

DAS UNTERNEHMEN IM JAHR

2014

EFFIZIENT FLIEGEN



AIRBUS
GROUP

01

**DER WEG ZUR
EFFIZIENZ**

- 04 – A350 XWB
Langstreckenflug in neuer Dimension
- 08 – H175
An die Grenzen und darüber hinaus
- 12 – Satelliten mit Elektroantrieb
Marktvorteile für den Kunden

02

**EFFIZIENZ
STEUERN**

- 18 – Kennzahlen 2014
- 20 – Vorwort des Chairman des Board of Directors
- 22 – Der Chief Executive Officer zieht Bilanz
- 26 – Das Board of Directors
- 28 – Group Executive Committee
- 30 – Managementstruktur
- 32 – Interview mit dem Chief Financial Officer
- 36 – Aktieninformationen
- 37 – Finanzkalender und Kontakt
- 38 – Interview mit dem Chief Strategy
and Marketing Officer
- 40 – Märkte und Perspektiven

03

**EFFIZIENZ
UMSETZEN**

- 46 – Airbus
- 50 – Airbus Helicopters
- 54 – Airbus Defence and Space
- 58 – Engagierte Mitarbeiter
- 59 – Lieferkette
- 60 – Innovation

- 62 – Fotowettbewerb
- 63 – Adressen

EFFIZIENT FLIEGEN

Die Airbus Group ist ein Flaggschiff der Luft- und Raumfahrtindustrie und bündelt die Fähigkeiten dreier Marktführer: Airbus, Airbus Helicopters und Airbus Defence and Space.

Die Vielfalt unserer hoch qualifizierten und motivierten Belegschaft, in der europäisches Erbe und globale Präsenz vereint sind, fördert Innovation, Integration und Internationalisierung.



”

**Wir konnten ein sehr
starkes operatives
Ergebnis erzielen**

Tom Enders, CEO der Airbus Group
Bilanzpressekonferenz 2015



Besuchen Sie unsere Bilanz-Webseite
www.reports.airbusgroup.com

DER WEG ZUR EFFIZIENZ

AUF DIE MENSCHEN KOMMT ES AN

Die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der Airbus Group konzentrieren sich ganz auf die Entwicklung der effizientesten Produkte der Welt. Parallel dazu optimiert das Unternehmen seine operative Effizienz und finanzielle Leistungsfähigkeit.

Die Höhepunkte des Jahres 2014, die wir auf den folgenden Seiten präsentieren, sind das Ergebnis einer exzellenten Teamarbeit. Die Airbus Group entwickelt hochwertige Lösungen, die auf die aktuellen und künftigen Anforderungen unserer Kunden abgestimmt sind.



LANGSTRECKENFLUG IN NEUER DIMENSION

AM 22. DEZEMBER 2014 LIEFERTE AIRBUS DIE ERSTE A350 XWB AN DEN ERSTKUNDEN QATAR AIRWAYS – HÖHEPUNKT EINER TEAMLEISTUNG, AN DER TAUSENDE MITARBEITER BETEILIGT WAREN.

Vorangegangen war eines der gründlichsten und effizientesten Zertifizierungs- und Flugtestprogramme, das je für ein Verkehrsflugzeug durchgeführt wurde. Fünf Testflugzeuge absolvierten in nicht einmal 15 Monaten termingerecht mehr als 2.600 Flugstunden.

Wenige Wochen später, im Januar 2015, startete der erste Linienflug einer A350 XWB der Qatar Airways von Doha nach Frankfurt und läutete eine neue Ära des komfortablen, effizienten Langstreckenflugs ein.

A350 XWB



Scannen
Sie diesen
Bereich
oder
besuchen
Sie:

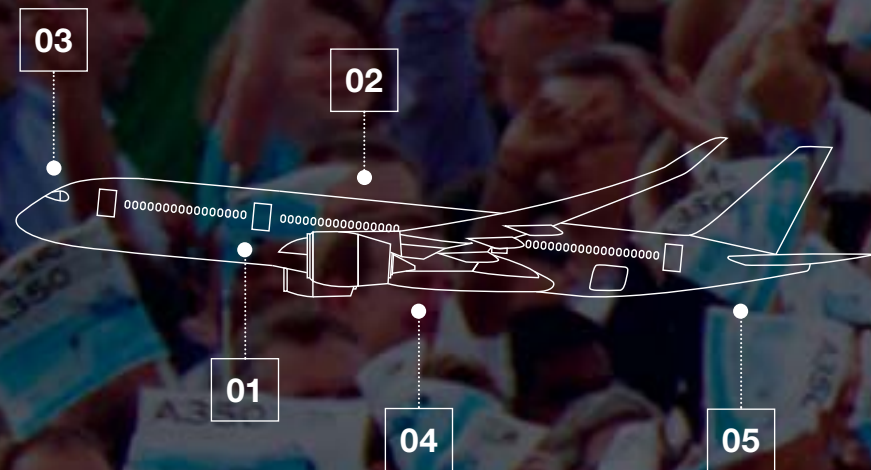


www.reports.airbusgroup.com

MIT BLICK AUF DEN KUNDEN GEBAUT

AIRLINES WOLLEN MEHR EFFIZIENZ. PASSAGIERE WOLLEN MEHR KOMFORT. DER WIRTSCHAFTLICHE AUFSTIEG VON SCHWELLENLÄNDERN GENERIERT NEUE VERKEHRSSTRÖME.

DIESE ERKENNTNISSE STANDEN HINTER DER ENTWICKLUNG DER A350 XWB, EINES FLUGZEUGS, DAS NEUE MASSSTÄBE FÜR KOMFORTABLES FLIEGEN UND KOSTENEFFIZIENZ SETZT.



A350 XWB

01

**KONKURRENZ-
LOSER
KOMFORT**

45
Zentimeter
Sitzbreite
in der Comfort-
Economy-Klasse

02

**FORTSCHRITT-
LICHE FLUG-
ZEUGSTRUKTUR**

70 %
neue Werkstoffe
aus Verbundmaterial
(53 Prozent),
Titan und
Aluminium-
legierungen

03

**ÜBERSICHT-
LICHES
COCKPIT**

6
identische,
vollständig
austauschbare
LCD-Bildschirme
mit modernster
Displaytechnologie

04

**ÖKO-
EFFIZIENTES
DESIGN**

25 %
weniger Treibstoff-
verbrauch gegen-
über Langstreck-
flugzeugen der
vorherigen
Generation

05

**PRODUKTIONS-
HOCHLAUF**

10
A350 XWB pro
Monat sollen ab
2018 gefertigt
werden





AN DIE GRENZEN UND DARÜBER HINAUS

HERVORRAGENDE LEISTUNG, MEHR SICHERHEIT UND HÖCHSTE KOSTENEFFIZIENZ BIETET DIE NEUE H175 (FRÜHER EC175), DIE AIRBUS HELICOPTERS IM DEZEMBER 2014 ERSTMALS AN DEN FLUGDIENSTLEISTER NHV AUSLIEFERTE.

Der Hubschrauber wurde speziell für Anwendungen wie den Personentransport zu Offshore-Bohrinseln sowie für Such- und Rettungsmissionen entwickelt.

Mit einer empfohlenen Reisegeschwindigkeit von 150 Knoten und einer Maximalgeschwindigkeit von 160 Knoten eröffnet die H175 Wettbewerbsvorteile vor allem für Kunden, die Hubschrauber unter besonders schwierigen und anspruchsvollen Bedingungen einsetzen.

H175



Scannen Sie diesen Bereich oder besuchen Sie:



www.reports.airbusgroup.com

FLUGSICHERHEIT AN ERSTER STELLE

BEI DER ENTWICKLUNG DER H175 STAND DIE EINHALTUNG DER AKTUELLSTEN LUFTTÜCHTIGKEITSSTANDARDS IM VORDERGRUND – DIES GILT FÜR DEN HUBSCHRAUBER EBENSO WIE FÜR DAS AVIONIKSYSTEM. DIE GERINGERE ARBEITSBELASTUNG DES PILOTEN, VERBESSERTE FLIGHT ENVELOPE PROTECTION UND

OPTIMIERTE LAGEERKENNUNG LEISTEN EINEN GROSSEN BEITRAG ZU HÖHERER FLUGSICHERHEIT. ÜBER EINE REIHE VON KUNDEN-WORKSHOPS, AN DENEN ZAHLREICHE BETREIBER TEILNAHMEN, WAREN UNSERE KUNDEN AKTIV IN DEN ENTWICKLUNGSPROZESS DER H175 EINGEBUNDEN.



H175

01
HÖHERE GEWICHTSKLASSE
7.500 kg
maximales Startgewicht

02
MEHR PASSAGIERKAPAZITÄT
16 bis 18
Passagiere und damit Wettbewerbsstärkster Hubschrauber

03
HÖHERE LEISTUNG
160 Knoten (300 km/h)
Maximalgeschwindigkeit und > 600 Seemeilen Reichweite

04
MODERNSTE TECHNOLOGIE
Vereinfachte Steuerung durch neue Avionik-Suite und verbesserten Autopiloten

05
UNTERSCHIEDLICHE KONFIGURATIONEN
Für Öl- und Gasindustrie, medizinische Versorgung, Such- und Rettungseinsätze, Personentransport und öffentliche Dienste





MARKTVORTEILE FÜR DEN KUNDEN

↳ AIRBUS DEFENCE AND SPACE ENTWICKELT DIE ERSTEN VOLLELEKTRISCHEN ANTRIEBSSYSTEME FÜR GROSSE SATELLITEN, MIT DENEN NOCH EFFIZIENTERE LÖSUNGEN FÜR SATELLITENBETREIBER MÖGLICH SIND.

2014 erzielte die Division bedeutende Erfolge in diesem vielversprechenden Marktsegment mit wichtigen Neuaufträgen der globalen Telekommunikationsanbieter SES und Eutelsat.

Satelliten, die für die Orbiterhöhung nach der Aussetzung einen Elektroantrieb nutzen, lassen sich aufgrund ihres geringeren Gesamtgewichts kostengünstiger starten und bieten mehr Platz für zusätzliche Kapazität.

SATELLITEN MIT ELEKTRO- ANTRIEB



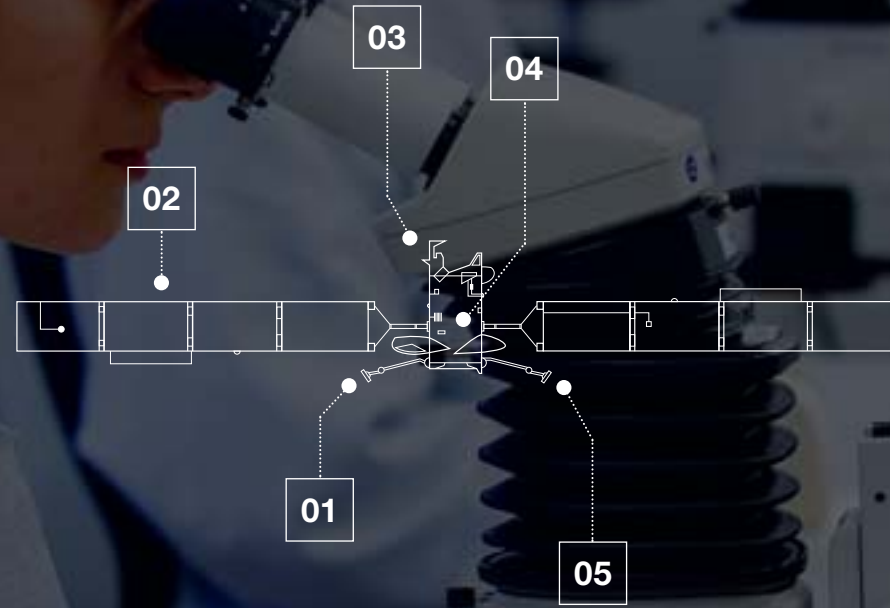
Scannen
Sie diesen
Bereich
oder
besuchen
Sie:



www.reports.airbusgroup.com

LEICHTER UND INTELLIGENTER

EUROSTAR, DAS FLAGGSCHIFF UNTER DEN TELEKOMMUNIKATIONSSATELLITEN VON AIRBUS DEFENCE AND SPACE, IST REKORDHALTER IN SACHEN ZUVERLÄSSIGKEIT UND LANGLEBIGKEIT. DIE NEUESTE VERSION E3000e FÜHRT ALLE IN-ORBIT-MANÖVER ELEKTRISCH AUS. DAS BEDEUTET: WENIGER MASSE, GERINGERE STARTKOSTEN UND/ODER MEHR PLATZ FÜR NUTZLASTEN.



SATELLITEN MIT ELEKTROANTRIEB – EUROSTAR E3000e

01
WENIGER MASSE
40 %
geringeres Startgewicht gegenüber Satelliten mit chemischen Antriebssystemen

02
MEHR LEISTUNG
20 kW
elektrische Leistung aus Solarzellen zur Versorgung von Nutzlast- und Antriebssystem

03
MEHR EINSATZ-KAPAZITÄT
150
leistungsstarke Verstärker für mehr TV-Kanäle

04
ULTRAFLEXIBLE NUTZLAST
10
digitale Signalprozessoren der neuesten Generation

05
HÖCHSTE ZUVERLÄSSIGKEIT
500
Jahre fehlerfreier In-Orbit-Betrieb von insgesamt 60 Eurostar-Satelliten

SES-12



EFFIZIENZ STEUERN

- 18 – Kennzahlen 2014
- 20 – Vorwort des Chairman des Board of Directors
- 22 – Der Chief Executive Officer zieht Bilanz
- 26 – Das Board of Directors
- 28 – Group Executive Committee
- 30 – Managementstruktur
- 32 – Interview mit dem Chief Financial Officer
- 36 – Aktieninformationen
- 37 – Finanzkalender und Kontakt
- 38 – Interview mit dem Chief Strategy and Marketing Officer
- 40 – Märkte und Perspektiven

KENNZAHLEN 2014

	AUFTRAGSEINGANG ⁽¹⁾
€ 166,4 Mrd.	
2013	€ 216,4 Mrd. -23 %

	AUFTRAGSBESTAND ⁽¹⁾
€ 857,5 Mrd.	
2013	€ 680,6 Mrd. +26 %

€	UMSATZ
€ 60,7 Mrd.	
2013	€ 57,6 Mrd. +5 %

	EBIT*
€ 4,0 Mrd.	
2013	€ 2,6 Mrd. +54 %

	KONZERNERGEBNIS (NET INCOME) ⁽²⁾
€ 2,3 Mrd.	
2013	€ 1,5 Mrd. +59 %

	NETTOLIQUIDITÄT
€ 9,1 Mrd.	
2013	€ 8,5 Mrd. +8 %

* Soweit nicht anders vermerkt, wird in diesem Geschäftsbericht das EBIT* (Gewinn vor Zinsen und Steuern) vor Goodwill-Wertminderungen und außerordentlichen Posten angegeben.

