



Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,

am 18. März gaben wir die Ergebnisse für das Jahr 2001 bekannt, dem ersten vollständigen Geschäftsjahr des Konzerns seit seinem Start im Juli 2000. Wir sind stolz darauf, alle unsere gesteckten Finanzziele übertroffen zu haben: Der Umsatz ist um 27% gestiegen und lag somit klar über unserem Ziel von 20%; das EBIT wuchs um 21% und übertraf damit die Vorgabe von 15%.

Diese Leistung ist ein vielversprechendes Signal für die Zukunft, zumal im EBIT ein Anstieg des Forschungs- und Entwicklungsaufwands, insbesondere für den Airbus A380, enthalten ist. Die Auslieferung des Superjumbos, dessen Entwicklung sich exakt im Budget bewegt, wird, wie geplant, im Jahr 2006 erfolgen. Weitere Bestätigung erhielt das Programm durch neue Auftragseingänge im Jahr 2001, einige davon sogar nach den Ereignissen vom 11. September in den USA.

Die in unserem Jahresergebnis 2001 enthaltenen Verluste der Divisions Space und Defence & Civil Systems sind durch Einmalaufwendungen für die Umstrukturierung dieser Bereiche und für die Wertberichtigung von Beteiligungen verursacht. Diese Maßnahmen dienen der Steigerung der zukünftigen Effizienz und dürften sich schon ab diesem Jahr bezahlt machen. Wir sind heute mehr denn je überzeugt, dass die Entwicklung unseres Konzerns von zwei Standbeinen getragen werden muss, dem zivilen und dem militärischen.

Die Ereignisse vom 11. September haben bekanntlich einen beispiellosen Rückgang des Luftverkehrs ausgelöst, der die Fluggesellschaften, unsere Airbus-Kunden, in eine schwierige Lage brachte. Wir haben unsererseits sofort Entscheidungen zur Sicherung unserer Liquidität und Rentabilität getroffen. Jüngste Informationen der Fluggesellschaften bekräftigen aber unsere Erwartung, in diesem Jahr 300 Flugzeuge ausliefern zu können (gegenüber 325 im Vorjahr).

In den militärischen Bereichen (Militärflugzeuge und -hubschrauber, Lenkflugkörpersysteme, Verteidigungselektronik, Militärsatelliten usw.) erzielte Ihr Unternehmen im Jahr 2001 einen Umsatz von € 6,1 Mrd. Damit nimmt die EADS in Europa Platz zwei in diesem Sektor ein. Die Erfolge des Jahres 2001 werden das Wachstum unseres Militärgeschäftes beschleunigen: Unsere Kampf- und Transporthubschrauber Tiger und NH90 haben sich bei Ausschreibungen in Australien, Portugal und Skandinavien gegen starke Konkurrenten durchgesetzt. Am 18. Dezember gründeten wir, gemeinsam mit BAE Systems und Finmeccanica, offiziell die neue Gesellschaft MBDA, den nunmehr zweitgrößten Lenkflugkörper-Hersteller weltweit. Der Vertrag für den europäischen Militärtransporter A400M wurde ebenfalls im vergangenen Dezember von acht Ländern unterzeichnet und soll noch in diesem Jahr in Kraft treten. Insgesamt erwarten wir, dass unser Verteidigungsgeschäft bis 2004 um über 50% wachsen wird.

In einem noch unsicheren Markt gab es Anfang 2002 einige für uns wichtige und positive Signale und Nachrichten. Der zivile Luftverkehr erholt sich zunehmend; die EADS Division Space wurde vom britischen Verteidigungsministerium als Dienstleistungspartner im Bereich Sichere Satellitenkommunikation ausgewählt.

Für das Jahr 2002 haben wir uns Finanzziele gesetzt, die einer erwarteten Reduzierung der Airbus-Auslieferungen, einem durch die A380 bedingten Anstieg des F+E-Aufwands und dem gegenwärtig unsicheren Markt Rechnung tragen. Wir erwarten eine gleichbleibende EBIT-Marge vor F&E-Aufwendungen, was einem EBIT von ungefähr € 1,2 Mrd. entspricht. Die finanzielle Position des Konzerns bleibt damit solide. Wir arbeiten konsequent daran, unsere Ziele für das Jahr 2002 zu verwirklichen und die EADS so zu positionieren, dass sie gestärkt aus der schwierigen aktuellen Lage hervorgeht. Wir danken Ihnen für Ihr Vertrauen.

Mit freundlichen Grüßen

Philippe Camus
CEO

Rainer Hertrich
CEO



EADS Kennzahlen 2001: alle Finanzziele übertroffen

Die EBIT-Marge vor Forschungs- und Entwicklungsaufwand (F+E) stieg von 11,3% auf 12,1%. Die Nettoliquidität lag Ende 2001 bei über €1,5 Mrd.

Die EADS bleibt in einer wirtschaftlich gesunden Lage und kann sich den herausfordernden Marktbedingungen stellen.

