USA.

Industry

Die Business Unit Industry ist Partner einer Vielzahl von Stahl verarbeitenden Industriebranchen, die im Berichtsjahr sehr gut beschäftigt waren. Der Umsatz nahm im Vorjahresvergleich um 9 % zu. Durchgängig konnten höhere Preisabschlüsse bei Quartals- und Langfristverträgen realisiert werden. Dagegen blieb der Absatz in Summe knapp hinter der Vorjahresmenge zurück. Allerdings ist der Gewinn gegenüber dem Vorjahr beträchtlich gewachsen. Dies wurde in erster Linie von den Profit-Centern der Division Industrie von ThyssenKrupp Steel getragen. Ausschlaggebend waren höhere Erlöse und Maßnahmen zur Effizienzsteigerung, durch die negative Effekte aus Kostensteigerungen auf der Vormaterialseite und leicht rückläufige Versandmengen überkompensiert werden konnten.

Unsere europäischen Stahl-Service-Center verzeichneten mengen- und erlösbedingt einen überdurchschnittlichen Umsatzzuwachs. Wesentliche Ursachen waren eine im Vergleich zum Vorjahr verbesserte Vormaterialversorgung, Produktivitätssteigerungen sowie die vollständige Weitergabe der höheren Einstandspreise. Das Ergebnis hat sich in einem guten Marktumfeld nahezu verdoppelt.

Der Bereich Bauelemente konnte die höheren Vormaterialpreise dank der verbesserten Baukonjunktur in Europa und insbesondere in Deutschland weitestgehend an den Markt weitergeben. Die Absatzmengen bewegten sich auf dem Niveau des Vorjahres. Dennoch war ein Gewinnrückgang zu verzeichnen, der durch Wertminderungsaufwendungen bedingt war.

Auto

Der Umsatz der Business Unit Auto stieg um 10 %, insbesondere durch die positive Entwicklung im Geschäft der Division Auto von ThyssenKrupp Steel. Die Absatzmengen konnten bei knappen Kapazitäten ausgeweitet werden. Kostensteigerungen auf der Beschaffungsseite wurde durch Preiserhöhungen im Kontraktgeschäft und Maßnahmen zur Performancesteigerung gegengesteuert. Das Ergebnis konnte gegenüber dem Vorjahr verbessert werden.

In der Business Unit Industry des Segments Steel sind Umsatz und Gewinn 2006/2007 beträchtlich gewachsen.

Metal Forming, die früher von Automotive geführte Umformtechnik-Gruppe, gehört seit Oktober 2006 zum Segment Steel.

Bei Tailored Blanks nahmen Umsatz und Ergebnis wegen der gestiegenen Versandmengen sowie durch den Hochlauf der Auslandsstandorte in China und Schweden gegenüber dem Vorjahr deutlich zu.

Die nordamerikanischen Stahl-Service-Aktivitäten verzeichneten dagegen angesichts verminderter Abrufe seitens der Automobilindustrie kräftige Mengeneinbußen und einen niedrigeren Gewinn. Positive Preiseffekte konnten dies nicht ausgleichen. Der Gewinnrückgang ist außerdem auf Wertminderungsaufwendungen für Teile des Anlagevermögens und den niedrigen us-Dollar-Kurs im Vergleich zum Euro zurückzuführen.

Der mit Beginn des Geschäftsjahres 2006/2007 bei Steel integrierte Bereich Metal Forming, der Karosserie- und Fahrwerkskomponenten für die Automobilindustrie fertigt, konnte seinen Umsatz im Berichtsjahr ausweiten. Geringeren Werkzeugumsätzen stand ein besseres Geschäft mit Serienbauteilen in Europa gegenüber. Überdies wirkten sich die Übernahmen von Chassis-Aktivitäten in China und Brasilien im vergangenen und laufenden Jahr positiv aus. Metal Forming wies vor allem durch die im Berichtsjahr verkrafteten Wertminderungsaufwendungen einen hohen Verlust aus. Auch das operative Ergebnis blieb durch Anlaufkosten für neue Produkte und Standorte negativ. Die eingeleiteten Umstrukturierungsmaßnahmen konnten die höheren Kosten nicht ausgleichen.

Processing

Die Business Unit Processing umfasst die Produktbereiche Weißblech, Mittelband und kornorientiertes Elektroband. Der Umsatzanstieg von 11 % wurde von einem kräftigen Gewinnsprung begleitet.

Im Weißblechmarkt, der insbesondere in Europa durch Überkapazitäten und eine stagnierende Nachfrage gekennzeichnet ist, konnten wir weitere Marktanteile gewinnen. In einem sich leicht abschwächenden Markt war der Gewinn gegenüber dem Vorjahr rückläufig.

Hoesch Hohenlimburg erzielte – gestützt durch eine sehr hohe Nachfrage nach Mittelband – Mengenrekorde bei Produktion und Versand. Bei ebenfalls höheren Erlösen stieg der Gewinn signifikant. Belastet wurde das Ergebnis durch höhere Vormaterialkosten, die sich durch Produktivitätssteigerungen nicht ausgleichen ließen.

Das Geschäft mit kornorientiertem Elektroband wurde ausgeweitet. Ein höherer Versand in Drittlandsmärkten konnte den Minderabsatz in Europa kompensieren. Durch die gute Erlösentwicklung und den Ausbau des Anteils höherwertiger Elektrobandgüten nahm der Gewinn erheblich zu.

Wesentliche Ereignisse

Die bis zum Ende des Geschäftsjahres 2005/2006 von der damaligen ThyssenKrupp Automotive AG geführte Umformtechnik-Gruppe wurde mit wirtschaftlicher Wirkung vom 01. Oktober 2006 in das Segment Steel als neuer Bereich Metal Forming integriert. Der Schwerpunkt der Aktivitäten liegt gegenwärtig in Europa; in Übersee sind wir im Begriff, weitere Aktivitäten aufzubauen. In Brasilien konnte 2006/2007 eine Chassis-Fertigung übernommen werden. Ein weiteres neues Werk in der Türkei, das Karosserieteile für Pkw und Lieferfahrzeuge fertigt, hat im August 2007 den Betrieb aufgenommen. Die Integration von Metal Forming in das Segment Steel bietet ein hohes Potenzial für den Ausbau der Technologiekompetenz entlang der Prozesskette vom Werkstoff bis zum fertigen Bauteil.

Im Bereich Stahl-Service Europa sind wichtige Entscheidungen zur Expansion des Geschäfts gefallen. In Deutschland wird ein neues Service-Center im Krefelder Innenhafen entstehen. Es ist geplant, dort die Produktion der drei bestehenden Standorte Bochum, Breyell und Leverkusen zusammenzufassen. Unser Ziel ist es, die Qualitäts- und Kostenstandards deutlich zu verbessern. Gleichzeitig bauen wir die Anarbeitungskapazität aus. In Polen nahm 2006/2007 ebenfalls ein neues Service-Center seinen Betrieb auf. Damit haben wir einen weiteren Schritt in Richtung Internationalisierung vollzogen und die Möglichkeit geschaffen, das Wachstum der Kunden in Osteuropa zu begleiten.

Die ThyssenKrupp Tailored-Blanks-Gruppe hat ein neues Werk in Bursa im Westen der Türkei errichtet. Die Produktion ist im September 2007 angelaufen. Durch dieses Engagement ist das Unternehmen als erster Hersteller von lasergeschweißten Platinen in der überproportional wachsenden türkischen Automobilindustrie präsent.

Im Bereich Bauelemente wurden in Deutschland die beiden Standorte Hof und Leipzig geschlossen; die Erzeugung konzentriert sich künftig auf die Werke in Kreuztal-Eichen/Siegerland und Oldenburg/Holstein. In Ungarn bauen wir einen neuen Standort auf. Neue Vertriebsstützpunkte entstanden auch in Russland und Großbritannien. Darüber hinaus wurde die Gesellschafterstruktur bei den Unternehmen Isocab n.v. (Belgien), Isocab France s.a. (Frankreich) und Decapanel s.a.s (Frankreich) zum 01. Oktober 2007 bereinigt, indem Restanteile erworben wurden.

Investitionen

Die Investitionen des Segments Steel erreichten im Berichtsjahr 1.659 Mio € bei Abschreibungen von 615 Mio €.

Planmäßig verlaufen die Aktivitäten im Stahlwerksbauprojekt von ThyssenKrupp csa in Brasilien, die den Cash-Flow aus Investitionstätigkeit substantiell beeinflussen. Der größte Teil der Aufträge wurde bereits vergeben, und auf dem Grundstück wurden Gründungs- und Fundamentierungsarbeiten durchgeführt. Insgesamt entfielen 51 % der Gesamtinvestitionen auf dieses Projekt im Bundesstaat Rio de Janeiro. Das zweite große Strategieprojekt – die Errichtung eines Stahl- und Weiterverarbeitungswerks in Alabama – hatte 2006/2007 noch keinen Einfluss auf den Cash-Flow aus Investitionstätigkeit, da erst die vorbereitenden Maßnahmen für den Baubeginn stattfanden.

Bei ThyssenKrupp Steel stand weiter die Modernisierung der Roheisenbasis in Duisburg im Vordergrund. Schwerpunkt war der Neubau des Hochofens 8. Der Hochofen soll im Dezember 2007 angeblasen werden. Weitere Investitionsmittel flossen in den Wiederaufbau der elektrolytischen Beschichtungsanlage 2 in Duisburg-Beeckerwerth. Außerdem haben wir den Ausbau der Warmbandstraßen und Feuerbeschichtungsanlagen vorangetrieben.

ThyssenKrupp Electrical Steel investierte wesentliche Mittel in Kapazitätserweiterungen. In Isbergues, Frankreich, wurde ein stillgelegter Spannungsglühofen wieder in Betrieb genommen; das Werk Gelsenkirchen baute die vorhandenen Entkohlungskapazitäten aus. Diese Maßnahmen konnten die Produktivität und die Produktion höherwertiger Elektrobandgütern weiter steigern.

51 % der Steel-Investitionen entfielen auf den Stahlwerksbau in Brasilien; die meisten Aufträge sind bereits vergeben.

STAINLESS

STAINLESS IN ZAHLEN

		2005/2006	2006/2007
Auftragseingang	Mio €	7.292	7.684
Umsatz	Mio €	6.437	8.748
ThyssenKrupp Nirosta	Mio €	2.682	3.839
ThyssenKrupp Acciai Speciali Terni	Mio €	2.505	3.244
ThyssenKrupp Mexinox	Mio €	559	707
Shanghai Krupp Stainless	Mio €	364	454
ThyssenKrupp Stainless International	Mio €	1.186	1.570
ThyssenKrupp VDM	Mio €	998	1.463
Zentralbereich/Konsolidierung	Mio €	- 1.857	- 2.529
Ergebnis vor Steuern (EBT)	Mio €	423	777
Mitarbeiter (30.09.)		12.197	12.182

Ergebnis nahezu verdoppelt

Im Segment Stainless sind unsere Aktivitäten im Bereich der Rostfrei-Flach-Produkte sowie der Hochleistungswerkstoffe Nickellegierungen und Titan gebündelt. Durch hohe Lieferperformance, Flexibilität und weit reichenden Service unterstützt Stainless ihre Kunden bei der Herstellung hochqualitativer Endprodukte.

Der wertmäßige Auftragseingang erreichte 7,7 Mrd € und lag damit um 5 % über dem Vorjahreswert. Der mengenmäßige Auftragseingang blieb allerdings deutlich unter dem Vergleichswert des Vorjahres. Gründe dafür waren im Wesentlichen die Entwicklung der Nickelpreise und das höhere Importvolumen. Die bereits seit Anfang 2006 bestehende hohe Kundennachfrage führte auch zu Beginn des Berichtsjahres zu weiter anziehenden Basispreisen. Mit den gleichzeitig stark steigenden Nickelpreisen erhöhten sich ebenfalls die Legierungszuschläge. Die Überkapazitäten Asiens, insbesondere Chinas, in Verbindung mit dem im Vergleich zu den asiatischen Heimatmärkten relativ attraktiven Preisniveau in Europa führten zu steigenden Importen nach Europa, wobei davon besonders der italienische Rostfrei-Markt betroffen war. Diese Situation nutzten die europäischen Händler und unabhängigen Service-Center zur Auffüllung ihrer Bestände. Damit reduzierten sich die Nachdispositionen des Handels auf das absolut notwendige Minimum. Der seit Anfang Juni 2007 stark fallende Nickelpreis veranlasste den Handel, sich zur Minimierung von drohenden Abwertungsrisiken möglichst schnell von seinen hohen Beständen zu trennen. Dies reduzierte das Buchungsvolumen in der zweiten Geschäftsjahreshälfte nochmals erheblich.

Trotz der deutlich rückläufigen Auftragsmengen stieg der Umsatz im Segment Stainless im Vergleich zum Vorjahr um 36 % auf 8,7 Mrd €. Bei rückläufigen Warmband- und Kaltbandmengen erklärt sich dies im Wesentlichen durch den enormen Anstieg der Legierungszuschläge – insbesondere bei Nickel – sowie durch ein höheres Basispreisniveau. Der Bereich Nickellegierungen profitierte nicht nur vom Nickelpreisanstieg, sondern auch von der bisher stabilen Nachfrage im Anlagenbau sowie im Öl- und Gasgeschäft. Allerdings ließen auch hier im Verlauf des Geschäftsjahres die eingebuchten Aufträge infolge des hohen Nickelpreises nach.

Beim Ergebnis vor Steuern verzeichnete Stainless 2006/2007 eine beachtliche Steigerung auf 777 Mio €, das höchste Ergebnis seit Bestehen des Segments. Im Vorjahr lag dieser Wert bei 423 Mio €. Der Anstieg ist sowohl auf ein wesentlich höheres Basispreisniveau als auch auf die bis Mitte 2007

Stainless konnte den Umsatz trotz rückläufiger Auftragsmengen um 36 % auf 8,7 Mrd € steigern.

positiv wirkende Nickelpreisentwicklung und die erfolgreiche Umsetzung von Programmen zur Effizienzsteigerung in den operativen Gesellschaften zurückzuführen. Der ab Juni 2007 einsetzende drastische Rückgang beim Nickelpreis wirkte sich in der Folge spürbar negativ auf den Auftragseingang und die Auslastung der weltweiten Produktionskapazitäten aus. Darüber hinaus machte der enorme Nickelpreissrückgang erhebliche Abwertungen bei den Vorratsbeständen im 4. Geschäftsjahresquartal erforderlich.

ThyssenKrupp Nirosta

Die Business Unit ThyssenKrupp Nirosta buchte im Berichtsjahr geringere Auftragseingänge, während sie den Umsatz auf Grund des höheren Preisniveaus erheblich erhöhen konnte. Dank des verbesserten Preisniveaus sowie der Effekte aus den umgesetzten internen Programmen konnten wir den Gewinn beachtlich anheben. Die erhöhten Aufwendungen durch Maßnahmen zur Erhaltung der Lieferbereitschaft und zur Schadensminderung infolge des Großbrandes im Werk Krefeld wurden durch Versicherungsleistungen kompensiert. Im Verlauf des Geschäftsjahres sind die vom Brand betroffenen Produktionsanlagen wieder angelaufen und die Produktionshilfe seitens unserer chinesischen Business Unit Shanghai Krupp Stainless wurde abgeschlossen.

Bei ThyssenKrupp Nirosta führten bessere Preise und umgesetzte Effizienzprogramme zu einem höheren Gewinn.

ThyssenKrupp Acciai Speciali Terni

ThyssenKrupp Acciai Speciali Terni erzielte bei rückläufigen Auftragseingängen einen hohen Umsatzzuwachs. Getragen von höheren Basispreisen sowie den realisierten Effekten aus den eingeleiteten Maßnahmenprogrammen stieg der Gewinn deutlich, obwohl Restrukturierungsaufwendungen im Bereich des Stahlwerks Terni und im Zusammenhang mit der Produktionsverlagerung von Turin nach Terni das Ergebnis belastet haben. Sowohl das Titangeschäft als auch die Schmiedeaktivitäten leisteten nennenswerte Ergebnisbeiträge.

ThyssenKrupp Mexinox

Bei ThyssenKrupp Mexinox gingen im nordamerikanischen Markt die Bestellmengen leicht zurück, während gleichzeitig der Umsatz stieg. In dem insgesamt stabilen Marktumfeld der Nafta-Region erzielte das Unternehmen trotz eines leicht rückläufigen Versandvolumens ein wesentlich höheres Ergebnis.

Shanghai Krupp Stainless

Shanghai Krupp Stainless profitierte in der ersten Hälfte des Berichtsjahres weiterhin von der Produktionsunterstützung für ThyssenKrupp Nirosta, die die brandbedingten Ausfälle im Werk Krefeld begrenzte. Der Umsatz lag erheblich über dem Vorjahreswert, während die Auftragseingänge aus China nachgaben. Nach einem Verlust im Vorjahr erwirtschaftete Shanghai Krupp Stainless nun einen Gewinn. Das verbesserte Ergebnis ist in einem nach wie vor schwierigen Marktumfeld auf verstärkte Exportaktivitäten und Lohnarbeiten für ThyssenKrupp Nirosta zurückzuführen. Hinzu kamen Kostenvorteile aus der Inbetriebnahme der Warmband-Glüh- und Beizlinie.

ThyssenKrupp Stainless International

Die mengenmäßigen Auftragseingänge von ThyssenKrupp Stainless International waren im abgelauenen Geschäftsjahr rückläufig, während sich die wertmäßigen Auftragsbuchungen sowie der Umsatz positiv entwickelten. Die Business Unit profitierte von einem ausgeweiteten Service-Center-Geschäft und erreichte nahezu das Vorjahresergebnis.

ThyssenKrupp VDM

ThyssenKrupp VDM verzeichnete einen höheren wertmäßigen Auftragseingang und preisbedingt einen gestiegenen Umsatz, obwohl die mengenmäßigen Auftragseingänge – bedingt durch eine gewisse Bestellzurückhaltung der Kunden wegen des hohen Nickelpreises – hinter den Erwartungen zurückblieben. Infolge der anhaltend positiven Marktverfassung in den Bereichen Öl- und Gasindustrie sowie chemischer Anlagenbau und auf Grund der durchgeführten Maßnahmen zur Kostenreduzierung lag der Gewinn deutlich über dem Vorjahresniveau.

Wesentliche Ereignisse

ThyssenKrupp Acciai Speciali Terni hatte Anfang Juni 2007 angekündigt, zur Stärkung der Wettbewerbsfähigkeit das Werk Turin zu schließen und im Vorfeld dazu schrittweise Produktionskapazitäten von Turin nach Terni zu verlagern. Dieser Prozess soll bis zum Ende des Geschäftsjahres 2007/2008 abgeschlossen sein.

Investitionen

Stainless investierte 2006/2007 insgesamt 327 Mio € in Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte bei Abschreibungen von 152 Mio €. Bei ThyssenKrupp Nirosta wurden die durch den Großbrand im Juni 2006 zerstörten Anlagen neu errichtet; sie konnten früher als geplant die Produktion aufnehmen. Im Stahlwerk Krefeld der Gesellschaft wurde damit begonnen, zur Optimierung der Stahlwerksproduktion die AOD-Konverteranlage zu modernisieren. Um der wachsenden Nachfrage im attraktiven Kundensegment „Weiße Ware“ Rechnung zu tragen, wird die Anarbeitungskapazität des Service-Centers EBOR in Sachsenheim nochmals weiter ausgebaut. Bei ThyssenKrupp Nirosta Präzisionsband stand die Erweiterung der Glühkapazität im Vordergrund.

Bei ThyssenKrupp Acciai Speciali Terni gehen die Restrukturierungsmaßnahmen weiter. Einige Projekte wurden bereits 2006/2007 eingeleitet, die Realisierung erstreckt sich jedoch teilweise bis in das Geschäftsjahr 2007/2008. Ein wesentlicher Teil des Maßnahmenpakets besteht darin, die Produktion aus dem Werk Turin nach Terni zu verlagern und danach das Werk Turin zu schließen. Der Standort Turin weist deutliche Nachteile hinsichtlich Logistik, Energiekosten, Infrastruktur und Umweltauflagen auf. Bedeutende Investitionen entfallen auf den Ausbau der Warm- und Kaltbandkapazität sowie auf die Ausweitung des Produktportfolios. Wenn die Restrukturierungs- und Erweiterungsmaßnahmen abgeschlossen sind, wird das Werk Terni als integriertes Rostfrei-Werk einen Zuschnitt auf Weltklasse-Niveau haben. Im Stahlwerk Terni ist zurzeit ein vOD-Konverter in Bau, der im Frühjahr 2008 den Betrieb aufnehmen wird. Mit diesem Aggregat können wir künftig Werkstoffe herstellen, die über die konventionelle Technologie nicht zu fertigen sind – beispielsweise Ferrite mit hohem Chrom- und niedrigen Kohlenstoff-Gehalten, die in weiten Bereichen teure Chromnickelstähle ersetzen können. Zudem macht es dieser vOD-Konverter künftig möglich, die Qualität der Schmiedeblocke für die Freiformschmiede weiter zu verbessern. Dem Markttrend folgend werden zurzeit die Voraussetzungen dafür geschaffen, künftig Schmiedeblocke bis 500 t Gewicht und damit Schmiedeprodukte mit einem Stückgewicht von rund 250 t herzustellen. Solche Blöcke sind vor allem im Energiesektor und für den Bau von großen Warmwalzwerken zunehmend gefragt. Um die Kapazität für die Herstellung von Titanblöcken auszuweiten, hat ThyssenKrupp Titanium in Essen in die Errichtung neuer Umschmelzöfen investiert.

Stainless baut mit erheblichen Investitionen die Kapazitäten für Warm- und Kaltband aus.