Die Zahlen für das Jahr 2013 wurden durchgehend angepasst, um die Rechnungslegung nach IFRS 10 und IFRS 11 darzustellen.

ERGEBNISSE 2014

Die Airbus Group hat im Jahr 2014 starke Ergebnisse erzielt. Die Zahlen spiegeln eine Verbesserung im operativen Geschäft wider, getragen von Rekordwerten bei der Auslieferung von Zivilflugzeugen, beim Umsatz und beim Auftragsbestand. Airbus verbuchte 1.456 Nettobestellungen für Verkehrsflugzeuge mit einem Netto-Book-to-Bill-Verhältnis von über 2.

RENTABILITÄT

Der Konzernumsatz stieg um 5 Prozent und das berichtete EBIT* um 54 Prozent. Ausschlaggebend dafür waren die guten Ergebnisse aus dem operativen Geschäft. Das Konzernergebnis und das Ergebnis je Aktie verbesserten sich ebenfalls deutlich.



(1) Beiträge und Bestände aus dem zivilen Flugzeuggeschäft zum Auftragsingang bzw. Auftragsbestand basieren auf Listenpreisen.
 (2) Die Airbus Group verwendet weiterhin den Begriff Konzernergebnis (Net Income). Das Konzernergebnis ist identisch mit dem Ergebnis, das den Eigentümern des Mutterunternehmens gemäß den IFRS-Regeln zusteht.
 (3) Vorbehaltlich der Zustimmung durch die Hauptversammlung 2015.

NACHHALTIGER ERFOLG

VORWORT VON DENIS RANQUE
CHAIRMAN DES BOARD OF DIRECTORS

Sehr geehrte Aktionäre
und Stakeholder,

unser Unternehmen entwickelt sich rasant weiter. Die konzernweite Umbenennung und der gemeinsame Auftritt unter dem Namen Airbus, die Umstrukturierung der neu gegründeten Division Defence and Space, die umfassende Überprüfung des Verteidigungs- und Raumfahrt-Portfolios, gefolgt von Maßnahmen zur Konzentration auf die Kernkompetenzen des Unternehmens: Dies sind nur einige Höhepunkte aus einer bemerkenswerten Liste strategischer Fortschritte im Jahr 2014.

Meilensteine aus den verschiedenen Geschäftsfeldern zeigen, dass das Management das operative Geschäft im Griff hat. Dabei denke ich an die Erstausslieferung der brandneuen A350 XWB, die wie geplant vor Jahresende stattfand, an den Erstflug der A320neo – ebenfalls termingerecht – und an die Erstausslieferungen des neuen Hubschraubers H175 sowie der modernisierten H145 und H135, auch wenn die Programmentwicklung, für diese Industrie mehr als für jede andere, eine ständige Herausforderung bleibt. Dies ist der Grund, warum das Finanzergebnis des Konzerns, trotz anhaltender Schwierigkeiten im A400M-Programm, von einer verbesserten operativen Leistung ebenso profitiert wie von unserem starken Auftragsbestand und dem sehr soliden Auftragseingang.

Das Board of Directors der Airbus Group kann stolz auf diese Ergebnisse sein. Als konstruktiver Sparringspartner des Managements richten wir unsere Aufmerksamkeit auf den langfristigen Unternehmenswert, auf größtmögliche Risikominderung und damit auf die Interessen unserer Aktionäre.

Einige wichtige Entscheidungen in diesem Jahr wie die Veräußerung von Bereichen, die nicht zum Kerngeschäft gehören, und der Verkauf von Anteilen an Dassault Aviation, sind Ausdruck unseres Bestrebens, Arbeitskraft, Ressourcen und Kapital dort zu investieren, wo wir als Unternehmen in unserem Markt und unserer Industrie substantielle Veränderungen bewirken können. In einem sich rasch verändernden Umfeld ist auch die Entscheidung für ein strategisches Joint Venture mit Safran als neue Basis für das Trägerraketengeschäft und die Ariane 6 ein Beleg unserer Entschlossenheit, in unserem Sektor als führender Akteur und Spitzenreiter in Sachen Innovation aufzutreten. Ich bin überzeugt, dass die Airbus Group dadurch an Stärke gewinnen wird.

Das Board unterstützt den effizienzorientierten Entwicklungsansatz, für den die A330neo

beispielgebend ist: Sie verleiht einem etablierten, erfolgreichen und gewinnbringenden Produkt neue Impulse, stellt die Werthaltigkeit für die Kunden in den Mittelpunkt, geht exakt auf ihre Anforderungen ein und wirkt so wertschöpfend für das Unternehmen. Die seit dem Programmstart eingegangenen Bestellungen sind der beste Beweis.

Das Board of Directors überprüfte 2014 den technischen und wirtschaftlichen Fortschritt wichtiger Programme wie A350 XWB, A400M, A380 und Super Puma. Zwei Sitzungen fanden extern bei Airbus Helicopters in Marignane und bei Airbus in Toulouse statt. Das Board nutzte die Gelegenheit, um sich über dort laufende Transformationsprozesse und wichtige strategische Wirkfaktoren zu informieren.

Außerdem beschäftigte sich das Board mit den Finanzergebnissen und Prognosen des Konzerns, Fragestellungen zur Lieferkette, Effizienz-Initiativen, Compliance in Geschäftsprozessen, rechtlichen Risiken und weiteren relevanten Themen.

Dabei bleiben wir dem Shareholder Value verpflichtet – zum einen, um das Vertrauen unserer Anteilseigner zu honorieren, und zum anderen, weil er den besten Nährboden für dauerhafte Marktführung und nachhaltigen Erfolg bildet. Sehr deutlich zeigt sich dies an der Entwicklung unserer Dividende. Der aktuelle Vorschlag von 1,20 Euro pro Aktie entspricht einem Zuwachs von 60 Prozent gegenüber dem Wert des Vorjahrs. Damit liegen wir am oberen Ende des Spektrums, das unsere Dividendenpolitik vorgibt. Das gestiegene Ergebnis je Aktie ist darin ebenso abgebildet wie das Vertrauen in die vor uns liegenden Möglichkeiten.

Ein weiterer, auch symbolisch wichtiger Vorschlag, über den unsere Anteilseigner bei der diesjährigen Hauptversammlung abstimmen werden, ist die Änderung unserer Rechtsform in eine Europäische Gesellschaft (Societas Europaea oder SE). Diese Maßnahme wird keine Auswirkungen auf das Tagesgeschäft haben, die Unternehmensführung nicht wesentlich beeinflussen und nicht einmal die Änderung der Handelsregistrierung in den Niederlanden erforderlich machen. Dennoch ist sie uns eine Herzensangelegenheit, weil sie für die europäischen Werte steht, die den Erfolg der Airbus Group so entscheidend beeinflusst haben: Gegenseitige Befruchtung und das Überschreiten von Grenzen sind Teil unserer DNA. Die Belegschaft des Unternehmens ist international, und



”

**Wir bleiben dem
Shareholder Value
verpflichtet**

Denis Ranque
Chairman des Board of Directors

es herrscht durchweg Offenheit dafür, auf der Vielfalt der Stärken und Persönlichkeiten aufzubauen. Durch den Wechsel zur SE signalisiert die Airbus Group ihre Bereitschaft zu internationaler Kooperation und dazu, europäische „Gemeinschaft“ über die Grenzen unseres Kontinents hinaus zu pflegen.

Das Board Ihres Unternehmens lebt diesen Geist, der gespeist wird durch seine internationale Zusammensetzung und die umfassende Industrieerfahrung, die seine Mitglieder mitbringen. Auch hinsichtlich der Geschlechterverteilung begeben wir uns 2015 und in den beiden Folgejahren, in denen mehrere Wechsel im Board anstehen, auf einen Weg des kontinuierlichen Fortschritts.

Die Bewertung der Arbeit des Board of Directors wurde Anfang 2015 mit Unterstützung durch Spencer Stuart abgeschlossen. Die Studie basiert auf Einzelgesprächen mit allen Board-Mitgliedern und lieferte zufriedenstellende

Ergebnisse sowie einige Verbesserungsmöglichkeiten, auf die im Bericht des Board of Directors für die Hauptversammlung ausführlich eingegangen wird.

2014 erkannte das Board, dass das bisherige Neubesetzungsverfahren, bei dem alle drei Jahre größere Teile des Boards ersetzt werden, das Risiko wesentlicher Erfahrungsverluste birgt. Daher wurde beschlossen, ein „sanfteres“ Verfahren einzuführen, bei dem pro Jahr mindestens ein Mitglied, aber nicht mehr als zwei Mitglieder ersetzt werden. Die schrittweise Umsetzung wird Thema der Hauptversammlung 2016 sein.

Wir hatten bereits Gelegenheit, einen ersten Schritt in Richtung einer optimierten Nachfolge zu gehen. Anlass war der Rücktritt von Josep Piqué i Camps, dessen neue Führungsaufgaben leider nicht mehr mit den Anforderungen des Boards der Airbus Group vereinbar sind. Seine nominierte Nachfolgerin, Amparo Moraleda, verfügt über umfassendes industrielles Know-how und internationale Erfahrung. Sie wird daher sicherlich eine Bereicherung des derzeitigen Gremiums sein und tatkräftig an der Arbeit des Boards mitwirken. Ich freue mich, sie bald im Team willkommen zu heißen.

Die Airbus Group verfolgt ehrgeizige Pläne. Unsere Shareholder werden dabei auch in Zukunft auf die Unterstützung eines starken und engagierten Boards zählen können.



Denis Ranque



AUSSCHÜSSE DES BOARD OF DIRECTORS

zum 1. April 2015

AUDIT COMMITTEE

Hermann-Josef Lamberti (Vorsitzender)
 Anne Lauvergeon
 Michel Pébereau
 Josep Piqué i Camps

VERGÜTUNGS- UND NOMINIERUNGS-AUSSCHUSS

Sir John Parker (Vorsitzender)
 Jean-Claude Trichet
 Lakshmi N. Mittal
 Hans-Peter Keitel

€	DIVIDENDE JE AKTIE
€ 1,20*	
<small>*Vorbehaltlich der Zustimmung durch die Hauptversammlung 2015</small>	



↙ Weitere Einzelheiten entnehmen Sie bitte der Rubrik „Corporate Governance“ im **Registrierungsdokument 2014**.

EINE REISE EIN TEAM

—
INTERVIEW MIT TOM ENDERS
CHIEF EXECUTIVE OFFICER
—



Woran denken Sie, wenn Sie auf das Jahr 2014 zurückblicken?

Zunächst einmal daran, dass 2014 kein gewöhnliches Jahr für uns war. Es war das erste Jahr, in dem der gesamte Konzern unter der Marke Airbus auftrat. Die Vorteile dieser Strategie sind deutlich sichtbar geworden, vor allem in den Geschäftsfeldern Hubschrauber, Raumfahrt und Verteidigung. Von dem gemeinsamen Dach einer einzigen starken Marke profitieren vor allem unsere Wachstumsziele im internationalen Markt.

Außerdem denke ich an die bemerkenswerten Fortschritte, die wir 2014 dank des Engagements unserer Mitarbeiter im operativen Geschäft gemacht haben.

Wir haben immer gesagt, die erste A350 wird vor Jahresende ausgeliefert, und das haben wir geschafft! Wir wollten, dass die A320neo ihren Erstflug vor Ende des dritten Quartals 2014 absolviert, und dieser Termin wurde ebenfalls gehalten.

Auch bei unseren Kollegen von Defence and Space stand unglaublich viel auf dem Programm: der Start in die neue Organisationsstruktur, die Überprüfung des Portfolios und das Joint Venture mit Safran im Trägerraketengeschäft, das den europäischen Raumfahrtmarkt revolutionieren wird. All diese Maßnahmen sind nötig, damit wir im Verteidigungs- und Raumfahrtsektor wettbewerbsfähiger werden können, und mit allen lagen wir exakt im Plan.

Bei Airbus Helicopters ist es uns gelungen, das Schiff trotz schwieriger Marktbedingungen zu stabilisieren und bei der Modernisierung unserer Flotte große Fortschritte zu machen.

Natürlich bin ich sehr stolz auf die „Can do“-Einstellung unserer Mitarbeiter! Wir verdanken es dem großen Engagement von „Team Airbus“, dass 2014 in vielen Bereichen als weiteres Rekordjahr für den Konzern in Erinnerung bleiben wird.

Was waren Ihre operativen und wirtschaftlichen Highlights?

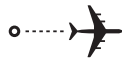
Ein Highlight war natürlich die Zertifizierung und termingerechte Auslieferung unserer ersten A350 an Qatar Airways. Die Erwartungen unserer Kunden und Shareholder waren groß. Diese herausragende Leistung ist das Ergebnis jahrelanger exzellenter Teamarbeit unserer Mitarbeiter und Lieferanten. Und das Feedback, das wir bis jetzt von unseren Kunden erhalten, ist sehr ermutigend. Dieses Teamwork müssen wir beibehalten, wenn es an den Produktionshochlauf der A350 geht.

Die erste A350 war aber nur eines von 629 Flugzeugen, die wir 2014 an unsere Kunden übergeben haben. Damit haben wir einen neuen Auslieferungsrekord aufgestellt. Darin inbegriffen sind 30 A380 und 490 Single-Aisle-Flugzeuge. Bei der A380 können wir nach den guten operativen Leistungen des vergangenen Jahres 2015 die Gewinnschwelle erreichen. Ein weiterer Höhepunkt war der Erstflug der A320neo als wichtige Station auf dem Weg zur Indienstellung gegen Jahresende. Schneller als die A320neo hat sich noch nie ein Flugzeug verkauft – ein enormer wirtschaftlicher Erfolg! Im Rahmen der Farnborough Air Show haben wir im vergangenen Jahr auch den Startschuss für die Ausstattung unserer sehr erfolgreichen A330 mit einer neuen Triebwerksgeneration gegeben. Am soliden Auftragseingang können wir ablesen: Der Markt weiß unsere Produkte sehr zu schätzen. Und dieser Neuauftritt bewährter Flugzeugtypen wird unsere Marktposition zusätzlich stärken.

