09.05.2005 – 14:44 Uhr

Magna gibt Ergebnisse des ersten Quartals bekannt

Aurora, Kanada (ots/PRNewswire) -

Magna International Inc. (TSX:
MG.SV.A, TSX: MG.MV.B; NYSE: MGA) gab heute die Umsätze, Gewinne und die Gewinne je Aktie für das mit dem 31. März 2005 endende erste Quartal bekannt.

	VIERTELJAHR PER	
	31. März 2005	31. März 2004
Umsatz	5.718	5.103
Operatives Ergebnis	254	321
Nettogewinn	172	179
Ergebnis je Aktie (voll verwässert)	1,68	1,84

Alle Ergebnisse werden in Millionen US-Dollar (Mio. USD) ausgewiesen, Ergebnisse je Aktie in US-Dollar (USD).

Das Unternehmen verbuchte einen Umsatz von 5.7 Mrd. USD in dem mit dem 31. März 2005 abgeschlossenen ersten Quartal. Das entspricht einem Anstieg von 12 % gegenüber dem ersten Quartal 2004. Die gestiegenen Umsatzzahlen im ersten Quartal 2005 spiegeln den Anstieg beim durchschnittlichen Dollar-Ausstattungswert je Fahrzeug wieder. Der Ausstattungswert je Fahrzeug war in Nordamerika um 19 % und in Europa um 16% gegenüber dem Vergleichsquartal 2004 gestiegen. Der Anstieg des durchschnittlichen Ausstattungswerts je Fahrzeug in Nordamerika ist grösstenteils der Vorstellung neuer Fahrzeugprogramme während des ersten Quartals 2004 oder nach dem ersten Quartal 2004, den nach dem ersten Quartal 2004 vollzogenen Akquisitionen, der Stärkung des kanadischen gegenüber dem US-Dollar sowie der erhöhten Produktion bestimmter Programme zuzurechnen. Diese Steigerungen wurden teilweise von den verringerten Produktionszahlen sowie der geringeren Ausstattung in bestimmten Fahrzeugprogrammen und von der Zunahme von Preiszugeständnissen gegenüber Kunden wettgemacht. Der Anstieg des durchschnittlichen Ausstattungswerts je Fahrzeug in Europa ist grösstenteils der Vorstellung neuer Fahrzeugprogramme während des ersten Quartals 2004 oder nach dem ersten Quartal 2004, der Stärkung der europäischen Währungen insgesamt gegenüber dem US-Dollar aber insbesondere des Euro gegenüber dem US-Dollar sowie den nach dem ersten Quartal 2004 vollzogenen Akquisitionen zuzurechnen. Diese Steigerungen wurden teilweise von den geringeren Produktionszahlen bestimmter Programme und von Preiszugeständnissen gegenüber Kunden wettgemacht. Während des ersten Quartals 2005 ging die nordamerikanische Fahrzeugproduktion um rund 4 % zurück; die europäische Fahrzeugproduktion ging sogar um rund 5 % zurück, jeweils gegenüber dem Vorjahresvergleichszeitraum 2004, zurück.

Im ersten Quartal 2005 lag das operative Ergebnis bei 254 Mio. USD, verglichen mit 321 Mio. USD im ersten Quartal 2004.

Das Unternehmen erwirtschaftete im ersten Quartal per 31. März 2005 einen Nettogewinn von 172 Mio. USD. Im ersten Quartal per 31. März 2004 lag der Wert bei 179 Mio. USD.

Das Ergebnis je Aktie lag im ersten Quartal 2005 per 31. März 2005 bei 1,68 USD (voll verwässert), verglichen mit 1,84 USD im ersten Quartal per 31. März 2004..

Das Unternehmen erwirtschaftete in dem per 31. März 2005 endenden Vierteljahr aus seinen betrieblichen Aktivitäten vor Änderungen des unbaren Betriebsvermögens und Verbindlichkeiten Barmittel in Höhe von 362 Mio. USD beziehungsweise 162 Mio. USD aus unbarem

Betriebsvermögen und Verbindlichkeiten. Die gesamten Investitionstätigkeiten im ersten Quartal 2005 beliefen sich auf 307 Mio. USD, einschliesslich 136 Mio. USD für die Übernahme von Tochtergesellschaften, 124 Mio. USD für zusätzliches Anlagevermögen und 47 Mio. USD für zusätzliche sonstige Vermögenswerte.

Einzelheiten finden Sie unter "HÖHEPUNKTE" im beigefügten 'Lagebericht der Geschäftsleitung und Analyse der Betriebsergebnisse und der finanziellen Lage'.

SONSTIGES

Der Board of Directors erklärte heute die Ausschüttung einer Quartalsdividende für das Quartal des Geschäftsjahres zum 31. März 2005 für die im Umlauf befindlichen Aktien der Kategorie A mit nachrangigem Stimmrecht sowie die Aktien der Kategorie B. Die Dividende in Höhe von 0,38 USD je Aktie ist am 15. Juni 2005 an zum 27. Mai 2005 registrierte Aktionäre zahlbar.

PROGNOSE FÜR 2005

Alle untenstehenden Beträge berücksichtigen nicht die Auswirkungen künftiger Übernahmen.

Das Unternehmen erwartet, weiter von der negativen Wirtschaftsentwicklung in der Automobilindustrie betroffen zu sein, einschliesslich der Negativwirkungen durch Produktionskürzungen, OEM-Preisnachlässe, höhere Rohstoffkosten und unsichere Konjunktur. Auch bestimmte Sonderposten werden sich negativ auf die Ergebnisse des Geschäftsjahrs 2005 auswirken. Dazu zählen Umstrukturierungskosten in Verbindung mit den bereits angekündigten Privatisierungen, Rationalisierungsaufwendungen und sonstige Kosten in Zusammenhang mit bestimmten Geschäftstätigkeiten einschliesslich der Belieferung MG Rovers.

Das Unternehmen erwartet 2005 einen durchschnittlichen Dollar-Ausstattungswert pro Fahrzeug zwischen 710 USD und 735 USD in Nordamerika und zwischen 315 USD und 335 USD in Europa. Für die europäischen Montagebetriebe liegen die Umsatzerwartungen des Unternehmens für 2005 zwischen 4,3 Mrd. USD und 4,6 Mrd. USD. Darüber hinaus geht das Unternehmen für das Geschäftsjahr 2005 von einem Fahrzeugproduktionsvolumen von rund 15,7 Millionen Einheiten in Nordamerika und rund 16,2 Millionen Einheiten in Europa aus. Auf der Grundlage des prognostizierten durchschnittlichen Dollar-Ausstattungswerts pro Fahrzeug in Nordamerika und Europa, den aktuellen Wechselkursen, den oben angeführten Erwartungen bezüglich Volumen und der prognostizierten Werkzeug- und sonstiger Umsätze im Automobilbereich erwartet Magna für das Gesamtjahr 2005 Umsatzerlöse zwischen 21,8 Mrd. USD und 23,1 Mrd. USD, verglichen mit Erlösen von 20,7 Mrd. USD im Jahr 2004. Ausserdem werden 2005 Ausgaben für Sachanlagen zwischen 850 Mio. USD und 900 Mio. USD erwartet.

Das Unternehmen erwartet für das Geschäftsjahr 2005, ohne Berücksichtigung der Auswirkungen der oben erwähnten ausserplanmässigen Posten, einen Rückgang bei operativen Ergebnis und eine Steigerung beim Ergebnis je Aktie einschliesslich aller Umtauschrechte (voll verwässert).

Magna ist der weltweit vielseitigste Kfz-Zulieferer. Das Unternehmen entwirft, entwickelt und produziert Kfz-Systeme, Baugruppen, Module und Komponenten. Es konstruiert und montiert auch komplette Kraftfahrzeuge, vor allem für den Verkauf an Originalhersteller (OEMs) von PKW und Kleinlastern in Nordamerika, Europa, Asien und Südamerika. Magna stellt unter anderem folgende Produkte her: Komponenten, Systeme und Module für Innenausstattung, Türen und Klappen über Intier Automotive Inc.; seitens Cosma International Metallkarosseriesysteme, Komponenten, Baugruppen und Module; über Magna Donnelly Aussen- und Innenspiegel- und moderne Glassysteme; über Decoma International Inc. Instrumententafeln, Front- und Heckmodule, Kunststoffkarosserieteile, Komponenten und Systeme für Aussenverzierung, Umwelt- und Dichtungssysteme,

Dachmodule und Beleuchtungskomponenten; über Magna Powertrain verschiedene Kraftübertragungs- und Antriebskomponenten; sowie Konstruktion und Montage ganzer Fahrzeuge über Magna Steyr.

Magna beschäftigt über 82.000 Mitarbeiter in 223 Fertigungsbetrieben und 56 Produktentwicklungs- und Technologiezentren in 22 Ländern.

Magna veranstaltet am Mittwoch, dem 4. Mai 2005 um 8:00 Uhr EDT eine Telefonkonferenz für interessierte Analysten und Aktionäre zur Diskussion der Ergebnisse des ersten Quartals sowie sonstiger Entwicklungen. Die Telefonkonferenz wird von Mark T. Hogan, President und Vincent J. Galifi, Executive Vice-President und Chief Financial Officer von Magna, geleitet. Sie erreichen diese Telefonkonferenzschaltung unter der Nummer +1-800-296-1907. Die Nummer für Anrufer aus dem Ausland ist +1-416-620-7069. Bitte wählen Sie sich 10 Minuten vor Beginn der Schaltung ein. Magna stellt einen Webcast der Konferenzschaltung unter www.magna.com zur Verfügung. Die Folienpräsentation zur Konferenzschaltung wird ab Mittwoch Nachmittag vor dem Anruf auf der Website des Unternehmens verfügbar sein.

Bei Fragen zur Telefonkonferenzschaltung, rufen Sie bitte +1-905-726-7103 an.

Diese Pressemitteilung enthält möglicherweise Aussagen, die, so weit sie nicht historische Fakten wiedergeben, "Forward-looking Statements" bzw. prognoseartige Aussagen im Sinne anwendbarer Wertpapiergesetze sind. Zu den prognoseartigen Aussagen zählen möglicherweise finanzielle und andere Vorhersagen sowie Aussagen über Zukunftspläne des Unternehmens, Zielsetzungen und die Konjunkturentwicklung sowie die Annahmen, die dem oben Genannten zugrunde liegen. Jegliche prognoseartigen Aussagen beruhen auf den Annahmen bzw. Analysen des Unternehmens, die unter Berücksichtigung unserer Erfahrung und unserer Wahrnehmung historischer Trends, aktueller Bedingungen und erwarteter künftiger Entwicklungen sowie sonstiger Faktoren erfolgen, von denen das Unternehmen meint, dass den Umständen nach angemessen sind. Es gibt jedoch eine Anzahl von Risiken, Annahmen und Unwägbarkeiten, durch die es fraglich werden kann, ob die tatsächlichen Ergebnisse und Entwicklungen mit den Erwartungen und Vorhersagen des Unternehmens übereinstimmen. Diese Risiken, Annahmen und Unsicherheiten sind grundsätzlich an die Risiken im Zusammenhang mit der Automobilindustrie gebunden und schliessen die Themen ein, die im beigefügten Lagebericht der Geschäftsleitung und der Analyse der Betriebsergebnisse und der finanziellen Lage erwähnt werden. Darüber hinaus wird darauf hingewiesen, dass eine detailliertere Darstellung der Risiken, Annahmen, Unsicherheiten und der anderen Faktoren in den von Magna bei der Canadian Securities Commission eingereichten Annual Information Form sowie in unserem bei der United States Securities and Exchange Commission eingereichten Jahresbericht in Formblatt 40-F und nachfolgenden Akten, zu finden ist. Bei der Bewertung prognoseartiger Aussagen sollten die Leser insbesondere die verschiedenen Faktoren beachten, durch die sich die tatsächlichen Ereignisse bzw. Ergebnisse wesentlich von dem Ausgesagten unterscheiden können. Wir haben nicht die Absicht, noch übernehmen wir eine Verpflichtung, zur Aktualisierung oder Überprüfung von prognoseartigen Aussagen, um auf nachfolgende Informationen, Ereignisse, oder Ergebnisse bzw. Umstände zu reagieren, sofern dies nicht durch anwendbare Wertpapiergesetze gefordert ist.

Die Leser werden ausdrücklich die dieser Pressemitteilung beigefügten Hinweise zu den vorläufigen konsolidierten Abschlüssen sowie den ebenfalls beigefügten Lagebericht der Geschäftsleitung und der Analyse der Betriebsergebnisse und der finanziellen Lage verwiesen, wo sie detailliertere Finanzergebnisse über das erste Quartal des Geschäftsjahrs 2005 finden können. Weitere Informationen über Magna erhalten Sie auf der Website des Unternehmens unter www.magna.com. Kopien der Finanzdaten und anderer öffentlich eingereichter Dokumente sind im Internet im Canadian Securities Administrators' System for Electronic Document Analysis and Retrieval

(SEDAR) verfügbar, auf das unter www.sedar.com zugegriffen werden kann.

MAGNA INTERNATIONAL INC. Lagebericht der Geschäftsleitung und der Analyse der Betriebsergebnisse und der finanziellen Lage

Alle Beträge in diesem Lagebericht der Geschäftsleitung und Analyse der Betriebsergebnisse und der finanziellen Lage ("Lagebericht") sind in US-Dollar (USD) und alle Beträge in den Tabellen sind in Millionen US-Dollar (Mio. USD) angegeben. Ausnahme hierzu sind Beträge je Aktie und der US-Dollar-Ausstattungswerte pro Kraftfahrzeug, die, falls nicht anders angegeben, in USD angegeben sind. Wenn Begriffe wie "wir", "uns" "unser", "Unternehmen" oder "Magna" auftauchen, bezieht sich das Unternehmen, falls es der Kontext nicht anders gebietet, auf die Magna International Inc. und deren Tochtergesellschaften sowie gemeinsam geführte Unternehmenseinheiten.

Dieser Lagebericht sollte zusammen mit dem hierin enthaltenen ungeprüften vorläufigen konsolidierten Abschluss für das Quartal zum 31. März 2005 sowie mit dem geprüften Konzern- Jahresabschluss und dem Lagebericht für das Geschäftsjahr zum 31. Dezember 2004 gelesen werden, die beide Teil des Geschäftsberichts 2004 für die Aktionäre sind. Der ungeprüfte vorläufige konsolidierte Abschluss für das Quartal zum 31. März 2005 und der geprüfte Konzernjahresabschluss und dem Lagebericht für das Geschäftsjahr zum 31. Dezember 2004 wurden beide nach den kanadischen Grundsätzen ordnungsgemässer Buchführung bzw. gemäss den kanadischen GAAP (Canadian Generally Accepted Accounting Principles) erstellt.

Lagebericht der Geschäftsleitung und Analyse der Betriebsergebnisse und der finanziellen Lage wurde zum 3. Mai 2005 erstellt.

ÜBERBLICK

Magna ist der weltweit vielseitigste Kfz-Zulieferer. Das Unternehmen entwirft, entwickelt und produziert fahrzeugtechnischer Systeme, Baugruppen, Module und Komponenten. Es konstruiert und montiert auch komplette Kraftfahrzeuge. Die Produkte und Dienstleistungen Originalhersteller (OEMs) von PKW und Kleinlastern in Nordamerika, Europa, Asien und Südamerika.

Im Oktober 2004 gab das Unternehmen seine Absicht zur Privatisierung all seiner börsennotierten Tochtergesellschaften zur Steigerung der Wettbewerbsfähigkeit insgesamt bekannt. Im ersten Quartal 2005 wurde die Privatisierung Tesma International Inc. ("Tesma") und von Decoma International Inc. ("Decoma") abgeschlossen. Zum 3. April 2005 wurde auch die Privatisierung von Intier Automotive Inc. ("Intier") zum Abschluss gebracht. Diese Transaktionen ermöglichen der Konzernleitung andere Betriebs- und Konzernstrukturen zu prüfen, die die Wettbewerbsfähigkeit des Unternehmens weiter steigern könnten.

