

## **Presseinformation**

**Konzernkommunikation  
Bernd Gersdorff**

mail: gersdorff.b@salzgitter-ag.de

Fax: +49(0)5341-212302

Telefon: +49(0)5341-212300

Datum: 26.05.2005

### **Ende der Sperrfrist: Beginn der Rede des Vorstandsvorsitzenden**

**Hauptversammlung  
der SALZGITTER AG  
Stahl und Technologie**

am 26. Mai 2005

Stadthalle, Braunschweig

Wolfgang Leese

Vorsitzender des Vorstandes

SALZGITTER AG

**- Es gilt das gesprochene Wort -**

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,  
meine Damen und Herren,

im Namen der Salzgitter AG heiÙe ich Sie zu unserer diesjähri-gen ordentlichen Hauptversammlung herzlich willkommen.

Besonders freut uns, dass die Kleinaktionäre durch ihr zahlreiches Erscheinen ihr Interesse an unserem Unternehmen kundtun und damit zugleich die Aufmerksamkeit widerspiegeln, die unserer Aktie entgegengebracht wird.

Zweck und Aufgabe einer ordentlichen Hauptversammlung ist jedoch nicht nur, dass die Aktionäre die ihnen gesetzlich zugewiesenen Kompetenzen vor allem hinsichtlich des abgelaufenen Geschäftsjahres ausüben können. Sie dient zugleich als Informationsforum, um die wichtigsten Entwicklungen darzustellen, konzernrelevante Führungsentscheidungen zu erläutern und damit zugleich Zukunftsperspektiven aufzuzeigen. Dabei suchen wir den konstruktiven Dialog mit unseren Aktionären statt rhetorischer Konfrontationen.

Gemäß diesen einführenden Worten zur Hauptversammlung gliedert sich mein nachfolgender Bericht in die Punkte

- Eckdaten des Konzernjahresabschlusses 2004
- Aktionäre und Aktien
- Erläuterungen zur heutigen Tagesordnung
- Ergebnis des I. Quartals 2005
- Stahlmarkt und
- Weiterentwicklung der Führungsstruktur des Konzerns

Ich beginne mit dem Jahresabschluss 2004.

„Außergewöhnliche Stahlmarktsituation bewirkt kräftigen Ergebnissprung“ - so lautete die Headline unserer Pressemitteilung über die Eckdaten des Geschäftsjahres 2004. Das war eine wirklich nüchtern - zurückhaltende Formulierung für eine fast atemberaubend zu nennende Entwicklung. Bescheidenheit im Boom ist geboten, um Aufnahme und Interpretation der Ergebnisperformance unseres Konzerns durch die Außenwelt in realistischer Balance zu belassen. Konservative Objektivität in meiner Berichterstattung erachte ich daher als den gebotenen Ansatz.

Der Konzernumsatz des Geschäftsjahres 2004 markiert mit 5,9 Mrd. € einen Allzeitrekord. Damit haben wir - ohne Kapitalerhöhung - den Konzernumsatz seit dem Geschäftsjahr 1998 / 99 bis Ende 2004 um beachtliche 146 % gesteigert.

Wichtiger ist freilich, dass 323 Mio. € Vorsteuergewinn ebenfalls eine neue Bestmarke setzen. Daran ändert auch die Tatsache nichts, dass letztmalig 60,4 Mio. € Badwill-Auflösung eingeflossen sind. Denn andererseits haben wir in diesem Abschluss rund 100 Mio. € negative Sondereinflüsse verkraftet, womit zum überwiegenden Teil bereits Vorsorgen für kommende Geschäftsjahre geleistet wurde.

Das Ergebnis vor Steuern von 323 Mio. € bedeutet eine Rendite im Verhältnis zum eingesetzten Kapital, dem ROCE - Return on capital employed - von über 24 %. Unser Profitabilitätsziel von 12 % über den Zyklus haben wir im Geschäftsjahr 2004 um mehr als 100 % übertroffen. Damit haben wir, wie Sie aus dem Chart ersehen können, die erheblich unterhalb unserer Zielmarke liegenden ROCE-Werte der Jahre 2002 und 2003 in Summe ausgleichen können.

In der letzten Hauptversammlung hatte ich Ihnen die Ergebnisse der Unternehmensbereiche in graphisch dargestellter Form erläutert. Hierdurch wurde die in den Jahren 2001 - 2003 gegenläufige Ergebnisentwicklung von Stahl und Röhren aufgezeigt.

