

Zu neuen Höhen

Das Unternehmen im Jahr 2003



The step beyond

EADS – Wichtige Kennzahlen 2003

EADS – Konzern

		2003	2002	2001
Umsatz	€ Mio.	30.133	29.901	30.798
EBIT ¹ (Gewinn vor Zinsen und Steuern)	€ Mio.	1.543	1.426	1.694
Gewinn je Aktie ²	€	0,96	0,87	1,00
Dividende je Aktie	€	0,40	0,30	0,50
Nettoliquidität (Net cash position) ³	€ Mio.	3.105	2.370	2.679
Auftragseingang	€ Mio.	61.150	31.009	60.208
Auftragsbestand	€ Mio.	179.280	168.339	183.256
Beschäftigte (Anzahl der Mitarbeiter)		109.135	103.967	102.967

¹Falls nicht anders vermerkt, werden in diesem Geschäftsbericht die EBIT-Zahlen vor Goodwill-Abschreibungen und außerordentlichen Posten angegeben

²vor Goodwill-Abschreibungen und außerordentlichen Posten

³Neuausweis der Zahlen für 2001 und 2002 für den Vergleich mit 2003: Der Betrag spiegelt die Aufrechnung der verpfändeten Bankeinlagen mit den entsprechenden Verbindlichkeiten aus Absatzfinanzierung wider

EADS – Geschäftsbereiche

		2003	2002	2001
Airbus¹				
Umsatz	€ Mio.	19.048	19.512	20.549
Auftragsbestand	€ Mio.	141.836	140.996	156.075
Auftragsbestand/jährliche Auslieferungen (in Flugzeugen)	Jahre	4,8	5,0	4,8
Militärische Transportflugzeuge				
Umsatz	€ Mio.	934	524	547
Auftragsbestand	€ Mio.	20.007	633	1.320
Auftragsbestand/Umsatz	Jahre	21,4	1,2	2,4
Luftfahrt²				
Umsatz	€ Mio.	3.803	3.834	5.065
Auftragsbestand	€ Mio.	9.818	10.162	13.700
Auftragsbestand/Umsatz	Jahre	2,6	2,7	2,7
Verteidigungs- und Sicherheitssysteme²				
Umsatz	€ Mio.	5.165	4.770	3.345
Auftragsbestand	€ Mio.	14.283	13.406	9.100
Auftragsbestand/Umsatz	Jahre	2,8	2,8	2,7
Raumfahrt³				
Umsatz	€ Mio.	2.424	2.216	2.439
Auftragsbestand	€ Mio.	7.888	3.895	3.796
Auftragsbestand/Umsatz	Jahre	3,3	1,8	1,6

¹Dieser Geschäftsbericht weist den Auftragseingang und Auftragsbestand von Airbus nach Katalogpreisen aus

²In diesem Geschäftsbericht werden analog zur 2003 eingeführten neuen Struktur der Bereiche Luftfahrt sowie Verteidigungs- und Sicherheitssysteme deren Zahlen für 2002 angepasst

³EADS Astrium für das Gesamtjahr 2003 zu 100% berücksichtigt (Gesamtjahr 2002: 75%)

Auf der Titelseite: Tragfläche des Mehrzweck-Tankflugzeugs MRTT (Ausschnitt)

Starke Produkte. Starke Marken. Starke Zukunft.

Wir sind ein junger, dynamischer und innovativer Konzern. Wir sind das größte Luft-, Raumfahrt- und Verteidigungsunternehmen in Europa und das zweitgrößte der Welt. Wir haben den am schnellsten wachsenden Auftragsbestand in unserer Branche. Und unsere Marken genießen die Anerkennung und das Vertrauen von Kunden weltweit, von Fluggesellschaften bis zu Verteidigungsministerien.



A380

Airbus

Ein historisches Jahr für Airbus

Im Bereich der Technologie und nach Produktionszahlen hat Airbus die Branchenführung übernommen. Zentral geleitet nutzt Airbus die Fähigkeiten von Mitarbeitern an 16 Standorten in Deutschland, Frankreich, Spanien und Großbritannien. Airbus hat bis zum Ende des Geschäftsjahres 2003 mehr als 4.800 Flugzeuge an über 180 Kunden verkauft und hilft mit einem breiten Dienstleistungsangebot den Betreibern, die Produktivität und Rentabilität ihrer Flotten zu maximieren. Beim militärischen Transportflugzeug A400M und bei den Tankflugzeug-Programmen in Deutschland und Großbritannien stellt Airbus seine Kompetenz auch im Verteidigungssektor unter Beweis.



A400M

A400M

Größter Militärauftrag in der Geschichte der EADS

Seit dem Jahr 2003 steht die A400M in der Entwicklung. Dieses militärische Schwerlast-Transportflugzeug, das auf Airbus-Technologie zurückgreift, wird eine effiziente Truppenverlegung ermöglichen, wie sie für die Verteidigung des 21. Jahrhunderts erforderlich ist. Die Regierungen von sieben europäischen Staaten – Belgien, Deutschland, Frankreich, Großbritannien, Luxemburg, Spanien und der Türkei – gaben insgesamt 180 Transportflugzeuge im Gesamtwert von € 19,7 Milliarden in Auftrag. Der Erstflug der A400M ist für das Jahr 2008 vorgesehen.



NH90

Eurocopter

Hubschrauber in höchster Qualität

Eurocopter, der weltgrößte Hubschrauberhersteller, verfügt über das komplette Sortiment der zurzeit modernsten Helikopter für den zivilen und den militärischen Einsatz. Im Zivildbereich reicht das Angebot von der leichten einmotorigen EC 120 B Colibri bis zur Familie der Super Puma, die als Hubschrauber der mittleren Gewichtsklasse für Offshore- und Transport-Aufgaben eingesetzt werden. Für den NH90, einen militärischen Transporthubschrauber für taktische und Marine-Missionen, liegen bereits Aufträge von neun Regierungen vor. Der neue, hochmoderne Kampfhubschrauber Tiger soll ab Ende 2004 in vier Ländern in Dienst gestellt werden.





Eurofighter

Eurofighter

Exportchancen genutzt

Der Eurofighter („Typhoon“ in der Exportversion) ist das derzeit modernste Militärflugzeug; es kann unterschiedliche Funktionen ausüben – vom Einsatz im Überschall-Luftfernkampf bis zum Fliegen von Luftangriffen auf See. Der allwetterfähige Eurofighter beherrscht Starts und Landungen auf kurzen Rollbahnen, ist innerhalb kürzester Zeit einsetzbar und unabhängig von der jeweiligen Infrastruktur am Boden. Der Eurofighter wird derzeit an die Luftstreitkräfte Deutschlands, Großbritanniens, Italiens und Spaniens ausgeliefert, und auch die österreichische Regierung hat einen Auftrag erteilt.



Meteor

MBDA

Lenkflugkörper für das 21. Jahrhundert

MBDA ist der weltweit zweitgrößte Anbieter im Markt für taktische Lenkflugkörper und Flugkörpersysteme. Als Haupt- oder Unterauftragnehmer ist das Unternehmen in den sieben wichtigsten Segmenten aktiv: Luft/Luft-Lenkflugkörper, Luft/Boden-Lenkflugkörper, Boden/Luft- und Panzerabwehr-Lenkflugkörper, See/Luft-Lenkflugkörper, Seeziel-Lenkflugkörper, U-Boot-Jagd-Lenkflugkörper und See/See-Lenkflugkörper. Das MBDA-Produktspektrum ist sehr breit; aktuell gehört unter anderem der Luftfernkampf-Lenkflugkörper Meteor dazu. Mit ihm wird Europas kommende Generation von Kampfflugzeugen bestückt; derzeit wird er an die Luftstreitkräfte Deutschlands, Frankreichs, Italiens, Spaniens, Schwedens und Großbritanniens ausgeliefert.



Ariane 5

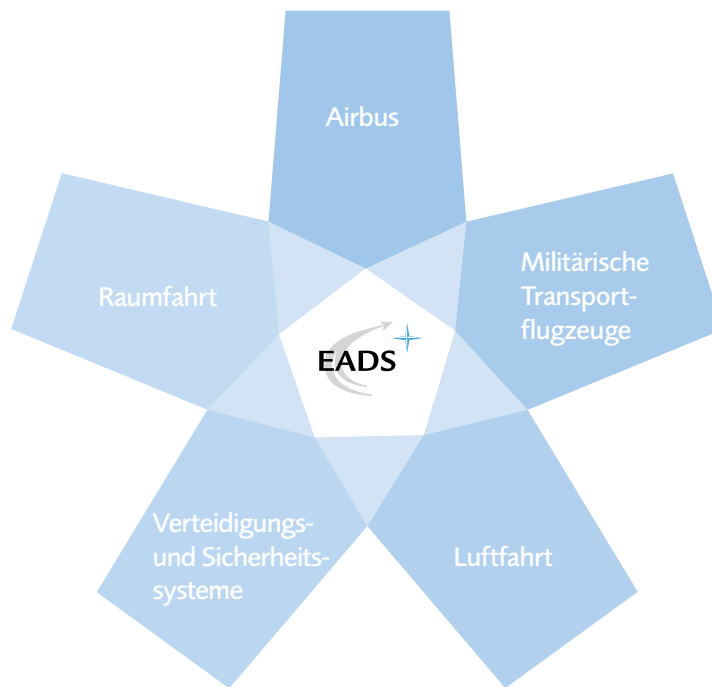
Ariane

Seit den Siebzigern im All

Die erste Ariane wurde 1979 gestartet. Heute – mehr als 150 erfolgreiche Raketenstarts später – ist Arianespace der weltgrößte Anbieter kommerzieller Startdienste, der Trägerraketen weltweit verkauft und vom Weltraumbahnhof Kourou in Französisch-Guayana aus ins All starten lässt.

Zum Raumfahrtbereich EADS Space zählt auch EADS Astrium, Europas größtes Raumfahrtunternehmen. Mit ihren Satelliten zur Telekommunikation, Erdbeobachtung, Forschung und Verteidigung beliefert EADS Astrium alle wichtigen Segmente des Satellitenmarktes.





Höhepunkte des Geschäftsjahres 2003

- Airbus übertrifft mit 305 ausgelieferten Flugzeugen seine Vorjahreszahlen und liefert weltweit über 50% aller Passagierflugzeuge mit mehr als 100 Sitzen aus
- Die US-amerikanische Niedrigpreis-Airline jetBlue gibt 65 Airbus A320 in Auftrag und erteilt 50 Optionen. Durch 34 neue Bestellungen steigt die Zahl der Festaufträge für den Airbus A380 auf 129 Flugzeuge
- Eurocopter behauptet sich als Weltmarktführer und erzielt bedeutende Exporterfolge mit dem Tiger in Spanien sowie dem NH90 in Griechenland
- Der Auftragsbestand im Verteidigungsbereich steigt auf das Doppelte – hauptsächlich durch den Auftrag im Wert von € 19,7 Mrd. für den A400M, den größten Vertragsabschluss der EADS seit ihrer Gründung
- Die Europäische Raumfahrtbehörde ESA verpflichtet sich zur Abnahme von 30 Trägerraketen vom Typ Ariane 5
- Großbritannien beauftragt die EADS-Tochter Paradigm mit dem militärischen Satellitenkommunikations-System Skynet 5 im Wert von £ 2,5 Mrd.

Inhalt

Starke Produkte. Starke Marken.
Starke Zukunft. (Aufklapp-Seite)

01	Ein integriertes Unternehmen
02	Zu neuen Höhen
10	Brief der Chairmen
14	Interview mit den CEOs
18	Executive Committee
20	Kennzahlen 2003
22	Die Märkte der EADS
26	Die Geschäftsstruktur

28 Aus den Geschäftsbereichen

28	Airbus
31	Militärische Transportflugzeuge
33	Luftfahrt
35	Verteidigungs- und Sicherheitssysteme
38	Raumfahrt

41 Zentrale Aktivitäten

41	Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter
42	Weltweiter Einkauf
44	Forschung und Technologie

46 Corporate Governance

48	Verantwortung in der Gesellschaft
56	Glossar
58	Adressen
60	Die EADS-Aktie im Jahr 2003

Führungspositionen stärken – Wettbewerbsfähigkeit auf allen Märkten steigern

Airbus ist nach Auftragsbestand, Auftragseingang und Auslieferungszahlen zum weltweit führenden Anbieter von Verkehrsflugzeugen aufgestiegen. Besonders die A380 wird unsere Position als Marktführer und Innovator in den kommenden Jahren auf ein sicheres Fundament stellen. Um diese Erfolgsgeschichte fortzuschreiben, entwickelt das Unternehmen Flugzeuge für militärische Zwecke, die aus den besten Verkehrsflugzeugen unserer Zeit abgeleitet sind, und erschließt so neue Wachstumssegmente. Die Kunden begrüßen solche optimalen Lösungen, in die unsere gesamte zivile wie militärische Erfahrung einfließt. So hat zum Beispiel Großbritanniens Verteidigungsministerium die Vertragsverhandlungen für unsere Lösung auf der Basis des Airbus A330 für sein künftiges strategisches Tankflugzeug FSTA aufgenommen.

Ebenfalls in Führung liegen wir mit Eurocopter auf dem Hubschrauber-Markt, mit MBDA und der EADS/LFK im Lenkflugkörper-Bereich und mit der EADS SPACE Transportation im Sektor kommerzielle Trägerraketen. Das bedeutet: Die EADS kann, aufbauend auf der Spitzenqualität ihrer Systemplattformen, ihr Angebot auf noch umfassendere Systeme ausweiten.

Die enormen Erfolge, die wir im Geschäftsjahr 2003 erzielt haben, zeigen deutlich, dass unsere Sparten Raumfahrt und Verteidigung gegenüber den Hauptkonkurrenten immer stärker an Boden gewinnen. Auf dem Verteidigungsmarkt zu wachsen ist ein zentrales Bestreben der EADS. Deshalb haben wir uns zum Ziel gesetzt, bis zum Jahr 2005 im Verteidigungsgeschäft ein Umsatzwachstum von 50% zu erreichen. Dies ist angesichts der 2003 erzielten Markterfolge auch realistisch: Programme wie das militärische Transportflugzeug A400M, der Verkauf des Eurofighter an Österreichs Luftwaffe sowie der Vertrieb des NH90 nach Griechenland haben unseren Auftragsbestand im militärischen Bereich im Berichtsjahr verdoppelt.

Ferner setzen wir unser Know-how im Raumfahrtbereich auch für militärische Anwendungen ein. So hat uns das britische Verteidigungsministerium beauftragt, die Satelliten für das Kommunikationssystem Skynet 5 zu liefern und zu betreiben sowie ein breites Spektrum von Telekommunikations-Dienstleistungen zur Verfügung zu stellen.

Unser Umsatz im Verteidigungsgeschäft ist von € 6 Milliarden im Jahr 2002 auf € 7,1 Milliarden im Jahr 2003 gestiegen. Und da viele EADS-Produkte heute von der Entwicklung in die Produktion übergehen, wird sich die Wertschöpfung des Konzerns deutlich erhöhen.





Transporthubschrauber NH90





Airbus A340-600



Marktpräsenz weltweit ausbauen

Zahlreiche Geschäftsaktivitäten der EADS, wie Airbus, MBDA, Eurocopter und die EADS Astrium, arbeiten bereits global und bedienen Kunden auf der ganzen Welt.

Eine unserer Prioritäten lautet, uns auf den Absatzmärkten der EADS auch zu einem integralen Bestandteil der dortigen Industrielandschaften zu entwickeln. Es besteht noch ein beträchtlicher Spielraum zum Ausbau unserer internationalen Präsenz, zum Beispiel indem wir bei lokalen Lieferanten einkaufen, vor Ort neue Werke errichten oder Technologie-Kooperationen eingehen. Solche Schritte zur Expansion unserer Geschäftsaktivitäten stärken die Position der EADS, verringern den Einfluss konjunktureller Schwankungen und sorgen für ein beständigeres Wachstum.

Hierzu ein Beispiel: Wir stärken derzeit unsere Marktposition in Großbritannien, dem Staat mit dem umfangreichsten und am schnellsten wachsenden Verteidigungs-Beschaffungshaushalt in Europa. So beschäftigen wir im Vereinigten Königreich heute 15.000 Mitarbeiter und verzeichnen das zweitgrößte Auftragsvolumen aller Aerospace-Zulieferer des britischen Verteidigungsministeriums.

Da wir US-Kunden aus den Bereichen Verteidigung und Innere Sicherheit ebenso viel zu bieten haben, wurde zur Erschließung des US-Marktes im Jahr 2002 die EADS North America gegründet. Wir bauen unsere lokale Präsenz aus, indem wir beispielweise in Columbus, Mississippi, im August 2003 mit dem Bau eines neuen Hubschrauberwerks begonnen haben. Wir sind überzeugt, dass unser hervorragendes Produkt- und Service-Angebot zu extrem konkurrenzfähigen Preisen auch dem US-Steuerzahler Vorteile bringt. Dank unserer Kompetenz in Technologie, Systemintegration und Marketing sind wir heute ein willkommener strategischer Partner der weltweit stärksten Akteure am Markt und beteiligen uns an so umfassenden Projekten wie dem Programm Ballistic Missile Defence in Zusammenarbeit mit Boeing.

Auch im Zukunftsmarkt Asien wird die EADS die Anzahl der Industriepartnerschaften weiter erhöhen, um ihre Präsenz vor Ort zu steigern. So haben wir die Bridgestone Corporation und Mitsubishi Rayon Co. als neue Partner für das Programm A380 gewonnen und damit die Anzahl der japanischen Programmpartner auf fünfzehn erhöht. Gleichzeitig machte die EADS ihre ersten Schritte auf dem chinesischen Markt: Mit dem Erwerb von Kapitalanteilen an AviChina wurden die Fertigung von Hubschraubern in Peking und der Aufbau von Modernisierungs-Infrastrukturen für vorhandene Maschinen vorbereitet.

Daneben beteiligt sich das Unternehmen auch aktiv an der Neugestaltung der russischen Industrielandschaft. Russland ist ein Markt mit enormem Langzeit-Potenzial, und seine Luft- und Raumfahrtindustrie hat langjährige Erfahrung, großes Know-how sowie bewährte Technologien aufzuweisen.



Unsere Position als System- und Lösungsanbieter stärken

Kunden verlangen heute zunehmend nach umfassenden Lösungen für komplexe Missionsanforderungen. Dieser Transformationsprozess äußert sich in der verstärkten Nachfrage US-amerikanischer und europäischer Streitkräfte und Organe der öffentlichen Sicherheit nach „Lead System Integration“-Lösungen und entsprechenden Dienstleistungen. Diese starke Marktstellung ist eine Folge unserer hohen Kompetenz; sie macht es möglich, dass wir jedes Kundenproblem lösen können. Für die Wettbewerbsposition der EADS ist das ein unschätzbare Vorteil.

Der zivile Sektor ist zunehmend auf komplexe Flugverkehrs-Managementsysteme und Hindernis-Warnsysteme für Hubschrauber angewiesen. Polizeikräfte, Sicherheitsorgane und auch Rettungsdienste modernisieren heute ihre Ausstattung mit sicherer Telekommunikationstechnik.

Fähigkeiten als Systemintegrator sind auch für militärische Anwendungen unerlässlich.

In den neuen Einsatzgebieten für vernetzte Infrastrukturen, wie der erweiterten Luftverteidigung, C4ISR¹ oder weltraumgestützten Militärsystemen, visiert die EADS eine klare Führungsposition an. Hierbei stützt sie sich auf ihr Know-how als Flugzeugbauer, ihre hervorragende Positionierung im Lenkflugkörperbereich und ihre Fähigkeiten auf dem Gebiet der Verteidigungselektronik. Unser Vorstoß auf dem Markt für unbemannte Luftfahrzeuge (UAVs) veranschaulicht, wie die EADS entscheidende Kompetenzen zu kombinieren weiß, um neue Quellen der Wertschöpfung zu erschließen.

Die EADS versteht sich als zentraler Partner der NATO für die Beschaffung der optimierten Ressourcen, die das Bündnis zur Verteidigung Europas und zur Stabilitätssicherung in den kommenden Jahren braucht. Einige Schlüsselprojekte im Rahmen des „Prague Capabilities Commitment“ (Initiative zur Verbesserung der Streitkräftefähigkeiten) haben wir bereits in Angriff genommen.

Als weiteren wichtigen Faktor, ihre Position als Programm-Hauptauftragnehmer zu festigen und weiterzuentwickeln, hat die EADS das Management von Systemen und Dienstleistungen identifiziert. Neben den Flotten-Supportleistungen für bestimmte Systemplattformen – wie dem System Support Centre für den Eurofighter – wird die EADS auch ihr Geschäft als Outsourcing-Dienstleister weiter ausbauen. Ihre Erfolge mit Paradigm (sichere Telekommunikationsdienste über Satelliten) und im Programm FSTA (Future Strategic Tanker Aircraft) zeugen vom bedeutenden Potenzial des Unternehmens in diesem neuen Bereich des Marktes für Service-Lösungen.

¹ Command, Control, Communications, Intelligence, Surveillance and Reconnaissance (Führungs-, Kommunikations- und Aufklärungsfunktionen)

Galileo-Telekommunikationssatellit



Gemeinsam Kompetenzen und Innovationen nutzen – Wettbewerbsvorteile aufbauen





Eurofighter



Innovation ist die Existenzgrundlage für unser Geschäft.

Technische Innovationen sind in unserer Branche ein bestimmender Wachstumsfaktor und ein wichtiger Maßstab der Konkurrenzfähigkeit. Schlüsseltechnologien der Zukunft, wie Robotik, Echtzeit-Netzwerke oder Verbundwerkstoffe, die wir heute entwickeln oder bereits anwenden, bilden das Fundament unserer Marktführerschaft von morgen.

Wir führen unsere Erfolge bei Airbus auf unsere mutigen Investitionen zurück. Wir sparen nicht an Ausgaben für Forschung und Technologie – zum Beispiel bei Werkstoffen, Konstruktionen und Produktionsverfahren – und können so unser Angebot ständig optimieren. Im Jahr 2003 beliefen sich diese Ausgaben auf 17% des Umsatzes.

Um die Vorteile unserer Technologie maximal auszuschöpfen, erkunden wir auch neue Wege ihrer gemeinsamen Nutzung in partnerschaftlichen Arbeitsstrukturen.

Indem wir Know-how und Ressourcen aus verschiedenen Geschäftsbereichen sowie von Zivil- und Militärprodukten kombinieren, gelingt es uns, stets neue Umsatzquellen zu erschließen, so etwa beim Geschäft mit militärischen Transport- und Tankflugzeugen.

Die konzernweite Forschungs- und Technologiearbeit sowie unsere Kooperationen mit externen Forschungspartnern steigern die Konkurrenzfähigkeit der EADS und die Kosteneffizienz ihrer Produkte. Mit Innovationen bezwecken wir vor allem eines: die Anforderungen unserer Kunden immer besser zu erfüllen.

Die Herausforderungen der Zukunft? Wir sind sicher, dass wir sie meistern können.



Links: **Manfred Bischoff**
Chairman

Rechts: **Arnaud Lagardère**
Chairman

Brief der Chairmen

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre der EADS,

über die Geschäftsentwicklung im vergangenen Jahr berichten zu dürfen ist eine angenehme Aufgabe. Denn 2003 konnte die EADS ihre Position in der weltweiten Luftfahrt-, Raumfahrt- und Verteidigungsbranche in erheblichem Maße stärken.

Wie Ihnen dieser Geschäftsbericht vor Augen führen wird, konnte Ihr Konzern seine Position als einer der Hauptakteure auf seinen wichtigsten Märkten erfolgreich festigen – durch exzellente Produkte, Führungspositionen in etlichen Schlüsselbereichen, starke Bindungen an Kunden, Partner und Zulieferer sowie ein zunehmend weltumspannendes Betätigungsfeld. Wir haben weiterhin auf unseren Stärken als multinationales Unternehmen aufgebaut und durch stetiges Wachstum außerhalb der EADS-Heimtmärkte unsere Geschäftstätigkeit auf eine immer solidere Grundlage gestellt. Es freut uns zu sehen, dass die EADS heute in Europa – und nicht nur hier – offenbar als Musterbeispiel eines erfolgreichen grenzübergreifenden Konzerns mit internationalem Unternehmensportfolio angesehen wird. Darauf sind wir sehr stolz.

Die Stärke der EADS heißt: Innovation. Airbus steht an der Spitze des kommerziellen Luftfahrtmarktes und setzt mit der A380 neue Maßstäbe für Verkehrsflugzeuge. Obwohl 2003 für die Fluggesellschaften erneut ein schwieriges Jahr war, lieferte Airbus erstmals mehr Flugzeuge aus als sein Hauptwettbewerber – ein eindrucksvoller Beweis für die Leistungsfähigkeit der EADS im kommerziellen Luftfahrtgeschäft. Auch im Verteidigungssektor nehmen wir in vielen Segmenten Führungspositionen ein. Wir erweitern unser Produktportfolio derzeit erfolgreich um Tank- und Transportflugzeuge, die gemeinsam mit unseren Lenkflugkörper-, Satelliten-, Weltraum- und Luftverteidigungs-Programmen eine vollständige Abdeckung des militärischen Leistungsspektrums gewährleisten.