Im Vordergrund der Investitionen von ThyssenKrupp VDM stand der Ausbau der Produktionskapazitäten für Nickellegierungen, vor allem für den Energiesektor und die Luftfahrtindustrie. Mit dem Bau einer Schmiedepresse mit Wärmöfen und der Erweiterung der Umschmelzaggregate wollen wir das Stangengeschäft – insbesondere in großen Abmessungen – verstärkt ausweiten. In Unna wurde mit dem Bau einer Schmiedepresse mit Wärmöfen und Umschmelzaggagaten begonnen. Die Schmiedepresse wird im 2. Quartal 2008 in Betrieb gehen. In den Produktbereichen Bleche und Draht lag der Schwerpunkt bei Erweiterungs- und Rationalisierungsinvestitionen. Die Verlagerung der Drahtfertigung von Bärenstein nach Werdohl ist nahezu abgeschlossen und ermöglicht nunmehr eine moderne, langfristig wettbewerbsfähige und effiziente Fertigung.

Shanghai Krupp Stainless investierte im Wesentlichen in den Aufbau von Anarbeitungskapazitäten. Eine neue Streckbiege- und Richtmaschine soll die zunehmende Nachfrage nach besonderer Planheit von Bändern und Blechen decken. Wegen der steigenden Nachfrage nach dekorativem Oberflächenschliff wurde die vorhandene Schleif- und Polieranlage umgebaut.

ThyssenKrupp Stainless International hat weiter in den Ausbau der Distributions- und Service-Aktivitäten investiert. In Polen und in Großbritannien entstanden neue Service-Center, in der Türkei wird das bestehende Service-Center an einen Standort verlagert, der unter Logistikgesichtspunkten geeigneter ist, und dabei auch in seiner Kapazität erweitert.

TECHNOLOGIES

TECHNOLOGIES IN ZAHLEN

		2005/2006	2006/2007
Auftragseingang	Mio €	13.160	14.844
Umsatz	Mio €	11.366	11.523
Plant Technology	Mio €	2.266	2.624
Marine Systems	Mio €	1.932	2.021
Mechanical Components	Mio €	4.058	3.793
Automotive Solutions	Mio €	3.018	3.182
Transrapid	Mio €	17	49
Zentralbereich/Konsolidierung	Mio €	75	- 146
Ergebnis vor Steuern (EBT)	Mio €	410	544
Mitarbeiter (30.09.)		54.757	54.762

Rekordergebnis erzielt

ThyssenKrupp Technologies ist ein hochtechnologieorientierter Anlagenbauer und Komponentenhersteller, der außerdem maßgeschneiderte Dienstleistungen für Kunden erbringt. Ziel ist die Entwicklung innovativer Produkte mit hohem Kundennutzen. Hieran arbeiten weltweit 7.300 Ingenieure.

Das Segment Technologies setzte auch im Geschäftsjahr 2006/2007 die außerordentlich positive Geschäftsentwicklung mit ungebremster Wachstumsdynamik fort. Das Ordervolumen übertraf mit 14,8 Mrd € das erfreulich hohe Niveau des Vorjahres nochmals deutlich. Auch der Umsatz lag mit 11,5 Mrd € trotz Unternehmensverkäufen und hohen Belastungen aus Wechselkurseffekten über dem Vorjahreswert. Durch die erfreuliche Bestelltätigkeit stieg der Auftragsbestand auf rund 15 Mrd €, wodurch mehr als ein Jahresumsatz des Segments bereits heute gesichert ist.

Bei Technologies entwickeln 7.300 Ingenieure innovative Anlagen und Komponenten mit hohem Kundennutzen.

Der Gewinn von Technologies übertraf die Zielvorgaben beträchtlich und stieg um 33 % auf 544 Mio €. Zu diesem Anstieg trugen insbesondere die Business Units Plant Technology, Automotive Solutions und Transrapid bei. Den größten Gewinnbeitrag erwirtschaftete wiederum die Business Unit Mechanical Components.

Plant Technology

Hohe Rohstoff- und Energiepreise sowie eine Vielzahl von Infrastrukturprojekten besonders in Ländern des Nahen und Mittleren Ostens, Nordafrikas und Osteuropas brachten starke Impulse für die Nachfrage nach Spezial- und Großanlagen von Plant Technology. Beim Auftragseingang konnte unter anderem durch Großaufträge das hohe Vorjahresniveau auf einen neuen Rekordwert gesteigert werden. So bestellten Kunden Polymeranlagen, Düngemittelkomplexe, Elektrolyseanlagen, Kokereianlagen, Umschlagsysteme, Ölsandgewinnungseinrichtungen und Zementanlagen. Mit einem Umsatz von 2,6 Mrd € hat Plant Technology den Wert des Vorjahres kräftig übertroffen. Zu verdanken war dies vornehmlich den höheren Umsätzen auf Grund der guten Auftragsentwicklung beim Chemieanlagenbau und bei fördertechnischen Anlagen. Plant Technology erzielte ein herausragendes Ergebnis.

Marine Systems

Marine Systems buchte 2006/2007 einen Auftragseingang, der leicht unter dem Niveau des Vorjahres lag. Zu den Großaufträgen zählten das Fregattenbauprogramm F125 für die Deutsche Marine, neun Yachten sowie zwei Zoll-SWATH-Schiffe. Sehr gut entwickelte sich das Reparatur- und Servicegeschäft mit deutlich über dem Vorjahr liegenden Auftragsvolumina. Der Umsatz von Marine Systems entwickelte sich mit 2,0 Mrd € leicht positiv gegenüber dem Vorjahreswert. Beim Gewinn erreichte die Business Unit das Vorjahresniveau.

Mechanical Components

Bei Mechanical Components setzte sich die positive Nachfrageentwicklung mit einem über dem Umsatz liegenden Auftragseingang fort. Der Umsatz gab mit 3,8 Mrd € auf Grund von Veräußerungen und der Dollar/Euro-Umrechnung leicht nach. Signifikante Umsatzsteigerungen bei Großwälzlagern und Ringen, in erster Linie dank des ungebremsten Wachstums im Bereich der Windenergieanlagen, haben dies nicht ganz ausgleichen können. Mechanical Components hat 2006/2007 wieder einen deutlichen Gewinn erzielt.

Automotive Solutions

Erfreulich entwickelte sich die Auftragslage in der Business Unit Automotive Solutions. Zum spürbar gestiegenen Auftragseingang trugen alle Operating Groups bei. Vor allem das Geschäft mit Karosserierohbauanlagen, Werkzeugen und Montagesystemen erreichte höhere Auftragswerte. Auch der Umsatz lag mit 3,2 Mrd € über dem Niveau des Vorjahres. Automotive Solutions hat das Ergebnis deutlich verbessert und erreichte einen zweistelligen Millionengewinn.

Transrapid

Transrapid erzielte im Wesentlichen auf Grund von Abrechnungen aus dem chinesischen Lizenzvertrag einen Umsatz von 49 Mio € mit positiven Gewinnbeiträgen.

Windenergieanlagen sind ein wichtiges Einsatzfeld für die Großwälzlager und Ringe des Segments Technologies.

Wesentliche Ereignisse

Bereits im 1. Quartal 2006/2007 konnte der Verkauf des Karosserie- und Fahrwerksgeschäfts von ThyssenKrupp Budd mit einem Umsatzvolumen von rund 1 Mrd € erfolgreich abgeschlossen werden. In diesem Zusammenhang trennten wir uns auch von der Beteiligung an der mexikanischen Aventec. Damit ist der komplette Ausstieg aus dem defizitären nordamerikanischen Karosserie- und Fahrwerksgeschäft vollzogen.

Außerdem hat Technologies verschiedene Randaktivitäten abgegeben, die nicht mehr zum Kerngeschäft gehören. Dies betrifft u.a. die Gießerei von ThyssenKrupp Fundições in Brasilien, die Produktion von Wagenhebern sowie die Komponentenfertigung für gepanzerte Fahrzeuge bei B+V Industrietechnik.

In der Business Unit Marine Systems wurde das Naval Electronics Business von EADS in die gemeinsam geführten Aktivitäten von Atlas Elektronik eingebracht. Hierdurch wurde die technologische Basis von Atlas Elektronik als führendem Anbieter in der europäischen Marineelektronikindustrie gestärkt. Im Zuge dieser Transaktion hat sich der von ThyssenKrupp gehaltene Anteil an Atlas Elektronik von 60 % auf nun 51 % reduziert.

Im Rahmen der Ausbaustrategie für das Servicegeschäft hat Plant Technology die A-C Equipment Services Corp. mit Sitz in Milwaukee, USA, erworben. Mit dem Marktführer im Bereich Ofenservice und -reparaturen wird die Business Unit zu einem Komplettdienstleister in diesem stark wachsenden nordamerikanischen Marktsegment.

Investitionen

Im Segment Technologies erreichten die Investitionen im Berichtsjahr 581 Mio €. Die Abschreibungen betragen 341 Mio €. Ein Schwerpunkt der Investitionstätigkeit lag auf der Erweiterung vorhandener Fertigungskapazitäten. Alle Unternehmen von Technologies haben zudem erheblich in die Rationalisierung und Effizienzsteigerung der Produktionsprozesse investiert.

Mechanical Components nahm in den USA eine automatisierte Bearbeitungslinie für gebaute Nockenwellen für einen nordamerikanischen Kunden in Betrieb und investierte in Brasilien angesichts der großen Nachfrage in eine neue Bearbeitungslinie für Midrange-Kurbelwellen. In dieser Linie wird ein neues Fertigungskonzept umgesetzt, dessen Leistung erheblich über der herkömmlich betriebener Anlagen liegt. Der nach wie vor hohe Bedarf im Bereich erneuerbarer Energien hat Mechanical Components veranlasst, die Ringwalzkapazitäten sowohl am Standort Deutschland als auch in China weiter auszubauen. Wegen des anhaltenden Bedarfs an Windkraftanlagen haben wir in mehreren Werken ein umfangreiches Investitionsprogramm begonnen, um zusätzliche Kapazitäten für die Fertigung von Großwälzlagern zu schaffen.

Automotive Solutions investierte in verschiedene Produktionsanlagen für innovative Produkte wie DampTronic-Stoßdämpfer und hoch beanspruchte Federn. Auf dem stark wachsenden brasilianischen Markt hat die Business Unit ihre Montagekapazitäten ausgeweitet.

Darüber hinaus haben wir verschiedene Finanzinvestitionen getätigt. So erwarb Plant Technology die Restanteile an einer mexikanischen Engineeringgesellschaft und übernahm eine Servicegesellschaft in den USA, um den Anlagenservice in Nordamerika effektiv betreiben und weiter ausbauen zu können.

Kapazitätsausbau sowie Maßnahmen zur Rationalisierung und Effizienzsteigerung waren die Investitionsschwerpunkte von Technologies.

ELEVATOR

ELEVATOR IN ZAHLEN

		2005/2006	2006/2007
Auftragseingang	Mio €	4.690	5.281
Umsatz	Mio €	4.298	4.712
Central/Eastern/Northern Europe	Mio €	1.282	1.389
Southern Europe/Africa/Middle East	Mio €	571	774
Americas	Mio €	1.804	1.821
Asia/Pacific	Mio €	453	505
Escalators/Passenger Boarding Bridges	Mio €	306	347
Accessibility	Mio €	167	190
Corporate/Konsolidierung	Mio €	- 285	- 314
Ergebnis vor Steuern (EBT)	Mio €	391	- 113
Mitarbeiter (30.09.)		36.247	39.501

Expansionskurs fortgesetzt

Das Segment Elevator betreibt den Neubau, die Modernisierung sowie den Service von Aufzügen, Fahrtreppen, Fahrsteigen, Fluggastbrücken, Treppen- und Plattformliften. Das Leistungsspektrum umfasst die gesamte Produktpalette, von Anlagen für den Volumenmarkt bis zu kundenindividuellen Lösungen nach Maß. Weltweite Kundennähe sichert ein dichtes Niederlassungs- und Servicenetz.

Elevator konnte im Geschäftsjahr 2006/2007 trotz negativer Wechselkurseffekte sowohl im Neuanlagen- als auch im Servicegeschäft den Expansionskurs weiter fortsetzen. Der Auftragseingang stieg um 13 % auf 5,3 Mrd €. Der Umsatz nahm um 10 % auf 4,7 Mrd € zu. Während das Wachstum im Neuanlagengeschäft vor allem auf die nach wie vor starke Entwicklung in Nordamerika zurückzuführen ist, wurde das Wartungsgeschäft in allen Regionen ausgebaut. Die Ausweitung des Servicebereichs ist auch dem Erfolg der konsequent verfolgten Global-Service-Strategie zu verdanken. Damit stellt Elevator weltweit einheitlich hohe Dienstleistungsstandards sicher.

Das Segment Elevator weist im Berichtsjahr einen Verlust von 113 Mio € aus. Dies geht auf die Ergebnisbelastung aus dem von der EU-Kommission verhängten Bußgeld wegen des Vorwurfs wettbewerbswidrigen Verhaltens auf nationaler Ebene in den Benelux-Ländern und in Deutschland im Markt für Aufzüge und Fahrtreppen zurück. Ohne diesen Effekt konnte Elevator den Gewinn des vergangenen Geschäftsjahres mit 367 Mio € nahezu bestätigen und dabei negative Wechselkurseffekte kompensieren.

Central/Eastern/Northern Europe

Die Business Unit Central/Eastern/Northern Europe übertraf das Auftragseingangs- und Umsatzniveau des Vorjahres deutlich. Zu der guten Geschäftslage trugen speziell das Neuanlagen- und das Modernisierungsgeschäft in Frankreich bei. Ebenfalls sehr erfreulich entwickelten sich die Auftragseingänge in Osteuropa, hauptsächlich durch die russischen Aktivitäten. Das Ergebnis der Business Unit Central/Eastern/Northern Europe blieb jedoch merklich unter dem Vorjahresniveau. Auch ohne Berücksichtigung der EU-Strafe wurde das Vorjahresniveau nicht erreicht. Der Gewinnanstieg bei den Produktionsaktivitäten konnte die Ergebnismrückgänge auf dem britischen und den osteuropäischen Märkten nicht ausgleichen. In Großbritannien machte sich dabei vor allem die hohe Wettbewerbsintensität im Neuanlagenbereich bemerkbar.

Elevator blieb 2006/2007 weiter auf Expansionskurs und steigerte den Umsatz um 10 % auf 4,7 Mrd €.

Southern Europe/Africa/Middle East

Die Business Unit Southern Europe/Africa/Middle East verzeichnete einen höheren Auftragseingang und insbesondere einen signifikant höheren Umsatz. Das Umsatzwachstum war vor allem auf das starke Neuanlagen- und Dienstleistungsgeschäft in Spanien zurückzuführen. Auch der südeuropäische Raum trug erheblich zur positiven Geschäftsentwicklung bei; zudem wirkten sich Neukonsolidierungen von Gesellschaften in diesen Ländern positiv aus. Die Business Unit konnte den Gewinn des Vorjahres deutlich übertreffen, wobei der Gewinnzuwachs maßgeblich aus den spanischen und portugiesischen Aktivitäten resultierte. Aber auch die neu erworbenen italienischen Gesellschaften leisteten einen guten Ergebnisbeitrag.

Americas

Die Business Unit Americas konnte sowohl den Umsatz als auch den Auftragseingang verbessern und damit die negativen Wechselkurseffekte mehr als ausgleichen. Daran hatten sowohl das Neuanlagen- als auch das Dienstleistungsgeschäft in Nordamerika einen großen Anteil. Auch in Brasilien war die Geschäftsentwicklung sehr erfreulich und hat die etwas schwächeren Aktivitäten in den anderen Ländern Lateinamerikas deutlich überkompensiert. Die Business Unit steigerte ihr Ergebnis trotz negativer Wechselkurseinflüsse signifikant. Der höhere Umsatz, verbesserte Margen sowie Effizienzsteigerungen führten in Nordamerika zu einem spürbar höheren Ergebnis. Auch in Brasilien konnte das Ergebnis nochmals ausgeweitet werden.

Asia/Pacific

Die Business Unit Asia/Pacific erzielte trotz negativer Wechselkurseffekte einen höheren Auftragseingang und Umsatz. In China war das Wachstum der unverändert hohen Nachfrage nach Neuinstallationen zu verdanken. Das Geschäftsvolumen in Australien konnte insbesondere im Neuanlagenbereich ausgeweitet werden. Obwohl das Marktumfeld in Südkorea weiterhin schwierig war, blieben Auftragseingang und Umsatz stabil – maßgeblich bedingt durch das expandierende Dienstleistungsgeschäft. Die Business Unit verzeichnete im Berichtsjahr einen Verlust. Zwar erhöhten die chinesischen, australischen und südostasiatischen Aktivitäten ihre Ergebnisbeiträge. Dies reichte jedoch nicht aus, den nochmaligen Ergebnisrückgang in Südkorea auszugleichen.

Escalators/Passenger Boarding Bridges

Die Business Unit Escalators/Passenger Boarding Bridges konnte sowohl den Auftragseingang als auch den Umsatz erheblich ausbauen. Während das Fahrtreppengeschäft wegen des preisintensiven Wettbewerbs unter dem Vorjahresniveau blieb, lag das Geschäftsvolumen bei Fluggastbrücken angesichts des Wachstums im Luftverkehr deutlich darüber. Auf Grund der verhängten EU-Strafe wies die Business Unit einen Verlust aus. Operativ wurde hingegen ein Gewinn erzielt, der allerdings unter dem Niveau des Vorjahres lag. Der Bereich Fluggastbrücken konnte das Ergebnis des Vorjahres nicht erreichen, und auch im Fahrtreppengeschäft ging das Ergebnis wegen der schwierigen Wettbewerbssituation zurück.

Accessibility

Die Business Unit Accessibility blieb auf Expansionskurs und übertraf das Auftragseingangs- und Umsatzniveau des Vorjahres deutlich. In den Hauptmärkten Europas waren die Zuwächse beim Geschäftsvolumen zum Teil erheblich. In den USA wurde trotz negativer Wechselkurseffekte das Vorjahresniveau erreicht. Die Business Unit erhöhte den Gewinn erheblich. Die Ergebnissteigerungen resultieren aus den europäischen Aktivitäten.

Der pazifische Raum und Asien sind für Elevator ein wichtiger Zukunftsmarkt, insbesondere für Neuanlagen.

Wesentliche Ereignisse

Im Vordergrund der Akquisitionsstrategie von Elevator stand auch 2006/2007, das weltweite Vertriebs- und Servicegeschäft zu stärken. Durch die Übernahme mehrerer regionaler Wartungs- und Servicegesellschaften in Italien hat das Segment Elevator die Marktposition in diesem wichtigen europäischen Aufzugsmarkt weiter gefestigt. Neben Südeuropa stand der osteuropäische Raum im Fokus der Expansionsstrategie: In Kroatien und Slowenien gab es kleinere Akquisitionen; in Rumänien und Litauen wurden eigene Tochtergesellschaften gegründet.

Die Übernahme der Geschäftsaktivitäten eines Aufzugsunternehmens in Kalifornien hat die Position von Elevator im Großraum San Francisco weiter ausgebaut. Mit dem Erwerb des Geschäfts eines der größten Händler von Home-Elevator-Produkten wurde außerdem die Marktpräsenz in den südöstlichen Bundesstaaten der USA erheblich verstärkt.

Investitionen

Im Segment Elevator betrugen die Investitionen im Berichtsjahr 122 Mio € bei Abschreibungen von 62 Mio €. Die Sachinvestitionen dienten im Wesentlichen dem Erhalt der Betriebsbereitschaft. Im Rahmen der Standardisierung der Komponenten wurde speziell in die Modernisierung der Fertigungstechnologien in den Aufzugswerken in Madrid, Spanien, und Angers, Frankreich, investiert. Die Finanzinvestitionen betrafen den Erwerb von Beteiligungen sowie von zahlreichen kleineren Wartungspaketen. In diesem Zusammenhang ist die Erschließung des italienischen Marktes hervorzuheben.

SERVICES

SERVICES IN ZAHLEN

		2005/2006	2006/2007
Auftragseingang	Mio €	14.602	16.823
Umsatz	Mio €	14.204	16.711
Materials Services International	Mio €	6.449	7.926
Materials Services North America	Mio €	2.330	2.340
Industrial Services	Mio €	1.716	1.899
Special Products	Mio €	3.650	4.600
Auslaufbereich/Konsolidierung	Mio €	59	- 54
Ergebnis vor Steuern (EBT)	Mio €	482	704
Mitarbeiter (30.09.)		40.163	43.012

Umsatz und Ergebnis mit neuen Höchstwerten

Das Segment konzentriert sich konsequent auf Werkstoff- und Industriedienstleistungen sowie die Rohstoffversorgung für produzierende sowie verarbeitende Unternehmen. Dabei werden neben der Distribution und dem Verkauf von Walz- und Edelstahl, Rohren, NE-Metallen und Kunststoffen auch Dienstleistungen angeboten, die von der Anarbeitung und Logistik über Lager- und Bestandsmanagement bis hin zum Supply-Chain-Management reichen. Die Industriedienstleistungen umfassen über komplexe Instandhaltungsaktivitäten hinaus auch produktionsbegleitende Dienstleistungen wie innerbetriebliche Logistik, Vormontage und die Just-in-sequence-Versorgung von Produktionsunternehmen. Hinzu kommen die weltweite Belieferung mit metallurgischen Rohstoffen sowie innovative technische Systemlösungen.

Das Segment Services bietet Werkstoff- sowie Industriedienstleistungen für Kunden in aller Welt an.

Erfolgreiche Expansionsmaßnahmen und Portfoliooptimierungen sowie Effizienzsteigerungsprogramme und Vertriebsinitiativen zeigten im Berichtsjahr – in Verbindung mit einer nach wie vor guten Roh- und Werkstoffkonjunktur – positive Wirkung. 2006/2007 war für Services erneut ein Rekordjahr. Bei Umsatz und Ergebnis wurden neue Höchstwerte erzielt. Der Umsatz nahm um 18 % auf 16,7 Mrd € zu, das Ergebnis stieg sogar um 46 % auf 704 Mio €.

