

German translation of press release dated August 5, 2004

Magna gibt Betriebsergebnis des 2. Quartals und des ersten Halbjahres sowie Einlösung von Vorzugsaktien bekannt

AURORA, Kanada, 6. August/PRNewswire/ --

- Alle Ergebnisse, mit Ausnahme der Zahlenangaben je Aktie, sind in Millionen US-Dollar (USD) angegeben

Magna International Inc. (TSX: MG.A, MG.B; NYSE: MGA) gab heute das Finanzergebnis für das zweite Quartal sowie für das Halbjahr zum 30. Juni 2004 bekannt.

	QUARTAL ZUM		HALBJAHR ZUM	
	30. JUNI		30. JUNI	
	2004	2003	2004	2003
Umsatz	\$ 5.113	\$ 3.660	\$ 10.216	\$ 7.156
Reingewinn(1)	\$ 193	\$ 172	\$ 377	\$ 333
Nettogewinn aus laufender Geschäftstätigkeit(1),(2)	\$ 193	\$ 172	\$ 377	\$ 326
Gewinn je Aktie einschließlich Umtauschrechten(1)	\$ 1,93	\$ 1,75	\$ 3,77	\$ 3,39
Gewinn je Aktie einschließlich Umtauschrechten aus lauf. Geschäftstätigkeit(1),(2)	\$ 1,93	\$ 1,75	\$ 3,77	\$ 3,32

(1) Reingewinn, Nettogewinn aus laufender Geschäftstätigkeit und Gewinn pro Aktie einschließlich Umtauschrechten aus laufender Geschäftstätigkeit wurden gemäß den in Kanada allgemein anerkannten Rechnungslegungsgrundsätzen berechnet.

(2) Der Nettogewinn aus laufender Geschäftstätigkeit und Gewinn pro Aktie einschließlich Umtauschrechten aus laufender Geschäftstätigkeit beinhaltet die Offenlegung von Magna Entertainment Corporation ("MEC") als ab 29. August 2003 eingestellten Betrieb. Am 2. September 2003 verteilte das Unternehmen 100 % der nachgeordneten, stimmberechtigten Aktien der Klasse A und B der MI Development Inc., die unsere frühere Mehrheitsbeteiligung an MEC beinhalten, an die am 29. August 2003 registrierten Aktionäre.

Weitere Informationen sind in den Anmerkungen 3 und 4 des Anhangs des ungeprüften Zwischenabschlusses des Konzerns für das zweite Quartal enthalten.

Das Quartal zum 30. Juni 2004

Wir konnten Umsätze in Höhe von 5,1 Mrd. USD für das Quartal zum 30. Juni 2004 verzeichnen, ein Anstieg von 40 % gegenüber dem zweiten Quartal 2003. Der höhere Umsatz im zweiten Quartal 2004 geht auf einen Anstieg um 15 % im Wert der nordamerikanischen Ausrüstung je Kraftfahrzeug und um 86 % im Wert der europäischen Ausstattung je Kraftfahrzeug gegenüber dem Vorjahresvergleichszeitraum zurück. Der Anstieg im Ausstattungswert pro Fahrzeug in Nordamerika ist größtenteils auf nach dem zweiten Quartal 2003 gestartete neue Fahrzeugprogramme sowie auf Übernahmen, die während des bzw. nach dem zweiten Quartal 2003 vollzogen wurden, aber auch auf die Stärkung des kanadischen gegenüber dem US-Dollar zurückzuführen. Diese Steigerungen wurden teilweise durch die Auswirkungen der Preisnachlässe und die geringere Produktion bei bestimmten ausrüstungsintensiven Programmen ausgeglichen. Der Anstieg im Ausstattungswert pro Fahrzeug in Europa ist größtenteils nach dem zweiten Quartal 2003 gestarteten neuen Fahrzeugprogrammen, insbesondere dem Start eines kompletten Fahrzeugmontageprogramms bei Magna Steyr, aber auch der Stärkung des Euro bzw. Britischen Pfundes gegenüber dem US-Dollar und der Produktionserhöhung bei unseren bestehenden Programmen zuzurechnen. Diese Zunahmen wurden teilweise durch Preisnachlässe für die Kunden aufgewogen. Während des vierten Quartals 2004 blieb die nordamerikanische Fahrzeug-Produktion im Wesentlichen unverändert, während die europäische Fahrzeugproduktion einen Anstieg von rund 2 % verzeichnen konnte, jeweils verglichen dem Vergleichsquartal des Vorjahrs.

Der Nettogewinn, der Nettogewinn aus laufender Geschäftstätigkeit im zweiten Quartal zum 30. Juni 2004 betragen jeweils 193 Mio. USD, was jeweils einer Steigerung von 12 % bzw. um 21 Mio. USD gegenüber dem Vorjahresvergleichszeitraum gleichkommt.

Der Nettogewinn je Aktie und der Nettogewinn je Aktie aus laufender Geschäftstätigkeit betragen jeweils 1,93 USD für das Quartal zum 30. Juni 2004, was einer Steigerung von jeweils 10 % bzw. 0,18 USD je Aktie gegenüber dem Vorjahresvergleichszeitraum gleichkommt.

Im Quartal zum 30. Juni 2004 erwirtschafteten wir vor den Veränderungen des nicht-liquiden Betriebskapitals Bargeld aus laufender Geschäftstätigkeit in Höhe von 408 Mio. USD, und investierten 46 Mio. USD in nicht-liquiditätswirksames Betriebskapital und Verbindlichkeiten. Die gesamte Anlagetätigkeit im zweiten Quartal des Jahres 2004 belief sich auf 235 Mio. USD, einschließlich 172 Mio. an Zugängen zu den Sachanlagen, 53 Mio. USD für Akquisitionen sowie einem Anstieg von 10 Mio. USD bei anderen Vermögenswerten.

Das Halbjahr zum 30. Juni 2004

Wir konnten Umsätze in Höhe von 10,2 Mrd. USD für das Halbjahr zum 30. Juni 2004 verzeichnen, ein Anstieg von 43 % gegenüber dem Vorjahresvergleichszeitraum 2003. Der höhere Umsatz im ersten Halbjahr 2004 geht auf einen Anstieg um 20 % im Wert der nordamerikanischen Ausrüstung je Kraftfahrzeug und um 85 % im Wert der europäischen Ausstattung je Kraftfahrzeug gegenüber dem Vorjahresvergleichszeitraum 2003 zurück. Der Anstieg im Ausstattungswert pro Fahrzeug in Nordamerika ist größtenteils auf nach dem ersten Halbjahr 2003 gestartete neue Fahrzeugprogramme sowie auf die Stärkung des kanadischen gegenüber dem US-Dollar als auch auf Übernahmen, die während des bzw. nach dem ersten Halbjahr 2003 vollzogen wurden, zurückzuführen. Diese Steigerungen wurden teilweise durch die Preisnachlässe und die Auswirkungen der geringeren Produktion bei bestimmten ausrüstungsintensiven Programmen ausgeglichen. Der Anstieg im Ausstattungswert pro Fahrzeug in Europa ist größtenteils im oder nach dem ersten Halbjahr 2003 gestarteten neuen Fahrzeugprogrammen, insbesondere dem Start eines kompletten Fahrzeugmontageprogramms bei Magna Steyr, aber auch der Stärkung des Euro bzw. Britischen Pfundes gegenüber dem US-Dollar zuzurechnen. Diese Zunahmen wurden teilweise durch Preisnachlässe für die Kunden aufgewogen. Während des ersten Halbjahres 2004 blieb die nordamerikanische Fahrzeug-Produktion im Wesentlichen unverändert, während die europäische Fahrzeugproduktion einen Anstieg von rund 2 % verzeichnen konnte, jeweils verglichen dem Vergleichszeitraum des Vorjahrs.

Der Nettogewinn aus laufender Geschäftstätigkeit im Halbjahr zum 30. Juni 2004 betrug 377 Mio. USD, was einer Steigerung von 16 % bzw. um 51 Mio. USD gegenüber dem Vorjahresvergleichszeitraum gleichkommt. Der Nettogewinn im Halbjahr zum 30. Juni 2004 betrug ebenfalls 377 Mio. USD.

Der Gewinn je Aktie aus laufender Geschäftstätigkeit einschließlich Umtauschrechten belief sich auf 3,77 USD für das Halbjahr zum 30. Juni 2004, was einem Anstieg von 14 % bzw. 0,45 USD je Aktie gegenüber dem Vorjahresvergleichszeitraum entspricht. Der Gewinn je Aktie einschließlich Umtauschrechten belief sich ebenfalls auf 3,77 USD für das Halbjahr zum 30. Juni 2004.

Im Halbjahr zum 30. Juni 2004 erwirtschafteten wir Bargeld aus laufender Geschäftstätigkeit vor den Veränderungen des nicht-liquiden Betriebskapitals in Höhe von 807 Mio. USD, und 156 Mio. USD nicht-liquides Betriebskapital. Die gesamte Anlagetätigkeit im ersten Halbjahr des Jahres 2004 belief sich auf 417 Mio. USD, einschließlich 320 Mio. USD an Zugängen zu den Sachanlagen, 64 Mio. USD für den Erwerb von Tochtergesellschaften sowie einem Anstieg von 33 Mio. USD bei anderen Vermögenswerten.

Vincent Galifi, Executive Vice-President und Chief Financial Officer von Magna stellte fest: "Unsere Geschäftszahlen des ersten Halbjahres 2004 spiegeln die Kapitalinvestitionen und Produkteinführungen wider, die während des Jahres 2003 getätigt wurden, um auf die neuen Fahrzeugprogramme unserer Kunden zu reagieren. Wir werden auch weiter starke Investitionen für künftige

Fahrzeugprogramme tätigen. Dadurch werden wir in den kommenden Jahren nachhaltiges Wachstum bei Umsätzen und Erträgen erreichen."

Eine detailliertere Erörterung unserer Konzernbilanz für das Quartal und Halbjahr zum 30. Juni 2004 ist im Lagebericht der Geschäftsleitung und der Analyse der Betriebsergebnisrechnung sowie im ungeprüften Zwischenabschluss des Konzerns und den diesbezüglichen Anmerkungen zu finden, die in dieser Pressemitteilung enthalten sind.

SONSTIGES

Unser Board of Directors hat heute unsere vierteljährliche Dividende bezüglich aller ausstehenden nachgeordneten und stimmberechtigten Aktien (Klasse A) und der Aktien der Klasse B für das Geschäftsquartal zum 30. Juni 2004 festgesetzt. Die Dividende von 0,38 USD je Aktie wird am 15. September 2004 an alle am 31. August 2004 eingetragenen Aktionäre ausgezahlt.

Darüber hinaus genehmigte unser Board of Directors die Aufforderung zur Ablösung all unserer, im Umlauf befindlichen 8,65 % Series A und 8,875 % Series B Cumulative Quarterly Income Vorzugsaktien (beide zusammen werden als "Vorzugsaktion" bezeichnet) gegen bar am 30. September 2004 bzw. 21. September 2004. Die Vorzugsaktien sind zu einem Preis einlösbar, der gleich 100 % des Nennbetrages der einzulösenden Vorzugsaktien ist plus der darauf bis ausschließlich zum Tag der Ablösung aufgelaufenen und der ungezahlten Zinsen. Der Gesamtnennbetrag der derzeit im Umlauf befindlichen Vorzugsaktien beträgt bei den aktuellen Wechselkursen rund 295 Mio. USD.

Prognose 2004

Alle nachstehend genannten Beträge schließen die Auswirkung möglicher Akquisitionen aus, darunter die Ankündigung der vorgeschlagenen Übernahme von New Venture Gear, Inc. von der DaimlerChrysler Corporation, deren Durchführung von der Erfüllung verschiedener Bedingungen abhängig ist.

Wir erwarten für das Gesamtjahr 2004 einen durchschnittlichen US-Dollar-Wert bei der Ausstattung je Fahrzeug von 585 USD bis 605 USD in Nordamerika sowie 515 USD bis 540 USD in Europa. Weiter gehen wir davon aus, dass die Fahrzeugproduktionszahlen im Jahr 2004 bei rund 16,0 Mio. Einheiten in Nordamerika und rund 16,4 Mio. Einheiten in Europa liegen werden. Auf der Grundlage des durchschnittlichen US-Dollar-Ausstattungs werts je Fahrzeug in Nordamerika und Europa, den aktuellen Wechselkursen, den oben genannten Annahmen bzgl. der Produktszahlen sowie der prognostizierten Umsätze bei den Werkzeugen und sonstigen Fahrzeugumsätzen, erwarten wir einen Gesamtjahresumsatz 2004

zwischen 19,0 Mrd. USD und 20,0 Mrd. USD. Der Vorjahresumsatz 2003 belief sich auf 15,3 Mrd. USD. Wir erwarten, dass die höheren Umsätze in diesem Jahr sich in einem Anstieg der Erträge des Gesamtjahres 2004 niederschlagen. Wir erwarten zudem, dass die Gesamtausgaben des Geschäftsjahres 2004 für Sachanlagen in der Größenordnung von 800 Mio. USD bis 850 Mio. USD liegen werden.

Die Firmengruppe Magna ist einer der am meisten diversifizierten Kfz-Zulieferer der Welt. Sie entwirft, entwickelt und produziert Kfz-Systeme, Bausätze, Module und Komponenten, konstruiert und montiert jedoch auch komplette Kraftfahrzeuge, vor allem zum Verkauf an Originalhersteller (OEMs) von PKW und Kleinlastern in Nordamerika, Europa, Mexiko, Südamerika und Asien. Zu unseren Produkten gehören unter anderem: Durch Intier Automotive Inc. Fahrzeuginnenausstattungs- und Schließkomponenten bzw. -systeme und -module; durch Cosma International Metallkarosseriesysteme, -komponenten, -bausätze und -module; durch Magna Donnelly Außen- und Innenspiegel sowie technisch ausgefeilte Glaskonstruktionen; durch Decoma International Inc. Verkleidungen, Kühler- und Heckmodule, Kunststoffkarosserieteile, Außenzierkomponenten und -systeme, Fenster- und Dichtungssysteme, Dachmodule und Beleuchtungskomponenten; durch Tesma International Inc. verschiedene Motoren-, Getriebe- und Einspritzsysteme bzw., -komponenten; durch Magna Drivetrain eine Vielzahl von Antriebsstrangkomponenten; sowie durch Magna Steyr komplette Konstruktionen bzw. die Komplettmontage von Fahrzeugen.

Magna beschäftigt etwa 77.000 Mitarbeiter in 215 Produktionsbetrieben und 48 Produktentwicklungs- und Konstruktionszentren in 22 Ländern.

Wir führen für interessierte Analysten und Aktionäre am Freitag, dem 6. August 2004 um 9:30 Uhr EDT eine Telefonkonferenz durch, um unsere Ergebnisse des zweiten Quartals und andere Entwicklungen zu erläutern. Das Konferenzgespräch wird von Vincent J. Galifi, Executive Vice-President und Chief Financial Officer, geleitet. Von den USA und Kanada aus wählt man +1-800-404-8949. Die Nummer für Anrufer aus Übersee ist +1-416-620-2406. Bitte rufen Sie 10 Minuten vor Beginn der Telefonkonferenz an. Wir werden die Telefonkonferenz auch als Webcast unter www.magna.com senden. Die begleitende Diapräsentation zur Telefonkonferenz wird am Freitag morgen vor dem Gespräch auf unsere Website gestellt.

Weitere Informationen erteilen Ihnen gerne Vincent J. Galifi und Louis Tonelli unter der Nummer +1-905-726-7100.

Bei Fragen bezüglich des Konferenzgesprächs rufen Sie bitte die Nummer +1-905-726-7103 an.

Dieser Pressemitteilung enthält Aussagen, die, soweit 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 unsere zukünftigen Pläne, Ziele und wirtschaftlichen Leistungen sowie die Annahmen, die dem oben Genannten zugrunde liegen. Jegliche prognoseartigen Aussagen beruhen auf unseren Annahmen und Analysen, die im Lichte unserer Erfahrung und unserer Wahrnehmung historischer Trends, aktueller Bedingungen und voraussichtlicher zukünftiger Entwicklungen sowie sonstiger Faktoren erfolgen, von denen wir meinen, dass sie unter den Umständen 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 unseren Erwartungen und Vorhersagen 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 Betriebsergebnisrechnung erwähnt werden. Darüber hinaus wird darauf hingewiesen, dass eine detailliertere Darstellung der Risiken, Annahmen, Unsicherheiten und anderen Faktoren in unserem, bei der Canadian Securities Commissions eingereichten Annual Information Form sowie in unserem bei der US-Börsenaufsicht. der "United States Securities and Exchange Commission", eingereichten Jahresbericht in Form 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 den 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.