Im Jahr 2003 verwendete das Board of Directors viel Energie darauf, die Geschäftsstrategie zu prüfen und umzusetzen. **Im Mittelpunkt standen dabei die Erschließung neuer Märkte und die Erweiterung der Produktpalette**, wie etwa bei den „System of Systems“-Fähigkeiten. Das Board of Directors hat die Situation derjenigen Geschäftsbereiche, die noch hinter ihren Leistungsvorgaben zurückblieben, genau analysiert und organisatorische Umgestaltungs- beziehungsweise Restrukturierungsmaßnahmen beschlossen. Diese sind erforderlich, um die definierten Profitabilitätsziele zu erreichen. In diesem Zusammenhang bewilligte das Board of Directors die Neuorganisation des Geschäftsbereichs Verteidigungs- und Sicherheitssysteme – in den nun auch die Geschäftseinheit Militärflugzeuge fällt – mit dem Ziel, das Verteidigungsgeschäft zu fokussieren und unseren System-Ansatz zu unterstützen.

Eines der bestimmenden Themen für die Arbeit des Board of Directors war die Wettbewerbssituation der EADS als Teil der internationalen Luft- und Raumfahrtindustrie. Wir haben verschiedene Ansätze für die **künftige Entwicklung und Positionierung Ihres Konzerns** untersucht, um an der Ausgestaltung unserer Branche aktiv mitzuwirken. Für das Board of Directors bedeutete dies, sämtliche Optionen zur internen Weiterentwicklung der EADS auf der Basis ihrer bestehenden Fähigkeiten zu prüfen. Gleichzeitig haben wir alle denkbaren Szenarien für das Wachstum der EADS und die Entwicklung der Konzernstruktur im europäischen und transatlantischen Maßstab erörtert.

Genau verfolgt und geprüft hat das Board of Directors die im Berichtsjahr erzielten Fortschritte von Großprogrammen wie der Airbus A380, dem Transportflugzeug A400M oder der Aster-Lenkflugkörper. Im Personalbereich befassten wir uns mit dem Thema Management-Qualifikation und der Frage, wie „High Potentials“ angeworben, an die EADS gebunden und weitergebildet werden können, um dem

Brief der Chairmen

Konzern auch in Zukunft eine hohe Management-Qualität und eine multinationale Führungsstruktur zu sichern. Die Debatten und Entscheidungen des Board zu Finanzergebnissen und -struktur, zur Hedging-Strategie, zur Mittelbeschaffung und zu den Rechnungslegungsgrundsätzen der EADS waren durchweg von vertrauensvoller Zusammenarbeit geprägt.

Trotz eines unverändert schwierigen Konjunkturmufeldes lagen die **Geschäftsergebnisse der EADS im Jahr 2003 erneut über den Prognosen**. Mit einem EBIT von € 1,54 Milliarden, einem beeindruckenden Auftragsbestand, der 2003 stark anstieg, und einer hohen Nettoliquidität hat das Unternehmen bewiesen, dass seine Strategie stimmig ist, sorgfältig umgesetzt wird und zu stärkerer Finanzkraft und Profitabilität führen wird.

Auch für die EADS-Aktionäre war 2003 in vielerlei Hinsicht ein bedeutendes Jahr: **Die Aktie ließ wichtige Indizes klar hinter sich** und schloss am 31. Dezember 2003 beim Kurs von € 18,85 – nach einem Kursanstieg um 91% seit Ende 2002, dem zweitbesten Kursverlauf aller CAC 40-Werte und einer der stärksten Performances weltweit im Segment Luft-, Raumfahrt und Verteidigung. Angesichts der hohen Finanzkraft und der exzellenten Aussichten des Konzerns hat das Board of Directors eine Dividendenausschüttung von € 0,40 je Aktie (€ 0,10 mehr als im Vorjahr) vorgeschlagen.

Ebenso entschlossen gehen wir die Aufgabe an, hinsichtlich der **Corporate Governance der EADS sowie mit Blick auf ihre Verantwortung als Teil der Gesellschaft neue Qualitätsmaßstäbe zu setzen**. Wir sind dem Anspruch verpflichtet, die betreffenden sozialen, rechtlichen und satzungsgemäßen Anforderungen zu erfüllen oder auch zu übertreffen, um die Transparenz von Management und Berichtswesen sicherzustellen. Da eine weitere Steigerung von Transparenz und Offenheit erforderlich ist und ein klarer Auftrag hierzu vorliegt, hat das Board of Directors unsere Regeln zur Unternehmensführung im Berichtsjahr überarbeitet und erneuert. Auf diese Weise soll die Konformität mit den Corporate-Governance-Kodizes unserer europäischen Heimatländer gewährleistet werden. Ferner unterstützen wir nach Kräften das Projekt des Managements, Best Practices konzernweit zu verbreiten, um für die Prozesse der EADS in den Bereichen Corporate Governance und Corporate Social Responsibility noch strengere Normen zu definieren.

A400M



Airbus A340-600



Das Board of Directors honoriert die Leistungen des EADS-Managements: Es hat Ihren Konzern als **glaubwürdiges, verlässliches Unternehmen** etabliert – nicht nur bei Kunden, Lieferanten und Mitarbeitern, sondern auch in den Augen der Öffentlichkeit. Wir richten unseren Dank und unsere Glückwünsche an alle EADS-Mitarbeiter, die zu diesem Ergebnis beigetragen haben. Wir werden das Erreichte weiterentwickeln und optimieren – zum Vorteil aller, die ein Interesse an der EADS haben, und unter Anwendung strengster Normen der Corporate Governance.

Wir starten ins Jahr 2004 mit einer soliden finanziellen, wirtschaftlichen und technologischen Basis sowie einer **klaren Führungsstrategie für die Zukunft**. Auch wenn die Konjunktur weltweit seit Jahren in der Krise steckt: Der Aufschwung rückt unaufhaltsam näher. Und wenn er da ist, werden wir uns in einer außerordentlich günstigen Ausgangsposition befinden, um aus diesem viel versprechenden, festen Fundament den größtmöglichen Nutzen zu ziehen. So werden wir für die Aktionäre weiterhin substantielle Werte schaffen – und zum Wohle aller EADS-Anteilseigner wirtschaften.

Manfred Bischoff Chairman

Arnaud Lagardère Chairman



A380-Fertigungslinie

Links: **Philippe Camus**
Chief Executive Officer

Rechts: **Rainer Hertrich**
Chief Executive Officer

Interview mit den CEOs

Ein erfolgreiches Jahr 2003? Zuversichtliche Prognosen für 2004? Was steckt hinter den Zahlen? Philippe Camus und Rainer Hertrich beantworten einige Kernfragen zu Fortschritten und Aussichten des EADS-Konzerns.

Warum sind Sie mit den Geschäftsergebnissen 2003 zufrieden?

Dafür gibt es eine Reihe sehr guter Gründe. Wir stehen klar an der Spitze des kommerziellen Luftfahrtmarktes. Schließlich konnte Airbus bei den Auslieferungszahlen erstmals die Konkurrenz überflügeln; der aktuelle Auftragsbestand von Airbus spricht dafür, dass dieser Erfolg von Dauer sein wird. Daneben sind wir im Verteidigungsbereich, gemessen am Auftragsbestand, weltweit auf den zweiten Platz vorgerückt. Anspruchsvollere Militärfkunden wissen unser vollständiges Angebot an wettbewerbsfähigen, modernen Produkten zunehmend zu schätzen. Insgesamt stieg der Auftragszugang konzernweit von € 31 Milliarden im Jahr 2002 auf € 61,2 Milliarden im Jahr 2003, wobei die Hälfte dieser Neuaufträge aus dem Verteidigungssektor stammt.

Kurzum: Auf dem Weg, den das Board of Directors für uns abgesteckt hat, wurde ein Etappenziel klar erreicht. Beim Ausbalancieren unserer Umsatzverteilung zwischen dem Zivil- und dem Verteidigungssektor sind wir mit großen Schritten vorangekommen. Und wir konnten unsere Führungspositionen auf allen Märkten ausbauen.

Können die im Verteidigungssektor tätigen Geschäftseinheiten Ihre Ansprüche erfüllen?

Ja, davon sind wir überzeugt, und zwar aus zwei Gründen. Erstens haben wir mit unseren Verteidigungsprodukten schon heute große Erfolge, wie mit der Entscheidung für die Militärhubschrauber Tiger und NH90 durch Spanien und Griechenland sowie dem Verkauf des Eurofighters an Österreich. Im Raumfahrtgeschäft haben wir uns den britischen Auftrag für das militärische Satellitenprogramm Skynet 5 im Wert von £ 2,5 Milliarden gesichert. Mit Bestellungen des Lenkflugkörpers Aster aus Frankreich, Italien und Großbritannien erzielte auch MBDA herausragende Ergebnisse. Und wir durften mit dem Acht-Nationen-Auftrag zum militärischen Transportflugzeug A400M, der sich auf insgesamt € 19,7 Milliarden beziffern wird, den umfangreichsten Verteidigungsvertrag aller Zeiten unterzeichnen. Zweitens haben wir unsere Aktivitäten im Militärgeschäft neu organisiert und den neuen Geschäftsbereich Verteidigungs- und Sicherheitssysteme ins Leben gerufen, um unsere strategische Linie des starken Wachstums im Verteidigungsbereich zu untermauern.

Aber sicher war 2003 kein sorgenfreies Jahr?

Der Konflikt am Golf und die SARS-Epidemie stellten für die Finanzlage der Fluggesellschaften eine ernsthafte Belastung dar, und wir mussten unsere Auslieferungen das ganze Jahr hindurch sorgfältig planen. Ferner könnte auch die Dollar-Schwäche ein Problem werden, falls sie sich lange in einer extremen Form hält. Kurzfristige Auswirkungen auf unsere Geschäftsergebnisse hat es nicht gegeben, denn wir haben uns gegen Kursrisiken aktiv abgesichert und werden dies natürlich auch 2004 tun. Neben diesen Hedging-Instrumenten setzen wir derzeit Maßnahmen zur Steigerung unserer Produktivität um, die sich ebenfalls bald auszahlen dürften.

Wie hat sich das alles auf das Ergebnis der EADS ausgewirkt?

2003 wurden unsere Finanzziele das dritte Jahr in Folge übertroffen: Das EBIT, das mit € 1,4 Milliarden prognostiziert worden war, betrug letztlich € 1,5 Milliarden. Wir konnten bedeutende Fortschritte verbuchen, und wie erwartet werfen alle Geschäftsbereiche – außer Raumfahrt – Gewinne ab. Auch bei der Liquidität liegen wir über den Erwartungen, und 2004 soll diese Leistungssteigerung noch deutlicher ausfallen.

Besonders ermutigend ist, dass wir all dies erreichten, ohne unsere Investitionen in Programme wie den Airbus A380 zurückzufahren. So hatten wir es versprochen, und so wurde es auch gemacht – ein weiterer Beweis für unsere strenge Finanzdisziplin.

Interview mit den CEOs

Wie würden Sie die Lage im Geschäftsbereich Raumfahrt genau beschreiben?

Wegen des schwachen Raumfahrtmarktes und der Restrukturierungskosten wies der Geschäftsbereich zum dritten Mal in Folge einen Verlust aus. Aber wir haben von BAE Systems den Anteil von 25% am Aktienkapital der EADS Astrium übernommen und mit dem Strukturwandel des Geschäftsbereichs den Turnaround für das Jahr 2004 vorbereitet. Ausnahmslos effiziente Werke, eine strikte Programmkontrolle, Kostensenkungen und ein optimierter Einkauf sind weitere Kernmaßnahmen, die zur Rückkehr in die schwarzen Zahlen beitragen.

Was steht für das laufende Jahr auf dem Programm?

Bei den Geschäftsaktivitäten rechnen wir damit, die Zuschläge in einer Reihe entscheidender laufender Programme zu erhalten. Eines davon ist das Programm FSTA für die britische Royal Air Force: Hier führt das AirTanker-Team, in dem wir eine zentrale Stellung einnehmen, derzeit abschließende Verhandlungen. Unter diesem Vertrag werden wir die Anforderungen des Kunden voll erfüllen und somit zur Erweiterung unseres Geschäfts beitragen.

2004 stehen uns zudem einige industrielle Meilensteine bevor: Das Programm A400M wird Fahrt aufnehmen, und die Montage der ersten A380 in Toulouse ist derzeit im Gange. Darüber hinaus werden wir die ersten Tiger- und NH90-Hubschrauber ausliefern, und auch die Zehn-Tonnen-Version der Trägerrakete Ariane 5 dürfte den Flugbetrieb wieder aufnehmen.

Unsere Strategie gründet auf dem Aufbau starker Wettbewerbspositionen in den Bereichen Zivilflugzeuge, Hubschrauber, Lenkflugkörper und kommerzielle Trägersysteme bei gleichzeitigem erheblichem Wachstum im Verteidigungssektor. Wir werden die Fähigkeit der EADS zur Bereitstellung von „Systems of Systems“-Lösungen und im Dienstleistungssektor weiterentwickeln, um ihre Programmleitungs-Kompetenzen zu erweitern. Daneben beabsichtigen wir, unseren weltweiten Einflussbereich durch industrielle Aktivitäten in den USA, Asien und Russland auszudehnen. Und wir werden weiterhin auf der Basis unseres breit gefächerten Tätigkeits- und Technologie-Spektrums Zivil- und Militärprodukte kombinieren, um mit innovativen Produkten zu konkurrenzfähigen Preisen in führender Position am Markt präsent zu sein.

Eurofighter



Und was erwarten Sie vom Jahr 2004 in finanzieller Hinsicht?

Die kurzfristigen Aussichten sind äußerst ermutigend. Wir streben für 2004 einen EBIT-Anstieg auf rund € 1,8 Milliarden an, der vor allem auf den Hochlauf von Verteidigungsprogrammen und den Turnaround im Raumfahrtbereich zurückzuführen ist. Ein möglicher Rückgang des Airbus-Beitrags aufgrund der anhaltenden Marktschwäche könnte dieses Wachstum jedoch geringfügig schmälern. Im Verteidigungsbereich – insbesondere bei Lenkflugkörpern und Militärhubschraubern – werden die Auslieferungszahlen steigen, und bei einigen im Verteidigungssektor tätigen Geschäftseinheiten werden Effizienzsteigerungs-Programme zur Umsetzung kommen. Für die fernere Zukunft rechnen wir mit Wachstum in allen Bereichen – genährt vom Wiederaufschwung der kommerziellen Luftfahrt, von den Effekten unserer Produktivitätsmaßnahmen und Kosteneinsparungen sowie von einem außerordentlich hohen Auftragsbestand in allen Geschäftsbereichen.

Gibt es auch für das laufende Jahr schon Ermutigendes zu vermelden?

In den vergangenen Monaten berichteten zahlreiche Fluggesellschaften von deutlichen Anzeichen dafür, dass sich der Flugverkehr erholt. Damit stützten sie die Prognose der Internationalen Zivilluftfahrt-Organisation ICAO, die für 2004 einen Anstieg um ca. 4% in Aussicht stellt. Im Verteidigungsbereich machen wir Fortschritte bei wichtigen Programmen, wie mit der GBAD-Demonstration in Großbritannien und der Aufnahme unseres Unternehmens in die Endauswahl für das FSTA-Programm im Januar 2004. Diese und andere Programme werden helfen, unser Verteidigungsgeschäft auszubauen und unsere Wettbewerbsposition im Laufe der kommenden Jahre insgesamt weiter zu verbessern.

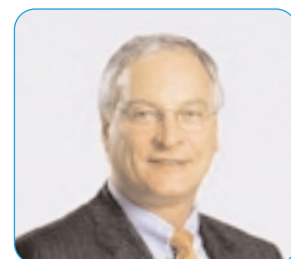
Ist das angesichts der weltwirtschaftlichen Lage nicht eine gewagte Prognose?

Den Konzern darauf vorzubereiten, mit Unsicherheiten umzugehen, gehört zu unserem Auftrag. Wir sind flexibel, belastbar und stark, um künftige Schwierigkeiten zu überwinden und unsere Ziele zu erreichen. Das ist nicht zuletzt den Qualitäten, den Fähigkeiten und dem Engagement unserer Mitarbeiter zu verdanken, die heute zu den leistungsstärksten Teams der Branche zählen. Wir dürfen nicht vergessen, dass unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter trotz der Marktschwäche der vergangenen Jahre solide Erträge erwirtschaftet haben, ohne dass unsere bedeutenden Investitionsprogramme davon beeinflusst wurden. Dafür sprechen wir ihnen unsere Hochachtung und unsere aufrichtige Wertschätzung aus. Und wir freuen uns darauf, auch weiterhin mit ihnen zusammenzuarbeiten.



„Wir sind weltweit zunehmend als ein Unternehmen bekannt, das seine Versprechen hält. Und das ist für uns alle von unschätzbarem Wert.“

Philippe Camus Chief Executive Officer



„Herausragende Produkte, eine klare Strategie und die besten Kräfte der Branche – gibt es ein besseres Rezept für künftige Erfolge?“

Rainer Hertrich Chief Executive Officer

Executive Committee

Das Executive Committee unterstützt die Chief Executive Officer (CEOs) bei der Erfüllung ihrer operativen Aufgaben. Ihm gehören die Leiter der fünf operativen Geschäftsbereiche, der Leiter der EADS North America und die Leiter der vier wichtigsten Zentralfunktionen des Konzerns an.



Von links: Hans Peter Ring, Philippe Camus, Rainer Hertrich, Jussi Itävuori

Fertigungsstraße bei Eurocopter

Ralph D. Crosby Jr. Chairman und CEO der EADS North America

war bei Northrop Grumman als President Integrated Systems, Corporate Vice President sowie General Manager der Divisionen Verkehrsflugzeuge und B-2 tätig. Crosby erwarb an der US-Militärakademie seinen Bachelor of Science und je einen Master im Fach Internationale Beziehungen am Graduate Institute of International Studies in Genf sowie im Fach Public Administration an der Harvard-Universität.

Francisco Fernández Sáinz Leiter des Geschäftsbereichs Militärische Transportflugzeuge

war früher General Manager von Airbus España. Er trat 1971 als Konstruktionsingenieur in die CASA ein und übernahm dann die Aufgaben eines Produktleiters Engineering (1975), Projektleiters (1979), Entwicklungsleiters Engineering in der technischen Direktion (1982), Vice President of Engineering (1984) und Executive Vice President Programmes (1997). Der erfahrene Luftfahrtingenieur hat einen Abschluss in Betriebswirtschaft der ICADE-Universität, Madrid.

Noël Forgeard Leiter des Geschäftsbereichs Airbus, President und CEO von Airbus

kam 1987 als Senior Vice President für die Bereiche Verteidigung und Raumfahrt zu Matra. 1992 folgte seine Ernennung zum Generaldirektor der Lagardère-Gruppe und CEO von Matra Hautes Technologies. 1998 wurde er Generaldirektor bei Airbus Industrie und 2001 erster President und CEO des integrierten Unternehmens Airbus. Er ist Absolvent der Ecole Polytechnique und der Ecole des Mines in Paris.

Gustav Humbert Chief Operating Officer (COO) von Airbus

war zuvor als Leiter des Geschäftsbereichs Verkehrsflugzeuge Mitglied des Dasa-Vorstands. 1980 kam er zu MBB, und 1994 wurde er President und CEO der Daimler-Benz Aerospace Airbus GmbH. Humbert hat an der TU Hannover Maschinenbau und Fertigungstechnik studiert sowie im Fach Maschinenbau an der Universität Hannover promoviert.



Von links: Thomas Enders, Jean-Louis Gergorin, François Auque, Dietrich Russell und Jean-Paul Gut

Treibstofftank der Ariane 5

< **Philippe Camus** Chief Executive Officer (CEO)

war zuvor Chairman des Board of Management von Aerospatiale Matra. Im Jahr 1982 trat Camus in die Unternehmensleitung der Lagardère-Gruppe ein, wo er bis 1992 dem Finanzausschuss des Matra-Konzerns vorstand. 1993 wurde er Chairman und Managing Director des Finanzausschusses der Lagardère-Gruppe, 1998 Managing Partner von Lagardère. Camus studierte an der Ecole Normale Supérieure in Paris (Abschlüsse in Physik und Versicherungsmathematik) und ist Absolvent des Institut d'Etudes Politiques in Paris.

Hans Peter Ring Chief Financial Officer (CFO)

trat 1977 als Diplom-Betriebswirt bei MBB ein, wo er 1987 die Leitung des Controllings im Lenkflugkörperbereich übernahm. Später verantwortete er das Controlling der Bereiche Luftfahrt und Verteidigung bei der Dasa. Von 1992 bis 1995 war Ring CFO und Mitglied der Geschäftsführung der Dasa-Tochter Dornier Luftfahrt. Weitere Stationen: 1996 Senior Vice President Controlling der Dasa und später der EADS; seit 2002 CFO der EADS.

Rainer Hertrich Chief Executive Officer (CEO)

startete 1977 bei Messerschmitt-Bölkow-Blohm (MBB) und wurde 1994 Leiter des Konzern-Controllings der Deutschen Aerospace AG (Dasa). 1996 übernahm er die Leitung des Dasa-Geschäftsbereiches Antriebe Luftfahrt und damit auch den Vorsitz der Geschäftsführung der Motoren- und Turbinen-Union München (MTU). 2000 wurde Hertrich zum Vorstandsvorsitzenden der DaimlerChrysler Aerospace und 2001 zum Präsidenten des Bundesverbandes der Deutschen Luft- und Raumfahrtindustrie (BDLI) berufen. Der Diplom-Kaufmann studierte Betriebswirtschaft in Berlin und Nürnberg.

Jussi Itävuori Leiter Human Resources

kam 2001 zur EADS. 1982 startete er bei Kone Corporation und wurde 1989 Personaldirektor und Mitglied des Executive Committee von Kone Elevators. 1995 folgte seine Ernennung als Leiter Human Resources und Mitglied des Executive Committee der Kone Corporation. Itävuori diente in der finnischen Luftwaffe als Pilot und Offizier. Er ist Absolvent der finnischen Vaasa School of Economics.



Von links: Ralph D. Crosby Jr., Francisco Fernández Sáinz, Noël Forgeard und Gustav Humbert

Fertigung Mehrzweck-Tankflugzeug (MRTT)

< **Thomas Enders** Leiter des Geschäftsbereichs Verteidigungs- und Sicherheitssysteme

kam nach Positionen in internationalen Forschungsinstituten, im Deutschen Bundestag und im Planungsstab des Bundesministeriums für Verteidigung 1991 zu MBB/Dasa. Zunächst war er im Marketingbereich tätig und wurde dann 1995 Corporate Secretary der Dasa. Von 1996 bis 2000 leitete er den Bereich Konzernstrategie und Technologie. Der promovierte Dr. rer. pol. besitzt Abschlüsse in Volkswirtschaft, Geschichte und Politikwissenschaft der Universität Bonn sowie der University of California, Los Angeles.

Jean-Louis Gergorin Leiter Strategic Coordination

war Planungschef im französischen Außenministerium und Mitglied des deutsch-französischen Sicherheits- und Verteidigungsausschusses. Dann wechselte er in die Privatwirtschaft und verantwortete strategische Leitungsfunktionen bei Matra, Lagardère und Aerospatiale Matra. Gergorin ist Absolvent der Ecole Polytechnique und der Ecole Nationale d'Administration in Paris sowie Alumnus des Stanford Executive Programms.

François Auque Leiter des Geschäftsbereichs Raumfahrt

kam nach Positionen bei der Suez-Gruppe und Frankreichs nationalem Rechnungshof 1991 als Chief Financial Officer (CFO) zu Aerospatiale. Hier war er als Executive Vice President Finance and Strategy von Aerospatiale, CFO und Group

Managing Director für den Geschäftsbereich Satelliten von Aerospatiale Matra sowie Mitglied des Management Boards von Aerospatiale Matra aktiv. Auque ist Absolvent der Ecole des Hautes Etudes Commerciales (HEC), der Ecole Nationale d'Administration (ENA) und des Institut d'Etudes Politiques (IEP) in Paris.

Dietrich Russell Leiter des Geschäftsbereichs Luftfahrt

war Chief Operating Officer von Airbus Industrie und übernahm 1995 als Vorstandsmitglied bei der Dasa das Geschäftsfeld Luftfahrt. Russell ist Absolvent der Fachbereiche Wirtschaftswissenschaften und Hütteningenieurwesen der Rheinisch-Westfälischen Technischen Hochschule in Aachen und promovierte dort zum Dr. Ing. Bei seinem Eintritt in die Dasa blickte er auf eine 24-jährige Laufbahn bei Mannesmann zurück.

Jean-Paul Gut Leiter EADS International

war vor der EADS-Gründung Executive Chairman der Aerospatiale Matra Lagardère International und Group Managing Director Verteidigung und Raumtransporte bei Aerospatiale Matra. Zuvor zeichnete er als Managing Director des Board of Management der Lagardère-Gruppe für das Auslandsgeschäft und den Bereich Hochtechnologie verantwortlich. Gut hat einen Abschluss in Wirtschaftswissenschaften des Institut d'Etudes Politiques (IEP) in Paris.

¹Dietrich Russell trat zum 30. April 2004 in den Ruhestand

Kennzahlen 2003

Umsatz

Mit € 30,1 Mrd. lag der Konzernumsatz leicht über den prognostizierten € 29 bis € 30 Mrd. und übertraf den 2002er-Wert von € 29,9 Mrd. Bei konstantem US\$-Wechselkurs hätte der Umsatz um 6% zugenommen. Die Hauptursache dieses Wachstums war der Anstieg des Verteidigungsgeschäfts um 18%. Der Umsatzanstieg von € 6 Mrd. auf € 7,1 Mrd. wurde von allen EADS-Verteidigungsaktivitäten getragen.