- Der **Umsatz** stieg um 27% auf €30,8 Mrd.; ohne den Effekt aus der erstmaligen Vollkonsolidierung von Airbus (Vorjahr 80%) betrug das Wachstum 10%
- Der eigenfinanzierte **F+E-Aufwand** stieg wie geplant von 5,5% auf 6,6% des Umsatzes, überwiegend durch die fortgeführte A380-Entwicklung.
- Das **EBIT** (Ergebnis vor Zinsen und Steuern, vor Goodwill-Abschreibungen und Einmaleffekten) stieg um 21% auf € 1,7 Mrd. Das Wachstumsziel von 15% wurde trotz eines deutlichen Anstiegs des F+E-Aufwands von € 1,3 Mrd. auf € 2,1 Mrd. sowie zusätzlicher Restrukturierungsaufwendungen und Wertberichtigungen auf Vermögensgegenstände der Divisions Space und DCS übertroffen.
- Der **Free Cash Flow** erreichte € 774 Mio., die Nettoliquidität belief sich auf über € 1,534 Mrd.
- Die EADS hat mehr als €100 Mio. zusätzliches EBIT aus mergerbedingten **Synergien** erzielt und damit das Ziel von € 60 Mio. für 2001 um mehr als 60% übertroffen. Damit sind wir auf dem besten Weg das ab 2004 vorgesehene Synergie-Ziel von € 600 Mio. zu erreichen.
- Das **Konzernergebnis** erreichte € 1,4 Mrd. nach einem Verlust von € -0,9 Mrd. in 2000; darin enthalten sind positive Einmaleffekte aus der Bildung von Airbus und MBDA. Das Nettoergebnis vor Goodwill-Abschreibungen und Einmaleffekten stieg auf € 936 Mio.
- Der **Auftragsbestand** erreichte den außergewöhnlich hohen Wert von € 183,3 Mrd.

KENNZAHLEN In Millionen €

	2001	2000** proforma	Veränderung
Umsatz	30.798	24.208	+27%
Auftragseingang	60.208	49.079	+23%
EBIT*	1.694	1.399	+21%
Konzernergebnis*	936	-45	-
Ergebnis je Aktie* (in €)	1,16	-0,06	+1,22
Nettoliquidität	1.534	2.143	-28%

- Die **Division Airbus** steigerte ihr EBIT um 17% auf € 1.655 Mio., das durch die erstmalige Vollkonsolidierung von Airbus und dem planmäßig höheren F+E-Aufwand beeinflusst wurde. Die in 2001 erhaltenen Netto-Neuaufträge über 274 Flugzeuge repräsentieren nach Stückzahlen einen Weltmarktanteil von 50,2% und wertmäßig sogar von 61%. Der Auftragsbestand umfasste Ende 2001 insgesamt 1575 Flugzeuge. Die jüngsten Rückmeldungen von Kundenseite stimmen Airbus für 2002 zuversichtlich, 300 Flugzeuge ausliefern zu können (nach 325 in 2001 und 311 in 2000).

- Die **Division Military Transport Aircraft** hat, früher als geplant, ein ausgeglichenes EBIT (im Vorjahr € -63 Mio.) erzielt. Der anstehende Vertrag für die A400M, das bisher größte Verteidigungsprojekt der EADS, wird das Geschäft der Division beträchtlich wachsen lassen.

- Das EBIT der **Division Aeronautics** stieg um 4% auf € 308 (i. V. € 296) Mio. Der Auftragsbestand von 789 Hubschraubern, darunter mehr als 500 militärische, unterstreicht die hervorragenden Aussichten bei Eurocopter. Der Hochlauf der Eurofighter-Serienproduktion wird sich positiv auf Liquidität und EBIT auswirken.

- Die **Division Space** verzeichnete ein negatives EBIT von € -222 (i. V. € 65) Mio.; hierin enthalten sind hohe Einmalaufwendungen, vor allem für Umstrukturierungen und für Wertberichtigungen von Vermögensgegenständen. Bei weiterhin hartem Wettbewerb beweisen jüngste Erfolge, wie die Entscheidung zugunsten von Paradigm, dem € 3,3 Mrd.-Militär-Satelliten-Kommunikations-Projekt des britischen Verteidigungsministeriums, sowie der Trägerraketen Ariane, die Kompetenz der Division. Zur Effizienzsteigerung wird darüber hinaus Astrium unter neuer Führung umstrukturiert. Die Division Space wird in drei integrierten Einheiten für Trägersysteme, Satelliten und Dienste neu organisiert.

- Die **Division Defence and Civil Systems** verringerte ihr negatives EBIT von € -110 Mio. im Jahr 2000 auf € -79 Mio. im Jahr 2001. Darin enthalten sind insbesondere hohe Einmalaufwendungen für laufende Umstrukturierungen. Ein weiteres starkes EBIT-Wachstum wird aufgrund der erfolgreichen Umstrukturierung und der für mehrere Produktprogramme beginnenden Auslieferungsphase erwartet.

KENNZAHLEN 2001 NACH DIVISIONS

In Millionen in €

	Umsatz	Veränderung ggü. 2000 proforma	EBIT*	Veränderung ggü. 2000 proforma	Auftragsbestand	Veränderung ggü. 2000 proforma
Airbus**	20.549	38%	1.655	17%	156.075	50%
Military Transport Aircraft	547	73%	1	-	1.320	51%
Aeronautics	5.065	8%	308	4%	13.722	5%
Space	2.439	-4%	- 222	-	3.796	-21%
Defence and Civil Systems	3.345	15%	- 79	-	9.094	-6%
Eliminierungen und Zentrale	-1.147	-	31	-	-751	-
EADS-Konzern	30.798	27%	1.694	21%	183.256	39%

* Vor Goodwill-Abschreibungen und Einmaleffekten. ** In 2000 ohne Airbus UK



INTERVIEW MIT THOMAS ENDERS

EXECUTIVE VICE PRESIDENT, LEITER DER
DIVISION DEFENCE AND CIVIL SYSTEMS

Welches sind die Kernaktivitäten der Division Defence & Civil Systems (DCS), und wer sind Ihre wichtigsten Kunden?

