

01. April – 30. Juni 2007

WER WIELE
BEWEEST,
BEWEEST,
VIEL.

INHALT

ZWISCHENBERICHT 3. QUARTAL 2006/2007

01. April – 30. Juni 2007

01 Inhalt

02 Der Konzern in Zahlen

03 Zwischenlagebericht

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

25 Zwischenabschluss

25 Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung

26 Konzern-Bilanz

27 Konzern-Kapitalflussrechnung

28 Konzern-Aufstellung der erfassten Erträge und Aufwendungen

29 Anhang zum Konzern-Zwischenabschluss

36 Weitere Informationen

36 Bericht des Prüfungsausschusses des Aufsichtsrats

37 Kontakt

37 Termine

Die Rechnungslegung des ThyssenKrupp Konzerns erfolgt nach IFRS (International Financial Reporting Standards).

Dieser Zwischenbericht ist am 10. August 2007 erschienen.

DER KONZERN IN ZAHLEN

Konzernüberblick

		Vergleich 3. Quartal				Vergleich 9 Monate			
		3. Quartal 2005/2006	3. Quartal 2006/2007	Veränderung	Veränderung %	9 Monate 2005/2006	9 Monate 2006/2007	Veränderung	Veränderung %
Auftragseingang	Mio €	12.439	15.552	3.113	25	36.770	42.815	6.045	16
Umsatz	Mio €	12.138	13.444	1.306	11	34.866	38.890	4.024	12
EBITDA	Mio €	1.290	1.728	438	34	3.466	4.266	800	23
Ergebnis*	Mio €	806	1.219	413	51	2.004	2.853	849	42
Periodenüberschuss	Mio €	468	759	291	62	1.164	1.664	500	43
Ergebnis je Aktie	€	0,87	1,49	0,62	71	2,20	3,25	1,05	48
Mitarbeiter (30.06.)		186.695	189.260	2.565	1	186.695	189.260	2.565	1

* vor Steuern

		30.09.2006	30.06.2007
Netto-Finanzverbindlichkeiten (+)/-forderungen (-)	Mio €	- 747	806
Eigenkapital	Mio €	8.927	9.855

Segmentinformation

	Auftragseingang in Mio €		Umsatz in Mio €		Ergebnis* in Mio €		Mitarbeiter		
	3. Quartal 2005/2006	3. Quartal 2006/2007	3. Quartal 2005/2006	3. Quartal 2006/2007	3. Quartal 2005/2006	3. Quartal 2006/2007	30.06.2006	30.09.2006	30.06.2007
Steel	3.144	3.262	3.151	3.413	386	428	38.384	38.840	38.950
Stainless	1.921	1.943	1.650	2.608	126	296	12.138	12.197	12.187
Technologies	2.688	5.700	2.835	2.815	151	155	55.201	54.757	54.128
Elevator	1.173	1.309	1.070	1.179	98	106	35.579	36.247	38.556
Services	3.841	4.122	3.821	4.308	168	218	38.830	40.163	43.098
Corporate	388	24	388	24	- 119	21	6.563	5.382	2.341
Konsolidierung	- 716	- 808	- 777	- 903	- 4	- 5			
Konzern	12.439	15.552	12.138	13.444	806	1.219	186.695	187.586	189.260

* vor Steuern

ZWISCHENLAGEBERICHT

ÜBERBLICK ÜBER DEN GESCHÄFTSVERLAUF IM KONZERN

ThyssenKrupp – profitables Wachstum fortgesetzt

Der Erfolgstrend von ThyssenKrupp ist ungebrochen. Das günstige Marktumfeld, vor allem aber unsere gute strategische Positionierung zahlen sich aus. Alle Segmente wiesen im 3. Quartal 2006/2007 eine sehr erfreuliche Geschäftsentwicklung auf. Beim Auftragseingang und Umsatz verzeichneten wir zweistellige Zuwachsraten. Das Konzernergebnis vor Steuern stieg auf 1.219 Mio € nach 806 Mio € im Vorjahresquartal. Für die ersten neun Monate des laufenden Geschäftsjahres addiert sich somit das Konzernergebnis vor Steuern auf 2.853 Mio €.

Die wesentlichen Kennzahlen für das 3. Quartal 2006/2007 lauten:

- Der Auftragseingang erhöhte sich gegenüber dem Vorjahresquartal um 25 % auf 15,6 Mrd €.
- Der Umsatz wuchs um 11 % auf 13,4 Mrd €.
- Das EBITDA verbesserte sich von 1.290 Mio € im Vorjahr auf 1.728 Mio €; dies entspricht einer Steigerung um 34 %.
- Das Ergebnis vor Steuern erreichte 1.219 Mio € und übertraf damit den Vorjahreswert von 806 Mio € um 51 %.
- Das Ergebnis je Aktie betrug 1,49 € nach 0,87 € im Vorjahresquartal und erhöhte sich damit um 71 %.
- Die Netto-Finanzverbindlichkeiten beliefen sich zum 30. Juni 2007 auf 806 Mio €. Dies bedeutet eine Zunahme gegenüber dem 30. September 2006 um 1.553 Mio €, als Netto-Finanzforderungen in Höhe von 747 Mio € bestanden. Am 30. Juni 2006 hatten die Netto-Finanzforderungen 496 Mio € betragen.

Ergebnisziel 2006/2007 angehoben

Im weiteren Jahresverlauf rechnen wir mit einer Fortsetzung der insgesamt positiven Geschäftsentwicklung. Für das Geschäftsjahr 2006/2007 erwarten wir eine Steigerung des Umsatzes auf über 50 Mrd €. Auf Grund der in den ersten drei Quartalen des Geschäftsjahres 2006/2007 besser als erwarteten Ergebnisentwicklung gehen wir aktuell für das Gesamtjahr davon aus, ein Ergebnis vor Steuern – ohne wesentliche Sondereffekte – von rund 3,6 Mrd € zu erwirtschaften, einschließlich Sondereffekten 3,2 Mrd €.

Mittel- und längerfristig bleiben unsere Ziele unverändert. Bis 2010 soll bei einem Umsatz von rund 60 Mrd € 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.

Günstiges konjunkturelles Umfeld

Die kräftige Expansion der Weltwirtschaft setzte sich im 1. Halbjahr 2007 erwartungsgemäß fort. Auf den internationalen Energie- und Rohstoffmärkten stiegen die Preise weiter, dennoch blieb das globale Wachstumstempo robust.

Im Euroraum fiel das Wachstum in der ersten Jahreshälfte 2007 aller Voraussicht nach stärker aus als bisher erwartet. Erfreulich war insbesondere die konjunkturelle Belebung in Deutschland, wo vor allem die dynamische Investitionstätigkeit zu einer positiven Konjunktorentwicklung beitrug. Die us-Konjunktur hat sich in den ersten Monaten dieses Jahres angesichts eines schwachen Wohnungsmarktes und rückläufiger privater Investitionen spürbar verlangsamt. Im 2. Quartal 2007 dürfte das Wachstum allerdings wieder merklich höher ausgefallen sein. Japan blieb auf Grund einer anhaltend soliden Auslands- und Inlandsnachfrage auf einem moderaten Wachstumskurs.

Ein starkes Wirtschaftswachstum wiesen erneut die sich entwickelnden Länder Asiens, Lateinamerikas sowie Mittel- und Osteuropas aus. Das hohe Wachstumstempo in China und Indien ist ungebrochen, und die Mehrzahl der mittel- und osteuropäischen Staaten entwickelt sich äußerst dynamisch.

In den für ThyssenKrupp wichtigen Branchen ergaben sich folgende Entwicklungen:

- Von dem positiven gesamtwirtschaftlichen Umfeld profitierten auch die internationalen Stahlmärkte. Im 1. Halbjahr wurde mit 652 Mio t nochmals 8,4 % mehr Rohstahl erzeugt als in der entsprechenden Vorjahresperiode. Ein erheblicher Teil dieses Zuwachses entfiel erneut auf China, das die Produktion um 17,8 % auf 237 Mio t ausweitete. Ohne China ergibt sich immer noch ein Plus von 3,6 %. In der Europäischen Union wurde 2,7 % mehr Rohstahl erzeugt als im vergleichbaren Vorjahreszeitraum. Die deutsche Stahlindustrie verzeichnete bei Vollausslastung ihrer Anlagen einen Zuwachs von 5,2 % auf 24,5 Mio t. Leicht rückläufig war die Erzeugung im Nafta-Raum, wo noch immer hohe Lagerbestände die Stahlnachfrage dämpften. Nach dem hervorragenden Start im 1. Quartal des Kalenderjahres wiesen die Stahl verarbeitenden Industriezweige in der EU auch im 2. Quartal 2007 ein kräftiges, über dem langfristigen Trend liegendes Produktionswachstum auf. Entsprechend erreichte der Qualitätsflachstahlversand der westeuropäischen Anbieter auch wieder das hohe Volumen des vergleichbaren Vorjahresquartals. Die Nachfrage hat sich dagegen zum Beginn der Sommerzeit auf etwas moderaterem Niveau eingependelt. Nicht zuletzt als Folge der im Jahresverlauf weiter gestiegenen Importe aus Drittländern sind die Lagerbestände bei den Endverbrauchern, vor allem aber auch beim Handel, stark angewachsen. Trotz des insgesamt hohen Stahlangebots lagen im Durchschnitt des 2. Quartals 2007 die Stahlpreise über denen des Vorquartals; ein gewisser Druck auf die Preise im südeuropäischen Raum blieb im Wesentlichen auf die Region begrenzt.
- Bei den rost-, säure- und hitzebeständigen (RSH) Edelstahlflachprodukten setzte sich trotz einer insgesamt zufriedenstellenden Nachfrage seitens der Endverbraucher der bereits seit Anfang des 1. Quartals 2007 begonnene Rückgang der Auftragsbuchungen weiter fort. Ursache für diese Entwicklung waren zunächst die im Verlauf des Jahres 2006 insbesondere durch Importe stark gestiegenen Lagerbestände bei Händlern und Service-Centern. Diese führten zu einem deutlichen Rückgang der Ordertätigkeit. Nochmals verstärkt wurde diese Situation durch den Anfang Juni einsetzenden Nickelpreisverfall. Der Nickelpreis, der am 21. Mai 2007 einen Rekordstand von 54.100 us-Dollar/t erreicht hatte, brach bis Ende Juni 2007 um nahezu 20.000 us-Dollar/t ein.

Hintergrund dieser Preiserosion war der zunehmend erkennbare Rückgang der Nickelnachfrage durch die Rostfrei-Produzenten auf Grund der schwachen Ordertätigkeit aus dem Handelsbereich. Hinzu kam eine zunehmende Verschiebung des Produktmixes zu nickelärmeren oder nickelfreien Rostfrei-Gütern. Außerdem kündigte die London Metal Exchange an, durch eine Änderung der Regeln für den Nickelhandel einige Mechanismen außer Kraft zu setzen, die zuvor eine künstliche Verknappung der angebotenen Nickelpositionen und somit einen künstlich erhöhten Handelspreis ermöglichten. Zeitverzögert zum Rückgang der Auftragseingänge gingen seit Mitte des 2. Quartals 2007 auch die Lieferungen von rSH-Kaltflachprodukten deutlich zurück. Die Basispreise gaben im Verlauf des 1. Halbjahres 2007 nach. Dazu haben gestiegene Legierungszuschläge, insbesondere für Nickel, sowie stark wachsende Drittlandsimporte beigetragen. In Nordamerika war das Marktumfeld für Rostfrei-Flachprodukte weiterhin positiv. Die Auswirkungen der Rohstoffkostenentwicklung auf das Bestellverhalten des Handels waren jedoch auch hier zu spüren. In Asien führte die abgeschwächte Marktnachfrage zu einem Rückgang der Preise. Trotz der angekündigten und teilweise bereits umgesetzten Produktionsrücknahmen der großen chinesischen Produzenten besteht ein spürbares Überangebot und damit ein anhaltender Druck, überschüssige Kapazitäten in den Export zu lenken. Bei Nickellegierungen ist eine abwartende Haltung der Kunden wegen der nach wie vor hohen Rohstoffpreise zu beobachten, während bei Titan das Marktumfeld insgesamt positiv blieb.

