



Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,

im Jahr 2002 haben wir die Umsetzung von Maßnahmen fortgeführt, die wir nach den Ereignissen vom 11. September letzten Jahres beschlossen hatten, um unsere Liquidität und Rentabilität zu gewährleisten sowie unser künftiges Wachstum sicherzustellen.

In einer besonders für Airbus und unser Raumfahrtgeschäft anhaltend unsicheren und schwierigen Marktlage, haben sich unsere Produkte als konkurrenzfähig und unsere Einschätzung des Marktes als richtig erwiesen. Bis Ende April sind neben 40 Festaufträgen auch 100 Kaufzusagen bei Airbus eingegangen, deren Umwandlung in Festaufträge bald zu erwarten ist. Unsere zivilen Aktivitäten liegen zwar wie erwartet unter dem herausragenden Niveau von 2001, jedoch über unseren Prognosen und bestätigen die Dynamik des Airbus-Erfolgs. Unser Raumfahrtgeschäft wird von der Krise des Telekommunikationssektors erheblich beeinträchtigt; allerdings gab es auch einige ermutigende Neuigkeiten, wie die Auswahl Astriums zur Lieferung sicherer Telekommunikationssatelliten und entsprechender Dienstleistungen an das britische Verteidigungsministerium, der offizielle Start des europäischen Satellitennavigationsprogramms Galileo oder die erfolgreiche Beförderung des Satelliten Envisat ins Orbit mit einer Ariane 5.

Am 17. Mai fand in Amsterdam die zweite Ordentliche Hauptversammlung der EADS statt. Zahlreiche Aktionäre haben uns ihre Vollmachten oder Abstimmungsformulare per Post zugesandt, dafür möchten wir Ihnen danken. Von der Aktionärsversammlung wurde der Jahresabschluss für 2001 festgestellt, der bekanntlich alle zuvor gesteckten Ziele übertraf. Außerdem wurde die Ausschüttung einer Dividende von € 0,50 je Aktie beschlossen.

Des Weiteren wurden auch die Geschäftsergebnisse für das erste Quartal 2002 veröffentlicht. Diese Zahlen entsprechen voll und ganz unseren Zielen für das Gesamtjahr. Sie verdeutlichen die Stärke der EADS und bestätigen die Richtigkeit der Entscheidungen, die nach dem 11. September 2001 von der Unternehmensleitung getroffen wurden. Der Umsatz ist in den ersten drei Monaten 2002 gestiegen – trotz rückläufiger Airbus-Auslieferungen infolge des Konjunkturabschwungs in der zivilen Luftfahrt –, das Ergebnis je Aktie (vor Goodwill-Abschreibungen und Einmaleffekten) wuchs um 21%, unsere Nettoliquidität verzeichnete einen weiteren Anstieg auf € 1,6 Mrd., und unser Auftragsbestand blieb mit knapp € 180 Mrd. auf einem sehr hohen Stand, obwohl der Auftragseingang besonders bei Airbus zurückging.

Die EADS hat, gemessen am Umsatz, ihre Position als Nummer 2 der Branche weltweit bestätigt; gemessen am Auftragsbestand, dem Umsatz von morgen, ist sie die Nummer 1. Wie anlässlich der Internationalen Luft- und Raumfahrttaustellung in Berlin zu sehen war, treiben wir die Entwicklung unseres Verteidigungsgeschäftes aktiv voran. Hinsichtlich des militärischen Transportflugzeuges A400M erwarten wir die Freigabe des Programms seitens der Organisation für Rüstungszusammenarbeit Occar. Dieser Auftrag wird unseren konzernweiten Auftragsbestand auf über € 190 Mrd. steigern und dabei unseren militärischen Anteil auf knapp € 40 Mrd. verdoppeln.

Als Anteilseigner der EADS können Sie sicher sein, dass das Management alles daran setzt, das Wachstumspotenzial Ihres Konzerns zu verwirklichen und neue Werte zu schaffen – für unsere Mitarbeiter, für unsere Kunden und für unsere Aktionäre. Wir danken Ihnen für Ihr Vertrauen.