Weitere Informationen über Magna erhalten sie auf unserer Website unter www.magna.com. Kopien der Finanzdaten und andere öffentlich eingereichte Dokumente stehen im Internet auf dem Server des Canadian Securities Administrators' System for Electronic Document Analysis and Retrieval (SEDAR) unter www.sedar.com zur Verfügung.

MAGNA INTERNATIONAL INC.
 KONZERNERTRAGSRECHNUNG UND GEWINNRÜCKLAGEN
 (Nicht geprüft)
 (In Mio. US-Dollar, außer bei den Zahlenangaben je Aktie.)

	Anm.	QUARTAL ZUM 30. JUNI		HALBJAHR ZUM 30. JUNI	
		2004	2003	2004	2003
		(neu ausgewiesen Anm. 2 & 3)		(neu ausgewiesen Anm. 2 & 3)	
Umsatz	\$	5.113	\$ 3.660	\$ 10.216	\$ 7.156
Umsatzkosten		4.337	2.998	8.690	5.885

aus laufendem Geschäftsbetrieb:						
Reingewinn	\$	1,94	\$	1,75	\$	3,79
Gewinn je Aktie						
inkl. Umtauschrechten	\$	1.93	\$	1.75	\$	3.77
						3.33

Erträge je stimmberechtigte der Klasse A und B						
Klasse A bzw. Klasse B						
Reingewinn	\$	1.94	\$	1.75	\$	3.79
Gewinn je Aktie						
inkl. Umtauschrechten	\$	1,93	\$	1,75	\$	3,77
						3,39

Je nachrangiger, stimmberechtigter Aktie der Klasse A						
je Aktie der Klasse B						
gezahlte Bardividende	\$	0,38	\$	0,34	\$	0,72
						0,68

Durchschnittliche Zahl im Umlauf befindlicher stimmberechtigter nachgeordneter Aktien der Klasse A und B während dieses Zeitraums (in Mio.):					
Reingewinn		96,8		95,7	
Einschl. Umtauschrechten		97,4		96,0	
				96,6	
				97,3	
					95,9

Siehe beigefügten Anhang.

MAGNA INTERNATIONAL INC.
KONZERN-KAPITALFLUSSRECHNUNG
(Nicht geprüft)
(In Mio. US-Dollar)

	Quartal zum 30. JUNI		Halbjahr zum 30. JUNI	
Anm.	2004	2003	2004	2003
		(neu ausgewiesen Anm. 2 & 3)		(neu ausgewiesen Anm. 2 & 3)
Bargeldzugang				
/-abgang:				
BETRIEBSTÄTIGKEIT				
Nettogewinn aus laufender				

Geschäftstätigkeit	\$	193	\$	172	\$	377	\$	326
Nicht für aktuelle Kapitalströme wirksame Posten	\$	215	\$	171	\$	430	\$	325
		408		343		807		651

Änderungen beim nicht-liquiden Betriebskapital und Verbindlichkeiten								
		-46		-270		156		-227
		362		73		963		424

ANLAGETÄTIGKEIT								
Zugänge bei den Sachanlagen		-172		-196		-320		-311
Übernahme von Tochtergesellschaften 5		-53		-		-64		-
Zunahme bei sonstigen Vermögenswerten		-10		-29		-33		-64
Erlös aus der Veräußerung von Anlagen und Sonstiges		4		8		22		14
		-231		-217		-395		-361

FINANZTÄTIGKEIT								
Nettorückzahlungen an Verbindlichkeiten		-27		-36		-52		-8
Rückzahlungen der Zinsverpflichtungen		-2		-2		-3		-3
Ausschüttungen für Vorzugsaktien		-6		-7		-13)		-13
Emissionen von nachgeordneten, stimmberechtigten Aktien der Klasse A		20		4		26		6
Emissionen nachrangiger „debentures“ durch der Tochtergesellschaften		-		-		-		66
Emissionen von Aktien seitens d. Tochtergesellsch.		4		12		10		12
An Minderheitsbeteiligte gezahlte Dividenden		-5		-4		-9		-7
Dividenden		-37		-32		-70		-64
		-53		-65		-111		-11

Wirkung von Wechselkurs-Liquide liquide Mittel								
		5		83		-27		114

Nettozugang/-abgang in liquiden Mitteln während des Berichtszeitraums	83	-126	430	166
Liquide Mittel, Beginn des Berichtszeitraums	1.875	1.413	1.528	1.121

Liquide Mittel, Ende des Berichtszeitraums	\$ 1.958	\$ 1.287	\$ 1.958	\$ 1.287

Siehe beigefügten Anhang.

MAGNA INTERNATIONAL INC.
KONZERNBILANZ
(Nicht geprüft)
(In Mio. US-Dollar)

	Anm.	30. Juni 2004	31. Dezember 2003

		(neu ausgewiesen Anm. 2)	
AKTIVA			
Umlaufvermögen			
Liquide Mittel		\$ 1.958	\$ 1.528
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen		2.840	2.615
Vorräte		1.177	1.116
Transitorische Aktiva und Sonstiges		102	112

		6.077	5.371

Anlagen		130	127
Sachanlagen, netto		3.366	3.313
Firmenwert, netto	5	590	505
Zukünftige Steuergutschriften		157	181
Sonstige Vermögenswerte	5	263	317

		\$ 10.583	\$ 9.814

PASSIVA			
Kurzfristige Verbindlichkeiten			
Bankverbindlichkeiten		\$ 332	\$ 298
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen		2.819	2.471
Aufgelaufene Gehälter und Löhne		373	368
Sonstige aufgelaufene Verbindlichkeiten		330	244
Zu zahlende Ertragsteuern		13	19

Innerhalb eines Jahres fällige langfristige Verbindlichkeiten		34	35
		3.901	3.435
Abgegrenzter Erlös		72	80
Langfristige Verbindlichkeiten		229	267
Zinsverpflichtungen aus den „debentures“		37	41
Sonstige langfristige Verbindlichkeiten		247	230
Zukünftige Steuerverbindlichkeiten		258	230
Minderheitsbeteiligung		652	613
		5.396	4.896
Aktienkapital			
Grundkapital	7		
Nachrangige, stimmberechtigte Aktien der Klasse A (emittiert: 95.844.097; 31. Dezember 2003 - 95.310.518)		1.610	1.587
Aktien der Klasse B (in nachrangige, stimmberechtigte Aktien der Klasse A umwandelbar) (emittiert: 1.096.509)		-	-
Vorzugsaktien		277	277
Sonstiges eingezahltes Kapital		71	68
Eingezahlter Überschuss	8	14	3
Gewinnrücklage		2.681	2.384
Währungsumrechnungsberichtigung		534	599
		5.187	4.918
		\$ 10.583	\$ 9.814

Haftungsverhältnisse (Anm. 9)

Siehe beigefügten Anhang

MAGNA INTERNATIONAL INC.

ANHANG ZUM KONZERNZWISCHENABSCHLUSS

(Nicht geprüft)

Alle Beträge in US-Dollar und alle Tabellenbeträge in Mio. USD,
außer bei den Zahlen je Aktie u. falls nicht anders angegeben)

1. Bilanzierungsgrundsätze

Der ungeprüfte Zwischenbericht der Magna International Inc. und deren Tochtergesellschaften (insgesamt mit "Magna" oder das "Unternehmen" bezeichnet) wurden in US-Dollar nach den in Kanada allgemein anerkannten Rechnungslegungsgrundsätzen ("Canadian generally accepted accounting

principles"), sowie nach den im Konzernabschluss des Jahres 2003 aufgeführten Buchführungsrichtlinien durchgeführt.

Dieser ungeprüfte Konzern-Zwischenabschluss entspricht nicht in jeder Hinsicht den Anforderungen der allgemein anerkannten Rechnungslegungsgrundsätze für Jahresabschlüsse. Dementsprechend sollte dieser ungeprüfte Zwischenbericht zusammen mit dem geprüften Jahresabschluss 2003 des Konzerns gelesen werden.

Nach Auffassung der Geschäftsführung enthält dieser ungeprüfte Konzern-Zwischenabschluss alle Wertberichtigungen, d. h. die normalen und wiederholten Wertberichtigungen, die zur wirtschaftlich angemessenen Darlegung der Finanzlage der Gesellschaft mit Stand vom 30. Juni 2004 sowie ihres Betriebsergebnisses und Kapitalflusses für das jeweilige Quartal bzw. Halbjahr zum 30. Juni 2004 und 2003 notwendig sind.

2. Änderungen in der Rechnungslegung

(a) Aktienbasierte Vergütung

Im November 2003 überarbeitete das Canadian Institute of Chartered Accountants („CICA“) den Handbuch-Paragrafen 3870 „Aktienbasierte Vergütung und sonstige Zahlungen in Aktien“ („CICA 3870“). Diese überarbeitete Norm schreibt die Anwendung der Methode der Marktpreisbewertung auf die aktienbasierte Vergütung von Firmenmitarbeitern. Wie von CICA 3780 gestattet, übernahm das Unternehmen mit Wirkung vom 1. Januar 2003 diese neuen Empfehlungen für die Zukunft. Vor dem 1. Januar 2003 gewährte Prämien weist das Unternehmen weiterhin nach ihrem Substanzwert („intrinsic value method“) aus (s. Anm. 8).

Die Auswirkungen dieser Änderung der Bilanzierungsrichtlinien auf den ausgewiesenen Nettogewinn bzw. auf den Gewinn je Aktie für das jeweilige Quartal und Halbjahr zum 30. Juni 2004 bzw. 2003 waren folgende:

	Quartal zum 30. JUNI		Halbjahr zum 30. JUNI	
	2004	2003	2004	2003
Anstieg der Vertriebs- und allgemeinen Verwaltungskosten	\$ -	\$ 1	\$ 13	\$ 2

Rückgang des Nettogewinns	\$	-	\$	1	\$	13	\$	2
---------------------------	----	---	----	---	----	----	----	---

Rückgang der Gewinne je								
Umlauf befindl., stimmberechtigter								
Aktien der Klasse A und B								
Reingewinn	\$	-	\$	0,01	\$	0,13	\$	0,02
einschl. Umtauschrechten	\$	-	\$	0,01	\$	0,13	\$	0,02

(b) Verpflichtung zum Anlagenabgang

Im Dezember 2003, gab die CICA die Handbook Section 3110, „Asset Retirement Obligations“ (Verpflichtung zum Anlagenabgang) heraus, das die Standards für die Anerkennung, Bemessung und Bekanntgabe der Verpflichtung zum Anlagenabgang sowie die damit verbundenen Kosten festlegt. Das Unternehmen hat diese neuen Empfehlungen rückwirkend zum 1. Januar 2004 übernommen. Die rückwirkenden Änderungen in der Konzernbilanz zum 31. Dezember 2003 waren wie folgt:

Erhöhung Sachanlagen	\$	13
Erhöhung zukünftige Steuergutschriften		2

Erhöhung sonstiger langfristiger Verbindlichkeiten	\$	23
Verringerung Minderheitsbeteiligung		-1

Verringerung Gewinnrücklage	\$	-6
Verringerung Währungsumrechnungsberichtigung		-1

Die Auswirkungen dieser Änderung der Bilanzierungsrichtlinien auf den ausgewiesenen Nettogewinn für das jeweilige Quartal und Halbjahr zum 30. Juni 2004 bzw. 2003 waren folgende:

(c) Umsatzverbuchung

Das Unternehmen Company akzeptierte den Abstract No. 142, „Revenue Arrangements with Multiple Deliverables“ („EIC-142“) des CICA Emerging Issues Committee im Voraus aufgrund der vom Unternehmen ab dem 1. Januar 2004 eingebrachten Umsatzaufgliederung mit mehreren unterschiedlichen Leistungskomponenten. Durch EIC-142 wird dargelegt, wie ein Anbieter feststellt, ob ein Vertrag in eigenständige rechnungslegungsrelevante Bestandteile aufgeteilt und wie der vertragliche Gegenwert bewertet und auf die

eigenständigen rechnungslegungsrelevanten Bestandteile aufgeteilt werden muss. Getrennt veranschlagte Werkzeuge und Ingenieursleistungen können nur dann als eigenständige Umsatzelemente verbucht werden, wenn Werkzeug und Ingenieursleistung für den Kunden eigenständige Werte darstellen und wenn ein angemessener Wert der nachfolgenden Teileproduktion oder Fahrzeugmontage objektiv und zuverlässig nachweisbar ist. Die Annahme von EIC-142 hatte keine wesentliche Auswirkung auf den Nettogewinn des Unternehmens für das Quartal und Halbjahr zum 30. Juni 2004.

3. Verteilung von MID-Aktien

(a) Am 19. August 2003 genehmigten die Magna-Aktionäre die Verteilung von 100 % der im Umlauf befindlichen Aktien von MI Developments Inc. („MID“), einer 100 %-igen Tochtergesellschaft des Unternehmens (die „MID-Verteilung“). MID gehören im Wesentlichen alle Kfz-Immobilien von Magna und die frühere beherrschende Mehrheit des Unternehmens an der Magna Entertainment Corp. („MEC“). Am 2. September 2003 verteilte das Unternehmen 100 % der nachgeordneten, stimmberechtigten Aktien der Klasse A und B an die am 29. August 2003 registrierten Aktionäre und ist demzufolge nicht länger an der MID und MEC beteiligt.

Gemäß CICA 3475 „Veräußerung von Vermögenswerten mit langer Lebensdauer und eingestellten Betrieben“ wurde das finanzielle Ergebnis der MEC bis zum 29. August 2003 als aufgelöster Unternehmensbereich publiziert (Anm. 4). Da jedoch Magna und ihre aktiven Tochtergesellschaften ihre Einrichtungen im Rahmen langfristiger Leasingvereinbarungen mit der MID weiterhin nutzen werden, kann das Immobiliengeschäft der MID nicht als aufgelöster Unternehmensbereich ausgewiesen werden. Das Ergebnis des Immobiliengeschäfts ist daher bis zum 29. August 2003 in den konsolidierten Finanzabschlüssen des Unternehmens als andauernde Geschäftstätigkeit ausgewiesen.

4. Eingestellter Betrieb - MEC

Der für MEC ausgewiesene Umsatzerlös und Aufwand sowie Kapitalfluss des Unternehmens stellt sich folgendermaßen dar:

Ertragsrechnung:

	Quartal zum 30. Juni 2003	Halbjahr zum 30. Juni 2003
Umsatz	\$ 188	\$ 458
Kosten und Aufwand	188	436

Verlust vor Ertragsteuern und Minderheitsbeteiligung	-	22
Ertragsteuern	-	10
Minderheitsbeteiligung	-	5
Nettogewinn	\$ -	\$ 7

Kapitalflussrechnung:

	Quartal zum 30. Juni 2003	Halbjahr zum 30. Juni 2003
Bargeldzugang/-abgang:		
BETRIEBSTÄTIGKEIT		
Nettogewinn	\$ -	\$ 7
Nicht am aktuellen Kapitalfluss beteiligte Posten	7	22
	7	29
Veränderungen in nicht-liquiditätswirksamem Betriebskapital und Verbindlichkeiten	-19	-7
	-12	22
ANLAGETÄTIGKEIT		
Zugänge bei den Sachanlagen	-15	-28
Abgänge bei sonstigen Aktiva	-13	-12
Erlöse aus Veräußerungen	1	1
	-27	-39
FINANZTÄTIGKEIT		
Nettorückzahlung an Verbindlichkeiten	-8	-43
Emissionen nachrangiger Schuldtitel durch Tochtergesellschaft	145	145
	137	102
Auswirkung von Wechselkursänderungen auf liquide Mittel	4	6
Nettoabgang in liquiden Mitteln während des Berichtszeitraums	102	91
Liquide Mittel, Beginn des Berichtszeitraums	95	106
Liquide Mittel, Ende d. Berichtszeitraums	\$ 197	\$ 197

5. Akquisitionen

(a) Am 2. Januar 2004 schloss Tesma International Inc. („Tesma“), eine Tochtergesellschaft des Unternehmens, die Akquisition von Davis Industries Inc. („Davis“) ab. Davis fertigt gestanzte Antriebsstrangkomponenten und -module in drei Werken in den USA. Im Geschäftsjahr zum 30. September 2003 wies Davis einen Umsatz von etwa 130 Mio. USD aus.

Die Gesamtkaufsumme für die Akquisition von Davis belief sich auf 75 Mio. USD. Davon wurden 45 Mio. USD in bar gezahlt und auf das Escrow-Konto gezahlt und unter Sonstige Vermögenswerte zum 31. Dezember 2003 verbucht und anschließend freigegeben. Zudem wurden 30 Mio. USD an Schulden von Davis übernommen. Der verbuchte Firmenwert der Akquisition betrug 42 Mio. USD.