- Auf dem internationalen Automobilmarkt gingen von den Emerging Markets die größten Wachstumsimpulse aus. In China, inzwischen drittgrößter Automobilhersteller weltweit, nahm die Produktion im 1. Halbjahr 2007 voraussichtlich um rund ein Fünftel zu. Auch in Brasilien stieg die Fahrzeugnachfrage kräftig. In Nordamerika blieben dagegen die Produktionszahlen unter dem Vorjahresniveau. Die stark gestiegenen Benzinpreise haben den Absatz von leichten Nutzfahrzeugen wie von Personenkraftwagen belastet. In der Europäischen Union erreichten die Pkw-Neuzulassungen nahezu die Stückzahlen des vergleichbaren Vorjahreszeitraums. Die Neuwagenverkäufe in Deutschland haben sich, auch infolge der Mehrwertsteuererhöhung, erheblich abgeschwächt. Die gute Exportnachfrage führte dennoch zu einer kräftigen Produktionsausweitung. Anhaltend positiv entwickelte sich auch das deutsche Nutzfahrzeuggeschäft.
- Dank der weiter robusten Weltkonjunktur und gestiegener Investitionen blieb der globale Maschinenbau auf Wachstumskurs. Insbesondere in Deutschland lief die Produktion von Maschinen und Anlagen weiter auf Hochtouren. Sowohl aus dem In- als auch aus dem Ausland hat der Auftragseingang im 1. Halbjahr 2007 stark zugenommen. Besonders günstig war die Exportnachfrage für Hersteller von Aufzügen und Fahrtreppen. Auch im deutschen Großanlagenbau hat sich die positive wirtschaftliche Entwicklung fortgesetzt.
- Der Zuwachs der weltweiten Bauproduktion wird weiterhin von Asien und den Ländern Mittel- und Osteuropas getragen. In den USA hielt die Schwäche des Wohnungsmarktes an. Die deutsche Bauwirtschaft verzeichnete in den ersten Monaten des Jahres 2007 spürbare Zuwächse beim Auftragszugang und in der Produktion. Dank der anhaltend hohen Investitionsneigung gingen die größten Impulse vom Wirtschaftsbau aus.

ThyssenKrupp in Zahlen

		3. Quartal 2005/2006	3. Quartal 2006/2007	9 Monate 2005/2006	9 Monate 2006/2007
Auftragseingang	Mio €	12.439	15.552	36.770	42.815
Umsatz	Mio €	12.138	13.444	34.866	38.890
EBITDA	Mio €	1.290	1.728	3.466	4.266
Ergebnis*	Mio €	806	1.219	2.004	2.853
Mitarbeiter (30.06.)		186.695	189.260	186.695	189.260

* vor Steuern

Auftragseingang und Umsatz

ThyssenKrupp hat auch im 3. Quartal 2006/2007 die erfolgreiche Geschäftsentwicklung fortgesetzt. In einem insgesamt günstigen Marktumfeld ist die Nachfrage nach unseren Produkten und Dienstleistungen kräftig gewachsen. Der Auftragseingang verbesserte sich im Vergleich zum Vorjahresquartal um 25 % auf 15,6 Mrd €.

Der Konzernumsatz stieg um 11 % auf 13,4 Mrd €. Das Segment Steel profitierte von höheren Stahlpreisen. Bei Stainless ist der höhere Umsatz auf stark gestiegene Legierungszuschläge infolge der Nickelpreisentwicklung zurückzuführen. Trotz Unternehmensabgängen und der Abwertung des us-Dollar blieb der Umsatz von Technologies nahezu stabil. Elevator konnte seine Positionen weltweit weiter ausbauen. Das Geschäft von Services wurde von der anhaltend guten Werkstoffkonjunktur und dem Ausbau der Vertriebsaktivitäten begünstigt.

Im 3. Quartal 2006/2007 wurden wiederum insbesondere in den Segmenten Technologies, Elevator und Services weitere Akquisitionen zur Abrundung des Portfolios bzw. zur Verbesserung des Marktzugangs getätigt. Im Segment Technologies waren dies insbesondere der Erwerb des us-amerikanischen Marktführers im Bereich von Ofenservice und -reparaturen zur Verstärkung des Zementanlagenherstellers Polysius sowie der Abschluss der Vereinbarungen zur Übernahme eines Herstellers von Komponenten für Baumaschinen in Italien zur Verstärkung von Berco. Elevator hat mit der Übernahme eines kroatischen Aufzugsunternehmens seine Marktposition in Osteuropa weiter ausgebaut. Services hat im Rahmen seiner Osteuropa-Strategie einen der größten Stahlhändler in der Slowakei übernommen. Darüber hinaus hat sich das Segment im Zuge der Fokussierung auf Industriedienstleistungen von einer Randaktivität im Bereich Zeitarbeit getrennt.

Des Weiteren wurde ein gewerbliches Immobilienportfolio aus 25 Objekten, darunter Büroimmobilien und andere gewerblich genutzte Objekte, an ein Erwerberkonsortium verkauft. Im Zusammenhang mit dem geplanten Umzug der ThyssenKrupp AG in das neue Quartier in Essen gehört zu diesem Immobilienpaket auch das Dreischeidenhaus in Düsseldorf, der derzeitige Standort der ThyssenKrupp Hauptverwaltung bis zum Umzug nach Essen.

Seit der Fusion hat der Konzern Desinvestitionen, die einem Umsatzvolumen von 9,1 Mrd € entsprechen, und Akquisitionen, die für einen Umsatz von 8,2 Mrd € stehen, getätigt.

Umsatz in Mrd €

2005/2006	1. Quartal	10,9
	1. Halbjahr	22,7
	9 Monate	34,9
	12 Monate	47,1
2006/2007	1. Quartal	12,3
	1. Halbjahr	25,4
	9 Monate	38,9

Ergebnis

ThyssenKrupp erzielte im 3. Quartal 2006/2007 ein Ergebnis vor Steuern in Höhe von 1.219 Mio € nach 806 Mio € im Vergleichsquarter des Vorjahres. Es handelt sich dabei wiederum um einen bisher nicht erreichten Spitzenwert für ein Quartal. In diesem Ergebnis ist ein Gewinn von 115 Mio € aus dem Verkauf eines Pakets von betrieblich genutzten und als Finanzinvestitionen gehaltenen Immobilien enthalten, der im Zusammenhang mit der Konzentration der Verwaltungsstandorte steht. Ferner ist das Ergebnis unter anderem belastet durch Wertminderungsaufwendungen in Höhe von 76 Mio € bei Vermögenswerten der Business Unit Auto des Segments Steel.

Den größten Gewinnzuwachs erzielte das Segment Stainless auf Grund höherer Basispreise und der im Berichtszeitraum guten Endverbrauchernachfrage. Auch Services und Steel erreichten deutliche Gewinnsteigerungen. Im Segment Services beruht der Ergebnisanstieg auf dem hohen Preis- und Nachfrageniveau in Europa sowie auf deutlichen Gewinnsteigerungen bei Special Products. Steel weitete den Gewinn durch Erlös- und Performanceverbesserungen bei stabil hoher Nachfrage aus. Elevator steigerte den Gewinn, insbesondere durch Geschäftsausweitung auf der iberischen Halbinsel sowie durch höheren Umsatz und bessere Performance in Nordamerika. Bei Technologies glichen höhere Gewinne bei Plant Technology geringere Gewinne bei Mechanical Components aus, so dass sich insgesamt eine leichte Steigerung ergab.

Die Umsatzerlöse stiegen stärker als die Umsatzkosten, so dass sich die Brutto-Umsatzmarge von 18 % auf 19 % verbesserte. Auch die Verwaltungs- und Vertriebskosten erhöhten sich im Verhältnis zum Umsatz nur unterproportional. Die sonstigen betrieblichen Erträge erhöhten sich im Berichtsquarter durch den Ertrag aus dem Verkauf des Immobilienpakets, wobei sich der Entfall von im Vorjahresquarter vereinnahmten Versicherungsentschädigungen im Zusammenhang mit Brandschäden gegenläufig auswirkte. Ursächlich für den Anstieg der sonstigen betrieblichen Aufwendungen waren die im Berichtsquarter angefallenen Wertminderungsaufwendungen auf Firmenwerte.

Nach Abzug der Steueraufwendungen ergab sich ein Periodenüberschuss von 759 Mio €. Wird hiervon der auf die Anteile anderer Gesellschafter entfallende Gewinn von 30 Mio € abgezogen, ergibt sich ein Ergebnis je Aktie von 1,49 € nach 0,87 € im Vergleichsquarter 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
	9 Monate	2.853

* vor Steuern

Netto-Finanzverbindlichkeiten/-forderungen und Investitionen

Zum 30. Juni 2007 wies der Konzern Netto-Finanzverbindlichkeiten in Höhe von 806 Mio € aus. Am 30. September 2006 bestanden Netto-Finanzforderungen von 747 Mio €. Der Anstieg der Netto-Finanzverbindlichkeiten um 1.553 Mio € ist wesentlich beeinflusst durch den Anstieg des Working Capital im Zuge der Geschäftsausweitung sowie durch erhöhte Investitionsausgaben, die Dividendenzahlung und die Bußgeldzahlung im Segment Elevator. Gegenläufig war der Cash-Zufluss aus der Veräußerung diverser Immobilien. Im Vergleich zum 30. Juni 2006 nahmen die Netto-Finanzverbindlichkeiten um 1.302 Mio € zu.

Im 3. Quartal 2006/2007 wurden insgesamt 719 Mio € investiert, 68 % mehr als im Vorjahresquartal. Die Investitionen in Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte beliefen sich auf 689 Mio €; auf den Erwerb von Unternehmen und Beteiligungen sowie auf andere finanzielle Vermögenswerte entfielen 30 Mio €.

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

2005/2006	31. Dezember	315
	31. März	191
	30. Juni	- 496
	30. September	- 747
2006/2007	31. Dezember	391
	31. März	897
	30. Juni	806

Neue Stahlwerke in den USA und Brasilien

Die Segmente Steel und Stainless planen den Aufbau eines gemeinsamen Produktions- und Vertriebsstandorts in Mount Vernon/Alabama im Süden der USA, um die Position von ThyssenKrupp in Nordamerika erheblich zu stärken. Den Ausschlag für den Standort Mount Vernon gaben insbesondere die vorhandenen Kostenvorteile.

Als Kernstück des neuen Werkskomplexes ist der Bau einer Warmbreitbandstraße geplant, auf der in erster Linie Brammen aus dem neuen Stahlwerk CSA in Brasilien verarbeitet werden sollen. ThyssenKrupp Stainless wird am gleichen Standort ein Werk zur Herstellung von Rostfrei-Flachprodukten errichten. Hierzu gehört insbesondere ein komplettes Edelstahlwerk mit Elektro-Lichtbogenofen, AOD-Konverter und Stranggießanlage. Die erzeugten Brammen werden auf der Warmbreitbandstraße von ThyssenKrupp Steel zu Warmband ausgewalzt. Im Anschluss an die Warmbreitbandstraße werden beide Segmente eigene Kaltwalz- und Veredelungsanlagen betreiben.

Zur Realisierung des Projekts wurden bereits die Projektgesellschaften ThyssenKrupp Steel USA, LLC und ThyssenKrupp Stainless USA, LLC gegründet und die Geschäftsführungen benannt.

Die Errichtung des neuen Werks in Brasilien schreitet in allen Bereichen mit Gründungs- und Fundamentierungsarbeiten gut voran. Die größten Vertragsvolumina sind vergeben, Zeit- und Budgetpläne werden eingehalten. Über das Projektteam hinaus wurden bereits – bei sehr großer Resonanz vom brasilianischen Arbeitsmarkt – Einstellungen, Ausbildung und Training der operativen Belegschaft gestartet.

GESCHÄFTSVERLAUF IN DEN SEGMENTEN

Steel: Ergebnis weiter ausgebaut

Steel in Zahlen

		3. Quartal 2005/2006	3. Quartal 2006/2007	9 Monate 2005/2006	9 Monate 2006/2007
Auftragseingang	Mio €	3.144	3.262	9.350	9.895
Umsatz	Mio €	3.151	3.413	9.011	9.920
Ergebnis*	Mio €	386	428**	1.079	1.298**
Mitarbeiter (30.06.)		38.384	38.950	38.384	38.950

* vor Steuern ** 504 Mio € bzw. 1.374 Mio € ohne Wertminderungsaufwand Metal Forming (76 Mio €)

In einem anhaltend robusten wirtschaftlichen Umfeld hat sich das Segment Steel weiter sehr erfolgreich entwickelt. Der wertmäßige Auftragseingang stieg um 4 % auf 3,3 Mrd €. Dies war bei rückläufigen Bestellmengen ausschließlich auf die höheren Preisabschlüsse zurückzuführen. Beim Umsatz wurde ein Plus von 8 % auf 3,4 Mrd € erzielt. Auch hier waren die gestiegenen Erlöse im Quartals- und Jahreskontraktgeschäft ausschlaggebend. Der Stahlversand erreichte wieder annähernd das Niveau des Vorjahres. Bei einer darüber liegenden Produktion sind die Fertigbestände leicht gestiegen.

