

11.11.2006 – 02:43 Uhr

## Magna gibt Ergebnisse des dritten Quartals und für das laufende Geschäftsjahr bis zum heutigen Datum bekannt

Aurora, Kanada, November 7 (ots/PRNewswire) -

Magna International Inc. (TSX: MG.SV.A, MG.MV.B; NYSE: MGA) gab heute das Finanzergebnis für das dritte Quartal, sowie das Dreivierteljahr zum 30. September 2006 bekannt.

	VIERTELJAHR PER		DREIVIERTELJAHR PER	
	30. SEPTEMBER		30. SEPTEMBER	
	2006	2005	2006	2005
Umsatz	5.424	5.381	17.812	16.957
Betriebsgewinn	155	240	750	817
Nettogewinn	94	159	499	556
Ergebnis je Aktie (verwässert)	0,86	1,44	4,52	5,16

Alle Ergebnisse werden, mit Ausnahme von Zahlenangaben je Aktie, in Millionen US-Dollar (USD, \$) ausgewiesen.

### VIERTELJAHR ZUM 30. SEPTEMBER 2006

Für das dritte Quartal zum 30. September 2006 wiesen wir Umsätze von 5,4 Mrd. USD aus. Das stellt einen Anstieg um 1 % gegenüber dem dritten Quartal 2005 dar. Das gestiegene Umsatzniveau war die Folge der Steigerung der Umsätze aus europäischer Fahrzeugproduktion, bzw. Komplettfahrzeugmontage, die teilweise durch Umsatzrückgänge in der nordamerikanischen Produktion sowie bei Tooling, Engineering und aus sonstigen Umsätzen neutralisiert wurden.

Im Verlauf des dritten Quartals 2006 stieg der durchschnittliche US-Dollar Fahrzeugausstattungswert in Nordamerika um 1 % und in Europa um 18 %, jeweils gegenüber dem Vergleichs Quartal 2005. Während des dritten Quartals 2006 sanken die nordamerikanische und die europäische Fahrzeugproduktion um 7 % bzw. 5 %, jeweils verglichen mit dem dritten Quartal 2005.

Im dritten Quartal 2006 stiegen die Umsätze aus der Komplettfahrzeugmontage um 16 % auf 1,017 Mrd. USD verglichen mit 879 Mio. USD im dritten Quartal 2005. Die Komplettfahrzeugmontage Produktion blieb im dritten Quartal 2006 verglichen mit dem dritten Quartal 2005 unverändert.

Im dritten Quartal zum 30. September 2006 verzeichneten wir einen Betriebsgewinn von 155 Mio. USD, verglichen mit 240 Mio. USD für das dritte Quartal zum 30. September 2005. Im dritten Quartal 2006 erwirtschafteten wir einen Nettogewinn von 94 Mio. USD, verglichen mit 159 Mio. USD im dritten Quartal 2005.

Das verwässerte Ergebnis je Aktie betrug 0,86 USD für das dritte Quartal zum 30. September 2006, verglichen mit 1,44 USD für das dritte Quartal zum 30. September 2005.

Während des dritten Quartals zum 30. September 2006 erwirtschafteten wir liquide Mittel aus Betriebstätigkeiten in Höhe von 273 Mio. USD vor Änderungen des nicht liquiditätswirksamen Betriebsvermögens und Verbindlichkeiten, sowie 49 Mio. USD an nicht liquiditätswirksamem Betriebsvermögen und Verbindlichkeiten. Für das dritte Quartal 2006 wurde ein Gesamtinvestitionsvolumen von 255 Mio. USD ausgewiesen, darunter 198 Mio. USD an Zugängen an Sachanlagevermögen, 51 Mio. USD an akquirierten Tochtergesellschaften und zusätzliche 6 Mio. USD an Investitionen und sonstigen Vermögenswerten.

## DREIQUARTELJAHR ZUM 30. SEPTEMBER 2006

Für das Dreivierteljahr zum 30. September 2006 wiesen wir einen Umsatz von 17,8 Mrd. USD aus. Das entspricht einem Anstieg von 5 % im Vergleich zum Dreivierteljahr zum 30. September 2005. Das gestiegene Umsatzniveau wurde durch die Steigerung der Umsätze aus der nordamerikanischen und der europäischen Fahrzeugproduktion, sowie durch die gestiegenen Umsätze aus Komplettfahrzeugmontage erzielt, teilweise durch Umsatzrückgänge aus Tooling, Engineering und aus sonstigen Umsätzen neutralisiert.

Während des Dreivierteljahres zum 30. September 2006 stieg der durchschnittliche US-Dollar Fahrzeugausstattungspreiswert in Nordamerika um 6 % und in Europa um 11 %, jeweils gegenüber dem Dreivierteljahres-Vergleichszeitraum 2005. Im Verlauf des Dreivierteljahres zum 30. September 2006 sank der durchschnittliche US-Dollar Fahrzeugausstattungspreiswert in Nordamerika um 1 % und in Europa um 3 %, jeweils verglichen mit dem Dreivierteljahr zum 30. September 2005.

Im Dreivierteljahr zum 30. September 2006 stiegen die Umsätze aus Komplettfahrzeugmontage um 2 % auf 3,132 Mrd. USD, verglichen mit 3,059 Mrd. USD im Dreivierteljahr zum 30. September 2005. Die Komplettfahrzeugmontage-Produktion stieg um 11 % in den ersten neun Monaten 2006 im Vergleich zu den ersten neun Monaten 2005.

Im Dreivierteljahr zum 30. September 2006 verzeichneten wir einen Betriebsgewinn von 750 Mio. USD, verglichen mit 817 Mio. USD im Dreivierteljahr zum 30. September 2005. In den ersten neun Monaten 2006 erwirtschafteten wir einen Nettogewinn von 499 Mio. USD, verglichen mit 556 Mio. USD in den ersten neun Monaten 2005.

Das verwässerte Ergebnis je Aktie betrug 4,52 USD für das Dreivierteljahr zum 30. September 2006, verglichen mit 5,16 USD für das Dreivierteljahr zum 30. September 2005.

Im Dreivierteljahr zum 30. September 2006 erwirtschafteten wir liquide Mittel aus Betriebstätigkeit in Höhe von 1,1 Mrd. USD vor Änderungen des nicht liquiditätswirksamen Betriebsvermögens und Verbindlichkeiten. Wir investierten 317 Mio. USD in nicht liquiditätswirksames Betriebsvermögen und Verbindlichkeiten. Für die ersten neun Monate 2006 wurde ein Gesamtinvestitionsvolumen von 856 Mio. USD ausgewiesen, darunter 544 Mio. USD an Zugängen an Sachanlagevermögen, 254 Mio. USD an akquirierten Tochtergesellschaften und zusätzliche 58 Mio. USD an Investitionen und sonstigen Vermögenswerten.

Eine detailliertere Betrachtung unserer konsolidierten Finanzergebnisse für das dritte Quartal und Dreivierteljahr zum 30. September 2006 ist im Lagebericht und der Analyse der Unternehmensleitung zur Betriebsergebnisrechnung und Finanzlage sowie in der ungeprüften vorläufigen Konzernrechnung und den Hinweisen hierzu enthalten, die dieser Pressemitteilung beigelegt sind.

## SONSTIGE ANGELEGENHEITEN

Heute entschied der Board of Directors über die Dividende für das Quartal zum 30. September 2006 für die im Umlauf befindlichen Aktien der Kategorie A mit nachrangigem Stimmrecht sowie die Aktien der Kategorie B. Die Dividende von 0,38 USD je Aktie ist an Aktionäre, die bis zum 30. November 2006 registriert sind, am 15. Dezember 2006 zahlbar.

Unser Unternehmen ist der meistdiversifizierte Automobilzulieferer der Welt. Wir konzipieren, entwickeln und produzieren Komplettfahrzeugsysteme, Baugruppen, Module und Komponenten und konstruieren und montieren komplette Fahrzeuge, primär für den Verkauf an Erstausrüster (OEMs) von Pkw und leichten Nutzfahrzeugen in Nordamerika, Europa, Asien und Südamerika. Unser Leistungsspektrum umfasst die Entwicklung und Konstruktion, das Testen und Herstellen von Fahrzeuginnenausstattungen, Sitzsystemen, Schliesssystemen,

Metallkarosseriesystemen, Aussen- und Innenspiegeln sowie technisierten Glassystemen, Elektroniksystemen, Kunststoffkarosserieteilen, Beleuchtungs- und Aussenausstattungssystemen, verschiedensten Kraftübertragungs- und Antriebssystemen, einfahrbaren Hardtop- und Softtop-Dachsystemen sowie die Konstruktion und Montage kompletter Fahrzeuge.

Wir beschäftigen rund als 83.000 Mitarbeiter in 228 Produktionsbetrieben und 62 Produktentwicklungs- und Konstruktionszentren in 23 Ländern.

Für interessierte Analysten und Aktionäre veranstaltet Magna eine Telefonkonferenz zur Erörterung unserer Ergebnisse des dritten Quartals durch. Die Telefonkonferenz wird am Dienstag, dem 7. November 2006 um 8:30 Uhr EST stattfinden. Die Konferenzschaltung wird von Mark T. Hogan, President, und Vincent J. Galifi, Executive Vice-President und Chief Financial Officer, gemeinsam geleitet. Die Einwahlnummer für diese Telefonschaltung ist für Anrufer aus den USA und Kanada +1-800-741-7590. Die Einwahlnummer für Anrufer aus anderen Ländern ist +1-416-641-6210. Bitte rufen Sie 10 Minuten vor Beginn der Telefonkonferenz an. Die Telefonkonferenz wird auch per Webcast unter [www.magna.com](http://www.magna.com) angeboten. Die parallel zur Telefonkonferenz vorgestellte Präsentation wird auf unserer Website am Dienstagmorgen vor der Telefonkonferenz zur Verfügung stehen.