Per 31. März 2005 war der Konzern global wie folgt aufgeteilt:

- Decoma
- Aussenkomponenten und Systeme wie Verkleidungen (Stossfänger), Front- und Heckschürzenmodule, Kunststoffkarosserieteile, Dachmodule, Aussenzierkomponenten und -systeme, Dichtungssysteme, Fenstersysteme und Beleuchtungskomponenten
- Intier
- Bauteile der Fahrzeuginnenausstattung und Schliesssysteme sowie Module einschliesslich Cockpit-, Seiten- und Überkopfmodule, komplette Sitzsysteme, Sitzgestelle und -betätigungen, Fussraum- und Akustiksysteme, Staufachsysteme, Verriegelungssysteme, Fensterhebersysteme, Wischersysteme, elektrische Schiebetüren und Hubtür-,Mitteltür- und Türmodultechnologien sowie elektromechanische Systeme
- Tesma
- Kraftübertragungs- (Motor, Getriebe, und Kraftstoffsystem) -komponenten, -baugruppen, -module und -systeme
- Magna Steyr
- Magna Steyr - Komplette Fahrzeugmontage von abgewandelten, Sonder- und sonstigen Fahrzeugen. Ausserdem komplette Konstruktions-, Planungs-, Validierungs- und Prüfdienstleistungen für Fahrzeuge; sowie
- Magna Drivetrain - komplette Antriebstechnologien, Vierrad- und Allradantriebssysteme, Massenausgleichssysteme und

Chassiskomponenten
- Sonstige automobiltechnische Betriebe
- Cosma - Press-, Hydroform- und Schweiss- Metallkarosseriekomponenten, -baugruppen, -systeme und -module ; Sowie
- Magna Donnelly - Aussen- und Innenspiegel, Innenraumbeleuchtung und technisch ausgefeilte Glaskonstruktionen, elektromechanische Systeme und moderne Elektroniksysteme

HÖHEPUNKTE

Das erste Quartal 2005 sollte sich als ein Vierteljahr voller Herausforderungen für Magna und für die Automobilzulieferbranche insgesamt herausstellen. Die Umsätze des Unternehmens stiegen trotz der rückläufigen Produktionszahlen in Nordamerika (4 % Rückgang)und Europa (5 % Rückgang) um 12 % auf 5,7 Mrd. USD. Das operative Ergebnis fiel auf 254 Mio. USD und die Gewinne je Aktie fielen auf 1,68 USD. Die wichtigsten Probleme, die die Ergebnisse des ersten Quartals des Unternehmens beeinflusst haben, sind unter anderem:

- Rohstoffpreise: Während des Quartals musste das Unternehmen weiter gestiegene Preise für die in der Produktion verwendeten Rohstoffe hinnehmen. Obwohl ein bedeutender Anteil der Stahl-, Harz- und anderer Komponenten des Unternehmens durch Kundenpreisbindungsprogramme oder langfristige Verträge abgesichert sind, wirkten sich die gestiegenen Rohstoffpreise negativ auf die Ergebnisse von Magna im ersten Quartal 2005 im Vergleich zum ersten Quartal 2004 aus.
- Geringe Produktionszahlen wichtiger Plattformen: Auf dem nordamerikanischen Markt setze sich die rückläufige Entwicklung bei den Produktionszahlen und beim Marktanteil von zwei der grössten Kunden des Unternehmens, General Motors ("GM") und Ford, fort. Die Produktionszahlen von GM und Ford gingen um 13 % beziehungsweise 10 % zurück, obschon die nordamerikanische Fahrzeugproduktionszahlen nur um 4 % im ersten Quartal 2005 gegenüber dem ersten Quartal 2004 fielen. Entscheidender ist aber, dass die Produktionsmenge bestimmter Plattformen mit hohem Ausstattungsniveau stärker sanken als der Durchschnitt. Die Produktionszahlen des GMT800, des Ford Freestar und des Mercury Monterey sowie des Ford Explorer und Mercury Mountaineer fielen im ersten Quartal um 22 %, 38 % bzw. 35 %.
- Preisdruckentwicklung: Angesichts des zunehmenden Wettbewerbs in der Automobilbranche forderten Magna-Kunden weiterhin zunehmend Preisnachlässe. Besonders die traditionellen "drei Grossen", die unter Überkapazität, verminderten Marktanteilen und hohen Lohnkosten (insbesondere durch die Leistungen im Bereich medizinischen Versorgung, der Betriebsrente und sonstiger Leistungen für ehemalige Angestellte) zu leiden haben, forderten weiter bedeutende Preiszugeständnisse im ersten Quartal 2005.
- MG Rover: Am 8. April 2005 wurde die MG Rover Group Limited ("MG Rover") der Konkursverwaltung unterstellt, einem Verfahren, das der "Chapter 11 Bankruptcy Protection" in den Vereinigten Staaten ähnlich ist und der Abwicklung insolventer Betriebe gilt. Infolgedessen hatte das Unternehmen Aufwendungen in Höhe von rund 15 Mio. USD im Zusammenhang mit dem MG Rover Sachanlagevermögen und Lieferverpflichtungen während des ersten Quartals 2005 zu verzeichnen.
- Neue Einrichtungen: Das Unternehmen investierte zur Unterstützung des fortgesetzten Wachstums im ersten Quartal 2005 weiter in neue und bestehende Fertigungsanlagen, unter anderem in die folgenden: Ein neues Presswerk in Sonora, Mexiko zur Unterstützung der Markteinführung des Ford Fusion, Mercury Milan und Lincoln Zephyr; eine neue Formteilefertigungseinrichtung für Verkleidungen und eine Lackiereinrichtung in Georgia zur Unterstützung der Markteinführung der Mercedes M-Klasse; sowie ein neues Rahmenwerk in Kentucky für den neuen Ford Explorer und die F-Reihe des Super Duty Pickup Truck. Das Unternehmen geht zwar davon aus, dass diese Programme nach der Markteinführung und dem Anlaufen der Produktion rentabel sein werden. Allerdings wird der Betriebsgewinn des Unternehmens davon negativ beeinflusst, sodass bestimmte Kosten sich nicht kapitalisieren lassen.
- Anlagenrationalisierung: Im ersten Quartal 2005 musste das Unternehmen die Rationalisierungskosten für eine Einrichtung in Nordamerika auf sich nehmen. In Kürze wird das Unternehmen in Verbindung mit seinen jüngsten Privatisierungsmassnahmen und sonstigen Problemen in der Branche eine Bewertung der globalen Betriebskapazität abschliessen. Aufgrund dieser Bewertung wird das Unternehmen eine Anlagenrationalisierungsstrategie ausarbeiten und umsetzen, die unter anderem die Zusammenlegung von Anlagen und / oder Schliessungen zur Folge haben kann. Zudem können sich die damit verbundenen Aufwendungen negativ auf die Rentabilität des Unternehmens im Geschäftsjahr 2005 auswirken.

Trotz der oben beschriebenen negativen Ereignisse des ersten Quartals freut sich das Unternehmen über die in anderen Bereichen gemachten Fortschritte, u. a.:

- Privatisierungsmassnahmen: Im Verlauf des ersten Quartals 2005 konnte die Privatisierung von Tesma und Decoma erfolgreich zum Abschluss gebracht werden. Am 3. April 2005 wurde auch die Privatisierung von Intier abgeschlossen. Der Gesamtwert der Aktien der Kategorie A von Tesma, Decoma und Intier, die sich nicht im Besitz des Unternehmens befinden beläuft sich auf rund 1,1 Mrd. USD. und wurde durch die Emission von rund 11,9 Millionen Aktien der Klasse A mit nachrangigem Stimmrecht sowie durch eine Barzahlung von 185 Mio. USD beglichen.
- Unternehmensleitung: Mit dem Abschluss der Privatisierungsmassnahmen könnte auf die Führungsmannschaft des Unternehmens weiter verstärkt werden. Am 4 April 2005 gab das Unternehmen die Ernennung von Donald Walker sowie von Siegfried Wolf zu Co-CEOs bekannt. Donald Walker und Siegfried Wolf bilden zusammen mit Manfred Gingl, Mark Hogan und Vincent Galifi eine starkes Führungsteam, dessen komplementäre Fähigkeiten das Unternehmen durch die weitere Entwicklung lenken wird. Zudem wird die dezentralisierte und unternehmerische Kultur schützen, die Magna zur Behauptung seiner Führungsposition in der weltweiten Automobilbranche benötigt. Die Unternehmenskultur und das starke Engagement vieler Führungskräfte und Mitarbeiter waren, sind und bleiben das Fundament des Erfolgs von Magna.
- Ertragsteuern: Das Unternehmen könnte im ersten Quartal 2005 eine deutliche Verringerung der effektiven Ertragssteuern

erzielen. Dies ist grösstenteils auf eine Verringerung der Ertragssteuersätze in Österreich und in Mexiko, eine geänderte Aufteilung der Erträge (wobei mehr Gewinn in niedriger besteuerten Ländern im ersten Quartal 2005 höher als im ersten Quartal 2004 erwirtschaftet wurde), eine Verringerung der steuerlich ungenutzten Verluste und eine günstige Steuerregulierung zurückzuführen. Zusätzlich zu den verringerten Ertragssteuersätzen glaubt das Unternehmen, dass der effektive Steuersatz unter dem historischen Tiefstand bleiben wird. Zumal das Unternehmen einen strategischen Ertragssteuer-Kapitalisierungsplan, der sich aus den Privatisierungsmassnahmen ergeben könnte, strategisch nutzen will.

BRANCHENTRENDS UND -RISIKEN

Während der letzten Jahre hatten eine Anzahl von Trends einen bedeutenden Einfluss auf die weltweite Kfz-Branche, darunter:

- Erhöhter Druck seitens der Automobilhersteller auf die Zulieferer von fahrzeugtechnischen Komponenten zur Preisreduktion und zur zusätzlichen Kostenübernahme;
- Erhöhter Druck seitens der Automobilhersteller auf die Zulieferer von fahrzeugtechnischen Komponenten zur Preisreduktion und zur zusätzlichen Kostenübernahme; - Globalisierung und Konsolidierung der Automobilindustrie, sowohl der Automobilhersteller als auch der -zulieferer fahrzeugtechnischer Komponenten; - die ausgeweitete Rolle unabhängiger Automobilzulieferer und ihre Entwicklung entlang der "Wertschöpfungskette"; - zunehmende Auslagerung und Modularisierung der Fahrzeugproduktion; - steigender Bedarf an Ingenieurleistungen zum Erhalt neuer Verträge über die Produktion komplexerer Systeme und Module; - zunehmende Verbreitung an "Nischen"-Fahrzeugen, die in geringer Stückzahl produziert und von weltweit verbreiteten, in hoher Stückzahl produzierten Fahrzeugplattformen abgeleitet sind; - Zunahme an asiatischen Automobilherstellern in Nordamerika und Europa; sowie - Das Wachstum der Automobilindustrie in China und anderen asiatischen Ländern.

Die folgenden Faktoren zählen zu den Risiken, die sich auf die Fähigkeit des Unternehmens zum Erreichen der gewünschten Ergebnisse in stärkerem Masse auswirken könnten:

- Die globale Automobilindustrie reagiert empfindlich und konjunkturabhängig auf Änderungen bestimmter wirtschaftlicher Rahmenbedingungen, etwa bei Zinssätzen, bei der Endverbrauchernachfrage, den Öl- und Energiepreisen oder bei internationalen Konflikten. Die Kunden von Magna spüren derzeit die Auswirkungen dieser Veränderungen Dies könnte sich negativ auf die Fahrzeugproduktionszahlen auswirken. Ein fortgesetzter Rückgang der Fahrzeugproduktion kann bedeutende negative Auswirkungen auf die Rentabilität des Unternehmens haben.
- Das Unternehmen bekam deutliche Preissteigerungen bei wichtigen, in der Teileproduktion verwendeten Rohstoffen zu spüren, insbesondere beim Stahl und bei Kunstharzen. Das Unternehmen erwartet für 2005, dass das Preisniveau weiter hoch bleibt. Das Anziehen der Stahlpreise ist grösstenteils auf die gestiegene Stahlnachfrage in China und die Verknappung der zur Stahlherstellung benötigten Komponenten, etwa Schrott, Eisenerz und Koks, zurückzuführen. Zuschläge auf bestehende Stahlpreise, die auf das Unternehmen seitens eigener Stahllieferanten als auch sonstiger Lieferanten von Stahlteilen erhoben werden könnten; dabei besteht die Gefahr, dass Lieferungen von Lieferanten zurückbehalten werden, falls die Zuschläge nicht gezahlt werden. Rund die Hälfte des Stahlbedarfs von Magna wird über Weiterverkaufsprogramme seitens der Automobilhersteller eingekauft. Hierbei ist das Unternehmen vor Steigerungen und Zuschlägen beim Stahlpreis sicher. Der Rest wird über Spotmarkt sowie über kurz- und langfristige Verträge eingekauft. Das Unternehmen hat ausserdem Preisvereinbarungen mit einigen Lieferanten, die die Abhängigkeit von Stahlpreissteigerungen und Stahlpreisaufschlägen verringern. Allerdings haben bestimmte Lieferanten diese Vereinbarungen in Frage gestellt. Insofern steigt die Abhängigkeit des Unternehmens von Steigerungen des Stahlpreises und von Stahlpreisaufschlägen noch in dem Masse, wie solche Vereinbarungen erfolgreich neu verhandelt, beendet oder sonst wie vom Lieferanten nicht erfüllt werden. Das Unternehmen verkauft zudem Stahlschrott, der aus dem Teileproduktionsprozess stammt. In der Vergangenheit konnten diese Erträge aus diesen Verkäufen die Abhängigkeit gegenüber den Steigerungen der Stahlpreise verringern. Obschon die Möglichkeiten des Unternehmens, die Abhängigkeit gegenüber Steigerungen der Stahlpreise sowie der Aufschläge abnehmen, wenn die Schrottpreise zurückgehen und die Stahlpreise hoch bleiben. Wenn das Unternehmen die Abhängigkeit von den gestiegenen Stahlpreisen nicht in vollem Umfange verschmerzen beziehungsweise die Zusatzkosten in Zusammenhang mit den gestiegenen Stahl- und Kunstharzpreisen nicht in vollem Umfange and die eigenen Kunden weiterreichen kann, können sich diese Zusatzkosten deutlich negativ auf die Rentabilität des Unternehmens auswirken.
- Steigender Preisreduktionsdruck seitens der eigenen Kunden könnte sich negativ auf die Gewinnspannen niederschlagen. Wir sind bereits langfristige Liefervereinbarungen mit Automobilherstellern eingegangen, die das Unternehmen über die Laufzeit der Vereinbarung hinweg unter anderem vor Preisnachlässen schützen. Bis heute konnten diese Zugeständnisse irgendwie durch Kosteneinsparungen, die grösstenteils durch Produkt- und Verfahrensverbesserungen und durch Preisreduktionen seitens der eigenen Lieferanten erzielt wurden, aufgefangen werden. Allerdings hat der starke Wettbewerb in Umfeld der Automobilbranche in Nordamerika, Europa und Asien zu einer Verschärfung des Preisdrucks geführt. Einige der Kunden Magnas haben bereits Preisnachlässe und rückwirkende Preisnachlässe gefordert. Angesichts der rückläufigen konjunkturellen Entwicklung in der Automobilbranche werden sie dies vielleicht weiter tun. Es ist möglich, dass nicht alle diese Preisnachlässe durch betriebliche Effizienzsteigerungen, verringerte Ausgaben oder reduzierte seitens der eigenen Lieferanten ausgeglichen werden können. Diese Zugeständnisse haben, falls sie nicht durch Kosteneinsparungen und betriebliche Effizienzsteigerungen ausgeglichen werden können, massiv negative Auswirkungen auf die Rentabilität des Unternehmens .
- Das Unternehmen steht weiter unter Druck, die Kosten im Zusammenhang mit der Konstruktion, der Ingenieurleistung und den Werkzeugen der Produkte, sowie anderen Posten, für die es zuvor direkt vom Automobilhersteller bezahlt wurde, aufzufangen. Speziell einige Hersteller haben gefordert, dass das Unternehmen selbst für Konstruktions-, Engineering- und Tooling-Kostenen aufkommt, die vor dem Start der Produktion liegen und dass sich diese Kosten durch den Teilepreis der anwendbaren Komponente amortisieren. Einige dieser Kosten können nicht kapitalisiert werden, was sich negativ aus die

Rentabilität des Unternehmens auswirken kann, bis die Programme, aufgrund derer sie entstanden sind, gestartet wurden. Da die Verträge des Unternehmens im Allgemeinen keine minimalen Bestellmengen beinhalten, kann es sein, dass diese Kosten nicht vollständig gedeckt sind, wenn die geschätzten Produktionszahlen nicht erreicht werden. Auch dies kann sich negativ auf die Rentabilität des Unternehmens auswirken.

- Die Kunden von Magna fordern weiter, dass das Unternehmen die Kosten für die Reparatur und den Austausch defekter Produkte übernimmt, sofern diese Produkte entweder durch eine Garantie abgedeckt oder Gegenstand einer Rückrufaktion des Kunden sind. Wenn Magna Produkte defekt sind oder angeblich defekt sind, kann es erforderlich werden, dass sich das Unternehmen an einem Rückruf dieser Produkte beteiligt, insbesondere bei Defekten, die die Fahrzeugsicherheit berühren bzw. angeblich berühren. Die für die Beilegung von bestehenden Schadensersatzforderungen erforderlichen Beträge waren die Grundlage für die Abschätzung der optimalen Höhe der Garantierücklagen. Rückrufaufwendungen fallen an, wenn das Unternehmen oder Kunden des Unternehmens - aus eigenem Antrieb oder zwangsweise - beschliessen, ein Produkt aufgrund eines bekannten und vermuteten Funktionsfehlers zurückzurufen. Zu den Aufwendungen gehören normalerweise die Kosten des Produkts das ersetzt wird, die Kosten des Kunden für den Rückruf sowie die Kosten für die Arbeit zum Ausbau und Austausch des defekten Teils. Bis heute hatte das Unternehmen keine nennenswerten Garantie- oder Rückrufkosten zu verzeichnen. Dennoch sieht sich das Unternehmen zunehmendem Druck seitens der Kunden ausgesetzt, grössere Garantieverantwortung zu übernehmen. Gegenwärtig berücksichtigt das Unternehmen nur bestehende oder wahrscheinliche Schadensersatzforderungen, allerdings könnte die Verpflichtung zu Reparatur oder Austausch solcher Produkte deutlich negative Wirkungen auf unsere betriebliche und finanzielle Lage haben.
- Das Unternehmen ist auch dem Risiko von Produkthaftungsansprüchen bei Personenschaden bzw. Sachschaden aufgrund von Produktausfällen ausgesetzt. Das Unternehmen muss künftig mit bedeutenden Produkthaftungsverlusten und mit bedeutenden Kosten zur Abwendung solcher Forderungen rechnen. Gegenwärtig sind Personenschäden durch Versicherungspolicen gedeckt. Diese Deckung hat bis August 2005 Bestand und bedarf der jährlichen Vertragsverlängerung. Ein erfolgreich durchgesetzter Schadensersatzanspruch gegen Magna über die Versicherungsdeckung hinaus kann sich negativ auf die betriebliche und finanzielle Lage des Unternehmens auswirken.
- Obwohl Magna an fast alle führenden Automobilhersteller Teile liefert, geht der Grossteil des Umsätze an vier Automobilhersteller. Ein Rückgang der Produktionszahlen dieser Kunden wie jüngst bei GM und Ford, kann sich negativ auf die Umsatzerlöse und Rentabilität des Unternehmens auswirken. Überdies liefert Magna, obschon das Unternehmen Teile für eine Vielzahl der in Nordamerika und Europa gefertigten Fahrzeugen liefert, weder Teile für alle hergestellten Fahrzeuge noch ist die Anzahl oder der Wert von Teilen gleichmässig auf die Fahrzeuge aufgeteilt, für die wir Teile liefern. Verlagerungen der Marktanteile unter den Fahrzeugen oder die frühe Beendigung, der Verlust und die Neuverhandlung von Vertragsbedingungen sowie Verzögerungen bei der Umsetzung eines beliebigen Produktionsvertrages können negative Auswirkungen auf die Umsatzzahlen und Rentabilität des Unternehmens haben
- Obgleich das Finanzergebnis des Unternehmens in US-Dollar (USD) ausgewiesen wird, wird ein bedeutender Anteil der Umsatzerlöse und Betriebskosten des Unternehmens in kanadischen Dollar (CAD), Euro (EUR), britischen Pfund (GBP) sowie in anderen Währungen realisiert. Die Rentabilität des Unternehmens wird von den Wechselkursbewegungen des US-Dollars gegenüber dem kanadischen Dollar, dem britischen Pfund, dem Euro und gegenüber sonstigen Währungen, in denen wir Umsätze erwirtschaften und Ausgaben tätigen, beeinflusst. Allerdings werden die Devisentransaktionen nicht all zu sehr durch die jüngsten Wechselkursschwankungen beeinflusst, da das Unternehmen schon seit einiger Zeit Hedging-Massnahmen ergriffen hat, insbesondere in Kanada. Das Unternehmen weist Devisentransaktionen möglichst zum durch Hedging abgesicherten Kurs aus. Trotz dieser Massnahmen können bedeutende langfristige relative Wechselkursschwankungen, insbesondere eine deutliche Veränderung des relativen Wertes des US-Dollars (USD), des kanadischen Dollars (CAD), des Euro (EUR) oder des britischen Pfunds, negative Wirkungen auf unsere Finanzlage haben.
- Steigende Kosten für medizinische Versorgung, Betriebsrente und sonstige Leistungen für ehemalige Angestellte haben eine stark negative Wirkung auf die Rentabilität und die Wettbewerbsfähigkeit bestimmter nordamerikanischer Automobilhersteller. Gestiegene Rohmaterialpreise, einschliesslich des Stahls und der Kunstharze, beeinflussen die Automobilhersteller ebenfalls auf negative Weise. Sonstige wirtschaftliche Rahmenbedingungen, etwa die Benzinpreise, können weiterhin den Absatz bestimmter Modelle gefährden, etwa den Absatz grosser SUVs. All diese Bedingungen können sich, insbesondere gekoppelt mit rückläufigen Marktanteilen und Produktionszahlen, bedrohlich auf die Finanzlage einiger Kunden von Magna auswirken. Das Unternehmen ist aufgrund seiner normalen Beziehung zu Lieferanten Kreditrisiken seitens seiner Kunden ausgesetzt. Für den Fall, dass diese Kunden ihren Zahlungsverpflichtungen nicht nachkommen oder den Schutz durch ihre Gläubigerbanken suchen, wie im Falle von MG Rover geschehen, entstehen dem Unternehmen aufgrund solcher Kreditrisiken Zusatzkosten, die sich stark negativ auf die Rentabilität auswirken können.
- Als Reaktion auf die rückläufige Konjunkturentwicklung in der Automobilbranche ist es möglich, dass das Unternehmen einige seiner Produktionsstätten rationalisiert. Damit verbundene zusätzliche Rationalisierungsaufwendungen, einschliesslich der Kosten für Betriebsschliessungen, Standortänderungen und Mitarbeiterabfindungen, können sich kurzfristig ebenfalls negativ auf die Rentabilität auswirken.
- Das Unternehmen wird bestimmte Verwaltungsfunktionen im Zusammenhang mit der jüngst erfolgten Privatisierung der zuvor an der Börse gehandelten Tochtergesellschaften rationalisieren, um sie mit den Zielen der Privatisierung in Einklang zu bringen. Damit verbundene zusätzliche Rationalisierungsaufwendungen, einschliesslich der Kosten für Büroschliessungen, Standortänderungen und Mitarbeiterabfindungen, können sich kurzfristig ebenfalls negativ auf die Rentabilität auswirken.

