

Ausbau der Marktposition im Stahlmarkt Nordamerika: Strategischer Approach von ThyssenKrupp



Keine Erhöhung des Angebots für Dofasco

Presse- und Analystenpräsentation

24. Januar 2005

Keine Erhöhung des Erwerbsangebots für Dofasco – ThyssenKrupp nicht bereit, Grenze der Wirtschaftlichkeit zu überschreiten

- „Right to match“ von ThyssenKrupp am 23.01.2006 um 24:00 Uhr EST ausgelaufen
- ThyssenKrupp hat entschieden, sein letztes Angebot vom 14.01.2006 nicht zu erhöhen
 - Mit diesem Angebot in Höhe von C\$ 68 ist die Grenze der Wirtschaftlichkeit erreicht
 - Eine weitere Erhöhung des Angebots würde keine Erfüllung des Wertschaffungsanspruchs von ThyssenKrupp gewährleisten
 - ThyssenKrupp hält sein Versprechen, sich nicht an einem wertvernichtenden Bieterwettbewerb zu beteiligen
- Bestehendes Angebot von ThyssenKrupp an Dofasco-Aktionäre läuft zum 26.01.2006 aus
- Mit Auslaufen des Angebots erhält ThyssenKrupp bei Nichtzustandekommen der Transaktion die Break Fee in Höhe von C\$ 215 Mio



ThyssenKrupp hält an globaler Wachstumsstrategie für Qualitätsflachstahl fest

Strategie für Wachstum in Europa und der NAFTA Region

- Ausbau der starken europäischen Marktposition
- Sicherung künftiger Wachstumspotenziale durch Nutzung kostengünstiger Brammen aus Brasilien
- Stärkung der Präsenz in Nordamerika als Kernmarkt für hochwertige Produkte

Heutige Marktposition ThyssenKrupp: starke Ausgangsbasis für globales Wachstum in den Märkten für Qualitätsflachstahl



Aufbau Marktposition NAFTA ist Kernelement der Stahlstrategie – Marktgröße und heutige Wettbewerbsstruktur als Chance für ThyssenKrupp

Marktattraktivität

- Großer Markt für Qualitätsflachstahl
- Größter Automobilmarkt der Welt
- Bekannte Schlüsselkunden (z.B. Auto, Verpackung) mit hohem technologischen Anspruch
- Kundenanforderung nach globaler Lieferfähigkeit bzw. lokaler Produktion

Wettbewerbsstruktur

- Große Importmengen
- Einsatz von Importbeschränkungen für gewalzte Stahlprodukte
- Lokale Stahlindustrie
Restrukturierungsbedarf

Zielpositionierung von ThyssenKrupp Steel

- Lokale Belieferung von Schlüsselkunden im Zielmarkt NAFTA
- Fokussierung auf hochwertige Flachstahlprodukte für Anwendungen in ausgewählten Industrien
- Vormaterialbelieferung durch Brammenwerk Brasilien mit Kostenvorteilen gegenüber lokaler Erzeugung als Basis für günstige Kostenposition bei Endprodukten

Geplantes Brammenwerk in Brasilien schafft Wettbewerbsvorteile als Basis für den Ausbau der Position in Nordamerika

Standort

- Sepetiba, Brasilien
- Anbindung an Erzlogistik aus Minas Gerais (Erzminensystem Süd der CVRD)
- Eisenbahnanschluss und eigener Hafen

Anlagenkonfiguration



Kapazität: 4,4 Mio t/a

Inbetriebnahme

- Mitte 2008 Produktion der ersten Bramme

Wettbewerbsvorteile

- hochqualitative, sichere Erzversorgung
- Standortvorteile
- Moderne, effiziente Technologien und Prozesse
- Optimale Logistik-anbindung

Hervorragende Kostenposition

Kostengünstige Brammen als ideale Grundlage zur Weiterverarbeitung in der Region Nordamerika