#### FORWARD-LOOKING STATEMENTS (zukunftsweisende Erklärungen)

Die oben erwähnten Erläuterungen können Aussagen enthalten, die, soweit sie nicht Angaben zur Vergangenheit betreffen, "zukunftsweisende Erklärungen" (Forward-looking Statements) im Sinne geltender Wertpapiergesetze darstellen. Vorausschauende Erklärungen enthalten eventuell Finanzprognosen oder andere Vorhersagen sowie Aussagen zu unseren zukünftigen Plänen, Zielen und unserer Wirtschaftsleistung oder obigen Aussagen zugrunde liegende Annahmen. Zukunftsweisende Erklärungen sind an Wörtern, wie "kann", "würde", "könnte", "wird", "wahrscheinlich", "erwarten", "voraussehen", "glauben", "beabsichtigen", "planen", "prognostizieren", "vorhersagen", "schätzen" und ähnlichen Ausdrücken zu erkennen. Alle diese zukunftsweisenden Erklärungen basieren auf Annahmen und Analysen, die wir angesichts unserer Erfahrungen und unserer Wahrnehmung historischer Trends, aktueller Bedingungen und erwarteter zukünftiger Entwicklungen sowie anderer, von uns unter den Umständen als angemessen betrachteten Faktoren getroffen haben. Ob die tatsächlichen Ergebnisse und Entwicklungen jedoch mit unseren Erwartungen und Vorhersagen übereinstimmen, ist abhängig von einer Anzahl von Risiken, Prämissen und Unwägbarkeiten. Zu diesen Risiken und Unwägbarkeiten gehören, ohne Einschränkung hierauf, auch die Folgenden: rückläufige Produktionsmengen und Änderungen der Nachfrage der Endverbraucher nach Fahrzeugen; rückläufige Produktionsmengen bei bestimmten Fahrzeugarten, etwa bestimmte leichte Nutzfahrzeuge; unser Unvermögen, die gestiegenen Rohstoffkosten, etwa für Stahl und Harze sowie die Energiepreise weiterzugeben; Schwankungen relativer Währungskurse; unser Fähigkeit, die von unseren Kunden geforderten Preiszugeständnisse zu neutralisieren; unsere Fähigkeit, gegenüber konkurrierenden Zulieferern aus Billiglohnländern zu bestehen; Veränderungen der Gewinnverteilung zwischen Rechtssoheitsgebieten mit niedrigeren Ertragssteuersätzen und solchen mit höheren Ertragssteuersätzen, sowie unsere Fähigkeit, Steuerverluste vollständig buchhalterisch geltend zu machen; sonstige potenzielle Steuerbelastungen; die finanzielle Notlage einiger unserer Lieferanten und Kunden; das Unvermögen unserer Kunden, ihre Verpflichtungen uns gegenüber zu erfüllen; unsere Fähigkeit, die Vorlaufkosten vollständig einzufahren; Garantie- und Rückrufkosten; die Terminierung von Materiallieferverträgen seitens unserer Kunden; Produkthaftungsklagen, die unsere Versicherungsdeckung übersteigen; Ausgaben in Zusammenhang mit der Umstrukturierung und Rationalisierung einiger Betriebe; Wertminderungsaufwendungen; Rechtsansprüche gegen uns; Risiken im Zusammenhang mit im Ausland geführten Geschäften; Aktivitäten gewerkschaftlicher Organisation in

unseren Betrieben; Arbeitsniederlegungen und Auseinandersetzungen hinsichtlich der Arbeitgeber-/Arbeitnehmerbeziehungen; Änderungen der Gesetzeslage sowie von Regierungsvorschriften; Kosten im Zusammenhang mit der Erfüllung von Umweltgesetzen und -vorschriften; mögliche Interessenkonflikte, an denen unsere Aktionäre oder der Stronach Trust beteiligt sind; und andere, in unserem Annual Information Form bei der Wertpapieraufsichtsbehörde in Kanada sowie in unserem Jahresbericht auf Form 40-F bei der United States Securities and Exchange Commission sowie nachrangigen Akten eingereichten Faktoren. Bei der Bewertung zukunftsweisender Erklärungen sollten Leser speziell verschiedene Faktoren berücksichtigen, die eventuell dazu führen, dass tatsächliche Ereignisse oder Ergebnisse von den in diesen zukunftsweisenden Erklärungen gemachten Aussagen erheblich abweichen. Falls von geltenden Wertpapiergesetzen nicht anderweitig gefordert, haben wir weder die Absicht noch übernehmen wir eine Verpflichtung zur Aktualisierung oder Korrektur zukunftsweisender Erklärungen zur Wiedergabe von Folgeinformationen, nachfolgenden Ereignissen, Ergebnissen, Umständen oder anderen Faktoren.

Weitere Informationen über Magna finden Sie auf unserer Website unter [www.magna.com](http://www.magna.com). Kopien der Finanzdaten sowie andere öffentlich eingereichte Dokumente finden Sie im Internet unter [www.sedar.com](http://www.sedar.com) im SEDAR (System for Electronic Document Analysis and Retrieval) der Canadian Securities Administrators beziehungsweise unter [www.sec.gov](http://www.sec.gov) im EDGAR (Electronic Data Gathering, Analysis and Retrieval System) der United States Securities and Exchange Commission.

MAGNA INTERNATIONAL INC.

Lagebericht und Analyse der Unternehmensleitung zur  
Betriebsergebnisrechnung und Finanzlage

Alle Beträge in diesem Lagebericht und Analyse der Unternehmensleitung zur Betriebsergebnisrechnung und Finanzlage ("Lagebericht") sind in US-Dollar ausgewiesen. Alle Beträge in Tabellen sind in Millionen US-Dollar (Mio. USD) angegeben. Ausnahmen hierzu bilden Zahlenangaben je Aktie und Zahlenangaben zum durchschnittlichen US-Dollar Ausstattungswert je Fahrzeug, die jeweils, wenn nicht anders angegeben, in US-Dollar ausgewiesen sind. Wenn wir Begriffe wie "wir", "unser", "unsere" oder "Magna" verwenden, beziehen wir uns, falls es der Kontext nicht anders gebietet, auf Magna International Inc. und deren Tochtergesellschaften sowie gemeinsam geführte Unternehmenseinheiten.

Dieser Lagebericht sollte zusammen mit dem hier enthaltenen ungeprüften vorläufigen konsolidierten Quartalsbericht bzw. Dreivierteljahresbericht zum 30. September 2006 und dem im Geschäftsbericht enthaltenen konsolidierten Jahresabschluss 2005 und dem Lagebericht zum 31. Dezember 2005 gelesen werden. Sowohl der ungeprüfte vorläufige konsolidierte Quartalsbericht bzw. Dreivierteljahresbericht zum 30. September 2006 als auch der konsolidierte Jahresabschluss zum 31. Dezember 2005 wurden entsprechend den kanadischen GAAP-Richtlinien (Generally Accepted Accounting Principles) ("kanadische GAAP") erstellt.

Dieser Lagebericht wurde am 6. November 2006 erstellt.

## ÜBERBLICK

Wir sind führender Zulieferer von technologisch hoch entwickelten, fahrzeugtechnischen Systemen, Modulen und Komponenten. Wir verfolgen eine Konzernpolitik der funktionalen und betrieblichen Dezentralisierung. Wir führen unsere Betriebe durch Abteilungen, die als autonome Geschäftseinheiten innerhalb der Konzernpolitik arbeiten. Zum 30. September 2006 hatten wir 228 Produktionsabteilungen und 62 Produktentwicklungs- und Technikzentren in 23 Ländern. Wir konzipieren, entwickeln und produzieren Komplettfahrzeugsysteme, Baugruppen, Module und Komponenten und konstruieren und montieren komplette Fahrzeuge für den Verkauf an Erstausrüster ("OEMs") von Pkw und leichten Nutzfahrzeugen in

Nordamerika, Europa, Asien und Südamerika. Unsere Produktkapazitäten umspannen eine Reihe der wichtigsten fahrzeugtechnischen Bereiche, darunter: Innenausstattung, Sitze, Schliesssysteme, Metallkarosseriesysteme, Aussen- und Innenspiegel sowie technisierte Glassysteme, Elektronik, Kunststoffkarosserieteile, Beleuchtungs- und Aussenausstattungssysteme, verschiedenste Kraftübertragungs- und Antriebssysteme, einfahrbare Hardtop- und Softtop-Dachsysteme und die Konstruktion und Montage kompletter Fahrzeuge.

Im Jahre 2005 schlossen wir die Privatisierungen unserer früheren Tochtergesellschaften Tesma International Inc., Decoma International Inc. ("Decoma"), und Intier Automotive Inc. ("Intier") ab. Die Privatisierungen ermöglichten uns eine Verbesserung der strategischen Ausgangsposition, insbesondere hinsichtlich der Entwicklung von Fahrzeugmodulen, die unsere traditionellen Produktlinien betreffen, sowie die verbesserte Nutzung unserer vielschichtigen fachlichen Kompetenzen, insbesondere bei der Komplettfahrzeugmontage.

Wir haben unsere Betriebe geografisch in Nordamerika, Europa und Sonstige Regionen (hauptsächlich Asien und Südamerika) gruppiert. Ein Co-Chief Executive Officer leitet das Management in jeweils zwei unserer Primärmärkte Nordamerika und Europa. Die Rolle des nordamerikanischen und europäischen Managementteams besteht darin, unsere Interessen wahrzunehmen und so für koordinierte Massnahmen der verschiedenen Produkteinsatzmöglichkeiten zu sorgen. Zusätzlich zu den Beziehungen zu Schlüsselkunden, Lieferanten und Regierungsvertretern, die unsere regionalen Managementteams pflegen, lenken sie auch zentral die wichtigsten Aspekte unserer Betriebe. Dabei lassen sie unseren Abteilungen durch unsere dezentrale Struktur genügend Flexibilität, um eine unternehmerische Umgebung zu nähren.

Unser Erfolg hängt primär von den Mengen der nordamerikanischen und europäischen PKW-Produktion bzw. Produktion leichter Nutzfahrzeuge sowie dem relativen Ausstattungsanteil in den verschiedenen Fahrzeugprogrammen ab. Die OEM Produktionsmengen in den verschiedenen Regionen werden zudem von Faktoren beeinflusst, die von Region zu Region unterschiedlich sind, unter anderem von der allgemeinen Konjunkturlage, den Zinssätzen, den Energie- und Kraftstoffpreisen, internationalen Konflikten, Probleme mit Gewerkschaften, regulatorische Anforderungen, Handelsvereinbarungen, Infrastruktur-, Gesetzesänderungs- und Emissions- bzw. Sicherheitsprobleme. Eine Reihe anderer Faktoren, die unter "Branchentrends und -risiken" erörtert werden, können ebenfalls unseren Erfolg beeinträchtigen, darunter Dinge, wie relative Währungskurse, Rohstoffpreise, Preisdruck seitens unserer Kunden, die Finanzlage unseres Zuliefererstammes und Wettbewerb seitens der Hersteller in Billiglohnländern.

## HIGHLIGHTS

Für das dritte Quartal 2006 wiesen wir Umsätze von 5,4 Mrd. USD aus. Das stellt einen Anstieg um 1 % gegenüber dem dritten Quartal 2005 dar. Das gestiegene Umsatzniveau war die Folge der Steigerung der Umsätze aus europäischer Fahrzeugproduktion bzw. Komplettfahrzeugmontage, die teilweise durch Umsatzrückgänge in der nordamerikanischen Produktion sowie bei Tooling, Engineering und aus sonstigen Umsätzen neutralisiert wurden.

Im dritten Quartal 2006 verringerte unser grösster OEM-Kunde in Nordamerika seine Fahrzeugproduktion signifikant, insbesondere bei den leichten Nutzfahrzeugprogrammen des Kunden. Obgleich die nordamerikanischen Fahrzeugproduktionszahlen insgesamt um 7 % im dritten Quartal 2006 im Vergleich zum dritten Quartal 2005 zurückgingen, sanken die Produktionsmengen an leichten Nutzfahrzeugen bei General Motors ("GM") um 8 %, bei Ford 24 % und bei Chrysler um 26 %.

Dieser Produktionsrückgang ist auf eine Reihe von Faktoren zurückzuführen, die auch weiterhin unsere wichtigsten Kunden in Nordamerika beeinflusst, darunter der Rückgang des Marktanteils,

grosse Lagerbestände bei bestimmten Fahrzeugprogrammen sowie eine Verschiebung des Endverbraucherhaltens weg von leichten Nutzfahrzeugen. Im dritten Quartal 2006 hatten die verringerten Produktionsmengen bei unseren grössten OEM-Kunden, insbesondere bei bestimmten leichten Nutzfahrzeugen, deutliche Auswirkungen auf unsere Umsätze und Gewinne, da unser Ausstattungsanteil bei einer Reihe dieser Programme höher als das durchschnittliche Ausstattungsniveau im Konzern ist.