EBIT¹-Marge vor F&E

Die EBIT¹-Marge vor F&E blieb trotz Verlust im Geschäftsbereich Raumfahrt bei rund 12% – eine Folge des soliden Wachstums im Verteidigungsgeschäft und der Geschäftsergebnisse von Airbus, die besser waren als erwartet.

EBIT¹

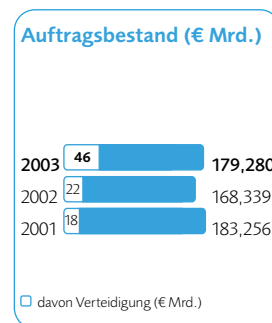
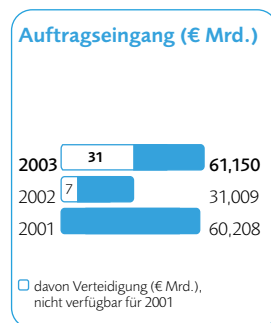
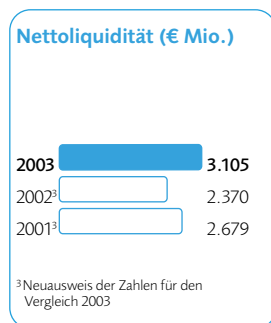
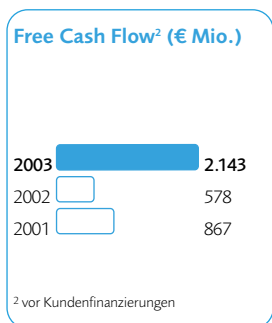
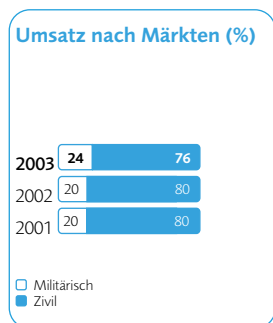
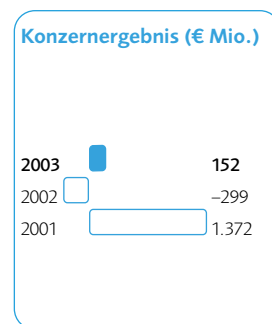
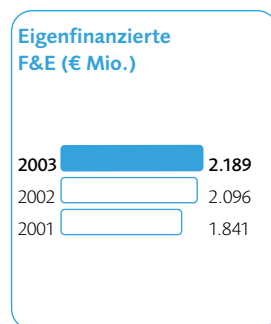
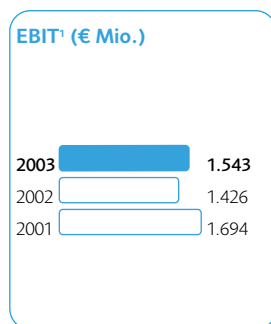
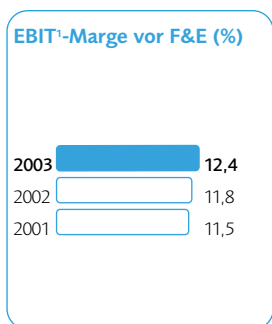
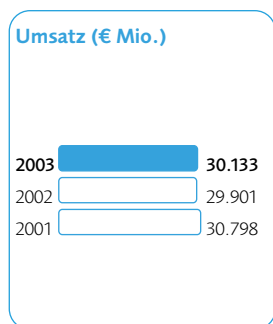
Das EBIT¹ lag mit € 1,54 Mrd. weit über dem Jahresziel von rund € 1,4 Mrd. und um 8% über seinem Wert von 2002. Einen wesentlichen Anteil daran hatten das 40% – Wachstum des Geschäftsbereichs Verteidigungs- und Sicherheitssysteme mit bedeutenden Ergebnisbeiträgen von Militärflugzeuge und MBDA, der Turnaround des Bereichs Militärische Transportflugzeuge sowie der EBIT¹-Anstieg um 21% des Geschäftsbereichs Luftfahrt als Folge der höheren Profitabilität von Eurocopter. Der Geschäftsbereich Raumfahrt verzeichnete wie erwartet ein EBIT¹ von € minus 400 Mio. nach Restrukturierungskosten von € 288 Mio. Das EBIT¹ enthält auch einen höheren Beitrag aus der 46,03% – Beteiligung an Dassault Aviation.

Eigenfinanzierte F&E

Die F&E-Ausgaben stiegen planmäßig auf € 2,2 Mrd. (2002: € 2,1 Mrd.) oder 7% des EADS-Umsatzes. Die Hälfte waren F&E-Kosten für die A380, deren erste Auslieferungen für das Jahr 2006 vorgesehen sind.

Konzernergebnis

Das Konzernergebnis (Net Income) betrug € 152 Mio. (2002: € minus 299 Mio.). Seit 2000 sind in die Konzernbilanz regelmäßig die Goodwill-Abschreibungen eingegangen. 2002 wurde durch eine Goodwill-Abschreibung für die Vermögenswerte des Geschäftsbereichs Raumfahrt beeinflusst. Dank des verbesserten EBIT¹ stieg das Net Income vor Goodwill-Abschreibungen und Einmaleffekten um 10% auf € 769 Mio. bzw. € 0,96 je Aktie (2002: € 696 Mio.).



Umsatz nach Märkten

2003 war für das Verteidigungsgeschäft ein hervorragendes Jahr. Der EADS-Auftragsbestand zeigt sich heute als reales Umsatzwachstum. 2003 haben wir ein erstes Etappenziel unserer Strategie erreicht, die darauf abzielt, die Zivil- und Verteidigungsaktivitäten der EADS besser ins Gleichgewicht zu bringen.

Free Cash Flow

Der Free Cash Flow vor Kundenfinanzierungen stieg von € 0,6 Mrd. auf € 2,1 Mrd. – dank verbesserter Hedging-Konditionen nach dem Auslaufen einiger ungünstiger älterer Hedging-Instrumente und infolge höherer Kundenanzahlungen. Ebenso berücksichtigt sind die Investitionen im Programm A380 und die Anlaufinvestitionen im Paradigm-Projekt.

Nettoliquidität

Ende 2003 stieg die Nettoliquidität durch einen hohen Free Cash Flow und strenge Finanzdisziplin auf € 3,1 Mrd. (Vergleichswert: € 2,4 Mrd.). Die Kundenfinanzierungen für zivile Luftfahrtgesellschaften blieben – trotz der gegenwärtig schwierigen Lage dieser Kunden – mit € 1,1 Mrd. unter Kontrolle (2002: € 0,9 Mrd.). Durch die Aufrechnung von € 1,1 Mrd. eingeschränkt nutzbarer Einlagen mit entsprechenden Finanzverbindlichkeiten erhöht sich die Nettoliquidität.

Auftragseingang

Der Auftragseingang hat sich auf € 61,2 Mrd. verdoppelt und entsprach somit dem Zweifachen des Umsatzes. Die Hälfte der Neuaufträge stammte aus dem Verteidigungsgeschäft. Unsere größten Erfolge: der Netto-Auftragseingang über 254 Airbus-Flugzeuge inklusive 34 Airbus A380 sowie im Verteidigungsgeschäft die Aufträge für das militärische Satellitenkommunikationssystem Skynet 5 im Wert von £ 2,5 Mrd., für das militärische Transportflugzeug A400M im Wert von € 19,7 Mrd. und 1.400 Aster-Lenkflugkörper an ein von der MBDA geführtes Konsortium.

Auftragsbestand

Der Auftragsbestand wuchs von € 168,3 Mrd. auf € 179,3 Mrd. Bei konstantem Wechselkurs hätte der Zuwachs etwa 20% betragen. Der Auftragsbestand im Verteidigungsbereich verdoppelte sich auf rund € 46 Mrd. Dies unterstützt das Ziel, den Umsatz im Verteidigungsgeschäft von 2002 bis 2005 um über 50% zu steigern.

¹ Gewinn vor Zinsen und Steuern, vor Goodwill-Abschreibungen und außerordentlichen Posten; die EADS verwendet das EBIT vor Goodwill-Abschreibungen und außerordentlichen Posten als Schlüsselindikator ihrer wirtschaftlichen Leistung

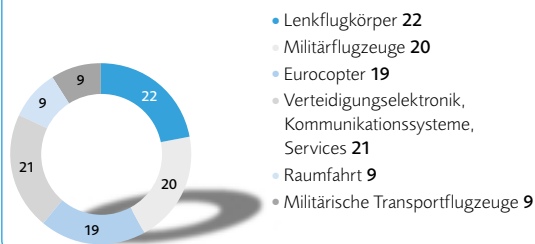
Umsatz im Verteidigungsbereich

2003 erzielte die EADS im Verteidigungsgeschäft einen Umsatz von € 7,1 Mrd. Der aktuelle Auftragsbestand unterstützt unser Ziel, den Umsatz im Verteidigungsbereich von 2002 bis 2005 um über 50% zu steigern. Wachstumstreiber sind die Entwicklung des Programms A400M sowie Auslieferungen von Lenkflugkörpern, Hubschraubern und Kampfflugzeugen.

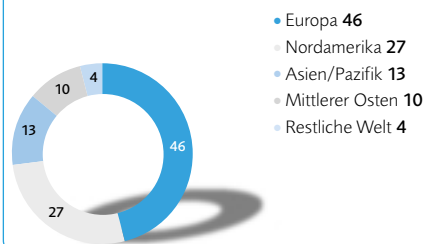
Umsatz nach Regionen

Die EADS ist weltweit aktiv. Sie ist die Nummer eins in Europa und das größte am US-Markt aktive europäische Unternehmen. Das Management rechnet mit der Ausdehnung dieser globalen Präsenz und einem besonders schnellen Wachstum in Asien.

Umsatz im Verteidigungsbereich (%)



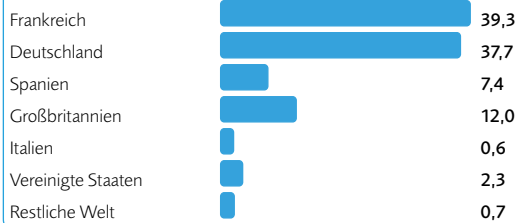
Umsatz nach Regionen (%)



Beschäftigte nach Geschäftsfeldern (zum Jahresende 2003)



Beschäftigte nach Ländern (%)



Beschäftigte nach Geschäftsfeldern

Die Gesamtbelegschaft der EADS stieg seit 2002 um fast 5.200 Mitarbeiter. 3.100 Neueinstellungen entfielen auf Airbus, speziell auf die Programme A380 und A400M. Die Konsolidierung der EADS Astrium im Jahr 2003 führte im Geschäftsbereich Raumfahrt zu 2.279 mehr Mitarbeitern; dies wird durch laufende Restrukturierungen jedoch partiell wieder ausgeglichen. Das Geschäftsfeld Militärflugzeuge – Hersteller des Eurofighters – ist seit

September 2003 nicht mehr dem Geschäftsbereich Luftfahrt unterstellt, sondern Teil des Geschäftsbereichs Verteidigungs- und Sicherheitssysteme. Seit Dezember 2003 werden die Mitarbeiter der EADS North America dem Bereich Zentralfunktionen/ Forschung zugerechnet.

Beschäftigte nach Ländern

Unsere Mitarbeiter sind hauptsächlich in ihren Heimatländern Deutschland, Frankreich, Großbritannien und Spanien beschäftigt. In den USA mit ihren gut 2.000 direkten Angestellten erweiterte der Konzern 2003 seine industrielle Präsenz mit dem Baubeginn für ein neues Eurocopter-Werk.

Die Märkte der EADS

Die EADS verdankt ihren Erfolg zwei Faktoren: ihrer Fähigkeit, Produkte von höchster Qualität zu liefern, und ihrer Bereitschaft, sich den unterschiedlichsten Marktbedingungen und Wirtschaftsumfeldern anzupassen. Dieser Abschnitt des Geschäftsberichts 2003 bietet einen kompakten Überblick über die gegenwärtige Marktsituation und die bevorstehenden Herausforderungen für das Unternehmen.



A330-200 MyTravel

Zivile Luftfahrt – ein langfristig wachsender, konjunkturabhängiger Markt Die aktuelle Lage

Aufgrund der starken öffentlichen Verunsicherung durch den Irak-Konflikt und die SARS-Epidemie nahm das Jahr 2003 für die zivile Luftfahrt keinen guten Anfang. Zum Ende des Jahres 2003 hatte das weltweite Luftverkehrsaufkommen laut Angaben der Internationalen Zivilluftfahrtorganisation ICAO zwar beinahe wieder seinen Stand von 2002 erreicht, lag allerdings im Jahresdurchschnitt noch um 2% unter dem Wert des Jahres 2000. Hinter diesen Zahlen verbergen sich starke regionale und saisonale Unterschiede, und viele Fluggesellschaften haben wegen des schleppenden Wachstums im Luftverkehr und niedriger Erträge unverändert mit finanziellen Schwierigkeiten zu kämpfen.

Das Verkehrsaufkommen wichtiger US-Airlines hat sich zwar erholt, wozu hohe staatliche Zuschüsse zum Ausbau der Sicherheitsvorkehrungen und zur Deckung von Versicherungskosten beigetragen haben, doch stagniert die Entwicklung derzeit bei 10% unter dem Stand von 2000. Asiens große Fluggesellschaften haben sich rasch von der SARS-Krise erholt, und ihre Monatsergebnisse liegen wieder auf dem Niveau des Jahres 2000. Auch die wichtigen europäischen Fluggesellschaften übertreffen heute, was die monatlich geflogenen Passagierkilometer betrifft, ihre Zahlen von 2000, bleiben beim Jahresaufkommen jedoch nach wie vor dahinter zurück.

Anders verlief die Entwicklung bei den Niedrigpreis-Airlines in den USA und Europa. Diese Geschäftsidee hat sich als erfolgreiche Alternative bewährt. Sie wird mittlerweile auch von zahlreichen neuen Fluggesellschaften in Asien angewendet. Die Billigflieger konzentrieren sich auf Kurzstrecken- und Mittelstrecken-Direktflüge und betreiben große Flotten zumeist neuer Flugzeuge jeweils ein und desselben Typs. Diese Kunden stellen 2003 rund 30% des Netto-Auftragseingangs. Mit ihren günstigen Ticketpreisen erobern die Niedrigpreis-Airlines Marktanteile der großen Fluggesellschaften, erschließen aber auch neue Kundenkreise, die bisher aus finanziellen Gründen nicht mit dem Flugzeug gereist sind. Auf den meisten der von den Low Cost Carriern bedienten Routen hat sich das Verkehrsaufkommen binnen kurzer Zeit verdoppelt bis verdreifacht.

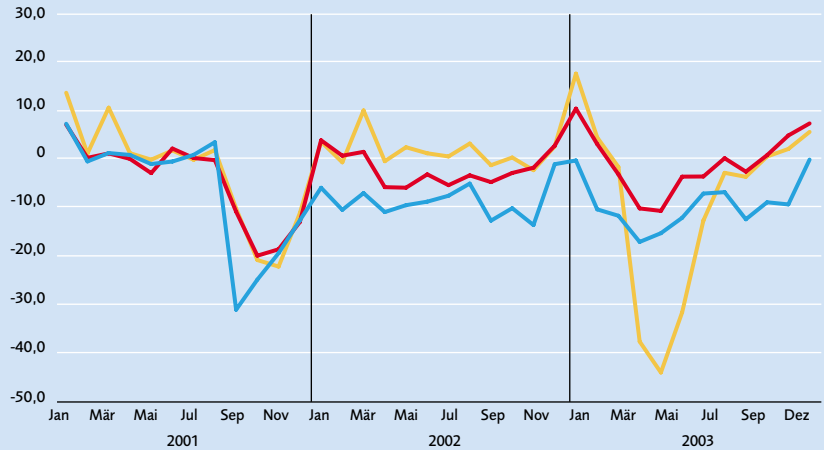
Geparkte Flugzeuge

Fluggesellschaften haben in Zeiten eines rückläufigen Verkehrsaufkommens die Möglichkeit, ihre Kapazitäten zu verringern. Die Anzahl der geparkten Flugzeuge liegt heute bei rund 2.000 – darunter ca. 500 Maschinen aktueller Baureihen, die wieder in den Linienbetrieb zurückgeholt werden, sobald sich die Auftragsbücher wieder füllen. Die übrigen Maschinen werden entweder zu Frachtflugzeugen umgebaut oder endgültig stillgelegt.

Entwicklung des weltweiten Passagieraufkommens

— US-Airlines — Europäische Airlines — Asiatische Airlines

Veränderung in % gegenüber dem Vergleichsmonat des Jahres 2000



Quelle: American Transport Association, Association of Asia Pacific Airlines, Association of European Airlines

Leasinggesellschaften

Leasing ist mittlerweile ein weltweit bewährtes Instrument des Flottenmanagements. Aufträge von Leasingfirmen machen bei Airbus und Boeing je rund ein Drittel des Auftragsbestandes und der für die nächsten zwei Jahre geplanten Auslieferungen aus. Leasinganbieter zeigen heute eine größere Beständigkeit als noch beim letzten Konjunkturrückgang und haben ihren festen Platz in der Wertschöpfungskette der zivilen Luftfahrt. Sie haben sich zu vollwertigen Partnern sowohl von Luftfahrtunternehmen als auch von Fluggesellschaften entwickelt. Wie wichtig den Airlines gerade in unsicheren Märkten eine hohe Flexibilität ist, zeigt der hohe Auftragsbestand der Leasinganbieter.

Was die Zukunft bringt

Die Internationale Zivilluftfahrtorganisation ICAO sagt für 2004 eine Zunahme des Flugverkehrs um ca. 4% (in geflogenen Passagierkilometern) voraus. Doch um in diesem dynamischen, stark umkämpften Marktumfeld mit seinem hohen Ertragsdruck zu bestehen, müssen die Airlines Tagesgeschäft und Kostenstruktur auch weiterhin ständig im Auge behalten. Den Erfordernissen des Marktes entsprechen ausschließlich jene Flugzeuge, die am effizientesten und am flexibelsten einzusetzen sind und das beste Preis-Leistungs-Verhältnis aufweisen.

Dem weltweiten Luftverkehrsaufkommen wird langfristig ein durchschnittliches Wachstum von 5% pro Jahr vorausgesagt. Diese Prognose unterliegt allerdings zwei Einschränkungen: Erstens handelt es sich um einen Mittelwert, zumal der Markt zyklischen Schwankungen unterworfen ist, die stark von der Lage der Gesamtwirtschaft abhängen. Zweitens ist die Entwicklung von regionalen Konflikten beziehungsweise neuartigen Bedrohungen – etwa durch Seuchen oder Terrorismus – beeinflusst.



Flughafen Charles de Gaulle Airport in Paris

Die Märkte der EADS



Lenkflugkörper Aster

Verteidigung – ein Markt im Ungleichgewicht

Mit einem jährlichen Beschaffungs- und Forschungshaushalt von € 110 Mrd. – Tendenz steigend – lassen die USA bei den Verteidigungsausgaben alle anderen Nationen der Welt weit hinter sich. Europa investiert lediglich € 45 Mrd. pro Jahr, Modernisierungsprozesse und optimierte Dienstleistungen bedeuten aber noch zusätzlichen Bedarf. Die jährlichen Ausgaben sämtlicher übrigen Staaten beziffern sich auf rund € 95 Mrd.; bedingt durch lokale Konflikte und die Notwendigkeit, veraltete Ausrüstung auszutauschen, steigt jedoch auch diese Zahl derzeit an. Und noch ein markantes Ungleichgewicht sticht ins Auge: Während europäische Industrieunternehmen gerade einmal 0,3% des US-Marktes bedienen, haben amerikanische Firmen die europäischen Verteidigungshaushalte bereits zu 20% erschlossen – eine Folge der Offenheit und Fragmentierung des europäischen Verteidigungsmarktes. Die Exportmärkte hingegen bieten ein ganz anderes Bild: Hier liegen Europas und Amerikas Industrie in etwa gleichauf.

Bisher waren Europas Rüstungsbeschaffungsprogramme nicht ausreichend integriert. Ein erster Schritt zu einer engeren Zusammenarbeit war die Gründung der Beschaffungsagentur OCCAR. Heute weiß man, wie wichtig es ist, die Verteidigungsausgaben zu koordinieren und gemeinsame Ziele zu formulieren. Deshalb plant der Europarat als erste, aber besonders wichtige Maßnahme zur stärkeren Integration der Verteidigungs- und Sicherheitsstrategien die Gründung einer europäischen Verteidigungsbehörde.

Tendenzen im Beschaffungswesen

Der Großteil der Haushaltsmittel für die Verteidigung sowohl in Europa als auch in den USA wird in die Bereiche Luftkampf, Lenkflugkörper und Mobilität investiert. Lead System Integration (LSI) und netzwerkunterstützte Fähigkeiten ermöglichen Informationsüberlegenheit, minimale Reaktionszeiten, Präzisionsschläge sowie die Interoperabilität von Luftstreitkräften, Marine, Bodentruppen und weltraumgestützten Militärinfrastrukturen. Laufende Projekte in diesem Bereich sind beispielsweise die Programme BMD (USA – Raketenabwehr), Deepwater (USA – Innere Sicherheit), GBAD (Großbritannien – Luftverteidigung), AGS (NATO – Bodenüberwachung) und MEADS (Deutschland, Italien, USA – erweiterte Luftverteidigung). Die Branche positioniert sich derzeit neu, um die benötigte Systemarchitektur und -konstruktion gewährleisten und die erforderliche Technologie für Subsysteme und Elektronik bereitstellen zu können, beispielsweise im Bereich C4ISR.



Future Strategic Tanker Aircraft (FSTA)

Daneben besteht die klare Tendenz zur Bündelung von Technik und Dienstleistungen, etwa bei Großbritanniens künftigem strategischen Tankflugzeug FSTA (Serviceleistungen werden an die Industrie ausgelagert) oder beim Servicemodell von Paradigm im Bereich der sicheren Satellitenkommunikation. Großbritannien hat als erstes Land diesen Lösungsansatz gewählt; er ermöglicht es den Kunden, ihre Verteidigungsausgaben deutlich zu senken und höchsteffizient einzusetzen. Dieses Vertragsmodell dürfte sich in Europa rasch ausbreiten, mit hohen Vertragswerten und langen Laufzeiten von 10 bis 20 Jahren. Die Aufgabe der Industrie besteht darin, zum einen die Bedürfnisse der Kunden zu eruieren und zu befriedigen und zum anderen die Risiken des Projekts richtig einzuschätzen, es langfristig zu leiten und nach rechtlichen Gesichtspunkten zu strukturieren.



Metop-Satellit

Raumfahrt – wirtschaftliche Erholung, basierend auf modernen Verteidigungssystemen

Kommerzielle Telekommunikationssatelliten

Im Jahr 2003 wurden weltweit 19 dieser Satelliten bestellt. Damit wurde zwar ein substanzieller Zuwachs seit 2002 (sechs Einheiten) erreicht, aber bei weitem noch nicht der Durchschnitt der sieben Jahre davor (jährlich 25 Satelliten). Der Auftrags-eingang dürfte sich bei 15 bis 20 Satelliten pro Jahr einpendeln – hauptsächlich zum Austausch aktiver Satelliten, die am Ende ihres Produktlebenszyklus stehen oder das Ende ihrer Betriebsdauer erreicht haben. Dieser Austausch-Markt (ohne Satelliten-Startdienste) bietet ein Potenzial von US\$ 8 Mrd. über die nächsten fünf Jahre. Der Ausbau des hoch auflösenden Fernsehformats HDTV sollte noch weitere Wachstum-chancen eröffnen, die lediglich durch die anhaltende Branchenkonsolidierung auf Seiten der Betreiber begrenzt sind.

Raumfahrt und Verteidigung

Weltraumtechnologie ist für moderne Verteidigungssysteme von zentraler Bedeutung. Beispiele sind Spezialsatelliten für hochsichere Kommunikation, Frühwarnsysteme, Bild- und Signalaufklärung, Navigationsaufgaben oder außeratmosphärische Abfang-systeme im Rahmen des Raketenabwehrprogramms BMD (Ballistic Missile Defence).



Skynet 5

Europas Verteidigungshaushalte in der Raumfahrt summieren sich auf knapp € 1 Mrd., der US-amerikanische Haushalt ist bedeutend größer. Obwohl beide institutionellen Märkte weitgehend von regionalen Anbietern dominiert werden, bieten sich gewisse Exportchancen. Zu den europäischen Programmen zählen Skynet 5 in Großbritannien, das deutsche Programm für sichere Telekommunikationsstrukturen, die Militärsatelliten Helios und Syracuse, das Bildaufklärungssystem Pleiades in Frankreich sowie einige Demonstratoren, zum Beispiel für Frühwarn- und Laserübertragungstechnik. Diese Demonstratoren und weitere Entwicklungsprogramme könnten die Wegbereiter umfassenderer operativer Infrastrukturen in Europa sein.

