

09.08.2006 – 14:48 Uhr

Magna gibt Ergebnisse für das zweite Quartal und das laufende Geschäftsjahr bekannt

Aurora, Kanada (ots/PRNewswire) -

Die Magna International Inc.

(TSX: MG.A, MG.B, NYSE: MGA) meldete heute die Finanzergebnisse für das zweite Quartal und das Halbjahr zum 30. Juni 2006.

	DREI MONATE ZUM		SECHS MONATE ZUM	
	30. JUNI		30. JUNI	
	2006	2005	2006	2005
	----	----	----	----
Umsatz	US\$ 6.369	US\$ 5.858	US\$12.388	US\$11.576
Operatives Ergebnis	US\$ 286	US\$ 323	US\$ 595	US\$ 577
Nettogewinn	US\$ 193	US\$ 225	US\$ 405	US\$ 397
Ergebnis je Aktie (verwässert)	US\$ 1,75	US\$ 2,06	US\$ 3,66	US\$ 3,73

Alle Ergebnisse werden in Mio. US-Dollar ausgewiesen,
mit Ausnahme der Beträge pro Aktie

DREI MONATE ZUM 30. JUNI 2006

Die Umsatzerlöse für das zweite Quartal zum 30. Juni 2006 erreichten mit USD 6,4 Mrd. ein Rekordniveau. Dies entspricht einem Anstieg von 9 % gegenüber dem zweiten Quartal des Jahres 2005. Die höheren Umsatzerlöse im zweiten Quartal 2006 spiegeln Steigerungen von 12 % der Ausstattung pro Fahrzeug in Nordamerika und 10 % der Ausstattung pro Fahrzeug in Europa jeweils gegenüber dem gleichen Quartal des Jahres 2005 wider. Während des zweiten Quartals 2006 blieb die nordamerikanische Fahrzeugproduktion gegenüber dem zweiten Quartal 2005 relativ unverändert, während die europäische Fahrzeugproduktion gegenüber dem zweiten Quartal 2005 um 1 % zurückging.

Der Umsatz durch die Montage vollständiger Fahrzeuge legte im zweiten Quartal 2006 um 2 % auf USD 1,075 Mrd. zu, verglichen mit USD 1,054 Mrd. im zweiten Quartal 2005. Die Stückzahlen für die Montage vollständiger Fahrzeuge stieg im zweiten Quartal 2006 gegenüber dem zweiten Quartal 2005 um 2 % an.

Unser Betriebsergebnis lag im zweiten Quartal zum 30. Juni 2006 bei USD 286 Mio., verglichen mit USD 323 Mio. im zweiten Quartal zum 30. Juni 2005. Der Nettogewinn belief sich für das zweite Quartal 2006 auf USD 193 Mio., verglichen mit USD 225 Mio. im zweiten Quartal 2005.

Das Ergebnis je Aktie (verwässert) belief sich im zweiten Quartal zum 30. Juni 2006 auf USD 1,75, verglichen mit USD 2,06 im zweiten Quartal zum 30. Juni 2005.

Das Unternehmen erwirtschaftete während des zweiten Quartals zum 30. Juni 2006 aus seinen betrieblichen Aktivitäten vor Änderungen des unbaren Betriebsvermögens und der Darlehen Barmittel in Höhe von USD 415 Mio. und investierte USD 141 Mio. in unbare Betriebsvermögen und Darlehen. Die gesamten Investitionstätigkeiten im zweiten Quartal 2006 beliefen sich auf USD 222 Mio., einschliesslich USD 179 Mio. für zusätzliches Anlagevermögen und eine Zunahme von USD 43 Mio. für Investitionen und zusätzliche sonstige Vermögenswerte.

SECHS MONATE ZUM 30. JUNI 2006

Die Umsatzerlöse für die sechs Monate zum 30. Juni 2006 erreichten mit USD 12,4 Mrd. ein Rekordniveau. Dies entspricht einem Anstieg von 7 % gegenüber dem Halbjahr zum 30. Juni 2005. Die höheren

Umsatzerlöse in den ersten sechs Monaten 2006 spiegeln Steigerungen der Ausstattung pro Fahrzeug in Nordamerika um 9 % und Steigerungen der Ausstattung pro Fahrzeug in Europa um 8 % jeweils gegenüber dem vergleichbaren Sechsmonatszeitraum des Jahres 2005 wider. Während der sechs Monate zum 30. Juni 2006 nahm die nordamerikanische Fahrzeugproduktion im Vergleich zum Halbjahr zum 30. Juni 2005 um 2 % zu, während die europäische Fahrzeugproduktion im Vergleich zum Halbjahr zum 30. Juni 2005 um 2 % abnahm.

Die Stückzahlen für die Komplettfahrzeugmontage nahmen für die sechs Monate zum 30. Juni 2006 verglichen mit den sechs Monaten zum 30. Juni 2005 um 16 % zu. Aufgrund des schwächeren Euros gegenüber dem US-Dollar und einem leichten Rückgang der Montagestückzahlen für Fahrzeuge auf Vollkostenbasis ging der Umsatz für die Komplettfahrzeugmontage in den ersten sechs Monaten 2006 um 3 % bzw. USD 65 Mio. auf USD 2,115 Mrd. zurück, verglichen mit USD 2,180 Mrd. im ersten Halbjahr 2005.

Der Betriebsgewinn lag für die sechs Monate zum 30. Juni 2006 bei USD 595 Mio., verglichen mit USD 577 Mio. in den sechs Monaten zum 30. Juni 2005. Der Nettogewinn belief sich in den ersten sechs Monaten 2006 auf USD 405 Mio., verglichen mit USD 397 Mio. in den ersten sechs Monaten 2005.

Das Ergebnis je Aktie (verwässert) belief sich in den sechs Monaten zum 30. Juni 2006 auf USD 3,66, verglichen mit USD 3,73 in den sechs Monaten zum 30. Juni 2005.

Das Unternehmen erwirtschaftete während der sechs Monate zum 30. Juni 2006 aus seinen betrieblichen Aktivitäten vor Änderungen des unbaren Betriebsvermögens und der Darlehen Barmittel in Höhe von USD 842 Mio. und investierte USD 366 Mio. in unbares Betriebsvermögen und Darlehen. Die gesamten Investitionstätigkeiten in den ersten sechs Monaten des Jahres 2006 beliefen sich auf USD 601 Mio., einschliesslich USD 346 Mio. für zusätzliches Anlagevermögen, USD 203 Mio. für die Übernahme von Tochtergesellschaften und USD 52 Mio. für Investitionen und zusätzliche sonstige Vermögenswerte.

Don Walker, Co-Chief Executive Officer des Unternehmens, bemerkte: "Unser starkes Umsatzwachstum im zweiten Quartal war das Ergebnis unserer kürzlich durchgeführten Investitionen in neue Werke, neue Programme und Übernahmen. Unsere Ergebnisse werden jedoch auch weiterhin durch zahlreiche Herausforderungen der Branche beeinträchtigt, wie z.B. rückgängige Produktionsstückzahlen für bestimmte bedeutende Fahrzeugprogramme, anhaltender Preisdruck von unseren Kunden und hohe Rohstoffkosten. Wir konzentrieren uns auch weiterhin auf die Entwicklung innovativer neuer Produkte, die Unterstützung der globalen Fahrzeugprogramme unserer Kunden und die Erzielung ausgezeichneter Leistungen bei der Fertigung."

Eine detailliertere Betrachtung unserer konsolidierten Finanzergebnisse für das zweite Quartal und die sechs Monate zum 30. Juni 2006 ist im Lagebericht und der Analyse der Unternehmensleitung zur Betriebsergebnisrechnung und Finanzlage sowie in den ungeprüften vorläufigen konsolidierten Abschlüssen und den Hinweisen hierzu enthalten, die dieser Pressemeldung beigelegt sind.

SONSTIGES

Das Board of Directors erklärte heute die Ausschüttung einer Quartalsdividende für das Quartal zum 30. Juni 2006 für die im Umlauf befindlichen Aktien der Kategorie A mit nachrangigem Stimmrecht sowie die Aktien der Kategorie B. Die Dividende in Höhe von USD 0,38 je Aktie ist am 15. September 2006 an zum 31. August 2006 registrierte Aktionäre zahlbar.

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

und leichten Nutzfahrzeugen in Nordamerika, Europa, Asien und Südamerika. Unser Leistungsspektrum umfasst die Entwicklung und Konstruktion, das Testen und Herstellen von Fahrzeuginnenausstattungen und Sitzsystemen, Schliesssystemen, Metallkarosseriesystemen, Sicht- und technisierte Glassystemen, Elektroniksystemen, Kunststoffkarosserieteilen, Beleuchtungs- und Aussenausstattungssystemen, diversen Kraftübertragungs- und Antriebssystemen, einfahrbare Hardtop- und Softtop-Dachsystemen sowie die Konstruktion und Montage kompletter Fahrzeuge.

Wir beschäftigen ca. 84.000 Mitarbeiter in 228 Fertigungsbetrieben und 64 Produktentwicklungs- und Technologiezentren in 23 Ländern.

Magna führt am Dienstag, den 08. August 2006, um 18:00 Uhr EDT für interessierte Analysten und Aktionäre eine Konferenzschaltung zur Diskussion der Ergebnisse des zweiten Quartals durch. Die Konferenzschaltung wird durch Mark T. Hogan, Präsident, und Vincent J. Galifi, Executive Vice-President und Chief Financial Officer geleitet. Sie erreichen diese Schaltung unter der Nummer 1-888-328-2940. Die Nummer für Anrufer aus dem Ausland ist 1-416-641-6440. Bitte wählen Sie sich 10 Minuten vor Beginn der Schaltung ein. Wir werden ausserdem einen Webcast der Konferenzschaltung unter www.magna.com zur Verfügung stellen. Die Folienpräsentation zur Konferenzschaltung wird ab Dienstag Nachmittag vor dem Anruf auf unserer Website verfügbar sein.

Weitere Informationen erhalten Sie von Louis Tonelli, Vice-President, Investor Relations, unter +1-905-726-7035.

Bei Fragen zur Telekonferenz wenden Sie sich bitte an Karin Kaminski unter +1-905-726-7103.

VORAUSSCHAUENDE AUSSAGEN

Die voranstehende Erörterung enthält möglicherweise Aussagen, die, so weit sie nicht historische Fakten wiedergeben, "Forward-looking Statements" bzw. prognoseartige Aussagen im Sinne anwendbarer Wertpapiergesetze sind. Zu den prognoseartigen Aussagen zählen möglicherweise finanzielle und andere Vorhersagen sowie Aussagen über unsere zukünftigen Pläne, Ziele und wirtschaftlichen Leistungen sowie die Annahmen, die dem oben Genannten zugrunde liegen. Prognoseartige Aussagen sind an Wörtern wie "kann", "würde", "könnte", "wird", "wahrscheinlich", "voraussichtlich", "erwarten", "glauben", "beabsichtigen", "planen", "prognostizieren", "vorhersagen", "schätzen" und ähnlichen Ausdrücken zu erkennen. Jegliche prognoseartigen Aussagen beruhen auf unseren Annahmen und Analysen, die unter Berücksichtigung unserer Erfahrung und unserer Wahrnehmung historischer Trends, aktueller Bedingungen und voraussichtlicher zukünftiger Entwicklungen sowie sonstiger Faktoren erfolgen, von denen wir meinen, dass sie unter den Umständen angemessen sind. Es gibt jedoch eine Anzahl von Risiken, Annahmen und Unwägbarkeiten, durch die es fraglich werden kann, ob die tatsächlichen Ergebnisse und Entwicklungen mit unseren Erwartungen und Vorhersagen übereinstimmen. Unter anderem sind folgende Risiken, Annahmen und Unsicherheiten zu beachten: rückläufige Produktionsmengen und Änderungen der Nachfrage nach Fahrzeugen; das Unvermögen unserer Kunden, ihre finanziellen Verpflichtungen uns gegenüber zu erfüllen; eine Verringerung der Produktionsmengen bestimmter Fahrzeuge; unsere Fähigkeit, gegenüber konkurrierenden Zulieferern aus Billiglohnländern zu bestehen; unser Unvermögen, die gestiegenen Rohstoffkosten, etwa für Stahl und Harze, sowie Energiekosten weiterzugeben; die Zusammensetzung unseres Umsatzes zwischen Rechtsgebieten mit hohen Steuersätzen und Gebieten mit niedrigen Steuersätzen, sowie die Fähigkeit, steuerliche Verluste voll geltend zu machen; die finanzielle Notlage einiger unserer Lieferanten und Kunden; unser Unvermögen, die von unseren Kunden geforderten Preiszugeständnisse weiter zu reichen; unser Unvermögen, die Vorlaufkosten vollständig einzufahren; Garantie- und Rückrufkosten; die Terminierung von Materiallieferverträgen seitens unserer Kunden; Produkthaftungsklagen, die unsere Versicherungsdeckung übersteigen;

Ausgaben in Zusammenhang mit der Umstrukturierung und Rationalisierung einiger Betriebe; Wertminderungsaufwendungen; Rechtsansprüche gegen uns; Risiken im Zusammenhang mit im Ausland geführten Geschäften; Aktivitäten gewerkschaftlicher Organisation in unseren Betrieben; Arbeitsniederlegungen und Auseinandersetzungen hinsichtlich der Arbeitgeber-/Arbeitnehmerbeziehungen; Änderungen der Gesetzeslage sowie von Regierungsvorschriften; Kosten im Zusammenhang mit der Erfüllung von Umweltgesetzen und -vorschriften; mögliche Interessenkonflikte, an denen unsere Aktionäre oder der Stronach Trust beteiligt sind; und andere, in unserem Annual Information Form bei der Wertpapieraufsichtsbehörde in Kanada sowie in unserem Jahresbericht auf Form 40-F bei der United States Securities and Exchange Commission sowie nachrangigen Akten eingereichten Faktoren. Bei der Bewertung prognoseartiger Aussagen sollten die Leser insbesondere die verschiedenen Faktoren beachten, durch die sich die tatsächlichen Ereignisse bzw. Ergebnisse wesentlich von dem Ausgesagten unterscheiden können. Wir haben nicht die Absicht, noch übernehmen wir eine Verpflichtung, zur Aktualisierung oder Überprüfung von prognoseartigen Aussagen, um auf nachfolgende Informationen, Ereignisse, oder Ergebnisse bzw. Umstände zu reagieren, sofern dies nicht durch anwendbare Wertpapiergesetze gefordert ist.

Weitere Informationen über Magna erhalten Sie auf unserer Website unter www.magna.com. Kopien der Finanzdaten und anderer öffentlich eingereichter Dokumente sind im Internet im Canadian Securities Administrators' System for Electronic Document Analysis and Retrieval (SEDAR) verfügbar, auf das unter www.sedar.com zugegriffen werden kann, sowie im United States Securities and Exchange Commission's Electronic Data Gathering, Analysis and Retrieval System (EDGAR), das unter www.sec.gov zur Verfügung steht.

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

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

Dieser Lagebericht sollte zusammen mit dem dieser Pressemitteilung beigefügten ungeprüften vorläufigen konsolidierten Abschluss für das Quartal und die sechs Monate zum 30. Juni 2006, sowie mit dem geprüften Konzern-Jahresabschluss und dem Lagebericht für das Geschäftsjahr zum 31. Dezember 2005 gelesen werden, die beide Teil des Geschäftsberichts 2005 für die Aktionäre sind. Der ungeprüfte Zwischenbericht für das Quartal und die drei Monate zum 30. Juni 2006 und der geprüfte Konzernjahresabschluss zum 31. Dezember 2005 wurden jeweils in Übereinstimmung mit den in Kanada allgemein anerkannten Rechnungslegungsgrundsätzen (kanadische GAAP) erstellt.

Dieser Lagebericht wurde am 08. August 2006 erstellt.

ÜBERBLICK

Wir sind führender globaler Zulieferer von technologisch hochentwickelten fahrzeugtechnischen Systemen, Baugruppen, Modulen und Komponenten. Wir verfolgen eine Konzernpolitik der funktionalen und betrieblichen Dezentralisierung. Wir führen unsere Betriebe durch Abteilungen, die als autonome Geschäftseinheiten innerhalb vordefinierter Richtlinien arbeiten. Zum 30. Juni 2006 hatten wir 228 Produktionsabteilungen und 64 Produktentwicklungs- und Technikzentren in 23 Ländern. Wir konstruieren, entwickeln und fertigen fahrzeugtechnische Systeme, Baugruppen und Module bzw. Komponenten.

Wir planen und montieren ganze Fahrzeuge für den Verkauf an Erstausrüster ("OEMs", original equipment manufacturers) von PKW und leichten Nutzfahrzeugen in Nordamerika, Europa, Asien und Südamerika. Unsere Produktkapazitäten umspannen eine Reihe der wichtigsten fahrzeugtechnischen Bereiche, darunter: Innenausstattung; Sitze; Schliesssysteme; Metallkarosseriesysteme; Sicht- und technisierte Glassysteme; Elektronik; Kunststoffkarosserie-, Beleuchtungs- und Aussenverkleidungssysteme; verschiedene Kraftübertragungs- und Antriebssysteme sowie einfahrbare Hardtop- und Softtopdachsysteme und die Konstruktion und Montage kompletter Fahrzeuge.

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

Unser Erfolg hängt primär von den Mengen der nordamerikanischen und europäischen PKW- bzw. leichten Nutzfahrzeugproduktion ab. Die OEM-Produktionsmengen in den verschiedenen Regionen werden zudem von Faktoren beeinflusst, die von Region zu Region unterschiedlich sind, unter anderem von der allgemeinen Konjunkturlage, den Zinssätzen, den Kraftstoffpreisen und der Verfügbarkeit von Kraftstoff, der Infrastruktur, von Gesetzesänderungen, Umweltemissions- und Sicherheitsproblemen sowie von den Beziehungen zu Gewerkschaften und von Handelsbeziehungen.