Das Geschäft der Division DCS umfasst Lenkflugkörper und Lenkflugkörpersysteme, Verteidigungssysteme und -elektronik sowie sichere Fernmeldenetze und Dienstleistungen für den Verteidigungsbereich. Unsere wichtigsten Kunden sind die Verteidigungsministerien und ihre Beschaffungsgremien in Deutschland, Frankreich und Großbritannien. Darüber hinaus haben wir eine starke Position im Export, speziell bei Lenkflugkörpern und sicheren Fernmeldesystemen.

Welche Marktstellung hat die EADS im Sektor Verteidigungselektronik, und warum gilt diesem Bereich das Hauptaugenmerk Ihrer Wachstumsstrategie?

Die Business Unit Systems & Defence Electronics setzt jährlich rund eine Milliarde Euro um. Damit liegt sie auf diesem Gebiet europaweit an dritter Stelle, muss sich aber mit den Jahresumsätzen von über €10 Mrd. der stärksten Branchenakteure wie Raytheon und Lockheed Martin (USA) vergleichen lassen. Die Marktzahlen belegen insgesamt, dass das Segment Systeme und Verteidigungselektronik das stärkste relative Wachstum aufweist. Es herrscht in der Tat ein beträchtlicher Bedarf im Bereich Aufklärungs-, Nachrichten-, Überwachungs- und Führungssysteme, die größtenteils luft- oder weltraumgestützte Elemente einbeziehen. Genauso steigt die Nachfrage an unbemannten Luftfahrzeugen (UAVs). Deshalb hat die EADS als eines ihrer strategischen Leitziele definiert, ihr Wachstum in solchen Bereichen voranzutreiben, die mit ihrem Kerngeschäft der Luftfahrt in Zusammenhang stehen: das sind luftgestützte Systeme und Avionik unter Verwendung bemannter oder unbemannter Flugzeuge, auch anderer Hersteller. Zu dieser Strategie gehört auch, dass wir uns über Partnerschaften mit amerikanischen Unternehmen einen besseren Zugang zum US-Markt verschaffen.

Wo liegen die Stärken der MBDA, und wer sind ihre Hauptkonkurrenten?

Die MBDA ist der zweitgrößte Hersteller von Lenkflugkörpersystemen weltweit. Sie ist ein Gemeinschaftsunternehmen der drei führenden europäischen Luft-, Raumfahrt- und Verteidigungskonzerne EADS, BAE Systems und Finmeccanica. Ihr Jahresumsatz liegt bei über € 2 Mrd., der Auftragsbestand bei über € 12 Mrd.

Die MBDA ist weltweit der einzige Anbieter, der den Flugkörperbedarf einer jeden Streitkraft zu konstruieren, zu entwickeln und zu produzieren vermag. Das Leistungsspektrum der MBDA umfasst Luft-Luft-

Abstands-Marschflug- und Präzisions-Bodenangriffs-Waffensysteme.

Die Hauptkonkurrenten der MBDA sind Unternehmen in den USA: Raytheon, Boeing und Lockheed Martin. Mit letzteren wurden allerdings kürzlich bedeutende Partnerschaften vereinbart, um auf dem US-Markt, dem weltweit größten Verteidigungsmarkt, Fuß fassen zu können.

Worum handelt es sich beim Meteor-Vertrag, und wie ist hier der aktuelle Stand?

Im Mai 2000 erhielt unsere Tochtergesellschaft MBDA nach hartem Konkurrenzkampf mit Raytheon den Zuschlag in der Ausschreibung für einen Luft-Luft-Lenkflugkörper zur Bekämpfung von Zielen außerhalb der Sichtweite (BVR), mit dem britische Eurofighter bestückt werden sollen.

Der Meteor ist ein Festpreisauftrag im Wert von € 2 Mrd. allein für den britischen Teil. In der Warteschleife stehen weitere Aufträge anderer Partnerländer, wie Deutschland, Frankreich, Italien, Schweden und Spanien, mit denen sich der Wert des Programms auf ca. € 3,5 Mrd. summiert. Der Vertrag erhält derzeit seine endgültige Form und dürfte bis zum Sommer unterzeichnet werden.



Aufbereitung geografischer Daten

Wie schätzen Sie die zukünftige Geschäftsentwicklung auf dem Gebiet der sicheren Telekommunikation ein?

Sichere Telekommunikation ist einer der wichtigsten Wachstumsbereiche auf den Gebieten Verteidigung, öffentliche Sicherheit und zivile Anwendungen, also großer Firmennetze, Bankgeschäfte und Internet.

Im Verteidigungssektor haben die jüngsten Konflikte und Frieden sichernden Einsätze gezeigt, dass ein Bedarf an interoperablen und mobilen Kommunikationsnetzen hoher Sicherheitsstufe besteht. Unsere Strategie auf diesem expandierenden und gewinnträchtigen Markt beruht auf zwei Ansätzen. Zum einen eröffnet uns die genaue Kenntnis der Abnehmer auf dem weltweiten Sicherheits- und Verteidigungsmarkt sehr gute Verkaufschancen. Zum anderen hat die EADS Telecom auf der Grundlage modernster ziviler Technologien Produkte entwickelt, die auf die spezifischen Bedürfnisse von Kunden aus den Bereichen Verteidigung, öffentliche Sicherheit und kommerzielle Anwendungen zugeschnitten sind.