Materials Services International

Materials Services International ist auch 2006/2007 erfolgreich gewachsen. Der Umsatz nahm erneut zu. Nachfrage- und preisbedingt bewegte sich das Geschäft mit Walzstahl auf hohem Niveau. Der Edelstahlmarkt jedoch geriet durch verstärkte Asienimporte und einen erheblichen Preisrückgang bei Nickel im 3. Quartal des Geschäftsjahres unter Druck. Bei NE-Metallen war der Markt durch lange Lieferzeiten und ein hohes Preisniveau gekennzeichnet. Das Kunststoffgeschäft entwickelte sich insgesamt positiv, ohne dabei die gravierenden Mengen- und Preisbewegungen des Metallmarktes zu zeigen. Mit der Ausrichtung auf hochwertige Werkstoffe insbesondere für die Luftfahrtindustrie sowie der Übernahme zusätzlicher Service-Verträge konnte die Business Unit den Absatz deutlich steigern. Insgesamt hat die Bedeutung integrierter Werkstoffdienstleistungen im Berichtsjahr weiter zugenommen. Die Vermarktungskonzepte, die neben der reinen Werkstoffversorgung zusätzliche Dienstleistungen von der Anarbeitung bis hin zu Supply-Chain-Lösungen beinhalten, trugen Früchte.

Einen sehr erfreulichen Geschäftsverlauf nahmen die Werkstoffaktivitäten in Deutschland. Die Kapazitäten von Schlüsselbranchen wie Maschinenbau, Anlagenbau und Automobilzulieferindustrie waren dank der starken Binnen- und Auslandsnachfrage gut ausgelastet. Auch die Auslandsgesellschaften profitierten von der positiven Werkstoffkonjunktur. In Frankreich, Spanien, im Benelux-Raum, in Großbritannien und Skandinavien lag der Absatz über dem Vorjahresniveau. In Osteuropa haben wir die Wachstumsstrategie erfolgreich fortgesetzt – unter anderem durch den Einstieg in den slowakischen Markt und den Geschäftsausbau in Russland.

Vor dem Hintergrund der insgesamt günstigen Werkstoffkonjunktur konnte Materials Services International den Gewinn nennenswert steigern.

Materials Services North America

Die Business Unit Materials Services North America erreichte wiederum das hohe Umsatzniveau des Vorjahres. In einigen Regionen wurde das Wachstum durch strategische Maßnahmen gezielt ausgebaut; auch das Service-Portfolio konnte besonders im Bereich Supply-Chain-Management erweitert werden.

Die Werkstoffkonjunktur in Nordamerika entwickelte sich etwas schwächer als in Europa. Zwar blieb die Nachfrage – mit Ausnahme der Automobilindustrie – in den wesentlichen Märkten auf einem hohen Niveau. Jedoch lagen die Preise, vor allem für Flachstahlprodukte, unter denen anderer Märkte, was die Einfuhrmöglichkeiten deutlich erschwerte. Bei NE-Metallen gab es erhebliche Preissprünge.

Insbesondere wegen der Preis- und Wechselkurseffekte konnte Materials Services North America das sehr gute Vorjahresergebnis nicht ganz erreichen.

Die Werkstoffaktivitäten in Deutschland profitierten von der guten Auslastung ihrer wichtigen Abnehmerbranchen.

Industrial Services

Die Business Unit Industrial Services hat ihren Umsatz im Vergleich zum Vorjahr erheblich gesteigert. In Deutschland wirkten sich vor allem die verstärkten Vertriebsaktivitäten, gestützt durch die gute Konjunktorentwicklung, positiv aus. Über die angestammten Branchen hinaus konnte insbesondere das Geschäft mit der Energiewirtschaft und der Chemieindustrie ausgebaut werden. Auch die neuen Aktivitäten in Südamerika trugen deutlich zum Umsatzwachstum bei. Künftig werden in Brasilien die kompletten Stahlwerksdienstleistungen für das neue Stahlwerk des Segments Steel übernommen. In Nordamerika wurde der Umsatz trotz der ungünstigeren Wechselkurse leicht gesteigert.

Die Business Unit Industrial Services hat ihr Ergebnis verdoppelt. Dies resultierte vornehmlich aus dem Inlandsgeschäft, aber auch bei den ausländischen Aktivitäten wurden sehr gute Ergebnisse erwirtschaftet. Hervorzuheben ist vor allem die positive Entwicklung in Brasilien und Norwegen sowie beim Stahlwerks- und Anlagenservice, die im Wesentlichen durch Effizienzsteigerungsprogramme bedingt war. Das Ergebnis wurde nicht zuletzt durch den Verkauf von SIR Industrieservice positiv beeinflusst. Insgesamt konnte die Business Unit ihre operative Performance in allen Bereichen deutlich steigern.

Special Products

Die Business Unit Special Products übertraf das sehr hohe Umsatzniveau des Vorjahres wiederum erheblich. Vor allem das Walzstahlgeschäft mit China und Brasilien konnte ausgebaut werden. Die beträchtlichen Investitionen in Projekte zur Erschließung neuer Rohstoffquellen führten zu einem Nachfrageüberhang bei Rohren; auf Grund der eingeschränkten Verfügbarkeit war das Großrohrgeschäft im Vergleich zum Vorjahr etwas schwächer.

Das technische Systemgeschäft profitierte von den weltweit hohen Investitionen in Infrastrukturmaßnahmen, vor allem in Deutschland, Osteuropa und auch in den USA. Die hohen Umsätze des Vorjahres konnten daher noch einmal deutlich übertroffen werden. Die Bereiche Bautechnik mit Hochwasserschutz und Hafenausbau sowie Gleistechnik mit Anlagen für den Straßen- und Eisenbahnverkehr haben ihr Systemgeschäft national und international spürbar ausgeweitet. Im Bereich der Rohstoffversorgung sind vor allem das Geschäft mit metallurgischen Produkten und NE-Metallen sowie die Bereiche Mineralien und Technische Gase hervorzuheben. Das Koksgeschäft war leicht rückläufig.

Stärker als den Umsatz steigerte die Business Unit ihren Gewinn im Vergleich zum bereits sehr hohen Vorjahresniveau. Hierzu haben alle Bereiche der Business Unit beigetragen.

Wesentliche Ereignisse

Die Schwerpunkte der Akquisitionspolitik von Services lagen im Berichtsjahr insbesondere im weiteren Ausbau des US- und Osteuropageschäfts. Aber auch in Deutschland, in den übrigen westeuropäischen Ländern sowie in Asien haben wir die Aktivitäten gestärkt. In Spanien und Deutschland wurden einige Randaktivitäten veräußert. Das Portfolio wurde weiter auf die Kernaktivitäten Werkstoffdienstleistungen sowie industrielle Prozessdienstleistungen und Rohstoffversorgung fokussiert.

Services erweiterte sein Werkstoffdienstleistungsgeschäft für die Luftfahrtindustrie und erwarb von Alcoa in Pittsburgh den Geschäftsbereich „Aerospace Service Business“. Dieser Bereich ist spezialisiert auf den Handel und die Lagerung von Aluminium-Werkstoffen sowie auf hochwertige Anarbeitungsdienstleistungen für den Flugzeugbau. In Nordamerika gelang es so, die bereits erfolgreich etablierten Werkstoffdienstleistungen für die Luftfahrtindustrie zu intensivieren. Über die Aktivitäten in Deutschland und Großbritannien haben wir zudem einen nachhaltigen Vertriebskanal zur Luftfahrtindustrie in Europa geschaffen.

Die Akquisitionen von Services konzentrierten sich auf den Ausbau des Geschäfts in den USA und in Osteuropa.

In Osteuropa wird Services seine Marktposition ausbauen und hat dazu einen Vertrag zur mehrheitlichen Übernahme von Ferostav unterzeichnet. Die Gesellschaft ist einer der größten Stahlhändler in der Slowakei und bietet Werkstoffdienstleistungen in den Bereichen Stahlbleche, Betonstahl, Stabstahl, Formstahl, Breitflanschträger und Rohre an. Die Kunden kommen schwerpunktmäßig aus dem Baugewerbe und der Maschinenbauindustrie.

Durch den Erwerb von Stokvis Plastics mit einem Zentrallager und fünf Service-Centern in den Niederlanden und Belgien konnte unser Kunststoff-Dienstleistungsgeschäft die führende Position auf dem europäischen Markt weiter verbessern. Stokvis Plastics hat sich auf den Verkauf, die Distribution und Anarbeitung von halbfertigen Kunststoffprodukten sowie maßgeschneiderte Lösungen rund um Kunststoffplatten, Folien und Rohrleitungssysteme spezialisiert. Darüber hinaus wurde in Vietnam, einer der wachstumsstärksten Regionen in Asien, mit einem lokalen Partner ein Gemeinschaftsunternehmen zum Handel mit Werkstoffen gegründet. Mittelfristig ist ein systematischer Aufbau zum Vollsortimenter geplant.

Im Bereich der Industriedienstleistungen verstärkte sich Services in Deutschland und Tschechien. Dort haben wir Aktivitäten in den Bereichen Industriewartung, Oberflächentechnik sowie Automatisierungs-, Mess- und Regeltechnik übernommen.

Investitionen

Die Investitionen im Segment Services betragen 282 Mio € bei Abschreibungen von 156 Mio €. Die Sachinvestitionen flossen überwiegend in die Geschäftsexpansion. Im Inland waren es vor allem der Neubau einer Niederlassung für Werkstoffdienstleistungen in Würth sowie der Ausbau der gleistech-nischen Systemlösungen. Im Ausland haben wir im Nafta-Raum die IT-Infrastruktur auf SAP-Basis weiterentwickelt und in Russland die Anarbeitungszentren ausgebaut. Services investierte zudem in die Logistiko-optimierung der Kunststoffaktivitäten. Die übrigen Sachinvestitionen dienten dazu, die Betriebsbereitschaft zu erhalten, neue Vertriebskanäle zu erschließen, Anarbeitungskapazitäten zu steigern und das Supply-Chain-Management-Geschäft – speziell in Nordamerika – auszubauen.

Insgesamt 282 Mio € investierte Services in die Geschäftsexpansion sowie die Optimierung der Aktivitäten.

CORPORATE

Corporate umfasst die Konzernverwaltung einschließlich der konzerninternen Dienstleistungen sowie inaktive Gesellschaften, die einzelnen Segmenten nicht zugeordnet werden können. Hinzu kommen die nicht betriebsnotwendigen Immobilien, die zentral geführt und verwertet werden. Darüber hinaus ist hier der Auslaufbereich von ThyssenKrupp Budd zugeordnet. Da die operativen Aktivitäten dieses Bereichs mittlerweile veräußert sind, ging der Umsatz von Corporate zurück und lag im Berichtsjahr bei 288 Mio € nach 1.469 Mio € im Vorjahr.

Die Aufwendungen im Bereich Corporate betragen 205 Mio € vor Steuern. Gegenüber dem Vorjahr ist das eine Verbesserung um 241 Mio €. Diese Entwicklung ist mit 205 Mio € auf den Wegfall des negativen Ergebnisbeitrags der zwischenzeitlich veräußerten nordamerikanischen Automotive-Aktivitäten zurückzuführen. Gegenläufig wirkte sich der Entfall der im Vorjahr vereinnahmten Break-up Fee von Dofasco in Höhe von 153 Mio € aus. Im Berichtsjahr erhöhte sich das Ergebnis von Corporate um 115 Mio € durch den Verkauf von Immobilien im Rahmen der Konzentration der Verwaltungsstandorte in Deutschland. Das Zinsergebnis verbesserte sich um 83 Mio € als Folge geänderter Konzernstruktur.

Finanz- und Vermögenslage

Der Unternehmenswert von ThyssenKrupp ist gewachsen. Dies zeichnet die Finanz- und Vermögenslage aus. Kapitalflussrechnung und Bilanzstruktur belegen den Erfolg des Unternehmens. Zu dem guten Abschneiden hat auch die zentrale Finanzierung beigetragen, die für den Konzern Kapitalbeschaffung und -anlage optimiert.

ZENTRALE FINANZIERUNG UND LIQUIDITÄTSSICHERUNG

Ziel unserer Finanzierungspolitik ist es, jederzeit über ausreichende Liquiditätsreserven zu verfügen, um die Zahlungsverpflichtungen des Konzerns erfüllen zu können.

Die Finanzierung des Konzerns erfolgt grundsätzlich zentral durch die ThyssenKrupp AG, die die Liquidität der Konzernunternehmen im Wesentlichen über die Mittelbereitstellung im Rahmen des Konzernfinanzverkehrs sowie über die Vermittlung und Verbürgung von Krediten oder über Finanzierungshilfen in Form von Patronatserklärungen sicherstellt. Die Liquiditätssicherung geschieht auf der Grundlage einer mehrjährigen Finanzplanung sowie einer monatlich rollierenden Liquiditätsplanung, die jeweils alle konsolidierten Konzernunternehmen einbezieht.

Die operative Geschäftstätigkeit unserer Konzernunternehmen und die daraus resultierenden Einzahlungen stellen die wichtigste Liquiditätsquelle des Konzerns dar. Im Rahmen unserer Cash-Management-Systeme werden die Liquiditätsüberschüsse einzelner Konzernunternehmen genutzt, um den Finanzbedarf anderer zu decken. Durch die Verrechnung von Lieferungen und Leistungen zwischen Konzernunternehmen über konzerninterne Finanzkonten werden kostenpflichtige Bankumsätze reduziert. Der zentrale konzerninterne Finanzausgleich verringert das benötigte Fremdfinanzierungsvolumen mit positivem Einfluss auf unser Zinsergebnis.

Erforderliches Fremdfinanzierungsvolumen wird durch die Inanspruchnahme bilateraler und von Bankenkonsortien fest zugesagter Kreditlinien gedeckt. Diese Inanspruchnahmen können in unterschiedlichen Währungen und mit unterschiedlichen Laufzeiten erfolgen. Darüber hinaus werden Geld- und Kapitalmarktinstrumente sowie selektiv außerbilanzielle Finanzierungsinstrumente wie z.B. Forderungsverkaufprogramme oder Operating Leases genutzt. Informationen zu den freien verfügbaren Kreditlinien sind im Anhang auf Seite 173 unter Nr. 25 zu finden.

Durch die zentrale Finanzierung verbessert sich unsere Verhandlungsposition gegenüber Banken und anderen Marktteilnehmern. Dies erleichtert es uns, Kapital zu bestmöglichen Konditionen aufzunehmen oder anzulegen. Auch das Zins- und Devisenmanagement erfolgen zentral.

Emittenten-Rating seit 2001

Emittenten-Ratings erleichtern den Zugang zu den internationalen Kapitalmärkten. ThyssenKrupp verfügt seit 2001 über Emittenten-Ratings der Rating-Agenturen Moody's und Standard & Poor's (S&P) sowie seit 2003 von Fitch. Derzeit wird ThyssenKrupp von den Rating-Agenturen wie folgt bewertet:

	Langfrist-Rating	Kurzfrist-Rating	Ausblick
Standard & Poor's	BBB	A2	stabil
Moody's	Baa2	Prime-2	positiv
Fitch	BBB+	F2	stabil

Die wichtigste Liquiditätsquelle des Konzerns sind die eingehenden Zahlungen aus dem operativen Geschäft.

ANALYSE DER KAPITALFLUSSRECHNUNG

Der in der Kapitalflussrechnung betrachtete Zahlungsmittelfonds entspricht der Bilanzposition „Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente“.

Aus der operativen Geschäftstätigkeit ergibt sich im Geschäftsjahr 2006/2007 ein Mittelzufluss in Höhe von 2,2 Mrd € nach 3,5 Mrd € im Vorjahr. Der Rückgang des Operating Cash-Flow um 1,3 Mrd € ist im Wesentlichen auf den verstärkten Aufbau des Working Capital als Folge der Geschäftsausweitung zurückzuführen.

Der Mittelabfluss aus Investitionstätigkeit erhöhte sich im Berichtsjahr im Vergleich zum Vorjahr um 0,6 Mrd € auf 2,3 Mrd €. Ursache hierfür sind insbesondere die um 1,2 Mrd € gestiegenen Auszahlungen für Investitionen in Sachanlagen, die im Wesentlichen die Errichtung des Stahlwerks in Brasilien betreffen. Gegenläufig wirkten die gegenüber dem Vorjahr um 0,3 Mrd € verringerten Auszahlungen für den Erwerb von konsolidierten Gesellschaften und finanziellen Vermögenswerten sowie die um 0,3 Mrd € erhöhten Einzahlungen aus dem Verkauf von konsolidierten Gesellschaften und Sachanlagen.

Entsprechend dieser Entwicklung hat sich der Free Cash-Flow, d.h. die Summe aus Operating Cash-Flow und Cash-Flow aus Investitionstätigkeit, im Geschäftsjahr 2006/2007 um 1,9 Mrd € auf -0,1 Mrd € im Vergleich zum Vorjahr verringert.

Der Mittelabfluss aus Finanzierungstätigkeit verringerte sich im Berichtsjahr gegenüber dem entsprechenden Vorjahreszeitraum um 1,3 Mrd € auf 0,7 Mrd €. Der höhere Mittelabfluss im Vorjahr resultiert hauptsächlich aus der Tilgung zweier Anleihen in Höhe von insgesamt 0,8 Mrd € und aus Auszahlungen für den Erwerb von eigenen Aktien der ThyssenKrupp AG in Höhe von 0,7 Mrd €, denen Einzahlungen von 0,3 Mrd € aus der Veräußerung eigener Aktien der ThyssenKrupp AG an die Alfred Krupp von Bohlen und Halbach-Stiftung gegenüberstanden. Darüber hinaus verringerten sich im Geschäftsjahr 2006/2007 die Auszahlungen für die Tilgung von Finanzverbindlichkeiten um 0,2 Mrd €.

In der Kapitalflussrechnung bilden die Investitionen einen wichtigen Faktor für den Mittelabfluss.

VERÄNDERUNG DER ZAHLUNGSMITTEL UND ZAHLUNGSMITTELÄQUIVALENTE in Mio €

	2.220	- 2.324			
4.447			- 670		
				- 15	
					3.658
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente 30.09.2006	Operating Cash-Flow	Cash-Flow aus Investitionstätigkeit	Cash-Flow aus Finanzierungstätigkeit	Wechselkursänderungen	Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente 30.09.2007

ANALYSE DER BILANZSTRUKTUR

Die nachfolgende Darstellung der Bilanzstruktur schließt die im Vorjahr separat ausgewiesenen zur Veräußerung vorgesehenen Vermögenswerte und Schulden ein.

Insgesamt stieg die Bilanzsumme gegenüber dem Vorjahr um 1.612 Mio € auf 38.074 Mio €.

Wesentliche Bilanzposten, insbesondere Vorräte, Forderungen und Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen, sowie Eigenkapital sind gegenüber dem 30. September 2006 gestiegen. Dies ist vor allem Folge der konjunkturell bedingten Geschäftsausweitung. Das Sachanlagevermögen und die Netto-Finanzverbindlichkeiten haben sich ebenfalls auf Grund der gestiegenen Investitionstätigkeit erhöht. Verschiebungen der Wechselkursrelationen, vor allem das Verhältnis des us-Dollar zum Euro, das sich von 1,27 €/us-Dollar zum 30. September 2006 auf 1,42 €/us-Dollar zum 30. September 2007 veränderte, bewirkten eine Verkürzung der Bilanzsumme um 468 Mio €.

Die Verminderung der immateriellen Vermögenswerte um 122 Mio € ist im Wesentlichen auf Verschiebungen der Währungskursrelationen sowie auf Wertminderungsaufwendungen im Zusammenhang mit Firmenwerten insbesondere im Segment Steel zurückzuführen. Gegenläufig wirkten die Aktivierungen von Entwicklungskosten und Software.

Der Anstieg der Sachanlagen um 917 Mio € resultierte im Wesentlichen aus dem Baufortschritt des Stahlwerks in Brasilien. Die Abnahme der als Finanzinvestitionen gehaltenen Immobilien um 112 Mio € steht im Zusammenhang mit der Veräußerung von nicht betriebsnotwendigen Immobilien im Rahmen der Konzentration von ThyssenKrupp Verwaltungsstandorten in Deutschland.

Die Erhöhung der Vorräte um 1.349 Mio € auf 9.480 Mio € resultierte hauptsächlich aus Erhöhungen der Rohstoffpreise und aus gestiegenen Mengenbeständen auf Grund von Umsatzausweitungen. Insbesondere die seit Anfang Juni wieder deutlich rückläufigen Nickelpreise führten zur Berücksichtigung von Wertminderungen in Höhe von 157 Mio €.

Die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen lagen am 30. September 2007 um 313 Mio € über dem Vorjahresniveau. Hierbei ist zu berücksichtigen, dass der Bestand an verkauften Forderungen zum 30. September 2007 um 60 Mio € unter dem Vergleichswert zum Vorjahresende lag. Die Erhöhung der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen ist das Ergebnis sowohl von mengenmäßigen als auch preisbedingten Umsatzausweitungen in allen Segmenten.

Der Abfluss von Geldmitteln für Investitionen, Dividenden und die Rückzahlung von Finanzverbindlichkeiten überstieg den Mittelzufluss aus operativer Geschäftstätigkeit und führte somit zu einem Rückgang der Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente um 789 Mio € auf 3.658 Mio €.

Die aktiven latenten Steuern verringerten sich vornehmlich durch Anpassungen der für Pensionsrückstellungen anzusetzenden steuerlichen Bemessungsgrundlagen an den entsprechenden IFRS-Ansatz um 322 Mio €; gleichzeitig stiegen die passiven latenten Steuern um 128 Mio €. Die laufenden Ertragsteueransprüche erhöhten sich um 265 Mio €.

