

German translation of press release dated May 6, 2004

Magna gibt Resultate für das erste Quartal bekannt

AURORA, Ontario (USA)

Die Magna International Inc. (TSX: MG.A, MG.B; NYSE: MGA) gab heute ihre Umsatzerlöse, Gewinne und Gewinne je Aktie für das erste Quartal zum 31. März 2004 bekannt.

	QUARTAL ZUM	
	31. März 2004	31. März 2003
Umsatzerlöse	\$ 5.103	\$ 3.496
Nettogewinn (1)	\$ 184	\$ 161
Nettogewinn aus andauernder Geschäftstätigkeit (1),(2)	\$ 184	\$ 154
Verwässerte Gewinne je Aktie (1)	\$ 1,84	\$ 1,64
Verwässerte Gewinne je Aktie aus andauernder Geschäftstätigkeit (1),(2)	\$ 1,84	\$ 1,57

(1) Die Werte für Nettogewinn, Nettogewinn aus andauernder Geschäftstätigkeit, verwässerten Gewinn je Aktie und verwässerten Gewinn je Aktie aus andauernder Geschäftstätigkeit wurden entsprechend der kanadischen GAAP-Richtlinien (Generally Accepted Accounting Principles) erarbeitet.

(2) Der Nettogewinn aus andauernder Geschäftstätigkeit und der verwässerte Gewinn je Aktie aus andauernder Geschäftstätigkeit spiegeln die Offenlegung der Magna Entertainment Corp. als aufgelösten Unternehmensbereich bis zum 29. August 2003 wider. Am 2. September 2003 schüttete das Unternehmen 100 % der Aktien der Kategorie A mit nachrangigen Stimmrecht und Aktien der Kategorie B der MI Developments Inc. an die zum 29. August 2003 registrierten Aktionäre des Unternehmens aus.

Weitere Informationen finden Sie in Hinweisen 3 und 4 zu den unten aufgeführten, ungeprüften konsolidierten vorläufigen Abschlüssen für das erste Quartal.

Alle Resultate sind in Millionen USD angegeben, außer Angaben je Aktie.

Im ersten Quartal zum 31. März 2004 verzeichneten wir Umsatzerlöse von 5,1 Mrd. USD, d. h. einen Anstieg von 46 % gegenüber dem ersten Quartal 2003. Die höheren Umsatzerlöse im ersten Quartal 2004 spiegeln Steigerungen von 26 % im nordamerikanischen Content pro Fahrzeug und 86 % im europäischen Content je Fahrzeug gegenüber dem Vergleichszeitraum des Jahres 2003 wider. Die Zunahme des Contents pro Fahrzeug war in Nordamerika hauptsächlich auf die Lancierung neuer Produkte, die Stärkung des kanadischen Dollars gegenüber dem US-Dollar und nach dem ersten Quartal 2003 abgeschlossene Übernahmen zurückzuführen. Die Zunahme des Contents je Fahrzeug in Europa stand hauptsächlich mit der Lancierung neuer Produkte, vor allem der Lancierung vollständiger Programme zur Fahrzeugmontage bei Magna Steyr, und der Stärkung des Euro und des britischen Pfund gegenüber dem US-Dollar in Verbindung. Im Vergleich zum entsprechenden Zeitraum des Vorjahres blieb im ersten Quartal 2004 die nordamerikanische Fahrzeugproduktion im Wesentlichen unverändert, während die europäische Fahrzeugproduktion um etwa 1 % anstieg.

Das Unternehmen erwirtschaftete im Quartal zum 31. März 2004 Nettogewinne aus andauernder Geschäftstätigkeit in Höhe von 184 Mio. USD. Dies stellt

gegenüber dem Vergleichsquartal des Vorjahres einen Anstieg von 19 % oder 30 Mio. USD dar. Der Nettogewinn für das erste Quartal zum 31. März 2004 betrug ebenfalls 184 Mio. USD.

Der verwässerte Gewinn je Aktie aus andauernder Geschäftstätigkeit betrug im ersten Quartal zum 31. März 2004 1,84 USD. Dies stellt gegenüber dem Vergleichsquartal des Vorjahres einen Anstieg von 17 % oder 0,27 USD dar. Der verwässerte Gewinn je Aktie für das erste Quartal zum 31. März 2004 betrug ebenfalls 1,84 USD.

Unsere soliden Umsatzerlöse und Gewinne im ersten Quartal 2004 stellen den Ertrag unserer 2003 getätigten Investitionen in Produktlancierungen dar.

Während des Quartals zum 31. März 2004 erzeugten wir Barmittel aus betrieblichen Aktivitäten vor Änderungen der unbaren Betriebsmittel und Verbindlichkeiten in Höhe von 399 Mio. USD und 202 Mio. USD aus unbaren Betriebsmitteln und Verbindlichkeiten. Die gesamten Investitionsaktivitäten im ersten Quartal 2004 beliefen sich auf 182 Mio. USD, einschließlich 148 Mio. USD für zusätzliches Anlagevermögen, 11 Mio. USD für die Übernahme von Tochtergesellschaften und 23 Mio. USD für zusätzliche sonstige Vermögenswerte.

SONSTIGES

Das Unternehmen gab auch bekannt, dass sein Vorstand heute die vierteljährliche Dividende für das Steuerquartal zum 31. März 2004 für die im Umlauf befindlichen Aktien der Kategorie A mit nachrangigem Stimmrecht sowie die Aktien der Kategorie B erklärt hat. Die Dividende in Höhe von 0,38 USD je Aktie ist am 15. Juni 2004 an zum 28. Mai 2004 registrierte Aktionäre zahlbar. Dies stellt eine Anhebung unserer vierteljährlichen Dividende von etwa 12 % oder 0,04 USD je Aktie dar.

PROGNOSE FÜR 2004

Alle im Folgenden angegebenen Ziffern schließen die potenziellen Auswirkungen von Übernahmen aus.

Für das Gesamtjahr 2004 erwartet das Unternehmen für den durchschnittlichen Dollar-Content je Fahrzeug eine Spanne zwischen 580 und 600 USD in Nordamerika und zwischen 495 und 520 USD in Europa. Weiter geht das Unternehmen für 2004 von Produktionsvolumen von etwa 16,0 Millionen Einheiten in Nordamerika und etwa 16,4 Millionen Einheiten in Europa aus. Auf der Grundlage des erwarteten durchschnittlichen Dollar-Contents je Fahrzeug in Nordamerika und Europa, der aktuellen Wechselkurse, der oben angeführten Erwartungen bezüglich Absatzvolumen und prognostizierter Werkzeug- und sonstiger Umsätze im Automobilbereich erwartet Magna für das Gesamtjahr 2004 aus dem Automobilbereich Umsatzerlöse zwischen 18,5 und 19,4 Mrd. USD, verglichen mit Umsatzerlösen in Höhe von 15,3 Mrd. USD im Jahr 2003. Das Unternehmen rechnet für das Gesamtjahr 2004 aufgrund der höheren Umsatzerlöse in diesem Jahr mit größerem Wachstum der Gewinne. Darüber hinaus erwartet Magna, dass die Ausgaben für Anlagevermögen für das Gesamtjahr 2004 im Bereich zwischen 800 und 850 Mio. USD liegen werden.

Magna, der diversifizierteste Automobilanbieter der Welt, konzipiert, entwickelt und produziert Automobilsysteme, Baugruppen, Module und Komponenten und entwickelt und baut komplette Fahrzeuge vor allem für den Verkauf von Pkws und leichten Nutzfahrzeugen an OEMs in Nordamerika, Europa, Mexiko, Südamerika und Asien. Unsere Produkte umfassen: über Intier Automotive Inc. Innenausstattungs- und Türsysteme für Automobile, Systeme und Module; über Cosma International Metallkarosseriesysteme, Komponenten, Baugruppen und Module; über Magna Donnelly Außen- und Innenspiegel- und fortschrittliche Glassysteme; über Decoma International Inc. Armaturenbretter, Front- und

Heckmodule, Plastik-Karosserieteile, Komponenten und Systeme für Außenverzierung, Umwelt- und Dichtungssysteme, Dachmodule und Beleuchtungskomponenten; über Tesma International Inc. verschiedene Motor-, Getriebe- und Kraftstoffsysteme und Komponenten sowie über Magna Steyr eine Reihe von Antriebsstrang-Komponenten sowie komplette Fahrzeugtechnik und Montage.

Magna beschäftigt in 212 Herstellungsanlagen und 47 Zentren zur Produkt- und technischen Entwicklung in 23 Ländern etwa 75.000 Mitarbeiter.

Magna führt am Freitag, den 7. Mai 2004, um 09:00 Uhr EDT für interessierte Analysten und Aktionäre eine Konferenzschaltung zur Diskussion der Ergebnisse des ersten Quartals und weiterer Entwicklungen durch. Die Konferenzschaltung wird von Vincent J. Galifi, Executive Vice President und Chief Financial Officer, geleitet. Sie erreichen diese Schaltung unter der Nummer 1-800-346-5998. Anrufer aus dem Ausland verwenden bitte die Nummer 1-416-641-6662. Bitte wählen Sie sich 10 Minuten vor Beginn der Schaltung ein. Wir werden unter www.magna.com auch einen Webcast der Konferenzschaltung zur Verfügung stellen.
Die Diapräsentation zur Konferenzschaltung steht auf unserer Website am Freitag Morgen vor der Schaltung zur Verfügung.
Weitere Informationen erhalten Sie von Vincent J. Galifi oder Louis Tonelli unter (905) 726-7100.
Bei Fragen zur Telekonferenz wenden Sie sich bitte an die Nummer (905) 726-7103.

Diese Pressemitteilung enthält möglicherweise Aussagen die zu dem Ausmaß, zu dem sie nicht Darstellungen historischer Tatsachen sind, „zukunftsorientierte Aussagen“ entsprechend der Definition anwendbarer Wertpapiergesetze beinhalten.

Zukunftsorientierte Aussagen können finanzielle und andere Projektionen oder Aussagen bezüglich der zukünftigen Pläne, Zielsetzungen oder wirtschaftlichen Leistungen des Unternehmens oder solchen Projektionen oder Aussagen zugrunde liegende Annahmen beinhalten. Wir verwenden Begriffe wie „kann“, „würde“, „könnte“, „wird“, „wahrscheinlich“, „erwarten“, „rechnen mit“, „glauben“, „planen“, „prognostizieren“, „schätzen“ und ähnliche Begriffe, um zukunftsorientierte Aussagen zu identifizieren. Jegliche solche zukunftsorientierten Aussagen stützen sich auf von uns in Anbetracht unserer Erfahrungen und unserer Sicht historischer Tendenzen, aktueller Bedingungen und erwarteter zukünftiger Entwicklungen vorgenommene Annahmen und Analysen sowie auf weitere Faktoren, die wir unter den gegebenen Umständen für angemessen erachten. Die Beantwortung der Frage, ob tatsächliche Resultate und Entwicklungen jedoch mit unseren Erwartungen und Prognosen übereinstimmen, unterliegt jedoch einer Reihe von Risiken, Annahmen und Unwägbarkeiten. Diese Risiken, Annahmen und Unwägbarkeiten beinhalten unter Anderem: möglicher Rückgang von Produktionsvolumen aufgrund der globalen Wirtschaftslage, Preisdruck nach unten unserer Kunden, Druck unserer Kunden zum Auffangen bestimmter Fixkosten, höhere Risiken bezüglich Garantien, Rückruf und Produkthaftung, die Auswirkungen von Zulieferern von Autoteilen in finanziellen Schwierigkeiten, die Abhängigkeit von Automobilherstellern vom Outsourcing, schnellen technologischen Wandel und Änderungen der aufsichtsrechtlichen Bestimmungen, steigende Rohöl- und Energiepreise, Preise und Verfügbarkeit von Rohmaterialien, unsere Abhängigkeit von bestimmten Kunden und Fahrzeugprogrammen, relative Schwankungen der Währungskurse, gewerkschaftliche Aktivitäten in unseren Anlagen, Androhungen von Arbeitsniederlegungen und sonstige Arbeitskonflikte, intensive Konkurrenz auf dem Markt für Autoteile, Programmstörungen, Verzögerungen bei der Lancierung neuer Produkte und beim Bau neuer Anlagen, Änderungen staatlicher Regelungen, Auswirkungen von Umweltgesetzen, unsere Beziehung zu unserem Mehrheitsaktionär sowie weitere Faktoren, die im bei der Canadian Securities Commission eingereichten jährlichen Auskunftsformular sowie im bei der Securities and Exchange

Commission eingereichten Jahresbericht des Unternehmens auf Formular 40-F beschrieben sind und von Zeit zu Zeit aktualisiert werden. Bei der Beurteilung zukunftsorientierter Aussagen sollten Leser spezifisch die unterschiedlichen Faktoren berücksichtigen, aufgrund derer tatsächliche Ereignisse oder Resultate wesentlich von den in solchen zukunftsorientierten Aussagen gemachten Prognosen abweichen können. Wir beabsichtigen außer zum von anwendbaren Wertpapiergesetzen geforderten Umfang keine Aktualisierung oder Prüfung jeglicher zukunftsorientierter Aussagen in Anbetracht später verfügbarer Informationen, später eintretender Ereignisse oder aufgrund anderer Umstände und gehen auch keine entsprechende Verpflichtung ein.

 Leser werden gebeten, sich auf die dieser Pressemitteilung beiliegenden, ungeprüften, vorläufigen konsolidierten Abschlüsse und die Diskussion und Analyse der Unternehmensleitung bezüglich der betrieblichen Resultate und Finanzlage zu beziehen, wenn sie nähere Informationen über die Finanzresultate des ersten Steuerquartals 2004 wünschen. Weitere Informationen über Magna finden Sie auf unserer Website unter www.magna.com. Kopien von Finanzdaten und sonstigen öffentlich eingereichten Dokumenten sind über das Internet auf der Website des Canadian Securities Administrators' System for Electronic Document Analysis and Retrieval (SEDAR) unter www.sedar.com verfügbar.