Erntet Airbus also alle Lorbeeren für das erfolgreiche Jahr 2014?

Nein, so würde ich das nicht sagen. Natürlich spielt Airbus eine sehr starke Rolle im Konzern, aber die Leistungen der anderen Divisionen können sich ebenfalls sehen lassen.

Unsere Hubschrauber-Division hatte ganz ähnliche Ziele wie das Verkehrsflugzeug-Segment – neue, wettbewerbsfähige Produkte auf den Markt zu bringen. Wir haben die neue H175 (früher EC175) eingeführt, zusammen mit der modernisierten H135 und H145. 2014 kehrte



auch die Super-Puma-Flotte nach diversen Schwierigkeiten wieder vollständig in den aktiven Dienst zurück. Das waren wichtige Erfolge, durch die es gelang, die Division in einer Phase der Transformation zu stabilisieren.

In unserem Verteidigungs- und Raumfahrtgeschäft gab es ebenfalls bedeutsame operative Leistungen, darunter sechs Ariane-5-Starts. Nicht vergessen dürfen wir außerdem ein ganz besonderes Ereignis: die Landung der Sonde Philae auf einem Kometen nach jahrzehntelanger Reise durch das Weltall an Bord des von

uns gebauten Rosetta-Raumfahrzeugs. Im Bereich Raumfahrtssysteme war der Auftragseingang robust. Außerdem verzeichneten wir eine starke Nachfrage nach leichten und mittel-schweren Militärflugzeugen.

Beim Militärtransporter A400M haben wir bedauerlicherweise nicht die Erwartungen der Kunden erfüllt. Dieses Versäumnis führte zu zusätzlichen Aufwendungen in beträchtlicher Höhe. Aber wir haben Entscheidungen getroffen, mit denen wir das A400M-Programm wieder auf Kurs bringen werden – und zwar nicht

nur aus finanziellen Gründen, sondern weil wir wissen, wie stark unsere Militärkunden auf die Transportfähigkeiten dieses neuen, modernen Flugzeugs angewiesen sind.

Was bedeutet dies alles für die finanzielle Leistungsfähigkeit der Airbus Group? Sind Sie zufrieden mit dem Finanzergebnis des vergangenen Jahres?

Alles in allem haben wir 2014 Umsatz, Rendite und Cashflow gesteigert und unsere Prognose übertroffen. Und obwohl im A400M-Programm zusätzliche Kosten anfielen, konnten wir diese

”

2014 wird als weiteres Rekordjahr für den Konzern in Erinnerung bleiben

Tom Enders
Chief Executive Officer





”

Ganz oben auf unserer Liste steht die termin-, kosten- und qualitätsgerechte Programmdurchführung

Tom Enders
Chief Executive Officer

zum größten Teil durch Erlöse aus Veräußerungen im Zuge der Umgestaltung unseres Portfolios ausgleichen. Wir haben uns im vergangenen Jahr also insgesamt gut behauptet und sind stolz, unsere Aktionäre durch eine Rekorddividende an diesen guten Ergebnissen beteiligen zu können. Um Ihre Frage zu beantworten: Ja, mit den Ergebnissen bin ich zufrieden, ohne selbstzufrieden zu werden. Bei Airbus gibt es erhebliches Steigerungspotenzial bei der Rentabilität. Und auch die Gesamrentabilität des Konzerns werden wir im kommenden Jahr weiter verbessern.

Wo liegen Ihre wichtigsten Prioritäten für 2015 und darüber hinaus?

Ganz oben auf unserer Liste steht natürlich die termin-, kosten- und qualitätsgerechte Programmdurchführung. Angesichts der Produktionssteigerungen überall im Konzern – A350, A400M, A320neo, H175 – führt an operativer Exzellenz kein Weg vorbei. „Getting it right the first time“ muss unser Leitsatz sein.

Deswegen setzen wir unsere Qualitätsinitiative „Quest“ auch konzernweit um. Damit wollen wir sicherstellen, dass die Airbus Group effizient arbeitet und Produkte sowie Dienstleistungen von höchster Qualität liefert.

Wenn wir dem Prinzip des „Getting it right the first time“ in einem wirtschaftlich wie technisch immer dynamischeren Umfeld konsequent

gerecht werden wollen, müssen wir unsere internen Prozesse weiter optimieren. Diesbezüglich haben wir in den vergangenen Jahren viel unternommen. Doch um das innovative Potenzial des Konzerns vollständig zu erschließen, müssen wir noch stärker in Richtung Integration und Konnektivität gehen. Dazu werden wir eine Digitale Strategie entwickeln, die Entscheidungsprozesse und Entwicklungszyklen verkürzt, Produktionshochläufe beschleunigt und uns hilft, effizienter zu produzieren. Das wird nicht über Nacht geschehen, aber unser Topmanagement ist sich über die Strategie und ihre Umsetzung einig – schrittweise, aber so rasch wie möglich.

Damit handelt wir nach meiner Überzeugung nicht nur im Interesse aller Mitarbeiter von Airbus, sondern steigern langfristig auch die Rendite unserer Aktionäre.

Doch ganz gleich, welches Geschäft und welche Strategie wir verfolgen, wir werden es unter Einhaltung aller Regeln und Vorschriften tun.

Dazu gehört, unsere Ethik- und Compliance-Richtlinien konzernweit durchzusetzen und sicherzustellen, dass alle Mitarbeiter in diesem so wichtigen Bereich ausreichend geschult werden. Ebenso wichtig ist uns die Förderung einer Kultur der Integrität und Transparenz in allen Teilen des Unternehmens, an allen Standorten und auf allen Ebenen.

KONZERNZIELE 2015

ZENTRALE PUNKTE



PRODUKTIONSHOCHLAUF

Fokus auf den Produktionshochlauf in den neuen zivilen Programmen richten: A350 XWB, A320neo, H175, H145. Industrielle Struktur der A400M optimieren und die noch ausstehenden Entwicklungsschritte bei militärischen Fähigkeiten absolvieren.



OPERATIVE LEISTUNG

Qualitätsinitiative „Quest“ konzernweit umsetzen. In-Service-Probleme noch schneller beheben. Entwicklungsprozesse vereinfachen und verkürzen.



INNOVATION

Eine „Digitale Strategie“ auf Konzernebene entwickeln und umsetzen. Synergiepotenziale durch Verknüpfung bestehender Innovationsinitiativen nutzen und Akzeptanz im operativen Bereich sowie bei Kunden erhöhen.



FINANZEN

Margen weiter verbessern und Rentabilität erhöhen. Cash-Generierung im Auge behalten und Rücklagen für künftige Investitionen bilden.



ETHIK UND COMPLIANCE

Programme zur Vermeidung unethischer Geschäftspraktiken verstärken, Konzernrichtlinien aktualisieren. Eine Kultur des Nicht-Wegschauens und offenen Ansprechens, der Integrität und Transparenz fördern.



GESELLSCHAFTLICHES ENGAGEMENT UND UNTERNEHMERISCHE VERANTWORTUNG

Position als vertrauenswürdiger Partner aller Stakeholder in den Heimatländern des Unternehmens und auf internationaler Ebene stärken.



„TEAM AIRBUS“

Maßnahmen zur Verbesserung der Mitarbeitermotivation auf Konzern-, Divisions- und Teamebene in den kommenden zwei Jahren intensivieren, um Leistung und Wettbewerbsfähigkeit zu steigern.



INTERNATIONALE PRÄSENZ

„Alles unter einem Dach“-Prinzip konzernweit bis zum Jahresende vollständig umsetzen. Weltweite industrielle Präsenz vor Ort ausbauen.

ZUKUNFT GESTALTEN

BOARD OF DIRECTORS

zum 1. April 2015



DENIS RANQUE (63)

Chairman des Board of Directors der Airbus Group

Denis Ranque war von 1998 bis 2009 Chairman und CEO von Thales, Europas größtem Unternehmen der Verteidigungselektronik. Zuvor war er dort in verschiedenen Managementpositionen tätig. Er begann seine Laufbahn im französischen Industrieministerium. Seit 2010 hatte er verschiedene Positionen als Non-Executive Director in Unternehmen und gemeinnützigen Organisationen der Industrie inne.



TOM ENDERS (56)

Chief Executive Officer der Airbus Group

Tom Enders ist Vorsitzender des Executive Committee der Airbus Group und einziges Executive-Mitglied des Board of Directors. Er ist gegenüber dem Board of Directors in Bezug auf die Leistung des Konzerns und die Umsetzung der Unternehmensstrategie rechenschaftspflichtig.



JEAN-CLAUDE TRICHET (72)

Ehregouverneur der Banque de France und ehemaliger Präsident der Europäischen Zentralbank

Jean-Claude Trichet war von 2003 bis 2011 Präsident der Europäischen Zentralbank. Zuvor stand er der Banque de France als Gouverneur vor, leitete das französische Schatzamt und war in verschiedenen Positionen im französischen Wirtschafts- und Finanzministerium tätig.



ANNE LAUVERGEON (55)

Chairman und CEO von A.L.P., Präsidentin des Verwaltungsrates von Sigfox, Präsidentin der französischen Kommission „Innovation 2030“

Anne Lauvergeon war von 2001 bis 2011 CEO von Areva. Unter ihrer Leitung entwickelte sich der Konzern zum weltweit führenden Kerntechnikunternehmen und zu einem bedeutenden Ausrüstungsanbieter im Bereich erneuerbare Energien. Zuvor arbeitete sie bei Lazard Frères und Alcatel. Von 1990 bis 1995 war sie stellvertretende Stabschefin des französischen Staatspräsidenten François Mitterrand und persönliche Beauftragte für die Organisation der G7/G8-Gipfeltreffen.



SIR JOHN PARKER (72)

Chairman von Anglo American

Vor seiner jetzigen Position bekleidete Sir John Parker verschiedene Führungspositionen im Maschinen- und Schiffsbau sowie in der Verteidigungsindustrie. Er war bis Ende 2011 Chairman der National Grid PLC und blickt auf rund 25 Jahre Erfahrung als CEO zurück, unter anderem bei Harland & Wolff und der Babcock International Group.



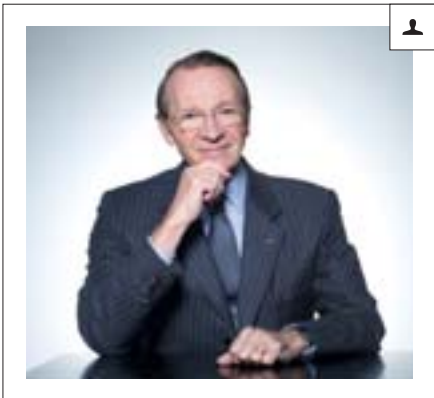
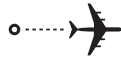
HERMANN-JOSEF LAMBERTI (59)

Früheres Vorstandsmitglied der Deutschen Bank

Hermann-Josef Lamberti war von 1998 bis 2012 Chief Operating Officer (COO) der Deutsche Bank AG. Zuvor sammelte er bei IBM breite Erfahrungen in den Bereichen Controlling, interne Anwendungsentwicklung, Vertrieb, Personalsoftware, Marketing und Markenmanagement.



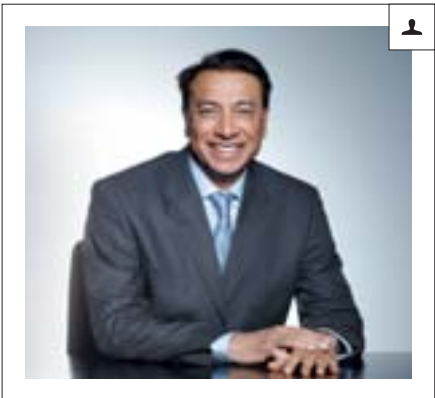
Weitere Informationen unter:
www.airbusgroup.com
 (Group & Vision > Governance)



MICHEL PÉBEREAU (73)

Ehrenpräsident von BNP Paribas und Vorsitzender der BNP Paribas Foundation

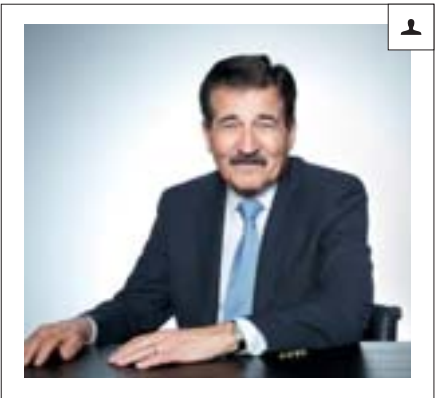
Michel Pébereau war bis Ende 2011 Präsident von BNP Paribas. Als Leiter der Bank BNP war er verantwortlich für die Fusion, mit der BNP Paribas im Jahr 2000 entstand. Zuvor leitete er die Bank Crédit Commercial de France und übte im französischen Finanzministerium verschiedene hochrangige Funktionen aus.



LAKSHMI N. MITTAL (64)

Chairman und Chief Executive Officer von ArcelorMittal

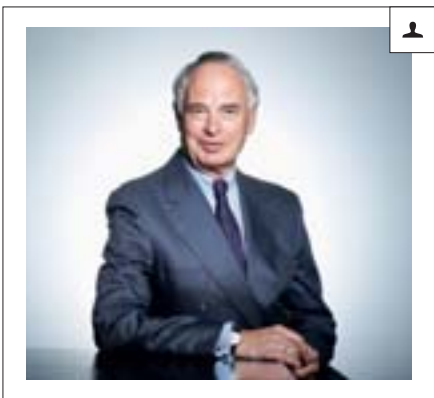
Der Unternehmer Lakshmi N. Mittal gründete 1976 die Mittal Steel Company, die sich über die Jahre zum weltweit größten Stahlhersteller – heute unter dem Namen ArcelorMittal bekannt – entwickelt hat. Aufgrund seiner führenden Rolle bei der Umstrukturierung der weltweiten Stahlindustrie genießt er hohes Ansehen.