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

HÖHEPUNKTE

Während des zweiten Quartals 2006 haben wir unser Restrukturierungs- und Rationalisierungsaktivitäten fortgesetzt. Wir halten diese für erforderlich, um unsere Wettbewerbsfähigkeit zu verstärken und uns für die Zukunft zu positionieren. Werden diese und weitere ausserordentliche Posten herausgerechnet, konnten wir im zweiten Quartal 2006 solide Finanzergebnisse ausweisen, zu denen auch ein Rekordumsatz von USD 6,4 Mrd. zählt. Das höhere Umsatzniveau konnte aufgrund eines höheren durchschnittlichen Ausstattungswerts pro Fahrzeug in Nordamerika und Europa erzielt werden. In Nordamerika lag die Fahrzeugproduktion unverändert bei 4,1 Mio. Einheiten, während unser durchschnittlicher Ausstattungswert pro Fahrzeug gegenüber dem zweiten Quartal 2005 um 12 % auf USD 784 gesteigert werden konnte. In Europa ging die Fahrzeugproduktion gegenüber dem zweiten Quartal 2005 um 1 % auf 4,2 Mio. Einheiten zurück, während unser durchschnittlicher Ausstattungswert pro Fahrzeug gegenüber dem zweiten Quartal 2005 um 10 % auf USD 340 gesteigert werden konnte.

Der Betriebsgewinn ging im zweiten Quartal 2006 um 11 % auf USD 286 Mio. zurück, verglichen mit USD 323 Mio. im zweiten Quartal 2005. Die in den zweiten Quartalen 2006 und 2005 ausgewiesenen ausserordentlichen Posten herausgerechnet (siehe "Ausserordentliche Posten" unten) nahm der Betriebsgewinn im zweiten Quartal 2006 um USD

25 Mio. bzw. 8 % zu. Der Anstieg des Betriebsgewinns ohne ausserordentliche Posten ist vor allem auf zusätzliche Margen zurückzuführen, die auf die neue Programme verdient wurden, die während oder nach dem zweiten Quartal 2005 eingeführt wurde, sowie auf zusätzliche Margen auf erhöhte Fahrzeugproduktionszahlen bei bestimmten Programmen, Produktivitäts- und Effizienzverbesserungen bei bestimmten Werken mit schwächerer Leistung und die Übernahme von CTS Fahrzeug-Dachsysteme GmbH, Bietingheim-Bissingen ("CTS") im Februar 2006. Diese Faktoren wurden teilweise durch niedrigere Produktivität und andere Ineffizienzen bei bestimmten Werken in Europa ausgeglichen, vor allem bei bestimmten Werken für Innenverkleidungssysteme, sowie durch niedrigere Fahrzeugproduktionsmengen bei bestimmten Programmen und zusätzliche Preiszugeständnisse an Kunden.

Der Nettogewinn ging im zweiten Quartal 2006 um 14 % bzw. USD 32 Mio. auf USD 193 Mio. zurück, verglichen mit USD 225 Mio. im zweiten Quartal 2005. Die in den zweiten Quartalen 2006 und 2005 ausgewiesenen ausserordentlichen Posten herausgerechnet (siehe "Ausserordentliche Posten" unten), nahm der Nettogewinn im zweiten Quartal 2006 um 3 % bzw. USD 7 Mio. zu. Der Anstieg des Nettogewinns ohne Berücksichtigung ausserordentlicher Posten war vor allem auf den höheren Betriebsgewinn (ohne Berücksichtigung ausserordentlicher Posten) zurückzuführen und wurde durch höhere Ertragssteuern teilweise ausgeglichen.

Der verwässerte Gewinn je Aktie ging im zweiten Quartal 2006 um 15 % bzw. USD 0,31 auf USD 1,75 zurück, verglichen mit USD 2,06 im zweiten Quartal 2005. Die in den zweiten Quartalen 2006 und 2005 ausgewiesenen ausserordentlichen Posten herausgerechnet (siehe "Ausserordentliche Posten" unten), nahm der verwässerte Gewinn je Aktie um 2 % bzw. USD 0,03 zu. Grund hierfür ist die Zunahme des Nettogewinns (ohne Berücksichtigung ausserordentlicher Posten), die teilweise durch eine erhöhte gewichtete durchschnittliche Anzahl von Aktien einschliesslich Umtauschrechten, die sich während des zweiten Quartals 2006 im Umlauf befanden, ausgeglichen wurde und Ergebnis der Ausgabe von Aktien der Kategorie A mit nachrangigem Stimmrecht nach Abschluss der Privatisierungen ist.

Zu den weiteren aktuellen Höhepunkten zählen u.a.:

- Im Mai gewannen sechs unserer Betriebsdivisionen einen Ford Motor Company World Excellence Award für eine beispielhafte Leistung während des Jahres 2005. Von den insgesamt 60 World Excellence Awards, die an die globalen Lieferanten Fords verliehen wurden, konnte kein anderer Lieferant gleich sechs Auszeichnungen gewinnen.
- Im Juni erhielt unsere Geschäftseinheit Magna Steyr den J.D. Power Gold Plant Quality Award in Europa für unser Fahrzeugmontagewerk in Graz, Österreich. Dies ist das erste Mal, das ein Automobilzulieferer mit diesem Preis ausgezeichnet wurde. Die Auszeichnung stellt eine Anerkennung dar, dass unser Werk in Graz verglichen mit anderen europäischen Montagewerken Fahrzeuge mit der niedrigsten Anzahl von Fehlern produziert. Dies ist eine ausserordentliche Leistung, wenn die Komplexität berücksichtigt wird, die die Montage von acht verschiedenen Fahrzeugen für drei verschiedene Kunden an einem einzigen Montagestandort darstellt.
- Im April haben wir einen Anteil von 32 % an Shin Young Metal Ind. Co. ("Shin Young"), einem Lieferanten grosser Stanzteile, geschweisster Baugruppen und Werkzeugen mit Firmensitz in Korea, übernommen. Shin Young betreibt fünf Fertigungswerke in Korea und ist ein Tier-1-Lieferant für Hyundai. Hyundai und Shin Young besitzen ausserdem ein gemeinsames Werk in Alabama. Wir erwarten, dass uns diese Investition aufgrund der anhaltenden globalen Expansion von Hyundai Möglichkeiten für neues Geschäft bieten könnte, sowohl in Korea als auch weltweit.

Ausserordentliche Posten

Während der drei Monate bzw. dem Halbjahr zum 30. Juni 2006 und 2005 haben wird die folgenden ausserordentlichen Posten ausgewiesen:

	2006		2005	
	Verwäss.	Netto-	Verwäss.	Netto-
	Gewinn	gewinn	Gewinn	gewinn
	je		je	
	Betriebs-		Betriebs-	
	Aktie		Aktie	

Zweites Quartal

Restrukturierungs-						
aufwand(1)	US\$(25)	US\$(18)	US\$(0,16)	US\$ (9)	US\$ (7)	US\$(0,07)
Wertminderungs-						
belastungen(1)	-	-	-	(5)	(5)	(0,05)

Verkauf von Werken(2)	(17)	(15)	(0,14)	16	10	0,09
Gewinn durch Wechselkurse(3)	-	-	-	18	18	0,16
Zukünftige Steuerguthaben(3)	-	10	0,09	-	-	-
Summe ausserordentlicher Posten zweites Quartal (42)	(23)	(0,21)	20	16	0,13	
Erstes Quartal						
Restrukturierungsaufwand(1)	-	-	-	(10)	(5)	(0,05)
Aufwendung im Zushg. mit MG Rover(4)	-	-	-	(15)	(13)	(0,13)
Summe ausserordentlicher Posten erstes Quartal (10)	(9)	(0,08)	(20)	(17)	(0,17)	
Summe ausserordentlicher Posten laufendes Jahr	US\$(52)	US\$(32)	US\$(0,29)	US\$ -	US\$(1)	US\$(0,04)

(1) Restrukturierungs- und Wertminderungsbelastungen
(a) Für die sechs Monate zum 30. Juni 2006

Während des ersten Quartals 2006 wiesen wir Kosten für Restrukturierungen und Rationalisierungen in Höhe von USD 10 Mio. für Massnahmen aus, die im Jahr 2005 eingeleitet wurden. Wir konnten insbesondere im Januar 2006 eine Vereinbarung mit dem Betriebsrat eines Werks in Belgien treffen, die die aussertariflichen Abfindungszahlungen für Mitarbeiter diese Betriebs regelt. Folglich wiesen wir im ersten Quartal 2006 Kosten in Höhe von USD 8 Mio. für diese Vereinbarung auf.

Während des zweiten Quartals 2006 wiesen wir Restrukturierungs- und Rationalisierungskosten in Höhe von USD 25 Mio. auf. Insbesondere wurde im Juni eine Belastung in Höhe von USD 17 Mio. für eine Vereinbarung mit Mitarbeitern im Zusammenhang mit Entlassungen bei einem Werk in den USA ausgewiesen. Darüber hinaus wurden bei zwei Werken in Nordamerika Restrukturierungs- und Rationalisierungskosten in Höhe von USD 4 Mio. ausgewiesen, sowie USD 4 Mio. für zwei Werke in Europa.

Darüber hinaus erwarten wir, dass im Verlauf des Jahres 2006 weitere Restrukturierungs- und Rationalisierungsaufwendungen von USD 5 Mio. bis USD 10 Mio. im Zusammenhang mit Massnahmen, die 2005 eingeleitet wurden, anfallen werden.

(b) Für die sechs Monate zum 30. Juni 2005

Während des ersten Quartals 2005 wiesen wir Rationalisierungsaufwendungen in Höhe von USD 4 Mio. im Zusammenhang mit einem Werk in Nordamerika aus und verbuchten zuvor kapitalisierte Gebühren für Bankfazilitäten aufgrund der Stornierung der Laufzeitkreditfazilität von Decoma als Aufwand.

Während des zweiten Quartals 2005 wurden Restrukturierungs- und Wertminderungskosten in Höhe von insgesamt USD 14 Mio., vor allem im Zusammenhang mit drei europäischen Werken, ausgewiesen.

(2) Verkauf von Anlagen

Während des zweiten Quartals 2006 konnten wir zwei Vereinbarungen für den Verkauf von zwei Antriebsstrangwerken mit schwacher Leistung abschliessen. Dies führte bei Veräusserung der Werke zu Verlusten von jeweils USD 12 Mio. und USD 5 Mio. in Europa und Nordamerika. Während des zweiten Quartals 2005 wiesen wir einen Gewinn in Höhe von USD 16 Mio. auf den Verkauf eines nicht zentralen Werks für Sitzkomponenten in Nordamerika aus.

(3) Sonstige ausserordentliche Posten

Während des zweiten Quartals 2006 wiesen wir ausserdem ein zukünftiges Steuerguthaben in Höhe von USD 10 Mio. aufgrund einer Reduzierung der zukünftigen Ertragssteuersätze in Kanada aus. Während

des zweiten Quartals 2005 wiesen wir bei der Rückführung von Geldbeträgen aus Europa einen Gewinn in Höhe von USD 18 Mio. durch Wechselkurse aus.

(4) MG Rover

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

BRANCHENTRENDS UND -RISIKEN

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

- Wachstum asiatischer OEMs in Nordamerika und Europa und Rückgang der Marktanteile bei bestimmten Kunden in unseren traditionellen Märkten; - Wachstum der Automobilindustrie in China, Korea, Indien und weiteren asiatischen Ländern sowie in Teilen Osteuropas; Abwanderung der Fertigung in diese Billiglohnländer; - Erhöhter Druck auf die Zulieferer von fahrzeugtechnischen Komponenten durch OEMs zur Reduzierung der Preise, mitunter durch rückwirkende Preisreduktionen und Druck zur Übernahme von zusätzlichen Kosten; - Anstieg von Preisen für Rohstoffe, wie z.B. Stahl und Harz, sowie Energiekosten; - Verschlechterung der Finanzlage des Lieferantenstamms und bestimmter OEMs; - zunehmende Konstruktionsfähigkeiten erforderlich, um neue Aufträge für komplexere Systeme und Module zu gewinnen; - zunehmende Auslagerung grösserer Module; - zunehmende Verbreitung von Fahrzeugen, die von weltweit verbreiteten, in hoher Stückzahl produzierten Fahrzeugplattformen abgeleitet sind; und - zunehmende Anzahl Kunden und zunehmende Kundennachfrage nach leichteren Fahrzeugen, zusätzlichen Sicherheitsfunktionen, erhöhtem Komfort, Bequemlichkeit, Raumoptimierungsmerkmalen, alternativen Kraftstoffsystemen und fortschrittlichen Elektroniksystemen.

Es folgen einige der grösseren Risiken, die unsere Fähigkeit beeinträchtigen könnten, unsere gewünschten Ergebnisse zu erzielen:

- Die globale Kfz-Industrie ist durch die Konjunktur bedingt, und die Verbrauchernachfrage nach Automobilen ist sensibel in Bezug auf Veränderungen bestimmter konjunktureller und politischer Bedingungen, einschliesslich Zinssätzen, Energiepreisen sowie internationalen Konflikten (einschliesslich terroristischer Anschläge). Umsatz und Produktionsmengen im Bereich der Automobilindustrie können von weiteren Faktoren beeinflusst werden, darunter Probleme im Zusammenhang mit gewerkschaftlich organisierten Mitarbeitern, gesetzliche Vorschriften und Handelsvereinbarungen. In Nordamerika ist die Automobilindustrie von deutlichen Überkapazitäten, starker Konkurrenz und wichtigen Pensions- und durch sonstige Vergünstigungen hervorgerufenen Kosten für ehemalige Mitarbeiter innerhalb der nationalen Automobilhersteller geprägt. In Europa ist die eher fragmentierte Marktstruktur ebenfalls von deutlichen Überkapazitäten geprägt. Infolge dieser Situation haben einige unserer Kunden derzeit oder in der Zukunft unter verringerter Nachfrage der Endverbraucher nach Fahrzeugen und infolgedessen unter künftig verringerter Produktionsmengen zu leiden. Ein Rückgang der Fahrzeugproduktion für jeden unserer wichtigen Kunden kann sich immer negativ auf unsere Rentabilität auswirken.
- Steigende Krankenversicherungs-, Pensions- und sonstige Leistungskosten für Betriebsrentner beeinträchtigen in erheblichem Masse die Rentabilität und Konkurrenzfähigkeit mehrerer nordamerikanischer und europäischer Kfz-Hersteller und Automobilzulieferer. Steigende Rohstoffpreise, u.a. für Stahl und Harze, und Energiekosten wirken sich ebenfalls negativ auf OEMs und Automobilzulieferer aus. Sonstige wirtschaftliche Rahmenbedingungen, etwa die gestiegenen Benzinpreise, haben den Verkauf bestimmter Modelle ungünstig beeinflusst bzw. könnten ihn beeinflussen. Dies betrifft beispielsweise den Verkauf von Oberklassen-SUVs (Sport Utility Vehicles) und leichten Nutzfahrzeugen. Alle diese Bedingungen könnten, zusammen mit einem Rückgang der Marktanteile, für die Finanzlage einiger unserer Kunden bedrohlich sein und zu weiterem Preisdruck auf uns führen und uns somit grösserem Kreditrisiko aussetzen. Für den Fall, dass unsere Kunden ihren finanziellen Verpflichtungen nicht nachkommen oder Schutz vor Gläubigern suchen, können uns zusätzliche Aufwendungen infolge eines solchen Kreditengagements entstehen. Dies kann sich in erheblichem Masse nachteilig auf unsere Rentabilität und Finanzlage auswirken.
- Obwohl wir Teile an fast alle führenden OEMs liefern, erzielen wir den Grossteil unserer Umsätze mit vier OEMs, von denen zwei von Kredit-Rating-Agenturen als wenig investitionswürdig eingestuft werden. Wir versuchen, die Diversifizierung unseres Kundenstamms weiter voranzubringen. Besonderes Augenmerk gilt dabei der Steigerung unserer asiatischen Geschäfte mit in Asien ansässigen OEMs. Ein Rückgang der Gesamtproduktionsmenge von einem unserer vier grössten Kunden könnte sich ungünstig auf unsere Rentabilität auswirken, insbesondere, wenn wir nicht in der Lage sind, unseren Kundenstamm weiter zu diversifizieren. Hinzu kommt, dass wir zwar Teile für eine breite Palette von in Nordamerika und Europa hergestellten Fahrzeugen liefern, jedoch nicht für alle produzierten Fahrzeuge. Die Anzahl und der Wert der Teile ist

auch zwischen den Fahrzeugen für die wir Teile liefern nicht gleichverteilt. Veränderungen der Marktanteile bestimmter Fahrzeuge (einschliesslich Verlagerungen weg von Fahrzeugen, die wir montieren) oder die frühzeitige Kündigung, der Verlust oder die Nachverhandlung von Konditionen oder eine Verzögerung in der Implementierung eines bedeutenden Herstellungs- oder Montagevertrags könnten einen negativen Effekt auf unsere Rentabilität haben.

