

01. Januar – 31. März 2007

WER WIELE  
BEWEEST,  
BEWEEST,  
VIEL.

# INHALT

## ZWISCHENBERICHT 2. QUARTAL 2006/2007

### 01. Januar – 31. März 2007

<b>01</b>	<b>Inhalt</b>
02	Der Konzern in Zahlen
<b>03</b>	<b>Zwischenlagebericht</b>
03	Überblick über den Geschäftsverlauf im Konzern
09	Geschäftsverlauf in den Segmenten
19	Innovationen
20	Mitarbeiter
21	Finanz- und Vermögenslage
22	Risikobericht
22	Nachtrags-, Chancen- und Prognosebericht
<b>25</b>	<b>Zwischenabschluss</b>
25	Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung
26	Konzern-Bilanz
27	Konzern-Kapitalflussrechnung
28	Konzern-Aufstellung der erfassten Erträge und Aufwendungen
29	Anhang zum Konzern-Zwischenabschluss
<b>36</b>	<b>Weitere Informationen</b>
36	Bericht des Prüfungsausschusses des Aufsichtsrats
37	Kontakt
37	Termine

## DER KONZERN IN ZAHLEN

## Konzernüberblick

		2. Quartal 2005/2006	<b>2. Quartal 2006/2007</b>	1. Halbjahr 2005/2006	<b>1. Halbjahr 2006/2007</b>
Auftragseingang	Mio €	12.776	13.962	24.331	27.263
Umsatz	Mio €	11.786	13.114	22.728	25.446
EBITDA	Mio €	1.278	1.031	2.176	2.538
Ergebnis*	Mio €	773	572	1.198	1.634
Periodenüberschuss	Mio €	441	244	696	905
Ergebnis je Aktie	€	0,84	0,45	1,33	1,76
Mitarbeiter (31.03.)		187.997	187.919	187.997	187.919

\* vor Steuern

		30.09.2006	<b>31.03.2007</b>
Netto-Finanzverbindlichkeiten (+)/-forderungen (-)	Mio €	- 747	897
Eigenkapital	Mio €	8.927	9.109

## Segmentinformation

	Auftragseingang in Mio €		Umsatz in Mio €		Ergebnis* in Mio €		Mitarbeiter		
	2. Quartal 2005/2006	<b>2. Quartal 2006/2007</b>	2. Quartal 2005/2006	<b>2. Quartal 2006/2007</b>	2. Quartal 2005/2006	<b>2. Quartal 2006/2007</b>	31.03.2006	30.09.2006	<b>31.03.2007</b>
Steel	3.252	3.510	3.062	3.389	424	471	38.441	38.840	39.005
Stainless	2.096	2.185	1.626	2.407	52	291	12.143	12.197	12.218
Technologies	2.838	3.083	2.870	2.804	133	108	55.550	54.757	53.274
Elevator	1.203	1.311	1.054	1.088	94	- 390	35.109	36.247	37.758
Services	3.752	4.592	3.383	4.334	91	140	39.016	40.163	43.411
Corporate	431	39	431	39	- 17	- 43	7.738	5.382	2.253
Konsolidierung	- 796	- 758	- 640	- 947	- 4	- 5			
<b>Konzern</b>	<b>12.776</b>	<b>13.962</b>	<b>11.786</b>	<b>13.114</b>	<b>773</b>	<b>572</b>	<b>187.997</b>	<b>187.586</b>	<b>187.919</b>

\* vor Steuern

# ZWISCHENLAGEBERICHT

## ÜBERBLICK ÜBER DEN GESCHÄFTSVERLAUF IM KONZERN

### ThyssenKrupp – weiter konsequent auf Wachstumskurs

ThyssenKrupp hat im 2. Quartal 2006/2007 die erfolgreiche Geschäftsentwicklung fortgesetzt. Vor dem Hintergrund eines anhaltend günstigen Marktumfeldes wiesen Auftragseingang und Umsatz erfreuliche Wachstumsraten auf. Das Konzernergebnis vor Steuern erreichte 572 Mio € nach 773 Mio € im Vorjahresquartal. Der Ergebnisrückgang ist allein auf das EU-Bußgeld in Höhe von rund 480 Mio € wegen des Vorwurfs wettbewerbswidrigen Verhaltens im Markt für Aufzüge und Fahrtreppen zurückzuführen. Ohne diese Sonderbelastung verzeichneten wir einen erfreulichen Ergebnisanstieg um 279 Mio € auf 1.052 Mio €.

Die wesentlichen Kennzahlen für das 2. Quartal 2006/2007 lauten:

- Der Auftragseingang stieg gegenüber dem Vorjahresquartal um 9 % auf 14,0 Mrd €.
- Der Umsatz nahm um 11 % auf 13,1 Mrd € zu.
- Das EBITDA betrug 1.031 Mio € nach 1.278 Mio € im Vorjahr; ohne die Sonderbelastung durch die EU-Geldbuße hätte das EBITDA im Berichtsquartal bei 1.511 Mio € gelegen.
- Das Ergebnis vor Steuern erreichte 572 Mio € nach 773 Mio € im Vorjahresquartal; ohne die EU-Geldbuße verbesserte sich das Ergebnis vor Steuern um 279 Mio € auf 1.052 Mio €.
- Das Ergebnis je Aktie verminderte sich im Quartalsvergleich auf Grund der EU-Geldbuße von 0,84 € auf 0,45 €.
- Die Netto-Finanzverbindlichkeiten beliefen sich zum 31. März 2007 auf 897 Mio €. Dies bedeutet eine Zunahme gegenüber dem 30. September 2006 um 1.644 Mio €, als Netto-Finanzforderungen in Höhe von 747 Mio € bestanden. Am 31. März 2006 hatten die Netto-Finanzverbindlichkeiten 191 Mio € betragen.

Die Portfoliooptimierung wurde in allen Segmenten konsequent fortgeführt.

### Ergebnisziel angehoben

Im weiteren Verlauf des Geschäftsjahres 2006/2007 rechnen wir mit einer Fortsetzung der positiven Geschäftsentwicklung. Auf Grundlage der sehr guten Ergebnisse in den ersten beiden Quartalen und verbesserter Wachstumsaussichten gehen wir nun davon aus, den Umsatz auf rund 50 Mrd € zu steigern und ein Ergebnis vor Steuern – vor wesentlichen Sondereffekten – von rund 3,5 Mrd € zu erwirtschaften.

Die deutlich gesteigerte Ertragsstärke des Konzerns sowie erwartete Ergebniseffekte aus dem Investitionsprogramm veranlassen den Vorstand dazu, sein mittelfristiges Ziel bis 2010 anzuheben. Bei einem Umsatz von rund 60 Mrd € soll ein Ergebnis vor Steuern – vor wesentlichen Sondereffekten – von nachhaltig 4 Mrd € erzielt werden. Längerfristig, insbesondere nach Inbetriebnahme der Großinvestitionen in Nordamerika, wird bei einem Umsatz in der Größenordnung von 65 Mrd € ein Ergebnis vor Steuern – vor wesentlichen Sondereffekten – von 4,5 bis 5,0 Mrd € erwartet.

### Konjunkturelles Umfeld

Die Weltwirtschaft ist auch zu Beginn des Jahres 2007 weiter kräftig gewachsen, auch wenn in einigen Regionen das Wachstumstempo etwas nachließ. Trotz der zuletzt wieder steigenden Ölpreise entspannte sich in den letzten Monaten die Lage auf dem internationalen Ölmarkt. Wichtige Industrierohstoffe haben sich dagegen zum Teil erheblich verteuert.

In den USA hat sich die konjunkturelle Entwicklung verlangsamt. Belastend wirkt vor allem die schwächere Nachfrage im privaten Wohnungsbau sowie im Autosektor. Hinzu kamen rückläufige Ausrustungsinvestitionen der Unternehmen. In Japan sorgten eine gestiegene Auslandsnachfrage und anziehende Investitionen für eine anhaltende konjunkturelle Belebung.

Der Euro-Raum wies zu Beginn des Jahres 2007 auf Grund einer positiven Investitionskonjunktur und höherer Exporte ein robustes Wachstum auf. Die deutsche Wirtschaft zeigte sich ausgesprochen stabil. Günstig entwickelten sich weiterhin die Exporte sowie die Ausrüstungsinvestitionen, während sich der private Konsum zu Jahresbeginn mehrwertsteuerbedingt schwächer entwickelte.

Das Wachstumstempo in den sich entwickelnden Ländern Asiens, Lateinamerikas sowie Mittel- und Osteuropas blieb auch zuletzt insgesamt hoch. In China hat das Wachstum auch im 1. Quartal 2007 die Marke von 10 % übertroffen. Ein hohes Expansionsstempo wies zuletzt die indische Industrie auf.

In den für ThyssenKrupp wichtigen Branchen ergaben sich folgende Entwicklungen:

- Vor dem Hintergrund der günstigen gesamtwirtschaftlichen Rahmenbedingungen zeigten sich auch die internationalen Stahlmärkte weiterhin sehr robust. Nach einem Rekordausstoß von 1,24 Mrd t im vergangenen Jahr konnte die Weltstahlindustrie in den ersten drei Monaten 2007 die Produktion gegenüber dem entsprechenden Vorjahreszeitraum um 10 % steigern. China blieb mit einem Plus von 22 % stärkster Wachstumstreiber. Außerhalb Chinas erhöhte sich die Erzeugung um 4,4 %. In Nordamerika wurde im Berichtszeitraum weniger Rohstahl produziert als in der Vergleichsperiode. Die deutsche Stahlindustrie erzielte im 1. Quartal ein beachtliches Produktionsplus von 9,5 %. Die Werke produzierten weiter an der Kapazitätsgrenze und die Auftragsbücher sind nach wie vor gut gefüllt. Die Stahlverarbeiter im Inland wie auch in der gesamten EU erhöhten bei anhaltend guter Beschäftigung ihre Produktion im Vergleich zum Vorjahr. Die Nachfrage nach Qualitätsflachstahlerzeugnissen im westeuropäischen Kernmarkt hielt sich daher weiterhin auf hohem Niveau. Ursächlich ist primär der robuste Stahlverbrauch, wobei auch weitere Lagerzukäufe getätigt werden. Extrem hoch blieben die EU-Stahleinfuhren aus dritten Ländern. Der Importdruck könnte allerdings kurzfristig etwas nachlassen, da der Preisvorteil der Importe abzunehmen scheint; hinzu kommt die kräftige Nachfragebelebung in vielen Drittlandsmärkten auch außerhalb Chinas. Vor diesem Hintergrund, aber auch wegen der weiter gestiegenen Rohstoffkostenbelastung der Stahlindustrie, konnten die Preise zu Beginn des 2. Quartals 2007 auf breiter Front leicht angehoben werden.

- Bei den rost-, säure- und hitzebeständigen (RSH) Edelstahlflachprodukten setzte sich auch im 1. Quartal 2007 die gute Endverbrauchernachfrage fort. Zu Jahresbeginn lagen die Auftragseingänge wegen der seit Mitte 2006 gestiegenen Bestände bei Händlern und Service-Centern jedoch spürbar unterhalb des extrem hohen Vorjahreswertes, was zu einem deutlichen Rückgang bei den Basispreisen führte. Da das Preisniveau insbesondere in Asien nach wie vor erheblich unter dem in Europa liegt, kam es noch nicht zu einer Entspannung bei den RSH-Kaltflach-Drittlandsimporten nach Europa. In Europa blieben die Lieferungen auf Grund des relativ guten Auftragsbestands auf dem hohen Niveau des Vorjahresquartals. Die Lage auf den internationalen Rohstoffmärkten hat sich bei den in der Edelstahlproduktion eingesetzten Rohstoffen weiter verschärft. Der Nickelpreis erzielte mehrfach Allzeit-Höchststände. In Nordamerika schwächte sich die RSH-Kaltflachnachfrage etwas ab. Infolgedessen gab auch hier Mitte des 1. Quartals 2007 das seit Ende 2005 kontinuierlich gestiegene Basispreisniveau nach. In Asien stieg die RSH-Kaltflachnachfrage im Vergleich zum entsprechenden Vorjahreszeitraum weiterhin an. Trotz der gegen Ende des 1. Quartals erfolgten Preiserhöhung befanden sich die Preise nach wie vor auf einem unbefriedigenden Niveau. Durch das Fehlen des Legierungszuschlags in Asien/China haben die lokalen Produzenten Schwierigkeiten, die Rohstoffpreiserhöhungen zeitnah im Markt weiterzugeben. Bei Nickelwerkstoffen und Titan hielt auch im Berichtsquartal die positive Entwicklung der Nachfrage weiterhin an.
- Der internationale Automobilmarkt zeigte regional unterschiedliche Entwicklungen. In Nordamerika hat sich die Automobilkonjunktur im 1. Quartal 2007 merklich abgeschwächt. In den USA lagen die Neuwagenverkäufe unter dem Vorjahresniveau, und die Fahrzeugproduktion wurde signifikant zurückgefahren. Die traditionellen US-Hersteller haben weiter Marktanteile an die asiatischen und europäischen Produzenten verloren. Der brasilianische Fahrzeugmarkt wies im 1. Quartal 2007 steigende Produktionszahlen und insbesondere steigende Neuzulassungen aus. In der erweiterten Europäischen Union wurden zu Jahresbeginn nahezu die Pkw-Verkaufszahlen des Vorjahres erreicht. Besonders positiv entwickelte sich die Nachfrage in Italien. In Deutschland gaben die Pkw-Neuzulassungen, auch infolge der Mehrwertsteuererhöhung, dagegen nach. Dank gesteigener Exporte nahm die Fahrzeugproduktion dennoch zu.
- Der globale Maschinenbau profitiert von der anhaltend hohen Investitionstätigkeit. Das Produktionswachstum hat sich zu Jahresbeginn in wichtigen Ländern fortgesetzt. Der deutsche Maschinenbau verbuchte in den ersten Monaten des Jahres 2007 hohe Auftragseingänge aus dem In- und Ausland. Auch der deutsche Großanlagenbau ist mit einem hohen Auftragsbestand in das Jahr 2007 gestartet.
- Die internationale Baukonjunktur wird weiterhin von den Ländern Asiens und Mittel- und Osteuropas getragen. In den USA haben sich dagegen die Geschäfte der Bauindustrie zu Jahresbeginn merklich abgeschwächt. Vor allem der Wohnungsbau ging bei den gestiegenen Zinsen zurück. In der deutschen Bauwirtschaft hat sich die Lage weiter verbessert. Auftragseingangs- und Produktionszahlen gingen zu Beginn des Jahres 2007 erfreulich nach oben. Besonders positiv entwickelte sich der Wirtschaftsbau.

