

Zwischenbericht 2. Quartal 2002 ◦ 2003

01. Januar - 31. März 2003

02

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



Inhalt

- 02 ThyssenKrupp im 2. Quartal – Ergebnis erheblich verbessert
- 03 Der Konzern in Zahlen
- 04 FUTURE VALUE **Wissenstransfer**



○ — **Wirtschaftliche Entwicklung**

- 06 Konjunkturelles Umfeld
- 07 Geschäftslage
- 09 Segmente
- 15 ThyssenKrupp best
- 15 Innovation
- 17 Corporate Governance
- 17 Ausblick

○ — **Zwischenabschluss**

- 18 Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung
- 19 Konzern-Bilanz
- 20 Konzern-Kapitalflussrechnung
- 21 Anhang zum Konzern-Zwischenabschluss

- 32 Kontakt
- I/2 Termine 2003/2004

Die Rechnungslegung der ThyssenKrupp AG erfolgt nach US-GAAP.

ThyssenKrupp im 2. Quartal – Ergebnis erheblich verbessert Das 2. Quartal 2002/2003 war geprägt durch die anhaltende konjunkturelle Schwäche, verbunden mit großen politischen Unsicherheiten. Dennoch lag der Umsatz von ThyssenKrupp leicht über dem Niveau des Vorjahres. Auf Grund zunehmender Effizienzverbesserungen stieg das Konzernergebnis vor Steuern und Anteilen anderer Gesellschafter im 2. Geschäftsjahresquartal auf 250 Mio € nach 96 Mio € im entsprechenden Vorjahresquartal. Die wesentlichen Kennzahlen für das 2. Quartal sowie für die ersten sechs Monate des Geschäftsjahres 2002/2003 sind:

- Im Berichtsquartal war der Auftragseingang mit 9,1 Mrd € um 1 % niedriger als der entsprechende Vorjahreswert, während er im 1. Halbjahr 2002/2003 mit 18,2 Mrd € auf Vorjahresniveau lag.
- Der Umsatz im 2. Quartal nahm um 2 % auf 9,2 Mrd € zu. In den ersten sechs Monaten betrug der Zuwachs 3 % auf 17,9 Mrd €.
- Das EBITDA verbesserte sich im 2. Quartal um 22 % auf 691 Mio € und in der ersten Geschäftsjahreshälfte um 20 % auf 1.279 Mio €.
- Das Ergebnis vor Steuern und Anteilen anderer Gesellschafter erhöhte sich im 2. Quartal um 154 Mio € auf 250 Mio €. In den ersten sechs Monaten waren es aufgelaufen 391 Mio €, 267 Mio € mehr als im Vorjahreszeitraum.
- Das Ergebnis je Aktie erreichte im 2. Quartal 0,31 € nach 0,13 € im Vorjahresquartal.
- Das normalisierte Ergebnis je Aktie stieg von 0,01 € im Vorjahresquartal auf 0,22 €.
- Die Netto-Finanzverbindlichkeiten des Konzerns beliefen sich zum 31. März 2003 auf 4,9 Mrd €. Der Anstieg um 189 Mio € gegenüber dem 30. September 2002 ist auch auf die Dividendenzahlung zurückzuführen. Gegenüber dem 31. März 2002 wurde die Konzernverschuldung um 2,4 Mrd € abgebaut.

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

Der Konzern in Zahlen

KONZERNÜBERBLICK		2. Quartal 2001/2002	2. Quartal 2002/2003	1. Halbjahr 2001/2002	1. Halbjahr 2002/2003
Auftragseingang	Mio €	9.240	9.134	18.097	18.174
Umsatz	Mio €	9.015	9.218	17.354	17.917
EBITDA	Mio €	567	691	1.069	1.279
Ergebnis*	Mio €	96	250	124	391
Konzernüberschuss**	Mio €	66	158	- 254	212
Ergebnis je Aktie**	€	0,13	0,31	- 0,49	0,41
Normalisiertes Ergebnis je Aktie	€	0,01	0,22	0,00	0,38
Mitarbeiter (31.03.)		190.397	187.740	190.397	187.740

* vor Steuern und Anteilen anderer Gesellschafter
** 1. Halbjahr 2001/2002 geändert unter Berücksichtigung der Erstanwendung von SFAS 142

		30.09.2002	31.03.2003
Netto-Finanzverbindlichkeiten	Mio €	4.742	4.931
Eigenkapital	Mio €	8.287	8.149

SEGMENTINFORMATION										
in Mio €	Auftrags- eingang 2. Quartal 2001/2002	Auftrags- eingang 2. Quartal 2002/2003	Umsatz 2. Quartal 2001/2002	Umsatz 2. Quartal 2002/2003	Ergebnis* 2. Quartal 2001/2002	Ergebnis* 2. Quartal 2002/2003	Mitarbeiter 31.03.2002	Mitarbeiter 30.09.2002	Mitarbeiter 31.03.2003	
Steel	3.123	3.299	2.919	3.222	- 39	157	50.363	50.184	49.128	
Automotive	1.584	1.596	1.633	1.601	66	47	38.127	38.425	37.736	
Elevator	976	836	864	812	66	83	28.286	28.768	29.054	
Technologies	978	1.068	1.374	1.336	- 4	15	32.472	32.781	31.500	
Materials	2.532	2.358	2.145	2.246	10	26	13.880	13.743	13.604	
Serv	659	521	586	566	12	- 7	25.860	25.932	25.288	
Real Estate	90	84	90	84	19	21	736	745	747	
Corporate	15	8	15	8	- 37	- 91	673	676	683	
Konsolidierung	- 717	- 636	- 611	- 657	3	- 1				
Konzern	9.240	9.134	9.015	9.218	96	250	190.397	191.254	187.740	

* vor Steuern und Anteilen anderer Gesellschafter

ThyssenKrupp

„Wertschöpfung fängt mit Wissen an.“

Dr. Jürgen Claassen, Direktor des Zentralbereichs Kommunikation
und Vorstandsbüro der ThyssenKrupp AG, Düsseldorf, Deutschland

FUTURE VALUE
Wissenstransfer



NUR WENIG VERALTET SO SCHNELL WIE WISSEN. Deshalb sind beispielsweise gedruckte Informationsunterlagen oft schon in Teilen überholt, wenn sie die Druckmaschine verlassen. Dies stellt ein erhebliches Problem dar in einer Zeit, in der Wissen ein wesentlicher Wirtschaftsfaktor ist. Eine Problemlösung von ThyssenKrupp heißt ThyssenKrupp base – eine konzernweite, tagesaktuelle Datenbank, die internen und externen Nutzern innerhalb kürzester Zeit über Internet und Intranet Informationen zu Produkten, Leistungen und Unternehmen des Konzerns geben kann. Da die Inhalte der Datenbank dort gepflegt und bereit gestellt werden, wo sie entstehen, ist die Aktualität der Informationen außerordentlich hoch. ThyssenKrupp base ist ein wesentlicher Baustein im Rahmen des Wissenstransfers des Konzerns. Es hat zum Ziel, die Mitarbeiter dabei zu unterstützen, ihr eigenes Wissen mit dem von Kollegen zu teilen und so ihren Erfolg und den des Unternehmens nachhaltig zu steigern.

Wissen ist der Rohstoff für zukünftige Erfolge. Mit der Informationsplattform ThyssenKrupp base wird dieser Rohstoff weltweit konsequent nutzbar gemacht.



Konjunkturelles Umfeld

Die konjunkturelle Schwäche vieler Volkswirtschaften hat sich auch in das 1. Quartal des Jahres 2003 hinein fortgesetzt. Die Abwertung des us-Dollar, deutlich anziehende Ölpreise und die weltweit schlechte Konsum- und Investitionsstimmung sind Ausdruck der gestiegenen Unsicherheit.

In diesem eingetrübten weltwirtschaftlichen Umfeld blieben dennoch die meisten Emerging Markets auf Wachstumskurs, insbesondere in Asien. Mit Ausnahme Venezuelas hat sich die wirtschaftliche Lage in Südamerika stabilisiert.

In den USA hat sich das Wirtschaftswachstum zu Jahresbeginn abgekühlt. Vor dem Hintergrund der Entwicklung im Mittleren Osten haben Verbraucher und Unternehmen ihre Ausgaben eingeschränkt. In Japan hat die Wirtschaft wegen des rückläufigen privaten Konsums stagniert.

In Euroland ist die Wirtschaft im 1. Quartal 2003 aller Voraussicht nach nur geringfügig gewachsen. Höhere Arbeitslosigkeit und Energiepreise haben die Binnennachfrage belastet, und durch die Euro-Aufwertung wurde das Exportwachstum gedämpft. Deutschland bewegte sich zu Jahresbeginn am Rande der Stagnation; wesentlicher Grund ist auch hier die gesunkene private Nachfrage sowie die zurückhaltende Investitionstätigkeit.

In den für ThyssenKrupp wichtigen Branchen war die Entwicklung uneinheitlich:

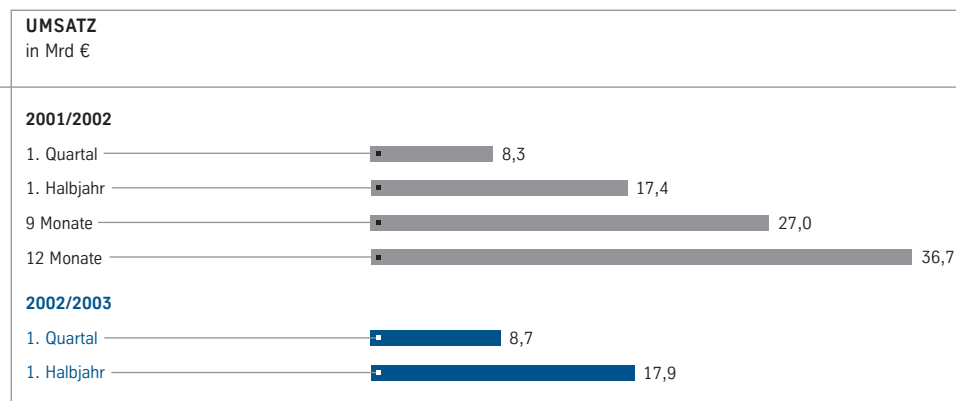
- Trotz der gesamtwirtschaftlichen Unsicherheiten zeigte sich der Stahlmarkt im Berichtsquartal in einer robusten Verfassung. Die Welt-Rohstahlerzeugung nahm in den Monaten Januar bis März 2003 gegenüber dem Vorjahr um 9 % zu. Das absolut größte Wachstum entfiel auf China, aber auch Nordamerika und die Europäische Union verzeichneten einen Produktionsanstieg um 7 % bzw. 3 %. Die deutsche Stahlindustrie war bei steigender Nachfrage gut ausgelastet.
- Der Fahrzeugmarkt hat sich überwiegend abgeschwächt. In den USA wurden im 1. Quartal 2003 weniger Pkw und Sport Utility Vehicles verkauft. In Westeuropa lagen die Pkw-Neuzulassungen unter dem Vorjahresniveau. Bei leicht rückläufigen Neuzulassungen in Deutschland konnte wegen höherer Exporte dennoch die Produktion gesteigert werden. Besser als erwartet hat sich der brasilianische Markt gehalten.
- Von der weltweit spürbaren Zurückhaltung bei den Investitionen ist insbesondere der Maschinen- und Anlagenbau betroffen. Auch zu Jahresbeginn gab es weitere Rückgänge im us-Werkzeugmaschinenmarkt. Im deutschen Maschinenbau lag die Nachfrage auf dem gedrückten Vorjahresniveau.
- Die Lage in der deutschen Bauwirtschaft hat sich weiter verschlechtert; zuletzt war die Hälfte aller Kapazitäten im Hoch- und Tiefbau nicht ausgelastet. Auch in den USA hat sich in den letzten Monaten die Baukonjunktur merklich abgeschwächt.