Die ergänzte Darstellung lässt die Boomsituation im Geschäftsjahr 2004 deutlich werden. Die Ergebnisse von Stahl und Röhren sind nicht mehr gegenläufig, sondern schnellten gemeinsam in die Höhe. Die sich im Aufbau des Booms aus dem Lagereffekt ergebenden Margenvorteile ließen auch und gerade den Unternehmensbereich Handel ergebnismäßig ungewöhnlich gut abschneiden. Auf das Ergebnis des Unternehmensbereichs Dienstleistungen haben sich vor allem die erhöhten Aktivitäten im Stahlbereich positiv ausgewirkt. Der Unternehmensbereich Verarbeitung konnte nur nach erheblichen Stützungsmaßnahmen und damit eher optisch ein Null-Ergebnis darstellen.

Die Stammebelegschaft verringerte sich im Geschäftsjahr 2004 um 248 auf 17.577 Belegschaftsmitglieder. Damit haben wir den im Rahmen der Basisstrategie beschlossenen Personalabbau um insgesamt 1.500 Mitarbeiter zu 2/3 erreicht, womit wir auf der Zeitschiene exakt im Plan liegen.

Das hervorragende Ergebnis des Geschäftsjahres 2004 freut nicht nur Vorstand, Mitarbeiter und Fiskus, sondern auch unsere Aktionäre.

Die Aktionärsstruktur hat sich im Zeitraum Mai 2004 bis Mai 2005 erheblich verändert. Die NordLB hielt zum Zeitpunkt unserer letztjährigen Hauptversammlung noch einen Anteil von 20,7 %. Zwischenzeitlich ist der unmittelbare Aktienbesitz veräußert. Der free float erhöhte sich dadurch auf heute fast 75 %.

Zur Absicherung unserer unternehmerischen Eigenständigkeit hält das Land Niedersachsen nach wie vor 25,2 % unserer Aktien.

Der Prozentsatz der von uns im Inland identifizierten institutionellen Anleger hat sich von 19 auf 13 reduziert. Institutionen im Ausland haben hingegen ihre Anteile auf aktuell 27,5 % verdreifacht. Unter den übrigen 32,8 % anderer Aktionäre befinden sich - neben Versicherungen und Stiftungen - zahlreiche private Aktionäre.

Die Anzahl der ausgegebenen Salzgitter-Aktien erhöhte sich bis Ende März 2005 um 658.400 durch Wandlung von Bezugsrechten im Rahmen des bereits im Jahre 1998 aufgelegten Aktienoptionsprogramms für Führungskräfte. Vorstandsmitglieder waren hieran nicht beteiligt. Im November 2004 lagen aufgrund des starken Kursanstiegs unserer Aktie erstmals die Ausübungsvoraussetzungen vor. Per 1. April 2005 bestehen noch 160.000 Bezugsrechte. Der eigene Aktienbesitz der Salzgitter AG ist prozentual gesehen nahezu konstant geblieben. Von der Ermächtigung gemäß § 71 Absatz 1 Nr. 8 Aktiengesetz zum Erwerb eigener Aktien hat der Vorstand seit der letzten Hauptversammlung keinen Gebrauch gemacht. Von den in Vorjahren erworbenen eigenen Aktien haben wir im März dieses Jahres 184.724 Stück zur Anerkennung der guten Leistungen der Belegschaft und anlässlich des herausragenden Jahresergebnisses an fast 12.000 Mitarbeiter des Konzerns ausgegeben. Hierdurch ging der Gesamtbestand an eigenen Aktien von 1,8 % im Vorjahr auf zurzeit noch 1,5 % des Grundkapitals zurück.

Wir blicken auf eine veränderte, aber insgesamt gesehen stabile und ausgewogene Aktionärsstruktur.

Die Kursentwicklung der Salzgitter-Aktie war über das gesamte Jahr 2004 gesehen überaus erfreulich. Ausgehend von annähernd 9 Euro zum Jahresbeginn beendete sie das Geschäftsjahr 2004 mit über 14 Euro. Bezogen auf den Schlusskurs des Vorjahres ergab sich ein Wertzuwachs von 62 %.

Mit einem derzeitigen Kurs von über 18 Euro liegt unsere Aktie fast 3 Euro über dem Jahreshöchstkurs 2004 von 15,76 Euro.

Die Ausführungen zu Aktionäre und Aktie bieten den geeigneten Übergang zum nächsten Thema meiner Rede. Den Erläuterungsteil einiger Tagesordnungspunkte beginne ich mit dem Verwendungsvorschlag des Bilanzgewinnes der Salzgitter AG, Punkt 2 der Tagesordnung.

Meine Damen und Herren,  
Sie wissen, dass insoweit nicht der Konzernabschluss, sondern der Einzelabschluss der Salzgitter AG maßgebend ist.

Der Ihnen gemäß Einladung vorliegende Vorschlag berücksichtigt nicht die von der Salzgitter AG selbst gehaltenen Aktien, die natürlich nicht dividendenberechtigt sind.

Aus dem Bilanzgewinn von 26,4 Mio. € sollen 25,1 Mio. € für die Ausschüttung einer gegenüber 2003 um 15 Cents oder 60 % auf 40 Cents je Aktie erhöhte Dividende verwendet und 1,2 Mio. € auf neue Rechnung vorgetragen werden.