BETRIEBSERGEBNISRECHNUNG

Änderungen in der Rechnungslegung

Finanzinstrumente - Offenlegung und Darstellung

Im Dezember 2003 gab das Canadian Institute of Chartered
Accountants ("CICA") die geänderte Fassung der Handbook Section 3860,

Financial Instruments - Disclosure and Presentation" ("CICA 3860") heraus, wodurch die Normen für die Anerkennung, Bemessung und Bekanntgabe der Kosten des Anlagenabgangs festgelegt werden. Wegen dieser Änderungen müssen unsere Vorzugsaktien und nachgeordneten Schuldtitel, mit Ausnahme des der Option des Inhabers zugewiesenen Eigenkapitalwerts, als Verbindlichkeiten ausgewiesen werden. Ausserdem müssen bestimmte der nachrangigen Schuldtitel in Aktien der Kategorie A mit nachrangigem Stimmrecht gewandelt und die verbundenen Bearbeitungskostenverbindlichkeiten muss zu Lasten des Nettogewinns ausgewiesen werden. Wir haben diese neuen Empfehlungen rückwirkend zum 1. Januar 2005 übernommen.

Die Auswirkungen der Änderung des Rechnungslegungsverfahren auf die Konzernbilanz zum 31. Dezember 2004 waren folgende:

Zunahme der sonstigen Anlagegüter	2
Abnahme der zu zahlenden Ertragsteuern	1
Zunahme der langfristigen Verbindlichkeiten	216
Abnahme der Zinsverbindlichkeiten auf Schuldverschreibungen	38
Abnahme der Minderheitsbeteiligung	68
Abnahme des sonstigen einbezahlten Kapitals	75
Zunahme Gewinnreserven	2
Abnahme in Anpassung für Kursumrechnung	34

Die Auswirkungen der Änderungen der Rechnungslegung auf die Konsolidierte Erfolgsrechnung und der Gewinnreserven für das Vierteljahr zum 31. März 2004 waren wie folgt:

Zunahme des Zinsaufwands	8
Abnahme der Ertragssteuern	(2)
Abnahme der Minderheitenbeteiligung	(1)
Abnahme des Nettogewinns	(5)
Abnahme der Finanzbelastungen auf Vorzugswertpapiere und des sonstigen einbezahlten Kapitals	5
Veränderung des verfügbarer Nettogewinns für Inhaber von Aktien der Kategorie A mit nachrangigem Stimmrecht und Aktien der Kategorie B	-

Die Änderungen der Rechnungslegung hatten keinen Einfluss auf die ausgewiesenen Gewinne und die verwässerten Gewinne je Aktie der Kategorie A mit nachrangigem Stimmrecht beziehungsweise der Klasse B für das Vierteljahr zum 31. März 2005 und 2004.

Ergebnisse des Vergleichszeitraums

Dollar-Ausstattungswert pro Fahrzeug in Europa

In der Vergangenheit enthielten unsere Umsätze aus europäischer Produktion und der durchschnittliche Dollar-Ausstattungswert die Zahlen des von der Magna Steyr Gruppe durchgeführten Komplettfahrzeugmontagegeschäfts (siehe Erörterung im Folgenden und "Magna Steyr" bzw. "SEGMENTE"). Mit Wirkung zum ersten Quartal des Geschäftsjahrs 2004 werden die Umsatzzahlen aus europäischer Produktion und die Komplettfahrzeugmontage getrennt ausgewiesen, allerdings sind im durchschnittlichen europäischen Dollar-Ausstattungswert pro Fahrzeug weiter sowohl die Umsatzzahlen aus europäischer Produktion und als auch die der europäischen Komplettfahrzeugmontage enthalten.

Die Umsatzzahlen aus Komplettfahrzeugmontage wurden wie folgt berechnet:

- wo Montageprogramme auf Mehrwertbasis ausgewiesen werden, werden 100% des Verkaufspreises an den OEM im Umsatz der Komplettfahrzeugmontage ausgewiesen; sowie
- wo Montageprogramme auf Vollkostenbasis ausgewiesen werden, enthalten die Umsätze aus Komplettfahrzeugmontage 100% des Verkaufspreises an den OEM-Kunden abzüglich der durch unsere Montageabteilungen getätigten konzerninternen Bestellungen. Diese konzerninternen Bestellungen sind in den Umsätzen aus europäischer Produktion enthalten.

Mit Wirkung vom ersten Quartal 2005 enthält der europäische durchschnittliche Dollar-Ausstattungswert pro Fahrzeug nur die

Umsatzzahlen aus europäischer Produktion. Der europäischen durchschnittliche Dollar-Ausstattungswert pro Fahrzeug des Vergleichszeitraums wurde neu ausgewiesen, um der Darstellung des aktuellen Berichtszeitraums zu entsprechen. In Nordamerika haben wir keinerlei Umsätze aus Komplettfahrzeugmontage.

Durchschnittlicher Wechselkurs

	Quartal 31. März		
	2005	2004	Änderung
1 Kanadischer Dollar entspricht US-Dollar	0,816	0,758	+ 8%
1 Euro entspricht US-Dollar	1,311	1,248	+ 5%
1 Britisches Pfund entspricht US-Dollar	1,891	1,840	+ 3%

Die vorstehende Tabelle gibt die durchschnittlichen Wechselkurse zwischen den von uns am meisten geschäftlich verwendeten Währungen und unserer Berichtswährung, dem US-Dollar, wieder. Die bedeutenden Änderungen dieser Wechselkurse hatten einen Einfluss auf die in US-Dollar ausgewiesenen Beträge unserer Umsätze, Aufwendungen und Erträge.

Die Ergebnisse von Geschäftstätigkeiten, deren Arbeitswährung nicht der US-Dollar ist, wurden unter Verwendung des durchschnittlichen Wechselkurses aus der obigen Tabelle für den relevanten Zeitraum in US-Dollar umgerechnet. Im gesamten Lagebericht wird überall dort auf die Auswirkung der Umrechnung der ausländischen Geschäftszahlen in ausgewiesene US-Dollar-Beträge hingewiesen, wo dies relevant ist.

Unsere Ergebnisse können ebenfalls von der Wechselkursentwicklung bei Devisentransaktionen (wie etwa Rohstoffpreise oder Umsätze in Fremdwährung) beeinflusst sein. Die Devisentransaktionen wurden im aktuellen Berichtszeitraum jedoch nicht so sehr durch die jüngsten Wechselkursschwankungen beeinflusst, da wir, vor allem in Kanada, Hedging-Massnahmen ergriffen haben. Das Unternehmen weist Devisentransaktionen möglichst zum durch Hedging abgesicherten Kurs aus.

Schliesslich wirken sich unrealisierte Gewinne und Verluste aus in Fremdwährungen erfassten geldwerten Posten, die unter Vertriebs-, Verwaltungs- und Gemeinkosten verbucht werden, auf das ausgewiesene Ergebnis aus.

Umsatz

	Vierteljahr zum 31. März		
	2005	2004	Änderung
Fahrzeugproduktionsmengen (in Millionen. Einheiten)			
Nordamerika	3,964	4,134	- 4%
Europa	4,116	4,342	- 5%
Durchschnittlicher Dollar-Ausstattungswert pro Fahrzeug			
Nordamerika	724	606	+ 19%
Europa	322	278	+ 16%
Umsatz			
Nordamerikanische Produktion	2.869	2.504	+ 15%
Europäische Produktion	1.326	1.209	+ 10%
Europäische Komplettfahrzeugmontage	1.126	1.012	+ 11%
Werkzeuge, Konstruktion und Sonstiges	397	378	+ 5%
Gesamtumsatz	5.718	5.103	+ 12%

Umsätze aus nordamerikanischer Produktion

Die Umsätze aus nordamerikanischer Produktion stiegen im ersten Quartal 2005 um 15 % bzw. 365 Mio. USD auf 2,9 Mrd. USD vergleichen mit 2,5 Mrd. USD im ersten Quartal 2004. Diese Steigerung spiegelt die Zunahme des durchschnittlichen nordamerikanischen Dollar-Ausstattungswerts (in USD) pro Fahrzeug um 19 % im Vergleich zum Vorjahr wider, die teilweise durch einen Rückgang von 4 % bei den

Fahrzeugproduktionsmengen ausgeglichen wurden.

Der durchschnittliche in US-Dollar ausgewiesene Ausstattungswert pro Fahrzeug stieg im ersten Quartal 2005 um 19% bzw. 118 USD auf 724 USD verglichen mit 606 im ersten Quartal 2004. Dieser Anstieg erklärt sich wie folgt:

- der Start neuer Programme während des bzw. nach dem ersten Quartal 2004, unter Anderem der folgenden:
  - Chevrolet Cobalt und Pontiac Pursuit;
  - Chrysler 300/300C und Dodge Magnum;
  - Chevrolet Equinox;
  - Cadillac STS;
  - Mercury Mariner;
  - Ford Mustang; sowie
  - Mercedes M-Klasse
- Übernahme von New Venture Gear, Inc. ("NVG") im September 2004;
- Anstieg der in US-Dollar ausgewiesenen Umsätze aufgrund der stärkeren Notierung des kanadischen Dollars gegenüber dem US-Dollar; sowie
- Steigerung der Produktion bei bestimmten Programmen, darunter Chrysler
  Minivans und Ford Escape sowie Mazda Tribute.

Diese Steigerungen wurden teilweise wettgemacht von:

- Die Auswirkung niedrigerer Produktionszahlen und/oder Ausstattungswerte, unter anderem bei folgenden Programmen:
  - GMT800-Programm (GM);
  - Ford Freestar und Mercury Monterey;
  - Dodge Ram Pickup; sowie
  - Ford Explorer und Mercury Mountaineer; sowie
  - zunehmende Preiszugeständnisse gegenüber Kunden.

Umsätze aus europäischer Produktion

Die Umsätze aus europäischer Produktion stiegen im ersten Quartal 2005 um 10 % bzw. 117 Mio. USD auf 1,3 Mrd. USD verglichen mit 1,2 Mrd. USD im ersten Quartal 2004. Diese Steigerung spiegelt die Zunahme des durchschnittlichen in US-Dollar ausgewiesenen europäischen Ausstattungswerts pro Fahrzeug um 16 % wider, die teilweise durch einen Rückgang von 5 % bei den europäischen Fahrzeugproduktionsmengen ausgeglichen wurden.

Der durchschnittliche in US-Dollar ausgewiesene Ausstattungswert pro Fahrzeug stieg im ersten Quartal 2005 um 16% bzw. 44 USD auf 322 USD verglichen mit 278 USD im ersten Quartal 2004. Dieser Anstieg erklärt sich wie folgt:

- Programme, die während des oder nach dem ersten Quartal 2004 gestartet wurden, darunter Land Rover Discovery, Mercedes A-Klasse, Mercedes SLK and the BMW 1-Reihe;
- Anstieg der in US-Dollar ausgewiesenen Umsätze aufgrund der stärkeren Notierung der europäischen Währungen, gegenüber dem US-Dollar, insbesondere des Euros gegenüber dem US-Dollar;
- die Übernahme der europäischen NVG; sowie
- eine Steigerung der Produktion für den BMW X3, ein Programm, in dem wir, abgesehen von einem Montagevertrag, mit Produktionsausstattung beteiligt sind.

Diese Steigerungen wurden teilweise von den geringeren Produktionszahlen der Mercedes E-Klasse und von Preiszugeständnissen gegenüber Kunden wettgemacht.

Umsätze aus europäischer Komplettfahrzeugmontage

Die Umsätze aus europäischer Komplettfahrzeugmontage stiegen im ersten Quartal 2005 um 11 % bzw. 114 Mio. USD auf 1,1 Mrd. USD verglichen mit 1,0 Mrd. USD im ersten Quartal 2004. Diese Steigerung erklärt sich wie folgt:

- eine Zunahme der Produktionsmenge beim BMW X3;
- Anstieg der in US-Dollar ausgewiesenen Umsätze aufgrund der stärkeren Notierung des Euro gegenüber dem US-Dollar; sowie
- günstiges Aussenverkleidungsniveau bei der Mercedes G-Klasse.

Diese Steigerungen wurden teilweise wettgemacht von:

- eine Verringerung der Produktionsmenge bei unseren übrigen Montageverträgen, darunter bei der Mercedes E-Klasse 4MATIC und beim Saab 93 Cabriolet; sowie
- eine deutliche Verringerung der Produktionszahlen des Jeep Grand Cherokee, wo im Rahmen der Vorbereitung auf den Modellstart des neuen Modells im März 2005 weder im Januar noch im Februar produziert wurde.

Werkzeuge, Konstruktion und Sonstiges

Die Umsätze aus Werkzeuge, Konstruktion und Sonstiges stiegen im ersten Quartal 2005 um 5 % bzw. 19 Mio. USD auf 397 Mio. USD verglichen mit 378 Mio. USD im ersten Quartal 2004. Der Anstieg ist vor allem das Ergebnis der höheren in US-Dollar ausgewiesenen Umsätze aufgrund der stärkeren Notierung des kanadischen Dollar und des Euros gegenüber dem US-Dollar. Die wichtigsten Programme, für die im ersten Quartal 2005 Werkzeugumsätze verbucht wurden, waren: Ford Fusion, Mercury Milan und Lincoln Zephyr in Nordamerika und Jeep Grand Cherokee in Europa. Die wichtigsten Programme, für die im ersten Quartal 2004 Werkzeugumsätze verbucht wurden, waren Ford Explorer und the Ford Mustang. Die Höhe Umsätze aus Konstruktion und Sonstiges spiegeln unser fortgesetztes Engagement in neuen Produktions- und Montageprogrammen wider.

Bruttogewinnspanne

Die Bruttogewinnspanne sank im ersten Quartal 2005 um 25 Mio. USD auf 725 Mio. USD verglichen mit 750 Mio. USD im ersten Quartal 2004. Die Bruttogewinnspanne als Prozentsatz des Gesamtumsatzes sank ebenfalls, und zwar um 12,7% im ersten Quartal 2005 verglichen mit 14,7% im ersten Quartal 2004.

Die Bruttogewinnspanne als Prozentsatz des Umsatzes wurde von folgenden Faktoren negativ beeinflusst:

- eine Steigerung der Rohstoffpreise in Kombination mit niedrigeren Stahlschrottpreisen;
- ein Rückgang der Produktionsmengen bei verschiedenen Programmen mit hohem Ausstattungsniveau, darunter GMT800, Ford Freestar und Mercury Monterey sowie Ford Explorer und Mercury Mountaineer;
- Unwirtschaftlichkeiten bei Decoma, grösstenteils in den europäischen Einrichtungen Decomas;
- die Übernahme von NVG; das Unternehmen arbeitet derzeit mit niedrigeren Margen, als die Bruttogewinnspanne des Konzerndurchschnitts;
- zunehmende Preiszugeständnisse gegenüber Kunden;
- Kosten für neue Einrichtungen in Vorbereitung auf bevorstehende Modelle oder Programme, für die die Produktion noch nicht vollständig angelaufen ist, darunter:
  - ein neues Rahmenwerk in Kentucky für die nächste Generation des Ford Explorer und die F-Reihe des Super Duty Pickup Truck.
  - ein neues Presswerk in Sonora, Mexiko, zur Unterstützung der Starts des Ford Fusion, Mercury Milan und Lincoln Zephyr; sowie
  - eine neue Formteilefertigungs- und eine Lackiereinrichtung in Georgia zur Unterstützung der Markteinführung der Mercedes M-Klasse;
- gestiegene Umsätze aus der Komplettfahrzeugfertigung für den BMW X3, da
  Kosten dieses Fahrzeugmontagevertrags auf einer Vollkostenbasis im Verkaufspreis des Fahrzeugs wiedergegeben werden;
- die Abschreibung unseres Lagers in Zusammenhang mit der MG Rover Produktion und Aufwendungen für Lieferantenobligationen als Folge der Einsetzung eines Konkursverwalters für MG Rover im Vereinigten Königreich; sowie
- die Stärkung des Euro und des britischen Pfundes gegenüber dem US-Dollar, da im ersten Quartal 2005 ein proportional grösserer Anteil unserer konsolidierten Bruttogewinnspanne in Europa erwirtschaftet wurde als im ersten Quartal 2004 und weil die europäischen Betriebe mit durchschnittlichen Margen arbeiten, die gegenwärtig unter den konsolidierten Durchschnittsmargen liegen.