In der Business Unit Steelmaking lag die Rohstahlerzeugung mit 3,5 Mio t auf Vorjahresniveau. Dabei waren die Brammenbezüge von den Hüttenwerken Krupp Mannesmann höher als in der entsprechenden Vorjahresperiode, die durch störungsbedingte Ausfälle gekennzeichnet war. Brammenzuzäufe von Dritten trugen dazu bei, die maximale Nutzung unserer Warmbandkapazitäten sicherzustellen.

Die Business Unit Industry verzeichnete eine Umsatzausweitung, die ausschließlich erlösbedingt war. Unsere Kunden in den Stahl verarbeitenden Branchen sind weiterhin gut beschäftigt, verfügen aber auch über hohe Vorräte. Im Versand wurde das Vorjahresvolumen geringfügig unterschritten, bei den Bestellmengen war der Rückgang saisonal bedingt ausgeprägter. Höhere Preise in den Quartalsabschlüssen kompensierten dies jedoch. Nach wie vor konnte nicht allen Mengenwünschen entsprochen werden. Dies betraf insbesondere das Profit-Center Grobblech von ThyssenKrupp Steel. Die europäischen Stahl-Service-Center verbuchten einen deutlich höheren Umsatz als im Vorjahr. Neben leicht gestiegenen Mengen gaben höhere Erlöse den Ausschlag. Im Berichtszeitraum wurde ein neues Service-Center in Polen in Betrieb genommen. Die moderate Umsatzerhöhung im Bereich der Bauelemente war ausschließlich erlösbedingt, der Versand ging zurück.

In der Business Unit Auto wirkten sich die im Vorjahresvergleich gestiegenen Vertragspreise umsatz-erhöhend aus. Der Versand blieb insgesamt auf hohem Niveau stabil. Die solide Automobilkonjunktur bedingte anhaltend hohe Abrufe der Kunden in Europa; dadurch konnten Mengeneinbußen unserer nordamerikanischen Stahl-Service-Center überkompensiert werden. Auch bei Tailored Blanks war die erreichte Geschäftsausweitung eine Folge höherer Mengen und Preise. In der Türkei wurde eine neue Tochtergesellschaft gegründet, die erste Tailored-Blanks-Fertigung in diesem Wachstumsmarkt. Der rückwirkend zum 01. Oktober 2006 im Segment Steel integrierte Bereich Metal Forming, der Karosserie- und Fahrwerkskomponenten für die Automobilindustrie fertigt, konnte seinen Umsatz im Berichts- quartal ebenfalls ausbauen. Ursächlich waren im Wesentlichen höhere Stahlpreise, die an die Kunden weitergegeben wurden. Hinzu kam eine Erweiterung der Umsatzbasis durch die Übernahme von Chassis-Aktivitäten in China und Brasilien im vergangenen und laufenden Jahr.

Zum Umsatzanstieg der Business Unit Processing trugen ein höherer Weißblechversand ebenso wie mengen- und erlösbedingte Zuwächse in den übrigen Bereichen bei. Das Geschäft mit Mittelband entwickelte sich weiterhin erfreulich. Beim kornorientierten Elektroband war die Nachfrage anhaltend robust. Dies führte zu einem fortgesetzten Anstieg des Erlösniveaus.

Ergebnis

Das Segment Steel steigerte den Gewinn im Berichtsquartal um 42 Mio € auf 428 Mio €. Hierin sind Wertminderungsaufwendungen in Höhe von 76 Mio € im Bereich Metal Forming der Business Unit Auto enthalten. Ohne diesen Wertminderungsaufwand beträgt der Gewinn vor Steuern 504 Mio €.

Die Business Unit Steelmaking führt die Bereiche Logistik und Metallurgie, einschließlich des Neubauprojektes in Brasilien. Die Business Unit erwirtschaftete ein ausgeglichenes Ergebnis.

Die Business Unit Industry erreichte auch im 3. Berichtsquartal eine erhebliche Gewinnsteigerung gegenüber dem Vorjahr. Die Verbesserung stammt insbesondere aus den Bereichen IDS (Industrie, Distribution und Stahlservice) und Grobblech. Ausschlaggebend waren höhere Durchschnittserlöse und Kostensenkungen durch Maßnahmen zur Effizienzsteigerung, die die gestiegenen Vormaterialkosten und leicht rückläufige Versandmengen überkompensierten. Der Gewinn des Bereichs Bauelemente war bei geringerem Absatzvolumen rückläufig. Die europäischen Stahl-Service-Center verbuchten in einem guten Marktumfeld deutlich höhere Gewinne.

Die Business Unit Auto erzielte ohne Berücksichtigung der Wertminderungsaufwendungen im Bereich Metal Forming in Höhe von 76 Mio € eine beachtliche Gewinnsteigerung. Ausschlaggebend waren die verbesserte Erlössituation und Effekte aus den Programmen zur Performancesssteigerung. Der Versand blieb insgesamt auf hohem Niveau stabil. Gegenläufig wirkten Kostensteigerungen auf der Beschaffungsseite. Der Gewinn der nordamerikanischen Stahl-Service-Aktivitäten war rückläufig, dies ist vor allem durch die Umrechnung mit dem niedrigeren us-Dollar/Euro-Kurs bedingt. Bei Tailored Blanks führte der Hochlauf des neuen Werks in Schweden zu einer Gewinnsteigerung. Metal Forming erwirtschaftete ohne Berücksichtigung der Wertminderungsaufwendungen einen etwas geringeren Gewinn als im Vorjahresquartal, eine Folge von Anlaufkosten für neue Produkte.

Die Business Unit Processing erwirtschaftete nochmals einen signifikant höheren Gewinn, was im Wesentlichen auf die gute Erlösentwicklung auch auf Grund des verbesserten Produktmixes bei Elektroband zurückzuführen ist. Mittelband erzielte bei höheren Preisen und gestiegenem Versand eine deutliche Gewinnsteigerung, während höhere Kosten für Vormaterial das Ergebnis belasteten. Weißblech übertraf das gute Vorjahresergebnis leicht.

Stainless: Deutlicher Umsatzanstieg**Stainless in Zahlen**

		3. Quartal 2005/2006	3. Quartal 2006/2007	9 Monate 2005/2006	9 Monate 2006/2007
Auftragseingang	Mio €	1.921	1.943	5.546	6.041
Umsatz	Mio €	1.650	2.608	4.628	6.986
Ergebnis*	Mio €	126	296	185	912
Mitarbeiter (30.06.)		12.138	12.187	12.138	12.187

* vor Steuern

Im Segment Stainless waren die Bestellmengen im 3. Quartal 2006/2007 im Vergleich zum Vorjahresquartal deutlich rückläufig. Insbesondere bei Warmband war der Auftragseingang erheblich geringer. Wertmäßig blieb der Auftragseingang hingegen durch den noch hohen Nickelpreis in etwa auf gleichem Niveau. Das nach wie vor hohe Importvolumen, überhöhte Lagerbestände im Handel und zunehmende Produktmix-Verschiebungen zu nickelarmen Austeniten oder ferritischen Werkstoffen haben die Auftragseingangsentwicklung ähnlich belastet wie der Nachfrageeinbruch, der durch den zuletzt extrem gesunkenen Nickelpreis hervorgerufen wurde.

Die Gesamtlieferungen von Stainless lagen mit insgesamt rund 580.000 t um 12 % unter dem Vorjahresniveau. Diese Abnahme geht primär auf ein geringeres Versandvolumen beim Warmband zurück.

Der Umsatz von Stainless ist auf 2,6 Mrd € gestiegen. Die kräftige Zunahme um 58 % ist trotz des gefallenen Liefervolumens auf den enormen Anstieg der Legierungszuschläge, insbesondere bei Nickel, zurückzuführen.

Die Business Unit ThyssenKrupp Nirosta verzeichnete auf Grund hoher Lagerbestände sowie der Preiserosion bei Nickel eine deutlich geringere Nachfrage bei den Händlern in Deutschland. Der Umsatz stieg hingegen kräftig. Die beim Brand im Kaltwalzwerk Krefeld im Juni 2006 weitgehend zerstörte Kaltbandglüh-/Beizlinie wird im Herbst 2007 die Produktion wieder aufnehmen. Die ebenfalls beschädigte Warmbandlinie war bereits im 1. Quartal 2007 in Betrieb gegangen.

Auch bei ThyssenKrupp Acciai Speciali Terni machte sich eine gesunkene Nachfrage nach RSH-Erzeugnissen seitens der Service-Center und Händler sowie der Röhrenhersteller durch einen erheblichen Rückgang bei den Auftragseingängen bemerkbar. Dennoch konnte im 3. Geschäftsquartal der Umsatz beträchtlich ausgeweitet werden. Zunehmend positiv wirken sich ein veränderter Produktmix mit höheren Anteilen ferritischer Güten und die neue Werksadjustage am Standort Terni durch die größere Wertschöpfungstiefe und die damit verbundene Ausweitung des Endkundengeschäfts aus. Im Juni 2007 wurde das Konzept zur schrittweisen Verlagerung der Produktion von Turin nach Terni vorgestellt. Diese Verlagerung ist Bestandteil eines umfangreichen Maßnahmenprogramms, durch das die Wettbewerbsfähigkeit weiter verbessert und die Kapazität des Werkes in Terni mittelfristig ausgeweitet wird. Damit verbunden ist ein zusätzliches Investitionsprogramm, das die Ausweitung der Stahlwerkskapazität, des Produktionsprogramms sowie der Anarbeitungskapazitäten zum Ziel hat. Damit soll Terni zu einem integrierten Rostfrei-Werk auf Weltklasseniveau entwickelt werden.

ThyssenKrupp Mexinox verbuchte im abgelaufenen Quartal einen sehr guten mengenmäßigen Auftragseingang und einen deutlich höheren Umsatz. Damit wurde die Marktposition in der Nafta-Region weiter gefestigt.

Shanghai Krupp Stainless konnte auf Grund der Nachfrageschwäche auf dem chinesischen Markt den mengenmäßigen Auftragseingang, verglichen mit dem Vorjahresquartal, insgesamt nicht halten. Das Geschäft mit ferritischen Edeltählen wurde hingegen ausgebaut. Der Umsatz lag deutlich über dem Niveau des Vorjahresquartals.

Im Bereich Nickellegierungen von ThyssenKrupp VDM war in einem insgesamt stabilen Marktumfeld im Anlagengeschäft ein abwartendes Verhalten der Kunden wegen der hohen Legierungsmittelkosten erkennbar. Bei Titan hielt die starke Nachfrage weiter an. Eine hohe Nachfrage zeigten unverändert die Branchen Luftfahrt, Öl und Gas sowie chemischer Anlagenbau. Auftragseingang und Umsatz lagen nennenswert über dem Vorjahresniveau. Die Produktionsverlagerung der Drahtfertigung von Bärenstein nach Werdohl liegt im Zeitplan. Ziel dieser Maßnahme ist eine moderne, langfristig wettbewerbsfähige und effiziente Fertigung. Auch die Arbeiten zum Bau der neuen Schmiedelinie am Standort Unna machen planmäßige Fortschritte.

Die Business Unit ThyssenKrupp Stainless International verzeichnete im 3. Quartal 2006/2007 kräftig gestiegene Auftragseingänge und Umsätze. Dazu haben auch die neu errichteten Service-Center für Großbritannien sowie Mittel- und Osteuropa beigetragen.

Ergebnis

Das Segment Stainless steigerte den Gewinn um 170 Mio € auf 296 Mio €. Die Ergebnisentwicklung im Berichtsquartal basiert auf einem gegenüber dem Vorjahresquartal höheren Basispreisniveau, gestützt durch eine gute Endverbrauchernachfrage nach Edelstahl-Rostfrei-Produkten sowie die deutlich positiv wirkende Nickelpreisentwicklung.