Europa in der Raumfahrt

Eine umfangreiche Studie unter Leitung der EU-Kommission und der europäischen Raumfahrtbehörde ESA kam zu dem Schluss, dass die Raumfahrt in ihrer zentralen Funktion drei Zielen dienen muss: dem Umweltschutz und -management, der Inneren Sicherheit und – über die Erforschung des Weltraums – der Erweiterung des menschlichen Wissens. Diesen Herausforderungen stellen wir uns. So ist das Satellitennavigationsprogramm Galileo im Wert von über € 3 Mrd. mit der Ausschreibung zu Bereitstellung und Betrieb des Systems durch einen Konzessionsinhaber in eine neue Phase eingetreten. Die EADS rechnet damit, dass sie als Lieferant von Raumfahrttechnik an diesem Programm beteiligt wird, und ist bei der Konzessions-vergabe in der engeren Wahl.

Die ESA-Mitgliedsstaaten haben das Programm EGAS (European Guaranteed Access to Space) bewilligt. Mit ihm sollen der Rückgang der kommerziellen Startdienste ausgeglichen und Europas Unabhängigkeit bei der Beförderung schwerer Nutzlasten ins All durch die Ariane 5 gesichert werden.

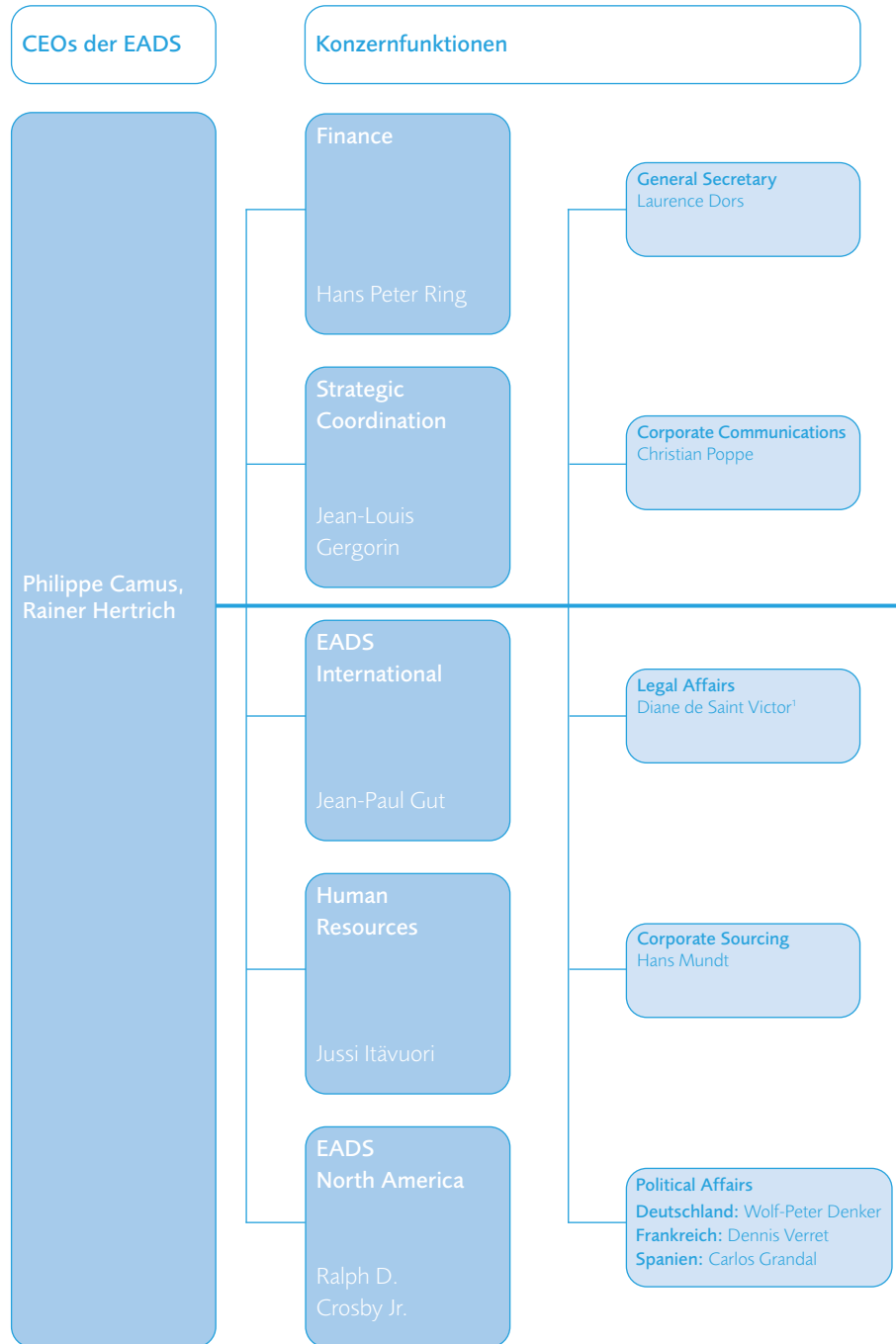
Die Internationale Raumstation ISS

Dass die letzte Montagephase der Internationalen Raumstation ISS durch den Unfall der Raumfähre Columbia möglicherweise um zwei Jahre in Verzug gerät, wirkt sich auch auf den europäischen Beitrag aus (Aufbau und Betrieb des Columbus-Moduls im All). Die ESA verhandelt derzeit mit der Industrie darüber, welche Maßnahmen in der Zwischenzeit zu ergreifen sind.

Die Geschäftsstruktur

Die EADS ist in fünf Geschäftsbereiche gegliedert, die exakt nach den spezifischen Bedürfnissen der Kunden in ihrem jeweiligen Geschäftsfeld ausgerichtet sind. Gleichzeitig ermöglicht die integrierte Organisation des Konzerns, gegenseitig Informationen und Technologien auszutauschen sowie Synergien zwischen den verschiedenen Arbeitstechniken zu schaffen. Auf diese Weise erfährt das Produkt- und Leistungsangebot eines jeden Geschäftsbereichs eine zusätzliche Aufwertung.

Struktur der Zentrale



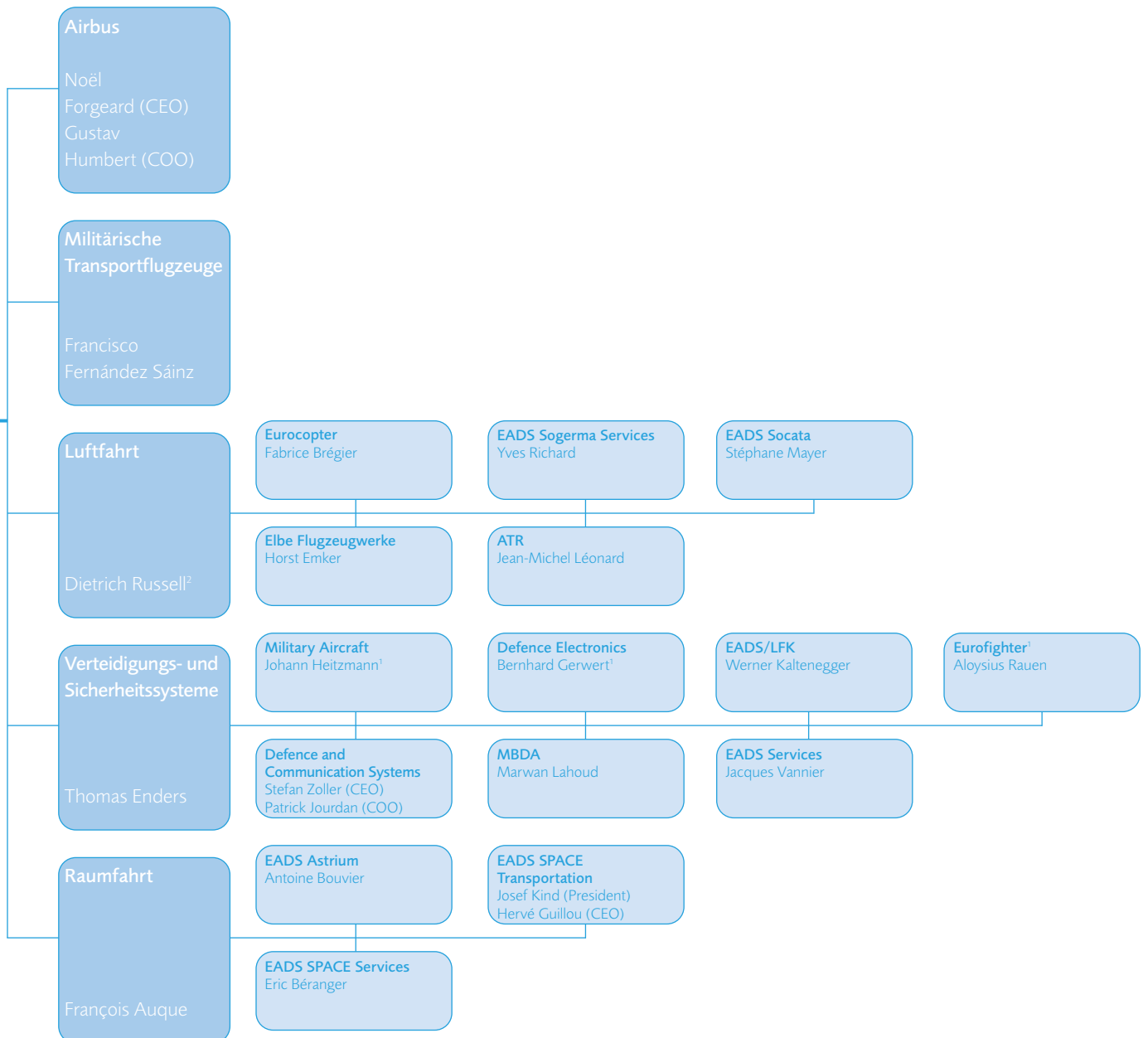
■ Mitglieder des Executive Committee

¹ Ab 1. Mai 2004

Geschäftsstruktur

Geschäftsbereiche

Operative Gesellschaften



¹ Ab 1. Mai 2004

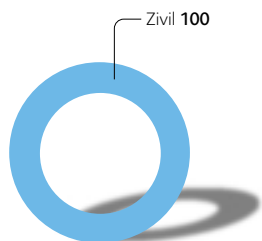
² Trat zum 30. April 2004 in den Ruhestand, Zuständigkeiten gingen auf Rainer Hertrich über

Aus den Geschäftsbereichen

(€ Mio.)	2003	2002	Veränderung in %
Umsatz	19.048	19.512	-2
EBIT	1.353	1.361	-1
Auftragseingang	39.904	19.712	102
Auftragsbestand	141.836	140.996	1

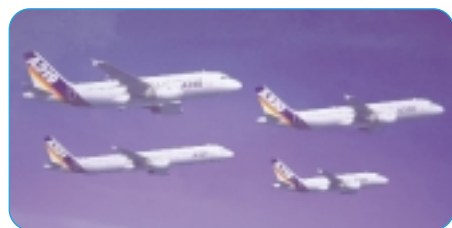
(in Stückzahlen)	2003	2002	Veränderung in %
Auslieferungen	305	303	1
Auftragsbestand	1.454	1.505	-3

Umsatz nach Märkten (%)



Höhepunkte 2003

- Airbus wird Weltmarktführer
- Auftragsbestand für die A380 erreicht 129 Flugzeuge
- Airbus beteiligt sich an drei bedeutenden Verteidigungsprojekten



A320-Familie

Airbus

Für Airbus war 2003 ein historisches Jahr. Mit seiner umfassenden Flugzeugfamilie von der A318 mit 100 Sitzen bis zur 555-sitzigen A380, deren Produktion inzwischen angelaufen ist, hat Airbus weltweit die Marktführerschaft übernommen. Airbus hat seine Auslieferungsziele erreicht, seinen Hauptwettbewerber erstmals überflügelt und seine Stellung konsolidiert – für den erwarteten Wiederaufschwung ist Airbus damit bestens positioniert.

Jahresrückblick 2003

2003 war nicht nur ein historisches Jahr, sondern auch ein schwieriges: Der Konflikt im Irak, die Lungenkrankheit SARS und die schlechten Konjunkturaussichten brachten große Unsicherheit mit sich. Dennoch wirtschaftete Airbus sehr behutsam und effektiv, und es gelang sogar, die Rentabilität zu steigern: 2003 erreichte die EBIT-Marge vor F&E 16,5%.

Das Programm A380 durchläuft derzeit seine investitionsstärkste Phase. Dies zeigt sich insbesondere an den Forschungs- und Entwicklungskosten (F&E), die im Berichtsjahr auf ein Rekordniveau von 10% des Umsatzes gestiegen sind; nach F&E lag die EBIT-Marge bei 7,1%. Die Liquidität blieb eines der wichtigsten Management-Themen. Unterstützend wirkten die kontinuierlichen Kundenanzahlungen, die für regelmäßige Einnahmen sorgten. Die zusätzliche Finanzierung von Kundenaufträgen – für Flugzeugbauer ein entscheidendes Vertriebsinstrument bei schwierigen Marktbedingungen – wurde streng kontrolliert, und den Anstieg des Kundenfinanzierungsrisikos konnten wir netto auf moderate 3% des Umsatzes begrenzen.

Geschäftsergebnisse

Die Flugzeugauslieferungen übertrafen mit 305 Maschinen geringfügig das Jahresziel für 2003 (300 Flugzeuge) sowie den Wert von 2002 (303 Flugzeuge). Dies entspricht einem weltweiten Marktanteil von 52%.

24 Airbus-Kunden (darunter vier Neukunden) erteilten 284 Festaufträge im Wert von US\$ 32,8 Mrd. (zu Katalogpreisen). Der Nettoauftragseingang nach Stornierungen lag bei 254 Maschinen. Ende Dezember 2003 wurde ein Gesamtauftragsbestand von 1.454 Flugzeugen ausgewiesen, was beim aktuellen Fertigungstakt einer Produktionsauslastung von rund fünf Jahren entspricht.

Insgesamt bestätigt dieses Ergebnis die Führungsposition, die Airbus in allen Marktsegmenten einnimmt. Die oben genannte breite Produktpalette ist heute der Maßstab für die gesamte Branche. Von besonderer Bedeutung ist der Marktanteil des Airbus A330/A340 von über 80% im Segment der Langstrecken-Großraumflugzeuge. Und auch die Erfolge bei den anderen Airbus-Modellen können sich sehen lassen:

A318

Die ersten Auslieferungen der A318, des kleinsten Mitglieds der Airbus-Familie von Single-Aisle-Flugzeugen, gingen an die US-Fluggesellschaft Frontier Airlines und an Air France. Die A318 bietet in der Standardauslegung Platz für 107 Fluggäste.

A340

Die ersten Flugzeuge vom Typ A340-500, des Linienjets mit der größten je erzielten Reichweite, wurden an Emirates, Qatar und Singapore Airlines geliefert. Dieses Flugzeug ermöglicht es den Fluggesellschaften, neue, sehr lange Nonstop-Flugrouten zu bedienen, zum Beispiel von Sydney nach Dubai oder von Los Angeles nach Singapur.



Beluga

A380

Die Arbeit an der doppelstöckigen A380 macht gute Fortschritte. Vergangenes Jahr gingen Aufträge von vier Kunden ein – inklusive dreier Neukunden für die A380. Der Auftragsbestand stieg hierdurch zum Jahresende 2003 auf insgesamt 129 Airbus A380. Dies bestätigte das große Marktinteresse an diesem Flugzeugtyp, der neue Maßstäbe setzt.

Im A380-Programm sind derzeit weltweit mehr als 6.000 Personen an verschiedenen Airbus-Standorten beschäftigt, die über das Airbus-interne Concurrent Engineering System zusammenarbeiten. In den Produktionsstätten in Deutschland, Frankreich, Großbritannien und Spanien kommt die Fertigung planmäßig voran; zudem steht der Abschluss der Bauarbeiten am 50 Hektar großen neuen Haupt-Montagewerk in Toulouse bevor.

2003 wurden einige wesentliche Unterbaugruppen fertig gestellt, einschließlich der Flügelmittellkästen, der Nase, der vorderen Rumpfabschnitte und der Tragflächen. Der komplexe Auslieferungsweg mit einer Kombination aus Hochsee-, Binnenschiff-, Straßen- und Lufttransporten hat seine Testläufe mit Erfolg absolviert und soll noch im Frühjahr 2004 erstmals genutzt werden.

Die Zuteilung der Arbeitspakete für das Projekt ist im Wesentlichen abgeschlossen: Bis Ende 2003 hatte Airbus wertmäßig 98% aller Unteraufträge an Subauftragnehmer vergeben. Die Liste der Lieferanten für die A380 umfasst Anbieter aus zahlreichen Ländern, darunter Japan, Südkorea, Malaysia und Australien.

A380-Produktion

Anfang 2005 soll der Airbus A380 zu seinem Jungfernflug starten. 2003 begann die Fertigung großer Komponenten, und im August des Berichtsjahrs wurde mit dem Holmkasten die erste umfassende Baugruppe in Saint Nazaire angeliefert. An der Produktion beteiligen sich Airbus-Werke in Deutschland, Frankreich, Spanien und Großbritannien, die über das „Airbus Concurrent Engineering System“ vernetzt zusammenarbeiten. Dieses weitgehend IT-gestützte System verkürzt den Entwicklungszyklus, optimiert die Produktion, erleichtert die Markteinführung – und spart Einmalkosten. 2003 fanden bereits erste Testfahrten statt, um sicherzustellen, dass Bauart und Ausgestaltung der Lastzüge mit der Infrastruktur der Verkehrswege zum Endmontage-Standort Toulouse kompatibel sind.



Fertigung des A380-Cockpits

Aus den Geschäftsbereichen



Testlauf für den Transport der wichtigsten A380-Komponenten

Militärprogramme

Airbus stellt seine Erfahrung und seine Kapazitäten mit großem Erfolg in den Dienst dreier umfassender Verteidigungsprogramme: des militärischen Transportflugzeugs A400M, des strategischen Tankflugzeugs MRTT (Multi-Role Tanker Transport) auf der Basis der Zivilflugzeuge A330-200 und A310-300 sowie Großbritanniens künftigen strategischen Tankflugzeugs FSTA (Future Strategic Tanker Aircraft), das ebenfalls auf der A330-200 basiert. Im Rahmen dieser Programme fertigt und liefert Airbus die Flugzeuge an den EADS-Geschäftsbereich Militärische Transportflugzeuge, der für ihre Integration und Vermarktung zuständig ist. Diese Geschäftstätigkeit schafft für Airbus einen wirtschaftlichen Puffer gegen Konjunkturschwankungen am Zivilmarkt.

Frachtflugzeuge von Airbus

Gegenwärtig sind mehr als 150 Airbus-Frachter für Betreiber wie etwa FedEx, DHL, TNT, Air Hong Kong oder UPS im Einsatz. Die A300F4-600R ist das branchenweit am häufigsten verkaufte Flugzeug, und 2003 kamen weitere sechs Neuaufträge hinzu; der Gesamtauftragsbestand stieg hierdurch auf 61 Maschinen.

Mit der Einführung der A380-800F, die auf der doppelstöckigen A380 basiert und 150 Tonnen Fracht aufnimmt, erschließt Airbus heute das oberste Kapazitätssegment des Frachtflugzeugmarktes. Das Flugzeug fasst nicht weniger als 71 große Frachtpaletten – stolze 30% mehr als der nächst größere Konkurrent. Da sie bei den Kunden auf großes Interesse stößt, könnte die Fertigung der Passagierversion eines neuen Flugzeugtyps erstmals in der Geschichte zeitgleich zur Produktion der Frachtversion freigegeben werden. Für die A380-Frachtversion liegen heute 17 Festaufträge von drei Kunden vor. Die ersten Auslieferungen sind für 2008 geplant.

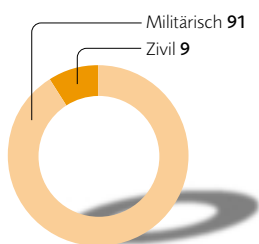
Ausblick

Für 2004 stellt sich Airbus weiterhin auf ein schwieriges Marktumfeld ein, das sich zum Jahresende hin jedoch stabilisieren und 2005 in einen Aufschwung übergehen könnte. Nach 305 Auslieferungen im Jahr 2003 streben wir für die laufende Berichtsperiode erneut einen Wert um 300 Flugzeuge an. Airbus setzt sein Budget für Forschung und Entwicklung, das mehr als zur Hälfte in das A380-Programm fließen wird, mit ca. € 1,8 Mrd. etwa in gleicher Höhe an wie 2002. In diesem F&E-Budget sind auch € 100 Mio. enthalten, die gemäß den Internationalen Rechnungslegungs-Vorschriften für Entwicklungskosten nach IAS38 zurückzustellen sind. Dank des umfangreichen Hedging-Portfolios auf EADS-Ebene dürfte Airbus die Volatilität und Schwäche des US\$/€-Wechselkurses in den Jahren 2004 und 2005 nichts anhaben. In den Jahren danach wird das Kostensenkungsprogramm „Route 06“ die Widerstandsfähigkeit des Unternehmens gegen die Folgen einer dauerhaften Dollarschwäche noch zusätzlich stärken.

Längerfristig wird ein jährliches Wachstum des weltweiten Luftverkehrs um ca. 5% prognostiziert. Zudem sollen die bestehenden Überkapazitäten an Verkehrsflugzeugen wegfallen. Airbus verfügt über eine höchst konkurrenzfähige, in ihrer Vollständigkeit und Modernität branchenweit unerreichte Flugzeugfamilie und damit über eine hervorragende Ausgangsposition, um von der für 2005 erwarteten Markterholung optimal zu profitieren – ein Jahr vor der Inbetriebnahme der A380. Und in dem Maße, wie dieser Termin näher rückt, werden wir unsere F&E-Ausgaben Zug um Zug zurückfahren.

(€ Mio.)	2003	2002	Veränderung in %
Umsatz	934	524	78
EBIT	30	-80	-
Auftragseingang	20.326	403	4.944
Auftragsbestand	20.007	633	3.061

Umsatz nach Märkten (%)



Höhepunkte 2003

- Abschluss des A400M-Vertrags im Wert von € 19,7 Mrd.
- CN-235-Auftrag im US-Programm Deepwater



EADS CASA C-295

Militärische Transportflugzeuge

2003 wurde der A400M-Vertrag unterzeichnet. Durch erste Umsätze aus diesem Programm stieg der Umsatz des Geschäftsbereichs beinahe auf das Zweifache. Dadurch kehrte der Geschäftsbereich in die Gewinnzone zurück und erzielte ein EBIT von € 30,1 Mio.

Jahresrückblick 2003

Wir haben unsere Führung am Markt für mittelschwere militärische Transportflugzeuge erneut behauptet und konnten eine Vielzahl umfangreicher Aufträge für militärische Airbus-Flugzeuge (abgeleitet aus Verkehrsflugzeugen) und Flugzeugkomponenten verbuchen. Der Umsatz stieg auf € 0,9 Mrd. und hat sich somit fast verdoppelt. Im Auftragseingang von € 20,3 Mrd. ist der Auftrag für das militärische Transportflugzeug A400M im Wert von € 19,7 Mrd. enthalten – der größte Einzelauftrag in der Geschichte der EADS. Der Auftragsbestand summiert sich auf € 20 Mrd. – eine solide Grundlage für die künftige Entwicklung des Geschäftsbereichs.

A400M

Ende Mai 2003 wurde zwischen Airbus Military und der OCCAR (Europäische Organisation für Rüstungszusammenarbeit) als Vertreterin Belgiens, Deutschlands, Frankreichs, Großbritanniens, Luxemburgs, Spaniens und der Türkei ein Vertrag über die Lieferung von 180 Transportflugzeugen A400M geschlossen. Dieser Auftrag ist für die EADS ein großer Erfolg; er wird bereits in den Jahren 2003 bis 2005 einen Umsatz von rund € 2 Mrd. generieren. Dieser europäische Erstauftrag eröffnet der A400M hervorragende Perspektiven, speziell als Ersatz für die umfangreiche, alternde C-130-Flotte, die heute noch in Dienst steht.

Das Exportpotenzial der A400M in einem Marktsegment, in dem kein Konkurrent eine ebenbürtige Alternative auf der Basis modernster Technik anbietet, wird auf mehr als 200 Flugzeuge über 20 Jahre hinweg geschätzt. Die Bauarbeiten für die Endmontagestraße im spanischen Sevilla sind bereits angelaufen.

CASA-Plattformen und andere Spezialversionen

2003 wurden die Flugzeugtypen C-212, CN-235 und der neuen C-295 an Spaniens Ministerium für Landwirtschaft, die Luftstreitkräfte Frankreichs, Jordaniens, Paraguays, Polens und Spaniens sowie an Aero Contractors und L-3 in den USA ausgeliefert. Auch Folgeaufträge waren zu verzeichnen, beispielsweise von Ecuadors Marine und der australischen Firma Skytraders.

Die modernisierte Version der spanischen P-3 Orion hat 2003 ihren Erstflug absolviert. Im Rahmen des Deepwater-Programms wurden folgende Aufträge erteilt: zwei CN-235, die Konfiguration der Flugzeuge, die Entwicklung von Missionssystemen und Logistiksupport, Ersatzteile und Flugfeldgeräte sowie Dienstleistungen im Anlagen- und Programm-Management.