(b) Im Geschäftsjahr 2004 tätigte das Unternehmen eine Reihe von kleineren Akquisitionen, darunter eine Reihe von Produktionsbetrieben und Konstruktionszentren. Die Gesamtkaufsumme der oben genannten Akquisition belief sich auf etwa 97 Mio. USD, wobei 64 Mio. USD in bar gezahlt und 33 Mio. USD an Verbindlichkeiten übernommen wurden.

Die Kaufpreislagen für diese Akquisitionen sind vorläufig. Daher ist kann es zu Berichtigungen des Kaufpreises und von vorläufigen Umlagen kommen, sobald weitere Informationen über die Berechnung der angenommenen Aktiva und Passiva, die Kaufpreisberichtigungen gem. den Übernahmevereinbarungen sowie über die Überprüfung der jeweilig vorläufigen Schätzungen des Kapitalwerts zum Kauftag vorliegen.

(c) Am 17. Mai 2004 schloss das Unternehmen mit der DaimlerChrysler Corporation („DCC“) eine Vereinbarung, nach der Magna die weltweiten Betriebe von New Venture Gear, Inc. („NVG“) übernehmen soll. Die US-Betriebe werden durch ein neues Kooperationsunternehmen mit Namen New Process Gear, Inc. („NPG“) übernommen, an dem Magna zu 80 % und DCC zu 20 % beteiligt ist. Der europäische Betrieb wird direkt von Magna übernommen. Mit dem Vertragsabschlussdatum erwirbt Magna 100% von NPG und verrechnet die verbleibende Beteiligung von DCC als Verbindlichkeiten. Diese Beteiligung von DCC wird Magna im September 2007 zu einem vorher bestimmten Festpreis übernehmen.

Der von Magna zu zahlende Gesamtkaufpreis für eine 100 %-ige Übernahme von NVG beläuft sich auf der Grundlage der Finanzlage von NVG zum 31. Dezember 2003 auf rund 435 Mio. USD. Er unterliegt allerdings verschiedenen Preisberichtigungen, die sich aus den Veränderungen seit diesem Datum und bestimmten anderen Angelegenheiten ergeben. Der Kaufpreis wird in bar und in Form von Schuldtiteln beglichen.

NVG ist mit einem Jahresumsatz im Jahr 2003 von rund 1.5 Mrd. USD führender Anbieter von Verteilergetrieben und anderen Antriebsstrangprodukten in Nordamerika. Zu den Kunden von NVG gehören DaimlerChrysler, General Motors, Ford, Volkswagen und Porsche. Zu NVG gehören eine 92.900 Quadratmeter große, gepachtete Fertigungsstätte in Syracuse im US-Bundesstaat New York, eine 8800 Quadratmeter große Fertigungsanlage in Roitzsch, Deutschland und ein ebenfalls gepachtetes Forschungs- & Entwicklungszentrum sowie ein Vertriebsbüro in Troy im US-Bundesstaat Michigan. Der Abschluss der Transaktion ist an verschiedene Bedingungen geknüpft, unter anderem von der Zustimmung der europäischen Kartellbehörde und anderer Behörden sowie von der Zustimmung Dritter, sowie vom Erreichen eines Tarifvertrags mit der UAW (United Auto Workers).

6. Pläne für zukünftige Leistungen für unsere Mitarbeiter

Das Unternehmen verbucht die Aufwendungen für künftige Leistungen für Mitarbeiter wie folgt:

	Quartal zum 30. JUNI		Halbjahr zum 30. JUNI	
	2004	2003	2004	2003
Definierte Betriebsrentenpläne und sonstige Abfindungs- bzw. Zahlungsvereinbarungen für langjährige Dienste	\$ 5	\$ 4	\$ 10	\$ 8
Medizinische Alters- vorsorgeplan	4	3	7	7
	2	2	4	3
	\$ 11	\$ 9	\$ 21	\$ 18

7. GRUNDKAPITAL

Die folgende Tabelle führt die Höchstzahl der nachrangigen, stimmberechtigten Aktien der Klasse A sowie Aktien der Klasse B auf, die sich im Umlauf befänden, wenn alle am 30. Juli 2004 ausstehenden Umtauschrechte ausgeübt würden:

nachrangige, stimmberechtigte Aktien der Klasse A und Aktien der Klasse B, die sich am 30. Juli 2004 im Umlauf befinden	96.940.606
Aktioptionen	2.526.376

Die obigen Beträge schließen nach Belieben des Unternehmens zur Abwicklung der nachrangigen Schuldtitel mit einem Zinssatz von 7,08 % sowie der Vorzugsaktien bei Einlösung oder Fälligkeit zu emittierende nachrangige, stimmberechtigte Aktien der Gattung A aus.

Der Dollar-Betrag an nachgeordneten, stimmberechtigten Aktien der Klasse A ist im Zusammenhang mit den an bestimmte Führungskräfte aufgrund einer Vereinbarung zur Aktienbeschränkung nicht ausgegebenen nachgeordneten, stimmberechtigten Aktien der Klasse A um 9 Mio. USD reduziert worden. Diese Aktien wurden aus der Berechnung des bereinigten Gewinns je Aktie ausgeschlossen, wurden aber in der Berechnung des Gewinns je Aktie einschließlich Umtauschrechten berücksichtigt.

8. Aktienbasierte Vergütung

() Es folgt eine Kontinuitätstabelle der ausstehenden Optionen (die Anzahl der Optionen in der Tabelle unten werden als ganze Zahlen ausgedrückt und wurden nicht auf die nächste Million auf- bzw. abgerundet):

	2004			2003		
	Ausstehende Optionen			Ausstehende Optionen		
	Ausübung von Optionen			Ausübung von Optionen		
	Optionen	Basispreis(i)	ausübbar	Optionen	Basispreis(i)	ausüb.
	Anzahl	Cdn\$	Anzahl	Anzahl	Cdn\$	Anzahl
Jahres-						
anfang	3.046.450	82,31	1.991.950	3.377.875	89,19	1.958.375
Gewährt	15.000	105,19	-	320.000	93,17	-
Ausgeübt	-117.600	62,63	-117.600	-36.850	66,55	-36.850
Vested	-	-	43.625	-	-	65.000
Gelöscht	-3.000	97,47	-	-	-	-
31. März	2.940.850	83,20	1.917.975	3.661.025	89,77	1.986.525
Gewährt	-	-	-	40.000	93,17	-
Ausgeübt	-414.474	71,43	-414.474	-64.150	68,46	-64.150
Vested	-	-	-	-	-	8.000
Gelöscht	-	-	-	-115.000	104,08	-42.000
30. Juni	2.526.376	85,13	1.503.501	3.521.875	89,73(ii)	1.888.375

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

(ii) Als Resultat der verwässernden Wirkung der MID-Ausschüttung (Anm. 3), wurden alle ausgegebenen, noch nicht ausgeübten Optionen für Magna-Aktien der Klasse mit nachrangigem Stimmrecht am 2. September 2003 gemäß der vom Toronto Stock Exchange vorgeschriebenen Anpassungsformel um 11,98 CAD nach unten berichtet.

(b) Vor 2003 wies die Gesellschaft keine Vergütungskosten für ihre ausstehenden Festpreis-Aktienoptionen aus. 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 oder Veränderung 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:

	Quartal zum 30. JUNI		Halbjahr zum 30. JUNI	
	2004	2003	2004	2003
Risikofreier Zinssatz	-	4,25%	3,29%	4,25%
Voraussichtl. Dividendenrendite	-	2,12%	1,63%	2,12%
Voraussichtliche Volatilität	-	28%	32%	28%
Voraussichtl. Zeit b.z. Ausübung	-	4 Jahre	4 Jahre	4 Jahre

Gewichteter durchschnittl. Kapitalwert der gewährten oder modifizierten Optionen im Zeitraum (CAD)	\$	- \$ 16,93	\$ 29,64	\$ 21,17

Unter Vertriebs- und allgemeine Verwaltungskosten verbuchter Vergütungsaufwand	\$	- \$ 1	\$ 13	\$ 2

Im Laufe des Quartals zum 31. März 2004 wurden Optionsvereinbarungen mit bestimmten Angestellten des Unternehmens modifiziert. 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 Kapitalwert zum Modifikationsdatum aller vor dem 1. Januar gewährten Optionen.

Wären die Kapitalwertbuchungsbestimmungen mit Wirkung zum 1. Januar 2002 für alle nach dem 1. Januar 2002 gewährten Optionen Aktienoptionen übernommen worden, so hätten sich der Proforma-Nettogewinn, der bereinigte Proforma-Gewinn und der Gewinn je Aktie einschließlich aller Umtauschrechte bezüglich der nachrangigen, stimmberechtigten Aktien der Klasse A und der Aktien der Klasse B des Unternehmens im jeweiligen Quartal und Halbjahr zum 30. Juni 2004 und 2003 wie folgt ergeben:

	Quartal zum 30. Juni		Halbjahr zum 30. Juni	
	2004	2003	2004	2003
ausgewiesener Nettogewinn \$	193	\$ 172	\$ 377	\$ 333
Proformaberichtigung für den Kapitalwert von vor dem 1. Januar 2003 gewährten Aktienoptionen	-1	-1	2	-2
Proforma-Nettogewinn	\$ 192	\$ 171	\$ 379	\$ 331
Proforma-Ertrag je nach- rangiger, stimmberechtigter Aktien der Klasse A und B				
Reingewinn	\$ 1,93	\$ 1,75	\$ 3,82	\$ 3,38
Einschl. Umtauschrechten	\$ 1,92	\$ 1,74	\$ 3,79	\$ 3,37

(c) Der eingezahlte Überschuss ergibt sich aus dem aufgelaufenen Vergütungsaufwand für Aktien-Optionen abzüglich des Kapitalwerts der Optionen zum Gewährungsdatum, die ausgeübt und neu in Aktienkapital kategorisiert wurden. Es folgt eine Kontinuitätstabelle der eingezahlten Überschusses:

	2004	2003
Bilanz, Anfang des Jahres	\$ 3	\$ -
Aufwand für aktienbasierte Vergütung	12	1
Ausübung von Optionsrechten	-1	-
31. März	14	1
Aufwand für aktienbasierte Vergütung	-	1

 30. Juni \$ 14 \$ 2

9. Haftungsverhältnisse

Am 10. Juni 2004 erhielt Intier Automotive Inc. ("Intier"), eine Tochtergesellschaft des Unternehmens, vom Ontario Superior Court of Justice eine von C-MAC Invotronics Inc., einer Tochtergesellschaft der Solecron Corporation, eingereichte Klageschrift. Der Kläger ist ein Anbieter von elektromechanischen und elektronischen Automobilteilen und -komponenten für Intier. In der Klageschrift werden unter anderem folgende Behauptungen erhoben:

- missbräuchliche Verwendung von vertraulichen Informationen und von Technologie des Klägers durch Intier mit der Absicht, bestimmte Fahrzeugteile und -komponenten zu konstruieren und zu fertigen; und

- Vertragsbruch durch Intier aufgrund der Nichterfüllung bestimmter Vorzugseinkaufsverpflichtungen, die sich aus einer von beiden Parteien unterzeichneten strategischen Allianzvereinbarung ergeben. Diese Vereinbarung wurde zum Zeitpunkt der Veräußerung der Invotronics Geschäftseinheit durch das Unternehmen an den Kläger im September 2000 unterzeichnet.

Der Kläger strebt unter anderem adäquaten Schadensersatz in Höhe von 150 Mio. CAD sowie pönalisierenden Schadensersatz in Höhe von 10 Mio. CAD an. Trotz des frühen Stadiums des Rechtsstreits glaubt Intier stichhaltige Argumente zur Abwehr der Ansprüche des Klägers zu besitzen, weshalb Intier die Absicht hat, der Klage nachdrücklich zu widersprechen.

10. Informationen zu den Segmenten

	Quartal zum		Halbjahr zum	
	30. Juni 2004		30. Juni 2003	
	Summe	Sach-	Summe	Sach-
	Umsatz	anlagen,	Umsatz	anlagen,
		EBIT(i) netto		EBIT(i) netto

Aktiengesellschaften				
Decoma				
International Inc.	\$ 689	\$ 44	\$ 689	\$ 59
Intier				
Automotive Inc.	1.410	67	1.132	42
Tesma				
International Inc.	341	35	279	31

100%-ige Tochter- gesellschaften							
Magna Steyr	1.484	65	518	517	8	483	
Andere Automobil- technikbetriebe	1.244	119	1.192	1.160	123	1.040	
Hauptverwaltung und Sonstiges	-55	11	76	-40	34	1.119	
Summe berichts- pflichtige Segmente	\$ 5.113	\$ 341	\$ 3.366	\$ 3.660	\$ 297	\$ 4.045	

	Quartal zum			Halbjahr zum		
	30. Juni 2004			30. Juni 2003		
	Summe Umsatz	Sach- anlagen, EBIT(i) netto	Summe Umsatz	Sach- anlagen, EBIT(i) netto		

Aktiengesellschaften							
Decoma							
International Inc.	\$ 1.409	\$ 93	\$ 689	\$ 1.189	\$ 109	\$ 605	
Intier							
Automotive Inc.	2.803	119	543	2.164	73	507	
Tesma							
International Inc.	703	74	348	548	56	291	
100%-ige Tochtergesellschaften							
Magna Steyr	2.869	104	518	1.044	13	483	
Andere Automobil- technikbetriebe	2.533	244	1,192	2.286	238	1.040	
Hauptverwaltung und Sonstiges	-101	35	76	-75	67	1.119	
Summe berichts- pflichtige Segmente	\$ 10.216	\$ 669	\$ 3.366	\$ 7.156	\$ 556	\$ 4.045	

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

11. Nachfolgende Ereignisse

Am 5. August 2004 genehmigte der Board of Directors des Unternehmens die Aufforderung zur Ablösung aller im Umlauf befindlichen 8,65 % Series A Vorzugsaktien und der 8,875 % Series B Cumulative Quarterly Income Vorzugsaktien (beide zusammen werden als "Vorzugsaktion" bezeichnet) gegen bar am

30. September 2004 bzw. 21. September 2004. Die Vorzugsaktien sind zu einem Preis einlösbar, der gleich 100 % des Nennbetrages der einzulösenden Vorzugsaktien ist plus der darauf bis ausschließlich zum Tag der Ablösung aufgelaufenen und der ungezahlten Zinsen. Der Gesamtnennbetrag der derzeit im Umlauf befindlichen Vorzugsaktien beträgt rund 295 Mio. USD.

12. VERGLEICHSAHLEN

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

MAGNA INTERNATIONAL INC.

Lagebericht der Geschäftsleitung und Analyse der Betriebsergebnisrechnung 5. August 2004

Alle Beträge in diesem Lagebericht der Geschäftsleitung und Analyse der Betriebsergebnisrechnung („Lagebericht“) sind in US-Dollar und alle Beträge in den Tabellen sind in Mio. USD, mit Ausnahme der Zahlen je Aktie und der Ausrüstungswerte je Kraftfahrzeug und falls anders angegeben. Sobald Begriffe wie "wir", "unser", "Unternehmen" oder "Magna" auftauchen, beziehen wir uns, falls es der Kontext nicht anders gebietet, auf die Magna International Inc. und deren Tochtergesellschaften sowie deren gemeinsam geführte Unternehmenseinheiten, falls es der Kontext nicht anders erfordert.

Dieser Lagebericht sollte zusammen mit dem hierin enthaltenen ungeprüften Zwischenbericht für das jeweilige Quartal und Halbjahr zum 30. Juni 2004, sowie mit dem geprüften Konzern-Jahresabschluss und dem Lagebericht für das Geschäftsjahr zum 31. Dezember 2003 gelesen werden, die beide Teil des Geschäftsbericht 2003 für die Aktionäre sind. Der ungeprüfte Zwischenbericht für das jeweilige Quartal und Halbjahr zum 30. Juni 2004 und der geprüfte Konzernjahresabschluss zum 31. Dezember 2003 wurden jeweils in Übereinstimmung mit den in Kanada allgemein anerkannten Rechnungslegungsgrundsätzen ausgeführt.