Auf Grund des verbesserten Preisniveaus sowie der Effekte aus den umgesetzten Programmen zur Performanceverbesserung steigerte ThyssenKrupp Nirosta ihren Gewinn signifikant. Auch ThyssenKrupp Acciai Speciali Terni erhöhte ihr Ergebnis deutlich, getragen von höheren Basispreisen sowie den realisierten Effekten aus den eingeleiteten Maßnahmenprogrammen. Restrukturierungsaufwendungen in Terni und im Zusammenhang mit der Produktionsverlagerung von Turin nach Terni belasteten das Ergebnis mit einem zweistelligen Millionenbetrag. Sowohl das Titengeschäft als auch die Schmiedeaktivitäten leisteten nennenswerte Ergebnisbeiträge. In einem insgesamt stabilen Marktumfeld in der Nafta-Region realisierte ThyssenKrupp Mexinox ebenfalls eine spürbare Ergebniszunahme auf hohem Niveau. Der Gewinnanstieg von Shanghai Krupp Stainless in einem unverändert äußerst schwierigen Marktumfeld basiert hauptsächlich auf erhöhten Exportaktivitäten und Lohnarbeiten für ThyssenKrupp Nirosta sowie auf realisierten Kostenvorteilen aus der Inbetriebnahme der Warmband-Glüh- und Beizlinie. Die im 3. Quartal vollzogenen Preisanhebungen seitens der chinesischen Produzenten gleichen nach wie vor nicht die erheblich gestiegenen Rohstoffpreise aus.

ThyssenKrupp VDM erzielte infolge der positiven Marktlage in den Bereichen Öl und Gas sowie chemischer Anlagenbau einen über dem Vorjahresquartal liegenden Gewinn.

Die Business Unit ThyssenKrupp Stainless International erreichte wieder den guten Gewinn des Vorjahresquartals.

Die weiterhin hohen Importvolumina aus dem asiatischen Raum verstärkten den Druck im laufenden Quartal auf das Basispreisniveau. Der Anfang Juni einsetzende Preisrückgang bei Nickel führte zu höherer Kaufzurückhaltung und verstärktem Bestandsabbau beim lagerhaltenden Handel; dadurch schwächte sich die bereits gedämpfte Nachfrage zusätzlich deutlich ab. Der daraus resultierende Rückgang des Auftragseingangs sowie dadurch bedingte Produktionsrücknahmen werden sich erst im Folgequartal ergebnismindernd auswirken. Des Weiteren sind auf Grund der stark rückläufigen Nickelpreisentwicklung Anpassungen der Bewertung von Vorratsbeständen zu erwarten.

Technologies: Sehr gute Auftragslage**Technologies in Zahlen**

		3. Quartal 2005/2006	3. Quartal 2006/2007	9 Monate 2005/2006	9 Monate 2006/2007
Auftragseingang	Mio €	2.688	5.700	8.415	12.211
Umsatz	Mio €	2.835	2.815	8.605	8.411
Ergebnis*	Mio €	151	155	405	411
Mitarbeiter (30.06.)		55.201	54.128	55.201	54.128

* vor Steuern

Auftragseingang und Umsatz

Die Auftragslage im Segment Technologies entwickelt sich weiterhin sehr erfreulich. Mit 5,7 Mrd € im 3. Quartal 2006/2007 wurde das Auftragsvolumen gegenüber dem Wert des Vorjahresquartals mehr als verdoppelt. Insbesondere die Business Units Plant Technology und Marine Systems konnten hohe Auftragseingänge realisieren. Der Umsatz lag mit 2,8 Mrd € trotz Unternehmensabgängen und Belastungen aus der Abwertung des us-Dollar nahezu auf dem Niveau des Vorjahresquartals. Durch die hohen Auftragseingänge stieg der Auftragsbestand auf rund 16 Mrd € und sichert mehr als einen Jahresumsatz.

Der Spezial- und Großanlagenbau von Plant Technology zeigte weiterhin eine sehr gute Auftragsentwicklung. Im Bereich Chemieanlagenbau konnte im Berichtsquartal u.a. ein Großauftrag für einen neuen Düngemittelkomplex in Ägypten eingebucht werden, so dass sich der Auftragseingang der Business Unit gegenüber dem Vorjahreszeitraum vervierfachte. Die nachhaltig gute Auftragsentwicklung führte ebenfalls zu einer Umsatzsteigerung. Hohe Rohstoff- und Energiepreise sowie eine weltweit hohe Nachfrage nach Zement begründen das sehr gute Investitionsklima für die Produktbereiche der Business Unit und führen zu einer entsprechend guten Projektlage. Zur Stärkung und zum Ausbau des Servicegeschäfts wurde in den USA das Unternehmen A-C Equipment Services mit Sitz in Milwaukee erworben. Der Marktführer im Bereich Ofenservice und -reparaturen in der Zementindustrie stellt eine optimale strategische Ergänzung für die Sparte Zementanlagenbau dar.

Mit der Einbuchung des Fregattenbauprogramms F 125 für die Deutsche Marine und sechs weiterer Yachten im 3. Quartal 2006/2007 trug die Business Unit Marine Systems erheblich zum gestiegenen Auftragseingang des Segments bei. Hinzu kam die weiterhin gute Entwicklung im Reparatur- und Servicegeschäft mit deutlich über dem Vorjahresquartal liegenden Auftragsvolumina. Der Umsatz lag anarbeitungsbedingt unter dem Wert des Vorjahreszeitraums.

In der Business Unit Mechanical Components hielt die positive Nachfrageentwicklung auch im Berichtsquartal an. Der Auftragseingang erreichte das hohe Vorjahresniveau. Der Umsatz gab leicht nach. Deutliche Umsatzsteigerungen bei Großwälzlagern und Ringen konnten Rückgänge aus dem schwächeren us-Dollar, der Veräußerung der brasilianischen Gießerei und der schwächeren Nachfrage in den USA nicht ganz ausgleichen.

Die Business Unit Automotive Solutions erzielte erneut einen höheren Auftragseingang. Hierzu trugen insbesondere die Geschäftsfelder Lenksysteme, Achsmodule und Montagetechnik bei. Auch der Umsatz zeigte eine positive Entwicklung.

Transrapid erreichte einen höheren Umsatz als im Vorjahresquartal.

Ergebnis

Das Segment Technologies erzielte im 3. Quartal 2006/2007 einen Gewinn in Höhe von 155 Mio € nach 151 Mio € im Vorjahresquartal, das durch Ergebnisse aus Unternehmensverkäufen begünstigt war. Deutliche Gewinnsteigerungen bei Plant Technology, Ergebniserhöhungen bei Marine Systems und ein wieder positives Ergebnis beim Transrapid überkompensierten Ergebnisrückgänge bei Mechanical Components, die im Wesentlichen durch ein schwächeres Nordamerikageschäft und einen ungünstigeren us-Dollar/Euro-Wechselkurseffekt bedingt waren.

Plant Technology gelang nach den guten Ergebnissen der ersten beiden Quartale erneut eine deutliche Gewinnsteigerung gegenüber dem Vorjahresquartal. Wesentliche Ursachen waren höhere Umsätze mit margenstarken Aufträgen, eine gute Beschäftigung und verbesserte Auftragsergebnisse.

Marine Systems zeigte eine leichte Gewinnerhöhung. Dabei standen höhere Gewinne im Submarine- sowie im Reparatur- und Servicegeschäft insgesamt rückläufigen Ergebnissen im Überwasserschiffbau gegenüber, die im Wesentlichen durch höhere Kosten bei der Abwicklung von Yachtaufträgen bedingt waren.

Mechanical Components leistete wiederum den größten Gewinnbeitrag, erreichte aber nicht das Vorjahresniveau. Positiv wirkte sich besonders die anhaltend hohe Nachfrage nach Großwälzlagern und Ringen aus. Ergebnisdämpfend erwies sich dagegen eine schwächere us-Nachfrage nach Gussprodukten und Kurbelwellen verbunden mit einer ungünstigen us-Dollar/Euro-Parität.

Automotive Solutions erwirtschaftete wieder einen zweistelligen Millionengewinn, der jedoch nicht ganz an das Vorjahresniveau heranreichte. Maßgeblich hierfür waren geringere Umsätze im Geschäftsfeld Karosserieanlagen- und Werkzeugbau sowie höhere Restrukturierungsaufwendungen bei Montagesystemen.

Transrapid erzielte einen kleinen Gewinn nach einem nahezu ausgeglichenen Ergebnis im Vorjahr. Positiv wirkten die Ergebnisbeiträge aus Lizenzabrechnungen.

Elevator: Auf Wachstumskurs**Elevator in Zahlen**

		3. Quartal 2005/2006	3. Quartal 2006/2007	9 Monate 2005/2006	9 Monate 2006/2007
Auftragseingang	Mio €	1.173	1.309	3.637	3.919
Umsatz	Mio €	1.070	1.179	3.132	3.350
Ergebnis*	Mio €	98	106	277	-187
Mitarbeiter (30.06.)		35.579	38.556	35.579	38.556

* vor Steuern

Auftragseingang und Umsatz

Elevator hat im 3. Quartal 2006/2007 erfolgreich expandiert. Sowohl Auftragseingang als auch Umsatz konnten trotz negativer Wechselkurseffekte signifikant ausgeweitet werden. Der Auftragseingang stieg im Vergleich zum Vorjahr um 12 % auf 1,3 Mrd €. Der Umsatz nahm um 10 % auf 1,2 Mrd € zu. Die starke Entwicklung in Nordamerika sowie die unverändert robuste Nachfrage in China leisteten einen erheblichen Beitrag zum Wachstum im Neuanlagengeschäft. In allen Regionen wurde durch die Global-Service-Strategie das Dienstleistungsgeschäft weiter ausgebaut.

Die Business Unit Central/Eastern/Northern Europe konnte die Vorjahreswerte für den Auftragseingang und den Umsatz deutlich übertreffen. Das Wachstum wurde maßgeblich durch das nach wie vor sehr erfreuliche Modernisierungsgeschäft in Frankreich bestimmt. In Osteuropa wurden die Geschäftsaktivitäten durch die Kontrahierung eines Flughafenprojektes in Russland maßgeblich ausgebaut.

Die Business Unit Southern Europe/Africa/Middle East weitete sowohl den Auftragseingang als auch den Umsatz erheblich aus. Das Umsatzwachstum war im Wesentlichen auf das starke Neuanlagen- und Dienstleistungsgeschäft in Spanien zurückzuführen.

In der Business Unit Americas nahmen trotz negativer Wechselkurseffekte der Auftragseingang leicht und der Umsatz deutlich zu. Die nach wie vor außerhalb des privaten Wohnungsmarktes gute us-Baukonjunktur beflügelte das Neuanlagengeschäft. Darüber hinaus wurde das Dienstleistungsgeschäft konsequent ausgebaut. Die Geschäftsentwicklung in Kanada und Brasilien war ebenfalls sehr erfreulich und konnte die etwas schwächeren Aktivitäten in Lateinamerika deutlich überkompensieren.

Die Business Unit Asia/Pacific erzielte trotz negativer Wechselkurseffekte einen erheblich höheren Auftragseingang und Umsatz. In China ist das Wachstum auf die unverändert starke Nachfrage nach Neuanlagen zurückzuführen. Trotz des weiterhin schwierigen Marktumfeldes in Korea wuchsen Auftragseingang und Umsatz, maßgeblich bedingt durch das expandierende Dienstleistungsgeschäft.

In der Business Unit Escalators/Passenger Boarding Bridges konnte der Auftragseingang gesteigert werden. Der Umsatz erreichte das Vorjahresniveau. Während das Fahrtreppengeschäft auf Grund des preisintensiven Wettbewerbs unter dem Vorjahreswert blieb, lag das Geschäftsvolumen bei Fluggastbrücken infolge des Wachstums im Luftverkehr deutlich über dem Vorjahreszeitraum.

Auch in der Business Unit Accessibility wurde der Expansionskurs erfolgreich fortgesetzt. Der kräftige Ausbau der Geschäftsaktivitäten in den Hauptmärkten Europas konnte den leichten Rückgang des Geschäftsvolumens in den USA mehr als kompensieren.

Ergebnis

Das Segment Elevator steigerte im 3. Quartal 2006/2007 den Gewinn um 8 Mio € auf 106 Mio €.