## ThyssenKrupp in Zahlen

		2. Quartal 2005/2006	<b>2. Quartal 2006/2007</b>	1. Halbjahr 2005/2006	<b>1. Halbjahr 2006/2007</b>
Auftragseingang	Mio €	12.776	13.962	24.331	27.263
Umsatz	Mio €	11.786	13.114	22.728	25.446
EBITDA	Mio €	1.278	1.031	2.176	2.538
Ergebnis*	Mio €	773	572	1.198	1.634
Mitarbeiter (31.03.)		187.997	187.919	187.997	187.919

\* vor Steuern

## Auftragseingang und Umsatz

Nach dem guten Start in das 1. Quartal hat ThyssenKrupp auch im 2. Quartal 2006/2007 den Kurs des nachhaltigen, profitablen Wachstums fortgesetzt. Mit 14,0 Mrd € konnten 9 % mehr Aufträge gebucht werden als im Vorjahresquartal.

Der Konzernumsatz verbesserte sich um 11 % auf 13,1 Mrd €. In den Segmenten Steel und Stainless resultierte der Umsatzanstieg aus der guten Nachfrage auf den internationalen Märkten und höheren Preisen; bei Stainless spielten zusätzlich die infolge der verteuerten Rohstoffe gestiegenen Legierungszuschläge eine große Rolle. Im Segment Technologies gab der Umsatz wechselkursbedingt und auf Grund von Unternehmensabgängen und einem schwächeren Automotive-Geschäft nach. Elevator expandierte mit Neuanlagen und im Wartungsbereich. Bei Services hat sich die Nachfrage konjunkturbedingt weiter spürbar belebt.

Einen wichtigen Beitrag zum Konzernwachstum leisteten die Projekte zur Stärkung der Vertriebs- und Dienstleistungsaktivitäten, die jetzt in einer Sales & Service Initiative im Rahmen des Wertsteigerungsprogramms ThyssenKrupp best zusammengefasst und ausgebaut wurden. Diese Projekte in allen Segmenten werden intern durchgeführt und bauen auf den Erfolgen der bisherigen Vertriebsinitiative und Dienstleistungsoffensive auf.

Im 2. Quartal 2006/2007 wurden insbesondere in den Segmenten Technologies, Services und Elevator weitere Akquisitionen zur Abrundung des Portfolios bzw. zur Verbesserung des Marktzugangs getätigt. Hierzu gehörten u.a. der Erwerb zusätzlicher Kapazitäten zur Herstellung von Großwälzlagern durch das Segment Technologies und die Gründung eines Gemeinschaftsunternehmens zum Handel mit Werkstoffen in Vietnam durch das Segment Services.

Darüber hinaus hat sich das Segment Technologies von Randaktivitäten getrennt, die nicht mehr zum Kerngeschäft gehören. Dies betrifft u.a. die Herstellung elektronischer Flachbaugruppen, die Produktion von Wagenhebern sowie den im April abgeschlossenen Verkauf des Bereichs Wehrtechnik von Blohm + Voss Industries.

Seit der Fusion hat ThyssenKrupp Desinvestitionen, die einem Umsatzvolumen von 9,0 Mrd € entsprechen, und Akquisitionen, die für einen Umsatz von 8,0 Mrd € stehen, getätigt.

## Umsatz in Mrd €

2005/2006	1. Quartal	10,9
	1. Halbjahr	22,7
	9 Monate	34,9
	12 Monate	47,1
<b>2006/2007</b>	<b>1. Quartal</b>	<b>12,3</b>
	<b>1. Halbjahr</b>	<b>25,4</b>

## Ergebnis

ThyssenKrupp erreichte im 2. Quartal 2006/2007 ein Ergebnis vor Steuern von 572 Mio € nach 773 Mio € im Vergleichsquartal des Vorjahres. Die Ergebnisentwicklung war entscheidend geprägt durch eine Kartellstrafe der EU-Kommission gegen ThyssenKrupp Elevator auf Grund von Ermittlungen gegen mehrere europäische Aufzugshersteller. Ohne diesen Aufwand hätte das Ergebnis vor Steuern 1.052 Mio € betragen und damit wieder die Größenordnung des 1. Quartals des Geschäftsjahres erreicht. Die Strafe für ThyssenKrupp in Höhe von rund 480 Mio € wurde vollständig im 2. Quartal als Aufwand im Segment Elevator realisiert.

Einen signifikanten Gewinnsprung erzielte das Segment Stainless infolge des im Vergleich zum Vorjahresquartal deutlich höheren Erlösniveaus. Aber auch Services steigerte den Gewinn erheblich auf Grund der weiter guten Preis- und Mengensituation bei Werkstoffen und der ausgeweiteten Industriedienstleistungen. Das Segment Steel baute den Gewinn auf hohem Niveau weiter aus. Elevator erreichte – ohne Berücksichtigung der Kartellstrafe – annähernd wieder einen Gewinn in Höhe des Vorjahresquartals. Der Gewinn von Technologies sank. Gewinnsteigerungen von Plant Technology glichen die höheren Auftragskosten bei einigen Schiffbauprojekten nicht aus.

Die Umsatzerlöse stiegen deutlich und stärker als die Umsatzkosten, so dass sich die Brutto-Umsatzmarge von 17 % auf 18 % verbesserte. Die Verwaltungs- und Vertriebskosten blieben nahezu unverändert. Die Verminderung der sonstigen betrieblichen Erträge ist darauf zurückzuführen, dass hier im Vorjahresquartal die Break Fee aus der nicht durchgeführten Dofasco-Übernahme enthalten war. Der starke Anstieg der sonstigen betrieblichen Aufwendungen ist auf das von der EU-Kommission wegen Wettbewerbsverstößen von ThyssenKrupp im Bereich Aufzüge und Fahrtreppen verhängte Bußgeld in Höhe von rund 480 Mio € zurückzuführen.

Nach Abzug der Steueraufwendungen ergab sich ein Periodenüberschuss von 244 Mio €. Wird hiervon der auf Anteile anderer Gesellschafter entfallende Gewinn von 25 Mio € abgezogen, beträgt das Ergebnis pro Aktie 0,45 € nach 0,84 € im Vergleichsquartal des Vorjahres.

## Ergebnis\* in Mio €

2005/2006	1. Quartal	425
	1. Halbjahr	1.198
	9 Monate	2.004
	12 Monate	2.623
2006/2007	1. Quartal	1.062
	1. Halbjahr	1.634

\* vor Steuern



**Netto-Finanzverbindlichkeiten/-forderungen und Investitionen**

Die Netto-Finanzverbindlichkeiten lagen am 31. März 2007 bei 897 Mio €. Am 30. September 2006 bestanden Netto-Finanzforderungen in Höhe von 747 Mio €. Der Anstieg der Netto-Finanzverbindlichkeiten um 1.644 Mio € ist wesentlich beeinflusst durch den Anstieg des Working Capital im Zuge der Geschäftsausweitung sowie erhöhte Investitionsausgaben beispielsweise für das neue Stahlwerk in Brasilien und die Dividendenzahlung.

Im Vergleich zum 31. März 2006 nahmen die Netto-Finanzverbindlichkeiten um 706 Mio € zu.

ThyssenKrupp investierte im 2. Quartal 2006/2007 insgesamt 551 Mio €, 12 % mehr als im Vorjahresquartal. Die Investitionen in Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte beliefen sich auf 528 Mio €; auf den Erwerb von Unternehmen und Beteiligungen sowie auf andere finanzielle Vermögenswerte entfielen 23 Mio €.

**Netto-Finanzverbindlichkeiten (+)/-forderungen (-) in Mio €**

2005/2006	31. Dezember	315
	31. März	191
	30. Juni	- 496
	30. September	- 747
<b>2006/2007</b>	<b>31. Dezember</b>	<b>391</b>
	<b>31. März</b>	<b>897</b>

## GESCHÄFTSVERLAUF IN DEN SEGMENTEN

### Steel: Nachfrage nach Qualitätsflachstahl ungebrochen

#### Steel in Zahlen

		2. Quartal 2005/2006	<b>2. Quartal 2006/2007</b>	1. Halbjahr 2005/2006	<b>1. Halbjahr 2006/2007</b>
Auftragseingang	Mio €	3.252	3.510	6.206	6.633
Umsatz	Mio €	3.062	3.389	5.860	6.507
Ergebnis*	Mio €	424	471	693	870
Mitarbeiter (31.03.)		38.441	39.005	38.441	39.005

\* vor Steuern

Die erfreuliche Geschäftsentwicklung im Segment Steel hat sich auch im 2. Quartal 2006/2007 fortgesetzt. Gegenüber dem vergleichbaren Vorjahresquartal nahm der Auftragseingang um 8 % auf 3,5 Mrd € zu. Dies war bei geringfügig niedrigeren, aber nach wie vor soliden Bestellmengen durch erheblich verbesserte Durchschnittserlöse sowohl im Quartalsgeschäft als auch bei Langfristverträgen bedingt. Beim Umsatz wurde ein Anstieg um 11 % auf 3,4 Mrd € realisiert, der ebenfalls auf die höheren Erlöse zurückzuführen war. Der Absatz blieb bei weitgehend voll ausgelasteten Produktionsanlagen und niedrigen Fertigbeständen konstant.

Um die Kompetenzen im Leistungsspektrum der Stahlverarbeitung für die Automobilindustrie zu bündeln und dem steigenden Kundenbedarf nach erweiterten Serviceangeboten nachzukommen, wurde im 2. Quartal 2006/2007 das Geschäft mit Fahrwerks- und Karosseriebauteilen für die Automobilindustrie vom Segment Technologies in das Segment Steel umgegliedert. Diese Aktivitäten werden jetzt von der Business Unit Auto als Operating Group Metal Forming geführt. Die Referenzdaten des 1. Quartals und des Vorjahres wurden entsprechend angepasst.

Die Business Unit Steelmaking konnte die Rohstahlerzeugung im Berichtsquartal um 12 % auf 3,8 Mio t steigern. Dieses kräftige Plus ist wesentlich darauf zurückzuführen, dass die Vergleichsmenge des Vorjahres durch einen Produktionsausfall bei unserer Beteiligungsgesellschaft Hüttenwerke Krupp Mannesmann außergewöhnlich niedrig war. Auf Grund der höheren Erzeugung und der Weitergabe von Kostensteigerungen bei Rohstoffen und Energie lag der Umsatz der Business Unit erfreulich über dem vergleichbaren Wert des Vorjahresquartals. Um unsere Warmbandkapazitäten besser zu nutzen, haben wir zusätzlich Brammen von Dritten zugekauft.

Die Business Unit Industry verzeichnete im Berichtsquartal markant höhere Umsätze. Der Versand blieb hinter dem Vorjahresvolumen zurück, das durch einen Abbau der Fertigbestände geprägt war. Dieser Rückgang konnte jedoch durch die verbesserten Erlöse überkompensiert werden. Die Industriekunden zeigten eine unverändert gute Nachfrage; zum Teil lagen die Mengenwünsche der Endverbraucher und Stahl-Service-Center über unseren Produktionsmöglichkeiten. Auch unsere europäischen Stahl-Service-Center profitierten von der erfreulichen Marktlage; sie verzeichneten höhere Mengen und Erlöse als im Vergleichszeitraum des Vorjahres. Bei den Bauelementen führte die gute Konjunktur ebenfalls zu besseren Geschäften.

Der Umsatz der Business Unit Auto ist im Vorjahresvergleich erheblich gestiegen. Ursächlich waren sowohl höhere Mengen als auch Preisanhebungen, die wir im Kontraktgeschäft mit der Automobilindustrie durchsetzen konnten. Die Belieferung unserer europäischen Abnehmer war wegen begrenzter Kapazitäten und niedriger Bestände teilweise schwierig. Unser Umsatz mit Tailored Blanks lag beachtlich über dem Vorjahresniveau; zum Teil resultierte dies aus dem Hochlauf unserer neuen Fertigungs-

stätten in China und Schweden. Das Stahl-Service-Geschäft in Nordamerika verzeichnete kräftige Mengeneinbußen, die nur teilweise durch positive Preiseffekte kompensiert wurden. Bei Metal Forming konnten geringere Werkzeugumsätze durch das bessere Geschäft im Bereich der Serienbauteile nicht ganz ausgeglichen werden.

Die Business Unit Processing konnte den Umsatz ausweiten. Der Weißblechabsatz wurde erneut gesteigert, während der Preisdruck in einem schwierigen europäischen Wettbewerbsumfeld zunahm. Wegen höherer Mengen und Erlöse verzeichnete auch Mittelband eine kräftige mengen- und erlösbedingte Geschäftsausweitung. Die weltweit unverändert hohe Nachfrage nach kornorientiertem Elektroband ermöglichte es, die Erlöse für diese Produkte nochmals erheblich anzuheben.

### Ergebnis

Das Segment Steel steigerte den Gewinn im Berichtsquartal um 47 Mio € auf 471 Mio €. Im Quartalsergebnis ist von der Operating Group Metal Forming ein Verlust von 8 Mio € erfasst. Die Vergleichszahlen wurden entsprechend angepasst.

Die Business Unit Steelmaking erwirtschaftete nach einem positiven Vorjahresergebnis einen Verlust. Wesentliche Faktoren waren die Anlaufkosten für das Stahlwerk in Brasilien und gestiegene Stromkosten.

Eine beachtliche Ergebnissteigerung verzeichnete die Business Unit Industry. Trotz des insgesamt rückläufigen Versandvolumens und der höheren Vormaterialkosten gelang dies, weil die Business Unit ihr Produktportfolio verbesserte, die Erlöse steigerte und kontinuierlich Maßnahmen zur Effizienzsteigerung umsetzte. Die europäischen Stahl-Service-Center erreichten in einem guten Marktumfeld deutlich höhere Gewinne.