(1) Investition durch Partner

Ausschlussklausel

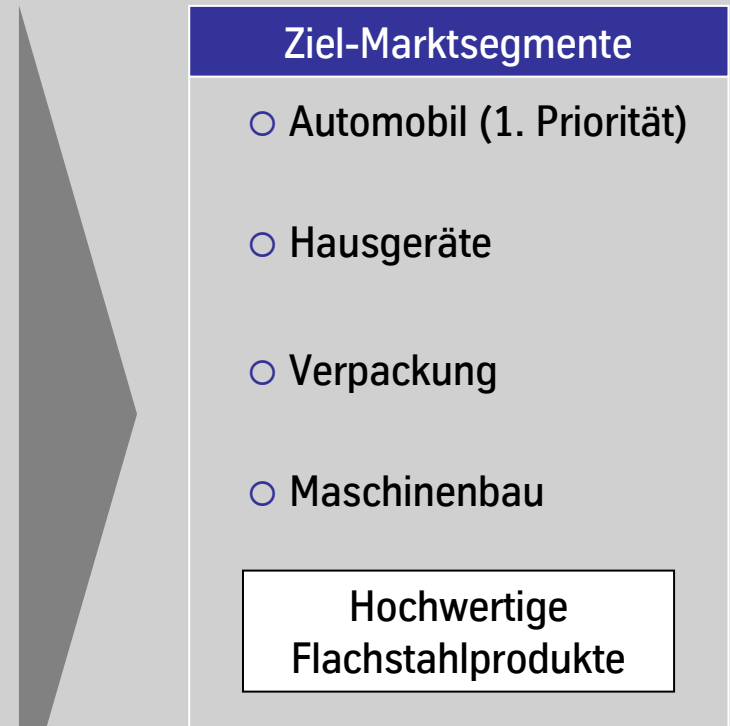
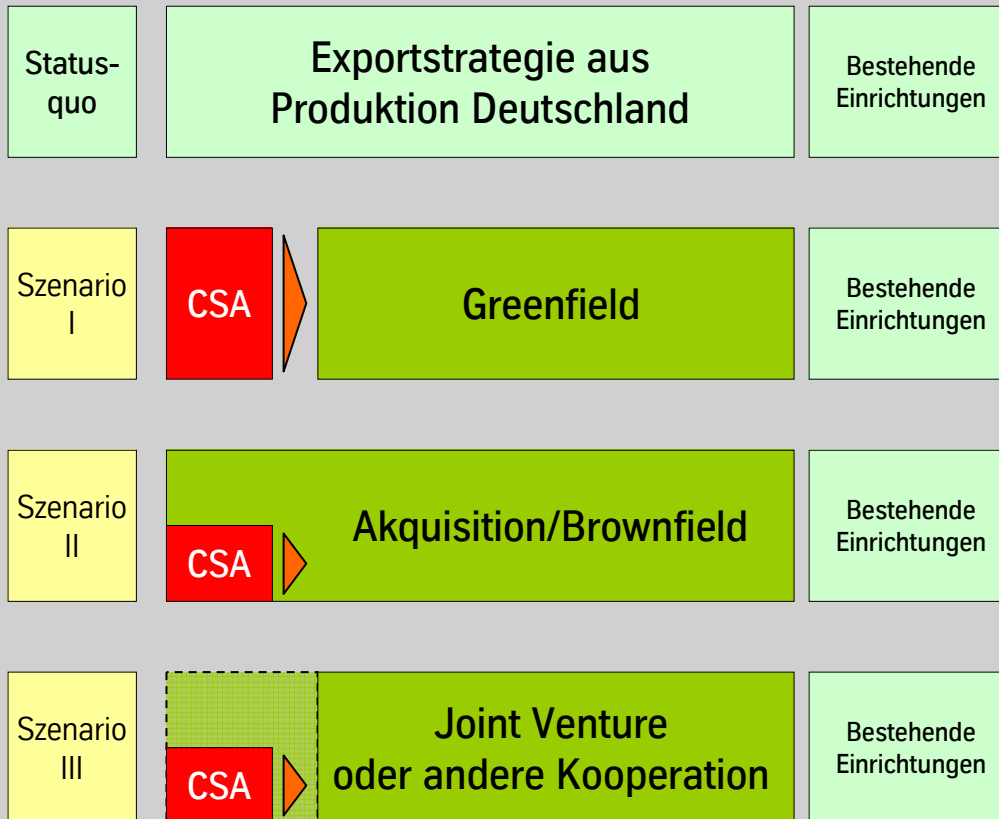
Diese Präsentation enthält Aussagen, die weder berichtete Finanzergebnisse noch sonstige historische Informationen sind. Diese Aussagen sind zukunftsbezogene Aussagen, die Risiken und Unsicherheiten unterliegen, die dazu führen könnten, dass die tatsächlichen Ergebnisse wesentlich von den in den Aussagen genannten Ergebnissen abweichen. Vieler dieser Risiken und Unsicherheiten beziehen sich auf Faktoren, 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 Seite. Leser sind davor gewarnt, sich auf diese zukunftsbezogenen Aussagen zu sehr zu verlassen, die nur zum Datum dieser Präsentation gelten. ThyssenKrupp übernimmt keine Verpflichtung, zukunftsbezogene Aussagen zu aktualisieren, um sie an Ereignisse oder Entwicklungen nach dem Datum der Präsentation anzupassen.