MAGNA INTERNATIONAL INC.
 KONSOLIDIERTE GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG UND RECHNUNG EINBEHALTENER
 GEWINNE

		Quartal zum	
	Hinweis	31. März 2004	31. März 2003
			(neu angegeben Hinweis 2 & 3)
Umsatzerlöse		\$ 5.103	\$ 3.496
Kosten der umgesetzten Leistung		4.353	2.887
Abschreibung und Amortisierung		135	118
Verkauf, Allgemeines und Verwaltung	7	293	236
Zinseinnahmen, netto		(1)	(3)
Kapitaleinnahmen		(6)	(4)
Einnahmen aus andauernder Geschäftstätigkeit vor Einkommenssteuern und Minderheitsbeteiligungen		329	262
Einkommenssteuern		121	89
Minderheitsbeteiligungen		24	19
Nettogewinn aus andauernder Geschäftstätigkeit		184	154
Nettogewinn aus eingestellter Geschäftstätigkeit - MEC	3, 4	-	7
Nettogewinn		\$ 184	\$ 161
Finanzierungsbelastungen für Vorzugs- aktien und sonstiges einbezahltes Kapital		\$ (5)	\$ (4)
Für Aktien der Kategorie A mit nachrangigem Stimmrecht und Aktien der Kategorie B verfügbarer Nettogewinn		179	157
Einbehaltene Gewinne, Beginn des Zeitraums		2.390	2.570

Dividenden auf Aktien der Kat. A mit nachrangigem Stimmrecht und Aktien der Kat. B	(33)	(32)
Anpassung für Änderungen der Rechnungslegung im Zusammenhang mit Verpflichtungen zur Stilllegung von Anlagevermögen	2 (6)	(4)
Einbehaltene Gewinne, Ende des Zeitraums	\$ 2.530	\$ 2.691

Gewinne je Aktie der Kat. A mit nachrangigem Stimmrecht oder Aktie der Kat. B aus andauernder Geschäftstätigkeit:		
Basis	\$ 1,85	\$ 1,57
Verwässert	\$ 1,84	\$ 1,57

Gewinne je Aktie der Kat. A mit nachrangigem Stimmrecht oder Aktie der Kat. B		
Basis	\$ 1,85	\$ 1,64
Verwässert	\$ 1,84	\$ 1,64

Je Aktie der Kat. A mit nachrangigem Stimmrecht oder Aktie der Kat. B ausbezahlte Dividende	\$ 0,34	\$ 0,34

Durchschnittliche Anzahl der im Umlauf befindlichen Aktien der Kat. A mit nachrangigem Stimmrecht und Aktien der Kat. B während des Zeitraums (in Millionen):		
Basis	96,5	95,6
Verwässert	97,1	95,8

Siehe begleitende Hinweise

MAGNA INTERNATIONAL INC.
KONSOLIDIERTE KAPITALFLUSSRECHNUNG
(Ungeprüft)
(Angaben in Millionen USD)

	Quartal zum	
Hinweis	31. März 2004	31. März 2003
		(neu angegeben Hinweis 2 & 3)
Barmittel aus (verwendet für):		
BETRIEBLICHE AKTIVITÄTEN		
Nettogewinn aus andauernder Geschäftstätigkeit	\$ 184	\$ 154
Aktuelle Kapitalflüsse nicht berührende Posten	215	154
	399	308
Veränderungen in unbaren Betriebsmitteln und Verbindlichkeiten	202	43
	601	351
INVESTITIONSAKTIVITÄTEN		
Neues Anlagevermögen	(148)	(115)

Erwerb von Tochtergesellschaften	(11)	-
Anstieg bei anderem Vermögenswerten	(23)	(35)
Erlöse aus der Veräußerung von Investitionen und Sonstigem	18	6
	(164)	(144)

FINANZIERUNGSAKTIVITÄTEN		
Nettoaufnahmen (Tilgungen) von Schulden	(25)	28
Ausgabe nachrangiger Schuldtitel durch Tochtergesellschaften	-	66
Rückzahlungen von Zinsverpflichtungen auf Schuldtitel	(1)	(1)
Ausschüttung von Vorzugs-Wertpapieren	(7)	(6)
Ausgabe von Aktien d. Kat. A mit nachrangigem Stimmrecht	6	2
Aktienausgaben von Tochtergesellschaften	6	-
An Minderheitsbeteiligungen ausbezahlte Dividenden	(4)	(3)
Dividenden	(33)	(32)
	(58)	54

Auswirkungen von Wechselkursschwankungen auf Barmittel und Baräquivalente	(32)	31

Nettoanstieg bei Barmitteln und Baräquivalenten während des Zeitraums	347	292
Barmittel und Baräquivalente, Beginn des Zeitraums	1.528	1.121

Barmittel und Baräquivalente, Ende des Zeitraums \$	1.875	\$ 1.413

Siehe begleitende Hinweise

MAGNA INTERNATIONAL INC.
KONSOLIDIERTE BILANZEN
(Ungeprüft)
(Angaben in Millionen USD)

	Quartal zum	
	31. März	31. Dezember
Hinweis	2004	2003

(neu angegeben Hinweis 2 & 3)		
AKTIVA		
Umlaufvermögen		
Barmittel und Baräquivalente	\$ 1.875	\$ 1.528
Forderungen	2.784	2.615
Vorratsvermögen	1.186	1.116
Aktive Rechnungsabgrenzung und sonstige	100	112
	5.945	5.371

Investitionen	127	127
Anlagevermögen, netto	3.303	3.313
Firmenwert, netto	570	505
Zukünftige Steuerguthaben	178	181
Sonstige Aktiva	5 286	334
	\$ 10.409	\$ 9.831

PASSIVA UND EIGENKAPITAL			
Kurzfristige Verbindlichkeiten			
Bankschulden	\$	303	\$ 298
Verbindlichkeiten		2.795	2.471
Lohn- und Gehaltsrückstellungen		416	368
Sonstige Rückstellungen		292	244
Einkommenssteuern		31	19
Langfristige Schulden mit Fälligkeit innerhalb von 12 Monaten		36	35
		3.873	3.435

Passive Rechnungsabgrenzung		75	80
Langfristige Verbindlichkeiten		278	267
Zinsverpflichtungen aus Schuldtiteln		39	41
Sonstige langfristige Verbindlichkeiten		236	230
Zukünftige Steuerverbindlichkeiten		254	230
Minderheitsbeteiligungen		642	625
		5.397	4.908

Eigenkapital			
Aktienkapital	6		
Aktien der Kat. A mit nachrangigem Stimmrecht (ausgegeben: 95.428.845; 31. Dezember 2003 - 95.310.518)		1.599	1.592
Aktien der Kat. B (wandelbar in Aktien der Kat. A mit nachrangigem Stimmrecht) (ausgegeben: 1.096.509)		-	-
Vorzugsaktien		277	277
Sonstiges einbezahltes Kapital		70	68
Überschussbeiträge	7	14	3
Einbehaltene Gewinne		2.530	2.384
Anpassung für Kursumrechnung		522	599
		5.012	4.923
		\$ 10.409	\$ 9.831

Siehe begleitende Hinweise

MAGNA INTERNATIONAL INC.
HINWEISE ZU DEN VORLÄUFIGEN KONSOLIDierten ABSCHLÜSSEN
(Ungeprüft)
(Alle Angaben in USD, alle Tabellenangaben in Millionen USD,
außer wo anderweitig angegeben)

1. GRUNDLAGEN DER DARSTELLUNG

Die ungeprüften vorläufigen konsolidierten Abschlüsse der Magna International Inc. und ihrer Tochtergesellschaften (kollektiv als „Magna“ oder das „Unternehmen“ bezeichnet) wurden in US-Dollar auf Grundlage der in den konsolidierten Jahresabschlüssen für 2003 dargelegten Prinzipien der Rechnungslegung erstellt. Die ungeprüften vorläufigen konsolidierten Abschlüsse entsprechen den Anforderungen allgemein anerkannter Prinzipien der Rechnungslegung für Jahresabschlüsse nicht in jeder Hinsicht. Dementsprechend sollten diese ungeprüften vorläufigen konsolidierten Abschlüsse zusammen mit den konsolidierten Jahresabschlüssen für 2003 gelesen werden. Der Meinung

der Geschäftsleitung nach spiegeln die ungeprüften, vorläufigen konsolidierten Abschlüsse alle nur aus normalen und wiederkehrenden Anpassungen bestehenden Anpassungen wider, die erforderlich sind um die Finanzposition zum 31. März 2004 und die betrieblichen Ergebnisse und Kapitalflüsse für die Quartale zum 31. März 2004 bzw. 2003 angemessen wiederzugeben.

2. ÄNDERUNGEN IN DER RECHNUNGSLEGUNG

(a) Vergütung auf Aktienbasis

Das Canadian Institute of Chartered Accountants („CICA“) änderte im November 2003 Abschnitt 3870 seines Handbuchs zu „Stock-Based Compensation and Other Stock-Based Payments“ („CICA 3870“). Diese abgeänderte Norm verlangt den Einsatz des Fair-Value-Verfahrens für alle Mitarbeitern ausbezahlten Vergütungen auf Aktienbasis. Wie laut CICA 3870 zulässig hat das Unternehmen diese neuen Empfehlungen prospektiv mit Wirkung vom 1. Januar 2003 übernommen. Für vor dem 1. Januar 2003 gewährte Zuteilungen verwendet das Unternehmen weiterhin das Intrinsic-Value-Verfahren (siehe Hinweis 7).

Diese geänderte Strategie der Rechnungslegung hat folgende Auswirkungen auf den berichteten Nettogewinn und die Gewinne je Aktie für das Quartal zum 31. März 2004 bzw. 2003:

	2004	2003
Anstieg der Verkaufs-, allgemeinen und Verwaltungsbelastungen	\$ 13	\$ 1
Reduzierung des Nettogewinns	\$ 13	\$ 1
Reduzierung der Gewinne je Aktie der Kat. A mit nachrangigem Stimmrecht oder Aktie der Kat. B		
Basis	\$ 0,13	\$ 0,01
Verwässert	\$ 0,13	\$ 0,01

(b) Verpflichtungen zur Stilllegung bzw. Veräußerung von Vermögenswerten

Im Dezember 2003 gab CICA einen neuen Abschnitt 3110 seines Handbuchs zu „Asset Retirement Obligations“ heraus. Dieser Abschnitt legt Normen für die Realisierung, Messung und Offenlegung von Verpflichtungen zur Stilllegung bzw. Veräußerung von Vermögenswerten und damit zusammenhängende Kosten fest. Das Unternehmen hat diese neuen Empfehlungen mit Wirkung vom 1. Januar 2004 auf retroaktiver Basis übernommen. Dadurch entstanden folgende retroaktive Veränderungen der konsolidierten Bilanz zum 31. Dezember 2003:

Anstieg des Anlagevermögens	\$ 13
Anstieg zukünftiger Steuerguthaben	2
Anstieg sonstiger langfr. Verbindlichkeiten	\$ 23
Rückgang bei Minderheitsbeteiligungen	(1)
Rückgang bei einbehaltenen Gewinnen	\$ (6)
Rückgang bei Anpassungen für Kursumrechnung	(1)

Die Auswirkungen der geänderte Strategie der Rechnungslegung auf den berichteten Nettogewinn für das Quartal zum 31. März 2004 bzw. 2003 waren nur unwesentlich.

(c) Realisierung von Einkünften

Das Unternehmen übernahm Abstract Nr. 142 „Revenue Arrangements with Multiple Deliverables“ („EIC 142“) des CICA-Ausschusses zu neuen Fragen prospektiv für neue Arrangements zu Einkünften mit

mehreren Deliverables, die das Unternehmen seit dem 1. Januar 2004 eingegangen ist. EIC 142 befasst sich mit der Frage, wie ein Anbieter bestimmt, ob ein Arrangement mit mehreren Deliverables mehr als eine Einheit der Rechnungslegung beinhaltet, sowie mit der Frage, wie die Vergütung für die einzelnen Einheiten der Rechnungslegung des Arrangements zu messen und zuzuweisen ist. Separat bepreiste Werkzeug- und technische Dienste können nur dann als separate Einkunftselemente verbucht werden, wenn die Werkzeug- und technischen Dienste für den Kunden auch alleine Wert haben und es objektive, verlässliche Hinweise auf den fairen Wert der nachfolgenden Teileproduktion oder Fahrzeugmontage gibt. Die Übernahme von EIC 142 hatte auf die Einkünfte des Unternehmens oder seinen Nettogewinn für das Quartal zum 31. März 2004 keine wesentlichen Auswirkungen.

3. AUSSCHÜTTUNG VON MID-AKTIEN

Am 19. August 2003 billigten Magna-Aktionäre die Ausschüttung von 100 % der im Umlauf befindlichen Aktien der MI Developments Inc. („MID“), einer 100 %-igen Tochtergesellschaft des Unternehmens („MID-Ausschüttung“). Die MID ist im Wesentlichen Eigentümerin aller Anteile Magnas an Automobil-Immobilien sowie der ehemaligen Mehrheitsbeteiligung des Unternehmens an der Magna Entertainment Corp. („MEC“). Am 2. September 2003 schüttete das Unternehmen 100 % der Aktien der Kategorie A mit nachrangigem Stimmrecht und Aktien der Kategorie B der MID an die zum 29. August 2003 registrierten Aktionäre des Unternehmens aus. Das Unternehmen verfügt daher über keine Eigentumsanteile an der MID oder der MEC mehr. Entsprechend CICA 3475 „Disposal of Long-lived Assets and Discontinued Operation“ wurden die finanziellen Resultate der MEC bis zum 29. August 2003 als aufgelöster Unternehmensbereich publiziert (Hinweis 4). Da jedoch Magna und ihre betrieblichen Tochtergesellschaften ihre Einrichtungen im Rahmen langfristiger Leasingvereinbarungen mit der MID jedoch weiterhin innehaben werden, kann der Betrieb des Immobiliengeschäfts der MID nicht als aufgelöster Unternehmensbereich dargestellt werden. Die Resultate des Immobiliengeschäfts sind daher bis zum 29. August 2003 in den konsolidierten Finanzabschlüssen des Unternehmens als andauernde Geschäftstätigkeit publiziert.