Die Business Unit Auto wies einen Gewinnrückgang aus. Im Ergebnis des Vergleichs quartals des Vorjahres war allerdings die Versicherungsentschädigung aus einem Brandschaden enthalten. Bereinigt man das Vorjahresergebnis um diesen Effekt, ergibt sich im Berichtsquartal eine deutliche Gewinnverbesserung. Dazu haben maßgeblich Mengen- und Erlössteigerungen wie auch die fortlaufende Umsetzung von Programmen zur Performancesteigerung beigetragen. Gegenläufig wirkten höhere Kosten für die Beschaffung von Energie und Rohstoffen. Tailored Blanks verbesserte den Vorjahresgewinn wesentlich – auch dank des profitablen Hochlaufs der Auslandsstandorte in China und Schweden. Die nordamerikanischen Stahl-Service-Aktivitäten wiesen bei rückläufigen Versandmengen nach einem positiven Ergebnis im Vorjahr nun einen Verlust aus, der auf Wertminderungsaufwendungen für die Abschreibung von Teilen des Sachanlagevermögens zurückzuführen war. Der Bereich Metal Forming erwirtschaftete auf Grund von Anlaufkosten neuer Produkte einen Verlust. Im Vorjahr wurde ein Gewinn erzielt.

Die Business Unit Processing erzielte einen erheblich höheren Gewinn, der vor allem von gestiegenen Erlösen bei Elektroband getragen wurde. Auch Mittelband profitierte von einer positiven Entwicklung bei Mengen und Erlösen und verbesserte den Gewinn signifikant. Der Gewinn bei Weißblech lag leicht über dem Vorjahresniveau, obwohl das Ergebnis durch höhere Vormaterialpreise, insbesondere für Zinn, belastet wurde.

**Stainless: Ergebnis erheblich ausgebaut****Stainless in Zahlen**

		2. Quartal 2005/2006	<b>2. Quartal 2006/2007</b>	1. Halbjahr 2005/2006	<b>1. Halbjahr 2006/2007</b>
Auftragseingang	Mio €	2.096	2.185	3.625	4.098
Umsatz	Mio €	1.626	2.407	2.978	4.378
Ergebnis*	Mio €	52	291	59	616
Mitarbeiter (31.03.)		12.143	12.218	12.143	12.218

\* vor Steuern

Bei deutlichem Rückgang der Bestellmengen gegenüber dem starken Vorjahresquartal nahmen die wertmäßigen Auftragseingänge des Segments Stainless im 2. Quartal 2006/2007 um 4 % auf 2,2 Mrd € zu. Positiv war die Entwicklung im Produktbereich der Hochleistungswerkstoffe. Die Nachfrage in den Bereichen Chemie und Anlagenbau, Energie, Gas und Öl blieb hoch; gleichzeitig zogen die Preise für Legierungsmittel stark an. Beides ließ den wertmäßigen Auftragseingang bei Nickellegierungen erfreulich ansteigen.

Die Gesamtlieferungen von Stainless lagen mit insgesamt rund 650.000 t etwa 7 % unter dem Vorjahresniveau. Vor allem bei Warmband ging das Versandvolumen zurück. Die Lieferungen an Kaltband nahmen hingegen im Vergleich zum Vorjahreszeitraum leicht zu.

Stainless konnte den Umsatz im 2. Quartal 2006/2007 im Vergleich zum Vorjahresquartal um 48 % auf 2,4 Mrd € ausweiten. Ausschlaggebend dafür war neben dem höheren Basispreisniveau insbesondere der Einfluss des Legierungsmittelzuschlags, im Wesentlichen getrieben durch die weiter steigenden Nickelpreise.

In der Business Unit ThyssenKrupp Nirosta ging die Nachfrage auf Grund hoher Lagerbestände sowie gestiegener Nickelpreise deutlich zurück. Da der Versand gegenüber dem Vorjahresquartal aber gleich blieb, stieg der Umsatz erheblich an. Nach dem Brand im Kaltwalzwerk Krefeld im Juni 2006 hat die betroffene Glüh- und Beizlinie mittlerweile wieder den Betrieb aufgenommen. Die ebenfalls beschädigte Kaltbandlinie wird zurzeit noch gebaut; im Herbst 2007 soll dann die Produktion starten.

Auch ThyssenKrupp Acciai Speciali Terni merkte eine gesunkene Nachfrage nach RSH-Erzeugnissen seitens der Service-Center und Händler sowie der Röhrenhersteller. Trotzdem konnte die Business Unit ihr Versandvolumen weiter steigern. Infolge des höheren Preisniveaus und des Legierungsmittelzuschlags stieg der Umsatz beträchtlich. Positiv wirkte sich die Inbetriebnahme der erweiterten Adjustage aus; dadurch kann die Business Unit die Kundenwünsche noch besser erfüllen.

Bei ThyssenKrupp Mexinox lag der Auftragseingang über Vorjahresniveau. Auch hier ließen trotz unverändertem Versandvolumen die höheren Transaktionspreise den Umsatz steigen. Im nordamerikanischen Markt baute die Business Unit insgesamt ihre starke Position bei anspruchsvollen RSH-Produkten weiter aus.

Shanghai Krupp Stainless entwickelte sich bei Auftragseingang, Versand und Umsatz positiv – in erster Linie ausgelöst durch das zunehmende Endkundengeschäft. Die Business Unit unterstützt weiterhin ThyssenKrupp Nirosta mit Materiallieferungen, nachdem dort der Werksbrand im Juni 2006 zu Produktionseinschränkungen geführt hatte.

Im Bereich Nickellegierungen von ThyssenKrupp VDM stieg der wertmäßige Auftragseingang wesentlich durch die höhere Nickelpreiskomponente an. Die Business Unit führte ihr umfangreiches Programm zur nachhaltigen Verbesserung aller Geschäftsprozesse fort. Auf Grund der gestiegenen Rohstoffkosten, die im Preis weitergegeben wurden, legte der Umsatz zu.

Die Business Unit ThyssenKrupp Stainless International profitierte von ihrem gestärkten Vertriebspotenzial durch die zusätzlichen Service-Center in Polen und Großbritannien. Bei gestiegenem Auftragseingang konnten auch Versand und Umsatz nennenswert gesteigert werden.

### Ergebnis

Der Gewinn des Segments Stainless stieg im 2. Quartal 2006/2007 im Vergleich zum Vorjahreszeitraum um 239 Mio € auf 291 Mio €.

Ausschlaggebend war ein – trotz erkennbarer Abschwächungstendenzen – deutlich höheres Basispreisniveau in Verbindung mit einer stabilen Endverbrauchernachfrage. Das Preisniveau im Vergleichs-  
quartal des Vorjahres war hingegen noch durch die vorangegangene Schwächephase geprägt und stieg erst in der Folgezeit auf das heutige Niveau. Spürbar gestiegene Energiekosten, im Wesentlichen für Strom und Gas, belasteten die Erträge.

Dank des verbesserten Preisniveaus und der permanenten Programme zur Performancesteigerung erhöhten die deutschen Rostfrei-Flach-Aktivitäten ihren Gewinn signifikant. Die Maßnahmen zur Erhaltung der Lieferbereitschaft und Schadensminderung infolge des Brandschadens im Werk Krefeld, die bisher das Ergebnis belasteten, sind weitgehend beendet. Die italienischen Aktivitäten steigerten ihr Ergebnis erheblich. Auch hier wirkten sich die höheren Basispreise und die Umsetzung der Maßnahmenprogramme aus. Darüber hinaus trugen das auf hohem Niveau laufende Titangeschäft und die verbesserten Ergebnisse der Schmiede positiv zum Ergebnis bei. In einem insgesamt positiven Marktumfeld in der Nafta-Region realisierten die mexikanischen Kaltwalzaktivitäten ebenfalls einen signifikanten Ergebnisanstieg. Im Gegensatz zur Verlustsituation des Vorjahresquartals erwirtschafteten die chinesischen Kaltwalzaktivitäten trotz des immer noch schwierigen Marktumfeldes einen Gewinn. Dies beruht im Wesentlichen auf einem verbesserten Produktmix, erhöhten Exportaktivitäten, Lohnarbeiten sowie den realisierten Kostenvorteilen aus der Inbetriebnahme der Warmband-Glüh- und Beizlinie. Die zwischenzeitlich vollzogenen Preisanhebungen der chinesischen Produzenten gleichen dabei nach wie vor nicht die aktuellen Rohstoffkostenverteuerungen aus.

In einem insgesamt stabilen Marktumfeld lag das Ergebnis im Bereich Nickellegierungen unter dem des Vorjahresquartals, u.a. bedingt durch die temporär rückläufige Nachfrage im Luftfahrtbereich.

**Technologies: Auftragseingang weiterhin auf hohem Niveau****Technologies in Zahlen**

		2. Quartal 2005/2006	<b>2. Quartal 2006/2007</b>	1. Halbjahr 2005/2006	<b>1. Halbjahr 2006/2007</b>
Auftragseingang	Mio €	2.838	3.083	5.727	6.511
Umsatz	Mio €	2.870	2.804	5.770	5.596
Ergebnis*	Mio €	133	108	254	256
Mitarbeiter (31.03.)		55.550	53.274	55.550	53.274

\* vor Steuern

**Auftragseingang und Umsatz**

Die Auftragsentwicklung bei Technologies läuft weiterhin auf hohem Niveau. Mit 3,1 Mrd € im 2. Quartal 2006/2007 wurde trotz negativer Wechselkurseinflüsse und Unternehmensabgänge das Auftragsvolumen gegenüber dem guten Wert des Vorjahresquartals nochmals gesteigert. Der Umsatz erreichte mit 2,8 Mrd € nicht ganz den Wert des Vorjahres. Hierzu trugen im Wesentlichen der schwache us-Dollarkurs, Unternehmensabgänge, eine abgeschwächte Nachfrage bei den nordamerikanischen Gießereien und geringere Umsätze im Automotive-Systemgeschäft bei. Mit einem Auftragsbestand von 13,5 Mrd € zum 31. März 2007 wird derzeit mehr als ein Jahresumsatz des Segments durch bereits vorliegende Aufträge abgedeckt.

Die Umformtechnik wurde im 2. Quartal 2006/2007 vom Segment Technologies in das Segment Steel umgegliedert. Die Zahlen des 1. Quartals 2006/2007 und des Vorjahreszeitraums wurden entsprechend angepasst.

Weiterhin erfreulich war die Auftragsentwicklung im Spezial- und Großanlagenbau der Business Unit Plant Technology. Die eingebuchten Aufträge lagen über den bereits hohen Werten des Vorjahreszeitraums – bei einem leichten Anstieg des Umsatzes. Hohe Rohstoff- und Energiepreise sowie eine weltweit hohe Nachfrage nach Zement führten zu einem sehr guten Investitionsklima für die Produktbereiche von Plant Technology und zu einer entsprechend guten Projektlage für die Unternehmen.

Marine Systems erzielte im Wesentlichen auf Grund der guten Entwicklung im Reparatur- und Servicegeschäft und der Eingliederung von Blohm + Voss Industries ein über dem Vorjahr liegendes Auftragsvolumen. Auch der Umsatz konnte beachtlich gesteigert werden.

Insgesamt setzte sich die positive Nachfrageentwicklung in der Business Unit Mechanical Components mit einem über dem Umsatz liegenden Auftragseingang auch im 2. Quartal 2006/2007 fort. Das Umsatzniveau des Vorjahresquartals wurde jedoch nicht erreicht. Dies war bedingt durch die Aufwertung des Euro gegenüber dem us-Dollar, entfallende Umsätze aus der zwischenzeitlich veräußerten brasilianischen Gießerei und eine geringere Nachfrage bei den nordamerikanischen Gießereien. Bei Großwälzlagern und Ringen war die Absatzentwicklung dagegen weiterhin gut.

Die Business Unit Automotive Solutions erzielte einen deutlichen Auftragszuwachs, der von nahezu allen Geschäftsfeldern getragen wurde. Der Umsatz lag aber unter dem Vorjahresniveau. Ursache war ein geringeres Abrechnungsvolumen bei Karosserieanlagen- und Werkzeugbau sowie Montagesystemen in Deutschland und den USA. Dagegen wurden gute Geschäfte mit Achsmodulen gemacht.

Transrapid realisierte einen höheren Umsatz als im Vorjahresquartal.

### Ergebnis

Das Segment Technologies erzielte im 2. Quartal 2006/2007 einen Gewinn in Höhe von 108 Mio € nach 133 Mio € im vergleichbaren Vorjahresquartal. Deutliche Gewinnsteigerungen bei Plant Technology und ein erstmals positives Ergebnis beim Transrapid konnten durch höhere Auftragskosten verursachte Ergebnismrückgänge bei Marine Systems nicht ganz ausgleichen. Hinzu kamen im 2. Quartal 2006/2007 höhere Aufwendungen für Restrukturierungs- und Altersteilzeitmaßnahmen im Wesentlichen aus der Integration des Segments Automotive.

Plant Technology gelang mit einem zweistelligen Millionengewinn nochmals eine deutliche Steigerung. Wesentliche Ursachen waren höhere Umsätze mit margenstarken Aufträgen und verbesserte Auftragsergebnisse.

Marine Systems musste das Ergebnis gegenüber den Vorjahreswerten trotz weiter verbesserter Ergebnisse im Submarine- sowie Reparatur- und Servicegeschäft im Wesentlichen wegen höherer Kosten bei der Abwicklung von Yachtaufträgen deutlich zurücknehmen.

Mechanical Components erreichte wiederum einen erfreulich zweistelligen Millionengewinn. Dabei wirkte sich besonders die anhaltend hohe Nachfrage nach Großwälzlagern und Ringen wieder positiv aus. Ergebnisdämpfend waren dagegen eine schwächere Nachfrage sowie stark gestiegene Vormaterialpreise bei den nordamerikanischen Gießereien.

Automotive Solutions übertraf mit einem zweistelligen Millionengewinn das Niveau des Vorjahres. Einem Veräußerungsgewinn bei Bilstein Suspension standen Restrukturierungsaufwendungen sowie geringere Umsätze und Projektergebnisse in den Bereichen Karosserieanlagen- und Werkzeugbau sowie Montagesysteme in den USA gegenüber.

Transrapid erzielte im 2. Quartal erstmals einen Gewinn. Positiv wirkten dabei Ergebnisbeiträge aus Lizenzabrechnungen, höhere Zinserträge und Kostensenkungsmaßnahmen.