Das Eigenkapital stieg um 1.520 Mio € auf 10.447 Mio €. Wesentlicher Faktor war hier der Jahresüberschuss des Geschäftsjahres in Höhe von 2.190 Mio €. Eigenkapitalerhöhend wirkten sich zusätzlich die direkt im Eigenkapital erfassten versicherungsmathematischen Gewinne aus der Bewertung von Pensionen und ähnlichen Verpflichtungen aus; diese betragen vor Steuern 462 Mio €. Eigenkapitalmindernd wirkten sich Dividendenzahlungen mit 521 Mio € sowie Währungskursdifferenzen mit 261 Mio € und unrealisierte Verluste aus derivativen Finanzinstrumenten mit 193 Mio € aus. Darüber hinaus verringerte sich das Eigenkapital um 111 Mio € auf Grund von Steuern auf direkt im Eigenkapital verrechnete Erträge und Aufwendungen.

Höhere Rohstoffpreise und die Geschäftsausweitung ließen die Vorräte im Berichtsjahr steigen.

NICHT BILANZIERTES VERMÖGEN UND AUSSERBILANZIELLE FINANZIERUNGSTRUMENTE

Neben dem in der Konzernbilanz ausgewiesenen Vermögen nutzt der Konzern auch nicht bilanzierungsfähige Vermögenswerte. Diese betreffen im Wesentlichen bestimmte geleaste, gepachtete oder gemietete Güter (Operating Lease). Einzelheiten hierzu sind auf Seite 175 unter der Anhang-Nr. 28 dargestellt.

Im Rahmen außerbilanzieller Finanzierungsinstrumente nutzt der Konzern insbesondere Forderungsverkaufsprogramme. Nähere Angaben dazu befinden sich auf Seite 161 unter Anhang-Nr. 19.

Ein wichtiger immaterieller Vermögenswert ist die Marke ThyssenKrupp. Sie wird von uns kontinuierlich durch ein Maßnahmenbündel aus Imagefilm, TV-Spots, Anzeigen und Außenwerbung weiterentwickelt. Zum Markenwert trägt auch unser Firmenzeichen bei, das hohe Prägnanz, Wiedererkennbarkeit und Differenzierung im Wettbewerb gewährleistet.

Von besonderer Bedeutung sind auch unsere langjährigen und vertrauensvollen Lieferanten- und Kundenbeziehungen. Sie bringen Stabilität in den Geschäftsverlauf und machen uns von sehr kurzfristigen Marktschwankungen unabhängig. Außerdem ermöglichen sie eine intensive technische Zusammenarbeit mit unseren Partnern, in der sich Know-how und Entwicklungskapazitäten der beteiligten Unternehmen bündeln und zu neuen zukunftsweisenden Produkten führen. Diese eingespielten Kooperationen bedeuten einen Wettbewerbsvorsprung vor Newcomern auf unseren Märkten und sichern deshalb unsere Marktpositionen.

Ein Beispiel für unser Kompetenznetzwerk entlang der Prozesskette ist die Zusammenarbeit unseres Segments Steel mit der Fahrzeugindustrie. Wir können als Stahlproduzent die Entwicklungs- und Fertigungsstufen vom hochwertigen Werkstoff über das fertige Bauteil bis hin zum gesamten Karosseriekonzept für die Automobilkonstrukteure übernehmen. Solche schlüssigen und ausgereiften Lösungen auf Basis unseres Werkstoff-Know-hows bieten unseren Kunden einen echten Mehrwert, der sich im Wettbewerb auszahlt.

Unsere langjährigen Lieferanten- und Kundenbeziehungen bedeuten auf dem Markt häufig einen Wettbewerbsvorsprung.

Innovationen

Im Wettbewerb um die Zukunft setzen wir auf den Faktor Wissen. Ehrgeizig, innovativ und kundennah suchen unsere Forscher und Entwickler neue Wege, das Leistungspotenzial unserer Produkte und Verfahren zu steigern und den Einsatz beim Kunden zu optimieren. Im Konzern arbeiten viele gemeinsam daran, Altes besser und Neues möglich zu machen.

HOHE INNOVATIONSKOMPETENZ

Als technologieorientierter Konzern hat ThyssenKrupp seine Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten auch im Berichtsjahr vorangetrieben. Die Innovationsaufwendungen beliefen sich auf insgesamt 815 Mio €. Dies entspricht einer Steigerung um knapp 10 % gegenüber dem Vorjahr. Freie Forschungs- und Entwicklungsprojekte – einschließlich aktivierter Entwicklungsaufwendungen – machten 257 Mio € aus; davon entfiel ein Drittel auf Projekte im Ausland. Für kundenbezogene Entwicklungen wurden 294 Mio € aufgewendet. Somit haben wir die FuE-Aufwendungen insgesamt um 17 % gegenüber dem Vorjahr gesteigert. Die technische Qualitätssicherung umfasste 264 Mio €.

Für Innovationen haben wir im Berichtsjahr 815 Mio € aufgewendet – das ist ein Zuwachs von 10 %.

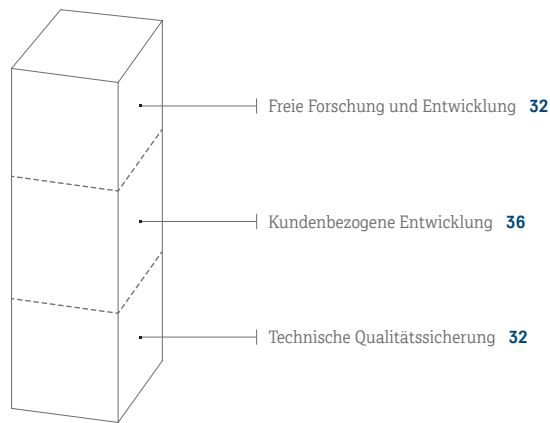
INNOVATIONSAUFWENDUNGEN in Mio €

	2002/2003	2003/2004	2004/2005	2005/2006	2006/2007
Freie Forschung und Entwicklung	183	191	186	241	257
Kundenbezogene Entwicklung*	156	182	266	230	294
Technische Qualitätssicherung	290	275	281	272	264
Insgesamt	629	648	733	743	815

* einschließlich FuE-Fremdmittel und öffentlicher Förderung

Mehr als 3.300 Mitarbeiter des Konzerns in 85 Entwicklungszentren und -abteilungen weltweit waren 2006/2007 damit beschäftigt, unsere Produkte und Verfahren weiterzuentwickeln. Um die bestehenden Synergiepotenziale innerhalb des Konzerns noch gezielter zu heben, hat die ThyssenKrupp AG als Holding die segmentübergreifende FuE-Zusammenarbeit durch eine finanzielle Förderung von Schwerpunktprojekten intensiviert. Auch Kooperationen mit Dritten waren für uns besonders wichtig. So stellten wir sicher, dass sich unsere Entwicklungen eng an den Wünschen und Erfordernissen unserer Kunden orientieren. Die Zusammenarbeit mit externen Wissenschaftlern ermöglicht es zudem, stets auf dem neuesten Stand der Entwicklung in den Natur- und Ingenieurwissenschaften zu sein. Deswegen haben wir uns für die Gründung des Forschungsinstituts Interdisciplinary Centre for Advanced Materials Simulation (ICAMS) eingesetzt, das an der Ruhr-Universität Bochum angesiedelt wird.

INNOVATIONSAUFWENDUNGEN 2006/2007 in %

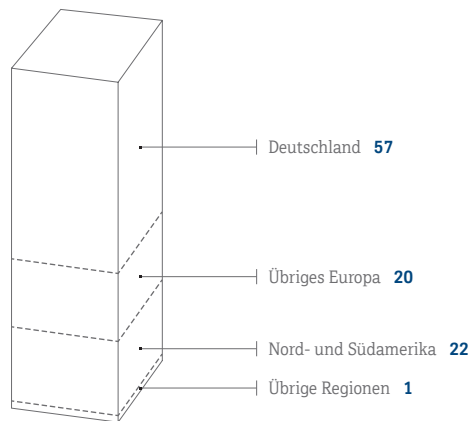


Das Forschungsinstitut ICAMS wird High-Tech-Werkstoffe mit Hilfe innovativer Simulationsverfahren entwickeln.

Public-Private-Partnership in der Spitzenforschung

ICAMS wird von ThyssenKrupp gemeinsam mit dem Land Nordrhein-Westfalen und sechs weiteren Partnern aus Wirtschaft und Wissenschaft eingerichtet. Dieses europaweit einzigartige Spitzenforschungsinstitut wird vornehmlich High-Tech-Werkstoffe entwickeln, die auf die Anforderungen moderner Kundenbedürfnisse und Produktionsprozesse zugeschnitten sind. Dafür nutzt ICAMS innovative Simulationsverfahren, die eine schnellere, ressourcensparende und marktorientierte Material- und Produktentwicklung versprechen.

FORSCHUNGS- UND ENTWICKLUNGSZENTREN WELTWEIT in %



FORSCHUNG UND ENTWICKLUNG ALS BASIS FÜR ERFOLGREICHE INNOVATIONEN

Die hochqualifizierte Arbeit in Forschung und Entwicklung hat in allen Segmenten des Konzerns innovative Produkte und Verfahren hervorgebracht, die in den nächsten Jahren zum Markterfolg des Konzerns beitragen werden.

Forschungsoffensive für innovative Automobillösungen

Unter dem Titel InCar haben wir auf der Internationalen Automobil-Ausstellung (IAA) 2007 in Frankfurt erstmals unsere umfassende Forschungs- und Entwicklungsoffensive für Innovationen im Automobilbau öffentlich präsentiert. Als segmentübergreifendes Projekt vernetzt InCar das Know-how von Steel und die Expertise von Technologies für Produkte rund um das Automobil. InCar ist als Lösungs- und Ideenpool für die Bereiche Karosserie, Fahrwerk und Antriebsstrang konzipiert. Ob Teile, Baugruppen oder Systeme benötigt werden – für unterschiedliche Zielsetzungen können die Kunden jeweils aus mehreren alternativen Lösungen auswählen.

Steel: Weitere Stahlqualitäten für Leichtbauweise entwickelt

Das Segment Steel hat zwei neue Dualphasenstähle mit Festigkeiten von 800 und 980 Megapascal (MPa) für den automobilen Leichtbau entwickelt. Im Unterschied zu herkömmlichen höchstfesten Mehrphasenstählen werden die neuen Werkstoffe mit feuerverzinkten Oberflächen erhältlich sein, wie sie die Automobilhersteller stark nachfragen. Bei höchstfesten Mehrphasenstählen erschwert normalerweise der hohe Anteil an Legierungselementen den Feuerverzinkungsprozess. Wir haben aber sowohl das Legierungskonzept der neuen Stähle als auch die Anlagentechnologie für die Beschichtung so weiterentwickelt, dass die neuen Werkstoffe nicht nur feuerverzinkt, sondern auch in der Variante Galvannealed erhältlich sein werden. Bei der Galvannealed-Oberfläche sorgt eine Glühbehandlung für eine bessere Schweißbarkeit.

Gemeinsam mit Japans zweitgrößtem Stahlproduzenten JFE Steel Corporation haben wir einen neuen Mehrphasenstahl für Automobilanwendungen entwickelt. Der Werkstoff besitzt eine ähnliche Festigkeit wie die höchstfesten Mehrphasenstähle CP-W 800 von Steel und NANO 780 von JFE. Mit einer um bis zu 40 % höheren Bruchdehnung lässt er sich jedoch deutlich besser umformen. Erste Bauteile bestätigen die Vorteile des neuen Stahls.

Bei den seit Jahren erfolgreich im Markt eingeführten TRIP-Stählen wurde eine Variante mit verringertem Kohlenstoffanteil entwickelt, die sich besser schweißen und damit leichter verarbeiten lässt. Der Werkstoff wurde bereits unter Produktionsbedingungen erfolgreich getestet. TRIP-Stähle – die Abkürzung bedeutet Transformation Induced Plasticity – sind Mehrphasenstähle, die ihre endgültige Festigkeit erst in der Umformung zum fertigen Bauteil erhalten.

Im Bereich Tailored Products hat Steel maßgeschneiderte, lasergeschweißte Platinen für die Warmumformung entwickelt. Die Warmumformtechnologie wird insbesondere bei der Produktion crashrelevanter Automobilkomponenten von den Automobilherstellern immer häufiger eingesetzt, um extrem feste und dünnwandige Bauteile zu fertigen, die sowohl hohe Crashesicherheit bieten als auch hohe Leichtbauanforderungen erfüllen. Durch den Einsatz dieser aus unterschiedlichen Stahlgüten zusammengesetzten Tailored Blanks können erstmals warmumgeformte Bauteile erzeugt werden, die nicht nur höchstfest sind. In definierten Bereichen verfügen sie auch über ausreichende Dehnungseigenschaften zum Abbau von Crashenergie.

Für die Automobilindustrie haben wir zwei neue Dualphasenstähle für den Leichtbau von Fahrzeugen entwickelt.

Verbundwerkstoffe und Oberflächen mit hohem Potenzial

Das DOC® Dortmund OberflächenCentrum, eines der weltweit leistungsfähigsten Entwicklungszentren für Stahloberflächen, hat die Entwicklung eines innovativen Sandwichprodukts für großflächige Karosseriebleche begonnen. Dieses von den Entwicklern Leichtblech genannte Material besteht aus zwei 0,2 mm bis 0,3 mm dünnen Deckblechen aus Stahl und einer Kernschicht aus thermoplastischem Kunststoff mit einer Dicke von 0,5 mm bis 1,5 mm. Das Sandwichblech hat ein deutlich geringeres Flächengewicht als gängige Karosseriebleche. Bei gleichzeitig hoher Biegesteifigkeit bietet das neue Material hohes Leichtbaupotenzial.

Für eine am DOC® entwickelte innovative Oberflächenbeschichtung verliefen die Versuche zur betrieblichen Fertigung erfolgreich. Die neuartige Zink-Magnesium-Oberfläche wird im Schmelztauchverfahren erzeugt und bietet einen deutlich gesteigerten Korrosionsschutz im Vergleich zu herkömmlichen, feuerverzinkten Oberflächen. Die im Labor gewonnenen Erkenntnisse haben sich im Betrieb bestätigt. Kundenorientierte Tests zur Weiterverarbeitung waren ebenfalls ein Erfolg.

Erfolgreiche Ideen für den Fahrzeugbau

Ein weiteres Highlight stellt der von unseren Ingenieuren im Bereich Umformtechnik entwickelte innovative Hinterachsträger in Stahl-Leichtbauweise dar. Das neue „StahlLeichtbau-Chassis“ ist rund 50 % kostengünstiger als die aus Aluminium gefertigte Referenzstruktur eines Oberklasse-Automobils und lediglich 10 % schwerer. Tailored Blanks und eine innovative, flanschlose Fügetechnologie tragen zu den herausragenden Eigenschaften bei.

Gemeinsam mit Johnson Controls haben die Autoexperten von Technologies und Steel die Automobil-Cockpitstrukturen verbessert. Ihre innovative Lösung ist nicht nur 20 % leichter als die Referenz-Cockpitstruktur aus der Serienfertigung; sie ist zudem auch kostengünstiger. Gleichzeitig bietet sie mehr Bauraum und damit völlig neue Gestaltungsmöglichkeiten für die Beifahrerseite. Eine der wesentlichen Innovationen in dieser Baugruppe ist ein von uns entwickeltes so genanntes T3-Profil. Das Hohlprofil mit über die Längsachse veränderlichem Querschnitt ist so geformt, dass es trotz verringerten Gewichts und halbierten Bauraums alle auftretenden Lasten aufnehmen kann. Die T3-Profiltechnologie von Steel wurde beim ThyssenKrupp Innovationswettbewerb 2007 mit dem dritten Preis ausgezeichnet.

Ein Ergebnis frühzeitiger Kooperation mit Partnern aus der Automobilwirtschaft ist das Multipurpose Tailgate von ThyssenKrupp Steel und Webasto. Es handelt sich um ein Konzept für ein flexibles Heckklappen-Modul mit unterschiedlichsten Funktionserweiterungen. In die Heckklappe können Transportträger für Fahrräder, Snowboards oder eine zusätzliche Gepäckbox integriert werden. Die verwendeten Bake-Hardening-Stähle erlauben es bereits in der Basisversion, die Blechdicke zu reduzieren und somit Gewicht zu sparen.

Erweitertes Produktportfolio bei Bauelementen

Unsere Bauelemente-Spezialisten haben mit „Hoesch Matrix“ ein innovatives Stahl-Sandwichelement speziell für hochwertige und repräsentative Fassaden entwickelt. Es erfüllt Gestaltungsansprüche, die bislang nur mit vorgehängten Kassettenfassaden realisiert werden konnten. Neben einem anspruchsvollen Design bietet das neue Element auch die hohen Dämmungs- und Brandschutzeigenschaften, die für eine Gebäudehülle notwendig sind. Da alle wesentlichen Fassadenfunktionen so in einem Element vereint sind, werden die Bauzeiten kürzer.

Die neue T3-Profiltechnologie hilft, die Cockpitstrukturen im Automobilbau zu optimieren.

Stainless: Strategische Innovationen

Strategische Innovationen bei Anwendungen und Werkstoffen, Prozessen und Produkten standen im Fokus von Stainless. Hierbei hat die computerunterstützte Simulation für die Beschleunigung der Entwicklungsarbeiten eine immer größere Bedeutung.

Rohstoffsparende Rostfrei-Flachprodukte

Angesichts der stark schwankenden und zeitweilig sehr hohen Preise der Legierungsrohstoffe Nickel und Molybdän haben wir besonders daran gearbeitet, kostengünstigere Werkstoffalternativen anzubieten und die Kunden bei der Umstellung auf die neuen Werkstoffe zu unterstützen. Ein Beispiel ist Stahl 1.4607, der 19 % Chrom enthält und wegen seiner sehr guten Korrosionsbeständigkeit den gebräuchlichen Chrom-Nickel-Stahl 1.4301 gleichwertig ersetzen kann. Dieser neue Werkstoff, der weder Nickel noch Molybdän enthält, ist besonders für Abgasanlagen in Automobilen interessant, wo er dazu beitragen wird, den NO_x -Ausstoß zu verringern.

Ein weiteres Werkstoffkonzept betrifft neue Hochleistungsstähle mit hohem Chromgehalt. Die Entwicklung solcher Hochleistungsstähle mit ca. 24 % Chrom zielt auf die Substitution von nickel- und chromlegierten Stählen im Chemie- und Anlagenbau sowie in der Energie- und Umwelttechnik, wenn es auf eine exzellente Korrosionsbeständigkeit ankommt.

Für Trinkwasserrohre haben wir in enger Zusammenarbeit mit den Kunden erstmals einen nickel-freien Edelstahl zur Marktreife entwickelt. Der neue Werkstoff wurde sofort uneingeschränkt angenommen. Wegen der steigenden Nachfrage haben wir die Fertigungstechnologie weiter optimiert.

Im Gemeinschaftsprojekt „NGV - Next Generation Vehicle“, das führende Edelstahlhersteller und Autoproduzenten Ende 2004 gestartet hatten, liegen jetzt Ergebnisse vor: Sie zeigen die Potenziale von nichtrostendem Edelstahl als Material im Automobilbau auf. An dem Projekt nahmen die Autoproduzenten Audi, BMW, DaimlerChrysler, Fiat, General Motors/Saab und Ford/Volvo teil. Von Seiten der Edelstahlhersteller waren ThyssenKrupp, Outokumpu und ArcelorMittal Stainless beteiligt. Die Erkenntnisse aus dem NGV-Projekt wurden zu Design- und Verarbeitungs-Guidelines zusammengefasst. Es hat sich gezeigt, dass der Einsatz von nichtrostendem Edelstahl im Fahrzeugbau gerade in crashbeanspruchten Strukturteilen denkbar und sinnvoll ist. In Zusammenarbeit mit dem Bostoner MIT (Massachusetts Institute of Technology) wurde auch ein Kostenmodell erstellt. Mit ihm lässt sich der Einsatz unterschiedlicher Fertigungsverfahren und Werkstoffe vergleichen und somit die optimale Edelstahllösung ermitteln.

Fortschritte bei Hochleistungswerkstoffen aus Nickel und Titan

Ein Entwicklungsschwerpunkt bei Hochleistungswerkstoffen liegt in neuen Nickellegierungen für die Wachstumsmärkte Luftfahrt, Energieerzeugung sowie Öl und Gas. Für unsere Luftfahrtlegierung Alloy 718 steht die Zulassung an. Die Entwicklungsaktivitäten konzentrierten sich vor allem auf die optimalen Fertigungswege.

Im zukunftssträchtigen Bereich der Werkstoffentwicklung für die effiziente 700-Grad-Kraftwerktechnologie haben wir gemeinsam mit Energieversorgungsunternehmen und Kesselbauern eine Nickelgüte mit Bor als Legierungsmetall entwickelt, die gegenüber der Standardvariante dünnere Rohrwandstärken zulässt. Diese Variante wird nun in einer Pilotanlage getestet.

Das Projekt „NGV – Next Generation Vehicle“ deckt neue Potenziale von nichtrostendem Edelstahl für den Automobilbau auf.

Von Stainless entwickelte Titan-Bleche sollen auch im neuen ThyssenKrupp Quartier zum Einsatz kommen.

Für den Einsatz in der Hochtemperatursupraleiter-Technologie wurde eine Nickel-Wolfram-Legierung entwickelt. Auf Folien aus dieser Legierung können im Labor supraleitende Schichten chemisch aufgetragen werden. Ziel ist die großtechnische Produktion dieses Werkstoffs.

Produkterweiterungen sowie Neuentwicklungen gab es auch im Bereich Titan. Für die Architektur wurden farbige großformatige Bleche weiterentwickelt. Farbbeständigkeit und Möglichkeit zur Masenfertigung standen dabei im Vordergrund. Bei den neuen Gebäuden des geplanten ThyssenKrupp Quartiers in Essen sollen die Bleche bereits eingesetzt werden.