Im dritten Quartal 2006 sank der Betriebsgewinn um 35 % auf 155 Mio. USD von 240 Mio. USD im dritten Quartal 2005. Unter Ausschluss der aussergewöhnlichen Posten der dritten Quartale 2006 bzw. 2005 (siehe unten unter "Aussergewöhnliche Posten") sank der Betriebsgewinn für das dritte Quartal 2006 um 68 Mio. USD bzw. 30 %. Der Rückgang des Betriebsgewinns unter Ausschluss der aussergewöhnlichen Posten ist primär die Folge niedrigerer Umsätze in Nordamerika, betrieblicher Ineffizienz und sonstiger Kosten in bestimmten Werken, insbesondere bei bestimmten Innenausstattungsherstellungswerken und zunehmender Preiszugeständnisse an Kunden. Diese Faktoren wurden teilweise neutralisiert durch eine günstige Neubewertung von Garantierückstellungen, zusätzlich erwirtschaftete Margen in der Folge von neuen, im dritten Quartal 2005 oder danach gestarteten Programmen, zusätzlich erwirtschaftete Margen bei grösseren Mengen für bestimmte Montageprogramme sowie, nach dem dritten Quartal 2005, die Schliessung bestimmter unwirtschaftlich arbeitender Abteilungen, die während des dritten Quartals 2005 Verluste verursachten.

Im dritten Quartal 2006 sank der Nettogewinn um 41 % auf 65 Mio. USD auf 94 Mio. USD von 159 Mio. USD im dritten Quartal 2005. Unter Ausschluss der aussergewöhnlichen Posten der dritten Quartale 2006 bzw. 2005 (siehe "Aussergewöhnliche Posten") sank der Nettogewinn für das dritte Quartal 2006 um 36 % auf 56 Mio. USD. Der Rückgang des Nettogewinns unter Ausschluss der aussergewöhnlichen Posten ist primär die Folge des Rückgangs beim Betriebsgewinn (unter Ausschluss der aussergewöhnlichen Posten), der teilweise von niedrigeren Ertragsteuern neutralisiert wurde. Die Ertragsteuern waren trotz des negativen Einflusses einer nachteiligen Steuerentscheidung niedriger (siehe unten unter "Ertragsteuern").

Im dritten Quartal 2006 sank der Gewinn je Aktie (verwässert) um 40 % bzw. 0,58 USD auf 0,86 USD von 1,44 USD im dritten Quartal 2005. Unter Ausschluss der aussergewöhnlichen Posten in den dritten Quartalen 2006 und 2005 (siehe unten unter "Aussergewöhnliche Posten"), sank der Gewinn je Aktie um 36 % bzw. 0,50 USD, primär aufgrund der Folgen des gesunkenen Nettogewinns (unter Ausschluss der aussergewöhnlichen Posten).

#### Aussergewöhnliche Posten

Während der drei Monate bzw. neun Monate zum 30. September 2006 bzw. 2005, wiesen wir folgende aussergewöhnliche Posten aus:

	2006			2005		
	Gewinn			Gewinn		
	Operat.	Netto-	je Aktie	Operat.	Netto-	je Aktie
	Ergebnis gewinn (verw.)			Ergebnis gewinn (verw.)		
Drittes Quartal						
Umstrukturierungs-						
kosten (1)	(5)	(4)	(0,04)	(14)	(11)	(0,10)
Abrechnungsgewinn(2)	-	-	-	26	16	0,14
Summe aussergewöhnl.						
Posten im dritten						
Quartal	(5)	(4)	(0,04)	12	5	0,04
Zweites Quartal						
Umstrukturierungs-						
kosten (1)	(25)	(18)	(0,16)	(9)	(7)	(0,07)
Wertminderung(1)	-	-	-	(5)	(5)	(0,05)
Verkauf von						

Einrichtungen(3)	(17)	(15)	(0,14)	16	10	0,09
Fremdwährungsgewinn(4)	-	-	-	18	18	0,16
Künftige Steuer- rückerstattung(4)	-	10	0,09	-	-	-
Summe aussergew. Posten zweites Quartal	(42)	(23)	(0,21)	20	16	0,13
Erstes Quartal						
Umstrukturierungs- Kosten (1)	(10)	(9)	(0,08)	(5)	(4)	(0,04)
Aufwendungen in Verbindung mit MG Rover(5)	-	-	-	(15)	(13)	(0,13)
Summe aussergewöhnl. Posten im ersten Quartal	(10)	(9)	(0,08)	(20)	(17)	(0,17)
Summe aussergewöhnl. Posten im aufgel. Jahr	(57)	(36)	(0,33)	12	4	0,03
(1) Umstrukturierungskosten und Wertminderung						
[a] Dreivierteljahr per 30. September 2006						

Während des ersten Quartals 2006, wiesen wir Kosten für Umstrukturierungen und Rationalisierungen in Höhe von 10 Mio. USD für Massnahmen aus, die im Geschäftsjahr 2005 initiiert wurden. Wir konnten insbesondere im Januar 2006 eine Vereinbarung mit dem Betriebsrat eines Werkes in Belgien treffen, die die aussertariflichen Abfindungszahlungen für Mitarbeiter dieses Betriebes regelt. Folglich wiesen wir 8 Mio. USD an Aufwendungen nach dieser Vereinbarung im ersten Quartal 2006 aus.

Während des zweiten Quartals 2006, entstanden uns Umstrukturierungskosten und Rationalisierungsaufwendungen von 25 Mio. USD. Insbesondere im Juni hatten wir in einem Werk in den Vereinigten Staaten einen Aufwand von 17 Mio. USD in Verbindung mit einer Anpassung der Mitarbeiterzahl bzw. der dementsprechenden Arbeitnehmervereinbarung zu verbuchen. Darüber hinaus entstanden und zusätzliche Umstrukturierungskosten und Rationalisierungsaufwendungen von 4 Mio. USD in Verbindung mit zwei Werken in Nordamerika und 4 Mio. USD in Verbindung mit zwei Werk in Europa.

Während des dritten Quartals 2006 entstanden Umstrukturierungskosten und Rationalisierungsaufwendungen von 4 Mio. USD in Verbindung mit drei Werken in Nordamerika und 1 Mio. USD in Verbindung mit einem Werk in Europa.

[b] Dreivierteljahr per 30. September 2005

Während des ersten Quartals 2005 wiesen wir Rationalisierungskosten von 4 Mio. USD in Verbindung mit einem Werk in Nordamerika aus und wir wendeten hierfür zuvor infolge der Löschung der Decoma Kreditfazilitäten kapitalisierte Bankfazilitätsgebühren auf.

Während des zweiten Quartals 2005 entstanden Umstrukturierungskosten und Wertminderungskosten von insgesamt 14 Mio. USD, die im Wesentlichen in Verbindung drei europäischen Werken stehen.

Während des dritten Quartals 2005 entstanden Umstrukturierungskosten und Wertminderungskosten von insgesamt 14 Mio. USD, die im Wesentlichen in Verbindung einem europäischen Werk und den Reprivatisierungen stehen.

(2) Abrechnungsgewinn

Während des dritten Quartals 2005 wiesen wir einen Abrechnungsgewinn aufgrund des Erhalts von 26 Mio. USD Schadensersatz, der uns nach einer von uns 1998 angestregten Klage zugesprochen wurde. Wir hatten Klage eingereicht, nachdem ein Lieferant fehlerhaftes Material in einem Immobilienprojekt eingebaut hatte.

### (3) Veräußerung von Werken

Während des zweiten Quartals 2006 vereinbarten wir den Verkauf von zwei unwirtschaftlichen Antriebstechnikwerken. Infolgedessen entstanden uns Verluste durch Entsorgung der Einrichtungen von 12 Mio. USD in Europa und 5 Mio. USD in Nordamerika. Während des zweiten Quartals 2005 wiesen wir einen Gewinn von 16 Mio. USD aufgrund des Verkaufs eines nicht zum Kerngeschäft gehörenden Werks für Sitzkomponenten in Nordamerika aus.

### (4) Sonstige aussergewöhnliche Posten

Während des zweiten Quartals 2006 wiesen wir 10 Mio. USD an künftiger Steuerrückerstattung infolge der Verringerung künftiger Ertragssteuersätze in Kanada aus. Während des zweiten Quartals 2005 wiesen wir 18 Mio. USD an Fremdwährungsgewinn auf die Kapitalrückführung aus Europa aus.

### (5) MG Rover

Im April 2005 wurde die MG Rover Group Limited ("MG Rover") unter Konkursverwaltung gestellt, ähnlich dem nach "Chapter 11" in den Vereinigten Staaten erfolgenden Konkursabwicklungsverfahren (siehe "Die Situation von MG Rover"). In der Folge wiesen wir 15 Mio. USD an Aufwendungen im Zusammenhang mit unseren MG Rover Sachanlagevermögen und Lieferverpflichtungen während des ersten Quartals 2005 aus.

## BRANCHENTRENDS UND -RISIKEN

Während der letzten Jahre hatte eine Reihe von Trends bedeutenden Einfluss auf die weltweite Automobilindustrie, darunter die folgenden Trends:

- Wachstum asiatischer OEMs in Nordamerika und Europa und Rückgang der Marktanteile bei bestimmten unserer traditionellen nordamerikanischen und europäischen Kunden;
- erhöhter Druck auf die Zulieferer von fahrzeugtechnischen Komponenten zu mitunter rückwirkender Preisreduktion und zur Übernahme einer Vielzahl von zusätzlichen Kosten;
- Steigerungen bei Rohstoff- und Grundstoffpreise, beispielsweise Stahl und Harze sowie bei Energiepreisen;
- Verschlechterung der Finanzlage des Lieferantenstamms und bestimmter OEMs;
- Wachstum der Automobilindustrie in China, Korea, Indien und weiteren asiatischen Ländern sowie in Teilen Osteuropas; Abwanderung der Fertigung in diese Billiglohnländer;
- zunehmende Konstruktionsfähigkeiten erforderlich, um neue Aufträge für komplexere Systeme und Module zu gewinnen;
- zunehmende Auslagerung grösserer Module;
- zunehmende Zahl von Nischenfahrzeugen, die in geringer Stückzahl produziert und von weltweit verbreiteten, in hoher Stückzahl produzierten Fahrzeugplattformen abgeleitet sind; und
- zunehmende Anzahl von Kunden und zunehmende Kundennachfrage nach zusätzlichen PKW-Sicherheitsfunktions-, verbesserten Komfort-, Bequemlichkeits- und Raumoptimierungsmerkmalen, alternativen Kraftstoffsystemen und fortschrittlichen Elektroniksystemen.