In der Business Unit Central/Eastern/Northern Europe blieb das Ergebnis deutlich unter dem Vorjahresniveau. Der Grund für den Gewinnrückgang war ein anhaltender Preiswettbewerb auf den Hauptmärkten Zentraleuropas sowie in Osteuropa, der durch operative Effizienzsteigerungen nicht kompensiert werden konnte.

Die Business Unit Southern Europe/Africa/Middle East steigerte den Gewinn erheblich. Dies ist maßgeblich auf die Ausweitung der spanischen Geschäftsaktivitäten, vor allem bei den Dienstleistungen, zurückzuführen. Die portugiesische Gesellschaft trug insbesondere im Neuanlagengeschäft zu diesem Gewinnanstieg bei.

Eine beachtliche Ergebnissteigerung verzeichnete die Business Unit Americas. Die Umsatzausweitung bei verbesserten Margen sowie eine höhere Serviceeffizienz in Nordamerika führten zu einem deutlichen Ergebniswachstum. Die negativen Wechselkurseffekte durch die deutliche Abwertung des us-Dollar wurden damit klar überkompensiert.

Die Business Unit Asia/Pacific reduzierte den Verlust deutlich. Die Aktivitäten in China erhöhten den Gewinn auf Grund des gestiegenen Umsatzvolumens sowie durch Effizienzverbesserungen signifikant. In Korea wurde hingegen trotz des Wegfalls von Restrukturierungsaufwendungen ein Verlust erwirtschaftet, wofür die anhaltend schwierige Marktsituation ursächlich war.

Die Business Unit Escalators/Passenger Boarding Bridges wies im Vergleich zum Vorjahr einen Gewinnrückgang aus. Neben dem Wegfall von positiven Einmaleffekten aus einem Unternehmensverkauf und der Marktbewertung von Devisenkurssicherungen, die das Vorjahr begünstigten, wirkte sich der anhaltende Margendruck bei den Fahrtreppenaktivitäten ergebnisbelastend aus.

Die Business Unit Accessibility übertraf das Vorjahresniveau deutlich. Der Gewinnzuwachs ist auf die europäischen Aktivitäten zurückzuführen, die von dem positiven Marktumfeld profitierten.

Services: Umsatz auf Rekordhöhe**Services in Zahlen**

		3. Quartal 2005/2006	3. Quartal 2006/2007	9 Monate 2005/2006	9 Monate 2006/2007
Auftragseingang	Mio €	3.841	4.122	10.720	12.921
Umsatz	Mio €	3.821	4.308	10.270	12.614
Ergebnis*	Mio €	168	218	344	550
Mitarbeiter (30.06.)		38.830	43.098	38.830	43.098

* vor Steuern

Auftragseingang und Umsatz

Im 3. Quartal des Berichtsjahres erreichte das Segment Services mit einem Umsatz von 4,3 Mrd € wieder das Rekordniveau des 2. Quartals und lag damit um fast 500 Mio € oder 13 % über dem Vergleichswert des Vorjahres. Positiven Einfluss auf die Umsatzentwicklung hatte erneut die stabile konjunkturelle Situation auf den Roh- und Werkstoffmärkten. Gleiches gilt für die Vertriebsaktivitäten, die weltweit weiter ausgebaut wurden, sowie für die neu gegründeten und akquirierten Gesellschaften.

Materials Services International, die größte Business Unit des Segments, verzeichnete erneut ein sehr starkes Umsatzplus. Die positive Entwicklung der letzten Monate mit einem nach wie vor erfreulich hohen Nachfrage- und Preisniveau hat sich fortgesetzt. In nahezu allen Bereichen herrschten günstige Marktbedingungen. Dies betraf neben Deutschland fast alle internationalen Aktivitäten.

Die Business Unit Materials Services North America konnte den Umsatz des sehr guten Vorjahresquartals nicht erreichen. Der us-Dollar/Euro-Wechselkurs sowie das gegenüber anderen Märkten mittlerweile niedrigere Preisniveau haben die Einfuhrmöglichkeiten für Flachstahlprodukte deutlich erschwert. Dagegen bewegte sich das Geschäft mit NE-Metallen auf einem immer noch erfreulich hohen Niveau.

Die Business Unit Industrial Services ist weiter gewachsen. Dies gilt für nahezu alle Branchen und Regionen, auch für das Geschäft in Deutschland. Die neuen Aktivitäten in Südamerika trugen deutlich zum Umsatzwachstum bei. Zukünftig werden in Brasilien die kompletten Stahlwerksdienstleistungen für die neue Anlage von ThyssenKrupp Steel übernommen. In Nordamerika konnte die Business Unit ihren Umsatz trotz der ungünstigen Wechselkursrelation weiter steigern.

Die Business Unit Special Products weitete ihren Umsatz erneut signifikant aus. Hervorzuheben sind hier neben der weiterhin starken Nachfrage und der hohen Preise bei metallurgischen Rohstoffen auch das technische Systemgeschäft sowie die Aktivitäten rund um Walzstahl, Röhren und den technischen Handel, die erheblich gewachsen sind.

Ergebnis

Das Segment Services erreichte im 3. Quartal 2006/2007 mit einem Gewinn von 218 Mio € nach 168 Mio € im Vorjahresquartal wiederum eine erhebliche Gewinnsteigerung.

Die ergebnisstärkste Business Unit Materials Services International hat – bedingt durch das weiterhin hohe Preis- und Nachfrageniveau und die nachhaltige Wirkung der Performanceprogramme – ihren Gewinnbeitrag weiter gesteigert.

Dagegen erreichte Materials Services North America das sehr gute Vorjahresergebnis umsatz- und kursbedingt sowie auf Grund von Aufwendungen aus der Marktbewertung von Warensicherungsgeschäften nicht ganz.

Die Business Unit Industrial Services erhöhte den Gewinn leicht. Die Ergebnisverbesserung resultiert nahezu ausschließlich aus dem Inlandsgeschäft.

Special Products steigerte ihren Gewinn im Vergleich zum Vorjahr signifikant. Hierzu haben alle Bereiche der Business Unit 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 wurde hier der Auslaufbereich von ThyssenKrupp Budd zugeordnet. Wegen der zwischenzeitlich erfolgten Veräußerung der Aktivitäten dieses Bereichs ist der Corporate-Umsatz zurückgegangen.

Das Ergebnis von Corporate betrug 21 Mio €. Gegenüber dem Vergleichsquartal des Vorjahres ist das eine Verbesserung um 140 Mio €. Von diesem Betrag entfallen 115 Mio € auf das Ergebnis aus der Veräußerung von Immobilien im Rahmen der Konzentration von ThyssenKrupp Verwaltungsstandorten in Deutschland. Darüber hinaus resultiert der Ergebnisanstieg auch aus dem Wegfall von Restrukturierungskosten für die zwischenzeitlich aufgegebenen nordamerikanischen Automotive-Aktivitäten.

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

INNOVATIONEN

Innovationswettbewerb 2008 ausgeschrieben

Unser jährlich ausgeschriebener Innovationswettbewerb trägt dazu bei, das Innovationsklima weiter zu verbessern und die Umsetzung von Ideen in erfolgversprechende Produkte und Dienstleistungen zu fördern. Im Juli 2007 wurde der Innovationswettbewerb erneut ausgeschrieben; bereits zum neunten Mal in Folge sind die Mitarbeiter aller Konzernunternehmen aufgefordert, ihre Vorschläge für den Wettbewerb einzureichen. Auf Grund der Aktualität der Themengebiete Umwelt- und Klimaschutz, Ressourcenschonung, Energieeffizienz und CO₂-Reduzierung wird in diesem Jahr zusätzlich ein Sonderinnovationspreis für das beste Projekt aus diesen Bereichen verliehen.

ThyssenKrupp engagiert sich bei ICAMS

Auch im Berichtsquartal haben unsere Wissenschaftler und Ingenieure, vielfach in Zusammenarbeit mit unseren Kunden, aber auch mit externen Partnern, intensiv an der Weiterentwicklung unserer Produkte und Verfahren gearbeitet. Diese Partnerschaften sind für ThyssenKrupp von hoher Bedeutung. Besonders hervorzuheben ist in diesem Kontext unser Engagement bei der Gründung des interdisziplinären Instituts ICAMS (Interdisciplinary Centre for Advanced Materials Simulation) an der Ruhr-Universität Bochum. Für die Anschubfinanzierung von ICAMS werden insgesamt 24 Mio € aufgebracht. Diese Summe wird jeweils zur Hälfte vom Land NRW und von industriellen Partnern getragen, wobei ThyssenKrupp einen Anteil von 8 Mio € übernimmt. An dem Institut wird die Entwicklung der Werkstoffe für die Zukunft unter Einsatz innovativer Simulationsmethoden vorangetrieben. Mit Hilfe dieser so genannten skalenübergreifenden Simulation werden metallische Werkstoffe ganzheitlich beschrieben – von der atomaren Skala bis hin zur makroskopischen Bauteilebene. Das ermöglicht ein erweitertes Verständnis von Materialeigenschaften und somit die Entwicklung neuartiger Werkstoffe, wovon insbesondere Steel profitieren wird.

Innovationsfortschritte in den Segmenten

Das Segment Steel arbeitet daran, moderne Stähle, die hohe Festigkeiten und Umformbarkeiten vereinen, mit hierauf optimierten Verarbeitungsverfahren zu entwickeln. Ein Beispiel hierfür ist eine weltweit einmalige, so genannte T³-Profil-Pilotanlage, die jüngst in Betrieb genommen wurde. Mit dieser Anlage lassen sich verschiedenste Umformverfahren mit einem integrierten Laserschweißprozess kombinieren, was leichte, kostengünstige, geschlossene Profile, insbesondere für die Verwendung im Automobilbau, ermöglicht. Erste Umform- und Schweißversuche haben die Leistungsfähigkeit und Vielfalt der Anlage bestätigt. Hierzu begleitend werden gemeinsam mit den Kunden Projekte durchgeführt, in denen die Potenziale der oben genannten Stahlprofile in den Karosseriestrukturen der Kunden nachgewiesen werden. In einem Projekt für einen japanischen Kunden ist es gelungen, eine 25%ige Gewichtsersparung der Karosseriestruktur unter Beibehaltung der Struktureigenschaften darzustellen.

Ein Innovationsschwerpunkt bei Stainless ist, getrieben durch die hohen Preise der Legierungselemente, die Herstellung nickel- und molybdänarmer Werkstoffe mit marktfähigen Eigenschaften. Für Trinkwasserrohre wurde in enger Zusammenarbeit mit unseren Kunden ein nickelfreier Werkstoff als Ersatz für einen nickelhaltigen Werkstoff zur Marktreife gebracht. Der neue Werkstoff wurde von den Kunden sehr gut angenommen.

Technologies setzt die Entwicklung innovativer Ansätze zur Gewichts-, Verbrauchs- und Emissionsreduzierung bei Pkw und Lkw fort. Die Ergebnisse werden den Fahrzeughherstellern in Form eines ganzheitlichen Konzeptes als „Automobiler Komponentenbaukasten zur CO₂- und NO_x-Reduzierung“ angeboten. Die Ansätze betreffen Leichtbauweise durch hochfeste Werkstoffe, alternative Herstellprozesse und belastungsoptimiertes Design. Bei Kurbel- und Nockenwellen, Differenzialen und Dämp-

fern werden Gewichtseinsparungen von 10 % -30 % erreicht. Ein weiterer Schwerpunkt bildet die Verbrauchsreduzierung durch verringerte Reibung im Motor mit neuartigen Lagerkonzepten und Designauslegungen. Zusätzliche Effekte zur CO₂-Reduzierung werden durch die Elektrifizierung von Lenkungs-komponenten und den damit verbundenen Entfall der permanent vorzuhaltenden Hydraulikunterstützung erwartet.

Bei Elevator konnten verschiedene Systeminnovationen, die zur Kostenreduktion und Zeitersparnis bei der Installation beitragen, auf den Weg gebracht werden. Darüber hinaus gibt es Entwicklungsschritte im Bereich der Standardkabinen. Hier ermöglichen konstruktive Änderungen unter anderem eine Gewichtsreduktion und somit auch Energieeinsparungen im Betrieb.

