

German translation of press release dated February 26, 2004

Magna gibt die Ergebnisse im vierten Quartal und Geschäftsjahr 2003 bekannt

AURORA, ONTARIO, 26. Februar / CNW/ -

Magna International Inc. (TSX: MG.A, MG.B; NYSE: MGA) gab heute seinen Umsatz, Gewinn und Gewinn je Aktie für das Quartal und das Geschäftsjahr zum 31. Dezember 2003 bekannt.

	DAS GESCHÄFTSJAHR ZUM				DAS QUARTAL ZUM			
	31.	12.	31.	12.	31.	12.	31.	12.
	2003		2002		2003		2003	
Umsatz	USD 4.623		USD 3.443		USD 15.345		USD 12,422	
Nettогewinn (1),(4)	USD 140	USD	110	USD	522	USD	554	
Nettогewinn aus laufender Geschäftstätigkeit(1),(2),(4)	USD 140	USD	124	USD	589	USD	570	
Nettобetriebsgewinn(3),(4)	USD 150	USD	110	USD	606	USD	550	
Gewinn je Aktie einschließlich Umtauschrechten (1),(4)	USD 1,38	USD	1,10	USD	5,21	USD	5,82	
Gewinn je Aktie einschließlich Umtauschrechten aus laufender Geschäftstätigkeit (1),(2),(4)	USD 1,38	USD	1,25	USD	5,91	USD	5,99	
Betriebsgewinn je Aktie einschließlich Umtauschrechten (3),(4)	USD 1,48	USD	1,10	USD	6,07	USD	5,77	

(1) Reingewinn, Nettогewinn aus laufender Geschäftstätigkeit und Gewinn pro Aktie einschließlich Umtauschrechten aus laufender Geschäftstätigkeit wurden gemäß den in Kanada allgemein anerkannten Regeln der Rechnungslegung

Am 2. September 2003 gaben wir 100 % stimmberechtigter Aktien der Klasse A und B der Firma MI Developments Inc. („MID“) an unsere mit Stand vom 29. August 2003 registrierten Aktionäre aus. Im Besitz von MID befindet sich praktisch unsere gesamten, der Kfz-Sparte zuzurechnenden Immobilien sowie unsere frühere beherrschende Beteiligung an Magna Entertainment Corp. („MEC“). Der Nettогewinn aus laufender Geschäftstätigkeit und Gewinn pro Aktie einschließlich Umtauschrechten aus laufender Geschäftstätigkeit beinhaltet die Offenlegung von MEC als ab 29. August 2003 eingestellten Betrieb.

(3) Das Unternehmen misst und bilanziert den Nettobetriebsgewinn und den Betriebsgewinn je Aktie einschließlich Umtauschrechten, weil es sich dabei um Maße handelt, die weithin von Analysten und Anlegern zur Beurteilung der betrieblichen Leistung des Unternehmens verwendet werden. Jedoch ist die Bedeutung der Begriffe „Nettobetriebsgewinn“ und „Betriebsgewinn je Aktie einschließlich Umtauschrechten“ gemäß den in Kanada allgemein anerkannten Prinzipien der Rechnungslegung (kanadischen GAAP) nicht normiert, so dass diese Begriffe wahrscheinlich kaum zum Vergleich mit den von anderen Unternehmen aufgestellten Maßstäben taugen.

Der Nettobetriebsgewinn für das Quartal zum 31. Dezember 2003 beruht auf dem Nettогewinn, schließt jedoch eine zukünftige Steuerzahlung von 10 Mio. USD aus. Der Nettobetriebsgewinn je Aktie für das Quartal zum 31. Dezember 2003 beruht auf dem Nettогewinn je Aktie, schließt jedoch eine zukünftige Steuerzahlung von 0,10 USD aus.

Der Nettobetriebsgewinn für das Geschäftsjahr zum 31. Dezember 2003 beruht auf dem Nettogewinn, schließt jedoch mit MEC zusammenhängende, nicht liquiditätswirksame Wertminderungsverluste von 68 Mio. USD und mit bestimmten Immobilien von MID zusammenhängende 6 Mio. USD aus, die beide mit der Ausgabe von MID-Aktien am 2. September 2003 verbunden sind, und schließt die oben genannte zukünftige Steuerzahlung aus. Der Nettobetriebsgewinn je Aktie für das Geschäftsjahr zum 31. Dezember 2003 beruht auf dem Nettogewinn je Aktie, schließt jedoch mit der Ausgabe von MID-Aktien am 2. September 2003 verbundene, nicht liquiditätswirksame Wertminderungsverluste und die oben genannte

Der Nettobetriebsgewinn für das Geschäftsjahr zum 31. Dezember 2003 beruht auf dem Nettogewinn, schließt jedoch Verwässerungsgewinne und -verluste der Aktionäre aus Aktienmissionen von Tochtergesellschaften aus, die insgesamt einen Nettogewinn von 4 Mio. USD ausmachen. Der Betriebsgewinn je Aktie für das Geschäftsjahr zum 31. Dezember 2003 beruht auf dem Gewinn je Aktie schließt jedoch die oben erwähnten Gewinne bzw. Verluste der Aktionäre aus Verwässerungen sowie eine Wertberichtigung in Höhe von USD 11 Mio. bezüglich der bei der Einlösung von wandelbaren nachgeordneten Schuldtiteln („debentures“) mit einem Zinssatz von 4,875 % erzielten Devisen aus.

(4) Der Nettogewinn, der Nettogewinn aus laufender Geschäftstätigkeit, der Nettobetriebsgewinn, der Gewinn je Aktie einschließlich Umtauschrechten, der Gewinn je Aktie einschließlich Umtauschrechten aus laufender Geschäft und der Betriebsgewinn je Aktie schließen die Auswirkungen von bestimmtem, in den Quartalen zum 31. Dezember 2003 und 2002 ausgewiesenen, nicht liquiditätswirksamem Aufwand ein.

Im Quartal zum 31. Dezember 2003 wiesen wir 17 Mio. USD an nicht liquiditätswirksamen Wertminderungsaufwendungen aus, die mit Sachanlagen mit langer Nutzungsdauer in bestimmten Betrieben zusammenhängen. Die Auswirkung dieser Wertminderungsaufwendungen auf den Nettogewinn des Quartals und des Geschäftsjahrs zum 31. Dezember 2003 betrug 13 Mio. USD. Die Auswirkung dieser Wertminderungsaufwendungen auf den Gewinn je Aktie einschließlich Umtauschrechten des Quartals und des Geschäftsjahrs zum 31. Dezember 2003 betrug 0,13 Mio. USD.

Im Quartal zum 31. Dezember 2002 wiesen wir 54 Mio. USD an nicht liquiditätswirksamen Wertminderungsaufwendungen aus, die mit Sachanlagen mit langer Nutzungsdauer in bestimmten Betrieben zusammenhängen. Die Auswirkung dieser Wertminderungsaufwendungen auf den Nettogewinn des Quartals und des Geschäftsjahrs zum 31. Dezember 2002 betrug 34 Mio. USD. Die Auswirkung dieser Wertminderungsaufwendungen auf den Gewinn je Aktie einschließlich Umtauschrechten des Quartals und des Geschäftsjahrs zum 31. Dezember 2002 betrug jeweils 0,35 bzw. 0,37 USD.

Weitere Informationen sind in den Anmerkungen 3, 4, 5, 6 und 9 des Anhangs des ungeprüften Zwischenabschlusses für das vierte Quartal und des Konzernabschlusses für 2003 enthalten.

Alle Beträge sind in US-Dollar angegeben und alle Zahlen der Tabelle in Mio., außer bei den Zahlen je Aktie.

DAS QUARTAL ZUM 31. DEZEMBER 2003

Wir verbuchten 4,6 Mrd. USD für das Quartal zum 31. Dezember 2003, ein Anstieg von 34 % gegenüber dem Quartal zum 31. Dezember 2002. Der höhere Umsatz im vierten Quartal 2003 geht auf einen Anstieg von 21 % im Wert der nordamerikanischen Ausrüstung pro Kraftfahrzeug und 64 % im Wert der

europäischen Ausrüstung pro Kraftfahrzeug zurück. Der Anstieg bei der Ausrüstung pro Auto ist vor allem auf die Stärkung des kanadischen Dollars -Dollar und die Einführung neuer Produkte zurückzuführen. Der Anstieg bei der Ausrüstung pro Kraftfahrzeug in Europa ist vor allem auf die Einführung neuer Produkte und die Stärkung des Euro und des britischen Pfund -Dollar zurückzuführen. Während des vierten Quartals 2003 erhöhte sich gegenüber dem Vergleichsquartal des Vorjahrs die nordamerikanische Kfz-Produktion um etwa 1 % und die europäische Kfz-Produktion ging um etwa 1 % zurück.

Unser Betriebsgewinn für das Quartal zum 31. Dezember 2003 betrug 150 Mio. USD, verglichen mit 110 Mio. USD im Vergleichsquartal 2002. Ausschließlich des in Anmerkung 4 oben beschriebenen Wertminderungsaufwands betrug der Nettobetriebsgewinn 163 Mio. USD, ein Anstieg von 19 Mio. USD bzw. 13 % gegenüber dem Vergleichsquartal 2002. Der Nettogewinn und der Nettogewinn aus laufender Aus laufender Geschäftstätigkeit betrugen im vierten Quartal 2003 beide 140 Mio. USD.

Der Betriebsgewinn je Aktie einschließlich Umtauschrechten betrug im Quartal zum 31. Dezember 2003 1,48 USD verglichen mit 1,10 USD im Quartal zum 31. Dezember 2002. Ausschließlich des in Anmerkung 4 oben beschriebenen Wertminderungsaufwands betrug der Betriebsgewinn je Aktie 1,61 USD, ein Anstieg von 0,16 USD bzw. 11 % gegenüber dem Vergleichsquartal 2002. Der Nettogewinn je Aktie und der Nettogewinn je Aktie aus laufender Aus laufender Geschäftstätigkeit betrugen im vierten Quartal 2003 beide 1,38 USD.

Im Quartal zum 31. Dezember 2003 erzeugten wir vor den Veränderungen des nicht-liquiden Betriebskapitals Bargeld aus der Aus laufender Geschäftstätigkeit in Höhe von 327 Mio. USD, ein Anstieg von 10 % gegenüber dem Vergleichsquartal 2002. Wir erzeugten für das vierte Quartal 2003 auch 538 Mio. USD aus nicht-liquidem Betriebskapital. Die gesamte Anlagetätigkeit im vierten Quartal belief sich auf 437 Mio. USD, darunter 302 Mio. an Zugängen zu den Sachanlagen, 33 Mio. USD für Akquisitionen, ein Anstieg von 93 Mio. bei anderen Vermögenswerten und ein Anstieg von 9 Mio. bei den Anlagen.

DAS GESCHÄFTSJAHR ZUM 31. DEZEMBER 2003

Wir verbuchten 15,6 Mrd. USD für das Geschäftsjahr zum 31. Dezember 2003, ein Anstieg von 24% gegenüber dem Geschäftsjahr 2002. Der höhere Umsatz im vierten Quartal 2003 geht auf einen Anstieg von 20% im Wert der nordamerikanischen Ausrüstung pro Kraftfahrzeug und 43% im Wert der europäischen Ausrüstung pro Kraftfahrzeug gegenüber 2002 zurück. Der Anstieg bei der Ausrüstung pro Auto ist vor allem auf die Stärkung des kanadischen -Dollar, die Einführung neuer Produkte und nach dem dritten Quartal 2002 abgeschlossene Akquisitionen zurückzuführen. Der Anstieg bei der Ausrüstung pro Kraftfahrzeug in Europa ist vor allem auf die Stärkung des Euro und des britischen Pfund gegenüber dem US-Dollar, die Einführung neuer Produkte und 2002 abgeschlossene Akquisitionen zurückzuführen. 2003 sank die nordamerikanische Kfz-Produktion um etwa 3% und die europäische Kfz-Produktion erhöhte sich um etwa 1 %, jeweils im Vergleich zum Vorjahr.

Unser Betriebsgewinn für das Geschäftsjahr zum 31. Dezember 2003 betrug 606 Mio. USD, verglichen mit 550 Mio. USD im Jahr 2002. Ausschließlich des in Anmerkung 4 oben beschriebenen Wertminderungsaufwands betrug der Nettobetriebsgewinn 619 Mio. USD, ein Anstieg von 35 Mio. USD bzw. 6% gegenüber 2002. Der Nettogewinn und der Nettogewinn aus laufender Aus laufender Geschäftstätigkeit betrugen im Geschäftsjahr 2003 jeweils 522 Mio. USD und 589 Mio. USD.

Der Betriebsgewinn je Aktie einschließlich Umtauschrechten betrug im Geschäftsjahr zum 31. Dezember 2003 6,07 USD verglichen mit 5,77 USD im Geschäftsjahr zum 31. Dezember 2002. Ausschließlich des in Anmerkung 4 oben beschriebenen Wertminderungsaufwands betrug der Betriebsgewinn je Aktie 6,20 USD, ein Anstieg von 0,06 USD bzw. 1% gegenüber dem Vergleichsquartal 2002. Der Nettogewinn je Aktie und der Nettogewinn je Aktie aus laufender Aus laufender Geschäftstätigkeit betrugen im Geschäftsjahr 2003 jeweils 5,21 USD und 5,91 USD.

Im Geschäftsjahr zum 31. Dezember 2003 erzeugten wir vor den Veränderungen des nicht-liquiden Betriebskapitals Bargeld aus der Betriebstätigkeit in Höhe von 1,3 Mrd. USD, ein Anstieg von 15 % gegenüber dem Geschäftsjahr zum 31. Dezember 2002. Wir investierten außerdem 82 Mio. in nicht-liquides Betriebskapital. Die gesamte Anlagetätigkeit 2003 belief sich auf 1,1 Mrd. USD, darunter 801 Mio. an Zugängen zu den Sachanlagen, 41 Mio. USD für Akquisitionen, ein Anstieg von 210 Mio. bei anderen Vermögenswerten.

Bitte lesen sich im ungeprüften Konzern-Zwischenabschluss für das Quartal und Geschäftsjahr zum 31. Dezember 2003 und den Lagebericht der Geschäftsleitung für 2003 nach, die dieser Pressemitteilung beiliegen, nach. Der geprüfte Konzernabschluss und Lagebericht der Geschäftsleitung ist im Jahresbericht 2003 an die Aktionäre enthalten.

SONSTIGES

Wir teilen außerdem mit, dass unser Board of Directors heute unsere normale vierteljährliche Dividende bezüglich aller ausstehenden nachgeordneten und stimmberechtigten Aktien (Gattung A) und der Aktien der Gattung B für das Geschäftsquartal zum 31. Dezember 2003 angekündigt hat. Die Dividende von USD 0,34 pro Aktie wird am 18. März 2004 an alle am 09. März 2004 eingetragenen

Wir bestätigen ferner unsere Prognose für 2004, wie sie in unserer Pressemitteilung vom 7. Januar 2004 erläutert ist.

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 komplett Kraftfahrzeuge, vor allem zum Verkauf an Originalhersteller (OEMs) von PKWs und Kleinlastern in Nordamerika, Europa, Mexiko, Südamerika und Asien. Magna stellt unter anderem folgende Produkte her: Kfz-Innenausstattungen und Verriegelungskomponenten bzw. -systeme und Module durch Intier Automotive Inc.; Metallkarosseriesysteme, -komponenten, -bausätze und -module durch Cosma International; Außen- und Innenspiegel sowie technisch ausgereifte Glassysteme durch Magna Donnelly; Armaturenbretter, Kühler- und Heckmodule, Plastikkarosserieteile, Außendekorationskomponenten und -systeme, Hitzeschutz- und Versiegelungssysteme, Dachmodule und Beleuchtungskomponenten durch Decoma International Inc.; verschiedene Motoren-, Getriebe- und Einspritzsysteme und -komponenten durch Tesma International Inc.; eine Vielzahl von Antriebsstrangkomponenten durch Magna Drivetrain; sowie komplett Kfz-Konstruktionen und Montagen durch Magna Steyr.

Wir beschäftigen etwa 75.000 Mitarbeiter in 210 Produktionsbetrieben und 49 Produktentwicklungs- und Konstruktionszentren in 22 Ländern. Weitere Informationen über Magna erhalten sie auf unserer Website unter www.magna.com.

Wir führen für interessierte Analysten und Aktionäre am Freitag, den 27. Februar 2004 um 9.00 Uhr EST ein Konferenzgespräch durch, um unsere Ergebnisse des vierten Quartals zu diskutieren. Das Konferenzgespräch wird von Vincent J. Galifi, Executive Vice-President und Chief Financial Officer, geleitet. Von den USA und Kanada aus wählt man 1-800-840-6238. Die Nummer für Anrufer aus Übersee ist 1-416-620-2411. Bitte rufen Sie 10 Minuten vor Beginn des Konferenzgesprächs an. Magna sendet den Anruf auch über das Web auf ihrer Website: www.magna.com. Die das Konferenzgespräch begleitende Diapräsentation wird am Freitag morgen vor dem Gespräch auf unsere Website gestellt. Außerdem ist ein ergänzende Diareihe für das vierte Quartal und Geschäftsjahr 2004 zurzeit auf unserer Website abrufbar. Weitere Informationen erteilen Ihnen gerne Vincent 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, „prognoseartige Aussagen“ im Sinne des § 21E des United States Securities Exchange Act von 1934 sind. Zu den prognoseartigen Aussagen zählen möglicherweise finanzielle und andere Vorhersagen sowie Aussagen über

e, Ziele und wirtschaftlichen Leistungen sowie die Annahmen, die dem oben Genannten zugrunde liegen. Prognoseartige Aussagen sind an Wörtern wie „kann“, „würde“, „köönnte“, „wird“, „wahrscheinlich“, „voraussichtlich“, „erwarten“, „glauben“, „beabsichtigen“, „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, Preisdruck, Druck auf die Gesellschaft, bestimmte Gemeinkosten zu absorbieren, erhöhtes Garantie-, Rückruf- und Produkthaftungsrisiko, die Auswirkungen von finanziell notleidenden Zulieferern; die Abhängigkeit vom Fremdbezug seitens der Kfz-Hersteller, rapider technischer und aufsichtsrechtlicher Wandel, der Anstieg von Rohöl- und Energiepreisen, Abhängigkeit von bestimmten Kfz-Produktlinien, Fluktuationen des Wertes von Währungen im Verhältnis zueinander, verstärkte gewerkschaftliche Organisierung, drohende Arbeitsniederlegungen, 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, aufgeföhrte Faktoren. 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, unsere zukunftsgerichteten Aussagen im Lichte nachfolgender Informationen, Ereignisse, Umstände usw. zu revidieren und gehen keine entsprechenden Verpflichtungen ein.