**Elevator: Expansionskurs konsequent verfolgt****Elevator in Zahlen**

		2. Quartal 2005/2006	<b>2. Quartal 2006/2007</b>	1. Halbjahr 2005/2006	<b>1. Halbjahr 2006/2007</b>
Auftragseingang	Mio €	1.203	1.311	2.464	2.610
Umsatz	Mio €	1.054	1.088	2.062	2.171
Ergebnis*	Mio €	94	- 390	179	- 293
Mitarbeiter (31.03.)		35.109	37.758	35.109	37.758

\* vor Steuern

**Auftragseingang und Umsatz**

Im 2. Quartal 2006/2007 setzte Elevator den Wachstumskurs fort. Das Geschäftsvolumen konnte trotz negativer Wechselkurseffekte sowohl beim Neuanlagen- als auch im Wartungsgeschäft ausgeweitet werden. Während das Wachstum beim Neuanlagengeschäft auf die starke Entwicklung vor allem in Nordamerika zurückzuführen ist, haben wir das Wartungsgeschäft in allen Regionen ausgebaut. Insgesamt stieg der Auftragseingang im 2. Quartal im Vergleich zum Vorjahr um 9 % auf 1,3 Mrd €; der Umsatz nahm um 3 % auf 1,1 Mrd € zu.

Die Business Unit Central/Eastern/Northern Europe konnte die Vorjahreswerte für den Auftragseingang und den Umsatz signifikant übertreffen. Diese positive Entwicklung war insbesondere auf die Aktivitäten in Frankreich und Großbritannien zurückzuführen. Während die französischen Aktivitäten vor allem von dem sehr erfreulichen laufenden Modernisierungsgeschäft profitierten, resultierten die Zuwächse in Großbritannien aus dem Neuanlagen- und dem Wartungsgeschäft.

Die Business Unit Southern Europe/Africa/Middle East erreichte ebenfalls einen höheren Auftragseingang als im Vorjahr. Positiv wirkten sich die Neukonsolidierungen von Gesellschaften in Italien sowie in den Golfstaaten aus. Zudem konnten in der Türkei höhere Auftragseingänge gebucht werden. Das Umsatzniveau der Business Unit lag auf Vorjahresniveau. Ein leichter Umsatzrückgang beim Neuanlagengeschäft in Spanien wurde dabei durch die Neukonsolidierungseffekte kompensiert.

Die Business Unit Americas blieb im 2. Quartal 2006/2007 sowohl beim Auftragseingang als auch beim Umsatz geringfügig unter dem hohen Niveau des Vorjahres. Dies war auf negative Wechselkurseffekte zurückzuführen. Operativ konnten hingegen der Auftragseingang wie auch der Umsatz gesteigert werden. In den USA wirkte die außerhalb des Wohnungsbaus nach wie vor gute Baukonjunktur positiv. Darüber hinaus konnte das Wartungsgeschäft weiter ausgebaut werden. Die Geschäftsentwicklung in Kanada und Brasilien war ebenfalls erfreulich.

Die Business Unit Asia/Pacific weitete sowohl den Auftragseingang als auch den Umsatz deutlich aus. In Korea wuchsen Auftragseingang und Umsatz trotz des weiterhin schwierigen Marktumfelds leicht. Die chinesischen Aktivitäten profitierten abermals von der unverändert starken Nachfrage nach Neuanlagen.

Bei der Business Unit Escalators/Passenger Boarding Bridges konnten der Umsatz leicht und der Auftragseingang erheblich gesteigert werden. Der Fahrtreppenbereich trug trotz des anhaltenden Preiswettbewerbs zu der positiven Entwicklung bei. Das Fluggastbrücken-Geschäft übertraf bei stabiler Marktentwicklung deutlich die Werte des Vorjahreszeitraums.

Die Business Unit Accessibility setzte ihren kontinuierlichen Wachstumspfad fort. Sowohl in Europa als auch in Nordamerika nahmen Auftragseingang und Umsatz weiter zu.



## Ergebnis

Das Segment Elevator verbuchte im 2. Quartal 2006/2007 einen Verlust von 390 Mio €. Ursache war die von der EU-Kommission in einem Kartellverfahren verhängte Strafe in Höhe von rund 480 Mio €. Ohne die Kartellstrafe hätte Elevator einen Gewinn von 90 Mio € nach 94 Mio € im Vergleichsquartal des Vorjahres erzielt, wobei sich der Rückgang im Wesentlichen auf negative Wechselkurseffekte zurückführen lässt. Im Folgenden werden die operativen Entwicklungen der Business Units im Interesse der besseren Vergleichbarkeit ohne den Effekt aus der EU-Strafe kommentiert:

Bei der Business Unit Central/Eastern/Northern Europe blieb das operative Ergebnis auf Grund des anhaltenden Preisdrucks unter dem Niveau des Vorjahres. Lediglich die Aktivitäten in Großbritannien erwirtschafteten ein deutlich höheres Ergebnis. Die Gesellschaften in Litauen und Kroatien wurden erstmalig konsolidiert.

Die Business Unit Southern Europe/Africa/Middle East übertraf den Gewinn des Vorjahres. Die positive Entwicklung beruhte im Wesentlichen auf dem steigenden Anteil des Servicegeschäfts am Umsatz in Spanien. Darüber hinaus gelang es in Portugal, das Neuanlagengeschäft auf Aufträge mit höherer Gewinnspanne zu fokussieren. Neue Aktivitäten in Italien und der Golfregion steuerten ebenfalls zum Ergebniswachstum bei.

Einen klaren Gewinnzuwachs erzielte die Business Unit Americas. Negative Wechselkurseffekte wurden dabei durch eine operative Ergebnissteigerung deutlich überkompensiert. Dazu haben wesentlich die nordamerikanischen Aktivitäten beigetragen, die zum einen weiterhin von der guten Marktsituation profitierten und zum anderen eine höhere Margensteigerung erzielen konnten.

Die Business Unit Asia/Pacific erreichte im Vergleich zum Vorjahr ebenfalls deutlich mehr Gewinn. Die Steigerung resultierte allerdings aus dem Verkauf von Grundstücken, die wegen der Zusammenführung von Fertigungsstandorten nicht mehr für den Betrieb benötigt wurden. Auch die chinesischen Aktivitäten trugen dazu bei; sie profitierten vom Umsatzwachstum im Neuanlagengeschäft.

Die Business Unit Escalators/Passenger Boarding Bridges erwirtschaftete im Berichtsquartal einen Verlust. Im Bereich Fluggastbrücken belasteten Verzögerungen bei der Auftragsabarbeitung das Ergebnis. Der Bereich Fahrtreppen erreichte operativ ein ausgeglichenes Ergebnis. Der Rückgang zum Vorjahr ergab sich auf Grund des anhaltenden Preiswettbewerbs.

Die Business Unit Accessibility hatte einen leichten Gewinnrückgang. Während die Aktivitäten in Nordamerika wieder das Vorjahresergebnis erreichten, ging der Gewinn der europäischen Aktivitäten wegen der eingestellten Produktion von Plattformliften in den Niederlanden zurück.

**Services: Hohes Umsatzwachstum****Services in Zahlen**

		2. Quartal 2005/2006	<b>2. Quartal 2006/2007</b>	1. Halbjahr 2005/2006	<b>1. Halbjahr 2006/2007</b>
Auftragseingang	Mio €	3.752	4.592	6.879	8.799
Umsatz	Mio €	3.383	4.334	6.449	8.306
Ergebnis*	Mio €	91	140	176	332
Mitarbeiter (31.03.)		39.016	43.411	39.016	43.411

\* vor Steuern

**Auftragseingang und Umsatz**

Im 2. Quartal des Berichtsjahres erzielte das Segment Services einen Umsatz von 4,3 Mrd €. Dieser bisher höchste Quartalsumsatz lag um 28 % über dem Vergleichswert des Vorjahres. Ausschlaggebend war vor allem die bessere konjunkturelle Situation auf den Roh- und Werkstoffmärkten. Der internationale Ausbau der Vertriebsaktivitäten und die neu gegründeten und akquirierten Gesellschaften haben die Umsatzentwicklung zusätzlich positiv beeinflusst.

Materials Services International, die größte Business Unit des Segments, verzeichnete das stärkste Umsatzplus. Die sehr gute Marktentwicklung mit einem hohen Nachfrage- und Preisniveau hat sich auch im Berichtsquartal fortgesetzt. Dies betraf nicht nur die Wachstumsregion Osteuropa, sondern neben Deutschland auch fast alle westeuropäischen Länder sowie die Aktivitäten in Südamerika und Asien.

In Nordamerika hat – wenn auch insgesamt noch auf einem hohen Niveau – die Wachstumsdynamik deutlich nachgelassen. Der Umsatz der Business Unit Materials Services North America lag dennoch nennenswert über dem sehr guten Vorjahresquartal.

Weiter gewachsen ist auch die Business Unit Industrial Services. Über die angestammten Branchen hinaus konnte das Geschäft mit der Energiewirtschaft ausgebaut werden. Auch die neuen Aktivitäten in Südamerika trugen deutlich zum Umsatzwachstum bei. Der Umsatz in Nordamerika ist lediglich wegen der ungünstigen Wechselkursrelation nicht weiter gestiegen.

Die Business Unit Special Products weitete ihren Umsatz signifikant aus. Das Geschäft mit Walzstahl, Röhren und technischen Erzeugnissen ist bemerkenswert gewachsen; entscheidend für das Umsatzplus waren die starke Nachfrage und die sehr hohen Preise bei metallurgischen Rohstoffen. Beispielhaft dafür ist Nickel, dessen Preis die Marke von 50.000 us-Dollar je Tonne erreichte.

**Ergebnis**

Das Segment Services erreichte im 2. Quartal 2006/2007 mit einen Gewinn von 140 Mio € gut 50 % mehr als im Vergleichszeitraum des Vorjahres. Die ergebnisstärkste Business Unit Materials Services International hat – bedingt durch das höhere Preis- und Nachfrageniveau und die deutlich ausgeweiteten Aktivitäten – ihren Gewinnbeitrag mehr als verdoppelt. Dagegen konnte Materials Services North America das sehr gute Vorjahresergebnis trotz weiter positiver Preis- und Mengensituation auf Grund hoher Aufwendungen aus der Marktbewertung von Warensicherungsgeschäften nicht wieder erreichen. Die Business Unit Industrial Services steigerte ihren Gewinn durch die Ergebnisbeiträge aus neuen Aufträgen und Akquisitionen, insbesondere im Bereich Prozessdienstleistungen für die Energie- und Chemieindustrie. Zusätzlich trugen Effizienzsteigerungsprogramme signifikant zur Ergebnissteigerung bei. Die Business Unit Special Products konnte den sehr hohen Gewinn des Vorjahres, der durch Währungskurseffekte und Einmalserträge begünstigt worden war, wiederum erreichen. Hierzu haben vor allem die Technik- und Rohstoffaktivitäten beigetragen.

Der Bereich **Corporate** umfasst die Konzernverwaltung einschließlich der konzerninternen Dienstleistungen sowie inaktive Gesellschaften, die einzelnen Segmenten nicht zugeordnet werden können. Hinzu kommen die nicht betriebsnotwendigen Immobilien, die hier zentral geführt und verwertet werden. Darüber hinaus wurden dem Bereich die Auslauf- und Verkaufsbereiche von ThyssenKrupp Budd zugeordnet. Wegen der zwischenzeitlich erfolgten Veräußerung des Verkaufsbereichs ist der Corporate-Umsatz zurückgegangen.

Das Ergebnis von Corporate betrug -43 Mio €, gegenüber dem Vergleichsquartal des Vorjahres ein Rückgang um 26 Mio €. Im Vorjahresquartal verbesserte die Break Fee aus der nicht durchgeführten Dofasco-Übernahme in Höhe von 142 Mio € das Ergebnis, das andererseits durch Restrukturierungsaufwendungen für die zwischenzeitlich veräußerten oder stillgelegten nordamerikanischen Automotive-Aktivitäten belastet war. Im Berichtsquartal wurden infolge der Aufgabe der Automotive-Aktivitäten am Standort Detroit Kursgewinne sowie Erträge im Zusammenhang mit dem Abgang eines Grundstücks realisiert. Ferner verbesserte sich das Zinsergebnis von Corporate gegenüber dem Vorjahresquartal durch Anpassungen der konzerninternen Finanzierung.

Die Position **Konsolidierung** enthält im Wesentlichen die Ergebnisse aus der Eliminierung der Konzern-zwischengewinne.

## INNOVATIONEN

### Innovationswettbewerb mit 74 Projekten

Hervorragende Qualität, hoher Kundennutzen und großes Marktpotenzial zeichnen die Sieger unter den insgesamt 74 eingereichten Projekten im konzernweiten Innovationswettbewerb 2007 aus. Seit 2000 findet dieser Wettbewerb statt, um die Bedeutung unserer Innovationsstärke hervorzuheben. Dabei wird der Beitrag ausländischer Wissenschaftler und Ingenieure immer wichtiger.

### Erster Preis für TurboTrack von Elevator

Der erste Preis ging an ein spanisches Team aus dem Segment Elevator für die Entwicklung des TurboTracks. Dieser beschleunigende Fahrsteig ermöglicht seinen Benutzern als erster Fahrsteig weltweit ein sicheres und bequemes Auf- und Absteigen bei niedriger Geschwindigkeit, während im mittleren Bereich die Transportgeschwindigkeit mit 2,5 Meter pro Sekunde – entsprechend 9 Kilometer pro Stunde – weitaus höher liegt.

Der TurboTrack besteht aus einem System mechanischer Elemente, einem Laufband aus Einzelplatten und einem High-Tech-Steuerungssystem. Über 14.500 Personen können in der Stunde befördert und Entfernungen von 200 Meter bis 1.500 Meter überbrückt werden. Neben der Zeitersparnis für Fußgänger eröffnen sich auch neue Möglichkeiten, öffentliche Gebäude wie beispielsweise Flughäfen architektonisch zu gestalten. So wurden für den internationalen Flughafen von Toronto bereits zwei TurboTrack-Fahrsteige verkauft, zahlreiche weitere Kunden sind interessiert.

### Technologies punktet mit umweltfreundlichem Chemieverfahren

Mit dem zweiten Preis wurde die aus dem Segment Technologies eingereichte Entwicklung „Uhde HPOO-Verfahren“ prämiert. Es handelt sich um ein umweltfreundliches Verfahren zur Herstellung von Propylenoxid, das in Kooperation mit Degussa entwickelt wurde. Dabei wird unter Einsatz von Wasserstoffperoxid als Oxidationsmittel die vielseitig verwendbare Chemikalie Propylenoxid hergestellt, die häufig als Vorprodukt für die Herstellung von Polyurethan-Schaumstoffen dient. Die Produktionstechnologie verbraucht wenig Energie und nutzt den Rohstoff hervorragend aus. Außer Wasser entstehen keine weiteren Nebenprodukte. Diese ökonomischen wie ökologischen Vorteile sprechen für das neue Verfahren.