Geschäftslage

Umsatz und Auftragseingang

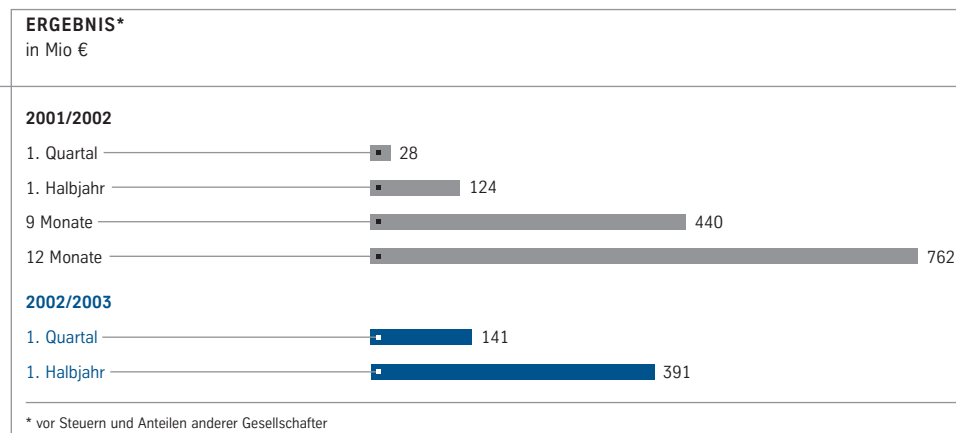
Die anhaltende konjunkturelle Schwäche hat die Geschäftsentwicklung von ThyssenKrupp im 2. Quartal 2002/2003 beeinträchtigt. Bei fast unveränderter Auftragslage haben sich die Umsätze im Vergleich zum Vorjahresquartal leicht erhöht.

Der Auftragseingang lag im Berichtsquartal mit 9,1 Mrd € um 1 % unter dem Vorjahreswert. Der Konzernumsatz stieg im 2. Quartal 2002/2003 um 2 % auf 9,2 Mrd €; Umsatzzuwächse verzeichneten Steel und Materials.



Ergebnis

ThyssenKrupp erzielte im 2. Quartal 2002/2003 ein Ergebnis vor Steuern und Anteilen anderer Gesellschafter von 250 Mio €; dies bedeutet eine Steigerung gegenüber dem Vergleichsquartal des Vorjahres um 154 Mio €. Bereinigt man das Ergebnis um den Gewinn aus der Abgabe der Quartoblech-Aktivitäten im Segment Steel in Höhe von 41 Mio €, so ergibt sich ein normalisiertes Ergebnis vor Steuern und Anteilen anderer Gesellschafter von 209 Mio € (im Vorjahr: 5 Mio €). ThyssenKrupp steigerte somit das normalisierte Ergebnis im 2. Quartal gegenüber der Vergleichsperiode im Vorjahr um 204 Mio €.



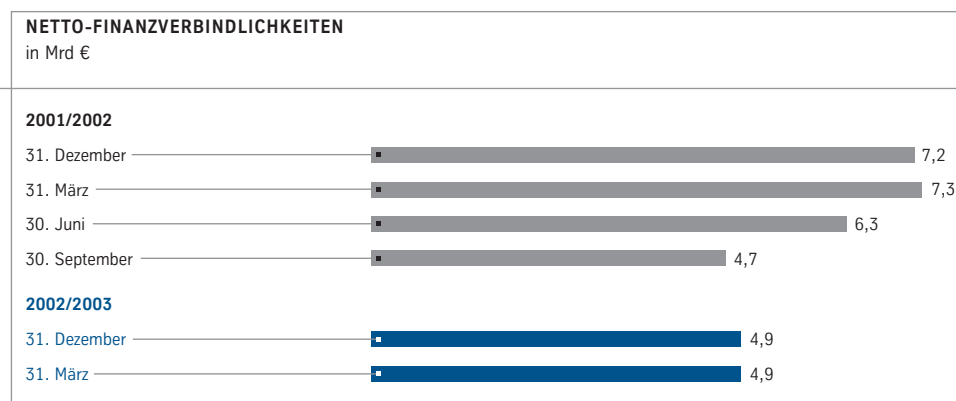
Das Segment Steel leistete den größten Ergebnisbeitrag und erzielte auch die größte Steigerung. Das Ergebnis von Automotive lag – auf normalisierter Basis gerechnet – über dem des Vergleichsquartals im Vorjahr, in dem ein einmaliger Veräußerungsgewinn angefallen war. Elevator steigerte das Ergebnis nochmals. Auch das Segment Technologies erzielte eine Ergebnisverbesserung. Die deutliche Zunahme des Ergebnisses bei Materials beruht im Wesentlichen auf Effizienzsteigerungen. Bereinigt um den einmaligen Veräußerungsgewinn im Vergleichs- quartal lag der Verlust bei Serv auf Vorjahreshöhe. Die Ertragslage bei Real Estate war stabil auf Vorjahresniveau.

Nach Abzug von Steuern, Fremdanteilen und Effekten aus der Änderung von Bewertungsmethoden erzielte ThyssenKrupp im 2. Quartal einen Gewinn von 158 Mio € und damit eine Verbesserung um 92 Mio € gegenüber dem 2. Quartal des Vorjahres. Das Ergebnis je Aktie stieg von 0,13 € im Vorjahresquartal auf 0,31 € im 2. Quartal 2002/2003. Bereinigt man das Ergebnis je Aktie um die Bewertungsänderungen und den Gewinn aus dem Verkauf der Quarto- blech-Aktivitäten einschließlich der darauf entfallenden Steuereffekte, so ergibt sich ein normali- siertes Ergebnis je Aktie von 0,22 €; das bedeutet eine Steigerung um 0,21 € je Aktie gegenüber dem normalisierten Vergleichswert des Vorjahresquartals.

Netto-Finanzverbindlichkeiten und Investitionen

Die Netto-Finanzverbindlichkeiten des Konzerns beliefen sich zum 31. März 2003 auf 4,9 Mrd €. Gegenüber dem 30. September 2002 sind die Netto-Finanzverbindlichkeiten um 189 Mio € angestiegen. Der Anstieg resultiert aus den im 1. Quartal üblichen Liquiditätsabflüssen sowie der Dividendenzahlung im 2. Quartal. Gegenläufig wirkte sich insbesondere die Aufwertung des Euro aus. Im Vergleich zum 31. März 2002 konnten die Netto-Finanzverbindlichkeiten des Konzerns um 2,4 Mrd € abgebaut werden.

Die Investitionen erreichten im 2. Quartal des Geschäftsjahres 2002/2003 379 Mio €, 5 % weniger als im Vorjahr. In Sachanlagen und immaterielle Vermögensgegenstände wurden 296 Mio € investiert, die übrigen 83 Mio € entfielen auf den Erwerb von Unternehmen und Beteiligungen sowie auf andere Finanzanlagen.



Mitarbeiter

ThyssenKrupp beschäftigte am 31. März 2003 weltweit 187.740 Mitarbeiter, 3.514 oder 1,8 % weniger als am Ende des vergangenen Geschäftsjahres. In nahezu allen Segmenten war die Zahl der Mitarbeiter rückläufig, am stärksten bei Steel, Automotive, Technologies und Serv.

In Deutschland verringerte sich die Belegschaftszahl um 2,2 % auf 100.615; außerhalb Deutschlands um 1,4 % auf 87.125. Ende März 2003 waren 54 % der Mitarbeiter in Deutschland tätig, 20 % in den übrigen Ländern Europas und 18 % im Nafta-Raum.

Segmente

Steel

SEGMENT STEEL IN ZAHLEN		2. Quartal 2001/2002	2. Quartal 2002/2003	1. Halbjahr 2001/2002	1. Halbjahr 2002/2003
Auftragseingang	Mio €	3.123	3.299	5.730	6.236
Umsatz	Mio €	2.919	3.222	5.551	6.014
Ergebnis*	Mio €	- 39	157	- 65	229
Mitarbeiter (31.03.)		50.363	49.128	50.363	49.128

* vor Steuern und Anteilen anderer Gesellschafter

Im Segment Steel hat sich im 2. Quartal 2002/2003 die Geschäftslage auf Grund höherer Nachfrage weiter verbessert. Im Vergleich zum Vorjahresquartal erhöhte sich der Auftragseingang um 6 % auf 3,3 Mrd €, der Umsatz um 10 % auf 3,2 Mrd €. Die Produktionsanlagen waren nahezu voll ausgelastet, und die Rohstahlproduktion stieg um 10 % auf 4,4 Mio t.