Überblick

Wir sind der Automobilzulieferer mit der stärksten Diversifizierung weltweit. Wir konstruieren, entwickeln und fertigen fahrzeugtechnische Systeme, Baugruppen und Module bzw. Komponenten. Wir planen und montieren ganze Fahrzeuge, hauptsächlich zum Verkauf an Erstausrüster ("OEMs", original equipment manufacturers) von PKW und leichten Nutzfahrzeugen in Nordamerika, Europa,

Mexiko, Südamerika und Asien. Wir liefern unsere Produkte und Dienstleistungen über die folgenden globalen Automobilsystemgruppen:

Tochtergesellschaften (Kapitalgesellschaften)

- Decoma International Inc. ("Decoma")

- Außenkomponenten und Systeme wie Verkleidungen (Stoßfänger), Front- und Heckschürzenmodule, Kunststoffkarosserieteile, Dachmodule, Außerzierkomponenten, Dichtungssysteme, Fenstersysteme und Beleuchtungskomponenten

- Intier Automotive Inc. ("Intier")

- Fahrzeuginnenausstattungs- und Schließkomponenten bzw. -systeme und -module

- Tesma International Inc. ("Tesma")

- Antriebskomponenten (Motor, Kraftübertragung und Kraftstoff), -module und -systeme

100 %-ige Tochtergesellschaften

- Magna Steyr

- komplette Fahrzeugkonstruktionen und Montage von abgewandelten, Sonderfahrzeugen in geringer Stückzahl;

- Magna Drivetrain - komplette Antriebskonzepte und -technologien

- Übrige automobiltechnische Betriebe

- Cosma International ("Cosma") - Press-, Hydroform- und Schweiß-Metallkarosseriesysteme sowie Metallkarosseriekomponenten, -baugruppen und -module

- Magna Donnelly - Außen- und Innenspiegel, Innenbeleuchtungssysteme sowie technisch ausgefeilte Glaskonstruktionen, einschließlich moderner Elektroniksysteme

Im Quartal zum 30. Juni 2004 konnten wir ein ausgezeichnetes Finanzergebnis verzeichnen:

- Umsatz von 5,1 Mrd. USD;

- Operatives Ergebnis von 342 Mio. USD;

- Nettogewinn von 193 Mio. USD; und

- Betriebsgewinn (voll verwässert) aus laufender Geschäftstätigkeit je Aktie von 1,93 USD

Zu den weiteren wesentlichen Entwicklungen im zweiten Quartal 2004 zählen:

Am 17. Mai 2004 schloss das Unternehmen mit der DaimlerChrysler Corporation („DCC“) eine Vereinbarung, nach der Magna die weltweiten Betriebe von New Venture Gear, Inc. („NVG“) übernehmen soll. Die US-Betriebe werden durch ein neues Kooperationsunternehmen mit Namen New Process Gear, Inc. („NPG“) übernommen, an dem wir zu 80 % beteiligt sind und DCC zu 20 % beteiligt ist. Der europäische Betrieb wird direkt von uns übernommen. Mit dem Vertragsabschlussdatum erwerben wir 100% von NPG und verrechnen die verbleibende Beteiligung von DCC als Verbindlichkeiten. Diese Beteiligung von DCC werden wir im September 2007 zu einem vorher bestimmten Festpreis übernehmen.

Der von uns zu zahlende Gesamtkaufpreis für eine 100 %-ige Übernahme von NVG beläuft sich auf der Grundlage der Finanzlage von NVG zum 31. Dezember 2003 auf rund 435 Mio. USD. Er unterliegt allerdings verschiedenen Preisberichtigungen, die sich aus den Veränderungen seit diesem Datum und bestimmten anderen Angelegenheiten ergeben. Der Kaufpreis wird in bar und in Form von Schuldtiteln beglichen.

NVG ist mit einem Jahresumsatz im Jahr 2003 von rund 1.5 Mrd. USD führender Anbieter von Verteilergetrieben und anderen Antriebsstrangprodukten in Nordamerika. Zu den Kunden von NVG gehören DaimlerChrysler, General Motors, Ford, Volkswagen und Porsche. Zu NVG gehören eine 92.900 Quadratmeter große, gepachtete Fertigungsstätte in Syracuse im US-Bundesstaat New York, eine 8800 Quadratmeter große Fertigungsanlage in Roitzsch, Deutschland und ein ebenfalls gepachtetes Forschungs- & Entwicklungszentrum sowie ein Vertriebsbüro in Troy im US-Bundesstaat Michigan. Der Abschluss der Transaktion ist an verschiedene Bedingungen geknüpft, unter anderem von der Zustimmung der europäischen Kartellbehörde und anderer Behörden sowie von der Zustimmung Dritter, sowie vom Erreichen eines Tarifvertrags mit der UAW (United Auto Workers).

Wir sind hauptsächlich aus zwei Gründen an NVG interessiert. Erstens glauben wir, das Fahrzeugantriebstechnologie ein Produktbereich mit potenziell hohen Zuwachsraten ist, sowohl aufgrund der Auslagerung der Komponenten und möglicher Großserien-Antriebsmodule. Zweitens glauben wir, dass NVG Technologien und Fähigkeiten verfügt, welche die Technologien und Fähigkeiten unserer Magna Drivetrain Gruppe ergänzen.

- Im zweiten Quartal wurden einige kleinere Übernahmen getätigt. Im Mai übernahmen wir das hochmoderne Presswerk in Ramos, Mexiko, zu einem Barkaufpreis von rund 42 Mio. USD. Die Produktionskapazität wird zur Vereinfachung des Cosma für 2005 gewährten neuen Programms genutzt werden.

Im Juni übernahmen wir die Darte Entwicklungsgruppe, zu der fünf Standorte in Frankreich und rund 300 Mitarbeiter gehören. Die Übernahme stärkt Magna Steyrs europäische Position als führender Konstruktions- und Entwicklungspartner für Erstausrüsterfirmen. Sie ist Teil unserer Strategie, unsere Präsenz gegenüber in Frankreich ansässigen OEMs -- Duartes Hauptkunden -- zu verstärken.

Darüber hinaus genehmigte unser Board of Directors am 5. August die Aufforderung zur Ablösung all unserer, im Umlauf befindlichen 8,65 % Series A und 8,875 % Series B Cumulative Quarterly Income Vorzugsaktien (beide zusammen werden als "Vorzugsaktion" bezeichnet) gegen bar am 30. September 2004 bzw. 21. September 2004. Die Vorzugsaktien sind zu einem Preis einlösbar, der gleich 100 % des Nennbetrages der einzulösenden Vorzugsaktien ist plus der darauf bis ausschließlic zum Tag der Ablösung aufgelaufenen und der ungezahlten Zinsen. Der Gesamtnennbetrag der derzeit im Umlauf befindlichen Vorzugsaktien beträgt rund 295 Mio. USD.

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 zu zusätzlichen Kosteneinsparungen;

- Globalisierung und Konsolidierung der Automobilindustrie, sowohl der Automobilhersteller als auch der -zulieferer fahrzeugtechnischer Komponenten.

- die sich entfaltende Rolle der unabhängigen Automobilzulieferer und ihr Weg an der „Wertschöpfungskette“ entlang nach oben.

- zunehmende Auslagerung und Modularisierung der Fahrzeugproduktion;

- zunehmende Verbreitung an „Nischen“-Fahrzeugen, die in geringer Stückzahl produziert und von weltweit verbreiteten, in hoher Stückzahl produzierten Fahrzeugplattformen abgeleitet sind; und

- Zunahme an ausländischen Automobilherstellern in Nordamerika und Europa.

Zur Erörterung von weiteren wichtigen Trends innerhalb der Automobilindustrie und der Risiken, die unsere Fähigkeit, die angestrebten Ergebnisse zu erzielen, beeinträchtigen könnten, wird auf den im Geschäftsbericht 2003 enthaltenen Lagebericht verwiesen.

BETRIEBSERGEBNISRECHNUNG

Ergebnisse des Vergleichszeitraums

Umsätze aus europäischer Produktion

Historisch wurden tauchten unsere Umsätze aus europäischer Produktion in den Zahlen des von der Magna Steyr Gruppe durchgeführten Komplettfahrzeugmontagegeschäfts auf (s. "Magna Steyr" Erörterung im Folgenden

unter "SEGMENTE"). Mit Wirkung zum ersten Quartal des Geschäftsjahrs 2004 werden die Umsatzzahlen aus europäischer Produktion und die Komplettfahrzeugmontage separat ausgewiesen. Die Umsätze der Komplettfahrzeugmontage wurden wie folgt berechnet:

(i) wo Montageprogramme auf Mehrwertbasis ausgewiesen werden, wird 100% des Verkaufspreises an den OEM im Umsatz des Komplettfahrzeugmontage zugewiesen; und

(ii) wo Montageprogramme auf Vollkostenbasis ausgewiesen werden, enthalten die Umsätze aus Komplettfahrzeugmontage 100% des Verkaufspreises an den OEM abzüglich der durch unsere Montageabteilungen getätigten konzerninternen Bestellungen. Diese konzerninternen Bestellungen sind in den Umsätzen aus europäischer Produktion enthalten.

Die Umsätze des Vergleichszeitraums für die Umsätze aus europäischer Produktion und aus der Komplettfahrzeugmontage wurden neu ausgewiesen, um der Darstellung des aktuellen Zeitraums zu entsprechen. In Nordamerika haben wir keinerlei Umsätze aus der Komplettfahrzeugmontage. Europäische durchschnittliche Ausstattungswert je Fahrzeug taucht sowohl in den Umsätzen der Produktion als auch in den Umsätzen der Komplettfahrzeugmontage auf.

MID-Transaktion

- Am 2. September 2003 schütteten wir 100 % der sich im Umlauf befindlichen Aktien von MI Developments Inc. („MID-Ausschüttung“) an unsere Aktionäre aus. MID gehören im Wesentlichen alle, früher in unserem Besitz befindlichen Kfz-Immobilien und die frühere beherrschende Mehrheit des Unternehmens an der Magna Entertainment Corp. („MEC“). Als Resultat der der MID-Ausschüttung besitzen wir keine Beteiligungsrechte an MID oder MEC mehr. In Übereinstimmung mit den Empfehlungen des kanadischen „Institute of Chartered Accountants“ („CICA“) wurden unsere Ergebnisse für alle Perioden von dem 29. August 2003 neu ausgewiesen, damit das Finanzergebnis von MEC als eingestellter Betrieb widerspiegelt ist. Da wir jedoch die fahrzeugtechnischen Immobilien im Rahmen langfristiger Leasingvereinbarungen mit der MID weiterhin nutzen werden, ist das Immobiliengeschäft der MID bis zum 29. August 2003 als laufende Geschäftstätigkeit in unserer Konzernbilanz ausgewiesen.

Durchschnittlicher Wechselkurs

Für das Quartal zum 30. Juni			Für das Halbjahr zum 30. Juni		
2004	2003	Änderg.	2004	2003	Änderg.

1 Kanadischer Dollar								
ist gleich US-Dollar	0,735	0,717	+ 3%	0,747	0,689	+ 8%		
1 Euro ist gleich								
US-Dollar	1,206	1,139	+ 6%	1,227	1,106	+ 11%		
1 Britisches Pfund								
ist gleich US-Dollar	1,807	1,621	+ 12%	1,824	1,611	+ 13%		

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 beeinflussten die in US-Dollar ausgewiesenen Beträge unserer Umsätze, Kosten und Erträge.

Die Ergebnisse von Betrieben, 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. In diesem gesamten Lagebericht wird auf die Auswirkung der Umrechnung der Geschäftszahlen in ausgewiesene US-Dollar-Beträge hingewiesen, wenn dies relevant ist.

Unsere Ergebnisse können ebenfalls von der Wechselkursentwicklung der Devisentransaktionen (wie etwa Rohstoffpreise in Fremdwährung) beeinflusst sein. Jedoch wurden die Devisentransaktionen im aktuellen Berichtszeitraum nicht so sehr durch die jüngsten Wechselkursschwankungen beeinträchtigt, da wir schon seit einiger Zeit Hedging-Maßnahmen ergriffen haben. Wir weisen Devisentransaktionen möglichst zum durch Hedging abgesicherten Kurs aus.

Schließlich wirken sich unrealisierte Gewinne und Verluste aus in Fremdwährungen denominierten geldwerten Posten, die unter Vertriebs- und allgemeine Verwaltungskosten verbucht werden, auf das ausgewiesene Ergebnis aus.

BETRIEBSERGEBNIS - FÜR DAS QUARTAL ZUM 30. JUNI 2004

Umsatz	Für das Quartal zum 30. Juni		
	2004	2003	Änderg.
Fahrzeugproduktion (in Mio. Einheiten)			
Nordamerika	4,176	4,157	-%
Europa	4,423	4,346	+ 2%

Durchschnittlicher US-Dollar-Wert der
Ausstattung je Fahrzeug

Nordamerika	\$	595	\$	516	+ 15%
Europa	\$	527	\$	284	+ 86%

Umsatz					
Nordamerikanische Produktion	\$	2.484	\$	2.145	+ 16%
Europäische Produktion		1.188		947	+ 25%
Europäische Komplettfahrzeugmontage		1.144		287	+299%
Werkzeuge, Konstruktion und Sonstiges		297		281	+ 6%

Gesamtumsatz	\$	5.113	\$	3.660	+ 40%

Der Gesamtumsatz erreichte im zweiten Quartal einen neuen Rekord und erhöhte sich um 40 % bzw. 1,5 Mrd. USD gegenüber 3,7 Mrd. USD im Vorjahresvergleichszeitraum.

Nordamerikanischer Komponentenumsatz

Der nordamerikanische Komponentenumsatz erreichte im zweiten Quartal 2004 einen neuen Rekord und erhöhte sich um 16 % bzw. auf 339 Mio. USD gegenüber 2,1 Mrd. USD im Vorjahresvergleichszeitraum. Diese Steigerung spiegelt die Zunahme des durchschnittlichen US-Dollar-Werts um 15 % bei der nordamerikanischen Ausstattung je Fahrzeug im Vergleich zum zweiten Quartal des Vorjahres 2003 wider. Der nordamerikanische Komponentenumsatz war, verglichen mit dem Vorjahr 2003 im zweiten Quartal 2004 nahezu unverändert.

In Nordamerika stieg der Durchschnittswert in US-Dollar je Fahrzeugausstattung im zweiten Quartal um 15 % bzw. auf 895 USD gegenüber 516 Mrd. USD im Vorjahresvergleichszeitraum. Der Anstieg ist primär auf gehobene Fahrzeugausstattung bei verschiedenen neuen Fahrzeugprogrammen, auf Übernahmen jeweils während oder nach dem Quartal zum 30. Juni 2003 zurückzuführen, darunter die Übernahme von Davis, sowie auf einen Anstieg der US-Dollar-Umsätze aufgrund der Stärkung des Kanadischen Dollars gegenüber dem US-Dollar, insbesondere auch aufgrund der Preisnachlässe gegenüber Kunden und der Auswirkung der verringerten Produktionszahlen bei bestimmten hervorragend ausgestatteten Fahrzeugen.

Zu den neuen Modellen, die ab dem Quartal zum 30. Juni 2003 herausgebracht wurden, gehören der Ford Freestar und der Mercury Monterey, der Chevrolet Equinox, der Chevrolet Colorado und der GMC Canyon, der Chevrolet Malibu, der Ford F-150, der Cadillac SRX und der Dodge Durango. Die Ergänzung der neuen Modelle führte zu einer gestiegenen Produktion bei verschiedenen Programmen, darunter beim Ford Escape und Mazda Tribute, beim Dodge Ram Pickup, dem BMW X5, dem Chrysler Minivan und bei den Ford F-Series Superduty Nutzfahrzeugen. Zu den exzellent ausgestatteten Fahrzeugmodellen, die niedrigere Produktionszahlen zur Folge hatten gehörten das General Motors GMT800 Programm, der Ford Explorer und Mercury Mountaineer, der Buick Rendezvous, das GM Minivan Programm, der Ford Ranger und das BMW Z4 Programm.

Umsätze aus europäischer Produktion und Komplettfahrzeugumsätze

Die Umsätze aus europäischer Produktion und Komplettfahrzeugmontage stiegen im zweiten Quartal 2004 um 89 % bzw. auf 3 Mrd. USD gegenüber 1,2 Mrd. USD im Vorjahresvergleichszeitraum. Dieser Umsatzzuwachs weist einen 86 %-igen Anstieg bei dem Durchschnittsdollarwert je Fahrzeug verbunden mit einem 2 %-igen Anstieg des Produktionsvolumens im Lauf des zweiten Quartals 2003.

In Europa stieg der Durchschnittswert in US-Dollar je Fahrzeugausstattung im zweiten Quartal um 86 % bzw. von 243 USD auf 527 USD gegenüber 284 USD im Vorjahresvergleichszeitraum. Der Anstieg bei der Ausstattung ist hauptsächlich das Ergebnis deutlich erhöhter Produktionszahlen im Zusammenhang mit unseren Aktivitäten bei der Komplettfahrzeugmontage, der höher ausgewiesenen US-Dollar-Umsätze aufgrund der Stärkung des Euro und Britischen Pfundes gegenüber dem Dollar sowie der Zunahme unserer Produktionsprogramme, die teilweise durch Preisnachlässe gegenüber den Kunden ausgeglichen wurden.