4. EINGESTELLTE GESCHÄFTSTÄTIGKEIT - MEC

Die Einkünfte und Belastungen des Unternehmens sowie die Kapitalflüsse im Zusammenhang mit MEC sind im Folgenden dargestellt:
Abschluss:

	Quartal zum 31. März 2003
Umsatzerlöse	\$ 270
Kosten und Belastungen	248
Einnahmen vor Einkommenssteuern und Minderheitsbeteiligungen	22
Einkommenssteuern	10
Minderheitsbeteiligungen	5
Nettogewinn	\$ 7

Kapitalflussrechnung:

	Quartal zum 31. März 2003
Barmittel aus (verwendet für) BETRIEBLICHE AKTIVITÄTEN	
Nettogewinn	\$ 7
Aktuelle Kapitalflüsse nicht betreffende Posten	15

	22
Veränderungen bei unbaren Betriebsmitteln und Verbindlichkeiten	12
	34

INVESTITIONSAKTIVITÄTEN	
Neues Anlagevermögen	(13)
Rückgang bei anderen Vermögenswerten	1
	(12)

FINANZIERUNGSAKTIVITÄTEN	
Netto-Schuldenrückzahlungen	(35)

Auswirkungen von Wechselkursschwankungen auf Barmittel und Baräquivalente	2

Nettorückgang bei Barmitteln und Baräquivalenten während des Zeitraums	(11)
Barmittel und Baräquivalente, Beginn des Zeitraums	106

Barmittel und Baräquivalente, Ende des Zeitraums	\$ 95

5. ÜBERNAHMEN

- (a) Am 2. Januar 2004 schloss die Tesma International Inc. („Tesma“) die Übernahme der Davis Industries Inc. („Davis“) ab. Davis produziert in drei Herstellungsbetrieben in den USA gestanzte Antriebsstrang-Komponenten und Baugruppen. Für das Steuerjahr zum 30. September 2003 meldete Davis Umsatzerlöse von etwa 130 Mio. USD. Die gesamte Vergütung für die Davis-Übernahme von 75 Mio. USD setzte sich zusammen aus 45 Mio. USD in bar und 30 Mio. USD übernommener Schulden. Ersterer Betrag wurde in einem Treuhandkonto geführt, zum 31. Dezember 2003 in anderen Vermögenswerten mit einbezogen und nachfolgend freigegeben. Der für die Übernahme verzeichnete Firmenwert belief sich auf 42 Mio. USD. Tesma verzeichnet die Aktiva, Passiva, Einkünfte, Belastungen und Kapitalflüsse von Davis seit dem 3. Januar 2004 in den konsolidierten Ergebnissen des Unternehmens.
- (b) Am 4. Januar 2004 erwarb das Unternehmen eine 51 %-ige Beteiligung an der im österreichischen Siegendorf ansässigen I&T Group. Die I&T Group stellt biegsame Flachkabel für die Automobilindustrie her. Die gesamte Vergütung für die Übernahme belief sich auf etwa 43 Mio. USD, von denen 10 Mio. USD in bar bezahlt wurden und 33 Mio. USD aus übernommenen Schulden bestanden. Das Unternehmen verzeichnet seit dem 5. Januar 2004 alle Aktiva, Passiva, Einkünfte, Belastungen und Kapitalflüsse der I&T Group in seinen konsolidierten Ergebnissen.

Die für diese Übernahmen zugewiesenen Kaufpreise sind nur vorläufig, und Anpassungen der Kaufpreise und damit zusammenhängenden vorläufigen Zuweisungen können erforderlich werden, wenn bezüglich der Bewertung von Aktiva, übernommenen Verbindlichkeiten, Kaufpreisanpassungen im Rahmen des Kaufvertrags und Prüfungen der zum Zeitpunkt des Kaufs vorgenommenen vorläufigen Schätzungen des fairen Werts zusätzliche Informationen verfügbar werden.

6. AKTIENKAPITAL

Folgende Tabelle stellt die Höchstzahl an Aktien der Kategorie A mit nachrangigem Stimmrecht und Aktien der Kategorie B dar, die sich im Umlauf befänden, wenn alle zum 30. April 2004 im Umlauf befindlichen

verwässernden Instrumente ausgeübt würden:

Zum 30. April 2004 im Umlauf befindliche Aktien der Kat. A mit nachrangigem Stimmrecht und Aktien der Kat. B	96,7
Aktienoptionen	2,8
<hr/>	
	99,5

Die oben aufgeführten Zahlen schließen keine Aktien der Kategorie A mit nachrangigem Stimmrecht ein, die im Ermessen des Unternehmens bei der Einlösung oder Fälligkeit der nachrangigen Schuldverschreibungen zu 7,08% und der Vorzugs-Wertpapiere zu ihrer Befriedigung ausgegeben werden können.

7. VERGÜTUNG AUF AKTIENBASIS

(a) Im Folgenden ist eine Kontinuitätstabelle im Umlauf befindlicher Optionen dargestellt. Die Anzahl der Optionen in dieser Tabelle ist in ganzen Ziffern ohne Rundung auf die nächste Million ausgedrückt.

	2004			2003		
	Optionen im Umlauf			Optionen im Umlauf		
	Optionen Anzahl	Bezugs- kurs(i) CAD	Ausüb- bare Optionen Anzahl	Options Anzahl	Bezugs- kurs(i) CAD	Ausüb- bare Optionen Anzahl
Beginn des Jahres	3.046.450	82,31	1.991.950	3.377.875	89,19	1.958.375
Gewährt	15.000	105,19	-	320.000	93,19	-
Ausgeübt	(117.600)	62,63	(117.600)	(36.850)	66,55	(36.850)
Verbriefte	-	-	46.625	-	-	65.000
Storniert	(3.000)	97,47	(3.000)	-	-	-
31. März	2.940.850	83,20	1.917.975	3.661.025	89,77	1.986.525

- (i) Der oben gezeigte Bezugskurs stellt den gewichteten durchschnittlichen Bezugskurs in kanadischen Dollar dar.
- (b) Als Resultat der verwässernden Wirkung der MID-Ausschüttung (Hinweis 3) wurden alle ausgegebenen, noch nicht ausgeübten Optionen für Magna-Aktien der Kategorie A mit nachrangigem Stimmrecht entsprechend dem von der TSX vorgeschriebenen Anpassungsmechanismus 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) Das Unternehmen erkannte vor 2003 keine Vergütungskosten für im Umlauf befindliche Fixpreis-Aktienoptionen an. Mit Wirkung vom 1. Januar 2003 übernahm das Unternehmen die in CICA 3870 enthaltenen Bestimmungen zur Anerkennung des fairen Werts für alle nach dem 1. Januar 2003 gewährten Aktienoptionen. Der faire Wert der Aktienoptionen wird zum Zeitpunkt der Gewährung oder Änderung anhand des Black-Scholes-Modells zur Preisbewertung von Aktienoptionen auf Grundlage folgender Annahmen zum gewichteten Durchschnitt geschätzt:

	2004	2003
Risikofreier Zinssatz	3,29%	4,25%
Erwartete Dividendenertrag	1,63%	2,12%
Erwartete Volatilität	32%	28%

Erwarteter Zeitraum bis zur Ausübung 4 Jahre 4 Jahre

Der gewichtete Durchschnitt des fairen Werts der im Quartal zum 31. März 2004 gewährten oder abgeänderten Optionen betrug 29,64 CAD (2003: 21,78 CAD).

Für das Quartal zum 31. März 2004 beliefen sich die Vergütungskosten für Verkauf und Verwaltung sowie allgemeine Kosten im Zusammenhang mit den im Umlauf befindlichen Fixpreis-Aktioptionen des Unternehmens auf etwa 13 Mio. USD (2003 - 1 Mio.). Während des Quartals zum 31. März 2004 wurden Optionsvereinbarungen mit bestimmten ehemaligen Mitarbeitern des Unternehmens abgeändert. Dies führte zu einer einmaligen Belastung der Vergütungskosten in Höhe von 12 Mio. USD. Diese Belastung stellt die verbleibenden festgestellten, aber nicht realisierten Vergütungskosten im Zusammenhang mit den 2003 gewährten Optionen und den fairen Wert zum Datum der Änderung aller der vor dem 1. Januar 2003 gewährten Optionen dar. Wären die Bestimmungen zur Anerkennung des fairen Werts mit Wirkung vom 1. Januar 2002 für alle nach dem 1. Januar 2002 gewährten Aktioptionen übernommen worden, wären für das Quartal zum 31. März 2004 bzw. 2003 folgender Proforma-Nettogewinn und Proforma-Gewinn (Basis und verwässert) je Aktie der Kategorie A mit nachrangigem Stimmrecht oder je Aktie der Kategorie B zu verzeichnen gewesen:

	Quartal zum	
	31. März 2004	31. März 2003
Nettogewinn wie berichtet	\$ 184	\$ 161
Proforma-Anpassung für faire Bewertung vor dem 1. Januar 2003 gewährter Aktioptionen	3	(1)
Proforma-Nettogewinn	\$ 187	\$ 160
Proforma-Gewinne je Aktie der Kat. A mit nachrangigem Stimmrecht oder Aktie der Kat. B		
Basis	\$ 1,88	\$ 1,62
Verwässert	\$ 1,87	\$ 1,62

- (d) Beigetragener Überschuss besteht aus aggregierten Vergütungskosten für Aktioptionen minus den fairen Wert von ausgeübten und jetzt als Aktienkapital ausgewiesenen Optionen zum Zeitpunkt ihrer Gewährung.

Im Folgenden sehen Sie eine Kontinuitätstabelle beigetragener Überschüsse:

	2004		2003	
Saldo zum Beginn des Zeitraums	\$ 3	\$ -		
Belastung für Aktioptionen-Ausgleich	12	1		
Ausübung von Optionen	(1)	-		
Saldo zum Ende des Zeitraums	\$ 14	\$ 1		

8. INFORMATIONEN NACH SEGMENTEN

	Quartal zum 31. März 2004		Quartal zum 31. März 2003	
Umsatz			Umsatz	
Anlage- vermögen			Anlage- vermögen	

	ges. EBIT(i)		netto		ges. EBIT(i)		netto	

Notierte Betriebe								
Decoma								
International								
Inc.	\$ 720	\$ 49	\$ 683	\$ 577	\$ 50	\$ 553		
Intier								
Automotive								
Inc.	1.393	52	541	1.032	31	476		
Tesma								
International								
Inc.	362	39	333	269	25	270		
Hundertprozentige								
Tochtergesellschaften								
Magna Steyr	1.385	39	519	527	5	456		
Sonstige								
Automobil-								
betriebe	1.289	125	1.148	1.126	115	983		
Hauptunternehmen								
und Sonstige	(46)	24	79	(35)	33	1.039		

Zu berichtende								
Segmente								
insgesamt	\$ 5.103	\$ 328	\$ 3.303	\$ 3.496	\$ 259	\$ 3.777		

(i) EBIT stellt den Betriebsgewinn vor Zinseinkünften oder -kosten dar.

9. VERGLEICHSAHLEN

Bestimmte Vergleichszahlen wurden neuen Kategorien zugeteilt, damit sie den aktuellen Darstellungsmethoden entsprechen.

MAGNA INTERNATIONAL INC.

Diskussion und Analyse der Unternehmensleitung der betrieblichen Resultate und Finanzlage zum 6. Mai 2004

Alle Beträge in dieser Diskussion und Analyse der betrieblichen Resultate und Finanzlage der Unternehmensleitung sind in USD angegeben. Alle Tabellenbeträge stellen Millionen USD dar, außer Angaben je Aktie und Content je Fahrzeug. Diese sind in USD dargestellt, außer anderweitig angegeben. Die Verwendung der Begriffe „wir“, „uns“, „unser/e“, „Unternehmen“ oder „Magna“ bezieht sich auf die Magna International Inc. und ihre Tochtergesellschaften und gemeinsam kontrollierten Organisationen, es sei denn, der Kontext verlangt es anderweitig.

Diese Diskussion und Analyse der Unternehmensleitung sollte zusammen mit den ungeprüften, vorläufigen konsolidierten Abschlüssen für das Quartal zum 31. März 2004, die an anderer Stelle dieser Mitteilung enthalten sind, sowie zusammen mit den geprüften, konsolidierten Abschlüssen und der Diskussion und Analyse der Unternehmensleitung für das Jahr zum 31. Dezember 2003, die in unserem Jahresbericht 2003 an unsere Aktionäre enthalten sind, gelesen werden. Die ungeprüften, vorläufigen konsolidierten Abschlüsse für das Quartal zum 31. März 2004 und die geprüften, konsolidierten Abschlüsse für das Jahr zum 31. Dezember 2003 werden beide entsprechend der kanadischen GAAP-Prinzipien erstellt.

ÜBERBLICK

Wir sind der diversifizierteste Automobil-Zulieferer der Welt. Magna konzipiert, entwickelt und produziert Automobilsysteme, Baugruppen, Module und Komponenten und entwickelt und baut komplette Fahrzeuge vor allem für den Verkauf von Pkws und leichten Nutzfahrzeugen an OEMs in Nordamerika, Europa,

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

Öffentlich notierte Tochtergesellschaften

- Decoma International Inc. („Decoma“)
 - Außenkomponenten und Systeme, einschließlich Verkleidungen (Stoßstangen), Front- und Heckmodule, Kunststoff-Karosserieteile, Dachmodule, Komponenten für Außenverzierungen, Dichtungs- und Treibhaussysteme und Beleuchtungskomponenten
- Intier Automotive Inc. („Intier“)
 - Innenraum- und Schließkomponenten, Systeme und Module
- Tesma International Inc. („Tesma“)
 - Antriebsstrang-Komponenten (Motor, Getriebe, Kraftstoff), Module und Systeme

Hundertprozentige Tochtergesellschaften

- Magna Steyr
 - Magna Steyr - vollständige Fahrzeugtechnik und Montage für niedervolumige Derivat-, Nischen- und sonstige Fahrzeuge
 - Magna Drivetrain - vollständige Antriebsstrangtechnologien
- Sonstige Automobilbetriebe
 - Cosma International - gestanzte, hydrogeformte, walzgeformte und geschweißte Metall-Karosseriesysteme, Komponenten, Bauteile und Module
 - Magna Donnelly - Außen- und Innenspiegelsysteme, Innenbeleuchtungs- und moderne Glassysteme, einschließlich fortschrittlicher Elektronik

WICHTIGSTE PUNKTE

Im ersten Quartal zum 31. März 2004 verzeichneten wir Finanzergebnisse in Rekordhöhe, darunter:

- Umsatzerlöse von 5,1 Mrd. USD
- Betriebsgewinn von 329 Mio. USD
- Nettogewinn von 184 Mio. USD und
- verwässerter Gewinn je Aktie von 1,84 USD.