Wir haben konsequent auf unsere Wachstumsstrategie im Bereich sichere Telekommunikation gesetzt: Im Mai 2000 haben wir die EDSN (EADS Defence and Security Network) gegründet und 2001 folgte die Übernahme von Cogent, des britischen Marktführers für Verschlüsselungstechnik.

Welches sind Ihre wichtigsten Partnerschaften in den USA, und wie beabsichtigen Sie, Anteile am riesigen US-Verteidigungsmarkt zu gewinnen?

Unsere Partnerschaften in den USA konzentrieren sich auf die Bereiche unbemannte Luftfahrzeuge (UAVs) mit Northrop Grumman, auf Luft-Boden-Überwachung (AGS), wo wir daran arbeiten, für das AGS-Programm der NATO das europäische Sensorkonzept Sostar und den US-Sensor, an dem sowohl Northrop und Raytheon beteiligt sind, aufeinander abzustimmen. Einen weiteren Bereich bilden die taktischen Lenkflugkörper wo wir über die MBDA mit Boeing kooperieren, namentlich bei Meteor. Schließlich beteiligen wir uns an den beiden Studiengruppen zum NATO-Projekt TBMD (Theater Ballistic Missile Defence), in der einen mit Lockheed, in der anderen mit Boeing. Diese Partnerschaften werden wir ausbauen aber auch neue eingehen.

Auf welche wesentlichen Ursachen lässt sich das negative EBIT der Division DCS in den Jahren 2000 und 2001 zurückführen?

Dafür gibt es eine Reihe verschiedener Gründe. Erstens wurden wir auf unseren bedeutendsten heimischen Märkten mit Schwierigkeiten konfrontiert und einige unserer wichtigen Programme wurden gestoppt oder verschoben. Zweitens beschlossen wir im Herbst 2000 einen tiefgreifenden Strukturwandel, um unsere Effizienz zu steigern. Drittens sind uns durch die Gründung der EADS einige Aktivitäten im Bereich E-Business zugefallen, die zumeist so starke Verluste einführen, dass wir sie veräußern oder schließen mussten. Darüber hinaus beschlossen wir bedeutende strategische Investitionen, z. B. den Einstieg in neue Produkte wie unbemannte Luftfahrzeuge oder in ein sehr spannendes neues Start-up, einem Unternehmen für militärische Outsourcing-Dienstleistungen.

Alles in allem hatten wir 2000 und 2001 außerordentliche einmalige Belastungen zu tragen. Dennoch konnten wir unser Betriebsergebnis verbessern, das im zweiten Halbjahr 2001 bereits positiv war, und das ist sicher ein guter Ausgangspunkt für den angestrebten Turnaround der Division im Jahr 2002.

Was macht Sie so sicher, dass Ihre Division in diesem Jahr ein positives EBIT erzielen wird?

Wir haben in den Jahren 2000 und 2001 fleißig unsere Hausaufgaben gemacht, und die Umstrukturierung geht im Wesentlichen schneller voran als geplant. Auch ist die Bereinigung unseres Portfolios schon weit gediehen.

Nicht zuletzt beginnt für die meisten Programme, die wir in unserem Auftragsbestand haben, speziell bei Flugkörpern, nach Abschluss der Entwicklungsphase nunmehr die Ertrag bringende Auslieferungphase.



INTERVIEW MIT ALBERTO FERNÁNDEZ

EXECUTIVE VICE PRESIDENT.

CHAIRMAN OF THE BOARD DER EADS CASA.
LEITER DER DIVISION MILITARY TRANSPORT
AIRCRAFT.

Wo liegen die zentralen Tätigkeitsbereiche der Division MTA (Military Transport Aircraft)?

Die Aktiva der Division MTA sind größtenteils ein Erbe der CASA, des spanischen Gründungsmitgliedes der EADS. Die Division hat heute vier Hauptgebiete: leichte und mittelschwere militärische Transportflugzeuge, Flugzeugkomponenten, Militärtransporter A400M und militärische Spezialflugzeuge (namentlich basierend auf Airbus-Plattformen). Unsere Division stellt eine eigene Palette kleiner und mittlerer militärischer Transportflugzeuge her, die C-212, CN-235 und C-295 einschließlich spezieller Missionsversionen, und wir haben ein eigenes Missionssystem „FITS“ entwickelt. Die Summe dieser Kompetenzen wird der EADS gestatten im Programm A400M eine starke Führungsposition einzunehmen.

Welche Marktstellung besitzt die EADS im Segment leichte und mittelschwere militärische Transportflugzeuge? Wer sind die Mitbewerber?

Die MTA ist heute Weltmarktführer im Segment leichte und mittelschwere Militärtransporter und hielt in den letzten fünf Jahren einen durchschnittlichen Marktanteil von 60%. Mit dem Programmstart und der Entwicklung des militärischen Transportflugzeuges C-295, das im vierten Quartal 2001 in Dienst gestellt wurde, konnte diese Marktführerschaft der vergangenen Jahre sogar ausgebaut werden. Die erwartete starke Konkurrenz aus Osteuropa und Asien blieb aus, und der Erfolg von militärischen Transportversionen europäischer Regionalflugzeuge hielt sich in Grenzen. Unser einzig verbleibender Konkurrent Alenia hat sich mit Lockheed Martin für das Programm C.27J zusammengeschlossen, das mit der C-295 im direkten Wettbewerb steht.