Im Folgenden sind einige der bedeutenderen Risiken dargestellt, die unsere Fähigkeit zur Erzielung der von uns gewünschten Ergebnisse beeinträchtigen könnten:

- Zyklizität der Automobilindustrie aufgrund der globalen wirtschaftlichen und politischen Rahmenbedingungen, einschliesslich der Zinssätze, Energiepreise und internationalen Konflikte (auch Terrorakte), und die daraus folgenden Änderungen der Endverbrauchernachfrage nach Automobilen. Umsatz und Produktionsmengen im Bereich der Automobilindustrie können von weiteren Faktoren beeinflusst werden, darunter Probleme im Zusammenhang mit gewerkschaftlich organisierten Mitarbeitern, gesetzliche Vorschriften und Handelsvereinbarungen. In Nordamerika ist die Automobilindustrie von deutlichen Überkapazitäten, starker Konkurrenz und wichtigen Pensionsvergünstigungen und durch sonstige Vergünstigungen hervorgerufenen Kosten für ehemalige Mitarbeiter innerhalb der nationalen Automobilhersteller geprägt. In Europa ist die eher fragmentierte Marktstruktur ebenfalls von deutlichen Überkapazitäten geprägt. Aufgrund dieser Situation haben einige unserer Kunden derzeit oder in der Zukunft unter verringerter Nachfrage der Endverbraucher nach Fahrzeugen und infolgedessen unter künftig verringerten Produktionsmengen zu leiden. Ein Rückgang der Fahrzeugproduktion für jeden unserer wichtigen Kunden kann sich immer negativ auf unsere Rentabilität auswirken.
- Steigende Gesundheits-, Pensions- und sonstige nachbetriebliche Sozialleistungen haben bedeutenden Negativeinfluss auf die Rentabilität und Wettbewerbsfähigkeit einer Reihe von nordamerikanischen und europäischen OEMs und Zulieferer automobiltechnischer Komponenten. Gestiegene Materialpreise, darunter für Stahl und Kunstharz sowie für Energie haben ebenfalls nachteiligen Einfluss auf OEMs und Zulieferer automobiltechnischer Komponenten. Sonstige wirtschaftliche Rahmenbedingungen, etwa die gestiegenen Benzinpreise, haben auf den Verkauf bestimmter Modelle ungünstigen Einfluss, beispielsweise auf Oberklassen-SUVs (Sport Utility Vehicles) und auf leichte Nutzfahrzeuge. Alle diese Bedingungen könnten, zusammen mit einem Rückgang der Marktanteile, für die Finanzlage einiger unserer Kunden bedrohlich sein. Sie könnten

weiteren Preisdruck auf uns ausüben und unser Unternehmen somit einem grösseren Kreditrisiko aussetzen. Für den Fall, dass unsere Kunden ihren finanziellen Verpflichtungen nicht nachkommen oder Schutz vor ihren Gläubigerbanken suchen, können uns zusätzliche Aufwendungen infolge eines solchen Kreditengagements entstehen. Dies kann sich in erheblichem Masse nachteilig auf unsere Rentabilität auswirken.

- Obwohl wir Teile an fast alle führenden OEMs liefern, erzielen wir den Grossteil unserer Umsätze mit vier OEMs, von denen zwei von Kreditratingagenturen als wenig investitionswürdig eingestuft werden. Wir versuchen, die Diversifizierung unseres Kundenstamms weiter voranzubringen. Besonderes Augenmerk gilt dabei der Steigerung unserer asiatischen Geschäfte mit in Asien ansässigen OEMs. Ein Rückgang der Gesamtproduktionsmenge von einem unserer vier grössten Kunden könnte sich ungünstig auf unsere Rentabilität auswirken, insbesondere, wenn wir nicht in der Lage sind, unseren Kundenstamm weiter zu diversifizieren. Hinzu kommt, dass wir zwar Teile für eine breite Palette von in Nordamerika und Europa hergestellten Fahrzeugen liefern, jedoch nicht für alle produzierten Fahrzeuge. Die Anzahl und der Wert der Teile sind auch zwischen den Fahrzeugen, für die wir Teile liefern, nicht gleich verteilt. Veränderungen der Marktanteile bestimmter Fahrzeuge (einschliesslich der Veränderungen weg von Fahrzeugen, die wir montieren) oder die frühzeitige Kündigung, der Verlust oder die Nachverhandlung von Konditionen oder eine Verzögerung in der Implementierung eines bedeutenden Herstellungsvertrags können einen negativen Effekt auf unsere Rentabilität haben.
- Die Konkurrenzsituation in der Automobilindustrie nimmt zu, da unsere Kunden den Vorteil niedriger Betriebskosten in China, anderen asiatischen Ländern und Teilen Osteuropas zu nutzen versuchen. Demzufolge sehen wir uns zunehmendem Konkurrenzdruck durch Zulieferer ausgesetzt, die Fertigungsbetriebe in Billiglohnländern besitzen. Obwohl wir unsere Marktpräsenz in der Fertigungsindustrie weiter mit Blick auf die Nutzung von Fertigungsmöglichkeiten in Billiglohnländern vergrössern, können wir nicht garantieren, dass wir solche Möglichkeiten in vollem Umfange nutzen können. Darüber hinaus ist die Gründung von Fertigungsbetrieben in Schwellenländern mit eigenen Risiken verbunden, darunter Risiken im Zusammenhang mit politischer und wirtschaftlicher Instabilität; Handelsrisiken, Zoll- und steuerlicher Risiken; Fremdwährungen; Währungskontrolle; unzureichender Infrastruktur; sowie sonstige Risiken im Zusammenhang mit international geführten Unternehmen. Jeder Verlust eines bedeutenden Produktionsvertrages an einen Mitbewerber in Billiglohnländern und die bedeutenden Kosten und Risiken in Zusammenhang mit begonnenen oder bestehenden geschäftlichen Aktivitäten in diesen Ländern können sich negativ auf unsere Rentabilität auswirken.
- Die Preise für wichtige Rohstoffe unserer Teileproduktion, insbesondere beim Stahl und Kunstharz, blieben auf hohem Niveau und könnten möglicherweise bei einigen Rohstoffen noch weiter steigen. Für 2006 erwarten wir, dass die Stahlpreise auf dem gegenüber den früheren Jahren dieses Jahrzehnts angehobenen Preisniveau verharren werden. Rund die Hälfte unseres Stahls wird über Wiederverkaufsprogramme, die von Automobilherstellern abgewickelt werden, gekauft. Das schützt uns vor Stahlpreissteigerungen. Der Ausgleich wird durch Spotgeschäfte sowie kurzfristige und langfristige Verträge erzielt. Ein Stahllieferant hat diese langfristigen Vereinbarungen jedoch angefochten. Wir könnten, sollten sie erfolgreich angefochten, gekündigt oder anderweitig vertraglich ausgesetzt werden, höheren Stahlpreisen und zusätzlichen Mehrkosten ausgesetzt sein, falls die Preise auf dem hohen Niveau bleiben. Wir verkaufen auch Stahlschrott, der aus unserem Teileproduktionsprozess stammt. Die Erlöse aus diesem Umsatz haben unsere Abhängigkeit von Stahlpreissteigerungen in der Vergangenheit teilweise aufgefangen. Dennoch verringern sich unsere Möglichkeiten zum Abfangen steigender Stahlpreise, wenn die Stahlschrottpreise fallen und die Stahlpreise weiter hoch bleiben. Falls wir nicht in der Lage sind, die Abhängigkeit von gestiegenen Rohstoffpreisen durch technisierte Produkte mit verringertem Stahl-, Kunstharz- oder sonstigem Rohmaterialanteil zu lindern oder zusätzliche Stahl- und Kunstharzkosten an unsere Kunden weiterzugeben, könnten sich diese zusätzlichen Rohstoffaufwendungen in erheblichem Masse nachteilig auf unsere Rentabilität auswirken.
- Bei der Belieferung mit einer breiten Vielzahl von Komponenten, die wir für unser Unternehmen benötigen, verlassen wir uns auf eine Reihe von Lieferanten. Wirtschaftliche Rahmenbedingungen, starker Preisdruck, gestiegene Rohstoffpreise und eine Reihe anderer Faktoren habe viele Zulieferer automobiltechnischer Komponenten in mehr oder weniger schwierige finanzielle Situationen gebracht. Fortgesetzte finanzielle Notlage, Zahlungsunfähigkeit oder Konkurs eines unserer wichtigen Zulieferer könnte zur Unterbrechung der Versorgung mit Komponenten seitens dieser Zulieferer führen. Das würde möglicherweise zur zeitweiligen Unterbrechung unsererseits bei der Versorgung unserer Kunden mit Produkten führen. Darüber hinaus könnten die finanzielle Notlage, die Zahlungsunfähigkeit oder der Konkurs eines bedeutenden Zulieferers für einen unserer Kunden zu einer Unterbrechung bei der Versorgung mit Produkten für diesen Kunden führen, was wiederum zu verringerter Produktion durch unseren Kunden führen würde. Eine derartige Verringerung der Produktion unseres Kunden könnte sich auch negativ auf unsere Produktion auswirken. Das wiederum zu nicht wett zu machenden Verlusten führen. Jede längere Unterbrechung in der Versorgung mit wichtigen Komponenten seitens unserer Zulieferer oder seitens der Zulieferer für einen unserer Kunden, die Unfähigkeit, für Ersatzproduktion einer wichtigen Komponente aus der Produktion eines finanziell Not leidenden Vertragszulieferers zu sorgen, sowie der zeitweilige Ausfall einer unserer Produktionsstrassen oder der Produktionsstrassen eines unserer Kunden, kann sich in erheblichem Masse nachteilig auf unsere Rentabilität auswirken. Darüber hinaus können Zahlungsunfähigkeit, Konkurs oder finanzielle Neuordnung bei jedem unserer wichtigen Zulieferer nicht wieder wettzumachende Aufwendungen für uns zur Folge haben. Das gilt insbesondere für Aufwendungen in Zusammenhang mit der finanziellen Abrechnung solcher Zulieferer und/oder verstärkter Gefährdung durch Produkthaftung, Garantie oder Rückrufkosten für von diesem Zulieferer gelieferte Komponenten. Falls diese Zulieferer nicht in der Lage sind, die Verantwortung für solche Beträge zu tragen, kann sich das in erheblichem Masse nachteilig auf unsere Rentabilität auswirken.
- Wir haben langfristige Lieferverträge, die, u. a. auch Preiszugeständnisse mit unseren Kunden über die vorgesehene Lieferdauer vorsehen, abgeschlossen und wir werden dies weiterhin tun. Bis heute konnten diese Zugeständnisse vollständig oder teilweise von Kosteneinsparungen, die hauptsächlich durch Produkt- oder Prozessverbesserungen sowie durch Preisreduktion seitens unserer Zulieferer erzielt werden konnten, neutralisiert werden. Dennoch verzeichnen wir aufgrund der verstärkten Wettbewerbssituation in der Automobilindustrie in Nordamerika, Europa und Asien eine Intensivierung dieses Preisdruckes. Einige unserer Kunden haben bereits angesichts der schwierigen Situation der Automobilindustrie zusätzliche Preiszugeständnisse und/oder rückwirkende Preisreduktionen gefordert und werden dies vermutlich weiter tun. Es kann sein, dass wir bei der Neutralisierung all dieser Preiszugeständnisse oder Rückgänge durch verbesserte betriebliche Wirtschaftlichkeit, Verringerung der Ausgaben und Preisreduktionen durch unsere Zulieferer keinen Erfolg haben. Falls es uns

nicht gelingt, diese Preiszugeständnisse durch Kosteneinsparungen oder verbesserte betriebliche Wirtschaftlichkeit zu neutralisieren, kann sich das in erheblichem Masse nachteilig auf unsere Rentabilität auswirken.

