

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

03

Zwischenbericht 3. Quartal 2004_2005
01. April – 30. Juni 2005

ThyssenKrupp



	Zwischenbericht 3. Quartal 2004/2005
	01. April – 30. Juni 2005
	02 Der Konzern in Zahlen
	03 ThyssenKrupp im 3. Quartal 2004/2005 weiter auf gutem Kurs
04	Wirtschaftliche Entwicklung
	04 Konjunkturelles Umfeld
	06 Geschäftslage
	09 Segmente
	17 Ausblick
18	Zwischenabschluss
	18 Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung
	19 Konzern-Bilanz
	20 Konzern-Kapitalflussrechnung
	21 Konzern-Eigenkapitalentwicklung
	22 Anhang zum Konzern-Zwischenabschluss
36	Weitere Informationen
	36 Bericht des Prüfungsausschusses des Aufsichtsrats
	36 Termine
	37 Kontakt

DER KONZERN IN ZAHLEN*

Konzernüberblick

		3. Quartal 2003/2004	3. Quartal 2004/2005	9 Monate 2003/2004	9 Monate 2004/2005	Geschäftsjahr 2003/2004
Auftragseingang	Mio €	9.928	10.589	29.093	32.089	39.243
Umsatz	Mio €	10.067	11.287	27.592	31.483	37.718
EBITDA	Mio €	933	941	2.234	2.625	3.045
Ergebnis**	Mio €	537	529	1.069	1.454	1.470
Konzernüberschuss	Mio €	323	154	768	1.474	904
Ergebnis je Aktie	€	0,65	0,31	1,54	2,96	1,81
Ergebnis aus fortgeführten Aktivitäten je Aktie	€	0,61	0,59	1,26	1,66	1,66
Mitarbeiter (30.06.)		174.216	183.082	174.216	183.082	(30.09.) 176.207

Netto-Finanzverbindlichkeiten	Mio €	30.09.2004	30.06.2005
Eigenkapital	Mio €	2.833	1.649
		8.327	9.708

Segmentinformation

	Auftragseingang in Mio €		Umsatz in Mio €		Ergebnis** in Mio €		Mitarbeiter		
	3. Quartal 2003/2004	3. Quartal 2004/2005	3. Quartal 2003/2004	3. Quartal 2004/2005	3. Quartal 2003/2004	3. Quartal 2004/2005	30.06.2004	30.09.2004	30.06.2005
Steel	3.380	3.698	3.562	4.001	347	401	43.873	43.995	43.498
Automotive	1.919	2.115	1.917	2.047	81	20	42.925	43.206	43.302
Elevator	1.004	1.031	887	942	94	77	31.068	31.658	33.699
Technologies	930	1.052	1.033	1.578	15	45	22.036	22.494	28.056
Services	3.186	3.161	3.203	3.337	100	98	33.268	33.840	33.572
Corporate	21	24	22	24	- 97	- 108	1.046	1.014	955
Konsolidierung	- 512	- 492	- 557	- 642	- 3	- 4			
Konzern	9.928	10.589	10.067	11.287	537	529	174.216	176.207	183.082

* Mit Ausnahme von Konzernüberschuss, Ergebnis je Aktie, Netto-Finanzverbindlichkeiten und Eigenkapital beziehen sich die Angaben auf fortgeführte Aktivitäten.
 ** vor Steuern und Anteilen anderer Gesellschafter

THYSSENKRUPP IM 3. QUARTAL 2004/2005 WEITER AUF GUTEM KURS

Trotz eines schwieriger gewordenen konjunkturellen Umfelds hat sich ThyssenKrupp auch im 3. Quartal 2004/2005 gut behauptet. Der Umsatz konnte um 12 % ausgeweitet werden. Das Konzernergebnis aus fortgeführten Aktivitäten vor Steuern und Anteilen anderer Gesellschafter erreichte 529 Mio € nach 537 Mio € im 3. Quartal des Vorjahres. In den ersten neun Monaten des Geschäftsjahres betrug dieses Ergebnis 1.454 Mio €; im Vorjahreszeitraum waren es 1.069 Mio €.

Die wesentlichen Kennzahlen für das 3. Quartal des Geschäftsjahres 2004/2005 sind:

- Der Auftragseingang aus fortgeführten Aktivitäten nahm auf 10,6 Mrd € zu, gegenüber dem entsprechenden Wert des Vorjahresquartals entspricht dies einem Zuwachs um 7 %.
- Der Umsatz stieg um 12 % auf 11,3 Mrd €.
- Das EBITDA erhöhte sich auf 941 Mio € nach 933 Mio € im Vorjahresquartal.
- Das Ergebnis aus fortgeführten Aktivitäten vor Steuern und Anteilen anderer Gesellschafter ging leicht von 537 Mio € im Vorjahresquartal auf 529 Mio € zurück.
- Das Ergebnis je Aktie aus fortgeführten Aktivitäten erreichte 0,59 € nach 0,61 € im Vorjahresquartal.
- Die Netto-Finanzverbindlichkeiten zum 30. Juni 2005 betragen 1.649 Mio €, 1.184 Mio € weniger als am 30. September 2004. Im Vergleich zum 30. Juni 2004 konnten die Netto-Finanzverbindlichkeiten um 2.613 Mio € abgebaut werden.

Im weiteren Jahresverlauf gehen wir von einer insgesamt weiterhin erfreulichen Geschäftsentwicklung aus. Beim Umsatz planen wir für das Geschäftsjahr 2004/2005 eine Größenordnung von gut 41 Mrd €. Beim Ergebnis vor Steuern, ohne Berücksichtigung von Effekten aus wesentlichen Unternehmensveräußerungen und -erwerben sowie Restrukturierungsmaßnahmen, streben wir rund 1.700 Mio € an, um damit das sehr gute Niveau von 2003/2004 (1.470 Mio €) zu übertreffen.

KONJUNKTURELLES UMFELD

Die weltwirtschaftliche Wachstumsdynamik hat im 1. Halbjahr 2005 an Tempo verloren. Die Lage auf den Energie- und Rohstoffmärkten war angespannt und trug zu einer Eintrübung des Weltwirtschaftsklimas bei. Bei regionalen Unterschieden blieb die Weltwirtschaft dennoch insgesamt im Aufwind.

Getragen von einer hohen Binnennachfrage ist die us-Wirtschaft in der ersten Jahreshälfte 2005 weiter beachtlich gewachsen. In Japan dürfte das wirtschaftliche Wachstum nach einem guten Jahresbeginn zunächst wieder nachgegeben haben. China und die anderen ostasiatischen Schwellenländer weisen nach wie vor eine dynamische Konjunktorentwicklung auf. In Lateinamerika konnte sich die konjunkturelle Aufwärtsentwicklung auch auf Grund der hohen Nachfrage nach Rohstoffen abgeschwächt fortsetzen. In den Ländern Mittel- und Osteuropas war die wirtschaftliche Lage weiter robust.

In Westeuropa ist dagegen auch in der ersten Jahreshälfte 2005 noch keine durchgreifende konjunkturelle Besserung zu erkennen. In Deutschland stieg im 1. Quartal 2005 die Wirtschaftsleistung auf Grund hoher Exporte überraschend stark an, der private Verbrauch und die Investitionen waren dagegen rückläufig. Im 2. Quartal 2005 hat die Wirtschaftsleistung stagniert.

In den für ThyssenKrupp wichtigen Branchen ergaben sich folgende Entwicklungen:

- Die Lage auf den internationalen Stahlmärkten war in der ersten Jahreshälfte 2005 durch eine primär lagerzyklisch bedingte Nachfrageschwäche bei anhaltend hohem Angebot gekennzeichnet. Die globale Rohstahlproduktion ist im 1. Halbjahr noch um 8 % gestiegen. Während vor allem wieder China, aber auch Indien weiter überdurchschnittliche Zuwächse verzeichneten, wurden in den meisten übrigen Ländern die hohen Vorjahresmengen nicht oder kaum mehr überschritten. Die deutsche Stahlindustrie verzeichnete im 1. Halbjahr – bedingt durch einen niedrigeren Ausstoß im Mai und Juni – einen Rückgang um knapp 2 %. Die Walzstahl-Auftragseingänge der deutschen Stahlwerke lagen um 25 % unter dem hohen Vorjahresniveau. Auch auf dem westeuropäischen Markt für Qualitätsflachstahl kam es zu einem Rückgang der Bestellungen, der sich ab Frühjahr verstärkte. Ursächlich waren vor allem die immer noch deutlich überhöhten Lagerbestände beim Handel und bei den Verbrauchern. Hinzu kam, dass sich niedrigpreisige Stahlimporte der Europäischen Union aus Drittländern seit Jahresbeginn weiter erhöht und damit den Wettbewerb noch verschärft haben. Die Stahlpreise auf dem westeuropäischen Markt gerieten dadurch zuletzt stark unter Druck.

- Der Markt für rost-, säure- und hitzebeständige Edelstahlflachprodukte hat sich regional weiterhin unterschiedlich entwickelt. In Westeuropa war der mengenmäßige Auftragseingang, insbesondere beim Kernprodukt Kaltband, deutlich rückläufig. Die abgeschwächte Nachfrage, Kapazitätsausweitungen sowie hohe Lagerbestände bei den Kunden haben zu einem Rückgang der Basispreise geführt. In Nordamerika blieb dagegen die Nachfrage zufrieden stellend, zumal es auf der Angebotsseite zu Kapazitätsschließungen kam. In Asien und insbesondere in China hat sich der Angebotsüberhang infolge neuer Kapazitäten verstärkt. Die Kaufzurückhaltung der Verbraucher in Erwartung weiter fallender Preise hat den Preisdruck zusätzlich verschärft. Bei Nickelbasislegierungen ließ die weiterhin erfreuliche weltweite Nachfrageentwicklung Preisaufbesserungen zu.
- Die internationale Automobilkonjunktur entwickelte sich in der ersten Jahreshälfte 2005 verhalten. Die hohen Benzinpreise haben die Nachfrage belastet. In den USA sind im 1. Halbjahr 2005 vor allem auf Grund von hohen Sonderrabatten mehr neue Autos verkauft worden, die Fahrzeugproduktion war allerdings um 2 % rückläufig. In Brasilien erhöhte sich die Fahrzeugproduktion um 16 %. In den EU-Ländern lag die Zahl der Pkw-Neuzulassungen knapp unter dem Vorjahresniveau, wobei vor allem in den neuen osteuropäischen EU-Mitgliedsstaaten die Nachfrage stark gedrückt war. Der deutsche Fahrzeugmarkt hat sich nach einem verhaltenen Start in das Jahr 2005 freundlicher entwickelt. Bedingt auch durch verstärkte Rabattaktionen nahmen die Pkw-Neuzulassungen und die Pkw-Produktion leicht zu. Weiterhin positiv zeigte sich der Markt für schwere Lastkraftwagen.
- In den großen Triade-Märkten stützt das anhaltende Weltwirtschaftswachstum die Investitionsgüterkonjunktur. Im deutschen Maschinenbau nahm die Nachfrage nach der sehr erfreulichen Entwicklung im vergangenen Jahr allerdings nicht weiter zu. Real lag der Auftragseingang nur noch knapp unter Vorjahreshöhe. Insbesondere die Inlandsnachfrage war deutlich geringer, während die Bestellungen aus dem Ausland noch weiter zunahmen. Ähnlich war die Entwicklung im Werkzeugmaschinenbau.
- In den USA, Mittel- und Osteuropa sowie in Asien hat sich die Baukonjunktur positiv entwickelt. In einer unverändert schwierigen Verfassung befindet sich dagegen weiterhin die deutsche Bauwirtschaft. Die Baunachfrage ging in den vergangenen Monaten nochmals zurück. Die Auftragseingänge lagen in der ersten Jahreshälfte deutlich unter dem Vorjahresniveau.

GESCHÄFTSLAGE

ThyssenKrupp in Zahlen

		3. Quartal 2003/2004	3. Quartal 2004/2005	9 Monate 2003/2004	9 Monate 2004/2005
Auftragseingang	Mio €	9.928	10.589	29.093	32.089
Umsatz	Mio €	10.067	11.287	27.592	31.483
Ergebnis*	Mio €	537	529	1.069	1.454
Mitarbeiter (30.06.)		174.216	183.082	174.216	183.082

Alle Angaben beziehen sich auf fortgeführte Aktivitäten. * vor Steuern und Anteilen anderer Gesellschafter

Auftragseingang und Umsatz

ThyssenKrupp hat sich auch im 3. Quartal 2004/2005 erfolgreich entwickelt. Dabei wurde der Prozess der Portfoliobereinigung fortgesetzt. Nach den bereits im 1. Halbjahr erfolgten Desinvestitionen von Wohnimmobilien, Alu Castings, Edelstahlwerk Witten-Krefeld sowie Stahlbau wurde im 3. Quartal die Abgabe der Business Unit MetalCutting des Segments Technologies eingeleitet. Darüber hinaus wurde im 3. Quartal im Segment Automotive der Verkauf des europäischen Nutzfahrzeug-Federn-Geschäfts eingeleitet und zwischenzeitlich vollzogen. Um Vergleichbarkeit innerhalb der Perioden zu wahren, bezieht sich die nachfolgende Darstellung von Auftragseingang, Umsatz, Ergebnis und Mitarbeitern – wenn nicht anders erwähnt – nur auf die fortgeführten Aktivitäten.

Der Auftragseingang aus fortgeführten Aktivitäten erreichte 10,6 Mrd € und lag damit um 7 % über dem entsprechenden Vorjahresquartal. Hohe Zuwächse weisen die Segmente Steel und Automotive sowie Corporate auf. Die Entwicklung der Wechselkurse hat die Geschäftsentwicklung weiterhin belastet. Bereinigt um die Aufwertung des Euro gegenüber dem us-Dollar wäre der Auftragseingang des Konzerns insgesamt um 8 % gestiegen.

Der Umsatz aus fortgeführten Aktivitäten nahm auf 11,3 Mrd € zu. Zu dem Umsatzanstieg um 12 % haben alle Segmente beigetragen. Wechselkursbereinigt wäre der Umsatz 13 % höher ausgefallen.