Mit freundlichen Grüßen,

Philippe Camus
CEO

Rainer Hertrich
CEO



Ergebnisse des ersten Quartals 2002 bestätigen die Prognosen für das Gesamtjahr 2002

- **Umsatz** um 2% auf € 6,4 Mrd. gewachsen. Umsatzanstieg in allen Divisions außer Defence and Civil Systems (DCS).
- **EBIT** steigt trotz höherer F&E-Ausgaben und rückläufiger Airbus-Auslieferungen um 2% auf € 315 Mio.
- **Konzernergebnis** vor Goodwill-Abschreibungen und Einmaleffekten liegt im ersten Quartal 2002 mit € 139 Mio. 21% über dem Vorjahreswert von € 114 Mio. und weist nach Goodwill-Abschreibungen und Einmaleffekten einen Nettoverlust von € -25 Mio. aus.
- **Nettoliquidität** um 7% auf € 1,6 Mrd. per Ende März 2002 angestiegen gegenüber € 1,5 Mrd. Ende 2001. Free Cash Flow von € 94 Mio. im ersten Quartal 2002 bestätigt die Fähigkeit der EADS zur eigenständigen Finanzierung des Airbus A380.
- **Auftragseingang** von € 3,8 Mrd. spiegelt verbesserte Auftragslage der Divisions Aeronautics und DCS sowie einen erwartungsgemäß deutlich niedrigeren Airbus-Auftragseingang wider.
- **Auftragsbestand** bleibt mit € 179,5 Mrd. per Ende März 2002 in branchenweit unerreichter Höhe.

KENNZAHLEN 1. Quartal 2002 - in Mio. €

	Q1 2002	Q1 2001	Veränderung
Umsatz	6.408	6.276	+2%
EBIT*	315	310	+2%
Konzernergebnis*	139	114	+21%
Gewinn pro Aktie* (in €)*	0,17	0,14	+21%
Nettoliquidität	1.643	1.533 (31.12.2001)	+7%
Auftragseingang**	3.807	18.864	-80%
Beschäftigte	102.917	102.967	0%

Finanzielle Ziele für 2002

Die EADS bestätigt ihre am 18. März veröffentlichte Prognose für das Gesamtjahr 2002. Das Unternehmen erwartet für 2002 einen Jahresumsatz auf dem Niveau des Vorjahres trotz rückläufiger Airbus-Auslieferungen sowie ein EBIT von rund € 1,2 Mrd. trotz gesteigener F&E-Ausgaben und höherer Risikoversorgen. Der Auftragseingang für 2002 dürfte den Jahresumsatz erneut deutlich übertreffen. Beim Auftragsbestand wird mit einer Zunahme auf über € 190 Mrd. gerechnet, wobei sich die Verteidigungsaufträge auf rund € 40 Mrd. verdoppeln werden.

Kennzahlen für das erste Quartal 2002 nach Divisions

- Trotz eines schwächeren zivilen Luftfahrtmarktes (72 Auslieferungen gegenüber 79 im ersten Quartal 2001) blieb der Quartalsumsatz von **Airbus** mit € 4,6 Mrd. auf demselben Niveau wie im Vergleichszeitraum des Vorjahres, was auf einen günstigen Dollarkurs und Preiseffekte zurückzuführen ist. Das EBIT der Division betrug trotz höherer F&E-Ausgaben € 396 Mio. Wie erwartet musste Airbus infolge des Konjunkturabschwungs in der zivilen Luftfahrt einen deutlichen Einbruch seines Auftragseingangs hinnehmen, der sich mit 15 Flugzeugbestellungen im ersten Quartal auf € 1,3 Mrd. bezifferte (erstes Quartal 2001: € 16,9 Mrd. für 117 Flugzeuge, darunter zwölf A380). Im April gingen allerdings 22 Neuaufträge bei Airbus ein, was auf eine Erholung des zivilen Luftfahrtmarktes hindeutet. Überdies erklärten vier bedeutende Airlines unlängst ihre Absicht, in naher Zukunft insgesamt mehr als einhundert Flugzeuge bei Airbus in Auftrag zu geben.
- Der Umsatz der Division **Military Transport Aircraft** wuchs dank steigender Auslieferungen des Transportflugzeuges C-295 um 44% auf € 101 Mio. Das EBIT der Division blieb mit € -12 Mio. konstant, während der Auftragseingang von € 55 Mio. auf € 61 Mio. anstieg. Die Buchung des A400M-Auftrages im Wert von € 18 Mrd. wird in nächster Zeit erwartet.
- Die Division **Aeronautics** erzielte einen Umsatzanstieg auf € 936 Mio. Das EBIT blieb mit € 16 Mio. auf dem Niveau des ersten Quartals 2001. Aufgrund saisonaler Einflüsse liegt dieser Wert – wie schon in der Vergangenheit – unter dem Niveau des Gesamtjahres. Vor allem dank der Eurocopter-Verteidigungsprogramme Tiger und NH90 stieg der Auftragseingang der Division auf € 1.458 Mio.
- Der Umsatz der Division **Space** betrug im ersten Quartal € 426 Mio. Infolge von Risikorückstellungen für bestimmte Programme und der anhaltend ungünstigen Entwicklung des Raumfahrtmarktes verzeichnete die Division ein negatives EBIT von € -33 Mio. Der Auftragseingang lag mit € 316 Mio. unter dem Vorjahreswert von € 400 Mio.
- Der Umsatz der Division **Defence and Civil Systems** ging auf € 539 Mio. zurück. Diese Division erwirtschaftet jedoch den Großteil ihres Umsatzes traditionell gegen Ende eines jeden Kalenderjahres. Hierdurch erklärt sich auch ihr negatives EBIT von € -72 Mio. Für das gesamte Jahr rechnet die EADS mit einem positiven EBIT in dieser Division. Der Auftragseingang stieg dank eines umfangreichen Exportauftrages im Lenkflugkörperbereich auf € 858 Mio. gegenüber € 655 Mio. im ersten Quartal 2001.