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

	Das Quartal zum 31. Dezember Anm. 2003		Das Geschäftsjahr zum 31. Dezember 2003	
	(neu ausgewiesen, Anm. 3)		(neu ausgewiesen, Anm. 3)	
Umsatz	USD 4.623	USD 3.443	USD 15.345	USD 12.422
Umsatzkosten	3.940	2.866	12.805	10.273
Abschreibungen	136	116	505	422
Vertriebs- und allgemeine Verwaltungskosten	279	221	1.007	780
Zinsgewinn, netto	-3	-8	-13	-13
Kapitalgewinn	-6	-6	-16	-23
Wertminderungsaufwand	5	17	17	36
Betriebsgewinn	260	218	1.040	947

Sonstiger Gewinn/Verlust	3, 7	-	-	-6	15
<hr/>					
Gewinn aus laufendem Betrieb vor Ertragsteuern und					
Minderheitsbeteiligung	260	218	1.034	962	
Ertragsteuern	6	107	83	373	326
Minderheitsbeteiligung	13	11	72	66	
<hr/>					
Nettogewinn aus Laufendem Betrieb	140	124	589	570	
Nettoverlust aus eingestellten Betrieben - MEC	4	-	-14	-67	-16
<hr/>					
Nettogewinn	USD 140	USD 110	USD 522	USD 554	
<hr/>					
Finanzgebühren auf Vorzugsaktien und sonstigem eingezahlten Kapital	USD -5	USD -5	USD -20	USD -26	
Devisenverluste aus der Einlösung von wandelbaren nachgeordneten Schuldtiteln („debentures“) mit einer Verzinsung von 4,875 %	9	-	-	-	-11
<hr/>					
Den Aktionären der stimmberechtigten nachrangigen Aktien der Klasse A und B zur Verfügung stehende Nettogewinn	135	105	502	517	
Gewinnrücklage, Beginn des Berichtszeitraums	2.289	2.498	2.570	2.217	
Dividenden auf nachrangige, stimmberechtigte Aktien der Klasse A und B	-34	-33	-130	-121	
Verteilung der MID-Aktien	3	-	-552	-	
Berichtigung wegen der Änderung der Bilanzierung des Firmenwerts	5	-	-	-42	
Rückkauf von nachrangigen stimmberechtigten Aktien der Klasse A	10	-	-	-1	
<hr/>					
Gewinnrücklage, Ende des Berichtszeitraums	USD 2.390	USD 2.570	USD 2.390	USD 2.570	
<hr/>					
Gewinne je nachrangiger stimmberechtigter Aktie der Klasse A oder B aus laufender Aus laufender Geschäftstätigkeit:					
Reingewinn	USD 1.39	USD 1.26	USD 5.93	USD 6.02	
Gewinn einschließlich Umtauschrechten	USD 1.38	USD 1.25	USD 5.91	USD 5.99	
<hr/>					
Gewinne je nachrangiger					

stimmberechtigter Aktie der Klasse A							
oder B:							
Reingewinn	USD	1,39	USD	1,10	USD	5,23	USD
Gewinn einschließlich							
Umtauschrechten	USD	1,38	USD	1,10	USD	5,21	USD

Je nachrangiger,							
stimmberechtigter							
Aktie der Klasse A							
und je Aktie der Klasse							
B gezahlte Bardividende	USD	0,34	USD	0,34	USD	1,36	USD

Durchschnittliche,							
im Berichtszeitraum							
im Umlauf befindliche Anzahl der							
nachrangigen, stimmberechtigten							
Aktien der Klasse A							
und B							
(in Mio.):							
Rein		96,4		95,4		95,9	
Einschließlich Umtauschrechten		97,0		95,8		96,3	

Siehe beigefügten Anhang.

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

	Das Quartal zum		Das Geschäftsjahr zum	
	Anm.	31. Dezember	Anm.	31. Dezember
	2003	2002	2003	2002
			(neu ausgewiesen, Anm. 3)	(neu ausgewiesen, Anm. 3)
Kapitalzufluss aus /				
-abfluss für:				
BETRIEBSTÄTIGKEIT				
Nettогewinn aus				
laufendem Betrieb	USD	140	USD	124
Nicht für aktuelle Kapitalströme				
wirksame Posten		187		174
		327		298
Änderungen beim nicht-liquiden				
Arbeitskapital		538		231
Zugang/Abgang beim				
abgegrenzten Umsatzerlös		-4		-1
		861		528
ANLAGETÄTIGKEIT				
Zugänge bei den Sachanlagen		-302		-312
Kauf von Tochtergesellschaften		-33		14
Zugang/Abgang bei den				

Anlagen	-9	1	-	-1
Zugang bei anderen Vermögenswerten	-93	-84	-210	-157
Erlös aus der Veräußerung von Anlagen und sonstigem	25	12	50	27
-----	-----	-----	-----	-----
	-412	-369	-1.002	-953
-----	-----	-----	-----	-----
FINANZTÄTIGKEIT				
Nettoemissionen von Schuldtiteln (Rückzahlung)	-38	-51	73	-129
Rückzahlung von Zinsverpflichtungen von Schuldtiteln („debentures“)	-2	-	-6	-13
Ausschüttungen für Vorzugsaktien	-6	-6	-26	-24
Emissionen von nachgeordneten „debentures“ durch Tochtergesellschaften 8	-	-	66	-
Emissionen von nachgeordneten, stimmberechtigten Aktien der Klasse A	4	-	42	19
Emissionen von Aktien durch Tochtergesellschaften	3	-	16	66
Repurchase von nachgeordneten, stimmberechtigten Aktien der Klasse A	-	-	-	-2
An Minderheitsbeteiligte gezahlte Dividenden	-5	-5	-16	-14
Dividenden 3	-32	-33	-147	-119
-----	-----	-----	-----	-----
	-76	-95	2	-216
-----	-----	-----	-----	-----
Wirkung von Wechselkursänderungen auf liquide Mittel	88	17	191	17
-----	-----	-----	-----	-----
Nettozufluss an liquiden Mitteln während des Berichtszeitraums	461	81	407	289
Liquide Mittel, Beginn des Berichtszeitraums	1.067	1.040	1.121	832
-----	-----	-----	-----	-----
Liquide Mittel, Ende des Berichtszeitraums USD 1.528 USD 1.121 USD 1.528 USD 1.121				
-----	-----	-----	-----	-----
-----	-----	-----	-----	-----

Siehe beigefügten Anhang.

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

Dezember	31. Dezember		31.
	Anm.	2003	2002
(neu ausgewiesen, Anm. 3)			

SACHANLAGEVERMÖGEN

Umlaufvermögen				
Liquide Mittel	USD	1.528	USD	1.121
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen		2.615		2.094
Vorräte		1.116		916
Transitorische Aktiva und Sonstiges		112		78
Eingestellter Betrieb - MEC	4	-		160
		5.371		4.369
Anlagen		127		114
Sachanlagen, netto		3.300		3.663
Firmenwert, netto	5	505		466
Zukünftige Steuergutschriften		179		175
Sonstige Vermögenswerte		334		270
Eingestellter Betrieb - MEC	4	-		1.096
	USD	9.816	USD	10.153
PASSSIVA				
Kurzfristige Verbindlichkeiten				
Bankkredite	USD	298	USD	223
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen		2.471		1.954
Aufgelaufene Gehälter und Löhne		368		304
Sonstige aufgelaufene Verbindlichkeiten		244		180
Zu zahlende Ertragsteuern		19		67
Innerhalb eines Jahres fällige langfristige Verbindlichkeiten		35		36
Eingestellter Betrieb - MEC	4	-		172
		3.435		2.936
Abgegrenzter Erlös		80		86
Langfristige Verbindlichkeiten		267		248
Zinsverpflichtungen aus den „debentures“		41		39
Sonstige langfristige Verbindlichkeiten		207		186
Zukünftige Steuerverbindlichkeiten		230		170
Minderheitsbeteiligung	8	626		410
Eingestellter Betrieb - MEC	4	-		657
		4.886		4.732
Aktienkapital				
Grundkapital	10			
Nachrangige, stimmberechtigte Aktien der Klasse A (emittiert: 95.310.518; 31. Dezember 2002: 94.477.224)		1.592		2.487
Aktien der Klasse B (in nachrangige, stimmberechtigte Aktien der Klasse A umwandelbar) (emittiert: 1.096.509)		-		1
Vorzugsaktien		277		277
Sonstiges eingezahlte Kapital		68		64
Eingezahlter Überschuss		3		-
Gewinnrücklage		2.390		2.570
Währungsumrechnungsberichtigung		600		22
		4.930		5.421
	USD	9.816	USD	10.153

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, ohne Vergleichszeiträume neu auszuweisen. Vor dem 1. Januar 2003 gewährte Prämien weist das Unternehmen weiterhin nach ihrem Substanzwert aus („intrinsic value method“).

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. 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.

Wie vom Canadian Institute of Chartered Accountants („CICA“) im Handbuch-Paragraphen 3475, „Veräußerung von Vermögenswerten mit langer Lebensdauer und eingestellten Betrieben“, gefordert, wies das Unternehmen am

Tag der Verteilung einen nicht liquiditätswirksamen Wertminderungsverlust aus, der der Differenz zwischen dem Buchwert der verteilten Vermögenswerte und ihrem Marktwert am Tag der Verteilung entspricht. Das Unternehmen verzeichnete einen Wertminderungsaufwand in Höhe von 68 Mio. USD im Zusammenhang mit der MEC und in Höhe von 6 Mio. USD im Zusammenhang mit bestimmten Immobilien der MID. Die Wertminderungsschätzung wurde für die Immobilien der MID auf Grund der nswerte und für die beherrschende Mehrheit der MID an der MEC auf Grund der Bewertung des Marktwert vorgenommen.

Unmittelbar vor der Ausschüttung der MID-Aktien erhöhte das Unternehmen das ausgewiesene Kapital seiner Aktien der Klasse B durch die Übertragung der Gewinnrücklage in Höhe von 10 Mio. USD. Am 29. August 2003 verbuchte das Unternehmen die Verteilung der MID-Aktien als eine Verringerung des Eigenkapitals um 1.492 Mio. USD, d. h. die Nettoinvestitionen von Magna in die MID nach den oben aufgeführten Wertminderungsbelastungen zzgl. der Kosten für die Verteilung. Die Verteilung wurde als Rückgabe des ausgewiesenen Kapitals der nachrangigen stimmberichtigten Aktien der Klasse A von 939 Mio. USD und der Aktien der Klasse B von 1 Mio. USD strukturiert. Die verbleibende Verringerung des Aktienkapitals wurde in Höhe von 552 Mio. USD zu Lasten der Gewinnrücklage gestellt.

Gemäß CICA 3475 wurden das finanzielle Ergebnis der MEC bis zum 29. August 2003 als aufgelöster Unternehmensbereich publiziert (Hinweis 3). 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.

(b) Barausschüttung

Zu den in der Konzern-Kapitalflussrechnung ausgewiesenen Dividenden gehören 19 Mio. USD, die mit der MID-Verteilung zusammenhängen; es handelt sich um den von MID am 29. August 2003 gehaltenen Barbetrag.

4. EINGESTELLTER BETRIEB - MEC

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

Ertragsrechnung:

	Drei Monate zum 31. Dezember 2002	Acht Monate zum 29. August 2003	Jahr ended 31. Dezember 2002
Umsatz	USD 107	USD 525	USD 549
Kosten und Aufwand	147	520	572
Betriebsgewinn/Verlust	-40	5	-23
Wertminderungsverlust, ausgewiesen bei der Verteilung (Anm. 3)	-	-68	-
Verwässerungsverlust (a)	-	-	-11
Verlust vor Ertragsteuern und Minderheitsbeteiligung	-40	-63	-34
Ertragsteuern	-16	3	-9
Minderheitsbeteiligung	-10	1	-9

Nettoverlust	USD	-14	USD	-67	USD	-16
<hr/>						
<hr/>						

Im April 2002 führte MEC mit der Emission von 23 Mio. ihrer nachrangigen, stimmberechtigten Aktien der Klasse A ein öffentliches Zeichnungsangebot mit einem Gesamtwert von USD 142 Mio., abzgl. der Emissionskosten, durch. Magna wies einen Verlust von USD 11 Mio. aus seiner Eigentumsverwässerung aus, der sich aus dieser Emission ergab. Der ausgewiesene Verlust unterlag nicht der Körperschaftsteuer, da die Emission primär von MEC durchgeführt wurde.

Kapitalflussrechnung:

	Drei Monate zum 31. Dezember 2002	Acht Monate zum 29. August 2003	Jahr ended 31. Dezember 2002
<hr/>			

Bargeldzugang/-abgang:

BETRIEBSTÄTIGKEIT			
Nettoverlust	USD	-14	USD
Für den aktuellen Kapitalfluss		-67	USD
Unwirksame Posten	10	92	-16
	-4	25	36
Änderungen im nicht liquiditätswirksamen Betriebskapital	16	-7	-1
	12	18	19
ANLAGEAKTIVITÄTEN			
Abgänge/Zugänge von Sachanlagen	7	-45	-65
Zugänge an sonstigen Aktiva	-14	-16	-27
Erlös aus der Veräußerung von Anlagen und Sonstiges	3	2	12
Unternehmensakquisitionen	-146	-	-146
	-150	-59	-226
FINANZTÄTIGKEIT			
Nettoemission von Schuldtiteln (Rückzahlung)	45	-46	35
Emissionen nachrangiger Schuldtitle	72	145	72
Emissionen von nachrangigen, stimmberechtigten Aktien der Klasse A	-	-	142
	117	99	249
Auswirkung von Wechselkursänderungen auf liquide Mittel	2	3	6
Nettuzugang/-abgang in liquiden Mitteln während des Berichtszeitraums	-19	61	48
Liquide Mittel, Beginn des Berichtszeitraums	125	106	58
Liquide Mittel,			

Ende des Berichtszeitraums	USD	106	USD	167	USD	106
<hr/>						
<hr/>						

Bilanz:

31. Dezember
2002

AKTIVA						
Umlaufvermögen						
Liquide Mittel	USD	106				
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen		46				
Vorräte		2				
Transitorische Aktiva und Sonstiges		6				
		160				
<hr/>						
Sachanlagen, netto		752				
Zukünftige Steuergutschriften		12				
Sonstige Aktiva		332				
	USD	1,256				
<hr/>						
VERBINDLICHKEITEN UND DIE NETTOINVESTITION VON MAGNA						
Kurzfristige Verbindlichkeiten						
Bankkredite	USD	49				
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen						
und sonstige aufgelaufene Verbindlichkeiten		108				
Langfristige Verbindlichkeiten (fällig innerhalb eines Jahres)		15				
		172				
<hr/>						
Abgegrenzter Erlös		6				
Langfristige Verbindlichkeiten		118				
Zinsverpflichtung auf den Schuldtiteln		67				
Zukünftige Steuerverbindlichkeiten		166				
Minderheitsbeteiligung		300				
		829				
<hr/>						
Nettoinvestition von Magna in MEC		427				
	USD	1.256				
<hr/>						

5. FIRMENWERT UND SONSTIGE IMMATERIALGÜTER

Gemäß dem CICA-Handbuch-Paragraphen 3062 überprüfte die Gesellschaft die Frage der Wertminderung des Firmenwerts erstmals im Jahre 2002. Aufgrund des Prüfungsergebnisses wies die Gesellschaft eine Abschreibung des Firmenwerts in Höhe von USD 51 Mio. aus, wobei die britische Abrechnungseinheit von Decoma International mit USD 15 Mio. und die Abrechnungseinheiten Innenausstattung Europa, Verriegelungssysteme Europa und Innenausstattung Nordamerika von Intier Automotive Inc. mit USD 36 Mio. zu Buche schlugen. Von der Gesamtababschreibung des Firmenwerts über USD 51 Mio. wurden USD 42 Mio. zu Lasten der am 1. Januar 2002 vorhandenen Gewinnrücklage gestellt, die den Eigentumsanteil von Magna an den Abschreibungen von Decoma und Intier darstellten. Der Saldo der

Firmenwertabschreibung in Höhe von USD 9 Mio. wurde als Verringerung der mit Stand vom 1. Januar 2002 vorhandenen Minderheitsbeteiligung verbucht.