In der Business Unit Carbon Steel nahm der Auftragseingang, der bereits im Vorjahresquartal kräftig angezogen hatte, um 4 % auf 1,9 Mrd € zu. Der Umsatz expandierte um 13 % auf 1,9 Mrd €. Ursächlich hierfür waren vor allem höhere Versandmengen und Durchschnittserlöse sowie ein günstigerer Produktmix. Besonders ausgeprägt war der Anstieg bei feuerbeschichteten Produkten durch die erhöhte Kapazität in Dortmund. Überdurchschnittlich verlief die Umsatzentwicklung auch bei Mittelband und Tailored Blanks. Bei den Bauelementen führte die sich weiter verschlechterte Marktsituation zu weiteren Umsatzeinbußen.

Bei Stainless Steel stieg der Auftragseingang vor allem auf Grund gestiegener Erlöse und Legierungszuschläge um 5 % auf 1,1 Mrd € an. Der Umsatz nahm im Jahresvergleich um 6 % auf 1,1 Mrd € zu. Die Gesamtlieferungen, insbesondere bei dem Kernprodukt Rostfrei Kaltflach, konnten deutlich ausgebaut werden. Wegen der anhaltend guten Rostfrei-Nachfrage stabilisierten sich die Basispreise in den europäischen Rostfrei-Werken auf dem Niveau des 1. Quartals 2002/2003. Die Legierungszuschläge waren im Zuge der Nickelpreisentwicklung weiter angestiegen. Im Bereich der Nickelbasislegierungen führten die schwache Nachfrage der Luftfahrtindustrie sowie der Wegfall des Münzgeschäfts zu geringeren Umsätzen.

Special Materials verzeichnete im Berichtsquartal ein Umsatzplus von 61 Mio € auf 430 Mio €. Der Zuwachs betraf vor allem ThyssenKrupp Electrical Steel, auf die rund die Hälfte des Umsatzes der Business Unit entfiel. Im Wesentlichen ging der Anstieg auf die im 2. Halbjahr 2001/2002 erfolgte Zuordnung von ThyssenKrupp Electrical AST zurück. Bei vergleichbaren Gesellschaftsstrukturen hätte Special Materials auf Grund der günstigeren Mengenentwicklung einen Umsatzanstieg von 25 Mio € erreicht.

Der Gewinn im Segment Steel erhöhte sich im Berichtsquartal auf 157 Mio €. Davon entfielen 41 Mio € auf den Verkauf der Quattoblech-Aktivitäten in der Business Unit Stainless Steel. Im Vergleichsquartal des Vorjahres hatte das Segment einen Verlust von 39 Mio € ausgewiesen. Zu der Ergebnisverbesserung um 196 Mio € trugen wie im vorangegangenen Quartal die Business Units Carbon Steel und Stainless Steel bei.

Carbon Steel erzielte einen Gewinn von 60 Mio €; das sind 133 Mio € mehr als im 2. Quartal des Vorjahres. Der Ergebnisanstieg ist insbesondere auf das Versandvolumen, den Produktmix und die Durchschnittserlöse zurückzuführen. Bei den in us-Dollar gehandelten Rohstoffen wie Kohle, Koks und Erz gab es zwar deutliche Preiserhöhungen, die aber auf Grund des gesunkenen us-Dollar-Kurses das Ergebnis nur wenig belasteten. Die Steigerungen bei den Personalkosten sowie die Preiserhöhungen für Strom und Schrott konnten durch die bisher realisierten Maßnahmen zur Kostensenkung ausgeglichen werden.

Stainless Steel verbesserte den Gewinn gegenüber dem Vergleichsquartal des Vorjahres um 86 Mio € auf 104 Mio €. Hierin ist ein Gewinn aus dem Verkauf der Quartoblech-Aktivitäten in Höhe von 41 Mio € enthalten. Der höhere Versand im Bereich der rostfreien Flachprodukte bei gleichzeitig verbessertem Erlösniveau führte zu deutlichen Ergebnissteigerungen.

Special Materials wies einen Verlust von 1 Mio € aus, während im entsprechenden Quartal des Vorjahres ein Gewinn von 11 Mio € erzielt wurde. Von dem Ergebnisrückgang waren alle Bereiche auf Grund ungünstiger Produktportfolios und wesentlicher Kostenerhöhungen betroffen. Bei den entsprechenden Gesellschaften werden derzeit umfangreiche Restrukturierungsprogramme erarbeitet und umgesetzt.

Automotive

SEGMENT AUTOMOTIVE IN ZAHLEN		2. Quartal 2001/2002	2. Quartal 2002/2003	1. Halbjahr 2001/2002	1. Halbjahr 2002/2003
Auftragseingang	Mio €	1.584	1.596	3.041	3.107
Umsatz	Mio €	1.633	1.601	3.078	3.093
Ergebnis*	Mio €	66	47	67	67
Mitarbeiter (31.03.)		38.127	37.736	38.127	37.736

* vor Steuern und Anteilen anderer Gesellschafter

Das Segment Automotive erreichte mit einem Umsatz von 1,6 Mrd € nahezu das Niveau des Vorjahresquartals. Der leichte Rückgang basiert auf der Aufwertung des Euro gegenüber dem us-Dollar und dem brasilianischen Real. ThyssenKrupp Automotive hat sich damit in einem schwierigen Marktumfeld gut behauptet. Die Automobilnachfrage in den relevanten Märkten war überwiegend rückläufig. In Deutschland und Europa haben die Pkw-Neuzulassungen nachgegeben. In den USA hat sich der Markt für Pkw und leichte Nutzfahrzeuge abgeschwächt. Brasilien hatte eine stabile Marktentwicklung zu verzeichnen.

In der Business Unit Chassis haben sich modellbedingte Mehr- bzw. Minderumsätze kompensiert; neu akquirierte Aufträge führten jedoch zu einer Ausweitung des Geschäftsvolumens. Bei der Business Unit Body hat sich vor allem die Absatzschwäche einzelner Fahrzeugmodelle der großen us-Hersteller umsatzmindernd ausgewirkt. Die Business Unit Powertrain hat sich weiter positiv entwickelt; es wurde eine Reihe von neuen Aufträgen für neue Modelle hereingenommen.

Das Segment Automotive erzielte mit 47 Mio € ein um 19 Mio € geringeres Ergebnis als im Vergleichszeitraum des Vorjahres. Unter Berücksichtigung des Veräußerungsgewinns in Höhe

von 21 Mio € aus dem Verkauf einer Beteiligung im Vorjahresquartal hat sich das normalisierte Ergebnis um 2 Mio € erhöht.

In der Business Unit Chassis haben die Effekte aus Restrukturierungs- und Kostensenkungsmaßnahmen das Ergebnis deutlich gesteigert. Bereinigt um den Sondereffekt aus dem Beteiligungsverkauf im Vorjahresquartal konnte die Business Unit Powertrain das hohe Ergebnissniveau des Vorjahresquartals halten. In der Business Unit Body blieb die Ergebnissituation dagegen weiter angespannt. Da die höheren Personalaufwendungen in den USA nicht vollständig durch Restrukturierungen und kostensenkende Maßnahmen aufgefangen werden konnten, fiel im Berichtsquartal ein Verlust an.

Elevator

SEGMENT ELEVATOR IN ZAHLEN		2. Quartal 2001/2002	2. Quartal 2002/2003	1. Halbjahr 2001/2002	1. Halbjahr 2002/2003
Auftragseingang	Mio €	976	836	1.930	1.790
Umsatz	Mio €	864	812	1.714	1.632
Ergebnis*	Mio €	66	83	138	164
Mitarbeiter (31.03.)		28.286	29.054	28.286	29.054

* vor Steuern und Anteilen anderer Gesellschafter

Bei Elevator entwickelte sich das Servicegeschäft deutlich günstiger, während das Geschäft mit Neuinstallationen wegen der schwachen Baukonjunktur nachgegeben hat. Der Auftragseingang verminderte sich im 2. Geschäftsjahresquartal insgesamt um 14 % auf 836 Mio €. Der Umsatz lag mit 812 Mio € um 6 % unter dem Vorjahresquartal. Die Rückgänge bei Auftragseingang und Umsatz resultieren im Wesentlichen aus der Aufwertung des Euro gegenüber dem us-Dollar und dem brasilianischen Real.

Die Business Unit Germany/Austria/Switzerland konnte in einem schwierigen Marktumfeld den Umsatz steigern. Dazu haben Marktanteilsgewinne mit Hilfe neuer, innovativer Aufzugsvarianten beigetragen. In der Business Unit France/Benelux stabilisierte sich das Geschäft auf einem hohen Niveau. Trotz negativer Wechselkurseffekte und der immer noch instabilen politischen und wirtschaftlichen Lage in einigen Ländern Lateinamerikas konnte der Umsatz der Business Unit Spain/Portugal/Latin America weiter gesteigert werden. Der Umsatzrückgang in der Business Unit North America/Australia ist zum überwiegenden Teil wechselkursbedingt, aber auch operativ machte sich die verschlechterte Lage bei gewerblichen Immobilien bemerkbar. In den übrigen Ländern konnte die Marktposition durch Akquisitionen und durch eine intensivere Marktbearbeitung ausgebaut werden.

Die Business Unit Passenger Boarding Bridges setzte wegen des Einbruchs in der us-amerikanischen Luftfahrtindustrie weniger um; in China konnte für den Flughafen Guangzhou ein Großauftrag über 29 Fluggastbrücken akquiriert werden. In der Business Unit Accessibility blieb der Umsatz leicht unter dem Vorjahresquartal.

Der Gewinn des Segments Elevator lag im abgelaufenen Quartal mit 83 Mio € um 17 Mio € über dem des Vorjahresquartals. Die Business Unit Germany/Austria/Switzerland konnte trotz der

Belastung aus einer Werksschließung das Quartalsergebnis auf Vorjahresniveau halten. Dank der guten Auftragslage steigerten die Business Units France/Benelux und Spain/Portugal/Latin America ihre Ergebnisse erheblich. In der Business Unit North America/Australia konnten die negativen Trends beim Neuanlagengeschäft durch die Anpassung der Produktionskapazitäten kompensiert werden. Die Business Unit Passenger Boarding Bridges erzielte ein leicht negatives Ergebnis, während die Business Unit Accessibility im Vergleich zum entsprechenden Vorjahresquartal einen deutlichen Gewinn erwirtschaftete.