Diese verringerten Bruttogewinnspannen als Prozentsatz des Gesamtumsatzes wurden teilweise von folgenden Faktoren neutralisiert:

- betriebliche Verbesserungen in bestimmten Einrichtungen;
- die 2004 erfolgte Schliessung bestimmter unwirtschaftlicher Abteilungen in Europa; sowie
- inkrementelle Bruttogewinnspanne bei neuen Programmen.

Abschreibungen

Die Abschreibungskosten stiegen im ersten Quartal 2005 um 24 % bzw. 33 Mio. USD auf 168 Mio. USD verglichen mit 135 Mio. USD im ersten Quartal 2004. Dieser Anstieg der Abschreibungen im ersten Quartal 2005 erklärt sich vor allem wie folgt:

- Die NVG Übernahme;
- Anstieg der im Geschäft zur Unterstützung zukünftigen Wachstums eingesetzten Vermögenswerte ; sowie
- ein Anstieg der in US-Dollar ausgewiesenen Abschreibungen aufgrund der stärkeren Notierung des Euro, des kanadischen Dollar und des britischen Pfunds gegenüber dem US-Dollar.

Vertriebs-, Verwaltungs- und Gemeinkosten

Die Vertriebs-, Verwaltungs- und Gemeinkosten als Prozentsatz des Umsatzes sanken um 5,3% im ersten Quartal 2005 verglichen mit 5,7% im ersten Quartal 2004. Die Vertriebs-, Verwaltungs- und Gemeinkosten stiegen im ersten Quartal 2005 um 12 Mio. USD auf 305 Mio. USD verglichen mit 293 Mio. USD im ersten Quartal 2004, was sich grösstenteils wie folgt erklärt:

- ein Anstieg der in US-Dollar ausgewiesenen Ausgaben aufgrund der stärkeren Notierung des Euro und des kanadischen Dollars gegenüber dem US-Dollar;
- gestiegene Ausgaben Vertriebs-, Verwaltungs- und Gemeinkosten als Folge der NVG Übernahme;
- die Abschreibung von Forderungen aus Lieferungen und Leistungen von MG Rover als Folge der Einsetzung eines Konkursverwalters für MG Rover im Vereinigten Königreich;
- Kosten für die Rationalisierung einer Einrichtung in Nordamerika;
- höhere Infrastrukturkosten zur Unterstützung bevorstehender Markteinführungen; sowie
- das Ausgeben von kapitalisierten Bankfazilitätsgebühren in der Folge der Löschung der von Decomas Terminkreditfazilität.

Diese Steigerungen wurden teilweise wettgemacht von:

- einem einmaligen Vergütungsaufwand von 12 Mio. USD verbucht während des ersten Quartals 2004 in der Folge der Modifizierung von Optionsvereinbarungen mit bestimmten ehemaligen Angestellten des Unternehmens. Diese Belastung stellt den verbleibenden, angemessenen, aber nicht ausgewiesenen Vergütungsaufwand für die während des Jahres 2003 gewährten Optionen und den Marktwert zum Modifikationsdatum aller vor dem 1. Januar 2003 gewährten Optionen dar; sowie
- während des ersten Quartals 2004 verbuchte Aufwendungen im Z usammenhang mit der Schliessung von Einrichtungen in Europa.

Zinsaufwand

Der Zinsaufwand sank im ersten Quartal 2005 um 6 Mio. USD auf 1 Mio. USD verglichen mit 7 Mio. USD im ersten Quartal 2004, was sich grösstenteils wie folgt erklärt:

- eine Verringerung des Zinsaufwands in Zusammenhang mit im vierten Quartal 2004 gegen Bar eingelöste Vorzugsaktien; sowie
- eine Verringerung der ausstehenden lang-fristigen Verbindlichkeiten aufgrund der Rückzahlung von Rückzahlung von Staatstiteln und sonstiger langfristiger Verbindlichkeiten während des Geschäftsjahrs 2004.

Diese Reduzierungen wurden teilweise durch die zusätzlichen Zinsbelastungen, die den im Rahmen der NVG-Akquisition ausgegebenen nicht besicherten vorrangigen Nullkuponanleihen zuzuschreiben sind, neutralisiert .

Operatives Ergebnis

Das operative Ergebnis sank im ersten Quartal 2005 um 21% bzw. 67 Mio. USD auf 254 Mio. USD verglichen mit 321 Mio. USD im ersten Quartal 2004. Die oben stehenden Erörterungen liefern eine Analyse der Verringerung unseres operativen Ergebnisses um 67 Mio. USD. Insbesondere auf Vergleichsbasis wurde das operative Ergebnis von folgenden Faktoren negativ beeinflusst:

- geringere Produktionsmengen bei bestimmten GM und Ford Programmen mit hohem Ausstattungsniveau;
- inkrementelle Preiszugeständnisse;
- gestiegene Roststoffpreise;

- Kosten für neue Einrichtungen in Vorbereitung auf bevorstehende Modelle oder Programme, für die die Produktion noch nicht vollständig angelaufen ist;
- betriebliche Ineffizienzen bestimmter Einrichtungen;
- Aufwendungen im Zusammenhang mit der Einsetzung eines Konkursverwalters für MG Rover;
- Kosten für die Rationalisierung einer Einrichtung in Nordamerika; sowie
- das Ausgeben von kapitalisierten Bankfazilitätsgebühren.

Diese Rückgänge wurden teilweise vom positiven Einfluss der folgenden Faktoren wettgemacht:

- Programme, die während des oder nach dem ersten Quartal 2004 gestartet wurden; - gestiegene Umsätze aus Komplettfahrzeugmontage;
- betriebliche Verbesserungen in bestimmten Einrichtungen;
- der während des ersten Quartals 2004 verbuchte einmalige Vergütungsaufwand von 12 Mio. USD; sowie
- während des ersten Quartals 2004 verbuchte Aufwendungen im Zusammenhang mit der Schliessung von Einrichtungen in Europa.

Ertragsteuern

Unserer effektiver Ertragssteuersatz (ohne Beteiligungsertrag) sank von 37,8% im ersten Quartal 2004 auf nunmehr 28,3% im ersten Quartal 2005. Im ersten Quartal 2005 wurde der Ertragssteuersatz durch die in der Folge der Einsetzung des Konkursverwalters bei MG Rover verbuchten Kosten negativ beeinflusst, da diese nicht vollständig steuerwirksam waren. Der effektive Ertragssteuersatz wurde im ersten Quartal 2004 auch aufgrund des Aufwandes von 12 Mio. USD für Optionsvereinbarungen sowie für Aufwendungen in Verbindung mit der Schliessung einer Einrichtung in Europa, die beide nicht steuerwirksam waren, negativ beeinflusst.

Ohne Berücksichtigung dieser Posten lag der effektive Steuersatz im ersten Quartal 2005 bei 26,6% und 35,9% im ersten Quartal 2004. Die Verringerung der effektiven Ertragssteuersatzes ist grösstenteils auf eine Verringerung der Ertragssteuersätze in Österreich und in Mexiko, die veränderte Aufteilung der Erträge (wobei mehr Gewinn in niedriger besteuerten Ländern im ersten Quartal 2005 als im ersten Quartal 2004 erwirtschaftet wurde), eine Verringerung der steuerlich ungenutzten Verluste und eine günstige Steuerregulierung zurückzuführen.

Minderheitsbeteiligung

Die Minderheitsbeteiligung sank im ersten Quartal 2005 um 12 % bzw. 52 Mio. USD auf 11 Mio. USD verglichen mit 23 Mio. USD im ersten Quartal 2004. Der Rückgang der Kosten für Minderheitsbeteiligungen erklärt sich grösstenteils wie folgt:

- niedrigere Nettogewinne bei Tesma und Decoma für die Zeiträume von der Privatisierung vom Vergleichszeiträumen im Geschäftsjahr 2004; sowie
- der Wegfall von Minderheitenbeteiligungsverpflichtungen für Tesma und Decoma für die Zeiträume nach der Privatisierung.

Teilweise wurde dieser Rückgang bei den Erträgen durch ein Anstieg des Nettogewinns bei Intier in Kombination mit einem Anstieg um 1 % beim Minderheitenbeteiligungssatz von Intier vom ersten Quartal 2004 zum ersten Quartal 2005 neutralisiert.

Nettogewinn

Der Nettogewinn sank im ersten Quartal 2005 um 4% bzw. 7 Mio. USD auf US$172 Mio. USD verglichen mit 179 Mio. USD im ersten Quartal 2004. Dieser Rückgang beim Nettogewinn ist die Folge des um 67 Mio. USD gesunkenen operativen Ergebnisses (s. oben), der teilweise von niedrigeren Ertragssteuern (48 Mio. USD) und Minderheitenbeteiligungen (12 Mio. USD) neutralisiert wurde.

Gewinn je Aktie

	Vierteljahr zum 31. März		
	2005	2004	Änderung
Gewinne je Aktie der Kat. A mit nachrangigem Stimmrecht oder der Kat. B aus andauernder			

Geschäftstätigkeit			
Reingewinn	1,69	1,85	- 9%
Verwässert	1,68	1,84	- 9%
Durchschnittliche Anzahl der im Umlauf befindlichen Aktien der Kategorie A mit nachrangigem Stimmrecht sowie der Kategorie B (in Millionen)			
Reingewinn	101,7	96,5	+ 5%
Verwässert	102,4	97,1	+ 5%

Der verwässerte Gewinn je Aktie sank im ersten Quartal 2005 um 9 % bzw. 0,16 USD auf 1,68 USD verglichen mit 1,84 USD im ersten Quartal 2004. Im Rückgang von 0,16 USD beim verwässerten Gewinn je Aktie sind die folgenden im ersten Quartal 2005 Aufwendungen enthalten, die sich auf 0,17 USD je Aktie aufsummierten:

- Aufwendungen, die im Zusammenhang mit der Einsetzung eines Konkursverwalters für MG Rover zu verzeichnen waren;
- Kosten, die für die Rationalisierung einer Einrichtung in Nordamerika angefallen sind; sowie
- das Ausgeben von kapitalisierten Bankfazilitätsgebühren in der Folge der Löschung der von Decomas Terminkreditfazilität.

Teilweise wurden diese Aufwendungen von den folgenden im ersten Quartal 2004 angefallenen Posten, die sich zu 0,16 aufsummierten, neutralisiert:

- ein einmaliger Vergütungsaufwand in der Folge der Modifizierung von Optionsvereinbarungen mit bestimmten ehemaligen Angestellten; sowie
- während des ersten Quartals 2004 verbuchte Aufwendungen im Zusammenhang mit der Schliessung von Einrichtungen in Europa.

Ohne diese Posten war der verbleibenden Rückgang von 0,15 USD beim verwässerten Gewinn je Aktie das Ergebnis eines Rückgangs beim Nettogewinn (wie oben erläutert) in Kombination mit einem Anstieg der gewichteten Durchschnitts der Anzahl der während des Quartals im Umlauf befindlichen verwässerten Aktien. Der Anstieg des gewichteten Durchschnitts der Anzahl verwässerter im Umlauf befindlicher Aktien erklärt sich wie folgt:

- rund 5,0 Mio. zusätzlicher Aktien die in der gewichteten Durchschnittszahl der im Umlauf befindlicher Aktien enthalten sind und das Ergebnis der Privatisierung von Decoma und Tesma sind; - 0,6 Mio. Aktienoptionen die während des Geschäftsjahrs 2004 und des ersten Quartals 2005 ausgeübt wurden; sowie - ein Zunahme der ausstehenden Optionen als Folge der Annahme der Decoma und Tesma Aktienoptionen.

Teilweise wurde diese Zunahme der gewichteten Durchschnittsanzahl der im Umlauf befindlichen Aktien durch den niedrigeren Börsenwert für unsere Aktien der Kategorie mit nachrangigem Stimmrecht neutralisiert, was dazu führt, dass weniger Optionen verwässert werden.

Kapitalrendite

Eine wichtige finanzielle Kennzahl, die wir in allen unseren Geschäftsbereichen benutzen, um die Effizienz des Kapitaleinsatzes zu messen, ist die Kapitalrendite. Die Kapitalrendite aus andauernder Geschäftstätigkeit ("Return on Funds Employed", ROFE) wird als EBIT geteilt durch das durchschnittlich im letzten Jahr eingesetzte Kapital definiert. EBIT ist als Betriebsergebnis aus andauernder Geschäftstätigkeit vor Zinsertrag und -aufwand, wie in unserem ungeprüften Abschluss ausgewiesen, definiert. Eingesetztes Kapital ist als langfristige Vermögenswerte ausschliesslich zukünftiger Steuergutschriften und zzgl. nicht liquiditätswirksamen Betriebskapitals und Verbindlichkeiten aus andauernder Geschäftstätigkeit definiert. Nicht liquiditätswirksames Betriebskapital ist als die Summe der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, Vorräten und aktiven Rechnungsabgrenzungsposten abzgl. der Summe der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen, der aufgelaufenen Löhne und Gehälter, sowie sonstiger aufgelaufenen Verbindlichkeiten, zu zahlender Ertragsteuern und passiven

Rechnungsabgrenzungsposten definiert.

Die Kapitalrendite lag im ersten Quartal 2005 bei 17,2 % und liegt damit unter der Kapitalrendite des ersten Quartals 2004 von 27,1 . Der Rückgang der Kapitalrendite erklärt sich wie folgt:

- die Übernahme von NVG, da NVG derzeit mit einer unter dem Konzerndurchschnitt liegenden Kapitalrendite arbeit; - die Aufwendungen, die im Zusammenhang mit der Einsetzung eines Konkursverwalters für MG Rover zu verzeichnen waren; - der Rückgang des operativen Ergebnisses in Verbindung mit dem Umsatzrückgang bestimmter Programme; sowie - gestiegene Kosten für neue Einrichtungen aufgrund der Vorbereitung auf bevorstehende Programme. Die Einführung von Programmen erfordert Infrastrukturkosten bevor Umsätze und Gewinne erzielt werden können. Dies reduziert unsere konsolidierte durchschnittliche Kapitalrendite, sowohl in Bezug auf das zusätzliche als Investition eingesetzte Kapital, als auch in Bezug auf zusätzliche Kosten, die nicht aktiviert werden können.

SEGMENTE

	Vierteljahr zum 31. März			
	2005		2004	
	Gesamt-umsatz	EBIT	Gesamt-umsatz	EBIT
Decoma	769	10	720	49
Intier	1.468	47	1.393	52
Tesma	377	24	362	39
Magna Steyr	1.865	62	1.375	37
Sonstige automobiltechnische technische Betriebe	1.290	77	1.289	125
Hauptverwaltung und Sonstiges(i)	(51)	35	(36)	26
	5.718	255	5.103	328

(i) Unter Hauptverwaltung uns Sonstiges sind auch Konzernbeiträge und konzerninterne Umsatz-Ausbuchungen enthalten.

Bei den Umsatzbeträgen in der folgenden Besprechung je Segment wurden noch keine konzerninternen Ausbuchungen vorgenommen.

Decoma

Umsatz

Der Nettogewinn stieg im ersten Quartal 2005 um 49 Mio. USD bzw. 7 % auf 769 Mio. USD von 720 Mio. USD im ersten Quartal 2004. Der Umsatzzuwachs ist grösstenteils einem Anstieg von Decomas durchschnittlichem US-Dollar-Ausstattungswert je Fahrzeug Nordamerika und Europa zurückzuführen. Dieser Anstieg wurde teilweise von dem Rückgang der Fahrzeugproduktionsmenge um 4% in Nordamerika und 5% in Europa neutralisiert.

In Nordamerika ist die Steigerung bei Decomas durschnittlichem US-Dollar-Ausstattungswert pro Fahrzeug hauptsächlich wie folgt zu erklären:

- Anstieg der in US-Dollar ausgewiesenen Umsätze aufgrund der stärkeren Notierung des kanadischen Dollars gegenüber dem US-Dollar; sowie
- Steigerung der Ausstattung bzw. Produktion bei bestimmten Programmen, hauptsächlich in Verbindung mit neuen Programmen während des oder nach dem ersten Quartal 2004, darunter:
- Chrysler 300/300C und Dodge Magnum; - Chevrolet Equinox;
- Ford Freestyle, Ford Five Hundred und Mercury Montego; sowie
- Jeep Grand Cherokee.

Diese Steigerungen wurden teilweise von zunehmenden Preiszugeständnissen gegenüber Kunden und der geringeren Produktionsmenge bestimmter Ford und GM Fahrzeugprogramme mit hohem Ausstattungsniveau neutralisiert.

In Europa, erklärt sich die Steigerung bei Decomas durchschnittlichem, in US-Dollar ausgewiesenen Ausstattungswert je Fahrzeug wie folgt:

- Start von neuen Einrichtungen bzw. Programmen, darunter:
    - der Start der Formteile- und Frontmodule für die Mercedes A-Klasse;
    - das Anlaufen der Produktion für die Formteile- und Frontmodule für den Volkswagen City Car; sowie
    - der Start verschiedener Porsche-, Audi- und sonstiger Mercedes-Programme; sowie
- Anstieg der in US-Dollar ausgewiesenen Umsätze aufgrund der stärkeren Notierung der europäischen Währungen gegenüber dem US-Dollar;

GEWINN VOR ZINSEN UND STEUERN

Decomas Gewinn vor Steuern und Zinsen (EBIT) sank im ersten Quartal 2005 um 80% bzw. 39 Mio. USD auf 10 Mio. USD verglichen mit 49 Mio. USD im ersten Quartal 2004. Das erklärt sich grösstenteils wie folgt:

- Ineffizienzen in europäischen Einrichtungen, darunter Verluste in Verbindung mit ungenutzten Lackierkapazitäten, Leistungsproblemen und Programmstartkosten;
- Aufwendungen, die im Zusammenhang mit der Einsetzung eines Konkursverwalters für MG Rover im Vereinigten Königreich zu verzeichnen waren und sich auf 5 Mio. USD beliefen;
- Verluste im operativen Geschäft bei Decomas neuer Formteile- und Lackieranlage in Georgia (USA), da die Produktion erst mit den neuen Mercedes Programmen gestartet bzw. aufgenommen wurde;
- fortlaufende Kosten bei Anotech, da die Schliessung und der Transfer von Programmen auf andere Decoma Einrichtungen nicht vor dem Ende des ersten Quartals 2005 abgeschlossen sein wird;
- der Einfluss der niedrigeren Produktionsmengen bei Ford und GM; sowie
- inkrementelle Preiszugeständnisse gegenüber Kunden und Rohmaterialkosten.