- Obwohl unsere finanziellen Ergebnisse in US-Dollar ausgewiesen werden, wird ein erheblicher Anteil unserer Umsätze und operativen Kosten in kanadischen Dollars, Euros, britischen Pfund und anderen Währungen erzielt. Unsere Rentabilität hängt von Bewegungen des US-Dollars gegenüber dem kanadischen Dollar, dem Euro, dem britischen Pfund und anderen Währungen, in denen wir unsere Umsätze erzielen und unsere Kosten anfallen, ab. Die Devisentransaktionen wurden durch die jüngsten Wechselkursschwankungen jedoch nicht sehr stark beeinflusst, da wir, vor allem in Kanada, Hedging Massnahmen ergriffen haben. Wir weisen Devisentransaktionen möglichst zum durch Hedging abgesicherten Kurs aus. Trotz dieser Massnahmen können bedeutende langfristige Schwankungen relativer Währungskurse, vor allem eine bedeutende Änderung der relativen Werte von US-Dollar, kanadischem Dollar, Euro und britischem Pfund, sich nachteilig auf unsere Rentabilität und Finanzlage auswirken.
- Wir stehen auch weiterhin unter dem Druck, Kosten im Bereich Produktkonstruktion, Engineering und Tooling sowie bei anderen Posten, für die wir zuvor von OEMs direkt bezahlt wurden, wettzumachen. So haben einige OEMs gefordert, dass wir die vor dem Anlaufen der Produktion anfallenden Kosten für Konstruktion, Engineering und Tooling übernehmen und sie über den Teilepreis der anrechenbaren Komponente wieder hereinholen. Einige dieser Kosten können nicht kapitalisiert werden, was sich in erheblichem Masse so lange nachteilig auf unsere Rentabilität auswirken kann, bis die Programme, für die die Kosten entstanden sind, angelaufen sind. Darüber hinaus können diese Kosten, zumal unsere Verträge im Allgemeinen keine garantierten Mindestabnahmemengen beinhalten, wenn die geschätzten Produktionsmengen nicht erreicht werden, mitunter nicht vollständig gedeckt werden. Auch das kann sich in erheblichem Masse nachteilig auf unsere Rentabilität auswirken.
- Unsere Kunden fordern weiterhin, dass wir die Kosten für Reparatur und Austausch von defekten Produkten übernehmen, die durch die Garantie des Kunden gedeckt oder Teil einer Rückrufaktion seitens des Kunden sind. Wenn unsere Produkte fehlerhaft sind oder angeblich sind, kann es dazu kommen, dass wir an einer Rückrufaktion für diese Produkte teilnehmen müssen, insbesondere, wenn es sich bei dem tatsächlichen oder angeblichen Fehler um einen sicherheitsrelevanten Fehler handelt. Garantierückstellungen werden auf der Basis unserer besten Schätzung der zur Beilegung bestehender Forderungen durch Produkthaftungsprobleme benötigten Beträge erstellt. Rückrufkosten sind Kosten, die anfallen, wenn Regulierungsbehörden und/oder unsere Kunden entscheiden, sei es freiwillig oder unfreiwillig, ein Produkt aufgrund einer bekannten oder vermuteten Leistungsschwäche zurückzurufen. Zu den Kosten gehören normalerweise die Kosten für den Ersatz des Produkts, die Kosten des Kunden für den Rückruf und Arbeitskosten zum Ausbau und Austausch des fehlerhaften Teils. Wir stehen weiter unter zunehmendem Druck seitens unserer Kunden, eine grössere Garantieverantwortung zu übernehmen. Zurzeit weisen wir nur bestehende und wahrscheinliche Forderungen aus. Bei bestimmten Komplettfahrzeugentwicklungs- bzw. -fertigungsverträgen weisen wir eine Schätzung künftiger Kosten im Zusammenhang mit Garantieforderungen auf Basis der Klauseln spezifischer Vereinbarungen mit Kunden und auf Basis der Erfahrungen bei der Abwicklung von Garantiefällen mit dem spezifischen Kunden aus. Die Verpflichtung, derartige Produkte zu reparieren oder zu ersetzen kann sich in erheblichem Masse nachteilig auf unsere Rentabilität und unsere finanzielle Lage auswirken, wenn die tatsächlich anfallenden Kosten wesentlich von den Schätzungen abweichen.
- Verträge seitens unserer Kunden bestehen aus Rahmenaufträgen, die im Allgemeinen die Versorgung eines Kunden mit den für ein bestimmtes Fahrzeug erforderlichen Produkten vorsehen, statt die bestellten Produkte zu quantifizieren. Rahmenaufträge sind seitens des Kunden jederzeit kündbar. Im Kündigungsfalle können uns dadurch verschiedene Produktionsvorbereitungs-, Engineering- sowie sonstigen Aufwendungen entstehen, die wir nicht von unserem Kunden wiedererlangen können. Dies kann sich nachteilig auf unsere Rentabilität auswirken.
- Wir sind ebenfalls dem Risiko von Produkthaftungsklagen ausgesetzt, sollte der Ausfall eines unserer Produkte zu Personen- und/oder Sachschäden führen. Zurzeit werden mögliche Körperverletzungsfälle über Versicherungsverträge abgedeckt. Diese Deckung bleibt bis August 2007 erhalten und wird jährlich erneuert. Eine erfolgreiche Klage gegen uns, die das Ausmass der verfügbaren Versicherungsdeckungssumme übersteigt, kann sich nachteilig auf unsere Rentabilität auswirken.

Es ist wahrscheinlich, dass wir als Reaktion auf den zunehmenden Wettbewerb in der Automobilindustrie weitere Werke rationalisieren werden. Im Zuge solcher Rationalisierungsmassnahmen kann es sein, dass uns Aufwendungen im Zusammenhang mit der Schliessung oder Verlagerung von Betrieben bzw. der Abfindung von Angestellten entstehen. Derartige Aufwendungen können sich nachteilig auf unsere kurzfristige Rentabilität auswirken. Darüber hinaus arbeiten wir an der finanziellen Kehrtwende von hinter den Erwartungen zurückbleibenden Abteilungen. Dennoch kann der Erfolg hierfür für einige der oder alle dieser hinter den Erwartungen zurückbleibenden Abteilungen nicht garantiert werden.

- Wir haben im Geschäftsjahr 2005 bedeutende Wertminderungen ausgewiesen und werden dies möglicherweise auch im Geschäftsjahr 2006 und in der Zukunft tun. Der Goodwill (Firmenwert) muss jährlich auf Wertminderung geprüft werden. Mitunter sogar häufiger, wenn die Wahrscheinlichkeit besteht, dass sich der Fair Value (Marktwert) einer unterstellten Einheit unter ihrem Buchwert befindet. Wir bewerten auch Anlagevermögen und andere langlebige Vermögenswerte auf Wertminderung, sobald Indikatoren für deren Wertminderung bestehen. Solche Wertminderungsindikatoren könnten der Konkurs eines bedeutenden Kunden oder die frühzeitige Kündigung, der Verlust, die Nachverhandlung der Vertragsklauseln oder Verzögerungen bei der Umsetzung jedes bedeutenden Produktionsvertrages sein. Darüber hinaus können, falls zukunftsweisende Annahmen (hinsichtlich der Auswirkungen von Verbesserungsplänen für laufende Betriebe, hinsichtlich der Hinzuziehung externer Fachkompetenzen und hinsichtlich anderer geschäftlicher Möglichkeiten, hinsichtlich der Programmpreise und Kostenannahmen derzeitiger und künftiger Geschäfte, hinsichtlich der zeitlichen Abstimmung des Starts neuer Programme sowie künftiger Produktionsmengen) nicht erfüllt werden, alle daraus folgenden Wertminderungsverluste

nachteiligen Einfluss auf unsere Rentabilität haben.

- Von Zeit zu Zeit werden wir mitunter in Vertragshafungs- oder sonstige Klagen mit Kunden, Zulieferern und ehemaligen Angestellten verwickelt. Wir versuchen kontinuierlich die Wahrscheinlichkeit jedweder nachteiliger gerichtlicher Entscheidungen oder der Wirkungen solcher Klagen zu bewerten. Obwohl es immer schwierig ist, das endgültige Ergebnis vorherzusagen. Wir glauben, dass derzeit keine der laufenden Klagen sich in erheblichem Masse nachteilig auf unsere Finanzlage auswirken wird, dennoch kann dies keinesfalls mit Sicherheit gesagt werden.

#### BETRIEBSERGEBNISRECHNUNG

##### Mittlere Devisenkurse

	Für das Vierteljahr			Für das Dreivierteljahr		
	per 30. September			Dreivierteljahr		
	2006	2005	Änderg.	2006	2005	Änderg.
1 Kanadischer Dollar						
entspricht US-Dollar	0,893	0,834	+ 7%	0,884	0,818	+ 8%
1 Euro entspricht						
US-Dollar	1,275	1,221	+ 4%	1,246	1,262	- 1%
1 Britisches Pfund						
entspricht US-Dollar	1,877	1,788	+ 5%	1,820	1,843	- 1%

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 im Verlauf des Quartals bzw. des Dreivierteljahres zum 30. September 2006 hatten einen Einfluss auf die in US-Dollar ausgewiesenen Beträge unserer Umsätze, Aufwendungen und Erträge.

Die Betriebsergebnisrechnungen, 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 Fremdwährungsumrechnung der 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 sehr durch die jüngsten Wechselkursschwankungen beeinflusst, da wir, vor allem in Kanada, Hedging Massnahmen ergriffen haben. Wir weisen Devisentransaktionen möglichst zum durch Hedging abgesicherten Kurs aus.

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

#### BETRIEBSERGEBNISRECHNUNG FÜR DAS QUARTAL PER 30. SEPTEMBER 2006

##### Umsätze

	Für das Quartal per		
	30. September		
	2006	2005	Änderung
Fahrzeugproduktionsmengen (Mio. Einheiten)			
Nordamerika	3,452	3,722	- 7%
Europa	3,336	3,509	- 5%
Durchschnittlicher Ausstattungswert			
je Fahrzeug in US-Dollar			
Nordamerika	756	746	+ 1%
Europa	394	335	+ 18%
Umsätze aus			
Externer Produktion			
Nordamerika	2.610	2.777	- 6%
Europa	1.315	1.176	+ 12%
Übrige Regionen	68	47	+ 45%
Komplettfahrzeugmontage	1.017	879	+ 16%
Tooling, Engineering and Sonstige	414	502	- 18%
Summe Umsätze	5.424	5.381	+ 1%

Die Summe der Umsätze stieg im dritten Quartal 2006 um 1% bzw. 43

Mio. USD auf 5,42 Mrd. USD verglichen mit 5,38 Mrd. USD im dritten Quartal 2005.

#### Umsätze aus externer Produktion - Nordamerika

Die Umsätze aus externer Produktion in Nordamerika sanken im dritten Quartal 2006 um 6 % bzw. 167 Mio. USD auf 2,6 Mrd. USD, verglichen mit 2,8 Mrd. USD im dritten Quartal 2005. Dieser Umsatzrückgang in der Produktion ist auf einen Rückgang um 7 % bei der nordamerikanischen Fahrzeugproduktionsmenge zurückzuführen. Er wurde teilweise durch den Anstieg um 1 % beim durchschnittlichen US-Dollar Ausstattungswert je Fahrzeug in Nordamerika neutralisiert.