MANFRED BISCHOFF (72)

Aufsichtsratsvorsitzender von Daimler

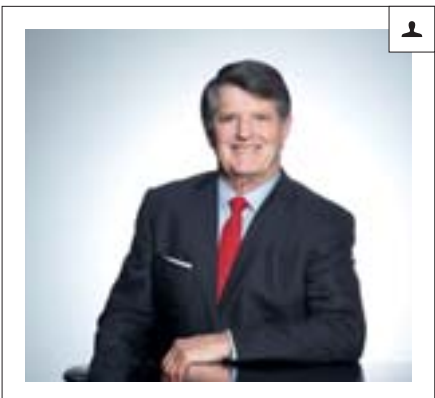
Manfred Bischoff war CEO von Daimler-Benz Aerospace (Dasa), Chairman von EADS und Vorstandsmitglied von Daimler. Der diplomierte Volkswirt verfügt über umfangreiche Erfahrungen in der Automobilindustrie sowie in der Luft- und Raumfahrtbranche.



HANS-PETER KEITEL (67)

Vizepräsident des Bundesverbandes der Deutschen Industrie (BDI)

Hans-Peter Keitel war von 2009 bis 2012 Präsident des Bundesverbandes der Deutschen Industrie. Zuvor arbeitete er rund 20 Jahre bei Hochtief. Dort war er zunächst Direktor für das Auslandsgeschäft und von 1992 bis 2007 Vorstandsvorsitzender.



RALPH D. CROSBY (67)

Ehemaliges Mitglied des Management-Boards von EADS und Northrop Grumman

Ralph D. Crosby verfügt über 30 Jahre Erfahrung in der Luftfahrt-, Raumfahrt- und Verteidigungsindustrie, darunter in Führungspositionen wichtiger militärischer und ziviler Programme bei EADS und der Northrop Grumman Corporation.



JOSEP PIQUÉ i CAMPS (60)

Vice Chairman und CEO von Obrascón Huarte Lain

Josep Piqué i Camps ist Vice Chairman und CEO von Obrascón Huarte Lain (OHL). Er bekleidete zahlreiche politische Senats- und Ministerämter in aufeinanderfolgenden spanischen Regierungen und verfügt über umfassende politische Erfahrung.

GEMEINSAM VORANGEHEN

GROUP EXECUTIVE COMMITTEE
zum 1. April 2015



JOHN LEAHY 01
Chief Operating Officer – Customers von Airbus

John Leahys Verantwortlichkeiten erstrecken sich auf alle kaufmännischen Aktivitäten von Airbus, darunter die Bereiche Verkauf, Marketing, Vertragswesen, Geschäftskontrolle, Asset Management, Leasingmärkte und Geschäftsentwicklung.

JEAN BOTTI 02
Chief Technical Officer der Airbus Group

Jean Botti steuert die konzernweite Forschungs- und Technologiestrategie. Er ist zuständig für IT sowie Initiativen bezüglich Cyber-Sicherheit, Qualität, Programmmanagement und die Bereitstellung der richtigen Werkzeuge für die Zukunft des Unternehmens.

THIERRY BARIL 03
Chief Human Resources Officer von Airbus Group und Airbus

Thierry Barils Aufgabe ist es, hoch qualifizierte und flexible Mitarbeiter zu gewinnen und zu fördern sowie ein integratives, motivierendes Arbeitsumfeld und eine von großer Leistungsbereitschaft geprägte Unternehmenskultur zu schaffen. Außerdem ermittelt er den Kompetenzbedarf des Unternehmens und unterstützt Führungskräfte bei der Förderung von Wachstum, Innovation und Wandel.

BERNHARD GERWERT 04
Chief Executive Officer von Airbus Defence and Space

Bernhard Gerwert ist damit beauftragt, die Division Airbus Defence and Space neu zu strukturieren, für die Zukunft aufzustellen und ihre operative Leistungsfähigkeit langfristig zu sichern.

MARWAN LAHOUD 05
Chief Strategy and Marketing Officer der Airbus Group

Marwan Lahoud ist für die Ausarbeitung der Konzernstrategie zuständig. Er verantwortet zudem die Konzernressorts internationale Entwicklung, Marketing und Public Affairs.

ALLAN McARTOR 06
Chairman und CEO der Airbus Group, Inc.

In Abstimmung mit den drei Divisionen der Airbus Group trägt Allan McArtor die Verantwortung für das Management und das operative Geschäft der Airbus Group in den USA. In Zusammenarbeit mit diesen Divisionen baut er die Präsenz des Konzerns auf diesem Markt aus.

TOM ENDERS 07
Chief Executive Officer der Airbus Group

Tom Enders ist Vorsitzender des Executive Committee der Airbus Group und einziges Executive-Mitglied des Board of Directors. Er ist gegenüber diesem in Bezug auf die Leistung des Konzerns und die Umsetzung der Unternehmensstrategie rechenschaftspflichtig.

HARALD WILHELM 08
Chief Financial Officer von Airbus Group und Airbus

Harald Wilhelm obliegt es, die finanzielle Leistung der Airbus Group zu sichern, die Liquiditätsversorgung des Konzerns und die Kundenfinanzierung auf eine solide Grundlage zu stellen, Investor Relations zu optimieren, Chancen und Risiken zu managen, finanzielle Transparenz zu gewährleisten und für die Aktionäre des Konzerns Mehrwert zu generieren.

FABRICE BRÉGIER 09
Chief Executive Officer von Airbus

Als President und CEO von Airbus ist Fabrice Brégier zuständig für den Gesamterfolg aller Aktivitäten von Airbus und für die nachhaltige Positionierung des Unternehmens als einen der weltweit führenden Anbieter auf dem Markt für kommerzielle Flugzeuge.

GUILLAUME FAURY 10
Chief Executive Officer von Airbus Helicopters

Guillaume Faury ist mit der Umsetzung eines ehrgeizigen Transformationsvorhabens betraut, das die industrielle Leistung von Airbus Helicopters steigern und den kommerziellen Erfolg sowie die Kundenzufriedenheit in allen Programmen und in den zugehörigen Servicebereichen gewährleisten soll.

TOM WILLIAMS 13
Chief Operating Officer von Airbus

Tom Williams hat die Verantwortung für das operative Geschäft sowie für Engineering, Produktion und Lieferkettenmanagement von Airbus. Er trat am 1. Januar 2015 die Nachfolge von Günter Butschek an.

KLAUS RICHTER 12
Chief Procurement Officer von Airbus Group und Airbus

Klaus Richter ist für das Einkaufs- und Beschaffungswesen des Konzerns und von Airbus zuständig, ebenso für die Entwicklung starker Partnerschaften mit Zulieferern und die Sicherstellung der termin-, kosten- und qualitätsgerechten Lieferung der erworbenen Güter.

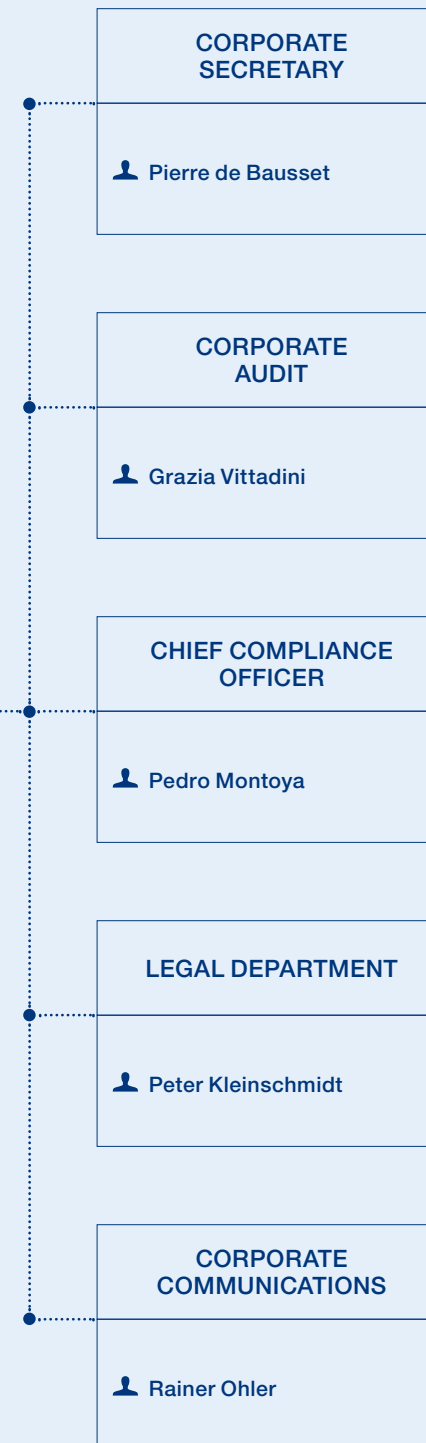
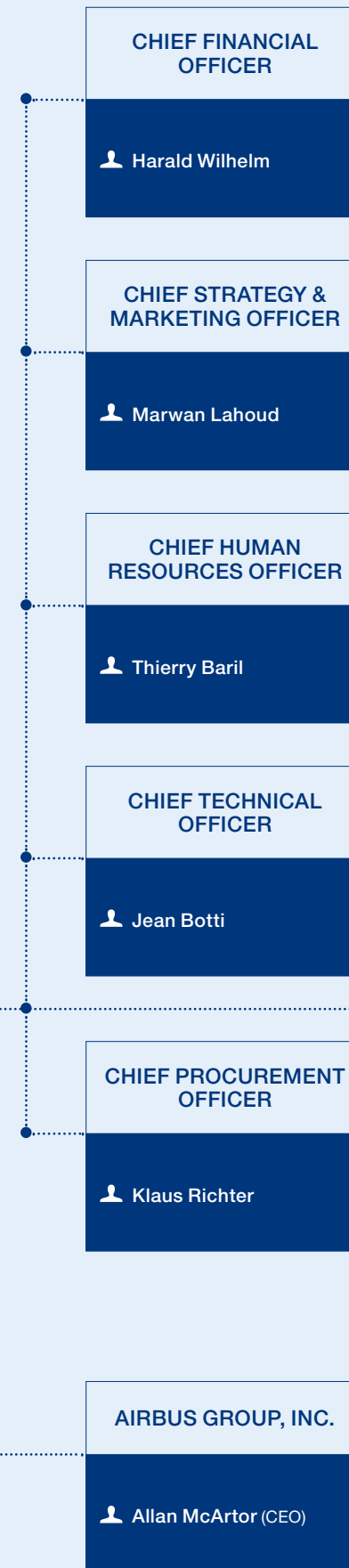
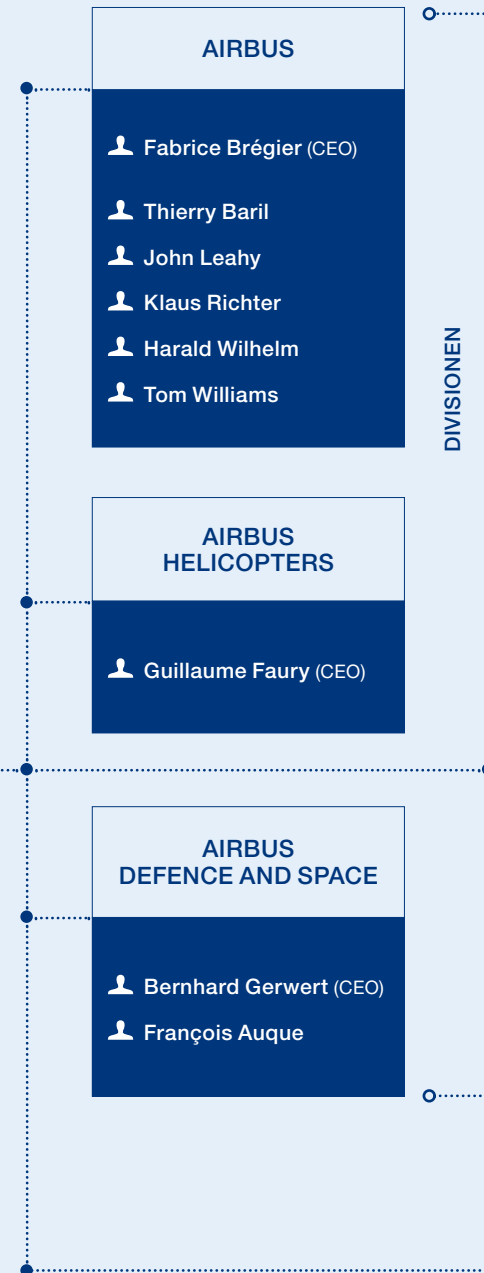
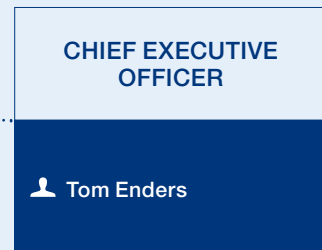
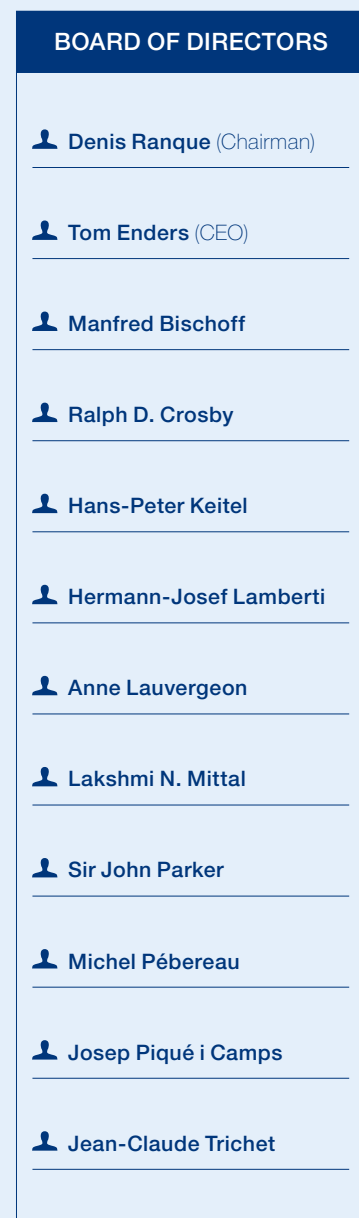
FRANÇOIS AUQUE 11
Head of Space Systems, Airbus Defence and Space

François Auque ist zuständig für den neuen Geschäftsbereich Space Systems von Airbus Defence and Space. Space Systems ist der führende europäische Anbieter in den Bereichen Raumtransport, orbitale Infrastrukturen und Satelliten und leistet entscheidende Beiträge für Frankreichs nukleare Streitkräfte. François Auque ist zudem Chairman von Airbus Defence and Space, France.