Teilweise wurden diese Verluste durch betriebliche Verbesserungen in bestimmten Einrichtungen und die Beiträge neuer Programmstarts neutralisiert.

Intier

Umsatz

Die Umsätze Intiers stiegen im ersten Quartal 2005 um 5 % bzw. 75 Mio. USD auf 1,5 Mrd. USD verglichen mit 1,4 Mrd. USD im ersten Quartal 2004. Das Umsatzwachstum spiegelt die Steigerung von Intiers durchschnittlichem, in US-Dollar ausgewiesenen Ausstattungswerts je Fahrzeug in Nordamerika und Europa sowie die Umsatzsteigerung aus Werkzeuge, Konstruktion und Sonstiges wider. Teilweise wurden diese Steigerungen durch den Rückgang der Fahrzeugproduktionsmengen um 4% in Nordamerika und 5% in Europa neutralisiert.

In Nordamerika ist die Steigerung bei Intiers durschnittlichem US-Dollar-Ausstattungswert pro Fahrzeug hauptsächlich wie folgt zu erklären:

- neue Programme, die während des bzw. nach dem ersten Quartal 2004 gestartet wurden, darunter:
    - die Komplettsitze für den Chevrolet Cobalt und den Pontiac Pursuit;
    - die im Boden versenkbaren Sitze der zweiten und dritten Sitzreihe der Chrysler Minivans;
    - die Komplettsitze für den Mercury Mariner;
    - die Integration der Innenausstattung, das Überkopfsystem, Armaturenbrett und Türverkleidung des Cadillac STS; sowie
    - die vollständigen Sitze, Dachinnenverkleidung und Armaturenbrett für den Chevrolet Equinox; sowie
- Anstieg der in US-Dollar ausgewiesenen Umsätze aufgrund der stärkeren Notierung des kanadischen Dollars gegenüber dem US-Dollar;

Teilweise wurden diese Steigerungen von zunehmenden Preiszugeständnissen gegenüber Kunden und niedrigeren Produktionsmengen bei bestimmten Programmen mit hohem Ausstattungsniveau wie beim Ford Freestar und Mercury Monterey, dem Ford Explorer und Mercury Mountaineer sowie beim GMT800 neutralisiert.

In Europa ist die Steigerung bei Intiers durschnittlichem

US-Dollar-Ausstattungswert pro Fahrzeug hauptsächlich wie folgt zu erklären:

- der Start neuer Programme während des oder nach dem ersten Quartal 2004, darunter:
  - das Laderaumsystem und sonstige Innenverkleidungsteile für den Audi A6;
  - eine Seitentürriegel für den Volkswagen Altea und Passat;
  - die Türverkleidungen für die BMW 1-Reihe;
  - die Türverkleidungen und das Laderaumsystem für die Mercedes A-Klasse; sowie
  - ein modularer Seitentürriegel für eine Reihe von Audi-Programmen; sowie
- ein Anstieg der in US-Dollar ausgewiesenen Umsätze aufgrund der stärkeren Notierung des Euro und des britischen Pfundes gegenüber dem US-Dollar;

GEWINN VOR ZINSEN UND STEUERN

Intiers Gewinn vor Steuern und Zinsen (EBIT) sank im ersten Quartal 2005 um 5 Mio. USD bzw. 10 % auf 47 Mio. USD verglichen mit 52 Mio. USD im ersten Quartal 2004. Der Rückgang erklärt sich grösstenteils wie folgt:

- Aufwendungen, die im Zusammenhang mit der Einsetzung eines Konkursverwalters für MG Rover im Vereinigten Königreich zu verzeichnen waren und sich auf 10 Mio. USD beliefen;
- gestiegene Rohstoffpreise;
- zunehmende Preiszugeständnisse gegenüber Kunden; sowie
- niedrigere Betriebsgewinnspanne aufgrund niedriger Fahrzeugproduktionszahlen bei bestimmten Intier Programmen mit hohem Ausstattungsniveau. Teilweise wurden diese Rückgänge beim operativen Ergebnis durch folgende Faktoren ausgeglichen:
- zusätzliche durch Umsätze aus dem Start neuer Produkte stammende Bruttogewinnspannen;
- ein Anstieg des in US-Dollar operativen Ergebnisses aufgrund der stärkeren Notierung des kanadischen Dollars, des Euro und des britischen Pfunds gegenüber dem US-Dollar;
- die im ersten Quartal 2004 angefallenen Aufwendungen für die Umstrukturierung und Schliessung von bestimmten Einrichtungen in Europa;sowie
- betriebliche Verbesserungen in bestimmten Einrichtungen;

Tesma

Umsatz

Tesmas Gewinn vor Steuern und Zinsen (EBIT) stieg im ersten Quartal 2005 um 4 % bzw. 15 Mio. USD auf 377 Mio. USD verglichen mit 362 Mio. USD im ersten Quartal 2004. Das Umsatzwachstum ist die Folge der vorab verbuchten Umsatzsteigerung aus Werkzeuge, Konstruktion und Sonstiges für bevorstehende neue Programme sowie durch des Anstiegs von Tesmas durchschnittlichem, in US-Dollar ausgewiesenen Ausstattungswert je Fahrzeug in Europa. Teilweise wurden diese Steigerungen durch den Rückgang der Fahrzeugproduktionsmengen um 4% in Nordamerika und 5% in Europa neutralisiert.

In Nordamerika blieb Tesmas durchschnittlicher, in US-Dollar ausgewiesener Ausstattungswert je Fahrzeug gegenüber dem Vorjahr unverändert. Dies ist darauf zurückzuführen, dass der Anstieg (aufgrund der stärkeren Notierung des kanadischen Dollar und des Euros gegenüber dem US-Dollar) der in US-Dollar ausgewiesenen Umsätze nahezu vollständig von zunehmenden Preiszugeständnissen gegenüber Kunden und dem Rückgang der Produktionsmengen in Nordamerika neutralisiert wurde. Dabei sanken die Produktionsmengen insbesondere bei bestimmten GM und Ford Programmen, für die Tesma das hohe Ausstattungsniveau liefert, einschliesslich der folgenden Programme:

- GM GEN IV Motor und 4L60E Getriebe, die in grösseren GM Pickup Trucks und Sport Utility Vehicles (SUVs) montiert werden;
- GM L850/LE5 Motorprogramm, das in kleineren Kompaktwagen und SUVs eingesetzt werden;
- GM Reihen-6-Zylinder, der in der mittleren SUV-Kategorie zum Einsatz kommt;
- GM Reihen-4- und 5-Zylinder Motoren, die in die Pickup Trucks der mittleren Kategorie von GM eingesetzt werden; sowie
- der Ford Modular V8 Motor der bei Fords Grossserien-Pickup-Trucks und grösseren Ford-Modellen zum Einsatz kommt.

Diese Umsatzrückgänge wurden teilweise von höheren

Produktionsmengen bei bestimmten Programmen neutralisiert, darunter:

- zahlreiche Pressteile einschliesslich der Anwendungen für ein 6-Gang und ein stufenloses Automatikgetriebe von Ford;
- die für das Ford 5R110 Getriebe gelieferten Ölpumpen;
- Druckguss- und maschinengefertigte Getriebekomponenten und Baugruppen für zahlreiche leichte GM Fahrzeuge;
- Riemenspanner für Volkswagen, Ford und Honda;
- Öleinfüllstutzen für DaimlerChryslers Grossserienmodelle Dodge Durango und Chrysler 300/300C sowie Dodge Magnum;
- Edelstahl-Kraftsofftanks für die DaimlerChrysler JR Plattform; sowie
- Frontabdeckung und Wasserpumpenmodule für Hyundais Grossserienmotor Lambda V6.

In Europa, stieg Tesmas durchschnittlicher in US-Dollar ausgewiesener Ausstattungswert aufgrund folgender Faktoren:

- höhere, in US-Dollar ausgewiesene Umsätze aufgrund der stärkeren Notierung des Euro gegenüber dem US-Dollar;
- höhere Absatzzahlen bei Kraftstoffeinfüllstutzen für Fords Grossserienprogramm Focus und für die Mercedes E-Klasse;
- Steigerungen der Mengen und der Ausstattungswerts bei Edelstahltankbaugruppen für die Audi D3 Plattform; sowie
- Volumenzunahme bei Wasserpumpen für Fiat, die Ende 2004 eingeführt wurden.

Teilweise wurden diese Steigerungen durch die niedrigeren Mengen an Edelstahlbaugruppen für den Volkswagen Beetle neutralisiert, für den die Produktion bis zum zweiten Halbjahr 2005 gestoppt wurde.

GEWINN VOR ZINSEN UND STEUERN

Tesmas Gewinn vor Steuern und Zinsen (EBIT) sank im ersten Quartal 2005 um 38% bzw. 15 Mio. USD auf 24 Mio. USD verglichen mit 39 Mio. USD im ersten Quartal 2004. Der Rückgang erklärt sich grösstenteils wie folgt:

- die realisierte Bruttogewinnspanne war niedriger. Dies ist das Ergebnis von geringeren Produktionsmengen, insbesondere bei einer Reihe nordamerikanischer Einrichtungen mit einer Konzentration bei den GM-Umsätzen;
- gestiegene Materialkosten;
- zunehmende Preiszugeständnisse gegenüber Kunden;
- höhere Verluste im operativen Geschäft aufgrund betrieblicher Probleme bestimmter Einrichtungen in Nordamerika;
- Aufwendungen, im Zusammenhang mit der Einsetzung eines Konkursverwalters für MG Rover; sowie
- geringere Kapazitätsauslastung und gestiegene Infrstruktur- bzw. Bearbeitungskosten in bestimmten Einrichtungen in Kanada, Italien, Österreich und Südkorea, die bedeutende Investitionen als Vorbereitung für Programmstarts tätigen mussten.

Magna Steyr

Umsatz

Die Umsätze Intiers stiegen im ersten Quartal 2005 um 36 % bzw. 490 Mio. USD auf 1,9 Mrd. USD verglichen mit 1,4 Mrd. USD im ersten Quartal 2004. Das Umsatzwachstum erklärt sich wie folgt:

- Die NVG Übernahme;
- eine Steigerung des Umsatzes aus der Komplettfahrzeugmontage;
- Anstieg der in US-Dollar ausgewiesenen Umsätze aufgrund der stärkeren Notierung des Euro gegenüber dem US-Dollar; sowie
- eine Umsatzsteigerung bei den Verteilergetrieben im Zusammenhang mit Programmen, die während des bzw. nach dem ersten Quartal 2004 gestartet wurden, darunter Land Rover Discovery und Chrysler 300/300C sowie Dodge Magnum bei Magna Drivetrain.

Im ersten Quartal 2005 und ersten Quartals 2004 lauteten die Produktionsmengen der Magna Steyr Komplettfahrzeugmontage wie folgt:

	Vierteljahr zum 31. März		
Stückzahlen der Komplettfahrzeugmontage (Einheiten)	2005	2004	Änderung
Vollkostenbasis	39.786	36.327	+ 10%
Mehrwertbasis	7.896	14.782	- 47%
	47.682	51.109	- 7%

Die Bedingungen der verschiedenen Verträge, die Magna Steyr für den Zusammenbau der Fahrzeuge hat, unterscheiden sich hinsichtlich des Eigentums der mit der Montage in Verbindung stehenden Komponenten und Materialien sowie der Methode, mit der der Verkaufspreis an den OEM-Kunden bestimmt wird. Unter den Bestimmungen bestimmter Verträge handelt die Firma Magna Steyr als Auftraggeber und die gekauften Baugruppen und Systeme in den zusammengebauten Fahrzeugen sind unter

Vorräten und Umsatzkosten ausgewiesen. Im Verkaufspreis des vollständig montierten Fahrzeugs an den OEM-Kunden sind diese Kosten auf Vollkostenbasis ausgewiesen. Verträge zur Montage der Mercedes E- und G-Klasse, des Saab 9(3) Cabrio und des BMW X3 werden auf diese Weise verbucht. Andere Verträge bestimmen, dass Magna Steyr die Baugruppen und Systeme Dritter als Konsignationsware annimmt und dass der Verkaufspreis an den OEM-Kunden nur die Mehrwert-Montagegebühr widerspiegelt. Verträge zur Montage des Chrysler Voyager und des Jeep Grand Cherokee werden auf diese Weise verbucht.

Die Produktionsziffern der verschiedenen von Magna Steyr montierten Fahrzeuge wirken sich auf den Montageumsatz und den Gewinn des Unternehmens aus. Ausserdem wirkt sich auch der relative Anteil der auf Vollkostenbasis und der auf einer Wertschöpfungsbasis ausgewiesen Programme auf die Montageumsatzzahlen und den Prozentsatz der Betriebsgewinnspanne Magna Steyrs aus, aber nicht unbedingt auf die allgemeine Ertragskraft. Unter der Annahme, dass sich die Gesamtanzahl der montierten Fahrzeuge nicht ändert, hat dann eine relative Steigerung der auf Vollkostenbasis ausgewiesenen montierten Fahrzeuge die Wirkung einer Steigerung des Gesamtmontageumsatzes, denn die gekauften Baugruppen sind in den Umsatzkosten enthalten, womit die Rentabilität als Prozentsatz des Gesamtumsatzes gesenkt wird. Umgekehrt reduzierte eine relative Steigerung der auf Wertschöpfungsbasis ausgewiesenen montierten Fahrzeugen den Gesamtmontageumsatz und erhöht dadurch die Rentabilität als Prozentsatz des Gesamtmontageumsatzes.

Die Umsätze aus Komplettfahrzeugmontage stiegen im ersten Quartal 2005 um 11 % bzw. 114 Mio. USD auf 1,1 Mrd. USD verglichen mit 1,0 Mrd. USD im ersten Quartal 2004. Diese Steigerung erklärt sich wie folgt:

- eine Zunahme der Produktionsmenge beim BMW X3;
- Anstieg der in US-Dollar ausgewiesenen Umsätze aufgrund der stärkeren Notierung des Euro gegenüber dem US-Dollar; sowie
- günstiges Aussenverkleidungsniveau bei der Mercedes G-Klasse.

Diese Steigerungen wurden teilweise wettgemacht von:

- eine Verringerung der Produktionsmenge bei unseren übrigen Montageverträgen, darunter bei der Mercedes E-Klasse 4MATIC und beim Saab 9(3) Cabriolet; sowie
- eine deutliche Verringerung der Produktionszahlen des Jeep Grand Cherokee, wo im Rahmen der Vorbereitung auf den Modellstart des neuen Modells im März 2005 weder im Januar noch im Februar produziert wurde.

GEWINN VOR ZINSEN UND STEUERN

Magna Steyrs Gewinn vor Steuern und Zinsen (EBIT) stieg im ersten Quartal 2005 um 68 bzw. 25 Mio. USD auf 62 Mio. USD verglichen mit 37 Mio. USD im ersten Quartal 2004. Die Steigerung erklärt sich grösstenteils wie folgt:

- eine Zunahme der Produktionsmenge beim BMW X3;
- Die NVG Übernahme;
- Anstieg der in US-Dollar ausgewiesenen Umsätze aufgrund der stärkeren Notierung des Euro gegenüber dem US-Dollar; sowie
- Steigerung der Bruttogewinnspanne aufgrund gestiegener Umsätze, unter Anderem durch den Start des Land Rover Discovery und Chrysler 300/300C sowie Dodge Magnum bei Magna Drivetrain.

Sonstige automobiltechnische Betriebe

Umsatz

Die Umsätze aus sonstigen automobiltechnische Betrieben blieben im Vergleich zum Vorjahr im ersten Quartal 2005 mit 1,3 Mrd. USD unverändert. Das Unternehmen blieb auf dem Umsatzniveau des Geschäftsjahrs 2004, da die Steigerungen beim Umsatz aus Werkzeuge, Konstruktion und Sonstiges und die Steigerungen im Segment des in US-Dollar ausgewiesenen durchschnittlichen Ausstattungswerts je Fahrzeug für Nordamerika und Europa teilweise von dem Rückgang der jeweiligen Fahrzeugproduktionszahlen um 4 % bzw. 5 % in Nordamerika und Europa neutralisiert wurden.

In Nordamerika ist die Steigerung beim durschnittlichem US-Dollar-Ausstattungswert pro Fahrzeug hauptsächlich wie folgt zu erklären:

- Anstieg der in US-Dollar ausgewiesenen Umsätze aufgrund der stärkeren Notierung des kanadischen Dollars gegenüber dem US-Dollar;
- gestiegene Mengen bei bestimmten Programmen, darunter:
- Rahmen für den Dodge Durango;
- Motorträger für den Saturn ION; sowie
- Pressteile und Baugruppen für den Ford Escape;
- der Start neuer Programme während des oder nach dem ersten Quartal 2004, darunter:
- zahlreiche Pressteile für den Ford Mustang;
- Kategorie A Pressteile für die Mercedes M-Klasse; sowie
- Kategorie A Pressteile für den Chrysler 300/300C und Dodge Magnum; sowie
- die Übernahme eines Pressteilewerks in Mexiko im Geschäftsjahr 2004.

Diese Steigerungen wurden teilweise neutralisiert von folgenden Faktoren:

- deutlich geringere Produktionsmengen bei bestimmten GM und Ford Programmen mit hohem Ausstattungsniveau, insbesondere beim:
- GMT800 (GM); sowie
- Ford Freestar und Mercury Monterey; sowie
- zunehmende Preiszugeständnisse gegenüber Kunden.

In Europa ist die Steigerung des (in US-Dollar ausgewiesenen) durchschnittlichen Ausstattungswerts je Fahrzeug grösstenteils dem Anstieg der in US-Dollar ausgewiesenen Umsätze (aufgrund der stärkeren Notierung des Euro gegenüber dem US-Dollar) zuzurechnen. Teilweise wurde diese Steigerung durch niedrigere Produktionsmengen bei verschiedenen Programmen neutralisiert, darunter beim Smart Roadster Body-in-white und zahlreichen Volkswagen Pressteilen und Baugruppen.