Umsatz* in Mrd €

2003/2004	1. Quartal	8,2
	1. Halbjahr	17,5
	9 Monate	27,6
	12 Monate	37,7
2004/2005	1. Quartal	9,8
	1. Halbjahr	20,2
	9 Monate	31,5

* aus fortgeführten Aktivitäten

Ergebnis

Ergebnis* in Mio €

2003/2004	1. Quartal	182
	1. Halbjahr	532
	9 Monate	1.069
	12 Monate	1.470
2004/2005	1. Quartal	470
	1. Halbjahr	925
	9 Monate	1.454

*aus fortgeführten Aktivitäten vor Steuern und Anteilen anderer Gesellschafter

ThyssenKrupp erreichte im 3. Quartal einen Gewinn aus fortgeführten Aktivitäten vor Steuern und Anteilen anderer Gesellschafter von 529 Mio € nach 537 Mio € im Vergleichsquarter des Vorjahres. Dabei ist im Berichtsquarter eine außerplanmäßige Abschreibung im Segment Automotive in Höhe von 28 Mio € berücksichtigt. Im Berichtsquarter wurde das Desinvestitionsprogramm weiter fortgesetzt. Der Verkauf der Business Unit MetalCutting im Segment Technologies wurde eingeleitet; ferner wurde die Veräußerung des europäischen Nutzfahrzeug-Federn-Geschäfts im Segment Automotive eingeleitet und zwischenzeitlich vollzogen. Ebenso wie in den Vorquartalen sind die Veräußerungsergebnisse und die laufenden Ergebnisse dieser Aktivitäten nicht im Ergebnis aus fortgeführten Aktivitäten enthalten, sondern im Ergebnis aus nicht fortgeführten Aktivitäten.

Die positive Ergebnisentwicklung des Segments Steel setzte sich auch im 3. Quartal fort. Carbon Steel erzielte bei einer Normalisierung der Absatzmengen eine erhebliche Gewinnsteigerung auf Grund des erhöhten Erlösniveaus und der nachhaltigen Effekte aus den Maßnahmen zur Effizienzsteigerung. Demgegenüber blieb der Gewinn bei Stainless Steel infolge von Preis- und Mengenrückgängen deutlich unter dem Vergleichswert des Vorjahres. Special Materials erzielte nach Verlusten in den Vorquartalen erstmals einen Gewinn. Mit Ausnahme des Elektrobandwerkes in Terni waren alle Einheiten dieses Bereichs im Gewinn. Automotive erwirtschaftete einen deutlich geringeren Gewinn als im Vorjahr. Gründe waren die geringe Auslastung der amerikanischen und englischen Presswerke sowie die außerplanmäßige Abschreibung des Anlagevermögens in einem amerikanischen Presswerk. Ferner wirkte sich auch die Insolvenz des britischen Automobilproduzenten Rover negativ aus. Elevator erreichte nicht den hohen Gewinn des Vorjahresquartals. Neben stärkerem Margendruck fielen auch zusätzliche Aufwendungen aus der Zeitwertbewertung von Kurssicherungsgeschäften für einen Großauftrag an. Das Segment Technologies steigerte den Gewinn deutlich. Alle Business Units, mit Ausnahme des Transrapid, weiteten ihre Gewinne deutlich aus. Das Segment Services erreichte annähernd den Gewinn des Vorjahres. Einem Rückgang des Gewinns bei Materials Services Europe und Materials Services North America in der Folge einer sich normalisierenden Werkstoffkonjunktur stand ein deutlicher Gewinnzuwachs bei Industrial Services, insbesondere außerhalb Deutschlands, gegenüber.

Nach Abzug des Aufwandes für Corporate sowie von Steuern und Anteilen anderer Gesellschafter ergibt sich ein Gewinn aus fortgeführten Aktivitäten von 293 Mio € nach 303 Mio € im Vergleichs-quarteral des Vorjahres; dies entspricht einem Ergebnis aus fortgeführten Aktivitäten je Aktie von 0,59 € nach 0,61 € im Vorjahresquartal.

Das Ergebnis aus nicht fortgeführten Aktivitäten beträgt nach Steuern –139 Mio € nach 20 Mio € im Vorjahresquartal. Hierin sind das laufende Ergebnis und der im Zusammenhang mit der Veräußerung stehende Aufwand aus der Abschreibung des Anlagevermögens der Business Unit MetalCutting enthalten. Weitere Verluste in Höhe von ca. 22 Mio € nach Steuern werden aus diesem Veräußerungsvorgang im 4. Quartal erwartet. Daneben enthält das Ergebnis aus nicht fortgeführten Aktivitäten das laufende Ergebnis und den Veräußerungsverlust des europäischen Nutzfahrzeug-Federn-Geschäfts von Automotive, dessen Verkauf im 3. Quartal eingeleitet worden ist und zwischenzeitlich vollzogen wurde. Darüber hinaus sind im Berichtsquartal im Ergebnis aus nicht fortgeführten Aktivitäten in geringem Umfang nachlaufende Aufwendungen aus Unternehmensverkäufen in Vorperioden ausgewiesen.

Der Konzernüberschuss beträgt im Berichtsquartal 154 Mio € nach 323 Mio € im Vorjahresquartal. Hieraus ergibt sich ein Ergebnis je Aktie von 0,31 € nach 0,65 € im 3. Quartal des Vorjahres.

Netto-Finanzverbindlichkeiten in Mio €

2003/2004	31. Dezember	4.553
	31. März	4.280
	30 Juni	4.262
	31. September	2.833
2004/2005	31. Dezember	3.573
	31. März	1.727
	30 Juni	1.649

Netto-Finanzverbindlichkeiten und Investitionen

Die Netto-Finanzverbindlichkeiten zum 30. Juni 2005 beliefen sich auf 1.649 Mio €, 1.184 Mio € weniger als am 30. September 2004. Der Abbau der Netto-Finanzverbindlichkeiten wurde maßgeblich durch die Veräußerung der Wohnimmobilien ermöglicht. Im Vergleich zum 30. Juni 2004 konnten die Netto-Finanzverbindlichkeiten um 2.613 Mio € zurückgeführt werden.

Im 3. Quartal 2004/2005 wurden insgesamt 357 Mio € investiert, 8 % mehr als im Vorjahr. Die Investitionen in Sachanlagen und immaterielle Vermögensgegenstände erreichten 319 Mio €, die übrigen 38 Mio € entfielen auf den Erwerb von Unternehmen und Beteiligungen sowie auf andere Finanzanlagen.

Mitarbeiter

ThyssenKrupp beschäftigte am 30. Juni 2005 weltweit 183.082 Mitarbeiter, 6.875 mehr als am Ende des vergangenen Geschäftsjahres. Der Anstieg der Mitarbeiterzahl um 3,9 % ist vor allem auf die Erstkonsolidierung der HDW-Gesellschaften in Deutschland, Griechenland und Schweden im Segment Technologies zurückzuführen. Im Segment Elevator konnte die Mitarbeiterzahl auf Grund der Geschäftsausweitung aufgestockt werden.

In Deutschland erhöhte sich die Belegschaft um 0,6 % auf 86.082, außerhalb Deutschlands um 7,0 % auf 97.000. Ende Juni 2005 waren 47 % der Mitarbeiter in Deutschland tätig, 24 % in den übrigen Ländern Europas und 18 % im Nafta-Raum.

SEGMENTE

Steel: Geringere Bestellmengen, höhere Erlöse

Steel in Zahlen

		3. Quartal 2003/2004	3. Quartal 2004/2005	9 Monate 2003/2004	9 Monate 2004/2005
Auftragseingang	Mio €	3.380	3.698	10.547	10.761
Umsatz	Mio €	3.562	4.001	9.766	11.103
Ergebnis*	Mio €	347	401	716	1.088
Mitarbeiter (30.06.)		43.873	43.498	43.873	43.498

Alle Angaben beziehen sich auf fortgeführte Aktivitäten. * vor Steuern und Anteilen anderer Gesellschafter

In einem schwierigeren Marktumfeld konnte sich das Segment Steel sehr gut behaupten. Der Auftragseingang stieg gegenüber dem Vorjahresquartal um 9 % auf 3,7 Mrd €. Der Umsatz nahm um 12 % auf 4,0 Mrd € zu. Bei rückläufigen Absatzmengen war dies vor allem durch das höhere Erlösniveau bedingt. Die Rohstahlerzeugung lag mit 4,2 Mio t unter dem Niveau des Vorjahresquartals.

In der Business Unit Carbon Steel verminderte sich der Auftragseingang um 3 % auf 2,2 Mrd €. Ursache waren primär die deutlich geringeren Bestellmengen bei ThyssenKrupp Stahl. Um zu einer Marktstabilisierung beizutragen, wurde an der Strategie „Preis vor Menge“ festgehalten und Produktionskürzungen wurden vor allem im Bereich der Oberflächenveredelung vorgenommen. Der Umsatz der Business Unit konnte hingegen um 4 % auf 2,4 Mrd € ausgeweitet werden. Bei ThyssenKrupp Stahl belief sich der Anstieg auf 9 %. Dies war bei rückläufigen Versandmengen auf die innerjährlich realisierten signifikanten Erlösaufbesserungen zurückzuführen. Zwar wurden im Quartalsgeschäft zum 01. April 2005 noch vereinzelt Preiserhöhungen durchgesetzt, es kamen aber vornehmlich gestiegene Erlöse aus Langfristkontrakten zum Tragen. Der durchschnittliche Erlös über alle Geschäfte übertraf im Berichtsquartal den entsprechenden Vorjahreswert. Damit konnten die erheblichen Kostensteigerungen auf der Rohstoffseite aufgefangen werden. Weißblech, Mittelband sowie die europäischen und nordamerikanischen Service Center wiesen eine überdurchschnittliche Umsatzentwicklung aus, die bei meist schwacher Mengenkonjunktur im Wesentlichen auf höhere Erlöse zurückzuführen war. Das Geschäft bei Tailored Blanks blieb stabil.

Bei Stainless Steel lag der mengenmäßige Auftragseingang auf Grund der zurückhaltenden Nachfrage in Westeuropa und Asien im 3. Quartal 2004/2005 knapp unter dem Vorjahresniveau. Der wertmäßige Auftragseingang nahm dagegen wegen der weiter gestiegenen Rohstoffpreise und der daraus resultierenden höheren Legierungszuschläge um 21 % auf 1,5 Mrd € zu. Dabei konnte ein leichter Rückgang bei Rostfrei-Kaltband durch Steigerungen bei Rostfrei-Warmband und ein deutlich besseres Preisniveau bei Nickelbasislegierungen ausgeglichen werden. Die Versandmengen gaben auf Grund geringerer Kaltbandlieferungen um knapp 5 % nach, wobei der starke Rückgang in Westeuropa teilweise durch höhere Liefermengen in den nordamerikanischen Markt kompensiert werden konnte. Dennoch stieg der Umsatz von Stainless Steel um 18 % auf 1,6 Mrd €. Ursächlich hierfür waren trotz der gefallen Basispreise die höheren Legierungszuschläge.

Die Business Unit Special Materials umfasst nach erfolgter Desinvestition der Langprodukt-Aktivitäten nur noch das Geschäft mit kornorientiertem Elektroband bei ThyssenKrupp Electrical Steel. Durch die Zuordnung des nichtkornorientierten Geschäfts zu Carbon Steel und der Produktion im italienischen Terni zu Stainless Steel ging der Umsatz strukturell stark auf 104 Mio € zurück. Bereinigt konnte der verbliebene Umsatz mit kornorientiertem Elektroband gesteigert werden.

Steel erzielte einen Gewinn von 401 Mio € nach 347 Mio € im Vorjahr. Hauptergebnisträger war die Business Unit Carbon Steel.

Carbon Steel erhöhte den Gewinn um 109 Mio € auf 305 Mio €, dies entspricht einer Steigerung von 56 %. Die Ergebnisverbesserung wurde insbesondere von ThyssenKrupp Stahl getragen: Die Normalisierung des Marktes nach dem Boom in den Vorquartalen führte zum Rückgang der Versandmengen. Der Ergebnisanstieg ist vor allem auf höhere Durchschnittserlöse und auf die fortlaufende Umsetzung von Maßnahmen zur Effizienzsteigerung zurückzuführen. Gegenläufig wirkten die erheblichen Kostensteigerungen für wesentliche Rohstoffe wie Erz, Kohle/Koks und Schrott sowie für Frachtraten und Energie. Der Bereich Mittelband steigerte den Gewinn wiederum deutlich und leistete einen erheblichen Ergebnisbeitrag. Auch die Bereiche Stahl-Service-Center und Nichtkornorientiertes Elektroband verbesserten ihren Gewinn, während Tailored Blanks und Weißblech den Vorjahresgewinn nicht erreichten. Die Aktivitäten Hochbau und Kühlraumbau erwirtschafteten bei weiterhin schwacher Baukonjunktur positive Ergebnisse. Der Hochbau hatte im Vorjahr noch Verluste ausgewiesen. Beim Kühlraumbau lag das Ergebnis auf Vorjahresniveau.

Stainless Steel verzeichnete im Vergleich zum Vorjahresquartal einen Gewinnrückgang um 90 Mio € auf 75 Mio €. Ausschlaggebend dafür war der massive Verfall der Basispreise für Kaltbandprodukte in Europa, verbunden mit einem erheblichen Nachfragerückgang. Die Umsetzung der Maßnahmenprogramme zur Performancesteigerung schwächte diese Negativentwicklungen zwar ab, konnte sie aber nicht vollständig ausgleichen. Die deutschen und italienischen Aktivitäten zeigten infolgedessen deutliche Ergebnisrückgänge. Das Kaltwalzwerk in China befindet sich nach einem positiven Vorjahresergebnis im Verlust. Hauptgrund hierfür sind sinkende Erlöse im chinesischen Markt. Die mexikanischen Kaltwalzaktivitäten konnten das durch günstigen Vormaterialeinsatz bedingte hohe Ergebnisniveau des Vorjahres nicht halten. Der Bereich der Nickelbasislegierungen verbesserte die operative Performance deutlich.

Special Materials erzielte nach einem Vorjahresverlust von 16 Mio € einen Gewinn von 21 Mio €. Die deutschen und französischen Aktivitäten im Bereich Kornorientiertes Elektroband bauten nach Verlusten im Vorjahr ihre guten Gewinne weiter aus. Die Elektroband-Aktivitäten in Italien blieben im Verlust und werden bis Ende 2005 eingestellt.