Dieser Dividendenvorschlag richtet sich am Jahresergebnis 2004 der Salzgitter AG aus und berücksichtigt, dass zur Darstellung der Dividende des Geschäftsjahres 2002 mit 47 Mio. € kräftig in die Reserven gegriffen werden musste, die nunmehr bei verbesserter Ertragslage zurückzuführen sind.

Die Dividendenrendite - bezogen auf den Jahresendstand 2004 des Aktienkurses, das waren 14,25 € / Aktie - betrüge trotz der Kurssteigerung gegenüber dem Jahresendstand 2003 um annähernd 6 Euro - wie im Vorjahr 2,8 %. Dieser Wert liegt wiederum sowohl über dem DAX als auch über dem MDAX-Schnitt und bedeutet für den Aktionär - zusammen mit dem Wertzuwachs von 62 % aus erheblich gestiegenem Börsenkurs unserer Aktie - eine sehr erfreuliche Gesamtperformance von 65 %.

Meine Damen und Herren,  
nun möchte ich Ihnen noch kurz die Punkte 6 und 7 der Tagesordnung erläutern:

In **Punkt 6** der Tagesordnung werden Sie gebeten, den Vorstand zu ermächtigen, bei Bedarf eigene Aktien der Gesellschaft im Umfang von bis zu 10 % des Grundkapitals zu kaufen und auch wieder zu verkaufen.

Derartige Ermächtigungen sind bei Aktiengesellschaften heutzutage Standard. Auch in unserer Gesellschaft hat die Hauptversammlung in der Vergangenheit bereits mehrfach einer solchen Ermächtigung zugestimmt, zuletzt im Jahr 2004. Diese letzte Ermächtigung läuft im November dieses Jahres aus.

Wir sind mit diesem Instrument stets vorsichtig, verantwortungsvoll und - auch das darf ich sagen - im Sinne unserer Aktionäre wirtschaftlich erfolgreich umgegangen.

In **Punkt 7**, dem letzten Punkt der Tagesordnung, schlagen Vorstand und Aufsichtsrat vor, zwei Beherrschungs- und Gewinnabführungsverträgen zuzustimmen, und zwar zwischen der Salzgitter AG einerseits und ihren Tochtergesellschaften Salzgitter Europlatinen GmbH und Hövelmann Beteiligungsgesellschaft mbH andererseits.

Solche Verträge bedürfen nach den gesetzlichen Bestimmungen der Zustimmung der Hauptversammlung. Über ihre Inhalte, die Vorteile und Konsequenzen sind ausführliche schriftliche Berichte erstellt worden. Sie liegen zur Einsichtnahme durch die Aktionäre heute hier aus.

Ich möchte Ihnen im Folgenden noch einmal kurz die wesentlichen Gründe für den Abschluss dieser Verträge erläutern:

- Ziel der Verträge ist eine steuerliche Optimierung. Die Ergebnisse der künftigen Geschäftsjahre der Salzgitter AG und der Salzgitter Europlatinen GmbH bzw. der Hövelmann Beteiligungsgesellschaft mbH sollen ohne steuerliche Nachteile gegeneinander verrechnet werden können. Aufgrund der Gewinnabführungsvereinbarung in dem Vertrag wird das Einkommen der beiden Tochtergesellschaften körperschafts- und gewerbesteuerlich der Salzgitter AG zugerechnet, und alle beteiligten Gesellschaften werden umsatzsteuerlich wie ein Unternehmen behandelt.
- Da eine solche Gewinnabführungsvereinbarung gesetzlich zwingend auch den Ausgleich etwaiger Verluste vorsieht, soll durch eine gleichzeitige Beherrschungsvereinbarung dem Vorstand der Salzgitter AG die erforderliche rechtliche Handhabe gegeben werden, wenn nötig, unmittelbar auf die Geschäftsführungen der beiden Tochtergesellschaften Einfluss nehmen zu können.

Die wesentlichen Inhalte der beiden Verträge können Sie in dem Beschlussvorschlag, der in der Einladung abgedruckt ist, noch einmal nachlesen, und Sie können die Vertragsentwürfe auch heute hier einsehen.

Soweit meine Erläuterungen zu den Tagesordnungspunkten 2, 6 und 7.

Ich bitte Sie, auch diesen Tagesordnungspunkten Ihre Zustimmung zu geben.

Nächster Punkt meines Berichts ist das Ergebnis des Konzerns und seiner Unternehmensbereiche im I. Quartal 2005.

Der konsolidierte Gesamtumsatz überschritt mit über 1,7 Mrd. € den Vorquartalswert um 120 Mio. € und den Vorjahresquartalswert gar um 460 Mio. €. Diese Steigerung resultiert im Wesentlichen aus erhöhten Umsatzerlösen der Unternehmensbereiche Stahl und Handel.