1. Quartal 2002 nach DIVISIONS

in Mio. €	EBIT*			Umsatz			Auftragsbestand**		
	Q1 2002	Q1 2001	Veränderung	Q1 2002	Q1 2001	Veränderung	31.03.2002	31.12.2001	Veränderung
Airbus	396	427	-7%	4.646	4.600	+1%	151.794	156.075	-3%
Military Transport Aircraft	-12	-12	0%	101	70	+44%	1.295	1.320	-2%
Aeronautics	16	19	-16%	936	883	+6%	14.239	13.722	+4%
Space	-33	2	-	426	402	+6%	3.683	3.796	-3%
Defence and Civil Systems	-72	-87	+17%	539	589	-8%	9.210	9.094	+1%
Zentrale und Eliminierungen	20	-39	+151%	-240	-268	+10%	-677	-751	+10%
Gesamt	315	310	+2%	6.408	6.276	+2%	179.544	183.256	-2%

* vor Goodwill-Abschreibungen und Einmaleffekten **Auftragseingang und Auftragsbestand auf Grundlage von Listenpreisen



Zweite Ordentliche Hauptversammlung der EADS

Am 17. Mai 2002 fand die zweite Ordentliche Hauptversammlung der EADS in Amsterdam, dem eingetragenen Sitz des Konzerns, statt. Die beiden Chairmen des Board of Directors, Manfred Bischoff und Jean-Luc Lagardère, widmeten sich zuerst den finanziellen und kommerziellen Höhepunkten des Jahres 2001 und stellten die Synergien vor, die durch die noch laufenden Integrationsprojekte innerhalb des Konzerns bereits erzielt wurden. Sie betonten die entscheidenden Stärken der EADS bei der Umsetzung ihrer Wachstumsstrategie: ein umfassendes Portfolio modernster Produkte, ein äußerst effizientes internationales Firmennetz, vor allem aber Teams mit kompetenten und motivierten Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern mit der Fähigkeit, die Produkte von morgen zu entwickeln und herzustellen.

Anschließend gaben die beiden CEOs, Philippe Camus und Rainer Hertrich, detailliert Auskunft über die EADS-Finanzergebnisse 2001. Sie hoben besonders hervor, dass sämtliche Ziele übertroffen wurden und dass der Konzern aus einer soliden Finanzlage heraus in die Zukunft startet, mit einer EBIT-Marge vor F&E-Kosten von 12%, einem Auftragsbestand im Gegenwert von sechs Jahren Umsatz, einer positiven Nettoliquidität sowie mit ausreichenden Ressourcen, um Programme wie den Airbus A380 eigenständig zu finanzieren.

Ebenso bestätigten sie das Ziel, den Umsatz im Jahr 2002 trotz der geplanten Verringerung der Airbus-Auslieferungen annähernd auf dem Vorjahresniveau (bei konstantem Dollarkurs) zu halten und ein EBIT (vor Goodwill-Abschreibungen und Einmaleffekten) von € 1,2 Mrd. zu erwirtschaften, um Forschung und Entwicklung zu intensivieren und Rückstellungen gegen die Risiken der unsicheren aktuellen Marktlage vornehmen zu können.

Anschließend beantworteten die Herren Bischoff, Lagardère, Camus und Hertrich Fragen der Aktionäre, die sich größtenteils auf das EADS-Verteidigungsgeschäft und für Aktionäre steuerlich relevante Aspekte bezogen.