Im Zusammenhang mit der einmal pro Jahr durchgeföhrten Wertminderungsanalyse des Firmenwerts und der Immateriagüter mit unbegrenzter Lebensdauer sowie sonstiger Indikatoren einer Wertminderung beurteilt das Unternehmen auch die Amortisierbarkeit seiner langlebigen Vermögenswerte in bestimmten Betrieben. Auf Grund dieser Analyse hat das Unternehmen 2003 und 2002 Wertminderungsaufwendungen wie folgt ausgewiesen:

	2003	2002
<hr/>		
Wertminderung des Firmenwerts - Intier	USD	-
Wertminderung des Kapitalvermögens	USD	4
Decoma	17	-
Intier	-	20
Tesma	-	12
	<hr/> USD	<hr/> 17
	<hr/> USD	<hr/> 36
<hr/>		

(a) Decoma

Nach der Beendigung ihres Geschäftsplanungsverfahrens 2004 identifizierte Decoma eine Reihe von in Großbritannien geltenden Indikatoren für eine Wertminderung langlebiger Vermögenswerte, darunter die Fortsetzung von budgetierten Betriebsverlusten, ungewisse langfristige Stückzahlen für den britischen Markt im Allgemeinen, was einige bestehende Programme von Decoma betraf, und eine Überkapazität bei Lacken im britischen Markt. Diese und andere Indikatoren einer Wertminderungen zwangen Decoma ihre Sachanlagenbasis in Großbritannien auf Amortisierbarkeit zu überprüfen. Geschätzte abgezinste zukünftige Kapitalflüsse wurden zur Bestimmung des Abschreibungsbetrags verwendet. Das Ergebnis war eine Abschreibung von 12 Mio. USD auf bestimmte Vermögenswerte im Werk Decoma Sybex.

Im Jahre 2003 stellte Decoma einen Plan zur Konsolidierung ihrer Lackierkapazität in Europa (ohne Großbritannien) fertig und beschloss dessen. Dieser Plan beinhaltete die Schließung der Decoform-Lackiererei in Deutschland und die Übertragung des Geschäfts mit lackierten Dekorationskomponenten und Abdeckungen auf modernere Lackierereien in Deutschland und Belgien. Die Konsolidierung erforderte die Abschreibung des Buchwerts der Decoform-Lackiererei in Höhe von 5 Mio. USD.

Auf Grund der kumulativen Verluste in Großbritannien und Deutschland wurden diese Wertminderungsaufwendungen noch nicht steuerbegünstigt.

(b) Intier

Intier beendete seinen jährlichen Wertminderungstest für den Firmenwert mit Stand vom 31. Dezember 2003, nachdem das jährliche Budgetierungsverfahren fertiggestellt worden war. Auf Grund dieser Analyse entschied Intier, dass der mit einer Abrechnungseinheit in seinem Abrechnungssegment Innenausstattung Europa zusammenhängende Firmenwert in Höhe von 4 Mio. USD gemäß den neuen Vorschriften im Wert gemindert war. Der Wertminderungsverlust wurde 2002 unter Betriebsgewinn zu Lasten der Erträge ausgewiesen. Es wurde keine Steuergutschrift auf diese Belastung der Erträge verbucht.

Im Zusammenhang mit der Überprüfung des Firmenwerts beurteilte Intier auch die Amortisierbarkeit seiner langlebigen Vermögenswerte in

derselben Abrechnungseinheit in seinem Abrechnungssegment Innenausstattung Europa. Abgezinste Kapitalflüsse wurden zur Bestimmung des Marktwerts verwendet. Auf Grund dieser Überprüfung verringerte die Gesellschaft den Buchwert von Maschinen und Ausrüstung, Ausbau gemieteter Räumlichkeiten und Gebäude um 20 Mio. USD. Die Abschreibung in Höhe von 20 Mio. USD auf langlebige Vermögenswerte wurde unter Betriebsgewinn zu Lasten der Erträge ausgewiesen. Mit diesen Geschäftseinheiten verbundene Nettosteuerergutschriften von 2 Mio. USD wurden 2002 zu Lasten der Erträge ausgewiesen.

(c) Tesma

2002 initiierte und beendete Tesma International Inc. („Tesma“) auf Grund von aktuellen und historischen Betriebsverlusten sowie prognostizierten zukünftigen Verlusten nach der Einführung neuer Geschäfte in seinem deutschen Druckgusswerk eine Überprüfung bezüglich der Wertminderung ihres Kapitals und ihrer sonstigen langlebigen Vermögenswerte („Vermögensgruppe“), die vor allem aus Maschinen, Ausrüstung, Grundstücken und Gebäuden bestehen. Der geschätzte Marktwert der Vermögensgruppe wurde in erster Linie mithilfe einer marktisierten Methode bestimmt, die eine Schätzung des Werts auf Grund von Marktpreisen bei tatsächlichen Transaktionen und von Verkaufspreisen für zurzeit erhältliche Vermögenswerte, die in ähnlichem Zustand sind, vornimmt. Die verbleibenden Vermögenswerte, für die die Marktmethoden nicht möglich war, wurden nach dem Anschaffungskostenprinzip bewertet. Mithilfe dieser Methoden wurde der Marktwert der Vermögensgruppe auf etwa 9 Mio. USD festgelegt. Auf Grund dessen wies Tesma eine Abschreibung des Buchwerts der betreffenden Vermögenswerte von 12 Mio. USD aus.

6. ERTRAGSTEUERN

Im vierten Quartal des Geschäftsjahrs 2003 wies die Gesellschaft eine zukünftige, mit dem Anstieg der in Ontario, Kanada, erhobenen Ertragsteuer zusammenhängende Steuerverbindlichkeit von 10 Mio. USD aus.

7. SONSTIGER GEWINN/VERLUST

Der sonstige Gewinn im Jahre 2003 schließt 6 Mio. USD an Wertminderungsverlusten ein, die sich auf bestimmte Immobilien der MID beziehen (Anm. 3).

Im Juli 2002 führte Tesma mit der Emission von 2,85 Mio. nachrangigen, stimmberechtigten Aktien der Gattung A ein öffentliches Zeichnungsangebot mit einem Gesamtbarwert von 62 Mio. USD, abzgl. der Emissionskosten, durch.

Magna wies einen sich aus dieser Emission ergebenden Gewinn von 13 Mio. USD aus seiner Eigentumsverwässerung aus.

Im Juli 2002 emittierte die Firma Decoma 451.400 nachrangige, stimmberechtigte Aktien der Gattung A, um ihren Verpflichtungen unter dem Aufgeschobenen Gewinnbeteiligungsplan nachkommen zu können. Magna wies einen sich aus dieser Emission ergebenden Gewinn von 2 Mio. USD aus seiner Eigentumsverwässerung aus.

Der ausgewiesene Gewinn unterlag nicht der Ertragsteuer, da diese Emissionen primär von Tesma und Decoma durchgeführt wurde.

8. VON TOCHTERGESELLSCHAFTEN EMITTIERTE SCHULDTITEL

Am 27. März 2003 emittierte Decoma wandelbare, ungesicherte, nachrangige Schuldtitle im Wert von 100 Mio. CAD mit einem Zinssatz von 6,5 % und einer Laufzeit bis zum 31. März 2010. Die nachrangigen Schuldtitle jederzeit zu einem festen Preis von 13,25 CAD je Aktie in nachrangige,

stimmberchtigte Aktien der Klasse A von Decoma umgewandelt werden. Alle oder Teile der nachrangigen Schuldtitle können von Decoma nach Belieben zwischen dem dem 31. März 2008 eingelöst werden, wenn der gewichtete Durchschnittskurs der nachrangigen stimmberchtigten Aktien der Klasse A von Decoma an 20 aufeinanderfolgenden Börsentagen mindestens bei 16,5625 CAD liegt, wobei dieser Zeitraum höchstens fünf Tage vor dem Tag enden darf, an dem die Einlösungsabsicht erklärt wird. Nach dem 31. März 2008 können alle oder Teile der nachrangigen Schuldtitle von Decoma jederzeit nach Belieben eingelöst werden. Bei Einlösung bzw. Fälligkeit hat Decoma die Wahl die Schuldtitle mit nachrangigen, stimmberchtigten Decoma-Aktien der Klasse A zu tilgen und außerdem kann Decoma sich gelegentlich dafür entscheiden, frei handelbare nachrangige, stimmberchtigte Aktien der Klasse A zu emittieren und an einen Treuhänder zu liefern, um Kapital zur Befriedigung der Verpflichtung aufzunehmen, die Zinsen für die Schuldtitle zu zahlen.

Der gegenwärtige Wert der Kapitalsumme und der für die nachrangigen Schuldtitle von Decoma zu zahlenden Zinsen und der der Wandlungsoption der Inhaber zugeschriebene Wert sind in der Eigenkapitalsumme von Decoma enthalten. Dementsprechend werden diese Beträge in der Konzernbilanz des Unternehmens als Minderheitsbeteiligung ausgewiesen.

9. AUSLÖSUNG DER 4,875 % WANDELBAREN, NACHRANGIGEN SCHULDTITLE

Im Mai 2002 stellte die Gesellschaft die wandelbaren, nachrangigen, mit 4,875% verzinsten Schuldtitle mit Wirkung vom 6. Juni 2002 fällig. Vor dem 6. Juni 2002 wurde insgesamt eine Kapitalsumme von 29 Mio. USD dieser Schuldtitle in 389.719 nachrangige, stimmberchtigte Aktien der Gattung A umgewandelt. Der Saldo der noch ausstehenden Kapitalsumme von 451 Mio. USD wurde durch die Emission von 6.155.863 nachrangigen, stimmberchtigten Aktien der Gattung A eingelöst.

Bei der Einlösung entstand der Gesellschaft ein mit dem Eigenkapitalanteil der wandelbaren, nachrangigen, mit 4,875% verzinsten Schuldtitle zusammenhängender Währungsverlust von 11 Mio. USD. Dementsprechend wurde dieser Betrag zu Lasten der Gewinnrücklage ausgewiesen. Den Empfehlungen des CICA folgend wurde der Währungsverlust von 11 Mio. USD zu Lasten des den Aktionären der nachrangigen, stimmberchtigten Aktien der Gattung A sowie der Aktien der Gattung B zur Verfügung stehenden Einkommens ausgewiesen und in die Berechnung des bereinigten Gewinns je Aktie und des Gewinns je Aktie einschließlich aller Umtauschrechte einbezogen.

10. GRUNDKAPITAL

Am 06. August 2003 gab die Gesellschaft bekannt, dass The Toronto Stock Exchange („TSX“) und The New York Stock Exchange („NYSE“) jeweils ein Schreiben der Gesellschaft akzeptiert haben, in dem die Gesellschaft ihre Absicht angekündigt hat, gemäß einem börsenüblichen „course issuer bid“ bis zu 3 Mio. ihrer eigenen nachrangigen, stimmberchtigten Aktien der Gattung A zur Löschung und/oder im Sinne ihres langfristigen Rückbehaltungsprogramms (Aktienbeschränkungsprogramm) zurückzukaufen, was einem Anteil von unter 5% an den von der Gesellschaft emittierten und im Umlauf befindlichen nachrangigen, stimmberchtigten Aktien der Gattung A entspricht. Das Angebot des Unternehmens, das unter dem Vorbehalt einer maximalen Gesamtinvestition von 200 Mio. USD steht, begann am 12. August 2003 und folgte dem Ablauf des vorhergehenden Angebots am 11. August 2003 und läuft spätestens am 11. August 2004 aus.

Während des Geschäftsjahrs kaufte eine Tochtergesellschaft des Unternehmens 75,356 nachrangige, stimmberchtigte Aktien der Klasse A von Magna für eine Barzahlung von 5 Mio. USD, die dann mit Sperrfrist bestimmten Führungskräfte als Prämien zuteilt wurden. Im Geschäftsjahr 2002 kaufte die

Gesellschaft 33.900 nachrangige, stimmberechtigte Aktien der Gattung A für eine Barzahlung von insgesamt etwa USD 2 Mio. zur Löschung zurück. Gemäß den Empfehlungen des CICA wurde der über dem Buchwert der zurückgekauften nachrangigen, stimmberechtigten Aktien der Gattung A liegende Barwert von USD 1 Mio. mit der Gewinnrücklage verrechnet.

(b) Auf Grund der MID-Verteilung wurde das ausgewiesene Kapital der nachrangigen, stimmberechtigten Aktien der Klasse A um 939 Mio. USD und das der Aktien der Klasse B um 1 Mio. USD verringert (Anm. 3).

(b) Die folgende Tabelle führt die Höchstzahl der nachrangigen, stimmberechtigten Aktien der Gattung A und der Aktien der Gattung B auf, die sich im Umlauf befänden, wenn alle am 31. Dezember 2003 ausstehenden

Nachrangige, stimmberechtigte Aktien der Gattung A und der Aktien der Gattung B, die sich am 31. Dezember 2003 im Umlauf befinden	96.4
Aktienoptionen	3.0
-----	-----
	99.4
-----	-----
-----	-----

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

11. 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):

ausübaren	Ausstehende Optionen		
	Anzahl	Gewichteter Durchschnitts- preis	Anzahl der Optionen
Im Umlauf am 31. Dezember 2002	3,377,875	CAD 89,19	1.958.375
Gewährt	320,000	CAD 93,19	-
Auseübt	-36,850	CAD 66,55	-36.850)
Vested	-	-	65.000
-----	-----	-----	-----
Im Umlauf am 31. März 2003	3.661.025	CAD 89,77	1.986.525
Gewährt	40,000	CAD 93,17	-
Ausgeübt	-64,150	CAD 68,46	-64.150
Gelöscht	-115,000	CAD 104,08	-42.000
In den Besitz übergegangen	-	-	8.000
-----	-----	-----	-----
Im Umlauf an 30. Juni 2003	3.521.875	CAD 89,73	1.888.375
Ausgeübt	-621.025	CAD 74,83	-621.025
In den Besitz übergegangen	-	-	25.000
Antiverwässerungsanpassung			

bezüglich der MID-Verteilung (b)	-	CAD -11,98	-
<hr/>			
Im Umlauf am 30. September 2003	2.900.850	CAD 80,74	1.292.350
Gewährt	225.000	CAD 105,05	-
Ausgeübt	-79.400	CAD 89,51	-79.400
In den Besitz übergegangen	-	-	779.000
<hr/>			
Im Umlauf befindlich am 31. Dezember 2003	3.046.450	CAD 82,31	1.991.950
<hr/>			

(b) Als Resultat der verwässernden Wirkung der MID-Ausschüttung (Anm. 3) wurden alle ausgegebenen, noch nicht ausgeübten Optionen für Magna-Aktien der Kategorie A mit nachrangigem Stimmrecht gemäß der von der TSX vorgeschriebenen Anpassungsformel um 11,98 CAD nach unten berichtigt. Der Anpassungsmechanismus soll sicherstellen, dass die Differenz zwischen dem fairen Marktwert einer Aktie der Kategorie A mit nachrangigem Stimmrecht und dem Ausübungspreis der Aktienoptionen nach der MID-Ausschüttung nicht größer ist als die Differenz zwischen dem fairen Marktwert einer Aktie der Kategorie A mit nachrangigem Stimmrecht und dem Ausübungspreis der Aktienoptionen unmittelbar vor der MID-Ausschüttung.

(c) Vor 2003 wies die Gesellschaft keine Vergütungskosten für ihre ausstehenden Festpreis-Aktienoptionen aus. Mit Wirkung vom 1. Januar 2003 übernahm das Unternehmen die Bestimmungen des Paragraphen 3870 des CICA-Handbuchs, „Aktienbasierte Vergütung und sonstige aktienbasierte Zahlungen“ zum Ausweis des Marktwerts für alle nach dem 1. Januar 2003 gewährten Aktienoptionen. Der Marktwert der Aktienoptionen wird unter Annahme folgender gewichteter Durchschnitte mithilfe des Optionspreismodells von Black-Scholes geschätzt:

	Ausgabetermin der Prämie		
	Dezember 2003	Januar 2003	Januar 2002
<hr/>			
Risikofreier Zinssatz	3,75 %	4,25 %	5 %
Voraussichtliche Dividendenrendite	1,30 %	2,12 %	1,45 %
Voraussichtliche Volatilität	32 %	28 %	24 %
Voraussichtliche Zeit bis zur Ausübung	4 Jahre	4 Jahre	4 Jahre
<hr/>			

Für das Geschäftsjahr zum 31. Dezember 2003 betrug der unter Vertriebs- und allgemeine Verwaltungskosten ausgewiesene Vergütungsauf die im Umlauf befindlichen Festpreis-Aktienoptionen des Unternehmens etwa 4 Mio. USD bzw. 0,04 USD je Aktie.

Zwecks einer Proforma-Offenlegung stellen sich der Nettogewinn der Gesellschaft sowie der bereinigte Gewinn je Aktie und der Gewinn je Aktie einschließlich aller Umtauschrechte bezüglich der nachrangigen, stimmberechtigten Aktien der Gattung A und der Aktien der Gattung B im Quartal und Geschäftsjahr zum 31. Dezember 2003 und 2002 wie folgt dar:

Geschäftsjahr zum	Das Quartal zum	Das
-------------------	-----------------	-----

		31. Dezember		31. Dezember	
		2003	2002	2003	2002
<hr/>					
539	Proforma-Nettогewinn	USD 138	USD 109	USD 518	USD
<hr/>					
Proforma-Ertrag je nachrangige, stimmberechtigte Aktie der Klasse A oder B					
Reingewinn USD 1.38 USD 1.09 USD 5.19 USD 5.68					
Einschließlich Umtauschrechten USD 1.37 USD 1.09 USD 5.17 USD 5.66					
<hr/>					
<hr/>					

Der gewichtete Durchschnittsmarktwert der im Geschäftsjahr zum 31. Dezember 2003 gewährten Optionen belief sich auf 24,13 CAD (2002: 24,50 CAD).