### Steel profiliert sich für Automobil-Leichtbau

Mit dem dritten Preis wurde ein Team des Segments Steel für die Entwicklung der so genannten T3-Profilieretechnik ausgezeichnet. Mit diesem Verfahrens- und Anlagenkonzept lassen sich schnell und kostengünstig komplexe Hohlprofile aus Stahl für die Automobilindustrie herstellen. In einem einzigen Prozess-Schritt wird eine Platine zum nahezu fertigen Bauteil geformt und geschweißt, wobei gleichzeitig Schalen- und Nebenformelemente sowie Beschnitte integriert werden können.

Das hochpräzise Verfahren mit völlig neuer Anlagentechnik ermöglicht bisher nicht darstellbare Designformen für Hohlprofile und neue Dimensionen der Bauteilintegration. Es spart außerdem Material und somit Gewicht ein. Solche kostengünstig produzierten und gewichtsoptimierten Hohlprofilbauteile fördern die Leichtbauweise aus Stahl im Automobilbau. Sie sichern so den Stahlabsatz auch in zukünftigen Fahrzeuggenerationen. Das neue Produktionsverfahren unterstreicht den herausragenden Rang von ThyssenKrupp Steel bei Innovationen für Hohlprofile.

### **Stainless entwickelt Alternativen zu hochpreisigen Chromnickelstählen**

Die anhaltend hohen Nickelpreise wirken sich weltweit auf das Kundenverhalten aus. Insbesondere in den USA, aber auch zunehmend in Europa fragen die Kunden nach Alternativwerkstoffen mit geringerem oder keinem Nickelgehalt. ThyssenKrupp Stainless hat deshalb in den letzten Monaten solche Werkstoffe entwickelt; diese werden derzeit kundenspezifisch auf Verarbeitbarkeit und Anwendung erprobt.

Darüber hinaus wurde bereits Anfang 2006 entschieden, bei ThyssenKrupp Acciai Speciali Terni einen VOD-Konverter zu errichten. Diese Anlage ist gegenwärtig in Bau und wird Ende des 1. Quartals 2008 in Betrieb gehen. Mit der innovativen VOD-Technologie kann Stainless das Produktportfolio ferritischer Stähle auf Güten ausweiten, die in einigen Anwendungsbereichen klassische Chromnickelstähle ersetzen können.

## **MITARBEITER**

### **Belegschaftsentwicklung: Zuwächse bei Elevator und Services**

ThyssenKrupp zählte am 31. März 2007 weltweit 187.919 Mitarbeiter, 333 oder 0,2 % mehr als am Ende des vergangenen Geschäftsjahres. Insgesamt wiesen die dienstleistungsnahen Segmente Elevator und Services die größten Belegschaftszuwächse auf.

In Deutschland stieg die Mitarbeiterzahl um 0,5 % auf 84.447. Damit hatten 45 % der Mitarbeiter ihren Arbeitsplatz in Deutschland.

Die Zahl der Mitarbeiter im Ausland hat sich leicht um 0,1 % auf 103.472 verringert. Der Ausbau unserer Aktivitäten im Ausland, insbesondere bei Elevator und Services, konnte den durch Unternehmensverkäufe bedingten Rückgang der Mitarbeiterzahl in Nord- und Südamerika nicht ganz kompensieren. Ende März 2007 waren 24 % der Mitarbeiter im europäischen Ausland und 16 % im Nafta-Raum tätig.

### **Weniger Unfälle durch besseren Arbeitsschutz**

Für unsere Personalpolitik bildet der Arbeitsschutz einen besonderen Schwerpunkt. Im Rahmen der Konzerninitiative „Null Unfälle“ haben wir deshalb die Arbeitsschutzorganisation überprüft und gestärkt. In der Holding wurde eine Koordinierungsstelle für Arbeitssicherheitsfragen eingerichtet.

Der Vorstand der ThyssenKrupp AG hat gemeinsam mit dem Konzernbetriebsrat neue Leitlinien zum Arbeitsschutz verabschiedet, in denen Gesundheit und Sicherheit unserer Mitarbeiter als wichtige Unternehmensziele herausgestellt werden. Zahlreiche Seminare und E-Learning-Angebote informieren die Führungskräfte über Möglichkeiten, die Arbeitssicherheit zu verbessern. Dabei wird mit den Berufsgenossenschaften zusammengearbeitet.

Die in den letzten Jahren intensivierten Maßnahmen zur Arbeitssicherheit haben die Unfallhäufigkeit bereits reduziert. Seit mehreren Jahren gibt es sowohl weniger Arbeits- als auch Wegeunfälle. Diese positive Tendenz setzte sich im ersten Halbjahr 2006/2007 fort: Die anzeigepflichtigen Unfälle je 1 Mio Arbeitsstunden gingen von 11,4 auf 11,0 weiter zurück.

## FINANZ- UND VERMÖGENSLAGE

### Analyse der Kapitalflussrechnung

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

Aus der operativen Geschäftstätigkeit ergibt sich im Berichtsquartal ein Mittelabfluss in Höhe von -0,1 Mrd € nach +0,9 Mrd € im entsprechenden Vorjahreszeitraum. Die Verschlechterung des Operating Cash-Flow um 1,0 Mrd € ist im Wesentlichen mit dem verstärkten Aufbau des Working Capital als Folge der Geschäftsausweitung zu erklären.

Der negative Betrag des Cash-Flow aus Investitionstätigkeit erhöhte sich im Vergleich zum entsprechenden Vorjahreszeitraum um 0,3 Mrd € auf -1,1 Mrd €. Ursache hierfür sind die um 0,6 Mrd € auf 1,2 Mrd € gestiegenen Auszahlungen für Investitionen in Sachanlagen, die im Wesentlichen die Errichtung des Stahlwerks in Brasilien betreffen. Im Vergleich zum Vorjahr wirken um 0,1 Mrd € geringere Investitionen in Finanzielle Vermögenswerte gegenläufig. Die Einzahlungen aus Desinvestitionen von Finanziellen Vermögenswerten und Sachanlagen erhöhten sich jeweils um 0,1 Mrd € gegenüber dem 2. Quartal 2005/2006.

Der Free Cash-Flow, d.h. die Summe aus Operating Cash-Flow und Cash-Flow aus Investitionstätigkeit, hat sich mit -1,1 Mrd € im Vergleich zum entsprechenden Vorjahresquartal um 1,3 Mrd € verringert. Ursachen hierfür sind insbesondere der erhöhte Aufbau des Working Capital sowie die gestiegenen Investitionen in Sachanlagen.

### Analyse der Bilanzstruktur

Die nachfolgende Darstellung der Bilanzstruktur schließt die zur Veräußerung vorgesehenen Vermögenswerte und Schulden ein, die in der Konzernbilanz separat ausgewiesen werden.

Insgesamt ist die Bilanzsumme gegenüber dem 30. September 2006 mit 36.551 Mio € leicht gestiegen.

Die Erhöhung des Sachanlagevermögens resultiert im Wesentlichen aus dem Baufortschritt des Stahlwerks in Brasilien.

Der Anstieg der Vorräte um 1.403 Mio € auf 8.813 Mio €, im Wesentlichen in den Segmenten Stainless und Services, resultiert hauptsächlich aus der Erhöhung der Rohstoffpreise, insbesondere der Nickelpreise, und den auf Grund von Umsatzausweitungen gestiegenen Mengenbeständen.

Die Ausweitung des Geschäftsbetriebs führte in nahezu allen Bereichen zu einem deutlichen Anstieg der Forderungen und Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen. Dieser Effekt wurde durch die Veräußerung des nordamerikanischen Karosserie- und Fahrwerksgeschäfts abgemildert. Aus diesem Abgang ergab sich zudem eine Reduzierung der Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen.

Die kurzfristigen Übrigen Verbindlichkeiten zum 31. März 2007 enthalten die Kartellstrafe der EU-Kommission gegen ThyssenKrupp Elevator wegen Wettbewerbsverstößen in Höhe von rund 480 Mio €.

Insbesondere der beschriebene Anstieg der Vorräte und der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen führte zu einem Mittelabfluss aus operativer Geschäftstätigkeit; ferner ergab sich durch Investitionen in das Sachanlagevermögen ein Abfluss von Geldmitteln für Investitionen. Insgesamt führte dies zu einem Rückgang der Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente um 1.831 Mio € auf 2.616 Mio €.

Das Eigenkapital stieg um 182 Mio € auf 9.109 Mio €. Wesentliche Faktoren waren der im 1. Halbjahr 2006/2007 erzielte Periodenüberschuss sowie gegenläufig die Dividendenausschüttung der ThyssenKrupp AG in Höhe von 489 Mio €.

## RISIKOBERICHT

### Gutes Risikomanagement zahlt sich aus

Die Risiken sind vor dem Hintergrund des bestehenden systematischen und effizienten Risikomanagementsystems begrenzt und überschaubar. Es lassen sich keine Risiken erkennen, die künftig den Bestand des Unternehmens gefährden könnten. Im Konzern werden alle Prozesse der Leistungserbringung gut gesteuert. Der weltweite Marktauftritt fördert die Stabilität gegenüber konjunkturellen Preis- und Mengenentwicklungen in einzelnen Regionen. Zudem beschränkt die diversifizierte Produkt- und Kundenstruktur die Auswirkungen, falls sich das Geschäft mit einzelnen Produkten, Kunden oder Branchen negativ entwickelt. Um finanzwirtschaftliche Risiken abzusichern, setzen wir u.a. derivative Finanzinstrumente ein. Intensives Projektcontrolling begrenzt die Risiken der Leistungserbringung; dies gilt vor allem bei Großprojekten. Die Aussagen des Risikoberichts im Geschäftsbericht 2005/2006 gelten weiterhin.

Über schwebende Rechtsstreitigkeiten und Schadenersatzansprüche sowie sonstige Risiken berichten wir unter Anhang-Nr. 8.

## NACHTRAGS-, CHANCEN- UND PROGNOSEBERICHT

### Besondere Ereignisse nach Quartalsende

Es lagen keine berichtspflichtigen Ereignisse vor.

### Weiter günstige Konjunktur

Die kräftige Expansion der Weltwirtschaft setzt sich unseren Erwartungen nach auch in diesem Jahr fort. Das Welt-Bruttoinlandsprodukt wird 2007 mit voraussichtlich 4,9 % etwas stärker zulegen als noch vor einigen Monaten erwartet.

In den USA wird sich in diesem Jahr die Konjunktur wegen des schwächeren Immobilienmarktes und zurückhaltender privater Investitionen abkühlen. Im Euro-Raum und in Deutschland fällt die konjunkturelle Erholung dagegen spürbar kräftiger aus als erwartet. Die deutsche Wirtschaft wird im Jahresverlauf von der Mehrwertsteuererhöhung weniger belastet als zuvor befürchtet. Wachstums-schub geben vor allem die Ausrüstungsinvestitionen der Unternehmen und steigende Exporte; auch der private Konsum entwickelt sich besser als zunächst erwartet. Eine hohe Wachstumsdynamik weisen weiterhin die Emerging Markets auf, allen voran China und Indien. Auch in den meisten osteuropäischen Ländern dürfte das Wachstum hoch bleiben.

Die Risiken für das globale Wirtschaftswachstum bestehen primär in steigenden Rohstoff- und Ölpreisen sowie in einer stärker als erwarteten Wachstumsverlangsamung in den USA.

In den wichtigen Märkten gehen wir von folgenden Entwicklungen und Chancen für ThyssenKrupp aus:

- Der globale Stahlmarkt wird angesichts des robusten weltwirtschaftlichen Umfeldes auch in diesem Jahr weiter wachsen. Der Weltstahlverband IISI geht in seiner jüngsten Prognose insgesamt von einem Anstieg des Marktvolumens von rund 6 % aus. Überdurchschnittlich zunehmen wird erneut die Nachfrage in China, Indien und anderen Schwellenländern. Für den Nafta-Raum wird – nach der Überversorgung im vergangenen Jahr – ein Nachfragerückgang um etwa 3 % prognostiziert. Eine ruhigere Entwicklung dürfte 2007 den EU-Markt kennzeichnen. Bei weiter steigendem Stahlverbrauch dürfte die Marktversorgung wegen eines in der zweiten Jahreshälfte zu erwartenden Lagerabbaus nur moderat um 1,5 % wachsen. Risiken bestehen weiterhin hinsichtlich eines globalen Überangebots einfacher Güten, das anhaltend hohe Importe in den EU-Markt zur Folge haben könnte.

- Die Produktion von Edelstahl-Rostfrei dürfte 2007 das Niveau des Vorjahres leicht übertreffen. Die Endverbrauchernachfrage wird in Europa auf hohem Niveau bleiben, in den USA dagegen leicht zurückgehen. In China werden die Kapazitäten weiterhin schneller wachsen als die Nachfrage. Trotz der geringer werdenden Preisspanne zwischen Asien und Europa bzw. den USA werden die Importe in diese Regionen auf hohem Niveau verbleiben. Dieser Importdruck und die bereits hohen Lagerbestände bei Händlern und Service-Centern werden das Buchungsvolumen bei den Produzenten weiterhin belasten. Schwächere Auftragseingänge und die hohen Legierungszuschläge drücken auf die Edelstahl-Basispreise in Europa und Nordamerika. Gleichzeitig nimmt der Druck auf die Produzenten zu, neue Güten mit geringeren Nickelgehalten oder Chromstähle als Substitut für die teuren Chromnickelstähle anzubieten. Positiv bleiben die Markterwartungen für die Hochleistungswerkstoffe Nickellegierungen und Titan.
- Die Automobilproduktion wird sich 2007 voraussichtlich leicht auf 70,8 Mio Fahrzeuge erhöhen. Wachstumsregionen bleiben die Emerging Markets Asiens und Osteuropas. In Japan und den USA könnten die Stückzahlen leicht zurückgehen. Die westeuropäische Fahrzeugproduktion wird dagegen annähernd das Vorjahresniveau erreichen. Für Deutschland erwarten wir eine gegenüber 2006 leicht höhere Fahrzeugproduktion; der Zuwachs ist auf Produktionsverlagerungen von Belgien nach Deutschland zurückzuführen.
- Für den globalen Maschinenbau erwarten wir auf Grund der anhaltend hohen Investitionstätigkeit ein solides Produktionswachstum, auch wenn sich das Wachstumstempo etwas abschwächen dürfte. Der deutsche Maschinenbau wird in diesem Jahr weiter expandieren; das Wachstumstempo wird allerdings etwas geringer ausfallen als 2006. Der Großanlagenbau rechnet auch 2007 wieder mit einem sehr guten Geschäftsverlauf.
- Die internationale Baukonjunktur wird 2007 weiterhin von den Ländern Asiens sowie Mittel- und Osteuropas getragen. In den USA dürfte es zu einer leichten Abschwächung der Bauproduktion kommen. In Deutschland werden 2007 die größten Impulse dank einer anhaltend hohen Investitionsneigung vom Wirtschaftsbau ausgehen. Dagegen wird der Wohnungsbau nach dem Wegfall der Eigenheimzulage und der Vorzieheffekte aus der Erhöhung der Mehrwertsteuer an Dynamik verlieren. Eine ähnliche Entwicklung wird auch der öffentlichen Bau nehmen, auf dem die restriktive Investitionspolitik von Bund und Ländern lastet. Die deutsche Bauwirtschaft dürfte sich somit auf Grund eines robusten Wirtschaftsbaus 2007 weiter erholen, allerdings mit geringeren Zuwächsen als 2006.