- Die Konkurrenzsituation in der Automobilindustrie nimmt zu, da unsere Kunden den Vorteil niedriger Betriebskosten in China, anderen asiatischen Ländern und Teilen Osteuropas zu nutzen versuchen. Demzufolge sehen wir uns zunehmendem Konkurrenzdruck durch Zulieferer ausgesetzt, die Fertigungsbetriebe in Billiglohnländern besitzen. Obwohl wir unsere Marktpräsenz in der Fertigungsindustrie weiter mit Blick auf die Nutzung von Fertigungsmöglichkeiten in Billiglohnländern vergrössern, können wir nicht garantieren, dass wir solche Möglichkeiten in vollem Umfange nutzen können. Darüber hinaus ist die Gründung von Fertigungsbetrieben in Schwellenländern mit eigenen Risiken verbunden, darunter Risiken im Zusammenhang mit politischer und wirtschaftlicher Instabilität; Handelsrisiken, Zoll- und steuerlicher Risiken; Fremdwährungen; Währungskontrolle; unzureichender Infrastruktur; sowie sonstige Risiken im Zusammenhang mit international geführten Unternehmen. Jeder Verlust eines bedeutenden Produktionsvertrages an einen Mitbewerber in Billiglohnländern und die bedeutenden Kosten und Risiken in Zusammenhang mit begonnenen oder bestehenden geschäftlichen Aktivitäten in diesen Ländern können sich negativ auf unsere Rentabilität auswirken.
- Preise für wichtige Rohstoffe, die wir in unserer Teileprodukt verwenden, vor allem Stahl und Harz, sind weiterhin auf hohem Niveau. Für die Zukunft drohen weitere Preiserhöhungen für einige Rohstoffe. Für 2006 erwarten wir, dass die Stahlpreise auf dem gegenüber den früheren Jahren dieses Jahrzehnts angehobenen Preisniveau verharren werden. Etwa die Hälfte unseres Stahls erwerben wir durch von den Kfz-Herstellern betriebene Wiederverkaufsprogramme, die uns keinen Stahlpreiserhöhungen aussetzen, und den übrigen Stahl erwerben wir durch Spotkontrakte sowie kurz- und langfristige Verträge. Jedoch hat einer dieser Lieferanten seinen langfristigen Vertrag mit uns für bestimmte Stahlprodukte angefochten, als die Stahlpreise gestiegen sind, und insoweit, als er seine Verträge erfolgreich bestreitet, kündigt oder anderweitig deren Honorierung verweigert, steigt unser Risiko auf Grund der Stahlpreiserhöhungen in dem Masse, in dem die Stahlpreise hoch bleiben. Wir verkaufen auch Stahlschrott, der in unserem Teilproduktionsverfahren anfällt, und die Erträge aus diesem Verkauf haben das Risiko der Stahlpreiserhöhung in der Vergangenheit um Einiges reduziert. Wenn die Stahlschrottpreise jedoch sinken, während die Stahlpreise hoch bleiben, können wir den Stahlpreiserhöhungen entsprechend weniger entgegensetzen. Falls wir nicht in der Lage sind, die Abhängigkeit von gestiegenen Rohstoffpreisen durch Hedging-Strategien, technisierte Produkte mit verringertem Stahl-, Kunstharz- oder sonstigem Rohmaterialanteil zu lindern oder zusätzliche Stahl und Harzkosten an unsere Kunden weiterzugeben, könnten sich diese zusätzlichen Rohstoffaufwendungen in erheblichem Masse nachteilig auf unsere Rentabilität auswirken.
- Wir sind auf eine Anzahl von Lieferanten angewiesen, dass sie uns mit einer breiten Palette an Komponenten beliefern, die wir im Zusammenhang mit unserem Geschäft benötigen. Konjunkturelle Bedingungen, enormer Preisdruck, gestiegene Rohstoffpreise und eine Reihe anderer Faktoren haben viele Automobillieferanten in unterschiedlichem Masse in finanzielle Bedrängnis gebracht. Eine sich fortsetzende finanzielle Bedrängnis bzw. die Insolvenz oder der Konkurs von einem oder mehreren unser wichtigsten Lieferanten kann die Lieferung von Komponenten dieser Lieferanten an uns unterbrechen, was wiederum möglicherweise zu einer zeitweiligen Unterbrechung bei der Lieferung von unseren Produkten an unsere Kunden führen kann. Darüber hinaus könnte die finanzielle Not bzw. die Insolvenz oder der Konkurs eines bedeutenden Lieferanten eines unserer Kunden die Lieferung von Produkten an diesen Kunden unterbrechen, was zu einer Reduzierung der Produktionsmengen unseres Kunden führen würde. Eine derartige Reduzierung der Produktionsmengen unserer Kunden könnte sich nachteilig auf unsere Produktion auswirken, was zu nicht ausgleichbaren Verlusten führen könnte. Jegliche länger andauernde Unterbrechung von Lieferungen kritischer Komponenten seitens unserer Lieferanten oder der Lieferanten eines unserer Kunden, die Unfähigkeit, die Produktion eines kritischen Teils von einem finanziell bedrängten Unterlieferanten von Kfz-Komponenten an eine andere Firma zu vergeben, und jeglicher zeitweiliger Ausfall einer unserer Produktionsbänder oder der Produktionsbänder unserer Kunden könnte unsere Rentabilität wesentlich beeinträchtigen. Darüber hinaus kann die Insolvenz, der Konkurs oder die Umschuldung eines unserer kritischen Lieferanten dazu führen, dass uns mit den finanziellen Regelungen dieser Lieferanten verbundene uneinbringliche Kosten entstehen bzw. dass ein erhöhtes Risiko bezüglich der mit den von diesen Lieferanten gelieferten Komponenten verbundenen Produkthaftungs-, Garantie- und Rückrufkosten vorliegt, soweit diese Lieferanten ihrer Verantwortung für diese Beträge nicht gerecht werden können. Dies könnte ebenfalls negative Auswirkungen auf unsere Rentabilität haben.
- Wir haben mit unseren Kunden langfristige Lieferverträge abgeschlossen und werden dies auch weiterhin tun. Diese Verträge sehen u.a. Preiszugeständnisse über die Lieferdauer hinweg vor. Bisher konnten diese Zugeständnisse vollständig oder teilweise durch Kostenreduzierungen abgedeckt werden, die sich vor allem durch Produkt- und Prozessverbesserungen und Preissenkungen seitens unserer Lieferanten ergeben haben. Aufgrund des wettbewerbsintensiven Umfelds in der nordamerikanischen, europäischen und asiatischen Automobilbranche ist der Druck auf unsere Preise jedoch stärker geworden. Einige unserer Kunden haben vor dem Hintergrund der schwierigen Bedingungen in der Automobilbranche weitere Zugeständnisse beim Preis und/oder rückwirkende Preissenkungen verlangt und werden dies möglicherweise auch weiterhin tun. Es ist möglich, dass wir in der Zukunft nicht mehr all diese Preiszugeständnisse oder Reduzierungen durch verbesserte betriebliche Effizienz, geringere Ausgaben oder reduzierte Preise von unseren Lieferanten ausgleichen können. Falls es uns nicht gelingt, diese Preiszugeständnisse durch Kosteneinsparungen oder verbesserte betriebliche Wirtschaftlichkeit zu neutralisieren, kann sich das in erheblichem Masse nachteilig auf unsere Rentabilität auswirken.
- Wir stehen weiterhin unter Druck, Kosten in den Bereichen Design, Konstruktion und Werkzeuge zu übernehmen, ebenso wie andere Posten, die zuvor direkt von OEMs bezahlt wurden. Einige OEMs haben insbesondere gefordert, dass wir Design-, Konstruktions- und Werkzeugkosten übernehmen, die zu Produktionsbeginn anfallen, und dass wir diese Kosten durch eine Amortisierung des Stückpreises der entsprechenden Komponenten wieder ausgleichen. Einige dieser Kosten können nicht aktiviert werden, sodass unsere Rentabilität beeinträchtigt werden könnte, bis die Modelle, für die diese Kosten entstanden sind, im Markt eingeführt werden. Darüber hinaus schliessen unsere Verträge in der Regel keine garantierten Mindestabnahmebedingungen ein, sodass die Kosten nicht voll wieder eingebracht werden können, wenn die geschätzten Produktionsvolumina nicht erreicht werden, was sich ebenfalls negativ auf unsere Rentabilität auswirken könnte.

- Unsere Kunden verlangen auch weiterhin, dass wir die Kosten für Reparatur und Ersatz schadhafter Produkte übernehmen, die entweder unter deren Garantie fallen oder von einem Rückruf ihrerseits betroffen sind. Wenn unsere Produkte schadhaft sind, oder dies vermutet wird, ist es möglich, dass wir am Rückruf dieser Produkte teilnehmen müssen, vor allem wenn sich die tatsächlichen oder angeblichen Schäden auf die Fahrzeugsicherheit beziehen. Garantievereinbarungen werden auf der Basis unserer besten Schätzung der zur Beilegung bestehender oder wahrscheinlicher Forderungen durch Produkthaftungsprobleme benötigten Beträge erstellt. Rückrufkosten sind Kosten, die anfallen, wenn Regulierungsbehörden und/oder unsere Kunden entscheiden, ein Produkt aufgrund einer bekannten oder vermuteten Leistungsschwäche zurückzurufen. Wir müssen freiwillig oder unfreiwillig daran teilnehmen. Zu den Kosten gehören normalerweise die Kosten für den Ersatz des Produkts, die Kosten des Kunden für den Rückruf und Arbeitskosten zur Entfernung und Ersetzung des schadhafte Teils. Wir stehen weiter unter zunehmendem Druck seitens unserer Kunden, eine grössere Garantieverantwortung zu übernehmen. Nach den meisten Kundenvereinbarungen sind wir derzeit nur für bestehende und wahrscheinliche Forderungen verantwortlich. Bei bestimmten Komplettfahrzeugentwicklungs- bzw. -fertigungsverträgen weisen wir eine Schätzung künftiger Kosten im Zusammenhang mit Garantieforderungen auf Basis der Klauseln spezifischer Vereinbarungen mit Kunden und auf Basis der Erfahrungen bei der Abwicklung von Garantiefällen mit dem spezifischen Kunden aus. Die Verpflichtung, derartige Produkte zu reparieren oder zu ersetzen kann sich in erheblichem Masse nachteilig auf unsere Rentabilität und unsere finanzielle Lage auswirken, wenn die tatsächlich anfallenden Kosten wesentlich von den Schätzungen abweichen.
- Verträge seitens unserer Kunden bestehen aus einem Rahmenauftrag, der im Allgemeinen die Versorgung eines Kunden mit den für ein bestimmtes Fahrzeug erforderlichen Produkten vorsieht, statt die bestellten Produkte zu quantifizieren. Rahmenaufträge sind seitens des Kunden jederzeit kündbar. Im Kündigungsfalle können uns dadurch verschiedene Produktionsvorbereitungs-, Engineering- sowie sonstigen Aufwendungen entstehen, die wir nicht von unserem Kunden wiedererlangen können.
- Wir sind ebenfalls dem Risiko von Produkthaftungsklagen ausgesetzt, sollte der Ausfall eines unserer Produkte zu Körperverletzung und/oder Schäden an Eigentum führen. Zurzeit werden mögliche Körperverletzungsfälle über Versicherungsverträge abgedeckt. Diese Deckung bleibt bis September 2006 erhalten und wird jährlich erneuert. Eine erfolgreiche Klage gegen uns, die das Ausmass der verfügbaren Versicherungsdeckungssumme übersteigt, könnte einen negativen Effekt auf unsere Rentabilität und finanzielle Lage haben.
- Obwohl unsere finanziellen Ergebnisse in US-Dollar ausgewiesen werden, wird ein erheblicher Anteil unserer Umsätze und operativen Kosten in kanadischen Dollar, Euros, britischen Pfund und anderen Währungen erzeugt. Unsere Rentabilität hängt von Bewegungen des US-Dollars gegenüber dem kanadischen Dollar, dem Euro, dem britischen Pfund und anderen Währungen, in denen wir unsere Umsätze erzielen, ab. Die Devisentransaktionen wurden durch die jüngsten Wechselkursschwankungen jedoch nicht so sehr beeinflusst, da wir vor allem in Kanada Hedging-Massnahmen ergriffen haben. Wir weisen Devisentransaktionen möglichst zum durch Hedging abgesicherten Kurs aus. Trotz dieser Massnahmen könnten bedeutende langfristige Schwankungen relativer Währungskurse, vor allem eine bedeutende Änderung der relativen Werte von US-Dollar, kanadischem Dollar, Euro und britischem Pfund, einen negativen Effekt auf unsere Rentabilität und finanzielle Situation haben.
- Als Reaktion auf den sich zunehmend verschärfenden Konkurrenzkampf in der Kfz-Industrie werden wir unter Umständen einige unserer Produktionsanlagen noch weiter rationalisieren. Im Zuge solcher Rationalisierungsmassnahmen werden uns weitere Aufwendungen im Zusammenhang mit der Schliessung oder Verlagerung von Betrieben bzw. der Abfindung von Angestellten entstehen. Derartige Aufwendungen können sich nachteilig auf unsere kurzfristige Rentabilität auswirken. Darüber hinaus arbeiten wir am finanziellen Turnaround von hinter den Erwartungen zurückbleibenden Abteilungen. Dennoch kann der Erfolg hierfür für einige der oder alle dieser hinter den Erwartungen zurückbleibenden Abteilungen nicht garantiert werden.
- Wir haben im Geschäftsjahr 2005 bedeutende Wertminderungen ausgewiesen und werden dies möglicherweise auch im Jahr 2006 und in Zukunft tun. Der Firmenwert muss jährlich auf Wertminderung geprüft werden. Mitunter sogar häufiger, wenn die Wahrscheinlichkeit besteht, dass der Fair Value (Marktwert) einer unterstellten Einheit unter deren Buchwert liegt. Wir bewerten ausserdem Sachanlagen und andere Vermögenswerte mit einer langen Lebensdauer immer dann, wenn es Indikatoren für deren Wertminderung gibt. Solche Wertminderungsindikatoren könnten der Konkurs eines bedeutenden Kunden oder die frühzeitige Kündigung, der Verlust, die Nachverhandlung der Vertragsklauseln oder Verzögerungen bei der Umsetzung jedes bedeutenden Produktionsvertrages sein. Darüber hinaus können alle prognoseartigen Annahmen hinsichtlich der Auswirkungen von Verbesserungsplänen für derzeitige Betriebe, hinsichtlich der Hereinnahme externer Fachkompetenzen und hinsichtlich anderer geschäftlicher Möglichkeiten, hinsichtlich der Programmpreise und Kostenannahmen derzeitiger und künftiger Geschäfte, hinsichtlich der zeitlichen Abstimmung des Starts neuer Programme sowie hinsichtlich nicht erreichter künftiger Produktionsmengen und daraus folgende Wertminderungsverluste nachteiligen Einfluss auf unsere Rentabilität haben.
- Es ist möglich, dass wir von Zeit zu Zeit für vertragliche und andere Ansprüche von Kunden, Lieferanten und ehemaligen Mitarbeitern bedingt haftbar sind. Wir versuchen, die Wahrscheinlichkeit nachteiliger Urteile oder die Ergebnisse dieser Ansprüche laufend einzuschätzen. Es ist jedoch schwierig, die letztendlichen Ergebnisse mit annehmbarer Sicherheit zu prognostizieren. Wir sind derzeit der Überzeugung, dass keiner der Ansprüche, an denen wir beteiligt sind, einen wesentlichen negativen Effekt auf unsere finanzielle Situation haben wird. Wir können in dieser Hinsicht jedoch keinerlei Garantien bieten.

BETRIEBSERGEBNISRECHNUNG

Durchschnittlicher Wechselkurs

	Für die drei Monate zum 30. Juni	Für die sechs Monate zum 30. Juni
--	-------------------------------------	--------------------------------------

	2006	2005	Änderung	2006	2005	Änderung
--	------	------	----------	------	------	----------

1 Kanadischer Dollar entspricht

US-Dollar	0,892	0,803	+ 11 %	0,879	0,810	+ 9 %
-----------	-------	-------	--------	-------	-------	-------

1 Euro entspricht US-Dollar 1,259 1,255 - 1,231 1,283 - 4 %
 1 Britisches Pfund entspricht
 US-Dollar 1,832 1,850 - 1 % 1,792 1,871 - 4 %

Die vorstehende Tabelle gibt die durchschnittlichen Wechselkurse zwischen den von uns am meisten geschäftlich verwendeten Währungen und unserer Berichtswährung, dem US-Dollar, wieder. Die bedeutenden Änderungen dieser Wechselkurse im Laufe des Quartals und des Halbjahrs zum 30. Juni 2006 hatten einen Einfluss auf die in US-Dollar ausgewiesenen Beträge unserer Umsätze, Aufwendungen und Erträge.

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

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

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

BETRIEBSERGEBNIS - FÜR DAS QUARTAL ZUM 30. JUNI 2006

Umsatz

Für die drei Monate
zum 30. Juni
2006 2005 Änderung

Fahrzeugproduktionsmengen
(in Millionen Einheiten)

Nordamerika	4,145	4,126	-
Europa	4,223	4,269	- 1 %

Durchschnittlicher US-Dollar-Wert der Ausstattung pro Fahrzeug

Nordamerika	US\$ 784	US\$702	+ 12 %
Europa	US\$ 340	US\$310	+ 10 %

Umsatz

Externe Produktion

Nordamerika	US\$3.251	US\$2.895	+ 12 %
Europa	1.437	1.325	+ 8 %
Übrige Regionen	67	43	+ 56 %

Komplettfahrzeugmontage	1.075	1.054	+ 2 %
-------------------------	-------	-------	-------

Werkzeuge, Konstruktion und Sonstiges	539	541	-
---------------------------------------	-----	-----	---

Summe Umsätze	US\$6.369	US\$5.858	+ 9 %
---------------	-----------	-----------	-------

Im zweiten Quartal 2006 erreichten die Gesamtumsätze ein Rekordniveau und stiegen um 9 % bzw. USD 511 Mio. auf USD 6,4 Mrd., verglichen mit USD 5,9 Mrd. im zweiten Quartal 2005.

Umsätze aus externer Produktion - Nordamerika

Im zweiten Quartal 2006 steigen die Umsätze aus externer Produktion in Nordamerika um 12 % bzw. USD 356 Mio. auf USD 3,3 Mrd., verglichen mit USD 2,9 Mrd. im zweiten Quartal 2005. Diese Umsatzsteigerung in der Produktion ist auf eine Steigerung um 12 % beim durchschnittlichen US-Dollar-Ausstattungs Wert je Fahrzeug in Nordamerika zurückzuführen, während die nordamerikanische Fahrzeugproduktion im zweiten Quartal 2006 gegenüber dem zweiten Quartal 2005 auf einem relativ stabilen Niveau lag.