Automotive: Umsatz ausgeweitet

Automotive in Zahlen

		3. Quartal 2003/2004	3. Quartal 2004/2005	9 Monate 2003/2004	9 Monate 2004/2005
Auftragseingang	Mio €	1.919	2.115	5.476	5.874
Umsatz	Mio €	1.917	2.047	5.479	5.760
Ergebnis*	Mio €	81	20	172	38
Mitarbeiter (30.06.)		42.925	43.302	42.925	43.302

Alle Angaben beziehen sich auf fortgeführte Aktivitäten. * vor Steuern und Anteilen anderer Gesellschafter

Trotz einer verhaltenen internationalen Automobilkonjunktur entwickelte sich das Segment Automotive positiv und erzielte im 3. Quartal 2004/2005 einen Umsatz von 2,0 Mrd €. Damit wurde das Niveau des Vorjahresquartals um 7 % übertroffen. Ohne die Aufwertung des Euro gegenüber dem us-Dollar wäre der Umsatz stärker gestiegen. Die Nachfragesituation in den für ThyssenKrupp Automotive relevanten internationalen Märkten war regional unterschiedlich.

In der Business Unit Body & Chassis (North America) gab es mengen- und preisbedingte Zuwächse in den Gießereien sowohl bei Produkten für Light Vehicles als auch für mittlere und schwere Lkw. Neuaufträge für japanische Automobilhersteller haben das Geschäft ebenfalls positiv beeinflusst. Der Umsatz der Business Unit lag leicht über dem Vorjahreswert. Negativ machte sich hingegen der Absatzrückgang in einzelnen Presswerken infolge geringerer Abrufe für diverse Fahrzeugmodelle bemerkbar.

Der Umsatz der Business Unit Body & Chassis (Europe/Asia Pacific/Latin America) überstieg das Niveau der Vorjahresperiode. Diese erfreuliche Entwicklung beruht unter anderem auf deutlichen Absatzsteigerungen im Systemgeschäft sowie im Bereich Suspension infolge von Produktionshochläufen neuer Fahrzeugmodelle in Europa.

Der Umsatz der Business Unit Powertrain (Global) konnte gegenüber dem Vorjahr gesteigert werden. Positiv wirkten die anhaltend hohe Nachfrage in Europa und im Nafta-Raum nach Nutzfahrzeug-Kurbelwellen sowie das hohe Nachfrageniveau im Pkw-Kurbelwellenmarkt. Ebenso zeigten sich erfreuliche Nachfragesteigerungen bei den südamerikanischen Werken, insbesondere in Brasilien.

Das Segment Automotive erzielte aus fortgeführten Aktivitäten einen Gewinn in Höhe von 20 Mio € nach 81 Mio € im Vergleichszeitraum des Vorjahres, wobei eine außerplanmäßige Abschreibung in der Business Unit Body & Chassis (North America) in Höhe von rund 28 Mio € berücksichtigt ist. Die laufenden Ergebnisse und der Veräußerungsverlust des zwischenzeitlich veräußerten europäischen Nutzfahrzeug-Federn-Geschäfts in der Business Unit Body & Chassis (Europe/Asia Pacific/Latin America) sind unter den nicht fortgeführten Aktivitäten erfasst.

In allen drei Business Units sind die Verhandlungen über die vollständige Weitergabe der Stahlpreiserhöhungen noch nicht abgeschlossen, so dass sich der hieraus erwartete Ergebniseffekt im 3. Quartal noch nicht voll eingestellt hat. Hauptergebnisträger war wiederum die Business Unit Powertrain.

Nachdem die Business Unit Body & Chassis (North America) im Vergleichsquarteral des Vorjahres ein positives Ergebnis erzielte, erwirtschaftete sie nun einen Verlust. Ursächlich waren vor allem die weiter rückläufige Auslastung in den Presswerken und die o.g. außerplanmäßige Abschreibung des Anlagevermögens in einem dieser Presswerke. Positiv wirkten die bessere Auslastung der Gießereien und der Hochlauf des mexikanischen Werkes der Plastics Division von ThyssenKrupp Budd.

Die Business Unit Body & Chassis (Europe/Asia Pacific/Latin America) erreichte mit einem positiven Ergebnis nicht das gute Vorjahresquarteralsergebnis. Zu dieser Negativabweichung haben vor allem die englischen Presswerke sowie der Anlagenbau beigetragen. Wesentliche Belastungen resultierten aus der Freisetzung von Mitarbeitern und der Einbuße von Umsätzen als Folge der Insolvenz des britischen Automobilproduzenten Rover. Gegenläufig wirkten die positive Entwicklung des Systemgeschäfts und die entfallenden Belastungen aus der zwischenzeitlich verkauften englischen Gießereiaktivität.

Die Business Unit Powertrain erzielte wiederum ein deutlich positives Ergebnis, erreichte aber nicht das hohe Niveau des Vorjahresquarterals. Insbesondere im Geschäft mit Kurbelwellen und Motorenteilen waren Belastungen aus der Wechselkursentwicklung zu verkräften.

Elevator: Impulse auch vom Neuanlagengeschäft

Elevator in Zahlen

		3. Quartal 2003/2004	3. Quartal 2004/2005	9 Monate 2003/2004	9 Monate 2004/2005
Auftragseingang	Mio €	1.004	1.031	2.861	3.104
Umsatz	Mio €	887	942	2.596	2.683
Ergebnis*	Mio €	94	77	261	244
Mitarbeiter (30.06.)		31.068	33.699	31.068	33.699

* vor Steuern und Anteilen anderer Gesellschafter

Das Segment Elevator hat sich auch im 3. Quartal 2004/2005 erfreulich entwickelt, obwohl sich die Wettbewerbsintensität verstärkt hat. Der zunehmende Preis- und Margendruck wurde durch die Verteuerung der Vormaterialpreise zusätzlich verschärft. Darüber hinaus hat die Wechselkursentwicklung des Euro gegenüber dem us-Dollar weiter belastet. Dennoch stieg der Auftragseingang von Elevator im 3. Quartal um 3 % auf 1.031 Mio €; der Umsatz nahm um 6 % auf 942 Mio € zu. Neben dem konsequenten Ausbau des Wartungsportfolios hat auch das Neuinstallationsgeschäft zur positiven Geschäftsentwicklung beigetragen.

Die Business Unit Central/Eastern/Northern Europe konnte beim Umsatz und Auftragseingang das hohe Vorjahresniveau leicht übertreffen. Hierbei wurde die marktbedingte Nachfrageschwäche in Großbritannien durch die Geschäftsausweitung in Frankreich und den Benelux-Ländern kompensiert. Auch in Deutschland wurden leichte Zuwächse erzielt.

Die Business Unit Americas konnte trotz negativer Wechselkurseffekte deutlich steigende Auftragsgänge und Umsätze realisieren. Neben einer weiterhin positiven Entwicklung des Dienstleistungsbereichs war insbesondere im Neuanlagengeschäft eine anhaltende Belegung zu erkennen. Dies führte sowohl in den USA als auch in Lateinamerika zu einem merklich höheren Geschäftsvolumen.

Die Business Unit Southern Europe/Africa/Middle East hat im 3. Quartal das hohe Umsatzniveau des Vorjahres bestätigt und den Auftragseingang durch einige kleinere Infrastruktur-Projekte in Spanien ausgebaut.

Höhere Umsätze und Auftragseingänge wies auch die Business Unit Asia/Pacific aus. Insbesondere in China wurde das Vorjahresniveau übertroffen. Die Entwicklung in Korea blieb auch im 3. Quartal hinter dem Vorjahresniveau zurück.

In der Business Unit Escalators/Passenger Boarding Bridges lag das Bestellvolumen unter dem hohen Wert des Vorjahresquartals, in dem ein Großauftrag über Fluggastbrücken für den Flughafen Dubai heringenommen wurde. Der Umsatz war auf Grund von Projektverschiebungen rückläufig.

Die Business Unit Accessibility konnte den Auftragseingang und den Umsatz leicht steigern. Sowohl die niederländischen als auch die amerikanischen Aktivitäten haben ihr Geschäftsvolumen weiter ausgebaut.

Das Segment Elevator erzielte im 3. Quartal des Geschäftsjahres einen Gewinn von 77 Mio € nach 94 Mio € im Vergleichsquarteral des Vorjahres. Das Quartalsergebnis ist durch Aufwendungen aus der Zeitwertbewertung von zu Kurssicherungszwecken abgeschlossenen Derivaten belastet. Die im Vergleich zum Vorjahresquartal niedrigere Bewertung des us-Dollars minderte die Ergebnisbeiträge der in us-Dollar bilanzierenden Gesellschaften. Der gestiegene Preis- und Margendruck, der sich durch deutlich intensivierten Wettbewerb und die weltweite Entwicklung der Vormaterialpreise weiter verschärft hat, konnte nur zum Teil durch Effizienzsteigerungen kompensiert werden.

Die Business Unit Central/Eastern/Northern Europe hat das gute Vorjahresniveau nicht halten können. Insbesondere Belastungen aus einer schwachen Marktsituation in Großbritannien führten bei einer stabilen Entwicklung der anderen Aktivitäten zu der Gewinnminderung.

Die Business Unit Americas übertraf den Gewinn des Vorjahresquartals. Die Minderung des in Euro gemessenen Ergebnisses durch den im Vergleich zum Vorjahr niedriger bewerteten us-Dollar wurde durch operative Verbesserungen in Brasilien und im Service-Geschäft in den USA überkompensiert.

Die Business Unit Southern Europe/Africa/Middle East hat vor allem durch Aufwendungen für die Neuausrichtung der spanischen Aktivitäten sowie auf Grund von negativen Effekten aus der Kurssicherung von in us-Dollar abgeschlossenen Exportaufträgen den Vorjahresgewinn nicht erreichen können. Ohne Berücksichtigung dieser Effekte hätte die Business Unit das Vorjahresniveau wiederum erlangt.

Auch die Business Unit Asia/Pacific erzielte wieder das Gewinnniveau des Vorjahres. Während die Aktivitäten in China das sehr gute Vorjahresergebnis auf Grund der steigenden Wettbewerbsintensität nicht mehr erreichten, hat sich die Ergebnissituation in den im Aufbau befindlichen südostasiatischen Aktivitäten verbessert.

Deutlich unter Vorjahresniveau lag das Ergebnis der Business Unit Escalators/Passenger Boarding Bridges. Der wesentliche Grund ist der nicht zahlungswirksame Aufwand aus der Zeitwertbewertung von Kurssicherungsderivaten für den Großauftrag "Fluggastbrücken Dubai". Daneben führten Projektverschiebungen – insbesondere im Fahrtreppenbereich – auch zum niedrigeren Ergebnis im Berichtsquartal.

Die Business Unit Accessibility hat den Vorjahresgewinn durch Steigerungen bei allen Aktivitäten deutlich übertroffen. Zusätzlich positiv wirkte der Wegfall von Restrukturierungsaufwendungen in Großbritannien, die das Vorjahr belasteten.

Technologies: Kräftiger Umsatz- und Ergebnisanstieg

Technologies in Zahlen

		3. Quartal 2003/2004	3. Quartal 2004/2005	9 Monate 2003/2004	9 Monate 2004/2005
Auftragseingang	Mio €	930	1.052	3.461	4.338
Umsatz	Mio €	1.033	1.578	2.941	4.120
Ergebnis*	Mio €	15	45	33	127
Mitarbeiter (30.06.)		22.036	28.056	22.036	28.056

Alle Angaben beziehen sich auf fortgeführte Aktivitäten. * vor Steuern und Anteilen anderer Gesellschafter

Technologies steigerte den Umsatz im 3. Quartal 2004/2005 gegenüber dem vergleichbaren Vorjahresquartal um 53 % auf 1,6 Mrd €. Hauptursachen für diese Entwicklung waren neben der Einbeziehung der HDW-Gruppe Umsatzzuwächse in nahezu allen Business Units. Der Auftragseingang lag mit 1,1 Mrd € wie schon in den vergangenen Quartalen über dem Vorjahreswert.

Insbesondere der Spezial- und Anlagenbau von Plant Technology konnte im 3. Quartal aus dem hohen Auftragsbestand deutlich höhere Umsatzabrechnungen erzielen. Die Auftragseingänge sind gegenüber dem Vorjahresquartal vor allem im Zementanlagenbau und bei fördertechnischen Anlagen weiter kräftig gestiegen. Hier konnte unter anderem ein größerer Anschlussauftrag zur Gewinnung von Ölsand in Kanada eingebucht werden.

Marine Systems hat den Umsatz gegenüber dem Vorjahresquartal im Wesentlichen durch die Einbeziehung der HDW-Gruppe mehr als verdoppelt. Der Auftragseingang lag im 3. Quartal unter dem Niveau des vergleichbaren Vorjahreszeitraums, im 9-Monatsvergleich wurde das Auftragsvolumen jedoch mehr als verdoppelt. Mit 5,6 Mrd € hat sich der Auftragsbestand zum 30. Juni 2005 gegenüber Juni 2004 mehr als verdreifacht.

Die anhaltend gute Geschäftsentwicklung in wichtigen Geschäftszweigen des Maschinenbaus führte auch bei Mechanical Engineering in allen Geschäftsfeldern zu erfreulichen Zuwächsen bei Umsatz und Auftragseingang.

Technologies erzielte aus fortgeführten Aktivitäten einen Gewinn von 45 Mio € nach 15 Mio € im Vergleichszeitraum des Vorjahres. Wesentliche Ursachen liegen in hohen Umsatzrealisierungen aus dem Auftragsbestand und in einer guten Geschäftsentwicklung in wichtigen Geschäftszweigen des Maschinenbaus. Den größten Ergebnisbeitrag leistete wiederum die Business Unit Mechanical Engineering. Die laufenden Ergebnisse und die aus dem eingeleiteten Veräußerungsvorgang im 3. Quartal realisierten Verluste der Business Unit MetalCutting werden unter den nicht fortgeführten Aktivitäten ausgewiesen.

Plant Technology steigerte den Gewinn trotz hoher Aufwendungen aus der Zeitwertbewertung von Kurssicherungsgeschäften deutlich. Ausschlaggebend war die höhere Umsatzrealisierung aus dem Auftragsbestand.

Marine Systems steigerte den Gewinn gegenüber dem durch Kapazitätsauslastungsprobleme belasteten Vergleichsquartal des Vorjahres. Die zum 01. Januar 2005 erstmals konsolidierte HDW leistete einen positiven Ergebnisbeitrag.

Mechanical Engineering erzielte im 3. Quartal wieder einen deutlich zweistelligen Gewinn und übertraf damit das hohe Niveau des Vorjahresquartals.

Beim Transrapid erhöhte sich der Verlust gegenüber dem Vorjahresquartal durch Restrukturierungsaufwendungen leicht.