Zu den weiteren signifikanten Entwicklungen im ersten Quartal 2004 gehören:

- Wie bereits berichtet schloss Tesma am 2. Januar 2004 die Übernahme der Davis Industries Inc. („Davis“) ab. Mit dieser Übernahme konnte Tesma die Präsenz des Unternehmens in den USA mit einer Produktbasis erweitern, die Tesmas existierende Produktpalette für Getriebe und andere gestanzte Komponenten ergänzt. Die gesamte Vergütung für die Davis-Übernahme belief sich auf etwa 75 Mio. USD, von denen 45 Mio. USD in bar bezahlt wurden und 30 Mio. USD aus übernommenen Schulden bestanden.
- Unser Vorstand hob die vierteljährliche Dividende auf 0,38 USD je Aktie und damit im Vergleich zum vorherigen Zeitraum um 12 % an. Diese höhere Dividende belegt unseren soliden Kapitalfluss und die Zuversicht unseres Vorstandes bezüglich zukünftiger Entwicklungen.
- Da unser Unternehmen den Zuschlag für das Kurbelgehäuse in General Motors' Programm mittelgroßer Pick-ups und Allradfahrzeuge der nächsten Generation erhielt, haben wir kürzlich einen siebten Unternehmensbereich, die Magna Drivetrain, gegründet. Magna Drivetrain bietet technisch hoch entwickelte Antriebsstrangprodukte (Kurbelgehäuse, Ausgleichswellen und weitere Antriebsstrangkomponenten) für Kunden in Nordamerika und Europa. Magna Drivetrain vereint den ehemaligen Unternehmensbereich Magna Steyr Powertrain mit dem neuen Kurbelgehäuse für General Motors' mittelgroße Pick-ups und Allradfahrzeuge der nächsten Generation.

TENDENZEN UND RISIKEN DER BRANCHE

Eine Reihe von Tendenzen haben sich in den vergangenen Jahren signifikant auf die globale Automobilbranche ausgewirkt. Hierzu gehören:

- gesteigerter Druck der Automobilhersteller auf Zulieferer von Automobilteilen zur Reduzierung von Preisen und Übernahme zusätzlicher Kosten,
- Globalisierung und Konsolidierung der Automobilbranche, einschließlich Automobilhersteller und Zulieferer von Automobilteilen,
- Weiterentwicklung der Rolle unabhängiger Zulieferer von Automobilteilen und Progression dieser Zulieferer in der Wertschöpfungskette,
- zunehmendes Outsourcing und wachsende Modularisierung der Fahrzeugproduktion,
- zunehmende Häufigkeit niedervolumiger Nischenfahrzeuge, die auf Basis hochvolumiger globaler Fahrzeugplattformen gebaut werden, und
- Wachstum ausländischer Automobilhersteller in Nordamerika und Europa.

Eine Diskussion der wichtigsten Risiken und Tendenzen der Automobilbranche, die unsere Fähigkeit unsere gesetzten Ziele zu erreichen beeinträchtigen könnten, finden Sie in der Diskussion und Analyse der Unternehmensleitung, die unserem Jahresbericht zum 31. Dezember 2003 beiliegt.

BETRIEBLICHE ERGEBNISSE

Änderungen in der Rechnungslegung
Vergütung auf Aktienbasis

Das Canadian Institute of Chartered Accountants („CICA“) änderte 2003 Abschnitt 3870 seines Handbuchs zu „Stock-Based Compensation and Other Stock-Based Payments“ („CICA 3870“). Diese abgeänderte Norm verlangt den Einsatz des Fair-Value-Verfahrens für alle Mitarbeitern ausbezahlten Vergütungen auf Aktienbasis. Wie gemäß CICA 3870 zulässig und ausführlicher in Hinweis 23 unserer geprüften, konsolidierten Abschlüsse für das Jahr zum 31. Dezember 2003 dargestellt, haben wir diese neuen Empfehlungen prospektiv mit Wirkung vom 1. Januar 2003 übernommen. Dementsprechend wurden unsere Abschlüsse für das Quartal zum 31. März 2003 neu dargestellt. Sie beinhalten nun um 1 Mio. USD angestiegene Belastungen für Verkaufs-, allgemeine und Verwaltungskosten und um 1 Mio. USD angestiegene beigetragene Überschüsse. Für vor dem 1. Januar 2003 gewährte Zuteilungen verwenden wir weiterhin das Intrinsic-Value-Verfahren.

Verpflichtungen zur Stilllegung bzw. Veräußerung von Vermögenswerten

2003 gab CICA einen neuen Abschnitt 3110 seines Handbuchs zu „Asset Retirement Obligations“ heraus. Dieser Abschnitt legt Normen für die Realisierung, Messung und Offenlegung von Verpflichtungen zur Stilllegung bzw. Veräußerung von Vermögenswerten und damit zusammenhängende Kosten fest. Diese Norm verlangt die Schätzung unserer Verpflichtungen zur Wiederherstellung gemieteter bzw. gepachteter Räumlichkeiten zum Ende des Miet- bzw. Pachtzeitraums und ihre Akkumulierung auf den heutigen Stand. Zum Beginn eines Miet- bzw. Pachtverhältnisses wird der aktuelle Wert dieser Verpflichtung in anderen langfristigen Verbindlichkeiten und ein entsprechender Betrag beim Anlagevermögen realisiert. Der Betrag im Anlagevermögen wird amortisiert, und der Betrag in den Verbindlichkeiten wird über den Zeitraum vom Miet- bzw. Pachtbeginn bis zum Zeitraum der erwarteten Räumung der Räumlichkeiten zugewachsen. Dies führt sowohl in den konsolidierten Gewinn- und Verlustrechnungen sowohl zu einer Abschreibung als auch zu zusätzlicher Miete/Pacht bei Kosten der umgesetzten Leistung.

Das Unternehmen hat diese neuen Empfehlungen mit Wirkung vom 1. Januar 2004 auf retroaktiver Basis übernommen. Die retroaktiven Änderungen der konsolidierten Bilanz zum 31. Dezember 2003 bestanden aus Anhebungen des Anlagevermögens, der zukünftigen Steuerguthaben und sonstiger langfristiger Verbindlichkeiten in Höhe von 13 Mio. USD, 2 Mio. USD bzw. 23 Mio. USD sowie aus Senkungen der Minderheitsbeteiligungen, einbehaltenen Gewinne und

Anpassungen für Kursumrechnung in Höhe von 1 Mio. USD, 6 Mio. USD bzw. 1 Mio. USD. Die Auswirkungen der geänderte Strategie der Rechnungslegung auf den berichteten Nettogewinn für das Quartal zum 31. März 2004 bzw. 2003 waren nur unwesentlich.

Realisierung von Einkünften

2003 gab CICA Abstract Nr. 142 „Revenue Arrangements with Multiple Deliverables“ („EIC 142“) heraus, der Richtlinien zur Verbuchung von Anbietern für Arrangements mit mehreren Deliverables enthält. EIC 142 befasst sich mit der Frage, wie ein Anbieter bestimmt, ob ein Arrangement mit mehreren Deliverables mehr als eine Einheit der Rechnungslegung beinhaltet, sowie mit der Frage, wie die Vergütung für die einzelnen Einheiten der Rechnungslegung des Arrangements zu messen und zuzuweisen ist. Separat bepreiste Werkzeug- und technische Dienste werden als separate Einkunftselemente verbucht, wenn die Werkzeug- und technischen Dienste für den Kunden auch alleine Wert haben und es objektive, verlässliche Hinweise auf den fairen Wert der nachfolgenden Teileproduktion oder Fahrzeugmontage gibt. Die Übernahme dieser Empfehlungen wirkte sich weder auf unsere Einkünfte noch auf unseren Nettogewinn für das Quartal zum 31. März 2004 aus.

Ziffern für Vergleichszeiträume Umsatzerlöse der europäischen Produktion

Die Umsatzerlöse der in der Vergangenheit von uns berichteten europäischen Produktion schlossen historisch auch Umsatzerlöse im Zusammenhang mit dem von unserem Unternehmensbereich Magna Steyr ausgeführten Segment der kompletten Fahrzeugmontage ein (siehe Diskussion „Magna Steyr“ unter „SEGMENTE“ unten). Mit Wirkung vom ersten Quartal 2004 werden Umsatzerlöse der europäischen Produktion und Umsatzerlöse aus kompletter Fahrzeugmontage separat verzeichnet. Die Umsatzerlöse der europäischen Produktion und der kompletten Fahrzeugmontage wurden für die Vergleichszeiträume entsprechend der Darstellung des aktuellen Zeitraums neu erstellt. In Nordamerika verfügt das Unternehmen über keine Umsatzerlöse aus kompletter Fahrzeugmontage. Der europäische durchschnittliche Content je Fahrzeug beinhaltet weiterhin sowohl Umsatzerlöse aus der Produktion als auch aus der kompletten Fahrzeugmontage.

MID-Transaktion

Wie bereits berichtet schüttete Magna am 2. September 2003 100 % der im Umlauf befindlichen Aktien der MI Developments Inc. („MID“) an unsere Aktionäre aus („MID-Ausschüttung“). Die MID ist im Wesentlichen Eigentümerin aller unserer ehemaligen Automobil-Immobilien sowie der ehemaligen Mehrheitsbeteiligung des Unternehmens an der Magna Entertainment Corp. („MEC“). Aufgrund der MID-Ausschüttung besitzen wir keine Eigentumsanteile an der MID oder MEC mehr. Entsprechend den CICA-Empfehlungen wurden unsere Ergebnisse für alle Zeiträume vor dem 29. August 2003 neu aufgeführt und verzeichnen nun die MEC-Abschlüsse als aufgelöste Unternehmensbereiche. Da wir jedoch die Automobil-Immobilien im Rahmen langfristiger Leasingvereinbarungen mit der MID jedoch weiterhin innehaben, wird der Betrieb des Immobiliengeschäfts der MID in unseren konsolidierten Abschlüssen bis zum 29. August 2003 als fortbestehender Unternehmensbereich dargestellt.

Durchschnittliche Fremdwährungen

	Quartal zum 31. März		
	2004	2003	Änderung
1 kanadischer Dollar zum US-Dollar	0,758	0,662	+ 15%
1 Euro zum US-Dollar	1,248	1,073	+ 16%
1 britisches Pfund zum US-Dollar	1,840	1,602	+ 15%

Obige Tabelle gibt die durchschnittlichen Wechselkurse zwischen den von uns bei geschäftlichen Transaktionen meist verwendeten Währungen und dem US-Dollar, der Währung, in der wir Bericht erstatten, wieder. Die signifikanten Änderungen dieser Wechselkurse wirkten sich auf die berichteten US-Dollarbeträge unserer Umsatzerlöse, Belastungen und Einkünfte aus.

Die Ergebnisse von Betrieben, die nicht in US-Währung arbeiten, werden anhand des in obiger Tabelle für den relevanten Zeitraum dargestellten durchschnittlichen Wechselkurses in US-Dollar umgerechnet. In dieser gesamten Diskussion und Analyse der Unternehmensleitung finden sich, sofern relevant, Bezugnahmen auf die Auswirkung der Umrechnung dieser Betriebe in die Berichterstattungswährung USD.

Unsere Resultate können auch von den Auswirkungen von Kursschwankungen bei Devisentransaktionen beeinflusst werden (z. B. Käufe von Rohmaterialien in Fremdwährungen). Aufgrund unseres bereits in der Vergangenheit eingesetzten Hedging-Programms haben sich die kürzlichen Kursschwankungen jedoch nicht voll auf die Devisentransaktionen im aktuellen Zeitraum ausgewirkt. Wir verzeichnen Fremdwährungstransaktionen zum Hedge-Kurs.

Schließlich haben Gewinne und Verluste bei monetären Devisenposten, die bei Verkaufs-, allgemeinen und Verwaltungskosten verzeichnet werden, Auswirkungen auf die berichteten Ergebnisse. Diese Diskussion und Analyse der Unternehmensleitung bezieht sich, sofern relevant, auf die Auswirkungen dieser Beträge.

Umsatzerlöse	Quartal zum 31. März		
	2004	2003	Änderung

Fahrzeug-Produktionsvolumen (Millionen Einheiten)			
Nordamerika	4,134	4,152	-%
Europa	4,342	4,279	+ 1%

Durchschn. Dollaranteil je Fahrzeug			
Nordamerika	\$ 606	\$ 480	+ 26%
Europa	\$ 512	\$ 276	+ 86%

Umsatzerlöse			
Nordamerikanische Produktion	\$ 2.504	\$ 1.994	+ 26%
Europäische Produktion	1.198	908	+ 32%
Europäische Montage von Komplettfahrzeugen	1.023	274	+ 273%
Werkzeuge, Engineering und Sonstige	378	320	+ 18%

Umsatzerlöse gesamt	\$ 5.103	\$ 3.496	+ 46%

Die gesamten Umsatzerlöse erreichten im ersten Quartal 2004 Rekordhöhe. Sie stiegen um 46 % oder 1,6 Mrd. USD auf 5,1 Mrd. USD, verglichen mit 3,5 Mrd. USD im ersten Quartal 2003.

Umsatzerlöse aus nordamerikanischer Produktion

Die Umsatzerlöse aus der nordamerikanischen Produktion stiegen im ersten Quartal 2004 um 26 % oder 510 Mio. USD auf 2,5 Mrd. USD, verglichen mit 2,0 Mrd. USD im ersten Quartal 2003. Dieser Anstieg bei den Umsatzerlösen aus der Produktion spiegelt einen 26 %-igen Anstieg im durchschnittlichen nordamerikanischen Dollar-Content je Fahrzeug im Vergleich zum ersten Quartal 2003 wider. Das Volumen der nordamerikanischen Fahrzeugproduktion blieb zwischen dem ersten Quartal 2003 und 2004 relativ unverändert.

In Nordamerika stieg unser durchschnittlicher Dollar-Content je Fahrzeug im ersten Quartal 2004 um 26 % oder 126 USD auf 606 USD, verglichen mit 480 USD im ersten Quartal 2003. Dieser Anstieg ist hauptsächlich auf höheren Content und/oder höhere Produktion mehrerer Programme zurückzuführen, die vor allem mit der Lancierung neuer Programme während des ersten Quartals 2003 oder anschließend daran vorgenommen wurde, auf einen Anstieg der verzeichneten USD-Umsatzerlöse aufgrund der Stärke des kanadischen Dollar gegenüber dem US-Dollar, sowie auf die Davis-Übernahme am 2. Januar 2004. Er wird teilweise durch die Auswirkungen niedriger Volumen bei bestimmten Programmen mit hohem Content und Zugeständnisse an Kundenpreise aufgehoben.