Der Werkzeugumsatz im ersten Quartal 2005 stieg aufgrund der bei verschiedenen Programmen erzielten Werkzeug-Erträge, einschliesslich den Programmen für den Ford Fusion, Mercury Milan und Lincoln Zephyr. Diese Erträge übertrafen die entsprechenden Erträge beim Ford Explorer und Ford Mustang Programm aus dem ersten Quartal 2004.

GEWINN VOR ZINSEN UND STEUERN

Der Gewinn vor Steuern und Zinsen (EBIT) aus sonstigen automobiltechnischen Betrieben sank im ersten Quartal 2005 um 38% bzw. 48 Mio. USD auf 77 Mio. USD verglichen mit 125 Mio. USD im ersten Quartal 2004. Der Rückgang des Gewinns vor Steuern und Zinsen erklärt sich grösstenteils wie folgt:

- die realisierte Bruttogewinnspanne war niedriger aufgrund geringerer Umsätze bestimmter Programme mit hohem Ausstattungniveau;
- zunehmende Preiszugeständnisse gegenüber Kunden;
- Kosten zur Unterstützung neuer Einrichtungen, einschliesslich des Presswerks in Sonora, Mexiko, zur Unterstützung des Ford Fusion, Mercury Milan und Lincoln Zephyr sowie des Rahmenwerks in Kentucky für den neuen Ford Explorer und die F-Series Super Duty Pickup Trucks;
- Kosten für die Rationalisierung einer Einrichtung in Nordamerika; sowie
- gestiegene Rohstoffpreise für Stahl und Kunstharze in Kombination mit niedrigeren Umsätzen aus dem Verkauf von Stahlschrott.

Diese Rückgänge wurden teilweise neutralisiert durch folgende Faktoren:

- die höheren Bruttogewinnspannen, die mit Programmen erzielt wurden, die während des oder nach dem ersten Quartal 2004 gestartet wurden;
- die Übernahme eines Pressteilewerks in Mexiko im Mai 2004. sowie
- höhere Beiträge und andere Gebühren. Hauptverwaltung und Sonstiges

Die Gewinne vor Steuern aus Hauptverwaltung und Sonstiges stiegen im ersten Quartal 2005 um 35 % bzw. 9 Mio. USD auf 35 Mio. USD verglichen mit 26 Mio. USD im ersten Quartal 2004. Die Steigerung erklärt sich grösstenteils wie folgt:

- 12 Mio. USD an zusätzlicher Vergütungsaufwand für Aktienoptionen, der im ersten Quartal 2004 verbucht wurde. Speziell die

Optionsvereinbarungen mit bestimmten ehemaligen Angestellten des Unternehmens im ersten Quartal 2004, die zu einem einmaligen Vergütungsaufwand von 12 Mio. USD führten. Diese Belastung stellt den verbleibenden, angemessenen, aber nicht ausgewiesenen Vergütungsaufwand für die während des Jahres 2003 gewährten Optionen und den Marktwert zum Modifikationsdatum aller vor dem 1. Januar 2003 gewährten Optionen dar;

- gestiegene Beiträge und andere Gebührenumsätze aufgrund höherer Umsätze; sowie
- geringere Provisionszahlungen aufgrund geringerer Erträge.

Diese Steigerungen des Gewinns vor Steuern und Zinsen wurden teilweise von folgenden Faktoren neutralisiert:

- niedrigerer Beteiligungsertrag; sowie
- das Ausgeben von kapitalisierten Bankfazilitätsgebühren in der Folge der Löschung der von Decomas Terminkreditfazilität.

FINANZLAGE, LIQUIDITÄT UND KAPITALAUSSTATTUNG

Kapitalfluss aus der Betriebstätigkeit

	Vierteljahr zum 31. März		
	2005	2004	Änderung
Nettogewinn	172	179	
Posten, die den aktuellen Kapitalfluss nicht berühren	190	214	
	362	393	(31)
Veränderungen in nicht-liquiditätswirksamem Betriebskapital und Verbindlichkeiten	162	200	
Barmittel aus betrieblichen Aktivitäten	524	593	(69)

Der Kapitalfluss aus der Betriebstätigkeit vor Änderungen des unbaren Betriebsvermögens und Verbindlichkeiten sank im ersten Quartal 2005 um 31 Mio. USD auf 362 Mio. USD verglichen mit 393 Mio. USD im ersten Quartal 2004. Der Rückgang des Kapitalflusses aus Betriebstätigkeit erklärt sich aus einem Rückgang des Nettogewinns um 7 Mio. USD (wie oben erläutert) und einem Rückgang von 24 Mio. USD bei Posten, die den aktuellen Kapitalfluss nicht berühren.

Der Rückgang bei Posten, die den aktuellen Kapitalfluss nicht berühren, erklärt sich wie folgt:

- ein Rückgang der Minderheitenbeteilung um 12 Mio. USD grösstenteils aufgrund der Privatisierung von Tesma und Decoma;
- ein Rückgang bei den sonstigen nicht-baren Aufwendungen von 11 Mio. USD (einschliesslich des Vergütungsaufwandes von 12 Mio. USD für Optionsvereinbarungen, die im ersten Quartal 2004 verbucht wurden); sowie
- ein Rückgang von 37 Mio. USD bei den latenten Steuern.

Teilweise wurden diese Rückgänge von der Steigerung der Abschreibungen in Höhe von 33 Mio. USD sowie von dem Rückgang um 3 Mio. USD beim Beteiligungsertrag neutralisiert.

Die aus Betriebsvermögen freigesetzten Barmittel und Verbindlichkeiten im ersten Quartal 2005 betrugen 162 Mio. USD. Die aus Betriebsvermögen freigesetzten Barmittel und Verbindlichkeiten sind grösstenteils der Steigerung um 208 Mio. USD bei den Verbindlichkeiten, den sonstigen Rückstellungen und beim abgegrenzten Erlös zuzurechnen. Die Steigerungen der Verbindlichkeiten und sonstigen Rückstellungen ergaben sich im Zusammenhang mit Intier und Magna Steyr durch die Zeitpunkte von Zahlungsverpflichtungen. Teilweise wurden die oben erwähnten freigesetzten Barmittel durch die Investition in aktuelle Steuern (35 Mio. USD), Vorräte (8 Mio. USD) und Forderungen aus Lieferungen und Leistungen (3 Mio. USD) neutralisiert.

Kapital- und Investitionsausgaben

	Vierteljahr zum 31. März		
	2005	2004	Änderung
Anlagevermögen	(124)	(148)	
Sonstige Anlagegüter	(47)	(23)	
Sachanlagen, Investitionen und sonstige Zugänge	(171)	(171)	
Übernahme von Tochtergesellschaften	(136)	(11)	
Veräusserungserlöse	15	18	
Barmittelabgang für Investitionstätigkeit	(292)	(164)	(128)

Im ersten Quartal 2005 hat das Unternehmen 124 Mio. USD in Sachanlagen investiert. Während Investitionen getätigt wurden, um im gewöhnlichen Geschäftsverlauf verbrauchte Vermögenswerte zu ersetzen oder instand zu setzen und Verbesserungen in der Produktivität zu erzielen, betrafen die meisten Investitionen die Komponentenfertigungs-, Lackier- und Montageausrüstung und -anlagen für in zukünftigen Jahren einzuführende Programme. Die wichtigsten der bevorstehenden Programme, für die die Investitionen getätigt wurden, haben die Produktion noch nicht voll aufgenommen:

- der Ford Explorer und die F-Series Super Duty Pickup Trucks in Kentucky;
- GMs nächste Generation der Pickups und SUVs der Oberklasse;
- der Ford Fusion, Mercury Milan und Lincoln Zephyr in Mexiko;
- der Chrysler 300 in Österreich; sowie
- der Jeep Grand Cherokee in Österreich.

Im ersten Quartal 2005 wurden 47 Mio. USD in Sonstige Anlagegüter investiert. Dieser Betrag entspricht zum grössten Teil vollständig rückzahlbare Planungskosten im Zusammenhang mit Programmen, die im Lauf des Geschäftsjahrs 2005 gestartet werden oder im Zusammenhang mit langfristigen langfristiger Werkzeugforderungen stehen.

In dem Posten Übernahme von Tochtergesellschaften in der Kapitalflussrechnung ist auch ein Barbetragsanteil von 134 Mio. USD für die Privatisierung von Tesma und Decoma enthalten.

Besonderheiten:

- Am 6. Februar 2005 erwarb das Unternehmen einen ausstehenden 56% Eigenkapitalanteil an Tesma, der uns zuvor nicht gehörte. Der Gesamtwert der Aktien der Kategorie A von Tesma, die sich nicht im Besitz des Unternehmens befinden, beläuft sich auf rund 613 Mio. USD. und wurde durch die Emission von rund 6,7 Millionen Magna Aktien der Kategorie A mit nachrangigem Stimmrecht sowie durch eine Barbetrag von rund 103 Mio. USD beglichen. sowie
- Am 6. März 2005 erwarb das Unternehmen einen ausstehenden 27% Eigenkapitalanteil an Decoma, der uns zuvor nicht gehörte. Der Gesamtwert der Aktien der Kategorie A von Decoma, die sich nicht im Besitz des Unternehmens befinden, beläuft sich auf rund 239 Mrd. USD. und wurde durch die Emission von rund 2,9 Millionen Aktien der Kategorie A mit nachrangigem Stimmrecht sowie durch eine Barzahlung von rund 31 Mio. USD beglichen.

Die Veräusserungserlöse geben die Erlöse aus normalem Verkauf von Anlagevermögen wieder.

Finanzierung

	Vierteljahr zum 31. März		
	2005	2004	Änderg.
Nettoemissionen (Rückzahlungen) von Schuldtiteln	(221)	(25)	
Ausgabe v. Aktien der Kategorie A mit nachrangigem Stimmrecht	10	6	
Aktienemissionen durch Tochtergesellschaften	1	6	
An Minderheitsbeteiligte gezahlte Dividende	(1)	(4)	
Dividenden	(41)	(33)	
Barmittelzugang (-abgang) aus Finanzierungsaktivitäten	(252)	(50)	(202)

Im ersten Quartal 2005 zahlte das Unternehmen 221 Mio. USD an Schuldentilgung, die sich grösstenteils wie folgt erklärt:

- Am 5. Januar 2005 wurde die erste Reihe der Magna Senior Unsecured Notes, die im Zusammenhang mit der Übernahme von NVG ausgegeben wurden und einen Wert von 55 Mio. kanadischen Dollar (CAD), zurückgezahlt; sowie
- Im März 2005 zahlte das Unternehmen die ausstehenden Darlehen in Höhe 197 Mio. CAD Decoma der befristeten Kreditfazilität der früheren Decoma zurück und löste die Fazilität auf.

Während des ersten Quartals 2005 gab das Unternehmen 10 Millionen Aktien der Kategorie A mit nachrangigem Stimmrecht durch die Ausübung von Aktienoptionen aus. Im ersten Quartal 2004 hatte das Unternehmen 6 Millionen Aktien der Kategorie A mit nachrangigem Stimmrecht zur Ausübung von Aktienoptionen ausgegeben. Die Ausgabe von Aktien durch unsere Tochtergesellschaften im Jahr 2005 beinhaltete vor allem aus der Ausgabe von 1 Million Intier Aktien der Kategorie A mit nachrangigem Stimmrecht zur Ausübung von Aktienoptionen. Dagegen hatte die Ausgabe von Aktien durch unsere Tochtergesellschaften im

Jahr 2004 hauptsächlich aus der Ausgabe von 5 Millionen USD Intier Aktien der Kategorie A mit nachrangigem Stimmrecht an das verzögerte Gewinnbeteiligungsprogramm sowie zur Ausübung von Aktienoption für Mitarbeiter Intiers und aus der Ausgabe von 1 Million USD an Tesma Aktien der Kategorie A mit nachrangigem Stimmrecht zur Ausübung von Aktienoptionen bestanden.

Die im ersten Quartal 2005 gezahlten Dividenden betrugen 41 Mio. USD. Diese Zahlungen beziehen sich auf die im per 31. Dezember 2004 endenden Quartal deklarierte Dividendenausschüttung. Der Anstieg der vierteljährlich gezahlten Dividende im ersten Quartal 2005 im Vergleich zum ersten Quartal 2004 hängt hauptsächlich mit der von 0,34 USD je Aktie auf 0,38 USD je Aktie gestiegenen Dividendenzahlung und der gestiegenen Zahl der im Umlauf befindlichen Aktien der Kategorie A mit nachrangigem Stimmrecht zusammen, was grösstenteils eine Folge der Privatisierung von Tesma und Decoma ist.

Finanzierungsressourcen

	Per 31. März 2005	Per 31. Dezember 2004(i)	Änderung
Verbindlichkeiten			
Bankverbindlichkeiten	135	136	
Innerhalb eines Jahres fällige Verbindlichkeiten	81	84	
Langfristige Verbindlichkeiten	746	984	
Minderheitsbeteiligung	132	634	
	1.094	1.838	
Aktienkapital	6.111	5.335	
Gesamtkapitalisierung	7.205	7.173	32

(i) Wie von CICA 3860 gefordert, neu ausgewiesen zur Neuklassifizierung unserer 7,08 % verzinsten nachrangigen Schuldtitel und der 6,5% verzinsten nachrangigen Schuldtitel Decomas in langfristige Verbindlichkeiten aus Aktienkapital bzw. Minderheitsbeteiligungen.

Die Gesamtkapitalisierung stieg im ersten Quartal 2005 um 32 Mio. USD auf 7,2 Mrd. USD. Die Zunahme der Kapitalisierung ist die Folge einer Zunahme des Aktienkapitals um 776 Mio. USD, die teilweise von einer Abnahme der Verbindlichkeiten um 744 Mio. USD neutralisiert wurde. Die Eigenkapitalzunahme ist das Ergebnis der Ausgabe von Aktien der Kategorie A als Teil der Übernahmepreises der verbleibenden Minderheitsbeteiligungen an Tesma und Decoma und an Aktienoptionen sowie des im ersten Quartal 2005 erwirtschafteten, der teilweise von den Dividendenausschüttungen und der Abnahme bei der Anpassung für Kursumrechnung.

Der Gliederungsplan für Decoma war das Ergebnis der Fusion von Magna und Decoma. Als Ergebnis dieser Fusion wurden die dreijährige Kreditfazilität Decomas (s. unten) und Decomas 6,5% verzinste am 31. März 2010 fällige nachgeordnete Schuldtitel zu direkten Obligationen des Unternehmens.

Der Rückgang der Verbindlichkeiten ergibt sich hauptsächlich aus der geringeren Minderheitsbeteiligung durch die Übernahme der verbleibenden Minderheitsbeteiligungen an Tesma und Decoma sowie der langfristigen Verbindlichkeiten als Teil der Rückzahlung der ersten Reihe unserer Senior Unsecured Notes und der ausstehenden Darlehen der Kreditfazilität Decomas wie oben erörtert.

Die am 3. April 2005 erfolgte Übernahme der 15 % Minderheitsbeteiligung an Intier erhöht die Gesamtkapitalisierung um rund 282 Mio. USD und stellt den Mehrbetrag des Marktwerts der Aktien der Kategorie A mit nachrangigem Stimmrecht gegenüber der niedrigeren Minderheitsbeteiligung als Ergebnis der Übernahme dar.

Im ersten Quartal 2005 sanken die Barmittel des Unternehmens um 57 Mio. USD auf 1,5 Mrd. USD wie oben erläutert. Zusätzlich zu den Barmitteln hatte das Unternehmen nicht genutzte und Betriebskreditlinien von 98 Mio. USD sowie befristete Kreditlinien von 931 Mio. USD zur Verfügung. Im ersten Quarta 2005 zahlte das

Unternehmen die ausstehenden Darlehen in Höhe von 197 Mio. CAD der befristeten Kreditfazilität der früheren Decoma zurück und löste die Fazilität auf. Am 31. März 2005 veränderte bzw. erweiterte das Unternehmen seine bestehende 364.Tage-Revolving-Kreditfazilität von 500 Mio.CAD und erhöhte den zulässigen Darlehensbetrages auf 745 Mio. CAD.

Zusätzlich zu den oben erwähnten, ungenutzten und verfügbaren Finanzreserven, fördern wir ein Werkzeugfinanzierungsprogramm für Werkzeuglieferanten zur Finanzierung von in de Konstruktion befindlichen Werkzeugen, die in unseren Betrieben eingesetzt werden. Die Maximalfazilität hierfür beträgt 100 Mio. CAD. 31. März 2005 waren im Rahmen dieser Fazilität Kredite in Höhe von CAD 14 Mio. CAD an Werkzeuglieferanten gewährt worden. Dieser Betrag ist in unserer Konzernbilanz unter Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen ausgewiesen.

Maximalzahl an emittierbaren Aktien

Die folgende Tabelle gibt die maximale Anzahl Aktien wieder, die sich im Umlauf befänden, wenn alle ausstehenden Optionen und alle ausgegebenen und am 29. April 2005 im Umlaufbefindlichen nachgeordneten Schuldtitel ausgeübt bzw. umgewandelt würden:

Aktien der Kategorie A mit nachgeordnetem Stimmrecht und Aktien der Kategorie B	108.991.761
Nachrangige Schuldtitel(i)	1.096.582
Aktienoptionen(ii)	4.909.690
	114.998.033

(i) In der obigen Tabelle sind auch Aktien aufgeführt, die emittiert werden könnten, wenn die Inhaber der 6,5% verzinsten nachrangigen Schuldtitel ihre Wandeloption ausübten. Sie schliesst nicht Aktien der Kategorie A mit nachrangigem Stimmrecht ein, die das Unternehmen ausgeben kann, um Zinsen und Kapital im Zusammenhang mit den 6,5% verzinsten nachrangigen Schuldtitel zu begleichen. Die Anzahl an Aktien der Kategorie A mit nachrangigem Stimmrecht, die das Unternehmen ausgeben kann, hängt vom Abschlusskurs der Kategorie A Aktien mit nachrangigem Stimmrecht zu dem Zeitpunkt, an dem das Unternehmen das Kapital und die Zinsen der 6,5 % verzinsten nachgeordneten Schuldtitel in Aktien umwandeln möchte, ab.
Die oben stehenden Beträge schliessen die Aktien der Kategorie A mit nachrangigem Stimmrecht aus, die das Unternehmen ausgeben kann, um die 7,08% verzinsten nachrangigen Schuldtitel bei Einlösung oder Fälligkeit einzulösen. Die Anzahl der Aktien, die das Unternehmen ausgeben kann, hängt von Schlusskurs der Aktien der Kategorie A mit nachrangigem Stimmrecht bei Einlösung der Fälligkeit der 7,08% verzinsten nachrangigen Schuldtitel ab.