Das vom Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie geförderte Luftfahrtforschungsprogramm 2007 bis 2012 will die Kosten für Flugturbinen senken. Dazu sollen Scheibe und Schaufel der Turbine als ein Kompaktbauteil hergestellt werden. Die dafür verwendete Titanlegierung muss deshalb zusätzliche Anforderungen an Werkstoffeigenschaften und Prüfbarkeit erfüllen. Aus diesem Grund ermitteln unsere Ingenieure derzeit die Verformungseigenschaften, um einen geeigneten Schmiedeprozess zu simulieren.

Technologies: Anlagenbau als Innovationsmotor

Zu einem wichtigen Motor für Innovationen im Segment Technologies hat sich der Anlagenbau profiliert. In vielen Bereichen wurden die Entwicklungsarbeiten vorangetrieben, um unseren Kunden auch in Zukunft maßgeschneiderte High-Tech-Lösungen anbieten zu können. Eine besondere Rolle spielt dabei der Umweltschutz. Durch hohe Umweltfreundlichkeit und Effizienz zeichnet sich das gemeinsam mit Degussa entwickelte neuartige HPPO-Verfahren zur Herstellung von Propylenoxid, einem Vorprodukt für die Produktion von Schaumstoffen, aus. Auf Grund seiner Wirtschaftlichkeit und des hohen Kundennutzens wurde dieses neue Verfahren mit dem zweiten Preis im konzernweiten Innovationswettbewerb 2007 prämiert. Der erste großtechnische Einsatz des Verfahrens wird für einen Kunden in Südkorea erfolgen. Interesse zeigen auch weitere internationale Kunden.

Genauso wichtig für den Umweltschutz ist das bereits eingeführte EnviNOX®-Verfahren, das im vergangenen Jahr wesentlich weiterentwickelt wurde. Es beseitigt umweltschädliche Stickoxide aus den Abgasen von Chemieanlagen. Dazu gehört insbesondere Lachgas (N_2O), dessen Treibhauswirkung etwa 300-mal so stark wie die von CO_2 ist. Im Rahmen des Kyoto-Protokolls ist EnviNOX® eine anerkannte Technologie, die die Schaffung von Emissionszertifikaten ermöglicht. Da das EnviNOX®-Verfahren einen neuen Standard nicht nur zur N_2O -Beseitigung, sondern auch zum Abbau von NO_x -Emissionen gesetzt hat, wurde es kürzlich als „Best Available Technique“ für behördliche Genehmigungsverfahren in der Europäischen Union aufgenommen.

Ressourcenschonung durch innovative Automobilkomponenten

Die Wissenschaftler und Ingenieure im Automobilzulieferbereich von Technologies legen einen Entwicklungsschwerpunkt darauf, Gewicht, Verbrauch und Emissionen bei Pkw und Lkw weiter zu verringern. Wir haben dazu ein innovatives ganzheitliches Konzept entwickelt, das den Fahrzeugherstellern als „Automobiler Komponentenbaukasten zur CO_2 - und NO_x -Reduzierung“ angeboten wird. Zum einen geht es um Leichtbauweise durch hochfeste Werkstoffe sowie alternative Herstellprozesse. Kurbel- und Nockenwellen, Differenziale und Dämpfer werden so um 10 % bis 30 % leichter. Zum anderen sollen die Motoren weniger Treibstoff verbrauchen. Die Schlüssel hierzu sind innovative Nockenwellenkonzepte sowie weniger Reibungsverluste im Motor dank neuartiger Lager.

Das Zusammenlegen der Bereiche Federn und Dämpfer zu einem Unternehmen brachte im Entwicklungsbereich beachtliche Synergien. Die Modulkompetenz erweiterte sich: Bei Feder-Dämpfer-Modulen werden mehrere Komponenten baulich integriert und lassen sich so hinsichtlich Leichtbau, Geräuschminimierung, Lebensdauer sowie Reibungsreduktion optimieren. Dies bedeutet im Wettbewerb einen wichtigen Produktvorsprung.

Neue Containerschiffe laufen vom Stapel

Mit der Entwicklung einer neuen Containerschiffsfamilie für 3.100 bis 3.700 Standardcontainer bieten wir den Reedern in aller Welt ein ungewöhnlich gutes Preis-Leistungsverhältnis für den maritimen Transport. Neben einem Basisschiff wurden jetzt mehrere Varianten entwickelt sowie die Planungs-, Konstruktions- und Fertigungsprozesse für diesen Schiffstyp optimiert.

Hochwertige Bauteile für Windenergieanlagen

Die hohen Betriebslasten bei Windenergieanlagen und die damit verbundenen Anforderungen an die dort eingesetzten Bauteile stellen unsere Ingenieure und Techniker vor große Herausforderungen. Zuverlässigkeit und Verschleißfestigkeit sind von entscheidender Bedeutung. Ein Beispiel sind die von uns hergestellten Großwälzlager in den Rotoren der Windenergieanlagen. Ein neu entwickeltes Härteverfahren für Großwälzlager verbessert die Härtung der Laufbahnen in den Lagern zu vergleichsweise niedrigen Kosten und liefert somit einen wesentlichen Beitrag dazu, Energie ökonomisch und zugleich ökologisch zu erzeugen.

Elevator: Tempo mit dem TurboTrack

Eine bahnbrechende Produktneuheit im Bereich der Personenbeförderung ist der TurboTrack, der im Berichtsjahr erstmalig am Markt erhältlich war. Im Ein- und Austrittsbereich fährt die Anlage mit einer Geschwindigkeit, die den Fahrgästen ein bequemes Betreten und Verlassen des neuen Transportsystems ermöglicht. Im Mittelteil beschleunigt der TurboTrack fließend auf 2 m pro Sekunde. Dank dieser innovativen Technik können mehr Menschen schneller und ohne Wartezeiten über Strecken bis zu anderthalb Kilometer befördert werden. Mit seinem kontinuierlich laufenden Palettenband und den drei Geschwindigkeitszonen ist der TurboTrack ein attraktives Produkt für zahlreiche Anwendungsgebiete.

In Kanada – am International Airport von Toronto – haben die weltweit ersten zwei Anlagen den Betrieb aufgenommen. Auch im öffentlichen Personennahverkehr bietet der TurboTrack erhebliche Vorteile. Benachbarte Stationen können durch ihn verbunden werden. So entstehen neue Knotenpunkte, die zusätzliche Umsteige- und Anschlussmöglichkeiten bieten. Der praktische Nutzen für die Fahrgäste – kürzere Wege, direktere Verbindungen – erhöht die Attraktivität eines städtischen U-Bahnsystems spürbar. Im ThyssenKrupp Innovationswettbewerb 2007 wurde der TurboTrack mit dem ersten Preis ausgezeichnet.

TurboTrack, eine Neuentwicklung von Elevator, kann Menschen schneller als herkömmliche Fahrsteige transportieren.

TWIN: Eine Erfolgsgeschichte setzt sich fort

Unsere TWIN-Aufzüge werden bereits weltweit eingesetzt. Jetzt werden sie erstmals in einem Krankenhaus eingebaut. Im Rahmen der Erweiterung des renommierten Royal London Hospital werden TWIN-Anlagen mit ihren zwei unabhängig voneinander in einem Schacht fahrenden Kabinen als Bettenaufzüge konzipiert. Größere Kabinen mit einer Traglast bis 2.500 kg und einer erhöhten Förderkapazität stellen einen schnellen und sensiblen Patiententransport sicher. Durch den Einsatz unserer Aufzüge bleibt wertvoller Raum für die Versorgung von Patienten erhalten.

Im Federation Tower in Moskau sind inzwischen alle 11 TWIN-Aufzüge in Turm B erfolgreich in Betrieb gegangen. Bei einer Förderhöhe von 180 m fahren sie erstmalig mit einer Geschwindigkeit von bis zu 7 m pro Sekunde. Weitere 10 TWIN-Anlagen werden 2008 in Turm A eingebaut.

Höchster Fahrkomfort im Aufzug durch Lasertechnik

Moderne Gebäude werden immer höher. Für die dafür notwendigen Hochleistungsaufzüge ist höchste Präzision des Fahrwegs eines der wichtigsten Qualitätsmerkmale. Das gilt nicht zuletzt wegen der hohen Geschwindigkeiten solcher Aufzüge. Herkömmliche Methoden der Schienenausrichtung genügen dort nicht mehr. Das Segment Elevator entwickelte ein völlig neues System für die Laserjustierung, das eine Genauigkeit im Mikrometerbereich gewährleistet. Dies wurde erstmalig im 492 m hohen Shanghai World Financial Center eingesetzt, in dem unsere Doppeldeckeraufzüge mit 10 m pro Sekunde fahren. Bei Doppeldeckeraufzügen sind zwei Kabinen in einem gemeinsamen Rahmen eingebunden.

Die Fahrschienen von Hochleistungsaufzügen werden mit Laserstrahl ausgerichtet – für höchste Präzision und Sicherheit.

Services: Umweltschutz und Kundennutzen als Innovationstreiber

Der Schwerpunkt der Innovations- und Entwicklungstätigkeit von Services lag bei neuen Verfahren und Systemen im Umweltbereich. Es gelang, den Wirkungsgrad von konventionellen Kraftwerken zu steigern und Dampferzeuger aller Art zu modernisieren. Hierbei suchen unsere Ingenieure und Techniker neue Möglichkeiten, durch innovative Kraftwerkstechnik die Emissionen zu senken und den Wirkungsgrad zu erhöhen. Bei einem Modernisierungsprojekt in Würzburg kombinieren sie beispielsweise den Einsatz eines emissionsarmen Brennstoffs mit einer effizienten Gas- und Dampfturbinentechnik im Kraft-Wärme-Kopplungsprozess. Dies erhöht den Wirkungsgrad des Heizkraftwerks, wenn nur Strom erzeugt werden soll, auf bis zu 47 %. Falls auch Wärme produziert werden soll, wird der Brennstoff sogar noch besser genutzt. Insgesamt werden mindestens 10 % Primärenergie eingespart und jährlich 50.000 t CO₂ weniger an die Umwelt abgegeben.

Eine weitere Innovation kommt aus dem Bereich der Gleistechnik. Für Schienenstrecken haben wir ein neues System mit einer festen Fahrbahn entwickelt, wobei ein Beton-Fertigteiltrahmen als Schienenträger auf Bohrpfähle gesetzt wird. So sind die Erdarbeiten sowohl bei neuen Trassen, z.B. für Hochgeschwindigkeitsstrecken, als auch beim Ersatz bestehender Schotterstrecken deutlich einfacher. Baukosten und Instandhaltungsaufwand verringern sich erheblich.

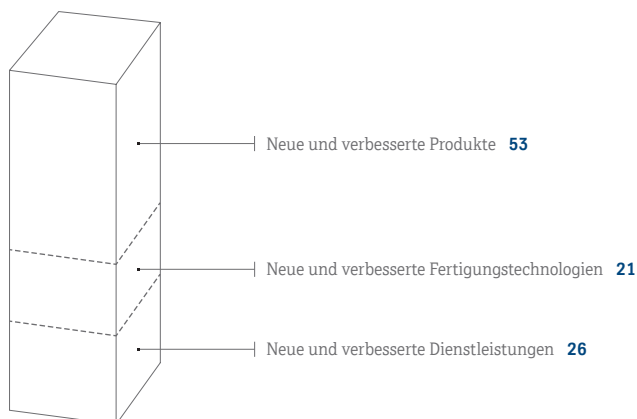
Der ThyssenKrupp Innovationswettbewerb fand 2007 mit hoher Resonanz bereits zum achten Mal statt.

ERFOLGREICHER INNOVATIONSWETTBEWERB

Ein beachtliches Echo erzielte auch 2007 unser Innovationswettbewerb, für den Experten aus allen Konzernsegmenten 74 Projekte von durchweg hoher Qualität einreichten. Der Wettbewerb will das Innovationsklima weiter verbessern und die Umsetzung von Ideen in erfolgversprechende Produkte und Dienstleistungen fördern. Wesentliche Kriterien zur Bewertung der Vorschläge sind Kundennutzen, Kundenbindung, die erreichbare Kosteneinsparung in der Herstellung, der Innovationsgrad und das Marktpotenzial der Innovationen.

Seit 2000 findet dieser Wettbewerb statt, mit dem wir die Bedeutung kontinuierlicher Innovationstätigkeit unterstreichen wollen. Bei den bisher acht Jahrgängen sind insgesamt 353 Projekte eingereicht und davon 33 Projekte prämiert worden. Dabei wird der Beitrag ausländischer Wissenschaftler und Ingenieure immer wichtiger. Für das Jahr 2008 wurde der Innovationswettbewerb erneut ausgeschrieben. Auf Grund der Aktualität von Umwelt- und Klimaschutz, Ressourcenschonung, Energieeffizienz und CO_2 -Reduzierung soll erstmals ein Sonderinnovationspreis für das beste Projekt aus diesen Bereichen vergeben werden.

INNOVATIONSWETTBEWERB Eingereichte Beiträge von 2000 bis 2007 in %



Mitarbeiter

Einsatz und Ideen der bei uns tätigen 191.000 Menschen prägen die Zukunftskompetenz unseres Unternehmens. Weltweit tragen sie durch ihr persönliches Engagement dazu bei, dass sich Kunden, Investoren und andere Geschäftspartner für ThyssenKrupp entscheiden. Ein gutes Arbeitsklima, hervorragende Aus- und Weiterbildung sowie leistungsorientierte Bezahlung sind Basis ihres Könnens und Erfolgs.

MITARBEITER NACH SEGMENTEN

	30.09.2006	30.09.2007
Steel	38.840	39.559
Stainless	12.197	12.182
Technologies	54.757	54.762
Elevator	36.247	39.501
Services	40.163	43.012
Corporate	5.382	2.334
Konzern	187.586	191.350

BELEGSCHAFTSENTWICKLUNG: ZUWÄCHSE BEI ELEVATOR UND SERVICES

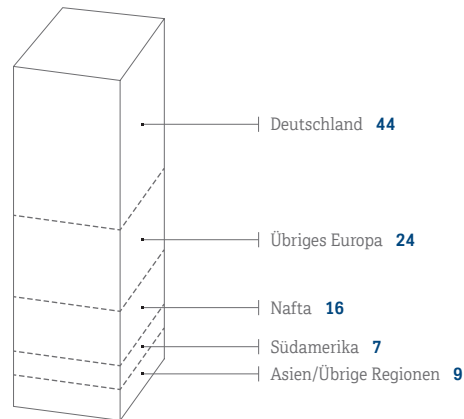
ThyssenKrupp zählte am 30. September 2007 weltweit 191.350 Mitarbeiter, 3.764 bzw. 2 % mehr als am Ende des vergangenen Geschäftsjahres. Die dienstleistungsnahen Segmente Services und Elevator wiesen die größten Zuwächse auf. In Deutschland stieg die Mitarbeiterzahl leicht um 1 % auf 84.999. Damit hatten über 44 % der Beschäftigten ihren Arbeitsplatz in Deutschland.

Die Zahl der Mitarbeiter im Ausland erhöhte sich um 3 % auf 106.351. Der Ausbau unserer Auslandsaktivitäten, insbesondere bei Services und Elevator, konnte den Rückgang in Nord- und Südamerika, der durch Unternehmensverkäufe zustande kam, mehr als ausgleichen. Ende September 2007 waren 24 % der ThyssenKrupp Mitarbeiter im europäischen Ausland und 16 % im Nafta-Raum tätig.

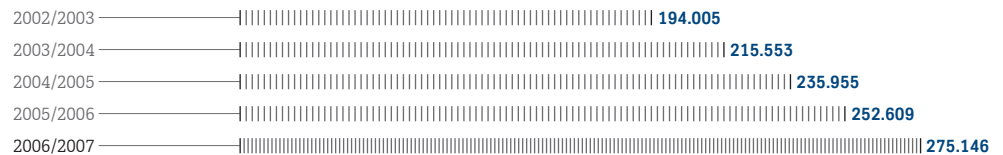
MITARBEITER NACH REGIONEN

	30.09.2003	30.09.2004	30.09.2005	30.09.2006	30.09.2007
Europa	141.508	135.178	130.418	128.112	130.255
Nafta	32.318	32.204	33.872	32.622	30.060
Südamerika	8.707	9.846	10.474	13.618	14.168
Asien, Übrige Regionen	7.569	9.808	11.168	13.234	16.867
Weltweit	190.102	187.036	185.932	187.586	191.350

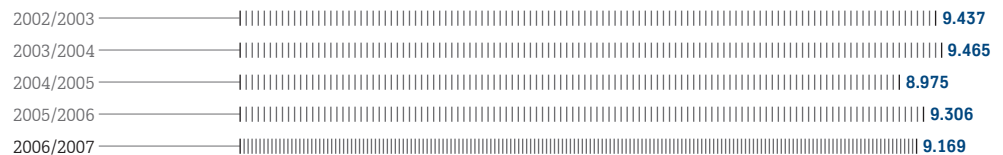
Ende September 2007 zählte
ThyssenKrupp weltweit 191.350
Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter.

MITARBEITER NACH REGIONEN am 30. September 2007 in %


Dass die ThyssenKrupp Mitarbeiter leistungsfähig und einsatzbereit sind, zeigt die Entwicklung der Arbeitsproduktivität. Eine Kennziffer dafür ist der Umsatz je Mitarbeiter, der in den letzten fünf Jahren kontinuierlich gestiegen ist, wie die nachfolgende Grafik zeigt. Allein 2006/2007 nahm er um fast 9 % zu.

UMSATZ JE MITARBEITER in €


Der Personalaufwand hat sich im Berichtsjahr um 1 % auf 9,2 Mrd € verringert. Wie er sich in den letzten fünf Jahren absolut entwickelt hat, können Sie der unten stehenden Grafik entnehmen:

PERSONALAUFWAND in Mio €


FÖRDERUNG DER FACHKRÄFTE

Die Ausbildung der Fachkräfte von morgen hat für uns traditionell einen hohen Stellenwert. Wir wissen, wie wichtig eine gute Ausbildung für die Zukunft junger Menschen ist, und bieten deshalb grundsätzlich mehr Jugendlichen eine Ausbildungschance, als wir für den eigenen Bedarf benötigen. Fast 200 hauptberufliche Ausbilder und zahlreiche Ausbildungsverantwortliche in den Betrieben kümmern sich allein in Deutschland um 4.293 Auszubildende, um sie mit dem notwendigen Rüstzeug für einen erfolgreichen Start ins Berufsleben auszustatten.

Zum Spektrum der rund 70 Berufe, die bei uns erlernt werden, gehören vorwiegend industrielle Ausbildungsberufe: von A wie Anlagenmechaniker/in bis z wie Zerspanungsmechaniker/in. Spitzenreiter war 2006/2007 die Ausbildung zum/zur Industriemechaniker/in, in der über 1.100 Jugendliche ihre berufliche Zukunft sehen. Mit 5,6 % stieg die Ausbildungsquote, also das Verhältnis zwischen der Zahl der Auszubildenden und der Belegschaft, noch einmal über das hohe Niveau des Vorjahres.

ThyssenKrupp beteiligt sich auch weiterhin am Nationalen Pakt für Ausbildung und Fachkräftenachwuchs. Allein 2006/2007 haben wir über 200 zusätzliche Ausbildungsplätze geschaffen und zahlreiche Plätze zur Einstiegsqualifizierung angeboten. Die Arbeit hat sich gelohnt: Rund 60 % der Jugendlichen, die bisher eine Einstiegsqualifizierung absolviert haben, konnten anschließend einen Ausbildungsvertrag unterschreiben. Dieser Erfolg wäre ohne die intensive fachliche und sozialpädagogische Betreuung der Einstiegsqualifikanten durch unsere Ausbilder nicht denkbar gewesen.

Weiterbildung fördert Motivation und Qualifikation

Mehr als 90.000 Teilnehmer in Deutschland haben im Berichtsjahr Kurse und Seminare besucht, um sich für ihre berufliche Tätigkeit weiterzubilden. Schwerpunkte waren Qualitätsmanagement, Datentechnik und Führungskräfte-Schulungen. Da viele Mitarbeiter an mehr als einem Kurs teilgenommen haben, ergibt sich eine hohe Weiterbildungsquote von über 120 %. Hinzu kommen die intensiven Weiterbildungsmaßnahmen in unseren ausländischen Niederlassungen und Betrieben. Die Kurse, Seminare und sonstigen Veranstaltungen bieten dem Unternehmen wie den Mitarbeitern erhebliche Vorteile. Unsere Beschäftigten gewinnen neue Zukunftsperspektiven und sind für die Arbeit im Unternehmen noch besser motiviert und qualifiziert.

Hervorragende Arbeitssicherheit

Wir halten die Arbeitssicherheit weiterhin auf hohem Stand. Im Berichtsjahr kam es in unseren deutschen Konzernunternehmen zu nur 11,3 anzeigepflichtigen Unfällen je 1 Mio Arbeitsstunden. Dies bedeutet einen Rückgang um ein Drittel gegenüber 2001/2002, als es noch 17,1 Unfälle je 1 Mio Arbeitsstunden gab. Unsere Aktivitäten für besseren Arbeitsschutz zahlen sich jetzt aus. Außerhalb Deutschlands gehen wir von einem ähnlich erfreulichen Rückgang aus, da unsere Arbeitsschutzmaßnahmen in einen segment- und länderübergreifenden Erfahrungsaustausch von ausländischen Konzernunternehmen übernommen wurden.

Trotz unseres hohen Standards setzen wir alles daran, die Unfallzahlen weiter zu reduzieren. Die 2005 gestartete konzernweite Initiative „Unternehmensziel: Null Unfälle“ hat neue Aktivitäten angestoßen, den Arbeitsschutz in den Betrieben weiter voranzutreiben. Ein Schwerpunkt ist unsere breit

Die hohe Weiterbildungsquote zeigt, dass uns die Qualifikation der Mitarbeiter sehr wichtig ist.

angelegte Führungskräfte-Qualifizierung. Über einen Zeitraum von drei bis fünf Jahren nehmen alle Führungskräfte an Arbeitssicherheitsseminaren teil, die wir in Kooperation mit den Berufsgenossenschaften anbieten. Im ersten Jahr haben bereits 1.700 Führungskräfte – vom Vorarbeiter bis zum Geschäftsführer – diese Seminare besucht.