Zu den neuen, während des ersten Quartals 2003 oder anschließend lancierten Programmen gehören der Ford Freestar und Mercury Monterey, der Chevrolet Colorado, der GMC Canyon, der Chrysler Pacifica, der Cadillac SRX, der Chevrolet Malibu, der Dodge Durango, der Ford F-150 und der Chevrolet Equinox. Höhere Produktion bei verschiedenen Programmen, darunter dem BMW X5, dem Dodge Ram Pick-up, dem Ford Crown Victoria und dem Mercury Grand Marquis, ergänzten die neuen Produktlancierungen. Diese Anstiege wurden teilweise durch die Auswirkungen geringeren Contents und/oder geringerer Produktion bei bestimmten Programmen mit hohem Content aufgehoben, darunter der Ford Explorer und Mercury Mountaineer, das General-Motors-Programm GMT800, das Chrysler-Programm Minivan und das BMW-Programm Z4. Negative Auswirkungen auf unseren durchschnittlichen Content je Fahrzeug zeitigte auch das Ende der Produktion im DaimlerChrysler-Programm LH und der Beginn des neuen DaimlerChrysler-Programms LX.

Umsatzerlöse aus der europäischen Produktion und kompletten Fahrzeugmontage

Die Umsatzerlöse aus der europäischen Produktion und kompletten Fahrzeugmontage stiegen im ersten Quartal 2004 um 88 % oder 1,0 Mrd. USD auf 2,2 Mrd. USD, verglichen mit 1,2 Mrd. USD im ersten Quartal 2003. Dieser Anstieg bei den Umsatzerlösen spiegelt einen 86 %-igen Anstieg im durchschnittlichen europäischen Dollar-Content je Fahrzeug sowie einen 1 %-igen Anstieg im Produktionsvolumen europäischer Fahrzeuge im Vergleich zum ersten Quartal 2003 wider.

In Europa stieg unser durchschnittlicher Dollar-Content je Fahrzeug im ersten Quartal 2004 um 86 % oder 236 USD auf 512 USD, verglichen mit 276 USD im ersten Quartal 2003. Diese Zuwachs beim Content ist hauptsächlich auf die substanzielle Steigerung des Contents und/oder der Produktion im Zusammenhang mit kompletter Fahrzeugmontage, höhere berichtete USD-Umsatzerlöse aufgrund der Stärke des Euro und des britischen Pfund gegenüber dem US-Dollar und zunehmenden Content in unseren Programmen der Teileproduktion zurückzuführen. Er wird teilweise von größeren preislichen Zugeständnissen an Kunden aufgehoben.

Der Zuwachs im Content und/oder der Produktion im Zusammenhang mit kompletter Fahrzeugmontage ist auf die Lancierung der Programme BMX X3 und des Saab-Kabrios 9(3) bei Magna Steyr im Jahr 2003 sowie auf gesteigerte Produktion der Mercedes E-Class zurückzuführen. Er wird teilweise von einer rückläufigen Produktion für die Mercedes G-Class aufgehoben.

Der gesteigerte Content in unseren Produktionsprogrammen ist auf während des ersten Quartals 2003 oder anschließend lancierte Programme zurückzuführen, darunter der BMW X3, ein Programm, bei dem wir neben dem Montagevertrag auch Produktions-Content liefern, sowie auf gesteigerte Produktion in Programmen wie dem Sequenzierungsgeschäft der Mercedes S-, E- und C-Class und dem Volkswagen-Programm Touareg. Er wird teilweise von geringerer Produktion bei Programmen wie der Mercedes S- und CL-Class, dem Volkswagen Golf, dem Opel Vivaro, dem Renault Trafic und dem Nissan Primastar aufgehoben.

Werkzeuge, Engineering und Sonstige

Umsatzerlöse im Bereich Werkzeuge, Engineering und Sonstige blieben im ersten Quartal 2004 weiterhin mit 378 Mio. USD stark. Dies stellt im Vergleich zum ersten Quartal 2003 mit 320 Mio. USD einen Anstieg um 18 % oder 58 Mio. USD dar. Dieser Anstieg war hauptsächlich auf einen durch die Stärke des kanadischen Dollar, des Euro und des britischen Pfund gegenüber dem US-Dollar erzielten Anstieg der verzeichneten USD-Umsatzerlöse zurückzuführen. Der Umfang der Umsatzerlöse im Bereich Werkzeuge, Engineering und Sonstiges spiegelt unser anhaltendes Engagement in neuen Produktions- und Montageprogrammen wider.

Siehe auch die Diskussion der Umsatzerlöse unter „SEGMENTE“ weiter unten.

Bruttomarge

Die Bruttomarge für das erste Quartal 2004 stieg im Vergleich zum ersten Quartal 2003 um 23 % oder 141 Mio. USD. Dies war hauptsächlich auf den oben beschriebenen Anstieg der Umsatzzuwachs zurückzuführen. Die Bruttomarge, ausgedrückt als Prozentsatz der gesamten Umsatzerlöse, betrug im ersten Quartal 2004 14,7 %, verglichen mit 17,4 % im ersten Quartal 2003. Wie erwartet wurde die Bruttomarge, ausgedrückt als Prozentsatz der Umsatzerlöse, von der Lancierung des Saab 9(3) Cabrios und des BMX X3 bei Magna Steyr negativ beeinflusst, da die Kosten dieser Fahrzeug-Montageverträge im Verkaufspreis der Fahrzeuge auf voller Kostenbasis reflektiert sind (siehe auch die Diskussion von „Magna Steyr“ unter „SEGMENTE“ weiter unten). Die Bruttomarge, ausgedrückt als Prozentsatz der Umsatzerlöse, wurde auch von der MID-Ausschüttung, der Stärkung des Euro und britischen Pfund gegenüber dem US-Dollar und von Zugeständnissen bei Kundenpreisen negativ beeinflusst. Die MID-Ausschüttung fügte im Vergleich zum ersten Quartal 2003 effektiv weitere Miet-/Pachtkosten hinzu. Die Stärkung des Euro gegenüber dem US-Dollar beeinflusst unsere prozentuale Bruttomarge, da während des ersten Quartals 2004 proportional ein größerer Teil unserer konsolidierten Bruttomarge in Europa erwirtschaftet wurde als im Vergleichsquartal 2003 und bestimmte unserer europäischen Betriebe Margen erwirtschafteten, die derzeit unter unseren Durchschnittsmargen liegen. Diese Rückgänge wurden teilweise durch die positiven Auswirkungen der im ersten Quartal 2003 oder anschließend lancierten Programme, verbesserte Leistung und Produktivität in einer Reihe von Unternehmensteilen sowie relativ gleichbleibende Umsatzerlöse bei Werkzeugen, Engineering und Sonstigen, bei denen geringe oder keine Margen erwirtschaftet werden, aufgehoben.

Abschreibung und Amortisierung

Die Abschreibungs- und Amortisierungsaufwendungen stiegen im ersten Quartal 2004 um 14 % oder 17 Mio. USD auf 135 Mio. USD, verglichen mit 118 Mio. USD im ersten Quartal 2003. Dieser Rückgang bei der Abschreibung und Amortisierung im ersten Quartal 2004 war hauptsächlich auf einen Anstieg in der berichteten USD-Abschreibung und -Amortisierung durch die Stärke des kanadischen Dollar, des Euro und des britischen Pfund gegenüber dem US-Dollar und zunehmende, zur Stützung zukünftigen Wachstums geschäftlich eingesetzte Vermögenswerte zurückzuführen. Er wurde teilweise durch geringere Gebäudeabschreibungen aufgrund der MID-Ausschüttung aufgehoben.

Verkauf, Allgemeines und Verwaltung

Belastungen für Verkauf, Allgemeines und Verwaltung, ausgedrückt als Prozentsatz der Umsatzerlöse, gingen im ersten Quartal 2004 auf 5,7 % zurück, verglichen mit 6,8 % im ersten Quartal 2003. Belastungen für Verkauf, Allgemeines und Verwaltung, ausgedrückt als Prozentsatz der Umsatzerlöse, gingen hauptsächlich aufgrund der gestiegenen Umsatzerlöse für komplette Fahrzeugmontage wie bereits oben diskutiert zurück. Belastungen für Verkauf, Allgemeines und Verwaltung stiegen im ersten Quartal 2004 um 24 % oder 57 Mio. USD auf 293 Mio. USD, verglichen mit 236 Mio. USD im ersten Quartal 2003. Dieser Anstieg im ersten Quartal 2004 steht hauptsächlich im Zusammenhang mit einem durch die Stärke des kanadischen Dollar, des Euro und des britischen Pfund gegenüber dem US-Dollar erzielten Anstieg der verzeichneten entsprechenden Belastungen in USD, auf höhere Infrastrukturkosten zur Stützung

des Umsatzzuwachses, einschließlich Ausgaben zur Stützung von Lancierungen und neuer Programme, sowie auf angestiegene Vergütungskosten im Zusammenhang mit Aktienoptionen. Während des Quartals zum 2004. März \$12 wurden im speziellen Optionsvereinbarungen mit bestimmten ehemaligen Mitarbeitern des Unternehmens abgeändert. Dies führte zu einer einmaligen Belastung der Vergütungskosten in Höhe von 12 Mio. USD. Diese Belastung stellt die verbleibenden festgestellten, aber nicht realisierten Vergütungskosten im Zusammenhang mit den 2003 gewährten Optionen und den fairen Wert zum Datum der Änderung aller der vor dem 1. Januar 2003 gewährten Optionen dar.

Betriebsgewinn

Der Betriebsgewinn erreichte im ersten Quartal 2004 mit 329 Mio. USD Rekordhöhe. Der Vergleichswert für das erste Quartal 2003 betrug 262 Mio. USD. Der 26 %-ige Anstieg im Betriebsgewinn ist auf eine um 141 Mio. USD gestiegene Bruttomarge und um 2 Mio. USD höhere Kapitaleinkünfte zurückzuführen. Diese wurden teilweise von höheren Aufwendungen für Verkauf, Allgemeines und Verwaltung von 57 Mio. USD, von Abschreibung und Amortisierung in Höhe von 17 Mio. USD und von rückläufigen Zinserträgen von 2 Mio. USD aufgehoben.

Einkommenssteuern

Unser effektiver Einkommenssteuersatz auf den Betriebsgewinn (außer Kapitaleinkünfte) stieg im ersten Quartal 2004 von 34,5 % im ersten Quartal 2003 auf 37,5 % an. Dieser Anstieg des effektiven Steuersatzes ist primär das Resultat der Aufwendungen für Aktienoptionen in Höhe von 12 Mio. USD, die nicht steuerwirksam war, sowie das Resultat höherer Unternehmenssteuersätze in Ontario (Kanada). Weiter ist er auf eine geänderte Verteilung der Einkünfte zurückzuführen, im Rahmen der im ersten Quartal 2004 mehr Gewinne in höher besteuerten Rechtsprechungen erzielt wurden als im ersten Quartal 2003.

Minderheitsbeteiligungen

	Nettogewinn im Quartal zum 31. März		Minderheits- beteiligungen zum 31. März	
	2004	2003	2004	2003
Decoma	\$ 28	\$ 28	26%	31%
Intier	\$ 25	\$ 15	14%	11%
Tesma	\$ 25	\$ 16	56%	56%

Belastungen für Minderheitsbeteiligungen stiegen im ersten Quartal 2004 um 26 % oder 5 Mio. USD auf 24 Mio. USD, verglichen mit 19 Mio. USD im ersten Quartal 2003. Dieser Zuwachs an Aufwendungen für Minderheitsbelastungen steht vor allem im Zusammenhang mit höheren Gewinnen bei Tesma und Intier sowie mit einem marginal höheren Prozentsatz an Minderheitsbeteiligungen bei der Intier, der von einem geringeren Prozentsatz an Minderheitsbeteiligungen bei der Decoma aufgehoben wird. Der prozentuale Rückgang der Minderheitsbeteiligungen bei der Decoma ist auf unsere Umwandlung der wandelbaren Decoma-Vorzugsaktien der Serien 1, 2 und 3 in 14.895.729 Decoma-Aktien der Kategorie A mit nachrangigem Stimmrecht im Jahr zum 31. Dezember 2003 zurückzuführen. Der prozentuale Anstieg der Minderheitsbeteiligungen bei Intier ist das Resultat der Ausgabe von Intier-Aktien der Kategorie A mit nachrangigem Stimmrecht an den zeitverschobenen Gewinnbeteiligungsplan für Intier-Mitarbeiter im Jahr zum 31. Dezember 2003.

Nettogewinn aus andauernder Geschäftstätigkeit

Im ersten Quartal 2004 stieg der Nettogewinn aus andauernder Geschäftstätigkeit um 19 % oder 30 Mio. USD auf 184 Mio. USD, verglichen mit 154 Mio. USD im ersten Quartal 2003. Der Anstieg des Nettogewinns aus

andauernder Geschäftstätigkeit ist auf eine um 141 Mio. USD gestiegene Bruttomarge und um 2 Mio. USD höhere Kapitaleinkünfte zurückzuführen. Diese wurden teilweise von höheren Aufwendungen für Verkauf, Allgemeines und Verwaltung von 57 Mio. USD, von Abschreibung und Amortisierung in Höhe von 17 Mio. USD, von Einkommensteuern von 32 Mio. USD, von Minderheitsbeteiligungen in Höhe von 5 Mio. USD und von rückläufigen Zinserträgen von 2 Mio. USD aufgehoben.

Nettogewinn aus aufgelösten Unternehmensbereichen - MEC

Für das Quartal zum 31. März 2003 betrug der Nettogewinn aus MEC 7 Mio. USD. Dies stellt einen Nettogewinn von 12 Mio. USD dar, der teilweise von Aufwendungen für Minderheitsbeteiligungen in Höhe von 5 Mio. USD aufgehoben wurde.