(ii) Die Optionsrechte zum Erwerb von nachrangigen stimmberechtigten Aktien der Kategorie A können vom Inhaber in Übereinstimmung mit den Übertragungsbestimmungen und gegen Zahlungen des Basispreises, der von Zeit zu Zeit und gemäss unserem Incentive Stock Option Plan von 1987 in der jeweils gültigen Fassung bzw. in der veränderten und neu ausgewiesenen Fassung des Tesma Stock Option Plan, bzw. des Decoma Option Plan sowie des Intier 2001 Incentive Stock Option Plan, durchgeführt werden, ausgeübt werden.

Vertragliche Verpflichtungen und bilanzunwirksame Finanzierung

Es gab keine wesentlichen Änderungen der vertraglichen Verpflichtungen, die eine jährliche Zahlung im ersten Quartal 2005 ausserhalb des normalen Geschäftsbetriebs erforderlich gemacht hätten. Genaueres finden Sie im Lagebericht der Geschäftsleitung und der Analyse der Betriebsergebnisse und der finanziellen Lage der im Geschäftsbericht 2004 enthalten ist.

Langfristige Forderungen unter Sonstige Anlagegüter werden abzgl. ausstehender Darlehen von der Finanzierungsgesellschaft eines Kunden in Höhe von USD 72 Mio. USD ausgewiesen, da wir ein juristisch verbrieftes Recht darauf haben, ihre langfristige Forderung gegen

diese Kredite aufzurechnen und vorhaben, die beiden Beträge gleichzeitig abzuwickeln.

PROGNOSE FÜR 2005

Alle untenstehenden Beträge berücksichtigen nicht die Auswirkungen künftiger Übernahmen.

Das Unternehmen erwartet, weiter von der negativen Wirtschaftsentwicklung in der Automobilindustrie betroffen zu sein, einschliesslich der Negativwirkungen durch Produktionskürzungen, OEM-Preisnachlässe, höhere Rohstoffkosten und unsichere Konjunktur. Auch bestimmte Sonderposten werden sich negativ auf die Ergebnisse des Geschäftsjahrs 2005 auswirken. Dazu zählen Umstrukturierungskosten in Verbindung mit den bereits angekündigten Privatisierungen, Rationalisierungsaufwendungen und sonstige Kosten in Zusammenhang mit bestimmten Geschäftstätigkeiten einschliesslich der Belieferung MG Rovers.

Das Unternehmen erwartet 2005 einen durchschnittlichen Dollar-Ausstattungswert pro Fahrzeug zwischen 710 USD und 735 USD in Nordamerika und zwischen 315 USD und 335 USD in Europa. Für die europäischen Montagebetriebe liegen die Umsatzerwartungen des Unternehmens für 2005 zwischen 4,3 Mrd. USD und 4,6 Mrd. USD. Darüber hinaus geht das Unternehmen für das Geschäftsjahr 2005 von einem Fahrzeugproduktionsvolumen von rund 15,7 Millionen Einheiten in Nordamerika und rund 16,2 Millionen Einheiten in Europa aus. Auf der Grundlage des prognostizierten durchschnittlichen Dollar-Ausstattungswerts pro Fahrzeug in Nordamerika und Europa, den aktuellen Wechselkursen, den oben angeführten Erwartungen bezüglich Volumen und der prognostizierten Werkzeug- und sonstiger Umsätze im Automobilbereich erwartet Magna für das Gesamtjahr 2005 Umsatzerlöse zwischen 21,8 Mrd. USD und 23,1 Mrd. USD, verglichen mit Erlösen von 20,7 Mrd. USD im Jahr 2004. Ausserdem werden 2005 Ausgaben für Sachanlagen zwischen 850 Mio. USD und 900 Mio. USD erwartet.

Das Unternehmen erwartet für das Geschäftsjahr 2005, ohne Berücksichtigung der Auswirkungen der oben erwähnten ausserplanmässigen Posten, einen Rückgang bei operativen Ergebnis und eine Steigerung beim Ergebnis je Aktie einschliesslich aller Umtauschrechte (voll verwässert).

Verpflichtungen und Eventualverbindlichkeiten

Von Zeit zu Zeit muss sich das Unternehmen möglicherweise vor Gericht oder gegenüber Schadensersatzforderungen verteidigen. Das Unternehmen beschreibt dies Forderungen in Anmerkung 28 der geprüften konsolidierten Konzernrechnung 2004.

FORWARD LOOKING STATEMENTS

Die voranstehende Erörterung enthält möglicherweise Aussagen, die, so weit sie nicht historische Fakten wiedergeben, "Forward-looking Statements" bzw. prognoseartige Aussagen im Sinne anwendbarer Wertpapiergesetze sind. Zu den prognoseartigen Aussagen zählen möglicherweise finanzielle und andere Vorhersagen sowie Aussagen über Zukunftspläne des Unternehmens, Zielsetzungen und die Konjunkturentwicklung sowie die Annahmen, die dem oben Genannten zugrunde liegen. Prognoseartige Aussagen sind an Wörtern wie "kann", "würde", "könnte", "wird", "wahrscheinlich", "beabsichtigen", "planen", "prognostizieren", "vorhersagen", "schätzen", "voraussichtlich", "erwarten", "glauben" und ähnlichen Ausdrücken zu erkennen. Jegliche prognoseartigen Aussagen beruhen auf den Annahmen bzw. Analysen des Unternehmens, die unter Berücksichtigung unserer Erfahrung und unserer Wahrnehmung historischer Trends, aktueller Bedingungen und erwarteter künftiger Entwicklungen sowie sonstiger Faktoren erfolgen, von denen das Unternehmen meint, dass den Umständen nach angemessen sind. Es gibt jedoch eine Anzahl von Risiken, Annahmen und Unwägbarkeiten, durch die es fraglich werden kann, ob die tatsächlichen Ergebnisse und Entwicklungen mit den Erwartungen und Vorhersagen des Unternehmens übereinstimmen. Unter

anderem sind folgende Risiken, Annahmen und Unsicherheiten zu beachten: Verringerungen der Produktion auf Grund der weltweiten Konjunkturlage; die Verfügbarkeit von und die gestiegenen Preise für Rohstoffe, insbesondere der Preise für Stahl und Kunstharz sowie die Fähigkeit des Unternehmens zur Verringerung der Abhängigkeit von diesen Preisschwankungen; Druck seitens der Kunden des Unternehmens, die eigenen Preise zu senken; Druck seitens der Kunden des Unternehmens, bestimmte Fixkosten zu übernehmen; erhöhtes Garantie- und Rückrufkosten und erhöhtes Produkthaftungsrisiko; die Abhängigkeit von bestimmten Kunden und Fahrzeugprogrammen; Fluktuationen des Wertes von Währungen im Verhältnis zueinander; die Auswirkungen von finanziell notleidenden Kunden und vom Fremdbezug durch eigene Zulieferern von fahrzeugtechnischen Komponenten; die vorgeschlagene Rationalisierung der Produktion und der administrativen Funktionen; die Abhängigkeit des Unternehmens vom Outsourcing durch die Automobilhersteller; schnelle technologische oder regulative Veränderungen; gestiegene Rohöl und Energiepreise; gewerkschaftliche Aktivitäten in den Werken des Unternehmens; drohende Arbeitsniederlegungen und andere Arbeitskonflikte; der Konkurrenzkampf auf dem Kfz-Zuliefermarkt; Programmstreichungen, Verzögerungen beim Start neuer Programme; Verzögerungen beim Bau neuer Werke und Anlagen; Änderungen in behördlichen Regulierungen; die Auswirkung von Umweltschutzgesetzen; Beziehungen mit dem das Unternehmen beherrschenden Aktionär; weitere, in unserem bei der Canadian Securities Commission eingereichten jährlichen Informationsformular und bei der US-SEC (Securities and Exchange Commission) auf Formular 40-F eingereichten Jahresbericht sowie in weiteren eingereichten Unterlagen aufgeführte Faktoren. Bei der Bewertung prognoseartiger Aussagen sollten die Leser insbesondere die verschiedenen Faktoren beachten, durch die sich die tatsächlichen Ereignisse bzw. Ergebnisse wesentlich von dem Ausgesagten unterscheiden können. Wir haben nicht die Absicht, noch übernehmen wir eine Verpflichtung, zur Aktualisierung oder Überprüfung von prognoseartigen Aussagen, um auf nachfolgende Informationen, Ereignisse, oder Ergebnisse bzw. Umstände zu reagieren, sofern dies nicht durch anwendbare Wertpapiergesetze gefordert ist.

MAGNA INTERNATIONAL INC.
KONSOLIDIERTE ERFOLGSRECHNUNG
(Nicht geprüft)
(Beträge in Millionen US-Dollar, ausser bei Beträgen je Aktie)

		VIERTELJAHR PER	
		31. März	31. März
	Anm.	2005	2004 (neu ausgew. Anm. 2)
Umsatz		5.718	5.103
Umsatzkosten		4.993	4.353
Abschreibung		168	135
Vertriebs-, Verwaltungs- u. Gemeinkosten	7	305	293
Zinsaufwand, Netto		1	7
Beteiligungsertrag		(3)	(6)
Erträge aus fortlaufender Geschäftstätigkeit vor Ertragssteuern und Minderheitsbeteiligung		254	321
Ertragssteuern		71	119
Minderheitsbeteiligung	3	11	23
Nettogewinn		172	179
Gewinne je Aktie der Kategorie A mit nachrangigem Stimmrecht oder der Kategorie B:			
Reingewinn		USD 1,69	USD 1,85
Verwässert		USD 1,68	USD 1,84
Dividendenausschüttung je Aktie der Kat. A mit nachrang. Stimmrecht oder Aktie der Kat. B		USD 0,38	USD 0,34
Durchschnittl. Anzahl im Umlauf befindl.			

Aktien der Kat. A mit nachrang. Stimmrecht und Aktien der Kat. B während des Berichtszeitraums (in Millionen):			
Reingewinn		101,7	96,5
Verwässert		102,4	97,1

Siehe beigefügte Anmerkungen

KONSOLIDIERTER AUSWEIS DER GEWINNRESERVEN
(Nicht geprüft)
(Beträge in Millionen US-Dollar)

		VIERTELJAHR PER	
		31. März	31. März
	Anm.	2005	2004
Gewinnreserven, Beginn d. Berichtszeitraums		2.935	2.384
Nettogewinn		172	179
Dividenden auf Aktien der Kategorie A mit nachrangigem Stimmrecht und Aktien der Kategorie B		(41)	(33)
Wertberichtigungen wg. Änderungen in der Rechnungslegung im Zusammenhang mit Finanzinstrumenten	2	2	20
Gewinnreserven, zum Ende des Berichtszeitraums		3.068	2.550

Siehe beigefügte Anmerkungen

MAGNA INTERNATIONAL INC.
KONSOLIDIERTE KAPITALFLUSSRECHNUNG
(Nicht geprüft)
(Beträge in Millionen US-Dollar)

		VIERTELJAHR PER	
		31. März	31. März
	Anm.	2005	2004 (neu ausgew. Anm. 2)
Kapitalzufluss (-abfluss) aus (in):			
OPERATIVES GESCHÄFT			
Nettogewinn		172	179
Posten, die den aktuellen Kapitalfluss nicht berühren		190	214
		362	393
Veränderungen in nicht-liquiditätswirksamem Betriebskapital und Verbindlichkeiten		162	200
		524	593
INVESTITIONEN			
Zusätzliches Anlagevermögen		(124)	(148)
Übernahme von Tochtergesellschaften	3	(136)	(11)
Sonstige zusätzliche Anlagegüter		(47)	(23)
Veräusserungserlöse		15	18
		(292)	(164)
FINANZIERUNGSAKTIVITÄTEN			
Ausgabe von Schuldtiteln		39	4
Rückzahlungen von Schuldtiteln	4	(260)	(29)
Emission von Aktien der Kategorie A mit nachrangigem Stimmrecht		10	6
Aktienemission von Tochtergesellschaften		1	6
An Minderheitsbeteiligte gezahlte Dividende		(1)	(4)
Dividenden		(41)	(33)
		(252)	(50)
Effekt von Wechselkursänderungen auf liquide Mittel		(37)	(32)
Nettokapitalzufluss (-abluss) liquide Mitteln			
Liquide Mittel während des Berichtszeitraums		(57)	347
Liquide Mittel zu Beginn des			

Berichtszeitraums		1.519	1.528
Liquide Mittel zum Ende des Berichtszeitraums		1.462	1.875

Siehe beigefügte Anmerkungen

MAGNA INTERNATIONAL INC.
KONSOLIDIERTE BILANZ
(Nicht geprüft)
(Beträge in Millionen US-Dollar)

	Anm.	31. März 2005	31. Dezember 2004 (neu ausgew. Anm. 2)
AKTIVA			
Umlaufvermögen			
Liquide Mittel		1.462	1.519
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen		3.224	3.276
Wiedergewinnbare Ertragssteuern		5	-
Vorräte		1.340	1.376
Rechnungs- und sonstige Abgrenzungsposten		109	110
		6.140	6.281
Investitionen		138	139
Anlagevermögen, netto		3.885	3.967
Goodwill	3	1.032	747
Zukünftige Steuergutschriften		197	195
Sonstiges Anlagevermögen		321	282
		11.713	11.611
PASSIVA			
Kurzfristige Verbindlichkeiten			
Bankverbindlichkeiten		135	136
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen		3.026	3.006
Antizipative Löhne und Gehälter		480	449
Sonstige antizipative Verbindlichkeiten		401	350
Latente Ertragssteuern		-	35
Innerhalb eines Jahres fällige Verbindlichkeiten		81	84
		4.123	4.060
Rechnungsabgrenzungsposten		70	70
Langfristige Schulden	4	746	984
Sonstige langfristige Verbindlichkeiten		237	240
Zukünftige Steuerverbindlichkeiten		294	288
Minderheitsbeteiligung	3	132	634
		5.602	6.276
Eigenkapital			
Gezeichnetes Kapital	6		
Aktien der Kategorie A mit nachrangigem Stimmrecht (emittiert: 105.565.030; 31. Dezember, 2004 - 95.850.377)		2.322	1.610
Aktien der Kategorie B (in Aktien der Kategorie A mit nachr. Stimmrecht wandelbar) (emittiert: 1.093.983)		-	-
Sonstiges einbezahltes Kapital		3	-
Eingezahlter Überschuss	7	33	16
Gewinnreserven		3.068	2.937
Währungsumrechnungsberichtigung		685	772
		6.111	5.335
		11.713	11.611

Siehe beigefügte Anmerkungen

MAGNA INTERNATIONAL INC.
ANMERKUNGEN ZUM ZWISCHENBERICHT DER KONSOLIDIERTEN JAHRESRECHNUNG
(Nicht geprüft)
(Alle Beträge in US-Dollar und alle Tabellenbeträge in Mio. USD sofern nicht anders ausgewiesen)

1. BILANZIERUNGSGRUNDSÄTZE

Der ungeprüfte vorläufige konsolidierte Abschluss der Magna International Inc. und ihrer Tochtergesellschaften (kollektiv als "Magna" oder "das Unternehmen" bezeichnet) wurden in US-Dollar nach

den kanadischen Grundsätzen ordnungsgemässer Buchführung bzw. gemäss den kanadischen GAAP (Canandian Generally Accepted Accounting Principles) sowie nach den in der konsolidierten Jahresrechnung 2004 dargelegten Richtlinien erstellt. Einzige Ausnahme sind die in Anmerkung 2 aufgeführten Änderungen der Rechnungslegung.

Der ungeprüfte vorläufige konsolidierte Abschluss entspricht nicht in jeder Hinsicht den Anforderungen der GAAP für eine konsolidierte Jahresrechnung. Dementsprechend sollten dieser ungeprüfte vorläufige konsolidierte Abschluss in Verbindung mit dem konsolidierten Jahresrechnung 2004 gelesen werden.

Nach Meinung der Unternehmensführung gibt der ungeprüfte vorläufige konsolidierte Abschluss alle Wertberichtigungen, die aus normalen und wiederkehrenden Wertberichtigungen bestehen, die zur korrekten Darstellung der Finanzlage per 31. März 2005 und der Betriebsergebnisse sowie der Kapitalflussrechnung für das zum 31. März 2005 und 2004 Quartal erforderlich sind, wieder.

2. Änderungen in der Rechnungslegung

Finanzinstrumente - Offenlegung und Darstellung

Im Dezember 2003 gab das Canadian Institute of Chartered Accountants ("CICA") die geänderte Fassung der Handbook Section 3860, Financial Instruments - Disclosure and Presentation" ("CICA 3860") heraus, wodurch die Normen für die Anerkennung, Bemessung und Bekanntgabe der Kosten des Anlagenabgangs festgelegt werden. Wegen dieser Änderungen müssen unsere Vorzugsaktien und nachgeordneten Schuldtitel, mit Ausnahme des der Option des Inhabers zugewiesenen Eigenkapitalwerts, als Verbindlichkeiten ausgewiesen werden. Ausserdem müssen bestimmte der nachrangigen Schuldtitel in Aktien der Kategorie A mit nachrangigem Stimmrecht gewandelt und die verbundenen Bearbeitungskostenverbindlichkeiten muss zu Lasten des Nettogewinns ausgewiesen werden. Das Unternehmen habt diese neuen Empfehlungen rückwirkend zum 1. Januar 2005 übernommen.

Die Auswirkungen der Änderung des Rechnungslegungsverfahren auf die Konzernbilanz zum 31. Dezember 2004 waren folgende:

Zunahme der sonstigen Anlagegüter	2
Abnahme der zu zahlenden Ertragsteuern	1
Zunahme der langfristigen Verbindlichkeiten	216
Abnahme der Zinsverbindlichkeiten auf Schuldverschreibungen	38
Abnahme der Minderheitsbeteiligung	68
Abnahme des sonstigen einbezahlten Kapitals	75
Zunahme Gewinnreserven	2
Abnahme in Anpassung für Kursumrechnung	34

Die Auswirkungen der Änderungen der Rechnungslegung auf die Konsolidierte Erfolgsrechnung und der Gewinnreserven für das Vierteljahr zum 31. März 2004 waren wie folgt:

Zunahme des Zinsaufwands	8
Abnahme der Ertragssteuern	(2)
Abnahme der Minderheitenbeteiligung	(1)
Abnahme des Nettogewinns	(5)
Abnahme des Finanzierungsaufwandes auf Vorzugsaktien und sonstiges einbezahltes Kapital	5
Änderung des verfügbaren Nettogewinns für Inhaber von Aktien der Kategorie A mit nachrangigem Stimmrecht und Inhaber von Aktien der Kategorie B	-

Die Änderungen der Rechnungslegung hatten keinen Einfluss auf die ausgewiesenen Gewinne und die verwässerten Gewinne je Aktie der Kategorie A mit nachrangigem Stimmrecht beziehungsweise der Klasse B für das Vierteljahr zum 31. März 2004 und 2005.