Wo liegen künftige Marktchancen für die Flugzeuge C-295 und CN-235?

Wie vielversprechend ist die Ausschreibung der US-Küstenwache?

Das tragende Element unserer Angebote für militärische Transportflugzeuge ist heute die C-295. So bieten sich in den kommenden drei Jahren unter anderem in Brasilien, Saudi-Arabien, Malaysia und der Schweiz Absatzmöglichkeiten für etwa 70 Maschinen. Eine bedeutende Chance bietet sich diesem Flugzeugtyp womöglich bei der US-Armee. Die bedeutendsten Chancen für die CN-235 liegen in der Expansion bestehender Flotten, wie sie die französischen Luftstreitkräfte und die türkische Armee betreiben. Besonders erwähnen möchte ich das Deepwater-Programm der US-Küstenwache, in dessen

Rahmen 30 bis 40 mit dem EADS-Missionssystem FITS ausgestattete CN-235 angeboten werden. Die drei Hauptbewerber Boeing, Lockheed Martin und SAIC/L-3 haben die CN-235 bereits für ihr Angebot ausgewählt. Die Entscheidung wird im ersten Halbjahr 2002 erwartet.

Welche Eigenschaften zeichnen die A400M aus? Wer sind ihre derzeitigen und potenziellen Kunden?

Das militärische Transportflugzeug A400M gehört mit seiner maximalen Startmasse von 130 Tonnen zur Klasse der schweren Militärtransporter und ergänzt unsere aktuelle Familie leichter bis mittelschwerer Transportflugzeuge. Die A400M ist für eine maximale Nutzlast von 37 Tonnen ausgelegt und nimmt bis zu 120 Fallschirmjäger auf. Mit Ihren vier Turboprop-Triebwerken erreicht sie eine Höchstgeschwindigkeit von Mach 0,72, und ihre Reichweite mit 20 Tonnen Last beträgt 3.550 nautische Meilen.

Um höchsten militärischen Ansprüchen (Selbstschutz, militärisches Missionsmanagement, Lastenabwurf) zu genügen, floss sowohl Airbus-Flugzeugtechnologie (Fly-by-wire, Kohlefaserstrukturen usw.) in die A400M ein als auch die ganze Erfahrung der EADS im Militärbereich. Die A400M wurde für logistische, taktische, humanitäre und friedensichernde Einsätze konzipiert. An dem Flugzeugprogramm beteiligten sich von Anfang an alle bedeutenden westeuropäischen Länder, sodass sich die A400M zum Kernstück militärischer Luftmobilität diesseits des Atlantiks entwickeln wird. Die Abnehmer der ersten 196 A400M-Maschinen sind die Luftstreitkräfte Belgiens (7 Flugzeuge), Deutschlands (73), Frankreichs (50), Großbritanniens (25), Luxemburgs (1), Portugals (3), Spaniens (27) und der Türkei (10). Wir sind überzeugt, dass die meisten europäischen Streitkräfte – wenn nicht sogar alle – dieses Flugzeug wählen werden, auch aus Gründen der Interoperabilität. Für die A400M bietet sich ein hervorragendes Exportpotenzial. Es ist in seiner Art zurzeit das einzige erschwingliche Flugzeug der neuen Generation, und uns ist nicht bekannt, dass ein Konkurrent in absehbarer Zukunft ein solches Programm plant. Die Hercules entwickelt sich zum Veteran. Folglich sind wir gut positioniert, um einen Großteil der heute weltweit betriebenen C160- und C130-Flotten abzulösen. Mit den Luftstreitkräften Schwedens, Kanadas und anderer Länder stehen wir bereits in Kontakt.

Welche Rolle spielt die EADS für die A400M? Wie hoch ist der voraussichtliche Wert dieses Auftrages?

Die EADS ist der Hauptanteilseigner der Gesellschaft Airbus Military (AM) und über Airbus und MTA zu 90% an ihr beteiligt. Daher leitet und steuert die EADS das A400M-Programm über dessen rechtliche Einbindung in die AM, bei der ich den Vorsitz habe und Airbus-CEO Noel Forgeard Vorsitzender des Shareholder Committees ist. Sowohl die Funktion des Hauptauftragnehmers als auch die allgemeine Programmleitung liegen bei der AM. Der prozentuale Arbeitsanteil der EADS entspricht insgesamt ungefähr ihrem Kapitalanteil und die Endmontage liegt in unserer Verantwortung. Der Gesamtwert des Erstvertrages über 196 Flugzeuge liegt bei rund € 18 Mrd.

Wie ist heute der Status des A400M-Projektes?

Der Erstvertrag für die A400M über 196 Flugzeuge wurde am 18. Dezember 2001 von den acht Erstkunden unterzeichnet. Das Datum seines In-Kraft-Tretens wird die Gemeinsame Organisation für Rüstungszusammenarbeit, Occar, im Namen der acht betreffenden Nationen bekannt geben. Um die Vertragsbedingungen zu erfüllen, richtet die AM bereits die Organisation für das A400M-Programm ein und arbeitet zusammen mit der EADS, Airbus und den anderen beteiligten Industrieunternehmen an den notwendigen Studien, um die Definitionsphase abzuschließen.