Services: Stabiles Ergebnis trotz rückläufiger Werkstoffkonjunktur

Services in Zahlen

		3. Quartal 2003/2004	3. Quartal 2004/2005	9 Monate 2003/2004	9 Monate 2004/2005
Auftragseingang	Mio €	3.186	3.161	8.390	9.517
Umsatz	Mio €	3.203	3.337	8.309	9.622
Ergebnis*	Mio €	100	98	183	276
Mitarbeiter (30.06.)		33.268	33.572	33.268	33.572

Alle Angaben beziehen sich auf fortgeführte Aktivitäten. * vor Steuern und Anteilen anderer Gesellschafter

Das Segment Services erzielte im 3. Quartal 2004/2005 einen Umsatz von 3,3 Mrd € und übertraf damit den vergleichbaren Vorjahreswert um 4 %.

Die umsatzstärkste Business Unit Materials Services Europe ist leicht gewachsen. Hierin spiegelte sich insbesondere das gegenüber dem Vergleichsquartal noch höhere Preisniveau bei ansonsten stagnierender Nachfrage wider.

Ähnlich wie in Europa war auch die Geschäftsentwicklung für die Business Unit Materials Services North America, deren Umsatz trotz des schwächeren us-Dollars über dem entsprechenden Vorjahreszeitraum lag.

Ein deutliches Umsatzwachstum verzeichnete die Business Unit Industrial Services. Dies ist auf die Geschäftsausweitung in neuen Bereichen sowie auf ein stärkeres Auslandsgeschäft zurückzuführen.

Der Umsatz der Business Unit Special Products lag annähernd auf Vorjahresniveau. Das Walzstahl- und Technikgeschäft expandierte weiter. Beim Geschäft mit Koks, Mineralien und Legierungen wirkten sich die niedrigeren Preise umsatzmindernd aus.

Services erzielte im 3. Quartal 2004/2005 mit einem Gewinn von 98 Mio € annähernd wieder das hohe Niveau des Vergleichs quartals. Während die Business Units Materials Services Europe und Materials Services North America geringere Gewinne erwirtschafteten, erzielte Industrial Services eine signifikante Gewinnverbesserung und Special Products erreichte wieder den hohen Gewinn des Vorjahres quartals. Die Business Unit Materials Services Europe leistete wiederum den bei weitem größten Ergebnisbeitrag; ebenso wie bei Materials Services North America machte sich aber die rückläufige Werkstoffkonjunktur mit zum Teil stark fallenden Preisen bemerkbar. Sehr erfreulich entwickelte sich die Business Unit Industrial Services, die – gestützt auf das gute Auslandsgeschäft sowie erfolgreiche Restrukturierungs- und Performanceprogramme – ihren Gewinn fast verdreifachte.

Der Bereich **Corporate** umfasst die Konzernverwaltung einschließlich der konzerninternen Dienstleistungen sowie inaktiver Gesellschaften, die einzelnen Segmenten nicht zugeordnet werden können. Hinzu kommen die nicht betriebsnotwendigen Immobilien, die zentral im Bereich Corporate geführt und verwertet werden. Der Umsatz von Corporate lag bei 24 Mio € nach 22 Mio € im Vorjahresquartal.

Die Ergebnisverschlechterung bei Corporate ist vor allem auf höhere Aufwendungen aus Finanzierungsleistungen der ThyssenKrupp AG gegenüber Konzerngesellschaften zurückzuführen. Dieser Effekt konnte durch die höheren Erträge aus der Verzinsung des Verkaufserlöses für den Bereich Wohnimmobilien nicht ganz ausgeglichen werden.

Die Position **Konsolidierung** enthält im Wesentlichen die Ergebnisse aus der Eliminierung der Konzernzwischen Gewinne.

AUSBLICK

Der Aufschwung der Weltwirtschaft hält auch in diesem Jahr an. Mit einem soliden Wachstum von knapp 4 % wird sich allerdings die außergewöhnlich hohe Dynamik des vergangenen Jahres nicht fortsetzen. Wachstumszentren bleiben insbesondere die USA und, getragen von der anhaltend expansiven Entwicklung in China, die Länder Asiens. In Europa und insbesondere Deutschland zeichnet sich auch für den weiteren Jahresverlauf keine durchgreifende konjunkturelle Erholung ab. Nach der zwischenzeitlich erfolgten Abwertung des Euro liegen die konjunkturellen Risiken primär in der Entwicklung der Rohstoff- und Energiepreise.

In den wichtigen Märkten gehen wir von folgenden Entwicklungen aus:

- Die weltweite Rohstahlproduktion wird 2005 auf voraussichtlich rund 1,1 Mrd t steigen. Das globale Wachstum wird fast ausschließlich von China getragen. In anderen Regionen sind Rückgänge nicht auszuschließen. Die deutsche Rohstahlproduktion dürfte 2005 leicht auf rund 46 Mio t zurückgehen. Auf dem westeuropäischen Stahlmarkt rechnen wir erst gegen Geschäftsjahresende mit einer Normalisierung der Lagerbestände, die Voraussetzung ist für eine Belebung der Nachfrage und eine Stabilisierung der Preise. Der reale Stahlverbrauch dürfte in diesem Jahr kaum noch wachsen. Bei den Importen zeichnet sich gegenwärtig, begünstigt durch die schwächere Notierung des Euro, eine leichte Entspannung ab; dies sollte dazu beitragen, das Gleichgewicht auf dem Markt wiederherzustellen.
- Der Bedarf nach rost-, säure- und hitzebeständigen Edelstahlflachprodukten wird weiter zunehmen. Für 2005 wird weltweit mit einem Anstieg von 6 % auf knapp 14 Mio t gerechnet. Das gegenwärtige Ungleichgewicht von Angebot und Nachfrage für Rostfrei-Flach-Produkte macht allerdings Produktionsanpassungen notwendig. ThyssenKrupp Stainless wird im 3. Quartal 2005 die Produktion von rostfreiem Stahl in Deutschland und Italien um insgesamt rund 120.000 t zurücknehmen. Dies entspricht einer Kürzung um rund 20 % der entsprechenden Quartalskapazität.
- Die Automobilproduktion wird 2005 weltweit voraussichtlich um 2 % auf mehr als 66 Mio Fahrzeuge zunehmen. Auch dank des Produktionsstarts neuer Anbieter werden in den USA mehr Fahrzeuge hergestellt. Für Westeuropa ist dagegen ein leichter Rückgang zu erwarten. Die deutsche Fahrzeugproduktion dürfte auf Grund des verhaltenen Inlandsgeschäfts kaum wachsen. Größere Zuwächse werden weiterhin für China und andere asiatische Märkte prognostiziert.
- Die USA und China verzeichnen in diesem Jahr eine anhaltend hohe Nachfrage nach Erzeugnissen des Maschinenbaus. Im deutschen Maschinenbau hat die Wachstumsdynamik angesichts schwächerer Inlandsorder nachgelassen. Nach einem Zuwachs von 5 % im vergangenen Jahr wird 2005 mit einem Produktionsanstieg von 2 % gerechnet. Überdurchschnittlich entwickelt sich weiterhin die Werkzeugmaschinenbranche.
- Insbesondere in den Ländern Mittel- und Osteuropas sowie in Asien bleibt die Baukonjunktur günstig. Dagegen haben sich die wirtschaftlichen Perspektiven der deutschen Bauwirtschaft weiter eingetrübt. Die schlechte Auftragslage wird auch in diesem Jahr zu einem Rückgang der Bauproduktion führen.

Im weiteren Jahresverlauf gehen wir von einer insgesamt weiterhin erfreulichen Geschäftsentwicklung aus. Beim Umsatz planen wir für das Geschäftsjahr 2004/2005 eine Größenordnung von gut 41 Mrd €. Beim Ergebnis vor Steuern, ohne Berücksichtigung von Effekten aus wesentlichen Unternehmensveräußerungen und -erwerben sowie Restrukturierungsmaßnahmen, streben wir rund 1.700 Mio € an, um damit das sehr gute Niveau von 2003/2004 (1.470 Mio €) zu übertreffen.

KONZERN-GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG

Mio €, mit Ausnahme Ergebnis je Aktie in €

	Anhang-Nr.	3. Quartal 2003/2004*	3. Quartal 2004/2005	9 Monate 2003/2004*	9 Monate 2004/2005
Umsatzerlöse	14	10.067	11.287	27.592	31.483
Umsatzkosten		- 8.240	- 9.419	- 22.660	- 26.073
Bruttoergebnis vom Umsatz		1.827	1.868	4.932	5.410
Vertriebskosten		- 657	- 654	- 1.918	- 1.957
Allgemeine Verwaltungskosten		- 565	- 604	- 1.701	- 1.772
Sonstige betriebliche Erträge		56	49	220	162
Sonstige betriebliche Aufwendungen		- 89	- 104	- 323	- 266
Ergebnis aus dem Verkauf von konsolidierten Gesellschaften		2	1	3	3
Betriebliches Ergebnis		574	556	1.213	1.580
Finanzergebnis		- 37	- 27	- 144	- 126
Ergebnis aus fortgeführten Aktivitäten vor Steuern und Anteilen anderer Gesellschafter	14	537	529	1.069	1.454
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag		- 215	- 218	- 400	- 576
Anteile anderer Gesellschafter am (Gewinn)/Verlust		- 19	- 18	- 41	- 50
Ergebnis aus fortgeführten Aktivitäten		303	293	628	828
Nicht fortgeführte Aktivitäten (nach Steuern)	4	20	- 139	140	646
Konzernüberschuss		323	154	768	1.474
Ergebnis je Aktie	15				
Ergebnis aus fortgeführten Aktivitäten		0,61	0,59	1,26	1,66
Konzernüberschuss		0,65	0,31	1,54	2,96

* angepasst durch den Ausweis nicht fortgeführter Aktivitäten und die Umstellung der Vorratsbewertung

Siehe auch die begleitenden Erläuterungen im Anhang zum zusammengefassten Konzern-Zwischenabschluss.

KONZERN-BILANZ

Aktiva Mio €

	Anhang-Nr.	30.09.2004	30.06.2005
Immaterielle Vermögensgegenstände	9	3.554	4.774
Sachanlagen		10.574	9.462
Finanzanlagen		1.020	974
Anlagevermögen		15.148	15.210
Vorräte		6.274	6.945
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen		5.764	6.571
Übrige Forderungen und Sonstige Vermögensgegenstände		976	1.268
Wertpapiere		42	95
Flüssige Mittel		1.350	3.182
Umlaufvermögen		14.406	18.061
Latente Steuern		1.148	369
Rechnungsabgrenzungsposten		220	255
Zur Veräußerung vorgesehene Vermögensgegenstände		219	412
Summe Aktiva		31.141	34.307

Passiva Mio €

	Anhang-Nr.	30.09.2004	30.06.2005
Gezeichnetes Kapital		1.317	1.317
Kapitalrücklage		4.684	4.684
Gewinnrücklagen		3.478	4.692
Kumulierte erfolgsneutrale Eigenkapitalveränderungen		- 765	- 617
Eigene Anteile	10	- 387	- 368
Eigenkapital		8.327	9.708
Ausgleichsposten für Anteile anderer Gesellschafter		410	491
Rückstellung für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen		7.189	7.036
Übrige Rückstellungen	11	2.859	3.305
Rückstellungen		10.048	10.341
Finanzverbindlichkeiten		4.232	5.020
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen		3.644	3.700
Übrige Verbindlichkeiten		3.129	3.845
Verbindlichkeiten		11.005	12.565
Latente Steuern		977	750
Rechnungsabgrenzungsposten		185	198
Schulden in Verbindung mit zur Veräußerung vorgesehenen Vermögensgegenständen		191	254
Summe Passiva		31.141	34.307

Siehe auch die begleitenden Erläuterungen im Anhang zum zusammengefassten Konzern-Zwischenabschluss.

KONZERN-KAPITALFLUSSRECHNUNG

Mio €

	9 Monate 2003/2004*	9 Monate 2004/2005
Konzernüberschuss	768	1.474
Anpassungen des Konzernüberschusses für die Überleitung zum Cash-Flow aus laufender Geschäftstätigkeit:		
Latente Steueraufwendungen/Steuererträge	243	329
Gewinn/(Verlust) aus Anteilen anderer Gesellschafter	41	50
Abschreibungen Anlagevermögen	1.111	1.256
Ergebnisse aus at equity bewerteten Unternehmen, soweit nicht zahlungswirksam	- 10	- 21
Ergebnis aus Anlagenabgang	- 2	- 49
Ergebnis aus dem Verkauf nicht fortgeführter Aktivitäten	- 127	- 808
Veränderungen bei Aktiva und Passiva, bereinigt um Effekte aus Konsolidierungskreisveränderungen:		
- Vorräte	- 622	- 792
- Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	- 686	- 872
- Übrige Aktiva, soweit nicht Investitions- oder Finanzierungstätigkeit	- 116	- 478
- Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen	- 63	- 151
- Übrige Rückstellungen	- 46	123
- Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	237	64
- Übrige Passiva, soweit nicht Investitions- oder Finanzierungstätigkeit	105	- 72
Cash-Flow aus laufender Geschäftstätigkeit	833	53
Investitionen Finanzanlagen	- 261	- 296
Übernommene Flüssige Mittel aus dem Erwerb von konsolidierten Gesellschaften	2	344
Investitionen Sachanlagen	- 913	- 936
Investitionen Immaterielle Vermögensgegenstände	- 43	- 47
Desinvestitionen Finanzanlagen	447	2.290
Abgegebene Flüssige Mittel aus dem Verkauf von konsolidierten Gesellschaften	- 19	- 10
Desinvestitionen Sachanlagen	125	96
Desinvestitionen Immaterielle Vermögensgegenstände	8	2
Cash-Flow aus Investitionstätigkeit	- 654	1.443
Zunahme Anleihen	745	749
Abnahme Verbindlichkeiten Kreditinstitute	- 745	- 120
Zunahme Verbindlichkeiten Schuldschein-/Sonstige Darlehen	90	80
Zunahme/(Abnahme) Akzeptverbindlichkeiten	5	- 19
Abnahme/(Zunahme) Wertpapiere des Umlaufvermögens	3	- 48
Einzahlungen aus der Ausgabe eigener Aktien	12	12
Dividende der ThyssenKrupp AG aus dem Vorjahr	- 249	- 299
Sonstige Finanzierungsvorgänge	29	- 3
Cash-Flow aus Finanzierungstätigkeit	- 110	352
Einfluss von Wechselkursänderungen auf die Flüssigen Mittel	- 15	38
Zunahme der Flüssigen Mittel	54	1.886
Flüssige Mittel am Beginn der Berichtsperiode	693	1.395
Flüssige Mittel am Ende der Berichtsperiode	747	3.281
(davon Flüssige Mittel der Discontinued Operations)	-	(99)

* angepasst durch die Umstellung der Vorratsbewertung

Siehe auch die begleitenden Erläuterungen im Anhang zum zusammengefassten Konzern-Zwischenabschluss.