AIRBUS GROUP MANAGEMENTSTRUKTUR

zum 1. April 2015



MITGLIEDER DES GROUP EXECUTIVE COMMITTEE

STEIGENDE RENDITEN

INTERVIEW MIT HARALD WILHELM
CHIEF FINANCIAL OFFICER

02 EFFIZIENZ STEUERN

Nach der Bilanzpressekonferenz zu urteilen, scheinen Sie mit den Ergebnissen des Jahres 2014 recht zufrieden zu sein. Was waren für Sie die Highlights?

Ja, ich würde sagen, wir haben ordentliche Zahlen abgeliefert: Unsere Rentabilität hat sich erneut verbessert, der Umsatz ist um 5 Prozent und das berichtete EBIT um 54 Prozent auf vier Milliarden Euro gestiegen. Das Ergebnis je Aktie hat ebenfalls zugelegt – um 61 Prozent auf 2,99 Euro, trotz der zusätzlichen Aufwendungen für das A400M-Programm. Damit können wir für dieses Jahr eine Dividende von 1,20 Euro je Aktie vorschlagen, was einem Zuwachs von 60 Prozent gegenüber dem Vorjahr entspricht.

Auch der Free Cash Flow hat sich mit 1,1 Milliarden Euro positiv entwickelt, wobei die Veräußerungserlöse in Höhe von 0,9 Milliarden Euro noch nicht eingerechnet sind. Dieses Ergebnis finde ich besonders erfreulich, denn der Cash Flow ist angesichts der Investitionen in laufende Programme immer ein kritischer Punkt. Damit meine ich vor allem den Produktionshochlauf in den A350-, A320- und A400M-Programmen. Es ist schön zu sehen, dass sich die Verbesserungen im Management des Umlaufvermögens auszahlen. Hier haben die Teams wirklich gute Arbeit geleistet.

Wie beurteilen Sie die weitere Entwicklung? Schließlich haben Sie die Liquiditätsprognose 2014 deutlich übertroffen.

Wie gesagt, wir haben das Cash-Profil das ganze Jahr über sehr genau beobachtet. Und wir hatten ein starkes viertes Quartal, mit guten Programm- und Auslieferungsleistungen und hohen Kundenanzahlungen. All das hat uns geholfen, 2014 einen besseren Cash Flow zu erzielen als vorhergesagt.

Für 2015 erwarten wir einen ausgeglichenen Cash Flow vor Fusionen und Übernahmen, also

wiederum ohne Veräußerungserlöse. Das mag ein wenig konservativ erscheinen, aber man darf nicht vergessen, wo wir aktuell in unserem Programmzyklus stehen. Die A400M hat unseren Cash Flow 2014 stark belastet, und daran wird sich 2015 nichts ändern. Wir haben einen hohen Kapitalbedarf für den Ausbau der A350-Produktion. Die A330neo steckt mitten in der Entwicklungsphase, und bei der A320neo werden wir die Produktionszahlen nach den ersten Auslieferungen Ende 2015 ebenfalls hochfahren.

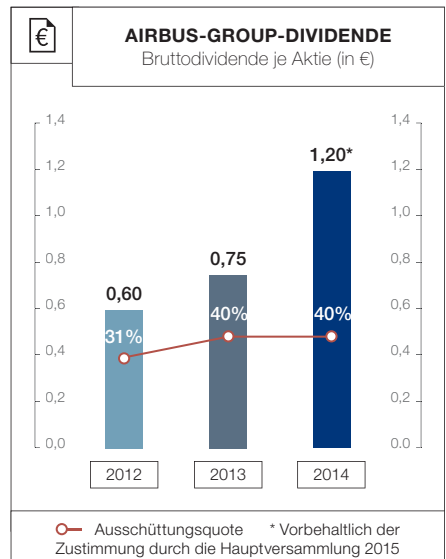
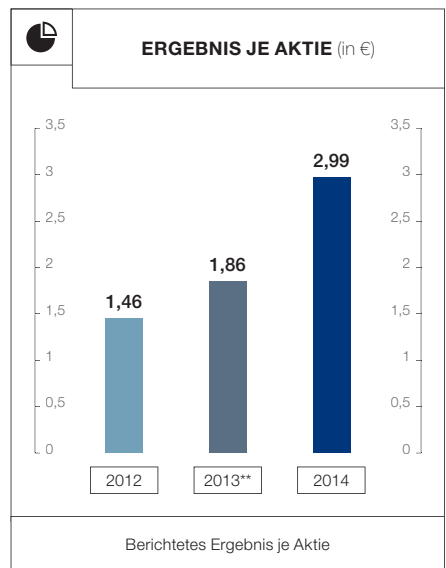
Nach 2015 wird es aber weitere Verbesserungen geben. Hinzu kommt natürlich, dass der Cash Flow nach Fusionen und Übernahmen auf kurze Sicht durch die laufenden Veräußerungen gestärkt wird.

Welche Auswirkungen werden die geplanten Veräußerungen haben?

Einen gewissen Effekt auf den Cash Flow haben wir ja bereits 2014 festgestellt. Eingerechnet sind die fast 800 Millionen Euro aus dem Teilverkauf unserer Anteile an Dassault Aviation im November 2014. Damals wurden rund 8 Prozent der Dassault-Aktien verkauft, Anfang 2015 dann noch einmal 18,75 Prozent. Je nach Marktlage wollen wir unseren Anteil im kommenden Jahr weiter verringern. Was die weiteren Maßnahmen betrifft, die im Zuge der Portfolio-Optimierung im Verteidigungs- und Raumfahrtgeschäft geplant sind, hängt vieles vom Zeitpunkt der Ausgliederungen und Verkäufe ab. Der Prozess ist noch nicht hinreichend fortgeschritten, um Zahlen nennen zu können.

Wie es aussieht, beurteilen Sie die weiteren Liquiditätsaussichten aber positiv. Die Dividende ist jedenfalls deutlich gestiegen.

Ja, die vorgeschlagene Dividende ist deutlich höher als im Vorjahr, steht aber im Einklang mit unserer Dividendenpolitik. 1,20 Euro je Aktie bedeutet eine Ausschüttungsquote von 40 Prozent, was am oberen Ende unseres Spektrums liegt.



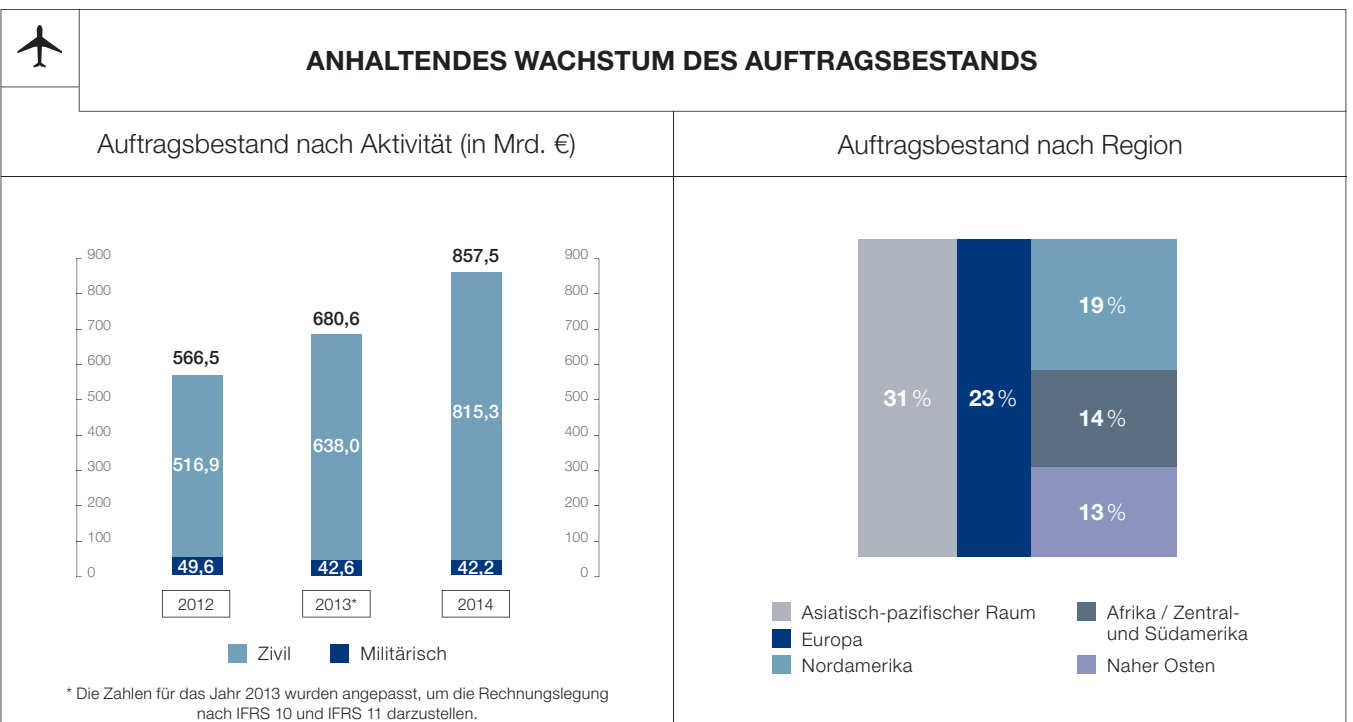
** Die Zahlen für das Jahr 2013 wurden angepasst, um die Rechnungslegung nach IFRS 10 und IFRS 11 darzustellen.



”

Die Voraussetzungen für starkes Wachstum sind gegeben

Harald Wilhelm
Chief Financial Officer



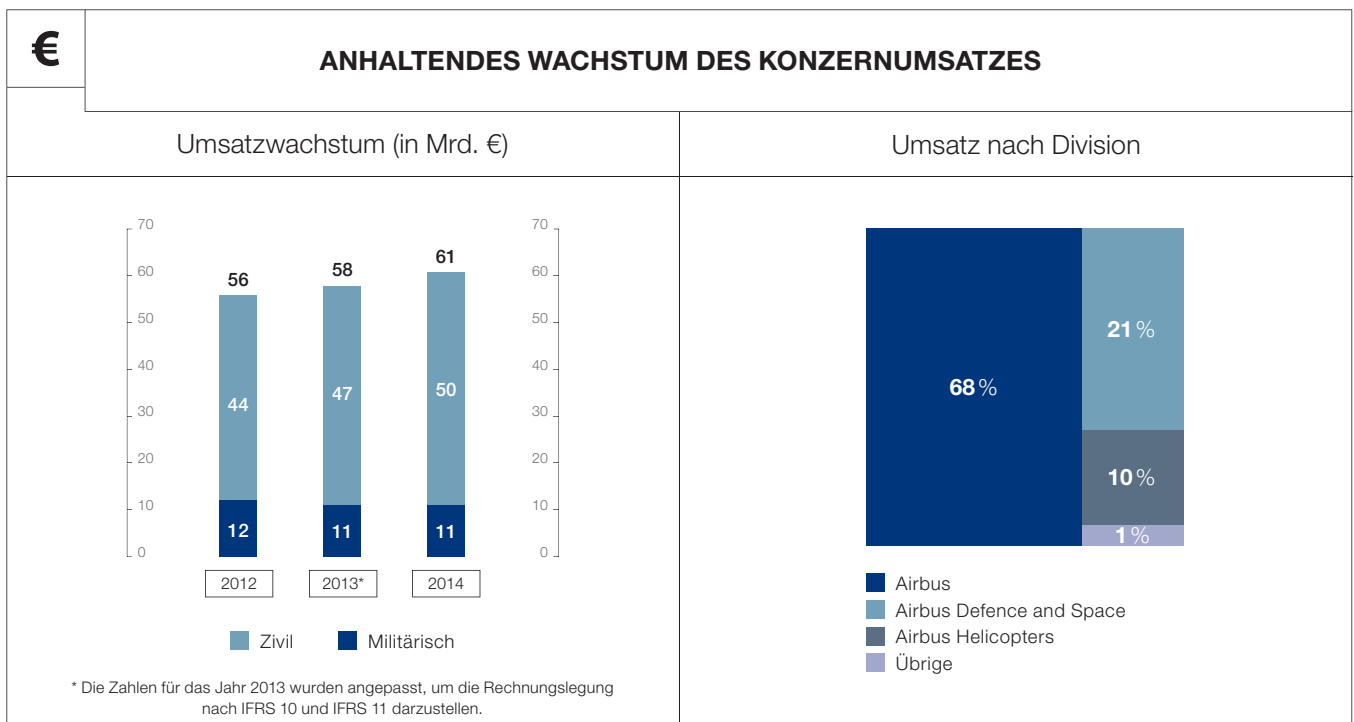
Unsere Liquiditätsposition ist sehr gut. Die Bruttoliquidität belief sich Ende 2014 auf 16,4 Milliarden Euro und verschafft uns sowohl Flexibilität und Sicherheit für Investitionen in weiteres Wachstum als auch die Möglichkeit einer höheren Rendite für unsere Aktionäre. Wir beginnen das Jahr mit einer soliden Nettoliquidität von 9,1 Milliarden Euro. Wenn die Veräußerungserlöse den erwarteten Umfang haben und wir mit dem Hochlauf der A350-Produktion und dem Übergang zur A320neo-Produktion im Plan liegen, werden wir 2015 unsere Kapitalallokation voraussichtlich erneut überprüfen, um den Shareholder Value zu maximieren.

Was können wir hinsichtlich Wachstum und Rentabilität in den kommenden Jahren erwarten, und welche Faktoren spielen dabei die größte Rolle?

Vor Fusionen und Übernahmen rechnet die Airbus Group für 2015 mit einer Umsatzsteigerung und einem leichten Anstieg des EBIT vor Einmaleffekten. Außerdem gehen wir davon aus, dass Gewinn und Dividende je Aktie 2015 weiter steigen werden.