Der durchschnittliche US-Dollar-Wert der Ausstattung pro Fahrzeug stieg im zweiten Quartal 2006 um 12 % bzw. USD 82 auf USD 784 an, verglichen mit USD 702 im zweiten Quartal 2005. Dieser Anstieg ist

vor allem auf Folgendes zurückzuführen:

- die Markteinführung neuer Modelle im oder nach dem zweiten Quartal 2005, einschliesslich: - neue Oberklassen-SUVs von General Motors ("GM"); - der Ford Fusion, Mercury Milan und Lincoln Zephyr; - der Chevrolet HHR; - der Chevrolet Impala; - der Ford Explorer und Mercury Mountaineer; - der Dodge Charger; und - der Pontiac Torrent;
- eine Erhöhung des ausgewiesenen Umsatzes in USD aufgrund der stärkeren Notierung des kanadischen Dollars gegenüber dem USD; - steigende Produktionszahlen und/oder Ausstattungswerte bei bestimmten Programmen, einschliesslich der Mercedes M-Klasse. - die Übernahme von CTS im Februar 2006.

Diese Faktoren wurden zum Teil durch Folgendes ausgeglichen:

- die Auswirkung der geringeren Produktionsmengen bzw. des geringeren Ausstattungswertes bei bestimmten Programmen, einschliesslich: - der Cadillac STS; - der Jeep Grand Cherokee; - der Chrysler Pacifica; und - der Mazda Tribute und Ford Escape; - Programme, deren Produktion während oder nach dem zweiten Quartal 2005 eingestellt wurde; und - zusätzliche Preiszugeständnisse an Kunden.

Umsätze aus externer Produktion - Europa Im zweiten Quartal 2006 stiegen die Umsätze aus externer Produktion in Europa um 8 % bzw. USD 112 Mio. auf USD 1,4 Mrd., verglichen mit USD 1,3 Mrd. im zweiten Quartal 2005. Dieser Anstieg des Produktionsumsatzes spiegelt eine Erhöhung der wertmässigen Ausstattung pro Fahrzeug in Europa von 10 % wider, die durch einen Rückgang der europäischen Fahrzeugproduktionsmengen um 1 % teilweise ausgeglichen wurde. Der durchschnittliche US-Dollar-Wert der Ausstattung pro Fahrzeug stieg im zweiten Quartal 2006 um 10 % bzw. USD 30 auf USD 340 an, verglichen mit USD 310 im zweiten Quartal 2005. Dieser Anstieg ist vor allem auf Folgendes zurückzuführen:

- Übernahmen während oder nach dem zweiten Quartal 2005, einschliesslich der Übernahme von CTS im Februar 2006; - die Markteinführung neuer Modelle im oder nach dem zweiten Quartal 2005, einschliesslich: - der Honda Civic; und - der Peugeot 207; und - steigende Produktionszahlen und/oder Ausstattungswerte bei bestimmten Programmen, einschliesslich der Mercedes B-Klasse.

Diese Faktoren wurden zum Teil durch Folgendes ausgeglichen:

- die Auswirkung der geringeren Produktionsmengen bzw. des geringeren Ausstattungswertes bei bestimmten Programmen, einschliesslich: - die Mercedes A-Klasse; - die Mercedes C-Klasse; und - der Chrysler Voyager und Grand Voyager; - Programme, deren Produktion während oder nach dem zweiten Quartal 2005 eingestellt wurde; und - zusätzliche Preiszugeständnisse an Kunden.

Umsätze der Externen Produktion - Übrige Regionen Im zweiten Quartal 2006 steigen die Umsätze aus externer Produktion in den übrigen Regionen um 56 % bzw. USD 24 Mio. auf USD 67 Mio., verglichen mit USD 43 Mio. im zweiten Quartal 2005. Der Anstieg des Produktionsumsatzes ist vor allem auf folgende Faktoren zurückzuführen:

- erhöhte Produktionsumsätze bei bestehenden Werken in China; - erhöhte Produktionsumsätze bei unseren Antriebsstrangwerken in Korea; - eine Erhöhung des ausgewiesenen Umsatzes in USD aufgrund der stärkeren Notierung des koreanischen Won und des chinesischen Renminbi, jeweils gegenüber dem USD; - das Anlaufen der Produktion in neuen Werken in China; und - erhöhte Produktionsumsätze bei einem Werk für Schliesssysteme in Brasilien. Diese Faktoren wurden teilweise durch die Schliessung eines Werks für Ausserverkleidungssysteme in Brasilien und eines Werks für technische Glassysteme in Malaysia während oder nach dem zweiten Quartal 2005 ausgeglichen.

Umsätze aus Komplettfahrzeugmontage

Die Bedingungen unserer verschiedenen Verträge für den Zusammenbau der Fahrzeuge unterscheiden sich in Hinblick auf Eigentum der mit der Montage in Verbindung stehenden Komponenten und Materialien sowie der Methode, mit der der Verkaufspreis an den OEM-Kunden bestimmt wird. Unter den Bestimmungen bestimmter Verträge handeln wir als Auftraggeber und die gekauften Baugruppen und Systeme in den zusammengebauten Fahrzeugen sind unter Vorräten und Umsatzkosten ausgewiesen. Im Verkaufspreis des vollständig montierten Fahrzeugs an den OEM-Kunden sind diese Kosten auf Vollkostenbasis ausgewiesen. Andere Verträge bestimmen, dass wir die Baugruppen und Systeme Dritter als Konsignationsware annehmen und dass der Verkaufspreis an den OEM-Kunden nur die Mehrwert-Montagegebühr widerspiegelt.

Die Produktionsziffern der verschiedenen von uns montierten Fahrzeuge wirken sich auf unseren Umsatz und Gewinn aus. Ausserdem wirkt sich auch der relative Anteil der auf Vollkostenbasis und der auf einer Wertschöpfungsbasis ausgewiesenen Programme auf unsere Umsatzzahlen und den Prozentsatz unserer Betriebsmarge aus, aber nicht unbedingt auf die allgemeine Ertragskraft. Unter der Annahme, dass sich die Gesamtanzahl der montierten Fahrzeuge nicht ändert, hat dann eine relative Steigerung der auf Vollkostenbasis ausgewiesenen montierten Fahrzeuge die Wirkung einer Steigerung des Gesamtumsatzes, die gekauften Baugruppen sind jedoch in den Umsatzkosten enthalten, womit die Rentabilität als Prozentsatz des Gesamtumsatzes gesenkt wird. Umgekehrt reduzierte eine relative Steigerung der auf Wertschöpfungsbasis ausgewiesenen montierten Fahrzeugen den Gesamtumsatz und erhöht dadurch die Rentabilität als Prozentsatz des Gesamtumsatzes.

Für die drei Monate			
zum 30. Juni			
	2006	2005	Änderung
Umsätze aus Komplettfahrzeugmontage	US\$ 1.075	US\$ 1.054	+ 2 %
Produktionsmengen Komplettfahrzeugmontage (Einheiten)			
auf Vollkostenbasis:	39.602	39.526	-
BMW X3, Mercedes E-Klasse und G-Klasse und Saab 9(3) Cabrio			
auf Mehrwertbasis:	23.101	22.078	+ 5 %
Jeep Grand Cherokee, Chrysler 300, Chrysler Voyager und Jeep Commander			
	62.703	61.604	+ 2 %

Die Stückzahlen für die Montage vollständiger Fahrzeuge stieg im zweiten Quartal 2006 gegenüber dem zweiten Quartal 2005 um 2 % bzw. 1.099 Einheiten auf 62.703 Einheiten an, verglichen mit 61.604 Einheiten im zweiten Quartal 2005. Der Umsatz durch die Montage vollständiger Fahrzeuge stieg im zweiten Quartal 2006 um 2 % bzw. USD 21 Mio. auf USD 1,075 Mrd. an, verglichen mit USD 1,054 Mrd. im zweiten Quartal 2005. Der Umsatzanstieg für die Komplettfahrzeugmontage ist vor allem auf die Einführung neuer Programme während oder nach dem zweiten Quartal 2005 zurückzuführen, u.a. für den Chrysler 300 im zweiten Quartal 2005 und den Jeep Commander im ersten Quartal 2006.

Werkzeuge, Konstruktion und Sonstiges Der Umsatz für Werkzeuge, Konstruktion und Sonstiges lag im zweiten Quartal 2006 bei USD 539 Mio., was in etwa dem Umsatz für Werkzeuge, Konstruktion und Sonstiges lag im zweiten Quartal 2005 in Höhe von USD 541 Mio. entspricht. Die wichtigen Programme, für die wir im zweiten Quartal 2006 Umsätze unter Werkzeuge, Konstruktion und Sonstiges verbuchten, waren folgende: - die nächste Generation von Oberklassen-Pickups und SUVs von GM; - der MINI Cooper; - der BMW Z4; - die Freightliner P-Klasse; - der Ford Edge; - die BMW 3er-Serie; und - der Suzuki XL7. Die wichtigen Programme, für die wir im zweiten Quartal 2005 Umsätze unter Werkzeuge, Konstruktion und Sonstiges verbuchten, waren folgende: - der Ford Fusion, Mercury Milan und Lincoln Zephyr; - der MINI Cooper; - die Mercedes M-Klasse; und - der Hummer H3. Darüber

hinaus profitierte der Umsatz für Werkzeuge, Konstruktion und Sonstiges von der stärkeren Notierung des kanadischen Dollars gegenüber dem US-Dollar.

Bruttomarge Die Bruttomarge stieg im zweiten Quartal 2006 um USD 54 Mio. auf USD 847 Mio. an, verglichen mit USD 793 Mio. im zweiten Quartal 2005. Die Bruttomarge als Prozentsatz des Umsatzes ging im zweiten Quartal 2006 auf 13,3 % zurück, verglichen mit 13,5 % im zweiten Quartal 2005. Im zweiten Quartal 2006 hatten die im voranstehenden Abschnitt "Höhepunkte" dargestellten ausserordentlichen Posten einen negativen Einfluss auf die Bruttomarge bzw. die Bruttomarge als Prozentsatz des Umsatzes in Höhe von jeweils USD 17 Mio. bzw. 0,3 %. Werden diese ausserordentlichen Posten herausgerechnet, ist der Anstieg der Bruttomarge als Prozentsatz des Umsatzes um 0,1 % vor allem auf folgende Faktoren zurückzuführen: - Produktivitäts- und Effizienzsteigerungen bei bestimmten Divisionen; - Preisreduzierungen unserer Lieferanten; und - inkrementell gesteigerte Bruttomarge auf eingeführte Programme und erhöhte Produktionsmengen bei bestimmten Programmen.

Diese Faktoren wurden zum Teil durch Folgendes ausgeglichen:

- Ineffizienzen bei bestimmten Werken mit schwächerer Leistung, vor allem bei bestimmten europäischen Werken für Innenverkleidungssysteme; - Kosten im Zusammenhang mit der Vorbereitung auf Programme, die 2006 eingeführt wurde, bzw. Programme, die noch eingeführt werden; - ein Rückgang der Produktionsmengen für bestimmte Programme; und - zusätzliche Preiszugeständnisse an Kunden.

Abschreibungen Die Abschreibungskosten stiegen im zweiten Quartal 2006 um 16 % bzw. USD 28 Mio. auf USD 201 Mio. an, verglichen mit USD 173 Mio. im zweiten Quartal 2005. Die Steigerung der Abschreibung erklärt sich primär aufgrund folgender Faktoren:

- zusätzliche im Unternehmen zur Unterstützung zukünftigen Wachstums eingesetzte Vermögenswerte; - Abschreibung auf Vermögenswerte im Zusammenhang mit der Akquisition von CTS; - Abschreibungen auf Vermögenswerte bei neuen Werken, die während oder nach dem zweiten Quartal in Betrieb genommen wurden; und - eine Erhöhung der ausgewiesenen Abschreibungen in USD aufgrund der stärkeren Notierung des kanadischen Dollars gegenüber dem USD.

Vertriebs-, Verwaltungs- und Gemeinkosten Die Vertriebs-, Verwaltungs- und Gemeinkosten als Prozentsatz des Umsatzes stieg im zweiten Quartal 2006 um 5,8 % an, verglichen mit 5,0 % im zweiten Quartal 2005. Die Vertriebs-, Verwaltungs- und Gemeinkosten stiegen im zweiten Quartal 2006 um 26 % bzw. USD 75 Mio. auf USD 367 Mio. an, verglichen mit USD 292 Mio. im zweiten Quartal 2005. Werden die im vorangehenden Abschnitt "Höhepunkte" dargestellten ausserordentlichen Posten herausgerechnet, stiegen die Vertriebs-, Verwaltungs- und Gemeinkosten um USD 25 Mio. an. Dies ist vor allem auf folgende Faktoren zurückzuführen: - höhere Kosten aufgrund der Akquisition von CTS; - eine Erhöhung der in USD ausgewiesenen Vertriebs-, Verwaltungs- und Gemeinkosten aufgrund der stärkeren Notierung des kanadischen Dollars gegenüber dem USD; - höhere Kosten bei bestimmten Divisionen mit schwacher Leistung in Europa; und - höhere Infrastrukturkosten für die Unterstützung erhöhte Umsatzniveaus, einschliesslich Ausgaben für die Unterstützung von Produktneueinführungen. Diese Faktoren wurden zum Teil durch Folgendes ausgeglichen: - niedrigere Aufwendungen für aktienbasierte Vergütung; und - niedrigere Leistungsanreizvergütung. Gewinn vor Zinsaufwand und Steuern ("EBIT")(1)

Für die drei Monate

zum 30. Juni

	2006	2005	Änderung	
Nordamerika	US\$ 249	US\$ 219	+ 14 %	
Europa	24	81	- 70 %	
Übrige Regionen	-	2	- 100 %	

Konzern und Sonstige	10	23	- 57 %
Summe EBIT	US\$ 283	US\$ 325	- 13 %

Im EBIT für die zweiten Quartale 2006 bzw. 2005 sind die folgenden, oben im Abschnitt "Höhepunkte" erörterten ausserordentlichen Posten enthalten.

Für die drei Monate			
zum 30. Juni			
	2006	2005	
Nordamerika			
Restrukturierungskosten		US\$ (21)	US\$ -
Verkauf von Anlagen		(5)	16
	(26)	16	
Europa			
Restrukturierungskosten		(4)	(7)
Wertminderungsbelastungen		-	(5)
Verkauf von Anlagen		(12)	-
	(16)	(12)	
Konzern und Sonstige			
Restrukturierungskosten		-	(2)
Wechselkursgewinn		-	18
	-	16	
	US\$ (42)	US\$ 20	

(1) EBIT ist als Betriebsergebnis, wie in unserer ungeprüften konsolidierten Ergebnisrechnung ausgewiesen, vor Nettozinsaufwand (-gewinn) definiert.

Nordamerika Der EBIT in Nordamerika stieg im zweiten Quartal 2006 um 14 % bzw. USD 30 Mio. auf USD 249 Mio. an, verglichen mit USD 219 Mio. im zweiten Quartal 2005. Werden die im vorangehenden Abschnitt "Höhepunkte" dargestellten ausserordentlichen Posten für Nordamerika herausgerechnet, stieg der EBIT in Nordamerika um USD 72 Mio. an. Dies ist vor allem auf folgende Faktoren zurückzuführen:

- Margen auf neue Programme, die während oder nach dem zweiten Quartal 2005 eingeführt wurden;
- Margen auf steigende Produktionszahlen und/oder Inhalte bei bestimmten Programmen;
- Produktivitäts- und Effizienzsteigerungen bei bestimmten Divisionen mit schwächerer Leistung.

Diese Faktoren wurden zum Teil durch Folgendes ausgeglichen:

- niedrigere Margen aufgrund eines Rückgangs der Produktionsmengen für bestimmte Programme;
- Einführungskosten in bestimmten Divisionen;
- anhaltende Produktivitäts- und Effizienzprobleme bei bestimmten Divisionen mit schwächerer Leistung;
- höhere Konzernabgaben; und
- zusätzliche Preiszugeständnisse an Kunden.

Europa Der EBIT in Europa ging im zweiten Quartal 2006 um 70 % bzw. USD 57 Mio. auf USD 24 Mio. zurück, verglichen mit USD 81 Mio. im zweiten Quartal 2005. Werden die im vorangehenden Abschnitt "Höhepunkte" dargestellten ausserordentlichen Posten für Europa herausgerechnet, ging der EBIT in Europa um USD 53 Mio. zurück. Dies ist vor allem auf folgende Faktoren zurückzuführen:

- betriebliche und sonstige Ineffizienzen bei bestimmten Werken, vor allem bei bestimmten Werken für Innenverkleidungssysteme;
- niedrigere Margen aufgrund des Rückgangs der Umsätze für bestimmte Programme;
- Einführungskosten bei neuen Werken und bestimmten anderen Werken;
- Kosten für die Entwicklung und Ausdehnung unserer Elektronikkompetenzen; und
- zusätzliche Preiszugeständnisse an Kunden.

Diese Faktoren wurden zum Teil durch Folgendes ausgeglichen:

- Margen auf Montage- und Produktionsprogramme, die während oder nach dem zweiten Quartal 2005 eingeführt wurden;
- höhere Margen auf höhere Stückzahlen für andere Montageprogramme;
- niedrigere Konzernabgaben;
- Produktivitäts- und Effizienzsteigerungen bei bestimmten Divisionen mit schwächerer Leistung; und
- die Übernahme von CTS im Februar 2006.

Übrige Regionen Im zweiten Quartal 2006 wurde in den Übrigen Regionen kein EBIT verdient. Dies entspricht einem Rückgang von USD 2 Mio. gegenüber dem zweiten Quartal 2005. Der Rückgang des EBITs ist vor allem auf die Kosten für neue Werke zurückzuführen, vor allem in China, wo das Unternehmen weiterhin Gelegenheiten in diesem Wachstumsmarkt verfolgt. Diese Kosten wurden teilweise durch die zusätzliche Marge ausgeglichen, die auf die oben dargestellten höheren Produktumsätze verdient wurde.