Schließlich wurde über die sechs vorgelegten Beschlussfassungen abgestimmt, die sämtlich angenommen wurden: Annahme und Billigung des Berichts des Board of Directors; Feststellung des Jahresabschlusses für das Geschäftsjahr 2001; Zustimmung zu Ergebnisverwendung, Dividendenausschüttung und Auszahlungstermin; Entlastung der Mitglieder des Board of Directors; erneute Bestellung der Wirtschaftsprüfer für das Geschäftsjahr 2002; Ermächtigung der Mitglieder des Board of Directors zum Rückkauf von eigenen Aktien.

Die EADS war einer der wichtigsten Aussteller der ILA 2002 in Berlin.

Vom 6. bis 12. Mai fand auf dem südlichen Teil des Flughafengeländes Berlin-Schönefeld die Internationale Luft- und Raumfahrtausstellung ILA 2002 statt. Nach Angaben des Veranstalters Messe Berlin fanden sich an den für Fachbesucher reservierten ersten drei Tagen und den vier öffentlichen Besuchertagen der Ausstellung über 215.000 Menschen in Schönefeld ein – etwa 3.000 mehr als bei der vergangenen ILA im Jahr 2000.

Die ILA 2002 war die größte und "internationalste" ihrer 93-jährigen Geschichte: 1.067 Unternehmen aus

40 Ländern zeigten ihre Produkte und Technologien und setzten sich mit aktuellen Fragen der Luft-, Raumfahrt- und Verteidigungsbranche auseinander.

Die EADS trug entscheidend zum Erfolg der Berliner Ausstellung bei. Mit insgesamt etwa 100 Exponaten, darunter verschiedene Flugzeuge der Airbus-Familie, Hubschrauber von Eurocopter, Flugzeuge von EADS Socata und Regionalflugzeuge von ATR sowie Satelliten, Aufklärungssysteme, Radarsysteme und Drohnen waren alle EADS-Divisions vertreten. Die Partnerschaften mit Northrop Grumman im Bereich Überwachung und Aufklärung wurde in einem eigenen Pavillon gebührend zur Geltung gebracht. Darüber hinaus beeindruckte die EADS die Messegäste mit einem CASA-Militärtransporter vom Typ C-295, dem Cockpit-Demonstrator Mako und einem Serien-Eurofighter.



Auch die beiden neuesten Mitglieder der Airbus-Familie wurden auf der ILA 2002 vorgestellt: Der kleinste Airbus, die A318, und der größte, die A340-600.

Die ILA wurde von prominenten Politikern besucht, wie Bundeskanzler Gerhard Schröder, der die Ausstellung gemeinsam mit EADS-CEO und BDLI-Präsident Rainer Hertrich eröffnete.

[Weitere Pressemeldungen, Tagesberichte und Pressefotos über die ILA 2002 finden Sie im Internet unter www.ila-berlin.de.]



INTERVIEW MIT DIETRICH RUSSELL
EXECUTIVE VICE-PRESIDENT
LEITER DER DIVISION AERONAUTICS
MITGLIED DES EXECUTIVE COMMITTEE

Welche sind die wichtigsten Geschäftsgebiete der Division Aeronautics, und wie beurteilen Sie die Marktposition der EADS?

Die Division Aeronautics stellt Hubschrauber, Militärflugzeuge, Regional- und Leichtflugzeuge sowie Flugzeugkomponenten her und ist auch im Wartungsgeschäft aktiv. Im Jahr 2001 haben wir mit 24.000 Mitarbeitern einen Umsatz von € 5,1 Mrd. und ein positives Ergebnis erwirtschaftet. Es ist nicht hinlänglich bekannt und sollte daher betont werden, dass wir mit unserem Tochterunternehmen Eurocopter die weltweite Nummer Eins unter den Hubschrauberherstellern sind. Eurocopter ist in 135 Ländern aktiv. Sowohl seine Militär- als auch seine Zivilhubschrauber, von denen derzeit insgesamt über 9.000 in Betrieb sind, genießen hohe Anerkennung. Eurocopter führt die vielfältigste Zivilhubschrauber-Palette überhaupt – vom Leichtgewicht EC 120 Colibri bis zum schweren Super Puma EC 225.