(d) Das Unternehmen hat drei Führungskräfte ein Anrecht auf nachrangige, stimmberechtigte Aktien der Klasse des Unternehmens und seiner 100%-igen, als Aktiengesellschaften firmierenden Tochtergesellschaften in der Form von Aktien mit Sperrfrist eingeräumt. Diese Aktien stehen den betreffenden Führungskräften, vorbehaltlich Beschleunigung bei Tod oder Berufsunfähigkeit, am 31. Dezember 2006 zur Verfügung, vorausgesetzt, dass bestimmte Bedingungen erfüllt sind, und sie werden zu gleichen Teilen über eine Zehnjahresfrist freigegeben, die am 1. Januar 2007 beginnt, vorbehaltlich ihres Verfalls unter bestimmten Umständen. Der Marktwert dieser Aktienprämie mit Sperrfrist wird ab dem In-Kraft-Treten der Prämie bis zum letzten Übernahmetermin unter Vergütungsaufwand amortisiert. Am 31. Dezember 2003 betrug der sich auf Aktienverträge mit Sperrfrist beziehende, nicht amortisierte Vergütungsaufwand 15 Mio. USD.

12. INFORMATIONEN ZU DEN SEGMENTEN

2002	Drei Monate zum 31. Dezember 2003				Drei Monate zum 31. Dezember			
	Gesamt- umsatz	Betriebs- gewinn	Sachan- lagen, netto	Gesamt- umsatz	Betriebs- gewinn	Sachan- lagen, netto		
<hr/>								
Public Automotive Operations Decoma International Inc.	USD 663	USD 16	USD 684	USD 542	USD 39	USD 529		
Intier Automotive Inc.	1.421	39	544	1.055	16	460		
Tesma International Inc.	299	32	305	248	16	275		
<hr/>								
100%-ig im Besitz von Magna befindliche Gesellschaften Magna Steyr	1.016	24	545	488	2	609		

Sonstige							
Kfz-							
Gesellschaften	1.264	100	1.156	1.130	115	985	
Hauptverwaltung und							
Sonstiges	-40	49	66	-20	30	805	

Insgesamt							
ausweisbare							
Segmente	USD 4.623	USD 260	3.300	USD 3.443	USD 218	3.663	
Umlaufvermögen			5.371			4.369	
Anlagen,							
Firmenwert und							
sonstige Vermögenswerte			1.145			1.025	
Langlebige							
Vermögenswerte							
aus eingestellten							
Betrieben			-			1.096	

Aktiva des Konzerns							
insgesamt			USD 9.816			USD 10.153	

	Geschäftsjahr zum 31. Dezember 2003	Geschäftsjahr zum 31. Dezember 2002

	Gesamt- umsatz	Betriebs- gewinn	Sachan- lagen, netto	Gesamt- umsatz	Betriebs- gewinn	Sachan- lagen, netto

Public						
Automotive						
Operations						
Decoma						
International						
Inc.	USD 2.426	USD 142	USD 684	USD 2.125	USD 170	USD 529
Intier						
Automotive						
Inc.	4.654	124	544	3.862	114	460
Tesma						
International						
Inc.	1.102	110	305	926	83	275
100%-ig im Besitz						
von Magna befindliche						
Gesellschaften						
Magna Steyr	2.719	47	545	1.959	13	609
Sonstiges						
Kfz-						
Gesellschaften	4.591	421	1.156	3.643	382	985
Hauptverwaltung						
und Sonstiges	-147	196	66	-93	185	805

Ausweisbare						
Segmente						
insgesamt	USD 15.345	USD 1.040	3.300	USD 12.422	USD 947	3.663
Umlaufvermögen			5.371			4.369

Anlagen,		
Firmenwert und		
sonstige Vermögenswerte	1.145	1.025
Langlebige		
Vermögenswerte		
aus eingestellten		
Betrieben	-	1.096
-----	-----	-----
Aktiva des Konzerns		
insgesamt	USD 9.816	USD 10.153
-----	-----	-----
-----	-----	-----

Praktisch alle Kfz-Immobilien von MID, die am 2. September 2003 an Aktionäre verteilt wurden (Anm. 3) wurden zuvor unter Hauptverwaltung oder sonstige Segmente ausgewiesen.

13. NACHFOLGENDE EREIGNISSE

Am 2. Januar 2004 schloss Tesma 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 etwa 75 Mio. USD, wobei 45 Mio. in bar gezahlt und 30 Mio. USD an Verbindlichkeiten übernommen wurden. Am 31. Dezember 2003 hinterlegte Tesma den Barbetrag von 45 Mio. USD in einem Escrow-Konto, das beim Kaufabschluss freigegeben wird. Dieser Betrag wurde unter Sonstige Vermögenswerte ausgewiesen.

14. VERGLEICHSZAHLEN

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

LAGEBERICHT DER GESCHÄFTSLEITUNG UND ANALYSE DER BETRIEBSERGEBNISRECHNUNG Für das Quartal und das Geschäftsjahr zum 31. Dezember 2003

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, außer den Zahlen je Aktie und der A Kraftfahrzeug, außer wenn anders angegeben. Dieser Lagebericht sollte zusammen mit den ihm beigefügten, ungeprüften Konzernabschlüssen für das Quartal und das Geschäftsjahr zum 31. Dezember 2003 gelesen werden, die gemäß den in Kanada allgemein anerkannten Grundsätzen der Rechnungslegung erstellt wurden. Wenn wir die Worte „wir“, „uns“, „unser“ oder Magna benutzen, meinen wir das Unternehmen Magna International Inc. und seine Tochtergesellschaften.

ÜBERBLICK

We are the most diversified automotive supplier in the world. We design, develop and manufacture automotive systems, assemblies, modules and components, and engineer and assemble complete vehicles, primarily for sale to original equipment manufacturers ("OEMs") of cars and light trucks in North America, Europe, Mexico, South America and Asia. We supply our products and services through the following global product groups:

Public Subsidiaries

- Decoma International Inc. ("Decoma")
 - exterior components and systems which include fascias (bumpers), front and rear end modules, plastic body panels, roof modules, exterior trim components, sealing and greenhouse systems and lighting components
- Intier Automotive Inc. ("Intier")
 - interior and closure components, systems and modules
- Tesma International Inc. ("Tesma")
 - powertrain (engine, transmission, and fuel) components, modules and systems

Wholly Owned Subsidiaries

- Magna Steyr
 - complete vehicle engineering and assembly of low volume derivative, niche and other vehicles; and
 - complete drivetrain technologies
- Other Automotive Operations
 - Cosma International - stamped, hydroformed and welded metal bodysystems, components, assemblies and modules
 - Magna Donnelly - exterior and interior mirror, interior lighting and engineered glass systems, including advanced electronics

HÖHEPUNKTE

Für uns war 2003 wieder ein erfolgreiches Jahr. Im Geschäftsjahr zum 31. Dezember 2003 konnten wir ein ausgezeichnetes finanzielles Ergebnis verzeichnen:

- Ein Rekordumsatz von USD 15,3 Mrd.;
- Der Betriebsgewinn überstieg zum ersten Mal 1 Mrd. USD;
- Der Nettogewinn aus laufender Geschäftstätigkeit betrug 589 Mio. USD; und
- der verwässerte Betriebsgewinn aus laufender Geschäftstätigkeit betrug 5,91 USD

Zu den weiteren wesentlichen Entwicklungen 2003 und Anfang 2004 zählen:

- Am 19. August 2003 genehmigten unsere Aktionäre die Verteilung von 100 % der sich im Umlauf befindlichen Aktien von MI Developments Inc. („MID-Verteilung“). 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“). Am 2. September 2003 verteilte das Unternehmen 100 % der nachrangigen, stimmberechtigten Aktien der Klasse A und B an die am 29. August 2003 eingetragenen Aktionäre und ist demzufolge nicht länger an der MID und MEC beteiligt.

In Übereinstimmung mit der Empfehlung des kanadischen „Institute of Chartered Accountants“ ist unser Ergebnis neu ausgewiesen worden, damit das finanzielle Ergebnis von MEC als eingestellter Betrieb widergespiegelt ist. Da jedoch das Unternehmen die Kfz-Immobilien im Rahmen langfristiger Leasingvereinbarungen mit der MID weiterhin nutzen wird, 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.

- Wir führten 2003 erfolgreich eine Reihe wesentlicher Produktionsprogramme ein. Wir führten in Nordamerika die folgenden Programme ein: Chrysler Pacifica (Sitze, hydrogeformte Vorder- und Rückbefestigungen), Dodge Durango (hydrogeformter Rahmen), Ford Freestar und Mercury Monterey (Sitze und Innenkomponente, Pressteile der A-Klasse und andere Pressteile) und das Cadillac SRX-Programm (integrierte Innenausstattung, vordere und hintere Abdeckungen, Außenspiegel, Motor- und Getriebekomponente). In Europa führten

wir das Nissan Micra (Cockpit)- und das Toyota Avensis-Programm (Türpaneele) ein.

Außerdem führten wir bei Magna Steyr in Europa zwei bedeutende Montagen ein, wobei der Saab 93 Convertible im dritten und der BMW X3 im vierten Quartal eingeführt wurden.

- Mit über 6 Mrd. USD an erhaltenen Aufträgen erwies sich 2003 als unser bisher bestes Geschäftsjahr. In Nordamerika erhielten wir den Auftrag für den Rahmen des Ford Explorer, das Verteilergetriebe für die nächste Generation des Full Size Pick-Up und der SUVs von General Motors sowie das komplette Sitzprogramm für Nordamerika. In Europa erhielten wir den Zuschlag für die Metallpresssteile und Unterbaugruppen für einen französischen OEM-Hersteller und für Außenspiegel für die DaimlerChrysler-C-Klasse und den Volkswagen Passat.

- Zusammen mit den von uns 2003 und 2004 eingeführten wichtigen Programmen ermöglichen diese neuen Aufträge es uns, unsere schon immer starke Erfolgsbilanz im Hinblick auf das Wachstum des Umsatzerlöses weiterzuführen, und wir erwarten, dadurch hohe Gewinne realisieren zu können.

- Im Zusammenhang mit dem Verteilergetriebegeschäft von General Motors für -Size-Pick-Up und der SUVs haben wir vor kurzem unser siebtes Tochterunternehmen gegründet, Magna Drivetrain. Magna Drivetrain wird Kunden in Nordamerika und Europa mit hochtechnischen Antriebsstrangprodukten (Verteilergetriebe, Ausgleichswellen und andere, zum Antriebsstrang gehörende Komponenten) beliefern. Die Firma Magna Drivetrain wird das von General Motors erhaltene Geschäft für das neue Verteilergetriebe des Full-Size-Pick-Up der nächsten Generation und der SUVs mit dem bereits bestehenden Powertrain-Geschäft von Magna Steyr Powertrain zusammenlegen.

- Wir haben des Weiteren unsere Präsenz im asiatischen und pazifischen Raum
In Japan stellten wir zusätzliche Mitarbeiter für die Ingenieurs-, Programm-Management- und Verkaufsabteilung ein und sind in Tokio in ein größeres Büro umgezogen. Außerdem gründeten wir Verkaufs- und technische Niederlassungen in Nagoya (Japan) und Seoul (Korea). Unter den uns erteilten großen neuen Aufträgen befindet sich ein Auftrag für ein Motormodul für Korea, technische Aufträge für nach Japan und Korea gehende Sitz- und Innenkomponenten sowie Aufträge von verschiedenen japanischen Kunden für sicherheitsverwandte Systeme und Kfz-Technik.

- Am 2. Januar 2004 schloss Tesma die Akquisition von Davis Industries Inc. ab („Davis“). Diese Akquisition verstärkt die Präsenz von Tesma in den Vereinigten Staaten mit einer Produktreihe, die ihr derzeitiges Angebot an Getriebeteilen und anderen gestanzten Komponenten ergänzt. Das für die Akquisition von Davis gezahlte Gesamtentgelt belief sich auf etwa 45 Mio. USD in bar und 30 Mio. an übernommenen Schulden.

BRANCHENTRENDS UND -RISIKEN

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

- steigender Druck durch die Kfz-Hersteller auf die Zulieferer, damit sie ihre Preise senken;

- Globalisierung und Konsolidierung der Kfz-Branche, d. h. sowohl der Kfz-Hersteller als auch der Kfz-Zulieferer.

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

- zunehmender Fremdbezug und Modularisierung der Kfz-Produktion;

- zunehmende Verbreitung an Nischen"-Fahrzeugen mit geringen Stückzahlen, die von weltweit verbreiteten Kfz-Plattformen mit hohen Stückzahlen abgeleitet sind; und

- die steigende Anzahl von nordamerikanischen Tochtergesellschaften ausländischer Kfz-Hersteller.

Nachfolgend einige der mit der Kfz-Branche verbundenen bedeutenderen Risiken und Trends, die unsere Fähigkeit, die von uns gewünschten Ergebnisse zu erzielen, beeinträchtigen können:

- Eine Dämpfung der Konjunktur könnte unsere Ertragslage einschränken oder sogar vollends eliminieren. Die Kfz-Branche ist zyklisch und konjekturempfindlich, d. h., sie reagiert auf wirtschaftliche Umstände wie z. B. Zinssätze, Nachfrage, Öl- und Energiepreise und internationale Konflikte.

- Zunehmender Druck durch unsere Kunden könnte den Bruttogewinn drücken. Wir haben in der Vergangenheit und werden auch in der Zukunft mit Kfz-Herstellern langfristige Lieferverträge abschließen, die über die Laufzeit des Vertrags

Derzeit werden diese Zugeständnisse noch etwas durch Kostenreduzierungen aufgewogen, die durch Produkt- und Prozessverbesserungen und Preisnachlässe von unseren Zulieferern erzielt wurden. Durch das schwer konkurrierende Umfeld der Kfz-Branche, in Nordamerika und in Europa, wurde dieser Preisdruck noch intensiviert. Eine Anzahl unserer Kunden verlangt weiterhin zusätzliche Preisnachlässe über die vertraglich vereinbarten hinaus, was unsere zukünftige Gewinnspanne beeinträchtigen könnte. Soweit diese Preisnachlässe nicht durch Kostenreduzierungen ausgeglichen werden können, wird unsere zukünftige Gewinnspanne

- Wir stehen unter immer mehr steigendem Druck, jene mit Produktdesign, Konstruktion, Werkzeugmanufaktur und anderen damit zusammenhängenden Kosten zu absorbieren, die vormals von den Kfz-Herstellern direkt bezahlt wurden. Ganz spezifisch habe einige Kfz-Hersteller von uns verlangt, dass wir jene Kosten für Design, Konstruktion und Werkzeugmanufaktur übernehmen, die bis zum Anlauf der Serienproduktion anfallen, und dass wir diese Kosten durch einen höheren Produkten wieder hereinholen. Sollte der geschätzte Herstellungsumfang nicht erreicht werden, dann können wir möglicherweise die von uns übernommenen Kosten nicht wieder voll hereinholen.

- Obwohl wir an die meisten der führenden Kfz-Hersteller Teile für eine breite Palette von in Nordamerika und in Europa hergestellte Fahrzeuge liefern, so liefern wir dennoch nicht Teile für alle sich derzeit in Produktion befindliche Fahrzeuge. Des Weiteren ist weder die Anzahl noch der Wert der Teile unter den von uns belieferten Fahrzeugen gleichmäßig verteilt. Veränderungen im Fahrzeug-Marktanteil könnten unseren Umsatz und unsere Gewinnspanne beeinträchtigen.

- Obwohl wir unser finanzielles Ergebnis in US Dollar angeben, so wird doch ein bedeutender Teil unserer Umsatz- und Betriebskosten in kanadischen Dollar, Euro, britischen Pfund und anderen Währungen ausgewiesen. Unsere Ertragsfähigkeit wird durch die Fluktuation des US-Dollars gegenüber dem kanadischen Dollar, dem britischen Pfund, dem Euro und anderen Währungen, in denen wir unsere Umsätze erzielen, beeinflusst.

- Unsere Kunden verlangen zunehmend, dass jeder ihrer Zulieferer die Kosten für die Reparatur oder den Ersatz von defekten Produkten übernimmt, die entweder durch die Garantie des Kfz-Herstellers gewährleistet sind oder die Gegenstand eines Rückrufs durch den Kunden sind, wenn sie von den Zulieferern nicht zweckgemäß konstruiert, gefertigt oder montiert wurden. Die Auflage, solche Teile reparieren oder ersetzen zu müssen, könnte unsere Ergebnisse beeinträchtigen. Wir sind ebenfalls dem Produkthaftungsrisiko ausgesetzt, sollte es sich herausstellen, dass das Versagen eines von uns hergestellten

Produkts Personen- oder Sachschäden nach sich zieht. Es ist möglich, dass wir in der Zukunft Verluste durch Produkthaftung haben und uns bedeutende Kosten entstehen, wenn wir uns gegen entsprechende Forderungen verteidigen müssen. Derzeit sind wir durch eine Produkthaftungspolice gedeckt. Diese Deckung besteht bis zum August 2004 und unterliegt danach einer jährlichen Erneuerung. Eine erfolgreiche Forderung gegen uns, die unsere Deckung durch die Police überschreitet, könnte unseren Betrieb und unsere finanzielle Lage

BETRIEBSERGEWINISRECHNUNG Änderungen in der Rechnungslegung

Aktienbasierte Vergütung

Im November 2003 überarbeitete das Canadian Institute of Chartered Accountants („CICA“) den Handbuch-Paragraphen 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. Die überarbeitete Norm gilt nur für nach dem 1. Januar 2002 gewährte Prämien. Wie von CICA 3780 gestattet, übernahmen wir mit Wirkung vom 1. Januar 2003 diese neuen Empfehlungen für die Zukunft, ohne Vergleichszeiträume neu auszuweisen. Vor dem 1. Januar 2003 gewährte Prämien weist das Unternehmen weiterhin nach ihrem Substanzwert aus. Im Geschäftsjahr 2003 verbuchten wir den Vergütungsaufwand für Aktienoptionen in Höhe von 4 Mio. USD unter Vertriebs- und allgemeine Verwaltungskosten, was den Gewinn je nachrangiger, stimmberechtigter Aktie der Klasse A und B um 0,04 USD beeinträchtigte.