Technologies

SEGMENT TECHNOLOGIES IN ZAHLEN		2. Quartal 2001/2002	2. Quartal 2002/2003	1. Halbjahr 2001/2002	1. Halbjahr 2002/2003
Auftragseingang	Mio €	978	1.068	2.649	2.406
Umsatz	Mio €	1.374	1.336	2.652	2.699
Ergebnis*	Mio €	- 4	15	- 11	11
Mitarbeiter (31.03.)		32.472	31.500	32.472	31.500

* vor Steuern und Anteilen anderer Gesellschafter

Im Segment Technologies verbesserte sich der Auftragseingang im 2. Quartal 2002/2003 um 9 % auf 1,1 Mrd €. Production Systems verdankt sein Auftragsplus der Karosserietechnik, während es bei der Zerspanung Rückgänge gab. Bei Plant Technology erzielte insbesondere der Chemieanlagenbau höhere Aufträge. Mechanical Engineering verzeichnete in nahezu allen Business Units höhere Auftragseingänge.

Der Umsatz von Technologies verminderte sich im 2. Geschäftsjahresquartal um 3 % auf 1,3 Mrd €. Hauptursachen für den geringeren Umsatz bei Production Systems waren das rückläufige Systemgeschäft in der Zerspanung sowie die weiter schwache Nachfrage insbesondere in den USA und in Deutschland. Plant Technology erzielte dagegen projektbedingt Zuwächse. Der Umsatz bei Marine übertraf das Niveau des Vorjahresquartals. Im Bereich Mechanical Engineering konnte das Geschäftsvolumen des vergleichbaren Vorjahreszeitraums auf Grund des Abgangs der Berco Bautechnik sowie geringerer Umsätze nicht erreicht werden.

Das Segment Technologies wies mit 15 Mio € im 2. Quartal 2002/2003 eine deutliche Ergebnisverbesserung in Höhe von 19 Mio € gegenüber dem Vorjahresquartal aus, in dem ein Verlust von 4 Mio € anfiel. Das Ergebnis bei Production Systems lag auf Vorjahresniveau, wobei die Business Unit Zerspanung auf Grund des rückläufigen Systemgeschäfts und der anhaltenden Konjunkturschwäche in den USA im Verlust blieb. Dagegen erwirtschafteten die Business Units Karosserietechnik und Aggregatmontage positive Ergebnisse. Die Ergebnisverbesserung bei Plant Technology wurde im Chemieanlagenbau erzielt. Marine lag noch auf dem guten Ergebnisniveau des Vorjahresquartals. Der Gewinn bei Mechanical Engineering stammte im Wesentlichen aus dem Geschäft mit Großwälzlagern. Die von der Baukonjunktur abhängigen Geschäfte blieben unter dem Niveau des Vorjahresquartals.

Materials

SEGMENT MATERIALS IN ZAHLEN		2. Quartal 2001/2002	2. Quartal 2002/2003	1. Halbjahr 2001/2002	1. Halbjahr 2002/2003
Auftragseingang	Mio €	2.532	2.358	4.477	4.513
Umsatz	Mio €	2.145	2.246	4.148	4.390
Ergebnis*	Mio €	10	26	5	40
Mitarbeiter (31.03.)		13.880	13.604	13.880	13.604

* vor Steuern und Anteilen anderer Gesellschafter

Das Segment Materials erzielte im 2. Quartal 2002/2003 einen Umsatz von 2,2 Mrd €; 5 % mehr als in der Vergleichszeit des Vorjahres. Der Anstieg ist im Wesentlichen auf ein entsprechendes Mengenwachstum zurückzuführen. Der starke Preis- und Wettbewerbsdruck hielt dagegen auch im Berichtszeitraum unverändert an.

Bei MaterialsServices North America war der Umsatz wechselkursbedingt rückläufig. MaterialsServices Europe konnte dagegen das Geschäftsvolumen ausweiten. Im Inland gab es Mengenverbesserungen und einen Erlösanstieg bei Edelstahl; das Osteuropageschäft profitierte von unserer guten Marktposition und einer regen Nachfrage. Auch die Business Unit Special Products verzeichnete einen höheren Umsatz.

Materials erwirtschaftete im 2. Quartal 2002/2003 einen Gewinn von 26 Mio € nach 10 Mio € im vergleichbaren Vorjahresquartal. Dies bedeutet eine Zunahme um 16 Mio €. Die Business Units MaterialsServices Europe und North America konnten ihre Ergebnisse trotz des anhaltend schwierigen Marktumfeldes durch Kostensenkungen deutlich steigern. Die Business Unit Special Products erzielte auf hohem Niveau ein nochmals verbessertes Ergebnis.

Serv

SEGMENT SERV IN ZAHLEN		2. Quartal 2001/2002	2. Quartal 2002/2003	1. Halbjahr 2001/2002	1. Halbjahr 2002/2003
Auftragseingang	Mio €	659	521	1.298	1.171
Umsatz	Mio €	586	566	1.186	1.163
Ergebnis*	Mio €	12	- 7	29	2
Mitarbeiter (31.03.)		25.860	25.288	25.860	25.288

* vor Steuern und Anteilen anderer Gesellschafter

Serv erreichte im 2. Quartal 2002/2003 einen Umsatz von 566 Mio €, 3 % weniger als im entsprechenden Vorjahreszeitraum. In diesen Zahlen spiegelt sich die anhaltend schwache gesamtwirtschaftliche Entwicklung, insbesondere im Baubereich, wider. Die Industrieproduktion verharrte auf einem sehr niedrigen Niveau, notwendige Modernisierungen und Instandhaltungsaufträge wurden hinausgeschoben, und die Bauwirtschaft schrumpfte weiter.

In dieser Marktlage und wegen der Aufgabe der Umweltaktivitäten verzeichnete die Business Unit Industrial Services einen Umsatzrückgang. Deutlich zurückgegangen ist wiederum der Umsatz der Business Unit Construction Services, die in erster Linie in der Baubranche tätig ist. Die Business Unit Information Services konnte vom zunehmenden Trend zum Outsourcing von IT-Dienstleistungen profitieren und ihren Umsatz – trotz der Abgabe der Multimedia-Aktivitäten – nahezu stabil halten. Eine deutliche Umsatzsteigerung erreichte die im vergangenen Geschäftsjahr grundlegend restrukturierte Business Unit Facilities Services.

Des Ergebnis des Segments Serv hat sich im 2. Quartal 2002/2003 gegenüber dem Vergleichsquarter des Vorjahres um 19 Mio € auf –7 Mio € verschlechtert. Während im Vorjahr ein Sondereffekt aus dem Verkauf der Eurawasser-Beteiligung in Höhe von 19 Mio € enthalten war, mussten im Berichtsquarter erhebliche Restrukturierungsaufwendungen in der zum Verkauf anstehenden Business Unit Construction Services verkraftet werden. Die operativen Ergebnisse aller anderen Business Units haben sich im Vergleich zum Vorjahr verbessert. Deutlich positive Ergebnisbeiträge kommen von Industrial und Information Services; Facilities Services war trotz der erzielten Verbesserungen noch negativ.

Der Konzernbereich **Real Estate** erwirtschaftete im 2. Quartal 2002/2003 einen Umsatz von 84 Mio €; dies waren 7 % weniger als im Vorjahresquarter. Den größten Umsatzbeitrag erzielte die Business Unit Wohnimmobilien. Das Ergebnis betrug 21 Mio € und lag damit um 2 Mio € über dem Vorjahreswert.

Corporate umfasst neben der Konzernverwaltung auch die den einzelnen Segmenten nicht zugeordneten Gesellschaften. Das Ergebnis von Corporate belief sich im 2. Quartal 2002/2003 auf –91 Mio €. Nach Eliminierung des Gewinns aus der Veräußerung der Kone-Aktien im Vorjahresquarter in Höhe von 51 Mio € lag der Vergleichswert auf dem Niveau des aktuellen Quartals.

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

ThyssenKrupp best

Zum Ende des Berichtszeitraums umfasste ThyssenKrupp best 1.590 Projekte zur Steigerung der Wertschöpfung im Konzern. Davon waren 272 Projekte zu diesem Zeitpunkt bereits erfolgreich abgeschlossen. Die umgesetzten Vorschläge haben teilweise bereits zu Ergebnisverbesserungen geführt. Der Konzeption des Programms entsprechend können die Resultate der Projekte in zahlreichen Fällen auf andere Konzernbereiche übertragen werden. Aktuelle Beispiele hierfür sind die systematische Erschließung zusätzlicher, kostengünstiger Beschaffungsmärkte für den Konzern insbesondere in Osteuropa oder neue, web-basierte Verfahren, Transportaufträge auszuschreiben und zu vergeben.

Zu einem der meistgenutzten Werkzeuge für die Projektarbeit hat sich – ebenfalls durch konzernweiten Wissenstransfer – die Six-Sigma-Methodik entwickelt. Das Verfahren ist insbesondere bei produktionsnahen Prozessen mit hoher Wiederholhäufigkeit erfolgreich. Dort senkt es die Kosten bzw. steigert die Produktivität, indem es beispielsweise die Fehlerhäufigkeit reduziert und Material einspart. Ende des 2. Quartals 2002/2003 wurde diese Methodik konzernweit in mehr als 160 Projekten genutzt. Zunächst im Segment Automotive angewandt, wird Six Sigma inzwischen auch intensiv im Segment Technologies sowie darüber hinaus bei Materials und Serv eingesetzt. Grundlage dafür ist die segmentübergreifende Anwendung des bereits vorhandenen Know-how; außerdem werden die Schulungsressourcen gemeinsam genutzt.

Die ThyssenKrupp best-Initiative „Wissens- und Innovationsmanagement“ erarbeitet derzeit neue Grundlagen für den systematischen und zielgerichteten Wissenstransfer im gesamten Konzern. Ziel ist der Aufbau eines umfassenden, web-basierten Wissensnetzes, das Beschaffung, Austausch und Weiterentwicklung von geschäftlich wichtigem Know-how wesentlich erleichtern und beschleunigen soll. Die erste Ausbaustufe des Systems, die Datenbank ThyssenKrupp base, ist bereits erfolgreich in Betrieb. Diese Anwendung enthält tagesaktuelle Struktur- und Basisinformationen zum Gesamtkonzern und bietet darüber hinaus verschiedene Funktionen, Synergieeffekte in den Bereichen Absatz und Beschaffung zu realisieren. ThyssenKrupp base ist im Intranet für Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter des Konzerns zugänglich. Eine modifizierte Version steht via Internet weltweit auch externen Nutzern – beispielsweise Kunden und Lieferanten – zur Verfügung.