Bei den Militärflugzeugen sind wir einer der Hauptpartner im Eurofighter-Programm, in dessen Rahmen das deutsche Verteidigungsministerium 180 Kampfflugzeuge und das spanische Verteidigungsministerium 87 Maschinen in Auftrag gegeben haben. Insgesamt liegen für das Programm 620 Bestellungen vor. Ferner erbringen wir auch für zahlreiche andere Flugzeugtypen, wie F-4, F-5, F-18, Tornado, Awacs usw. eine Reihe von Leistungen in den Bereichen Kampfwertsteigerung, Wartung und Training. Eine unserer künftigen Herausforderungen wird die Verstärkung unserer Exporttätigkeit auf diesem Gebiet sein.



Flugzeugkomponenten

ATR ist weltweit einer der beiden Regionalflugzeughersteller, die Turboprop-Flugzeuge bauen. Seit Jahren steht das Unternehmen in Umfragen an der Spitze der Beliebtheitskala von Betreibern und Anlegern. Unsere Tochtergesellschaft EADS Socata stellt

die Leichtflugzeuge TB20/30 und TBM 700 her. Die USA repräsentieren siebzig Prozent des Marktes für diese Flugzeuge. EADS Socata liefert Erzeugnisse von hoher Qualität; besonders das schnelle Turboprop-Flugzeug TBM 700 hat sich in seiner Kategorie durchgesetzt, und die TB20/30 ist als Schulungsflugzeug für Piloten sehr geschätzt.

Die EADS Sogerma Services ist eines der bedeutendsten westeuropäischen Wartungsunternehmen für Zivil- und Militärflugzeuge. Sie erweitert ihr Vertretungsnetz gegenwärtig in Marokko, Hongkong, Tunesien und den USA. Im Bereich Zivilflugzeuge betreuen wir in erster Linie Airbus-Maschinen. In speziellen Werken werden Fahrwerke und Hilfsturbinen sowie kleinere Triebwerkstypen instandgesetzt und überholt. Den Umbau von Flugzeugen der A300/A310 und der Airbus-Familie A330 zu Frachtflugzeugen übernimmt die EADS EFW (Elbe Flugzeugwerke) in Dresden.

Fünf der sechs Business Units der Division Aeronautics stellen Flugzeugkomponenten her, und zwar hauptsächlich für Airbus. Die Aufträge der Schwester-Division reichen von Pilotensitzen und Türen bis zu den in Dresden gefertigten Bodenplatten und einer Vielzahl von Teilen dazwischen, wie Rumpfsektionen, Rumpfunterseiten-Verschaltungen, Landeklappen-Mechanismen usw. Unsere Wettbewerbsfähigkeit als Airbus-Zulieferer wurde durch die Programme A380 und A400M bestätigt.

Wie umfangreich ist heute Ihr Verteidigungsgeschäft und wie sieht die zukünftige Entwicklung aus?

Von unserem gesamten Umsatzvolumen von € 5,1 Mrd. im Jahr 2001 stammten € 2,4 Mrd. aus Verteidigungsaufträgen. Für die Zukunft erwarte ich ein ausgewogenes Verhältnis zwischen den zivilen und militärischen Bereichen insbesondere dank des angelaufenen bzw. demnächst bevorstehenden Produktionsbeginns bei unseren drei wichtigsten Verteidigungsprojekten Eurofighter, Tiger und NH90. Hier haben wir ein bedeutendes Wachstumspotenzial, wie die jüngsten Exporterfolge des Tigers nach Australien und des NH90 in die skandinavischen Länder zeigen.

Welchen Stand hat der Eurofighter erreicht? Kann er mit dem JSF konkurrieren?

Der Eurofighter wurde als Mehrzweck-Waffensystem konzipiert. Im vergangenen Monat absolvierten die ersten drei Serien-Eurofighter ihre Erstflüge in Italien, Deutschland und Großbritannien.

Sie erhielten von den Testpiloten, die seit mehreren Jahren die sieben Prototypen fliegen, hervorragende Bewertungen. Die Entwicklung des Eurofighters läuft weiter, und für die ersten 75 Maschinen hat in den vier Ländern die Produktion begonnen; die ersten Auslieferungen an unsere Kunden sind in den nächsten Monaten geplant. Der Gesamtauftrag umfasst 620 Flugzeuge zur Lieferung an

Deutschland, Großbritannien, Italien und Spanien. Mit unseren Exportkampagnen treten wir in Konkurrenz zum künftigen Joint Strike Fighter (JSF), zur Gripen und älteren US-Kampfflugzeugen. Hierzu brauchen wir die volle politische Unterstützung unserer vier Regierungen und ihrer Agentur Netma. Der JSF wird allerdings nicht vor dem Jahr 2012 zum Export bereit stehen.