KONZERN-EIGENKAPITALENTWICKLUNG

Mio €, mit Ausnahme der Aktienanzahl

	Aktienanzahl im Umlauf	Gezeichnetes Kapital	Kapital- rücklage	Gewinn- rücklagen	Kumulierte erfolgsneutrale Eigenkapitalveränderung				Eigene Anteile	Eigenkapital gesamt
					Unterschieds- betrag aus der Währungs- umrechnung	Unrealisierte Ergebnisse aus Markt- bewertung Wertpapiere	Unterschieds- betrag aus der Pensions- bewertung	Unrealisierte Ergebnisse aus deriva- tiven Finanz- instrumenten		
Stand am 30.09.2003, angepasst*	497.546.991	1.317	4.684	2.830	- 197	1	- 525	- 33	- 406	7.671
Konzernüberschuss, angepasst*				768						768
Erfolgsneutrale Eigenkapital- veränderungen (Other Comprehensive Income)					- 71	0	9	14		- 48
Gesamte Eigenkapital- veränderungen (Compre- hensive Income, gesamt)										720
Dividendenzahlung				- 249						- 249
Ausgabe eigener Anteile	791.278			- 7					19	12
Stand am 30.06.2004, angepasst*	498.338.269	1.317	4.684	3.342	- 268	1	- 516	- 19	- 387	8.154
Stand am 30.09.2004	498.338.299	1.317	4.684	3.478	- 275	1	- 473	- 18	- 387	8.327
Konzernüberschuss				1.474						1.474
Erfolgsneutrale Eigenkapital- veränderungen (Other Comprehensive Income)					138	0	- 2	12		148
Gesamte Eigenkapital- veränderungen (Compre- hensive Income, gesamt)										1.622
Dividendenzahlung				- 299						- 299
Ausgabe eigener Anteile	790.852			- 7					19	12
SAB 51 Gewinn				46						46
Stand am 30.06.2005	499.129.151	1.317	4.684	4.692	- 137	1	- 475	- 6	- 368	9.708

* angepasst durch die Umstellung der Vorratsbewertung

Siehe auch die begleitenden Erläuterungen im Anhang zum zusammengefassten Konzern-Zwischenabschluss.

ANHANG ZUM KONZERN-ZWISCHENABSCHLUSS

1 Grundlagen der Berichterstattung

Der vorliegende ungeprüfte Konzernabschluss zum Zwischenbericht bildet die Geschäftstätigkeit der ThyssenKrupp AG und ihrer Tochtergesellschaften (des „Konzerns“) ab. Die Abschluss-erstellung erfolgt unter Beachtung der us-amerikanischen Rechnungslegungsgrundsätze, der Generally Accepted Accounting Principles (US-GAAP) für Zwischenberichterstattung. Demzufolge enthält dieser Abschluss zum Zwischenbericht nicht sämtliche Informationen und Anhangangaben, die gemäß US-GAAP für einen Konzernabschluss zum Geschäftsjahresende erforderlich sind.

Der vorliegende ungeprüfte Konzernabschluss zum Zwischenbericht enthält nach Ansicht des Vorstands alle erforderlichen Anpassungen, die für ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Ertragslage zum Zwischenbericht erforderlich sind. Die Ergebnisse der zum 30. Juni 2005 endenden Berichtsperiode lassen nicht notwendigerweise Rückschlüsse auf die Entwicklung künftiger Ergebnisse zu.

Die angewandten Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden entsprechen grundsätzlich denen des letzten Konzernabschlusses zum Geschäftsjahresende. Eine detaillierte Beschreibung dieser Methoden ist im Finanzbericht unseres Geschäftsberichtes 2003/2004 veröffentlicht.

Die Erstellung des Abschlusses erfordert die Berücksichtigung von Schätzungen durch das Management.

Die Vergleichszahlen wurden an den Ausweis der Berichtsperiode angepasst.

Im November 2004 erzielte die Emerging Issues Task Force (EITF) Übereinstimmung bezüglich EITF No. 03-13 „Applying the Conditions in Paragraph 42 of FASB Statement No. 144, Accounting for the Impairment or Disposal of Long-Lived Assets, in Determining Whether to Report Discontinued Operations“. EITF 03-13 beschäftigt sich mit der Beurteilung, ob die Geschäftstätigkeit und die Cash-Flows einer veräußerten Komponente von den übrigen fortgeführten Aktivitäten getrennt wurden oder trennbar sind und ob die veräußernde Einheit nach dem Verkauf ein wesentliches weiteres Engagement in der Komponente behalten wird. Der Konsens ist auf alle Komponenten anzuwenden, die in nach dem 15. Dezember 2004 beginnenden Perioden entweder veräußert werden oder als Einheit mit Veräußerungsabsicht zu klassifizieren sind.

Im Dezember 2004 hat das FASB das Statement FAS 123 (revidiert 2004) „Share-Based Payment, an Amendment of FASB No. 123“ herausgegeben. Das revidierte Statement ist in nach dem 15. Juni 2005 beginnenden Perioden anzuwenden. Es verlangt,

dass alle aktienbasierten Vergütungen an die Belegschaft und das Management in der Gewinn- und Verlustrechnung auf Grundlage einer Marktbewertung berücksichtigt werden. Aktuell bilanziert der Konzern seine aktienorientierten Vergütungen auf Basis des inneren Wertes gemäß der Accounting Principles Board Opinion No. 25, „Accounting for Stock Issues to Employees“. Der Konzern erwartet nicht, dass die Anwendung des revidierten Statements eine wesentliche Auswirkung auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage haben wird.

Im November 2004 hat das FASB das Statement FAS 151 „Inventory Costs, and Amendment of ARB No. 43“ herausgegeben. Diese Ergänzung stellt klar, dass ungewöhnliche Beträge für Leerkosten, Frachten, Transport und Fertigungsausschuss nicht innerhalb der Vorräte zu aktivieren, sondern als Aufwendungen der Periode zu erfassen sind. Weiterhin wird festgelegt, dass die Berücksichtigung der fixen Fertigungsgemeinkosten im Rahmen der Vorratsbewertung auf Basis einer normalen Kapazitätsauslastung zu erfolgen hat. Das Statement ist auf alle Aufwendungen im Zusammenhang mit dem Vorratsvermögen anzuwenden, die in Geschäftsjahren entstanden sind, die nach dem 15. Juni 2005 beginnen. Der Konzern geht nicht davon aus, dass die Anwendung des Statements einen wesentlichen Einfluss auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage haben wird.

Im Dezember 2004 hat das FASB das Statement FAS 153 „Exchanges of Nonmonetary Assets“ herausgegeben, welches eine Ergänzung der APB Opinion No. 29 darstellt und in nach dem 15. Juni 2005 beginnenden Perioden anzuwenden ist. Die ursprüngliche Vorschrift beinhaltete bestimmte Ausnahmen von dem Grundsatz, dass der Tausch von Sachgütern zu Marktwerten zu erfolgen hat. Der neue Standard eliminiert die Ausnahme für den Tausch von ähnlichen, ertragsbringenden Aktiva und ersetzt diese durch eine generelle Ausnahme für den Tausch von Sachgütern, die keine wirtschaftliche Substanz haben. Keine wirtschaftliche Substanz hat der Tausch von Sachgütern immer dann, wenn in Folge des Tauschs keine wesentliche Veränderung der Cash-Flows erwartet wird. Der Konzern geht davon aus, dass die Anwendung des Standards keinen wesentlichen Einfluss auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage haben wird.

Im März 2005 hat das FASB die Interpretation No. 47, „Accounting for Conditional Assets Retirement Obligations“ (FIN 47) herausgegeben. Nach FIN 47 sind bedingte Entfernungsverpflichtungen dann zu bilanzieren, wenn die Höhe der Verpflichtung vernünftig abschätzbar ist. Die Interpretation stellt klar, dass bedingte Entfernungsverpflichtungen rechtliche Verpflichtungen für eine Entfernungsleistung darstellen, deren Höhe und/oder Art der Erfüllung noch von dem Eintritt oder Nichteintritt eines zukünftigen Ereignisses abhängt, welcher nicht unbedingt von der Gesellschaft beeinflusst werden kann. Die Interpretation ist auf

alle Geschäftsjahre, die nach dem 15. Dezember 2005 enden, anzuwenden. Der Konzern geht davon aus, dass die Anwendung der Interpretation keinen wesentlichen Einfluss auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage haben wird.

Im Mai 2005 hat das FASB das Statement FAS 154 „Accounting Changes and Error Corrections, a replacement of ARB Opinion No. 20 and FASB Statement No. 3“ herausgegeben. Gemäß diesem Statement sind freiwillige Änderungen von Bilanzierungsgrundsätzen rückwirkend auf alle veröffentlichten Vorperioden anzuwenden, sofern dies praktikabel ist. SFAS 154 legt darüber hinaus fest, dass eine Änderung der Abschreibungsmethode eines langlebigen Vermögensgegenstandes, der keine Finanzanlage ist, als eine durch die Änderung eines Bilanzierungsgrundsatzes verursachte Schätzänderung zu behandeln ist. SFAS 154 ist auf alle nach dem 15. Dezember 2005 beginnenden Geschäftsjahre anzuwenden. Der Konzern geht nicht davon aus, dass die Anwendung des Statements einen wesentlichen Einfluss auf die Darstellung der Abschlüsse haben wird.

2 Emissionshandelsgesetz

Seit dem 01. Januar 2005 unterliegt ThyssenKrupp dem europaweit geltenden Emissionshandelsgesetz. Der Konzern hat von der Emissionshandelsstelle (DEHSt) Zuteilungsbescheide für insgesamt 56,0 Mio Tonnen CO₂-Emissionen (ein Drittel davon entfällt auf 2005) für den Zeitraum 2005-2007 erhalten. Die Bescheide entfallen im Wesentlichen auf das Segment Steel. Die Rechte werden unter den immateriellen Vermögensgegenständen ausgewiesen und zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet. Übersteigen die tatsächlichen CO₂-Emissionen die zugeteilten Rechte pro Jahr, wird aufwandswirksam eine Rückstellung für den Nachkauf der Rechte gebildet.

3 Wesentliche Erwerbe

Am 05. Januar 2005 ist die Bildung des Werftenverbundes durch die Zusammenführung von ThyssenKrupp Werften und Howaldtswerke-Deutsche Werft (HDW) vollzogen worden. Die neue Unternehmensgruppe steht unter der Führung der ThyssenKrupp Marine Systems AG mit Sitz in Hamburg und hat ein Umsatzvolumen von rund 2,2 Mrd €. Gemäß Vertrag hat der Veräußerer (One Equity Partners) für 100 % der Anteile an der HDW AG 25 % der Anteile an der ThyssenKrupp Marine Systems und 220 Mio € in bar erhalten, wobei dieser Betrag aus Barmitteln der neuen Wertengruppe finanziert wurde. Hieraus resultierte ein Gesamtkaufpreis von 307 Mio €, der Anschaffungsnebenkosten in Höhe von 12 Mio € enthält. ThyssenKrupp hält 75 % der Anteile an ThyssenKrupp Marine Systems und übernimmt die volle indus-

trielle Führung. Der Kaufvertrag enthält eine Call-Option für ThyssenKrupp und eine Put-Option für den Minderheitsgesellschafter auf die 25 % der Anteile an der ThyssenKrupp Marine Systems, wobei beide Optionen im Zeitraum zwischen dem 01. Januar 2007 und dem 31. Dezember 2008 ausgeübt werden können. Der Ausübungspreis ist von zukünftigen Ereignissen abhängig und unterscheidet sich für die beiden Optionsinhaber. Grund für den Zusammenschluss mit HDW ist, das marineteknische Know-how in Deutschland zu halten und weiter zu entwickeln und die Position Deutschlands als Schiffsbaustandort zu sichern. Die Kompetenzzentren in den Kerngeschäften u-Boote und Marineschiffe werden gestärkt und ausgebaut. Zugleich wirkt die Akquisition als Katalysator für einen steigenden Marktanteil im Bereich der Megayachten. Der Einbezug in den Konzernabschluss erfolgt seit dem 01. Januar 2005.

Die nachfolgende Tabelle stellt die vorläufig geschätzten Marktwerte der erworbenen Vermögensgegenstände und Schulden zum Erwerbszeitpunkt dar:

Mio €

	01.01.2005
Immaterielle Vermögensgegenstände	210
Firmenwert	961
Sachanlagen	249
Finanzanlagen	10
Vorräte	359
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	195
Sonstige Vermögensgegenstände	126
Wertpapiere einschließlich Flüssige Mittel	703
Sonstiges Umlaufvermögen inclusive Latente Steuern	19
Insgesamt erworbene Vermögensgegenstände	2.832
Pensionsrückstellungen und ähnliche Verpflichtungen	161
Übrige Rückstellungen	474
Finanzverbindlichkeiten	361
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	138
Verpflichtungen aus Aufträgen in Bearbeitung (PoC)	1.245
Übrige Verbindlichkeiten inclusive Latente Steuern	138
Insgesamt erworbene Schulden	2.517
Ausgleichsposten für Anteile anderer Gesellschafter	8
Erworbenes Reinvermögen	307

Die immateriellen Vermögensgegenstände betreffen im Wesentlichen Technologie, welche planmäßig über eine durchschnittliche Nutzungsdauer von rund 40 Jahren abgeschrieben wird. Die vorläufige Kaufpreisaufteilung führte zu einem Firmenwert in Höhe von 961 Mio €, der den erworbenen Gesellschaften des Segments Technologies zugeordnet wurde. Im 2. Quartal 2004/2005 war der vorläufige Unterschiedsbetrag von 1.105 Mio €, der aus der Differenz zwischen dem Kaufpreis und den Buch-

werten der erworbenen Vermögensgegenstände und Schulden resultierte, vorläufig in voller Höhe als Firmenwert behandelt worden. Der Firmenwert ist steuerlich nicht abzugsfähig.