3. AKQUISITIONEN

(a) Tesma

Am 1. Februar 2005 genehmigten die Aktionäre von Tesma International Inc. ("Tesma") einen Gliederungsplan, der am 6. Februar 2005 in Kraft trat. Nach diesem Gliederungsplan übernahm Magna einen Anteil von 56 % am noch nicht zu Magna gehörenden Eigenkapital von Tesma. Der Gesamtwert der Aktien der Kategorie A von Tesma, die sich nicht im Besitz des Unternehmens befinden, beläuft sich auf rund 613 Mio. USD. und wurde durch die Emission von rund 6,7 Millionen Magna Aktien der Kategorie A mit nachrangigem Stimmrecht (Anm. 6) sowie durch einen Barbetrag von rund 103 Mio. USD beglichen. Darüber hinaus übernimmt Magna die Verpflichtungen für die bestehenden Aktienoptionen von Tesma. Das führt zu einer Erhöhung des Übernahmepreises von rund 17 Mio. USD und stellt ungefähr den Marktwert der übernommenen Aktienoptionen dar. Dieser Marktwert wurde dem eingezahlten Überschuss gutgeschrieben (Anmerkung 7). Der Mehrbetrag des Übernahmebetrags gegenüber dem inkrementellen Anteil am Buchwert des erworbenen Sachanlagevermögens und an den Verbindlichkeiten wurde mit 270 Mio. USD angesetzt.

(b) Decoma

Am 28. Februar 2005 genehmigten die Aktionäre von Decoma International Inc. ("Decoma") einen Gliederungsplan, der am 6. März 2005 in Kraft trat. Nach diesem Gliederungsplan übernahm Magna einen Anteil von 27 % am noch nicht zu Magna gehörenden Eigenkapital von Tesma. Der Gesamtwert der Aktien der Kategorie A von Decoma, die sich nicht im Besitz des Unternehmens befinden, beläuft sich auf rund 239 Mio. USD. und wurde durch die Emission von rund 2,9 Millionen Magna Aktien der Kategorie A mit nachrangigem Stimmrecht (Anm. 6) sowie durch einen Barbetrag von rund 31 Mio. USD beglichen. Darüber hinaus übernimmt Magna die Verpflichtungen für die bestehenden Aktienoptionen von Tesma. Das führt zu einer Erhöhung des Übernahmepreises von rund 2 Mio. USD und stellt ungefähr den Marktwert der übernommenen Aktienoptionen dar. Dieser Marktwert wurde dem Eingezahlten Überschuss gutgeschrieben (Anmerkung 7). Der Mehrbetrag des Übernahmebetrags gegenüber dem inkrementellen Anteil am Buchwert des erworbenen Sachanlagevermögens und an den Verbindlichkeiten wurde auf 78 Mio. USD geschätzt.

Der Gliederungsplan für Decoma war das Ergebnis der Fusion von Magna und Decoma. Als Ergebnis dieser Fusion wurden die am 30. September 2007 fällige dreijährige Kreditfazilität Decomas und Decomas 6,5% verzinste nachgeordnete Schuldtitel, die zum 31. März 2010 fällig werden, zu direkten Obligationen des Unternehmens. Im März 2005 zahlte das Unternehmen die ausstehenden Darlehen in Höhe von 197 Mio. CAD der befristeten Kreditfazilität der früheren Decoma zurück und löste die Fazilität auf. (Anmerkung 4)

(c) Intier

Am 30. März 2005 genehmigten die Aktionäre von Intier Automotive Inc. ("Intier") einen Gliederungsplan, der am 3. April 2005 in Kraft trat. Nach diesem Gliederungsplan übernahm Magna einen Anteil von 15 % am noch nicht zu Magna gehörenden Eigenkapital von Intier. Der Gesamtwert der Aktien der Kategorie A von Intier, die sich nicht im Besitz des Unternehmens befinden, beläuft sich auf rund 252 Mio. CAD. und wurde durch die Emission von rund 2,3 Millionen Magna Aktien der Kategorie A mit nachrangigem Stimmrecht (Anmerkung 6) sowie durch einen Barbetrag von rund 62 Mio. CAD beglichen. Darüber hinaus übernimmt Magna die Verpflichtungen für die bestehenden Aktienoptionen von Intier. Diese Transaktion wird im zweiten Quartal 2005 ausgewiesen.

Die Kaufpreiszuweisungen für diese Übernahmen und für bestimmte 2004 getätigte Übernahmen sind vorläufig. Es kann zu Wertberichtigungen hinsichtlich des Kaufpreises und der vorläufigen Zuweisungen kommen, wenn neuere Informationen hinsichtlich der Vermögensbewertung, der übernommenen Verbindlichkeiten vorliegen. Das kann zur Berichtigung des Übernahmepreises gemäss den Übernahmevereinbarungen führen und zu Überprüfung des vorläufigen, zum Zeitpunkt der Übernahme angenommenen, Marktwerts.

4. LANGFRISTIGE VERBINDLICHKEITEN

Im Quartal zum 31. März 2005 zahlte das Unternehmen die ausstehenden Darlehen in Höhe von 197 Mio. CAD der befristeten Kreditfazilität der früheren Decoma zurück und löste die Fazilität auf. Am 31. März 2005 veränderte bzw. erweiterte Magna seine bestehende 364.Tage-Revolving Kreditfazilität von 500 Mio.CAD und erhöhte den zulässigen Darlehensbetrages auf 745 Mio. CAD.

5. MITARBEITERGEWINNBETEILIGUNGSPLÄNE

Das Unternehmen verbuchte die Ausgaben für die Mitarbeiter-Gewinnbeteiligung wie folgt:

	VIERTELJAHR PER	
	31. März 2005	31. März 2004
Definierter Betriebsrentenplan und sonstige Ausgaben	2	5
Beendigungs- und langjährige Mitarbeits-vereinbarungen	5	3
Plan zur medizinischen Altersversorgung	2	2
Bilanz, Ende des Berichtszeitraums	9	10

6. GEZEICHNETES KAPITAL

(a) Änderungen bei den Aktien der Kategorie mit nachrangigem Stimmrecht für das mit dem 31. März 2005 endende Quartal sind in der folgenden Tabelle aufgeführt (die Anzahl der Aktien wird in der folgenden Tabelle in ganzen Zahlen ausgedrückt):

	nachrangiges Stimmrecht	
	Anzahl Aktien	Angegebener Wert
Emittiert und im Umlauf am 31. Dezember 2004	95.850.377	1.610
Emittiert für die Privatisierung von Tesma(i)	6.687.709	510
Emittiert für die Privatisierung von Decoma(i)	2.854.400	208
Emittiert für Barmittel gem. Aktienoptionsplan	170.106	13
Emittiert nach dem Dividenden-Reinvestment-Plan	2.438	-
Austausch von beschränkt für Tochtergesellschaften oder Magna verfügbaren Aktien(i)	-	(19)
Emittiert und im Umlauf am 31. March 2005	105.565.030	2.322
Emittiert am 3. April 2005 für die Privatisierung von Intier	2.332.748	CAD 510

(i) In den Geschäftsjahren 2003 und 2004, übernahm eine Tochtergesellschaft des Unternehmens 275.462 Tesma Aktien der Kategorie A mit nachrangigem Stimmrecht und 1.138.941 Decoma Aktien der Kategorie A mit nachrangigem Stimmrecht im Barwert von 6 Mio. USD bzw. 9 Mio. USD. Diese wurden anschliessend bestimmten Führungskräften auf der Basis eines eingeschränkten Besitzrechts zugewiesen. Ebenfalls im Jahr 2004 übernahm Decoma 451.685 Decoma Aktien der Kategorie A mit nachrangigem Stimmrecht im Barwert von 4 Mio. USD die anschliessend bestimmten Führungskräften Decomas auf der Basis eines eingeschränkten Besitzrechts zugewiesen wurden.

Zu den bei der Privatisierung von Tesma und Decoma ausgegebenen Aktien gehören von Magna emittierte Aktien im Austausch für diese Aktien. Da das die Aktien den Führungskräften nicht freigegeben wurden, wurden sie als eine Verringerung angegebenen Werts der Magna Aktien der Kategorie mit nachhaltigem Stimmrecht ausgewiesen. Davor wurden diese Beträge unter Minderheitsbeteiligung ausgewiesen (Anmerkung 7).

(b) Die folgende Tabelle stellt die maximale Anzahl Aktien dar, die sich im Umlauf befänden, wenn alle Kapitalverwässerungsinstrumente, die sich am 29. April 2005 im Umlauf befanden, ausgeübt würden:

Per 29. April 2005 im Umlauf befindliche Aktien der Kategorie A mit nachrangigem Stimmrecht und Aktien der Kategorie B	108.991.761
Nachrangige Schuldtitel(i)	1.096.582
Aktienoptionen(ii)	4.909.690
	114.998.033

(i) In der obigen Tabelle sind auch Aktien aufgeführt, die emittiert werden könnten, wenn die Inhaber der 6,5% verzinsten nachrangigen Schuldtitel ihre Wandeloption ausübten. Sie schliesst nicht Aktien der Kategorie A mit nachrangigem Stimmrecht ein, die das Unternehmen ausgeben kann, um Zinsen und Kapital im Zusammenhang mit den 6,5% verzinsten nachrangigen Schuldtitel zu begleichen. Die Anzahl an Aktien der Kategorie A mit nachrangigem Stimmrecht, die das Unternehmen ausgeben kann, hängt vom Abschlusskurs der Kategorie A Aktien mit nachrangigem Stimmrecht zu dem Zeitpunkt, an dem das Unternehmen das Kapital und die Zinsen der 6,5 % verzinsten nachgeordneten Schuldtitel in Aktien umwandeln möchte, ab.

Die oben stehenden Beträge schliessen die Aktien der Kategorie A mit nachrangigem Stimmrecht aus, die das Unternehmen ausgeben kann, um die 7,08% verzinsten nachrangigen Schuldtitel bei Einlösung oder Fälligkeit einzulösen. Die Anzahl der Aktien, die das Unternehmen ausgeben kann, hängt von Schlusskurs der Aktien der Kategorie A mit nachrangigem Stimmrecht bei Einlösung der Fälligkeit der 7,08% verzinsten nachrangigen Schuldtitel ab.

(ii) Die Optionsrechte zum Erwerb von nachrangigen stimmberechtigten Aktien der Kategorie A können vom Inhaber in Übereinstimmung mit den Übertragungsbestimmungen und gegen Zahlungen des Basispreises, der von Zeit zu Zeit und gemäss unserem Incentive Stock Option Plan von 1987 in der jeweils gültigen Fassung bzw. in der veränderten und neu ausgewiesenen Fassung des Tesma Stock Option Plan, bzw. des Decoma Option Plan sowie des Intier 2001 Incentive Stock Option Plan, durchgeführt werden, ausgeübt werden.

7. AKTIENBASIERTE VERGÜTUNG

(a) Es folgt eine Kontinuitätstabelle der ausstehenden Optionen (die Anzahl der Optionen in der unten stehenden Tabelle wird als ganze Zahl ausgedrückt und wird nicht auf die nächste Million auf- bzw. abgerundet):

	Ausstehende Optionen			Ausstehende Optionen		
	2005			2004		
	Zahl der Optionen (Anz.)	Aus-übungs-preis(i) (CAD)	Ausüb-bare Optionen (Anz.)	Zahl der Optionen (Anz.)	Aus-übungs-preis(i) (CAD)	Ausüb-bare Optionen (Anz.)
zu Beginn des Jahres	2.614.376	85,74	2.042.876	3.046.450	82,31	1.991.950
Übernommen d. Privati-sierung	1.053.353	71,31	864.688	-	-	-
Gewährt	35.000	85,75	-	15.000	105,19	-
Ausgeübt	(170.106)	61,09	(170.106)	(117.600)	62,63	(117.600)
Übertragen	-	-	9.291	-	-	43.625
Gelöscht	-	-	-	(3.000)	97,47	-
31. März	3.532.623	82,62	2.746.749	2.940.850	83,20	1.917.975

(i) Der oben aufgeführte Basispreis stellt den gewichten durchschnittlichen Basispreis in Kanadischen Dollar (CAD) dar.

(b) Mit Wirkung vom 1. Januar 2003 übernahm das Unternehmen die

Bestimmungen von CICA 3870 für alle nach dem 1. Januar 2003 gewährten Aktienoptionen. Der Marktwert der Aktienoptionen wird unter Verwendung des Optionspreismodells von Black-Scholes am Tag der Gewährung geschätzt.

Die gewichteten durchschnittlichen Annahmen, die zur Schätzung des angemessenen Wertes der Aktienoptionen verwendet wurden, die gewichteten durchschnittlichen angemessenen Werte von gewährten oder modifizierten Optionen und der unter Vertriebs- und allgemeine Verwaltungskosten ausgewiesene Vergütungsaufwand lauten wie folgt:

	VIERTELJAHR PER	
	31. März 2005	31. März 2004
Risikofreier Zinssatz	3,52%	3,29%
Voraussichtliche Dividendenrendite	1,80%	1,63%
Erwartete Volatilität	27%	32%
Voraussichtliche Zeit bis Ausübung	4 Jahre	4 Jahre
Gewichteter durchschnittl. Marktwert der im Zeitraum gewährten oder geänderten Optionen (CAD)	USD 18,48	USD 29,64
Unter Vertriebs- und allgemeinen Verwaltungskosten verbuchter Vergütungsaufwand	USD 3	USD 13

In Verbindung mit der Privatisierung von Tesma und Decoma wurden die Bedingungen für ausstehende Tesma und Decoma Aktienoptionen geändert; danach können Tesma und Decoma Optionen entweder gegen Magna Ersatzoptionen ausgetauscht werden oder gegen Anpassungsvergütungen für bestehende Optionen getauscht werden, sodass Inhaber von laufenden Tesma und Decoma Optionen berechtigt sind, Magna Aktien der Kategorie A mit nachrangigem Stimmrecht gegen Tesma bzw. Decoma Aktien der Kategorie A mit nachrangigem Stimmrecht bei Ausübung umzutauschen. Wenn die Originaloptionen vor dem 1. Januar 2003 gewährt wurden und nicht am Tag der Privatisierung übertragen wurden, sorgen die oben stehenden Änderungen für eine inkrementelle Kompensationsausgabe über die verbleibende Vestingperiode.

Während des zum 31. März 2004 endenden Quartals wurden Optionsvereinbarungen mit bestimmten ehemaligen Angestellten des Unternehmens geändert. Das führte zu einem einmaligen Vergütungsaufwand von 12 Mio. USD. Diese Belastung stellt den verbleibenden, angemessenen, aber nicht ausgewiesenen Vergütungsaufwand für die während des Jahres 2003 gewährten Optionen und den Marktwert zum Modifikationsdatum aller vor dem 1. Januar 2003 gewährten Optionen dar.

Wären die Bestimmungen von CICA zum 1. Januar 2002 für alle nach dem 1. Januar 2002 gewährten Aktienoptionen übernommen worden, so würden Proforma-Nettogewinn und Proforma-Reingewinn/-Verwässert je Aktie der Kategorie A mit nachhaltigem Stimmrecht bzw. je Aktie der Kategorie B für das zum 31. März endende Quartal 2005 und 2004 wie folgt ausfallen:

	VIERTELJAHR PER	
	31. März 2005	31. März 2004
Proforma-Nettogewinn	USD 171	USD 182
Proforma-Gewinn je Aktie der Kategorie A mit nachrangigem Stimmrecht oder Aktie der Kategorie B		
Reingewinn	USD 1,68	USD 1,88
Verwässert	USD 1,67	USD 1,87

(c) Zum 31. März 2005 betrug der nicht abgeschrieben Vergütungsaufwand im Zusammenhang mit Aktienvereinbarungen mit

eingeschränkten Besitzrechten 32 Mio. USD und wurde als eine Verringerung des Aktienkapitals sowie, im Falle Intiers, als eine Verringerung der Minderheitsbeteiligung ausgewiesen.

(d) Der eingezahlte Überschuss besteht aus kumulierten Aufwendungen für Vergütung über Aktienoptionen abzüglich des Marktwerts der Optionen zum Gewährungstermin, die ausgeübt wurden und zum Aktienkapital umgebucht wurden, sowie die kumulierten Aufwendungen für Vergütung durch eingeschränkte Aktien abzüglich des Anteils der beschränkten Aktien, der an die Führungskräfte freigegeben wurde und als Aktienkapital umgebucht wurde. Es folgt eine Kontinuitätstabelle des eingezahlten Überschusses:

	2005	2004
Bilanz, Jahresanfang	USD 16	USD 3
Einfluss der Privatisierungstransaktionen (Anm. 6)	20	-
Aufwand für aktienbasierte Vergütung	2	12
Ausübung von Optionsrechten	(5)	(1)
Bilanz, 31. März,	USD 33	USD 14

8. INFORMATIONEN NACH SEGMENT

	Vierteljahr per 31. März 2005			Vierteljahr per 31. März 2004		
	Gesamt-umsatz	EBIT (i)	Sachan-lagen netto	Gesamt-umsatz	EBIT (i)	Sachan-lagen netto
Decoma	769	10	693	720	49	683
Intier	1.468	47	562	1.393	52	541
Tesma	377	24	403	362	39	333
Magna Steyr	1.865	62	807	1.375	37	525
Sonstige automobiltechnische Betriebe	1.290	77	1.353	1.289	125	1.143
Hauptverwaltung und Sonstiges	(51)	35	67	(36)	26	78
Summe berichtspflichtige Segmente	5.718	255	3.885	5.103	328	3.303
Umlaufvermögen			6.140			5.945
Investitionen, Goodwill und sonstige Anlagegüter			1.688			1.151
Konsolidierte Gesamtvermögenswerte			11.713			10.399

(i) EBIT stellt das operative Ergebnis vor Zinsertrag oder -aufwand dar.

9. VERGLEICHSZAHLEN

Bestimmte Vergleichszahlen wurden neu kategorisiert, damit sie mit der Darstellungsmethode des aktuellen Berichtszeitraums übereinstimmen.

Pressekontakt:

Weitere Informationen: Bitte setzen Sie sich mit Louis Tonelli,Vice-President, Investor Relations unter +1(905)-726-7035 in Verbindung

Diese Meldung kann unter https://www.presseportal.ch/de/pm/100001452/100489871 abgerufen werden.