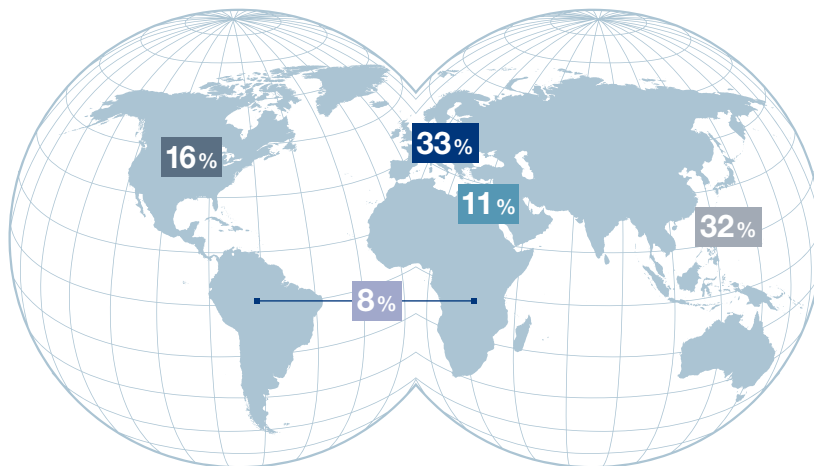
Ich halte die Voraussetzungen für ein deutliches Wachstum des Gewinns je Aktie bis zum Ende des Jahrzehnts für gegeben. Die Rahmenbedingungen im Zivilgeschäft sind sehr positiv, und unser starker Auftragsbestand bildet eine hervorragende Basis für künftiges Wachstum. Die für 2017 geplante Produktionssteigerung der A320 auf 50 Maschinen, die Auslieferungen der A320neo und der Produktionshochlauf der A350 auf zehn Maschinen pro Monat ab Ende 2018 werden von 2017 an wesentliche Wachstumstreiber sein.

Auch hier gehen wir davon aus, dass die laufenden Veräußerungen den Gewinn je Aktie 2015 und 2016 positiv beeinflussen werden.





KONZERNUMSATZ NACH REGION



■ Europa ■ Asiatisch-pazifischer Raum ■ Nordamerika ■ Naher Osten ■ Afrika / Zentral- und Südamerika

Wie sieht es in den anderen Geschäftsfeldern aus?

Beginnen wir mit den Hubschraubern: Das Zivilgeschäft hat sich verhaltener entwickelt als vor einem Jahr erwartet, besonders in Nordamerika und im Öl- und Gasmarkt. Doch Airbus Helicopters passt sich dieser Entwicklung an. 2014 wurden ein neues Hubschraubermodell und zwei große Upgrades erfolgreich eingeführt. Die Rentabilität ist stabil geblieben, trotz höherer Ausgaben für Forschung und Entwicklung und eines ungünstigeren Produkt-Mix.

Ich rechne damit, dass Airbus Helicopters dank seines Transformationsplans gut aufgestellt sein wird, sobald der Markt wieder anzieht.

Bei Airbus Defence and Space macht die Umstrukturierung gute Fortschritte. Der Personal- und Standortabbau verläuft nach Plan und sollte sich positiv auf die Rentabilität auswirken. Die bereits erwähnten laufenden Veräußerungen und das Joint Venture im Trägerraketengeschäft werden sich nach Umsetzung der Portfolio-Entscheidungen auf das Finanzergebnis der

Division auswirken. Ich bin sicher, dass Airbus Defence and Space aus dieser Phase als stärkeres, fokussierteres Unternehmen hervorgehen wird.

Zum Schluss ein Wort zum Dollar. Machen Sie den Champagner auf, wenn der Euro unter einen Dollar fällt?

Ein starker Dollar ist für den Konzern in jedem Fall günstig. Aber wir sollten nicht vergessen, dass die Airbus Group langfristig denken muss und deshalb über ein gut gefülltes Hedge-Buch verfügt, das Planungssicherheit und Stabilität bietet. Der positive Dollar-Trend wird sich erst ab 2018 richtig bemerkbar machen. Die Faustregel, dass 1 Cent rund 100 Millionen Euro Bewegung beim EBIT bedeuten, gilt immer noch, auch wenn die Wirkung in späteren Jahren ein wenig zunimmt, weil das Unternehmen wächst und das Nettowährungsrisiko steigt. Der Dollarkurs könnte also in der Tat vorteilhaft für unsere Rentabilität und Liquidität sein.



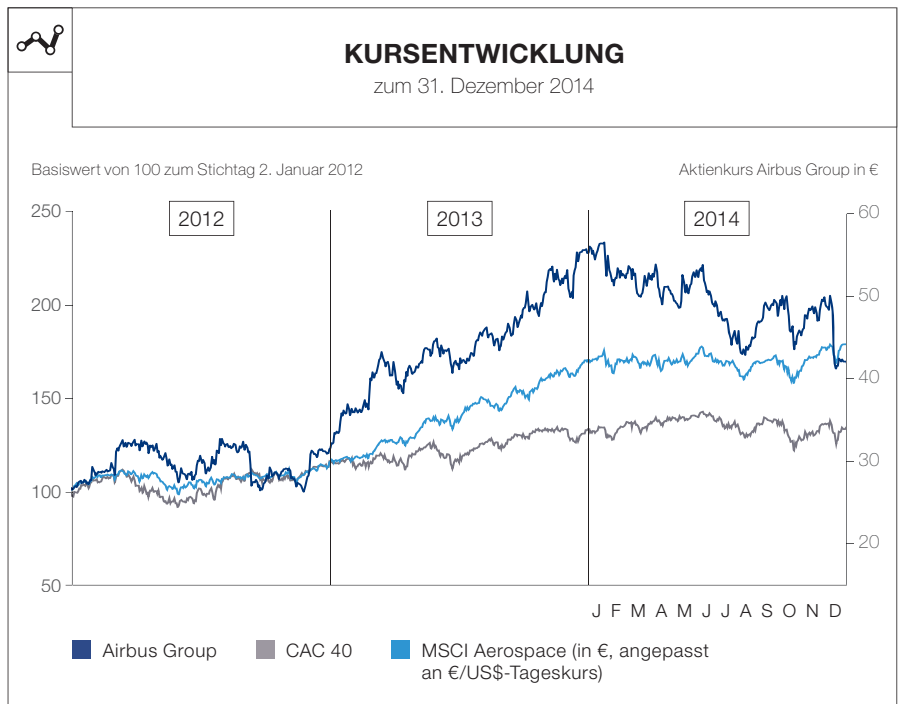
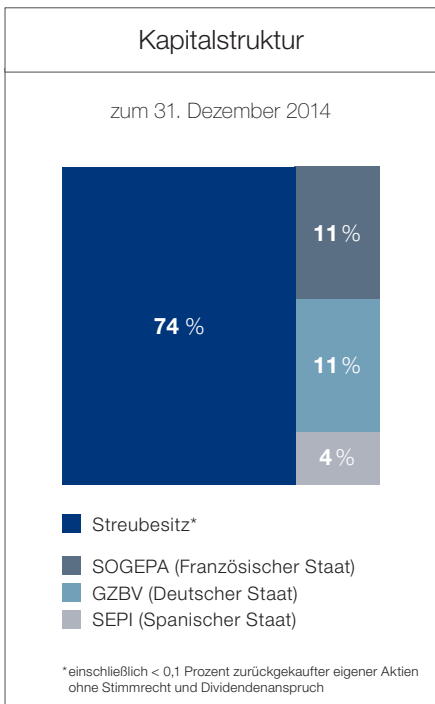
02 EFFIZIENZ STEUERN



Weitere Einzelheiten entnehmen Sie bitte dem **Finanzbericht 2014**.

AKTIEN- INFORMATIONEN

02 EFFIZIENZ STEUERN



Nachdem sich die Aktie der Airbus Group in den vorangegangenen vier Jahren jeweils deutlich besser entwickelt hatte als ihr wichtigster Referenzindex CAC 40 und allein im Jahr 2013 um 89 Prozent gestiegen war, durchlief sie im Jahr 2014 eine Phase der Konsolidierung, in der Investoren Gewinne mitnahmen und ihr Augenmerk auf potenzielle Risiken richteten.

Ende 2013 hatte die Aktie mit 55,81 Euro fast ein neues Allzeithoch erreicht; daraufhin sank der Kurs im Laufe des Jahres um 26 Prozent.

Im selben Zeitraum entwickelte sich das weitere Marktumfeld nur relativ verhalten. Der CAC 40 verzeichnete einen Rückgang um 0,5 Prozent, DAX und MDAX legten um 2,5 Prozent beziehungsweise 2 Prozent zu. Der EURO STOXX 50 stieg um 1 Prozent.

In der ersten Jahreshälfte folgte die Aktie der Airbus Group weitgehend der Kursentwicklung vergleichbarer Zivilluftfahrt- und Raumfahrtunternehmen. Dann kamen jedoch bei den Investoren Zweifel an der Stärke des Marktzyklus im Zivilgeschäft auf.

Die auf der Farnborough Airshow bestätigte Markteinführung der A330neo wurde weithin als langfristiger Pluspunkt für den Konzern gesehen, jedoch notierten die Investoren den

Verwässerungseffekt auf die Gewinne der Airbus Group im Jahr 2015. Am 8. August 2014 lag der Aktienkurs bei 42,22 Euro. Nachdem sich die Aktie der Airbus Group im Laufe der Monate August und September erholt hatte, wirkte sich die Furcht vor einem wirtschaftlichen Abschwung Ende September und im Oktober negativ auf die europäischen Indizes und somit auch auf den Aktienkurs des Unternehmens aus.

Im November zog der Kurs wieder an, getragen vom allgemeinen Marktaufschwung, von einem gesunkenen Euro-Dollar-Wechselkurs, niedrigeren Ölpreisen und positiven Nachrichten bezüglich wichtiger Programme und Aufträge. Am 27. November 2014 schloss die Aktie bei einem Kurs von 49,79 Euro.

Doch die Anleger blieben nervös. Am Morgen des 10. Dezember 2014 gab Qatar Airways bekannt, dass sich die Abnahme der ersten A350 XWB verzögern würde. Inmitten von Spekulationen über den Grund dieser Verzögerungen zeigten sich Investoren und Analysten während des am selben Tag in London stattfindenden Global Investor Forum des Konzerns außerdem enttäuscht über die Rentabilitätsprognose der Airbus Group für das Jahr 2016, die A330-Produktionsraten, die Mittelverwendungsstrategie und die Langzeitperspektiven der A380.

Am 31. Dezember 2014 schloss die Aktie der Airbus Group bei einem Kurs von 41,35 Euro.

Profil	
Ausgegebene Aktien zum 31. Dezember 2014	784.780.585
ISIN-Kennung	NL0000235190
Bruttodividende je Aktie*	€ 1,20
Höchststand an der Pariser Börse am 22. Januar 2014	€ 57,1
Tiefststand an der Pariser Börse am 15. Dezember 2014	€ 40,5
*Vorbehaltlich der Zustimmung durch die Hauptversammlung 2015	

In den darauffolgenden Wochen zeigte die Aktie eine rasche Erholung und notierte zum 26. Januar 2015 bei 50,14 Euro.

FINANZKALENDER UND KONTAKT

www.airbusgroup.com



Das „Investor Relations and Financial Communication“-Team der Airbus Group legt Wert darauf, Investoren und andere Marktteilnehmer umfassend über die aktuelle Strategie sowie den Stand der Geschäftstätigkeiten und Finanzergebnisse zu informieren.

2014 fanden weltweit gut 880 Treffen mit rund 475 institutionellen Anlegern statt. Das jährliche Global Investor Forum des Konzerns, das im Dezember 2014 in London abgehalten wurde und an dem mehr als 175 institutionelle Investoren und Analysten teilnahmen, wurde live auf der Website des Unternehmens übertragen.

Zudem konnte sich das Investor-Relations-Team mit den einzelnen Aktionären in mehr als 20 Informationsveranstaltungen und bei Standortbesuchen in Frankreich, Deutschland, Spanien und Großbritannien austauschen.

Wichtige Unternehmensinformationen und -dokumente, einschließlich Geschäftsbericht, Quartalsberichten und Unterlagen zur Hauptversammlung, sowie der Aktionärs-Newsletter „aero-notes“ sind vollständig in englischer, französischer, deutscher und spanischer Sprache auf der Website des Unternehmens verfügbar.

02 EFFIZIENZ STEUERN

☐	Finanzkalender
JAHRESERGEBNISSE 2014 27. Februar 2015	
ERGEBNISSE ERSTES QUARTAL 2015 30. April 2015	
HAUPTVERSAMMLUNG 27. Mai 2015 Amsterdam, Niederlande	
INFORMATIONSTREFFEN FÜR AKTIONÄRE 30. Juni 2015 Paris, Frankreich	
INFORMATIONSTREFFEN FÜR AKTIONÄRE 2. Juli 2015 München, Deutschland	
HALBJAHRESERGEBNISSE 2015 31. Juli 2015	



Kontakt Investor Relations and Financial Communication	
Gebührenfreie Telefonnummern Frankreich: 0 800 01 2001 Deutschland: 00 800 00 02 2002 Spanien: 00 800 00 02 2002	Internationale Telefonnummer: + 33 800 01 2001 E-Mail: ir@airbus.com iPad App: Airbus Group Investors

STRATEGIE IN AKTION

INTERVIEW MIT MARWAN LAHOUD
CHIEF STRATEGY AND MARKETING OFFICER

2013 hat die Airbus Group ihre Strategie überarbeitet und angekündigt, das Verteidigungs- und Raumfahrtgeschäft neu zu organisieren. Welche Fortschritte wurden seither erzielt?

Sehr viele. Die beiden wesentlichen Ergebnisse unserer Strategieüberprüfung waren: Erstens, die zivile Luftfahrt bleibt unser wichtigster Wachstumsmotor. Zweitens, wir optimieren das Verteidigungs- und Raumfahrtgeschäft, um wettbewerbsfähiger zu werden und uns auf unsere Kernkompetenzen zu konzentrieren. Man denke an den Auftragseingang bei Airbus. 2014 hatten wir ein Netto-Book-to-Bill-Verhältnis von über 2. Unser Auftragsbestand liegt bei fast 6.400 Maschinen, das ist Branchenrekord. Ausgehend vom Auslieferungsvolumen 2014 entspricht dies einer Auslastung für die nächsten zehn Jahre. Die Zahlen geben uns recht: Wachstum findet im zivilen Luftfahrtgeschäft statt.

Doch auch im Verteidigungs- und Raumfahrtsektor konnten wir große Fortschritte erzielen – in mancher Hinsicht noch größere. Die neue Division, Airbus Defence and Space, hat 2014 die Arbeit aufgenommen und die Umstrukturierung wesentlich vorangetrieben. Beim Personal- und Standortabbau liegen wir voll im Plan. Zusätzlich haben wir unser Verteidigungs- und Raumfahrt-Portfolio sehr gründlich analysiert und das künftige Kerngeschäft in vier Segmente unterteilt: Raumfahrt (einschließlich Trägerraketen und Satelliten), Militärflugzeuge, Lenkflugkörper und zugehörige Systeme und Dienstleistungen. Dies sind die Bereiche, auf die wir uns in den kommenden Jahren konzentrieren wollen. Andere Geschäftsfelder wurden als Kandidaten für eine Veräußerung eingestuft.