Unser durchschnittlicher US-Dollar Ausstattungswert je Fahrzeug stieg im dritten Quartal 2006 um 1 % bzw. 10 USD auf 756 USD, verglichen mit 746 USD im dritten Quartal 2005. Dies ist primär zurückzuführen auf:

- Start neuer Programme während des dritten Quartals 2005 bzw. nach dem dritten Quartal 2005, darunter:
- GMs neue Oberklassen Geländewagen (SUVs);
- Ford Fusion, Mercury Milan und Lincoln Zephyr;
- Dodge Caliber; und
- Mercedes GL-Klasse;
- Steigerung der in US-Dollar ausgewiesenen Umsätze aufgrund des gegenüber dem US-Dollar stärkeren kanadischen Dollars;
- Steigerung der Produktion und/oder der Ausstattung bei bestimmten Programmen, darunter bei folgenden Programmen:
- Chevrolet HHR;
- Chevrolet Impala; und
- Pontiac G6; und
- die Übernahme von CTS im Februar 2006.

Diese Faktoren wurden grösstenteils neutralisiert durch:

- Folgen der gesunkenen Produktion und/oder Ausstattung bei bestimmten Programmen, darunter:
- Dodge Caravan, Grand Caravan und Chrysler Town & Country;
- Ford F-Serie SuperDuty;
- Hummer H3;
- Ford Escape und Mazda Tribute;
- Chrysler Pacifica;
- Ford Freestar und Mercury Monterey;
- Dodge Durango; und
- Chevrolet Envoy, Buick Rainier und GMC Trailblazer;
- während des dritten Quartals 2005, bzw. nach dem dritten Quartal 2005 eingestellte Programme;
- zunehmende Preiszugeständnisse gegenüber Kunden; und
- Verkauf von unwirtschaftlichen Abteilungen im Verlauf des Geschäftsjahres 2006.

#### Umsätze aus externer Produktion - Europa

Die Umsätze aus externer Produktion in Europa stiegen im dritten Quartal 2006 um 12 % bzw. 139 Mio. USD auf 1,3 Mrd. USD, verglichen mit 1,2 Mrd. USD im dritten Quartal 2005. Die Steigerung der Umsätze aus Produktion ist auf einen 18 %-Anstieg beim durchschnittlichen Fahrzeugausstattungswert in USD je Fahrzeug zurückzuführen. Sie wurde teilweise durch die um 5 % rückläufige Fahrzeugproduktionsmengen in Europa neutralisiert.

Unser durchschnittlicher US-Dollar Ausstattungswert je Fahrzeug stieg im dritten Quartal 2006 um 18 % bzw. 59 USD auf 394 USD, verglichen mit 335 USD im dritten Quartal 2005. Dies ist primär zurückzuführen auf:

- Die im oder nach dem dritten Quartal 2005 durchgeführten Übernahmen, darunter die von CTS im Februar 2006;
- Anstieg der in US-Dollar ausgewiesenen Umsätze infolge der Stärkung des Euro und des Britischen Pfundes gegenüber dem US-Dollar;
- Steigerung der Produktion und/oder der Ausstattung bei bestimmten Programmen, darunter bei folgenden Programmen:
- BMW X3;
- Mercedes B-Klasse; und
- Volkswagen Transporter und Multivan; und
- Start neuer Programme während des dritten Quartals 2005 bzw. nach dem dritten Quartal 2005, darunter:
- Honda Civic; und
- Peugeot 207.

Diese Faktoren wurden teilweise neutralisiert durch:

- Folgen der verringerten Produktionsmengen bzw. des verringerten Ausstattungsniveaus bestimmter Fahrzeugprogramme, darunter der Mercedes A-Klasse und C-Klasse; und
- zunehmende Preiszugeständnisse gegenüber Kunden.

#### Umsätze der Externen Produktion - Übrige Regionen

Die Umsätze aus externer Produktion in den übrigen Regionen stiegen im dritten Quartal 2006 um 45 % bzw. 21 Mio. USD auf 68 Mrd. USD, verglichen mit 47 Mrd. USD im dritten Quartal 2005. Die Steigerung der Umsätze aus Produktion ist primär zurückzuführen auf:

- gestiegene Umsätze aus der Produktion in bestehenden Werken in China;
- Anstieg der in US-Dollar ausgewiesenen Umsätze infolge der Stärkung des koreanischen Won und des Renminbi der Volksrepublik China gegenüber dem US-Dollar;
- Anfahren der Produktion in neuen Werken in China;
- Erhöhung der Umsätze aus der Produktion in einem Schliesssystemwerk in Brasilien;
- Übernahme eines Spiegelwerkes in Südafrika; und
- Erhöhung der Umsätze aus Produktion in unseren Antriebsstrangbetrieben in Korea;

#### Umsätze aus Komplettfahrzeugmontage

Die Klauseln unserer vielen Fahrzeugmontageverträge unterscheiden sich nach Eigentum der Komponente und der Lieferungen im Zusammenhang mit dem Montageprozess sowie nach der Methode, nach der der Verkaufspreis für OEM Kunden bestimmt wird. Bei bestimmten Verträgen treten wir als Auftraggeber auf. Hier werden bestellte Komponenten und Systeme in den montierten Fahrzeugen in unseren Lagerbeständen und Umsatzkosten ausgewiesen. Diese Kosten sind auf Vollkostenbasis in den Verkaufspreisen für die fertig montierten Fahrzeuge des OEM Kunden enthalten. Andere Verträge sehen vor, dass Komponenten und Systeme verbundener Parteien unsererseits auf Kommission vorgehalten werden. Hier enthält der Verkaufspreis an den OEM-Kunden lediglich einen Wertschöpfungszuschlag.

Die Produktionsmengen der verschiedenen von uns montierten Fahrzeuge wirken sich auf unseren Umsatz und unsere Rentabilität aus. Ausserdem wirkt sich auch der relative Anteil der auf Vollkostenbasis und der auf einer Wertschöpfungsbasis ausgewiesenen Programme auf unsere Umsatzhöhe und auf unsere operative Marge aus, aber nicht unbedingt auf die Höhe der Gesamrentabilität. Würde die Gesamtzahl der montierten Fahrzeuge unverändert bleiben, so würde eine relative Steigerung bei den auf Vollkostenbasis ausgewiesenen Fahrzeugen zu einem Anstieg der Höhe des Gesamtumsatzes führen und zu einem Rückgang bei der Rentabilität als prozentualen Anteil des Umsatzes führen, da gekaufte Komponenten in den Umsatzkosten enthalten sind. Umgekehrt würde eine relative Steigerung der auf Wertschöpfungsbasis ausgewiesenen montierten Fahrzeuge den Gesamtumsatz verringern und dadurch die Rentabilität als Prozentsatz des Gesamtumsatzes erhöhen.

	Für das Quartal per 30. September		
	2006	2005	Änderung
Umsätze aus Komplettfahrzeugmontage	1.017	879	+ 16%
Produktionsmengen Komplettfahrzeugmontage (Einheiten)			
auf Vollkostenbasis	35.827	32.105	+ 12%
BMW X3, Mercedes E-Klasse und G-Klasse und Saab 93 Cabriolet			
auf Wertschöpfungsbasis	20.266	23.930	- 15%
Jeep Grand Cherokee, Chrysler 300, Chrysler Voyager und Jeep Commander	\$56.093	\$56.035	-

Die Zahlen der Komplettfahrzeugmontage blieben relativ konstant im Vergleich zum Vorjahr, sie stiegen um 58 auf 56.093 Einheiten im dritten Quartal 2006, verglichen mit 56.035 Einheiten im dritten Quartal 2005. Die Umsätze aus Komplettfahrzeugmontage stiegen im dritten Quartal 2006 um 16 % bzw. 138 Mio. USD auf 1,0 Mrd. USD verglichen mit 879 Mrd. USD im dritten Quartal 2005. Die Umsatzsteigerung aus Komplettfahrzeugmontage ist primär auf folgende

Faktoren zurückzuführen:

- Zunahme der Montagemenge beim BMW X3;
- Steigerung der in US-Dollar ausgewiesenen Umsätze aufgrund des gegenüber dem US-Dollar stärkeren Euro;
- Start des Jeep Commander im ersten Quartal 2006; und
- höhere Montagemengen für den im zweiten Quartal 2005 vorgestellten Chrysler 300.

Diese Steigerungen wurden teilweise neutralisiert vom Rückgang des Montagevolumens für:

- Jeep Grand Cherokee
- Chrysler Voyager
- Mercedes G-Klasse; und
- Saab 93 Cabriolet.

Tooling, Engineering und Sonstiges

Die Umsätze für Tooling, Engineering and Sonstiges sanken im dritten Quartal 2006 um 18 % bzw. 88 Mio. USD auf 414 Mrd. USD, verglichen mit 502 Mrd. USD im dritten Quartal 2005.

Die wichtigen Programme, für die wir im dritten Quartal 2006 Umsätze unter Tooling, Engineering und sonstige Umsätze verbuchten, waren die folgenden Programme:

- GMs nächste Generation der Oberklassen Pickups und Geländewagen (SUVs);
- Ford Escape und Mazda Tribute;
- MINI Cooper;
- Land Rover Range Rover;
- Saturn Outlook, Buick Enclave und GMC Acadia;
- Freightliner P-Klasse; und
- BMW X3;

Die wichtigen Programme, für die wir im dritten Quartal 2005 Umsätze unter Tooling, Engineering und sonstige Umsätze verbuchten, waren die folgenden Programme:

- BMW X5;
- GMs nächste Generation der Oberklassen Pickups und Geländewagen (SUVs);
- Dodge Durango;
- Ford F-Serie SuperDuty; und
- Cadillac STS;

Darüber hinaus profitierten Tooling, Engineering und sonstige Umsätze von der Stärkung des Kanadischen Dollars, des Euros und des Britischen Pfundes gegenüber dem US-Dollar.

Bruttomarge

Im dritten Quartal 2006 sank die Bruttomarge um 67 Mio. USD auf 635 Mio. USD, verglichen mit 702 Mio. USD im dritten Quartal 2005. Anteilig am Gesamtumsatz sank die Bruttomarge im dritten Quartal 2006 um 11,7 %, verglichen mit 13,0 % im dritten Quartal 2005. Im dritten Quartal 2006 drückten die oben erwähnten, im Abschnitt "Highlights" erörterten ussergewöhnlichen Posten die Bruttomarge und den prozentualen Anteil der Bruttomarge am Umsatz um 3 Mio. USD bzw. 0,1 %. Unter Ausschluss der ussergewöhnlichen Posten sank der prozentuale Anteil der Bruttomarge am Umsatz um 1,2 % primär aufgrund der folgenden Faktoren:

- niedrigere Umsätze aus externer Produktion in Nordamerika;
- betriebliche Ineffizienz und sonstige Kosten in bestimmten unwirtschaftlichen Werken, insbesondere bei bestimmten unserer Innenausstattungsherstellungswerken;
- Umsatzsteigerung der Komplettfahrzeugmontage für den BMW X3, der verglichen mit dem Konzerndurchschnitt eine niedrigere Bruttomarge hat, da die Kosten dieses Fahrzeugmontageprogramms auf Vollkostenbasis im Verkaufspreis des Fahrzeugs enthalten sind; und
- zunehmende Preisgeständnisse gegenüber Kunden.