Gewinne je Aktie

	Im Quartal zum 31. März			Änderung
	2004	2003		

Gewinne je Aktie der Kat. A mit nachrangigem Stimmrecht oder Aktie der Kat. B aus andauernder Geschäftstätigkeit				
Basis	\$ 1,85	\$ 1,57		+ 18%
Verwässert	\$ 1,84	\$ 1,57		+ 17%

Gewinne je Aktie der Kat. A mit nachrangigem Stimmrecht oder Aktie der Kat. B				
Basis	\$ 1,85	\$ 1,64		+ 13%
Verwässert	\$ 1,84	\$ 1,64		+ 12%

Durchschnittliche Anzahl der im Umlauf befindlichen Aktien der Kat. A mit nachrangigem Stimmrecht und Aktien der Kat. B (In Millionen)				
Basis	96,5	95,6		+ 1%
Verwässert	97,1	95,8		+ 1%

Der verwässerte Gewinn je Aktie aus andauernder Geschäftstätigkeit betrug im ersten Quartal 2004 1,84 USD. Dies stellt gegenüber dem Vergleichs Quartal des Vorjahres einen Anstieg von 17 % oder 0,27 USD dar. Der Anstieg des verwässerten Gewinns je Aktie aus andauernder Geschäftstätigkeit war auf einen Zuwachs des Nettogewinns aus andauernder Geschäftstätigkeit zurückzuführen, der teilweise von einem Anstieg der gewichteten Durchschnittszahl im Umlauf befindlicher verwässerter Aktien während des Quartals aufgehoben wurde. Dieser wiederum war im Wesentlichen auf einen Anstieg der Anzahl von „In-the-Money“-Aktienoptionen und zum Kauf von Aktien der Kategorie A mit nachrangigem Stimmrecht zusätzlich gewährten Aktienoptionen zurückzuführen.

RENDITE

Ein wichtiges finanzielles Verhältnis, das in allen unserer betrieblichen Einheiten zur Messung der Rendite verwendet wird, ist die Rendite der eingesetzten Mittel. Die Rendite der eingesetzten Mittel aus andauernder Geschäftstätigkeit ist als EBIT dividiert durch die durchschnittlich im vergangenen Zeitraum eingesetzten Mittel definiert. EBIT ist definiert als Betriebsgewinn wie in unseren ungeprüften, vorläufigen konsolidierten Abschlüssen vor Zinserträgen oder -kosten dargestellt. Eingesetzte Mittel ist definiert als langfristige Vermögenswerte ausschließlich zukünftiger Steuerguthaben, aber einschließlich unbarer Betriebsmittel und

Verbindlichkeiten. Unbare Betriebsmittel und Verbindlichkeiten sind definiert als die Summe von Forderungen, Beständen und Abgrenzungsposten minus der Summe an Verbindlichkeiten, Rückstellungen für Löhne und Gehälter, sonstige aufgelaufene Verbindlichkeiten, Einkommenssteuerschulden und passive Rechnungsabgrenzung.

Die Rendite der eingesetzten Mittel betrug im ersten Quartal 2004 27,1 %, d. h. einen Anstieg gegenüber dem Wert von 18,3 % im ersten Quartal 2003. Die Verbesserung der Rendite der eingesetzten Mittel war primär das Resultat des um aus den oben angeführten Gründen 67 Mio. USD höheren Betriebsgewinns sowie der positiven Auswirkungen der MID-Ausschüttung, da die MID-Ausschüttung eine Rendite der eingesetzten Mittel unter unserem konsolidierten durchschnittlichen Wert erzeugte. Wie erwartet hatte die MID-Ausschüttung im ersten Quartal 2004 positive Auswirkungen auf unsere Rendite der eingesetzten Mittel, die laut Erwartungen weiter anhalten werden.

SEGMENTE

Wir verweisen auf Hinweis 29 unserer geprüften konsolidierten Abschlüsse, in dem die Grundlage unserer Segmentierung erläutert wird. Die im folgenden aufgeführten Segment beinhalten die Resultate unserer aufgelösten Unternehmensbereiche nicht.

	Im Quartal zum 31. März			
	2004		2003	
	Umsatz ges.	EBIT(i)	Umsatz ges.	EBIT(i)
Notierte Betriebe				
Decoma International Inc.	\$ 720	\$ 49	\$ 577	\$ 50
Intier Automotive Inc.	1.393	52	1.032	31
Tesma International Inc.	362	39	269	25
Hundertprozentige Tochtergesellschaften				
Magna Steyr	1.385	39	527	5
Sonstige Automobilbetriebe	1.289	125	1.126	115
Hauptunternehmen und Sonstige (ii)	(46)	24	(35)	33
	\$ 5.103	\$ 328	\$ 3.496	\$ 259

(i) EBIT stellt den Betriebsgewinn wie in unseren ungeprüften, vorläufigen konsolidierten Abschlüssen vor Zinserträgen oder -kosten dar.

(ii) In Hauptunternehmen und Sonstige sind zwischen Unternehmen anfallende Gebühren, Miet-/Pachterträge nur für das Jahr 2003 und Eliminierungen von Umsatzerlösen zwischen Unternehmen einbezogen.

Die in folgender Diskussion angegebenen Umsatzerlöse stellen Angaben vor Eliminierungen zwischen Segmenten dar.

Decoma International Inc.

Umsatzerlöse

Die Umsatzerlöse der Decoma stiegen im ersten Quartal 2004 um 25 % oder 143 Mio. USD auf 720 Mio. USD, verglichen mit 577 Mio. USD im ersten Quartal 2003. Der Umsatzzuwachs spiegelt Steigerungen im durchschnittlichen Dollar-Content der Decoma in Nordamerika und Europa und einen einprozentigen Anstieg im europäischen Volumen der Fahrzeugproduktion wider.

In Nordamerika war der Anstieg von Decomas Dollar-Content je Fahrzeug hauptsächlich auf einen durch die Stärke des kanadischen Dollar gegenüber dem

US-Dollar erzielten Anstieg von Decomas verzeichneten USD-Umsatzerlösen und die Übernahme bestimmter Betriebe der Federal Mogul Corporation für Originalausstattung im Bereich der Automobilbeleuchtung im zweiten Quartal 2003 zurückzuführen. Darüber hinaus profitierte Decomas Content je Fahrzeug in Nordamerika von einem neuen Übernahmengeschäft, darunter den Programmen Chevrolet Monte Carlo und Impala, von Umsatzerlösen während des ersten Quartals 2003 oder anschließend lancierter Programme, darunter der Pontiac Grand Prix und der Chevrolet Malibu, von höherem Content im Ford Escape und starken Volumen bei anderen Programmen mit hohem Content wie z. B. dem Cadillac CTS, dem Dodge Ram Pick-up und dem Ford Crown Victoria und Mercury Grand Marquis. Diese wurden teilweise vom Produktionsauslauf des DaimlerChrysler LH-Programms und dem Anlauf des neuen DaimlerChrysler LX-Programms, vom Produktionsauslauf des Ford Windstar, von geringeren Volumen bei bestimmten anderen langfristigen Programmen mit hohem Content, darunter dem Ford Explorer, und anhaltenden Zugeständnissen an Kundenpreise aufgefangen.

In Europa war der zunehmende Decoma-Content je Fahrzeug auf die wachsenden Umsatzerlöse aufgrund von während des ersten Quartals 2003 oder anschließend lancierter Programme zurückzuführen, darunter das Armaturenbrett und Frontmodulprogramm für den Volkswagen Golf, das Armaturenbrett und Frontmodulprogramm für den Volkswagen Transit-Bus und das Frontmodulprogramm für den DaimlerChrysler E-Class 4MATIC, aber auch auf die höheren verzeichneten USD-Umsatzerlöse aufgrund der Stärke des Euro und des britischen Pfund gegenüber dem US-Dollar. Die weitere Zunahme des Contents je Fahrzeug war ein Resultat höherer Umsätze im Zusammenhang mit höheren Volumen im Programm Jaguar X400 sowie im Zusammenhang mit anderen neuen Programmen, darunter verschiedenen Audi- und Porsche-Programmen und starken Mini-Volumen, die jedoch teilweise von geringeren Volumen bei manchen langfristigen Programmen mit hohem Content, z. B. beim Ford Mondeo und verschiedenen Rover-Programmen aufgehoben wurden.

EBIT

Der EBIT der Decoma ging im ersten Quartal 2004 um 2 % oder 1 Mio. USD auf 49 Mio. USD zurück, verglichen mit einem EBIT von 50 Mio. USD im ersten Quartal 2003. Der Umsatzzuwachs und die Verbesserungen bei manchen Einrichtungen in Europa erzeugten im Vergleich zum ersten Quartal 2003 weiteren EBIT. Dieser Anstieg wurde jedoch durch die negativen Auswirkungen von Zugeständnissen bei Kundenpreisen, von betrieblichen Ineffizienzen in manchen Einrichtungen und in Europa angefallenen höheren Kosten zur Stützung der europäischen Umsatzsteigerung und der Lancierung neuer Produkte, u. a. auch durch höheren Abschreibungs- und Amortisierungsaufwand und Aufwendungen für Verkauf, Allgemeines und Verwaltung aufgehoben.

Intier Automotive Inc.

Umsatzerlöse

Intiers Umsatzerlöse stiegen im ersten Quartal 2004 um 35 % oder 361 Mio. USD auf 1,4 Mrd. USD, verglichen mit 1,0 Mrd. USD im ersten Quartal 2003. Der Umsatzzuwachs spiegelt Steigerungen im durchschnittlichen Dollar-Content je Fahrzeug der Intier in Nordamerika und Europa und einen einprozentigen Anstieg im europäischen Volumen der Fahrzeugproduktion wider.

Die Zunahme von Intiers durchschnittlichen Dollar-Content je Fahrzeug in Nordamerika war hauptsächlich auf die Lancierung neuer Produkte während des ersten Quartals 2003 oder anschließend und auf den Anstieg von Intiers verzeichneten USD-Umsatzerlösen aufgrund der Stärkung des kanadischen Dollars gegenüber dem US-Dollar zurückzuführen. Dies wurde jedoch teilweise von Zugeständnissen bei Kundenpreisen aufgehoben.

Die während des ersten Quartals 2003 oder anschließend lancierten Programme umfassen die vollständigen Sitze, die Frontbeleuchtung und das Armaturenbrett für den Chevrolet Equinox, die zweite und dritte Sitzreihe für den

DaimlerChrysler-Minivan, die vollständigen Sitze, das Dachsystem und die Innenverkleidung für den Ford Freestar und Mercury Monterey, die Integration des gesamten Innenraums außer Sitzen für den Cadillac SRX, die Sitzmechanismen für den Honda Accord und Honda Pilot, die Türbleche für den Chevrolet Malibu sowie das Cockpitmodul und die Sitzführungen für den Chevrolet Colorado und GMC Canyon.

Die Zunahme von Intiers durchschnittlichen Dollar-Content je Fahrzeug in Europa war hauptsächlich auf den Anstieg von Intiers verzeichneten USD-Umsatzerlösen aufgrund der Stärkung des Euro und des britischen Pfund gegenüber dem US-Dollar und auf die Lancierung neuer Produkte während des ersten Quartals 2003 oder anschließend zurückzuführen. Diese beinhalteten das gesamte Interieur außer Sitzen für die BMW 6-er Serie, das Gepäckmanagementsystem und sonstige Innenverkleidung für den BMW X3 und die vollständigen Sitze für den Volkswagen Caddy.

EBIT

Der EBIT der Intier stieg im ersten Quartal 2004 um 68 % oder 21 Mio. USD auf 52 Mio. USD, verglichen mit 31 Mio. USD im ersten Quartal 2003. Dieser Anstieg ist primär das Resultat der durch höhere Umsatzerlöse aus Lancierungen neuer Produkte und betrieblichen Verbesserungen bei bestimmten Einrichtungen in Europa erzielten Bruttomarge. Dieser Anstieg des EBIT wurde teilweise durch Belastungen bezüglich der Reorganisierung und Schließung bestimmter Einrichtungen in Europa, betrieblicher Ineffizienzen in bestimmten anderen Abteilungen in Nordamerika und Europa, höherer Abschreibungs- und Amortisierungsaufwendungen aufgrund fortgesetzter Kapitalinvestitionen zur Stützung neuer Produktionsprogramme und -einrichtungen, höherer Aufwendungen für Verkauf, Allgemeines und Verwaltung und Affiliationsgebühren, höherer Warenpreise, Zugeständnisse bei Kundenpreisen und einem Rückgang des verzeichneten USD-EBIT aufgrund der Stärkung des Euro und des britischen Pfund gegenüber dem US-Dollar aufgehoben. Letztere hatte eine Intensivierung der verzeichneten USD-Verluste in bestimmten europäischen Einrichtungen zur Folge.

Tesma International Inc.

Umsatzerlöse

Tesmas Umsatzerlöse stiegen im ersten Quartal 2004 um 93 Mio. USD oder 35 % auf 362 Mio. USD. Der Umsatzzuwachs spiegelt Steigerungen im durchschnittlichen Dollar-Content je Fahrzeug der Tesma in Nordamerika und Europa und einen einprozentigen Anstieg im europäischen Volumen der Fahrzeugproduktion wider. Zu den gestiegenen Umsatzerlösen der Tesma trug auch ein aufgrund kommender Lancierungen verzeichneter Zuwachs bei Werkzeug- und anderen Umsätzen vor allem in Nordamerika bei, der die hauptsächlich in Europa verzeichneten Einkünfte aus dem Werkzeugbereich im ersten Quartal 2003 überschritt.

Tesmas Content je Fahrzeug in Nordamerika nahm hauptsächlich aufgrund der Davis-Übernahme im Januar 2004 zu. Der verbleibende Anstieg des Contents je Fahrzeug war das Resultat des stärkeren kanadischen Dollars gegenüber dem US-Dollar, der Lancierung neuer Programme und höherer Programmvolumen. Er wurde teilweise von geringeren Fahrzeug-Produktionsvolumen bei bestimmten General-Motors-Programmen mit hohem Content und anhaltenden Zugeständnissen bei Kundenpreisen aufgehoben. Die Lancierungen neuer Produkte und höheren Programmvolumen umfassen größere Volumen bei den integrierten Frontmotorabdeckungen für General Motors' High-Feature V6-Motor, höhere Volumen für Spann-Baugruppen für verschiedene Lkw-Programme für Ford und General Motors, die weitere Volumensteigerung für Ausgleichswellen-Baugruppen für General Motors' Motorprogramme Line 4 und Line 5, neue Lancierungen und Volumensteigerungen für Füllschlauch-Baugruppen für DaimlerChryslers Durango, Sebring, Stratus und 300, kürzlich vorgenommene Lancierungen von Wasserpumpen- und Ölfilter-Baugruppen für General Motors' Motorprogramme Premium V8 und Line

4 sowie den Produktionsbeginne für Kraftstofftank-Baugruppen aus rostfreiem Stahl für DaimlerChryslers JR-Plattform.