Die nachfolgenden ungeprüften Pro-forma-Angaben stellen das Konzernergebnis so dar, als ob der Erwerb von HDW bereits zum 01. Oktober 2004 bzw. 01. Oktober 2003 stattgefunden hätte:

Mio €

	3. Quartal 2003/2004	3. Quartal 2004/2005*	9 Monate 2003/2004	9 Monate 2004/2005
Umsatzerlöse	10.375	11.287	28.501	31.735
Ergebnis aus fortgeführten Aktivitäten vor Steuern und Anteilen anderer Gesellschafter	520	529	1.046	1.380
Konzernüberschuss	324	154	747	1.420
Ergebnis je Aktie (in €):				
Ergebnis aus fortgeführten Aktivitäten	0,61	0,59	1,22	1,55
Konzernüberschuss	0,65	0,31	1,50	2,85

* Ist-Werte

Die ungeprüften Pro-forma-Angaben dienen nur zu Vergleichszwecken und stellen nicht zwangsläufig die Ergebnisse dar, die sich ergeben hätten, wenn die Transaktion tatsächlich zum 01. Oktober 2004 bzw. 01. Oktober 2003 erfolgt wäre, noch sind die Angaben ein Indikator für die künftigen Ergebnisse. Die ungeprüften Pro-forma-Angaben wurden um die zusätzlichen Abschreibungen angepasst, die aus der Kaufpreisverteilung resultieren. Darüber hinaus wurden wesentliche Einmalaufwendungen von ca. 21 Mio €, die aus der Bildung einer Restrukturierungsrückstellung bei HDW vor dem Erwerb resultieren, eliminiert. Die ungeprüften Pro-forma-Angaben beinhalten lediglich die zuvor beschriebenen Anpassungen; die vom Management aus der Akquisition erwarteten Kosteneinsparungen oder anderen Vorteile sind hingegen nicht berücksichtigt.

4 Nicht fortgeführte Aktivitäten

Im Rahmen des Programms zur Portfoliooptimierung hat der Konzern im Juni 2005 den Verkauf der Business Unit MetalCutting des Segments Technologies eingeleitet. Darüber hinaus wurde der Verkauf des europäischen Nutzfahrzeug-Federn-Geschäfts des Segments Automotive eingeleitet, der zwischenzeitlich vollzogen ist. Gemäß SFAS 144 sind diese Transaktionen als nicht fortgeführte Aktivitäten (Discontinued Operations) zu klassifizieren. Dies hat zur Folge, dass die laufenden Ergebnisse der nicht fortgeführten Aktivitäten separat in der Gewinn- und Verlustrechnung in der Zeile „Nicht fortgeführte Aktivitäten (nach Steuern)“

auszuweisen sind. Die Darstellung der Vergleichsperiode wurde entsprechend angepasst. Da die Veräußerungen zum 30. Juni 2005 noch nicht abgeschlossen sind, werden die Vermögensgegenstände und Schulden in der aktuellen Berichtsperiode separat in der Bilanz in den Zeilen „Zur Veräußerung vorgesehene Vermögensgegenstände“ bzw. „Schulden in Verbindung mit zur Veräußerung vorgesehenen Vermögensgegenständen“ ausgewiesen.

Die Business Unit MetalCutting aus dem Segment Technologies bietet anwendungsorientierte Lösungen im Bereich zerspannende Werkzeugmaschinen für individuelle Aufgabenstellungen an. Das Produktspektrum reicht von der Standardmaschine über Fertigungssysteme bis zur Applikationsmaschine. In Verbindung mit dem eingeleiteten Verkauf werden im 3. Quartal 2004/2005 Aufwendungen aus der außerplanmäßigen Abschreibung der relevanten Buchwerte der langlebigen Vermögensgegenstände auf die korrespondierenden Zeitwerte abzüglich etwaiger Veräußerungskosten in Höhe von 126 Mio € im Veräußerungsergebnis realisiert. Über diese Abschreibungen der langlebigen Vermögensgegenstände hinaus werden aus dem Vollzug der Transaktion im 4. Quartal weitere Verluste in Höhe von 78 Mio € (vor Steuern) erwartet, so dass sich der Veräußerungsverlust insgesamt auf 204 Mio € vor Steuern beziehungsweise 148 Mio € nach Steuern belaufen könnte. In den nachfolgenden Tabellen sind die Ergebnisse der nicht fortgeführten Aktivität sowie die wesentlichen Vermögensgegenstände und Schulden zum 30. Juni 2005 dargestellt:

Mio €

	3. Quartal 2003/2004*	3. Quartal 2004/2005*	9 Monate 2003/2004*	9 Monate 2004/2005*
Umsatzerlöse	114	132	303	378
Sonstige Erträge / Aufwendungen (einschließlich Umsatzkosten)	- 117	- 130	- 317	- 386
Laufendes Ergebnis aus nicht fortgeführten Aktivitäten (vor Steuern)	- 3	2	- 14	- 8
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	1	0	4	2
Laufendes Ergebnis aus nicht fortgeführten Aktivitäten (nach Steuern)	- 2	2	- 10	- 6
Verlust aus der Veräußerung nicht fortgeführter Aktivitäten (vor Steuern)	0	- 126	0	- 126
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	0	0	0	0
Verlust aus der Veräußerung nicht fortgeführter Aktivitäten (nach Steuern)	0	- 126	0	- 126
Nicht fortgeführte Aktivitäten (nach Steuern)	- 2	- 124	- 10	- 132

* Die Werte stellen den Anteil am Konzernabschluss dar.

Mio €

	30.06.2005
Vorräte	163
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	90
Übrige Forderungen und Sonstige Vermögensgegenstände	12
Flüssige Mittel	97
Latente Steuern	30
Rechnungsabgrenzungsposten	1
Zur Veräußerung vorgesehene Vermögensgegenstände	393
Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen	76
Übrige Rückstellungen	61
Finanzverbindlichkeiten	5
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	28
Übrige Verbindlichkeiten	55
Latente Steuern	23
Schulden in Verbindung mit zur Veräußerung vorgesehenen Vermögensgegenständen	248

Hauptprodukte des Nutzfahrzeug-Federn-Geschäfts des Segments Automotive sind Blattfedern (Parabel- und Trapezfedern) für den Nutzfahrzeugbereich. In Verbindung mit dem eingeleiteten Verkauf werden im 3. Quartal 2004/2005 im Veräußerungsergebnis Aufwendungen aus der außerplanmäßigen Abschrei-

bung der relevanten Buchwerte auf die korrespondierenden Zeitwerte abzüglich etwaiger Veräußerungskosten von 18 Mio € ausgewiesen. Die nachfolgenden beiden Tabellen zeigen die Ergebnisse der nicht fortgeführten Aktivität sowie die wesentlichen Vermögensgegenstände und Schulden zum 30. Juni 2005:

Mio €

	3. Quartal 2003/2004*	3. Quartal 2004/2005*	9 Monate 2003/2004*	9 Monate 2004/2005*
Umsatzerlöse	4	6	12	16
Sonstige Erträge / Aufwendungen (einschließlich Umsatzkosten)	- 4	- 6	- 12	- 18
Laufendes Ergebnis aus nicht fortgeführten Aktivitäten (vor Steuern)	0	0	0	- 2
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	0	0	0	0
Laufendes Ergebnis aus nicht fortgeführten Aktivitäten (nach Steuern)	0	0	0	- 2
Ergebnis aus der Veräußerung nicht fortgeführter Aktivitäten (vor Steuern)	0	- 18	0	- 18
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	0	6	0	6
Ergebnis aus der Veräußerung nicht fortgeführter Aktivitäten (nach Steuern)	0	- 12	0	- 12
Nicht fortgeführte Aktivitäten (nach Steuern)	0	- 12	0	- 14

* Die Werte stellen den Anteil am Konzernabschluss dar.

Mio €

	30.06.2005
Vorräte	11
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	4
Übrige Forderungen und Sonstige Vermögensgegenstände	1
Flüssige Mittel	2
Rechnungsabgrenzungsposten	1
Zur Veräußerung vorgesehene Vermögensgegenstände	19
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	4
Übrige Verbindlichkeiten	1
Latente Steuern	1
Schulden in Verbindung mit zur Veräußerung vorgesehenen Vermögensgegenständen	6

Am 15. April 2005 wurde der im März 2005 eingeleitete Verkauf der ThyssenKrupp Stahlbau vollzogen; die Entkonsolidierung erfolgte rückwirkend zum 01. April 2005. Aus der Veräußerung resultierte ein Verlust vor Steuern in Höhe von 17 (nach Steuern 17) Mio €, wovon bereits 15 Mio € im 2. Quartal

2004/2005 im Rahmen des eingeleiteten Verkaufs als außerplanmäßige Abschreibung ausgewiesen worden sind. Die Ergebnisse aus der nicht fortgeführten Aktivität sind in der nachfolgenden Tabelle dargestellt:

Mio €

	3. Quartal 2003/2004*	3. Quartal 2004/2005*	9 Monate 2003/2004*	9 Monate 2004/2005*
Umsatzerlöse	24	0	48	19
Sonstige Erträge / Aufwendungen (einschließlich Umsatzkosten)	- 24	0	- 49	- 25
Laufendes Ergebnis aus nicht fortgeführten Aktivitäten (vor Steuern)	0	0	- 1	- 6
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	0	0	0	- 1
<i>Laufendes Ergebnis aus nicht fortgeführten Aktivitäten (nach Steuern)</i>	0	0	- 1	- 7
Ergebnis aus der Veräußerung nicht fortgeführter Aktivitäten (vor Steuern)	0	- 2	0	- 17
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	0	0	0	0
<i>Ergebnis aus der Veräußerung nicht fortgeführter Aktivitäten (nach Steuern)</i>	0	- 2	0	- 17
Nicht fortgeführte Aktivitäten (nach Steuern)	0	- 2	- 1	- 24

* Die Werte stellen den Anteil am Konzernabschluss dar.

Am 09. Mai 2005 wurde der im März 2005 eingeleitete Verkauf der Edelstahl Witten-Krefeld GmbH (EWK) vollzogen; die Entkonsolidierung erfolgte rückwirkend zum 01. April 2005. Der Verkaufspreis betrug 107 Mio €, woraus ein Verlust vor Steuern in Höhe von 52 (nach Steuern 47) Mio € resultierte, der bereits im 2. Quar-

tal 2004/2005 im Rahmen des eingeleiteten Verkaufs in Form einer außerplanmäßigen Abschreibung von 44 Mio € sowie von Transaktionskosten von 8 Mio € berücksichtigt worden ist. Die Ergebnisse aus der nicht fortgeführten Aktivität sind in der nachfolgenden Tabelle dargestellt:

Mio €

	3. Quartal 2003/2004*	3. Quartal 2004/2005*	9 Monate 2003/2004*	9 Monate 2004/2005*
Umsatzerlöse	147	0	381	329
Sonstige Erträge / Aufwendungen (einschließlich Umsatzkosten)	- 140	0	- 374	- 307
Laufendes Ergebnis aus nicht fortgeführten Aktivitäten (vor Steuern)	7	0	7	22
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	- 3	0	- 3	- 8
<i>Laufendes Ergebnis aus nicht fortgeführten Aktivitäten (nach Steuern)</i>	4	0	4	14
Ergebnis aus der Veräußerung nicht fortgeführter Aktivitäten (vor Steuern)	0	0	0	- 52
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	0	0	0	5
<i>Ergebnis aus der Veräußerung nicht fortgeführter Aktivitäten (nach Steuern)</i>	0	0	0	- 47
Nicht fortgeführte Aktivitäten (nach Steuern)	4	0	4	- 33

* Die Werte stellen den Anteil am Konzernabschluss dar.

Am 10. Februar 2005 wurde der im Dezember 2004 eingeleitete Verkauf des Wohnimmobilien-Bereichs von ThyssenKrupp vollzogen; die Entkonsolidierung erfolgte rückwirkend zum 31. Januar 2005. Der Verkaufspreis, der im 2. Quartal 2004/2005

ausgewiesen worden ist, betrug 1.940 Mio €, woraus insgesamt ein Gewinn vor Steuern in Höhe von 873 (nach Steuern 807) Mio € resultierte. Die Ergebnisse aus der nicht fortgeführten Aktivität sind in der nachfolgenden Tabelle dargestellt:

Mio €

	3. Quartal 2003/2004*	3. Quartal 2004/2005*	9 Monate 2003/2004*	9 Monate 2004/2005*
Umsatzerlöse	70	0	194	56
Sonstige Erträge / Aufwendungen (einschließlich Umsatzkosten)	- 47	0	- 133	- 31
Laufendes Ergebnis aus nicht fortgeführten Aktivitäten (vor Steuern)	23	0	61	25
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	- 10	0	- 25	- 10
<i>Laufendes Ergebnis aus nicht fortgeführten Aktivitäten (nach Steuern)</i>	<i>13</i>	<i>0</i>	<i>36</i>	<i>15</i>
Ergebnis aus der Veräußerung nicht fortgeführter Aktivitäten (vor Steuern)	0	0	0	873
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	0	0	0	- 66
<i>Ergebnis aus der Veräußerung nicht fortgeführter Aktivitäten (nach Steuern)</i>	<i>0</i>	<i>0</i>	<i>0</i>	<i>807</i>
Nicht fortgeführte Aktivitäten (nach Steuern)	13	0	36	822

* Die Werte stellen den Anteil am Konzernabschluss dar.

Am 04. Februar 2005 wurde der im Dezember 2004 eingeleitete Verkauf des Bereichs Alu Castings von ThyssenKrupp vollzogen; die Entkonsolidierung erfolgte rückwirkend zum 31. Januar 2005. Der Verkaufspreis, der im 2. Quartal 2004/2005 ausge-

wiesen worden ist, betrug 112 Mio €, woraus ein Gewinn vor Steuern in Höhe von 32 (nach Steuern 24) Mio € resultierte. Die Ergebnisse aus der nicht fortgeführten Aktivität sind in der nachfolgenden Tabelle dargestellt:

Mio €

	3. Quartal 2003/2004*	3. Quartal 2004/2005*	9 Monate 2003/2004*	9 Monate 2004/2005*
Umsatzerlöse	71	0	216	94
Sonstige Erträge / Aufwendungen (einschließlich Umsatzkosten)	- 63	0	- 192	- 80
Laufendes Ergebnis aus nicht fortgeführten Aktivitäten (vor Steuern)	8	0	24	14
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	- 3	0	- 9	- 5
<i>Laufendes Ergebnis aus nicht fortgeführten Aktivitäten (nach Steuern)</i>	<i>5</i>	<i>0</i>	<i>15</i>	<i>9</i>
Ergebnis aus der Veräußerung nicht fortgeführter Aktivitäten (vor Steuern)	0	0	0	32
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	0	0	0	- 8
<i>Ergebnis aus der Veräußerung nicht fortgeführter Aktivitäten (nach Steuern)</i>	<i>0</i>	<i>0</i>	<i>0</i>	<i>24</i>
Nicht fortgeführte Aktivitäten (nach Steuern)	5	0	15	33

* Die Werte stellen den Anteil am Konzernabschluss dar.