Militärische Spezialversionen

AirTanker, ein Konsortium, an dem die EADS mit 40% beteiligt ist, hat Großbritannien sein Angebot im Programm für das künftige strategische Tankflugzeug FSTA unterbreitet. Im Januar 2004 wählte das britische Verteidigungsministerium AirTanker als alleinigen Bieter für die abschließenden Vertragsverhandlungen aus – ein strategischer Durchbruch auf einem Markt, auf dem Boeing bis dato eine Monopolstellung innehatte. Diesen Erfolg errang die EADS dank ihrer konkurrenzfähigen Lösung auf der Grundlage eines Airbus A330. Mit diesem Erfolg in Großbritannien stellt das Unternehmen unter Beweis, dass es die Kompetenz und das Know-how hat, den US-Markt zu erschließen.

Das Programm Deepwater

Die US-Küstenwache hat die CN-235 als Seeaufklärer-Plattform für ihr Deepwater-Programm ausgewählt und in Auftrag gegeben. An dem Programm beteiligen sich noch weitere Geschäftsbereiche der EADS, wie Verteidigungs- und Sicherheitssysteme mit Upgrades von Eurocopter-Hubschraubern und Radarsystemen. Das breite Spektrum an Fähigkeiten, das die EADS hierbei einbringt, macht sie zu einem der wichtigsten Auftragnehmer zur Modernisierung der Infrastrukturen im Bereich Innere Sicherheit.

Obwohl die politischen Standpunkte beiderseits des Atlantiks im Jahr 2003 stärker voneinander abwichen, arbeitete das EADS-Team mit Mitgliedern aus Madrid und Washington Hand in Hand mit Deepwater-Hauptauftragnehmer Lockheed Martin. Ziel ist, für dieses Produkt aus EADS-Werken in Spanien die behördliche Bewilligung zu erhalten und die Unterstützung des Kongresses zu gewinnen.

Die CN-235



2003 fand auch der Roll-out des A310-MRTT-Tankflugzeuges für die deutsche Luftwaffe statt. Ferner haben wir uns einen Auftrag der kanadischen Luftstreitkräfte über zwei Tankrüstsätze gesichert und zwei VIP-Versionen der A310-300 an Spaniens Verteidigungsministerium ausgeliefert.

Flugzeugkomponenten

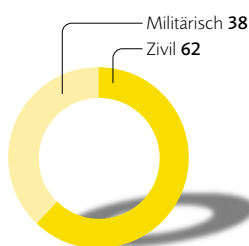
Die Entwicklungsarbeiten für die wichtigsten neuen Programme – untere Rumpfschale und Hauptfahrwerksklappen der A380 – gingen 2003 zügig voran. Weitere Projekte umfassten die A380-Lüfterverkleidungen, das Höhenruder der Dassault Falcon F7X und die neu konstruierten Lüfterverkleidungen der A340-500/600.

Ausblick

2004 wird ein entscheidendes Jahr, mit Fortschritten in Großprogrammen wie der A400M oder Deepwater in den USA, die das Umsatz- und Profitabilitätswachstum in diesem Jahr und in folgenden Jahren tragen werden. Wir streben den offiziellen Abschluss des FSTA-Vertrags an, der uns den Weg zum weltweiten Tankflugzeug-Markt ebnet, rechnen für 2004 aber auch mit einer Konsolidierung im P-3-Modernisierungsprogramm für Brasilien. Chancen im Tankflugzeug-Geschäft bieten sich längerfristig auch in Frankreich, Australien und den USA.

(€ Mio.)	2003	2002	Veränderung in %
Umsatz	3.803	3.834	-1
EBIT	217	180	20
Auftragseingang	3.661	4.095	-11
Auftragsbestand	9.818	10.162	-3

Umsatz nach Märkten (%)



Höhepunkte 2003

- Eurocopter bleibt Weltmarktführer
- Rollout des Tankflugzeuges A310 MRTT der Deutschen Luftwaffe

Luftfahrt

Der Geschäftsbereich Luftfahrt umfasst ein breites Portfolio ziviler und militärischer Luftfahrtaktivitäten. Hierzu zählen Hubschrauber, Regional-, Reise- und Sportflugzeuge sowie Wartungs- und Instandhaltungsdienstleistungen. Eine Geschäftseinheit des Bereichs – der Hubschrauberhersteller Eurocopter – ist weltweiter Marktführer in seinem Sektor.

Jahresrückblick 2003

Wir haben die Vorarbeiten für die Auslieferungen unserer zwei neuen Militärhubschrauber ab 2004 abgeschlossen und mit unserem Dienstleistungsgeschäft für die zivile Luftfahrt zufrieden stellende Ergebnisse erzielt.

Der Umsatz blieb insgesamt stabil. Durch das anhaltende Wachstum unseres Hubschraubergeschäfts stieg die Profitabilität des Geschäftsbereichs auf ein neues Rekordniveau: von 4,7% im Jahr 2002 auf 5,7% im Jahr 2003.

2003 erzielte der Geschäftsbereich einen Umsatz von € 3,8 Mrd. Dies entspricht 12,6% des EADS-Umsatzes und gleichzeitig einem Rückgang um 1%, verglichen mit 2002.

Eurocopter

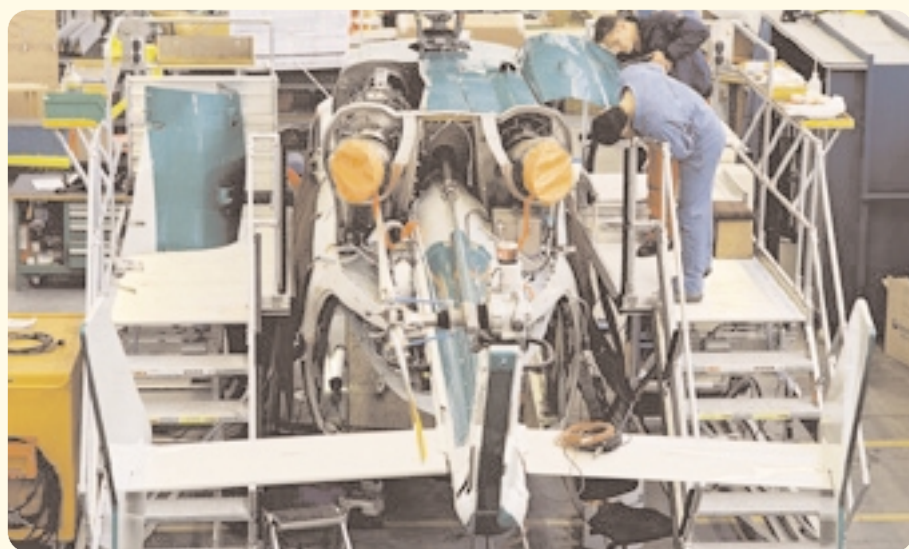
Erneut konnte Eurocopter das Geschäftsjahr als weltweiter Marktführer abschließen: Aufträge über 293 Hubschrauber im Wert von € 2,6 Mrd. entsprechen einem Marktanteil von 45% nach Stückzahlen beziehungsweise 25% nach Auftragswert. Eurocopter sicherte sich wertmäßig 53% des zivilen und öffentlichen Hubschraubermarktes und übernahm die Marktführerschaft in den USA. Zeichen einer deutlichen wirtschaftlichen Erholung im zweiten Halbjahr 2003 stellen für 2004 ein erhebliches Wachstumspotenzial in Aussicht.

Die neuesten Militärhubschrauber in unserem Programm – der Kampfhubschrauber Tiger und der Transporthubschrauber NH90 – haben sich am Exportmarkt behauptet. Spanien hat einen Auftrag über 24 Tiger zugesagt, Griechenland bestellte 20 NH90.

In den USA arbeiten wir im Deepwater-Programm mit Lockheed Martin zusammen; die Bauarbeiten für unser neues Werk im Bundesstaat Mississippi haben begonnen. In Spanien haben wir das Hubschraubergeschäft in der neuen Einheit Eurocopter España zusammengefasst.

Weltweites Support-Netz

Kundensupport-Dienstleistungen stellen bei Eurocopter mehr als ein Drittel des Umsatzes. Das Unternehmen ist mit seinem internationalen Netz von Tochtergesellschaften, offiziellen Vertriebspartnern und Service-Zentren weltweit in über 130 Ländern vertreten und erbringt Dienstleistungen unter anderem in den Bereichen Training, Wartungsreparaturen und Ersatzteillieferungen. Dieses Netz ist einer der Gründe, warum Kunden den Produkten von Eurocopter vertrauen – rund 9.000 Eurocopter-Hubschrauber stehen heute im aktiven Dienst.



Produktion der EC145

Aus den Geschäftsbereichen



Die EC 135 in einem Rettungseinsatz

Von großer Bedeutung waren auch der Montagebeginn für die Hubschrauber Tiger und EC 120 bei Australian Aerospace sowie der Abschluss von Partnerabkommen mit AviChina und Hindustan Aeronautics in Indien.

Regionalflugzeuge – ATR

Wir haben 2003 neun Flugzeuge ausgeliefert – weniger als erwartet, da ein Auftrag über fünf Maschinen vom Kunden wegen Konkurses zurückgezogen wurde. Für die ATR 42-500 erhielten wir zehn Aufträge: zwei von Air Tahiti, einer von der italienischen Guardia di Finanza und sieben von der tschechischen Airline CSA. Ferner wurden Verträge über 43 gebrauchte Flugzeuge abgeschlossen, deren Restwerte sich auf einem hohen Niveau hielten.

Wir haben unsere E-Business-Website für dieses Geschäftsfeld erfolgreich weiterentwickelt, unser Service-Angebot erweitert und unsere Dienstleistungsaktivitäten weltweit erheblich ausgebaut.

Unser Ziel für 2004 ist es weiterzuwachsen – sowohl im Dienstleistungsbereich als auch durch zusätzliche Geschäfte auf dem virtuellen Marktplatz AeroChain, den wir derzeit gemeinsam mit Embraer entwickeln und der im Frühjahr 2004 freigeschaltet werden soll.

EADS Sogerma Services

Trotz Marktschwäche hielt die EADS Sogerma Services Umsatz und Gewinn stabil und verdoppelte die Anzahl der von ihr umfassend betreuten Flugzeuge. Neue Betriebe in Miami und Lake Charles stärkten unsere Position in den USA. Der Auftragseingang umfasste auch Großaufträge für VIP-Umbauten und -Kabinenausstattungen – ein Markt mit hohem Wertschöpfungsfaktor, auf dem wir unsere Präsenz erweitern wollen. Vorflugwartungsverträge wurden mit Eurofly, Lauda Air und Livingstone, neue Support-Verträge mit SAS und FedEx geschlossen.

Nach einer mehr als zweijährigen Konsolidierung und harter Konkurrenz am MRO-Markt (Wartung, Reparatur und Überholung) erwarten wir für 2004 erste Zeichen der Erholung. Wir wollen unser Angebot an Dienstleistungen erweitern, unsere US-Aktivitäten konsolidieren und eine feste Partnerschaft in Nordasien aufbauen, um einen hohen Anteil am rasch wachsenden chinesischen Airbus-MRO-Markt zu erschließen.

EADS Socata

Zu den wichtigsten Ereignissen des Berichtsjahrs zählten die Einführung der TBM 700 in der Version C2, die Auslieferung der ersten unteren Nasen-Struktur und der Bugfahrwerksklappen für die A380 sowie der Abschluss eines Vertrages als Subunternehmer der A400M-Programmträger. Ferner wurden einige Initiativen zur Kostensenkung und Leistungssteigerung erfolgreich gestartet.

Frachtflugzeug-Umbauten bei der EFW

Der Umrüstungsmarkt entwickelte sich nach wie vor schleppend, und die EFW erwartet hier kurzfristig keine Erholung. Dennoch hat sie 2003 acht Frachtflugzeug-Umbauten, 3.000 Rüstsätze für Cockpit-Sicherheitstüren und 140.000 Sandwich-Bauteile ausgeliefert. Roll-out und Erstflug des neuen strategischen Tankflugzeugs MRTT auf der Basis des Airbus A310 fanden im Dezember 2003 in Dresden statt.

Ausblick

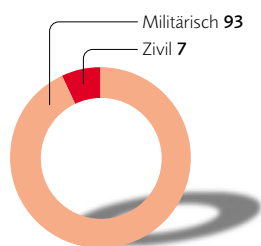
2004 stehen die ersten Auslieferungen der Militärhubschrauber Tiger und NH90 auf dem Programm. Eurocopters Militärgeschäft dürfte das Umsatz- und Profitabilitätswachstum des Geschäftsbereichs in diesem und in den kommenden Jahren vorantreiben.



Frachtflugzeug-Umbau bei der EFW

(€ Mio.)	2003	2002	Veränderung in %
Umsatz	5.165	4.770	8
EBIT	171	122	40
Auftragseingang	6.288	5.413	43
Auftragsbestand	14.283	13.406	7

Umsatz nach Märkten (%)



Höhepunkte 2003

- Die EADS heißt Österreich als fünften Eurofighter-Kunden willkommen
- Die Regierungen dreier Länder geben das Lenkflugkörpersystem Aster in Auftrag
- Die neue Organisation tritt in Kraft

Verteidigungs- und Sicherheitssysteme

Die Auslieferung von Produkten wie Lenkflugkörpern und Eurofighter, die schon lange in unserem Auftragsbestand enthalten waren, beginnt sich positiv auszuwirken. Der Umsatz des Geschäftsbereichs stieg pro forma – angepasst an die durchgeführten Strukturmaßnahmen – um 8%, das EBIT um 40%. Für den Eurofighter konnte der erste Exporterfolg verbucht werden, und drei europäische Regierungen gaben ein Luftverteidigungssystem auf der Grundlage des Lenkflugkörpers Aster in Auftrag.

Jahresrückblick 2003

Der Geschäftsbereich Verteidigungs- und Sicherheitssysteme wurde 2003 als Kern der EADS-Aktivitäten im Segment Verteidigung und Sicherheit gegründet. EADS Military Aircraft, das sich vor allem mit der Eurofighter-Produktion beschäftigt, wurde vom Geschäftsbereich Luftfahrt in diesen neuen Geschäftsbereich transferiert. Dieser umfasst nun nahezu das gesamte Verteidigungsgeschäft des Konzerns, mit Ausnahme militärischer Transport- und Missionsflugzeuge, Hubschrauber und Raumfahrttechnik. Durch die Zusammenlegung der Aktivitäten in den Bereichen Lenkflugkörpersysteme (MBDA und EADS/LFK), Verteidigungs- und Kommunikationssysteme (DCS), Verteidigungselektronik (DE), Militärflugzeuge (MA) und Dienstleistungen hat die EADS ihre Geschäftseinheiten im Militärbereich neu geordnet, um dem Kundenbedarf an integrierten Verteidigungs- und Sicherheitslösungen besser entsprechen zu können.

Military Aircraft (MA)

Erste Serienmaschinen der 620 Eurofighter wurden nach dem Erhalt der Musterzulassung am 30. Juni 2003 an die Bedarfsträger in Deutschland, Großbritannien, Italien und Spanien ausgeliefert.

Wir haben die enge Zusammenarbeit mit der deutschen Luftwaffe im Rahmen des Eurofighter System Support Centre verstärkt und ein gemeinsames Service- und Instandhaltungs-Werk eingerichtet. Die ersten Boden-Crews haben ihre Ausbildung an der Technischen Schule der Luftwaffe erfolgreich absolviert.

Darüber hinaus hat EADS Military Aircraft einen Vertrag zur Lieferung von 18 Eurofighter an Österreich unterzeichnet und damit einen ersten Exporterfolg für dieses Kampfflugzeug erzielt.

Die Kampfwertsteigerungs- und Modernisierungsprogramme für die Luftwaffen und die NATO kommen planmäßig voran.

Defence and Communication Systems (DCS)

DCS, das „Systemhaus“ der EADS, bildet das Kompetenzzentrum für die Integration der gesamten C4ISR-Kette vom Sensor zum Effektor sowie der dazugehörigen Plattformen. Ziel ist, als Large System Integrator (LSI) dem Kundenbedarf an vernetzten Fähigkeiten zu entsprechen – und zugleich eine breite Palette an Plattform bezogenen Produkten bereitzustellen.

Ein Beleg für diese LSI-Kompetenz ist die Auswahl der EADS als Lieferant des Demonstrators für ein bodengestütztes Luftverteidigungssystem durch das britische Verteidigungsministerium. Ein weiteres Beispiel ist die Beteiligung an gemeinsamen Projekten, wie dem EuroHawk (mit Northrop Grumman), dem Lufteinsatz- Führungssystem Socoa (mit Thales) oder Frankreichs unbemannten Aufklärungsflugzeugen mit hoher Reichweite und mittlerer Flughöhe (MALE UAVs). Diese Projekte setzen nicht nur in den Bereichen unbemannte Luftfahrzeuge und Luftverteidigung neue Maßstäbe, sondern bieten auch die Chance, dank optimierter Fähigkeiten in neue Märkte zu expandieren.

Aus den Geschäftsbereichen



Führung, Kommunikation, Information: C3I-Systeme

Sichere Telekommunikation ist für ein Netzwerk aus einzelnen Plattformen beziehungsweise Subsystemen unerlässlich. Und sie eröffnet uns insbesondere im Bereich Öffentliche Sicherheit neue Geschäftsfelder auf der Grundlage unserer anerkannten Tetrapol-Technik.

Defence Electronics (DE)

Das Angebot der EADS Defence Electronics, des konzernweiten Spezialisten der EADS für Sensoren und Avionik, reicht von missionskritischen Sensortechnologien über Komponenten und Subsysteme auf der Basis von Radar- und EloKa-Technik bis hin zu Avionik und Elektronik für moderne Verteidigungssysteme. Anwendungen für Sensordaten-Fusionssysteme, Sensorennetze sowie taktische und Breitband-Datenverbindungen sind die Grundelemente vernetzter Verteidigung.

DE wurde als Konstrukteur, Entwickler und Integrator der elektronischen Gegenmaßnahmen für die A400M ausgewählt. Zu den Ergebnissen seiner Entwicklungsarbeit zählen auch der ELINT-Sensor für die elektronische Signalaufklärung des UAV EuroHawk und der erste einsatzfähige Radar mit synthetischer Apertur (SAR) für taktische Drohnen.

Lenkflugkörpersysteme

MBDA

Die Anteile an MBDA, des zweitgrößten Herstellers von Lenkflugkörpern weltweit, werden zu 37,5% von der EADS, zu 37,5% von BAE Systems und zu 25% von Finmeccanica gehalten. Die Integration von MBDA kommt gut voran, da wir unsere technischen und wirtschaftlichen Stärken neu strukturieren und koordinieren. Mit einem Auftragsbestand im Wert von € 15 Mrd. und einem Jahresumsatz in Höhe von ca. € 2,4 Mrd. nimmt MBDA die klare Marktführung in Europa ein und genießt glänzende Aussichten auf ein schnelles Wachstum.



Produktion des Storm Shadow

2003 wurden bedeutende Etappenziele in drei multinationalen Großprogrammen erreicht, und für den Sechs-Nationen-Auftrag zum Luft/Luft-Lenkflugkörper Meteor begann die Umsetzungsphase.

Bei den Abstandswaffensystemen wurde der Storm Shadow von der britischen Royal Air Force in Dienst gestellt; ferner haben wir mit den Auslieferungen des Scalp EG an Frankreichs Luftstreitkräfte begonnen. Der Vertrag mit der OCCAR zu Phase drei des Luftabwehr-Lenkflugkörpersystems Aster wurde im Dezember 2003 unterzeichnet; der MBDA-Anteil bildet mit einem Vertragswert von € 2,3 Mrd. den größten Einzelauftrag, den MBDA je erhalten hat.

EADS/LFK

Mit der Senkung ihrer Strukturkosten auf 50% des Niveaus aus dem Jahr 2000 und einer Produktivitätssteigerung um 43% hat die EADS/LFK ihr Turnaround-Programm erfolgreich fortgeführt.

Die Stornierung des Programms Polyphem führte zu EADS-internen Personalumverteilungen.

Der Lenkflugkörper Taurus befindet sich in der letzten Entwicklungsphase und wurde bereits erfolgreich getestet. Mit dem deutschen Bundesamt für Wehrtechnik und Beschaffung haben wir Verträge über die Lieferung von Dummy-Flugkörpern für Truppenübungen und über System-Upgrades geschlossen. Ferner verfügt Taurus über Exportchancen, die wir nutzen möchten.



Taurus KEPD 350 als Tornado-Bewaffnung

Der Mehrzweck-Lenkflugkörper mit hoher Reichweite Trigat wurde in Deutschland erfolgreich demonstriert. Auch Spanien wird seine Tiger-Hubschrauber hiermit bewaffnen.

EADS Services

Die EADS Services nimmt Aufgaben im Bereich Tests und Services wahr und erbringt Outsourcing-Dienstleistungen für Kunden aus dem Verteidigungsbereich. Als Teil eines Firmenkonsortiums erhielt sie den Zuschlag als bevorzugter Bieter für das Projekt Herkules im Wert von € 6,5 Mrd., in dessen Rahmen die Bundeswehr die Auslagerung von Telekommunikations- und IT-Diensten plant.

Ausblick

Die Integration des Geschäftsbereichs wird im Jahr 2004 weitergeführt. Seit dem 1. Januar ist der Geschäftsbereich operativ. 2004 kündigt sich als Jahr der Herausforderungen an, mit parallelen organisatorischen Maßnahmen, Investitionen zur Effizienzsteigerung der neu strukturierten Geschäftseinheiten und Kapazitätsanpassungen an haushaltspolitische Zwänge im Verteidigungsbereich. Dessen ungeachtet dürfte die Leistungssteigerung des Geschäftsbereichs und besonders von MBDA diese Zusatzkosten wieder aufwiegen. Auch seine Vorarbeiten für den Abschluss des Vertrags für die zweite Eurofighter-Tranche, die Meads-Entwicklung und das Programm für den Langstrecken-Lenkflugkörper Trigat wird der Geschäftsbereich unvermindert fortsetzen.

Bereits in naher Zukunft wird der Geschäftsbereich die Früchte seiner Effizienz- und Restrukturierungsmaßnahmen ernten und vom aktuellen Hochlauf der Lenkflugkörper- und Eurofighter-Auslieferungen profitieren.

Intelligente Systeme

Oktober 2003: Ein Flugzeug der US Air Force fliegt von Kalifornien nach Deutschland – ohne Crew. Ein Unfall war das nicht, vielmehr das unbemannte Aufklärungsflugzeug (UAV) Global Hawk. Den ersten Schritt zum neuen System EuroHawk bildet die Bestückung mit dem Sensorsystem für die elektronische Signalaufklärung (ELINT). Dieses wird von den EADS Geschäftseinheiten des Bereichs Verteidigungs- und Sicherheitssysteme entwickelt. An Bord des EuroHawk weit über jeder Verkehrsflugroute fliegend, kann das System ein Gebiet mit einer Fläche von über 100.000 km² nach elektromagnetischen Emissionen (zum Beispiel durch feindliche Radars und Funkverbindungen) abtasten und die Daten zur Auswertung an Bodeninfrastrukturen übertragen. Das Ergebnis: eine hochwirksame Erfassung von Aufklärungsdaten zu niedrigeren Kosten – und ohne Sicherheitsrisiken für die Besatzung.

Das unbemannte Aufklärungsflugzeug Global Hawk

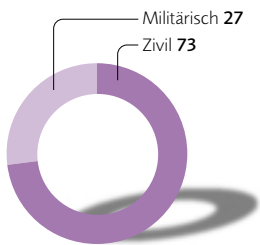


Aus den Geschäftsbereichen

(€ Mio.)	2003	2002	Veränderung in %
Umsatz	2.424	2.216	9
EBIT	-400	-268	-
Auftragseingang	6.062	2.145	183
Auftragsbestand	7.888	3.895	103

EADS Astrium in den Zahlen für das Gesamtjahr 2003 zu 100% berücksichtigt (Gesamtjahr 2002: 75%)

Umsatz nach Märkten (%)



Höhepunkte 2003

- Die EADS Astrium wird 100% – Tochtergesellschaft der EADS
- Die Ariane 5 erringt 50% aller Startaufträge des Jahres 2003
- Der Vertrag zum britischen Programm Skynet 5 wird unterzeichnet

Raumfahrt

Im Jahr 2003 haben wir ein tief greifendes Restrukturierungs- und Reorganisationsprogramm umgesetzt, um unsere Kapazitäten an die gesunkene Nachfrage anzupassen und unser früheres Effizienzniveau wieder zu erreichen. Hierdurch fiel das EBIT für 2003 zwar geringer aus, aber es wurden auch die Grundlagen für den Turnaround des Geschäftsbereichs geschaffen. Die erstmalige volle Ergebniskonsolidierung von EADS Astrium bewirkte einen Umsatzanstieg im Geschäftsbereich Raumfahrt. Durch den Skynet-5-Vertrag mit dem britischen Verteidigungsministerium über die Lieferung sicherer Satellitentelekommunikations-Dienste im Wert von £ 2,5 Mrd. stieg der Auftragsbestand steil an.