Wie groß ist der Markt für Missionsflugzeuge? Welche Position nimmt die EADS auf diesem Markt ein?

Der Markt für Missionsflugzeuge ist seit 1992 kontinuierlich gewachsen. Regierungen sehen sich mit wachsenden Problemen im Zusammenhang mit Einwanderung, Drogenhandel und illegaler Fischerei konfrontiert, was zunehmend Investitionen in Plattformen und Missionssysteme erforderlich macht. In den letzten fünf Jahren bezifferte sich der Markt für leichte Maschinen auf 30 Flugzeuge, an dem die C-212 einen Anteil von 15% innehatte, und der Markt für mittelschwere Maschinen auf 84 Flugzeuge, davon 11% vom Typ CN-235. Bei den schweren Maschinen ist die EADS ein Neuling unter den Anbietern; wir können aber heute für uns in Anspruch nehmen, Mitbewerber von Boeing zu sein. Im harten Wettbewerb um Aufträge in Höhe von mehreren Milliarden Euro bieten wir das Mehrzweck-Tankflugzeug Airbus MRTT für die US-amerikanischen und britischen Luftstreitkräfte an.

Welches werden zukünftig die wichtigsten Wachstumsfaktoren der Division MTA sein?

Das Wachstum der MTA wird in den nächsten Jahren drei Hauptrichtungen folgen. Zum Teil ist das Wachstumspotenzial beinahe vorprogrammiert:

Die MTA verfügt mit den Flugzeugfamilien C-212 und CN-235/C-295 über bewährte Plattformen. Hierzu kommt die A400M, was unsere Division zum ersten echten Spezialisten mit beispielloser Wettbewerbsfähigkeit für alle Arten strategischer und taktischer Transporterfordernisse von Streitkräften macht. Die zweite Wachstumsrichtung liegt bei unserem Dienstleistungsangebot, das eng mit unseren Plattformen verknüpft ist. Wir glauben, dass sich unsere Militärkunden externe Lieferanten wünschen, die Logistik, integrierte logistische Betreuung (ILS), Wartung usw. sicherstellen. Die MTA ist, mit der ganzen Kompetenz der EADS im Hintergrund, bestens auf derlei Gelegenheiten vorbereitet. Schließlich stehen wir in enger Verbindung mit Airbus. Das verhilft uns zu vielfältigen Entwicklungsmöglichkeiten. Bei unserem Eintritt in einen bislang von US-Konkurrenten beherrschten Markt begleitet uns die Überzeugung, dass die Stärken der Airbus-Plattformen, kombiniert mit der Kompetenz von EADS und MTA, in den kommenden Jahren zu einem nennenswerten Anstieg unserer Verkaufszahlen auf diesem von hoher Wertschöpfung geprägten Markt führen werden.



INTERVIEW MIT FRANÇOIS AUQUE

EXECUTIVE VICE PRESIDENT,
LEITER DER DIVISION SPACE

Welches sind die Haupttätigkeiten der Division Space, und wie sieht die Marktstellung der EADS aus?

Mit der Gesamtheit ihrer Raumfahrtaktivitäten ist die EADS Marktführer in Europa und weltweit an dritter Stelle. Der Umsatz des Konzerns in diesem Bereich bezieht sich auf € 2,4 Mrd. Euro. Die Division Space ist auf den Gebieten Trägersysteme, orbitale Systeme und Satelliten tätig, besonders über ihre Tochtergesellschaften Astrium – ein Joint Venture mit BAE Systems (75/25) – und EADS Launch Vehicles. Bei den Trägersystemen agiert die EADS als industrieller Hauptauftragnehmer und liefert die ballistischen Flugkörper für die französischen Unterseeboote. Sie ist europaweit das einzige Unternehmen, das diese Kompetenz besitzt. Im Programm Ariane ist die EADS System-Hauptauftragnehmer und für die Systemstudien, die technische Projektleitung sowie alle Raketenstufen verantwortlich. Arianespace hält einen Marktanteil von 50 Prozent am weltweiten Markt für kommerzielle Satellitenstarts. Im Bereich orbitale Systeme ist die EADS äußerst aktiv, zumal sie im Rahmen der internationalen Raumstation ISS für zwei Elemente verantwortlich ist: das Weltraumlabor Columbus und das unbemannte Versorgungsfahrzeug ATV. Zu den Satelliten: Basierend auf den Satellitenplattformen der Eurostar-Familie stellt die EADS Telekommunikationssatelliten für alle größeren internationalen Diensteanbieter her. Unser Anteil an diesem Markt liegt weltweit bei 10 bis 15 Prozent. Bei den Erdbeobachtungs- und wissenschaftlichen Satellitensystemen für den zivilen und den militärischen Sektor stehen wir europaweit an der Spitze. Der Umweltbeobachtungssatellit Envisat und der militärische Überwachungssatellit Helios sind gute Beispiele für unsere Fähigkeiten.

Warum stellt der Raumfahrtmarkt heute solch eine Herausforderung dar?