In Europa war der Anstieg des Contents je Fahrzeug auf höhere verzeichnete USD-Umsatzerlöse im Zusammenhang mit der Stärkung des Euro gegenüber dem US-Dollar, auf Volumensteigerungen für die Kraftstoff-Füllschlauch-Baugruppe für Fords hochvolumiges C1-Programm (Focus), as im dritten Quartal 2003 lanciert wurde, auf die weitere Volumensteigerung für die Kraftstofftank-Baugruppen aus rostfreiem Stahl für das Volkswagen-Programm PQ34 und umfangreichere Lieferungen von Serviceteilen zurückzuführen.

EBIT

Tesmas EBIT stieg im ersten Quartal 2004 um 14 Mio. USD oder 56 % auf 39 Mio. USD. Der Anstieg des EBIT ist das Resultat der durch gesteigerte Umsatzerlöse, u. a. durch die Davis-Übernahme, erzielten Bruttomarge und verbesserter Nutzung von Kapazitäten, größeren Arbeitseffizienzen und Produktionseffizienzen in bestimmten Anlagen. Diese Anstiege wurden teilweise durch anhaltende Zugeständnisse bei Kundenpreisen, höhere Kosten zur Stützung neuer Geschäfte in bestimmten Anlagen, höhere Abschreibungsaufwendungen und Aufwendungen für Verkauf, Allgemeines und Verwaltung sowie durch höhere Affiliationsgebühren aufgehoben, da Tesma weiterhin Wachstum aufweist und weiterhin investiert, um die globale Präsenz des Unternehmens zu erweitern.

Magna Steyr

Umsatzerlöse

Magna Steyrs Umsatzerlöse stiegen im ersten Quartal 2004 um 163 % oder 858 Mio. USD auf 1,4 Mrd. USD, verglichen mit 527 Mio. USD im ersten Quartal 2003. Dieser Umsatzzuwachs war auf einen Anstieg bei Umsätzen kompletter Fahrzeugmontage, einschließlich der Lancierungen des BMW X3 und des Saab 9(3) Kabrio nach dem ersten Quartal 2003, auf eine Steigerung an verzeichneten USD-Umsatzerlösen aufgrund des gegenüber dem US-Dollar stärkeren Euro und auf einen Umsatzzuwachs bei Magna Drivetrain zurückzuführen.

Magna Steyrs Volumen für Fahrzeugmontage für das erste Quartal 2004 und das erste Quartal 2003 waren wie folgt:

Fahrzeugmontagevolumen (Einheiten)	Im Quartal zum 31. März		
	2004	2003	Änderung
Voll - Kosten	36.327	7.201	+ 404%
Wertsteigerung	14.782	21.284	- 31%
	51.109	28.485	+ 79%

Im ersten Quartal 2003 montierte Magna Steyr den Mercedes E-Class 4x2, den Mercedes G-Class, den Chrysler Voyager und den Chrysler Jeep Grand Cherokee. Im ersten Quartal 2004 montierte Magna Steyr auch den BMW X3, das Saab 9(3) Kabrio und den Mercedes E-Class 4MATIC, aber nicht mehr den Mercedes E-Class 4x2.

Die Bedingungen der verschiedenen Montageverträge von Magna Steyr unterscheiden sich bezüglich des Eigentums an Komponenten und Hilfs- und Betriebsstoffen im Zusammenhang mit dem Montagevorgang sowie bezüglich des Verfahrens, anhand dessen der Verkaufspreis an den OEM-Kunden bestimmt wird. Bei bestimmten Verträgen fungiert Magna Steyr als Eigenhändler, und erworbene Komponenten und Systeme in montierten Fahrzeugen werden in Magna Steyrs Beständen und Kosten der umgesetzten Leistung geführt. Diese Kosten spiegeln

sich im Verkaufspreis des fertig montierten Fahrzeugs an den OEM-Kunden auf voller Kostenbasis wider. Verträge für die Montage der Mercedes E-Class und G-Class, des Saab 9(3) Kabrio und des BMW X3 werden auf diese Art verbucht. Andere Verträge sehen vor, dass Komponenten und Systeme Dritter von Magna Steyr in Kommission genommen werden und der Verkaufspreis an den OEM-Kunden nur Kosten für die wertsteigernde Montage enthält. Verträge für die Montage des Chrysler Voyager und Jeep Grand Cherokee werden in dieser Weise verbucht.

Produktionsniveaus für die verschiedenen, von Magna Steyr montierten Fahrzeuge wirken sich auf die Umsatzerlöse und Rentabilität aus. Darüber hinaus wirkt sich der relative Anteil an auf voller Kostenbasis und auf wertsteigernder Basis verbuchten Programmen auch auf Magna Steyrs Umsatzerlöse und prozentuale Betriebsmarge aus, nicht aber unbedingt auch auf die gesamte Rentabilität. Angenommen die Gesamtzahl der montierten Fahrzeuge bleibt konstant, hebt ein relativer Anstieg der Montage von auf voller Kostenbasis verbuchten Fahrzeugen die gesamten Umsatzerlöse an, und dementsprechend wird die Rentabilität, als Prozentsatz des gesamten Umsatzerlöses ausgedrückt, verringert, da gekaufte Komponenten in den Kosten der umgesetzten Leistung enthalten sind. Umgekehrt wirkt sich ein relativer Anstieg der Montage von auf wertsteigernder Basis verbuchten Fahrzeugen so aus, dass er die gesamten Umsatzerlöse reduziert, die Rentabilität als Prozentsatz der gesamten Umsatzerlöse jedoch anhebt.

Der Zuwachs bei Umsatzerlösen aus kompletter Fahrzeugmontage spiegelt die Lancierung der Programme BMX X3 und des Saab-Kabrios 9(3) bei Magna Steyr nach dem ersten Quartal 2003 sowie eine gesteigerte Produktion der Mercedes E-Class wider. Diese Zuwächse werden teilweise durch geringer Produktion der Mercedes G-Class und den 31 %-igen Rückgang im Volumen von auf wertsteigernder Basis verbuchten Fahrzeugen aufgehoben.

Die Umsatzerlöse bei Magna Drivetrain stiegen aufgrund eines durch die Stärkung des Euro gegenüber dem US-Dollar erzielten Anstiegs der verzeichneten USD-Umsatzerlöse und aufgrund einer Umsatzsteigerung in unserer Antriebsstrangeinrichtung in Europa im Zuge der Lancierung der BMW-Programme X3 und X5.

EBIT

Magna Steyrs EBIT stieg im ersten Quartal 2004 um 34 Mio. USD auf 39 Mio. USD. Der Anstieg des EBIT ist primär das Resultat der Lancierung der Montageprogramme für den BMW X3 und das Saab 9(3) Kabrio, verbesserter Resultate bei der Montage der Mercedes E-Class und Sequenzierungsprogrammen für die Mercedes S-, E- und C-Class, die im ersten Quartal 2003 sowohl Lancierungskosten als auch andere Ineffizienzen verursachten, wie auch Resultat der Steigerung des verzeichneten USD-EBIT aufgrund der Stärkung des Euro gegenüber dem US-Dollar. Diese Anstiege des EBIT wurden teilweise durch Planungs- und Technikkosten im Zusammenhang mit dem neu zugeschlagenen Verteilergetriebe in General Motors' mittelgroßen Pick-ups und Allradfahrzeugen der nächsten Generation aufgehoben.

Sonstige Automobilbetriebe

Umsatzerlöse

Die Umsatzerlöse der sonstigen Automobilbetriebe stiegen im ersten Quartal 2004 um 14 % oder 163 Mio. USD auf 1,3 Mrd. USD. Der Umsatzzuwachs spiegelt Steigerungen im durchschnittlichen Dollar-Content je Fahrzeug dieses Segments in Nordamerika und Europa, einen einprozentigen Anstieg im europäischen Volumen der Fahrzeugproduktion und einen vor allem mit Werkzeugen für das neue Ford-Explorer-Programm im Zusammenhang stehenden Anstieg bei Werkzeug- und sonstigen Umsätzen wider.

Der zunehmende Content in Nordamerika ist hauptsächlich auf den Anstieg verzeichneter USD-Umsatzerlöse aufgrund der Stärkung des kanadischen Dollars gegenüber dem US-Dollar, auf die Lancierung neuer Programme während des ersten Quartals 2003 oder anschließend (darunter der Dodge Durango, der Ford Explorer, F-150 und Freestar, der DaimlerChrysler LX) sowie auf übernommene Stanzgeschäfte für das Dodge-Durango-Programm zurückzuführen. Dieser wurde jedoch teilweise von anhaltenden Zugeständnissen bei Kundenpreisen aufgehoben.

In Europa lässt sich der höhere durchschnittliche Content je Fahrzeug vor allem auf den Anstieg verzeichneter USD-Umsatzerlöse aufgrund der Stärkung des Euro gegenüber dem US-Dollar und auf die Lancierung der Heckgabel-Baugruppe für den Volvo XC90 wie auch auf die Lancierung des Volkswagen Golf zurückführen.

EBIT

Der EBIT der sonstigen Automobilbetriebe stieg im ersten Quartal 2004 um 9 % oder 10 Mio. USD auf 125 Mio. USD, verglichen mit 115 Mio. USD im ersten Quartal 2003. Der Anstieg des EBIT ist primär auf die durch den Umsatzzuwachs erwirtschaftete Bruttomarge und auf betriebliche Verbesserungen bei Magna Donnelly zurückzuführen. Diese Anstiege wurden teilweise durch Zugeständnisse bei Kundenpreisen, höhere Aufwendungen für Verkauf, Allgemeines und Verwaltung, zur Stützung des Umsatzzuwachses entstandene höhere Aufwendungen für Abschreibung und Amortisierung und höhere verzeichnete USD-Abschreibungs- und Amortisierungsbelastungen wie auch aufgrund der Stärkung des kanadischen Dollar gegenüber dem US-Dollar angestiegene Kosten für Verkauf, Allgemeines und Verwaltung aufgehoben.

Hauptunternehmen und Sonstige

Der EBIT für das Hauptunternehmen und Sonstige ging im ersten Quartal 2004 um 27 % oder 9 Mio. USD auf 24 Mio. USD zurück, verglichen mit 33 Mio. USD im ersten Quartal 2003. Der Rückgang des EBIT ist vor allem auf die 12 Mio. zusätzlichen Kosten durch Aktienvergütung und die Auswirkungen der MID-Ausschüttung zurückzuführen. Während des Quartals zum 2004. März \$12 wurden im speziellen Optionsvereinbarungen mit bestimmten ehemaligen Mitarbeitern des Unternehmens abgeändert. Dies führte zu einer einmaligen Belastung der Vergütungskosten in Höhe von 12 Mio. USD. Diese Belastung stellt die verbleibenden festgestellten, aber nicht realisierten Vergütungskosten im Zusammenhang mit den 2003 gewährten Optionen und den fairen Wert zum Datum der Änderung aller der vor dem 1. Januar 2003 gewährten Optionen dar. Die MID-Ausschüttung bewirkte eine Reduzierung der Miet-/Pachteinnahmen zwischen Unternehmen. Diese Verringerungen des EBIT wurden teilweise durch zusätzliche, durch höhere Umsatzerlöse erwirtschaftete Affiliationseinnahmen ausgeglichen.

FINANZLAGE, LIQUIDITÄT UND KAPITALRESSOURCEN

Kapitalfluss aus betrieblichen Aktivitäten

	Im Quartal zum		
	31. März		
	2004	2003	Änderung
Nettogewinn aus andauernder			
Geschäftstätigkeit	\$ 184	\$ 154	
Aktuelle Kapitalflüsse nicht betreffende	215	154	
	\$ 399	\$ 308	\$ 91
Änderungen unbarer Betriebsmittel			
und Verbindlichkeiten	202	43	
Barmittel aus betrieblichen Aktivitäten	\$ 601	\$ 351	\$ 250

Insgesamt betragen die Barmittel aus betrieblichen Aktivitäten im ersten Quartal 2004 601 Mio. USD, d. h. einen Anstieg um 250 Mio. USD im Vergleich zu Barmitteln aus betrieblichen Aktivitäten von 351 Mio. USD im ersten Quartal 2003.

Kapitalfluss aus betrieblichen Aktivitäten vor Änderungen bei unbaren Betriebsmitteln und Verbindlichkeiten stiegen im ersten Quartal 2004 um 91 Mio. USD auf 399 Mio. USD an. Der Kapitalfluss aus betrieblichen Aktivitäten stieg aufgrund des Anstiegs des oben beschriebenen Nettogewinns aus andauernder Geschäftstätigkeit von 30 Mio. USD und eines Anstiegs von 61 Mio. USD bei aktuelle Kapitalflüsse nicht betreffenden Posten, darunter einem Anstieg von 22 Mio. USD bei sonstigen unbaren Belastungen (einschließlich der um 12 Mio. USD gestiegenen Aufwendungen für Aktienvergütung) (siehe „Verkauf, Allgemeines und Verwaltung“ oben), sowie aufgrund eines Anstiegs um 19 Mio. USD bei zukünftigen Steuern, eines Anstiegs um 17 Mio. USD bei Abschreibung und Amortisierung und eines Anstiegs um 5 Mio. USD bei Minderheitsbeteiligungen. Diese wurden nur teilweise von einem Anstieg der Kapitaleinnahmen um 2 Mio. USD aufgefangen.

Aus unbaren Betriebsmitteln und Verbindlichkeiten erwirtschaftete Barmittel für das erste Quartal 2004 beliefen sich auf 202 Mio. USD. Dieser Betrag entstand vor allem aus einem Anstieg der Verbindlichkeiten und antizipativen Passiva um 462 Mio. USD, der teilweise von einem Anstieg der Forderungen um 191 Mio. USD und einen Anstieg des Bestands um 86 Mio. USD ausgeglichen wurde. Alle diese lassen sich auf den Umsatzzuwachs während des ersten Quartals 2004 zurückführen, u. a. auf die Lancierung der Programme BMW X3 und Saab 9(3) Kabrio. Zu den aus unbarem Geschäftskapital erwirtschafteten Barmitteln trugen auch ein Rückgang der aktiven Rechnungsabgrenzung und sonstiger um 11 Mio. USD, ein Anstieg der Einkommenssteuerschulden um 8 Mio. USD und ein Rückgang der passiven Rechnungsabgrenzung um 2 Mio. USD bei.