Soziale Verantwortung weltweit

ThyssenKrupp handelt weltweit sozial verantwortlich gegenüber seinen Mitarbeitern unter Beachtung der jeweiligen nationalen arbeitsrechtlichen Standards. Dabei bekennen wir uns insbesondere zum Grundsatz der Chancengleichheit und zur Vielfalt der Menschen und Kulturen an den unterschiedlichen Standorten des Konzerns weltweit. Vorbeugende Gesundheitsmaßnahmen, Sicherheit am Arbeitsplatz und gesundheitsschonende Arbeitsbedingungen sind maßgebliche Bestandteile unserer Führungsaufgabe.

Wir dulden bei ThyssenKrupp keine Diskriminierung von Belegschaftsangehörigen und greifen in entsprechenden Einzelfällen entschlossen durch. Diese klare, in einer Vereinbarung mit dem Konzernbetriebsrat und dem Europäischen Betriebsrat verankerte und allgemein kommunizierte Haltung ist ein Grund dafür, dass die Zusammenarbeit der Belegschaftsangehörigen in unseren Werken von Toleranz und gegenseitigem Respekt geprägt ist.

Hochschulen und akademischer Nachwuchs

Als zukunftsorientierter Technologiekonzern suchen wir immer talentierte und qualifizierte Mitarbeiter für die vielfältigen Fach- und Führungsaufgaben. Im Wettbewerb um die besten akademischen Nachwuchskräfte hat ThyssenKrupp deshalb sein Hochschulmarketing verstärkt. Gerade Ingenieure schätzen uns als attraktiven Arbeitgeber. Wir pflegen außerdem unsere gewachsenen Kooperationsbeziehungen zu Hochschulen im In- und Ausland. Dies alles gilt es zu verstetigen und weiter auszubauen.

In den Kooperationen fördern wir einen verstärkten Austausch in Weiterbildung und Lehre, verwirklichen gemeinsame Projekte in Technik und Innovation und unterstützen besonders qualifizierte Studierende. Die Aktivitäten reichen von Workshops, Exkursionen und gemeinsamen Projekten bis hin zu Stipendien und Preisen wie dem „ThyssenKrupp StudentAward“. Erstmalig organisierten wir konzernweit Career-Days und Trainee-Days.

Unser Hochschulmarketing richtet sich darüber hinaus an ausgewählte Zielgruppen, die nach Abschluss ihrer Ausbildung besondere Leistungen erwarten lassen. Dazu zählen Oberstufenschüler, die später ein Studium aufnehmen wollen, Leistungssportler im Studium sowie hochqualifizierte weibliche Studierende aus ingenieur- und naturwissenschaftlichen Studiengängen, die bereits ihre akademische Laufbahn begonnen haben. An der TU Berlin arbeitet ThyssenKrupp beispielsweise mit dem Hochschulkarrierezentrum für Frauen „femtec“ zusammen, um mehr weibliche Fach- und Führungskräfte in Technikberufen zu gewinnen.

Abgerundet wird unser Engagement zur Sicherung des akademischen Nachwuchses durch die ThyssenKrupp Studienförderung. Neben einer finanziellen Unterstützung und fachübergreifenden Seminaren ist insbesondere das begleitende Mentorenprogramm für die Studierenden wichtig. Der Mentor, eine erfahrene Führungskraft, begleitet den Stipendiaten und fungiert als individueller Ansprechpartner für Fragen zur persönlichen Weiterentwicklung und beruflichen Orientierung.

Unser Hochschulmarketing hat ein Ziel – qualifizierten Nachwuchs für die Fach- und Führungspositionen im Konzern zu sichern.

NEUAUSRICHTUNG: THYSSENKRUPP PERSPACTIVE GESTARTET

Hervorragende Führungskräfte sind für unseren Konzern angesichts der Expansionsstrategie und der wachsenden Internationalisierung unserer Geschäfte wichtiger denn je. Aus diesen Gründen haben wir im letzten Geschäftsjahr unsere Anstrengungen intensiviert, unsere Manager und Nachwuchskräfte zu entwickeln und neue zu gewinnen.

Im Sommer 2006 startete dazu die konzernweite „Initiative Managemententwicklung“, die bestehende Instrumente, Prozesse und Strukturen der Managemententwicklung auf den Prüfstand stellte und ein Konzept für ein zukunftsfähiges „ThyssenKrupp Modell der Führungskräfteentwicklung“ entwarf. Im März 2007 wurde dieses Modell unter der Überschrift „ThyssenKrupp PerspActive“ dem Top-Management des Konzerns auf dem jährlichen Management Forum vorgestellt.

Managemententwicklung als Führungsaufgabe

ThyssenKrupp PerspActive bringt zum Ausdruck, dass es um die Perspektiven des Einzelnen und des Unternehmens geht und dass es zur Realisierung dieser Perspektiven der Initiative und der Aktivität des Einzelnen sowie des gesamten Unternehmens bedarf. ThyssenKrupp PerspActive lässt sich von dem Gedanken leiten, dass eine erfolgreiche nachhaltige Managemententwicklung eine gemeinsame Philosophie erfordert. Damit meinen wir ein klares Verständnis von Performance, Potenzial und Managementkompetenzen der Einzelnen sowie der Anforderungen an Positionen im Konzern. Darüber hinaus sollen die Prozesse der Managemententwicklung im Konzern genauso konsequent und einheitlich organisiert sein wie beispielsweise das Finanzmanagement.

Ausgehend von den Grundsätzen, dass Managemententwicklung zu 90 % on-the-job stattfindet, dass sie eine vorrangige Führungsaufgabe ist und dass die Führungskräfte auch selber Verantwortung für ihre eigene Entwicklung tragen, haben wir die Prozesse und Instrumente der Managemententwicklung weiterentwickelt. Unser Kompetenzmodell wurde überarbeitet und insbesondere um den Aspekt der Mitarbeiter- und Führungskräfteentwicklung ergänzt. Auf Basis dieses erweiterten Managementkompetenzmodells haben wir einen neuen Bewertungs- und Entwicklungsprozess für diese Ebenen gestartet.

Talentsuche intensiviert

ThyssenKrupp intensiviert seine Anstrengungen im Wettbewerb um die besten Nachwuchstalente. Wir haben unser Karriereportal im Internet überarbeitet und ein neues Bewerbermanagementsystem installiert, das die Auswahl- und Entscheidungsprozesse für uns und auch die Bewerber beschleunigt. Zum einen suchen wir Mitarbeiter, die auf ihrem Aufgabengebiet bereits Erfahrungen erworben haben und diese Kompetenzen bei uns in einem größeren Verantwortungsbereich einsetzen wollen. Die Talentsuche soll sich zum anderen künftig stärker an der Fähigkeit der Bewerber orientieren, flexibel auch neue Aufgaben zu übernehmen. Außerdem werden sich unsere Führungskräfte noch aktiver in die Auswahl von Führungs- und Führungsnachwuchskräften einschalten – ganz im Sinne des Grundsatzes von ThyssenKrupp PerspActive, dass Talentsuche und Führungskräfteentwicklung Führungsaufgaben sind.

Wir haben die Prozesse und Instrumente der Managemententwicklung weiterentwickelt und ergänzt.

THYSSENKRUPP ACADEMY STRATEGISCH AUSGERICHTET

Der Förderung der Führungskräfte hat sich die ThyssenKrupp Academy verschrieben, die als konzernweite Management-Academy Anfang 2006/2007 ihre Arbeit aufnahm. Bereits im Gründungsjahr haben mehr als 500 Führungskräfte an Programmen teilgenommen. Insgesamt wurden 22 Programme für die Top-Management-Zielgruppe durchgeführt.

Die Angebote sind auf die Anforderungen und die Strategie des Unternehmens ausgerichtet. Die Management-School ist eine Lernplattform der Academy, die besonders der Wissensbildung und -vermittlung dient, die aber auch den Teilnehmern die Gelegenheit bietet, sich geschäftsfördernd im Kollegenkreis zu vernetzen. In Kooperation mit der Harvard Business School entstand das einwöchige General-Management-Programm „Breaking New Grounds“ für Top Executives. Executive Manager nehmen am Programm „Creating Growth Strategies that Work“ teil, das in Zusammenarbeit mit der European School of Management and Technology (ESMT) entwickelt wurde. Für die Senior Manager ist das Führungsseminar „Leading for Growth and Continuity“ konzipiert, das den eigenen Führungsstil und das zu Grunde liegende Führungsverständnis reflektieren soll.

Unter der Lernplattform „Competence-Forum“ veranstalten wir Fachkonferenzen, deren Impulse im Konzern aufgegriffen werden, um weitergehende Lösungsansätze zu erarbeiten. Ein erfolgreiches Beispiel ist das Kompetenzforum Mobility, an dem mehr als 100 unserer Top-Führungskräfte teilgenommen haben. In der Lernplattform „Impact-Workouts“ hat die ThyssenKrupp Academy darüber hinaus begonnen, eigene Fallstudien über zurückliegende Entscheidungssituationen mit hoher Bedeutung für ThyssenKrupp zu erarbeiten.

VERGÜTUNGSSYSTEME STEIGERN MOTIVATION

Leistungs- und erfolgsorientierte Vergütungssysteme sind eine wichtige Voraussetzung für qualifizierte und motivierte Mitarbeiter und Führungskräfte. In allen Ländern verfügen unsere Konzernunternehmen über attraktiv gestaltete Vergütungssysteme, die sich nach den dort jeweils üblichen Regelungen richten. So werden in Deutschland neben dem festen Gehalt, das durch einen Tarifvertrag oder den individuellen Arbeitsvertrag geregelt ist, und den regelmäßigen Sonderzahlungen wie Urlaubs- oder Weihnachtsgeld zusätzlich bei herausragendem wirtschaftlichen Ergebnis Jahressonderzahlungen gewährt. Für viele Mitarbeiter in Deutschland bestand zudem erstmals die Möglichkeit, Firmenfahrzeuge gegen Entgeltumwandlung zu erhalten.

Darüber hinaus erhielten im Frühjahr 2007 rund 82.000 Mitarbeiter deutscher Konzernunternehmen im Rahmen des ThyssenKrupp Mitarbeiteraktienprogramms das Angebot, vergünstigt ThyssenKrupp Aktien im Wert von bis zu 270 € zu kaufen. Mittlerweile konnten wir entsprechende länderspezifische Programme auch in Frankreich, Spanien und Großbritannien durchführen.

Im Führungskräftebereich wird unsere Vergütungspolitik durch ergebnis- und aktienkursorientierte Instrumente geprägt. Der 2003 eingeführte Mid Term Incentiveplan (MTI) wurde im Berichtsjahr zum fünften Mal ausgegeben. Die Entwicklung der ausgegebenen Wertrechte orientiert sich am Aktienkurs sowie dem ThyssenKrupp Value Added (TKVA). Das im Geschäftsjahr 2005/2006 eingeführte Aktienprogramm – der rabattierte Aktienkauf – für Führungskräfte, die nicht MTI-berechtigt sind, wurde sehr gut angenommen und im Berichtsjahr erneut aufgelegt. Bei diesem Modell können die Begünstigten ThyssenKrupp Aktien mit einem bestimmten Rabatt erwerben, dessen Höhe von der Entwicklung des TKVA abhängt.

Die ThyssenKrupp Academy hat sich mit zahlreichen Programmen erfolgreich eingeführt.

Risikobericht

Den Wert des Unternehmens zu erhöhen, seinen Bestand zu sichern und Einzelrisiken angemessen zu begegnen – dies ist die Aufgabe unseres systematischen Risikomanagements. Im Berichtsjahr waren alle Risiken begrenzt und überschaubar. Auch künftig ist der Bestand des Unternehmens gesichert.

EFFIZIENTE ORGANISATION DES RISIKOMANAGEMENTS

Risikopolitik

Als Teil der Unternehmensstrategie ist unsere Risikopolitik darauf ausgerichtet, den Unternehmenswert systematisch und kontinuierlich zu steigern. Der Bestand des Unternehmens ist zu sichern. Außerdem haben der Name und Ruf des Konzerns ebenso wie die Marke „ThyssenKrupp“ für den Konzern herausragende Bedeutung.

Die jeweils angewandte Risikostrategie setzt stets eine Bewertung der Risiken und der mit ihnen verbundenen Chancen voraus. In den Kernkompetenzfeldern des Konzerns gehen wir angemessene, überschaubare und beherrschbare Risiken bewusst ein und tragen sie, wenn sie gleichzeitig eine angemessene Wertsteigerung erwarten lassen. Risiken in Prozessen, die die Kernaktivitäten unterstützen, übertragen wir – soweit wirtschaftlich sinnvoll – auf andere Risikoträger. Ohne einen Zusammenhang mit Kern- und/oder Unterstützungsprozessen werden keine Risiken übernommen. Der aggregierte Risikoumfang darf insgesamt die in der ThyssenKrupp AG vorhandenen Risikodeckungspotenziale nicht überschreiten.

In Konzernrichtlinien und Merkblättern hat ThyssenKrupp den Mitarbeitern und Führungskräften Grundsätze zum Umgang mit Risiken vorgegeben. Zahlreiche Schulungs- und Kontrollmaßnahmen sorgen dafür, dass die Regeln eingehalten werden. Spekulationsgeschäfte oder sonstige Maßnahmen mit spekulativem Charakter sind grundsätzlich nicht zulässig. Gegenüber Lieferanten, Kunden und der Gesellschaft hat das Verhalten stets fair und verantwortungsbewusst zu sein.

Risikomanagementsystem hat sich bewährt

Das vom Vorstand der ThyssenKrupp AG installierte Risikomanagementsystem hat sich als effizient bewährt. Jeder Mitarbeiter des Konzerns hat bei seinem Handeln die möglichen Risiken zu bedenken. Die direkte Verantwortung, die Risiken früh zu erkennen, zu steuern und der nächsten Berichtsebene mitzuteilen, liegt bei den operativen Vorgesetzten. Die jeweils nächsthöhere Organisationsebene ist für die Risikokontrolle zuständig.

Im Rahmen von Risikoinventuren berichten die Konzernunternehmen mit abgestuften Schwellenwerten „bottom up“ über Eintritt, Status und wesentliche Veränderungen bedeutender Risiken. Alle vierzehn Tage informieren die Segmente den Vorstand der ThyssenKrupp AG über die aktuelle Risikolage. Kurzfristig auftretende Risiken und Risiken mit Ausstrahlung auf den Gesamtkonzern werden darüber hinaus bei Eilbedürftigkeit unabhängig von den normalen Berichtswegen direkt an die ThyssenKrupp AG kommuniziert.

Der Bereich Internal Auditing des Konzerns prüfte auch 2006/2007 im In- und Ausland, ob die Konzernunternehmen die Vorgaben des Risikomanagementsystems einhalten. Die dabei gewonnenen Erkenntnisse halfen, die Früherkennung und Steuerung von Risiken weiter zu verbessern. Darüber hinaus haben wir kontinuierlich die Instrumente zur Erfassung und zur Steuerung der Risiken im Konzern weiterentwickelt.

Überschaubare Risiken werden eingegangen, wenn gleichzeitig eine angemessene Wertsteigerung zu erwarten ist.

Risikotransfer auf Versicherer

Als zentraler Dienstleister übernahm die ThyssenKrupp Risk and Insurance Services GmbH in Abstimmung mit dem Vorstand der ThyssenKrupp AG den Risikotransfer auf Versicherer durch den Abschluss von Konzernversicherungsverträgen. Um dem Risiko aus erhöhten Selbsthalten zu begegnen, erstellte der Konzern regelmäßig Schadensanalysen und wertete diese aus. Im Rahmen der Sach- und Betriebsunterbrechungsversicherungen existieren zurzeit bei einigen Produktionsanlagen der Segmente Steel und Stainless Selbstbehalte in beachtlicher Höhe. Es besteht das Risiko, dass der Eintritt eines oder mehrerer Schadensfälle zu einer wesentlichen Beeinträchtigung der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns führen kann.

Mehrere Arbeitsgruppen haben gemeinsame verbindliche Standards zur Risikovorsorge entwickelt. Die Einhaltung der Standards im Rahmen eines sachversicherungsbezogenen Risikomanagements wurde durch interne und externe Audits regelmäßig überprüft.

ZENTRALE RISIKOFELDER IM FOKUS

Finanzwirtschaftliche Risiken

Zu den zentralen Aufgaben der ThyssenKrupp AG zählen die Ressourcenallokation und die Sicherung der finanziellen Unabhängigkeit der Unternehmensgruppe: In diesem Zusammenhang optimiert die ThyssenKrupp AG auch die Konzernfinanzierung und begrenzt die finanzwirtschaftlichen Risiken.

Die Liquiditätsbeschaffung fand 2006/2007 wie in den Vorjahren an den internationalen Geld- und Kapitalmärkten in verschiedenen Währungen – überwiegend im Euro- und us-Dollar-Raum – und mit unterschiedlichen Laufzeiten statt. Zu Teilen sind die hieraus resultierenden Finanzverbindlichkeiten sowie unsere Geldanlagen einem Zinsänderungsrisiko ausgesetzt. Für die Steuerung dieses Risikos werden regelmäßig Zinsanalysen erstellt. Die regelmäßige Information über die Ergebnisse der Zinsanalysen ist Bestandteil unseres Risikomanagementsystems.

Zur Begrenzung der Risiken aus der Vielzahl von Zahlungsströmen in unterschiedlichen Währungen – vor allem in us-Dollar – bestehen konzerneinheitliche Richtlinien für das zentral organisierte Devisenmanagement. Grundsätzlich müssen alle Gesellschaften unseres Konzerns Fremdwährungspositionen im Zeitpunkt ihrer Entstehung sichern.

Zur Absicherung der Risiken werden u.a. derivative Finanzinstrumente eingesetzt. Detailliert wird über das zentrale Devisenmanagement, die zentrale Steuerung des Zinsänderungsrisikos sowie die Sicherung von Rohstoffpreisrisiken im Anhang unter Nr. 29 auf den Seiten 176–181 berichtet.

Translationsrisiken – also Bewertungsrisiken für Bilanzbestände – aus der Umrechnung von Fremdwährungspositionen werden grundsätzlich nicht abgesichert.

Risiken aus Verkäufen und Restrukturierungen

Aus dem Verkauf von Grundstücken, Unternehmen oder sonstigen Geschäftsaktivitäten sowie aus Restrukturierungsmaßnahmen im Konzern können Abwicklungsrisiken entstehen. Soweit der Eintritt des jeweiligen Risikos zumindest wahrscheinlich ist, haben wir entsprechend bilanziell vorgesorgt.

Für das zentral organisierte
Devisenmanagement bestehen
konzerneinheitliche Richtlinien.

Risiken der Informationssicherheit

Die im Konzern eingesetzten Informationstechnologien werden ständig überprüft und aktualisiert, so dass eine sichere Abwicklung von IT-gestützten Geschäftsprozessen gewährleistet ist. Außerdem entwickeln wir unsere Maßnahmen und Systeme zur Informationssicherheit laufend weiter; so beseitigen wir oder begrenzen zumindest die mit der IT-gestützten Integration verbundenen Risiken der Geschäftsprozesse zwischen den Konzernunternehmen sowie mit Kunden, Lieferanten und anderen Geschäftspartnern.

Risiken aus Pensions- und Gesundheitsfürsorgeverpflichtungen

Das zur Finanzierung von Pensionsverbindlichkeiten bestimmte Fondsvermögen ist Kapitalmarktrisiken ausgesetzt. Bei Pensionsverpflichtungen bestehen Risiken bezüglich der höheren Lebenserwartungen von Versorgungsberechtigten sowie aus Verpflichtungen, die Rentenhöhen regelmäßig anzupassen. Darüber hinaus können sich die Kosten für Gesundheitsfürsorgeverpflichtungen in den USA und Kanada möglicherweise erhöhen. Außerdem besteht in einigen Ländern die Möglichkeit, dass künftig deutlich höhere Zahlungen an Pensionsfonds auf Grund verschärfter gesetzlicher Anforderungen zu leisten sind.

Rechtliche Risiken

Über schwebende Rechtsstreitigkeiten und Schadenersatzansprüche informieren wir unter Anhang-Nr. 28 auf Seite 175.

Umweltschutzrisiken

Für einige Grundstücke bestehen aus früheren Zeiten insbesondere Altlasten- und Bergschädenrisiken. Durch vorbeugende Maßnahmen und planmäßige Sanierungsarbeiten werden diese Risiken gesteuert. Rückstellungen wurden 2006/2007 im bilanziell erforderlichen Rahmen gebildet, wenn die entsprechenden Maßnahmen nicht während des Berichtsjahres durchgeführt wurden.

Auch in anderen Bereichen sind die Anforderungen an Umweltschutz und Ressourcenschonung gestiegen. Durch umfangreiche Maßnahmen engagieren wir uns, die Umwelt möglichst wenig zu belasten. Hierzu gehört der Einsatz moderner Anlagen, die umweltschonend sind und gleichzeitig zu Einsparungen bei Gebühren und Energiekosten führen. Darüber hinaus hat die zunehmende Zahl von Konzernunternehmen mit zertifizierten Umweltmanagementsystemen die Gefahr des Eintritts von Umweltrisiken gemindert. Weitere Einzelheiten zum Umweltschutz bei ThyssenKrupp stehen auf den Seiten 75–76.

Beschaffungs- und Absatzrisiken

Die Bewegungen der Stahlpreise und die Abhängigkeit von der konjunkturellen Lage in der Automobilindustrie haben erheblichen Einfluss auf die wirtschaftliche Entwicklung des Konzerns. Stabilisierend wirkt die breite produktmäßige und geografische Streuung des Geschäftsportfolios.