Diese Faktoren wurden teilweise neutralisiert durch:

- eine günstige Neubewertung bei Garantierückstellungen, im Wesentlichen in Europa;
- Produktivitäts- und Wirtschaftlichkeitssteigerungen in bestimmten Abteilungen;

- geringere Mitarbeitergewinnbeteiligung in der Folge des Rückgangs der Konzerntrträge; und
- Preisreduzierungen seitens unserer Lieferanten.

#### Abschreibung und Amortisation

Abschreibung und Amortisation stiegen im dritten Quartal 2006 um 10 % bzw. 17 Mio. USD auf 191 Mrd. USD, verglichen mit 174 Mrd. USD im dritten Quartal 2005. Die Steigerung bei Abschreibung und Amortisation erklärt sich primär aufgrund folgender Faktoren:

- Steigerung der in US-Dollar ausgewiesenen Abschreibungen und Amortisationen aufgrund des gegenüber dem US-Dollar erstarkten kanadischen Dollars und Euros.
- Abschreibung und Amortisation von Sachanlagevermögen bei neuen Anlagen, die während des dritten Quartals 2005 bzw. nach dem dritten Quartal 2005 angefahren wurden;
- Anstieg der im Unternehmen zur Unterstützung zukünftigen Wachstums eingesetzten Vermögenswerte; und
- Abschreibung und Amortisation von Sachanlagevermögen im Zusammenhang mit der Übernahme von CTS.

#### Vertriebs-, Verwaltungs- und Gemeinkosten

Die Vertriebs-, Verwaltungs- und Gemeinkosten als Prozentsatz des Umsatzes stiegen im dritten Quartal 2006 um 5,5 %, verglichen mit 5,3 % im dritten Quartal 2005. Die Vertriebs-, Verwaltungs- und Gemeinkosten stiegen im dritten Quartal 2006 um 4 % bzw. 12 Mio. USD auf 299 Mrd. USD, verglichen mit 287 Mrd. USD im dritten Quartal 2005. Der Rückgang der Aufwendungen für Vertriebs-, Verwaltungs- und Gemeinkosten (unter Ausschluss der oben erwähnten, im Abschnitt "Highlights" erörterten aussergewöhnlichen Posten) um 2 Mio. USD ist primär auf folgende Faktoren zurückzuführen:

- Nettosteigerung der Wechselkursgewinne;
- niedrigere Geldausgaben bei neuen Anlagen im dritten Quartal 2006 im Vergleich zum dritten Quartal 2005; und
- geringere Ausgaben für leistungsbezogene Vergütungen.

Diese Faktoren wurden teilweise neutralisiert durch:

- Steigerung der in US-Dollar ausgewiesenen Vertriebs-, Verwaltungs- und Gemeinkosten aufgrund des gegenüber dem US-Dollar erstarkten kanadischen Dollars und Euros; und
- Anstieg der Vertriebs-, Verwaltungs- und Gemeinkosten in Verbindung mit CTS.

#### Gewinn vor Zinsaufwand und Steuern ("EBIT")(1)

	Für das Quartal per 30. September		
	2006	2005	Änderg.
Nordamerika	67	159	- 58%
Europa	68	38	+ 79%
Übrige Regionen	(4)	2	kA
Konzern und Sonstige	18	43	- 58%
Summe EBIT	149	242	- 38%

Im EBIT für die dritten Quartale 2006 bzw. 2005 sind die folgenden, oben im Abschnitt "Highlights" erörterten aussergewöhnlichen Posten enthalten.

	Für das Quartal per 30. September		
	2006	2005	
Nordamerika			
Umstrukturierungskosten		(2)	(5)
Wertminderung		(2)	-
	(4)	(5)	
Europa			
Umstrukturierungskosten		(1)	(9)
	(1)	(9)	
Konzern und Sonstige			
Abrechnungsgewinn		-	26
	-	26	
	\$ (5)	\$ 12	

(1) EBIT stellt den Betriebsgewinn dar, wie er in unserer ungeprüften vorläufigen Konzernrechnung, vor Nettozinsaufwand (-ertrag), ausgewiesen ist.

Der EBIT in Nordamerika sank im dritten Quartal 2006 um 58 % bzw. 92 Mio. USD auf 67 Mrd. USD, verglichen mit 159 Mrd. USD im dritten Quartal 2005. Unter Ausschluss der oben erwähnten, im Abschnitt "Highlights" erörterten, nordamerikanischen aussergewöhnlichen Posten sank der EBIT in Nordamerika um 93 Mio. USD, was primär auf folgende Faktoren zurückzuführen ist:

- gesunkene Margen infolge des Rückgangs der Umsätze aus Produktion;
- betriebliche Ineffizienz und sonstige Kosten in bestimmten unwirtschaftlichen Abteilungen, insbesondere bei bestimmten unserer Innenausstattungsherstellungswerken;
- zunehmende Preiszugeständnisse gegenüber Kunden; und
- Kosten, die bei der Entwicklung von bzw. beim Ausbau unserer Kapazitäten im Elektronikbereich entstehen.

Diese Faktoren wurden teilweise neutralisiert durch:

- bei neuen Programmen erzielte Margen, die während des dritten Quartals oder nach dem dritten Quartal 2005 gestartet wurden;
- Margen, die bei der Steigerung der Produktion und/oder der Ausstattung bei bestimmten Programmen erzielt wurden;
- betriebliche Verbesserungen bei bestimmten unwirtschaftlichen Abteilungen;
- geringere, von den Tochtergesellschaften an den Konzern gezahlte, Gebühren; und
- geringere Mitarbeitergewinnbeteiligung in der Folge des Rückgangs der Konzernträge;

#### Europa

Der EBIT in Europa stieg im dritten Quartal 2006 um 79 % bzw. 30 Mio. USD auf 68 Mrd. USD, verglichen mit 38 Mrd. USD im dritten Quartal 2005. Der Anstieg des EBIT ist im Wesentlichen die Folge einer günstigen Neubewertung der Garantierücklagen infolge der im dritten Quartal 2006 erhaltenen, aktualisierten Garantieanspruchdaten. Der EBIT wurde auch aufgrund der folgenden Faktoren günstig beeinflusst:

- die europäischen aussergewöhnlichen Posten, wie oben unter "Highlights" erläutert;
- betriebliche Verbesserungen bei bestimmten unwirtschaftlichen Abteilungen;
- gestiegene Margen, die aufgrund grösserer Mengen bei bestimmten Produktions- und Komplettfahrzeugmontageprogrammen erzielt wurden;
- geringere, von den Tochtergesellschaften an den Konzern gezahlte, Gebühren; und
- geringere Mitarbeitergewinnbeteiligung in der Folge des Rückgangs der Konzernträge;

Diese Faktoren wurden teilweise neutralisiert durch:

- geringere Margen infolge des Rückgangs der Produktionsmengen bei bestimmten Programmen;
- betriebliche Ineffizienz und sonstige Kosten in bestimmten Werken, insbesondere bei bestimmten unserer Innenausstattungsherstellungswerken;
- Kosten, die bei der Entwicklung von bzw. beim Ausbau unserer Kapazitäten im Elektronikbereich entstehen; und
- zunehmende Preiszugeständnisse gegenüber Kunden.

#### Restliche Welt

Der EBIT in den übrigen Regionen sank im dritten Quartal 2006 um 6 Mio. USD auf einen Verlust von 4 Mio. USD, verglichen mit einem Gewinn von 2 Mio. USD im dritten Quartal 2005.

Der Rückgang des EBIT war primär die Folge von folgenden Faktoren:

- im Zusammenhang mit neuen Werken angefallene Aufwendungen, primär in China, wo wir weiter daran arbeiten, die Möglichkeiten dieses Wachstumsmarktes zu nutzen; und
- niedrigere Gewinne in unserem Schliesssystemwerk in Brasilien.

Teilweise wurden diese Kosten von der oben erörterten, durch gestiegene Umsätze aus Produktion erzielten, zusätzlichen Marge neutralisiert.

#### Konzern und Sonstige

Der EBIT unter Konzern und Sonstige sank im dritten Quartal 2006 um 58 % bzw. 25 Mio. USD auf 18 Mrd. USD, verglichen mit 43 Mrd. USD im dritten Quartal 2005. Ohne Berücksichtigung der oben, unter Konzern und Sonstige aufgeführten, aussergewöhnlichen Posten, wie oben unter "Highlights" erörtert, stieg der EBIT um 1 Mio. USD, was primär auf folgende Faktoren zurückzuführen ist:

- Verringerung der leistungsbasiereten Vergütung infolge des Rückgangs unserer Konzernträge; und

- gestiegener Beteiligungsertrag aus Investitionen.

Diese Faktoren wurden teilweise neutralisiert durch den Rückgang der von unseren Abteilungen der Tochtergesellschaften erwirtschafteten Gebühren.

#### Nettozinsaufwand (-gewinn)

Während des dritten Quartals 2006 erwirtschafteten wir einen Nettozinsaufwand von 6 Mio. USD, verglichen mit einem Nettozinsaufwand von 2 Mio. USD im dritten Quartal 2005. Die positive Abweichung von 8 Mio. USD ist primär auf folgende Faktoren zurückzuführen:

- Verringerung des Zinsaufwandes aufgrund folgender Faktoren:
- Rückzahlung der zweiten Serie unserer nicht besicherten vorrangigen Anleihen im Zusammenhang mit der Übernahme von New Venture Gear ("NVG") im Januar 2006; und
- Rückzahlung von 59 Mio. USD an nicht besicherten vorrangigen Anleihen im Mai 2006; und
- Anstieg des erwirtschafteten Zinsertrags.

#### Betriebsgewinn

Im dritten Quartal 2006 sank der Betriebsgewinn um 35 % bzw. 85 Mio. USD auf 155 Mio. USD, verglichen mit 240 Mio. USD im dritten Quartal 2005. Unter Ausschluss der oben unter "Highlights" erörterten aussergewöhnlichen Posten sank der Betriebsgewinn im dritten Quartal 2006 um 30 % bzw. 68 Mio. USD. Der Rückgang des Betriebsgewinns (ohne aussergewöhnliche Posten) ist primär die Folge des Rückgangs des EBIT (ohne Aussergewöhnliche Posten) in Kombination mit der positiven Abweichung bei den Ausgaben für Nettozinsaufwand (-ertrag), wie oben jeweils beschrieben.

#### Ertragsteuern

Unser effektiver Ertragssteuersatz auf den Betriebsgewinn (ohne Beteiligungsertrag) stieg im dritten Quartal 2006 auf 40,4 % von 33,9 % im dritten Quartal 2005. In den dritten Quartalen 2006 bzw. 2005, wurden die Ertragssteuersätze von den oben unter "Highlights" erörterten aussergewöhnlichen Posten beeinflusst. Im dritten Quartal 2006 betrug unser effektiver Ertragssteuersatz unter Ausschluss der aussergewöhnlichen Posten 39,7 %, verglichen mit 32,6 % im dritten Quartal 2005. Der Anstieg des effektiven Ertragssteuersatzes ist primär die Folge einer ungünstigen Entscheidung des Supreme Court of Canada gegen die kanadischen Steuerzahler, die die Abzugsfähigkeit von bestimmten Devisenverlusten einschränkt. Folglich wiesen wir 23 Mio. USD an Steueraufwand aus, im Wesentlichen im Zusammenhang mit der Abschreibung eines Steueranspruchs.