Ich bin überzeugt, dass es der Eurofighter als voll ausgereiftes Waffensystem im Jahr 2008 durchaus mit dem JSF aufnehmen kann, dessen Preis weiter ansteigt.



Eurofighter

Haben die Ereignisse vom 11. September Ihrem zivilen Wartungsgeschäft und dem Hubschraubergeschäft geschadet?

Die Anschläge vom 11. September 2001 haben unsere Wartungsarbeiten für Zivilflugzeuge negativ beeinflusst. Nicht nur in Lake Charles (Louisiana), wo die EADS Sogerma eine US-Niederlassung eröffnet hat, sondern auch zu Hause in Frankreich. Die Airlines haben Wartungsaufträge aufgeschoben, um ihre Liquidität zu schonen, oder ältere Maschinen ganz aus ihren Flotten ausgesondert. Die EADS Sogerma hat diese schwierige Situation dennoch gut gemeistert. Unsere Aktivitäten im Zivilhubschraubergeschäft wurden von der Krise nicht nur verschont, sie erhielten sogar zusätzliche Aufträge, vor allem in den USA, z.B. für Sicherheitsdienste, und diese zur sofortigen Lieferung.

Was sind die entscheidenden Faktoren, um das Ziel einer zweistelligen EBIT-Marge im Jahr 2004 zu erreichen?

Unser Ziel, die EBIT-Marge entsprechend dem EADS-Gesamtziel bis zum Jahr 2004 auf ein Niveau von 10% des Umsatzes zu steigern, wollen wir durch folgende Schritte und Maßnahmen erreichen: Hochlauf unserer wichtigsten Verteidigungsprogramme, die wir bereits im Auftragsbestand haben (Eurofighter, NH90 und Tiger ...). Dies wird zu einem hohen Arbeitsaufkommen führen und das Erreichen der Merger-Integration-Ziele ermöglichen (Prognose für 2004: € 100 Mio.), des Weiteren führt dies zu Standardisierungen und optimalen Prozessen bzw. Arbeitsverfahren sowie anhaltend hoher Motivation aller unserer 24.000 Beschäftigten. In den Jahren 2000 und 2001 hat die Division Aeronautics alles Geplante realisiert, und wir werden uns darauf konzentrieren, diesen Weg in der Zukunft fortzusetzen.



INTERVIEW MIT JEAN-PAUL GUT
LEITER DER EADS INTERNATIONAL
MITGLIED DES EXECUTIVE COMMITTEE

Was ist der Auftrag der EADS International, und wie ist sie organisiert?

Die EADS International hat die Aufgabe, die Produkte der EADS weltweit zu exportieren und aktuelle Informationen über die Märkte und Kundenbedürfnisse zu beschaffen. Unsere Organisation ist zuständig für die internationale Entwicklung der gesamten EADS. Zu diesem Zweck arbeiten wir eng mit allen Business Units des Konzerns zusammen, für die wir hochwertige Dienste im Bereich des Exports erbringen.

Als unternehmensweit aktive Organisation kann die EADS International die internen Synergien der EADS optimieren und die Stärke und Größe des ganzen Konzerns nutzen. Zusätzlich strebt sie als Dienstleister für alle Business Units danach, die Exportkapazität der EADS insgesamt zu maximieren. Die EADS International operiert über ein Netz von Regionaldirektionen, das die ganze Welt abdeckt.

In diesen Regionaldirektionen begleiten Marktexperten die weltweiten Marketingaktivitäten der EADS und formulieren Strategievorschläge für alle Regionen und Länder.

Neben den Regionaldirektionen erstreckt sich ein Netzwerk von mehr als 30 Repräsentanzen über den gesamten Erdball. Diese Vertretungen nehmen kundenorientierte Aufgaben wahr und unterstützen Vermarktung und Vertrieb der gesamten Produkt- und Leistungspalette der EADS. Wir wollen ganz in der Nähe unserer Kunden sein und von ihnen nicht nur als Anbieter, sondern auch und vor allem als bevorzugte Partner angesehen werden.

Aus diesem Grund ist unser Team weltweit präsent.

Wie unterstützt die EADS International die Divisions und Business Units der EADS?