#### **Neuer Stahl- und Edelstahlstandort in den USA**

Die Segmente Steel und Stainless planen, im Rahmen ihrer auf profitables Wachstum ausgerichteten Vorwärtsstrategie gemeinsam einen neuen Produktions- und Vertriebsstandort im Süden der USA aufzubauen. Damit soll unsere Position in Nordamerika erheblich gestärkt werden. Der Nafta-Markt gehört zu den größten Volumenmärkten für Qualitätsflachstahl in anspruchsvollen Güten. Auch für Flachprodukte aus Edelstahl-Rostfrei ist Nordamerika wichtig. Nach mehreren Jahren eines eher schwachen Marktwachstums in den USA wird für die nächsten Jahre mit jährlichen Zuwachsraten von 3,2 % gerechnet. Für Mexiko und Kanada wird das Wachstum mit 9,5 % bzw. 5 % noch deutlich höher eingeschätzt.



Als Kernstück des neuen Standorts ist eine Warmbreitbandstraße vorgesehen, auf der Brammen aus unserem zurzeit im Bau befindlichen Stahlwerk in Brasilien verarbeitet werden sollen. Hinzu kommen Kaltwalz- und Feuerbeschichtungskapazitäten für hochwertige Endprodukte aus Qualitätsflachstahl. Auf dem gemeinsamen Gelände will Stainless darüber hinaus ein Stahlwerk für Brammen aus rostfreiem Stahl bauen, die ebenfalls auf der neuen Warmbreitbandstraße gewalzt werden sollen. Für die Weiterverarbeitung zu Rostfrei-Flachprodukten wird zusätzlich ein Kaltwalzwerk errichtet. Außerdem wird ein Teil des Vormaterials zum bestehenden Stainless-Kaltwalzwerk in Mexiko gehen.

#### **Ergebnisziel angehoben**

Im weiteren Verlauf des Geschäftsjahres 2006/2007 rechnen wir mit einer Fortsetzung der positiven Geschäftsentwicklung. Auf Grundlage der sehr guten Ergebnisse in den ersten beiden Quartalen und verbesserter Wachstumsaussichten gehen wir nun davon aus, den Umsatz auf rund 50 Mrd € zu steigern und ein Ergebnis vor Steuern – vor wesentlichen Sondereffekten – von rund 3,5 Mrd € zu erwirtschaften.

Die deutlich gesteigerte Ertragsstärke des Konzerns sowie erwartete Ergebniseffekte aus dem Investitionsprogramm veranlassen den Vorstand dazu, sein mittelfristiges Ziel bis 2010 anzuheben. Bei einem Umsatz von rund 60 Mrd € soll ein Ergebnis vor Steuern – vor wesentlichen Sondereffekten – von nachhaltig 4 Mrd € erreicht werden. Längerfristig, insbesondere nach Inbetriebnahme der Großinvestitionen in Nordamerika, wird bei einem Umsatz in der Größenordnung von 65 Mrd € ein Ergebnis vor Steuern – vor wesentlichen Sondereffekten – von 4,5 bis 5,0 Mrd € erwartet.

# THYSSENKRUPP AG

## KONZERN-GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG

Mio €, mit Ausnahme Ergebnis je Aktie in €

	Anhang-Nr.	2. Quartal 2005/2006	<b>2. Quartal 2006/2007</b>	1. Halbjahr 2005/2006	<b>1. Halbjahr 2006/2007</b>
Umsatzerlöse	10	11.786	13.114	22.728	25.446
Umsatzkosten		- 9.796	- 10.711	- 19.005	- 20.675
<b>Bruttoergebnis vom Umsatz</b>		<b>1.990</b>	<b>2.403</b>	<b>3.723</b>	<b>4.771</b>
Vertriebskosten		- 695	- 696	- 1.336	- 1.391
Allgemeine Verwaltungskosten		- 596	- 613	- 1.160	- 1.189
Sonstige betriebliche Erträge	4	286	144	437	343
Sonstige betriebliche Aufwendungen	5	- 109	- 589	- 255	- 725
Ergebnis aus dem Verkauf konsolidierter Unternehmen		1	- 8	12	- 6
<b>Betriebliches Ergebnis</b>		<b>877</b>	<b>641</b>	<b>1.421</b>	<b>1.803</b>
Ergebnis aus at equity bewerteten Unternehmen		9	19	12	32
Zinserträge		65	61	126	133
Zinsaufwendungen		- 174	- 166	- 361	- 337
Sonstiges Finanzergebnis		- 4	17	0	3
<b>Finanzergebnis</b>		<b>- 104</b>	<b>- 69</b>	<b>- 223</b>	<b>- 169</b>
<b>Ergebnis vor Steuern</b>		<b>773</b>	<b>572</b>	<b>1.198</b>	<b>1.634</b>
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag		- 332	- 328	- 502	- 729
<b>Periodenüberschuss</b>		<b>441</b>	<b>244</b>	<b>696</b>	<b>905</b>
<b>Davon:</b>					
<b>Anteil der Aktionäre der ThyssenKrupp AG</b>		<b>429</b>	<b>219</b>	<b>679</b>	<b>860</b>
Anteile anderer Gesellschafter		12	25	17	45
<b>Periodenüberschuss</b>		<b>441</b>	<b>244</b>	<b>696</b>	<b>905</b>
<b>Ergebnis je Aktie (unverwässert/verwässert)</b>	11				
<b>Periodenüberschuss (Anteil der Aktionäre der ThyssenKrupp AG)</b>		<b>0,84</b>	<b>0,45</b>	<b>1,33</b>	<b>1,76</b>

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

# THYSSENKRUPP AG

## KONZERN-BILANZ

### Aktiva Mio €

	Anhang-Nr.	30.09.2006	31.03.2007
Immaterielle Vermögenswerte		4.703	4.651
Sachanlagen		8.397	8.754
Als Finanzinvestition gehaltene Immobilien		501	416
At equity bewertete Beteiligungen		445	462
Finanzielle Vermögenswerte		178	135
Aktive latente Steuern		695	634
<b>Langfristige Vermögenswerte</b>		<b>14.919</b>	<b>15.052</b>
Vorräte		7.337	8.809
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen		7.105	7.966
Sonstige Forderungen		1.444	1.797
Laufende Ertragsteueransprüche		93	122
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente		4.446	2.616
Zur Veräußerung vorgesehene Vermögenswerte	2	386	189
<b>Kurzfristige Vermögenswerte</b>		<b>20.811</b>	<b>21.499</b>
<b>Summe Vermögenswerte</b>		<b>35.730</b>	<b>36.551</b>

### Passiva Mio €

	Anhang-Nr.	30.09.2006	31.03.2007
Gezeichnetes Kapital		1.317	1.317
Kapitalrücklage		4.684	4.684
Gewinnrücklagen		3.358	3.718
Kumulierte direkt im Eigenkapital erfasste Erträge und Aufwendungen		- 149	- 304
davon entfallen auf Disposal Groups (30.09.2006: - 34; 31.03.2007: 0)			
Eigene Anteile		- 697	- 697
<b>Eigenkapital der Aktionäre der ThyssenKrupp AG</b>		<b>8.513</b>	<b>8.718</b>
Anteile anderer Gesellschafter		414	391
<b>Eigenkapital</b>	7	<b>8.927</b>	<b>9.109</b>
Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen		8.018	7.710
Sonstige Rückstellungen		652	672
Passive latente Steuern		818	948
Finanzverbindlichkeiten		2.946	2.661
Übrige Verbindlichkeiten		50	106
<b>Langfristige Verbindlichkeiten</b>		<b>12.484</b>	<b>12.097</b>
Sonstige Rückstellungen		1.598	1.434
Laufende Ertragsteuerverbindlichkeiten		560	719
Finanzverbindlichkeiten		842	1.024
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen		4.571	4.815
Übrige Verbindlichkeiten		6.449	7.351
Verbindlichkeiten in Verbindung mit zur Veräußerung vorgesehenen Vermögenswerten	2	299	2
<b>Kurzfristige Verbindlichkeiten</b>		<b>14.319</b>	<b>15.345</b>
<b>Verbindlichkeiten</b>		<b>26.803</b>	<b>27.442</b>
<b>Summe Eigenkapital und Verbindlichkeiten</b>		<b>35.730</b>	<b>36.551</b>

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

# THYSSENKRUPP AG

## KONZERN-KAPITALFLUSSRECHNUNG

Mio €

	1. Halbjahr 2005/2006	1. Halbjahr 2006/2007
Periodenüberschuss	696	905
Anpassungen des Periodenüberschusses für die Überleitung zum Operating Cash-Flow:		
Latente Steueraufwendungen	301	137
Abschreibungen langfristiger Vermögenswerte	743	710
Zuschreibungen langfristiger Vermögenswerte	0	10
Ergebnisse aus at equity bewerteten Unternehmen, soweit nicht zahlungswirksam	- 10	- 25
Ergebnis aus dem Abgang langfristiger Vermögenswerte	- 14	- 21
Veränderungen bei Aktiva und Passiva, bereinigt um Effekte aus Konsolidierungskreisveränderungen:		
- Vorräte	212	- 1.429
- Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	- 432	- 796
- Rückstellung für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen	5	- 280
- Sonstige Rückstellungen	- 34	- 131
- Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	- 121	183
- Übrige Aktiva/Passiva, soweit nicht Investitions- oder Finanzierungstätigkeit	- 404	689
<b>Operating Cash-Flow</b>	<b>942</b>	<b>- 68</b>
Investitionen in at equity bewertete Beteiligungen und in finanzielle Vermögenswerte	- 12	- 45
Ausgaben für den Erwerb von konsolidierten Gesellschaften	- 213	- 41
Übernommene Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente aus dem Erwerb von konsolidierten Gesellschaften	37	2
Investitionen in Sachanlagen und in als Finanzinvestition gehaltene Immobilien	- 692	- 1.248
Investitionen in immaterielle Vermögenswerte	- 54	- 49
Desinvestitionen von at equity bewerteten Beteiligungen und finanziellen Vermögenswerten	24	36
Einnahmen aus dem Verkauf von bislang konsolidierten Gesellschaften	56	138
Abgegebene Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente aus dem Verkauf von konsolidierten Gesellschaften	- 25	- 19
Desinvestitionen von Sachanlagen und als Finanzinvestition gehaltenen Immobilien	60	136
Desinvestitionen von immateriellen Vermögenswerten	8	21
<b>Cash-Flow aus Investitionstätigkeit</b>	<b>- 811</b>	<b>- 1.069</b>
Tilgung von Anleihen	- 4	0
Einzahlungen aus der Aufnahme von Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	400	509
Tilgung von Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	- 412	- 627
Zunahme Verbindlichkeiten Schuldschein-/Sonstige Darlehen	3	1
Zunahme Akzeptverbindlichkeiten	6	8
Abnahme Verbindlichkeiten aus nicht ausgebuchten Forderungen	- 115	- 15
Zunahme kurzfristige Wertpapiere	- 24	- 67
Einzahlungen aus der Veräußerung eigener Aktien	268	0
Dividendenzahlungen der ThyssenKrupp AG	- 412	- 489
Gewinnausschüttungen an andere Gesellschafter	- 16	- 17
Sonstige Finanzierungsvorgänge	23	12
<b>Cash-Flow aus Finanzierungstätigkeit</b>	<b>- 283</b>	<b>- 685</b>
<b>Zahlungswirksame Abnahme der Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente</b>	<b>- 152</b>	<b>- 1.822</b>
Einfluss von Wechselkursänderungen auf die Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	0	- 9
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente am Beginn der Berichtsperiode	4.715	4.447
<b>Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente am Ende der Berichtsperiode</b>	<b>4.563</b>	<b>2.616</b>
(davon Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente der Disposal Groups)	(0)	(0)

Siehe Anhang-Nr. 12 zum ungeprüften, zusammengefassten Konzern-Zwischenabschluss.

# THYSSENKRUPP AG

## KONZERN-AUFSTELLUNG DER ERFASSTEN ERTRÄGE UND AUFWENDUNGEN

Mio €

	1. Halbjahr 2005/2006	1. Halbjahr 2006/2007
Unterschiedsbetrag aus der Währungsumrechnung	- 4	- 121
Unrealisierte Gewinne/(Verluste) aus available-for-sale finanziellen Vermögenswerten	0	1
Unrealisierte Gewinne/(Verluste) aus derivativen Finanzinstrumenten	10	- 74
Steuereffekt	- 4	28
<b>Direkt im Eigenkapital erfasste Erträge und Aufwendungen (nach Steuern)</b>	<b>2</b>	<b>- 166</b>
<b>Periodenüberschuss</b>	<b>696</b>	<b>905</b>
<b>Insgesamt erfasste Erträge und Aufwendungen</b>	<b>698</b>	<b>739</b>
<b>Davon:</b>		
<b>Anteil der Aktionäre der ThyssenKrupp AG</b>	<b>681</b>	<b>696</b>
Anteile anderer Gesellschafter	17	43

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

# THYSSENKRUPP AG

## ANHANG ZUM KONZERN-ZWISCHENABSCHLUSS

### Unternehmensinformation

Die ThyssenKrupp Aktiengesellschaft („ThyssenKrupp AG“ oder „Gesellschaft“) ist eine börsennotierte Kapitalgesellschaft mit Sitz in Deutschland. Der vorliegende Konzernabschluss zur Zwischenberichterstattung der ThyssenKrupp AG und ihrer Tochtergesellschaften („Konzern“) für das zweite Quartal und das erste Halbjahr des Geschäftsjahres 2006/2007 wurde mit Beschluss des Vorstands vom 07. Mai 2007 zur Veröffentlichung freigegeben.