Was ist die Überlegung dahinter?

Wir müssen den Verteidigungs- und Raumfahrtsektor anders strukturieren, um die Gewinnsituation zu verbessern. Grundprinzip dabei ist, dass wir unser Portfolio auf die Geschäftsfelder ausrichten, in denen wir eine

Führungsposition innehaben und diese unabhängig von aktuellen Marktbedingungen halten können. Zu unserem Portfolio gehören Produkte und Fähigkeiten, mit denen wir weltweit an der Spitze stehen. Auf diese Segmente wollen wir künftig den Schwerpunkt legen. Wir sind überzeugt, dass einige der Unternehmen, die zur Veräußerung vorgesehen sind, mit einer anderen Eigentümerstruktur bessere Chancen auf Wachstum und Markterfolg haben.

Wie ist der derzeitige Status? Gab es bereits Veräußerungen?

Ja, die Beteiligung an Patria und der belgische Standort Oostkamp wurden veräußert. Im nächsten Schritt sollen nun Secure Land Communications und Business Communications sowie Defence Electronics und Border Security ausgegliedert werden. Im Trägerraketengeschäft haben wir mit dem neuen Joint Venture klare Verhältnisse geschaffen.

Wie passt dieses Joint Venture ins Bild?

Grundsatz ist auch hier, durch Fokussierung unserer Ressourcen unsere Wettbewerbsfähigkeit wesentlich zu steigern. Das Trägerraketengeschäft wird kompetitiver, teils durch staatliche Einflussnahme, teils durch neue Unternehmen, die auf den Markt drängen. Das neue Joint Venture Airbus Safran Launchers, das seine Arbeit im Januar 2015 aufnahm, bündelt die Kompetenzen von Airbus Group und Safran und wird sich nach meiner Überzeugung zu einem der wichtigsten Akteure auf dem Weltmarkt entwickeln, der Marktanteile hinzugewinnen und besser auf die Anforderungen institutioneller wie kommerzieller Kunden eingehen kann.

Durch den Schulterschluss mit Safran sind wir Hauptauftragnehmer und Triebwerkslieferant in einem, was uns Wettbewerbs- und Kostenvorteile verschafft. Außerdem werden wir Vertriebs- und Startaktivitäten integrieren. Ausdrücklich betonen möchte ich, dass Trägerraketen für uns auch künftig zum Kerngeschäft zählen.



”

Unser Hauptaugenmerk gilt der Umgestaltung des Verteidigungs- und Raumfahrtsegments

Marwan Lahoud
Chief Strategy and Marketing Officer



Sind weitere Fusionen oder Übernahmen geplant?

Zurzeit gilt unser Hauptaugenmerk der Umgestaltung des Verteidigungs- und Raumfahrt-segments. Das heißt, der Fokus liegt auf Veräußerungen, Verkäufen und Umstrukturierungen. Wir sind bereit, dem teilweisen Verkauf unserer Beteiligung an Dassault Aviation bei günstiger Marktlage ähnliche Maßnahmen folgen zu lassen.

Derzeit sehe ich keine großen, umwälzenden Akquisitionen am Horizont. Aber wir bleiben natürlich offen für jede Möglichkeit, den Konzern wertvoller zu machen, und können notfalls agieren.

Welche wichtigen Entwicklungen gab es hinsichtlich der geografischen Präsenz des Konzerns?

Im zivilen Flugzeuggeschäft verzeichnen wir wesentliche Fortschritte: Die A320-Endmontagelinie in Alabama ist fast fertig; wir werden dieses Jahr mit der Produktion beginnen und 2016 die ersten Maschinen ausliefern.

In China haben wir das Joint Venture für die Endmontage der A320 um weitere zehn Jahre von 2016 bis 2025 verlängert und eine Absichtserklärung für ein Fertigstellungs- und Auslieferungszentrum für die A330 unterzeichnet.

Auch unsere langjährigen Beziehungen zur chinesischen Hubschrauberindustrie zahlen sich aus. 2014 vereinbarte Airbus Helicopters mit Avicopter die Produktion von 1.000 Hubschraubern der nächsten Generation. Die industrielle Partnerschaft mit AVIC wird dadurch weiter gefestigt. Basierend auf der gemeinsam entwickelten Plattform entstehen zwei verschiedene Hubschrauber: die auf den chinesischen Markt zugeschnittene AC352, die Avicopter in China produziert und betreut, und die für den weltweiten Markt bestimmte H175, die Airbus Helicopters in Marignane, Frankreich, produziert und betreut.

In anderen Regionen schärfen wir das Konzernprofil durch Konsolidierung unserer internationalen Präsenz, zum Beispiel in Indien, in Gestalt einer „Alles unter einem Dach“-Politik unter dem Namen Airbus.

Welche Höhepunkte gab es 2014 im internationalen Vertrieb?

Wie bereits gesagt: Was die Bestellungen für Verkehrsflugzeuge betrifft, war es ein ausgezeichnetes Jahr, mit starker Nachfrage aus dem asiatisch-pazifischen Raum, aber auch aus Nordamerika und Europa. Wenn ich einen bestimmten Abschluss hervorheben wollte, wäre das der Auftrag von Delta Air Lines über 25 A350 XWB und 25 A330neo, der für uns einen wichtigen Durchbruch im US-Markt bedeutet.

Bei den zivilen Hubschraubern war die Marktentwicklung verhaltener, und die sinkenden Ölpreise hatten keine positiven Auswirkungen auf den für uns so wichtigen Öl- und Gassektor. Trotzdem bleibt Airbus Helicopters Marktführer im zivilen Sektor. Aus strategischer Sicht besonders erwähnenswert ist der Auftrag aus Indonesien über elf AS565 MBe Panther für die U-Boot-Bekämpfung.

Natürlich freuen wir uns auch über den anhaltenden Erfolg unserer Militärtransportflugzeuge. Nach einer weiteren Bestellung 2014 über zwei zusätzliche C295 für die Marine verfügt Mexiko mit 22 Maschinen künftig über die größte Flugzeugflotte aus dem Hause Airbus Defence and Space in Lateinamerika. Auch Ägypten hat acht weitere C295 bestellt. Damit wächst die ägyptische C295-Flotte auf 20 Maschinen und macht das Land zum größten Abnehmer des marktführenden taktischen Transportflugzeugs.

Wir haben hervorragende Produkte im Portfolio, und ich bin sicher, dass wir mit klarem Fokus auf das Kerngeschäft und der starken Marke Airbus über eine ausgezeichnete Basis für die kommenden Jahre verfügen.

MÄRKTE UND PERSPEKTIVEN

01 – A380

Die allmähliche Erholung der Weltwirtschaft setzte sich 2014 ebenso fort wie der Wachstumstrend im Luftverkehr. Zunehmende geopolitische Spannungen und Terrordrohungen führten nicht zu einem wesentlichen Anstieg der Verteidigungsausgaben in westlichen Ländern. Auf dem Raumfahrtmarkt wird der Wettbewerb durch den Eintritt neuer Marktteilnehmer mit starkem Interesse an Raumfahrtanwendungen schärfer.

ÖLPREIS BLEIBT 2015 NIEDRIG

Die Weltwirtschaft wächst weiterhin moderat mit regionalen Unterschieden. In ihrem Halbjahresbericht, veröffentlicht im Januar 2015, prognostiziert die Weltbank ein globales Wirtschaftswachstum von 3 Prozent für 2015 und 3,3 Prozent für 2016.

Während der konjunkturelle Aufschwung in den USA und Großbritannien Fahrt aufnimmt, leiden der Euroraum und Japan nach wie vor unter den Folgen der Finanzkrise. In China, das an einer vorsichtigen Konjunkturverlangsamung und dem Umbau seines Wirtschaftsmodells arbeitet, wird für 2015 mit 7,1 Prozent Wachstum gerechnet.

Der gefallene Ölpreis könnte sich positiv auswirken. Für 2015 wird ein weiterhin niedriges Preisniveau erwartet. Dies würde weltweit zur Senkung der Inflation beitragen, Zinserhöhungen in den Industrieländern verhindern – im Januar 2015 wurden in Europa weitere Liquiditätsmaßnahmen angekündigt – und Möglichkeiten für Erdöl importierende Länder wie China und Indien eröffnen.

Allerdings warnt die Weltbank, dass niedrige Ölpreise in Erdöl exportierenden Ländern wie



01

Russland und Venezuela die Konjunktur bremsen könnten.

Der Bericht sieht vier wesentliche Risiken für die weltweite Konjunkturentwicklung: den anhaltend schwachen Welthandel, die Reaktion der Finanzmärkte auf steigende Zinsen nach dem Allzeittief in den Industrieländern, die Belastung der öffentlichen Haushalte in Erdöl produzierenden Ländern wie im Nahen Osten und das Risiko einer längeren Stagnationsphase oder Deflation im Euroraum oder in Japan.

AIRLINE-GEWINNE STEIGEN

Niedrige Treibstoffkosten und anhaltendes Wachstum im Luftverkehr wirken sich positiv

auf die Rentabilität der Fluggesellschaften aus. Laut einem Bericht der International Air Transport Association (IATA) vom Dezember 2014 wird die Branche 2014 einen Reingewinn von 19,9 Milliarden Dollar (2013: 12,9 Milliarden Dollar) erzielen; die Prognose für 2015 liegt bei 25,0 Milliarden Dollar. Die Gewinnmargen bleiben gering: Der für 2015 erwartete Nettogewinn entspricht einer Umsatzrendite von lediglich 3,2 Prozent.

Der weltweite Passagierverkehr nahm 2014 stetig zu; Wachstumstreiber waren hier die Inlandsmärkte. Im Februar 2015 meldete die IATA für 2014 einen Anstieg der umsatzrelevanten Passagierkilometer um 5,9 Prozent im Vergleich zum Vorjahr. Dieses Ergebnis lag über dem Zehn-Jahres-Durchschnitt von 5,6 Prozent und den 2013 erzielten 5,2 Prozent. Für 2015 wird mit einem weiteren Wachstum des Passagierverkehrs um 7 Prozent gerechnet.

Der seit 2011 stagnierende Frachtverkehr kam 2014 wieder in Schwung. Aus den Frachtdaten der IATA für 2014 ergibt sich, gemessen in Tonnenkilometern, ein Anstieg der Nachfrage um 4,5 Prozent gegenüber 2013, als lediglich 1,4 Prozent Wachstum verzeichnet wurden. 2015 soll das Luftfrachtvolumen um 4,5 Prozent steigen.

Die IATA geht für 2015 von einem weiterhin schwachen Ölpreis und durchschnittlichen Kerosinkosten von 99,9 Dollar pro Barrel aus; dies entspricht einem Anteil von 26 Prozent an den Betriebskosten einer Airline.



02

02 – A350 XWB

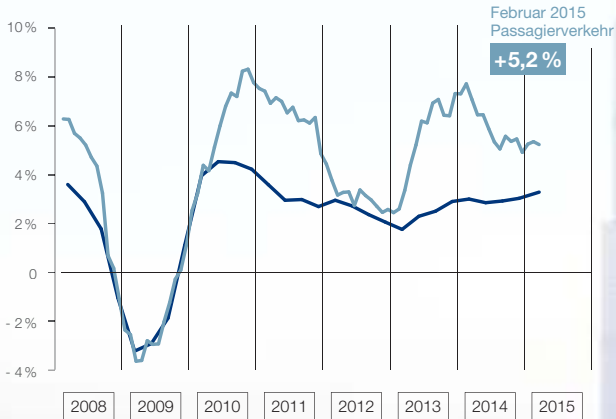


MÄRKTE UND PERSPEKTIVEN



ZUNAHME DES PASSAGIERVERKEHRS LIEGT ÜBER DEM WIRTSCHAFTSWACHSTUM

Reales weltweites BIP und Passagieraufkommen (im Vergleich zum Vorjahr)

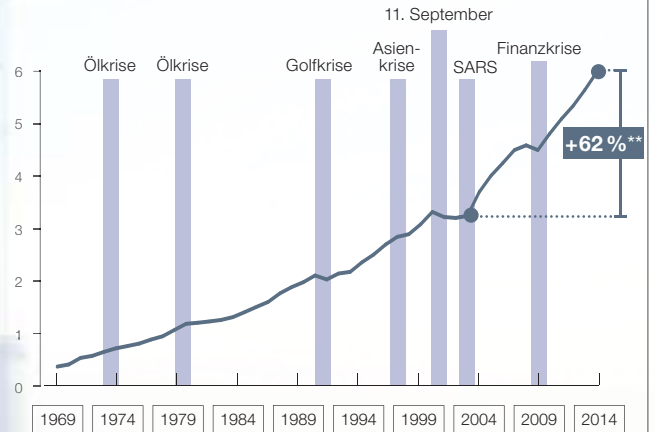


■ Reales BIP, weltweit ■ Passagierverkehr, weltweit in ASK (Available Seat Kilometres – Sitzplatzkilometer)

Quelle: IHS Economics, OAG, Airbus

PASSAGIERVERKEHR UNBEEINFLUSST VON EXTERNEN FAKTOREN

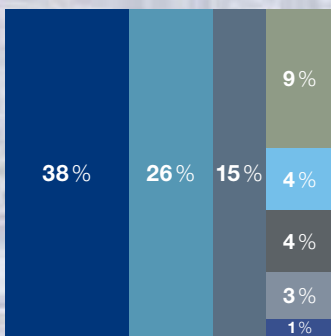
(in Billionen RPK*)



■ Jährliches Flugverkehrsaufkommen (weltweit)

* Revenue Passenger Kilometres – umsatzrelevante Passagierkilometer ** Seit 2000
Quelle: ICAO, Airbus

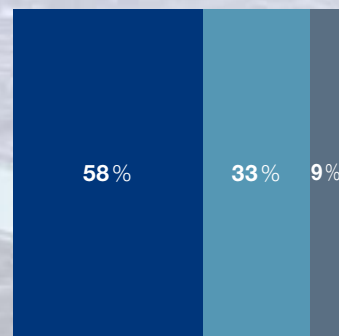
WELTWEITE VERTEIDIGUNGS-AUSGABEN 2014 US \$ 1.597 MRD.



- Nordamerika
- Asiatisch-pazifischer Raum
- Westeuropa
- Naher Osten und Nordafrika
- Lateinamerika
- Russland und GUS
- Osteuropa
- Subsahara-Afrika

Quelle: IHS Aerospace, Defence & Security

UMSÄTZE KOMMERZIELLER AKTEURE IM WELTRAUMSEKTOR IM JAHR 2013 (WELTWEIT) US \$ 256,2 MRD.