Die Zunahme der Produktion bei unserem Komplettfahrzeugmontagegeschäft reflektiert den Start des BMW X3 und des Saab 9(3) Cabrio Programms bei Magna Steyr im Jahre 2003 sowie die Zunahme der Produktion für die Mercedes E-Klasse, die teilweise von der Verringerung der Produktion der Mercedes G-Klasse ausgeglichen wurde.

Die Zunahme der Ausstattung bei unseren Produktionsprogrammen ist das Ergebnis von ab dem zweiten Quartal 2003 gestarteten Programmen sowie der gestiegenen Produktion bei bestehenden Programmen, die teilweise von der Verringerung der Produktion in anderen Programmen ausgeglichen wurde. Zu den neu gestarteten Programmen gehörten der BMW X3, ein Programm, bei dem wir zusätzlich zur Komplettmontage auch den Vertrag zur Ausstattung haben, der Volkswagen Golf und die 5-er und 6-er BMW. Zu den Programmen mit gesteigener Produktion gehören die Mercedes SL-Klasse und die Mercedes C-Klasse, der Opel Zafira und der Volkswagen Passat. Zu den Programmen mit verringerter Produktion gehören der Ford Transit.

Werkzeuge, Konstruktion und Sonstiges

Der Bereich Werkzeuge, Konstruktion und Sonstiges blieb auch im zweiten Quartal 2004 stark mit 297 Mio. USD weiter solide, was einer Zunahme um 6 % bzw. 16 Mio. USD im Vergleich zum zweiten Quartal 2003 entspricht. Dies reflektiert die Stärkung des Euro sowie des kanadischen Dollars und britischen Pfundes gegenüber dem US-Dollar und die damit verbundene Zunahme der ausgewiesenen US-Dollar-Zahlen für den Bereich Werkzeuge, Konstruktion und Sonstiges. Die Höhe des Umsatzes im Bereich Werkzeuge, Konstruktion und Sonstiges zeigt unsere beständige Beteiligung an neuen Komponenten- und Montageprogrammen.

Siehe auch die Umsatzdiskussion unten unter „SEGMENTE“.

Bruttogewinnspanne

Die Bruttogewinnspanne im zweiten Quartal 2004 stieg um 17 % bzw. 114 Mio. USD verglichen mit dem zweiten Quartal 2003. Dies ist hauptsächlich das Ergebnis der oben diskutierten gestiegenen Umsätze, allerdings verringert durch die MID-Ausschüttung, wobei der konzerninterne Mietgewinn von MID nicht mehr in unserem Betriebsergebnis aufgeführt wird. Die Bruttogewinnspanne als Prozentsatz des Gesamtumsatzes im zweiten Quartal 2004 betrug 15,2 % verglichen mit 18,1 % im zweiten Quartal 2003. Wie erwartet wurde die Bruttogewinnspanne als Prozentsatz des Umsatzes vom Start des Saab 9(3) Cabrio und BMW X3 Programms bei Magna Steyr negativ beeinflusst, da die Kosten dieser Fahrzeugmontageverträge auf Vollkostenbasis im Verkaufspreis des Fahrzeugs (s. unten bei der Erörterung von „Magna Steyr“ unter „SEGMENTE“). Die Bruttogewinnspanne als Prozentsatz des Umsatzes wurde auch von der MID-Ausschüttung, der Stärkung der Euro und des britischen Pfundes gegenüber dem US-Dollar, den höheren Stahlpreisen sowie von den Aufschlägen und Preisnachlässen gegenüber den Kunden negativ beeinflusst. Die Bruttogewinnspanne als Prozentsatz des Umsatzes wurde durch die Stärkung des Euro und des britischen Pfunds gegenüber dem US-Dollar beeinflusst, da gegenüber dem Vorjahresvergleichszeitraum 2003 im zweiten Quartal 2004 ein größerer Teil unserer Konzern-Bruttogewinnspanne in Europa verdient wurde und bestimmte europäische Tochtergesellschaften von Magna derzeit mit Gewinnspannen arbeiten, die unter unserer Konzerngewinnspanne liegen. Diese Rückgänge wurden teilweise durch die positive Auswirkung der ab dem zweiten Quartal gestarteten neuen Programme, der verbesserten Leistung und Produktivität in einer Reihe von Geschäftsbereichen sowie der relativ unveränderten Umsatz im Bereich Werkzeuge, Konstruktion und Sonstiges, der niedrige oder keine Gewinnspannen erzeugt, ausgeglichen.

Abschreibungen

Die Abschreibungskosten stiegen um 17 % bzw. um 20 Mio. USD auf 140 Mio. USD im zweiten Quartal 2004. Vorjahresvergleichszeitraum 2003 betrug der Wert 120 Mio. USD. Die Zunahme an Abschreibungen im zweiten Quartal 2004 ist hauptsächlich auf den Zugang beim Sachanlagevermögen zurückzuführen. Die Zunahme der in US-Dollar ausgewiesene Abschreibungen kam auch aufgrund der Stärkung des Euro, des kanadischen Dollars und des britischen Pfunds gegenüber dem US-Dollar zustande. Sie wurde teilweise durch die verringerte Bildung von Abschreibungen als Folge der MID-Ausschüttung ausgeglichen.

Vertriebs- und allgemeine Verwaltungskosten

Die Vertriebs- und allgemeinen Verwaltungskosten verringerten sich im zweiten Quartal 2004 um 5,8 % verglichen mit 6,8 % im zweiten Quartal 2003. Die Vertriebs- und allgemeinen Verwaltungskosten verringerten sich als Prozentsatz vom Umsatz hauptsächlich als Folge der oben erwähnten Zunahme der Umsätze aus der Komplettfahrzeugmontage. Die Vertriebs- und allgemeinen Verwaltungskosten stiegen im zweiten Quartal 2004 um 20 % bzw. 50 Mio. USD auf 298 Mio. USD, beglichen mit 248 Mio. USD im zweiten Quartal 2003. Die Zunahme der Vertriebs- und allgemeinen Verwaltungskosten im zweiten Quartal 2004 ist hauptsächlich auf höhere Infrastrukturkosten zur Unterstützung der Zunahme des Umsatzniveaus zurückzuführen, unter anderem auf die Ausgaben im Zusammenhang mit den neu gestarteten Programmen, auf die ausgewiesenen Rückstellungen gegenüber dem Buchwert bestimmter Sachanlagen. Der Anstieg der in US-Dollar ausgewiesenen Vertriebs- und allgemeinen Verwaltungskosten erklärt sich auch aus der Stärkung des Euros, des kanadischen Dollars und des britischen Pfunds gegenüber dem US-Dollar.

Betriebsgewinn

Der Betriebsgewinn wurde im zweiten Quartal 2004 mit 342 Mio. USD ausgewiesen, verglichen mit 301 Mio. USD im zweiten Quartal 2003. Die Zunahme des Betriebsgewinns um 14 % ist die Folge des Anstiegs der Bruttogewinnspanne von 114 Mio. USD, die teilweise von der Zunahme der Ausgaben für Vertrieb und allgemeine Verwaltung und von den Abschreibungen von 50 Mio. USD bzw. 20 Mio. USD ausgeglichen wurde. Sie ist auch die Folge der Verringerung des Nettozinsenertrags um 3 Mio. USD.

Ertragsteuern

Unser effektiver Steuersatz auf den Betriebsgewinn (ausschließlich Kapitalerträge) erhöhte sich im zweiten Quartal 2004 um 35,7 % von 34,6 % im zweiten Quartal 2003. Die Zunahme beim effektiven Steuersatz ist hauptsächlich die Folge einer Erhöhung des Ertragssteuersatzes in Ontario, Kanada und mit der Veränderung der gemischten Erträge, wobei im zweiten Quartal 2004 mehr Gewinn in Ländern mit höherer Besteuerung erwirtschaftet wurde als im zweiten Quartal 2003.

Minderheitsbeteiligung

	Nettogewinn für das Quartal zum 30. Juni		Minderheits- beteiligung zum 30. Juni	
	2004	2003	2004	2003
Decoma	\$ 26	\$ 35	26%	32%
Intier	\$ 38	\$ 22	14%	12%
Tesma	\$ 26	\$ 22	56%	56%

Die Kosten für Minderheitsbeteiligungen erhöhten sich im zweiten Quartal um 2 Mio. USD bzw. 8 % auf 28 Mio. USD verglichen mit 26 Mio. USD im zweiten Quartal 2003. Der Anstieg bei den Kosten für Minderheitsbeteiligungen ist in erster Linie auf höhere Erträge bei Tesma und Intier zurückzuführen; ein anderer Grund ist ein leicht höher Minderheitsbeteiligungsprozentsatz bei Intier, der allerdings teilweise durch niedrigere Erträge und einen niedrigeren Minderheitsbeteiligungsprozentsatz bei Decoma aufgewogen wird. Der Rückgang des Minderheitsbeteiligungsprozentsatzes bei Decoma ist das Ergebnis unserer im Laufe des Geschäftsjahres 2003 erfolgten Umwandlung der wandelbaren Vorzugsaktien Serie 1, 2 und 3 der Firma Decoma in 14.895.729 nachrangige, stimmberechtigte Decoma-Aktien der Klasse A. Die Erhöhung des Minderheitsbeteiligungsprozentsatzes für Intier ist das Ergebnis der Emission von nachrangigen, stimmberechtigten Intier Aktien der Klasse A an den Aufgeschobenen Gewinnbeteiligungsplan für die Mitarbeiter von Intier im Geschäftsjahr 2003

Nettogewinn aus laufender Geschäftstätigkeit

Im zweiten Quartal 2004 stieg der Nettogewinn aus laufender Geschäftstätigkeit um 21 Mio. USD bzw. 12 % auf 193 Mio. USD, verglichen mit 172 Mio. USD im zweiten Quartal 2003. Die Zunahme des Nettogewinns aus laufender Geschäftstätigkeit ergibt sich aus der Zunahme der Bruttogewinnspanne um 114 Mio. USD, die teilweise von den gestiegenen Ausgaben für Vertrieb und allgemeine Verwaltung i. H. v. 50 Mio. USD, den Abschreibungen i. H. v. 20 Mio. USD, den Ertragsteuern i. H. v. 18 Mio. USD und der Minderheitsbeteiligung i. H. v. 2 Mio. USD ausgeglichen wurden, und der Verringerung des Nettozinsetrags um 3 Mio. USD.

Nettogewinn aus eingestelltem Betrieb - MEC

Im Quartal zum 30. Juni 2003 arbeitete MEC kostendeckend ohne Nettogewinn oder -verlust.

Gewinn je Aktie

Für das Quartal zum
30. Juni

	2004	2003	Änderg.
Nachrangige, stimmberechtigte Aktie der Klasse A oder der Klasse B aus laufender Geschäftstätigkeit			
Reingewinn	\$ 1,94	\$ 1,75	+ 10%
Einschließlich Umtauschrechten	\$ 1,93	\$ 1,75	+ 10%

Nachrangige, stimmberechtigte

Aktie der Klasse A oder Klasse B

Reingewinn	\$ 1,94	\$ 1,75	+ 10%
Einschließlich Umtauschrechten	\$ 1,93	\$ 1,75	+ 10%

Durchschnittliche Anzahl an im Umlauf befindlichen
nachrangigen, stimmberechtigten Aktien der Klasse A oder B
(in Millionen)

Reingewinn	96,8	95,7	+ 1%
Einschließlich Umtauschrechten	97,4	96,0	+ 1%

Der Nettogewinn je Aktie aus laufender Geschäftstätigkeit wurde im zweiten Quartal 2004 mit 1,93 USD ausgewiesen, was einer Zunahme um 10 % bzw. 0,18 USD gegenüber dem zweiten Quartal 2003 beim Gewinn pro Aktie einschließlich Umtauschrechten aus laufender Geschäftstätigkeit gleichkommt. Die Zunahme des Gewinns pro Aktie einschließlich Umtauschrechten aus laufender Geschäftstätigkeit war das Ergebnis der Zunahme beim Nettogewinn aus laufender Geschäftstätigkeit, die teilweise durch eine Zunahme der Anzahl an im Umlauf befindlichen Aktien mit Umtauschrechten während des Quartals ausgeglichen wurde, hauptsächlich als Folge der Ausübung von Optionsrechten und eines höheren Kurses für unsere Aktien der Klasse A, was zur Folge hatte, dass mehr Optionen verwässert wurden.

Kapitalrendite

Eine wichtige finanzielle Kennzahl, die wir in allen unseren Geschäftsbereichen benutzen, um die Gesamtkapitalrentabilität zu messen, ist die Kapitalrendite. Die Kapitalrendite aus laufender Geschäftstätigkeit („Return on Funds Employed“, ROFE) wird als EBIT geteilt durch das durchschnittlich im letzten Jahr eingesetzte Kapital definiert. EBIT ist als operatives Ergebnis vor Zinsertrag und -aufwand, wie in unserem ungeprüften Zwischenbericht ausgewiesen, definiert. Eingesetztes Kapital ist als langfristige Vermögenswerte ausschließlich zukünftige Steuergutschriften und zzgl. nicht liquiditätswirksames Betriebskapital und Verbindlichkeiten definiert. Nicht liquiditätswirksames Betriebskapital ist als die Summe der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, Vorräten und transitorischen Aktiva abzgl. der Summe der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen, der aufgelaufenen Löhne und Gehälter sowie sonstiger aufgelaufene Verbindlichkeiten und zu zahlender Ertragsteuern definiert.

Für das zweite Quartal 2004 betrug Kapitalrendite 28,7 %, was einer Zunahme um 22,6 % gegenüber dem zweiten Quartal 2003 gleichkommt. Die Verbesserung der Kapitalrendite ist hauptsächlich auf eine Zunahme um 41 Mio. USD beim Betriebsgewinn, verbunden mit der positiven Wirkung der MID-Ausschüttung, da MID eine Kapitalrendite unterhalb der Kapitalrendite des Konzerns erwirtschaftete. Es wird erwartet, dass die positive Wirkung der MID-Ausschüttung weiter anhält.

Segmente

Wir verweisen Sie auf Anm. 29 unseres geprüften Konzernabschlusses, wo die Grundlage der Segmentierung näher beschrieben wird. Die bei den Segmenten unten angegebenen Zahlen schließen nicht die Ergebnisse unseres eingestellten Betriebs ein.

	Für das Quartal zum 30. Juni			
	2004		2003	
	Gesamt- umsatz	EBIT(i)	Gesamt- umsatz	EBIT(i)

Kapitalgesellschaften				
Decoma International Inc.	\$ 689	\$ 44	\$ 612	\$ 59
Intier Automotive Inc.	1.410	67	1.132	42
Tesma International Inc.	341	35	279	31
100%-ige Tochtergesellschaften				
Magna Steyr	1.484	65	517	8
Andere Automobil- technische Betriebe	1.244	119	1.160	123
Hauptverwaltung und Sonstiges(ii)	-55	11	-40	34

	\$ 5.113	\$ 341	\$ 3.660	\$ 297

(i) EBIT stellt das operative Ergebnis vor Zinsertrag und -aufwand dar, wie in unserem ungeprüften Zwischenbericht ausgewiesen.

(ii) Unter Hauptverwaltung und Sonstiges sind auch Konzernbeiträge, Mietgewinn nur vor dem 29. August 2003 sowie konzerninterne Umsatz-Ausbuchungen enthalten.

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

Decoma International Inc.

Umsatz

Der Umsatz von Decoma stieg von 612 Mio. USD im zweiten Quartal 2003 um 77 Mio. USD bzw. 13 % auf 689 Mio. USD im zweiten Quartal 2004. Die Zunahme des Umsatzes ist hauptsächlich das Ergebnis der Zunahme von Decomas durchschnittlichem US-Dollar-Ausstattungs Wert je Fahrzeug in Europa in Verbindung mit einem Anstieg um 2 % bei der europäischen Fahrzeugproduktion, die teilweise von der Verringerung des US-Dollar-Ausstattungs Werts je Fahrzeug bei Decoma in Nordamerika und die im Vergleich zum zweiten Quartal 2003 relativ unveränderten Produktionszahlen in Nordamerika ausgeglichen wurde.