Durchschnittlicher Wechselkurs

	Für das Geschäftsjahr zum 31. Dezember			Für das Quartal zum 31. Dezember		
	2003	2002	Änderung	2003	2002	Änderung
1 kanadischer Dollar entspricht 1 US-Dollar	0,716	0,637	+ 12 %	0,760	0,638	+ 19 %
1 Euro entspricht 1 US-Dollar	1,132	0,946	+ 20 %	1,192	1,000	+ 19 %
1 britisches Pfund entspricht 1 US-Dollar	1,635	1,503	+ 9 %	1,708	1,572	+ 9 %

Die vorstehende Tabelle gibt die durchschnittlichen Wechselkurse zwischen den von uns am meisten geschäftlich verwendeten Währungen und unserer -Dollar. Die wesentlichsten Veränderungen dieser Wechselkurse über das Jahr und das Quartal zum 31. Dezember 2003 wirkten sich auf die von uns für Umsatz, Aufwand und Gewinn ausgewiesenen US-Dollar-Beträge aus.

Das Ergebnis unserer Auslandsgeschäfte wird mithilfe der für den jeweiligen Berichtszeitraum durchschnittlichen Wechselkurse in der obigen Tabelle in US-Dollar umgerechnet. In diesem gesamten Lagebericht wird auf die Auswirkung der Umrechnung des Auslandsgeschäfts in ausgewiesene US-Dollar-Beträge hingewiesen, wenn dies relevant ist.

Abgesehen von Wechselkursschwankungen auf die Umrechnung des Auslandsgeschäfts in US-Dollar können sich auch Wechselkursschwankungen bei mit Devisen vorgenommene Transaktionen (z. B. in Fremdwährungen denominierte Rohmaterialkäufe) auf unser Ergebnis auswirken. 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 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. Dieser Lagebericht bezieht sich auf die Auswirkung dieser Beträge, wenn es

BETRIEBSERGEWINIS - FÜR DAS QUARTAL ZUM 31. DEZEMBER 2003

Umsatz

Für das Quartal
zum 31. Dezember

2003 2002 Änderung

Kfz-Stückzahl (in Mio. Stück)

Nordamerika	3,898	3,865	+ 1 %
Europa	4,155	4,185	- 1 %

Durchschnittlicher Wert der Ausrüstung pro Kfz in USD

Nordamerika	USD 603	USD 500	+ 21 %
Europa	USD 418	USD 255	+ 64 %

Umsatz

Nordamerikanische Produktion	USD 2.349	USD 1.931	+ 22 %
Europäische Produktion und Montage	1.736	1.068	+ 63 %
Werkzeuge, Konstruktion und Sonstiges	538	444	+ 21 %

Umsatz insgesamt

USD 4.623 USD 3.443 + 34 %

Der Gesamtumsatz erreicht im vierten Quartal einen neuen Rekord und erhöhte sich um 34 % bzw. 1,2 Mrd. USD auf 4,6 Mrd. USD.

In den drei Monaten zum 31. Dezember 2003 erhöhte sich der nordamerikanische Umsatz gegenüber dem Quartal zum 31. Dezember 2002 um 22 % bzw. 418 Mio. USD auf 2,3 Mrd. USD. Dieser Anstieg des Umsatzes an Komponenten ist auf eine 21 %-ige Zunahme im durchschnittlichen US-Dollar-Wert der Ausrüstung pro Auto in Nordamerika zurückzuführen zusammen mit einem 1 %-igen Anstieg der nordamerikanischen Kfz-Stückzahl gegenüber dem Quartal zum 31. Dezember 2002.

Der Anstieg im durchschnittlichen US-Dollar-Wert der Ausrüstung pro Auto ist in erster Linie das Ergebnis der Steigerung der in US-Dollar ausgewiesenen Umsatzzahlen auf Grund der Erstarkung des kanadischen Dollars gegenüber dem US-Dollar sowie der 2003 eingeführten Programme, darunter das Ford Freestar- und Mercury Monterey-Programm, das Ford F-150-Programm, das Chrysler Pacifica-Programm, das Cadillac SRX-Programm, das GMC Canyon- und Chevrolet Colorado-Programm, das Chevrolet Malibu-Programm, das Dodge Durango-Programm und das Mitsubishi Endeavor-Programm sowie umfangreichere Ausrüstung und/oder Produktion bei mehreren Programmen, einschließlich das Programm zur General Motors GMT800-Serie (Full-Size-Pick-Ups und SUVs) und das Ford Escape- und Mazda Tribute-Programm. Diese Zunahme wird teilweise durch die gesunkenen Produktionszahlen beim DaimlerChrysler Minivan-Programm, dem Ford Explorer-Programm und dem Ford Taurus sowie Mercury Sable-Programm sowie bei 2003 keine Gewinne bzw. Verluste machenden Programmen, darunter das DaimlerChrysler LH (300M/Concorde/Intrepid) beeinträchtigt.

In den drei Monaten zum 31. Dezember 2003 erhöhte sich der europäische Umsatz für Komponenten und Module gegenüber dem Quartal zum 31. Dezember 2002 um 63% bzw. 668 Mio. USD auf 1,7 Mrd. USD. Dieser Anstieg des Umsatzes ist auf eine 64%-ige Zunahme im durchschnittlichen US-Dollar Wert der Ausrüstung pro Auto in Europa zurückzuführen, teilweise ausgeglichen durch eine 1%-ige Verringerung der europäischen Kfz-Stückzahl gegenüber dem Quartal zum 31. Dezember 2002.

Die Zunahme des US-Dollar-Werts der Ausrüstung pro Auto in Europa ist teilweise auf die Einführung neuer Programme während oder nach dem vierten Quartal 2002 zurückzuführen, darunter das SAAB 93 Convertible-Montageprogramm und das BMW X3-Montageprogramm bei Magna Steyr, das Nissan Micra-Programm, das Toyota Avensis-Programm, das Volkswagen Touareg-Programm und das Porsche Cayenne-Programm sowie weiterhin hohe Stückzahlen beim Programm für die Mercedes E-Klasse und beim Mini-Programm, sowie auf die Stärkung des Euro und des britischen Pfunds gegenüber dem US-Dollar. Teilweise wird diese Zunahme durch niedrigere Stückzahlen beim G-Klasse-Programm von Mercedes und beim Programm für die BMW Serie 3 konterkariert.

In den drei Monaten zum 31. Dezember 2003 erhöhte sich der Umsatz im Bereich Werkzeuge, Konstruktion und Sonstiges gegenüber dem Quartal zum 31. Dezember 2002 um 21% bzw. 94 Mio. USD auf 538 Mrd. USD. Diese Zunahme ist in erster Linie auf die Stärkung des kanadischen Dollars, des Euros und des britischen Pfunds gegenüber dem US-Dollar zurückzuführen. Der Umsatz im Bereich Werkzeuge, Konstruktion und Sonstiges ist weiterhin solide und reflektiert unsere fortgesetzte Beteiligung an neuen Komponenten- und Montageprogrammen.

Betriebsgewinn

Der Betriebsgewinn erhöhte sich um 19 % bzw. 42 Mio. USD vom Quartal zum 31. Dezember 2002 auf 260 Mio. USD im Quartal zum 31. Dezember 2003. Der Betriebsgewinn des Quartals zum 31. Dezember 2003 enthält 17 Mio. USD an nicht liquiditätswirksamem Wertminderungsaufwand für langlebige Vermögenswerte und der und des Quartals zum 31. Dezember 2002 enthält 36 Mio. an nicht liquiditätswirksamem Wertminderungsaufwand für langlebige Vermögenswerte und Firmenwert. Schließt man diesen nicht liquiditätswirksamen Wertminderungsaufwand aus, stieg der Betriebsgewinn für das Quartal zum 31. Dezember 2003 gegenüber dem Quartal zum 31. Dezember 2002 um 23 Mio. USD, vor allem auf Grund der durch höheren Umsatz erzeugten höheren Bruttogewinnspannen, deren positive Wirkung allerdings teilweise durch einen Anstieg der Vertriebs- und allgemeinen Verwaltungskosten sowie Abschreibungen und ein Absinken des Nettozinsertrags zunichte gemacht wurde.

Nettoverlust aus eingestelltem Betrieb - MEC

Mit Wirkung von der MID-Verteilung am 2. September 2003 besitzen wir keinen Anteil an MEC mehr und auf Grund dessen erhöhte sich unser Nettoverlust um USD 14 Mio. über den im Quartal zum 31. Dezember 2002 ausgewiesenen Nettoverlust aus dem eingestellten Betrieb.

BETRIEBSERGEWINIS - FÜR DAS GESCHÄFTSJAHR ZUM 31. DEZEMBER 2003 Umsatz

	2003	2002	Veränderung
<hr/>			
Kfz-Stückzahlen (Komponenten) (in Mio. Stück)			
Nordamerika	15,864	16,323	- 3 %
Europa	16,428	16,341	+ 1 %
<hr/>			
Durchschnittlicher US-Dollar-Wert der Ausrüstung pro Auto			

Nordamerika	USD	529	USD	441	+ 20 %
Europa	USD	331	USD	231	+ 43 %
<hr/>					
Umsatz					
Nordamerikanische Komponenten	USD	8.398	USD	7.200	+ 17 %
Europäische Komponenten und Montage		5.431		3.769	+ 44 %
Werkzeuge, Konstruktion und Sonstiges		1.516		1.453	+ 4 %
<hr/>					
Umsatz insgesamt		USD 15.345		USD 12.422	+ 24 %
<hr/>					
<hr/>					

Der Gesamtumsatz erreichte 2003 einen neuen Rekord: er erhöhte sich um 24 % bzw. 2,9 Mrd. USD auf 15,3 Mrd. USD.

Nordamerikanischer Komponentenumsatz

Der nordamerikanische Komponentenumsatz erhöhte sich 2003 um 17 % bzw. um 1,2 Mrd. USD auf 8,4 Mrd. USD. Diese Zunahme des Komponentenumsatzes spiegelt eine 20%-ige Zunahme des durchschnittlichen US-Dollar-Werts der Ausrüstung pro Auto wider, die teilweise durch einen 3%-igen Rückgang bei den nordamerikanischen Kfz-Stückzahlen aufgewogen wird.

In Nordamerika wuchs unser durchschnittlicher US-Dollar-Wert der Ausrüstung pro Auto 2003 um 20 % bzw. 88 USD auf 529 USD, verglichen mit 441 USD im Jahr 2002. Dieses Wachstum ist vor allem auf Folgendes zurückzuführen: die umfangreichere Ausrüstung und/oder Stückzahlen bei mehreren Programmen, vor allem bei der Einführung neuer Programme im Geschäftsjahr 2002 oder danach; eine Zunahme des in US-Dollar ausgewiesenen Umsatzes auf Grund der Stärkung des kanadischen Dollars gegenüber dem US-Dollar; und der Akquisition der Donnelly Corporation („Donnelly“) am 1. Oktober 2002. Zu den neu eingeführten Programmen -Programm, das Ford Freestar- und das Mercury Monterey-Programm, das BMW Z4-Programm, das Saturn Ion-Programm, das Cadillac SRX-Programm und das Mazda 6-Programm. Die neuen Programmeinführungen wurden durch höheren Ausrüstungsgehalt und/oder höhere Stückzahlen bei mehreren Programmen ergänzt, darunter der GMT800-Serie von General Motors (Full-Size-Pick-Ups und SUVs). Dieser Zunahme an Ausrüstung wurde teilweise durch die Auswirkung von niedrigeren Stückzahlen bei Programmen mit umfangreicher Ausrüstung aufgewogen, darunter das DaimlerChrysler Minivan-Programm, Programme, die 2003 ergebnisneutral waren, darunter das DaimlerChrysler LH-Programm (300M/Concorde/Intrepid) und das Ford Call-Programm (Lincoln Blackwood), sowie durch Preiszugeständnisse an Kunden.

Europäischer Komponenten- und Montage-Umsatz

Der europäische Komponenten- und Montage-Umsatz erhöhte sich 2003 um 44 % bzw. 1,7 Mrd. USD auf 5,4 Mrd. USD. Diese Umsatzsteigerung spiegelt die Zunahme des durchschnittlichen US-Dollar-Werts der Ausrüstung pro Auto wider zusammen mit einer 1%-igen Zunahme der europäischen Kfz-Stückzahlen gegenüber 2002.

In Europa wuchs unser durchschnittlicher US-Dollar-Wert der Ausrüstung pro Auto 2003 um 43 % auf 331 USD, verglichen mit 231 USD im Jahr 2002. Die Zunahme der Ausrüstung spiegelt eine Steigerung der in US-Dollar ausgewiesenen Umsatzzahlen auf Grund der Stärkung des Euro und britischen Pfunds gegenüber dem US-Dollar wider. Die europäische Ausrüstung pro Auto nahm auch durch Folgendes zu: die Einführung neuer Programme im Jahr zum 31. Dezember 2002 oder danach, darunter die Einführung des SAAB 93 Convertible bei Magna Steyr im Juli 2003 und des BMW X3 im Oktober 2003, des Nissan Micra-Programms, des Toyota Avensis-Programms, des Volkswagen Touareg-Programms, des Porsche Cayenne-Programm und des DaimlerChrysler S, E and C-Klassen-Reihenprogramms; umfangreichere Ausrüstungen und/oder Stückzahlen bei mehreren Programmen, darunter dem Mini-Programm, und zusätzlicher Umsatz, den die akquirierte Firma Donnelly einbrachte. Dieses Wachstum bei der Ausrüstung pro Auto wurde teilweise durch ein sinkendes Wachstum beim DaimlerChrysler-Programm G-Klasse

und beim Programm der BMW 3-Serie sowie durch Preiszugeständnisse an Kunden aufgehoben.

Werkzeuge, Konstruktion und Sonstiges

Der Umsatz im Bereich Werkzeuge, Konstruktion und Sonstiges blieb mit 1,5 Mrd. USD, einer Steigerung um 63 Mio. USD gegenüber 2002 weiterhin solide. Der Anstieg ist in erster Linie das Ergebnis einer Steigerung der in US-Dollar ausgewiesenen Umsatzzahlen auf Grund der Stärkung des kanadischen Dollars, des Euros und des britischen Pfunds gegenüber dem US-Dollar. Die Höhe des Umsatzes im Bereich Werkzeuge, Konstruktion und Sonstiges zeigt unsere beständige Beteiligung an neuen Komponenten- und Montageprogrammen. 2003 stellten wir Werkzeuge und Konstruktion in folgenden Programmen fertig: Dodge Magnum, Cadillac STS, GMC Canyon, Chevrolet Colorado, Chevrolet Equinox, Cadillac SRX und Ford Freestar (alle in Nordamerika) sowie SAAB 93 Convertible und BMW X3 in Europa.

Siehe auch die Umsatzdiskussion unten unter „SEGMENTE“.

Bruttogewinnspanne

Die Bruttogewinnspanne als Prozentsatz des Gesamtumsatzes 2003 betrug 16,6 %, verglichen mit 17,3 % im Jahr 2002. Die Bruttogewinnspanne als Prozentsatz des Umsatzes wurde durch die Erstarkung des Euro und des britischen Pfunds gegenüber dem US-Dollar gedrückt, da im Vergleich zu 2002 im Jahr 2003 ein größerer Teil unserer Konzern-Bruttogewinnspanne in Europa verdient wurde und bestimmte europäische Tochtergesellschaften von Magna mit Gewinnspannen arbeiten, die unter unserer Durchschnittsspanne liegen. Unsere Bruttogewinnspanne wurde zudem durch die Einführung des SAAB 93 Convertible und des BMW X3 bei Magna Steyr gedrückt, da die Kosten dieser Kfz-Montageverträge auf Vollkostenbasis im Verkaufspreis des Fahrzeugs enthalten sind (siehe die Besprechung zu „Magna Steyr“ unten unter „SEGMENTE“), durch die MID-Verteilung, die de facto in den letzten vier Monaten des Jahres zusätzliche Leasingkosten erzeugte, erhöhte Einführungskosten wegen des erheblichen Mengen an Einführungen, die 2003 unternommen wurden, und durch Preiszugeständnisse an Kunden. Diese Rückgänge wurden teilweise durch die positive Auswirkung verbesserter Leistung und Produktivität in einer Reihe von Geschäftsbereichen, Kosteneinsparungen sowie der relativ unveränderte Umsatz im Bereich Werkzeuge, Konstruktion und Sonstiges, der niedrige oder keine Gewinnspannen erzeugt, ausgeglichen.