Im Zuge der stärkeren Einbeziehung von Verbesserungsvorschlägen der Belegschaft in das Konzernprogramm fand von Oktober 2002 bis Februar 2003 ein ThyssenKrupp best-Ideenwettbewerb statt. Der Wettbewerb hat die Zahl der eingereichten Verbesserungsvorschläge deutlich erhöht. Derzeit werden zusätzliche Maßnahmen vorbereitet, um das Betriebliche Vorschlagswesen im Rahmen des Konzernprogramms weiterzuentwickeln.

Innovation

Die Innovationskraft und Technologiekompetenz unseres Konzerns, mit der wir unsere Märkte durch neue Produkte sichern und ausbauen, zeigte sich im diesjährigen Innovationswettbewerb, dessen Preise im Berichtsquartal vergeben wurden. Rund 60 Entwicklungsprojekte waren zur Bewertung eingereicht worden, von denen fast die Hälfte von ausländischen ThyssenKrupp Unternehmen – beispielsweise aus Brasilien, China und den USA – stammte. Im Mittelpunkt

aller Ideen standen die Fragen, wie bessere Produkte zusätzlichen Nutzen für die Kunden bringen könnten oder wie die Kosten in der Fertigung zu senken sind. Zu dem Wettbewerb, der zum vierten Mal veranstaltet wurde, sind nur Vorschläge zugelassen, die bereits in der Praxis erfolgreich eingeführt sind und sich jetzt am Markt bewähren.

Preise für erfolgreiche Erfinder und Entwickler

In diesem Jahr ging der erste Preis an eine Gruppe von Forschern und Konstrukteuren des Segments Elevator für die Entwicklung des neuen Raum sparenden TWIN-Aufzugskonzepts; dieses System wurde bereits im Zwischenbericht über das 1. Quartal 2002/2003 ausführlich vorgestellt. Bei TWIN fahren zwei Aufzugskabinen unabhängig voneinander in nur einem Aufzugsschacht. Eine sehr anspruchsvolle elektronische Steuerung ermöglicht den Fahrgästen, ihre Ziele schneller zu erreichen, und macht die Fahrten ebenso bequem wie sicher.

Den zweiten Platz belegten Ingenieure und Techniker aus dem Segment Automotive. Sie entwickelten für straßentaugliche Geländewagen (Sport Utility Vehicles) einen Stabilisator, der wesentlich zur Fahrsicherheit beiträgt. Ein sportliches und gleichzeitig sicheres Fahrverhalten dieser Wagen auf der Straße erfordert straffe Federung, hohe Dämpfung und verdrehsteife Stabilisatoren. Für die optimale Geländegängigkeit mit hohem Fahrkomfort werden aber genau entgegengesetzte Eigenschaften benötigt, nämlich weiche Federung, geringe Dämpfung und sehr verdrehweiche Stabilisatoren. Eine Lösung liegt in hydraulisch schaltbaren Stabilisatoren, die vom Fahrer je nach Strecke eingestellt werden können. In diesen Wochen beginnt die Serienführung bei mehreren Automobilherstellern.

Ein Team aus dem Segment Steel hat zusammen mit externen Partnern ein neuartiges Stahlrad entwickelt, das Aluminium-Gussräder im Automobilbau ersetzen kann. Die entscheidende Idee ist ein besonders innovatives Design, das auf die Kombination der Produktstärken von höherfestem Stahl und rostfreiem Edelstahl setzt. Das neue Rad, das jetzt bei einem Partnerunternehmen in Produktion geht, erreicht fast dasselbe niedrige Gewicht wie ein Aluminium-Teil und ist in der Fertigung 30 % billiger. Diese Entwicklung wurde mit einem dritten Preis honoriert.

Ebenfalls einen dritten Preis, der damit zweimal vergeben wurde, erhielt das Segment Materials für neuentwickelte Hochwasserschutzsysteme. Es handelt sich um Stahl-Spundwand-Systeme, die sich durch verschiedene, beispielsweise durchsichtige Deichkronen weiter erhöhen lassen. Je nach örtlichen Gegebenheiten und Hochwassersituation können temporäre oder dauerhafte Systeme zur Deichverstärkung oder -sanierung eingesetzt werden. Der Damm- und Deichbau wird dadurch schneller, preiswerter und sicherer.

„Gekko“ ausgezeichnet

Den bundesweit ausgeschriebenen renommierten Innovationspreis des Bundesministers für Wirtschaft gewann das Segment Serv mit seinem Gerüstsystem „Gekko“. In der Begründung heißt es, dieses System sei in jeder Hinsicht optimal auf die Bedürfnisse und Anforderungen für Gebäude-Fassadenarbeiten abgestimmt.

Corporate Governance

Als erstes DAX-Unternehmen hat ThyssenKrupp am 01. Oktober 2002 eine Entsprechenserklärung gemäß § 161 Aktiengesetz abgegeben, nach der das Unternehmen bis auf zwei Ausnahmen den Empfehlungen des Deutschen Corporate Governance Kodex entsprach. Diese Ausnahmen treffen nicht mehr zu: Zum einen nimmt kein dem Vorstand einer börsennotierten Gesellschaft angehörendes Aufsichtsratsmitglied mehr als fünf Aufsichtsratsmandate in konzern-externen börsennotierten Gesellschaften wahr, und zum anderen werden Vorsitz und Mitgliedschaft in den Aufsichtsratsausschüssen nach Beschluss der Hauptversammlung vom 21. Februar 2003 künftig gesondert vergütet; eine entsprechende Satzungsänderung wurde im April 2003 in die Handelsregister eingetragen. Deshalb entspricht ThyssenKrupp inzwischen allen Kodex-Empfehlungen. Darüber hinaus folgen wir weitestgehend auch den zusätzlichen Anregungen des Kodex. So wird zum Beispiel die Vergütung der Vorstandsmitglieder individualisiert nach Fixum, Tantieme und Wertzuwachsrechten ausgewiesen. Lediglich die Einführung unterschiedlicher Amtsperioden für die Anteilseignervertreter im Aufsichtsrat ist zurzeit nicht geplant.

Insgesamt hat ThyssenKrupp für seine Corporate Governance und die Art der Kodex-Umsetzung viel Anerkennung erfahren. Wir werden auch künftig offen und zeitnah über das Unternehmen informieren, um das Vertrauen unserer Geschäftspartner und Mitarbeiter, der Anleger und anderer Kapitalgeber sowie der Öffentlichkeit nachhaltig zu stärken.

Ausblick

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

Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung

in Mio €, mit Ausnahme Ergebnis je Aktie in €	Anhang-Nr.	2. Quartal 2001/2002	2. Quartal 2002/2003	1. Halbjahr 2001/2002*	1. Halbjahr 2002/2003
Umsatzerlöse	(10)	9.015	9.218	17.354	17.917
Umsatzkosten		- 7.481	- 7.625	- 14.432	- 14.778
Bruttoergebnis vom Umsatz		1.534	1.593	2.922	3.139
Vertriebskosten		- 748	- 691	- 1.462	- 1.394
Allgemeine Verwaltungskosten		- 651	- 564	- 1.279	- 1.182
Sonstige betriebliche Erträge	(3)	223	121	371	233
Sonstige betriebliche Aufwendungen		- 281	- 159	- 406	- 311
Ergebnis aus dem Verkauf von konsolidierten Gesellschaften		3	- 6	5	- 8
Betriebliches Ergebnis		80	294	151	477
Finanzergebnis		16	- 44	- 27	- 86
Ergebnis vor Steuern, Anteilen anderer Gesellschafter und Änderungen von Bilanzierungsgrundsätzen	(10)	96	250	124	391
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag		- 26	- 101	- 36	- 148
Anteile anderer Gesellschafter am Gewinn/Verlust		- 4	- 12	- 4	- 25
Ergebnis vor Änderungen von Bilanzierungs- grundsätzen		66	137	84	218
Ergebnis aus Änderungen von Bilanzierungs- grundsätzen (nach Steuern)	(4) (5)	0	21	- 338*	- 6**
Konzernüberschuss/(-fehlbetrag)	(4)	66	158	- 254*	212
Ergebnis je Aktie	(4) (11)	0,13	0,31	- 0,49*	0,41

* geändert unter Berücksichtigung der Erstanwendung von SFAS 142

** Zuordnung auf die Quartale vgl. Seite 24

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

Konzern-Bilanz

AKTIVA in Mio €	Anhang-Nr.	30.09.2002	31.03.2003
Immaterielle Vermögensgegenstände	(6)	3.691	3.499
Sachanlagen		11.609	11.158
Finanzanlagen		955	1.035
Anlagevermögen		16.255	15.692
Vorräte		6.001	6.124
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen		5.353	5.232
Übrige Forderungen und Sonstige Vermögensgegenstände		1.357	1.491
Wertpapiere		20	18
Flüssige Mittel		921	777
Umlaufvermögen		13.652	13.642
Latente Steuern		1.003	996
Rechnungsabgrenzungsposten		250	238
Summe Aktiva		31.160	30.568

PASSIVA in Mio €	Anhang-Nr.	30.09.2002	31.03.2003
Gezeichnetes Kapital		1.317	1.317
Kapitalrücklage		4.684	4.684
Gewinnrücklagen		2.484	2.490
Kumulierte erfolgsneutrale Eigenkapitalveränderungen		- 198	- 342
Eigenkapital	(7)	8.287	8.149
Ausgleichsposten für Anteile anderer Gesellschafter		297	277
Rückstellung für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen		7.065	6.965
Übrige Rückstellungen		3.066	2.954
Rückstellungen		10.131	9.919
Finanzverbindlichkeiten		5.683	5.726
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen		3.128	2.903
Übrige Verbindlichkeiten		3.013	2.913
Verbindlichkeiten		11.824	11.542
Latente Steuern		556	592
Rechnungsabgrenzungsposten		65	89
Summe Passiva		31.160	30.568