Jahresrückblick 2003

Der Umsatz wuchs von € 2,216 Mrd. auf € 2,424 Mrd.; dieser Anstieg ist die Folge der zum 1. Januar 2003 in Kraft getretenen vollständigen Konsolidierung von EADS Astrium durch den Erwerb des 25-prozentigen Kapitalanteils von BAE Systems. Der Aufschwung im Verteidigungsgeschäft wurde vom Rückgang im Geschäftsfeld Startdienste und dem neuen Produktionszeitplan für die Ariane 5 wieder ausgeglichen. Das Gesamt-EBIT von minus € 400 Mio. steht einem EBIT von minus € 268 Mio. im Jahr 2002 gegenüber, worin das EADS Astrium-Ergebnis lediglich zu 75% berücksichtigt war. Es ist größtenteils auf die Kosten zur Restrukturierung der Raumfahrt zurückzuführen. Das im Januar 2003 vorgestellte Restrukturierungsprogramm wurde umgesetzt. Dadurch verringerte sich die Belegschaftsstärke deutlich – und es entstand eine neue Organisationsstruktur. Der Geschäftsbereich umfasst nun drei Haupt-Tätigkeitsfelder: Satellitensysteme (EADS Astrium), Trägersysteme und Raumfahrt-Infrastrukturen (EADS SPACE Transportation) sowie Dienstleistungen (EADS SPACE Services).

Ariane

Seit dem vergangenen Jahr sind wir alleiniger industrieller Hauptauftragnehmer für die Trägerrakete Ariane 5. Unsere Rolle hat sich hierdurch erweitert: vom bloßen Zulieferer zum Integrator sämtlicher Aktivitäten rund um das Trägersystem. 2003 startete die Ariane 4 zu ihrer letzten Mission; auch die Ariane 5 kam drei Mal erfolgreich zum Einsatz, wobei sie insgesamt acht Satelliten ins All beförderte. Im Jahresverlauf erhielt Arianespace den Zuschlag bei acht Ausschreibungen und sicherte sich somit 50% des Weltmarktes für kommerzielle Satellitenstarts.

Im Mai 2003 bekannte sich die ESA-Ministerkonferenz ausdrücklich zum Programm EGAS (European Guaranteed Access to Space), das Europas unabhängigen Zugang zum Weltraum sichern soll. Arianespace, die EADS und andere Partner führen derzeit intensive Verhandlungen über die Auslieferung von 30 Ariane-5-Trägerraketen. Diese wurden durch Kosteneinsparungen international konkurrenzfähig.

Orbitale Infrastrukturen

Wir erfüllen eine Schlüsselfunktion bei der Entwicklung und Nutzung der internationalen Raumstation ISS, denn wir sind Hauptauftragnehmer für das unbemannte Versorgungsfahrzeug ATV. Dieses Fahrzeug soll den Nachschub an Treibstoff und anderen Ressourcen zur ISS befördern, deren Umlaufbahn korrigieren und ihre Abfälle entsorgen. 2003 wurden bedeutende Etappenziele in diesem Programm erreicht, und mit Blick auf den 2005 geplanten ersten Start liegen wir gut im Zeitplan. Darüber hinaus haben wir der ESA bereits Angebotsvorschläge für die Produktionsphase unterbreitet.

Als Hauptauftragnehmer ebenfalls zuständig sind wir für das bemannte ISS-Modul Columbus – ein Raumlabor für Forschungen unter Schwerelosigkeit und gleichzeitig Europas wichtigster ISS-Beitrag. Der Start von Columbus wurde nach dem Unfall der Raumfähre Columbia im Jahr 2003 verschoben und ist jetzt für 2006 vorgesehen.

Sonstige Trägersysteme und -dienste

Eurockot Launch Services, ein Joint Venture, das zu 51% der EADS gehört und das Trägersystem Rockot vermarktet, hat 2003 zwei erfolgreiche Raketenstarts durchgeführt. Daneben sind wir mit 35% am Unternehmen Starsem beteiligt, das vom Weltraumbahnhof Baikonur aus die Trägerrakete Sojus betreibt. Auch Starsem beförderte sein Trägersystem im Jahr 2003 zweimal mit Erfolg ins All und sicherte sich zudem zwei Neuaufträge für die Starts der Mission Venus Express und des Satelliten Amos 2. Die ESA bewilligte die Sojus-Starts vom Weltraumbahnhof Kourou, die im Jahr 2007 beginnen sollen.

Verteidigung

Auf unserer Führungsposition am europäischen Markt für militärische Raumfahrtprogramme konnten wir im Jahr 2003 weiterhin aufbauen. Im Oktober haben wir einen Vertrag im Wert von £ 2,5 Mrd. über die Lieferung eines umfassenden Leistungspakets aus Satelliten, Bodeninfrastrukturen und Terminals für das britische Programm Skynet 5 unterzeichnet. Daneben beteiligen wir uns auch an den Angebotsphasen für ähnliche Programme in Deutschland und auf NATO-Ebene.

Skynet 5 – abhörsichere Satellitentelekommunikation

Paradigm, eine Tochtergesellschaft der EADS SPACE Services, und Großbritanniens Verteidigungsministerium haben einen Vertrag geschlossen, unter dem Paradigm 15 Jahre lang Serviceleistungen im Rahmen eines Komplett-Pakets erbringen wird. In diesem Zusammenhang konstruieren und bauen wir zwei abhörsichere militärische Telekommunikationssatelliten – Skynet 5A und 5B –, leisten Startdienste und stellen die Bodeninfrastrukturen bereit. Die Technologie setzt neue Maßstäbe, und die Finanzierung in Form einer Private-Finance-Initiative – wobei der Systembetrieb sehr effizient an die EADS ausgelagert wird – soll besonders den Steuerzahler entlasten. Der Vertragswert könnte sich über die 15-jährige Laufzeit des Programms auf mehr als € 3,6 Mrd. summieren.



Einbau von Treibstofftanks

Aus den Geschäftsbereichen

Zu den Höhepunkten des Jahres zählten ferner die Vorstellung des Demonstrators für das luftgestützte laseroptische Datenlink-System LOLA, die Fortschritte bei der Entwicklung des U-Boot-gestützten Lenkflugkörpers M51 und der Vertragsabschluss zu Spirale, einem Demonstrator für ein satellitengestütztes Frühwarnsystem. Raketenabwehr-Lenkflugkörpersysteme sind Musterbeispiele für Projekte, bei denen wir dank Synergien zwischen Geschäftseinheiten der Bereiche Raumfahrt und Verteidigung in der Lage sind, eine führende Rolle in Angebotsverfahren für komplexe Systeme zu übernehmen.

Telekommunikationssatelliten

In diesem Segment konnten wir 2003 drei bedeutende Neuaufträge verbuchen: Anik F1R für das kanadische Unternehmen Telesat im Januar, Hotbird 8 für Eutelsat im September sowie Arabsat 4A und 4B im Oktober. Außerdem stellen wir für Paradigm die beiden Skynet-5-Satelliten her. Im Mai wiederum startete der Satellit Hellas-Sat, der die Sommerolympiade 2004 in Athen übertragen wird.

Navigation

Zur Frage der Finanzierung der Entwicklungsphase für das weltumspannende Satellitennavigationssystem Galileo haben die ESA-Mitgliedsstaaten eine Einigung erzielt. Wir sind mit 38% am Unternehmen Galileo Industries beteiligt, das im Juli mit der Bereitstellung des ersten von zwei Testsatelliten beauftragt wurde. Der potenzielle Auftragswert des Programms beläuft sich auf über € 3 Mrd., und wir planen, auch für die vollständige Konstellation aus 30 Satelliten eigene Angebote vorzulegen. Gemeinsam mit Inmarsat und Thales sind wir zudem in einem der drei Konsortien vertreten, die bei der Ausschreibung der Galileo-Konzession in die Endauswahl übernommen wurden.

Erdbeobachtungs- und Forschungssatelliten

Die französische Raumfahrtbehörde CNES gab zwei Pleiades-Satelliten für die hochauflösende Bilddatenerfassung in Auftrag, die 2008 beziehungsweise 2009 in die Umlaufbahn gebracht werden sollen. Von der ESA gingen Aufträge zur Entwicklung von Venus Express (Europas erstem Raumfahrzeug, das die Venus besuchen wird) und des Satelliten Aeolus (inklusive der Plattform und des weltraumgestützten atmosphärischen Laser-Doppler-Instruments Aladin) ein.



Ariane 5

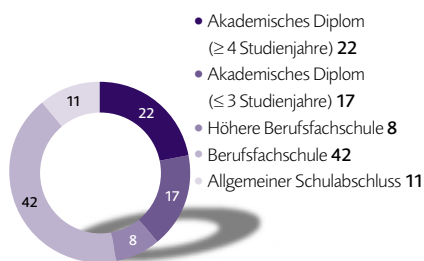
Ausblick

Bei unserem Vorhaben, in der Raumfahrt 2004 beim EBIT die Gewinnschwelle zu erreichen, liegen wir gut im Plan – vorausgesetzt, dass die aktuell bestehenden Aufträge korrekt ausgeführt werden und die laufende Restrukturierung zu höheren Ergebnissen führt. In den kommenden Jahren dürfte der Geschäftsbereich seine Rentabilität nach und nach steigern.

Dank unseres soliden Auftragsbestands auch in Zeiten schwacher Konjunktur erwarten wir, vom nächsten Aufschwung am Markt für kommerzielle Telekommunikationssatelliten in vollem Umfang zu profitieren. Wir sind in einer hervorragenden Ausgangslage, um die künftige Konsolidierung der Raumfahrtaktivitäten in Europa weiter voranzutreiben. Im institutionellen Geschäft und im Verteidigungsbereich werden Großprogramme wie Skynet 5/Paradigm und Galileo die Motoren unseres mittelfristigen Wachstums sein.

Zentrale Aktivitäten

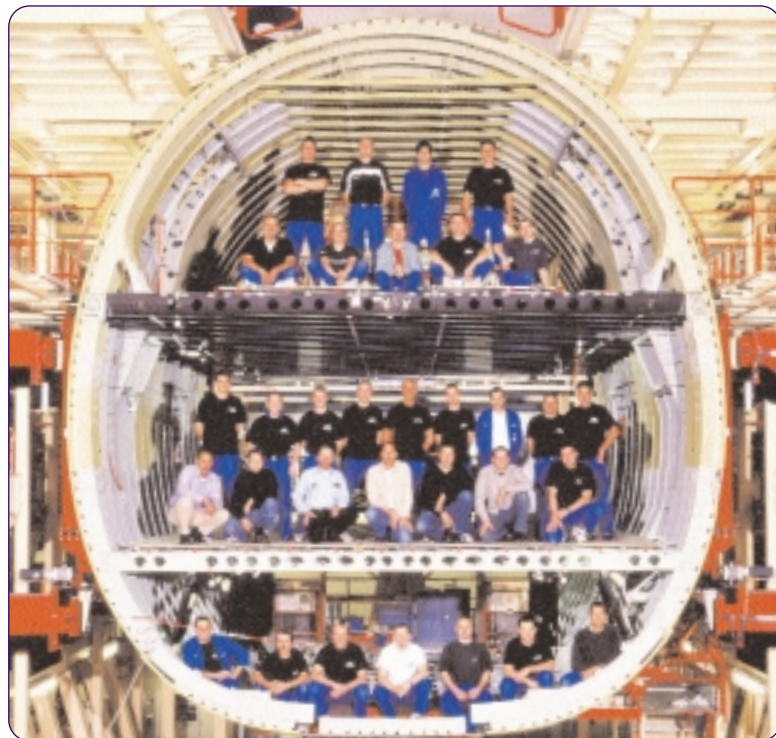
Die Belegschaft im Jahr 2003: Bildungsabschlüsse (in %)



Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter

Was das Personalwesen betrifft, ist die EADS einzigartig: Sie ist ein internationaler Konzern, und ihre Belegschaft, die zu 40% aus Diplomingenieuren und noch höher qualifizierten Mitarbeitern besteht, gehört zu den am besten ausgebildeten weltweit. Diese zwei Faktoren schaffen hohe Erwartungen, besonders an betriebliche Bildungsangebote, Mobilität und Karrieremanagement, Besetzung von Schlüsselfunktionen sowie die interne Kommunikation.

2003 wurden mehrere Schulungs- und Bildungsinitiativen ins Leben gerufen. Unsere firmeninterne Bildungseinrichtung, die Corporate Business Academy (CBA), hat neue Integrations- und Internationalisierungs-Programme für Top-Manager der EADS in ihr Lehrangebot aufgenommen. Um die Karriereplanung hoch talentierter Mitarbeiter zu unterstützen, hat die CBA für die obersten 200 Führungskräfte Strategie-Workshops (die „Executive Forums“) und eine Reihe weiterer Programme zur Vermittlung wesentlicher Top-Management-Fähigkeiten ins Leben gerufen, etwa in den Bereichen internationales Management und unternehmerisches Handeln. Die CBA, die bis heute mehr als 1.000 Manager und höhere Führungskräfte aus- und weitergebildet hat, wurde mit dem „Corporate XChange Award“ der Financial Times ausgezeichnet.



32 Hamburger Airbus-Mitarbeiter
in der Sektion 18.1 der A380

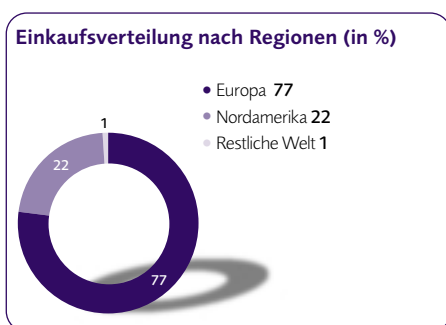
Zentrale Aktivitäten

Gleichzeitig wurden sämtliche laufenden Schulungsmaßnahmen der EADS durch das Training Network vertieft: Die Verantwortlichen kamen regelmäßig zusammen, um die Investitionen in Schulungs- und Bildungsangebote auf Konzernebene zu optimieren.

Große Anstrengungen wurden unternommen, um das Management in optimaler Weise zu entwickeln. Schwerpunkt waren internationale Mobilitätsmaßnahmen sowohl zwischen den Geschäftsbereichen und ihren operativen Einheiten als auch zwischen den Ländern, in denen der Konzern aktiv ist.

Auch auf unser Image sind wir stolz. Die EADS konnte ihren Ruf als einer der begehrtesten Arbeitgeber Europas festigen. Unter Ingenieuren rangiert sie in Frankreich auf Platz eins, in Deutschland auf Platz fünf und europaweit auf Platz sechs. Der Online-Stellenmarkt der EADS macht die meistbesuchten Webseiten unseres Internetauftritts aus; er verzeichnete bereits mehr als eine Million Abfragen. Als weltweit aktives Unternehmen betrachtet die EADS Mobilität als unerlässliches Element ihrer kulturübergreifenden Entwicklung sowie als Instrument der dauerhaften Personalförderung und kollektiven Integration. Vor diesem Hintergrund wurde 2003 eine neue Mobilitäts-Richtlinie eingeführt, die für alle Geschäftseinheiten und -bereiche der EADS gemeinsame Regeln aufstellt.

Schließlich hat das Personalwesen der EADS mit einer Vielzahl interner Maßnahmen auch die eigene Effizienzsteigerung in Angriff genommen, insbesondere durch den Ausbau ihrer Funktion als „Geschäftspartner“ des Managements. Die jährliche Human-Resources-Konferenz und die Schulungsprogramme der EADS haben dazu beigetragen, ein leistungsfähiges Netzwerk im Personalbereich aufzubauen, das den Konzern bei der Pflege seines wertvollsten Kapitals höchst effizient unterstützt.



Weltweiter Einkauf

Die EADS erwirtschaftet rund 65% ihres Umsatzes mit zugekauften Produkten, Dienstleistungen und Komponenten, und ihre Zulieferer tragen entscheidend zur technischen und wirtschaftlichen Leistungsfähigkeit des Konzerns bei. Parallel zum Umsatzwachstum der EADS wird auch ihr Einkaufsvolumen steigen, da wir unseren Fokus auf Kernkompetenzen und den Ausbau der Outsourcing-Programme legen. Eine effiziente Beschaffung leistet einen entscheidenden Beitrag zur Wertschöpfung unseres Unternehmens und stellt deshalb eine zentrale Managementfunktion dar.

Unsere Beschaffungsstrategie ist darauf ausgerichtet, durch Auswahl, Integration und Förderung der weltweit besten Zulieferer einen Wettbewerbsvorsprung für die EADS herauszuarbeiten. Im Rahmen ihrer Umsetzung entwickeln wir neuartige Geschäftsbeziehungen, bei denen Lieferanten schon frühzeitig in Problemlösungsprozesse eingebunden, veränderte Marktanforderungen proaktiv angegangen und Kriterien für die Leistungsbewertung festgelegt werden. Hierzu zählen Preis, Lieferleistung,



Hochregal-Ersatzteillager bei Airbus, Customised Spares Logistics (CSL)

Produktqualität, technische Anforderungen und Kundendienst ebenso wie Ziele und Regeln hinsichtlich der fairen und angemessenen Aufteilung des Risiko- und Chancenmanagements zwischen dem Konzern und seinen Zulieferern. Um ihre Vertriebskampagnen zu unterstützen und ihren weltweiten Wirkungskreis zu erweitern, analysiert die EADS laufend potenzielle Beschaffungsmärkte. Ziel ist, in Ländern, die sie als strategische Absatzmärkte ansieht, neue Einkaufsquellen zu erschließen. Auf diese Weise wird auch der Wettbewerb unter unseren potenziellen Zulieferern verstärkt.

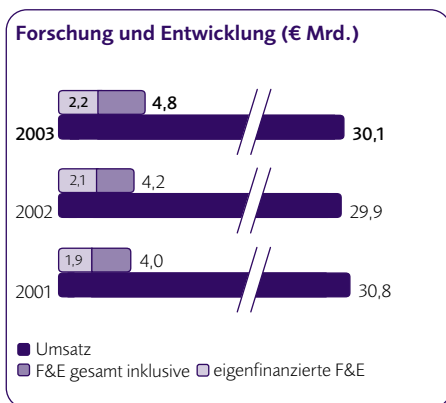
Ein weiteres Ziel des Konzerns besteht darin, durch einen zentralisierten Einkauf seine Kaufkraft zu maximieren. Um dies zu erreichen, haben wir ein „Lead Buyer“-Netzwerk unter der Leitung des EADS Procurement Directors Board geknüpft.

Im Jahr 2003 haben wir uns auf strategische Maßnahmen, die Bestimmung gemeinsamer Zulieferer und zentrale Beschaffungsvorgänge konzentriert und einen intensiven Dialog mit Lieferanten geführt. Damit wollen wir Verbesserungen auf den Weg bringen, beispielweise Logistik-, Qualitäts- und Wertschöpfungsziele definieren. Der Konzern und seine wichtigsten Lieferanten haben gemeinsame Absichtserklärungen (MoUs) zu den Prinzipien der EADS-Beschaffungspraxis unterzeichnet. Die daraus abgeleiteten Maßnahmen dienen als Fundament für „Competitive Partnerships“ und professionelles Lieferantenmanagement. MoUs bilden die Basis langfristiger Beziehungen mit Zulieferern, die bereit sind, sich nachhaltig auf ein herausragendes Leistungsniveau zu steigern, um die Marktanforderungen besser erfüllen zu können und den globalen Geschäftsinteressen der EADS zu dienen.

Daneben entwickeln wir Methoden und Prozesse für die Umsetzung gemeinsamer Projekte, wie des hochmodernen Informationssystems SourcelT. Ein weiteres Kernelement ist das E-Procurement. Ferner haben wir zur Abwicklung elektronischer Ausschreibungen beziehungsweise Einkaufsauktionen („Reverse Auctions“) eine virtuelle Verhandlungsplattform eingerichtet, die von führenden Dienstleistern unterstützt wird.

Der Erfolg jeder Initiative hängt in ganz besonderem Maße von der Qualifikation der Mitarbeiter ab. Daher entwickeln wir in einem Schulungsprogramm bestehende Kompetenzen und Fähigkeiten weiter, um sicherzustellen, dass auch unsere Beschaffungsteams auf Weltniveau arbeiten.

Zentrale Aktivitäten



Forschung und Technologie

Die EADS investierte 2003 rund € 5 Mrd. in Forschung und Entwicklung (F&E), das sind 17% des Umsatzes. Davon flossen ungefähr € 450 Mio. in Forschungs- und Technologieprojekte (F&T).

Unsere Innovationstrategie basiert auf einem ausgewogenen System von zentral und dezentral erfüllten Funktionen. Die einzelnen Geschäftseinheiten tragen die volle Verantwortung für die Produktentwicklung. Dadurch können sie unmittelbar auf spezielle Kunden- und Marktanforderungen reagieren und somit ihre Wettbewerbsfähigkeit erhöhen. Zentrale Forschungsprojekte werden im F&T-Netzwerk und im Corporate Research Centre (CRC) der EADS verfolgt.

Das Netzwerk deckt 18 technologische Spezialgebiete von bereichsübergreifender Bedeutung ab, darunter Werkstoffe und Strukturen, Elektronik und Mikroelektronik, elektromagnetische Verträglichkeit, Tarnkappentechnik und Signaturminimierung, Optik und Optronik, IT und Wissensmanagement, Flüssigkeitsmechanik, Antriebe und Bordstromsysteme, Lenkung, Navigation und Steuerung. Weitere Themen sind Bildverarbeitung, Datenfusion, Mikrowellentechnik und Telekommunikation.

Wir haben das F&E-Netzwerk der EADS so strukturiert, dass ein nutzbringender „Top-down“- und „Bottom-up“-Austausch zwischen Fachleuten und Management entsteht. Dadurch gelingt es, die Kommunikation zu optimieren, die Weitergabe von optimierten Verfahren zu fördern und Kosten abzubauen. Im Rahmen des Common-Research-Programms betreibt das Netzwerk 121 gemeinsame F&T-Projekte im Volumen von € 85 Mio., an denen konzernweit mehr als 1.200 Spezialisten arbeiten.

Das Netzwerk ermöglicht eine gut durchorganisierte Zusammenarbeit mit anderen Unternehmen, Branchenverbänden, Forschungslabors sowie Universitäten. Auf diese Weise erwerben wir höchstwertige Wissensinhalte und können aktuelle Innovationstrends (wie PATRIA, CNRS, ONERA-DLR, INTA oder EDF) ständig beobachten.

Das Corporate Research Centre hat seine Hauptstandorte in München und Paris. Zusätzliche Außenstellen in Hamburg und Toulouse arbeiten größtenteils Airbus zu, dem größten EADS-internen CRC-Kunden. Im März 2003 eröffnete das CRC ein Forschungs- und Technologiebüro in Moskau.

Für das CRC arbeiten rund 600 Personen einschließlich der Werkstudenten, die hier ihre Promotionen vorbereiten oder Universitätspraktika absolvieren. Neben seiner Rolle als F&T-Zentrum fungiert das CRC konzernweit als Drehscheibe des Wissensaustauschs, als Katalysator der Synergiebildung und als treibende Kraft der Innovation.

Die Kernkompetenzen des CRC umfassen folgende Gebiete: Werkstoffe/Prozesse und moderne Fertigungsmethoden; Strukturmechanik und Akustik; Mikrosysteme, Elektronik und Bildverarbeitung; Systemtechnik und System-Umweltcontrolling; moderne Prozess-techniken und Engineering-IT; Standardisierung; Patente; Strategie zu Fragen des geistigen Eigentums; Wissensmanagement.

Die Kooperationspolitik des CRC basiert auf Partnerschaften mit Universitäten sowie staatlichen und privaten Labors für institutionelle und Vorfeldforschung. Auf diese Weise werfen unsere Investitionen in Innovationen höhere Erträge ab.



Ein Ingenieur prüft die Festigkeit eines Thermo-Klettverschlusses

Mitglieder des Board of Directors

Manfred Bischoff

Chairman der EADS
Delegierter für Luft- und Raumfahrt von
DaimlerChrysler

Arnaud Lagardère

Chairman der EADS
General Partner und Chief Executive Officer der
Lagardère SCA

Philippe Camus

Chief Executive Officer der EADS
Stellvertretender Chairman und Stellvertretender
Chief Executive Officer von Arjil Commanditée –
Arco (General Partner und Chief Executive Officer
von Lagardère)

Rainer Hertrich

Chief Executive Officer der EADS
Präsident des Bundesverbandes der Deutschen
Luft- und Raumfahrtindustrie, BDLI

Eckhard Cordes

Mitglied des Vorstandes von DaimlerChrysler

Pedro Ferreras

Generaldirektor von Ferreras Abogados

Noël Forgeard

President und Chief Executive Officer von Airbus
Mitglied des Vorstandes der IMS SA

Jean-René Fourtou

Chairman und Chief Executive Officer von
Vivendi Universal

Louis Gallois

Präsident der SNCF (französische Staatsbahnen)

Hans Peter Ring

Chief Financial Officer der EADS
Mitglied des Aufsichtsrats der
M+W Zander – D.I.B. Facility Management GmbH

Michael Rogowski

Vorsitzender des Aufsichtsrats der J.M. Voith AG

Beschlüsse zur Bewilligung der Rücktrittsgesuche von Jean-René Fourtou und Eckhard Cordes als Mitglieder des Board of Directors und zur Bestellung von **François David** (Chairman und Chief Executive Officer von COFACE seit 1994) und **Rüdiger Grube** (Vorstandsmitglied der DaimlerChrysler AG, zuständig für den Bereich Konzernentwicklung) als deren jeweilige Nachfolger werden der EADS-Hauptversammlung am 6. Mai 2004 zur Verabschiedung vorgelegt. Diese Ernennungen würden mit Wirkung zum Ende der Hauptversammlung Gültigkeit erlangen

Auch im Berichtsjahr 2003 war das Board of Directors (BoD) der EADS seinem Leitprinzip verpflichtet, den Shareholder Value zu maximieren – im Einklang mit dem geltenden Recht und mit den Corporate-Governance-Grundsätzen der für die EADS relevanten Länder. Aufgrund der effizienten Managementstruktur der EADS sind die Beziehungen zu den Anteilseignern des Konzerns, wie bereits in der Vergangenheit, sehr gut und auf langfristige Zusammenarbeit ausgelegt.