Darüber hinaus sind 1 Mio € im 3. Quartal 2004/2005 bzw. 6 Mio € in den ersten 9 Monaten 2004/2005 aus nachlaufenden Aufwendungen aus Unternehmensverkäufen in 2003/2004 entstanden.

Die nachfolgenden Anhangangaben zum Konzern-Zwischenabschluss sind einschließlich dem vorgenannten „Ergebnis aus fortgeführten Aktivitäten“ sowie der „Zur Veräußerung vorgese-

henen Vermögensgegenstände“ bzw. „Schulden in Verbindung mit zur Veräußerung vorgesehenen Vermögensgegenständen“ dargestellt.

5 Anpassung der Vorjahresvergleichsperiode unter

Berücksichtigung der Umstellung der Vorratsbewertung

Auf Grund der Tatsache, dass der Konzern die Bewertungsmethode für gleichartige Vorräte erst im 4. Quartal 2003/2004 von der Lifo-Methode auf die Durchschnittskostenmethode umgestellt hat, sind die bereits veröffentlichten Vergleichs quartale für 2003/2004 so anzupassen, als wäre die Bewertungsänderung bereits zum 01. Oktober 2003 vorgenommen worden. Im 3. Quartal 2003/2004 und in den ersten 9 Monaten 2003/2004 ergibt sich aus der Bewertungsänderung folgender Effekt:

	3. Quartal 2003/2004	9 Monate 2003/2004
Gesamtbetrag in Mio €:		
Ursprünglich veröffentlichter Konzernüberschuss	274	640
Anpassung aus der Umstellung der Vorratsbewertung (nach Steuern)	49	128
Angepasster Konzernüberschuss	323	768
Ergebnis je Aktie in €:		
Ursprünglich veröffentlichter Konzernüberschuss	0,55	1,29
Anpassung aus der Umstellung der Vorratsbewertung (nach Steuern)	0,10	0,25
Angepasster Konzernüberschuss	0,65	1,54

6 Aufwand aus aktienorientierter Vergütung

Management Incentivepläne

Zum 30. Juni 2005 sind für die fünfte Tranche des Long Term Management Incentiveplans die Performance-Hürden als Voraussetzung für eine Vergütung der Wertzuwachsrechte wieder erfüllt worden. Im 3. Quartal verringerte sich jedoch der innere Wert der Wertzuwachsrechte der fünften Tranche, so dass das Ergebnis des 3. Quartals 2004/2005 Erträge aus dem Incentiveplan in Höhe von 7,5 (3. Quartal 2003/2004: Erträge von 3,0) Mio € enthält.

Im 3. Quartal 2004/2005 wurde der Mid Term Incentiveplan auf Geschäftsführer und ausgewählte Führungskräfte großer Konzernunternehmen ausgeweitet. Zum 30. Juni 2005 sind damit einschließlich der Gewährungen an die Vorstandsmitglieder der ThyssenKrupp AG und der Segmentführungsgesellschaften in der 3. Tranche des Mid Term Incentiveplans 537.489 Wertrechte ausgegeben worden.

Das Ergebnis des 3. Quartals 2004/2005 enthält Aufwendungen in Höhe von 1,9 Mio € für sämtliche Tranchen des Mid Term Incentiveplans (3. Quartal 2003/2004: 0,7 Mio €).

Belegschaftsaktienprogramm

Im 3. Quartal 2004/2005 hat der Konzern der inländischen und der französischen Belegschaft den Erwerb von ThyssenKrupp Belegschaftsaktien im Gegenwert von bis zu 270 € mit einem 50%igen Rabatt angeboten. Aus der Ausgabe von 790.852 eigenen Aktien an die Belegschaft resultierte ein Aufwand von 6,3 Mio €.

7 Sonstige betriebliche Aufwendungen

Auf Basis der erwarteten künftigen Cash-Flows ergab sich für das Anlagevermögen eines Presswerks der Business Unit Body & Chassis (North America) des Segments Automotive ein Wert von Null. Deshalb sind in den Sonstigen betrieblichen Aufwendungen 28 Mio € für die außerplanmäßige Abschreibung des Anlagevermögens enthalten.

8 Aufwendungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen

Die Netto-Pensionsaufwendungen für Leistungszusagen setzen sich wie folgt zusammen:

Mio €

	3. Quartal 2003/2004		3. Quartal 2004/2005		9 Monate 2003/2004		9 Monate 2004/2005	
	Fonds-finanzierte Pensions-pläne	Rück-stellungs-finanzierte Pensions-pläne	Fonds-finanzierte Pensions-pläne	Rück-stellungs-finanzierte Pensions-pläne	Fonds-finanzierte Pensions-pläne	Rück-stellungs-finanzierte Pensions-pläne	Fonds-finanzierte Pensions-pläne	Rück-stellungs-finanzierte Pensions-pläne
Dienstzeitaufwand: Barwert der im Geschäftsjahr hinzuverdienten Versorgungsansprüche	10	14	9	13	29	44	27	39
Zinsaufwand: Aufzinsung der bereits erworbenen Ansprüche	27	75	30	77	80	226	90	231
Erwarteter Kapitalertrag des Fondsvermögens	- 31	0	- 32	0	- 94	0	- 96	0
Amortisation des Übergangsfehlbetrags	0	9	0	1	- 1	27	0	4
Amortisation von Dienstzeitaufwand aus rückwirkenden Planänderungen	2	0	2	1	6	0	6	3
Amortisation von versicherungsmathematischen Verlusten	4	1	6	1	13	3	18	3
Aufwand/(Ertrag) aus Planschließungen und Plananpassungen	- 1	8	0	0	0	8	0	14
Netto-Pensionsaufwand für Leistungszusagen	11	107	15	93	33	308	45	294

Die Netto-Aufwendungen für Zuschussverpflichtungen für die Gesundheitsfürsorgeleistungen setzen sich wie folgt zusammen:

Mio €

	3. Quartal 2003/2004	3. Quartal 2004/2005	9 Monate 2003/2004	9 Monate 2004/2005
	US/kanadische Pläne	US/kanadische Pläne	US/kanadische Pläne	US/kanadische Pläne
Dienstzeitaufwand: Barwert der im Geschäftsjahr hinzuverdienten Versorgungsansprüche	5	4	15	12
Zinsaufwand: Aufzinsung der erwarteten Zuschussverpflichtungen	13	14	41	42
Amortisation von Dienstzeitaufwand aus rückwirkenden Planänderungen	- 1	- 2	- 3	- 6
Amortisation von versicherungsmathematischen Verlusten	7	7	23	21
Netto-Aufwand der Zuschussverpflichtungen für Gesundheitsfürsorgeleistungen für Pensionäre	24	23	76	69

9 Firmenwerte und sonstige immaterielle Vermögensgegenstände

Die immateriellen Vermögensgegenstände des Konzerns verteilen sich auf folgende Hauptgruppen:

Mio €

	Bruttowerte		Aufgelaufene Abschreibungen		Nettowerte	
	30.09.2004	30.06.2005	30.09.2004	30.06.2005	30.09.2004	30.06.2005
Kundenstamm und Kundenbeziehungen	23	18	19	5	4	13
Wettbewerbsverbote	2	2	2	2	0	0
Lizenzen und Konzessionen	125	313	64	74	61	239
Patente, Urheberrechte und Ähnliches	10	10	5	6	5	4
Dienstleistungsverträge	203	219	63	75	140	144
Sonstige vertragliche Positionen	9	21	9	17	0	4
Erworbene Software und Website	325	303	234	225	91	78
Eigenentwickelte Software und Website	85	91	48	59	37	32
Immaterielle Vermögensgegenstände, die planmäßig abgeschrieben werden	782	977	444	463	338	514

Darüber hinaus besteht ein nicht abnutzbarer Firmenname mit einem Nettowert in Höhe von 9 (30.09.2004: 9) Mio €.

Die Abschreibungen für immaterielle Vermögensgegenstände belaufen sich im 3. Quartal 2004/2005 auf 38 Mio €. Für die

nächsten fünf Geschäftsjahre werden hierfür Abschreibungen in Höhe von jährlich ca. 85 Mio € geschätzt.

Die Nettowerte der Firmenwerte (ohne Firmenwerte auf at equity bewertete Beteiligungen) veränderten sich wie folgt:

Mio €

	Steel	Automotive	Elevator	Technologies	Services	Corporate	Gesamt*
Stand am 30.09.2004	821	375	1.157	425	346	15	3.139
Währungsunterschiede	5	12	54	3	3	0	77
Veränderung Konsolidierungskreis	9	2	51	959	-1	1	1.021
Außerplanmäßige Abschreibungen	-5	0	0	-53	0	0	-58
Stand am 30.06.2005	830	389	1.262	1.334	348	16	4.179

* ohne Firmenwerte auf at equity bewertete Beteiligungen

Von den in Anhang-Nr. (4) erläuterten außerplanmäßigen Abschreibungen in Höhe von 126 Mio € für die Business Unit MetalCutting entfallen 51 Mio € auf die außerplanmäßige Abschreibung des Firmenwerts.

Ferner werden in der Bilanzposition „Immaterielle Vermögensgegenstände“ geleistete Anzahlungen sowie immaterielle Vermögensgegenstände im Zusammenhang mit Pensionen von insgesamt 72 (30.09.2004: 72) Mio € ausgewiesen.

10 Eigenkapital

Im Rahmen des Belegschaftsaktienprogramms (vgl. Anhang-Nr. (6)) wurden 790.852 eigene Aktien an die Belegschaft ausgegeben.

11 Übrige Rückstellungen

Die Rückstellung für Entfernungsverpflichtungen besteht im Wesentlichen aus Verpflichtungen zur Sicherung entstandener Bergschäden und für Rekultivierungsmaßnahmen. Die im Zusammenhang mit der Verpflichtung stehenden langlebigen Sachanlagen sind in den meisten Fällen vollständig abgeschrieben.

Die Rückstellung für Entfernungsverpflichtungen entwickelte sich wie folgt:

Mio €

	Gesamt
Stand am 30.09.2004	215
Zugänge	16
Aufzinsung	1
Inanspruchnahmen	- 4
Auflösungen	- 5
Stand am 30.06.2005	223

Die Rückstellung für Gewährleistungs- und Produkthaftungsverpflichtungen umfasst sowohl die Haftung des Konzerns für die einwandfreie Funktionalität der verkauften Produkte (Gewährleistung) als auch die Verpflichtung, dem Käufer durch den Gebrauch der Produkte entstandene Schäden zu ersetzen (Produkthaftung).

Die Rückstellung für Gewährleistungs- und Produkthaftungsverpflichtungen entwickelte sich wie folgt:

Mio €

Stand am 30.09.2004	284
Währungsunterschiede	4
Veränderung Konsolidierungskreis	14
Inanspruchnahmen	- 44
Zunahme von Gewährleistungs- und Produkthaftungsverpflichtungen, die in den ersten 9 Monaten 2004/2005 gewährt wurden	69
Andere Veränderungen von Gewährleistungs- und Produkthaftungsverpflichtungen, die in früheren Jahren gewährt wurden	- 23
Stand am 30.06.2005	304

12 Sonstige Verpflichtungen einschließlich schwebender Rechtsstreitigkeiten und Schadenersatzansprüche

Bürgschaften und Garantien

Die ThyssenKrupp AG, deren Segmentführungsgesellschaften sowie in Einzelfällen auch deren Tochtergesellschaften haben Bürgschaften oder Garantien zu Gunsten von Auftraggebern oder Kreditgebern ausgestellt. Die in der nachfolgenden Tabelle dargestellten Verpflichtungen zeigen Haftungsverhältnisse, bei denen der Hauptschuldner kein konsolidiertes Unternehmen ist:

Mio €

	Maximales Haftungsvolumen 30.06.2005	Rückstellung 30.06.2005
Anzahlungsgarantien	28	0
Gewährleistungs- und Vertragserfüllungsgarantien	124	0
Kreditaufträge	34	0
Restwertgarantien	59	1
Sonstige Haftungserklärungen	478	1
Insgesamt	723	2

Die Laufzeiten variieren je nach Art der Garantie von 3 Monaten bis zu 10 Jahren (z.B. bei Miet- und Pachtgarantien).

Grundlage für eine mögliche Inanspruchnahme durch den Begünstigten ist die nicht vertragskonforme Erfüllung von vertraglich eingegangenen Verpflichtungen durch die Gesellschaften, wie z.B. nicht rechtzeitige oder nicht ordnungsgemäße Lieferung, Nichteinhaltung von zugesicherten Leistungsparametern oder nicht ordnungsgemäße Rückzahlung von Krediten.

Die Ausstellung von Bürgschaften oder Garantien durch die ThyssenKrupp AG oder die Segmente erfolgt im Auftrag und unter Rückhaftung des jeweiligen Auftraggebers. In Einzelfällen bestehen Sicherheitenvereinbarungen zur Abdeckung bzw. Teilabdeckung von möglichen Inanspruchnahmen.

„Variable Interest Entities“

ThyssenKrupp hat Anlagen zur Produktion von Koks und zum Umschlag von Kohle von drei Gesellschaften, die „Variable Interest Entities“ im Sinne der FASB Interpretation No. 46 (revidiert 31. Dezember 2003), „Consolidation of Variable Interest Entities“ sind, gemietet. Die Anwendung der Interpretation auf zwei Gesellschaften, die als Betreibergesellschaften dieser Anlagen tätig sind, hat ergeben, dass eine Konsolidierungspflicht ab dem 01. Juli 2003 besteht. Die Vollkonsolidierung dieser Gesellschaften hat jedoch nur geringe Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns.