### Grundlagen der Berichterstattung

Der vorliegende ungeprüfte Konzernabschluss zum Zwischenbericht wurde im Einklang mit den International Financial Reporting Standards (IFRS) und den diesbezüglichen Interpretationen des International Accounting Standards Board (IASB) für die Zwischenberichterstattung erstellt, wie sie in der Europäischen Union anzuwenden sind. Demzufolge enthält dieser Abschluss zum Zwischenbericht nicht sämtliche Informationen und Anhangangaben, die gemäß IFRS für einen Konzernabschluss zum Ende des Geschäftsjahres erforderlich sind.

Der vorliegende ungeprüfte Konzernabschluss zum Zwischenbericht enthält nach Ansicht des Vorstands alle erforderlichen Anpassungen, die für eine den tatsächlichen Verhältnissen entsprechende Darstellung der Ertragslage zum Zwischenergebnis erforderlich sind. Die Ergebnisse der zum 31. März 2007 endenden Berichtsperioden lassen nicht notwendigerweise Rückschlüsse auf die Entwicklung zukünftiger Ergebnisse zu.

Im Rahmen der Erstellung eines Konzernabschlusses zur Zwischenberichterstattung in Übereinstimmung mit IAS 34 „Interim Financial Reporting“ muss der Vorstand Beurteilungen und Schätzungen vornehmen sowie Annahmen treffen, die die Anwendung von Rechnungslegungsgrundsätzen im Konzern und den Ausweis der Vermögenswerte und Verbindlichkeiten sowie der Erträge und Aufwendungen beeinflussen. Die tatsächlichen Beträge können von diesen Schätzungen abweichen.

Die im Konzernabschluss zur Zwischenberichterstattung angewandten Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden entsprechen denen des letzten Konzernabschlusses zum Ende des Geschäftsjahres. Eine detaillierte Beschreibung der Grundsätze der Rechnungslegung ist im Anhang zum Konzernabschluss unseres Geschäftsberichts 2005/2006 veröffentlicht.

### Neu herausgegebene Rechnungslegungsvorschriften

Im Geschäftsjahr 2006/2007 hat das IASB die nachfolgend dargestellten Standards herausgegeben, deren Anwendung noch die Übernahme in EU-Recht („Endorsement“) erfordert:

Im November 2006 hat das IASB den Standard IFRS 8 „Operating Segments“ herausgegeben, der den bisherigen IAS 14 „Segment Reporting“ ersetzt. Nach IFRS 8 hat die Berichterstattung über die wirtschaftliche Lage der Segmente nach dem so genannten Management Approach zu erfolgen. Danach liegen der Abgrenzung der Segmente und den Angaben für die Segmente die Informationen zugrunde, die das Management intern für die Bewertung der Segmentperformance und die Ressourcenallokation verwendet. IFRS 8 ist verpflichtend anzuwenden auf Geschäftsjahre, die am oder nach dem 01. Januar 2009 beginnen; eine frühere Anwendung ist zulässig. Der Konzern geht derzeit nicht davon aus, dass die Anwendung des Standards einen wesentlichen Einfluss auf die Darstellung der Abschlüsse haben wird.

Im März 2007 hat das IASB den geänderten Standard IAS 23 „Borrowing Costs“ herausgegeben. Danach sind Fremdkapitalkosten, die direkt dem Erwerb, dem Bau oder der Herstellung eines qualifizierten Vermögenswertes zugeordnet werden können, zu aktivieren. Die aktuell bestehende Möglichkeit zur sofortigen aufwandswirksamen Erfassung von Fremdkapitalkosten wird abgeschafft. Der geänderte Standard ist verpflichtend anzuwenden auf Geschäftsjahre, die am oder nach dem 01. Januar 2009 beginnen. Die Änderung wird keine Auswirkungen auf den Konzernabschluss haben, da bereits derzeit die einem qualifizierten Vermögenswert direkt zurechenbaren Fremdkapitalkosten als Teil der Herstellungskosten aktiviert werden.

### 1 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 CO<sub>2</sub>-Emissionen (ein Drittel davon entfällt auf 2005) für den Zeitraum 2005-2007 erhalten. Die Bescheide entfallen im Wesentlichen auf das Segment Steel. Die erworbenen Rechte werden unter den immateriellen Vermögenswerten erfasst und zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet. Übersteigen die tatsächlichen CO<sub>2</sub>-Emissionen die zugeteilten Rechte pro Jahr, wird aufwandswirksam eine Rückstellung für den Nachkauf der Rechte gebildet.

## 2 DISPOSAL GROUPS UND EINZELNE ZUR VERÄUSSERUNG VORGESEHENE VERMÖGENSWERTE

Im Rahmen des Programms zur Portfoliooptimierung sind im Dezember 2006 im Segment Technologies der Verkauf des Bereichs Wehrtechnik der Blohm + Voss Industries GmbH und der Verkauf der Gesellschaft ThyssenKrupp Bilstein Wagenheber GmbH eingeleitet worden. Der Wehrtechnikbereich ist in der Entwicklung und Fertigung von gepanzerten Gehäusen für Kettenfahrzeuge tätig. Die ThyssenKrupp Bilstein Wagenheber GmbH ist in der Akquisition, Entwicklung, Konstruktion und im Vertrieb von Wagenhebern und artverwandten Produkten für Bordwerkzeuge, die von der Automobilindustrie serienmäßig eingesetzt werden, tätig. Zum 31. März 2007 war der Verkauf der ThyssenKrupp Bilstein Wagenheber GmbH vollzogen, während der Vollzug der Veräußerung des Bereichs Wehrtechnik der Blohm + Voss Industries GmbH erst nach dem 31. März 2007 erfolgte.

Beide Veräußerungen erfüllen nicht die Voraussetzungen von IFRS 5 für den Ausweis einer nicht fortgeführten Aktivität. Damit werden die Aufwendungen und Erträge bis zum Zeitpunkt der Veräußerung weiterhin im Ergebnis aus fortgeführten Aktivitäten ausgewiesen.

Die Vermögenswerte und Verbindlichkeiten der Disposal Group zum 31. März 2007 sind in der nachfolgenden Tabelle dargestellt:

Mio €	Bereich Wehrtechnik der Blohm + Voss Industries GmbH 31.03.2007
Vorräte	4
<b>Zur Veräußerung vorgesehene Vermögenswerte</b>	<b>4</b>
Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen	1
Sonstige kurzfristige Rückstellungen	1
<b>Verbindlichkeiten in Verbindung mit zur Veräußerung vorgesehenen Vermögenswerten</b>	<b>2</b>

Neben den Vermögenswerten der Disposal Group enthält die Bilanzzeile „Zur Veräußerung vorgesehene Vermögenswerte“ diverse Immobilien in Höhe von insgesamt 152 Mio €, die im Rahmen der Konzentration der Verwaltungsstandorte von

ThyssenKrupp in Deutschland zur Veräußerung vorgesehen sind. Darüber hinaus sind Sachanlagen in Höhe von 10 Mio € und eine at equity bewertete Beteiligung in Höhe von 23 Mio € enthalten, die ebenfalls zur Veräußerung vorgesehen sind.

Die Anhangangaben zum Konzern-Zwischenabschluss sind einschließlich der vorgenannten „Zur Veräußerung vorgesehenen Vermögenswerte“ bzw. „Verbindlichkeiten in Verbindung mit zur Veräußerung vorgesehenen Vermögenswerten“ dargestellt.

## 3 AUFWAND AUS AKTIENBASIERTER VERGÜTUNG

Im Januar 2007 gewährte ThyssenKrupp für die 5. Tranche des Mid Term Incentiveplans 44.651 Wertrechte. Insgesamt enthält das Ergebnis des 2. Quartals 2006/2007 Aufwendungen in Höhe von 9,3 (2. Quartal 2005/2006: 13,0) Mio € aus dem Mid Term Incentiveplan.

Das im Februar 2006 implementierte Programm zum rabattierten Aktienkauf wurde im 2. Quartal 2006/2007 mit dem Erwerb von 125.977 Aktien mit Rabatt abgeschlossen. Gleichzeitig wurde im März 2007 für das Geschäftsjahr 2006/2007 erneut ein Programm beschlossen, das wiederum ausgewählten Führungskräften des Konzerns die Möglichkeit gibt, ThyssenKrupp Aktien bis zu einem festgelegten Betrag mit Rabatt zu erwerben. Insgesamt resultieren aus dem Programm zum rabattierten Aktienkauf im 2. Quartal 2006/2007 Aufwendungen von 0,8 (2. Quartal 2005/2006: 0,7) Mio €.

## 4 SONSTIGE BETRIEBLICHE ERTRÄGE

Im 2. Quartal 2006/2007 waren nach der Aufgabe von bestimmten Automotive-Aktivitäten in den USA bisher im Eigenkapital erfasste Beträge aus der Währungsumrechnung ergebniswirksam auszuweisen. Entsprechend enthalten die sonstigen betrieblichen Erträge einen Kursgewinn von 28 Mio €.

## 5 SONSTIGE BETRIEBLICHE AUFWENDUNGEN

Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen des 2. Quartals 2006/2007 enthalten ein von der EU-Kommission wegen Wettbewerbsverstößen von ThyssenKrupp im Bereich Aufzüge und Fahrtreppen verhängtes Bußgeld in Höhe von rund 480 Mio €.

**6 AUFWENDUNGEN FÜR PENSIONEN UND ÄHNLICHE VERPFLICHTUNGEN**

Der Netto-Pensionsaufwand für Leistungszusagen setzt sich wie folgt zusammen:

Mio €	2. Quartal 2005/2006		2. Quartal 2006/2007		1. Halbjahr 2005/2006		1. Halbjahr 2006/2007	
	Deutschland	Übrige Länder	Deutschland	Übrige Länder	Deutschland	Übrige Länder	Deutschland	Übrige Länder
Dienstzeitaufwand: Barwert der im Geschäftsjahr hinzuverdienten Versorgungsansprüche	10	15	9	11	20	30	18	23
Zinsaufwand: Aufzinsung der bereits erworbenen Ansprüche	63	31	67	32	126	62	133	64
Erwarteter Kapitalertrag des Planvermögens	-2	-33	-2	-34	-4	-66	-4	-69
Nachzuverrechnender Dienstzeitaufwand	1	1	0	0	2	1	0	0
Aufwand/(Ertrag) aus Planabgeltungen und Plankürzungen	0	0	0	0	0	0	0	-12
<b>Netto-Pensionsaufwand für Leistungszusagen</b>	<b>72</b>	<b>14</b>	<b>74</b>	<b>9</b>	<b>144</b>	<b>27</b>	<b>147</b>	<b>6</b>

Auf Grund von Unternehmensveräußerungen in den USA im 1. Quartal 2006/2007 verringerten sich die geschätzten Bar-Dotierungen in fondsfinanzierte Pensionspläne für das Geschäftsjahr 2006/2007 um 10 Mio €.

Der Netto-Aufwand für Zuschussverpflichtungen für die Gesundheitsfürsorgeleistungen für Pensionäre setzt sich wie folgt zusammen:

Mio €	2. Quartal 2005/2006	2. Quartal 2006/2007	1. Halbjahr 2005/2006	1. Halbjahr 2006/2007
	USA/Kanada	USA/Kanada	USA/Kanada	USA/Kanada
Dienstzeitaufwand: Barwert der im Geschäftsjahr hinzuverdienten Versorgungsansprüche	6	3	12	7
Zinsaufwand: Aufzinsung der erwarteten Zuschussverpflichtungen	15	14	31	29
Erwarteter Ertrag aus Erstattungsansprüchen (reimbursement rights)	-1	-1	-3	-3
Nachzuverrechnender Dienstzeitaufwand	0	0	0	0
Aufwand/(Ertrag) aus Planabgeltungen und Plankürzungen	0	0	0	-39
<b>Netto-Aufwand der Zuschussverpflichtungen für Gesundheitsfürsorgeleistungen für Pensionäre</b>	<b>20</b>	<b>16</b>	<b>40</b>	<b>-6</b>



**7 EIGENKAPITAL**

Das Eigenkapital und die Anzahl der sich im Umlauf befindlichen Aktien veränderten sich wie folgt:

Mio € (mit Ausnahme der Aktienanzahl)

	Eigenkapitalanteil der Aktionäre der ThyssenKrupp AG								Gesamtes Eigenkapital
	Aktienanzahl im Umlauf	Gezeichnetes Kapital	Kapitalrücklage	Gewinnrücklagen	Kumulierte direkt im Eigenkapital erfasste Erträge und Aufwendungen	Eigene Anteile	Gesamt	Anteile anderer Gesellschafter	
<b>Stand am 30.09.2005</b>	<b>499.149.151</b>	<b>1.317</b>	<b>4.684</b>	<b>2.171</b>	<b>- 315</b>	<b>- 368</b>	<b>7.489</b>	<b>389</b>	<b>7.878</b>
Periodenüberschuss				679			679	17	696
Direkt im Eigenkapital erfasste Erträge und Aufwendungen					6		6	0	6
Steuern auf direkt im Eigenkapital erfasste Erträge und Aufwendungen					- 4		- 4	0	- 4
Gewinnbeteiligung Anteile anderer Gesellschafter							0	- 16	- 16
Dividendenzahlung				- 412			- 412	0	- 412
Veräußerung eigener Anteile	15.339.893			- 100		368	268	0	268
Sonstige Veränderungen				- 7	7		0	- 22	- 22
<b>Stand am 31.03.2006</b>	<b>514.489.044</b>	<b>1.317</b>	<b>4.684</b>	<b>2.331</b>	<b>- 306</b>	<b>0</b>	<b>8.026</b>	<b>368</b>	<b>8.394</b>
<b>Stand am 30.09.2006</b>	<b>488.764.592</b>	<b>1.317</b>	<b>4.684</b>	<b>3.358</b>	<b>- 149</b>	<b>- 697</b>	<b>8.513</b>	<b>414</b>	<b>8.927</b>
Periodenüberschuss				860			860	45	905
Direkt im Eigenkapital erfasste Erträge und Aufwendungen					- 192		- 192	- 2	- 194
Steuern auf direkt im Eigenkapital erfasste Erträge und Aufwendungen					28		28	0	28
Gewinnbeteiligung Anteile anderer Gesellschafter							0	- 17	- 17
Dividendenzahlung				- 489			- 489		- 489
Aktienorientierte Vergütung				- 1			- 1	0	- 1
Sonstige Veränderungen				- 10	9		- 1	- 49	- 50
<b>Stand am 31.03.2007</b>	<b>488.764.592</b>	<b>1.317</b>	<b>4.684</b>	<b>3.718</b>	<b>- 304</b>	<b>- 697</b>	<b>8.718</b>	<b>391</b>	<b>9.109</b>

Durch Beschluss der Hauptversammlung vom 19. Januar 2007 ist die ThyssenKrupp AG bis zum 18. Juli 2008 ermächtigt, für bestimmte vordefinierte Zwecke eigene Anteile bis zu 10 % des derzeitigen Grundkapitals zu erwerben. Darüber hinaus wurde der Vorstand durch die Hauptversammlung ermächtigt, das Grundkapital bis zum 18. Januar 2012 mit Zustimmung des Aufsichtsrats um bis zu 500 Mio € durch die Ausgabe von bis zu 195.312.500 neuen, auf den Inhaber lautenden Stückaktien gegen Bar- und/oder Sacheinlagen einmal oder mehrmals zu erhöhen („Genehmigtes Kapital“).