Rechtliche Vorschriften

Die EADS N.V. unterliegt als Gesellschaft niederländischem Recht – insbesondere dem Buch 2 des niederländischen Zivilgesetzbuchs – und den Bestimmungen ihrer Satzung. Da ihre Aktien in Deutschland, Frankreich und Spanien börsennotiert sind, muss die EADS unterschiedliche gesetzliche Vorschriften beachten. Diese sind im Dokument „**Finanzbericht und Corporate Governance 2003**“, das Teil des EADS-Geschäftsberichts 2003 ist, im Einzelnen beschrieben.

Einzelne Vorschriften des jeweiligen nationalen Gesellschaftsrechts (zum Beispiel das französische Corporate-Governance-Gesetz „Loi NRE“) sind zwar auf die EADS nicht anwendbar. Doch das BoD hat in seiner Sitzung vom 5. Dezember 2003 die im Juli 2000 erlassenen Bestimmungen zu den eigenen Abläufen gemäß der unten beschriebenen Entscheidung zum Wandel der EADS Corporate Governance überarbeitet. Weiter verschärft wurden auch die bereits bestehenden EADS-Regeln für Insider-Geschäfte, die den Handel mit Konzernaktien durch Vorstandsmitglieder unter bestimmten Bedingungen einschränken; damit trugen wir den jüngsten Änderungen der für die EADS geltenden Gesetze in den Niederlanden und den Ländern Rechnung, in denen das Unternehmen börsennotiert ist. Diese neuen Regeln traten zum 1. Januar 2004 in Kraft.

Das Board of Directors

Das Board tagte im Jahr 2003 acht Mal. Durch Tätigkeitsberichte der Chief Executive Officers und im Wege laufender Prognosen sowie strategischer und operativer Planungen wurde es über die aktuelle Entwicklung des Konzerns informiert. Zu den im Rahmen dieser Sitzungen besprochenen Themen und bewilligten Maßnahmen gehörten die Strategie der EADS, Restrukturierungsprozesse sowie wichtige Fragen des operativen Geschäfts und der Verträge der EADS. Ferner ging es um die Bewilligung von operativen Planungen, Budgets, Hedging- und Finanzierungsmaßnahmen Vergütungsregelungen (einschließlich Aktienoptionsplan und -beteiligungsplan) sowie um die Finanzergebnisse und -prognosen des Konzerns.

Wie bereits erwähnt, diskutierte das BoD auf seiner Sitzung am 5. Dezember 2003 Änderungsvorschläge für die EADS Corporate Governance vor dem Hintergrund der gängigen Verfahren, wie sie in den für die EADS relevanten Rechtsordnungen anwendbar sind. Das Board of Directors übernahm insbesondere Empfehlungen zu seiner Arbeitsweise, zur Umsetzung eines Leistungsbewertungsprozesses, zum persönlichen Status der Directors, einschließlich individueller Vergütungsregeln, zur Vergütungspolitik des Board of Directors sowie zur Rolle der BoD-Ausschüsse. In einer Initiative zur Stärkung der Aktionärsrechte wurde beschlossen, den Aktionären und der Öffentlichkeit zusätzliche Informationen zum Thema Corporate Governance auf speziellen Internetseiten auf der EADS-Website bereitzustellen.

Das Audit Committee

Den Vorsitz im Audit Committee (Bilanzausschuss), das im Jahr 2000 aus der Mitte des BoD gebildet worden war, haben Manfred Bischoff und Arnaud Lagardère inne. Weitere Mitglieder sind Eckhard Cordes und Louis Gallois. Das Audit Committee tagte 2003 zwei Mal: zur Prüfung der Jahresergebnisse 2002 und der Halbjahresergebnisse 2003. Wie anlässlich der BoD-Sitzung vom 5. Dezember 2003 beschlossen, wird das aktuelle Aufgabenspektrum des Audit Committee ab 2004 um zusätzliche Pflichten erweitert, insbesondere um die Prüfung der Quartalsberichte und die Überwachung des internen Risikomanagement- und -kontrollsystems.

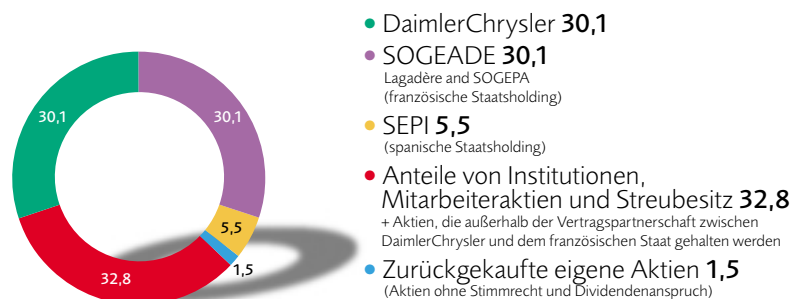
Das Remuneration and Nomination Committee

Das Remuneration and Nomination Committee (Vergütungs- und Besetzungsausschuss) wurde ebenfalls im Jahr 2000 aus Board-Mitgliedern gebildet – damals unter der Bezeichnung „Personnel Committee“. Es besteht aus Philippe Camus, Rainer Hertrich, Eckhard Cordes und Louis Gallois, den Vorsitz haben Manfred Bischoff und Arnaud Lagardère. Das Gremium kam 2003 zu sechs Sitzungen zusammen, um die Vergütungspolitik (inklusive eines Pensionsplans für die Mitglieder des Executive Committee), die Prämienzahlungen für 2002, den Aktienbeteiligungsplan (ESOP) und den Aktienoptionsplan für 2003 zu prüfen sowie Empfehlungen zur Besetzung der Chief Executive Officers der Hauptgeschäftseinheiten der Gesellschaft zu geben. Gemäß der Entscheidung des BoD zur Ergänzung seiner internen Regeln wurden dem Remuneration and Nomination Committee neue Aufgaben übertragen, etwa Empfehlungen zur Ernennung der Chairmen des Aufsichtsrates (oder ähnlicher Gremien) und der Chief Executive Officers (oder gleichwertiger Positionen) bedeutender Konzerngesellschaften und Geschäftseinheiten der EADS sowie des EADS Corporate Secretary.

In den Monaten Januar und März 2004 unterzog sich das BoD seiner jährlichen Leistungsbeurteilung.

Detailliertere Angaben zur Corporate-Governance-Praxis der EADS sind im Dokument „**Finanzbericht und Corporate Governance 2003**“ des vorliegenden EADS-Geschäftsberichts 2003 enthalten.

Aktionärsstruktur zum 31. Dezember 2003 (in %)



Verantwortung in der Gesellschaft

Als einer der wirtschaftlich führenden Akteure im Sektor Luftfahrt, Raumfahrt und Verteidigung ist sich die EADS der Tragweite ihrer Handlungen im Rahmen ihres Wirkungskreises voll bewusst. In unserer globalen Perspektive stellen wir uns auch unserer ethisch-sozialen Verantwortung gegenüber allen am Unternehmen beteiligten Personen und unserem gesellschaftlichen Umfeld. Unser Bestreben ist, nicht nur sämtliche Gesetze und Vorschriften zu befolgen, die unsere Geschäftstätigkeit betreffen, sondern auch Werte und Prinzipien, die uns zurecht stolz auf unseren Konzern sein lassen. Hierzu schaffen wir Verantwortlichkeiten für das Management und führen interne Systeme ein, die dafür sorgen, dass wir in allem, was wir tun, stets höchsten Ansprüchen genügen. Den Dialog mit unseren Nachbarn und Standortgemeinden zu relevanten Umweltfragen sowie ethischen und sozialen Themen werden wir weiter vertiefen.

Die Erfüllung unserer Aufgaben als Mitglied der Gesellschaft ist eines unserer vorrangigsten Ziele. 2003 wurde zur Definition und Umsetzung allgemeiner Richtlinien ein Arbeitskreis aus dem Management zusammengestellt. Sein vordringlicher Auftrag ist, die wichtigsten Fragen innerhalb des Konzerns im Zusammenhang mit der Nachhaltigkeit unseres Wachstumsmodells zu identifizieren, den Stand der laufenden Praxis zu diagnostizieren und neue, aktualisierte Standards vorzuschlagen. Der nächste Schritt besteht in der Umsetzung eines in jeder unserer Geschäftseinheiten anwendbaren Management- und Berichtssystems und der konzernweiten Verbreitung von Best Practices.

„Wir verpflichten uns, in unseren Geschäftsbeziehungen innerhalb und außerhalb des Unternehmens stets untadelige ethische Standards zu befolgen. Unsere Geschäftspartner, Aktionäre und Kunden erwarten von uns als führendem, an internationalen Börsen notiertem Unternehmen, dass wir in Sachen Integrität und Professionalität über jeden Zweifel erhaben sind.“

EADS- Ethikkodex – Botschaft der CEOs

Unser Leitprinzip: Integrität

Im Mai 2001 gab sich die EADS einen Ethikkodex, der Integrität als grundlegende Größe ihres Handelns und die Förderung wertsteigernder Innovationen als Bedingung für dauerhaften Erfolg festlegte. Die Definition dieses Kodexes, einer unserer frühesten Integrationsmaßnahmen, wurde ausschlaggebend für den Führungsstil unseres Unternehmens. Er bindet jedes Mitglied der EADS-Familie in die Verantwortung ein. Vor allem aber stellt er den Kunden ins Zentrum unserer Aufmerksamkeit, denn wir sind überzeugt, dass zufriedene Kunden auch zu zufriedenen Mitarbeitern und Aktionären führen.

Wir teilen die Vision der UN-Initiative „Global Compact“ einer konstruktiven Wechselwirkung zwischen Geschäftswelt und Gesellschaft

Als weltweit tätiges Unternehmen bekennen wir uns zu Geist und Wortlaut der Allgemeinen Erklärung der Menschenrechte, der Erklärung der Internationalen Arbeitsorganisation (ILO) über grundlegende Prinzipien und Rechte bei der Arbeit sowie der Erklärung von Rio zu Umwelt und Entwicklung. Um unser Engagement weiter zu vertiefen, haben wir uns der UN-Initiative Global Compact¹ angeschlossen, das neun Prinzipien zu Menschenrechts-, Arbeits- und Umweltthemen festschreibt. Wir sorgen dafür, dass diese Prinzipien in den Strategien, der Unternehmenskultur und dem Tagesgeschäft der EADS ihren Niederschlag finden. Auch werden wir uns künftig in verschiedenen Ländern an den Maßnahmen und Programmen der UN-Initiative „Global Compact“ beteiligen.

¹ Einzelheiten zur UN-Initiative „Global Compact“ auf der Website www.unglobalcompact.org



Dank ihrer guten Betriebseigenschaften hat die CN-235 schon viele humanitäre Einsätze hinter sich. Hier erscheint sie in den Farben der UN

Bei der Entwicklung und der Vermarktung von Verteidigungsprodukten handeln wir verantwortungsvoll

Rund 24% ihres Umsatzes erwirtschaftet die EADS mit Produkten und Dienstleistungen für Aufgaben der nationalen Souveränität und Verteidigung – einem Geschäftsfeld, in dem geltende Standards mit größter Sorgfalt beachtet werden müssen. Wir halten uns strikt an sämtliche nationalen und internationalen Bestimmungen zu Verkauf und Vermarktung sensibler Güter und Technologien, und wir befolgen internationale Export- und Zollbestimmungen.



EADS-CEO Philippe Camus verpflichtete sich anlässlich der Paris Air Show 2003, den Frauenanteil in der Luft- und Raumfahrt zu steigern

Frauen: eine wichtige Stütze für die Zukunft der Luft- und Raumfahrt

Frauen bieten der Luft- und Raumfahrtindustrie ein großes, noch nicht erschlossenes Potenzial, und wir arbeiten aktiv darauf hin, unseren Talent-Pool verstärkt um weibliche Mitarbeiter zu erweitern. Unser Ziel ist, bei den akademisch ausgebildeten Neuzugängen einen jährlichen Frauenanteil von mindestens 20% zu erreichen, und wir stehen in ständiger Verbindung mit mehr als 50 Bildungsinstitutionen mit dem Ziel, Frauen für die Luft- und Raumfahrtindustrie zu begeistern. Hierzu fördert die EADS solche Arbeitsregelungen, die ihren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern eine gute Balance zwischen Arbeit und Familie ermöglichen – und schafft somit wirklich gleichberechtigte Arbeitsbedingungen.

Verantwortung in der Gesellschaft

Außenhandel: Wir verpflichten uns zur vorbehaltlosen Beachtung aller anwendbaren Gesetze

Der Kampf gegen Korruption im Außenhandel ist für jedes internationale Unternehmen eine große Herausforderung. Um sie zu meistern, verpflichtet sich die EADS, allen anwendbaren nationalen und internationalen Gesetzesvorschriften Folge zu leisten, einschließlich der OECD-Konvention vom November 1997, die von 35 Staaten in ihre nationalen Gesetzgebungen aufgenommen wurde. Wir haben eine gemeinsame Unternehmensrichtlinie für alle internationalen Geschäftsvorgänge der EADS-Tochtergesellschaften umgesetzt, um Bestechungsversuche ans Licht zu bringen beziehungsweise diesen vorzubeugen, und angemessene interne Kontrollsysteme entwickelt.

Diese Richtlinie stellt eine effiziente Steuerung unserer internationalen Geschäftstätigkeit sicher, indem sie die Beachtung angemessener Sorgfaltspflichten durch Geschäftspartner, Mechanismen für turnusmäßige Prüfungen und Berichte sowie die Durchführung tiefgreifender Schulungen in allen Geschäftseinheiten fest schreibt. 2003 wurden einige solche Schulungen für leitende Führungskräfte veranstaltet, in die auch externe Teilnehmer wie z.B. die französische Zentralstelle für Korruptionsvorbeugung eingebunden waren. In allen Geschäftseinheiten wurden leitende Führungskräfte eingesetzt, um für die lückenlose Befolgung der Konzernrichtlinie zu sorgen. Zudem ist auf EADS-Ebene ein International Compliance Officer als Leiter eines entsprechenden Fachausschusses (des „Companies Selection Committee“) dafür zuständig, die konzernweite Umsetzung der Richtlinie zu beaufsichtigen.

Das Netzwerk wird seinerseits von der EADS International überwacht. Diese gibt regelmäßig Mitteilungsblätter heraus, um konzernweit alle betroffenen Mitarbeiter über die Pflichten zu informieren, die ihnen aus der Richtlinie erwachsen beziehungsweise zur Gewährleistung einwandfreier internationaler Geschäftspraktiken notwendig sind.

Mitarbeiter: Qualitätsorientierung fördern, Vertrauen aufbauen

Wir erwarten von unseren überaus fähigen Mitarbeitern, dass sie ihr ganzes Können in den Dienst der EADS stellen. Dafür soll ihre Tätigkeit auch eine lohnende und erbauliche sein; um die Motivation und Kreativität freizusetzen, von der unsere einzigartige Mischung aus Innovation und Geschäftsorientierung lebt, ist ein Arbeitsklima des Vertrauens und der Hilfsbereitschaft unerlässlich.



Der Faktor Komfort: Die vierte Ausgabe von „Industry meets University“, einem Kooperationsprojekt der EADS mit deutschen Hochschulen, hat innovative Entwürfe für Kabinen-Inneneinrichtungen hervorgebracht

Die EADS ist nicht nur ein europäisches Unternehmen – sie ist weltweit in 30 Ländern präsent. Da wir uns in den Rechtsprechungskreisen, in denen wir tätig sind, Tag für Tag mit den unterschiedlichsten gesetzlichen Regelungen befassen müssen, nutzen wir lokale Best Practices, um geeignete Normen und Lösungen darauf aufzubauen und unternehmensweit zu verbreiten. Z.B. werden am Standort München derzeit in Frankreich und Spanien bereits bestehende Flexibilitäts- und Arbeitszeit-Maßnahmen sowie Regelungen für Mitarbeiter eingeführt, die nach längerer Abwesenheit an ihren Arbeitsplatz zurückkehren.

Der Europäische Betriebsrat: Ein transnationaler, kooperativer Ansatz zur Unterstützung des sozialen Dialogs

Am 23. Oktober 2000 schlossen Vertreter des Managements und der an den EADS-Standorten in Deutschland, Frankreich, Großbritannien und Spanien tätigen Gewerkschaften und Betriebsräte den Vertrag zur Gründung des Europäischen Betriebsrats der EADS.

Zweck der Vereinbarung war es, die Integration der EADS sofort ins Rollen zu bringen, indem im Rahmen der Gesetzgebung unserer Mitgliedsstaaten eine einheitliche Vision und Vorstellung des Unternehmens gefördert wurde. Das äußerst innovative Abkommen schrieb den Willen der EADS fest, mit den Vertretern ihrer Mitarbeiter einen proaktiven, stetigen Dialog zu führen. Länderspezifische Fragen werden, dem Subsidiaritätsprinzip folgend, auf Ebene der nationalen Betriebsräte in Deutschland, Frankreich, Großbritannien und Spanien behandelt.

Zum 16-köpfigen europäischen Betriebsrat gehört auch ein Europäischer Wirtschaftsrat, der finanzielle Performance und Ergebnisse prüft und die unternehmensstrategische Entwicklung zwei Mal jährlich unter Anwesenheit der CEOs genauestens untersucht.

In bestimmten Geschäftseinheiten bilden europäische Unterausschüsse das Modell des Europäischen Betriebsrats nach, wie dies z.B. bei Airbus und Eurocopter bereits der Fall ist. 2003 beschlossen auch Vertreter der Geschäftsbereiche Raumfahrt sowie Verteidigungs- und Sicherheitssysteme die Gründung solcher Ausschüsse.

Um die sozialen Auswirkungen des jüngsten Konjunkturabschwungs zu minimieren, pflegen wir enge Kontakte zu den Organisationen und Gewerkschaften, die EADS-Mitarbeiter vertreten – beispielsweise durch Aushandlung flexibler Arbeitspraktiken, die uns helfen, Entlassungen zu vermeiden. So veranschaulicht etwa das System „+3 Accounts“ den kooperativen Ansatz, dem Management und Konzernbetriebsrat bei der Entwicklung einer modernen Kapazitätsmanagement-Lösung zugunsten der Airbus-Mitarbeiter in Deutschland folgten. Für jeden Mitarbeiter werden über die vertraglich vereinbarten Arbeitszeiten hinaus geleistete Stunden durch ein System von Arbeitszeit- und Reservekonten erfasst, und je nach individuellen Bedürfnissen oder zur Überbrückung kurz- oder mittelfristiger Kapazitätsprobleme werden entsprechende Abzüge vorgenommen.

Über ein Lebensarbeitszeit-Konto werden Arbeitsstunden in verzinsteres Finanzkapital umgerechnet, und Abhebungen hiervon können als „vorgezogene Rentenzahlungen“ gehandhabt werden – was wiederum größere Flexibilität schafft.

Verantwortung in der Gesellschaft

Gesundheit und Sicherheit

Richtlinien und Praktiken im Bereich Gesundheit und Arbeitssicherheit wurden bislang auf der Ebene der Standorte und Geschäftseinheiten festgelegt. So wurden u.a. folgende Maßnahmen ergriffen: Risikopräventions-Programme für Subunternehmer spezifischer Standorte (z.B. bei EADS Sogerma Services) zusätzlich zu den Arbeitsschutzvorkehrungen für EADS-Mitarbeiter; Ausweitung der betrieblichen Krankenversicherung in Deutschland; ein Projekt zum Thema Arbeitnehmergesundheit bei der EADS Military Aircraft in Zusammenarbeit mit der ETH Zürich, das mit dem Europäischen Preis für Arbeitsmedizin ausgezeichnet wurde; Sponsoring von Sportveranstaltungen, Fitness- und Gesundheitszentren sowie örtlichen Betriebssportanlagen. Seit einiger Zeit erstellen wir Richtlinien, die den Austausch von Best Practices und die konzernweite Verbreitung einheitlicher Normen und Standards gewährleisten.

Eine weitere wichtige soziale Aufgabe innerhalb der EADS ist es, behinderte Mitarbeiter zu unterstützen. Im Kontext des Europäischen Jahres der Menschen mit Behinderungen hat sich die EADS Deutschland zu einer Initiative verpflichtet, die für alle Mitarbeiter Chancengleichheit herstellen sowie die Diskriminierung und Ausgrenzung behinderter Personen verhindern soll: Die Maßnahmen betreffen eine optimierte und barrierefreie Arbeitsplatzgestaltung, flexible Arbeitszeitmodelle und die bevorzugte Einstellung Behinderter bei gleicher Qualifikation.



5. EADS Welcome Day: 400 kürzlich eingestellte junge Hochschulabsolventen trafen im britischen Broughton mit dem Top-Management zusammen

Individuelle Laufbahnplanung

Die EADS rekrutiert jährlich rund 2.000 junge Absolventen, vornehmlich in den Fachrichtungen Luft- und Raumfahrttechnik, Elektrotechnik, Datentechnik sowie Volks- und Betriebswirtschaft. Wir legen großen Wert auf die ständige Weiterbildung unserer Mitarbeiter – von spezifischen technischen Qualifikationsmaßnahmen bis zu fortgeschrittenen Managementschulungen in Kooperation mit international führenden wirtschaftswissenschaftlichen Fakultäten. Ferner bieten auch die Trainings-Abteilungen der Geschäftsbereiche und die EADS Corporate Business Academy ein extrem breites Spektrum beruflicher Weiterbildungsmöglichkeiten und ein Forum zum kreativen Erfahrungsaustausch.

Eine der Hauptaufgaben unseres Managements besteht in der eigenen Weiterbildung. Um es darin zu unterstützen, haben wir ein Leistungs- und Potenzial-Bewertungssystem für unsere Manager eingeführt. Dieses umfasst Bewertungsinstrumente auf der Basis der zu erreichenden Führungsqualitäten sowie Prozesse, die den Mitarbeitern bei der Einschätzung des eigenen Potenzials und der Planung von Karriere-Optionen helfen.

Die laufende Optimierung von Prozessen und Produkten steigert die Kundenzufriedenheit

Unsere vorrangigen Verpflichtungen gegenüber Kunden und Lieferanten beziehen sich auf die Qualität unserer in Betrieb stehenden Produkte und unserer Dienstleistungen. Dieser Qualität gilt auch das Hauptaugenmerk eines Netzwerks aus allen Geschäftseinheiten. Die Mitglieder dieses Netzwerks treffen sich vier Mal pro Jahr, um konzernweite Bestimmungen und Richtlinien zu erstellen und zu steuern sowie entsprechende Best Practices zu identifizieren und in allen Geschäftseinheiten einzuführen.

Die Qualitätsrichtlinie der EADS steckt den allgemeinen Rahmen ab, in dem alle Geschäftseinheiten eigene, umfassende Qualitätsstrategien, Richtlinien und Verbesserungsmaßnahmen zur Kunden- und Mitarbeiterzufriedenheit sowie zur Integration von Partnern und Zulieferern entwickeln. Hierin fließen auch gesellschaftliche, sicherheitsbezogene und umweltrelevante Aspekte ein.

Alle Geschäftseinheiten wurden angewiesen, die Zertifizierung ihrer Qualitätssysteme nach ISO 9000 / EN 9100 sicherzustellen. Wir rechnen damit, dass dieser Zustand bis spätestens Ende 2004 erreicht ist.

Gestaltung der Lieferantenbeziehungen zum gegenseitigem Nutzen

Der Lieferantenstamm der EADS zeichnet für einen hohen Anteil des Mehrwerts ihrer Produkte verantwortlich. Daher sind wir bestrebt, die weltweit besten Zulieferer zu gewinnen, einzubinden und weiterzuentwickeln, um auf diese Weise echte Wettbewerbsvorteile zu erzielen.

Neben den Qualitätszielen definiert das Einkaufsnetzwerk der EADS auch Ziele für die Lieferanten. Diese betreffen nicht nur betriebliche Kriterien wie Preisentwicklung oder Lieferleistung, sondern auch die Art und Weise, wie die aus Endkunden- und Marktanforderungen entstehenden Risiken zu handhaben sind, die jede Geschäftseinheit der EADS zu tragen hat. Werden Chancen und Risiken stärker geteilt, lassen sich die spezifischen, von Endkunden und Märkten definierten geschäftlichen Gegebenheiten der jeweiligen Geschäftseinheit fair und ausgewogen an die Zulieferer weitergeben. Dieser offizielle Ziele- und Regelkatalog ist Teil unserer Beschaffungsrichtlinie.

Die EADS-Beschaffungsrichtlinie formuliert Anweisungen und Handlungsprinzipien für die Zulieferer des Konzerns. Diese sollen die Standards und Anforderungen der EADS auf allen Ebenen der Lieferkette verstehen und implementieren, so dass ihre Leistung steigt und die geschäftliche Verantwortung geteilt wird. Die EADS-Beschaffungsrichtlinie erwartet vom Lieferanten die durchgehende und nachweisliche Anwendung solcher Praktiken, die garantieren, dass er seine Verantwortung in Fragen der Sicherheit, des Rechts, der Ethik, der Gesellschaft und der Umwelt erfüllt. Den Prinzipien der EADS-Einkaufsstrategie liegt die Suche nach verantwortungsvollen, soliden Lieferanten zu Grunde.