Unsere bisherigen Erfolge wurden möglich dank der engen Zusammenarbeit der EADS International mit den Business Units. Im Grunde verfolgen wir alle dasselbe Ziel. Dieses lautet ganz ohne Zweifel: neue Aufträge hereinholen und die Zufriedenheit unserer Kunden und Aktionäre sicherstellen. Wir zielen darauf ab, die Effizienz der Exportaktivitäten unserer Business Units durch Task-Force-Kooperationen zu steigern. Die gleiche Zuverlässigkeit, die wir mit

unseren Produkten und Dienstleistungen externen Kunden entgegenbringen, müssen wir auch in unseren internen Beziehungen an den Tag legen – ob von Business Unit zu Business Unit oder zwischen Business Units und Unternehmensfunktionen.

Unseres Erachtens gelten die Begriffe Effizienz und Engagement nicht nur für unsere externen Kundenbeziehungen, sondern genauso für das interne Zusammenspiel der EADS-Konzerneinheiten, denn schließlich sind wir alle "interne Kunden" der anderen. Wir gehen Herausforderungen in einer echten Task-Force-Struktur an und kennen die Bedürfnisse und strategischen Ausrichtungen unserer Business Units genau. Somit gehe ich davon aus, dass unsere Erfolge die logische Folge einer äußerst symbiotischen Arbeit mit den Business Units sind, und ich glaube, dass unsere divisionsübergreifende Arbeit den Konzern zu einem noch besseren Verständnis für unsere Kunden führt.

An welchen Exporterfolgen haben Sie beispielsweise in letzter Zeit mitgewirkt?

„Wir sind nunmehr seit fast zwei Jahren im Geschäft – einer höchst intensiven Zeit mit äußerst positiven Leistungen, und mit ihrer Erfolgsserie vom vergangenen Jahr hat die EADS International die Effizienz ihrer Methode unter Beweis gestellt.

So trägt die EADS International zur erfolgreichen Umsetzung bedeutender multinationaler Kooperationsprogramme bei, indem sie die erforderlichen Rahmenbedingungen für ihre Interessenvertretung schafft und Schnittstellen zu Partnern aus der Industrie herstellt. Als Beispiel sei an dieser Stelle die Beteiligung der EADS International an einer Reihe strategischer Programme genannt, wie NH90, Tiger, A400M und Eurofighter.

Ergänzend zu diesen Kooperationsprogrammen unterstützt die EADS International das Unternehmen bei der Erreichung wichtiger strategischer Ziele wie Wachstum und Steigerung der Konkurrenzfähigkeit. Eine starke Exportposition gehört ganz entschieden zu den Schlüsselfaktoren, um in allen Geschäftsbereichen weltweit an erster oder zweiter Stelle zu stehen – was bei der EADS der Fall ist.

Im Rahmen unserer Exportaktivitäten veranschaulichen zwei erfolgreiche Kampagnen den Beitrag der EADS International besonders deutlich: das skandinavische NSHP-Programm zur Akquisition des NH90 und Australiens Exportauftrag für den Tiger.

Um 52 NH90-Hubschrauber nach Finnland, Norwegen und Schweden oder 22 Tiger nach Australien zu exportieren, waren Leistungen gleicher Art gefragt. In beiden Kampagnen erfüllte die EADS International zwei Funktionen von zentraler Bedeutung. Zum Einen musste sie den industriellen Schlüsselpartner identifizieren, mit dem der Deal überhaupt erst realisierbar wurde: die

finnische Patria für den NSHP und die australische Hawker Pacific für den Tiger. Ihre zweite und nicht minder entscheidende Aufgabe bestand darin, die Zusammenarbeit der diversen Business Units zu koordinieren, die an diesen komplexen Aufträgen beteiligt sind.



NH90

Welche neuen Herausforderungen kommen in nächster Zeit auf Sie zu?

Dem Kunden gebührt der Hauptteil unserer Aufmerksamkeit. Nur ein zufriedener Kunde sichert die Zufriedenheit unserer Beschäftigten und Aktionäre.

In einem von immer härterem Wettbewerb geprägten Markt werden wir unseren Kunden weiterhin maßgefertigte, anspruchsvolle Lösungen bieten, die ihren spezifischen Bedürfnissen genau entgegenkommen. Wie bereits erwähnt, legen wir hierbei Wert darauf, von unseren Kunden nicht nur als bloßer Lieferant wahrgenommen zu werden, sondern als Partner. Der Aufbau solcher Partnerbeziehungen ist eine echte Herausforderung, denn er entspricht einem ganz neuen Geschäftsstil.