Konzern und Sonstige Der EBIT für Konzern und Sonstiges ging im zweiten Quartal 2006 von USD 23 Mio. im zweiten Quartal 2005 um 57 % bzw. USD 13 Mio. auf USD 10 Mio. zurück. Werden die im vorangehenden Abschnitt "Höhepunkte" dargestellten ausserordentlichen Posten für Konzern und Sonstiges herausgerechnet, nahm der EBIT um USD 3 Mio. zu. Dies ist vor allem auf folgende Faktoren zurückzuführen: - ein Rückgang des Aufwands für aktienbasierte Vergütung; - ein Anstieg der auf Investitionen verdienten Kapitalrendite; und - ein Rückgang der leistungsbasierten Vergütung aufgrund des Rückgangs des konsolidierten Ergebnisses von Magna.

Diese Faktoren wurden zum Teil durch Folgendes ausgeglichen: - ein Rückgang der von unseren Divisionen eingenommenen Konzernabgaben; und - Wechselkursverluste während des zweiten Quartals 2006.

Zinsaufwand (Gewinn), netto Während des zweiten Quartals 2006 verdiente das Unternehmen einen Nettozinsgewinn von USD 3 Mio., verglichen mit einem Nettozinsverlust in Höhe von USD 2 Mio. im zweiten Quartal 2005. Die positive Abweichung um USD 5 Mio. ist vor allem auf folgende Faktoren zurückzuführen:

- eine Reduzierung des Zinsaufwands aufgrund von: - Rückzahlung der zweiten Serie unserer nicht besicherten vorrangigen Anleihen im Zusammenhang mit der Übernahme von New Venture Gear ("NVG") im Januar 2006; und - die Rückzahlung von nicht besicherten vorrangigen Anleihen in Höhe von USD 59 Mio. im Mai 2006; und - ein Anstieg des verdienten Zinsertrags.

Betriebsergebnis Das Betriebsergebnis ging im zweiten Quartal 2006 um 11 % bzw. USD 37 Mio. auf USD 286 Mio. zurück, verglichen mit USD 323 Mio. im zweiten Quartal 2005. Werden die im vorangehenden Abschnitt "Höhepunkte" dargestellten ausserordentlichen Posten herausgerechnet, stieg nahm das Betriebsergebnis im zweiten Quartal 2005 um 8 % bzw. USD 25 Mio. zu. Der Anstieg des Betriebsergebnisses (ohne ausserordentliche Posten) war das Ergebnis des Anstiegs des EBITs (ohne ausserordentliche Posten) in Kombination mit der positiven Veränderung des Nettozinsaufwands (-gewinns), die jeweils voranstehend dargestellt wurden.

Ertragssteuern Unser effektiver Ertragssteuersatz auf das Betriebsergebnis (ausschliesslich Kapitalerträge) erhöhte sich im zweiten Quartal 2006 auf 33,0 % von 30,5 % im zweiten Quartal 2005. Die im vorangehenden Abschnitt "Höhepunkte" dargestellten ausserordentlichen Posten hatten in den zweiten Quartalen 2006 und 2005 einen Einfluss auf den Ertragssteuersatz. Werden die ausserordentlichen Posten herausgerechnet, stieg unser effektiver Ertragssteuersatz im zweiten Quartal 2006 auf 34,6 % an, verglichen mit 31,2 % im zweiten Quartal 2005. Der Anstieg des effektiven Steuersatzes ist vor allem auf einen Anstieg der nicht anerkannten Verluste, vor allem bei bestimmten Werken für Innenausstattungs-systeme in Europa zurückzuführen, und wird teilweise durch eine Änderung der Umsatzzusammensetzung ausgeglichen, im Rahmen derer ein proportional grösserer Anteil des Betriebsergebnisses (ausschliesslich Kapitalerträge) in Rechtsgebieten mit niedrigeren Steuersätzen erwirtschaftet wurde, sowie durch niedrigere Ertragssteuersätze in bestimmten Rechtsgebieten.

Nettogewinn Der Nettogewinn ging im zweiten Quartal 2006 um 14 % bzw. USD 32 Mio. auf USD 193 Mio. zurück, verglichen mit USD 225 Mio. im zweiten Quartal 2005. Werden die USD 39 Mio. im Zusammenhang mit

den im voranstehenden Abschnitt "Höhepunkte" dargestellten ausserordentlichen Posten herausgerechnet, legte der Nettogewinn aufgrund des höheren Betriebsgewinns, der teilweise durch höhere Ertragssteuern ausgeglichen wurde, wie zuvor dargestellt wurde, um USD 7 Mio. zu.

Gewinn je Aktie

	Für die drei Monate		
	zum 30. Juni		
	2006	2005	Änderung
Gewinn je Aktie der Kat. A mit nachrangigem Stimmrecht oder der Kat. B			
Reingewinn	US\$ 1,78	US\$ 2,10	- 15 %
Verwässert	US\$ 1,75	US\$ 2,06	- 15 %
Durchschnittliche Anzahl der sich im Umlauf befindlichen Aktien d. Kat. A mit nachrangigem Stimmrecht und Aktien d. Kat. B (Millionen)			
Reingewinn	108,6	107,2	+ 1 %
Verwässert	111,4	109,9	+ 1 %

Der verwässerte Gewinn je Aktie ging im zweiten Quartal 2006 um 15 % bzw. USD 0,31 auf USD 1,75 zurück, verglichen mit USD 2,06 im zweiten Quartal 2005. Im Rückgang des verwässerten Gewinns je Aktie um USD 0,31 ist der Nettorückgang des verwässerten Gewinns je Aktie um USD 0,34 im Zusammenhang mit den im Abschnitt "Höhepunkte" dargestellten ausserordentlichen Posten enthalten. Werden die ausserordentlichen Posten herausgerechnet, stieg der verwässerte Gewinn je Aktie vom zweiten Quartal 2005 zum zweiten Quartal 2006 um USD 0,03 an. Grund hierfür ist ein höherer Nettogewinn (ohne ausserordentliche Posten), der teilweise durch einen Anstieg der gewichteten durchschnittlichen Anzahl von Aktien einschliesslich aller Umtauschrechte um 1 % ausgeglichen wird. Der Anstieg der gewichteten durchschnittlichen Anzahl der sich im Umlauf befindlichen Aktien einschliesslich aller Umtauschrechte ist auf Folgendes zurückzuführen:

- ca. 1,2 Mio. zusätzliche Aktien der Kategorie A mit nachrangigem Stimmrecht, die aufgrund der Privatisierungen in die sich im Umlauf befindliche gewichtete durchschnittliche Anzahl von Aktien aufgenommen wurden; und
- 0,5 Mio. zusätzliche Aktien der Kategorie A mit nachrangigem Stimmrecht, die bei der Ausübung von Aktienoptionen während oder nach dem zweiten Quartal 2005 ausgegeben wurden.

Der Anstieg der gewichteten durchschnittlichen Anzahl von Aktien wurde teilweise durch einen niedrigeren durchschnittlichen Handelspreis unserer Aktien der Kategorie A mit nachrangigem Stimmrecht ausgeglichen, was dazu führt, dass weniger Optionen eine verwässernde Wirkung haben.

Kapitalrendite (Return on Funds Employed, "ROFE")(1)

Eine wichtige finanzielle Kennzahl, die wir in allen unseren Geschäftsbereichen verwenden, um die Effizienz des Kapitaleinsatzes zu messen, ist die Kapitalrendite. Die Kapitalrendite belief sich im zweiten Quartal 2006 auf 16,9 %, ein Rückgang von 21,1 %, die im zweiten Quartal 2005 ausgewiesen wurden. Die im vorangehenden Abschnitt "Höhepunkte" dargestellten ausserordentlichen Posten hatten im zweiten Quartal 2006 einen negativen Einfluss von 2,3 % und im zweiten Quartal 2005 einen positiven Einfluss von 1,3 % auf die Kapitalrendite.

Werden diese ausserordentlichen Posten herausgerechnet, lässt sich der Rückgang der Kapitalrendite um 0,6 % einem Anstieg des im zweiten Quartal 2006 durchschnittlich verwendeten Kapitals gegenüber dem zweiten Quartal 2005 zurechnen. Dieser Effekt wurde teilweise durch den höheren EBIT (ohne ausserordentlich Posten) wie zuvor dargestellt ausgeglichen. Der Anstieg unserer durchschnittlich investierten Mittel ist vor allem auf Folgendes zurückzuführen:

- Übernahmen, die während oder nach dem zweiten Quartal 2005 abgeschlossen wurden, einschliesslich der Übernahme von CTS im Februar 2006;
- ein Anstieg der für neue Werke im Zusammenhang mit kürzlich vorgenommenen oder zukünftigen Markteinführungen investierten Mittel. - ein Anstieg der durchschnittlichen Investition in unbares Betriebsvermögen und Darlehen.

FINANZLAGE, LIQUIDITÄT UND KAPITALRESERVEN

	Für die drei Monate zum 30. Juni		
	2006	2005	Änderung
Nettogewinn	US\$ 193	US\$ 225	
Aktuellen Kapitalfluss nicht betreffende Posten		222	180
	415	405	US\$ 10
Änderungen des nicht-liquiditätswirksamen Betriebsvermögens bzw. Verbindlichkeiten		(141)	(272)
Kapitalzufluss aus Betriebstätigkeit	US\$ 274	US\$ 133	US\$ 141

Der Kapitalfluss aus Betriebstätigkeit vor Änderungen des nicht-liquiditätswirksamen Betriebsvermögens und Verbindlichkeiten stieg im zweiten Quartal 2006 um USD 10 Mio. auf USD 415 Mio. an, verglichen mit USD 405 Mio. im zweiten Quartal 2005. Die Steigerung des Kapitalflusses aus Betriebstätigkeit ist auf die Steigerung von Posten ohne aktuelle Kapitalflüsse in Höhe von USD 42 Mio. zurückzuführen, und wurde durch einen Rückgang des Nettogewinns um USD 32 Mio. teilweise ausgeglichen (wie oben dargestellt).

(1) ROFE ist definiert als EBIT geteilt durch das durchschnittlich im Zeitraum eingesetzte Kapital. Eingesetztes Kapital ist als langfristige Vermögenswerte ausschliesslich zukünftiger Steuergutschriften und zzgl. nicht liquiditätswirksamen Betriebskapitals und Verbindlichkeiten definiert. Nicht liquiditätswirksames Betriebskapital und Verbindlichkeiten ist als die Summe der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, Vorräten, zu erstattenden Ertragssteuern und aktiven Rechnungsabgrenzungsposten abzgl. der Summe der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen, der aufgelaufenen Löhne und Gehälter, sowie sonstiger aufgelaufenen Verbindlichkeiten, zu zahlender Ertragsteuern und passiven Rechnungsabgrenzungsposten definiert.

Der Anstieg bei den nicht den aktuellen Kapitalfluss betreffenden Posten erklärt sich wie folgt:

- ein Anstieg der Abschreibungen um USD 28 Mio.; und - ein Anstieg sonstiger nicht liquiditätswirksamen Belastungen um USD 49 Mio., u.a. durch: - ein Verlust in Höhe von USD 17 Mio., der auf den Verkauf von zwei im Jahr 2006 veräusserten Werken ausgewiesen wird, wie oben dargestellt wurde; - ein Gewinn in Höhe von USD 18 Mio. durch Wechselkursänderungen, der im Jahr 2005 bei der Rückführung von Geldbeträgen aus Europa verzeichnet wurde; und - ein Gewinn in Höhe von USD 16 Mio. auf den Verkauf eines nicht zentralen Werks für Sitzkomponenten im Jahr 2005.

Diese Erhöhungen wurden zum Teil durch folgende Faktoren ausgeglichen:

- ein Rückgang zukünftiger Steuern und des nicht liquiditätswirksamen Anteils aktueller Steuern um USD 28 Mio., einschliesslich einer Auflösung einer Rückstellung in Höhe von USD 10 Mio. aufgrund der Reduzierung zukünftiger Ertragssteuersätze in Kanada im zweiten Quartal 2006; und - ein Anstieg der Kapitaleinnahmen um USD 2 Mio. Die in nicht liquiditätswirksames Betriebsvermögen und Darlehen investierten Barmitteln belaufen sich im Jahr 2006 auf USD 141 Mio. und setzen sich aus den folgenden Quellen (und Verwendungszwecken) für Barmittel zusammen:

	Für die drei Monate zum 30. Juni	
	2006	2005
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	US\$ (132)	US\$ (428)
Lagerbestände	-	13

Transitorische Aktiva & Sonstige Posten	(1)	(5)	
Verbindlichkeiten und sonstige Rückstellungen	(41)	134	
Ertragssteuerschulden	36	12	
Rechnungsabgrenzungsposten	(3)	2	
Veränderungen des nicht-liquiditätswirksamen Betriebsvermögens bzw. der Verbindlichkeiten	US\$ (141)	US\$ (272)	

Der Anstieg der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen ist vor allem auf einen Anstieg der Forderungen aus der Produktion und Werkzeugen zurückzuführen.

Kapital- und Investitionsausgaben	Für die drei Monate		
	zum 30. Juni		
	2006	2005	Änderung
Anlagevermögen	US\$ (179)	US\$ (205)	
Investitionen und sonstige Anlagegüter	(43)	(22)	
Anlagevermögens- und sonstige Anlagegüterzugänge	(222)	(227)	
Übernahmen von Tochtergesellschaften	-	(33)	
Erlöse aus dem Abgang von Sachanlagen	7	43	
Für Investitionsmassnahmen eingesetzte Barmittel	US\$ (215)	US\$ (217)	US\$ 2

Zugang von Anlagevermögen, Investitionen und anderen Anlagegütern
Im zweiten Quartal 2006 investierte das Unternehmen USD 179 Mio. in Anlagevermögen. Neben Investitionen in die Instandsetzung oder den Ersatz von Vermögenswerten, die im normalen Geschäftsverbrauch verbraucht werden, sowie in Produktivitätssteigerungen, wurde ein Grossteil der Investitionen im zweiten Quartal 2006 für Fertigungsanlagen für Programme vorgenommen, die während des zweiten Quartals 2006 eingeführt wurden oder nach dem zweiten Quartal 2006 eingeführt werden, u.a. Ausstattung für die Oberklassen-Pickups und SUVs der nächsten Generation von GM. Im zweiten Quartal 2006 wurden USD 43 Mio. in Investitionen und sonstige Anlagegüter investiert. Diese setzen sich vor allem aus folgenden Posten zusammen:

- die Übernahme eines Eigenkapitalanteils von 32 % an Shin Young Metal Ind. Co., einem Lieferanten grosser Stanzteile, geschweissten Baugruppen und Werkzeugen für die Automobilindustrie mit Firmensitz in Korea; und
- vollständig erstattungsfähige Planungs- und Konstruktionskosten im Zusammenhang mit Programmen, die im Jahr 2006 eingeführt wurden bzw. eingeführt werden.

Übernahme von Tochtergesellschaften Die Übernahme von Tochtergesellschaften im zweiten Quartal 2005 umfasst den Barmittelanteil von USD 50 Mio. für die Privatisierung von Intier, die teilweise durch eine Barmittelanpassung in Höhe von USD 17 Mio. im Zusammenhang mit der Übernahme von NVG ausgeglichen wurde.

Erlöse aus dem Abgang von Sachanlagevermögen Im zweiten Quartal 2006 stellten die Erlöse aus dem Abgang von Sachanlagevermögen normale Veräusserungen von Anlagevermögen und sonstigen Anlagegütern dar. Im zweiten Quartal 2005 spiegelten die Erlöse aus dem Abgang von Sachanlagevermögen einen Betrag von USD 25 Mio. aus dem Verkauf eines nicht zentralen Werks für Sitzsysteme wider, sowie Erlöse aus der normalen Veräusserungen von Anlagevermögen und sonstigen Anlagegütern.

Finanzierung	Für die drei Monate		
	zum 30. Juni		
	2006	2005	Änderung
Tilgungsleistungen	US\$ (106)	US\$ (18)	
Schuldtitelemissionen	17	19	
Ausgabe von Aktien der Kategorie A mit nachrangigem Stimmrecht	7	3	
Dividendenausschüttungen	(41)	(42)	
Für Finanzierungsmassnahmen Eingesetzte Barmittel	US\$ (123)	US\$ (38)	US\$ (85)

Zu den Tilgungsleistungen im zweiten Quartal zählt die Rückzahlung von vorrangigen, nicht besicherten Anleihen in Höhe von USD 59 Mio., sowie ein Rückgang der Bankverbindlichkeiten um USD 47 Mio. Die Zunahme der Verbindlichkeiten im zweiten Quartal 2006 hängt vor allem mit der Ausgabe von Staatstiteln und übernommenen Verbindlichkeiten aus einer Verkaufs- und Rückmietetransaktion zusammen. Während des zweiten Quartals 2006 erhielt das Unternehmen Barmittelerlöse in Höhe von USD 7 Mio. durch die Ausübung von Aktienoptionen für Aktien der Kategorie A mit nachrangigem Stimmrecht, verglichen mit USD 3 Mio. im zweiten Quartal 2005.

Finanzielle Reserven	Zum		Änderung
	30. Juni 2006	31. Dezember 2005	
Verbindlichkeiten			
Bankverbindlichkeiten	US\$ 164	US\$ 89	
Innerhalb eines Jahres fällige langfristige Verbindlichkeiten	80	131	
Langfristige Verbindlichkeiten	699	700	
	943	920	
Aktienkapital	7.127	6.565	
Gesamtkapitalisierung	US\$ 8.070	US\$ 7.485	US\$ 585

Zum 30. Juni stieg die Gesamtkapitalisierung um 8 % bzw. USD 585 Mio. auf USD 8,1 Mrd. an, verglichen mit USD 7,5 Mrd. am 31. Dezember 2005. Der Anstieg der Kapitalisierung ist auf einen Anstieg des Aktienkapitals und der Verbindlichkeiten um jeweils USD 562 Mio. und USD 23 Mio. zurückzuführen. Der Anstieg des Eigenkapitals ist vor allem das Ergebnis von:

- während der ersten sechs Monate 2006 erwirtschafteter Nettogewinn (wie oben dargestellt);
- Anstieg bei der Währungsumrechnungsberichtigung um USD 225 Mio., vor allem aufgrund der stärkeren Notierung des kanadischen Dollars gegenüber dem US-Dollar zwischen dem 31. Dezember 2005 und dem 30. Juni 2006; und
- aufgrund der Ausübung von Aktienoptionen ausgegebene Aktien der Kategorie A mit nachrangigem Stimmrecht.