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

Konzern-Kapitalflussrechnung

in Mio €	1. Halbjahr 2001/2002*	1. Halbjahr 2002/2003
Konzernüberschuss/(-fehlbetrag)	- 254	212
Anpassungen des Konzernüberschusses/(-fehlbetrages) für die Überleitung zum Cash-Flow aus laufender Geschäftstätigkeit:		
Gewinn/Verlust aus Anteilen anderer Gesellschafter	4	25
Abschreibungen Anlagevermögen	1.136*	783
Ergebnisse aus at equity bewerteten Unternehmen, soweit nicht zahlungswirksam	- 9	- 35
Ergebnis aus Anlagenabgang	- 143	5
Veränderungen bei Aktiva und Passiva, bereinigt um Effekte aus Konsolidierungskreisveränderungen:		
- Vorräte	- 290	- 129
- Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	43	107
- Übrige Aktiva, soweit nicht Investitions- oder Finanzierungstätigkeit	- 213*	- 80
- Rückstellung für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen	- 53	- 27
- Übrige Rückstellungen	- 240	- 39
- Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	- 219	- 220
- Übrige Passiva, soweit nicht Investitions- oder Finanzierungstätigkeit	273	- 75
Cash-Flow aus laufender Geschäftstätigkeit	35	527
Investitionen Finanzanlagen	- 142	- 128
Übernommene Flüssige Mittel aus dem Erwerb von konsolidierten Gesellschaften	4	1
Investitionen Sachanlagen	- 713	- 586
Investitionen Immaterielle Vermögensgegenstände	- 33	- 23
Desinvestitionen Finanzanlagen	247	29
Abgegebene Flüssige Mittel aus dem Verkauf von konsolidierten Gesellschaften	0	- 2
Desinvestitionen Sachanlagen	133	43
Desinvestitionen Immaterielle Vermögensgegenstände	3	10
Cash-Flow aus Investitionstätigkeit	- 501	- 656
Zunahme/(Abnahme) Anleihen	496	- 2
(Abnahme)/Zunahme Verbindlichkeiten Kreditinstitute	- 425	58
Zunahme Verbindlichkeiten Schuldschein-/Sonstige Darlehen	277	188
Abnahme Akzeptverbindlichkeiten	- 8	- 2
(Zunahme)/Abnahme Wertpapiere des Umlaufvermögens	- 2	1
Dividende der ThyssenKrupp AG aus dem Vorjahr	- 309	- 206
Sonstige Finanzierungsvorgänge	10	- 37
Cash-Flow aus Finanzierungstätigkeit	39	0
Einfluss von Wechselkursänderungen auf die Flüssigen Mittel	27	- 15
Abnahme der Flüssigen Mittel	- 400	- 144
Flüssige Mittel am Beginn der Berichtsperiode	1.234	921
Flüssige Mittel am Ende der Berichtsperiode	834	777
* geändert unter Berücksichtigung der Erstanwendung von SFAS 142		

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

Anhang zum Konzern-Zwischenabschluss

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

Der vorliegende Konzernabschluss zum Zwischenbericht wurde einer prüferischen Durchsicht unterzogen, die nach Art und Umfang keine Abschlussprüfung darstellt. Er enthält nach Ansicht des Vorstands alle erforderlichen Anpassungen, die für ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Ertragslage zum Zwischenbericht erforderlich sind. Die Ergebnisse der ersten sechs Monate bis zum 31. März 2003 lassen nicht notwendigerweise Rückschlüsse auf die Entwicklung künftiger Ergebnisse zu.

Die angewandten Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden entsprechen grundsätzlich denen des letzten Konzernabschlusses zum Geschäftsjahresende. Eine detaillierte Beschreibung dieser Methoden ist im Finanzbericht unseres Geschäftsberichtes 2001/2002 veröffentlicht.

Die Vergleichszahlen wurden an den Ausweis der Berichtsperiode angepasst.

Im Juni 2001 hat das FASB das Statement FAS 143 „Accounting for Asset Retirement Obligations“ herausgegeben. Dieses Statement behandelt die Bilanzierungs- und Erläuterungspflichten von Verpflichtungen, die in Verbindung mit dem Abgang oder der Stilllegung von langlebigen Sachanlagen entstehen und der damit verbundenen Aufwendungen. SFAS 143 ist zum 01. Oktober 2002 anzuwenden. Jedoch hatte der Konzern zum Ende des 1. Quartals die Implementierung des neuen Standards noch nicht vollständig abgeschlossen und nimmt daher die im Rahmen der Erstanwendung von SFAS 143 erforderlichen Anpassungen rückwirkend in seinem Bericht zum 2. Quartal vor.

Im August 2001 hat das FASB das Statement FAS 144 „Accounting for the Impairment or Disposal of Long-Lived Assets“ herausgegeben, das die Bilanzierungs- und Erläuterungspflichten bei außerplanmäßiger Wertminderung („impairment“) und bei Abgang langlebiger Vermögensgegenstände behandelt. SFAS 144 übernimmt die Verpflichtung von APB Opinion Nr. 30 zur separaten Berichterstattung über nicht fortgeführte Aktivitäten („discontinued operations“), wobei der Gegenstand der Berichterstattung auf Unternehmensteile ausgeweitet wird („component of an entity“ statt „segment of a business“). Die Erstanwendung von SFAS 144 zum 01. Oktober 2002 hatte keinen wesentlichen Einfluss auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns.

Im Juni 2002 hat das FASB das Statement FAS 146 „Accounting for Costs Associated with Exit or Disposal Activities“ herausgegeben. SFAS 146 verlangt, dass die mit der Aufgabe von Geschäftsaktivitäten verbundenen Kosten erst dann bilanziell berücksichtigt werden, wenn die Verbindlichkeiten tatsächlich entstanden sind, und nicht schon, wenn der Plan zur Betriebsaufgabe gefasst wird. Die Vorschriften von SFAS 146 sind auf alle Aufgabeaktivitäten anzuwenden, die nach dem 31. Dezember 2002 stattfinden. Zwar ist davon auszugehen, dass die Anwendung von SFAS 146 keine wesentlichen Auswirkungen auf den Abschluss haben wird, doch ist mit zeitlichen Verschiebungen bei Ansatz und Bewertung von Aufwendungen, die im Zusammenhang mit der Aufgabe von Aktivitäten stehen, zu rechnen.

Im November 2002 hat das FASB die Interpretation Nr. 45, „Guarantor’s Accounting and Disclosure Requirements for Guarantees, Including Indirect Guarantees of Indebtedness of Others“ herausgegeben. Nach dieser Interpretation hat der Garantiegeber zum Zeitpunkt der Garantiestellung eine Rückstellung in Höhe des Zeitwertes der Garantieverpflichtung zu bilanzieren. Die Ansatz- und Bewertungsvorschriften

①

Grundlagen der
Berichterstattung



sind auf alle Garantien anzuwenden, die nach dem 31. Dezember 2002 herausgelegt oder modifiziert werden. Zu den geforderten erweiterten Anhangangaben vgl. Anhang-Nr. (8). Der Konzern geht nicht davon aus, dass die Erstanwendung dieser Bilanzierungsvorschriften einen wesentlichen Einfluss auf die Vermögens-, Finanz- oder Ertragslage haben wird.

Im Dezember 2002 hat das FASB den Standard FAS 148, „Accounting for Stock-Based Compensation – Transition and Disclosure, an amendment of FASB Statement 123“ herausgegeben. Der Standard hat keine Auswirkungen auf die Bewertung des Long Term Management Incentiveplans von ThyssenKrupp.

Im Dezember 2002 hat die Emerging Issues Task Force (EITF) des FASB die endgültige Fassung des EITF Issue No. 00-21, „Revenue Arrangements with Multiple Deliverables“ veröffentlicht, in der geregelt wird, wann und wie Umsatzerlöse aus Vertragsverhältnissen, die die Lieferung mehrerer Einzelprodukte oder Dienstleistungen beinhalten, aufzuteilen sind. EITF Issue No. 00-21 ist auf alle Verträge anzuwenden, die in Berichtsperioden abgeschlossen werden, die nach dem 15. Juni 2003 beginnen. Die Beurteilung der Auswirkungen ist noch nicht abgeschlossen.

Im Januar 2003 hat das FASB die Interpretation Nr. 46 „Consolidation of Variable Interest Entities“ herausgegeben. Danach sind diejenigen Gesellschaften zu konsolidieren, bei denen der Konzern auf Grund der Größenordnung seiner wirtschaftlichen Interessen („variable interests“) als Hauptbegünstigter der Gesellschaft anzusehen ist. Die Interpretation ist vollumfänglich auf alle Gesellschaften anzuwenden, die nach dem 31. Januar 2003 gegründet werden. Für Gesellschaften, an denen der Konzern aktuell ein wirtschaftliches Interesse hat und die bereits vor dem 31. Januar 2003 gegründet worden sind, besteht eine erweiterte Anhangangabepflicht für alle Finanzberichte, die nach dem 31. Januar 2003 veröffentlicht werden. Die die Bilanzierung betreffenden Regelungen dieser Interpretation sind auf vor dem 31. Januar 2003 gegründete Gesellschaften („variable interest entities“) erst ab der ersten Quartals- oder Jahresberichtsperiode, die nach dem 15. Juni 2003 beginnt, anzuwenden. Anhang-Nr. (8) enthält eine Beschreibung der aktuellen Beteiligung des Konzerns an derartigen Gesellschaften („variable interest entities“).

Im April 2003 hat das FASB das Statement FAS 149 „Amendment of Statement 133 on Derivative Instruments and Hedging Activities“ herausgegeben. Dieses Statement ergänzt die Bilanzierungs- und Anhangangabepflichten für derivative Finanzinstrumente gemäß SFAS 133, einschließlich bestimmter in andere Verträge eingebetteter Derivate. Das Statement beeinflusst ebenfalls die Bilanzierungs- und Anhangangabepflichten für Sicherungszusammenhänge gemäß SFAS 133. Der Standard ist grundsätzlich auf alle Verträge anzuwenden, die nach dem 30. Juni 2003 abgeschlossen oder modifiziert werden. Der Konzern ermittelt derzeit die Auswirkungen der Einführung des SFAS 149 auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage.

②

Aufwand aus dem
Long Term Manage-
ment Incentiveplan

Die Bilanzierung des Incentiveplans erfolgt nach FASB Interpretation No. 28 „Accounting for Stock Appreciation Rights and Other Variable Stock Option or Award Plans – an interpretation of APB Opinions No. 15 and 25“. Demnach ist für die ausgegebenen Wertzuwachsrechte entsprechend dem inneren Wert am Stichtag eine zeitanteilige Rückstellung zu bilden. Gemäß SFAS 123 „Accounting for Stock-Based Compensation“ erfolgt für Incentivepläne, die eine Abgeltung am Ende des Performance-Zeitraums in bar vorsehen, die Ermittlung des Aufwands während des Performance-Zeitraums ebenfalls auf Basis des inneren Wertes. Deshalb entsprechen die nach APB 25 / FIN 28 berücksichtigten Aufwendungen denen, die nach SFAS 123 anzusetzen wären.