Der Gewinn vor Steuern überstieg mit 253,5 Mio. € den bescheideneren Vorjahresquartalswert von 26 Mio. € um ein Vielfaches und den bisherigen historischen Höchstwert des Vorquartals von 165 Mio. € nochmals beträchtlich.

Dementsprechend stieg der annualisierte ROCE von 9 über 48 auf 56 %.

Nun noch ein Blick auf die Ergebnisse der einzelnen Unternehmensbereiche.

168 Mio. € Stahlergebnis vor Steuern und 77 Mio. € Röhrengewinn setzen nicht nur neue Quartalsbestmarken, sondern entsprechen Resultaten, mit denen wir im Zyklusschnitt auch als Jahresgewinne nicht völlig unzufrieden wären. Daran ändert auch die Tatsache nicht viel, dass 36 Mio. € des Stahlergebnisses ihren Ursprung im uns durch IFRS-Rechnungslegung aufgezwungenen Verzicht auf die konservative Lifo-Vorratsbewertung haben.

War bezüglich der Umsatzsteigerung der Erlöseinfluss gegenüber der teilweise sogar rückläufigen Mengenentwicklung eindeutig dominant gewesen, so sorgte vor allem die Ausweitung der Marge zwischen Erträgen und Aufwendungen für die herausragenden Ergebnisse der Unternehmensbereiche Stahl und Röhren.

Aber auch der Handel konnte mit gut 26 Mio. € Vorsteuergewinn erneut ein mehr als gutes Resultat einfahren.

Mit den fast 6 Mio. € Ergebnis vor Steuern im Unternehmensbereich Dienstleistungen wird der konstant zufrieden stellende durchschnittliche Quartalergebnisbeitrag dieses Unternehmensbereichs um etwa 1 Mio. € überschritten.

Nicht zufrieden stellend, aber mit einem negativen Ergebnis von lediglich 3 Mio. € den Verlust weiter reduzierend, ist die Situation des Unternehmensbereichs Verarbeitung im I. Quartal 2005. Die aus der nachhaltig negativen Ergebnislage gezogenen Konsequenzen werde ich nachher noch darlegen.

Das nächste Thema meines Vortrags „Stahlmarkt“ beschäftigt sich zum einen mit der kurzfristigen Frage, ob sich das exorbitant gute Ergebnis des I. Quartals 2005 in den Folgequartalen fortsetzen wird.

Zum anderen stellt sich mittelfristig die Frage, ob der für den Salzgitter-Konzern maßgebliche Stahlmarkt derart gefestigt ist, dass uns bei dem erreichten hohen Ergebnisniveau selbst stärkere Mengen- oder Erlösreduzierungen kaum etwas anhaben können, sodass wir für die nächsten 2 - 3 Jahre die Sorge eines zyklisch bedingten Ergebnisrückgangs nicht haben müssen.

Allgemein zu bedenken ist, dass der aufgrund der Entwicklung in China auch Europa erfassende Stahlboom des Jahres 2004 mit außerordentlich ungewöhnlich guten Ergebnissen speziell im Rahmen mittelfristiger Prognosen der weiteren Entwicklung der europäischen Stahlindustrie eine Euphorie und Erwartungshaltung hervorgerufen hat, die rundum gigantische Begehrlichkeiten weckte.

Unter Berücksichtigung dieser Begehrlichkeiten gibt bei realistischer Betrachtung die Situation der deutschen Stahlindustrie kurzfristig keineswegs Anlass zur Euphorie - allerdings auch nicht zur Panik.

Der in den letzten Monaten ständig zurückgehende Geschäftsklimaindex, verbunden mit sinkenden Konjunkturprognosen und fallenden BIP-Vorhersagen, lässt für die ohnehin schwache Binnennachfrage in Deutschland für die Stahlindustrie keine Fortsetzung des Stahlbooms ähnlich 2004 erwarten. Das bislang bereits schwache Trägergeschäft verzeichnet derzeit eine Baisse, die über die Grenzen Europas hinausgeht. Selbst unsere internationale Trading-Gesellschaft bekommt den Preisdruck zu spüren. Verschiedene große Automobilhersteller haben Absatz- und Ertragsschwierigkeiten und setzen ihre Zulieferer unter Druck. Auch die Salzgitter Flachstahl GmbH leidet unter einer in Teilbereichen feststellbaren Marktsättigung, vor allem bei feuerverzinkten und oberflächenveredelten Blechen, sodass produktionsseitig im II. Quartal 2005 bereits 150 Tt herausgenommen wurden. Diese Situation kommt uns im Hinblick auf den Hochofenstillstand im Juli und September 2005 entgegen, weil dann der Bedarf an extern zugekauftem, teurerem Rohstahl niedriger ausfallen wird.