Der Anstieg des Eigenkapitals wurde zum Teil durch Folgendes ausgeglichen:

- in den ersten sechs Monaten 2006 ausgezahlte Dividenden; und
- eine Reduzierung des Aktienkapitals um USD 6 Mio. im Zusammenhang mit dem Rückkauf unserer Aktien der Kategorie A mit nachrangigem Stimmrecht, die einer Führungskraft auf einer eingeschränkten Basis zugeteilt worden waren.

Der Anstieg der Verbindlichkeiten ist vor allem auf den Anstieg der Bankverbindlichkeiten zurückzuführen. Gründe hierfür waren:

- die Übernahme von CTS im Februar 2006; und - eine Erhöhung der in USD ausgewiesenen Beträge aufgrund der stärkeren Notierung des kanadischen Dollars gegenüber dem USD.

Diese Erhöhungen wurden durch Rückgänge der langfristigen Verbindlichkeiten durch folgende Rückzahlungen teilweise ausgeglichen:

- die zweite Serie der nicht besicherten vorrangigen Anleihen im Zusammenhang mit der Übernahme von NVG im Januar 2006; und
- nicht besicherten vorrangigen Anleihen in Höhe von USD 59 Mio. im Mai 2006.

Während der ersten sechs Monate 2006 gingen unsere Barmittelressourcen um USD 164 Mio. auf USD 1,5 Mrd. zurück. Grund hierfür sind die für Investitions- und Finanzierungsaktivitäten eingesetzten Barmittel. Dieser Rückgang wurde durch die Barmittelzuflüsse aus der Geschäftstätigkeit wie oben dargestellt teilweise ausgeglichen. Zusätzlich zu unseren Bargeldreserven verfügten wir über befristete Kreditlinien für Betriebsmittel in Höhe von USD 2,0 Mrd., von denen USD 1,7 Mrd. nicht in Anspruch genommen wurden und verfügbar sind.

Maximalzahl an emittierbaren Aktien

Die folgende Tabelle gibt die Maximalzahl an Aktien wieder, die sich im Umlauf befinden würde, wenn alle ausstehenden Aktienoptionen

bzw. ausgegebenen und ausstehenden nachrangigen Schuldverschreibungen am 4. August 2006 ausgeübt und umgewandelt würden:

Aktien der Kategorie A mit nachrangigem Stimmrecht und Aktien der Kategorie B	109.596.409
Nachrangige Schuldverschreibungen(i)	1.096.589
Aktioptionen(ii)	4.375.243
	115.068.241

(i) In den Zahlen sind Aktien enthalten, die ausgegeben werden wenn die Inhaber der zu 6,5 % verzinsten, wandelbaren, nachrangigen Schuldverschreibungen ihr Umwandlungsrecht ausüben. Darin nicht enthalten sind emittierbare Aktien der Kategorie A mit nachrangigem Stimmrecht, die das Unternehmen nach eigenem Gutdünken ausgeben kann, um Zinsen und Darlehenssummen im Zusammenhang mit den zu 6,5 % verzinsten, wandelbaren, nachrangigen Schuldtiteln zu verrechnen. Die Zahl der Aktien der Kategorie A mit nachrangigem Stimmrecht, die vom Unternehmen ausgeben werden, hängt von ihrem Kurs zu dem Zeitpunkt ab, den das Unternehmen für die Verrechnung der Zinsen und Darlehenssummen der zu 6,5 % verzinsten, wandelbaren nachrangigen Schuldtitel gegen die Aktien gewählt hat.

Die obigen Zahlen schliessen auch Aktien der Kategorie A mit nachrangigem Stimmrecht aus, die das Unternehmen nach eigenem Gutdünken zur Verrechnung gegen zu 7,08 % verzinsten, nachrangigen Schuldtiteln durch Einlösung oder Fälligkeit emittieren kann. Die Anzahl der auszugebenden Aktien hängt vom Handelspreis der Aktien der Kategorie A mit nachrangigem Stimmrecht zum Zeitpunkt der Einlösung bzw. des Ablaufs der zu 7,08 % verzinsten nachrangigen Schuldtitel ab.

(ii) Die Optionsrechte zum Erwerb von nachrangigen stimmberechtigten Aktien der Kategorie A können vom Inhaber in Übereinstimmung mit den Übertragungsbestimmungen und gegen Zahlungen des Basispreises, der von Zeit zu Zeit gemäss unseren Aktioptionsplänen durchgeführt werden, ausgeübt werden.

Vertragliche Verpflichtungen und bilanzunwirksame Finanzierung Hinsichtlich der vertraglichen Verpflichtungen, die eine jährliche Zahlung erfordern, gab es im zweiten Quartal 2006 abseits des gewöhnlichen Geschäftsbetriebs keine wesentliche Änderungen. Lesen Sie dazu den Lagebericht, der im Geschäftsbericht 2005 enthalten ist. Langfristige Forderungen unter Sonstige Vermögenswerte werden abzgl. ausstehender Kredite von der Finanzierungsgesellschaft eines Kunden in Höhe von USD 50 Mio. ausgewiesen, da wir ein juristisch verbiefertes Recht darauf haben, die langfristige Forderung des Kunden gegen diese Kredite aufzurechnen und vorhaben, die beiden Beträge gleichzeitig abzuwickeln.

BETRIEBSERGEBNIS - FÜR DIE SECHS MONATE ZUM 30. JUNI 2006

Umsatz

Für die sechs Monate
zum 30. Juni
2006 2005 Änderung

Fahrzeugproduktionsmengen (Millionen Einheiten)

Nordamerika	8,275	8,090	+ 2 %
Europa	8,230	8,385	- 2 %

Durchschnittlicher Ausstattungswert je Fahrzeug in US-Dollar

Nordamerika	US\$ 772	US\$ 710	+ 9 %
Europa	US\$ 341	US\$ 315	+ 8 %

Umsätze

Externe Produktion

Nordamerika	US\$ 6.386	US\$ 5.742	+ 11 %
Europa	2.810	2.640	+ 6 %
Übrige Regionen	122	76	+ 61 %

Komplettfahrzeugmontage	2.115	2.180	- 3 %
Werkzeuge, Konstruktion und Sonstiges	955	938	+ 2 %

Summe Umsätze US\$12.388 US\$11.576 + 7 %

Umsätze aus externer Produktion - Nordamerika

Die externen Produktionsumsätze in Nordamerika stiegen in den sechs Monaten zum 30. Juni 2006 um 11 % oder USD 644 Mio. auf USD 6,4 Mrd. an, verglichen mit USD 5,7 Mrd. in den sechs Monaten zum 30. Juni 2005. Dieser Umsatzanstieg spiegelt eine Erhöhung der wertmässigen Ausstattung pro Fahrzeug in Nordamerika von 9 % wider, zusammen mit einem Anstieg der nordamerikanischen Fahrzeugproduktionsmengen um 2 %.

Der durchschnittliche US-Dollar-Wert der Ausstattung pro Fahrzeug stieg in den sechs Monaten zum 30. Juni 2006 um 9 % bzw. USD 62 auf USD 772 an, verglichen mit USD 710 in den sechs Monaten zum 30. Juni 2005. Dieser Anstieg ist vor allem auf Folgendes zurückzuführen:

- die Markteinführung neuer Modelle im oder nach den sechs Monaten zum 30. Juni 2005, einschliesslich:
 - neue Oberklassen-SUVs von GM;
 - der Ford Fusion, Mercury Milan und Lincoln Zephyr;
 - der Chevrolet HHR;
 - der Dodge Charger;
 - der Ford Explorer und Mercury Mountaineer;
 - der Chevrolet Impala;
 - der Hummer H3; und
 - der Pontiac Torrent;
- eine Erhöhung des ausgewiesenen Umsatzes in USD aufgrund der stärkeren Notierung des kanadischen Dollars gegenüber dem USD; und
- steigende Produktionszahlen und/oder Ausstattungswerte bei bestimmten Programmen, einschliesslich der Mercedes M-Klasse.

Diese Faktoren wurden zum Teil durch Folgendes ausgeglichen:

- die Auswirkung der geringeren Produktionsmengen bzw. des geringeren Ausstattungswertes bei bestimmten Programmen, einschliesslich:
 - der Chevrolet Equinox;
 - der Chrysler Pacifica;
 - der Dodge Caravan, Grand Caravan und Chrysler Town & Country;
 - die Oberklassen-Pickups von GM;
 - der Jeep Grand Cherokee;
 - der Cadillac STS; und
 - der Mazda Tribute und Ford Escape;
- Programme, deren Produktion während oder nach den sechs Monaten zum 30. Juni 2005 eingestellt wurde; und
- zusätzliche Preiszugeständnisse an Kunden.

Umsätze aus externer Produktion

- Europa Die externen Produktionsumsätze in Europa stiegen in den sechs Monaten zum 30. Juni 2006 um 6 % oder USD 170 Mio. auf USD 2,8 Mrd. an, verglichen mit USD 2,6 Mrd. in den sechs Monaten zum 30. Juni 2005. Dieser Anstieg des Produktionsumsatzes spiegelt eine Erhöhung der wertmässigen Ausstattung pro Fahrzeug in Europa von 8 % wider, die durch einen Rückgang der europäischen Fahrzeugproduktionsmengen um 2 % teilweise ausgeglichen wurde. Der durchschnittliche US-Dollar-Wert der Ausstattung pro Fahrzeug stieg in den sechs Monaten zum 30. Juni 2006 um 8 % bzw. USD 26 auf USD 341 an, verglichen mit USD 315 in den sechs Monaten zum 30. Juni 2005. Dieser Anstieg ist vor allem auf Folgendes zurückzuführen:
- Übernahmen, die während oder nach den ersten sechs Monaten 2005 abgeschlossen wurden, einschliesslich der Übernahme von CTS im Februar 2006; - die Markteinführung neuer Modelle während oder nach den ersten sechs Monaten 2005, einschliesslich: - der Honda Civic; - der Peugeot 207; - die Mercedes S-Klasse; und - der Volkswagen Passat; und - steigende Produktionszahlen und/oder Ausstattungswerte bei bestimmten Programmen, einschliesslich der Mercedes B-Klasse. Diese Faktoren wurden zum Teil durch Folgendes ausgeglichen: - die Auswirkungen der niedrigen Produktionsmengen und/oder Ausstattungswerten bei bestimmten Programmen, einschliesslich der Mercedes A- und C-Klasse; - ein Rückgang der in USD ausgewiesenen Umsätze, vor allem aufgrund der schwächeren Notierung des Euros und des britischen Pfunds gegenüber dem USD; - Programme, deren Produktion während oder nach den sechs Monaten zum 30. Juni 2005 eingestellt wurden, einschliesslich der Produktion sämtlicher Programme für MG Rover aufgrund der Situation bei MG Rover; und - zusätzliche Preiszugeständnisse an Kunden.

Umsätze der Externen Produktion - Übrige Regionen

Die externen Produktionsumsätze in den übrigen Regionen stiegen in den sechs Monaten zum 30. Juni 2006 um 61 % oder USD 46 Mio. auf USD

122 Mio. an, verglichen mit USD 76 Mio. in den sechs Monaten zum 30. Juni 2005. Der Anstieg des Produktionsumsatzes ist vor allem auf folgende Faktoren zurückzuführen:

- das Anlaufen der Produktion in neuen Werken in China;
- erhöhte Produktionsumsätze bei unseren Antriebsstrangwerken in Korea; und
- erhöhte Produktionsumsätze bei einem Werk für Schliesssysteme in Brasilien.

Umsätze aus Komplettfahrzeugmontage

Für die sechs Monate

zum 30. Juni

2006 2005 Änderung

Umsätze aus Komplettfahrzeugmontage US\$ 2.115 US\$ 2.180 - 3 %

Produktionsmengen Komplettfahrzeugmontage

(Einheiten)

auf Vollkostenbasis:	78.949	79.312	-
BMW X3, Mercedes E-Klasse und G-Klasse, und Saab 9(3) Cabrio			
auf Mehrwertbasis:	47.911	29.974	+ 60 %
Jeep Grand Cherokee, Chrysler 300, Chrysler Voyager und Jeep Commander			
	126.860	109.286	+ 16 %

Obwohl die Montagestückzahlen um 16 % bzw. 17.574 Einheiten zunahmen, ging der Umsatz durch die Komplettfahrzeugmontage in den sechs Monaten zum 30. Juni 2006 um 3 % bzw. USD 65 Mio. auf USD 2,1 Mrd. zurück, verglichen mit USD 2,2 Mrd. in den sechs Monaten zum 30. Juni 2005. Der Rückgang des Umsatzes aus der Komplettfahrzeugmontage ist vor allem auf Folgendes zurückzuführen:

- ein Rückgang der in USD ausgewiesenen Umsätze aufgrund der schwächeren Notierung des Euros gegenüber dem USD; und
- niedrigere Montagestückzahlen und/oder Ausstattungswerte für bestimmte Fahrzeuge, die auf einer Vollkostenbasis ausgewiesen werden. Diese Faktoren wurden teilweise durch die Einführung der folgenden Montageprogramme auf Mehrwertbasis ausgeglichen:
 - der Jeep Commander im ersten Quartal 2006;
 - der Chrysler 300 im zweiten Quartal 2005; und
 - der Jeep Grand Cherokee im ersten Quartal 2005.

Werkzeuge, Konstruktion und Sonstiges

Die Umsätze für Werkzeug, Konstruktion und Sonstiges stiegen in den sechs Monaten 30. Juni 2006 um 2 % bzw. USD 17 Mio. auf USD 955 Mio. an, verglichen mit USD 938 Mio. in den sechs Monaten zum 30. Juni 2005.

Die wichtigen Programme, für die wir in den sechs Monaten zum 30. Juni 2006 Umsätze unter Werkzeuge, Konstruktion und Sonstiges verbuchten, waren folgende:

- die nächste Generation von Oberklassen-Pickups und SUVs von GM;
- der MINI Cooper;
- der BMW Z4;
- der BMW X5;
- die Freightliner P-Klasse;
- der Ford Edge;
- die Ford F-Serie von Super Duty-Pickups
- die BMW 3er-Serie; und
- der Suzuki XL7.

Die wichtigen Programme, für die wir in den sechs Monaten zum 30. Juni 2005 Umsätze unter Werkzeuge, Konstruktion und Sonstiges verbuchten, waren folgende:

- der Ford Fusion, Mercury Milan und Lincoln Zephyr;
- der MINI Cooper;
- die Mercedes M-Klasse;
- der Hummer H3; und
- der Jeep Grand Cherokee.

Darüber hinaus profitierte der Umsatz für Werkzeuge, Konstruktion

und Sonstiges von der stärkeren Notierung des kanadischen Dollars gegenüber dem US-Dollar.

GEWINN VOR ZINSEN UND STEUERN

	Für die sechs Monate			Änderung
	zum 30. Juni			
	2006	2005		
Nordamerika	US\$ 468	US\$ 381		
Europa	93	137		
Übrige Regionen	-	3		
Konzern und Sonstiges		32	59	
Summe EBIT	US\$ 593	US\$ 580		+ 2 %

Im EBIT für die sechs Monate zum 30. Juni 2006 bzw. 2005 sind die folgenden, oben im Abschnitt "Höhepunkte" erörterten ausserordentlichen Posten enthalten.

	Für die sechs Monate		
	zum 30. Juni		
	2006	2005	
Nordamerika			
Restrukturierungskosten		US\$ (23)	US\$ (4)
Verkauf von Anlagen		(5)	16
	(28)	12	
Europa			
Restrukturierungskosten		(12)	(7)
Verkauf von Anlagen		(12)	-
Aufwendungen im Zusammenhang mit MG Rover			- (15)
Wertminderungsbelastungen		-	(5)
	(24)	(27)	
Konzern und Sonstige			
Restrukturierungskosten		-	(3)
Wechselkursgewinn		-	18
	-	15	
	US\$ (52)	US\$ -	

Nordamerika

Der EBIT in Nordamerika stieg in den sechs Monaten zum 30. Juni 2006 um 23 % oder USD 87 Mio. auf USD 468 Mio. an, verglichen mit USD 381 Mio. in den sechs Monaten zum 30. Juni 2005. Werden die im vorangehenden Abschnitt "Höhepunkte" dargestellten ausserordentlichen Posten für Nordamerika herausgerechnet, stieg der EBIT um USD 127 Mio. an. Dies ist vor allem auf folgende Faktoren zurückzuführen:

- Margen auf neue Programme, die während oder nach dem zweiten Quartal 2005 eingeführt wurden;
- Margen auf steigende Produktionszahlen und/oder Inhalte bei bestimmten Programmen;
- Produktivitäts- und Effizienzsteigerungen bei bestimmten Divisionen mit schwächerer Leistung;
- die Schliessung eines Werks während der ersten sechs Monate 2005, das im ersten Quartal 2005 einen Verlust auswies, und
- niedrigere Gewinnbeteiligung für Mitarbeiter aufgrund der niedrigeren konsolidierten Ergebnisse Magnas.

Diese Faktoren wurden zum Teil durch Folgendes ausgeglichen:

- niedrigere Margen Aufgrund eines Rückgangs der Produktionsmengen für bestimmte Programme;
- Einführungskosten in bestimmten Divisionen;
- anhaltende Produktivitäts- und Effizienzprobleme bei bestimmten Divisionen mit schwächerer Leistung;
- Abschreibung auf den Zeitwertsteigerungen im Zusammenhang mit der Privatisierung;
- höhere Konzernabgaben; und
- zusätzliche Preiszugeständnisse an Kunden.