Im 2. Quartal sind die im Rahmen der zweiten Tranche des Incentiveplans gewährten Wertzuwachsrechte ohne Zahlung einer Vergütung verfallen, da zum Ende des Performance-Zeitraums die Performance-Hürden nicht erreicht worden sind. Da per 31. März 2003 die Performance-Hürden für die übrigen Tranchen des Incentiveplans ebenfalls nicht erfüllt worden sind, enthält das Ergebnis des 2. Quartals 2002/2003 keine Aufwendungen für den Incentiveplan.

In den Sonstigen betrieblichen Erträgen ist der Gewinn aus der Abgabe der Quartoblech-Aktivitäten im Segment Steel in Höhe von 41 Mio € enthalten.

③

Sonstige betriebliche Erträge

Der Konzern hat SFAS 142 „Goodwill and Other Intangible Assets“ erstmalig zum 01. Oktober 2001 angewendet. Der Konzern hat den vom Standard vorgeschriebenen erstmaligen Firmenwert-Impairment-Test („transitional goodwill impairment test“) im vierten Quartal des Geschäftsjahres 2001/2002 abgeschlossen und den daraus resultierenden außerplanmäßigen Abschreibungsbedarf als Ergebnis aus Änderungen von Bilanzierungsgrundsätzen ausgewiesen.

④

Anpassung der Vorjahresvergleichsperiode unter Berücksichtigung der Erstanwendung von SFAS 142

Obwohl die Implementierungsvorschriften von SFAS 142 einen Zeitraum von bis zu einem Jahr vom Beginn bis zum Abschluss des vorgeschriebenen erstmaligen Firmenwert-Impairment-Tests vorsehen, ist die hieraus resultierende außerplanmäßige Abschreibung zum ersten Tag des Geschäftsjahres vorzunehmen, in dem der Standard erstmalig angewendet wird. Deshalb sind die Abschlüsse für die drei, sechs und neun Monate des Geschäftsjahres 2001/2002, die jeweils zu Vergleichszwecken angegeben werden, zu ändern, um das Ergebnis aus Änderungen von Bilanzierungsgrundsätzen so darzustellen, als ob es bereits zum 01. Oktober 2001 erstmalig ausgewiesen worden wäre.

Das Ergebnis aus Änderungen von Bilanzierungsgrundsätzen in Höhe von 338 Mio € (nach Steuern von 9 Mio €) wurde erstmalig im Konzernabschluss zum 30. September 2002 ausgewiesen. Weitere Einzelheiten zur Erstanwendung von SFAS 142 sind im Finanzbericht zu diesem Konzernabschluss enthalten.

Aus der Änderung von Bilanzierungsgrundsätzen ergibt sich im 1. Halbjahr 2001/2002 folgender Effekt:

	1. Halbjahr 2001/2002
Gesamtbetrag in Mio €:	
Ursprünglich veröffentlichter Konzernüberschuss	84
Als Änderung von Bilanzierungsgrundsätzen ausgewiesene Firmenwertabschreibung aus der Erstanwendung von SFAS 142	– 338
Geänderter Konzernfehlbetrag	– 254
Ergebnis je Aktie in €:	
Ursprünglich veröffentlichter Konzernüberschuss	0,16
Als Änderung von Bilanzierungsgrundsätzen ausgewiesene Firmenwertabschreibung aus der Erstanwendung von SFAS 142	– 0,65
Geänderter Konzernfehlbetrag	– 0,49

5

Anpassung zur Berücksichtigung der Erstanwendung von SFAS 143

	1. Quartal 2002/2003
Gesamtbetrag in Mio €:	
Ursprünglich veröffentlichter Konzernüberschuss	81
Als Änderung von Bilanzierungsgrundsätzen ausgewiesene Erstanwendung von SFAS 143	– 27
Geänderter Konzernüberschuss	54
Ergebnis je Aktie in €:	
Ursprünglich veröffentlichter Konzernüberschuss	0,16
Als Änderung von Bilanzierungsgrundsätzen ausgewiesene Erstanwendung von SFAS 143	– 0,06
Geänderter Konzernüberschuss	0,10

Die Rückstellung für Entfernungsverpflichtungen besteht im Wesentlichen aus Verpflichtungen zur Sicherung entstandener Bergschäden und für Rekultivierungsmaßnahmen. Da die im Zusammenhang mit der Verpflichtung stehenden langlebigen Sachanlagen in den meisten Fällen vollständig abgeschrieben sind, ist die Anpassung bereits bestehender Rückstellungen erfolgswirksam und wird im Ergebnis aus Änderungen von Bilanzierungsgrundsätzen ausgewiesen.

Aus der Erstanwendung von SFAS 143 werden im 1. Halbjahr 2002/2003 Aufwendungen in Höhe von 14 Mio € (–6 Mio € nach Steuern) als Ergebnis aus Änderungen von Bilanzierungsgrundsätzen ausgewiesen. Darin enthalten sind Erträge in Höhe von 29 Mio € (21 Mio € nach Steuern) aus der Erstanwendung von SFAS 143 zum 01. Januar 2003 bei einer wesentlichen Beteiligung, die nach der Equity-Methode bewertet wird.

Wäre SFAS 143 bereits zum 30. September 2002, 30. September 2001 bzw. 01. Oktober 2000 angewendet worden, hätte dies keine wesentliche Auswirkung auf die Rückstellung, den Jahresüberschuss und das Ergebnis je Aktie gehabt.

Im 1. Halbjahr 2002/2003 veränderte sich die Rückstellung für Entfernungsverpflichtungen wie folgt:

in Mio €	Gesamt
Stand am 30.09.2002	162
Zugänge	50
Aufzinsung	2
Inanspruchnahmen	– 6
Stand am 31.03.2003	208

Die immateriellen Vermögensgegenstände des Konzerns verteilen sich auf folgende Hauptgruppen:

⑥ Firmenwerte und sonstige immaterielle Vermögensgegenstände

in Mio €	Bruttowerte 31.03.2003	Aufgelaufene Abschreibungen 31.03.2003	Nettowerte 31.03.2003
Marken und Warenzeichen	1	0	1
Kundenstamm und Kundenbeziehungen	23	16	7
Wettbewerbsverbote	1	1	0
Lizenzen und Konzessionen	141	83	58
Patente, Urheberrechte und Ähnliches	7	4	3
Dienstleistungsverträge	155	46	109
Sonstige vertragliche Positionen	10	5	5
Erworbene Software und Website	275	208	67
Eigenentwickelte Software und Website	39	24	15
Immaterielle Vermögensgegenstände, die planmäßig abgeschrieben werden	652	387	265

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

Im 1. Halbjahr 2002/2003 belaufen sich die Abschreibungen für immaterielle Vermögensgegenstände auf 42 Mio €. Für die nächsten fünf Geschäftsjahre werden hierfür Abschreibungen in Höhe von jährlich ca. 81 Mio € geschätzt.

Im 1. Halbjahr 2002/2003 veränderten sich die Nettowerte der Firmenwerte (ohne Firmenwerte auf at equity bewertete Beteiligungen) wie folgt:

in Mio €	Steel	Automotive	Elevator	Technologies	Materials	Serv	Real Estate	Corporate	Gesamt*
Stand am 30.09.2002	825	368	1.185	495	216	195	0	14	3.298
Währungsunterschiede	- 19	- 11	- 97	- 13	- 14	- 4	0	0	- 158
Veränderung Konsolidierungskreis	0	0	9	0	5	11	0	0	25
Umbuchungen	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Abgänge	0	0	- 1	- 1	0	0	0	0	- 2
Stand am 31.03.2003	806	357	1.096	481	207	202	0	14	3.163

* ohne Firmenwerte auf at equity bewertete Beteiligungen

Ferner werden in der Bilanzposition „Immaterielle Vermögensgegenstände“ Geleistete Anzahlungen sowie Immaterielle Vermögensgegenstände wegen Pensionen von insgesamt 62 Mio € ausgewiesen.

7

Eigenkapital

Das Eigenkapital entwickelte sich in den sechs Monaten bis zum 31. März 2003 wie folgt:

in Mio €	Kumulierte erfolgsneutrale Eigenkapitalveränderung							Eigenkapital gesamt
	Gezeichnetes Kapital	Kapital- rücklage	Gewinn- rücklagen	Unterschieds- betrag aus der Währungs- umrechnung	Unrealisierte Ergebnisse aus Marktbewertung Wertpapiere	Unterschieds- betrag aus der Pensions- bewertung	Unrealisierte Ergebnisse aus derivativen Finanz- instrumenten	
Stand am 30.09.2002	1.317	4.684	2.484	32	1	- 180	- 51	8.287
Konzernüberschuss			212					212
Erfolgsneutrale Eigenkapitalveränderung (Other Comprehensive Income)				- 134	0	- 18	8	- 144
Gesamte Eigenkapitalveränderung (Comprehensive Income, gesamt)								68
Dividendenzahlung			- 206					- 206
Stand am 31.03.2003	1.317	4.684	2.490	- 102	1	- 198	- 43	8.149

Von der gesamten Eigenkapitalveränderung (Comprehensive Income, gesamt) des aktuellen Berichtszeitraums entfallen 53 Mio € auf das 2. Quartal 2002/2003. Für den Vorjahresberichtszeitraum vom 30. September 2001 bis 31. März 2002 beträgt die gesamte Eigenkapitalveränderung (Comprehensive Income, gesamt) 230 Mio €; davon betreffen 77 Mio € das 2. Quartal 2001/2002.

8

Sonstige Verpflichtungen einschließlich schwebender Rechtsstreitigkeiten und Schadenersatzansprüche

Bürgschaften und Garantien

Die ThyssenKrupp AG sowie die Segmentführungsgesellschaften ThyssenKrupp Steel AG, ThyssenKrupp Technologies AG, ThyssenKrupp Materials AG und ThyssenKrupp Serv AG haben Bürgschaften oder Garantien zu Gunsten von Auftraggebern oder Kreditgebern ausgestellt. Hierbei handelt es sich um:

- Anzahlungsgarantien,
- Bietungsgarantien,
- Exporteurgarantien,
- Gewährleistungs- bzw. Vertragserfüllungsgarantien,
- Kreditaufträge,
- Patronatserklärungen.