Einzig bei den höherwertigen Güten im Grobblechbereich erscheinen weitere Preiserhöhungen durchsetzbar, während die anderen Güten ebenfalls bereits unter leichtem Druck stehen.

Auch wenn Ihnen soeben über ausgezeichnete Ergebnisse des Geschäftsjahres 2004 und im I. Quartal 2005 berichtet wurde, so deuten nicht nur die vorgenannten Anzeichen auf der Absatzseite, sondern vor allem die bereits durchgesetzten Preiserhöhungen bei Rohstoffen und weitere die Kosten erhöhende Forderungen auf eine gewisse Beeinträchtigung der sich in den nächsten Quartalen entwickelnden Ergebnislage hin. Allerdings - und auch das möchte ich betonen - auf hohem Niveau!

Mit Beginn dieses Jahres erhöhten sich die Erzpreise um 71,5 % und die der Pellets um 86,7 %. Die Preise für Kokskohle wurden zum 1. April dieses Jahres um über 100 % erhöht. Auch die Preise der hochvolatilen Legierungsmittel sind im Trend erheblich gestiegen. Die Preise für schweres Heizöl, Erdgas und Strom sind in diesem Geschäftsjahr von Monat zu Monat geklettert.

Während auf der Einkaufseite enorme Preiserhöhungen zu verkraften sind, gibt die derzeitige Nachfrage- und Absatzlage auf dem Stahlmarkt uns kaum Spielraum für Preiserhöhungen. Vielmehr ist eher mit hier und dort leicht nachgebenden Verkaufspreisen im laufenden und kommenden Quartal zu rechnen.

Ich will jedoch insgesamt keine Schwarzmalerei betreiben, denn weltweit wird Stahl zumindest mittelfristig ein nachgefragtes Gut bleiben. Im Wesentlichen ist der Markt in Ordnung. Zyklische Schwankungen waren zu erwarten und sind nun eingetreten, wobei die Erheblichkeit der Schwankung und ihre Ergebnisauswirkungen natürlich nicht exakt vorhergesagt werden können. Es ist ein altes Gesetz freier Marktwirtschaft, dass Wettbewerb die Gewinnspannen irgendwann auf ein Normalmaß zurückführt.

Dennoch: Wir haben eine vergleichbare Situation mit temporärer Nachfrageschwäche und entsprechenden Produktionskürzungen vor knapp zwei Jahren erlebt. Nach wenigen Monaten ging sie vorüber und mündete in die eben beschriebene Hochphase. Obwohl ich kein Prophet bin, sehe ich wenig Gründe, weshalb es nicht diesmal auch so laufen sollte.

Wir werden insbesondere zur Stärkung der Wettbewerbsfähigkeit zusätzliche Produktivitätsfortschritte realisieren und unser Ergebnisverbesserungsprogramm mit weiteren Projekten aufstocken.

Bei Betrachtung und Beurteilung der Wettbewerbsfähigkeit ist die spezifische Situation des Salzgitter-Konzerns zu berücksichtigen. Diese lässt im Vergleich zu Wettbewerbern durchaus Vorteile erkennen.

Ein spezifischer Vorteil des Salzgitter-Konzerns ist beispielsweise die besondere Situation der Diversifikation mit den Kernbereichen Stahl, Röhren und Handel. Des Weiteren gilt es, die Chancen der überschaubareren Größe zu nutzen, um schneller und damit besser als der Wettbewerb zu sein.

Genau auf dieser Linie liegen die von Vorstand und Aufsichtsrat getroffenen Entscheidungen zur Weiterentwicklung der Führungsstruktur des Konzerns.

Diese Entscheidungen betreffen die Themen

- Generalbevollmächtigte
- Fortentwicklung der Unternehmensbereiche mit den Unterpunkten
  - Aufgabe des Unternehmensbereichs Verarbeitung,
  - Bereichsneuzuordnung von Gesellschaften,
  - Weiterentwicklung der Führungsgesellschaften in den Unternehmensbereichen Stahl und Handel und
  - Aktivitäten im Unternehmensbereich Röhren
- Synergiemanagement und das Projekt
- „5P-Management“

Herr Dr. Lochte hat bereits auf das Ausscheiden zweier Vorstandsmitglieder und die damit verbundene Ernennung zweier Generalbevollmächtigten hingewiesen. Die vorstandsinterne Verantwortung der personell vakanten Ressorts haben Herr Eging für Handel und ich für Stahl übernommen.

Nun zur **Weiterentwicklung der Unternehmensbereiche.**

Mit Beschluss des Vorstandes vom 31. März 2005 wurde der Unternehmensbereich „**Verarbeitung**“ mit Wirkung zum 1. April dieses Jahres aufgegeben.