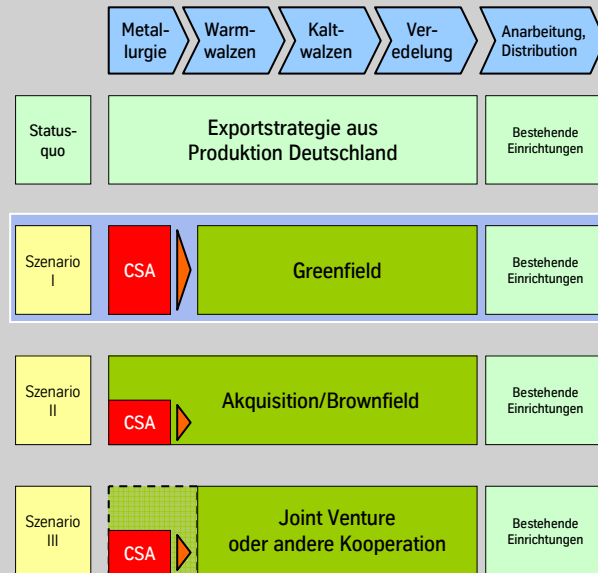
Appendix



Downstream-Strategie Nordamerika basiert auf drei Szenarien



Nach Entscheidung gegen Erwerb Dofasco detaillierte Prüfung Aufbau eigener Walz- und Veredelungskapazitäten in Nordamerika



Mögliche Produktionsstruktur Greenfield

- Warmbandwerk
- Weiterverarbeitung: Kaltwalzwerk und Oberflächenveredelungsanlagen
- Modularisierung und Nutzung optimaler Betriebsgrößen
- Ausbauoptionen mit Kapazitäten z.B. für hochwertige Spezialprodukte

Zeitlicher Ablauf des Angebotsprozesses zum Erwerb von Dofasco

- | | |
|-----------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 16.11.05 | ○ Dofasco informiert ThyssenKrupp über feindliches Übernahmeangebot |
| 21.11.05 | ○ ThyssenKrupp verschickt Offer Letter inkl. Term Sheet für ein Support Agreement an Dofasco |
| 23.11.05 | <ul style="list-style-type: none"> ○ Arcelor kündigt feindliches Übernahmeangebot für Dofasco zum Preis von C\$56 pro Aktie an ○ ThyssenKrupp und Dofasco verständigen sich auf möglichen Angebotspreis und Break Fee ○ ThyssenKrupp und Advisor beginnen Due Diligence und Verhandlungen über das Support Agreement |
| 28.11.05 | <ul style="list-style-type: none"> ○ Dofasco und ThyssenKrupp unterzeichnen Support Agreement (Inhalt i.W. C\$61,50 pro Aktie, Break Fee C\$100 Millionen, Right to Match, Non-Solicitation) ○ Dofasco und ThyssenKrupp geben freundliches Erwerbsangebot für C\$ 61,50 von TK an Dofasco Aktionäre bekannt |
| 23.12.05 | ○ Arcelor kündigt erhöhtes Angebot von C\$63 pro Aktie an |
| 03.01.06 | <ul style="list-style-type: none"> ○ ThyssenKrupp kündigt erhöhtes Angebot von C\$63 pro Aktie an ○ Dofasco Board unterstützt erhöhtes Angebot von ThyssenKrupp |
| 14.01.06 | <ul style="list-style-type: none"> ○ ThyssenKrupp und Dofasco geben erhöhtes Angebot von C\$68 bekannt ○ Break Fee wird von C\$100 Millionen auf C\$215 Millionen erhöht |
| 16.01.06 | ○ Arcelor kündigt erhöhtes Angebot von C\$71 pro Aktie an |
| 24.01.06 | ○ ThyssenKrupp gibt bekannt, dass kein weiteres, erhöhtes Angebot zur Übernahme der Anteile an Dofasco abgegeben wird |
| 26.01.06 | ○ Annahmefrist des ThyssenKrupp-Angebotes läuft aus |