Im Strom- und Gasmarkt ist der Konzern von steigenden Preisen betroffen. Eine strukturierte Beschaffung auf dem Strommarkt sowie der Abschluss bzw. die Weiterführung langfristiger Erdgasverträge tragen zu einer Risikobegrenzung bei.

Risiken aus Altlasten und Bergschäden begegnen wir durch vorbeugende Maßnahmen und Sanierungsarbeiten.

Personalrisiken

ThyssenKrupp misst der Sicherung und Stärkung der Kompetenzen und dem Engagement seiner Mitarbeiter und Führungskräfte eine zentrale Bedeutung zu. Daher haben wir uns auch im vergangenen Geschäftsjahr als attraktiver Arbeitgeber positioniert und eine langfristige Bindung der Führungskräfte an den Konzern gefördert. Zu der konsequenten Managemententwicklung gehörte es insbesondere, den Führungskräften Karriereperspektiven und attraktive Anreizsysteme zu bieten. Hinzu kam eine zielgruppenorientierte Beratung, um eine frühzeitige Identifikation der Potenzialträger mit dem Unternehmen zu fördern. Näheres zu diesen Themen können Sie auf den Seiten 111–112 lesen.

RISIKEN DER KÜNFTIGEN GESAMTWIRTSCHAFTLICHEN ENTWICKLUNG

Wir gehen davon aus, dass in den nächsten zwei Jahren die Weltwirtschaft weiterhin wachsen wird. Nach 5,2 % im Jahr 2007 erwarten wir für 2008 nochmals ein Wachstum von knapp 5 %. Auch nach 2008 sollte sich der Wachstumstrend, wenn auch mit abgeschwächter Dynamik, fortsetzen. Diesen Prognosen liegt eine Reihe von Annahmen zu Grunde. Unterstellt wird insbesondere eine weitgehende geopolitische und wirtschaftliche Stabilität. Dazu gehört eine stabile und störungsfreie Entwicklung auf den Kapital-, Devisen- und Rohstoffmärkten.

Risiken für das globale Wachstum können sich durch die von der us-Immobilienkrise ausgelösten Liquiditätsengpässe ergeben. Eine nachlassende Konsumneigung der us-Verbraucher würde die Wachstumsperspektiven der us-Wirtschaft belasten und zu einer Dämpfung des internationalen Handels beitragen. Eine Abschwächung der us-Konjunktur hätte gegebenenfalls negative Auswirkungen auf das Wirtschaftswachstum in den übrigen Regionen.

Wir gehen mittelfristig von einer Stabilisierung des Wechselkurses des us-Dollar gegenüber dem Euro aus. Diese Prognose setzt u.a. voraus, dass es durch die Politik der Notenbanken nicht zu einer weiteren Verringerung der Zinsdifferenzen zwischen der USA und dem Euroraum kommen wird. Ein Zins- und Wechselkursrisiko würde sich auch ergeben, wenn die Kapitalmärkte ihre positive Haltung hinsichtlich der Finanzierbarkeit des us-Leistungsbilanzdefizits nennenswert änderten. Eine damit einhergehende Abwertung des us-Dollar gegenüber dem Euro hätte negative Konsequenzen für die Wettbewerbsfähigkeit der in der Eurozone produzierenden Wirtschaft.

Die Rohstoff- und Ölpreise bleiben unseres Erachtens auf einem hohen Niveau. Wir erwarten eine auch weiterhin sichere Versorgung mit Energie und anderen Rohstoffen. Insbesondere ein signifikanter Anstieg der Ölpreise könnte aber die konjunkturellen Risiken erhöhen und zu einem Nachlassen des globalen Wirtschaftswachstums beitragen. Protektionistische Maßnahmen könnten die Verfügbarkeit von Rohstoffen auf den internationalen Märkten beeinträchtigen.

Eine schwächere us-Konjunktur würde auch das Wachstum in anderen Weltregionen gefährden.

SEGMENTSPEZIFISCHE RISIKEN DEZENTRAL GESTEUERT

Im Segment Steel bestehen Marktrisiken für die Durchsetzung bzw. Entwicklung der Absatzpreise und Mengen. Überproportional steigende Rohstoff-, Fracht- und Energiepreise stellen Risiken auf der Kostenseite dar, die sich durch alternative Beschaffungsquellen bzw. durch die Weitergabe der Preise nur begrenzt reduzieren lassen. Die Entwicklung und die beeinflussenden Faktoren werden deshalb ständig verfolgt, um frühzeitig Mechanismen einleiten zu können, die die Auswirkungen mildern. Darüber hinaus können mögliche Schadensereignisse innerhalb der mit den Versicherern vereinbarten Selbstbehalte unser Geschäft negativ beeinflussen, auch wenn permanent organisatorische und technische Maßnahmen – z.B. vorbeugende Instandhaltung – durchgeführt werden, um dem entgegenzuwirken. Trotz durchgängiger Kurssicherung der Geschäfte, die in Fremdwährung abgeschlossen werden, ergeben sich auch durch Wechselkursschwankungen Risiken.

Durch den eingeschlagenen Weg zur neuen strategischen Positionierung des Segments Steel mit dem Bau eines Stahlwerks in Brasilien und mit der Errichtung neuer Kapazitäten im Nafta-Raum sehen wir hinsichtlich eines erfolgreichen Markteintritts ab 2010 in Nordamerika nur geringe lokale Risiken.

Es verbleibt ein übergeordnetes, globales Risiko, dass in den kommenden Jahren insbesondere in China Überkapazitäten entstehen werden, die zu Ungleichgewichten auf den Weltmärkten führen und damit das Preisgefüge stören können. In einem solchen Szenario kann die Profitabilität des Segments Steel wie der Wettbewerber stark sinken. Wir beobachten deshalb die Entwicklungen in Asien intensiv und werden entsprechende Maßnahmen frühzeitig einleiten.

Den Risiken aus zyklischen Stahlkonjunkturverläufen begegnet das Segment durch Kostenoptimierung, rechtzeitige Produktionsanpassungen und Konzentration auf anspruchsvolle Marktsegmente mit geringerer Zyklizität. Qualitäts- und Lieferterminrisiken werden über die stetige Optimierung der Wertschöpfungsketten minimiert.

Trotz der konzernweit gültigen Emissionshandelsstrategie können dem Segment aus dem Emissionshandel in der zweiten Handelsperiode, die sich von 2008 bis 2012 erstreckt, Mengen- und Preisrisiken für Emissionsberechtigungen erwachsen.

Im Segment Stainless ergeben sich neben den branchenüblichen prinzipiellen Risiken auf Grund der zyklischen Stahlkonjunkturverläufe vornehmlich Risiken aus der Entwicklung der Märkte durch bestehende oder zu erwartende Überkapazitäten bei den Rostfrei-Produzenten in Asien. Besonders die Entwicklung von Angebot und Nachfrage in China stellt ein Risiko dar.

Stainless begegnet den Risiken im Markt, indem das Segment seine Wertschöpfungskette in Richtung des margenträchtigen Endkundengeschäfts zunehmend vertieft, die Kundenbeziehungen durch ein kundennahes Serviceangebot intensiviert sowie die Qualität und Stärkung der Lieferperformance weiter verbessert. Dem zunehmenden Wettbewerbsdruck begegnen wir auch durch die Entwicklung neuer Anwendungen für rostfreie Stähle und Nickellegierungen, durch innovative Produkte aus diesen Werkstoffen sowie durch moderne und Kosten sparende Prozesstechnologien.

Die Risiken aus Verfügbarkeit und Preisen bei Rohstoffen, insbesondere beim Bezug von Nickel, Chrom und legiertem Schrott, sind durch entsprechende Verträge und Sicherungsmechanismen minimiert.

Stahl-Überkapazitäten in China können künftig zu Ungleichgewichten auf den Weltmärkten führen.

Im Segment Technologies grenzen die Business Units Plant Technology und Marine Systems die Risiken bei der Abwicklung von langfristigen Großaufträgen und technologischen Innovationen durch ein intensives Projektcontrolling sowie einen verstärkten Einsatz von Projektsteuerungsmaßnahmen ein. Unabhängig davon können sich aus der zunehmenden Komplexität der Aufträge in Einzelfällen ungeplante Ergebnisbelastungen ergeben. Im abgelaufenen Geschäftsjahr wurde dieses Risiko beim Bau von Megayachten aktuell. Den Ergebnisbelastungen wirken wir durch eine zügige Umsetzung von Maßnahmen zur Effizienzsteigerung sowie Organisationsoptimierung entgegen. Gleichzeitig soll die Optimierung der Prozessabläufe das Ergebnis umfassend verbessern. Im zivilen Schiffbau sollen Wettbewerbsnachteile gegenüber asiatischen Konkurrenten durch Konzentration auf Marktnischen sowie durch Maßnahmenprogramme zur Leistungssteigerung und Kostenreduzierung ausgeglichen werden.

Die in den Business Units Mechanical Components und Automotive Solutions angesiedelten Automotive-Aktivitäten sind weiterhin verschiedenen Risiken ausgesetzt. Steigende Stahlpreise, die erfahrungsgemäß auf Grund der Marktsituation nur teilweise an die Kunden weitergegeben werden können, bedeuten ein nachhaltiges Risiko für das Ergebnis. Zur Kompensation des steigenden Kostendrucks auf der Beschaffungsseite und auch des zunehmenden Preisdrucks der Automobilproduzenten auf der Absatzseite werden umfangreiche Kostensenkungsprogramme umgesetzt.

Dem Risiko aus Nachfragerückgang in den angestammten Märkten wirken wir durch den Auf- bzw. Ausbau von Produktionskapazitäten in Wachstumsregionen wie Indien und China entgegen. Hierzu gehört unter anderem die geplante Errichtung eines eigenen Kurbelwellenwerks in China. Im Bereich der Fertigungsanlagen für die Automobilindustrie sind angesichts marktbedingter und struktureller Probleme umfangreiche Restrukturierungsmaßnahmen und Kapazitätsanpassungen erforderlich.

Beim Transrapid sollen ein konkretes Anschlussprojekt für die Strecke in Shanghai sowie die Erprobung des bereits ausgelieferten Prototypenfahrzeugs im Rahmen des Weiterentwicklungsprogramms das bestehende Marktrisiko weiter reduzieren. Hinzu kommt die Aussicht auf die Realisierung des Projektes München nach Klärung der Finanzierungssituation.

In einzelnen Geschäftsfeldern können sich Ergebnisbelastungen aus eventuell notwendig werdenden weiteren Restrukturierungsmaßnahmen ergeben. Darüber hinaus haben auch im abgelaufenen Geschäftsjahr veränderte Wechselkursrelationen Umsatz und Ergebnis beeinträchtigt, zum Beispiel bei in us-Dollar abgerechneten Lieferungen aus Brasilien in die USA.

Im Segment Elevator werden die Risiken im Wesentlichen durch die unterschiedlichen Geschäftsaktivitäten im Aufzugs- und Fahrtreppengeschäft sowie durch deren regionale Verteilung bestimmt.

Das Neuanlagengeschäft ist eng mit der Entwicklung der Baukonjunktur verbunden und kann somit größeren Schwankungen unterliegen. Der Einsatz von Projektsteuerungsmaßnahmen hilft, Risiken bei der Abwicklung von Großprojekten einzugrenzen. Steigenden Materialpreisen, die nicht in allen Regionen an den Kunden weitergegeben werden können, wirken wir durch kontinuierliche Effizienzsteigerungen in der Produktion sowie durch laufende Optimierung des Einkaufs entgegen.

Das Service- und Modernisierungsgeschäft ist von der konjunkturellen Entwicklung vergleichsweise unabhängig. Durch eine hohe Servicequalität sowie Kundenbindungsstrategien treten wir dem Verlust von Wartungseinheiten entgegen. Kundennahe Niederlassungen sowie ein dichtes Dienstleistungsnetz erwirken Effizienzsteigerungen, beispielsweise durch niedrigere Kosten für Fahrten zu den Kunden.

Nachfragerückgängen in angestammten Märkten begegnen wir durch neue Aktivitäten in Wachstumsregionen wie Indien und China.

Weltweite Präsenz, breite Kundenbasis und hohe Diversifikation verringern das Risiko bei Werkstoffdienstleistungen.

Durch die globale Präsenz besteht ein segmentinterner Risikoausgleich, da sich die einzelnen Märkte in unterschiedlichen Wachstumszyklen befinden. Der hieraus resultierende Einfluss der Wechselkurse wird durch finanzwirtschaftliche Sicherungsmaßnahmen begrenzt und ist auf Grund der weitgehenden Kongruenz von Umsätzen und Kosten in den jeweiligen Währungsräumen begrenzt.

Das Segment Services konzentriert sich schwerpunktmäßig auf das Handels- und Dienstleistungsgeschäft mit Werkstoffen. Den Risiken begegnet Services mit einem umfassenden Maßnahmenpaket. Dazu gehört vor allem die systematische Weiterentwicklung der Logistik und ihrer Steuerungsinstrumente, insbesondere der Ausbau des Zentrallagerkonzepts zur Optimierung der Bestände. Gleichzeitig wird durch die Ausweitung des vom Materialpreis unabhängigen Dienstleistungsgeschäfts die Abhängigkeit von zyklischen Preisentwicklungen verringert. Risiken aus der konjunkturellen Entwicklung werden durch die weltweite Präsenz, eine breite Kundenbasis sowie einen hohen Diversifikationsgrad vermindert. Die sich hieraus ergebende erhebliche Risikostreuung trifft auch für Forderungsausfallrisiken zu, die darüber hinaus durch den Einsatz von Absicherungsinstrumenten begrenzt werden.

Die Aktivitäten von Services zur Minimierung von Risiken im Bereich der Wechselkursschwankungen oder Veränderungen bei den Rohstoffpreisen stehen im vollen Einklang mit der Richtlinie für Warensicherungsgeschäfte.

Risiken bei den industriellen Dienstleistungen resultieren aus einem beachtlichen Wettbewerbs- und Preisdruck. Dem begegnen wir zum einen mit kontinuierlichen Kapazitätsanpassungen, zum anderen durch neue branchen- und kundenspezifische Serviceangebote und Vertriebsinitiativen. Zur Deckung der Risiken aus strategischen Entscheidungen wurde im erforderlichen Maße Risikovorsorge getroffen. Die Risiken aus der Restabwicklung von Projekten sind durch ein laufendes Projektcontrolling eingegrenzt.

Bei Corporate bestehen Risiken aus der früheren industriellen Nutzung von Grundstücken. Potenzielle Risiken beim Bau des ThyssenKrupp Quartiers in Essen werden im Rahmen des Projektcontrollings systematisch erfasst und effizient gesteuert, um Zeit-, Kosten- und Haftungsrisiken zu minimieren. Die eigens eingerichtete Projektcompliance gewährleistet höchste Transparenz hinsichtlich der verbindlichen Einhaltung von Standards.

KEINE BESTANDSGEFÄHRDENDEN RISIKEN

In der Gesamtbetrachtung der Konzernrisiken haben die Risiken aus Großaufträgen und Märkten die größte Bedeutung. Neben der konjunkturellen Preis- und Mengenentwicklung sind wir ferner von der Entwicklung wichtiger Kunden und Branchen abhängig. Die leistungswirtschaftlichen Risiken aus der Abwicklung von Aufträgen werden gut gesteuert und sind deshalb begrenzt. Insgesamt sind die Risiken im Konzern überschaubar. Auch künftig ist der Bestand des Unternehmens gesichert.

Nachtrags-, Chancen- und Prognosebericht

Das Wachstum der Weltwirtschaft wird sich leicht abgeschwächt fortsetzen. Trotz zunehmender konjunktureller Risiken erwarten wir für ThyssenKrupp eine anhaltend positive Geschäftsentwicklung. Im Geschäftsjahr 2007/2008 wollen wir einen Umsatz von rund 53 Mrd € erreichen. Beim Ergebnis vor Steuern – vor wesentlichen Sondereffekten – liegt unsere Zielmarke bei über 3 Mrd €.

BESONDERE EREIGNISSE NACH BILANZSTICHTAG

Berichtspflichtige Ereignisse lagen nicht vor.

AUSRICHTUNG DES KONZERNS IN DEN FOLGENDEN ZWEI GESCHÄFTSJAHREN

ThyssenKrupp wird auf die drei Tätigkeitsfelder Stahl, Industriegüter und Dienstleistungen fokussiert bleiben. Hier sehen wir weltweit unsere Stärken durch wettbewerbsfähige Produkte, hohes Fertigungs-Know-how, hervorragende Mitarbeiter und exzellente Kontakte zu unseren Kunden. Der Anteil der Dienstleistungen am Umsatz wird in allen Segmenten zunehmen, weil die Kunden immer häufiger über die eigentlichen Produkte hinaus Beratungsleistungen und Service vor Ort wünschen. Auch die Internationalität der Geschäfte wird entsprechend dem langjährigen Trend weiter steigen. ThyssenKrupp ist ein weltweit tätiges Unternehmen mit einer starken Position im europäischen Heimatmarkt.

Globales Wachstum setzt sich fort

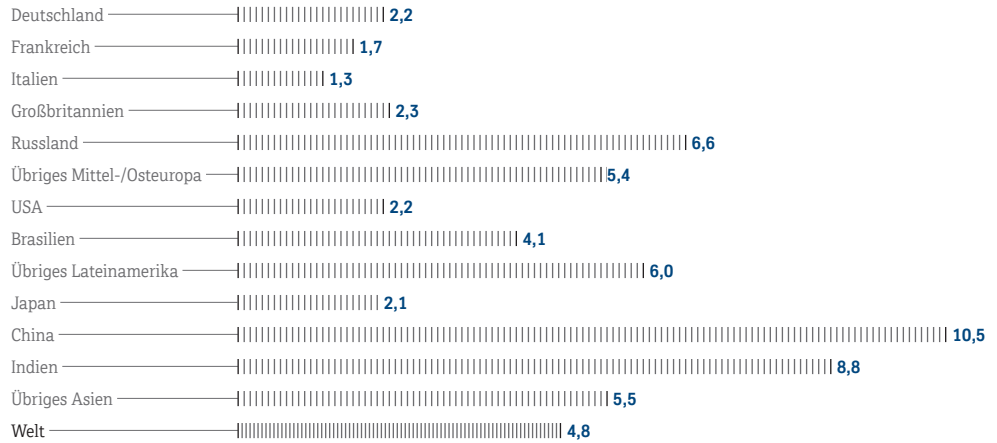
Das globale Wachstum zeigt sich weiterhin robust. Allerdings erwarten wir nach 5,2 % im Jahr 2007 für 2008 ein Wachstum des Welt-Bruttoinlandsprodukts von etwas unter 5 %. Auch danach dürfte sich das weltwirtschaftliche Wachstum fortsetzen, auch wenn die Zuwachsraten geringer ausfallen. Die Risiken für das globale Wachstum haben sich durch die von der US-Immobilienkrise ausgelösten Unsicherheiten, die weltweit gestiegenen Notenbankzinsen und auf Grund der Rohstoffpreisentwicklung erhöht.

Im Euroraum dürfte sich der konjunkturelle Aufschwung 2008 leicht verlangsamt fortsetzen. Vor allem die bisher sehr rege Investitionstätigkeit wird sich abkühlen. Eine ähnliche Entwicklung zeichnet sich auch für Deutschland ab. Zudem erwarten wir etwas geringere Wachstumsimpulse von den Exporten. Positiv dürfte dagegen die Entwicklung auf dem Arbeitsmarkt wirken, die zu einer Belebung des privaten Verbrauchs insbesondere in Deutschland beitragen sollte.

In den USA wird die schwierige Lage am Wohnimmobilienmarkt den privaten Verbrauch belasten. Insbesondere eine verbesserte Situation bei den Exporten dürfte 2008 allerdings zu einer moderaten Wachstumsbeschleunigung führen. In Japan ist 2008 wie 2007 mit einem moderaten Wachstum zu rechnen.

Die Stärken von ThyssenKrupp liegen auf den Tätigkeitsfeldern Stahl, Industriegüter und Dienstleistungen.

BRUTTO-INLANDSPRODUKT 2008* reale Veränderung zum Vorjahr in %



* Prognose

**2008 erwarten wir das höchste
 Wirtschaftswachstum in Asien
 sowie in Mittel- und Osteuropa.**

Wachstumszentren bleiben auch 2008 die sich entwickelnden Länder in Asien sowie in Mittel- und Osteuropa. In China setzt sich der dynamische Wachstumsprozess fort. Kräftige Investitionen, ein steigender Konsum sowie hohe Exporte sorgen für ein zweistelliges Wirtschaftswachstum. Auch die indische Wirtschaft wird 2008 auf Grund der guten Binnennachfrage ein unvermindert hohes Wachstum aufweisen. In den meisten Ländern Mittel- und Osteuropas wird das Wachstumstempo 2008 ebenfalls kaum nachlassen. Russland profitiert vom anhaltenden Rohstoffboom.

Erfreuliche Perspektiven in wichtigen Absatzmärkten

In den für ThyssenKrupp wichtigen Kundenmärkten erwarten wir eine überwiegend positive Entwicklung.

Die Perspektiven für den Weltstahlmarkt beurteilen wir weiterhin günstig. Insbesondere die Nachfrage aus China, Indien und der Gus wird auch in den nächsten Jahren überdurchschnittlich zunehmen. Doch auch in den übrigen Regionen dürfte es Zuwächse geben. Die globale Walzstahlmarktversorgung wird 2008 voraussichtlich um knapp 7 % steigen; dies entspricht einem Anstieg der Rohstahlproduktion auf gut 1,4 Mrd t. Der Rohstoff- und Energiebedarf wird ebenfalls weiter wachsen und die Kosten der Stahlerzeugung beeinflussen. Die europäische Stahlindustrie erwartet für das Jahr 2008 eine Stabilisierung der Stahlkonjunktur auf hohem Niveau. Zu Beginn des Geschäftsjahres 2007/2008 ist wegen der im Markt bestehenden Lagerüberhänge mit einer ruhigeren Nachfrage zu rechnen, die entsprechende Auswirkungen auf die Produktion haben wird. Einen Unsicherheitsfaktor stellt die künftige Entwicklung der Drittlandsimporte der EU dar. Sollten die Maßnahmen der chinesischen Regierung zur Exportkontrolle greifen, könnte hier eine gewisse Entspannung eintreten.