Die überwiegend negative Ergebnisentwicklung der zugehörigen Gesellschaften ist Ihnen bekannt. Trotz aller Konsolidierungsbemühungen erfüllten sich die ursprünglich in den Aufbau des Unternehmensbereichs „Verarbeitung“ gesetzten Erwartungen als eine eigenständig zu entwickelnde, von den zyklischen Schwankungen des Stahlgeschäftes weniger betroffene Division nicht.

Die permanente Abwärtsentwicklung der Bauindustrie in Deutschland, die auch auf absehbare Zeit keinen rechten Aufschwung erkennen lässt und der zunehmende, von der Automobilindustrie ausgehende Preisdruck, verbunden mit Insourcing-Bestrebungen, ließen unseren zum Unternehmensbereich „Verarbeitung“ gehörenden Gesellschaften keinen nachhaltigen Entwicklungsspielraum. Hinzu kam, dass in diesen beiden Segmenten ohnehin im Markt erhebliche Überkapazitäten vorhanden sind, sodass insbesondere große Wettbewerber deutlich negative Geschäftsergebnisse hinnehmen müssen.

Unsere im Rahmen der Basisstrategie des Jahres 2002 beschlossene Fokussierung auf unsere Kernaktivitäten in den Unternehmensbereichen Stahl, Röhren und Handel wurde durch die Ergebnisse der einzelnen Unternehmensbereiche im abgelaufenen Geschäftsjahr 2004 voll bestätigt.

Die Aufgabe des Unternehmensbereichs „Verarbeitung“, indem die dortigen Gesellschaften anderen Unternehmensbereichen zugeordnet werden, ist damit ein logischer Schritt.

Nun näher zu dieser neuen Zuordnung.

Die Gesellschaften

Salzgitter Bauelemente GmbH  
Salzgitter Europlatten GmbH und  
HSP Hoesch Spundwand und Profil GmbH

sind dem Unternehmensbereich Stahl zugeordnet worden.

Die Salzgitter Bauelemente GmbH und die Salzgitter Europlatten GmbH werden angelehnt an die Salzgitter Flachstahl GmbH geführt werden. Wir versprechen uns von dieser Führung und Koordination eine Optimierung der Aktivitäten und eine Verbesserung der Ertragslage.

Die HSP Hoesch Spundwand und Profil GmbH ist als Walzstahl produzierende Gesellschaft im Kontext mit der Peiner Träger GmbH zu sehen.

Die Gesellschaften

Salzgitter Automotive Engineering GmbH & Co. KG  
Salzgitter Magnesium-Technologie GmbH und  
Oswald Hydroforming GmbH & Co. KG

werden dem Unternehmensbereich Dienstleistungen zugeordnet.

Wir werden die Gesellschaften in ihrer individuellen Entwicklung fördern. Irgendwelche „Schnellschüsse“ in Form von Veräußerungen zum Niedrigpreis haben wir nicht nötig - sie sind deshalb auch nicht vorgesehen. Wir werden hier eine entschlossene „Politik der ruhigen Hand“ verfolgen.

Mit Wirkung zum gleichen Zeitpunkt wurden zur Arrondierung weitere sachbezogene gesellschaftliche Zuordnungen in andere Unternehmensbereiche vorgenommen.



Die **Salzgitter Mannesmann Altersversorgung Service GmbH**, bisher zum Unternehmensbereich Röhren gehörend, wurde ebenfalls dem Unternehmensbereich Dienstleistungen zugeordnet.

Die **Salzgitter Großrohre GmbH**, bisher zum Unternehmensbereich Stahl gehörend, wird ihrer Tätigkeit entsprechend im Unternehmensbereich Röhren geführt.

Darauf hinzuweisen ist, dass die bisherige gesellschaftsrechtliche Anbindung aller neu zugeordneten Gesellschaften bestehen bleibt.

Nun zur Führungsstruktur in den Unternehmensbereichen Stahl und Handel.

Die **Salzgitter Stahl GmbH** bleibt wie bisher als Führungsgesellschaft des Unternehmensbereichs Stahl positioniert. Sie fungiert als wichtige Koordinationsinstanz für spezifische Themen, insbesondere Technik, Produktion und Vertrieb.

Die personellen Veränderungen im Vorstand der Salzgitter Stahl GmbH, die Zuordnung weiterer Gesellschaften sowie die Übernahme zusätzlicher Funktionen führen zu einer Erweiterung des Vorstandes dieser Gesellschaft.

Der Vorstand besteht zukünftig aus 5 Mitgliedern. Damit sind die Interessen der Gesellschaften Flachstahl, Grobblech und Träger im Vorstand vertreten.

Im Unternehmensbereich Handel wird die **Salzgitter Mannesmann Handel GmbH** als Führungsgesellschaft weiter entwickelt.