Darüber hinaus bestehen Mietgarantien und sonstige, nicht eindeutig den vorgenannten Kategorien zuordenbare Bürgschaften oder Garantien. 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 Segmente ausgestellten Bürgschaften oder Garantien erfolgen im Auftrag und unter Rückhaftung des jeweiligen Auftraggebers. In Einzelfällen bestehen Sicherheitenvereinbarungen, wie z.B. die Hinterlegung von Barmitteln zur Teilabdeckung einer möglichen Inanspruchnahme.

Des Weiteren haften Konzerngesellschaften dem Käufer gegenüber für die einwandfreie Funktionalität der verkauften Produkte (Gewährleistung). Hierfür werden Rückstellungen gebildet, deren Bewertungsmethodik von der Art der Produktion abhängig ist. Sofern es sich um Einzelfertigung handelt, erfolgt die Rückstellung bezogen auf das jeweilige Produkt zu herstellungsbezogenen Vollkosten, wenn es wahrscheinlich ist, dass Gewährleistungsansprüche geltend gemacht werden. Im Gegensatz dazu erfolgt die Rückstellungsbildung bei Serien- und Massenfertigung auf Basis prozentualer Werte vom Gesamtumsatz oder auf Grund von Durchschnittswerten aus in der Vergangenheit geltend gemachten Gewährleistungsansprüchen. Ferner sind die Konzerngesellschaften verpflichtet, dem Käufer durch den Gebrauch ihrer Produkte entstandene Schäden zu ersetzen (Produkthaftung). Risiken hieraus werden, sofern möglich, durch Haftpflichtversicherungen abgedeckt. In den verbleibenden Fällen werden Rückstellungen gebildet.

Im 1. Halbjahr 2002/2003 entwickelte sich die Rückstellung für Gewährleistungs- und Produkthaftungsverpflichtungen wie folgt:

in Mio €	
	Gesamt
Stand am 30.09.2002	321
Währungsunterschiede	– 14
Veränderung Konsolidierungskreis	– 9
Inanspruchnahmen	– 35
Andere Veränderungen von Gewährleistungs- und Produkthaftungsverpflichtungen, die im 1. Halbjahr 2002/2003 gewährt wurden	61
Andere Veränderungen von Gewährleistungs- und Produkthaftungsverpflichtungen, die in früheren Jahren gewährt wurden	– 21
Stand am 31.03.2003	303

„variable interest entities“

ThyssenKrupp mietet Anlagen zur Produktion von Koks und zum Umschlag von Kohle von Gesellschaften, die „variable interest entities“ im Sinne der FASB Interpretation No. 46, „Consolidation of Variable Interest Entities“ sind. Zum 01. Juli 2003 kann es im Rahmen der Erstanwendung der in der Interpretation beschriebenen neuen Konsolidierungsregeln nach derzeitigem Sachstand dazu kommen, dass diese Gesellschaften im Konzernabschluss zu konsolidieren sind. Bisher werden diese Verpflichtungen im Konzernabschluss als künftige Mindestmietzahlungen aus „operating lease“ unter den sonstigen finanziellen Verpflichtungen berücksichtigt. Eine der Gesellschaften ist Eigentümerin der sich noch im Bau befindlichen Kokerei in Duisburg-Schweglern. ThyssenKrupp ist durch einen Abnahmevertrag verpflichtet, über einen Zeitraum von 16 Jahren Koks abzunehmen. Durch die Konsolidierung der Gesell-

schaft würden sich die Konzernaktiva und -passiva um jeweils ca. 818 Mio € erhöhen. Das theoretisch maximale Verlustrisiko, das der Konzern aus der Kokerei tragen muss, beläuft sich auf 31 Mio € und resultiert aus der Restwertgarantie für die Kokerei am Ende der Abnahmeverpflichtung. Eine vergleichbare Struktur wurde zur Miete des Kohleterminals in Rotterdam verwendet, welches zur Be- und Entladung von Kohle dient. Durch die Konsolidierung der Finanzierungsgesellschaft dieses Terminals würden sich die Konzernaktiva und -passiva um jeweils ca. 69 Mio € erhöhen. Das theoretisch maximale Verlustrisiko des Konzerns beläuft sich auf 27 Mio € und resultiert aus der Restwertgarantie für das gemietete Terminal am Vertragsende.

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 Verlaufe des Geschäftsjahres als unbegründet erwiesen oder sind verjährt. Eine Reihe von Verfahren ist noch anhängig.

Darüber hinaus sind bei den sonstigen Verpflichtungen einschließlich schwebender Rechtsstreitigkeiten keine wesentlichen Veränderungen eingetreten.

9

Derivative

Finanzinstrumente

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

in Mio €	Buchwert 30.09.2002	Marktwert 30.09.2002	Buchwert 31.03.2003	Marktwert 31.03.2003
Derivative Finanzinstrumente				
Aktiva				
Währungsderivate incl. eingebettete Derivate	115	115	215	215
Warenderivate	4	4	10	10
Passiva				
Währungsderivate incl. eingebettete Derivate	58	58	119	119
Zinsderivate	86	86	77	77
Warenderivate	3	3	7	7
Insgesamt	266	266	428	428

Segmentinformationen für das 2. Quartal 2001/2002 und das 2. Quartal 2002/2003 sowie für das
1. Halbjahr 2001/2002 und das 1. Halbjahr 2002/2003:

⑩

Segmentberichterstattung

in Mio €										
	Steel	Automotive	Elevator	Technologies	Materials	Serv	Real Estate	Corporate	Konsolidierung	Konzern
2. Quartal 2001/2002										
Außenumsätze	2.496	1.621	862	1.363	2.064	507	87	15	0	9.015
konzerninterne Umsätze	423	12	2	11	81	79	3	0	- 611	0
Umsatzerlöse gesamt	2.919	1.633	864	1.374	2.145	586	90	15	- 611	9.015
Ergebnis vor Steuern und Anteilen anderer Gesellschafter	- 39	66	66	- 4	10	12	19	- 37	3	96
2. Quartal 2002/2003										
Außenumsätze	2.790	1.594	808	1.306	2.145	486	81	8	0	9.218
konzerninterne Umsätze	432	7	4	30	101	80	3	0	- 657	0
Umsatzerlöse gesamt	3.222	1.601	812	1.336	2.246	566	84	8	- 657	9.218
Ergebnis vor Steuern und Anteilen anderer Gesellschafter	157	47	83	15	26	- 7	21	- 91	- 1	250
1. Halbjahr 2001/2002										
Außenumsätze	4.754	3.056	1.712	2.632	3.981	1.031	158	30	0	17.354
konzerninterne Umsätze	797	22	2	20	167	155	9	1	- 1.173	0
Umsatzerlöse gesamt	5.551	3.078	1.714	2.652	4.148	1.186	167	31	- 1.173	17.354
Ergebnis vor Steuern und Anteilen anderer Gesellschafter	- 65	67	138	- 11	5	29	47	- 90	4	124
1. Halbjahr 2002/2003										
Außenumsätze	5.179	3.078	1.627	2.646	4.206	1.010	154	17	0	17.917
konzerninterne Umsätze	835	15	5	53	184	153	8	0	- 1.253	0
Umsatzerlöse gesamt	6.014	3.093	1.632	2.699	4.390	1.163	162	17	- 1.253	17.917
Ergebnis vor Steuern und Anteilen anderer Gesellschafter	229	67	164	11	40	2	41	- 159	- 4	391

11

Ergebnis je Aktie

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

	2. Quartal 2001/2002		2. Quartal 2002/2003	
	Gesamtbetrag in Mio €	Ergebnis je Aktie in €	Gesamtbetrag in Mio €	Ergebnis je Aktie in €
Zähler:				
Ergebnis vor Änderungen von Bilanzierungs- grundsätzen (nach Steuern)	66	0,13	137	0,27
Ergebnis aus Änderungen von Bilanzierungs- grundsätzen (nach Steuern)	0	0,00	21	0,04
Konzernüberschuss	66	0,13	158	0,31
Nenner:				
Gewichteter Durchschnitt der Aktien (in Stück):	514.489.044		514.489.044	

	1. Halbjahr 2001/2002		1. Halbjahr 2002/2003	
	Gesamtbetrag in Mio €	Ergebnis je Aktie in €	Gesamtbetrag in Mio €	Ergebnis je Aktie in €
Zähler:				
Ergebnis vor Änderungen von Bilanzierungs- grundsätzen (nach Steuern)	84	0,16	218	0,42
Ergebnis aus Änderungen von Bilanzierungs- grundsätzen (nach Steuern)	- 338	- 0,65	- 6	- 0,01
Konzernüberschuss/(-fehlbetrag)	- 254	- 0,49	212	0,41
Nenner:				
Gewichteter Durchschnitt der Aktien (in Stück):	514.489.044		514.489.044	

Die Ermittlung des gewichteten Durchschnitts der Aktien enthält auch 20.950 (i. Vj.: 24.187) eigene Aktien zur Abfindung der außenstehenden Aktionäre der ehemaligen Thyssen Industrie AG, die ihren Umtauschanspruch bislang noch nicht geltend gemacht haben, aber weiterhin dividendenberechtigt sind. Der Einbezug der eigenen Aktien beeinflusst das Ergebnis je Aktie nur unwesentlich.

In den dargestellten Berichtsperioden gab es keine Verwässerungseffekte.

Kontakt

ThyssenKrupp AG

August-Thyssen-Str. 1
40211 Düsseldorf
Postfach 10 10 10
40001 Düsseldorf
Telefon (0211) 824-0
Fax (0211) 824-36000
E-Mail info@tk.thyssenkrupp.com

Für Fragen stehen Ihnen folgende Ansprechpartner zur Verfügung:

- **Zentralbereich Kommunikation und Vorstandsbüro**
Telefon (0211) 824-36007
Telefax (0211) 824-36041
E-Mail presse@tk.thyssenkrupp.com
- **Zentralbereich Investor Relations**
E-Mail ir@tk.thyssenkrupp.com

Analysten und institutionelle Investoren
Telefon (0211) 824-36464
Telefax (0211) 824-36467

Privatanleger
Infoline 01802 252 252 (0,06 € pro Gespräch)
Telefax (0211) 824-38512

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

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

Telefon (0211) 824-38382 und (0211) 824-38371
Telefax (0211) 824-38512,
E-Mail ir@tk.thyssenkrupp.com



ThyssenKrupp AG
August-Thyssen-Straße 1
40211 Düsseldorf
www.thyssenkrupp.com