Abschreibungen

Die Abschreibungskosten erhöhten sich 2003 um 20 % auf 505 Mio. USD, verglichen mit 422 Mio. USD im Jahr 2002. Die Zunahme an Abschreibungen 2003 ist in erster Linie auf den Ausweis der Abschreibungen in US-Dollar zurückzuführen, bei denen die Erstarkung des Euro, des kanadischen Dollars und des britischen Pfunds gegenüber dem US-Dollar eine Hauptrolle spielten, sowie auf die Akquisition von Donnelly und einen Zugang bei den zur Unterstützung zukünftigen Wachstums eingesetzten Vermögenswerten.

Vertriebs- und allgemeine Verwaltungskosten

Vertriebs- und allgemeine Verwaltungskosten als Prozentsatz des Umsatzes erhöhten sich 2003 auf 6,6 %, verglichen mit 6,3 % im Jahr 2002. Die Vertriebs- und allgemeinen Verwaltungskosten beliefen sich 2003 auf 1 Mrd. USD, ein Anstieg gegenüber 780 Mio. USD im Jahr 2002. Die Steigerung bei den Vertriebs- und allgemeinen Verwaltungskosten ist in erster Linie auf Folgendes zurückzuführen: eine Erhöhung der Zahlen bei den in US-Dollar ausgewiesenen Vertriebs- und Verwaltungskosten auf Grund der Erstarkung des Euros, des kanadischen Dollars und des britischen Pfunds gegenüber dem US-Dollar; zusätzlichen Vertriebs- und allgemeinen Verwaltungskosten auf Grund der Akquisition von Donnelly; und höhere Infrastrukturkosten zur Unterstützung der

Im Juli 2002 führte Tesma mit der Emission von 2,85 Mio. nachrangigen, stimmberechtigten Aktien der Gattung A ein öffentliches Zeichnungsangebot mit einem Gesamtbarwert von 62 Mio. USD, abzgl. der Emissionskosten, durch. Wir wiesen einen sich aus dieser Emission ergebenden Gewinn von 13 Mio. USD aus unserer Eigentumsverwässerung aus. Zudem emittierte die Firma Decoma im Juli 2002 451.400 nachrangige, stimmberechtigte Aktien der Gattung A, um ihren Verpflichtungen unter dem Aufgeschobenen Gewinnbeteiligungsplan nachkommen zu können. Wir wiesen einen sich aus dieser Emission ergebenden Gewinn von 2 Mio. USD aus unserer Eigentumsverwässerung aus. Der ausgewiesene Gewinn unterlag nicht der Ertragsteuer, da diese Emissionen primär jeweils von Tesma und Decoma rt wurde.

Ertragsteuern

Unser effektiver Steuersatz auf den Betriebsgewinn (ausschließlich Kapitalerträge und „Sonstige Erträge/Verluste“) erhöhte sich von 33,9 % im Jahr 2002 auf 36 % im Jahr 2003. Die Erhöhung des Steuersatzes ist vor allem auf die Erhöhung der zukünftigen Steuersätze in Ontario, Kanada, zurückzuführen, die in einer Neubewertung unserer zukünftigen Nettosteuerverbindlichkeiten und einer zukünftigen Ertragsteuerzahlung von 10 Mio. USD resultierten, sowie auf den Wertminderungsaufwand und Verluste, die nicht von der Steuer erfasst wurden.

Minderheitsbeteiligung

	Nettогewinn für das Jahr zum 31. Dezember				Minderheitsbeteiligung mit Stand vom 31. Dezember	
	2003	2002	2003	2002		
Decoma	USD 76	USD 104	26 %	31 %		
Intier	62	50	13 %	11 %		
Tesma	74	56	56 %	56 %		
	USD 212	USD 210				

Die Kosten für Minderheitsbeteiligungen erhöhten sich 2003 um 6 Mio. USD auf 72 Mio. USD, verglichen mit 66 Mio. USD 2002. 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 durch niedrigere Erträge und einen niedrigeren Minderheitsbeteiligungsprozentsatz bei Decoma aufgewogen wird. Der Rückgang des Minderheitsbeteiligungsprozentsatzes bei Decoma ist das Ergebnis unserer 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 Decoma-Aktien der Klasse A an den Aufgeschobenen Gewinnbeteiligungsplan für die Mitarbeiter von Intier.

Nettогewinn aus laufender Aus laufender Geschäftstätigkeit

2003 erhöhte sich der Nettогewinn aus laufender Geschäftstätigkeit um 19 Mio. USD bzw. 3 % auf 589 Mio. USD gegenüber 570 Mio. USD Nettогewinn aus laufender Geschäftstätigkeit im Jahr 2002. Die folgenden oben beschriebenen Posten sind Teil des Nettогewinns aus laufender Geschäftstätigkeit:

	2003	2002	Änderung
<hr/>			
Wertminderungsaufwand (abzgl.			
Minderheitsbeteiligung)	USD 13	USD 27	
Sonstiger Verlust/Gewinn	6	-15	
Zukünftige, mit der Änderung des Steuersatzes zusammenhängende Steuerzahlung	10	-	
	USD 29	USD 12	USD 17
<hr/>			

Schließt man diese Posten aus, erhöhte sich der Nettогewinn aus laufender Geschäftstätigkeit auf Grund von Erhöhungen der Bruttогewinnspanne um 36 Mio. USD auf 391 Mio. USD, teilweise aufgewogen durch den Anstieg der Vertriebs- und allgemeinen Verwaltungskosten auf 227 Mio. USD, der Abschreibungen auf 83 Mio. USD, der Ertragsteuern auf 37 Mio. USD und der Minderheitsbeteiligung auf 10 Mio. USD sowie eines Rückgangs des Kapitalertrags auf 7 Mio. USD.

Nettoverlust aus eingestelltem Betrieb - MEC

Der Nettoverlust aus eingestelltem Betrieb besteht aus dem Ergebnis unserer früheren beherrschenden Mehrheit bei MEC. Wie vom CICA gefordert, haben wir am Termin der MID-Verteilung einen nicht liquiditätswirksamen Wertminderungsverlust in Höhe von 68 Mio. USD ausgewiesen, der dem Unterschied

zwischen dem Buchwert unserer Anlage in MEC und dem Marktwert der beherrschenden Beteiligung von MID an MEC am Verteilungstermin entsprach.

Im April 2002 führte MEC mit der Emission von 23 Mio. ihrer nachrangigen, stimmberechtigten Aktien der Klasse A ein öffentliches Zeichnungsangebot mit einem Gesamtbarwert von USD 142 Mio., abzgl. der Emissionskosten, durch, das einen Verwässerungsverlust von 11 Mio. USD für unsere Anlage in MEC nach sich zog. Im Dezember 2002 stellte MEC seine jährliche Wertminderungsanalyse für seine Immaterialegüter mit unbestimmter Lebensdauer durch, d. h. seine Rennlizenzen. Zusammen mit dieser Analyse schätzte MEC auch die Amortisierbarkeit seiner langlebigen Vermögenswerte in Great Lakes Downs und Remington Park ein. Auf Grund dieser Analyse verbuchte MEC einen Wertminderungsaufwand von 3 Mio. USD für die Rennlizenzen und 15 Mio. USD für die Sachanlagen.

Schließt man den Wertminderungsaufwand und die Verwässerungsverluste aus, blieb der Nettoverlust aus eingestelltem Betrieb gegenüber 2002 unverändert.

Gewinn je Aktie

	2003	2002	Änderung
<hr/>			
Gewinn je nachrangige, stimmberechtigte Aktie der Klasse A und Aktie der Klasse B aus laufender Geschäftstätigkeit			
Reingewinn	USD 5,93	USD 6,02	- 1%
Einschließlich Umtauschrechten	USD 5,91	USD 5,99	- 1%
<hr/>			
Gewinn je nachrangige, stimmberechtigte Aktie der Klasse A und B			
Reingewinn	USD 5,23	USD 5,83	- 10%
Einschließlich aller Umtauschrechte	USD 5,21	USD 5,82	- 10%
<hr/>			
Durchschnittliche Anzahl der im Umlauf befindlichen nachrangigen, stimmberechtigten Aktien der Klasse A und B			
Reingewinn	95,9	88,7	+ 8%
Einschließlich Umtauschrechten	96,3	92,0	+ 5%
<hr/>			

Der Gewinn je Aktie einschließlich Umtauschrechten aus laufender Geschäftstätigkeit für 2003 betrug 5,91 USD, ein gegenüber dem Gewinn je Aktie einschließlich Umtauschrechten aus laufender Geschäftstätigkeit für 2002. Der Wertminderungsaufwand, die sonstigen Verluste/Gewinne und die zukünftige Steuerbelastung, die alle oben beschrieben sind, haben den Gewinn je Aktie einschließlich Umtauschrechten in Höhe von 0,16

Unter Ausschluss dieser Posten war der verbleibende Anstieg von 0,08 USD an Nettogewinn aus laufender Geschäftstätigkeit das Ergebnis des Anstiegs des Nettogewinns aus der laufenden Geschäftstätigkeit (ausschließlich der oben aufgeführten Posten), teilweise aufgewogen durch eine Erhöhung der während des Jahres im Umlauf befindlichen gewichteten durchschnittlichen Anzahl an im Umlauf befindlichen Aktien, im Wesentlichen auf Grund der für die Akquisition von Donnelly emittierten nachrangigen, stimmberechtigten Aktien der Klasse A.

SEGMENTE

Wir verweisen Sie auf Anm. 27 unseres geprüften Konzernabschlusses von 2002, wo die Grundlage der Segmentierung näher beschrieben wird. Die bei den

Segmenten unten angegebenen Zahlen schließen nicht die Ergebnisse unseres eingestellten Betriebs ein.

	2003		2002	
	Gesamt- Umsatz	Betriebs- gewinn	Gesamt- Umsatz	Betriebs- gewinn
Aktiengesellschaften				
Decoma International Inc.	USD 2.426	USD 142	USD 2.125	USD 170
Intier Automotive Inc.	4.654	124	3.862	114
Tesma International Inc.	1.102	110	926	83
100%-ige Tochtergesellschaften				
Magna Steyr	2.719	47	1.959	13
Sonstige Kfz-Betriebe	4.591	421	3.643	382
Hauptverwaltung und Sonstiges	-147	196	-93	185
	USD 15.345	USD 1.040	USD 12.422	USD 947

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

Decoma International Inc.

Umsatz

Der Umsatz von Decoma erhöhte sich 2003 um 301 Mio. USD bzw. 14 % auf 2,4 Mrd. USD. Die Umsatzsteigerung ist auf die Zunahme des durchschnittlichen US-Dollar-Werts der Ausrüstung pro Auto bei Decoma in Nordamerika und Europa sowie eine leichte Zunahme der europäischen Kfz-Stückzahlen zurückzuführen, teilweise aufgewogen durch eine 3%-ige Verringerung der nordamerikanischen Kfz-Stückzahlen. Der Umsatz von Decoma profitierte außerdem von einer Steigerung des Umsatzes im Bereich Werkzeuge, Konstruktion und Sonstiges, die vor allem auf die Erstarkung des kanadischen Dollars, Euros und britischen Pfunds gegenüber dem US-Dollar sowie auf das Ford Escape-Erneuerungsprogramm in Nordamerika und das Volkswagen Golf-Programm in Europa zurückzuführen ist.

In Nordamerika ist die Erhöhung des US-Dollar-Werts pro Auto vor allem auf die ausgewiesene Zunahme der Umsatzzahlen von Decoma in US-Dollar auf Grund der Erstarkung des kanadischen Dollars gegenüber dem US-Dollar und der Akquisition von bestimmten OEM-Kfz-Beleuchtungsfabriken der Federal Mogul Corporation im zweiten Quartal 2003 zurückzuführen, teilweise aufgewogen durch Preiszugeständnisse an die Kunden.

In Europa war das Ausrüstungswachstum auf Folgendes zurückzuführen: Programmeinführungen in neuen Fabriken Ende 2002 und im Jahr 2003, darunter das Volkswagen Transit Van-Programm, das 4MATIC-Fahrzeugvorbaumodulprogramm der DaimlerChrysler-E-Klasse sowie die Volkswagen Golf-Abdeckungs- und Fahrzeugvorbaumodulprogramme und auf die Steigerung der in US-Dollar ausgewiesenen Umsatzzahlen auf Grund der Erstarkung des Euros und des britischen Pfunds gegenüber dem US-Dollar.

Betriebsgewinn

Der Betriebsgewinn von Decoma sank 2003 um 28 Mio. USD bzw. 16 % auf 142 Mio. USD. Dieser Rückgang ist vor allem auf den in Großbritannien und Deutschland 2003 ausgewiesenen Wertminderungs- und Umstrukturierungsaufwand. Außerdem trugen eine Zunahme des Betriebsverlustes in Europa und die Auswirkungen von Wechselkursverlusten bei in US-Dollar denominierten, in Kanada gehaltenen geldwerten Posten zu dem Rückgang bei. Das Wachstum des

Betriebsgewinns in Nordamerika wurde teilweise aufgewogen durch die Auswirkung von Umstellungen bei einer Reihe von großen Produktionsprogrammen, niedrigere nordamerikanische Komponentenstückzahlen insgesamt und bei bestimmten ausrüstungsintensiven Programmen, mit der neuen, zurzeit in den USA im Bau befindlichen Guss- und Lackfabrik des Unternehmens verbundene Kosten sowie Preiszugeständnisse an Kunden.

Intier Automotive Inc. Umsatz

Der Umsatz von Intier erhöhte sich 2003 um 792 Mio. USD bzw. 21% auf 4,7 Mrd. USD. Der Anstieg im Umsatz spiegelt eine Zunahme im durchschnittlichen Dollar-Wert der Ausrüstung pro Auto in Nordamerika und Europa wider sowie einen leichten Anstieg bei den europäischen Produktionszahlen, der zum Teil durch eine 3%-ige Minderung der in Nordamerika produzierten Stückzahlen sowie durch geringere Stückzahlen bei bestimmten umfangreich ausgerüsteten Fahrzeugen des Intier-Programms ausgeglichen wird. Die Umsatzzahlen erhielten auch einen Aufschwung durch den gestiegenen Umsatz im Bereich Werkzeuge, Konstruktion und Sonstiges, der sich auf 65 Mio. USD belief.

Pro Fahrzeug war der Anstieg für Intier im durchschnittlichen Dollar-Wert der Ausrüstung im Wesentlichen auf folgende Tatsachen neue Produkteinführungen während 2002 und 2003, darunter die kompletten Sitze für den Saturn Ion, die kompletten Sitze für den DaimlerChrysler Pacifica, die kompletten Sitze sowie das an der Decke angebrachte Entertainment-System und die Innendekorationskomponenten für den Ford Freestar und den Mercury Monterey, die Integration der gesamten Inneneinrichtung, Sitze nicht mit einbezogen, für den Cadillac SRX, die Sitzmechanik für den Honda Accord und den Honda Pilot, Chevrolet Malibu, das Cockpitmodul und die Rücksitzschienen für den Chevrolet Colorado sowie das GMC-Canyon-Programm und die Fensterheber für den DaimlerChrysler Minivan; einen Anstieg in den ausgewiesenen US-Dollars der Firma Intier auf Grund der Stärkung des kanadischen Dollars im Vergleich zum US-Dollar; dies ist teilweise durch gestiegerte Zugeständnisse der Kunden und geringere Stückzahlen bei bestimmten umfangreich ausgerüsteten Fahrzeugen des Intier-Programms ausgeglichen.

In Europa ist der Anstieg für Intier im durchschnittlichen Dollar-Wert der Ausrüstung pro Fahrzeug im Wesentlichen auf folgende Tatsachen zurückzuführen: einen Anstieg im ausgewiesenen US-Umsatz der Firma Intier auf Grund der Stärkung des Euro und des britischen Pfunds, jeweils im Vergleich zum US-Dollar; Einführung neuer Produkte im Jahre 2002 und 2003, wobei die Armaturenbretter und die Türpaneele für den Jaguar XJ Series und die Türpaneele für den Toyota Avensis, das Cockpit-Modul für den Nissan Micra und das komplette Interieur, jedoch ohne Sitze, den BMW der 6-er Serie und das "Cargo-Management-System" für den BMW X3 und die komplette Sitzausstattung für den Volkswagen Portaro mit enthalten sind.

Betriebsgewinn

Die Firma Intier wies einen Anstieg im Betriebsgewinn um 10 Mio. USD, oder um 9% auf 124 Mio. für 2003 aus. Dieser Anstieg ist zum größten Teil auf die auf Firmenwert und Sachanlagen bezogene Wertberichtigung in Höhe von 24 die 2002 in Europa ausgewiesen wurde. Wenn man die Wertminderungskosten im Jahre 2002 ausschließt, dann verringerte sich Intiers Betriebsgewinn um 14 Mio USD. Diese Abnahme ist im Wesentlichen auf folgende Tatsachen zurückzuführen: höhere Preisschlüsse für die Kunden; mit der Einführung neuer Produkte 2003 und Anfang 2004 verbundene höhere Kosten für bestehende und neue Anlagen; den mit der Schließung eines der Unternehmensbereiche der Firma Intier in Zusammenhang stehenden Kosten; höhere Abschreibungen als Ergebnis der laufenden Investitionen in Investitionsgüter zur Unterstützung neuer Programme und Anlagen; höhere Konzernbeiträge und mit dem steigenden Umsatz in Zusammenhang stehende höhere Vertriebs- und allgemeine

Verwaltungskosten; sowie höhere Zinskosten. Diese zusätzlichen Kosten werden teilweise durch höhere Gewinnspannen aufgewogen, die durch den gestiegenen Umsatz aus den neuen Produkteinführungen erzielt werden, wie auch durch betriebsmäßige Verbesserungen in bestimmten Anlagen sowie dem in US Dollar als steigend ausgewiesenen betrieblichen Ertrag als Ergebnis der Stärkung des kanadischen gegenüber dem US-Dollar.