Um diese Partnerschaft mit unseren Kunden zu festigen, sind wir bereit, uns über lokale Investitionen in wichtigen Ländern anzusiedeln, wenn dadurch das geschäftliche Wachstum der EADS in der betreffenden Region erleichtert wird.

Zusammenfassend möchte ich nochmals die Tatsache betonen, dass alle unsere gemeinsamen und individuellen Aktionen von einem zentralen moralischen Grundsatz getragen werden: dies ist das Prinzip der Verlässlichkeit.

Wir handeln im Bewusstsein unserer Verantwortung, sowohl dem Unternehmen gegenüber als auch der Gesellschaft ganz allgemein. Als Teil der EADS sind wir dem Prinzip bürgerschaftlichen Engagements verpflichtet. Aus diesem einfachen Grunde halten wir, was wir versprechen – gegenüber unseren Kunden, Mitarbeitern und Aktionären. Und was angesichts der aktuellen Lage der Luftfahrtindustrie noch wichtiger erscheint: Wir müssen die ethischen Grundsätze unseres Geschäftsverhaltens weiter festigen.

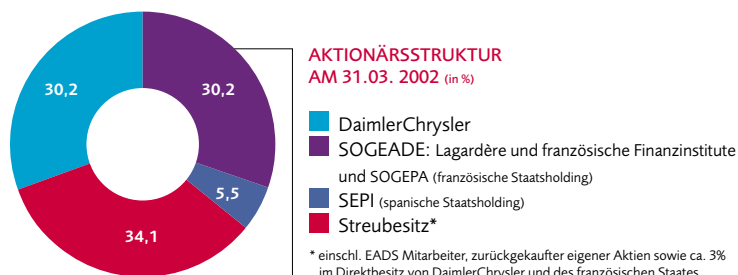
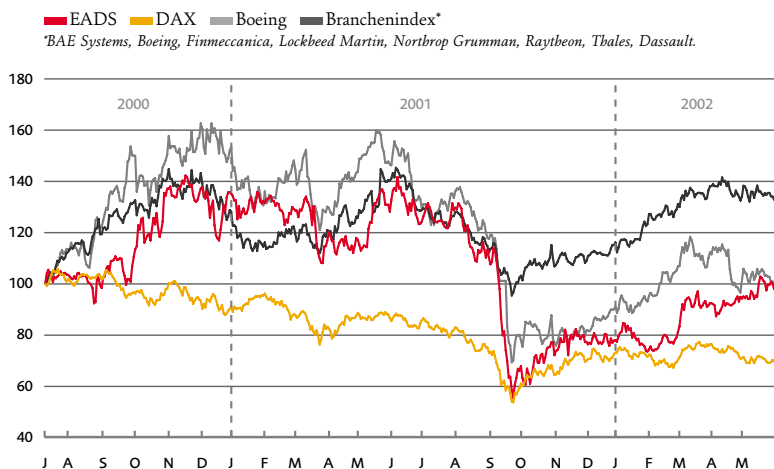
EADS an der Börse

Im April und Mai hat sich die allmähliche Erholung der EADS-Aktie gefestigt, deren Kurs vom Jahresende 2001 bis zum 31. Mai um 27,5% auf € 17,39 stieg. Obwohl diese Performance das Allzeithoch von über € 25,00 noch klar verfehlte, lag die EADS-Aktie seit der Emission im Juli 2000 kontinuierlich und deutlich über den wichtigsten europäischen Indizes.

Zahlreiche Finanzexperten und Börsenmakler haben ihre Kaufempfehlung für die EADS kürzlich hochgestuft mit einem Kursziel von oft über € 20,00, womit sie den positiven Ergebnissen des ersten Quartals und der verbesserten Perspektive für 2003 Rechnung trugen.

- **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:** 13,64 Euro.
- **Aktienkurs 2002 an der Frankfurter Börse:**
Höchststand 18,45 Euro • Tiefststand 12,50 Euro
- **WKN:** 938914

■ Kursverlauf vom 10. Juli 2000 bis 31. Mai 2002 Basis 100, 10. Juli 2000



Wichtige Termine für die Aktionäre:

- **28. Juni 2002**
Auszahlung der Dividende an die Aktionäre
(€ 0,50 brutto je Aktie)
- **25. Juli 2002**
Veröffentlichung der Ergebnisse
des ersten Halbjahres 2002

Gebührenfreie Telefonnummer

Deutschland: 00 800 00 02 2002

Frankreich: 0 0800 01 2001

Spanien: 00 800 00 02 2002

www.eads.net