Der bislang aus 2 Mitgliedern bestehende Vorstand wird in Personalunion durch den Geschäftsführer der Universal Eisen und Stahl GmbH ergänzt werden. Damit soll insbesondere der Vertrieb des im Markt zunehmend an wirtschaftlicher Bedeutung gewinnenden Produktes „Grobblech“ mit den Aktivitäten im Salzgitter Stahlhandel verstärkt koordiniert werden.

Meine Damen und Herren,  
des Weiteren sind konzernrelevante Entscheidungen bezüglich des Unternehmensbereichs Röhren getroffen worden.

So steht der Vertragsabschluss zwischen MRW GmbH und Vallourec S.A. an. Im Januar dieses Jahres hatten wir die Presse über das noch unverbindliche Memorandum of Understanding betreffend den Verkauf der V&M-Anteile informiert.

Die Eckdaten des Deals sind:

- der Kaufpreis für die 45 % V&M Tubes-Anteile, inkl. Dividende 2004 und von MRW direkt gehaltener Minderheitsanteile an den zugehörigen Gesellschaften V&M Corporation (USA) und V&M Deutschland beträgt 545 Mio. €
- MRW erwirbt von V&M Tubes 10 % HKM-Anteile. Der Kaufpreis von 22 Mio. € entspricht dem Buchwert bei V&M Tubes. Damit hält MRW künftig 30 %, V&M Tubes 20 % und ThyssenKrupp Stahl AG 50 % an der HKM.
- MRW erklärt ihre Bereitschaft, an der vorgesehenen Kapitalerhöhung von netto 120 Mio. € bei Vallourec S.A. in Höhe ihres Anteils teilzunehmen.
- Als spätester Closing Termin ist der 31. Juli 2005 vorgesehen.

Beide Vertragspartner ziehen aus der neuen Beteiligungsstruktur Vorteile.

Durch die 100 %ige Anbindung der V&M Tubes an die Vallourec S.A. werden die operative und strategische Flexibilität der Vallourec-Gruppe erhöht und die Entscheidungswege kürzer.

Der Salzgitter-Konzern partizipiert über seine 23 %-Beteiligung an Vallourec weiterhin am Nahtlosrohrgeschäft und reduziert zugleich die US-Dollar Sensitivität. Der in cash zu zahlende Kaufpreis erhöht unsere strategischen Gestaltungsspielräume.

Beide Vertragsparteien erhalten eine transparentere Konzernstruktur.

Der Kaufpreis ist fair und spiegelt eine win-win-Situation für beide Seiten wider. Der von 100 € auf über 160 € gestiegene Kurs der Vallourec-Aktie bedeutet für den Salzgitter-Konzern einen Wertzuwachs der 23 % Vallourec-Beteiligung um rund 140 Mio. €.

Die erzielbaren Zinsgewinne aus dem cash in unsere Kasse fließenden Kaufpreis überkompensieren den zukünftigen Entfall des bisherigen anteiligen Ergebnisbeitrags von V&M Tubes, der sich bei V&M Tubes nach Steuern ergab. Dieser Ergebnisbeitrag war zwar buchmäßig stets die Stütze des ausgewiesenen Gesamtergebnisses des Unternehmensbereichs Röhren, jedoch floss der diesbezügliche V&M Tubes-Anteil keineswegs in vollem Umfang cash dem Salzgitter-Konzern zu. Über die MRW GmbH kam lediglich anteilig der Teilbetrag an, der gemäß Gewinnverwendungsbeschlüssen der zuständigen Gremien dieser Gesellschaften zunächst von V&M Tubes an Vallourec S.A. abgeführt wurde und von Vallourec S.A. zur Dividendenausschüttung gelangte. Im Durchschnitt der letzten Jahre waren dies lediglich 20 Mio. €.

Der Unternehmensbereich Röhren wird auch künftig eine der tragenden Säulen des Konzerns sein.

Den 23 %-Anteil an Vallourec S.A. werden wir, soweit keine außergewöhnlichen Ereignisse eintreten, weiterhin halten und gemäß den gegebenen Möglichkeiten und entsprechend der Geschäftsentwicklung eventuell sogar erhöhen.

Das nachhaltige Interesse des Konzerns an der Stärkung des Unternehmensbereichs Röhren wird durch in 2004 und jüngst getroffenen Entscheidungen überzeugend dokumentiert.

So wurde die Röhrenwerke Gebr. Fuchs vollständig in den Unternehmensbereich integriert, womit gemeinsam mit Mannesmann Line Pipe GmbH die Marktposition im Segment „mittlere Leitungsrohre“ gestärkt wird.

In diesem Zusammenhang hat die Salzgitter AG von Thyssen-Krupp die restlichen 0,7 % Aktienanteile an der Mannesmannröhren-Werke AG übernommen, die zu Beginn dieses Jahres in eine GmbH umgewandelt wurde. Die gesellschaftsrechtliche Führungsstruktur im Konzern ist nunmehr einheitlich.