Die Verringerung von Decomas US-Dollar-Ausstattungs Wert kann hauptsächlich dem Produktionsende beim Ford Windstar Programm, den Preisnachlässen gegenüber Kunden, dem Produktionsende des DaimlerChrysler LH-Programms, das teilweise vom Start des DaimlerChrysler LX Ersatzprogramm ausgeglichen wurde, den geringeren Produktionszahlen bei bestimmten anderen ausrüstungsintensiven Programmen wie beim Buick LeSabre, Cadillac Escalade, Ford Explorer und Ford Crown Victoria/Mercury Grand Marquis sowie den geringeren Einbauanteile für bestimmte Zierkomponenten des Unternehmens zuzurechnen. Teilweise wurden diese Rückgänge ausgeglichen von einer Zunahme des in US-Dollar ausgewiesenen Ausstattungs Werts Decomas je Fahrzeug aufgrund der Stärkung des kanadischen Dollars gegenüber dem US-Dollar, von der Übernahme bestimmter Federal Mogul OEM-Geschäfte im Automobilbeleuchtungsbereich im zweiten Quartal 2003, von der gestiegenen Ausstattung und/oder Produktion bei Programmen, die ab dem zweiten Quartal 2003 gestartet wurden, wie Chevrolet Malibu, Chevrolet SRX und Chevrolet Equinox, von den gestiegenen Produktionszahlen beim Ford Escape Programm sowie von hohen Produktionszahlen bei anderen ausrüstungsintensiven Programmen wie dem Cadillac CTS und dem Dodge Ram Pickup.

Der Zuwachs bei Decomas europäischem Ausstattungs Wert je Fahrzeug konnte dem Anstieg der Umsätze als Folge der ab dem zweiten Quartal 2003 gestarteten Programme zugerechnet werden, darunter die Volkswagen Golf Verkleidungen und Frontmodule und die City Car Verkleidungen und Frontmodule sowie durch einen Anstieg der in US-Dollar ausgewiesenen Umsätze aufgrund der Stärkung des Euros und des britischen Pfunds gegenüber dem US-Dollar zustande. Die übrige Zunahme ist auf gestiegene Umsätze im Zusammenhang mit den gestiegenen Produktionszahlen bei den Volkswagen Transit Van Verkleidungen und Frontmodule und des Jaguar X400 sowie auf neu gestartete Programme für unter anderem Audi, Mercedes und Porsche.

Gewinn vor Zinsaufwand und Steuern

Der Gewinn vor Zinsaufwand und Steuern erhöhte sich im zweiten Quartal 2004 um 25 bzw. 15 Mio. USD auf 44 Mio. USD verglichen mit 59 Mio. USD im zweiten Quartal 2003. Der Rückgang des Betriebsgewinns von Decoma kann hauptsächlich den geringeren erzielten Gewinnspannen zugerechnet werden. Dies ist eine Folge des Rückgangs der Umsätze aus Produktion in Nordamerika, unter anderem durch Preisnachlässen gegenüber Kunden, betriebliche Unwirtschaftlichkeit bestimmter Produktionsstätten in Nordamerika, den mit einer neuen Produktionsstätte in Nordamerika verbundenen Kosten sowie den Startkosten im Zusammenhang mit dem

Anlaufen der Produktion für das neue DaimlerChrysler LX Programm. Decomas Betriebsverluste in nahmen zu. Dies ist hauptsächlich die Folge des Starts der neuen Lackieranlage, der Kosten aufgrund von Lackierüberkapazitäten und die Folge der Kosten im Zusammenhang mit der Integration der neuen Verchromungsanlage. Der Anstieg des Betriebsverlusts Dacomas ist auch auf gestiegene Kosten zur Unterstützung der europäischen Umsatzentwicklung und der Produkteinführungen sowie höhere Abschreibungskosten und gestiegener Kosten bei den Vertriebskosten, allgemeinen Verwaltungskosten und sonstigen betriebliche Aufwendungen zurückzuführen.

Intier Automotive Inc.

Umsatz

Der nordamerikanische Umsatz von Intier stieg von 1,1 Mrd. USD zweiten Quartal 2003 um 278 Mio. USD bzw. 25 % auf 1,4 Mrd. USD im zweiten Quartal 2004. Die Umsatzsteigerung gibt die Zunahme beim durchschnittlichen US-Dollar-Ausstattungswert Intiers je Fahrzeug in Nordamerika und Europa wieder und ist zudem auf eine Zunahme der europäischen Fahrzeugproduktionszahlen um 2 % zurückzuführen. Die Fahrzeugproduktionszahlen in Nordamerika blieben dagegen relativ unverändert.

In Nordamerika verzeichnete Intier beim durchschnittlichen US-Dollar-Ausstattungswert je Fahrzeug einen Anstieg aufgrund von Produkteinführungen ab dem zweiten Quartal 2003 sowie der gestiegenen Ausstattung bzw. Produktion bei verschiedenen ausstattungsintensiven Fahrzeugprogrammen. Der Anstieg der in US-Dollar ausgewiesenen Umsätze ist auch auf die Stärkung des kanadischen Dollars gegenüber dem US-Dollar zurückzuführen, die teilweise durch Preisnachlässe gegenüber den Kunden ausgeglichen wurden.

Zu den ab dem zweiten Quartal 2003 gestarteten Programmen gehören unter anderem: Sitze, Dachhimmel und Armaturenbrett für den Chevrolet Equinox; die Staufächer der zweiten und dritten Sitzreihe in den Sitzen der DaimlerChrysler Minivans; die kompletten Sitze, Überkopfeinrichtung und Innenverkleidung des Ford Freestar und Mercury Monterey; die Integration der kompletten Innenausstattung mit Ausnahme der Sitze des Cadillac SRX; die Sitzmechanismen des Honda Accord und Honda Pilot; die Türverkleidungen des Chevrolet Malibu; die Cockpitmodule und Sitzschienen für den Chevrolet Colorado und GMC Canyon.

In Europa verzeichnete Intier beim durchschnittlichen US-Dollar-Ausstattungswert je Fahrzeug einen Anstieg aufgrund der Stärkung des Euro und britischen Pfundes gegenüber dem US-Dollar sowie aufgrund von Produkteinführungen ab dem zweiten Quartal 2003, unter anderem folgende: Türverkleidungen für die 1-er BMW; Türverkleidungen, Innenverkleidungen, Teppiche und Lastregelungssysteme für die Mercedes A-Klasse; ein modulares Türschlosssystem für eine Reihe von Audi-Fahrzeuge. Der Anstieg beim

durchschnittlichen US-Dollar-Ausstattungswert je Fahrzeug wurde teilweise durch die Veräußerung einer Produktionsstätte für Sitze aufgewogen, die im ersten Quartal 2004 erfolgte.

Gewinn vor Zinsaufwand und Steuern

Der nordamerikanische Gewinn vor Zinsaufwand und Steuern von Intier stieg von 42 Mrd. USD im zweiten Quartal 2003 um 25 Mio. USD bzw. 60 % auf 67 Mrd. USD im zweiten Quartal 2004. Der Anstieg ist hauptsächlich das Ergebnis der besseren Bruttogewinnspanne in der Folge von gestiegenen Umsätzen aufgrund von Produkteinführungen, verringerten Kosten im Zusammenhang mit einer verringerten Anzahl von Produkteinführungen verglichen mit dem zweiten Quartal 2003, Steuernachlässe aufgrund von Mehrinvestitionen sowie bestimmter Verbesserungen in bestimmten Werken. Diese Steigerungen beim Gewinn vor Zinsaufwand und Steuern wurden teilweise durch gestiegene Stahlpreise und Aufschläge, betriebliche Unwirtschaftlichkeit bestimmter Produktionsstätten in Nordamerika, die gestiegenen Ausgaben für Vertrieb und allgemeine Verwaltung und die Konzernbeteiligungen im Zusammenhang mit der Umsatzsteigerung, gestiegener Abschreibungskosten aufgrund laufender Kapitalinvestitionen und aufgrund von Preisnachlässen für Kunden ausgeglichen.

Tesma International Inc.

Umsatz

Der Umsatz von Tesma stieg von 279 Mrd. USD im zweiten Quartal 2003 um 62 Mio. USD bzw. 22 % auf 341 Mrd. USD im zweiten Quartal 2004. Die Umsatzsteigerung gibt die Zunahme beim durchschnittlichen US-Dollar-Ausstattungswert Tesmas je Fahrzeug in Nordamerika und Europa wieder und ist zudem auf eine Zunahme der europäischen Fahrzeugproduktionszahlen um 2 % zurückzuführen. Die Fahrzeugproduktionszahlen in Nordamerika blieben dagegen relativ unverändert. Zum Anstieg des Umsatzes von Tesma trug auch der Anstieg der Werkzeug- und sonstigen Umsätze in Vorbereitung auf bevorstehende Produkteinführungen bei.

Der durchschnittliche US-Dollar-Ausstattungswert Tesmas je Fahrzeug in Nordamerika erfuhr einen starken Anstieg durch die Übernahme von Davis im Januar 2004. Der übrige Anstieg beim Ausstattungswert je Fahrzeug war das Ergebnis neuer Produkteinführungen und von Steigerungen der Produktionszahlen bestimmter Programme sowie der Stärkung des kanadischen Dollars gegenüber dem US-Dollar, die teilweise von den verringerten Fahrzeugproduktionszahlen bei ausstattungsintensiven General Motors Programmen und von Preisnachlässen an Kunden ausgeglichen wurden. Zu den neu gestarteten Programmen bzw. Produktionssteigerungen bei bestimmten Programmen gehören unter anderem: integrierte Frontabdeckung bei General Motors High Feature V6 Motor; der Start

der Kurbelwellendichtungs- und Ölwanneproduktion für General Motors 3,8 Liter Vierzylinder Motor, gestiegene Produktionszahlen von Riemenstrahlerbaugruppen für verschiedene Ford Nutzfahrzeuge und für Volkswagen; gesteigener Absatz von Ausgleichswellenbaugruppen für General Motors Vier- und Fünfzylindermotoren; gestiegene Produktion bei Rotationskupplungen für die Allison LCT Kraftübertragung; neue Produkte und gestiegene Produktion bei Kraftstoffeinfüllstutzen-Rohrbaugruppen für DaimlerChrysler Durango, Sebring, Stratus; 300 Programme und Kraftstoffeinfüllstutzen für den Saturn VUE; der Anstieg der für die DaimlerChrysler JR-Plattform gelieferten Edeltankbaugruppen.

Der Anstieg des durchschnittlichen US-Dollar-Ausstattungswerts je Fahrzeug in Europa war das Ergebnis des Anstiegs des in US-Dollar ausgewiesenen Umsatzes aufgrund der Stärkung des Euro gegenüber dem US-Dollar. Er ist auch auf den Anstieg bei der Produktion von Kraftstoffeinfüllstutzenbaugruppen für den in hohen Stückzahlen produzierten C1 (Focus) zurückzuführen. Die Produktion wurde im dritten Quartal 2003 gestartet. Außerdem beruht der Anstieg auf gestiegenen Produktionszahlen für die Edeltankbaugruppen für den Volkswagen Jetta und Beetle sowie auf höheren Umsätzen bei den Dienstleistungen und den Teilen für den Sekundärmarkt.

Gewinn vor Zinsaufwand und Steuern

Der Umsatz von Tesma stieg von 31 Mrd. USD im zweiten Quartal 2003 um 4 Mio. USD bzw. 13 % auf 35 Mrd. USD im zweiten Quartal 2004. Der Anstieg beim Gewinn vor Zinsaufwand und Steuern ist hauptsächlich das Ergebnis der erzielten Bruttogewinnspanne aufgrund gesteigener Umsätze und verbesserter Auslastung der Produktionskapazitäten, sowie auf wirtschaftlichere Arbeitsabläufe und Produktion in bestimmten Werken in Nordamerika und Europa. Der Anstieg der Bruttogewinnspanne wurde teilweise durch die höheren Stahlpreise und Aufschläge, Preisnachlässe für Kunden sowie durch unwirtschaftliche Betriebsbereiche im Zusammenhang mit bestimmten, nicht zu den Kernprodukten gehörenden Produkten in der Folge der Übernahme von Davis, ausgeglichen. Weiteren Ausgleich erfuhr die Bruttogewinnspanne durch die höheren Ausgaben für Vertrieb und allgemeine Verwaltung als Folge der Übernahme von Davis, somit die Mehrkosten zur Integration und höhere Abschreibungskosten sowie durch fortlaufende Investitionen in das Sachanlagevermögen und gestiegene Konzernbeiträge.

Magna Steyr

Umsatz

Der Umsatz von Magna Steyr stieg von 517 Mrd. USD im zweiten Quartal 2003 um 187 % bzw. 967 Mio. USD auf 1,5 Mrd. USD im zweiten Quartal 2004. Die Umsatzsteigerung ließ sich auf eine Steigerung der in US-Dollar ausgewiesenen

Umsatzzahlen auf Grund der Stärkung des Euro gegenüber dem US-Dollar zurückführen, wie auch auf eine Steigerung der Umsatzzahlen bei der Komplettfahrzeugmontage, wozu die Neueinführung des SAAB 9(3)-Cabrio-Programms und der BMW X3 ab dem zweiten Quartal 2003 gehörte sowie eine Steigerung beim Umsatz von Antriebssträngen von Magna Drivetrain.

Magna Steyrs Fahrzeugbaugruppenproduktion im zweiten Quartal 2004 und 2003 stellt sich wie folgt dar:

Fahrzeugmontagestückzahlen(Einheiten)	Für das Quartal zum 30. Juni		
	2004	2003	Änderung
Vollkostenbasis	43.910	8.061	+445%
Mehrwertbasis	16.388	18.267	- 10%
	60.298	26.328	+129%

Während des zweiten Quartals 2003 montierte Magna Steyr die Mercedes E-Klasse 4X2, die Mercedes G-Klasse, den Chrysler Voyager und den Chrysler Jeep Grand Cherokee. Während des zweiten Quartals 2004 montierte Magna Steyr auch den BMW X3, den Saab 9(3) Cabrio und den Mercedes E-Klasse 4MATIC, allerdings nicht mehr den Mercedes E-Klasse 4x2.

Die Bedingungen der verschiedenen Verträge, die Magna Steyr für den Zusammenbau der Fahrzeuge hat, unterscheiden sich in Hinblick auf die Eigentumsposition und die mit der Montage in Verbindung stehenden 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 Principal und die gekauften Baugruppen und Systeme in den zusammengebauten Fahrzeugen sind unter Vorräten und Umsatzkosten ausgewiesen. Im Verkaufspreis des voll montierten Fahrzeugs an den OEM-Kunden sind diese Kosten auf voller Kostenbasis ausgewiesen. Die Verträge für die Montage der Fahrzeuge der E-Klasse und der G-Klasse der Firma DaimlerChrysler, des SAAB 9 (3)-Cabrio und des BMW X3 wurden wie oben beschrieben ausgewiesen. Andere Verträge bestimmten, dass Magna Steyr die Baugruppen und Systeme Dritter als Konsignationsware annimmt und dass der Verkaufspreis an den OEM-Kunden nur die Mehrwert-Montagegebühr widerspiegelt. Die Verträge für die Montage des Chrysler Voyager, des Jeep Grand Cherokee wurden wie oben beschrieben ausgewiesen.

Die Produktionsziffern der verschiedenen von Magna Steyr montierten Fahrzeuge wirkten sich auf den Umsatz und den Gewinn des Unternehmens aus. Außerdem wirkte sich auch der relative Anteil der auf voller Kostenbasis und der auf einer Wertschöpfungsbasis ausgewiesen Programme auf die Umsatzzahlen und den Betriebsgewinnspannenprozentsatz von Magna Steyr aus, aber nicht unbedingt auf

die allgemeine Ertragsfähigkeit. Unter der Annahme, dass sich die Gesamtanzahl der montierten Fahrzeuge nicht ändert, hat dann eine relative Steigerung der auf voller Kostenbasis ausgewiesenen montierten Fahrzeuge die Wirkung einer Steigerung des Gesamtumsatzes, denn die gekauften Baugruppen sind in den Umsatzkosten enthalten, womit die Rentabilität als Prozentsatz des Gesamtumsatzes gesenkt wurde. Umgekehrt reduzierte eine relative Steigerung der auf Wertschöpfungsbasis ausgewiesenen montierten Fahrzeugen den Gesamtumsatz und erhöht dadurch die Rentabilität als Prozentsatz des Gesamtumsatzes.

Die Zunahme bei den Umsätze der Komplettfahrzeugmontage ist auf den Start der Produktionsprogramms Magna Steyr ab dem zweiten Quartal 2003 für den BMW X3 und den Saab 9(3) Cabrio sowie auf die Steigerung der Produktion der Mercedes E-Klasse zurückzuführen. Sie wurde teilweise von der Verringerung der Produktion beim der Mercedes G-Klasse und einen Rückgang von 10 % bei den Produktionszahlen der auf Wertschöpfungsbasis ausgewiesenen montierten Fahrzeuge.