Das Segment Services war mit Projekten im Bereich der Gleis- und Tiefbautechnik erfolgreich. Anfang Mai 2007 ist GfT Gleistechnik mit dem System „Neue Feste Fahrbahn – NFF“ in die Laborerprobungsphase eingetreten. Dieses System vereint die Vorteile eines im Werk vorproduzierten Fertigteiltrahmens aus Beton mit einer Gründung auf Bohr-Verpresspfählen, wodurch aufwendige und teure Maßnahmen zur Baugrundverbesserung weitgehend entfallen können. ThyssenKrupp Tiefbautechnik hat im April 2007 auf der Bauma in München einen so genannten schwenkbaren Vibrator für die Rammtechnik vorgestellt. Der Vorteil liegt in einem vereinfachten Handling bei der Aufnahme und Ablage des Rammgutes. Die Resonanz auf das Gerät war positiv, es erfolgten Anfragen aus dem In- und Ausland sowie erste Verkäufe.

MITARBEITER

Mehr Mitarbeiter durch Ausbau des Dienstleistungsgeschäfts

ThyssenKrupp beschäftigte am 30. Juni 2007 weltweit 189.260 Mitarbeiter, 1.674 oder 0,9 % mehr als am Ende des vergangenen Geschäftsjahres. Während die Zahl der Mitarbeiter in den Segmenten Steel, Stainless und Technologies weitgehend stabil blieb, verzeichneten die dienstleistungsnahen Segmente Elevator und Services einen deutlichen Anstieg.

Die höhere Zahl der Mitarbeiter ist vor allem auf den Ausbau der Aktivitäten im Ausland zurückzuführen. Ende Juni waren dort 104.699 Mitarbeiter beschäftigt, 1,1 % mehr als zum 30. September 2006. Der Anteil der außerhalb Deutschlands beschäftigten Mitarbeiter hat sich auf 55 % erhöht.

In Deutschland stieg die Mitarbeiterzahl um 0,6 % auf 84.561. Damit hatten 45 % der Mitarbeiter ihren Arbeitsplatz in Deutschland.

ThyssenKrupp Mitarbeiteraktienprogramm

Im April 2007 erhielten rund 81.600 Mitarbeiter in mehr als 150 deutschen Konzernunternehmen bereits zum fünften Mal die Gelegenheit, ThyssenKrupp Aktien zu Sonderkonditionen zu erwerben. Etwa 45.600 Mitarbeiter haben sich für den Kauf von Mitarbeiteraktien entschieden. Das entspricht einer Teilnahmequote von 56 %.

Das Mitarbeiteraktienprogramm läuft nach dem so genannten 50/50-Modell, d.h. 50 % des Aktienpreises zahlt der Mitarbeiter, die anderen 50 % übernimmt der Arbeitgeber. Der 50%ige Zuschuss des Arbeitgebers ist nach deutschem Steuerrecht bis zu einer Höhe von 135 € steuer- und sozialabgabenfrei. Der für den Aktienkauf relevante Aktienkurs am 14. Mai 2007 betrug 41,35 €. Jedes Aktienpaket enthielt sechs Aktien und hatte einen Wert von 248,10 €. Insgesamt gingen bei der diesjährigen Aktion 274.000 Aktien im Wert von 11,3 Mio € in den Besitz von Mitarbeitern über. Der Aufwand für den Konzern betrug 6,1 Mio €.

Im 3. Quartal des Geschäftsjahres 2006/2007 wurde zum dritten Mal ein Aktienprogramm in Frankreich durchgeführt. Etwa jeder zweite der rund 6.000 bezugsberechtigten Mitarbeiter hat ThyssenKrupp Mitarbeiteraktien gekauft.

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 Berichtszeitraum ein Mittelzufluss in Höhe von 0,5 Mrd € nach über 1,9 Mrd € im entsprechenden Vorjahreszeitraum. Die Verschlechterung des Operating Cash-Flow um rund 1,5 Mrd € ist im Wesentlichen mit dem verstärkten Aufbau des Working Capital als Folge der Geschäftsausweitung zu erklären.

Der Mittelabfluss aus Investitionstätigkeit erhöhte sich im Berichtsquartal im Vergleich zum entsprechenden Vorjahreszeitraum um 0,4 Mrd € auf 1,5 Mrd €. Ursache hierfür sind insbesondere die um 0,8 Mrd € auf 1,9 Mrd € gestiegenen Auszahlungen für Investitionen in Sachanlagen, die im Wesentlichen die Errichtung des Stahlwerks in Brasilien betreffen. Gegenläufig wirken die gegenüber dem vergleichbaren Vorjahreszeitraum um 0,3 Mrd € erhöhten Einzahlungen aus Desinvestitionen von finanziellen Vermögenswerten und Sachanlagen.

Entsprechend dieser Entwicklung hat sich der Free Cash-Flow, d.h. die Summe aus Operating Cash-Flow und Cash-Flow aus Investitionstätigkeit, mit -1,0 Mrd € im Vergleich zum entsprechenden Vorjahresquartal um 1,8 Mrd € verringert.

Der Mittelabfluss aus Finanzierungstätigkeit verringerte sich um 0,3 Mrd € auf 0,7 Mrd €. Begründet ist der höhere Mittelabfluss im Vorjahresquartal durch die Tilgung einer Anleihe in Höhe von 0,5 Mrd €, der Einzahlungen aus der im November 2005 erfolgten Veräußerung eigener Aktien der ThyssenKrupp AG an die Alfred Krupp von Bohlen und Halbach-Stiftung in Höhe von 0,3 Mrd € gegenüberstehen.

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 36.949 Mio € um 1.219 Mio € gestiegen.

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

Der Anstieg der Vorräte um 1.710 Mio € auf 9.120 Mio €, im Wesentlichen in den Segmenten Stainless und Services, resultiert hauptsächlich aus der Erhöhung der Rohstoffpreise, insbesondere der Nickelpreise, und der auf Grund von Umsatzausweitungen gestiegenen Mengenbestände. Der erst seit Anfang Juni wieder deutlich rückläufige Nickelpreis schlägt sich nur zu einem Teil in der Vorratsbewertung nieder.

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 bedingt durch die hohen Umsätze gestiegenen Umsatzsteuerverbindlichkeiten führten im Wesentlichen zu einer Erhöhung der kurzfristigen Übrigen Verbindlichkeiten. Die in dieser Bilanzposition zum 31. März 2007 enthaltene Kartellstrafe der EU-Kommission gegen ThyssenKrupp Elevator wegen Wettbewerbsverstößen in Höhe von rund 480 Mio € wurde im 3. Quartal beglichen.

Insbesondere der Konzernüberschuss vor Abschreibungen und latenten Steuern konnte die Auswirkungen auf den Operating Cash-Flow durch den beschriebenen Anstieg der Vorräte und der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen überkompensieren und führte im Saldo zu einem Mittelzufluss aus operativer Geschäftstätigkeit. Durch Investitionen in das Sachanlagevermögen ergab sich ein Abfluss von Geldmitteln für Investitionen. Insgesamt trug dies zu einem Rückgang der Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente um 1.765 Mio € auf 2.682 Mio € bei.

Das Eigenkapital stieg um 928 Mio € auf 9.855 Mio €. Wesentliche Faktoren waren der in den ersten neun Monaten des Geschäftsjahres 2006/2007 erzielte Periodenüberschuss sowie gegenläufig die Dividendenausschüttung der ThyssenKrupp AG in Höhe von 489 Mio €.

RISIKOBERICHT

Weltweiter Marktauftritt fördert Stabilität

Wegen des systematischen und effizienten Risikomanagementsystems sind die Risiken begrenzt und überschaubar. Es lassen sich keine Entwicklungen erkennen, die künftig den Bestand des Unternehmens gefährden könnten. Die Verfahren zur Leistungserbringung werden gut gesteuert. Speziell bei Großvorhaben gewährleistet ein intensives Projektcontrolling, dass die vorgegebenen Ziele erreicht und Abweichungen rechtzeitig erkannt werden. Durch den weltweiten Marktauftritt ist der Konzern außerdem wenig anfällig im Hinblick auf konjunkturelle Preis- und Mengenentwicklungen in einzelnen Regionen. Hinzu kommt die diversifizierte Produkt- und Kundenstruktur, die unsere Risiken aus dem Geschäft mit einzelnen Produkten, Kunden oder Branchen verringert. Um finanzwirtschaftliche Risiken abzusichern, nutzen wir u.a. derivative Finanzinstrumente. Die Aussagen des Risikoberichts im Geschäftsbericht 2005/2006 sind weiterhin gültig.

Über schwebende Rechtsstreitigkeiten und Schadenersatzansprüche sowie sonstige Risiken wird unter Anhang-Nr. 8 berichtet.

NACHTRAGS-, CHANCEN- UND PROGNOSEBERICHT

Besondere Ereignisse nach Quartalsende

Die zwischen dem Quartalsstichtag (30. Juni 2007) und der Freigabe zur Veröffentlichung (06. August 2007) eingetretenen besonderen Ereignisse sind unter Anhang-Nr. 13 im Zwischenabschluss dargestellt.

Anhaltend hohes Wachstum

Das globale Wachstum zeigt sich weiterhin sehr robust. Für 2007 gehen wir unverändert von einem Anstieg des Welt-Bruttoinlandsprodukts um 4,9 % aus.

Besser als noch vor Monaten erwartet entwickelt sich voraussichtlich die Konjunktur im Euroraum und in Deutschland. Positive Impulse gehen insbesondere vom Wachstum der Ausrüstungsinvestitionen aus. In Deutschland dürfte sich im weiteren Jahresverlauf auch der private Verbrauch erholen und zum Wirtschaftswachstum beitragen. Für die USA wird nach dem schwachen Jahresbeginn mit einer leichten Beschleunigung der Konjunkturentwicklung gerechnet. Ungebrochen dynamisch bleibt die wirtschaftliche Entwicklung in den meisten Emerging Markets.

Die Risiken für das globale Wirtschaftswachstum bestehen primär in steigenden Rohstoff- und Ölpreisen sowie in einem unter den Erwartungen bleibenden Wachstum in den USA.

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

- Die insgesamt erfreulichen Konjunkturperspektiven lassen eine Fortsetzung des globalen Stahlmarktwachstums in diesem Jahr erwarten. Die Rohstahlerzeugung dürfte weltweit um mindestens 6 % steigen. Die deutsche Stahlindustrie wird voraussichtlich die Marke von 48 Mio t deutlich übertreffen. Die Stahlnachfrage wird in China und Indien überproportional zunehmen. Für den Nafta-Raum wird – nach der Überversorgung im vergangenen Jahr – ein leichter Nachfragerückgang prognostiziert. Eine ruhigere Entwicklung dürfte in den verbleibenden Monaten des Jahres 2007 den EU-Markt kennzeichnen. Nach dem kräftigen Anstieg der Marktversorgung in der ersten Jahreshälfte rechnen wir im weiteren Verlauf mit einer lagerzyklisch und saisonal bedingten Abschwächung der Nachfrage. Bei den Drittlandsimporten zeichnet sich kurzfristig noch keine wesentliche Entspannung ab. Wegen des anhaltend kräftigen Produktionswachstums der Stahlverarbeiter wird der Stahlverbrauch weiter zunehmen.
- Der Markt für Edelstahl-Rostfrei wird in den kommenden Monaten stark von der Entwicklung des Nickelpreises bestimmt werden. Die vor dem Hintergrund des Nickelpreistrückgangs zuletzt bereits erkennbaren Bestrebungen zum schnellen Lagerabbau beim Handel werden sich kurzfristig fortsetzen. In den Märkten mit Legierungszuschlägen, wie in Europa und den USA, wird sich das niedrigere Nickelpreisniveau auf Grund der festgelegten Berechnungsmethodik erst zwei bis drei Monate zeitversetzt preislich auswirken. Damit wird sich, verbunden mit weiterhin hohen Rostfrei-Importen nach Europa, das Wiederbeschaffungsverhalten des Handels in den nächsten Monaten voraussichtlich auf geringem Niveau bewegen und weitere Anpassungen der Produktion erfordern. Die zu Grunde liegende industrielle Nachfrage nach Flachprodukten aus Edelstahl-Rostfrei ist stabil. Positiv bleibt der Markt für die Hochleistungswerkstoffe Nickellegierungen und Titan.
- Die globale Automobilkonjunktur ist weiter aufwärts gerichtet. Weltweit wird die Automobilproduktion 2007 um rund 2 % auf mehr als 71 Mio Fahrzeuge wachsen. Hohe Steigerungsraten werden erneut für China erwartet. In den USA wird die Fahrzeugproduktion niedriger ausfallen. In Westeuropa ist dagegen mit leicht zunehmenden Stückzahlen zu rechnen. Die deutsche Fahrzeugindustrie wird trotz niedrigerer Inlandsnachfrage die Produktion ausbauen; dafür sprechen der boomende Export und eine Produktionsrückverlagerung nach Deutschland.