In der Tat ist die Situation für europäische Anbieter besonders schwierig. Überall in der Welt zielen Raumfahrtaktivitäten vor allem darauf ab, den institutionellen Markt für zivile und militärische Anwendungen zu bedienen. Und in diesem Bereich klafft eine gewaltige Lücke zwischen den Raumfahrtetats in Europa und den USA; dort steht für zivile Anwendungen etwa viermal soviel Geld zur Verfügung wie bei uns, für militärische Zwecke sogar das Fünfundzwanzigfache. Vor diesem Hintergrund hat die europäische Raumfahrtindustrie große Anstrengungen unternommen, um auf dem Markt für kommerzielle Anwendungen vorne mitzuspielen. Heute ist dieser Markt durch einen Angebotsüberhang um den Faktor 2 und einen konjunkturell bedingten, vorübergehenden

Rückgang schwer belastet. In dieser schwierigen Lage befinden wir uns sowohl bei den Telekommunikationssatelliten als auch bei den kommerziellen Trägersystemen.

Warum ist die Raumfahrt ein Kerngeschäft der EADS?

Dafür gibt es zumindest zwei Gründe:

- Allgemein gesprochen und langfristig betrachtet sind die Raumfahrtaktivitäten von Konjunkturschwankungen weniger betroffen als etwa die Luftfahrt. Daher haben unsere Konkurrenten Boeing und Lockheed den Anteil der Raumfahrtaktivitäten in ihrem Angebotsspektrum bedeutend erweitert, und das ist unser Ansatz.
- Weltraumbasierte Dienste sind ein Schlüsselement großer ziviler und militärischer Systeme, wie für Luftverkehrs-Management, Raketenabwehr, Umwelt, Sicherheit sowie militärische Überwachungs- und Fernmeldesysteme. Es ist das erklärte Ziel der EADS, durch Kombination ihrer Kompetenzen in den Bereichen Raumfahrt, Luftfahrt und Verteidigung dem Kunden Full-Service-Lösungen anbieten zu können.

Wie planen Sie, die schwierige Marktsituation zu bewältigen?

Wie Ihnen wahrscheinlich bekannt ist, haben wir zunächst einen kompromisslosen internen Plan zur Verschlinkung unseres Portfolios verabschiedet, um in den Bereichen Trägersysteme und Satelliten Synergien zu verwirklichen und Kosten einzusparen. Heute sind wir dabei, die getroffenen Entscheidungen umzusetzen. Das wird zu einer wirkungsvolleren internen Organisation mit einer tiefer greifenden industriellen Integration führen. Wegen der spezifischen Beschaffenheit unserer Aktivitäten befürworten wir weitere Initiativen der europäischen Mitgliedsstaaten zur Entwicklung neuer Programme wie Galileo und GMES sowie zur Finanzierung der Entwicklung von Satelliten und Trägersystemen wie es in den USA der Fall ist.

Rechnen Sie mit dem Zusammenschluss einiger großer Anbieter im Raumfahrtsektor? In welchem Maße ist die EADS bereit, in diesem Spiel eine zentrale Funktion zu übernehmen?

Mit der Gründung Astriums und der EADS wurde bereits ein bedeutender Schritt vollzogen, und die EADS-Division Space spielt ohne Frage eine zentrale Rolle innerhalb der europäischen Raumfahrtindustrie. Was die Trägersysteme betrifft, so haben die europäischen Staaten im November 2001 beschlossen, die ESA mit der Ausarbeitung eines Vorschlags zur Umstrukturierung des Sektors Trägersysteme zu beauftragen, der die öffentliche Hand und die Industrie genauso mit einschließt wie die Betreibergesellschaft Arianespace. Die ESA und der öffentliche Sektor erfreuen sich dabei der rückhaltlosen Unterstützung der EADS. Über das Satellitengeschäft ist zu sagen, dass wir mit der gegenwärtigen Umstrukturierung unserem Willen Ausdruck verleihen, einer der Akteure auf diesem Markt zu bleiben. Denn es ist ganz klar, dass es zu weiteren Zusammenschlüssen kommen wird. Wann und wer mit wem, das ist allerdings noch nicht abzusehen.

Was genau ist der PARADIGM-Auftrag und was bedeutet er für die künftigen Raumfahrtaktivitäten der EADS?

Das Programm Skynet 5 ist eine der umfangreichsten jemals vom britischen

Verteidigungsministerium (MoD) durchgeführten Dienstleistungs-Ausschreibungen. Das Volumen dieses Auftrages über Dienstleistungen im Bereich militärische Satellitenkommunikation bis zum Jahr 2018 liegt in der Größenordnung von zwei Milliarden Pfund Sterling.

Die Entscheidung des MoD, Paradigm Secure Communications – unser Gemeinschaftsunternehmen mit BAE Systems – als geeignetsten Bieter für Skynet 5 auszuwählen zeigt das Vertrauen in die EADS als führenden Anbieter modernster Raumfahrttechnik. Der Nutzen für die EADS wird ab 2002 in einer gleichmäßigen Generierung von Umsatz liegen, der im Jahr 2004 bis zu 10 Prozent des Gesamtumsatzes der Division Space ausmachen könnte. Darüber hinaus stärkt diese Wahl das Konzept eines Vier-Nationen-Unternehmens.

Was ist GALILEO? Welchen Stand hat das Projekt erreicht und wie muss man sich die Teilnahme der EADS vorstellen?

Galileo ist eine europäische Initiative zur Entwicklung eines Satellitennavigationssystems, welches als Alternative und als Ergänzung zum US-amerikanischen GPS-System dienen soll. Für Europa ist es ein unverzichtbarer Bestandteil der weltweiten Informations- und Transportinfrastruktur und könnte unseren Alltag auf ähnliche Weise revolutionieren wie dies in jüngerer Zeit durch Mobilfunk und Internet geschehen ist. Nach der positiven Entscheidung des ESA-Ministerrates im vergangenen November gab auch der Verkehrsministerrat anlässlich seiner Sitzung Ende März dieses Jahres für die Entwicklungsphase endgültig grünes Licht.