Verantwortung in der Gesellschaft



Zum Schutze der Umwelt: Die Entwicklung der Laserschweißtechnik für Aluminium-Bauteile erlaubt den Abschied von traditionellen Zerspanungs- und Nietverfahren, bei denen der Werkstoff geschwächt wurde und Metall-Abfälle entstanden

Wir sind bestrebt, die Umweltfreundlichkeit aller Produkte in allen Lebensphasen zu verbessern

Wie schon im Geschäftsbericht 2002 dokumentiert wurde, sind wir uns der Wechselwirkung zwischen unserer Geschäftstätigkeit und der Umwelt voll bewusst. Traditionell kümmern sich die Tochtergesellschaften und Standorte der EADS um das Management der Umweltaspekte ihrer betrieblichen Aktivitäten und die Einhaltung der einschlägigen Gesetze und Bestimmungen derjenigen Länder, in denen sie aktiv sind. Jede unserer Geschäftstätigkeiten wird in Bezug auf die Zertifizierung der betroffenen Herstellungsprozesse behördlich streng kontrolliert und auditiert. Einige Geschäftseinheiten haben Umweltmanagement-Systeme auf der Basis der ISO-14001-Normen oder des „Eco-Management and Audit Scheme“ (EMAS) eingeführt.

Unsere Geschäftseinheiten beachten Umweltkriterien in allen Lebensphasen unserer Produkte – von der Konzeption und Konstruktion bis zur Fertigung und zum Produkt-Support. Dessen ungeachtet entwickelt die EADS Methoden, um Produktrisiken besser einschätzen und die Mitarbeiter wie auch die Öffentlichkeit umfassender über Umweltfragen informieren zu können.

Die EADS hat sich verpflichtet, ihre Tätigkeit nach Kriterien der Umweltfreundlichkeit permanent zu optimieren – über die bloße Erfüllung rechtlicher Vorschriften hinaus. So spezifiziert z.B. das Programm für den neuen europäischen Militärhubschrauber NH90, dass für sämtliche Bestandteile des Helikopters ausnahmslos alle Chemikalien zu dokumentieren sind, die bei ihrer Produktion zum Einsatz kommen. Auf diese Weise werden Umwelteinflüsse und Betriebsrisiken begrenzt.

Auch Airbus achtet bei der Entwicklung seiner Flugzeuge strikt auf die Einhaltung von Umweltnormen. Airbus folgt den Standards der Internationalen Zivilluftfahrtorganisation ICAO zur Senkung von Lärmpegeln und Schadstoffemissionen. In sämtlichen Ländern, in denen Airbus Werksstandorte betreibt, wurde sein Umweltbewusstsein mit verschiedenen Preisen ausgezeichnet. Spezifische, teils von der EU-Kommission mitfinanzierte Forschungsprojekte zielen auf die aerodynamische Optimierung künftiger Flugzeuge ab, um Luftwiderstand, Treibstoffverbrauch und Geräuschpegeln zu senken.

Im Jahr 2003 wurde der Geschäftseinheit Military Aircraft für ihre vorbildliche Umweltschutzpraxis das „Umweltzertifikat“ verliehen. Ausgezeichnet wurden hiermit mehrere Initiativen zur Reduzierung von Schadstoffemissionen, wie die Nutzung von Simulationstechniken zur virtuellen Flugerprobung (wodurch die Anzahl der Testflüge sinkt), das Heizen mit Erdgas statt mit Heizöl (wodurch der Ausstoß an Schwefelverbindungen, festen Abfällen, Kohlenmonoxid und anderen Emissionen begrenzt wird) und der Rückgriff auf erneuerbare Energiequellen (wie Solarzellen zur Warmwasserbereitung).

Im Geschäftsbereich Militärische Transportflugzeuge werden nicht nur die bislang verwendeten Brennstoffe durch sauberere ersetzt und erneuerbare Energiequellen zur Warmwasserbereitung genutzt, sondern auch Energieverluste erfasst. Ferner werden in Kühlzellen und Klimaanlage Fluorkohlenwasserstoffe (FKW) anstelle von Fluorchlorkohlenwasserstoffe (FCKW) eingesetzt. Ebenso verzichten wir auf asbesthaltige Materialien und trennen unsere Abfälle, damit sie effizienter nachbehandelt werden können – schließlich verbauen wir auch selbst in zunehmendem Maße recycelte Werkstoffe.

Eurocopter senkte in den vergangenen vier Jahren seinen Wasserverbrauch durch Umweltinitiativen um knapp 5%, den Energieverbrauch um fast 9% – und erzielte dennoch einen Umsatzanstieg. Im selben Zeitraum wurde die metallische Verunreinigung des Abwassers praktisch halbiert.

Insgesamt investiert die EADS derzeit mehr als € 30 Mio. in F&T-Projekte, die spezifisch umwelttechnische Produkt- und Prozessoptimierungen zum Ziel haben.



Die EADS als Partner von „Luftfahrt ohne Grenzen“ (LoG). Die LoG-Flotte fliegt medizinische Evakuierungseinsätze aus schwer erreichbaren Gebieten

Die Arbeit an unseren Standorten

Wir tragen Verantwortung für die Standortgemeinden, in denen wir betrieblich tätig sind. Auf lokaler Ebene laufen verschiedene Maßnahmen, die unser soziales, bildungsbezogenes und kulturelles Engagement für bestimmte örtliche Anliegen und Bedürfnisse widerspiegeln. Beispielsweise unterstützen wir Kliniken für herzkranken und behinderte Kinder, technische Hochschulen für Disziplinen der Luft- und Raumfahrt, den deutsch-französischen Jugendaustausch sowie eine Reihe von Schauspielhäusern, Museen und Orchestern.

Unser Sponsoring im weltweiten Maßstab ist darauf ausgelegt, die Förderung unterstützungswürdiger Unternehmungen mit der Förderung des öffentlichen Ansehens der EADS in Einklang zu bringen. Insbesondere engagieren wir uns für die deutschen, französischen und spanischen Landesverbände von „Luftfahrt ohne Grenzen“ (LoG), einer Hilfsorganisation, die medizinische Lufttransporte schwerkranker Kinder und andere humanitäre Lufttransporte durchführt. Beispielsweise hat ATR ein Partnerschaftsabkommen unterzeichnet, nach dem die Gepäckräume von Neuflugzeugen bei deren Überführung zum Kunden für Gütertransporte zur Verfügung gestellt werden. Auch ermutigen wir unsere Mitarbeiter, alle diese Bemühungen zu unterstützen, sich aktiv daran zu beteiligen und so der Luftfahrt-Familie, die wir gemeinsam bilden, eine neue Bedeutung und Dimension zu geben.

Glossar

Aerochain

Ein elektronischer Marktplatz, entwickelt von ATR und der brasilianischen Embraer zur Verbesserung von Supportleistungen in allen Bereichen des Airline-Betriebs

AEW

Airborne Early Warning – luftgestütztes Frühwarnsystem

AGS

Airborne Ground Surveillance – luftgestützte Bodenüberwachung

ATV

Automated Transfer Vehicle – das unbemannte Versorgungsfahrzeug der ISS

Auftragsbestand

Die der EADS vorliegenden, zur zukünftigen Auslieferung anstehenden Festaufträge. Bei Airbus beruhen Wertangaben zum Auftragsbestand auf Katalogpreisen und berücksichtigen keine Optionen

BMD

Ballistic Missiles Defence – ballistische Raketenabwehr

C3I

Command, Control, Communication and Intelligence – Führungs-, Kommunikations- und Aufklärungssysteme

C4ISR

Command, Control, Communication, Computers, Surveillance and Intelligence – Führungs-, Kommunikations-, Computer-, Überwachungs- und Aufklärungssysteme

CATS

Combined Aerial Target Services – ein Beschaffungsprogramm des britischen Verteidigungsministeriums zum Bezug von Flugziel-Dienstleistungen

CRC

Corporate Research Centre – das konzernweite Forschungszentrum der EADS

CSR

Corporate Social Responsibility – gesellschaftliche Verantwortung von Unternehmen

Deepwater

Ein weit reichendes Modernisierungsprogramm der US-Küstenwache, in dessen Rahmen neue Flugzeuge und Überwachungssysteme beschafft werden

EBIT

Earnings Before Interest and Taxes – Gewinn vor Zinsen und Steuern – die EADS betrachtet ihr EBIT vor Goodwill-Abschreibungen und außerordentlichen Posten als einen der wichtigsten Indikatoren für ihre wirtschaftliche Leistung

ESA

European Space Agency – die Europäische Raumfahrtbehörde

ESOP

Employee Share Ownership Plan – Aktienbeteiligungsprogramm für EADS-Mitarbeiter

ETAP

European Technology Acquisition Programme – Europäisches Technologie-Beschaffungsprogramm

EWC

European Works Council – der Europäische Betriebsrat der EADS

FSTA

Future Strategic Tanker Aircraft – das Programm für Großbritanniens künftiges strategisches Tankflugzeug

Flotten-Kommunalität

Eine Eigenschaft der Airbus-Familie, die es Airlines ermöglicht, unterschiedlich große Varianten eines bestimmten Typs zu betreiben, den Bedarf an Nachschulungen und -zertifizierungen für ihre Piloten jedoch zu minimieren

Fly-by-wire

Ein Flugsteuerungs-System, bei dem die Lenkbewegungen des Piloten nicht durch mechanische Vorrichtungen, sondern mittels elektronischer Signale übertragen werden

F&E

Forschung und Entwicklung – jegliche Aktivitäten in Zusammenhang mit der Entwicklung neuer Produkte und Dienstleistungen

F&T

Forschung und Technologie – jegliche Forschungs- und allgemeine Technologiearbeit, die der Pflege beziehungsweise Erweiterung von Kenntnissen und technologischen Kompetenzen dient, sich aber keinem bestimmten Produkt direkt zurechnen lässt

GBAD

Ground Based Air Defence System – britisches bodengestütztes Luftabwehrsystem (in Planung)

Galileo

Das europäische Satellitennavigationssystem, das gegenwärtig in der Entwicklung steht

Hub

„Drehscheibe“ – ein strategisch günstig platzierter Großflughafen, von dem aus Flüge zu kleineren, regionalen Flughäfen starten

ICAO

Die Internationale Zivilluftfahrtorganisation – eine UN-Behörde, die die zivile Luftfahrt weltweit regelt

ISIN

International Securities Identification Number – internationale Wertpapierkennnummer (ersetzt seit April 2003 die frühere deutsche WKN)

ISR

Intelligence, Surveillance and Reconnaissance – Nachrichtendienste, Überwachungs- und Aufklärungssysteme

ISS

International Space Station – die Internationale Raumstation

LSI

Large System Integration – Integration von Großsystemen

MALE

Medium Altitude Long Endurance – ein neues unbemanntes Aufklärungsflugzeug, das die EADS gegenwärtig entwickelt

MoD

Ministry of Defence – Verteidigungsministerium

MoU

Memorandum of Understanding – gemeinsame Absichtserklärung

MRO

Maintenance, Repair and Overhaul – Wartung, Reparatur, Überholung

MRTT

Multi-Role Tanker Transport Aircraft – neues strategisches Tank- und Transportflugzeug der EADS

Missionsflugzeuge

Flugzeuge, deren Konstruktion auf Spezialfunktionen ausgelegt ist (Luftbetankung, Grenzschutz, ISR, AEW usw.) – es handelt sich um Ableitungen bestehender Flugzeugtypen

Netzwerkzentriert

Dank „netzwerkzentrierter“ Systeme können Streitkräfte heute neue Aufgaben auf den Gebieten Aufklärung und Überwachung, Sensortechnik sowie Führung und Kommunikation wahrnehmen – denn Informationsüberlegenheit wird im Verteidigungsbereich heute immer wichtiger

OCCAR

Organisation conjointe de coopération en matière d'armement – gemeinsame Organisation für Rüstungszusammenarbeit

RAF

Royal Air Force – Großbritanniens Luftstreitkräfte

SCCOA

Système de Commandement et de Conduite des Operations Aériennes – „Lufteinsatz-Führungssystem“ der französischen Streitkräfte

System of systems

Lösungen für integrierte Waffensysteme, die Militärflugzeuge, Lenkflugkörper, Verteidigungs- und Kommunikationssysteme, Verteidigungselektronik und die dazugehörigen Dienstleistungen in ein gemeinsames System einbinden – denn moderne Streitkräfte benötigen die richtige Information zur richtigen Zeit am richtigen Ort

UAV

Unmanned Aerial Vehicle – unbemanntes Luftfahrzeug (Drohne)

Adressen

Hauptsitz

European Aeronautic Defence and Space Company EADS N.V.

Le Carré
Beechavenue 130 – 132
1119 PR Schiphol-Rijk
Niederlande
Tel +31 20 655 4800

Zentrale

In Deutschland:

EADS

81663 München
Deutschland
Tel +49 89 607 0

In Frankreich:

EADS

37, boulevard de Montmorency
75781 Paris cedex 16
Frankreich
Tel +33 1 42 24 24 24

In Spanien:

EADS

Avenida de Aragón 404
28022 Madrid
Spanien
Tel +34 915 85 7000

EADS North America

EADS of North America, Inc.
Suite 700
815 Connecticut Avenue, N.W.
Washington, D.C. 20006
USA
Tel +1 202 776 09 88

Geschäftseinheiten

Airbus

Airbus

1, rond-point Maurice Bellonte
31707 Blagnac
Frankreich
Tel +33 5 61 93 33 33

Militärische Transportflugzeuge

EADS Military Transport Aircraft

Avenida de Aragón 404
28022 Madrid
Spanien
Tel +34 91 585 70 00

Luftfahrt

Eurocopter

Aéroport International de Marseille
Provence
13725 Marignane cedex
Frankreich
Tel +33 4 42 85 85 85

EADS EFW

Grenzstrasse 1
01109 Dresden
Deutschland
Tel +49 351 8839 0

EADS Sogerma Services

Aéroport International
Bordeaux-Mérignac
Rue Marcel Issartier
33701 Mérignac
Frankreich
Tel +33 5 56 55 40 00

ATR Avions de Transport Régional

1, allée Pierre Nadot
31712 Blagnac cedex
Frankreich
Tel +33 5 62 21 62 21

EADS Socata

Zone d'Aviation et d'Affaires
Le Terminal,
Bât 413
93350 Le Bourget
Frankreich
Tel +33 1 49 34 69 69

Verteidigungs- und Sicherheitssysteme

EADS Military Aircraft

81663 München
Deutschland
Tel +49 89 607 0

Defence and Communication Systems

81663 München
Deutschland
Tel +49 89 607 0

Defence Electronics

Woerthstrasse 85
89077 Ulm
Deutschland
Tel +49 731 392 0

MBDA

11 Strand
WC2 5HR London
Großbritannien
Tel +44 207 451 6000

EADS/LFK –

Lenkflugkörpersysteme GmbH

Landshuter Straße 26
85716 Unterschleißheim
Deutschland
Tel +49 89 3179 0

EADS Services

63, ter. Avenue Edouard Vaillant
92517 Boulogne Billancourt
Frankreich
Tel +33 1 58 17 77 77

81663 München
Deutschland
Tel +49 89 607 0

Raumfahrt

EADS Astrium

37, avenue Louis Breguet
78146 Velizy-Villacoublay
Frankreich
Tel +33 1 34 88 30 00

EADS SPACE Transportation

Hünefeldstrasse 1 – 5
28361 Bremen
Deutschland
Tel +49 421 539 0

66, Route de Verneuil, BP 3002
78133 Les Mureaux
Frankreich
Tel +33 1 39 06 12 34

EADS SPACE Services

63, ter. Avenue Edouard Vaillant
92517 Boulogne Billancourt
Frankreich
Tel +33 1 58 17 77 77

81663 München
Deutschland
Tel +49 89 607 0

EADS International

Tel +33 1 4224 24 07
Fax +33 1 4224 26 05

Repräsentanzen

Nordamerika

Kanada

Tel +1 613 230 39 02
Fax +1 613 230 14 42

Westeuropa

Finnland

Tel +35 8 968 723 690
Fax +35 8 968 723 691

Griechenland

Tel +302 10 69 83 871
Fax +302 10 69 83 870

Großbritannien

Tel +44 207 845 84 00
Fax +44 207 845 84 01

Italien

Tel +39 06 844 06 21
Fax +39 06 841 62 26

Türkei

Tel +90 312 448 09 40
Fax +90 312 448 09 46

Mittel- und Osteuropa

Polen

Tel +48 22 627 05 28
Fax +48 22 627 05 35

Russland

Tel +7 095 797 53 67
Fax +7 095 797 53 66

Tschechische Republik

Tel +420 257 533 991
Fax +420 257 534 252

Naher und Mittlerer Osten /

Maghreb

Abu Dhabi

Tel +97 12 681 28 78
Fax +97 12 681 10 27

Ägypten

Tel +20 2 794 86 71
Fax +20 2 795 73 17

Oman

Tel +968 601 922
Fax +968 602 845

Saudi-Arabien

Tel +96 61 46 53 456
Fax +96 61 46 30 844

Afrika

Südafrika

Tel +27 11 256 79 03
Fax +27 11 312 03 18

Nordasien

China

Tel +86 10 651 30 006
Fax +86 10 651 30 591

Japan

Tel +81 352 200 241
Fax +81 352 200 253

Südkorea

Tel +8 227 98 49 25
Fax +8 227 98 49 27

Taiwan

Tel +88 6 227 12 15 94
Fax +88 6 227 12 10 89

Südasien / Pazifik

Australien

Tel +61 2 8864 05 00
Fax +61 2 8864 0501

Indien

Tel +91 11 2460 45 68
Fax +91 11 2465 75 86

Indonesien

Tel +62 21 573 57 33
Fax +62 21 573 59 23

Malaysia

Tel +60 3 21 63 02 33
Fax +60 3 21 75 16 08

Singapur

Tel +65 67 37 50 77
Fax +65 67 33 58 15

Thailand

Tel +66 2 67 01 734
Fax +66 2 67 01 738

Vietnam

Tel +84 49 43 64 20
Fax +84 49 49 64 21

Lateinamerika

Brasilien

Tel +55 11 3093 28 00
Fax +55 11 3093 28 01

Chile

Tel +56 2 244 41 00
Fax +56 2 244 33 34

Mexiko

Tel +52 55 5281 02 90
Fax +52 55 5281 02 90

Die EADS-Aktie im Jahr 2003

Börsenkursentwicklung 2003

Im Jahr 2003 legte die Aktie der EADS eine starke Performance vor: Mit einem Kursanstieg um 91% von € 9,85 auf € 18,85 ließ sie alle bedeutenden europäischen und US-Börsenindizes sowie die Aktien ihrer Konkurrenten hinter sich.

In den frühen Monaten des Jahres sahen sich die Aktienmärkte angesichts des drohenden Irak-Krieges mit einem ungewissen Marktklima konfrontiert und räumten geopolitischen Überlegungen einen höheren Stellenwert ein als wirtschaftlichen Eckdaten oder Unternehmensnachrichten. Als Konsequenz verzeichnete der Kurs des EADS-Papiers am 10. März 2003 sein Allzeittief von € 6,50 je Aktie.

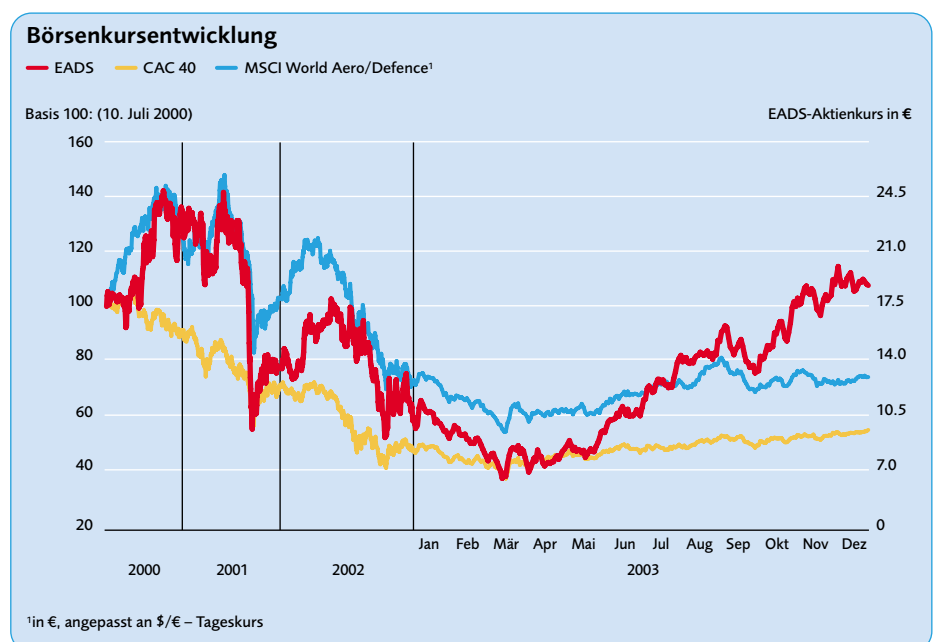
In den Wochen bis Ende Mai erholte sich der Aktienkurs wieder, obwohl die Volatilität wegen der Marktunsicherheit, die der Konflikt am Golf hervorrief, unverändert hoch war, die Konjunktur weltweit schleppend verlief und auch die SARS-Epidemie nicht folgenlos blieb.

Ende Mai wandelte sich die Art, wie die EADS am Markt wahrgenommen wurde. Dies war zum einen dem Ende des Krieges, der Eindämmung des SARS-Virus¹ und einem günstigeren €/US\$-Wechselkurs zu verdanken – aber auch den Unternehmensmeldungen der EADS, wie zum Abschluss des A400M-Vertrags und über positive Entwicklungen in unserem Geschäftsbereichs Raumfahrt.

In den folgenden Monaten verbuchte Airbus bedeutende Vertriebsabschlüsse, und auch der Eurofighter, der Tiger und der NH90 erzielten Exporterfolge. Zunehmend ermutigende Konjunkturdaten und Nachrichten von Unternehmensseite förderten das positive Marktklima, selbst als der Euro zum Jahresende hin immer stärker wurde.

Der Einfluss der britischen Anleger stieg im Jahresverlauf deutlich an. Eine weitere auffällige Entwicklung des Jahres 2003 war das zunehmende Interesse und Investitionsvolumen seitens „Wachstums-“ und „Dynamik“-orientierter Anleger.

Der Board of Directors wird der Ordentlichen Hauptversammlung der EADS am 6. Mai 2004 eine Dividendenausschüttung von brutto € 0,40 je Aktie für das Jahr 2003 vorschlagen.



**Ordentliche Hauptversammlung 2003,
Amsterdam**



Finanzkalender 2004

- Hauptversammlung:
6. Mai 2004, Amsterdam, Niederlande
- Zwischenbericht erstes Quartal 2004:
12. Mai 2004
- Global Investor Forum:
21.–22. Juni 2004, Spanien
- Halbjahresbericht 2004:
29. Juli 2004
- Zwischenbericht drittes Quartal 2004:
4. November 2004

Wichtige Informationen für Aktionäre

Die EADS stellt ihren Aktionären regelmäßig aktuelle Informationen zu den wichtigsten Ereignissen und Entwicklungen des Konzerns zur Verfügung, darunter den vierteljährlich erscheinenden Aktionärsbrief „aero-notes“ und monatliche Aktionärsmitteilungen, die auf der EADS-Internetseite veröffentlicht werden.

Auf der EADS-Homepage www.eads.net finden Anleger eine Vielzahl weiterer Informationen, auch zu Finanzthemen. Über spezielle gebührenfreie Rufnummern sind wir für unsere Aktionäre täglich erreichbar.

Investor-Relations-Kontakt:

- Gebührenfreie Telefonnummern:
- Deutschland **00 800 00 02 2002**
- Frankreich **0 800 01 2001**
- Spanien **00 800 00 02 2002**

Investoren aus anderen Ländern wählen:

+33 1 41 33 90 94

Zusätzlich gibt es für Anfragen unserer Aktionäre eine eigene Mailbox:

ir@eads.net

Oder besuchen Sie uns auf unserer Website:

www.eads.net

Gestaltung und Produktion: Addison Corporate Marketing Limited

Druck: Kriechbaumer

© Copyrights: Airbus, Airbus Military, Airtanker, EADS, EADS Astrium, EADS CASA, EADS EFW, EADS Defence and Communications Systems, EADS/LFK, EADS Military Aircraft, EADS SPACE Transportation, ESA, Eurocopter, I3m, MBDA, Th. Jullien, C. Serna, Getty Images.

Alle Rechte vorbehalten

**Dieses Dokument ist auch unter
den folgenden Adressen erhältlich:**

**European Aeronautic Defence
and Space Company EADS N.V.**

In Deutschland

81663 München – Deutschland

In Frankreich

37, boulevard de Montmorency
75781 Paris cedex 16 – Frankreich

In Spanien

Avenida de Aragón 404
28022 Madrid – Spanien

**European Aeronautic Defence
and Space Company EADS N.V.**

Le Carré
Beechavenue 130 – 132
1119 PR Schiphol-Rijk
Niederlande
www.eads.net