Tesma International Inc.

Umsatz

Der Umsatz von Tesma erhöhte sich für 2003 um 176 Mio. USD oder 19% auf 1,1 Mrd. USD. Der Anstieg im Umsatz spiegelt eine Zunahme für das Unternehmen im durchschnittlichen Dollar-Wert der Ausrüstung pro Auto in Nordamerika und Europa wider sowie einen leichten Anstieg bei den europäischen Produktionszahlen, der zum Teil durch eine 3%-ige Minderung der in Nordamerika produzierten Stückzahlen ausgeglichen wird.

In Nordamerika nahm der Wert der Ausrüstung pro Fahrzeug des Unternehmens hauptsächlich durch die Stärkung des kanadischen gegenüber dem US Dollar zu. Wenn man die Wirkungen der verschiedenen Währungen ausschließt, dann spiegelt das Wachstum im Wert der Ausrüstung pro Fahrzeug des Unternehmens die Einführung neuer Programme und höhere Stückzahlen bei der anlaufenden Produktion von neulich eingeführten Programmen wider. Dazu gehören das integrierte vordere Abdeckungsmodul für den V-6 Hochleistungsmotor von General Motors, die Ausgleichswellen-Zusammenbauten für die Motoren der 4-er und 5-er Serie von General Motors, Wasserpumpen, Nockenwellenversteller und Gehäuse für den hochwertigen V-8 Motor von General Motors sowie die Kraftstoffeinfüllstutzen-Rohrbaygruppen für den Sebring von DaimlerChrysler und den Durango Truck. Außerdem konnte die Firma Tesma bei verschiedenen Produkten höhere Stückzahlen ausweisen, darunter: Ölpumpen und andere Baugruppen für das 5R110-Getriebe von Ford, verschiedene Produkte und Baugruppen für General Motors für ihre stückzahlintensive L850 und Gen III Motoren, Wasserpumpenzusammenbauten für den Honda Accord und bestimmte Spanner und wechselstromgeneratoren-Entkoppler für Ford, General Motors, Honda und Volkswagen. Diese Zunahmen wurden teilweise durch laufende Preisnachlässe für die Kunden aufgewogen.

In Europa war die Zunahme in der Ausrüstung pro Fahrzeug auf Folgendes gerungen in in US-Dollar ausgewiesenen Umsatzzahlen auf Grund der Erstarkung des Euro gegenüber dem US-Dollar; die Einführung einer Kraftstoffeinfüllstutzen-Rohrbaugruppe für das stückzahlintensive C1-Programm (Focus) für Ford im dritten Quartal 2003; höhere Stückzahlen bei in 2003 eingeführten Produkten, darunter Riemenspanner und andere Baugruppen für Volkswagen, General Motors und DaimlerChrysler sowie Benzintankbaugruppen aus Edelstahl für das PQ34-Programm von Volkswagen; höhere Stückzahlen bei Benzintankbaugruppen aus Edelstahl für das P2X-Programm von Volvo und die D3-Programme bei Audi sowie bei den Hinterachsen-Übergangselementen für DaimlerChrysler und eine erhöhte Nachfrage nach Serviceteilen.

Betriebsgewinn

Der Betriebsgewinn der Firma Tesma erhöhte sich 2003 um 27 Mio. USD, bzw. um 33% auf 110 Mio. USD. Ein Teil des Betriebsgewinnanstiegs kann auf die Herabsetzung des im vierten Quartal um 12 Mio. USD ausgewiesenen Kapitals und anderer langlebiger Vermögenswerte zurückgeführt werden. Diese Steigerungen wurden teilweise durch laufende Preisnachlässe den Kunden gegenüber, höhere Kosten durch die Unterstützung von Neugeschäften, höhere Abschreibungskosten und allgemeine Betriebs- und Verwaltungskosten, die durch den laufenden Wachstum und die Investitionstätigkeiten für Neugeschäfte der Firma Tesma verursacht werden, ausgewogen, sowie gestiegerte Konzernbeiträge. All dies wurde wesentlich durch eine Erstarkung des kanadischen Dollars gegenüber dem Euro und dem US-Dollar beeinträchtigt.

Magna Steyr
Umsatz

Der Umsatz der Firma Magna Steyr stieg 2003 um 39%, bzw. 760 Mio. USD auf 2,7 Mrd. USD an. Die Umsatzsteigerung ließ sich auf eine Steigerung der in US-Dollar ausgewiesenen Umsatzzahlen auf Grund der Erstarkung des Euro gegenüber dem US-Dollar zurückführen, wie auch auf eine Steigerung der Umsatzzahlen für Baugruppen, wozu die Neueinführung des SAAB 9(3)-Convertible-Programms und der BMW X3 in 2003 gehörte sowie eine Steigerung beim Umsatz von

Während 2003 baute Magna Steyr den 4X2 Mercedes der E-Klasse und den 4MATIC der E-Klasse zusammen sowie den Merdedes der G-Klasse, den Chrysler Voyager, den Chrysler Jeep Grand Cherokee, das SAAB 9(3)-Convertible und den BMW X3, während Magna Steyr im Jahre 2002 die folgenden Fahrzeuge montierte: den 4X2 Mercedes der E-Klasse und den 4MATIC der E-Klasse sowie den Merdedes der G-Klasse, den Chrysler Voyager, den Chrysler Jeep Grand Cherokee und den Mercedes der M-Klasse. Während 2003 führte Magna Steyr die neuen Modelle der 4X2 Mercedes der E-Klasse und den 4MATIC der E-Klasse ein, was im Vergleich zum vorhergehenden Zeitraum von 2002 geringere Stückzahlen für diese Fahrzeuge während der Übergangszeit zur Folge hatte. Das SAAB 9(3)-Convertible wurde im dritten Quartal 2003 eingeführt und der BMW X3 im vierten Quartal von 2003.

Die Fahrzeugmontagestückzahlen der Firma Magna Steyr waren in 2003 und 2002 wie folgt:

Fahrzeugmontagestückzahlen(Einheiten)	2003	2002	Änderung
<hr/>			
Vollkostenbasis			
E-Klasse	23630	25813	- 8%
G-Klasse	7146	9075	- 21%
SAAB 9(3)	9728	-	n/z
BMW X3	8770	-	n/z
	49274	34888	+ 41%
Mehrwert			
Voyager	39835	14737	+170%
Jeep	29698	30398	- 2%
M-Klasse	-	12279	-100%
	69533	57414	+ 21%
	118807	92302	+ 29%
<hr/>			

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)-Convertible 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 Wertschöpfungs-Montagegebühr widerspiegelt. Die Verträge für die Montage des Voyager von DaimlerChrysler, des Jeep und des Mercedes der E-Klasse 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 ausgewiesenen 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 ht dadurch die Rentabilität als Prozentsatz des Gesamtumsatzes.

Im Jahre 2003 steigerten sich der Umsatz an Montage- und Konstruktionsdienstleistungen, in US-Dollar ausgewiesen, um 711 Mio. USD auf 2,377 Mio. USD. Die Steigerung der Montage- und Konstruktionsdienstleistungen war hauptsächlich auf eine Steigerung des in US-Dollar ausgewiesenen Umsatzes auf Grund der Erstarkung des Euro gegen den US-Dollar zurückzuführen. Wenn man die Wirkung der Währungsumrechnung ausschließt, dann stieg der Umsatz an Montage- und Konstruktionsdienstleistungen als Ergebnis einer 41%-igen Steigerung von 2003 gegenüber 2002 in den Montageziffern der auf voller Kostenbasis ausgewiesenen Fahrzeuge, wobei die Montage des SAAB 9 (3)-Convertible und des BMW X3 mit einbezogen ist. Montage- und Konstruktionsdienstleistungen stiegen ebenfalls als Ergebnis einer im Vergleich von 2002 zu 2003 21%-igen Steigerung der auf Wertschöpfungsbasis ausgewiesenen montierten Fahrzeuge.

Der Drivetrain-Betriebsbereich von Magna Steyr wie eine Steigerung um 44 Mio. USD auf 415 Mio. USD für 2003 aus. Wenn man die Wirkung der Währungsumrechnung ausschließt, dann sank der Umsatz von Antriebssträngen in Nordamerika und Europa auf Grund von je niedrigeren Stückzahlen beim Pontiac Aztek und Einbauten von Allradantrieben beim Buick Rendezvous-Programm. Diese Umsatzenkungen wurden teilweise durch eine Steigerung im in US-Dollar ausgewiesenen Umsatz auf Grund der Erstarkung des Euro gegenüber dem US-Dollar aufgewogen.

Betriebsgewinn

Der Betriebsgewinn von Magna Steyr erhöhte sich 2003 um 34 Mio. USD auf 47 Mio. USD. Der Anstieg im Betriebsgewinn ist auf die Einführung einiger neuer Programme in 2003 zurückzuführen, worunter sich das SAAB 9(3)-Convertible und das BMW X3-Montageprogramm befinden sowie verbesserte Leistungen im Drivetrain-Betriebsbereich und in den Konstruktionsbüros des Unternehmens in Österreich. Der Anstieg ist nicht zuletzt auch auf eine Steigerung in im US-Dollar ausgewiesenen Betriebsgewinn auf Grund der Erstarkung des Euro gegenüber dem US-Dollar zurückzuführen, was wiederum aufgewogen wird durch die angefallenen Einführungskosten für den 4MATIC Mercedes der E-Klasse, betriebliche Ineffizienzen in Hinsicht auf den Mercedes der S-Klasse, der E-Klasse und der C-Klasse sowie den mit dem Verteilergetriebe-Neugeschäft von General Motors für die nächste Generation des Full-Size-Pick-Up und der SUVs verbundenen Planungs- und Konstruktionskosten.

Andere Unternehmen der Kfz-Branche

Umsatz

Der Umsatz der anderen Kfz-Unternehmen erhöhte sich für 2003 um 948 Mio. USD bzw. 26% auf 4.591 Mrd. USD. Der Anstieg im Umsatz spiegelt eine Zunahme für den Unternehmensbereich im durchschnittlichen Dollar-Wert der Ausrüstung pro Auto in Nordamerika und Europa wider sowie einen bescheidenen Anstieg bei den europäischen Produktionszahlen, der zum Teil durch eine 3%-Minderung der in Nordamerika produzierten Stückzahlen aufgewogen wird. Der Umsatzaufwärt wurde teilweise durch einen Umsatzrückgang in Höhe von 28 Mio. USD bei Werkzeugen und Sonstigem aufgewogen.

In Nordamerika ist die Steigerung in der Ausrüstung pro Fahrzeug hauptsächlich auf die Akquisition der Firma Donnelly zurückzuführen sowie auch auf eine Steigerung des in US-Dollar ausgewiesenen Umsatzes auf Grund der Erstarkung des kanadischen Dollars gegenüber dem US-Dollar und eine Umsatzsteigerung bei gestanzten Teilen durch unseren Cosma-Betrieb.

In Europa ist die Steigerung im durchschnittlichen Dollarwert der Ausrüstung pro Fahrzeug hauptsächlich auf die Akquisition der Firma Donnelly zurückzuführen sowie auch auf eine Steigerung des in US-Dollar ausgewiesenen Umsatzes auf Grund der Erstarkung des Euro gegenüber dem US-Dollar und eine Umsatzsteigerung bei gestanzten Teilen durch unseren Cosma-Betrieb.

Betriebsgewinn

Der von unseren „Anderen Kfz-Unternehmen“ ausgewiesene Betriebsgewinn stieg für 2003 um 10%, bzw. 39 Mio. auf 421 Mio. Die Steigerung des Betriebsgewinns ist hauptsächlich auf folgende Tatsachen zurückzuführen: Durch höhere Umsätze erzielte höhere Gewinnspannen; die Akquisition von Donnelly; das Beenden des Ford Call-Programms (Lincoln Blackwood) im Jahre 2002 wodurch für 2002 Betriebsverluste entstanden. Diese Steigerungen wurden teilweise aufgewogen durch Mehrkosten für Einführungen sowie mit den mit der Schließung eines Betriebs in Nordamerika zusammenhängenden Umstrukturierungskosten und den in US-Dollar ausgewiesenen Abschreibungs- und Amortisierungskosten nebst den teilweise auf die Erstarkung des kanadischen Dollars gegenüber dem US-Dollar zurückzuführenden allgemeinen Betriebs- und Verwaltungskosten.

Hauptverwaltung und Sonstiges

Der Betriebsgewinn der Hauptverwaltung und der anderen Bereiche stieg 2003 im Vergleich zu 2002 um 6%, bzw. 11 Mio. USD. Der Grund für den Anstieg war hauptsächlich das Ergebnis des Ertrags durch zusätzliche Konzernbeiträge, die auf Grund von höherem Umsatz fällig wurden. Der Anstieg wurde teilweise durch eine Steigerung der allgemeinen Betriebs- und Verwaltungskosten und ein niedrigeres, konzerninternes Zinseinkommen aufgehoben.

FINANZLAGE, LIQUIDITÄT UND KAPITALRESERVEN Kapitalfluss aus der Betriebstätigkeit

	2003	2002	Änderung
<hr/>			
Nettogewinn aus laufender Geschäftstätigkeit	USD 589	USD 570	
Nicht am aktuellen Kapitalfluss beteiligte Posten	699	554	
<hr/>			
Änderungen im nicht liquiditätswirksamen Arbeitskapital	-82	249	
Zunahme an abgegrenztem Erlös	10	68	
<hr/>			
Zugang von Bargeld aus Betriebstätigkeit	USD 1.216	USD 1.441	USD -225
<hr/>			

Insgesamt betrug der Kapitalfluss aus der Betriebstätigkeit 1,216 Mrd. USD, verglichen mit einem Kapitalfluss aus der Betriebstätigkeit von 1,441 Mrd., einem Rückgang um 225 Mio. USD.

Der Kapitalfluss aus der Betriebstätigkeit vor nicht liquiditätswirksamen Änderungen beim Betriebskapital und abgegrenztem Erlös erhöhte sich 2003 USD auf 1,3 Mrd. Der Kapitalfluss aus der Betriebstätigkeit erhöhte sich auf Grund des oben beschriebenen Anstiegs des Nettogewinns aus der laufenden Geschäftstätigkeit um 19 Mio. und einer Zunahme

von 145 Mio. USD an nicht liquiditätswirksamen Posten, darunter einer Zunahme von 83 Mio. USD bei den Abschreibungen, einer Zunahme von 45 Mio. USD bei zukünftigen Steuern, einer Zunahme von 25 Mio. USD beim Kapitalertrag und sonstigem, einer Verringerung des Nettovermögens aus dem Verkauf und der Emission von Wertpapieren seitens Tochtergesellschaften von 5 Mio. USD und einer Zunahme um 6 Mio. USD bei der Minderheitsbeteiligung, was teilweise durch einen Rückgang um 19 Mio. USD beim nicht liquiditätswirksamen Wertminderungsaufwand aufgewogen wird.

In nicht liquiditätswirksames Betriebskapital investierte liquide Mittel beliefen sich 2003 auf 82 Mio. USD, was in erster Linie auf eine Zunahme von 140 Mio. USD bei den Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie einer Zunahme von 37 Mio. USD bei den Vorräten zurückzuführen ist. Dies wird teilweise durch die Zunahme von Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen sowie aufgelaufenen Verbindlichkeiten um 162 USD aufgehoben, die sich aus der Steigerung des Umsatzes, einschließlich der Einführung der SAAB 9(3) Convertible- und BMW X3-Programme, ergaben. Zur Investition in nicht liquiditätswirksames Betriebskapital trug auch eine Zunahme von Transitorische Aktiva und Sonstiges von 21 Mio. USD und eine Verringerung der zu zahlenden Ertragsteuern um 46 Mio. bei.

Kapital- und Investitionsausgaben	2003	2002	Änderung

Sachanlagen, Investitionen und sonstige Zugänge	USD -1.011	USD -991	
Käufe von Tochtergesellschaften	(41)	11	
Erlöse aus Veräußerungen	50	27	

Bargeldabgang für Investitionstätigkeit	USD -1.002	USD -953	USD -49

2003 investierten wir 801 Mio. USD in Sachanlagen. Während angemessene Investitionen getätigt wurden, um im gewöhnlichen Geschäftsverlauf verbrauchte Vermögenswerte instandzusetzen oder zu ersetzen, betrafen die meisten Investitionen die Komponentenfertigungs-, Lackier- und Montageausrüstung und -anlagen für im Jahr 2003 und in zukünftigen Jahren eingeführte bzw. einzuführende Programme, darunter die folgenden wichtigen Programme: Dodge Magnum, Chevrolet Equinox, Chevrolet Cobalt, Pontiac Pursuit, Ford Freestar und die Mercedes M-Klasse in Nordamerika sowie die DaimlerChrysler A-Klasse, Mini Convertible, BMW X3, SAAB 9(3) Convertible, Audi A6 und Volkswagen Golf in Europa.

2003 investierten wir 210 Mio. USD in sonstige Vermögenswerte, was eine Zahlung von 45 Mio. in das Escrow-Konto für den Kauf von Davis (siehe unten unter „NACHFOLGENDE EREIGNISSE“) und die in sonstige Vermögenswerte investierten 117 Mio. USD, wozu die Planungskosten für die SAAB 9(3) Convertible- und BMW X3- Programme bei Magna Steyr und zusätzliche Ausgaben von 48 Mio. für langfristige Werkzeugforderungen, vor allem im Zusammenhang mit dem Werkzeugbestückungsprogramm der Mercedes M-Klasse, gehören, ausmacht.