Die Handelsaktivitäten im internationalen Röhrengeschäft wurden vom Thyssen-Mannesmann-Handel von Salzgitter Mannesmann International übernommen. Der Name „Mannesmann“ wurde von allen maßgeblichen Gesellschaften des Unternehmensbereichs Handel in den Firmennamen aufgenommen, während ThyssenKrupp auf ThyssenKrupp Mannex umfirmierte.

Gemäß Vertrag mit Vallourec werden weitere 10 % an der Hüttenwerke Krupp Mannesmann GmbH seitens der Mannesmannröhren-Werke GmbH erworben werden, womit der Röhrenbereich auf der Vormaterialseite gestärkt wird.

Es wurde „Synergiemanagement“ in den Aufgabenkatalog des Vorstandes aufgenommen. Die im engen inhaltlichen Zusammenhang stehenden weiteren Querschnittsfunktionen

- Vertriebspolitik und
- Beschaffungspolitik

gingen ebenfalls in die Zuständigkeit von Herrn Eging über.

Wir wollen Synergiepotentiale mit System erkennen, bewerten und realisieren. Dadurch erwarten wir zahlreiche Beiträge zur Verbesserung unserer Ergebnisse, aber auch verbesserte Chancen auf unseren Märkten.

Bei der organisatorischen und instrumentellen Ausgestaltung der Funktion „Synergiemanagement“ haben wir uns für einen sowohl systematischen als auch pragmatischen Ansatz entschieden.

Kein Bereich, kein Thema, keine Zuständigkeit wird für Synergiemanagement tabu sein.

Synergieprojekte vor Ort, die von bereichsübergreifenden Teams verantwortet werden, sollen die gewünschten Erfolge bringen.

Abschließen möchte ich das Thema Weiterentwicklung der Führungsstruktur mit dem Projekt „5P-Management“.

5P steht einerseits als Synonym für unser Leitbild, andererseits für mittlerweile zahlreiche Vorhaben. Besonders wichtig ist die Umsetzung des Projektes „5P-Management“ d.h. der strategie- und zielorientierten Führung in jedem Unternehmen, top down bis zu den operativen Arbeitsebenen hinunter.

5P-Management ist als Selbststeuerungssystem einer Gesellschaft angelegt.

Drei Pilotunternehmen haben die Umsetzbarkeit und Nutzung vielfältiger Vorteile vorgemacht. In einer zweiten und nunmehr seit Anfang 2005 dritten Welle sind bis auf wenige kleine Unternehmen sämtliche operativen Gesellschaften in das 5P-Management einbezogen. Ab Januar 2006 sollen diese 21 Unternehmen verbindlich mit Hilfe von 5P-Management geführt werden.

Meine Damen und Herren,  
meinen Vortrag zusammenfassend, halte ich fest:

- Der Stahlboom bewirkte ein hervorragendes Ergebnis vor Steuern im Jahresabschluss 2004 und ein kaum noch zu überbietendes Rekordergebnis im I. Quartal 2005.
- Die Ergebnisse der Folgequartale werden die vielleicht nur kurzfristig etwas eingetrübte Stahlmarktlage in Europa und insbesondere in Deutschland reflektieren, ohne dass wir deswegen unruhig werden müssen.
- Die enormen Preissteigerungen auf der Einkaufs- und sonstigen Kostenseite müssen in den Margen und somit in den Ergebnissen verkraftet werden.
- Mittelfristig bleibt die weltweit hohe Stahlnachfrage bestehen.
- Der Salzgitter-Konzern hat die Fokussierung auf die Kernbereiche Stahl, Röhren und Handel vollzogen.

- Der Verkauf der Anteile an V&M Tubes S.A. stärkt Transparenz und die Finanzlage des Konzerns. Strategische Optionen können - auch ohne fremde Hilfe - genutzt werden.
- Die Weiterentwicklung der Führungsstruktur erhöht die Wettbewerbsfähigkeit des Konzerns.

Neben diesen vorgenannten Chancen und Risiken aus Absatz- und Beschaffungsmärkten können insbesondere Veränderungen von Währungsparitäten, aber auch Effekte aus der Vorratsbewertung gemäß neuer IFRS-Standards den Verlauf der zweiten Hälfte des Geschäftsjahres 2005 erheblich beeinflussen.

Auf Basis derzeitiger Informationen und Erwartungen bezüglich der relevanten Märkte sowie der allgemeinen Rahmenbedingungen und unter Einbeziehung der Effekte des Ergebnisverbesserungsprogramms wird für das laufende Jahr mit einem Vorsteuerergebnis des Salzgitter-Konzerns im mittleren dreistelligen Millionenbereich gerechnet.

Die aus sämtlichen Einflussfaktoren resultierende Schwankungsbreite des Konzernergebnisses vor Steuern liegt ebenfalls im dreistelligen Millionenbereich.

Vielen Dank.