Im Markt für Edelstahl Rostfrei sind zu Beginn des Geschäftsjahres 2007/2008 die Lagerbestände bei Händlern und Service-Centern noch immer leicht überhöht, zeigen aber abnehmende Tendenz. Wir erwarten deshalb, dass die Buchungstätigkeit auch aus dem Handel und seitens der Service-Center im Verlauf des ersten Geschäftsjahresquartals wieder zunehmen wird. Die Auftragsbestände bei den Produzenten sind derzeit jedoch noch auf so niedrigem Niveau, dass auch in diesem Quartal noch mit Kapazitätseinschränkungen zu rechnen ist. Unter der Voraussetzung einer geringeren Volatilität bei den Rohstoff- und insbesondere den Nickelpreisen werden Auftragseingänge und Lieferungen im Verlauf des Geschäftsjahres zunehmend zur Normalität zurückkehren.

Die globale Automobilkonjunktur ist weiter aufwärts gerichtet. Weltweit erwarten wir für 2008 einen Produktionsanstieg um 3 % auf 74,7 Mio Fahrzeuge. Die Zuwächse konzentrieren sich überwiegend auf China und Indien sowie auf die Länder Mittel- und Osteuropas. Im Nafta-Raum wird nach dem Rückgang der Automobilproduktion 2007 wieder mit einer leichten Zunahme gerechnet. Die westeuropäischen Automobilhersteller werden 2008 nicht ganz die Stückzahlen des Vorjahres erreichen. Die deutsche Fahrzeugproduktion dürfte leicht unter die Marke von 6 Mio Personen- und Nutzfahrzeuge fallen.

Im Maschinenbau zeichnen sich für 2008 regionale Abkühlungstendenzen ab. Während in China eine ungebrochene Investitionsdynamik weiterhin für hohe Zuwächse sorgt, führt die Abschwächung der Investitionstätigkeit in den Industrieländern zu einem deutlich geringeren Expansionstempo. In Westeuropa dürften sich die Wachstumsraten daher mehr als halbieren. Für Deutschland ist 2008 mit einem Zuwachs der Maschinenbauproduktion von 6 % zu rechnen. Auf Grund der guten Auftragslage wird sich die positive Entwicklung im Großanlagenbau fortsetzen.

Im Bausektor sind weiterhin die größten Steigerungen in den Ländern Asiens sowie in Mittel- und Osteuropa zu erwarten. In den USA wirkt die Schwäche des Immobiliensektors nach; daher wird für 2008 wiederum ein geringer Rückgang der Bauproduktion prognostiziert. Für die deutsche Bauwirtschaft rechnen wir nur mit einer leichten Zunahme, da die positiven Wachstumsimpulse aus dem Wirtschaftsbau nachlassen.

Im Maschinenbau könnte sich die Expansion 2008 weltweit abschwächen.

CHANCENBERICHT: STRATEGIE DES WACHSTUMS

Dank der international orientierten strategischen Positionierung sehen wir für ThyssenKrupp gute Chancen, in den kommenden Jahren in eine neue Größenordnung hinauzuwachsen. Neben einer Umsatzsteigerung bedeutet dies vor allem ein qualitatives Wachstum, das nachhaltige Ertragsstärke und hohe Produktivität mit der Stabilisierung unseres technologischen Vorsprungs auf vielen unserer Produktfelder verbindet. Durch einen Ausbau des technischen Know-hows bei Produkten und Verfahren können wir das Unternehmensprofil speziell in Märkten mit hohen Anforderungen der Abnehmer konsequent weiter schärfen. Dies gilt für alle Produktfelder, auf denen unsere fünf Segmente zur Leistungsspitze zählen – ob es sich um Chancen im innovativen Marineschiffbau, bei neuartigen Werkstoffen oder weltweiten Industriedienstleistungen handelt.

Chancenmanagementsystem auf allen Ebenen

Auf allen Stufen des Konzerns sind wir aktiv dabei, die Chancen des Unternehmens auszuloten und zu nutzen. Entsprechend der auf die Kunden ausgerichteten Organisation von ThyssenKrupp werden die identifizierten Chancen in erster Linie von unseren am Markt tätigen Segmenten direkt wahrgenommen. Die Konzern-Holding stellt dafür den strategischen Rahmen zur Verfügung und sichert die Finanzierung und die Liquidität der Segmente. Die Einzelplanungen münden in das strategische

chancenorientierte Gesamtkonzept des Konzerns, das den künftigen Entwicklungsweg von ThyssenKrupp beschreibt. Näheres zu Chancen, strategischen Zielen und Entwicklungslinien lesen Sie auch in unserem Strategiekapitel auf den Seiten 52–54.

Zum Chancenmanagement zählen die vielfältigen Maßnahmen, durch konsequente eigene Anstrengungen die Leistung im gesamten Konzern zu steigern. Unser kontinuierlicher Verbesserungsprozess, der seit sechs Jahren als ThyssenKrupp best-Programm konzernweit institutionalisiert ist, wird künftig weiterhin zur Leistungssteigerung beitragen und den Wert unseres Unternehmens nachhaltig erhöhen. Über Einzelheiten informieren Sie die Seiten 59–60.

Chancen in den Segmenten

Steel sieht seine Chancen vor allem im hochprofitablen Marktsegment des Qualitätsflachstahls im High-End-Bereich. Intelligente Werkstofflösungen, produktspezifische Anarbeitung, Dienstleistung und umfassender Service bieten auch künftig neue Möglichkeiten, in enger Zusammenarbeit mit den Kunden profitabel und produktiv zu arbeiten. Der mit rund 60 % sehr hohe Anteil von Langfristverträgen am Umsatzvolumen macht deutlich, wie eng die Kundenbindung ist. Dies macht die Erlöse des Segments über die zyklischen Schwankungen des Stahlmarkts hinweg – verglichen mit dem allgemeinen Marktpreisniveau – wesentlich stabiler.

Vor allem die in Bau befindlichen bzw. geplanten Werke in Brasilien und den USA werden neue transatlantische Chancen eröffnen. Die Kapazität des integrierten Hüttenwerks, das wir zurzeit an der Bucht von Sepetiba im brasilianischen Bundesstaat Rio de Janeiro errichten, ist für die Erzeugung von 5 Mio t Brammen ausgelegt. Das Areal bietet darüber hinaus Reserven für weitere Ausbauschritte. Von der brasilianischen Produktion sind 3 Mio t für das neue Werk in Mount Vernon im us-Bundesstaat Alabama bestimmt.

An diesem Standort errichten die Segmente Steel und Stainless gemeinsam einen Werkskomplex mit Schmelz-, Walz- und Veredelungskapazitäten. Als Kernstück des Werks ist der Bau einer gemeinsam genutzten Warmbreitbandstraße geplant. Dieses neue Werk wird uns den us-Markt für Stahl- und Edeltahlerzeugnisse weiter öffnen.

Mit seiner breiten Palette anspruchsvoller Werkstoffe von rostfreiem Stahl über Nickellegierungen bis zu Titan will das Segment Stainless seine Chancen als wettbewerbsfähiger Werkstoffspezialist auf dem Weltmarkt nutzen. Dazu gehört der Ausbau der Dienstleistungen, beispielsweise durch die unterschiedlichsten Formen der Anarbeitung. Seine kundennahe Präsenz wird Stainless weiter stärken, indem es das weltweite Vertriebs- und Service-Center-Netz effektiv optimiert. Strategische Chancen werden auch durch die intensiviertere Erschließung des attraktiven Nafta-Marktes erwartet.

Im Rohstoffabbau sowie in der Technik zur Veredelung von Rohstoffen bieten sich dem Segment Technologies beachtliche Wachstumschancen, da die Prognosen für die nächsten Jahre eine hohe Nachfrage vorhersagen. Ölsandgewinnung, innovative Raffinerietechniken, Kohlevergasung sowie CO₂-freie Kraftwerke – das Segment verfügt hierfür über anspruchsvolle Lösungen. Dazu gehören ebenfalls unsere Großwäzlager, die in der Windkrafttechnologie eingesetzt werden. Wachstumspotenziale bestehen auch im asiatischen Raum. Der rasante Ausbau der Infrastruktur sowie der Wunsch nach wachsender Mobilität bieten interessante Perspektiven für unsere Geschäftsbereiche.

Auf den nachhaltigen Ausbau seiner gegenwärtigen Weltmarktposition setzt das Segment Elevator. Ein immer dichteres Netz kundennaher Niederlassungen soll das bisherige Geschäft sichern. Wachstumschancen dürften beispielsweise in Asien liegen, wo Elevator angesichts der dortigen Wirtschaftsdynamik mit vielen neuen Aufträgen rechnet. Gute Aussichten bietet auch die globale Servicestrategie, die weltweit für einheitlich hohe Standards in der Wartung von Aufzügen und Fahrtreppen sorgt.

Beträchtliche Chancen verbinden wir mit den neuen Werken, die von Steel und Stainless in Brasilien und den USA gebaut werden.

Für Services liegen die Chancen zum einen im weiteren internationalen Wachstum, insbesondere in Osteuropa, Nordamerika und Asien, zum anderen im verstärkten Ausbau und in der Vernetzung seiner Service-Palette. Das Segment konzentriert sich dabei konsequent auf Werkstoff- und Industriedienstleistungen sowie die Rohstoffversorgung für produzierende und verarbeitende Unternehmen. Über die reine Materiallieferung hinaus reicht das Spektrum von der Anarbeitung über Lager- und Bestandsmanagement bis hin zu komplexen globalen Supply-Chain-Management-Lösungen, zum Beispiel für die Luftfahrtindustrie. Ergänzt wird das Angebot um verschiedene produktionsunterstützende Dienstleistungen und innovative technische Systemlösungen. Das Segment profitiert verstärkt vom Trend vieler Kunden, anspruchsvolle Aufgaben an externe, international erfahrene Dienstleister zu vergeben.

Aussichtsreiche Internationalisierung

Alle unsere Segmente werden ihre Aktivitäten künftig noch stärker international ausrichten. Als Technologiekonzern wollen wir an der Entwicklung der aufstrebenden Staaten in Südamerika, Asien und Europa mitwirken und sie beim Aufbau der Infrastruktur unterstützen. Energie, Umwelt, Mobilität – wir sehen hier große Chancen, mit leistungsfähigen Werkstoffen, innovativen Komponenten und kompletten Systemlösungen unseren Beitrag zur Entwicklung dieser Regionen zu leisten.

Klimaschutz als Marktchance

Wegen der zunehmenden Bedeutung des Klimaschutzes bereitet der Konzern eine „Energy, Climate, Innovation“-Initiative vor, um im Dienste der Umwelt Synergiepotenziale innerhalb des Konzerns auszuschöpfen, die eigenen Emissionen zu verringern und neue marktfähige Produkte zur Minderung von Treibhausgasemissionen zu entwickeln. Beim künftigen Schlüsselthema Klimaschutz sehen wir uns mit unseren Produkten gut positioniert.

Steuerliche Chancen

Das Unternehmensteuerreformgesetz 2008 beeinflusst ab 2007/2008 positiv die Besteuerung der ThyssenKrupp AG. Die vorgesehene Reduzierung des Körperschaftsteuersatzes führt in Verbindung mit den sonstigen Maßnahmen zu einer Reduzierung der nominellen Steuerbelastung im körperschaft- und gewerbesteuerlichen Organkreis der ThyssenKrupp AG von bislang 39,4 % auf etwa 31 % des dort erzielten inländischen Gewinns. Die neu eingeführte Beschränkung des Zinsabzugs wird wegen der von uns erwarteten guten Ertragslage im Inland voraussichtlich nicht zur Anwendung kommen. In anderen europäischen Staaten, in denen der Konzern auch erfreuliche Ergebnisbeiträge erwirtschaftet, sind ebenfalls Steuersatzsenkungen beschlossen (z.B. Spanien und Niederlande) bzw. werden erörtert (z.B. Italien). Insgesamt wird sich so die Konzernsteuerquote mit Wirkung ab 2007/2008 deutlich absenken.

Für effizienten Klimaschutz bietet ThyssenKrupp vielfältige Produkte und Leistungen an.

ERWARTETE ERTRAGSLAGE ANHALTEND POSITIV

Falls sich die Konjunktur wie erwartet entwickelt, gehen wir für 2007/2008 und 2008/2009 von einer insgesamt positiven Geschäftsentwicklung aus. Risiken können sich aus der Entwicklung der Wechselkurse, insbesondere der Euro-/us-Dollar-Parität, sowie der Energie- und Rohstoffkosten ergeben.

Umsatz: Nach derzeitigem Stand planen wir für das laufende Geschäftsjahr einen Umsatz in Höhe von insgesamt rund 53 Mrd €. Die Planungen für die einzelnen Segmente sehen wie folgt aus:

- **Steel** – eine Umsatzsteigerung, die aus dem Anstieg der Versandmenge bei höherem Preisniveau resultiert, das auch steigende Preise für Energie und Einsatzstoffe beinhaltet.
- **Stainless** – ein leichter Umsatzrückgang, der vor allem auf einen erwarteten Erlösrückgang zurückzuführen ist. Geplante mengen- und strukturbedingte Verbesserungen können diesen nicht vollständig kompensieren.
- **Technologies** – eine Umsatzsteigerung in allen Business Units. Eine wesentliche Grundlage dafür ist die vorgesehene Abarbeitung der hohen Auftragsbestände im Projektgeschäft.
- **Elevator** – eine Steigerung des Umsatzes. Zu dieser Entwicklung, die durch den hohen Auftragsbestand hinreichend abgesichert ist, werden alle Business Units beitragen.
- **Services** – ein Umsatz auf dem hohen Niveau des Vorjahres. Das erwartete niedrigere Preisniveau im Edelstahl- und NE-Metall-Bereich wird durch eine Ausweitung des Geschäftsvolumens aller Business Units kompensiert.

Für 2008/2009 erwarten wir eine weiterhin positive Umsatzentwicklung, sofern nicht unvorhergesehene konjunkturelle Einbrüche unsere Geschäfte beeinträchtigen.

Mittelfristig soll der Umsatz auf 60 Mrd € steigen. Längerfristig, insbesondere nach Inbetriebnahme der Großinvestitionen von Steel und Stainless in Nordamerika sowie der anderen Segmente in weiteren Regionen, liegt unser Umsatzziel in der Größenordnung von 65 Mrd €.

Unsere Umsatzziele liegen mittelfristig bei 60 Mrd € und langfristig in der Größenordnung von 65 Mrd €.

Ergebnis und Dividende: Für 2007/2008 planen wir ein Ergebnis vor Steuern – vor wesentlichen Sondereffekten – von über 3 Mrd €.

Für 2008/2009 erwarten wir, dass sich die positive Umsatzentwicklung auch im Ergebnis niederschlägt.

Mittelfristig wollen wir ein Ergebnis vor Steuern – vor wesentlichen Sondereffekten – von nachhaltig 4 Mrd € erreichen. Auf längere Sicht, insbesondere nach Inbetriebnahme der Großinvestitionen von Steel und Stainless in Nordamerika sowie der anderen Segmente in weiteren Regionen, erwarten wir 4,5 bis 5,0 Mrd €.

Im Rahmen der von uns verfolgten Dividendenkontinuität werden wir weiterhin eine angemessene Dividende ausschütten.

Mitarbeiter: Nach jetziger Planung werden wir zum 30. September 2008 mehr als 196.000 Mitarbeiter beschäftigen; dies bedeutet eine Zunahme um 3 %. Im darauf folgenden Geschäftsjahr soll die Zahl der Arbeitsplätze um weitere 2 % steigen. Das Beschäftigungswachstum dürfte allerdings fast ausschließlich im Ausland erfolgen, da unser Konzern im Zuge der Internationalisierung immer mehr Fertigungen und Service-Stützpunkte in der Nähe zu seinen Kunden aufbaut.

Unser Ausbildungsangebot für Jugendliche wird auf dem gewohnt hohen Stand bleiben; wir wollen auch in den kommenden Jahren über unseren eigenen Bedarf hinaus ausbilden, um möglichst vielen Jugendlichen die Chance zu einem Start ins Berufsleben zu geben. Insgesamt wird der Personalaufwand des Konzerns 2007/2008 erneut über 9 Mrd € liegen; im darauf folgenden Geschäftsjahr könnte er weiter steigen.

Forschung und Entwicklung: Im angelaufenen Geschäftsjahr werden wir wiederum mehr als 800 Mio € ausgeben, um neue Produkte und Prozesse zu entwickeln sowie bestehende zu verbessern. Für das darauf folgende Geschäftsjahr ist von einer weiteren Erhöhung der Aufwendungen für Forschung und Entwicklung auszugehen. Dies zeigt die hohe Bedeutung von Innovationen für unser Unternehmen. Um das konzernweite Know-how möglichst effektiv zu nutzen, werden wir auch 2007/2008 segmentübergreifende Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten in Form zahlreicher Projekte gezielt fördern. Ein Beispiel dafür ist InCar als Entwicklungsprojekt von Steel und Technologies zur Realisierung eines integrativen Technologieträgers.

Um unsere Innovationskompetenz weiter zu stärken und die vorhandenen Potenziale auszuschöpfen, wollen wir 2007/2008 ein neues konzernweites Innovationsprogramm starten. Dabei werden wir durch Wissens- und Erfahrungstransfer im Konzern noch systematischer Synergien nutzen. Dieser umfassende Ansatz soll die Effektivität und die Effizienz unserer Forschung und Entwicklung steigern und so dazu beitragen, die Talente und das Wissen unserer Mitarbeiter noch schneller in Innovationen zu verwandeln. Für diese Aufgaben sind hochqualifizierte Mitarbeiter besonders wichtig. Wir werden deshalb auch 2007/2008 zahlreiche neue Mitarbeiter – insbesondere mit ingenieurwissenschaftlicher und naturwissenschaftlicher Ausbildung – für unsere Forschungs- und Entwicklungsabteilungen einstellen.

Wir werden weiterhin über den eigenen Bedarf hinaus ausbilden, um Jugendlichen handfeste Berufschancen zu eröffnen.

Beschaffung: Der Materialaufwand wird 2007/2008 und 2008/2009 wieder mehr als die Hälfte des Umsatzes ausmachen. Hierzu tragen auch die nach wie vor hohen Rohstoffpreise bei. Außerdem hat sich der Anteil der zugekauften Güter und Dienstleistungen erhöht, weil wir nicht nur einfache Komponenten, sondern zunehmend auch komplexere Produkte und Dienstleistungen von leistungsfähigen externen Lieferanten beziehen. Versorgungsengpässe sind angesichts unserer langfristigen und internationalen Lieferantenbeziehungen nicht zu erwarten. Dies betrifft Rohstoffe ebenso wie Komponenten, Hilfs- und Betriebsstoffe sowie Dienstleistungen. Unterstützt durch unser strategisches Lieferantenmanagement werden wir die besten Lieferanten identifizieren und auswählen, um mit diesen langfristige Partnerschaften einzugehen.

Für 2007/2008 ist mit weiteren
Preissteigerungen für Öl und Erd-
gas zu rechnen.

Energie: Wir gehen davon aus, dass 2007/2008 das derzeitige Öl- und Erdgaspreisniveau weiter steigen könnte. Auch die Strombeschaffungskosten dürften zulegen. In den weiteren Jahren könnte dann Strom noch teurer werden, weil die gestiegenen Kosten für Kohle, Öl, Gas und Emissionsrechte spürbar werden. Entsprechend werden sich die Beschaffungskosten für energieintensive Produkte, z.B. Technische Gase für unsere Stahlwerke, erhöhen. Um der Verteuerung von Erdgas zu begegnen, werden wir versuchen, weiterhin langfristige Erdgasverträge abzuschließen und den Marktzugang auszubauen. Zusätzliche Kosten entstehen auch, weil in der zweiten Handelsperiode des europäischen Emissionshandels (2008-2012) die uns erteilten Emissionsrechte nicht ausreichen dürften.

Umweltschutz: Für den laufenden Umweltschutz werden wir nach jetzigen Planungen in den Geschäftsjahren 2007/2008 und 2008/2009 jeweils über 500 Mio € ausgeben. Der größte Anteil entfällt auf die Luft- und Wasserreinhaltung. Für die neuen Werksprojekte in Brasilien und den USA haben wir erhebliche Investitionen für Umweltschutzanlagen geplant, um die Umwelt dauerhaft zu entlasten. Alle Segmente werden noch stärker als bisher Reststoffe verwerten; dies senkt die Rohstoffkosten und schont die natürlichen Ressourcen. Einen Schwerpunkt bildet die Verringerung der Treibhausgas-Emissionen: Dazu wollen wir überall in unseren Betrieben die Umstellung auf solche Produktionsprozesse und Anlagen weiter vorantreiben, die möglichst wenig Energie verbrauchen.

ERWARTETE FINANZ- UND LIQUIDITÄTSLAGE

Mit rund 10,3 Mrd € liegt das vom Aufsichtsrat bewilligte Investitionsvolumen auf Grund der Investitionen in Brasilien und den USA wesentlich über dem durchschnittlichen Niveau der Vorjahre. Für 2007/2008 planen wir Sach- und Finanzinvestitionen von 4,9 Mrd €, die um 3,4 Mrd € höher liegen als die planmäßigen Abschreibungen. Zur Finanzierung dieser Investitionen verfügt ThyssenKrupp über ausreichend Mittel. Auch für das darauf folgende Geschäftsjahr steht die Finanzierung unseres anspruchsvollen Investitionsprogramms auf einer gesicherten Basis.