- Dank der anhaltend robusten Konjunktur und hoher Investitionsausgaben bleibt die Lage im globalen Maschinenbau günstig. Neben China werden für Deutschland die höchsten Zuwachsraten erwartet. Auf Grund der sehr guten Auftragslage wird für den deutschen Maschinenbau 2007 eine Produktionszunahme um 9 % prognostiziert. Auch im deutschen Großanlagenbau wird sich die positive wirtschaftliche Entwicklung fortsetzen.
- Im Bausektor sind weiterhin die größten Produktionszuwächse in den Ländern Asiens sowie in Mittel- und Osteuropa zu erwarten. In den USA dürfte die Bauproduktion in diesem Jahr wegen der Schwäche im Immobiliensektor niedriger ausfallen. Die deutsche Bauproduktion ist dagegen weiter aufwärts gerichtet; die Zuwächse fallen allerdings wegen der gedämpften Nachfrage im Wohnungs- und öffentlichen Bau geringer aus als im Vorjahr.

Ergebnisziel 2006/2007 angehoben

Im weiteren Jahresverlauf rechnen wir mit einer Fortsetzung der insgesamt positiven Geschäftsentwicklung. Für das Geschäftsjahr 2006/2007 erwarten wir eine Steigerung des Umsatzes auf über 50 Mrd €. Auf Grund der in den ersten drei Quartalen des Geschäftsjahres 2006/2007 besser als erwarteten Ergebnisentwicklung gehen wir aktuell für das Gesamtjahr davon aus, ein Ergebnis vor Steuern – ohne wesentliche Sondereffekte – von rund 3,6 Mrd € zu erwirtschaften, einschließlich Sondereffekten 3,2 Mrd €.

Mittel- und längerfristig bleiben unsere Ziele unverändert. Bis 2010 soll bei einem Umsatz von rund 60 Mrd € 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.	3. Quartal 2005/2006	3. Quartal 2006/2007	9 Monate 2005/2006	9 Monate 2006/2007
Umsatzerlöse	10	12.138	13.444	34.866	38.890
Umsatzkosten	3	- 9.995	- 10.876	- 29.000	- 31.551
Bruttoergebnis vom Umsatz		2.143	2.568	5.866	7.339
Vertriebskosten		- 709	- 716	- 2.045	- 2.107
Allgemeine Verwaltungskosten		- 586	- 615	- 1.746	- 1.804
Sonstige betriebliche Erträge	4	161	222	598	565
Sonstige betriebliche Aufwendungen	5	- 106	- 157	- 361	- 882
Ergebnis aus dem Verkauf konsolidierter Unternehmen		- 1	1	11	- 5
Betriebliches Ergebnis		902	1.303	2.323	3.106
Ergebnis aus nach der Equity-Methode bilanzierten Beteiligungen		10	12	22	44
Zinserträge		62	77	188	210
Zinsaufwendungen		- 167	- 156	- 528	- 495
Sonstiges Finanzergebnis		- 1	- 17	- 1	- 14
Finanzergebnis		- 96	- 84	- 319	- 253
Ergebnis vor Steuern		806	1.219	2.004	2.853
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag		- 338	- 460	- 840	- 1.189
Periodenüberschuss		468	759	1.164	1.664
Davon:					
Anteil der Aktionäre der ThyssenKrupp AG		446	729	1.125	1.589
Anteile anderer Gesellschafter		22	30	39	75
Periodenüberschuss		468	759	1.164	1.664
Ergebnis je Aktie (unverwässert/verwässert)	11				
Periodenüberschuss (Anteil der Aktionäre der ThyssenKrupp AG)		0,87	1,49	2,20	3,25

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

THYSSENKRUPP AG

KONZERN-BILANZ

Aktiva Mio €

	Anhang-Nr.	30.09.2006	30.06.2007
Immaterielle Vermögenswerte		4.703	4.650
Sachanlagen		8.397	9.019
Als Finanzinvestition gehaltene Immobilien		501	409
Nach der Equity-Methode bilanzierte Beteiligungen		445	466
Finanzielle Vermögenswerte		178	147
Aktive latente Steuern		695	537
Langfristige Vermögenswerte		14.919	15.228
Vorräte		7.337	9.120
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen		7.105	8.039
Sonstige Forderungen		1.444	1.761
Laufende Ertragsteueransprüche		93	119
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente		4.446	2.682
Zur Veräußerung vorgesehene Vermögenswerte		386	0
Kurzfristige Vermögenswerte		20.811	21.721
Summe Vermögenswerte		35.730	36.949

Passiva Mio €

	Anhang-Nr.	30.09.2006	30.06.2007
Gezeichnetes Kapital		1.317	1.317
Kapitalrücklage		4.684	4.684
Gewinnrücklagen		3.358	4.449
Kumulierte direkt im Eigenkapital erfasste Erträge und Aufwendungen		- 149	- 314
davon entfallen auf Disposal Groups (30.09.2006: -34)			
Eigene Anteile		- 697	- 697
Eigenkapital der Aktionäre der ThyssenKrupp AG		8.513	9.439
Anteile anderer Gesellschafter		414	416
Eigenkapital	7	8.927	9.855
Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen		8.018	7.678
Sonstige Rückstellungen		652	687
Passive latente Steuern		818	980
Finanzverbindlichkeiten		2.946	2.638
Übrige Verbindlichkeiten		50	125
Langfristige Verbindlichkeiten		12.484	12.108
Sonstige Rückstellungen		1.598	1.475
Laufende Ertragsteuerverbindlichkeiten		560	724
Finanzverbindlichkeiten		842	996
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen		4.571	4.892
Übrige Verbindlichkeiten		6.449	6.899
Verbindlichkeiten in Verbindung mit zur Veräußerung vorgesehenen Vermögenswerten		299	0
Kurzfristige Verbindlichkeiten		14.319	14.986
Verbindlichkeiten		26.803	27.094
Summe Eigenkapital und Verbindlichkeiten		35.730	36.949

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

THYSSENKRUPP AG

KONZERN-KAPITALFLUSSRECHNUNG

Mio €

	9 Monate 2005/2006	9 Monate 2006/2007
Periodenüberschuss	1.164	1.664
Anpassungen des Periodenüberschusses für die Überleitung zum Operating Cash-Flow:		
Latente Steueraufwendungen	388	274
Abschreibungen langfristiger Vermögenswerte	1.122	1.132
Zuschreibungen langfristiger Vermögenswerte	0	-1
Ergebnisse aus nach der Equity-Methode bilanzierten Beteiligungen, soweit nicht zahlungswirksam	-19	-36
Ergebnis aus dem Abgang langfristiger Vermögenswerte	-10	-58
Veränderungen bei Aktiva und Passiva, bereinigt um Effekte aus Konsolidierungskreisveränderungen:		
- Vorräte	101	-1.729
- Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	-606	-859
- Rückstellung für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen	-4	-292
- Sonstige Rückstellungen	4	-79
- Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	66	254
- Übrige Aktiva/Passiva, soweit nicht Investitions- oder Finanzierungstätigkeit	-260	212
Operating Cash-Flow	1.946	482
Investitionen in nach der Equity-Methode bilanzierten Beteiligungen und in finanzielle Vermögenswerte	-18	-45
Ausgaben für den Erwerb von konsolidierten Gesellschaften	-248	-72
Übernommene Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente aus dem Erwerb von konsolidierten Gesellschaften	37	5
Investitionen in Sachanlagen und in als Finanzinvestition gehaltene Immobilien	-1.052	-1.876
Investitionen in immaterielle Vermögenswerte	-81	-110
Desinvestitionen von nach der Equity-Methode bilanzierten Beteiligungen und finanziellen Vermögenswerten	23	83
Einnahmen aus dem Verkauf von bislang konsolidierten Gesellschaften	79	140
Abgegebene Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente aus dem Verkauf von konsolidierten Gesellschaften	-25	-19
Desinvestitionen von Sachanlagen und als Finanzinvestition gehaltenen Immobilien	134	347
Desinvestitionen von immateriellen Vermögenswerten	7	25
Cash-Flow aus Investitionstätigkeit	-1.144	-1.522
Tilgung von Anleihen	-504	0
Einzahlungen aus der Aufnahme von Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	603	600
Tilgung von Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	-858	-609
Zunahme/(Abnahme) Verbindlichkeiten Schuldschein-/Sonstige Darlehen	2	-150
Zunahme Akzeptverbindlichkeiten	6	9
Abnahme Verbindlichkeiten aus nicht ausgebuchten Forderungen	-98	-26
Zunahme kurzfristige Wertpapiere	-22	-42
Einzahlungen aus der Veräußerung eigener Aktien	268	0
Dividendenzahlungen der ThyssenKrupp AG	-412	-489
Gewinnausschüttungen an andere Gesellschafter	-21	-28
Sonstige Finanzierungsvorgänge	29	11
Cash-Flow aus Finanzierungstätigkeit	-1.007	-724
Zahlungswirksame Abnahme der Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	-205	-1.764
Einfluss von Wechselkursänderungen auf die Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	-20	-1
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente am Beginn der Berichtsperiode	4.715	4.447
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente am Ende der Berichtsperiode	4.490	2.682
(davon Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente der Disposal Groups)	(1)	(0)
Ergänzende Informationen zu Zahlungsvorgängen, die im Operating Cash-Flow enthalten sind:		
Zinseinzahlungen	122	113
Zinsauszahlungen	182	203
Erhaltene Dividenden	6	19
Auszahlungen für Steuern vom Einkommen und Ertrag	363	679

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

THYSSENKRUPP AG

KONZERN-AUFSTELLUNG DER ERFASSTEN ERTRÄGE UND AUFWENDUNGEN

Mio €

	9 Monate 2005/2006	9 Monate 2006/2007
Unterschiedsbetrag aus der Währungsumrechnung	- 87	- 112
Unrealisierte Gewinne aus available-for-sale finanziellen Vermögenswerten	4	3
Unrealisierte Verluste aus derivativen Finanzinstrumenten	- 31	- 100
Steuereffekt	11	37
Direkt im Eigenkapital erfasste Erträge und Aufwendungen (nach Steuern)	- 103	- 172
Periodenüberschuss	1.164	1.664
Insgesamt erfasste Erträge und Aufwendungen	1.061	1.492
Davon:		
Anteil der Aktionäre der ThyssenKrupp AG	1.031	1.415
Anteile anderer Gesellschafter	30	77

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 3. Quartal und die 9 Monate des Geschäftsjahres 2006/2007 wurde mit Beschluss des Vorstands vom 06. August 2007 zur Veröffentlichung freigegeben.

Grundlagen der Berichterstattung

Der vorliegende ungeprüfte, zusammengefasste 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, sowie mit den IFRS insgesamt. 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, zusammengefasste 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 30. Juni 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 CO₂-Emissionen 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 CO₂-Emissionen den Bestand an Rechten pro Jahr, wird aufwandswirksam eine Rückstellung für den Nachkauf der Rechte gebildet.

2 AUFWAND AUS AKTIENBASIERTER VERGÜTUNG**Management Incentivepläne**

Im 3. Quartal 2006/2007 gewährte ThyssenKrupp weiteren Führungskräften Wertrechte für die 5. Tranche des Mid Term Incentiveplans. Insgesamt enthält das Ergebnis des 3. Quartals 2006/2007 Aufwendungen in Höhe von 22,3 (3. Quartal 2005/2006: 15,7) Mio € aus dem Mid Term Incentiveplan.

Aus dem Programm zum rabattierten Aktienkauf resultieren im 3. Quartal 2006/2007 Aufwendungen von 3,4 (3. Quartal 2005/2006: 1,0) Mio €.

Belegschaftsaktienprogramme

Im 3. Quartal 2006/2007 hat der Konzern der deutschen und der französischen Belegschaft den Erwerb von ThyssenKrupp Aktien im Gegenwert von bis zu 270 € mit einem 50%igen Rabatt angeboten. Hieraus resultierte ein Aufwand von 6,6 Mio €.