2003 betrugen die Erlöse aus Veräußerungen 50 Mio. USD, was Erlöse aus im gewöhnlichen Geschäftsverlauf veräußerten Sachanlagen und sonstigen Vermögenswerten sowie bei Fälligkeit gewerblicher Investitionen erhaltene

Letztere wurden teilweise gehalten, um bestimmte österreichische Verträge, die pauschale Abfindungen vorsehen, und Zahlungen für langjährige Dienste von Mitarbeitern zu finanzieren.

Finanzierung	2003	2002	Änderung

Emissionen von Schuldtiteln	USD 115	USD 36	
Rückzahlung von Verbindlichkeiten	(42)	(165)	

Emissionen nachrangiger Schuldtitel			
durch Tochtergesellschaft	66	-	
Rückzahlungen der Zinsverpflichtungen			
der Schuldtitel	(6)	(13)	
Ausschüttung von Vorzugsaktien	(26)	(24)	
Emissionen von nachrangigen, stimmberchtigten			
Aktien der Klasse A	42	19	
Aktienemissionen durch Tochtergesellschaften	16	66	
Rückkauf von nachrangigen, stimmberchtigten			
Aktien der Klasse A	-	(2)	
An Minderheitsbeteiligte gezahlte Dividenden	(16)	(14)	
Dividenden	(147)	(119)	

Bargeldzugang/-abgang aus			
Finanztätigkeit	USD	2	USD
		(216)	USD

Die Emissionen von Schuldtiteln sind in erster Linie das Ergebnis von Darlehen einer Finanztochtergesellschaft eines Kunden (siehe oben „Kapital- und Investitionsausgaben“). Diese Kredite, die 2003 etwa 80 Mio. USD betragen und 2003 26 Mio. USD wurden Magna Steyr vorgeschossen, um teilweise die Planungskosten abzudecken, die im Zusammenhang mit den kürzlich eingeführten Montageprogrammen entstanden sind.

Die Rückzahlungen von Verbindlichkeiten 2003 reflektieren im gewöhnlichen Geschäftsgang getätigte Zahlungen für Verbindlichkeiten (siehe unten).

Die Rückzahlungen von Verbindlichkeiten 2002 enthielten neben den Zahlungen für Verbindlichkeiten im gewöhnlichen USD an Rückzahlungen von Bankkrediten.

Im März 2003 emittierte Decoma 100 Mio. CAD an wandelbaren, ungesicherten, nachrangigen Schuldtiteln mit einer Verzinsung von 6,5 %, die am 31. März 2010 fällig werden.

2003 emittierten wir nachrangige, stimmberchtigte Aktien der Klasse A im Wert von 42 Mio. USD im Hinblick auf die Ausübung von Aktienoptionen gegenüber 19 Mio. USD im Jahr 2002.

Die Emission von Aktien seitens unserer Tochtergesellschaften bestand 2003 vor allem aus der Emission von nachrangigen, stimmberchtigten Decoma-Aktien der Klasse A im Wert von 5 Mio. USD an den Aufgeschobenen Gewinnbeteiligungsplan von Decoma und die Emission von nachrangigen, stimmberchtigten Intier-Aktien der Klasse A im Wert von 7 Mio. USD an den Aufgeschobenen Gewinnbeteiligungsplan von Intier. Die Emission von Aktien seitens Tochtergesellschaften im Jahr 2002 bestand vor allem aus dem öffentlichen Zeichnungsangebot von Tesma für seine nachrangigen, stimmberchtigten Aktien der Klasse A im Gesamtbarwert von etwa 62 Mio. US, abzgl. Emissionskosten.

2003 wurden 147 Mio. USD an Dividenden gezahlt, darunter 19 Mio. USD für die MID-Verteilung, die den Barbetrag repräsentiert, den MID mit Stand vom 29. August 2003 gehalten hat. Die 2003 gezahlten Bardividenden beliefen sich auf 1,36 USD pro nachrangiger, stimmberchtigter Aktie der Klasse A bzw. pro Aktie der Klasse B, wobei die Gesamtsumme 129 Mio. USD betrug. Diese Zahlungen beziehen sich auf für die Berichtszeiträume zum 30. September 2003, 30. Juni 2003 und 31. März 2003 sowie den 31. Dezember 2002 angekündigten Dividenden. Die Erhöhung der 2003 gezahlten Dividenden gegenüber 2002 ist auf die Zunahme der Gesamtzahl der im Umlauf befindlichen nachrangigen, stimmberchtigten Aktien der Klasse A zurückzuführen, die sich wiederum aus der Emission von nachrangigen, stimmberchtigten Aktien der Klasse A für die Akquisition von Donnelly, auf die Ausübung von Aktienoptionen nach dem dritten Quartal 2002 und auf die Ablösung unserer wandelbaren, nachrangigen, mit 4,875 % verzinsten Schuldtitel ergibt.

Finanzielle Reserven			
	2003	2002	Änderung

d B gezahlte Dividenden, und einer Erhöhung des Wertberichtigung bei Währungsumrechnung aufgehoben. Die Zunahme bei den Verbindlichkeiten ist vor allem das Ergebnis der gestiegenen Minderheitsbeteiligung.

2003 erhöhten sich die Bargeldreserven von Magna um 407 Mio. auf 1,5 Mrd. USD. Neben seinen Bargeldreserven besitzt Magna ungenutzte und verfügbare Betriebsmittel-Kreditlinien von 266 Mio. USD und befristete Kreditlinien von 585 Mio. USD. Diesbezüglich verfügten unsere 100%-ig uns gehörenden Tochtergesellschaften am 31. Dezember 2003 über Bargeld in Höhe von 1,0 Mrd. USD und ungenutzte sowie verfügbare Betriebsmittel- und befristete Kreditfazilitäten von 232 Mio. USD, während unsere als Aktiengesellschaften firmierenden Tochtergesellschaften Bargeld im Wert von 476 Mio. USD sowie Betriebsmittel- und befristete Kreditfazilitäten von 619 Mio. USD besaßen.

Abgesehen von den oben genannten ungenutzten und verfügbaren Finanzreserven sponsnern 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 31. Dezember 2003 sind Werkzeuglieferanten unter dieser Fazilität 57 Mio. CAD vorgeschossen worden. Dieser Betrag ist in unserer Konzernbilanz unter Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen ausgewiesen.

Am 06. August 2003 gaben wir bekannt, dass The Toronto Stock Exchange („TSX“) und The New York Stock Exchange („NYSE“) jeweils ein Schreiben der Gesellschaft akzeptiert hatten, in dem wir unsere Absicht ankündigte, gemäß einem börsenüblichen, mithilfe der Einrichtungen der TSX auszuführenden „course issuer bid“ bis zu 3 Mio. unserer eigenen nachrangigen, stimmberechtigten Aktien der Gattung A zur Löschung und/oder im Sinne ihres langfristigen Rückbehaltungsprogramms (Aktienbeschränkungsprogramm) zurückzukaufen, was einem Anteil von unter 5% an den von uns emittierten und im Umlauf befindlichen nachrangigen, stimmberechtigten Aktien der Gattung A entspricht. Alle Käufe von nachrangigen, stimmberechtigten Aktien der Klasse A erfolgen zum Marktkurs zurzeit des Kaufs gemäß der Satzung, den Vorschriften und Richtlinien der TSX, vorbehaltlich maximalen Gesamtausgaben von 200 Mio. USD. Die tatsächliche Anzahl der nachrangigen, stimmberechtigten Aktien der Gattung A und der Zeitpunkt jeglicher Aufkäufe werden von der Gesellschaft festgelegt. Dieses Angebot gilt nicht für den Kauf von Aktien der Gattung B der Gesellschaft.

Am 31. Dezember 2003 hatten wir vertragliche Verpflichtungen, die folgende jährliche Zahlungen erforderten:

		Unter einem Jahr	1 - 3 Jahre	4 - 5 Jahre	Über 5 Jahre	Insgesamt
Operating Leases mit MID	USD 116	USD 232	USD 229	USD 830	USD 1.407	
Operating Leases mit Dritten	103	164	120	138	525	
Langfristige Verbindlichkeiten Zinverpflichtungen aus Schuldtiteln	35	100	40	127	302	
Kaufverpflichtungen(i)	6	14	16	3	39	
Vertragliche Verpflich- tungen, insgesamt	USD 260	USD 510	USD 405	USD 1.098	USD 2.273	

(i) Wir hatten keine bedingungslosen Kaufverpflichtungen außer denen, die hnlichen Geschäftsverlauf auf Vorräte, Dienstleistungen, Werkzeugbestückung und Sachanlagen beziehen.

Neben den obigen betragen unsere Verpflichtungen im Hinblick auf die Pläne für zukünftige Leistungen für unsere Mitarbeiter, die versicherungsmathematisch bestimmt wurden, am 31. Dezember 2003 207 Mio. USD. Diese Verpflichtungen gliedern sich wie folgt:

	Abfindungs- verträge für und Belohnungen	
	Verbindlichkeiten für langjährige Betriebsrenten	Abfindungs- verträge für Belohnungen
Prognostizierte Leistungsverpflichtung	USD 252	USD 61
Abzgl. Planwerten	164	-
		-
Unfinanzierter Betrag	88	61
Kosten und versicherungsmathematische Verluste für nicht erkannte vergangene Dienste	24	27
		13
		64
Unter sonstige langfristige Verbindlichkeiten ausgewiesener Betrag	USD 64	USD 34
		USD 109
		USD 207

Unsere bilanzunwirksamen Finanzvereinbarungen beschränken sich Operating Lease-Verträge.

Die Mehrzahl unserer Einrichtungen wird unter einem Operating Lease mit MID oder mit Dritten betrieben. Die Zahlungen für die Operating Leases für diese Einrichtungen betrugen 2003 insgesamt 82 Mio. USD, darunter 38 Mio. USD an MID für den Zeitraum ab dem 28. August 2003. Die Operating Lease-Verpflichtungen für von MID und Dritten geleaste Einrichtungen im Jahr 2004 liegen voraussichtlich bei insgesamt 116 Mio. USD (MID) und 49 Mio. USD (Dritte).

Die meisten unserer Betriebsstätten können, abgesehen von Ausgaben für neue Ausrüstung, ohne wesentliche Investitionsausgaben an eine Vielzahl von Fertigungsabläufen angepasst werden.

Wir haben auch Operating Lease-Verpflichtungen für Maschinen. Diese Leasingverträge sind im Allgemeinen zeitlich kürzer befristet. Operating Lease-Zahlungen für Maschinen betrugen 2003 insgesamt 54 Mio. USD und liegen 2004 voraussichtlich wieder bei 54 Mio. USD.

Obwohl unsere konzernübergreifenden vertraglichen Leasingverpflichtungen pro Jahr von Jahr zu Jahr abnehmen, werden bestehende Leasingverträge entweder setzt, sodass die Leasingverpflichtungen auf dem gegenwärtigen Niveau gehalten werden oder Investitionsausgaben erfolgen müssen, um eine gleichwertige Kapazität zu erwerben.

Langfristige Forderungen unter Sonstige Vermögenswerte werden abzgl. ausstehender Kredite von der Finanzierungsgesellschaft eines Kunden in Höhe von 95 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.

Fremdwährungsaktivitäten

Unsere nordamerikanischen Betriebe handeln Verkaufsverträge mit nordamerikanischen OEMs aus, denen zufolge je nach Vertrag in US-Dollar oder in kanadischen Dollar gezahlt wird. Materialien und Maschinen werden, abhängig vom Wettbewerb, in verschiedenen Währungen gekauft, wobei die Kursrelationen der Währungen in Betracht gezogen werden. Die nordamerikanischen Betriebe benutzen Arbeitskräfte und Materialien, die je nachdem in US-Dollar und kanadischen Dollar bezahlt werden. Unsere mexikanischen Betriebe benutzen den US-Dollar als funktionale Währung.

Unsere europäischen Betriebe schließen Verkaufsverträge mit europäischen OEMs ab, in denen die Bezahlung grundsätzlich entweder in Euro oder in britischen Pfund erfolgt. Die Materialien, Maschinen und Arbeitskräfte der europäischen Betriebe werden grundsätzlich in Euro bzw. in britischen Pfund bezahlt.

Wir nutzen Hedging-Strategien, vor allem Devisenterminkontrakte, in dem Bemühen, unser Fremdwährungsrisiko zu steuern, das sich ergibt, wenn Betriebsstätten sich zur Lieferung von Produkten verpflichtet haben, für die der Verkaufspreis in Fremdwährungen genannt wurde. Solche Engagements stellen unsere vertraglichen Verpflichtungen dar, Produkte für die Dauer der Produktprogramme zu liefern, die sich über eine Reihe von Jahren hinziehen können. Der Betrag und die Zeitplanung für Terminkontrakte hängt von einer Reihe von Faktoren ab, darunter die voraussichtlichen Liefertermine und voraussichtlichen Produktionskosten, die unter Umständen in der Fremdwährung zu bezahlen sind.

Trotz dieser Maßnahmen kann unser Betriebsergebnis (wie in diesem ganzen Lagebericht besprochen) durch erhebliche, langfristige Fluktuationen in den Kursrelationen von Währungen, insbesondere starke Veränderungen in den Kursrelationen zwischen US-Dollar, kanadischem Dollar, Euro und britischem Pfund beeinträchtigt werden.

GESAMTKAPITALRENTABILITÄT

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 Betriebsgewinn abzgl. Zinsgewinn bzw. -kosten geteilt durch das durchschnittlich im letzten Jahr eingesetzte Kapital definiert. Eingesetztes Kapital wird definiert als langfristige Vermögenswerte, ausschließlich zukünftige Steuergutschriften, zzgl. nicht liquiditätswirksames Betriebskapital. Nicht liquiditätswirksames Betriebskapital wird definiert als die Summe der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, Vorräten und transitorischen Aktiva abzgl. der Summe der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen, aufgelaufene Löhne und

- und Gewinnbeteiligungsplan für unsere Mitarbeiter oder an Empfänger von Boni bzw. Rechten zum Kauf dieser Aktien von Jahren 2003 und 2003 nahmen diese Trusts bis zu 29 Mio. USD bzw. 50 Mio. USD Kredite von uns auf, um den Kauf von nachrangigen, stimmberechtigten Aktien der Klasse A zu erleichtern. Mit Stand vom 31. Dezember 2003 und 31. Dezember 2002 betrugen die Verbindlichkeiten der Trusts bei uns jeweils 18 Mio. USD und 28 Mio. USD.

Zu den Investitionen gehören 2 Mio. USD Gestehungskosten am 31. Dezember 2003 und 2003 für eine Investition in ein Unternehmen, das eingerichtet wurde, um unsere Aktien zum Verkauf an unsere Mitarbeiter zu erwerben.

Wir haben einen Zugangsvertrag mit MEC hinsichtlich der Benutzung ihres Golfplatzes und Klubhauses sowie des Restaurants und sonstiger Einrichtungen in Aurora, Ontario, und in Oberwaltersdorf, Österreich. Der Vertrag für die Einrichtungen in Ontario lief am 31. Dezember 2003 aus und der Vertrag für die Einrichtungen in Österreich läuft am 1. März 2004 ab. Die in der Ertragsrechnung für MEC enthaltenen Kosten für den Zeitraum vom 29. August 2003 bis zum 31. Dezember 2003 betrugen 2 Mio. USD.

NACHFOLGENDE EREIGNISSE

Am 2. Januar 2004 schloss Tesma die Akquisition von 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 etwa 75 Mio. USD, wobei 45 Mio. in bar gezahlt und 30 Mio. USD an Verbindlichkeiten übernommen wurden. Am 31. Dezember 2003 hinterlegte Tesma den Barbetrag von 45 Mio. USD in einem Escrow-Konto, das beim Kaufabschluss freigegeben wird.

VERPFLICHTUNGEN UND EVENTUALVERBINDLICHKEITEN

Von Zeit zu Zeit bestehen Eventualverbindlichkeiten aus Rechtsstreitigkeiten und sonstigen Ansprüchen. Wir verweisen Sie auf Anm. 26 unseres geprüften Konzernabschlusses von 2002, wo diese Ansprüche näher beschrieben sind.

PROGNOSEARTIGE AUSSAGEN

Die obige Erläuterung enthält Aussagen, die, soweit sie nicht historische Fakten wiedergeben, „prognoseartige Aussagen“ im Sinne des § 21E des United States Securities Exchange Act von 1934 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“, „ersagen“, „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, Preisdruck, Druck auf die Gesellschaft, bestimmte Gemeinkosten zu absorbieren, erhöhtes Garantie-, Rückruf- und Produkthaftungsrisiko, die Auswirkungen von finanziell notleidenden Zulieferern; die Abhängigkeit vom Fremdbezug seitens der Kfz-Hersteller, rascher technischer und aufsichtsrechtlicher Wandel, der Anstieg von Rohöl- und Energiepreisen, Abhängigkeit von bestimmten Kfz-Produktlinien, Fluktuationen des Wertes von Währungen im Verhältnis zueinander, verstärkte gewerkschaftliche Organisierung, drohende Arbeitsniederlegungen, 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. 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, unsere zukunftsgerichteten Aussagen im Lichte nachfolgender Informationen, Ereignisse, Umstände usw. zu revidieren und gehen keine entsprechenden Verpflichtungen ein.

Weitere Auskünfte erteilen Ihnen gerne: Vincent Galifi oder Louis Tonelli unter der Nummer +1-905-726-7100. Bei Fragen bezüglich des Konferenzgesprächs rufen Sie bitte die Nummer +1-905-726-7103 an. (MG.A. MG.B. MGA)