Hingegen führte die Überprüfung der Eigentümergesellschaft, die ebenfalls „Variable Interest Entities“ im Sinne der Interpretation ist, zu dem Ergebnis, dass der Konzern nicht Hauptbegünstigter dieser Gesellschaft ist. Die Gesellschaft ist somit nicht in den Konsolidierungskreis des Konzerns einzubeziehen. Die Verpflichtungen des Konzerns im Rahmen der Miet- und Abnahmeverträge werden im Konzernabschluss weiterhin als künftige Mindestmietzahlungen aus „operating lease“ unter den sonstigen finanziellen Verpflichtungen berücksichtigt und werden im aktuellen Geschäftsjahr ca. 70 Mio € betragen. Das maximale Verlustrisiko des Konzerns aus beiden Anlagen beläuft sich auf 66 Mio € und resultiert aus den Restwertgarantien für die Anlagen zum jeweiligen Ende des Miet- bzw. Abnahmevertrages.

Sonstige finanzielle Verpflichtungen und andere Risiken

Im Segment Steel wurde der langfristige Energieabnahmevertrag der ThyssenKrupp Stahl AG durch einen Mietvertrag („operating lease“) über ein Kraftwerk mit einer Laufzeit bis Ende September 2011 ersetzt.

Schwebende Rechtsstreitigkeiten und Schadenersatzansprüche

ThyssenKrupp ist im Zusammenhang mit der Veräußerung von Unternehmen in gerichtliche und außergerichtliche Auseinandersetzungen verwickelt, die zu Rückerstattungen von Teilen des Kaufpreises oder zur Gewährung von Schadenersatz führen können. Aus Anlagenbau-, Liefer- und Leistungsverträgen werden von Kunden und Subunternehmern Ansprüche erhoben. Bei einigen Rechtsstreitigkeiten haben sich die Ansprüche im Verlauf des Geschäftsjahres als unbegründet erwiesen oder sind verjährt. Eine Reihe von gerichtlichen und behördlichen Verfahren ist noch anhängig.

Bei den Unternehmen der ab 01. Januar 2005 konsolidierten HDW-Gruppe bestehen Rechtsstreitigkeiten aus der Abwicklung von Aufträgen im geschäftsüblichen Umfang sowie Rechtsstreitigkeiten mit einem Alteigentümer. Wegen der erheblichen Unsicherheiten in der Beurteilung dieser Risiken ist eine begründete Abschätzung der Risikohöhe zu diesem Zeitpunkt noch nicht möglich. Darüber hinaus sind bei den sonstigen Verpflichtungen einschließlich schwebender Rechtsstreitigkeiten keine wesentlichen Veränderungen seit dem vorangegangenen Geschäftsjahres eingetreten.

13 Derivative Finanzinstrumente

Die Buch- und Marktwerte der derivativen Finanzinstrumente des Konzerns stellen sich wie folgt dar:

Mio €

	Buchwert 30.09.2004	Marktwert 30.09.2004	Buchwert 30.06.2005	Marktwert 30.06.2005
Derivative Finanzinstrumente				
Aktiva				
Währungsderivate incl. eingebettete Derivate	125	125	155	155
Warenderivate	44	44	30	30
Passiva				
Währungsderivate incl. eingebettete Derivate	87	87	304	304
Zinsderivate	30	30	23	23
Warenderivate	21	21	11	11
Insgesamt	307	307	523	523

14 Segmentberichterstattung

Im Zusammenhang mit der Abgabe der Wohnimmobilien wurden die Aktivitäten von Real Estate zum 01. Oktober 2004 dem Bereich Corporate zugeordnet. Ferner wurde zum 01. Oktober 2004 die Segmentzuordnung einiger Konzerngesellschaften geändert. Die Werte der Vorjahresperiode sind entsprechend angepasst.

Segmentinformationen für das 3. Quartal 2003/2004 und das 3. Quartal 2004/2005 sowie für die ersten 9 Monate 2003/2004 und für die ersten 9 Monate 2004/2005:

Mio €

	Steel	Automotive	Elevator	Technologies	Services	Corporate	Konsolidierung	Konzern
3. Quartal 2003/2004								
Außenumsätze	3.281	1.981	885	1.168	3.095	87	0	10.497
konzerninterne Umsätze	451	11	2	4	108	5	- 581	0
Umsatzerlöse gesamt	3.732	1.992	887	1.172	3.203	92	- 581	10.497
Umsatzerlöse fortgeführter Aktivitäten	3.562	1.917	887	1.033	3.203	22	- 557	10.067
Ergebnis aus fortgeführten Aktivitäten vor Steuern und Anteilen anderer Gesellschafter	347	81	94	15	100	- 97	- 3	537
3. Quartal 2004/2005								
Außenumsätze	3.558	2.046	941	1.707	3.153	20	0	11.425
konzerninterne Umsätze	443	7	1	7	184	4	- 646	0
Umsatzerlöse gesamt	4.001	2.053	942	1.714	3.337	24	- 646	11.425
Umsatzerlöse fortgeführter Aktivitäten	4.001	2.047	942	1.578	3.337	24	- 642	11.287
Ergebnis aus fortgeführten Aktivitäten vor Steuern und Anteilen anderer Gesellschafter	401	20	77	45	98	- 108	- 4	529
9 Monate 2003/2004								
Außenumsätze	8.961	5.673	2.590	3.287	7.974	261	0	28.746
konzerninterne Umsätze	1.250	34	6	11	335	15	- 1.651	0
Umsatzerlöse gesamt	10.211	5.707	2.596	3.298	8.309	276	- 1.651	28.746
Umsatzerlöse fortgeführter Aktivitäten	9.766	5.479	2.596	2.941	8.309	81	- 1.580	27.592
Ergebnis aus fortgeführten Aktivitäten vor Steuern und Anteilen anderer Gesellschafter	716	172	261	33	183	- 287	- 9	1.069
9 Monate 2004/2005								
Außenumsätze	10.125	5.845	2.680	4.510	9.090	125	0	32.375
konzerninterne Umsätze	1.357	25	3	15	532	12	- 1.944	0
Umsatzerlöse gesamt	11.482	5.870	2.683	4.525	9.622	137	- 1.944	32.375
Umsatzerlöse fortgeführter Aktivitäten	11.103	5.760	2.683	4.120	9.622	81	- 1.886	31.483
Ergebnis aus fortgeführten Aktivitäten vor Steuern und Anteilen anderer Gesellschafter	1.088	38	244	127	276	- 299	- 20	1.454

15 Ergebnis je Aktie

Das Ergebnis je Aktie („basic earnings per share“) berechnet sich wie folgt:

	3. Quartal 2003/2004		3. Quartal 2004/2005	
	Gesamtbetrag in Mio €	Ergebnis je Aktie in €	Gesamtbetrag in Mio €	Ergebnis je Aktie in €
Zähler:				
Ergebnis aus fortgeführten Aktivitäten (nach Steuern)	303	0,61	293	0,59
Laufendes Ergebnis aus nicht fortgeführten Aktivitäten (nach Steuern)	20	0,04	2	0,00
Ergebnis aus der Veräußerung von nicht fortgeführten Aktivitäten (nach Steuern)	0	0,00	- 141	- 0,28
Konzernüberschuss	323	0,65	154	0,31
Nenner:				
Gewichteter Durchschnitt der Aktien (in Stück):	498.358.299		498.648.693	

	9 Monate 2003/2004		9 Monate 2004/2005	
	Gesamtbetrag in Mio €	Ergebnis je Aktie in €	Gesamtbetrag in Mio €	Ergebnis je Aktie in €
Zähler:				
Ergebnis aus fortgeführten Aktivitäten (nach Steuern)	628	1,26	828	1,66
Laufendes Ergebnis aus nicht fortgeführten Aktivitäten (nach Steuern)	14	0,03	23	0,05
Ergebnis aus der Veräußerung von nicht fortgeführten Aktivitäten (nach Steuern)	126	0,25	623	1,25
Konzernüberschuss	768	1,54	1.474	2,96
Nenner:				
Gewichteter Durchschnitt der Aktien (in Stück):	497.919.133		498.455.097	

Ermittlung der für die Kalkulation des Ergebnisses je Aktie relevanten Aktienanzahl

Das Ergebnis je Aktie wird mittels Division des Konzernüberschusses durch die Anzahl der durchschnittlich im Umlauf befindlichen Aktien ermittelt. Neu ausgegebene oder zurückgekauft Aktien während einer Periode sind zeitanteilig für den Zeitraum, in dem sie sich im Umlauf befinden, zu berücksichtigen.

Der gewichtete Aktiendurchschnitt reduzierte sich durch den Erwerb eigener Aktien per 06. Mai 2003 und erhöhte sich wieder durch die Ausgabe eines Teils dieser Aktien im 2. Quartal 2003/2004 und im 3. Quartal 2004/2005. Keine Auswirkung auf

die Ermittlung des gewichteten Aktiendurchschnitts hat hingegen der Erwerb eigener Aktien zur Abfindung der außenstehenden Aktionäre der ehemaligen Thyssen Industrie AG, die ihren Umtauschanspruch bislang noch nicht geltend gemacht haben, aber weiterhin dividendenberechtigt sind. Per 30. Juni 2005 sind im gewichteten Durchschnitt 20.000 (per 30. Juni 2004: 20.030) eigene Aktien zur Abfindung der außenstehenden Aktionäre der ehemaligen Thyssen Industrie AG enthalten.

In den dargestellten Berichtsperioden gab es keine Verwässerungseffekte.

16 Zusätzliche Informationen zur Konzern-Kapitalflussrechnung

Folgende Zahlungsvorgänge sind im Cash-Flow aus der laufenden Geschäftstätigkeit enthalten:

Mio €

	9 Monate 2003/2004	9 Monate 2004/2005
Zinszahlungen	226	235
Zahlungen für Steuern vom Einkommen und Ertrag	135	338

Nicht zahlungswirksame Investitionstätigkeiten

In den ersten 9 Monaten 2004/2005 ergab sich aus dem Erwerb und der Erstkonsolidierung von Gesellschaften ein Zugang im Anlagevermögen in Höhe von 1.401 (2003/2004: 247) Mio €.

Der zahlungsunwirksame Zugang von Vermögensgegenständen aus „capital lease“ in den ersten 9 Monaten 2004/2005 beträgt 9 (2003/2004: 16) Mio €.

Nicht zahlungswirksame Finanzierungstätigkeiten

In den ersten 9 Monaten 2004/2005 erfolgte durch den Erwerb und die Erstkonsolidierung von Gesellschaften ein Zugang von Brutto-Finanzverbindlichkeiten in Höhe von 102 (2003/2004: 99) Mio €.

BERICHT DES PRÜFUNGSAUSSCHUSSES DES AUFSICHTSRATS

Der Zwischenbericht für das 3. Quartal 2004/2005 sowie der Bericht des Konzernabschlussprüfers über die prüferische Durchsicht des Zwischenabschlusses (Review Report) sind dem Prüfungsausschuss des Aufsichtsrats in der Sitzung am 11. August 2005 vorgelegt und durch den Vorstand und den Konzernabschlussprüfer erläutert worden. Der Prüfungsausschuss stimmte dem Zwischenbericht zu.

Düsseldorf, den 11. August 2005

Der Vorsitzende des Prüfungsausschusses
Dr. Martin Kohlhaussen

TERMINE

01. Dezember 2005	Bilanzpressekonferenz Analysten- und Investorentreffen
27. Januar 2006	Ordentliche Hauptversammlung
30. Januar 2006	Zahlung der Dividende für das Geschäftsjahr 2004/2005
13. Februar 2006	Zwischenbericht 1. Quartal 2005/2006 (Oktober bis Dezember) Telefonkonferenz mit Analysten und Investoren
12. Mai 2006	Zwischenbericht 2. Quartal 2005/2006 (Januar bis März)
15. Mai 2006	Analysten- und Investorentreffen
11. August 2006	Zwischenbericht 3. Quartal 2005/2006 (April bis Juni) Telefonkonferenz mit Analysten und Investoren

KONTAKT

Für Fragen stehen Ihnen folgende Ansprechpartner zur Verfügung:

Corporate Communications, Strategy, and Executive Affairs

Telefon (0211) 824-36007

Telefax (0211) 824-36041

E-Mail press@thyssenkrupp.com

Investor Relations

E-Mail ir@thyssenkrupp.com

Institutionelle Investoren und Analysten

Telefon (0211) 824-36464

Telefax (0211) 824-36467

Privatanleger

Infoline 01802 252 252 (0,06 € pro Gespräch)

Telefax (0211) 824-38512

Hausanschrift

ThyssenKrupp AG

August-Thyssen-Str. 1, 40211 Düsseldorf

Postfach 10 10 10, 40001 Düsseldorf

Telefon (0211) 824-0

Telefax (0211) 824-36000

E-Mail info@thyssenkrupp.com

Zukunftsbezogene Aussagen

Dieser Bericht enthält zukunftsbezogene Aussagen, die auf aktuellen Einschätzungen des Managements über künftige Entwicklungen beruhen. Solche Aussagen unterliegen Risiken und Unsicherheiten, die außerhalb der Möglichkeiten von ThyssenKrupp bezüglich einer Kontrolle oder präzisen Einschätzung liegen, wie beispielsweise das zukünftige Marktumfeld und die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen, das Verhalten der übrigen Marktteilnehmer, die erfolgreiche Integration von Neuerwerben und Realisierung der erwarteten Synergieeffekte sowie Maßnahmen staatlicher Stellen. Sollte einer dieser oder andere Unsicherheitsfaktoren und Unwägbarkeiten eintreten oder sollten sich die Annahmen, auf denen diese Aussagen basieren, als unrichtig erweisen, könnten die tatsächlichen Ergebnisse wesentlich von den in diesen Aussagen explizit genannten oder implizit enthaltenen Ergebnissen abweichen. Es ist von ThyssenKrupp weder beabsichtigt, noch übernimmt ThyssenKrupp eine gesonderte Verpflichtung, zukunftsbezogene Aussagen zu aktualisieren, um sie an Ereignisse oder Entwicklungen nach dem Datum dieses Berichts anzupassen.

Dieser Bericht liegt in deutscher und englischer Sprache vor; beide Fassungen stehen auch im Internet unter <http://www.thyssenkrupp.com> zum Download sowie als interaktive Online-Version bereit.

Weitere Exemplare sowie zusätzliches Informationsmaterial über den ThyssenKrupp Konzern schicken wir Ihnen auf Anfrage gerne kostenlos zu.

Telefon (0211) 824-38382 und (0211) 824-38371, Telefax (0211) 824-38512

E-Mail ir@thyssenkrupp.com