Kapital- und Investitionsausgaben

	Im Quartal zum 31. März		
	2004	2003	Änderung

Anlagevermögen, Investitionen und sonstige Hinzufügungen	\$ (182)	\$ (150)	
Erträge aus Veräußerungen	18	6	

Für Investitionstätigkeit aufgewendete Barmittel	\$ (164)	\$ (144)	\$ (20)

Magna investierte im ersten Quartal 2004 148 Mio. USD in Anlagevermögen. Während zur Produktivitätssteigerung und zur Instandsetzung oder Ersetzung von im normalen Geschäftsbetrieb verbrauchten Vermögenswerten mäßige Investitionen vorgenommen wurden, bezogen sich die meisten Investitionen auf Ausrüstung und Einrichtungen für die Produktion von Baugruppen, für die Lackierung und die Montage von 2004 und in Folgejahren zu lancierenden Programmen, u. a. folgende: Chrysler LX, Chrysler RS, Chevrolet Equinox, Cadillac STS, Ford Freestar und Mercedes Benz M-Class in Nordamerika und Audi A6, Mini Kabrio, Mercedes Benz A-Class, BMW 3 Series und Volkswagen Toledo in Europa.

Wir investierten im ersten Quartal 2004 23 Mio. USD in anderen Vermögenswerten, die vor allem langfristige Werkzeugforderungen für eine Reihe von Werkzeugprogrammen für BMW und DaimlerChrysler darstellen.

Im ersten Quartal 2004 betragen die Erlöse aus Veräußerungen 18 Mio. USD. Dieser Betrag spiegelt Erlöse aus Veräußerungen von Anlagevermögen und

sonstigen Vermögenswerten im normalen Geschäftsbetrieb sowie Erlöse, die mit der Fälligkeit kommerzieller Investitionen, welche zur Teilfinanzierung von Pauschalabfindungen und Zahlungen für hohes Dienstalter in Österreich getätigt worden waren, bezogen wurden.

Finanzierung

Fahrzeugmontagevolumen (Einheiten)	Im Quartal zum 31. März		
	2004	2003	Änderung
Nettoaufnahme (Tilgung) von Schulden	\$ (25)	\$ 28	
Ausgabe nachrangiger Schuldtitel durch Tochtergesellschaften	-	66	
Rückzahlungen von Zinsverpflichtungen auf Schuldtitel	(1)	(1)	
Ausschüttung von Vorzugs-Wertpapieren	(7)	(6)	
Ausgabe von Aktien der Kat. A mit nachrangigem Stimmrecht	6	2	
Ausgabe von Aktien durch Tochtergesellschaften	6	-	
An Minderheitsbeteiligungen bezahlte Dividenden	(4)	(3)	
Dividenden	(33)	(32)	
Barmittel aus (verwendet für) Finanzierungsaktivitäten	\$ (58)	\$ 54	\$ (112)

Im ersten Quartal 2004 bezogen sich die Netto-Schuldenrückzahlungen vor allem auf die Decoma, wobei Investitionsaktivitäten überschreitende Barmittel aus betrieblichen Aktivitäten zur Reduzierung von Bankschulden verwendet wurden. Im ersten Quartal 2003 stellten die netto aufgenommenen Schulden Anstiege der Bankschulden unserer sonstigen Automobilbetriebe in Nordamerika und in der Hauptstelle Europa dar. Die Decoma gab im März 2003 wandelbare, ungesicherte, nachrangige Schuldverschreibungen im Wert von 100 Mio. CAD mit Fälligkeit zum 31. März 2010 aus.

Während des ersten Quartals 2004 gaben wir aufgrund der Ausübung von Aktienoptionen Aktien der Kategorie A mit nachrangigem Stimmrecht im Wert von 6 Mio. USD aus. Im ersten Quartal 2003 wurden zum Vergleich aufgrund der Ausübung von Aktienoptionen Aktien der Kategorie A mit nachrangigem Stimmrecht im Wert von 2 Mio. USD ausgegeben. Die Ausgabe von Aktien durch unsere Tochtergesellschaften bestand 2004 hauptsächlich aus der Ausgabe von 5 Mio. USD von Intier-Aktien der Kategorie A mit nachrangigem Stimmrecht an das zeitlich verschobene Gewinnbeteiligungsprogramm für Intier-Mitarbeiter und bezüglich der Ausübung von Aktienoptionen. Weiter wurden aufgrund der Ausübung von Aktienoptionen 1 Mio. USD Tesma-Aktien der Kategorie A mit nachrangigem Stimmrecht ausgegeben.

Im ersten Quartal 2004 wurden Dividenden in Höhe von 33 Mio. USD ausbezahlt. Der Anstieg der im ersten Quartal 2004 im Vergleich zum Vorjahresquartal ausbezahlten Dividenden ist auf den Anstieg der kumulativen Anzahl im Umlauf befindlicher Aktien der Kategorie A mit nachrangigem Stimmrecht und Aktien der Kategorie B zurückzuführen. Diese Anzahl stieg durch die Ausgabe von Aktien der Kategorie A mit nachrangigem Stimmrecht bei der Ausübung von Aktienoptionen nach dem ersten Quartal 2003.

Finanzierungsressourcen

Verbindlichkeiten	Zum	Zum	Änderung
	31. März 2004	31. Dezember 2003	

Bankschulden	\$ 303	\$ 298	
Langfristige Verbindlichkeiten mit Fälligkeit innerhalb von 12 Monaten	36	35	
Langfristige Verbindlichkeiten	278	267	
Zinsverpflichtungen auf Schuldtitel	39	41	
Minderheitsbeteiligungen	642	625	

Eigenkapital	1.298	1.266	
	5.012	4.923	

Kapitalisierung gesamt	\$ 6.310	\$ 6.189	\$ 121

Die Gesamtkapitalisierung stieg im ersten Quartal 2004 um 2 % oder 121 Mio. USD auf 6,3 Mrd. USD. Die höhere Kapitalisierung ist auf einen Anstieg der Verbindlichkeiten um 32 Mio. USD und einen Anstieg des Eigenkapitals um 89 Mio. USD zurückzuführen. Die umfangreicheren Verbindlichkeiten sind auf den Anstieg der Minderheitsbeteiligungen, gewachsene Bankschulden und langfristige Schulden aufgrund der Übernahme von Davis und der I&T Group im Quartal zum 31. März 2004 zurückzuführen. Diese wurden teilweise durch geringere Bankschulden der Decoma aufgehoben (siehe „Finanzierung“ oben). Der Anstieg des Eigenkapitals ist das Resultat des Nettogewinns minus an Inhaber von Aktien der Kategorie A und B ausbezahlte Dividenden und eines Rückgangs in der Anpassung der Währungsumrechnung.

Im ersten Quartal 2004 stiegen Magnas Barmittelressourcen um 347 Mio. USD auf 1,9 Mrd. USD. Abgesehen von den Barmittelressourcen verfügte Magna auch über ungenutzte, verfügbare Kreditlinien in Höhe von 309 Mio. USD und befristete Kreditlinien von 568 Mio. USD. Von diesen Beträgen hatten unsere hundertprozentigen Tochtergesellschaften zum 31. März 2004 Barmittel in Höhe von 1,3 Mrd. USD und verfügbare betriebliche und befristete Kreditfazilitäten von 206 Mio. USD. Unsere börsennotierten Betriebe verfügten zum 31. März 2004 über Barmittel in Höhe von 527 Mio. USD und ungenutzte, verfügbare betriebliche und befristete Kreditfazilitäten von 671 Mio. USD.

Neben den oben aufgeführten ungenutzten und verfügbaren Finanzierungsressourcen sponsern wir ein Werkzeug-Finanzierungsprogramm für Zulieferer von Werkzeug zur Finanzierung von in der Konstruktion befindlichen Werkzeugen für den Einsatz in unseren Betrieben. Der Maximalbetrag für Fazilitäten ist 100 Mio. CAD. Zum 31. März 2004 waren Werkzeug-Zulieferern im Rahmen dieser Fazilität 52 Mio. CAD vorgeschossen worden. Dieser Betrag ist in unserer konsolidierten Bilanz unter Verbindlichkeiten aufgeführt.

Höchstzahl an auszugebenden Aktien

Zum 30. April 2004 waren folgende unserer Wertpapiere ausgegeben und befanden sich im Umlauf:

Aktien der Kat. A mit nachrangigem Stimmrecht	95.584.969
Aktien der Kat. B(i)	1.096.509
Aktienoptionen(ii)	2.784.726

- (i) Jede Aktie der Kategorie B kann auf Wunsch des Inhabers jederzeit in eine Aktie der Kategorie A mit nachrangigem Stimmrecht umgewandelt werden.
- (ii) Optionen zum Erwerb von Aktien der Kategorie A mit nachrangigem Stimmrecht können vom Inhaber entsprechend der Verbriefungsbestimmungen und nach Zahlung des von Zeit zu Zeit festgelegten Ausübungspreises entsprechen unseres Incentiveplans für Aktienoptionen aus dem Jahr 1987 in seiner aktuellen Fassung ausgeübt werden.

Vertragliche Verpflichtungen und bilanzunwirksame Finanzierung

Bezüglich der vertraglichen Verpflichtungen zu jährlichen Zahlungen gab es während des Quartals zum 31. März 2004 keine wesentlichen Änderungen außerhalb unseres normalen Geschäftsbetriebs. Wir verweisen Sie auf die Diskussion und Analyse der Unternehmensleitung in unserem Jahresbericht 2003.

Langfristige Forderungen auf sonstige Vermögenswerte werden netto ausstehender Kredite der Finanz-Tochtergesellschaft eines Kunden in Höhe von 84 Mio. USD aufgeführt, da wir das Recht zum Ausgleich unserer langfristigen Forderungen gegen einen solchen Kredit verfügen und die entsprechenden Beträge gleichzeitig ausgleichen.

VERPFLICHTUNGEN UND KONTINGENZEN

Wir können von Zeit zu Zeit für Rechtsstreitigkeiten und sonstige Forderungen haftbar sein. Wir verweisen auf Hinweis 28 unserer geprüften konsolidierten Abschlüsse 2003, in dem diese Forderungen erläutert werden.

ZUKUNFTSORIENTIERTE AUSSAGEN

Die vorangegangene Diskussion enthält Aussagen die zu dem Ausmaß, zu dem sie nicht Darstellungen historischer Tatsachen sind, „zukunftsorientierte Aussagen“ entsprechend der Definition anwendbarer Wertpapiergesetze darstellen. Zukunftsorientierte Aussagen können finanzielle und andere Projektionen oder Aussagen bezüglich der zukünftigen Pläne, Zielsetzungen oder wirtschaftlichen Leistungen des Unternehmens oder solchen Projektionen oder Aussagen zugrunde liegende Annahmen beinhalten. Wir verwenden Begriffe wie „kann“, „würde“, „könnte“, „wird“, „wahrscheinlich“, „erwarten“, „rechnen mit“, „glauben“, „planen“, „prognostizieren“, „schätzen“ und ähnliche Begriffe, um zukunftsorientierte Aussagen zu identifizieren. Jegliche solche zukunftsorientierten Aussagen stützen sich auf von uns in Anbetracht unserer Erfahrungen und unserer Sicht historischer Tendenzen, aktueller Bedingungen und erwarteter zukünftiger Entwicklungen vorgenommene Annahmen und Analysen sowie auf weitere Faktoren, die wir unter den gegebenen Umständen für angemessen erachten. Die Beantwortung der Frage, ob tatsächliche Resultate und Entwicklungen jedoch mit unseren Erwartungen und Prognosen übereinstimmen, unterliegt jedoch einer Reihe von Risiken, Annahmen und Unwägbarkeiten. Diese Risiken, Annahmen und Unwägbarkeiten beinhalten unter Anderem: möglicher Rückgang von Produktionsvolumen aufgrund der globalen Wirtschaftslage, Preisdruck nach unten unserer Kunden, Druck unserer Kunden zum Auffangen bestimmter Fixkosten, höhere Risiken bezüglich Garantien, Rückruf und Produkthaftung, die Auswirkungen von Zulieferern von Autoteilen in finanziellen Schwierigkeiten, die Abhängigkeit von Automobilherstellern vom Outsourcing, schnellen technologischen Wandel und Änderungen der aufsichtsrechtlichen Bestimmungen, steigende Rohöl- und Energiepreise, Preise und Verfügbarkeit von Rohmaterialien, unsere Abhängigkeit von bestimmten Kunden und Fahrzeugprogrammen, relative Schwankungen der Währungskurse, gewerkschaftliche Aktivitäten in unseren Anlagen, Androhungen von Arbeitsniederlegungen und sonstige Arbeitskonflikte, intensive Konkurrenz auf dem Markt für Autoteile, Programmstornierungen, Verzögerungen bei der Lancierung neuer Produkte und beim Bau neuer Anlagen, Änderungen staatlicher Regelungen, Auswirkungen von Umweltgesetzen, unsere Beziehung zu unserem Mehrheitsaktionär sowie weitere Faktoren, die im bei der Canadian Securities Commission eingereichten jährlichen Auskunftsformular sowie im bei der Securities and Exchange Commission eingereichten Jahresbericht des Unternehmens auf Formular 40-F beschrieben sind und von Zeit zu Zeit aktualisiert werden. Bei der Beurteilung zukunftsorientierter Aussagen sollten Leser spezifisch die unterschiedlichen Faktoren berücksichtigen, aufgrund derer tatsächliche Ereignisse oder Resultate wesentlich von den in solchen zukunftsorientierten Aussagen gemachten Prognosen abweichen können. Wir beabsichtigen außer zum von anwendbaren Wertpapiergesetzen geforderten Umfang keine Aktualisierung oder Prüfung jeglicher zukunftsorientierter Aussagen in Anbetracht später verfügbarer

Informationen, später eintretender Ereignisse oder aufgrund anderer Umstände und gehen auch keine entsprechende Verpflichtung ein.

Weitere Informationen: Bitte setzen Sie sich mit Vincent J. Galifi oder Louis Tonelli unter der Rufnummer +1 (905) 726-7100 in Verbindung.