Europa

Der EBIT in Europa ging in den sechs Monaten zum 30. Juni 2006 USD 44 Mio. auf USD 93 Mio. an, verglichen mit USD 137 Mio. in den sechs Monaten zum 30. Juni 2005. Werden die im vorangehenden Abschnitt "Höhepunkte" dargestellten ausserordentlichen Posten für Europa herausgerechnet, ging der EBIT um USD 47 Mio. zurück. Dies ist vor allem auf folgende Faktoren zurückzuführen:

- betriebliche und sonstige Ineffizienzen bei bestimmten Werken, vor allem bei bestimmten Werken für Innenverkleidungssysteme;

- niedrigere Margen aufgrund des Rückgangs der Umsätze für bestimmte Programme;
- Abschreibung auf den Zeitwertsteigerungen im Zusammenhang mit der Privatisierung;
- Einführungskosten bei neuen Werken und bestimmten anderen Werken; und
- zusätzliche Preiszugeständnisse an Kunden.

Diese Faktoren wurden zum Teil durch Folgendes ausgeglichen:

- Margen auf Montage- und Produktionsprogramme, die während oder nach dem zweiten Quartal 2005 eingeführt wurden;
- höhere Margen auf höhere Stückzahlen für andere Montageprogramme;
- niedrigere Konzernabgaben;
- Produktivitäts- und Effizienzsteigerungen bei bestimmten Divisionen mit schwächerer Leistung;
- ein Rückgang der geschätzten Produktgarantiekosten; und
- die Übernahme von CTS im Februar 2006.

Übrige Regionen

Im den sechs Monaten zum 30. Juni 2006 wurde in den Übrigen Regionen kein EBIT verdient. Dies entspricht einem Rückgang von USD 3 Mio. gegenüber den sechs Monaten zum 30. Juni 2005. Der Rückgang des EBITs ist vor allem auf folgende Faktoren zurückzuführen:

- Kosten in neuen Werken, vor allem in China, wo das Unternehmen weiterhin Gelegenheiten in diesem Wachstumsmarkt verfolgt; und
- die Schliessung eines Werks in Brasilien während des Jahres 2005, das im ersten Quartal 2005 profitabel war.

Diese Kosten wurden teilweise durch die zusätzliche Marge ausgeglichen, die auf die oben dargestellten höheren Produktumsätze verdient wurde.

Konzern und Sonstige

Der EBIT für Konzern und Sonstige ging in den sechs Monaten zum 30. Juni 2006 um 46 % oder USD 27 Mio. auf USD 32 Mio. zurück, verglichen mit USD 59 Mio. in den sechs Monaten zum 30. Juni 2005. Werden die im vorangehenden Abschnitt "Höhepunkte" dargestellten ausserordentlichen Posten herausgerechnet, ging der EBIT um USD 12 Mio. zurück. Dies ist vor allem auf folgende Faktoren zurückzuführen:

- ein Rückgang der von unseren Divisionen eingenommenen Konzernabgaben; und
- höhere wohltätige Spenden, u.a. für die Opfer von Hurrikan Katrina; und
- Wechselkursverluste, die in den sechs Monaten zum 30. Juni 2006 ausgewiesen wurden.

Diese Faktoren wurden zum Teil durch Folgendes ausgeglichen:

- ein Rückgang des Aufwands für aktienbasierte Vergütung; und
- ein Anstieg der auf Investitionen verdienten Eigenkapitalrendite.

EVENTUALVERBINDLICHKEITEN

Von Zeit zu Zeit werden wir mitunter in Vertragshaftungs- oder sonstige Klagen verwickelt. Lesen Sie hierzu Anmerkung 21 in unserer geprüften Konzernrechnung 2005, die diese Klagen beschreibt.

NACHFOLGENDE EREIGNISSE

Am 3. August 2006 haben wir eine Vereinbarung für die Übernahme von zwei Werken von Pressac PLC für USD 58 Mio. (EUR 45 Mio.) abgeschlossen, die noch der Genehmigung durch die Behörden unterliegt. Die Werke in Deutschland und Italien stellen Elektronikgeräte her, die an diverse Kunden, u.a. an Volkswagen, DaimlerChrysler und Fiat verkauft werden.

VORAUSSCHAUENDE AUSSAGEN

Die voranstehende Erörterung enthält möglicherweise Aussagen, die, so weit sie nicht historische Fakten wiedergeben, "Forward-looking Statements" bzw. prognoseartige Aussagen im Sinne anwendbarer Wertpapiergesetze sind. Zu den prognoseartigen Aussagen zählen möglicherweise finanzielle und andere Vorhersagen sowie Aussagen über unsere zukünftigen Pläne, Ziele und wirtschaftlichen Leistungen sowie die Annahmen, die dem oben Genannten zugrunde liegen. Prognoseartige Aussagen sind an Wörtern wie "kann", "würde", "könnte", "wird", "wahrscheinlich", "voraussichtlich", "erwarten", "glauben",

"beabsichtigen", "planen", "prognostizieren", "vorhersagen", "schätzen" und ähnlichen Ausdrücken zu erkennen. Jegliche prognoseartigen Aussagen beruhen auf unseren Annahmen und Analysen, die unter Berücksichtigung unserer Erfahrung und unserer Wahrnehmung historischer Trends, aktueller Bedingungen und voraussichtlicher zukünftiger Entwicklungen sowie sonstiger Faktoren erfolgen, von denen wir meinen, dass sie unter den Umständen angemessen sind. Es gibt jedoch eine Anzahl von Risiken, Annahmen und Unwägbarkeiten, durch die es fraglich werden kann, ob die tatsächlichen Ergebnisse und Entwicklungen mit unseren Erwartungen und Vorhersagen übereinstimmen. Unter anderem sind folgende Risiken, Annahmen und Unsicherheiten zu beachten: rückläufige Produktionsmengen und Änderungen der Nachfrage nach Fahrzeugen; das Unvermögen unserer Kunden, ihre finanziellen Verpflichtungen uns gegenüber zu erfüllen; eine Verringerung der Produktionsmengen bestimmter Fahrzeuge; unsere Fähigkeit, gegenüber konkurrierenden Zulieferern aus Billiglohnländern zu bestehen; unser Unvermögen, die gestiegenen Rohstoffkosten, etwa für Stahl und Harze, sowie Energiekosten weiterzugeben; die Zusammensetzung unseres Umsatzes zwischen Rechtsgebieten mit hohen Steuersätzen und Gebieten mit niedrigen Steuersätzen, sowie die Fähigkeit, steuerliche Verluste voll geltend zu machen; die finanzielle Notlage einiger unserer Lieferanten und Kunden; unser Unvermögen, die von unseren Kunden geforderten Preiszugeständnisse weiter zu reichen; unser Unvermögen, die Vorlaufkosten vollständig einzufahren; Garantie- und Rückrufkosten; die Terminierung von Materiallieferverträgen seitens unserer Kunden; Produkthaftungsklagen, die unsere Versicherungsdeckung übersteigen; Ausgaben in Zusammenhang mit der Umstrukturierung und Rationalisierung einiger Betriebe; Wertminderungsaufwendungen; Rechtsansprüche gegen uns; Risiken im Zusammenhang mit im Ausland geführten Geschäften; Aktivitäten gewerkschaftlicher Organisation in unseren Betrieben; Arbeitsniederlegungen und Auseinandersetzungen hinsichtlich der Arbeitgeber-/Arbeitnehmerbeziehungen; Änderungen der Gesetzeslage sowie von Regierungsvorschriften; Kosten im Zusammenhang mit der Erfüllung von Umweltgesetzen und -vorschriften; mögliche Interessenkonflikte, an denen unsere Aktionäre oder der Stronach Trust beteiligt sind; und andere, in unserem Annual Information Form bei der Wertpapieraufsichtsbehörde in Kanada sowie in unserem Jahresbericht auf Form 40-F bei der United States Securities and Exchange Commission sowie nachrangigen Akten eingereichten Faktoren. Bei der Bewertung prognoseartiger Aussagen sollten die Leser insbesondere die verschiedenen Faktoren beachten, durch die sich die tatsächlichen Ereignisse bzw. Ergebnisse wesentlich von dem Ausgesagten unterscheiden können. Wir haben nicht die Absicht, noch übernehmen wir eine Verpflichtung, zur Aktualisierung oder Überprüfung von prognoseartigen Aussagen, um auf nachfolgende Informationen, Ereignisse, oder Ergebnisse bzw. Umstände zu reagieren, sofern dies nicht durch anwendbare Wertpapiergesetze gefordert ist.

MAGNA INTERNATIONAL INC.
KONZERNERTRAGSRECHNUNG
(Ungeprüft)

(In Millionen USD, ausser Angaben je Aktie)

		Drei Monate zum		Sechs Monate zum	
		30. Juni		30. Juni	
	Hinweis	2006	2005	2006	2005
Umsatz		US\$6.369	US\$5.858	US\$ 12.388	US\$ 11.576
Umsatzkosten		5.522	5.065	10.721	10.058
Abschreibungen		201	173	389	341
Vertriebs-, Verwaltungs- u. Gemeinkosten		5 367	292	691	597
Zinsaufwand					
(-gewinn), netto		(3)	2	(2)	3
Beteiligungsertrag		(4)	(2)	(6)	(5)
Wertminderungsbelastungen			-	5	-
Betriebsgewinn vor Ertragssteuern und					

Minderheitsbeteiligungen	286	323	595	577
Ertragssteuern	93	98	190	169
Minderheitsbeteiligung	-	-	-	11
Nettogewinn	US\$ 193	US\$ 225	US\$ 405	US\$ 397
Gewinne je Aktie der Kat. A mit nachrangigem Stimm- recht oder der Kat. B:				
Reingewinn	US\$ 1,78	US\$ 2,10	US\$ 3,73	US\$ 3,78
Verwässert	US\$ 1,75	US\$ 2,06	US\$ 3,66	US\$ 3,73
Ausgezahlte Bardividenden auf Aktien d. Kat A mit nachr. Stimmrecht bzw. der Kat. B	US\$ 0,38	US\$ 0,38	US\$ 0,76	US\$ 0,76
Durchschnittliche Anzahl sich im Umlauf befindlicher Aktien der Kategorie A mit nachrangigem Stimmrecht u. Aktien der Kategorie B während des Berichtszeitraums (in Millionen):				
Reingewinn	108,6	107,2	108,6	105,0
Verwässert	111,4	109,9	111,3	106,9

KONSOLIDIERTER AUSWEIS DER GEWINNRESERVEN

(Ungeprüft)

(In Mio. USD)

	Drei Monate zum		Sechs Monate zum	
	30. Juni		30. Juni	

Note	2006	2005	2006	2005
Einbehaltene Gewinne, Beginn des Berichts- zeitraums	US\$3.579	US\$3.068	US\$3.409	US\$2.937
Nettogewinn	193	225	405	397
Dividenden auf Aktien d. Kat. A mit nachrangigem Stimm- recht und Aktien d. Kat. B	(41)	(42)	(83)	(83)
Einbehaltene Gewinne, Ende des Berichts- zeitraums	US\$3.731	US\$3.251	US\$3.731	US\$3.251

Siehe begleitende Hinweise

MAGNA INTERNATIONAL INC.

KONSOLIDIERTE KAPITALFLUSSRECHNUNG

(Ungeprüft)

(In Mio. USD)

	Drei Monate zum		Sechs Monate zum	
	30. Juni		30. Juni	

Hinweis	2006	2005	2006	2005
Barmittel aus (verwendet für):				
BETRIEBLICHE AKTIVITÄTEN				
Nettogewinn	US\$ 193	US\$ 225	US\$ 405	US\$ 397
Aktuelle Finanzflüsse nicht beeinflussende Posten	222	180	437	374
	415	405	842	771
Veränderungen von unbarem Geschäftskapital und Verbindlichkeiten	(141)	(272)	(366)	(110)
	274	133	476	661
INVESTITIONSAKTIVITÄTEN				
Zugang Anlagevermögen	(179)	(205)	(346)	(329)
Übernahmen von Tochtergesellschaften	2	-	(33)	(169)
Zunahme sonst. Aktiva	(43)	(22)	(52)	(69)
Erlöse aus Veräusserungen	7	43	31	58
	(215)	(217)	(570)	(509)
FINANZIERUNGSAKTIVITÄTEN				

Tilgungsleistungen	(106)	(18)	(119)	(278)
Schuldtitulemissionen	17	19	19	54
Ausgabe v. Aktien d. Kat. A mit nachrangigem Stimm- recht	7	3	15	14
Dividenden	(41)	(42)	(82)	(84)
	(123)	(38)	(167)	(294)
Effekt von Wechselkurs- änderungen auf Barmittel und Barmitteläquivalente	78	(46)	97	(83)
Nettozunahme (-zunahme) der liquiden von Barmitteln und Barmitteläquivalenten während des Zeitraums	14	(168)	(164)	(225)
Barmittel und Barmitteläquivalente Beginn des Zeitraums	1.504	1.462	1.682	1.519
Barmittel und Barmitteläquivalente Ende des Zeitraums	US\$1.518	US\$1.294	US\$1.518	US\$1.294
Siehe begleitende Hinweise				

MAGNA INTERNATIONAL INC.

KONSOLIDIERTE BILANZ

(Ungeprüft)

(In Mio. USD)

	30. Juni Hinweis	31. Dezember 2006	2005
AKTIVA			
Umlaufvermögen			
Barmittel und Barmitteläquivalente		US\$ 1.518	US\$ 1.682
Debitoren	4.318	3.436	
Lagerbestände	1.535	1.388	
Transitorische Aktiva & Sonstige Posten		113	97
	7.484	6.603	
Investitionen	170	142	
Anlagevermögen, netto		4.258	4.124
Firmenwert	2	1.036	918
Zukünftige Steuerguthaben		220	208
Sonstige Aktiva		435	326
	US\$ 13.603	US\$ 12.321	
PASSIVA UND EIGENKAPITAL			
Kurzfristige Verbindlichkeiten			
Bankverbindlichkeiten		US\$ 164	US\$ 89
Kreditoren	3.661	3.241	
Rückstellungen für Löhne und Gehälter		479	474
Sonstige Rückstellungen		551	394
Ertragssteuerschuld		134	59
Innerhalb eines Jahres fällige langfristige Verbindlichkeiten		80	131
	5.069	4.388	
Rechnungsabgrenzungsposten		82	85
Langfristige Verbindlichkeiten		699	700
Sonst. langfristige Verbindlichkeiten		279	241
Zukünftige Steuerverbindlichkeiten		347	342
	6.476	5.756	
Eigenkapital			
Aktienkapital			
Aktien der Kat. A mit nachrangigem Stimmrecht (ausgegeben: 108.500.211; 31. Dezember 2005 - 108.184.395)		2.486	2.470
Aktien d. Kat. B (wandelbar in Aktien der Kat. A mit nachrangigem Stimmrecht) (ausgegeben: 1.093.983)		-	-
Eingezahlter Überschuss	5	64	65
Einbehaltene Gewinne		3.731	3.409
Anpassung für Kursumrechnung		846	621
	7.127	6.565	
	US\$ 13.603	US\$ 12.321	

Siehe begleitende Hinweise

MAGNA INTERNATIONAL INC.
HINWEISE ZU DEN VORLÄUFIGEN KONSOLIDierten ABSCHLÜSSEN
(Ungeprüft)
(Alle Beträge in USD und alle Tabelleneintragungen in Mio. USD, wenn
nicht anderweitig angegeben)

1. GRUNDLAGEN DER DARSTELLUNG

Die ungeprüfte, vorläufige Konzernrechnung von Magna International Inc. und seinen Tochtergesellschaften (zusammen als "Magna" oder das "Unternehmen" bezeichnet) wurde in US-Dollar auf Basis der in der Konzernrechnung für das Geschäftsjahr 2005 dargelegten allgemein anerkannten Grundsätze kanadischer Rechnungslegung (kanadische GAAP) 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 2005 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 30. Juni 2006 sowie die betrieblichen Ergebnisse und Kapitalflüsse für die Quartale bzw. die Halbjahre zum 30. Juni 2006 bzw. 2005 angemessen darzustellen.

2. AKQUISITIONEN

(a) Für die sechs Monate zum 30. Juni 2006

Am 2. Februar 2006 übernahm Magna die CTS Fahrzeug-Dachsysteme GmbH, Bietingheim-Bissingen ("CTS"). CTS ist einer der weltweit führenden Hersteller von Dachsystemen für die Automobilindustrie und hat seinen Unternehmenssitz in Deutschland. CTS fertigt Softtops, Hardtops und modulare einfahrbare Hardtops. Abgesehen von Porsche zählen DaimlerChrysler, Ferrari, Peugeot und General Motors zu den Kunden des Unternehmens. CTS betreibt sechs Werke in Europa und zwei Werke in Nordamerika.

Die Gesamtkaufsumme der Übernahme von CTS belief sich auf USD 271 Mio., wobei USD 203 Mio. in bar gezahlt und 68 Mio. USD an Verbindlichkeiten übernommen wurden. Der über den Buchwert der erworbenen Vermögenswerte und übernommenen Verbindlichkeiten hinausgehende Überschussbetrag betrug 175 Mio. USD.

(b) Für die sechs Monate zum 30. Juni 2005

(i) Tesma

Am 6. Februar 2005 übernahm Magna den Anteil von 56 % an Tesma International Inc. ("Tesma"), der sich noch nicht im Besitz des Unternehmens befand. Der Kaufpreis betrug USD 613 Mio. und wurde durch die Ausgabe von 6,7 Mio. Aktien Magnas der Kategorie A mit nachrangigem Stimmrecht und Barmittel in Höhe von USD 103 Mio. beglichen. Darüber hinaus übernahm Magna die Verantwortung für die bestehenden Aktienoptionen Tesmas, was zu einem Anstieg des Kaufpreises um rund USD 17 Mio. führte und ungefähr dem Fair Value der übernommenen Aktienoptionen entsprach. Der Überschuss des Kaufpreises über den inkrementellen Anteil des Unternehmens am Buchwert der erworbenen Vermögenswerte und übernommenen Verbindlichkeiten betrug USD 270 Mio.