Der Anstieg der Umsätze von Magna Drivetrain war hauptsächlich das Ergebnis der Neueinführung des BMW X3 Programms, gestiegener Ausstattung beim BMW X5 Programm im Vergleich zum zweiten Quartal 2003 sowie auf einen Anstieg des in US-Dollar ausgewiesenen Umsatzes aufgrund der Stärkung des Euro gegenüber dem US-Dollar.

Gewinn vor Zinsaufwand und Steuern

Der Gewinn vor Zinsaufwand und Steuern von Magna Steyr stieg von 8 Mrd. USD im zweiten Quartal 2003 um 57 Mio. USD auf 65 Mrd. USD im zweiten Quartal 2004. Der Anstieg des Gewinns vor Zinsaufwand und Steuern ist hauptsächlich das Ergebnis der Neueinführung des BMW-X3- und Saab-9(3)-Cabrio-Montageprogramms, einer einmaligen Zahlung von DaimlerChrysler in Verbindung mit Vorjahrespreisproblemen bei einem bestimmten Produktionsprogramm, verbesserten Ergebnissen bei der Mercedes E-Klassen-Montage und der Reihenprogramme für die Mercedes S, E und C-Klasse, die Startkosten und andere Unwirtschaftlichkeiten im zweiten Quartal 2003 verursachten, sowie auf den Anstieg des in US-Dollar ausgewiesenen Gewinn vor Zinsaufwand und Steuern aufgrund der Stärkung des Euro gegenüber dem US-Dollar. Dieser Anstieg beim Gewinn vor Zinsaufwand und Steuern wurde teilweise durch Planungs- und Konstruktionskosten im Zusammenhang mit dem neuen Verteilergetriebe für General Motors nächste Generation der Full-size Pickups und SUVs.

Übrige automobiltechnische Betriebe

Umsatz

Die Umsätze der übrigen automobiltechnischen Betriebe stiegen von 1,16 Mrd. USD zweiten Quartal 2003 um 7 % bzw. 84 Mio. USD auf 1,24 Mrd. USD im zweiten Quartal 2004. Die Umsatzsteigerung ist auf den Anstieg beim nordamerikanischen und europäischen durchschnittlichen US-Dollar-Ausstattungs Wert je Fahrzeug in dem Segment zurückzuführen sowie auf einen 2 % Anstieg bei den europäischen Fahrzeugproduktionszahlen. In Nordamerika blieben die Produktionszahlen relativ unverändert. Die Umsatzsteigerung ist auch auf einen Anstieg der Werkzeug und sonstigen Umsätze zurückzuführen, hauptsächlich im Zusammenhang mit den Werkzeugen für das neue Ford Explorer Programm.

In Nordamerika ist der Anstieg im Ausstattungswert pro Fahrzeug hauptsächlich auf nach dem zweiten Quartal 2003 gestartete neue Fahrzeugprogramme sowie auf die Übernahme eines Presswerks im Mai 2004, aber auch auf die Stärkung des kanadischen gegenüber dem US-Dollar zurückzuführen. Er ist auch das Ergebnis von nach dem zweiten Quartal 2003 neu gestarteten Fahrzeugprogrammen und des DaimlerChrysler LX Programms sowie der Übernahme des Pressteilegeschäftes für den Dodge Durango. Dieser Anstieg wurde teilweise von der Verringerung der Produktionszahlen bei bestimmten ausstattungsintensiven Programmen, wie dem General Motors GMT800 Programm und von Preisnachlässen gegenüber Kunden ausgeglichen.

In Europa ist der Anstieg im durchschnittlichen Dollarwert der Ausrüstung je Fahrzeug hauptsächlich die Folge des Programmstarts für den Volkswagen Golf im zweiten Quartal 2003. Sie auch auf die gestiegenen Produktionszahlen für den Volkswagen Touareg und Porsche Cayenne sowie den Anstieg der in US-Dollar ausgewiesenen Umsätze aufgrund der Stärkung des Euros gegenüber dem US-Dollar zurückzuführen.

Gewinn vor Zinsaufwand und Steuern

Der Gewinn vor Zinsaufwand und Steuern der übrigen automobiltechnischen Betriebe fiel von 123 Mrd. USD zweiten Quartal 2003 um 3 % bzw. 4 Mio. USD auf 119 Mrd. USD im zweiten Quartal 2004. Die Verringerung des Gewinns vor Zinsaufwand und Steuern ist hauptsächlich das Ergebnis von Preisnachlässen gegenüber Kunden, Kosten im Zusammenhang mit der Unterstützung neuer Werke, von höheren Ausgaben für Vertrieb und allgemeine Verwaltung sowie höhere Abschreibungskosten zur Stützung der Umsatzsteigerung. Diese Rückgänge wurden teilweise ausgeglichen von den betrieblichen Verbesserungen bei Magna Donnelly, vom Anstieg beim Betriebsgewinn von Produktionsstätten die nach dem zweiten Quartal 2003 die Produktion aufnahmen, sowie durch den Anstieg der Bruttogewinnspanne durch die Umsatzsteigerung.

Hauptverwaltung und Sonstiges

Der Gewinn vor Zinsaufwand und Steuern für das Segment Hauptverwaltung und Sonstiges fiel von 34 Mrd. USD zweiten Quartal 2003 um 68 % bzw. 23 Mio. USD auf 11 Mrd. USD im zweiten Quartal 2004. Der Rückgang des Gewinns vor Zinsaufwand und Steuern ist hauptsächlich das Ergebnis der Auswirkung der MID-Ausschüttung, wobei der konzerninterne Mietgewinn von MID nicht mehr in unserem Betriebsergebnis aufgeführt wird, und auf die ausgewiesenen Rückstellungen gegenüber dem Buchwert bestimmter Sachanlagen. Dieser Rückgang des Gewinns vor Zinsaufwand und Steuern wurde teilweise durch zusätzliche Konzernbeiträge, die auf Grund von höherem Umsatz fällig wurden, ausgeglichen.

BETRIEBSERGEBNIS - FÜR DAS HALBJAHR ZUM 30. JUNI 2004

Umsatz

	Für das Quartal zum 30. Juni		
	2004	2003	Änderg.

Fahrzeugproduktion (in Mio. Einheiten)			
Nordamerika	8,310	8,309	-%
Europa	8,765	8,625	+ 2%

Durchschnittlicher US-Dollar-Wert der Ausstattung je Fahrzeug			
Nordamerika	\$ 600	\$ 498	+ 20%
Europa	\$ 519	\$ 280	+ 85%

Umsatz			
Nordamerikanische Produktion	\$ 4.988	\$ 4.139	+ 21%
Europäische Produktion	2.397	1.855	+ 29%
Europäische Komplettfahrzeugmontage	2.156	561	+284%
Werkzeuge, Konstruktion und Sonstiges	675	601	+ 12%

Gesamtumsatz	\$ 10.216	\$ 7.156	+ 43%

Der Gesamtumsatz erreichte im zweiten Halbjahr einen neuen Rekord und erhöhte sich um 43 % bzw. 3,1 Mrd. USD gegenüber 7,2 Mrd. USD im Vorjahresvergleichszeitraum.

Der nordamerikanischer Komponentenumsatz stieg im zweiten Halbjahr 2004 um 21 % bzw. 849 Mrd. USD, verglichen mit 4,1 Mrd. USD im Vorjahresvergleichszeitraum. Dieser Anstieg ist das Ergebnis eines Anstiegs um 20 % beim durchschnittlichen US-Dollar-Ausstattungs Wert des Unternehmens je Fahrzeug in Nordamerika,. Er hängt teilweise mit dem Anstieg der Produktionszahlen von ab dem zweiten Halbjahr 2003 gestarteten Programmen zusammen. Er ist auch auf die Stärkung des kanadischen Dollars gegenüber dem US-Dollar zurückzuführen und auf nach dem zweiten Quartal 2003 erfolgte Übernahmen.

Dieser Anstieg beim durchschnittlichen Ausstattungswert je Fahrzeug wurde teilweise von Preisnachlässen gegenüber Kunden und geringeren Produktionszahlen bei bestimmten ausstattungsintensiven Programmen wie dem General Motors GMT800 und Ford Explorer ausgeglichen.

Im ersten Halbjahr 2004 stieg die europäische und der Umsatz aus der Komplettfahrzeugmontage um 88 % bzw. 2,1 Mrd. USD auf 4,6 Mrd. USD, verglichen mit 2,4 Mrd. USD im ersten Halbjahr 2003. Dieser Anstieg der Umsätze aus Produktion und Komplettfahrzeugmontage gibt den 85 %-Anstieg beim US-Dollar-Ausstattungswert des Unternehmens je Fahrzeug wieder, der hauptsächlich im Zusammenhang mit den Produktionsprogrammen des BMW X3 und SAAB 9(3) steht, die nach dem zweiten Halbjahr 2003 gestartet wurden. Zudem ist der Anstieg auf die Stärkung des Euro und britischen Pfunds gegenüber dem US-Dollar und auf einen Anstieg der Fahrzeugproduktion in Europa um 2 % gegenüber dem ersten Halbjahr 2003 zurückzuführen. Dieser Anstieg wurde teilweise durch Preisnachlässe gegenüber Kunden ausgeglichen.

Der Umsatz im Bereich Werkzeuge, Konstruktion und Sonstiges stieg von 601 Mio. USD im ersten Halbjahr 2003 um 12 % bzw. 74 Mio. USD im ersten Halbjahr 2004. Der Anstieg des in US-Dollar ausgewiesenen Umsatzes für den Bereich Werkzeuge, Konstruktion und Sonstiges ist auch auf die Stärkung des Euro sowie des kanadischen Dollars und britischen Pfundes gegenüber dem US-Dollar zurückzuführen.

Betriebsgewinn

Der Betriebsgewinn stieg von 563 Mrd. USD im ersten Halbjahr 2003 um 19 % bzw. 108 Mio. USD auf den Rekordwert von 671 Mrd. USD im ersten Halbjahr 2004. Der Anstieg von 19 % beim Betriebsgewinn ist das Ergebnis höherer Bruttogewinnspanne, die durch höhere Umsätze und höheren Kapitalertrag, wurde aber teilweise durch die Wirkung der MID-Ausschüttung ausgeglichen, wobei konzerninterne wobei der konzerninterne Mietgewinn von MID nicht mehr in unserem Betriebsergebnis aufgeführt wird. Er wurde ebenfalls ausgeglichen von höheren Vertriebskosten, allgemeinen Verwaltungskosten und sonstigen betrieblichen Aufwendungen sowie durch höhere Abschreibungskosten und geringere Zinserträge während des ersten Halbjahrs 2004.

Eine detailliertere Erörterung des Quartal zum 31. März 2004 im Vergleich zum Quartal zum 31. März 2003 wird auf die Konzernbilanz Magnas für das erste Quartals 2004 verwiesen.

FINANZLAGE, LIQUIDITÄT UND KAPITALRESERVEN - FÜR DAS QUARTAL ZUM
DAS QUARTAL ZUM 30. JUNI 2004

Kapitalfluss aus der Betriebstätigkeit

	Für das Quartal zum 30. Juni		
	2004	2003	Änderg.
Nettogewinn aus laufender Geschäftstätigkeit \$	193	\$ 172	
Nicht am aktuellen Kapitalfluss beteil. Posten	215	171	
	\$ 408	\$ 343	\$ 65
Veränderungen in nicht-liquiditätswirksamen Betriebskapital und Verbindlichkeiten	-46	-270	
Zugang von Bargeld aus Betriebstätigkeit	\$ 362	\$ 73	\$ 289

Für das zweite Quartal 2004 betrug der Kapitalfluss aus der Betriebstätigkeit insgesamt 362 Mrd. USD, verglichen mit einem Kapitalfluss aus der Betriebstätigkeit von 73 Mrd. USD im zweiten Quartal 2003, was einem Anstieg um 289 Mio. USD gleichkommt.

Der Kapitalfluss aus der Betriebstätigkeit vor nicht liquiditätswirksamen Änderungen beim Betriebskapital und abgegrenztem Erlös erhöhte sich im zweiten Quartal 2004 um 65 Mio. USD auf 408 Mrd. USD. Der Kapitalfluss aus der Betriebstätigkeit erhöhte sich auf Grund des oben beschriebenen Anstiegs des Nettogewinns aus der laufenden Geschäftstätigkeit um 21 Mio. USD und einer Zunahme von 44 Mio. USD an nicht liquiditätswirksamen Posten, darunter eine Zunahme von 20 Mio. USD bei den Abschreibungen, eine Zunahme von 17 Mio. USD bei zukünftigen Steuern, einer Zunahme von 2 Mio. USD bei der Minderheitenbeteiligung und eine Verringerung des Gewinns aus der Emission von Wertpapieren seitens Tochtergesellschaften von 1 Mio. USD, die teilweise ausgeglichen wurden um 4 Mio. USD bei nicht liquiditätswirksamen Kosten aufgewogen wird.

Im zweiten Halbjahr 2004 belief sich der Barbetrag, der in nicht in nicht-liquides Betriebsvermögen und Verbindlichkeiten investiert wurde auf 46 Mio. USD, was hauptsächlich auf die Zunahme beim nicht-liquiditätswirksamen Umlaufvermögens als Folge des Wachstums unseres Unternehmens. Insbesondere die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und die transitorischen Aktiva von 32 Mio. USD bzw. 3 Mio. USD, die zu zahlenden Ertragssteuern und Summe der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und die Rückstellungen sanken um 13 Mio. USD bzw. 9 Mio. USD, während die Vorräte um 11 Mio. USD sanken. Im zweiten Halbjahr 2003 belief sich der Barbetrag, der in nicht in Umlaufvermögen investiert wurde, auf 270 Mio. USD, was hauptsächlich der Zunahme von 216 Mio. USD bei Forderungen aus Lieferungen und Leistungen zuzurechnen ist, was grundsätzlich das Ergebnis der unmittelbar nach Ende des zweiten Quartals eingegangenen Bareingänge war.

Kapital- und Investitionsausgaben

	Für das Quartal zum 30. Juni		
	2004	2003	Änderg.
Sachanlagen, Investitionen und sonstige Zugänge	\$ -235	\$ -225	
Erlöse aus Veräußerungen	4	8	
Bargeldabgang für Investitionstätigkeit	\$ -231	\$ -217	\$ -14

Wir investierten 172 Mio. USD in Sachanlage im zweiten Quartal 2004. Während angemessene Investitionen getätigt wurden, um Verbesserungen in der Produktivität und um im gewöhnlichen Geschäftsverlauf verbrauchte Vermögenswerte, betrafen die meisten Investitionen die Komponentenfertigungs-, Lackier- und Montageausrüstung und -anlagen für im Jahr 2004 und in zukünftigen Jahre eingeführte bzw. einzuführende Programme, darunter die folgenden wichtigen Programme: Chrysler LX, Chrysler RS, Chevrolet Equinox, Cadillac STS, Ford Freestar und Mercedes Benz M-Klasse in Nordamerika; und Audi A6, Mini Cabrio, Mercedes Benz A-Klasse, BMW 3-er Serie und Volkswagen Toledo in Europa.

Im zweiten Quartal 2004 tätigte das Unternehmen eine Reihe von kleineren Akquisitionen, darunter eine Reihe von Produktionsbetrieben und Konstruktionszentren. Die Gesamtkaufsumme der oben genannten Akquisition belief sich auf 53 Mio. USD. Wir investierten zudem 10 Mio. USD in Sonstige Vermögenswerte im zweiten Quartal 2004, die hauptsächlich kapitalisierte Konstruktionskosten darstellen und vom Kunden vollständig über die Beträge in der Folge der Teileproduktion zurückgezahlt werden.

Finanzierung

	Für das Quartal zum 30. Juni		
	2004	2003	Änderg.
Nettorückzahlung an Verbindlichkeiten	\$ -27	\$ -36	
Rückzahlungen der Zinsverpflichtungen der Schuldtitel	-2	-2	
Ausschüttung von Vorzugsaktien	-6	-7	
Emissionen von nachrangigen, stimmberechtigten Aktien der Klasse A	20	4	
Aktienemissionen durch Tochtergesellschaften	4	12	
An Minderheitsbeteiligte gezahlte Dividende	-5	-4	
Dividenden	-37	-32	
Bargeldabgang für Finanzierungstätigkeit	\$ -53	\$ -65	\$ 12

Während des zweiten Quartals 2004 bestehen Rückzahlungen von Verbindlichkeiten hauptsächlich aus 47 Mio. USD Staatstitel von Magna Steyr in Europa, teilweise ausgeglichen durch die Zunahme der Bankverbindlichkeiten bei unseren Tochtergesellschaften öffentlichen Rechts (Kapitalgesellschaften). Im zweiten Quartal 2003 bestanden die Rückzahlungen von Verbindlichkeiten in Bankverbindlichkeiten unserer Tochtergesellschaften öffentlichen Rechts.