Die EADS ist über Astrium zu 50 Prozent an Galileo Industries beteiligt, einem Konsortialunternehmen mit AlcatelSpace und Alenia. Für die Entwurfs- und Entwicklungsphase des 30 Satelliten zählenden Weltraumsegmentes streben wir eine Schlüsselfunktion an. Anschließend werden wir uns an der Infrastruktur für das Erdsegment und am Betrieb des Gesamtsystems beteiligen.

Welche waren die Hauptgründe für den EBIT-Verlust der Division Space im Jahr 2001? Werden Sie ab 2002 wieder rentabel arbeiten? Warum?

Im Jahr 2001 haben wir beschlossen, auf unser Portfolio von Beteiligungen an diversen Unternehmen der Bereiche Telekommunikation und Startdienste Wertberichtigungen vorzunehmen. Zusätzlich fielen Kosten für Umstrukturierung an. Deshalb war unser Ergebnis so negativ. Auch 2002 werden Kosten für noch zu beschließende Umstrukturierungspläne anfallen, das laufende Geschäft dürfte annähernd ausgeglichen sein.



Envisat

EADS an der Börse

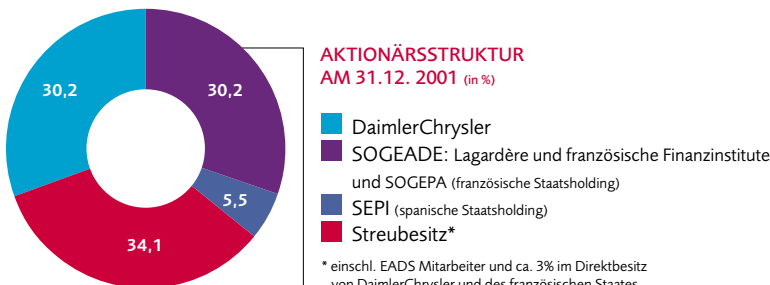
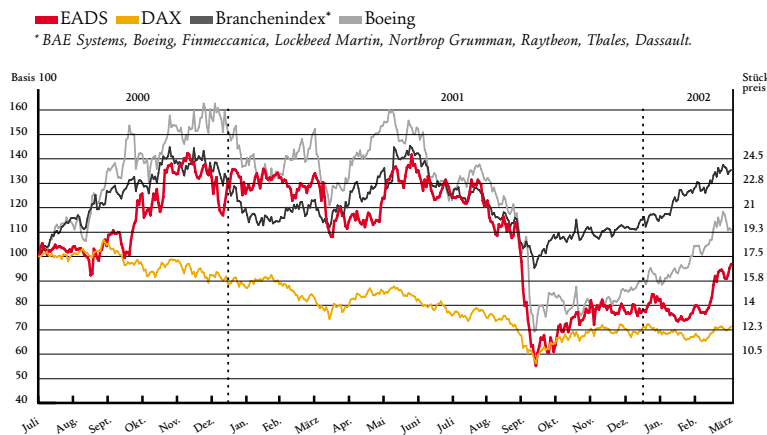
Im Jahr 2001 wurde die EADS-Aktie von der allgemeinen Marktschwäche und den Ereignissen des 11. September getroffen. Seit Anfang 2002 hat sich der Kurs aber wieder deutlich erholt: von Ende Dezember 2001 an bis 28. März verzeichnete sie einen Anstieg um 18,5% auf € 16,16, einer der größten Erfolge des Marktes.

Seit ihrer Einführung im Juli 2000 hat die Aktie die Performance aller Indizes übertroffen.

Seit Anfang März ist das tägliche Handelsvolumen bei durchschnittlich 1,8 Millionen gehandelten Aktien stark angestiegen. Hierin, wie auch im gestiegenen Kurs, zeigt sich das neuerliche Interesse der Investoren an EADS, das sich auf mehrere Faktoren stützt: seitens Airbus unverändert bestätigte Lieferplanung von 300 Flugzeugen für 2002, Synergien über Plan, Gewinn des Programms Skyenet 5 (Paradigm), Erfolg der Ariane 5 mit dem Start des Umweltsatelliten Envisat, Wachstumspotenzial unserer Verteidigungsaktivitäten. Darüber hinaus erholen sich die Passagierzahlen im Luftverkehr zunehmend.

- Anzahl der Aktien: 809.175.561.
- Nennwert: 1 Euro.
- Ausgabekurs am 10. Juli 2000:
19 Euro für institutionelle Anleger
18 Euro für Privatanleger
- Schlusskurs am 31. Dezember 2001: 13,18 Euros.
- Aktienkurs 2002 an der Frankfurter Börse:
Höchststand: 17,48 Euros • Tiefststand: 12,50 Euros
- WKN: 938914

- Kursverlauf von 10. Juli 2000 bis 28. März 2002
Basis 100, 10. Juli 2000



Wichtige Termine

für die Aktionäre:

- 17. Mai 2002

Ordentliche Hauptversammlung
Dividendenvorschlag: € 0,50 je Aktie
(Bruttobetrag).

Gebührenfreie Telefonnummer

Deutschland: 00 800 00 02 2002

Frankreich: 0 0800 01 2001

Spanien: 00 800 00 02 2002

www.eads.net