(ii) Decoma

Am 06. März 2005 übernahm Magna den Anteil von 27 % an Decoma International Inc. ("Decoma"), der sich noch nicht im Besitz des Unternehmens befand. Der Kaufpreis betrug USD 239 Mio. und wurde durch die Ausgabe von 2,9 Mio. Aktien Magnas der Kategorie A mit nachrangigem Stimmrecht und Barmittel in Höhe von USD 31 Mio.

beglichen. Darüber hinaus übernahm Magna die Verantwortung für die bestehenden Aktienoptionen Decomas, was zu einem Anstieg des Kaufpreises um rund USD 2 Mio. führte und ungefähr dem Fair Value der übernommenen Aktienoptionen entsprach. Der Überschuss des Kaufpreises über den inkrementellen Anteil des Unternehmens am Buchwert der erworbenen Vermögenswerte und übernommenen Verbindlichkeiten betrug USD 78 Mio.

(iii) Intier

Am 03. April 2005 übernahm Magna den Anteil von 15 % an Intier Automotive Inc. ("Intier"), der sich noch nicht im Besitz des Unternehmens befand. Der Kaufpreis betrug USD 202 Mio. und wurde durch die Ausgabe von 2,3 Mio. Aktien Magnas der Kategorie A mit nachrangigem Stimmrecht und Barmittel in Höhe von USD 50 Mio. beglichen. Darüber hinaus übernahm Magna die Verantwortung für die bestehenden Aktienoptionen Intiers, was zu einem Anstieg des Kaufpreises um rund USD 23 Mio. führte und ungefähr dem Fair Value der übernommenen Aktienoptionen entsprach. Der Überschuss des Kaufpreises über den inkrementellen Anteil des Unternehmens am Buchwert der erworbenen Vermögenswerte und übernommenen Verbindlichkeiten betrug USD 87 Mio.

Die Kaufpreisberechnungen für CTS und Akquisitionen im Geschäftsjahr 2005 sind vorläufig und können zu Wertberichtigungen des Kaufpreises nach Erhalt weiterer Informationen zur Vermögensbewertung führen. Eine vorläufige Aufteilung des überschüssigen Kaufpreises gegenüber dem Buchwert der erworbenen Vermögenswerte und übernommenen Verbindlichkeiten wurde für Sachanlagen und immaterielle Anlagen vorgenommen.

3. PLÄNE FÜR ZUKÜNFTIGE LEISTUNGEN AN MITARBEITER

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

	Drei Monate zum 30. Juni		Sechs Monate zum 30. Juni	
	2006	2005	2006	2005
Definierte Betriebsrenten- pläne und Sonstiges	US\$ 5	US\$ 5	US\$ 9	US\$ 7
Abfindungs- und Betriebs- zugehörigkeitsvereinbarungen	5	3	10	8
Medizinischer Alters- versorgungsplan	4	3	5	5
	US\$ 14	US\$ 11	US\$ 24	US\$ 20

4. AKTIENKAPITAL

(a) In der folgenden Tabelle werden die Veränderungen bei der Zahl der Aktien der Kategorie A mit nachrangigem Stimmrecht für den Drei- und Sechsmonatszeitraum zum 30. Juni 2006 dargestellt (die Anzahl der Aktien in der folgenden Tabelle wird als ganze Zahl ausgedrückt):

	Nachrangig Stimmberechtigt Anzahl Ausgewiesener Aktien Wert	
Ausgegeben und am 31. Dezember 2005 im Umlauf	108,184,395	US\$ 2,470
Ausgegeben gegen Bar nach Aktien optionsplan z. Leistungsvergütung	166,209	11
Ausgegeben gem. Dividenden- Reinvestitionsplan	5,770	1
Ausgegeben und am 31. März 2006 im Umlauf	108,356,374	2,482
Ausgegeben gegen Bar nach Aktien optionsplan z. Leistungsvergütung	140,535	10
Ausgegeben gem. Dividenden-		

Reinvestitionsplan	3,302	-
Rückkauf v. Aktien d. Kat. A mit nachrangigem Stimmrecht(i)	-	(6)
Ausgegeben und am 30. Juni 2006 im Umlauf	108,500,211	US\$ 2,486

(i) Während der drei Monate zum 30. Juni 2006 wurden 80.407 Aktien Magnas der Kategorie A mit nachrangigem Stimmrecht, die gegen Barmittel in Höhe von USD 6 Mio. erworben wurden, einer Führungsperson auf eingeschränkter Basis zugesprochen. Da diese Aktien nicht an die Führungskraft ausgegeben wurden, werden sie als Reduzierung des ausgegebenen Werts der Aktien des Unternehmens der Kategorie A mit nachrangigem Stimmrecht ausgewiesen.

(b) Die folgende Tabelle stellt die maximale Anzahl an Aktien dar, die sich im Umlauf befänden, wenn sämtliche sich am 04. August 2006 im Umlauf befindlichen verwässernden Instrumente ausgeübt oder umgewandelt würden:

Aktien d. Kat. A mit nachr. Stimmrecht bzw. Aktien d. Kat B	109.596.409
Nachrangige Schuldtitel(i)	1.096.589
Aktienoptionen(ii)	4.375.243
	115.068.241

(i) In den Zahlen sind Aktien enthalten, die ausgegeben werden wenn die Aktieninhaber der zu 6,5 % verzinsten, wandelbaren, nachrangigen Schuldverschreibungen ihr Umwandlungsrecht ausüben. Darin nicht enthalten sind emittierbare Aktien der Kategorie A mit nachrangigem Stimmrecht, die das Unternehmen nach eigenem Gutdünken ausgeben kann, um Zinsen und Darlehenssummen im Zusammenhang mit den zu 6,5 % verzinsten, wandelbaren, nachrangigen Schuldtiteln zu verrechnen. Die Zahl der Aktien der Kategorie A mit nachrangigem Stimmrecht, die vom Unternehmen ausgegeben werden, hängt von ihrem Kurs zu dem Zeitpunkt ab, den das Unternehmen für die Verrechnung der Zinsen und Darlehenssummen der zu 6,5 % verzinsten, wandelbaren nachrangigen Schuldtitel gegen die Aktien gewählt hat.

Die oben aufgeführten Zahlen schliessen ausserdem keine Aktien der Kategorie A mit nachrangigem Stimmrecht ein, die nur im Ermessen des Unternehmens bei der Einlösung oder Fälligkeit der nachrangigen Schuldverschreibungen zu 7,08 % und der Vorzugswertpapiere zu ihrer Befriedigung ausgegeben werden können. Die Anzahl der auszugebenden Aktien hängt vom Handelspreis der Aktien der Kategorie A mit nachrangigem Stimmrecht zum Zeitpunkt der Einlösung bzw. des Ablaufs der zu 7,08 % verzinsten nachrangigen Schuldtitel ab.

(ii) Die Optionsrechte zum Erwerb von nachrangigen stimmberechtigten Aktien der Kategorie A können vom Inhaber in Übereinstimmung mit den Übertragungsbestimmungen und gegen Zahlungen des Basispreises, der von Zeit zu Zeit gemäss den Aktienoptionsplänen des Unternehmens durchgeführt werden, ausgeübt werden.

5. AKTIENBASIERTE VERGÜTUNG

(a) Es folgt eine Kontinuitätstabelle der ausstehenden Optionen (die Anzahl der Optionen in der unten stehenden Tabelle wird als ganze Zahl ausgedrückt):

	2006		2005			
	Ausstehende Optionen		Ausstehende Optionen			
	Zahl	Zahl	Zahl	Zahl		
	Ausübungs- Anzahl Optionen	ausüb- barer Optionen	Ausübungs- Anzahl Optionen	ausüb- barer Optionen		
	preis(i) CAD\$		preis(i) CAD\$			
Anfang des						
Jahres	4.600.039	75,46	4.116.104	2.614.376	85,74	2.042.876
Bei Priva- tisierung						

übernommen	-	-	-	1.053.353	71,31	864.688
Gewährt	115.000	87,80	-	35.000	85,75	-
Ausgeübt	(166.209)	58,32	(166.209)	(170.106)	61,09	(170.106)
Übertragen	-	-	80.100	-	-	9.291
Gelöscht	(17.001)	93,35	(12.059)	-	-	-
31. März	4.531.829	76,33	4.017.936	3.532.623	82,62	2.746.749
Bei Privatisierung						
übernommen	-	-	-	1.377.067	54,11	973.668
Ausgeübt	(140.535)	62,92	(140.535)	(80.486)	53,67	(80.486)
Übertragen	-	-	8.138	-	-	11.775
Gelöscht	(6.862)	73,11	(2.658)	(17.033)	84,60	-
30. Juni	4.384.432	76,76	3.882.881	4.812.171	74,94	3.651.706

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

Der Fair Value (Marktwert) der Aktienoptionen wird unter Verwendung des Optionspreismodells von Black-Scholes am Tag der Gewährung geschätzt. Die gewichteten durchschnittlichen Annahmen, die zur Berechnung des angemessenen Wertes der gewährten oder modifizierten Aktienoptionen verwendet wurden und der unter Vertriebs-, Verwaltungs- und Gemeinkosten ausgewiesene Vergütungsaufwand lauten wie folgt:

	Drei Monate zum 30. Juni		Sechs Monate zum 30. Juni	
	2006	2005	2006	2005
Risikofreier Zinssatz	-	3,32 %	3,99 %	3,24 %
Erwartete Dividendenrendite	-	2,40 %	2,05 %	2,18 %
Erwartete Volatilität	-	23 %	23 %	23 %
Voraussichtliche Zeit bis Ausübung	-	2 Jahre	4 Jahre	2 Jahre
Gewichteter durchschnittl. Marktwert der im Zeitraum gewährten oder veränderten Optionen (CAD)	US\$ -	US\$19,33	US\$14,89	US\$18,48
Unter Vertriebs-, Verwaltungs- und Gemeinkosten verbuchter Vergütungsaufwand	US\$ 1	US\$ 6	US\$ 3	US\$ 9

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

Der Fair Value (Marktwert) der Aktienoptionen wird unter Verwendung des Optionspreismodells von Black-Scholes am Tag der Gewährung geschätzt. Die gewichteten durchschnittlichen Annahmen, die zur Berechnung des angemessenen Wertes der gewährten oder modifizierten Aktienoptionen verwendet wurden und der unter Vertriebs-, Verwaltungs- und Gemeinkosten ausgewiesene Vergütungsaufwand lauten wie folgt:

	Drei Monate zum 30. Juni		Sechs Monate zum 30. Juni	
	2006	2005	2006	2005
Risikofreier Zinssatz	-	3,32 %	3,99 %	3,24 %
Erwartete Dividendenrendite	-	2,40 %	2,05 %	2,18 %
Erwartete Volatilität	-	23 %	23 %	23 %
Voraussichtliche Zeit bis Ausübung	-	2 Jahre	4 Jahre	2 Jahre
Gewichteter durchschnittl. Marktwert der im Zeitraum gewährten oder veränderten Optionen (CAD)	US\$ -	US\$19,33	US\$14,89	US\$18,48
Unter Vertriebs-, Verwaltungs- und Gemeinkosten verbuchter	US\$ 1	US\$ 6	US\$ 3	US\$ 9

Vergütungs-
aufwand US\$ 1 US\$ 6 US\$ 3 US\$ 9

(c) Zum 30. Juni 2006 betrug der nicht abgeschriebene Vergütungsaufwand in Verbindung mit Aktienvereinbarungen mit eingeschränkten Besitzrechten USD 46 Mio. und wurde als eine Verringerung des Aktienkapitals ausgewiesen.

(d) Der eingezahlte Überschuss besteht aus kumulierten Vergütungsaufwendungen für Aktienoptionen abzüglich des Fair Value der zum Gewährungstermin ausgeübten und zu Aktienkapital umgebuchten Optionen, abzüglich der kumulierten Vergütungsaufwendungen für eingeschränkt verfügbare Aktien und abzüglich des Wertes der Wandlungsrechte von Inhabern der zu 6,5 % verzinster, wandelbaren nachrangigen Schuldtiteln. Es folgt eine Kontinuitätstabelle des eingezahlten Überschusses:

	2006	2005
Aktienbasierte Vergütung		
Saldo, zu Beginn des Berichtszeitraums	US\$ 62	US\$ 16
Wirkungen d. Privatisierungstransaktionen	-	20
Aufwand f. aktienbasierte Vergütung	2	2
Ausübung von Optionsrechten	(3)	(5)
Saldo, 31. März	61	33
Wirkungen d. Privatisierungstransaktionen	-	25
Aufwand f. aktienbasierte Vergütung	3	5
Ausübung von Optionsrechten	(3)	(2)
Saldo, 30. Juni	61	61
Wandlungsrechte von Inhabern	3	3
	US\$ 64	US\$ 64

6. INFORMATIONEN NACH SEGMENT

	Drei Monate zum 30. Juni 2006			
	Gesamt- umsatz	Externer Umsatz	Anlage- EBIT(i)	vermögen, netto
Nordamerika				
Kanada	US\$1.743	US\$1.672		US\$1.130
USA	1.558	1.501		1.241
Mexiko	420	410		337
Ausbuchungen		(130)	-	-
	3.591	3.583	US\$ 249	2.708
Europa				
Euroland	2.392	2.349		1.167
Grossbritannien	238	237		80
Sonst. europäische Länder	155	119		96
Ausbuchungen	(49)	-		-
	2.736	2.705	24	1.343
Übrige Regionen	92	81	-	93
Konzern und Sonstiges	(50)	-	10	114
Summe ausweisbare Segmente	US\$6.369	US\$6.369	US\$ 283	4.258
Umlaufvermögen				7.484
Investitionen, Firmenwert und sonstige Aktiva				1.861
Konsolidierte Summe Aktiva				US\$ 13.603

	Drei Monate zum 30. Juni 2005			
	Gesamt- umsatz	Externer Umsatz	Anlage- EBIT(i)	vermögen, netto
Nordamerika				
Kanada	US\$1.608	US\$1.542		US\$ 989
USA	1.510	1.437		1.294
Mexiko	296	278		327
Ausbuchungen	(138)	-		-
	3.276	3.257	US\$ 219	2.610
Europa				

Euroland	2.236	2.197		1.094		
Grossbritannien	245	241		81		
Sonst. europäische Länder	152	119		91		
Ausbuchungen	(44)	-		-		
	2.589	2.557	81	1.266		
Übrige Regionen	52	44	2	77		
Konzern und Sonstiges	(59)	-	23	96		
Summe ausweisbare Segmente	US\$5.858	US\$5.858	US\$ 325	4.049		
Umlaufvermögen				6.279		
Investitionen, Firmenwert und sonstige Aktiva				1.554		
Konsolidierte Summe Aktiva				US\$ 11.882		
Sechs Monate zum 30. Juni 2006						
Anlage-						
	Gesamt- umsatz	Externer Umsatz	EBIT(i)	vermögen, netto		
Nordamerika						
Kanada	US\$3.441	US\$3.308		US\$1.130		
USA	3.015	2.898		1.241		
Mexiko	778	759		337		
Ausbuchungen	(244)	-		-		
	6.990	6.965	US\$ 468	2.708		
Europa						
Euroland	4.652	4.572		1.167		
Grossbritannien	481	479		80		
Sonst. europäische Länder	309	235		96		
Ausbuchungen	(98)	-		-		
	5.344	5.286	93	1.343		
Übrige Regionen	156	137	-	93		
Konzern und Sonstiges	(102)	-	32	114		
Summe ausweisbare Segmente	US\$ 12.388	US\$ 12.388	US\$ 593	4.258		
Umlaufvermögen				7.484		
Investitionen, Firmenwert und sonstige Aktiva				1.861		
Konsolidierte Summe Aktiva				US\$ 13.603		
Sechs Monate zum 30. Juni 2005						
Anlage-						
	Gesamt- umsatz	Externer Umsatz	EBIT(i)	vermögen, netto		
Nordamerika						
Kanada	US\$3.195	US\$3.066		US\$ 989		
USA	2.915	2.777		1.294		
Mexiko	514	484		327		
Ausbuchungen	(272)	-		-		
	6.352	6.327	US\$ 381	2.610		
Europa						
Euroland	4.524	4.424		1.094		
Grossbritannien	506	497		81		
Sonst. europäische Länder	318	250		91		
Ausbuchungen	(102)	-		-		
	5.246	5.171	137	1.266		
Übrige Regionen	93	78	3	77		
Konzern und Sonstiges	(115)	-	59	96		
Summe ausweisbare Segmente	US\$ 11.576	US\$ 11.576	US\$ 580	4.049		
Umlaufvermögen				6.279		
Investitionen, Firmenwert und sonstige Aktiva				1.554		
Konsolidierte Summe Aktiva				US\$ 11.882		

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

7. TRANSAKTION MIT VERBUNDER PARTEI

Am 31. März 2006 erwarb das Unternehmen ein Grundstück in den USA von der Magna Entertainment Corp. für einen Gesamtkaufpreis von USD 6 Mio.

8. NACHFOLGENDE EREIGNISSE

Am 3. August 2006 hat das Unternehmen eine Vereinbarung für die Übernahme von zwei Werken von Pressac PLC für USD 58 Mio. (EUR 45 Mio.) abgeschlossen, die noch der Genehmigung durch die Behörden unterliegt. Die Werke in Deutschland und Italien stellen Elektronikgeräte her, die an diverse Kunden, u.a. an Volkswagen, DaimlerChrysler und Fiat verkauft werden.

9. VERGLEICHSAHLEN

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

Pressekontakt:

Weitere Informationen erhalten Sie von: Louis Tonelli,
Vice-President, Investor Relations unter +1-(905)-726-7035

Diese Meldung kann unter <https://www.presseportal.ch/de/pm/100001452/100514008> abgerufen werden.