Während des zweiten Quartals 2004, emittierten wir nachrangige, stimmberechtigte Aktien der Klasse A im Wert von 20 Mio. USD im Hinblick auf die Ausübung von Aktienoptionen, verglichen mit dem zweiten Quartal 2003, in dem dieser Wert bei 4 Mio. USD lag. Die Emission von Aktien seitens unserer Tochtergesellschaften bestand 2004 vor allem aus der Emission von nachrangigen, stimmberechtigten Aktien der Klasse A von Intier im Wert 4 Mio. USD an den Aufgeschobenen Gewinnbeteiligungsplan und in der Ausübung von Optionsrechten. Die Emission von Aktien seitens unserer Tochtergesellschaften im zweiten Quartal 2003 bestand vor allem aus der Emission von nachrangigen, stimmberechtigten Decoma-Aktien der Klasse A im Wert von 5 Mio. USD an den Aufgeschobenen Gewinnbeteiligungsplan von Decoma und der Emission von nachrangigen, stimmberechtigten Intier-Aktien der Klasse A im Wert von 7 Mio. USD an den Aufgeschobenen Gewinnbeteiligungsplan von Intier.

Die Dividenden im zweiten Quartal 2004 betragen 37 Mio. USD. Die Erhöhung der gezahlten Dividende im zweiten Quartal 2004 verglichen mit dem Vorjahresquartal erfolgte aufgrund der um 12 % erhöhten vierteljährlichen Dividende entsprechend einer Erhöhung von 0,34 USD auf 0,38 USD je Aktie unter Berücksichtigung des ersten Quartals 2004 sowie aufgrund der Zunahme der Gesamtzahl der im Umlauf befindlichen nachrangigen, stimmberechtigten Aktien der Klasse A, die sich wiederum aus der Emission von nachrangigen, stimmberechtigten Aktien der Klasse A in der Folge der Ausübung von Aktienoptionen nach dem zweiten Quartal 2003.

Finanzielle Reserven

	Per 30. Juni 2004	Per 31. Dezember 2003	Änderg.

Passiva			
Bankverbindlichkeiten	\$ 332	\$ 298	
Innerhalb eines Jahres fällige langfristige Verbindlichkeiten	34	35	
Langfristige Verbindlichkeiten	229	267	
Zinsverpflichtungen aus den „debentures“	37	41	
Minderheitsbeteiligung	652	613	

Aktienkapital	1.284 5,187	1.254 4,918	\$ 30

Gesamtkapitalisierung	\$ 6.471	\$ 6.172	\$ 299

Die Gesamtkapitalisierung stieg um 5 % bzw. 299 Mio. USD während des Halbjahrs zum 30. Juni 2004 auf 6,5 Mrd. USD. Die Zunahme bei der Kapitalisierung ist das Ergebnis einer Zunahme um 30 Mio. USD bei den Verbindlichkeiten und einer Zunahme um 269 Mio. USD beim Aktienkapital. Der Anstieg der Verbindlichkeiten ist das Ergebnis der Zunahme der Minderheitsbeteiligung und bei den Bankverbindlichkeiten wie oben ausgeführt. Die Verringerung der langfristigen Verbindlichkeiten ist die Folge von periodischen Zahlungen an langfristige Verbindlichkeiten, verbunden mit der Rückzahlung eines Staatstitels in Höhe von 47 Mio. USD durch Magna Steyr, die teilweise von dem Anstieg der langfristigen Verbindlichkeiten in Folge der Übernahme von Davis und der I&T Group während des Halbjahrs zum 30. Juni 2004 ausgeglichen wurden. Die Zunahme des Aktienkapitals ist das Ergebnis des erzielten Konzernergebnisses im Halbjahr zum 30. Juni 2004 und einer Zunahme des Aktienkapitals als Folge der Ausübung von Aktienoptionen während des Halbjahrs zum 30. Juni 2004. Diese Zunahmen wurden teilweise durch die gezahlten Dividenden an Aktionäre mit Klasse A und B Aktien und durch die Währungsumrechnungsberichtigung ausgeglichen.

Im zweiten Quartal 2004 erhöhten sich die Bargeldreserven von Magna um 83 Mio. USD auf 2,0 Mrd. USD. Neben seinen Bargeldreserven besitzt Magna ungenutzte und verfügbare Betriebsmittel-Kreditlinien von 245 Mio. USD und befristete Kreditlinien von 559 Mio. USD. Diesbezüglich verfügten unsere 100%-ig uns gehörenden Tochtergesellschaften über Bargeld in Höhe von 1,3 Mrd. USD und ungenutzte sowie verfügbare Betriebsmittel- und befristete Kreditfazilitäten von 211 Mio. USD am 30. Juni 2004, während unsere als Aktiengesellschaften firmierenden Tochtergesellschaften Bargeld im Wert von 627 Mio. USD sowie Betriebsmittel- und befristete Kreditfazilitäten von 593 Mio. USD am 30. Juni 2004 besaßen.

Abgesehen von den oben genannten ungenutzten und verfügbaren Finanzreserven sponsern wir ein Werkzeugbestückungsfinanzierungsprogramm für Werkzeuglieferanten, damit diese die im Aufbau befindliche Werkzeugbestückung zur Verwendung in unseren Fabriken finanzieren können. Der maximale Fazilitätsbetrag beläuft sich auf 100 Mio. CAD. Mit Stand vom 30. Juni 2004 sind Werkzeuglieferanten unter dieser Fazilität 35 Mio. CAD vorgeschossen worden. Dieser Betrag ist in unserer Konzernbilanz unter Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen ausgewiesen.

Maximalzahl an emittierbaren Aktien

Per 31. Juli 2004 waren die folgenden Wertpapiere ausgegeben bzw. im Umlauf:

Nachrangige, stimmberechtigte Aktien der Klasse A

95.844.097

Aktien der Klasse B (i)	1.096.509
Aktioptionen (ii)	2.526.376

(i) Jede Aktie der Klasse B ist zur Option des Inhabers jederzeit in einen nachrangige, stimmberechtigte Aktie der Klasse A umwandelbar.

(ii) Die Optionsrechte, die der Inhaber zum Erwerb von nachrangigen, stimmberechtigten Klasse A Aktien ausüben kann, in Übereinstimmung mit den Vesting-Wertberichtigungen und Zahlungen des Basispreises werden gemäß unserem Incentive Stock Option Plan von 1987 in der jeweils gültigen Fassung durchgeführt.

Vertragliche Verpflichtungen und bilanzunwirksame Finanzierung

Es wurden keine wesentlichen Änderungen mit Rücksicht auf die Vertragsverpflichtungen, die erforderlichen jährliche Zahlungen während des Quartals und Halbjahrs zum 30. Juni 2004 außerhalb des gewöhnlichen Geschäftsverlauf vorgenommen. Es wird diesbezüglich auf den Lagebericht der im Geschäftsbericht 2003 enthalten ist verwiesen.

Langfristige Forderungen unter Sonstige Vermögenswerte werden abzgl. ausstehender Kredite von der Finanzierungsgesellschaft eines Kunden in Höhe von 76 Mio. USD dargestellt, da wir ein juristisch verbrieftes Recht darauf haben, ihre langfristige Forderung gegen diese Kredite aufzurechnen und beabsichtigen, die beiden Beträge gleichzeitig abzuwickeln.

Haftungsverhältnisse

(a) Am 10. Juni 2004 erhielt Intier vom Ontario Superior Court of Justice eine von C-MAC Invotronics Inc., einer Tochtergesellschaft der Solectron Corporation, eingereichte Klageschrift. Der Kläger ist ein Anbieter von elektromechanischen und elektronischen Automobilteilen und -komponenten für Intier. In der Klageschrift werden unter anderem folgende Behauptungen erhoben:

- missbräuchliche Verwendung von vertraulichen Informationen und von Technologie des Klägers durch Intier mit der Absicht, bestimmte Fahrzeugteile und -komponenten zu konstruieren und zu fertigen; und

- Vertragsbruch durch Intier aufgrund der Nichterfüllung bestimmter Vorzugseinkaufsverpflichtungen, die sich aus einer von beiden Parteien unterzeichneten strategischen Allianzvereinbarung ergeben. Diese Vereinbarung wurde zum Zeitpunkt der Veräußerung der Invotronics Geschäftseinheit durch das Unternehmen an den Kläger im September 2000 unterzeichnet.

Der Kläger strebt unter anderem adäquaten Schadensersatz in Höhe von 150 Mio. CAD sowie pönalisierenden Schadensersatz in Höhe von 10 Mio. CAD an. Trotz des frühen Stadiums des Rechtsstreits glaubt Intier stichhaltige Argumente zur Abwehr der Ansprüche des Klägers zu besitzen, weshalb Intier die Absicht hat, der Klage nachdrücklich zu widersprechen.

(b) Von Zeit zu Zeit bestehen Eventualverbindlichkeiten aus Rechtsstreitigkeiten und sonstigen Ansprüchen. Wir verweisen Sie auf Anm. 28 unseres geprüften Konzernabschlusses von 2003, wo diese Ansprüche näher beschrieben sind.

Änderungen in der Rechnungslegung

Aktienbasierte Vergütung

Im Jahr 2003 überarbeitete das Canadian Institute of Chartered Accountants („CICA“) die Section 3870 "Stock Based Compensation and Other Stock-Based Payments" ("CICA 3870") ihres Handbooks. Diese überarbeitete Norm schreibt die Anwendung der Methode der Marktpreisbewertung auf die aktienbasierte Vergütung von Firmenmitarbeitern. Wie gemäß CICA 3870 statthaft und wie detaillierter in Anm. 23 unseres geprüften Geschäftsbericht 2003 beschrieben, haben wir die Empfehlungen der CICA zum 1. Januar 2003 übernommen. Daraus ergab sich, dass das Finanzergebnis zum 30. Juni 2003 neu ausgewiesen um die Zunahme von 1 Mio. USD bei Vertriebs- und allgemeine Verwaltungskosten, von Kosten von 2 Mio. USD an eingezahltem Überschuss und die Verringerung der Gewinnrücklage um 1 zu berücksichtigen. Konzernbilanz für das Quartal und Halbjahr zum 30. Juni 2003 wurden neu ausgewiesen um einen Anstieg von 2 Mio. USD der Vertriebs- und allgemeinen Verwaltungskosten und einen Anstieg von 2 Mio. USD beim eingezahlten Überschuss zu berücksichtigen. Vor dem 1. Januar 2003 gewährte Prämien weist das Unternehmen weiterhin nach ihrem Substanzwert aus.

Verpflichtung zum Anlagenabgang

Im Jahre 2003, gab die CICA die Handbook Section 3110, „Asset Retirement Obligations“ (Verpflichtung zum Anlagenabgang) heraus, das die Standards für die Anerkennung, Bemessung und Bekanntgabe der Anlagen Verpflichtung zum Anlagenabgang sowie die damit verbundenen Kosten festlegt. Durch diese Norm sind

wir verpflichtet den gegenwärtigen Wert unserer Verpflichtungen einzuschätzen und die entsprechende Summe bereit zu haben, damit wir die gepachteten Räumlichkeiten beim Ablauf des Pachtvertrags zurückgeben können. Zu Pachtbeginn, ist der Gegenwartswert dieser Obligation in sonstigen langfristigen Verbindlichkeiten verbucht mit dem im Anlagevermögen ausgewiesenen Betrag. Der Betrag im Anlagevermögen wird den Verbindlichkeiten zugeschrieben und über die Zeitdauer vom Pachtbeginn bis zu der Zeit, zu der wir voraussichtlich das Gebäude verlassen, abgeschrieben. Dies kann das Ergebnis sowohl der Abschreibung als auch aufgrund zusätzlicher Umsatzkosten in der Ertragsrechnung des Konzerns erfolgen.

Wir haben diese neuen Empfehlungen rückwirkend zum 1. Januar 2004 angenommen. Die rückwirkenden Änderungen auf die Konzernbilanz zum 31. Dezember 2003 waren Zunahmen bei den Sachanlagen, zukünftigen Steuergutschriften und anderen langfristigen Verbindlichkeiten in Höhe von 13 Mio. USD, bzw. 2 Mio. USD und 23 Mio. USD, sowie Verringerungen bei der Minderheitsbeteiligung, der Gewinnrücklage und bei Währungsumrechnungsberichtigung von 1 Mio. USD, bzw. 6 Mio. USD und 1 Mio. USD. Die Auswirkungen dieser Änderung der Bilanzierungsrichtlinien auf den ausgewiesenen Nettogewinn für das jeweilige Quartal und Halbjahr zum 30. Juni 2004 bzw. 2003 waren unwesentlich.

Umsatzverbuchung

Im Jahr 2003 veröffentlichte das Emerging Issues Committee der CICA den Abstract No. 142, "Revenue Arrangements with Multiple Deliverable" ("EIC-142"), der Richtlinien für die Rechnungslegung für Anbieter hinsichtlich mit Verträgen mit mehreren unterschiedlichen Leistungskomponenten. Darin wird dargelegt, wie ein Anbieter feststellt, ob ein Vertrag in eigenständige rechnungslegungsrelevante Bestandteile aufgeteilt und wie der vertragliche Gegenwartswert bewertet und auf die eigenständigen rechnungslegungsrelevanten Bestandteile aufgeteilt werden muss. Getrennt veranschlagte Werkzeuge und Ingenieursleistungen werden nur dann als eigenständige Umsatzelemente verbucht, wenn Werkzeug und Ingenieursleistung für den Kunden eigenständige Werte darstellen und wenn ein angemessener Wert der nachfolgenden Teileproduktion oder Fahrzeugmontage objektiv und zuverlässig nachweisbar ist. Die Annahme von dieser Richtlinie hatte keine wesentliche Auswirkung auf den Nettogewinn des Unternehmens für das Quartal und Halbjahr zum 30. Juni 2004.

Prognoseartige Aussagen

Dieser Pressemitteilung enthält Aussagen, die, soweit 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 unsere zukünftigen Pläne, Ziele und wirtschaftlichen Leistungen sowie die Annahmen, die dem oben Genannten zugrunde liegen. Prognoseartige Aussagen sind an Wörtern wie „kann“, „würde“, „könnte“, „wird“, „wahrscheinlich“, „voraussichtlich“,

„erwarten“, „glauben“, „beabsichtigen“, „planen“, „prognostizieren“, „vorhersagen“, „schätzen“ und ähnlichen Ausdrücken zu erkennen. Jegliche prognoseartigen Aussagen beruhen auf unseren Annahmen und Analysen, die im Lichte unserer Erfahrung und unserer Wahrnehmung historischer Trends, aktueller Bedingungen und voraussichtlicher zukünftiger Entwicklungen sowie sonstiger Faktoren erfolgen, von denen wir meinen, dass sie unter den Umständen 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 unseren Erwartungen und Vorhersagen übereinstimmen. Unter anderem sind folgende Risiken, Annahmen und Unsicherheiten zu beachten: Verringerungen der Produktion auf Grund der weltweiten Konjunkturlage; Zunehmender Druck durch unsere Kunden könnte unsere Preise drücken; Druck seitens unserer Kunden könnten bestimmte Gemeinkosten absorbieren; erhöhtes Garantie-, Rückruf- und Produkthaftungsrisiko; die Auswirkungen von finanziell notleidenden Zulieferern; die Abhängigkeit vom Fremdbezug seitens der Kfz-Hersteller; schnelle technologische Veränderungen; gestiegene Rohöl und Energiepreise; Rohstoffpreise und Verfügbarkeit; unsere Abhängigkeit von bestimmten Kunden und Fahrzeugprogrammen; Fluktuationen des Wertes von Währungen im Verhältnis zueinander; verstärkte gewerkschaftliche Organisierung; drohende Arbeitsniederlegungen und Aussperrungen; der Konkurrenzkampf auf dem Kfz-Zuliefermarkt; Programmstreichungen, Verzögerungen beim Start neuer Programme und beim Bau neuer Werke und Anlagen, Vollendung und Integration von Akquisitionen, durch Terrorismus oder Krieg verursachte Störungen, Änderungen von Gesetzen und Ausführungsvorschriften, die Auswirkung von Umweltschutzgesetzen und -vorschriften sowie weitere, in unserem von Zeit zu Zeit erneuerten, bei den Canadian Securities Commissions eingereichten jährlichen Informationsformular und bei der Securities and Exchange Commission auf Formular 40-F eingereichten Jahresbericht, aufgeführte Faktoren.

Quelle: MAGNA INTERNATIONAL INC.

Vincent J. Galifi oder Louis Tonelli unter Tel. +1-905-726-7100