3 UMSATZKOSTEN

In den Umsatzkosten sind Wertminderungsaufwendungen auf Sachanlagen in Höhe von 40 Mio € enthalten, die den Bereich Metal Forming der Business Unit Auto des Segments Steel sowie die Business Unit ThyssenKrupp Acciai Speciali Terni des Segments Stainless betreffen. Darüber hinaus beinhalten die Umsatzkosten Wertminderungsaufwendungen auf Vorräte in der Business Unit ThyssenKrupp Acciai Speciali Terni des Segments Stainless in Höhe von 13 Mio €.

4 SONSTIGE BETRIEBLICHE ERTRÄGE

Aus dem Verkauf diverser Immobilien im Rahmen der Konzentration der Verwaltungsstandorte von ThyssenKrupp in Deutschland resultieren im 3. Quartal sonstige betriebliche Erträge von 119 Mio €, denen Transaktionskosten von 4 Mio € gegenüberstehen. Darüber hinaus sind in Vorperioden bereits Transaktionskosten von 3 Mio € angefallen.

5 SONSTIGE BETRIEBLICHE AUFWENDUNGEN

Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen enthalten 51 Mio €, die aus der jährlichen Überprüfung der Werthaltigkeit der Firmenwerte resultieren. Sie betreffen nahezu ausschließlich den Bereich Metal Forming der Business Unit Auto des Segments Steel.

6 AUFWENDUNGEN FÜR PENSIONEN UND ÄHNLICHE VERPFLICHTUNGEN

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

Mio €

	3. Quartal 2005/2006		3. Quartal 2006/2007		9 Monate 2005/2006		9 Monate 2006/2007	
	Deutschland	Übrige Länder	Deutschland	Übrige Länder	Deutschland	Übrige Länder	Deutschland	Übrige Länder
Dienstzeitaufwand: Barwert der im Geschäftsjahr hinzuverdienten Versorgungsansprüche	10	15	10	11	30	45	28	34
Zinsaufwand: Aufzinsung der bereits erworbenen Ansprüche	63	32	66	32	189	94	199	96
Erwarteter Kapitalertrag des Planvermögens	-2	-34	-3	-34	-6	-100	-7	-103
Nachzuverrechnender Dienstzeitaufwand	1	3	0	0	3	4	0	0
Aufwand/(Ertrag) aus Planabgeltungen und Plankürzungen	0	12	0	0	0	12	0	-12
Netto-Pensionsaufwand für Leistungszusagen	72	28	73	9	216	55	220	15

Die auf Grund von Unternehmensveräußerungen in den USA im 1. Quartal 2006/2007 berichtete Verringerung der geschätzten Bar-Dotierungen in fondsfinanzierte Pensionspläne für das Geschäftsjahr 2006/2007 um 10 Mio € wird durch eine für September 2007 geplante zusätzliche Bar-Dotierung von 10 Mio € wieder ausgeglichen, so dass für das aktuelle

Geschäftsjahr insgesamt wieder unverändert von Bar-Dotierungen zu fondsfinanzierten Pensionsplänen von 127 Mio € ausgegangen wird.

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

Mio €

	3. Quartal 2005/2006 USA/Kanada	3. Quartal 2006/2007 USA/Kanada	9 Monate 2005/2006 USA/Kanada	9 Monate 2006/2007 USA/Kanada
Dienstzeitaufwand: Barwert der im Geschäftsjahr hinzuverdienten Versorgungsansprüche	5	3	17	10
Zinsaufwand: Aufzinsung der erwarteten Zuschussverpflichtungen	17	15	48	44
Erwarteter Ertrag aus Erstattungsansprüchen (reimbursement rights)	-2	-1	-5	-4
Nachzuverrechnender Dienstzeitaufwand	-1	-1	-1	-1
Aufwand/(Ertrag) aus Planabgeltungen und Plankürzungen	8	0	8	-39
Netto-Aufwand der Zuschussverpflichtungen für Gesundheitsfürsorgeleistungen für Pensionäre	27	16	67	10

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								
	Aktienanzahl im Umlauf	Gezeichnetes Kapital	Kapital- rücklage	Gewinn- rücklagen	Kumulierte direkt im Eigenkapital erfasste Erträge und Aufwendungen	Eigene Anteile	Gesamt	Anteile anderer Gesellschafter	Gesamtes Eigenkapital
Stand am 30.09.2005	499.149.151	1.317	4.684	2.171	- 315	- 368	7.489	389	7.878
Periodenüberschuss				1.125			1.125	39	1.164
Direkt im Eigenkapital erfasste Erträge und Aufwendungen					- 105		- 105	- 9	- 114
Steuern auf direkt im Eigenkapital erfasste Erträge und Aufwendungen					11		11	0	11
Gewinnbeteiligung Anteile anderer Gesellschafter							0	- 21	- 21
Dividendenzahlung				- 412			- 412	0	- 412
Veräußerung eigener Anteile	15.339.893			- 100		368	268	0	268
Aktienbasierte Vergütung				1			1		1
Sonstige Veränderungen				- 9	9		0	- 29	- 29
Stand am 30.06.2006	514.489.044	1.317	4.684	2.776	- 400	0	8.377	369	8.746
Stand am 30.09.2006	488.764.592	1.317	4.684	3.358	- 149	- 697	8.513	414	8.927
Periodenüberschuss				1.589			1.589	75	1.664
Direkt im Eigenkapital erfasste Erträge und Aufwendungen					- 211		- 211	2	- 209
Steuern auf direkt im Eigenkapital erfasste Erträge und Aufwendungen					37		37	0	37
Gewinnbeteiligung Anteile anderer Gesellschafter							0	- 28	- 28
Dividendenzahlung				- 489			- 489		- 489
Aktienorientierte Vergütung				1			1	0	1
Sonstige Veränderungen				- 10	9		- 1	- 47	- 48
Stand am 30.06.2007	488.764.592	1.317	4.684	4.449	- 314	- 697	9.439	416	9.855

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 30.06.2007	Rückstellung 30.06.2007
Anzahlungsgarantien	137	1
Gewährleistungs- und Vertragserfüllungs- garantien	127	0
Kreditaufträge	50	0
Restwertgarantien	45	1
Sonstige Haftungserklärungen	206	1
Insgesamt	565	3

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 Vergleich zum 30. September 2006 erhöhte sich im Segment Steel das Bestellobligo für Investitionsvorhaben um 1,5 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 30.06.2007	Buchwert 30.06.2007
Derivative Finanzinstrumente				
Aktiva				
Währungsderivate inklusive eingebettete Derivate	4.462	118	3.581	81
Zinsderivate	29	0	54	1
Warenderivate	802	87	1.095	180
Passiva				
Währungsderivate inklusive eingebettete Derivate	3.116	72	4.088	112
Zinsderivate	980	58	922	22
Warenderivate	758	112	1.081	148
Insgesamt	10.147	447	10.821	544

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 Auslaufbereich von ThyssenKrupp Budd

wurde zum 01. Oktober 2006 Corporate zugeordnet. 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 3. Quartal 2005/2006 und das 3. Quartal 2006/2007 sowie die 9 Monate 2005/2006 und die 9 Monate 2006/2007:

Mio €

	Steel	Stainless	Technologies	Elevator	Services	Corporate	Konsolidierung	Konzern
3. Quartal 2005/2006								
Außenumsätze	2.805	1.484	2.820	1.069	3.583	377	0	12.138
konzerninterne Umsätze	346	166	15	1	238	11	- 777	0
Umsatzerlöse gesamt	3.151	1.650	2.835	1.070	3.821	388	- 777	12.138
Ergebnis vor Steuern	386	126	151	98	168	- 119	- 4	806
3. Quartal 2006/2007								
Außenumsätze	3.058	2.263	2.825	1.178	4.121	19	0	13.444
konzerninterne Umsätze	375	345	- 10	1	187	5	- 903	0
Umsatzerlöse gesamt	3.413	2.608	2.815	1.179	4.308	24	- 903	13.444
Ergebnis vor Steuern	428	296	155	106	218	21	- 5	1.219
9 Monate 2005/2006								
Außenumsätze	8.022	4.187	8.554	3.128	9.788	1.187	0	34.866
konzerninterne Umsätze	989	441	51	4	482	24	- 1.991	0
Umsatzerlöse gesamt	9.011	4.628	8.605	3.132	10.270	1.211	- 1.991	34.866
Ergebnis vor Steuern	1.079	185	405	277	344	- 273	- 13	2.004
9 Monate 2006/2007								
Außenumsätze	8.790	6.141	8.366	3.347	12.006	240	0	38.890
konzerninterne Umsätze	1.130	845	45	3	608	17	- 2.648	0
Umsatzerlöse gesamt	9.920	6.986	8.411	3.350	12.614	257	- 2.648	38.890
Ergebnis vor Steuern	1.298	912	411	- 187	550	- 115	- 16	2.853

11 ERGEBNIS JE AKTIE

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

	3. Quartal 2005/2006		3. Quartal 2006/2007		9 Monate 2005/2006		9 Monate 2006/2007	
	Gesamt- betrag in Mio €	Ergebnis je Aktie in €	Gesamt- betrag in Mio €	Ergebnis je Aktie in €	Gesamt- betrag in Mio €	Ergebnis je Aktie in €	Gesamt- betrag in Mio €	Ergebnis je Aktie in €
Zähler:								
Periodenüberschuss (Anteil der Aktionäre der ThyssenKrupp AG)	446	0,87	729	1,49	1.125	2,20	1.589	3,25
Nenner:								
Gewichteter Durchschnitt der Aktien (in Stück)	514.489.044		488.764.592		511.591.509		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

Nicht zahlungswirksame Investitionstätigkeiten

In den 9 Monaten ergab sich aus dem Erwerb und der Erstkonsolidierung von Gesellschaften ein Zugang von Immateriellen Vermögenswerten, Sachanlagen und als Finanzinvestition gehaltenen Immobilien in Höhe von 30 (2005/2006: 134) Mio €.

Der zahlungsunwirksame Zugang von Vermögenswerten aus Finance Lease in den 9 Monaten 2006/2007 beträgt 9 (2005/2006: 4) Mio €.

Nicht zahlungswirksame Finanzierungstätigkeiten

In den 9 Monaten 2006/2007 erfolgte durch den Erwerb und die Erstkonsolidierung von Gesellschaften kein Zugang von Brutto-Finanzverbindlichkeiten (2005/2006: 4 Mio €).

13 BESONDERE EREIGNISSE NACH DEM STICHTAG

Am 06. Juli 2007 hat der Bundesrat dem Unternehmensteuerreformgesetz 2008 zugestimmt, das für ThyssenKrupp ab dem Geschäftsjahr 2007/2008 gelten wird. Das Gesetz sieht unter anderem eine Reduzierung des Körperschaftsteuersatzes von 25 % auf 15 % vor, der effektive Gewerbesteuersatz wird dagegen geringfügig ansteigen. Verschiedene weitere Einzelmaßnahmen führen durch Verbreiterung der Bemessungsgrundlage sowohl bei der Körperschaft- als auch bei der Gewerbesteuer zu einem Anstieg der Ertragsteuerbelastung. Aus der zum Jahresabschluss vorzunehmenden Neubewertung der inländischen latenten Steuern mit den zukünftig geltenden niedrigeren Steuersätzen wird für das Geschäftsjahr 2006/2007 ein Steuerertrag erwartet. In den folgenden Geschäftsjahren wird von einem Rückgang der effektiven Ertragsteuerbelastung inländischer Gewinne ausgegangen, der vor allem auf die Reduzierung des Körperschaftsteuersatzes zurückzuführen sein wird.

WEITERE INFORMATIONEN

BERICHT DES PRÜFUNGSAUSSCHUSSES DES AUFSICHTSRATS

Der Zwischenbericht für das 3. 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 09. August 2007 vorgelegt und durch den Vorstand und den Konzernabschlussprüfer erläutert worden. Der Prüfungsausschuss stimmte dem Zwischenbericht zu.

Düsseldorf, den 09. August 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

Investor Relations

E-Mail ir@thyssenkrupp.com

Institutionelle Investoren und Analysten

Telefon (0211) 824-36464

Telefax (0211) 824-36467

Privatanleger

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

Telefax (0211) 824-38512

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

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**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)

16. Mai 2008

Analysten- und Investorenkonferenz

14. August 2008

Zwischenbericht

3. Quartal 2007/2008 (April bis Juni)

Telefonkonferenz mit Analysten und Investoren

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