## 8 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 Geschäftspartnern oder Kreditgebern ausgestellt. Die in der nachfolgenden Tabelle dargestellten Verpflichtungen zeigen Haftungsverhältnisse, bei denen der Hauptschuldner kein konsolidiertes Unternehmen ist:

Mio €	Maximales Haftungs- volumen 31.03.2007	Rückstellung 31.03.2007
Anzahlungsgarantien	118	1
Gewährleistungs- und Vertragserfüllungs- garantien	133	0
Kreditaufträge	46	0
Restwertgarantien	45	1
Sonstige Haftungserklärungen	207	1
<b>Insgesamt</b>	<b>549</b>	<b>3</b>

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.

Alle durch die ThyssenKrupp AG oder die Segmentführungsgesellschaften ausgestellten oder in Auftrag gegebenen Bürgschaften oder Garantien erfolgen im Auftrag und unter Rückhaftung des jeweiligen aus dem zu Grunde liegenden Vertragsverhältnis entsprechend verpflichteten Unternehmens (Hauptschuldner). Besteht die Rückhaftung gegen einen Hauptschuldner, an dem ganz oder teilweise ein konzernfremder Dritter beteiligt ist, so wird mit diesem grundsätzlich die Stellung zusätzlicher Sicherheiten in entsprechender Höhe vereinbart.

### „Special Purpose Entities“

ThyssenKrupp hat eine Anlage zur Produktion von Koks gemietet. Die Anwendung der Interpretation sic 12 „Consolidation – Special Purpose Entities“ auf die Betreibergesellschaft dieser Anlage hat ergeben, dass diese eine „Special Purpose Entity“ im Sinne der Interpretation ist, für die eine Konsolidierungspflicht besteht. Die Vollkonsolidierung dieser Gesellschaft hat

jedoch nur geringe Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns. Hingegen führte die Überprüfung der Eigentümergesellschaft, die ebenfalls eine „Special Purpose Entity“ im Sinne der Interpretation ist, zu dem Ergebnis, dass der Konzern diese Gesellschaft nicht beherrscht. Die Gesellschaft ist somit nicht in den Konsolidierungskreis des Konzerns einzubeziehen. Die Verpflichtungen des Konzerns im Rahmen des Miet- und Abnahmevertrages werden im Konzernabschluss weiterhin als künftige Mindestmietzahlungen aus „operating lease“ unter den sonstigen finanziellen Verpflichtungen berücksichtigt und werden im aktuellen Geschäftsjahr ca. 62 Mio € betragen. Das maximale Verlustrisiko des Konzerns aus dieser Anlage beläuft sich auf ca. 45 Mio € und resultiert aus der im Wesentlichen durch Dritte übernommenen Restwertgarantie für die Anlage zum Ende des Miet- bzw. Abnahmevertrages.

### Sonstige finanzielle Verpflichtungen und andere Risiken

Am 26. Januar 2006 hat die ThyssenKrupp AG mit der Mittal Steel N.V. eine Vereinbarung unterzeichnet, in der sich ThyssenKrupp verpflichtet hat, bis zu 100 % der Anteile an Dofasco zu erwerben, falls Mittal Steel Arcelor übernimmt. Hieraus konnte eine Kaufpreisverpflichtung von bis zu 4 Mrd € entstehen. Diese Vereinbarung wurde nicht vollzogen und daher am 30. April 2007 gekündigt.

Im 1. Quartal 2006/2007 erhöhte sich im Segment Steel das Bestellobligo für Investitionsvorhaben um 1,1 Mrd €. Darüber hinaus wurden ein langfristiger Liefervertrag für Eisenerz und Eisenerzpellets sowie ein langfristiger Liefervertrag für Gas abgeschlossen, aus denen ab dem Geschäftsjahr 2008/2009 über einen Zeitraum von 15 bzw. 20 Jahren Abnahmeverpflichtungen von insgesamt 5,6 Mrd € resultieren.

### 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.

Darüber hinaus sind bei den sonstigen Verpflichtungen einschließlich schwebender Rechtsstreitigkeiten keine wesentlichen Veränderungen seit dem vorangegangenen Geschäftsjahresende eingetreten.

**9 DERIVATIVE FINANZINSTRUMENTE**

Die Nominal- und Buchwerte der derivativen Finanzinstrumente des Konzerns stellen sich wie folgt dar:

Mio €

	Nominalwert 30.09.2006	Buchwert 30.09.2006	Nominalwert 31.03.2007	Buchwert 31.03.2007
<b>Derivative Finanzinstrumente</b>				
Aktiva				
Währungsderivate inklusive eingebettete Derivate	4.462	118	3.499	81
Zinsderivate	29	0	5	0
Warenderivate	802	87	1.057	159
Passiva				
Währungsderivate inklusive eingebettete Derivate	3.116	72	3.756	105
Zinsderivate	980	58	986	32
Warenderivate	758	112	1.182	203
<b>Insgesamt</b>	<b>10.147</b>	<b>447</b>	<b>10.485</b>	<b>580</b>

**10 SEGMENTBERICHTERSTATTUNG**

Zum 01. Oktober 2006 wurde der nach den Veräußerungen in Nordamerika verbleibende operative Teil des Segments Automotive mit dem Segment Technologies zusammengeführt, um im neuen Segment Technologies wichtige Industriegüter-Kompetenzen zu bündeln. Der Auslauf- und der Verkaufsbereich von ThyssenKrupp Budd wurden zum 01. Oktober 2006 Corporate zugeordnet, wobei der Verkaufsbereich im Laufe des 1. Quartals

2006/2007 entkonsolidiert wurde. Die Werte der Vorjahresperioden sind entsprechend angepasst. Darüber hinaus wurde aus strategischen Gründen die Umformtechnik im 2. Quartal 2006/2007 vom Segment Technologies zum Segment Steel umgegliedert. Das 1. Quartal 2006/2007 sowie die Werte der Vorjahresperioden sind entsprechend angepasst.

Segmentinformationen für das 2. Quartal 2005/2006 und das 2. Quartal 2006/2007 sowie das 1. Halbjahr 2005/2006 und das 1. Halbjahr 2006/2007:

Mio €

	Steel	Stainless	Technologies	Elevator	Services	Corporate	Konsolidierung	Konzern
<b>2. Quartal 2005/2006</b>								
Außenumsätze	2.726	1.472	2.851	1.052	3.262	423	0	<b>11.786</b>
konzerninterne Umsätze	336	154	19	2	121	8	-640	<b>0</b>
Umsatzerlöse gesamt	3.062	1.626	2.870	1.054	3.383	431	-640	<b>11.786</b>
Ergebnis vor Steuern	424	52	133	94	91	-17	-4	<b>773</b>
<b>2. Quartal 2006/2007</b>								
Außenumsätze	2.995	2.114	2.766	1.087	4.120	32	0	<b>13.114</b>
konzerninterne Umsätze	394	293	38	1	214	7	-947	<b>0</b>
Umsatzerlöse gesamt	3.389	2.407	2.804	1.088	4.334	39	-947	<b>13.114</b>
Ergebnis vor Steuern	471	291	108	-390	140	-43	-5	<b>572</b>
<b>1. Halbjahr 2005/2006</b>								
Außenumsätze	5.217	2.703	5.734	2.059	6.205	810	0	<b>22.728</b>
konzerninterne Umsätze	643	275	36	3	244	13	-1.214	<b>0</b>
Umsatzerlöse gesamt	5.860	2.978	5.770	2.062	6.449	823	-1.214	<b>22.728</b>
Ergebnis vor Steuern	693	59	254	179	176	-154	-9	<b>1.198</b>
<b>1. Halbjahr 2006/2007</b>								
Außenumsätze	5.752	3.878	5.541	2.169	7.885	221	0	<b>25.446</b>
konzerninterne Umsätze	755	500	55	2	421	12	-1.745	<b>0</b>
Umsatzerlöse gesamt	6.507	4.378	5.596	2.171	8.306	233	-1.745	<b>25.446</b>
Ergebnis vor Steuern	870	616	256	-293	332	-136	-11	<b>1.634</b>

**11 ERGEBNIS JE AKTIE**

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

	2. Quartal 2005/2006		2. Quartal 2006/2007		1. Halbjahr 2005/2006		1. Halbjahr 2006/2007	
	Gesamtbetrag in Mio €	Ergebnis je Aktie in €	Gesamt- betrag in Mio €	Ergebnis je Aktie in €	Gesamtbetrag in Mio €	Ergebnis je Aktie in €	Gesamt- betrag in Mio €	Ergebnis je Aktie in €
<b>Zähler:</b>								
Periodenüberschuss (Anteil der Aktionäre der ThyssenKrupp AG)	429	0,84	219	0,45	679	1,33	860	1,76
<b>Nenner:</b>								
Gewichteter Durchschnitt der Aktien (in Stück)	514.489.044		488.764.592		510.142.741		488.764.592	

**Ermittlung der für die Kalkulation des Ergebnisses je Aktie relevanten Aktienanzahl**

Das Ergebnis je Aktie ergibt sich aus der Division des den Aktionären der ThyssenKrupp AG zurechenbaren Periodenüberschusses durch die Anzahl der durchschnittlich im Umlauf befindlichen Aktien. Veräußerte oder zurückgekaufte Aktien während einer Periode werden zeitanteilig für den Zeitraum, in dem sie sich im Umlauf befinden, berücksichtigt.

Der gewichtete Aktiendurchschnitt reduzierte sich durch den Erwerb eigener Aktien per 06. Mai 2003 und erhöhte sich wieder durch die Ausgabe dieser Aktien im 2. Quartal 2003/2004, im 3. Quartal 2004/2005 und im 1. Quartal 2005/2006. Im 4. Quartal 2005/2006 reduzierte sich der gewichtete Aktiendurchschnitt erneut durch den Erwerb eigener Aktien.

In den dargestellten Berichtsperioden gab es keine Verwässerungseffekte.

**12 ZUSÄTZLICHE INFORMATIONEN ZUR KONZERN-KAPITALFLUSSRECHNUNG**

Folgende Zahlungsvorgänge sind im Cash-Flow aus der betrieblichen Tätigkeit enthalten:

Mio €	1. Halbjahr 2005/2006	1. Halbjahr 2006/2007
Zinseinzahlungen	93	67
Zinsauszahlungen	208	185
(Einzahlungen)/Auszahlungen für Steuern vom Einkommen und Ertrag	- 45	430

**Nicht zahlungswirksame Investitionstätigkeiten**

Im 1. Halbjahr ergab sich aus dem Erwerb und der Erstkonsolidierung von Gesellschaften ein Zugang von Immateriellen Vermögenswerten, Sachanlagen und als Finanzinvestition gehaltenen Immobilien in Höhe von 8 (2005/2006: 134) Mio €.

Der zahlungsunwirksame Zugang von Vermögenswerten aus Finance Lease im 1. Halbjahr 2006/2007 beträgt 8 (2005/2006: 3) Mio €.

**Nicht zahlungswirksame Finanzierungstätigkeiten**

Im 1. Halbjahr 2006/2007 erfolgte durch den Erwerb und die Erstkonsolidierung von Gesellschaften kein Zugang von Bruttofinanzverbindlichkeiten (2005/2006: 3 Mio €).

**13 BESONDERE EREIGNISSE NACH DEM STICHTAG**

Berichtspflichtige Ereignisse lagen nicht vor.

## WEITERE INFORMATIONEN

### BERICHT DES PRÜFUNGSAUSSCHUSSES DES AUFSICHTSRATS

Der Zwischenbericht für das 2. Quartal 2006/2007 sowie der Bericht des Konzernabschlussprüfers über die prüferische Durchsicht des Zwischenabschlusses (Review Report) sind dem Prüfungsausschuss des Aufsichtsrats in der Sitzung am 08. Mai 2007 vorgelegt und durch den Vorstand und den Konzernabschlussprüfer erläutert worden. Der Prüfungsausschuss stimmte dem Zwischenbericht zu.

Düsseldorf, den 08. Mai 2007

Der Vorsitzende des Prüfungsausschusses  
Dr. Martin Kohlhaussen

**KONTAKT****Für Fragen stehen Ihnen folgende Ansprechpartner zur Verfügung:****Communications and Strategy**

Telefon (0211) 824-36007

Telefax (0211) 824-36041

E-Mail [press@thyssenkrupp.com](mailto:press@thyssenkrupp.com)**Investor Relations**E-Mail [ir@thyssenkrupp.com](mailto: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

**Kontakt****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](mailto: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.

**TERMINE****15. Mai 2007**

Analysten- und Investorenkonferenz

**10. August 2007**

Zwischenbericht

3. Quartal 2006/2007 (April bis Juni)

Telefonkonferenz mit Analysten und Investoren

**04. Dezember 2007**

Bilanzpressekonferenz

Analysten- und Investorenkonferenz

**18. Januar 2008**

Ordentliche Hauptversammlung

**13. Februar 2008**

Zwischenbericht

1. Quartal 2007/2008 (Oktober bis Dezember)

Telefonkonferenz mit Analysten und Investoren

**14. Mai 2008**

Zwischenbericht

2. Quartal 2007/2008 (Januar bis März)

Dieser Bericht steht in deutscher und englischer Sprache im Internet unter <http://www.thyssenkrupp.com> zum Download sowie als interaktive Online-Version bereit.

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](mailto:ir@thyssenkrupp.com)**