Die Folgen dieser Entscheidung wurden teilweise von folgenden Faktoren neutralisiert:

- Veränderung der Gewinnzusammensetzung, wobei proportional mehr Erträge in Rechtshoheitsgebieten mit geringeren Ertragssteuersätzen erzielt wurden, und;
- Verringerung der steuerlich nicht genutzten Verluste infolge Ertragssteuerplanungsstrategien.

#### Nettogewinn

Im dritten Quartal 2006 sank der Nettogewinn um 41 % bzw. 65 Mio. USD auf 94 Mio. USD, verglichen mit 159 Mio. USD im dritten Quartal 2005. Schliesst man die 9 Mio. USD im Zusammenhang mit den oben erörterten, unter "Highlights" erörterten aussergewöhnlichen Posten aus, so sank der Nettogewinn um 56 Mio. USD infolge der Verringerung des Betriebsgewinns und der Verringerung der Ertragssteuern, wie jeweils bereits erörtert.

#### Gewinn je Aktie

Für das Quartal per  
30. September  
2006 2005 Änderung

Gewinn (in USD) je Aktie der Kategorie A mit nachrangigem Stimmrecht bzw. Aktie der Kat. B

Nicht verwässert	0,87	1,47	- 41%
Verwässert	0,86	1,44	- 40%

Durchschnittl. Anzahl im Umlauf befindlicher Aktien der Kategorie A mit nachrangigem Stimmrecht u. i. Umlauf befindl. Aktien der Kategorie B (in Mio.)			
Nicht verwässert	108,6	108,4	-
Verwässert	111,4	111,2	-

Im dritten Quartal 2006 sank der Gewinn je Aktie (verwässert) um 40 % bzw. 0,58 USD auf 0,86 USD, verglichen mit 1,44 USD im dritten Quartal 2005. In dem Anstieg von 0,58 USD des verwässerten Gewinns je Aktie ist der verringerte Nettogewinn je verwässertes Aktie von 0,08 USD in Verbindung mit den oben unter "Highlights" erörterten aussergewöhnlichen Posten enthalten.

Unter Ausschluss der aussergewöhnlichen Posten sank der verwässerte Gewinn je Aktie um 0,50 USD vom dritten Quartal 2005 zum dritten Quartal 2006 infolge des oben beschriebenen Rückgangs des Nettogewinns (ohne aussergewöhnliche Posten).

#### Kapitalrendite(1)

Eine wichtige finanzielle Kennzahl, die wir in allen unseren Geschäftsbereichen verwenden, um die Effizienz des Kapitaleinsatzes zu messen, ist die Kapitalrendite.

Die Kapitalrendite wurde im dritten Quartal 2006 mit 9,0 % ausgewiesen, ein Rückgang gegenüber dem dritten Quartal 2005 von 14,9 %. Die oben unter "Highlights" erörterten aussergewöhnlichen Posten wirkten sich im dritten Quartal 2006 negativ mit 0,2 % auf die Kapitalrendite und im dritten Quartal 2005 mit 0,7 % positiv auf die Kapitalrendite aus.

Ohne die aussergewöhnlichen Posten sank die Kapitalrendite um 5,0 %, was auf die Verringerung unseres EBIT (ohne aussergewöhnliche Posten), wie oben erörtert, in Kombination mit einem im dritten Quartal 2006 gestiegenen mittleren Kapitaleinsatz im Vergleich zum dritten Quartal 2005 zurückzuführen ist. Die Steigerung unseres mittleren Kapitaleinsatzes ist primär auf folgende Faktoren zurückzuführen:

- die im dritten Quartal 2005 oder nach dem dritten Quartal 2005 durchgeführten Übernahmen, darunter die von CTS im Februar; und
- gestiegener Kapitaleinsatz für neue Werke in Zusammenhang mit unseren jüngsten oder bevorstehenden Programmstarts.

#### FINANZLAGE, LIQUIDITÄT UND KAPITALAUSSTATTUNG

##### Kapitalfluss aus Betriebstätigkeit

	Für das Quartal per		
	30. September		
	2006	2005	Änderung
Nettogewinn	94	159	
Aktuellen Mittelfluss nicht betreffende Posten		179	202
	\$ 273	\$ 361	\$(88)
Änderungen bei nicht liquiditätswirksamen Betriebsvermögens u. Verbindlichkeiten		49	(482)
Kapitalfluss aus Betriebstätigkeit	\$ 322	\$(121)	\$ 443

Der Kapitalfluss aus Betriebstätigkeit vor Änderungen des nicht-liquiditätswirksamen Betriebsvermögens und Verbindlichkeiten sank im dritten Quartal 2006 um 88 Mio. USD auf 273 Mio. USD, verglichen mit 361 Mio. USD im dritten Quartal 2005. Der Rückgang beim Kapitalfluss aus Betriebstätigkeit ist auf den Rückgang des Nettogewinns um 65 Mio. USD (wie oben erörtert) sowie einen Rückgang um 23 Mio. USD bei nicht den aktuellen Kapitalfluss betreffenden Posten zurückzuführen.

Der Rückgang der nicht den aktuellen Kapitalfluss betreffenden Posten ist primär auf folgende Faktoren zurückzuführen:

- Rückgang von 55 Mio. USD bei den künftigen Ertragssteuern infolge steuerlich während des dritten Quartals 2006 genutzter Verluste, verglichen mit der Nutzbarmachung von zuvor im dritten Quartal 2005 genutzter Verluste; und

- Abnahme des Beteiligungsertrags um 3 Mio. USD.

Diese Rückgänge wurden teilweise neutralisiert durch:

- Zunahme der Abschreibungen um 17 Mio. USD; und
- Zunahme sonstiger nicht-liquiditätswirksamer Aufwendungen um 18 Mio. USD.

(1) Die Kapitalrendite berechnet sich aus dem EBIT (Gewinn vor Steuern und Zinsaufwand) dividiert durch das mittlere eingesetzte Kapital für den Abrechnungszeitraum. Das eingesetzte Kapital berechnet sich aus langfristigem Sachanlagevermögen ohne zukünftige Steuergutschriften plus nicht liquiditätswirksames Betriebsvermögen und Verbindlichkeiten. Nicht liquiditätswirksames Betriebsvermögen und Verbindlichkeiten berechnen sich aus der Summe der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen (Debitorenkonten), der Lagerbestände, der Vorsteuer und transitorischen Aktiva minus der Summe der Verbindlichkeiten (Kreditorenkonten), der aufgelaufenen Löhne und Gehälter, der sonstige Rückstellungen, der Ertragsteuerschulden und des abgegrenzten Erlöses.

Die aus nicht liquiditätswirksamem Betriebsvermögen und Verbindlichkeiten erwirtschaftete Geldmittel wurde im dritten Quartal 2006 mit 49 Mio. USD ausgewiesen, verglichen mit in nicht-liquiditätswirksames Betriebsvermögen und Verbindlichkeiten investierten Geldmitteln im dritten Quartal 2005. Änderungen des nicht liquiditätswirksamen Betriebsvermögens und der Verbindlichkeiten beinhalten folgende Quellen (bzw. Verwendungszwecke) für Geldmittel:

Für das Quartal per

	30. September			
	2006	2005		
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen			236	(505)
Vorräte	(28)	(116)		
Transitorische Aktiva & Sonstige Posten			2	(11)
Verbindlichkeiten und sonstige Rückstellungen	(155)	140		
Ertragssteuerschuld		5	8	
Abgegrenzter Erlös	(11)	2		
Änderungen nicht liquiditätswirksames Sachanlagevermögen und Verbindlichkeiten			\$ 49	\$(482)

Der aus Forderungen aus Lieferungen und Leistungen während des dritten Quartals 2006 freigesetzte Kapitalfluss ist primär die Folge des Rückganges der Umsätze aus Produktion in Nordamerika während des dritten Quartals 2006 im Vergleich zum zweiten Quartal 2006 sowie der Eintreibung von Forderungen aus Tooling in Nordamerika während des dritten Quartals 2006. In Europa konnte unter Forderungen aus Lieferungen und Leistungen kein Kapitalfluss generiert werden. Das ist darauf zurückzuführen, dass die aus der Eintreibung von Forderungen bei Tooling und Engineering freigesetzten Mittel vom Anstieg bei den Forderungen bei der Komplettfahrzeugmontage neutralisiert wurden.

Der Rückgang der Kreditorenkonten während des dritten Quartals 2006 steht in Verbindung mit dem Rückgang der Umsätze aus Produktion in Nordamerika, wie oben erläutert und der Zahlung von Kreditorenkonten in Verbindung mit Tooling. In Europa wurde der Anstieg unter Kreditorenkonten in Verbindung mit den gestiegenen Umsätzen aus Komplettfahrzeugmontage von verringerten Garantierückstellungen, wie oben erläutert, neutralisiert.

Der Anstieg bei den Debitorenkonten (Forderungen aus Lieferungen und Leistungen) während des dritten Quartals 2005 ist primär auf die zeitliche Verteilung der Zahlungseingänge zurückzuführen, wobei rund 500 Mio. USD an Barmitteln kurz nach dem Ende des dritten Quartals zum 30. September 2005 eingegangen sind.

Der Anstieg an Vorräten während des dritten Quartals 2005 ist auf die folgenden Faktoren zurückzuführen: Anstieg der Vorräte für Tooling für bestimmte Programme, die nach dem dritten Quartal 2005

gestartet wurden; Anstieg bei unfertigen Erzeugnissen in einem unserer Montagewerke infolge von zeitweiliger Lieferunterbrechung; sowie einen Anstieg der Rohstoffvorräte zur Stützung der künftigen Produktion.

Der Anstieg bei Verbindlichkeiten und sonstige Rückstellungen während des dritten Quartals 2005 entspricht der Zunahme des oben beschriebenen Lagerbestandes.

#### Kapital und Investitionsausgaben

	Für das Quartal per		
	30. September		
	2006	2005	Änderung
Anlagevermögen		(198)	(198)
Anlagen und Sonstige Vermögenswerte		(6)	(31)
Anlagevermögen, Anlagevermögen und sonstige Anlagegüterzugänge		(204)	(229)
Übernahmen von Tochtergesellschaften		(51)	1
Erlöse aus dem Abgang von Sachanlagen		8	7
Für Investitionsmassnahmen eingesetzte Geldmittel		\$(247)	\$(221) \$(26)

#### Pressekontakt:

Weitere Informationen erhalten Sie von Louis Tonelli, Vice-President, Investor Relations unter der Telefonnummer +1-905-726-7035. Fragen zur, Telefonkonferenz rufen Sie bitte Karin Kaminski unter +1-905-726-7103 an.

Diese Meldung kann unter <https://www.presseportal.ch/de/pm/100001452/100519446> abgerufen werden.