- Verbraucherdienste (einschließlich diverser nachgelagerter, auf Satellitensignalen basierender Aktivitäten)
- Raumfahrtindustrie (einschließlich Startdiensten)
- Dienste von Satellitenbetreibern

Quelle: OECD

MÄRKTE UND PERSPEKTIVEN

Angesichts des Wachstumstrends bestellten Fluggesellschaften 2014 insgesamt 2.888 Passagierflugzeuge mit 100 oder mehr Sitzen und sorgten damit bei den Herstellern für Auftragsbestände in Rekordhöhe. Der Airbus Global Market Forecast sieht für die kommenden 20 Jahre (2014 bis 2033) einen durchschnittlichen Anstieg des Passagier- und Frachtverkehrs um 4,7 Prozent voraus, was einen Bedarf an 31.000 neuen Maschinen im Wert von rund 4,6 Billionen Dollar nach aktuellen Listenpreisen generieren würde. Mehr als 12.000 dieser neuen Flugzeuge werden vorhandene Maschinen ersetzen. Bis 2033 wird sich die weltweite Passagier- und Frachtflotte voraussichtlich auf fast 37.500 Maschinen verdoppeln.

Laut Airbus Global Market Forecast werden im Jahr 2033 Flüge mit Ziel- und/oder Ausgangsort im Raum Asien-Pazifik über 40 Prozent des weltweiten Luftverkehrs ausmachen; Europa und Nordamerika kommen auf einen gemeinsamen Anteil von 37 Prozent. Im Zeitraum 2014 bis 2033 werden 39 Prozent aller Auslieferungen an asiatisch-pazifische Fluggesellschaften gehen, gefolgt von europäischen und nordamerikanischen Gesellschaften (20 beziehungsweise 18 Prozent).

LEICHTER ANSTIEG DER VERTEIDIGUNGS-AUSGABEN

Die weltweiten Verteidigungsausgaben stiegen laut Jahresbericht von Jane's Defence Budgets 2014 erstmals seit 2010 wieder auf insgesamt 1.597,1 Milliarden Dollar. Ausschlaggebend sind vor allem geringere Kürzungen im US-Haushalt sowie ein starkes Wachstum im Nahen Osten, in den Ländern Nordafrikas sowie in Russland und den GUS-Staaten.

Allerdings setzt sich der Trend zu einem Rückgang der Militärausgaben im Verhältnis zum Bruttoinlandsprodukt (BIP) fort: Der Anteil fiel von 2,15 Prozent auf 2,10 Prozent des weltweiten BIP. Eine Ausnahme bildet laut Frost der Grenzschutz mit einem Investitionsplus von 7 Prozent; diese Mittel werden vor allem in Big-Data-Analysen, Internet-of-Things-Technologien und integrierte Sicherheitslösungen fließen.

Russlands Intervention in Osteuropa hat viele Staaten in der Region zur Rücknahme von Haushaltskürzungen veranlasst, so die Autoren des Reports. Durch den Militäreinsatz der USA gegen den IS in Syrien und im Irak verlangsamte sich der Rückgang der operativen Ausgaben. Langfristig rechnet Jane's Defence Budgets mit einem erneuten und stetigen Wachstum der weltweiten Verteidigungsausgaben nach 2015 und dem Bruch der Rekordmarke von 1.661,7 Milliarden Dollar (2010) vor dem Ende des Jahrzehnts.

Nordamerika hält mit 36,7 Prozent weiterhin den größten Anteil an den weltweiten Verteidigungsausgaben, verliert jedoch gegenüber



01



02

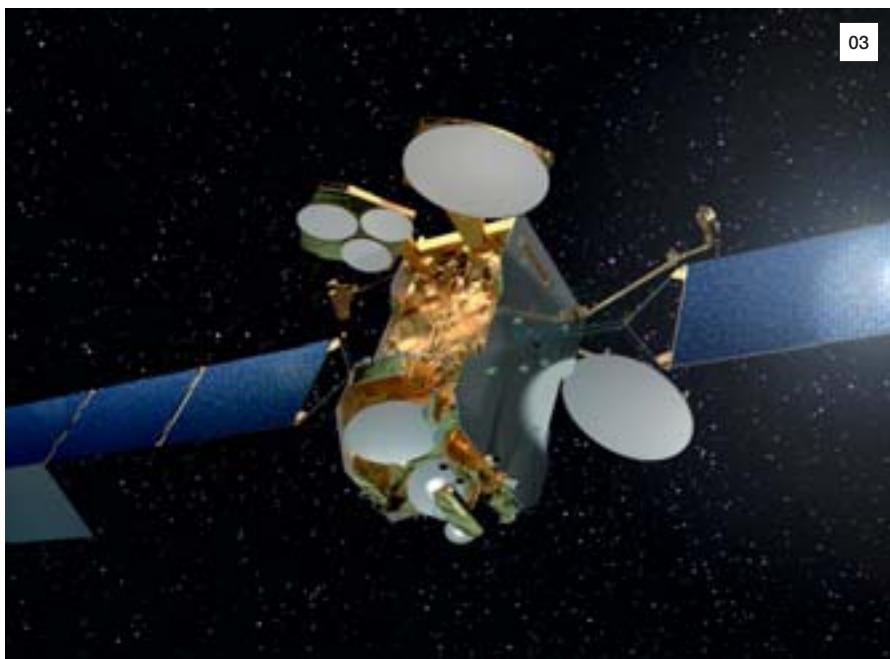
der Region Asien-Pazifik, die – angetrieben von China, Indien und den Schwellenmärkten Südostasiens – ihren Anteil von 2009 (21,6 Prozent) bis 2014 (26,0 Prozent) stetig gesteigert hat. Der Anteil Westeuropas ist weiterhin im Rückgang begriffen und lag 2014 bei 14,9 Prozent. Zu verstärkten Investitionen könnte es auch bei Aufklärungstechnologien für Polizei und Nachrichtendienste kommen, da die Sicherheit der Zivilbevölkerung erneut ganz oben auf der politischen Tagesordnung steht.

HUBSCHRAUBERPOTENZIAL IN CHINA

Der zivile Hubschraubermarkt entwickelte sich 2014 schwächer als erwartet, vor allem

in den USA und in Europa, und verzeichnete gegenüber 2013 eine geringere Nachfrage. Längerfristig bietet sich jedoch ein positiveres Bild.

Prognosen von Airbus Helicopters sehen in den USA und Kanada, dem größten Markt für zivile und halbstaatliche Hubschrauber, einen Gesamtbedarf von 3.090 neuen Maschinen im Zeitraum 2014 bis 2023. Im selben Zeitraum werden in Asien-Pazifik voraussichtlich 2.240, in Lateinamerika 2.110, in Osteuropa (mit GUS) 1.680 und in Westeuropa 1.310 neue Zivilhubschrauber benötigt. In China ergibt sich im zivilen Hubschraubermarkt durch die Lockerung bestehender Tiefflugverbote ein enormes Wachstumspotenzial.



03

Die USA und Kanada bilden gemeinsam den größten Markt für Militärhubschrauber mit einem prognostizierten Bedarf von 2.680 Neuauslieferungen im Zeitraum 2014 bis 2023. Die Region Asien-Pazifik wird im selben Zeitraum voraussichtlich 2.470, Osteuropa 1.840 und der Nahe Osten 980 Maschinen abnehmen. In Westeuropa wird sich die Nachfrage nach neuen Militärhubschraubern mit 680 prognostizierten Auslieferungen voraussichtlich auf relativ niedrigem Niveau bewegen.

WANDEL IM RAUMFAHRTMARKT

Neue Entwicklungsprojekte im Raumfahrtbereich wurden bisher in der Regel von nationalen und internationalen Raumfahrtbehörden wie NASA (USA) und ESA (European Space Agency) in Auftrag gegeben. Die ESA koordiniert für ihre 20 Mitgliedsstaaten die Investitionen in Raumfahrtprogramme und gab im Januar 2015 einen Jahreshaushalt von 4,43 Milliarden Euro bekannt. Dies entspricht einem Anstieg um 8 Prozent gegenüber 2014.

Im Dezember 2014 gab die ESA-Ministerkonferenz die Mittel für die Entwicklung der neuen Ariane-6-Familie und einer aktualisierten Version des Satelliten-Kleinträgers Vega in Höhe von rund 8 Milliarden Euro über einen Zeitraum von zehn Jahren frei.

Staatliche Finanzierung spielt zwar weiterhin eine große Rolle, doch auch neue Marktteilnehmer, vor allem aus dem Hochtechnologiesektor, zeigen sich zunehmend am Potenzial von

Raumfahrtanwendungen interessiert. Satelliten und Drohnen könnten beispielsweise den Internetzugang in entlegenen Gebieten sicherstellen. Besonders amerikanische High-Tech-Konzerne verfügen über bedeutende Mittel zur Finanzierung derartiger Projekte.

Ein Beispiel ist SpaceX, gegründet von einem früheren Paypal-Unternehmer, das im Markt für Trägerraketen als starker Herausforderer auftritt und den etablierten Unternehmen Marktanteile abnimmt. Im Januar 2015 erhielt SpaceX, das neue Technologien wie etwa wiederverwendbare Trägerraketen vorantreibt, in einer Finanzierungsrunde eine Milliarde Dollar von Google und Fidelity. Das Unternehmen will zudem in den Satellitenmarkt einsteigen und mehrere tausend Satelliten für einen weltweiten Internetdienst ins All bringen.

Im Januar 2015 kündigte WorldVu Satellites Limited, das als OneWeb Ltd operiert, ähnliche Pläne zum Bau, Start und Betrieb einer Konstellation aus 648 Satelliten an, die in einer niedrigen Umlaufbahn Milliarden Menschen in aller Welt mit schnellem Internet und Telefonie versorgen sollen. Erste Geldgeber sind die Virgin Group und Qualcomm.

Der Markteintritt dieser und anderer Neulinge verändert das Gesicht der Branche und erhöht den Innovations- und Kostendruck. Für die traditionellen Luft- und Raumfahrtunternehmen ergeben sich daraus zunehmende Wettbewerbsrisiken – oder auch die Chance erfolgreicher Partnerschaften.



04

- 01 – Eurofighter Typhoon
- 02 – H130 (vorne) und AS350B2
- 03 – Eutelsat 172B
- 04 – Künstlerische Darstellung der Ariane 6

EFFIZIENZ UMSETZEN

- 46 – Airbus
- 50 – Airbus Helicopters
- 54 – Airbus Defence and Space
- 58 – Engagierte Mitarbeiter
- 59 – Lieferkette
- 60 – Innovation

- 62 – Fotowettbewerb
- 63 – Adressen



03 EFFIZIENZ UMSETZEN

03 EFFIZIENZ UMSETZEN

		<h1>STARKE ERGEBNISSE DURCH OPERATIVE VERBESSERUNGEN</h1>	
<p>AUFTRAGSBESTAND</p> <p>€803,6 Mrd.</p>			
<p>AUFTRAGSEINGANG</p> <p>€150,1 Mrd.</p>		<p>UMSATZ</p> <p>€42,3 Mrd.</p>	<p>EBIT*</p> <p>€2,7 Mrd.</p>
<p>AUSLIEFERUNGEN SORGEN FÜR UMSATZWACHSTUM</p> <p>Der Umsatz stieg auf 42,3 Milliarden Euro (2013: 39,5 Milliarden Euro), was insbesondere auf höhere Auslieferungszahlen zurückzuführen war. Das berichtete EBIT* wuchs auf 2,7 Milliarden Euro (2013: 1,6 Milliarden Euro) und spiegelt die Verbesserung im operativen Geschäft trotz höherer F&E-Ausgaben wider.</p>		<p>NEUE REKORDE</p> <p>Airbus hat mehr Zivilflugzeuge ausgeliefert als je zuvor, darunter die erste A350 XWB. Die Nettobestellungen (1.456) überstiegen die Anzahl der Auslieferungen (629) erneut um mehr als das Doppelte. Der Rekordauftragsbestand von 6.386 Flugzeugen bietet eine solide Grundlage für künftiges Wachstum.</p>	
<p>www.airbus.com</p>		<p>AUSLIEFERUNGEN NACH PROGRAMMEN</p> <ul style="list-style-type: none"> Single Aisle (A320-Familie) 78% A330 und A350 XWB 17% A380 5% 	
<p>AUFTRAGSBESTAND NACH REGION⁽¹⁾ (IN STÜCKZAHLEN)</p> <p>6.386 FLUGZEUGE</p>		<p>AUSSENUMSATZ NACH AKTIVITÄT (PLATTFORM-/SERVICEGESCHÄFT)</p> <ul style="list-style-type: none"> Plattformen 96% Services 4% 	
<p>(1) ohne Aufträge von nicht offengelegten Kunden</p>		<p>6.386 FLUGZEUGE</p>	
<p> F&E €2,7 Mrd.</p>		<p> MITARBEITER 73.958</p>	
		<p>A320neo</p>	

AIRBUS



”

Die Teams bei Airbus haben ihre Ziele nicht nur erreicht, sondern sogar übertroffen

Fabrice Brégier
Chief Executive Officer von Airbus

STARKE WACHSTUMSDYNAMIK

Airbus verzeichnete 2014 weiterhin eine starke Wachstumsdynamik im zivilen Geschäft, lieferte eine Rekordzahl von Flugzeugen aus und erzielte in zentralen Entwicklungsprogrammen gute Fortschritte.

Mit Bruttobestellungen für 1.796 Flugzeuge (netto: 1.456) von 67 Kunden verbuchte Airbus 2014 das bisher zweitstärkste Jahr. Dank dieser Bestellungen stieg der Auftragsbestand auf einen neuen Branchenrekord von 6.386 Flugzeugen (2013: 5.559 Flugzeuge) im Wert von 803,6 Milliarden Euro auf Basis der Listenpreise (2013: 625,6 Milliarden Euro). Mit 629 Auslieferungen im Jahr 2014 übertraf Airbus zudem den bestehenden Auslieferungsrekord der Division das 13. Jahr in Folge.

Der Umsatz kletterte um 7 Prozent auf 42,3 Milliarden Euro (2013: 39,5 Milliarden Euro). Maßgeblich hierfür waren ein leichter Anstieg der Auslieferungen und ein vorteilhafterer Mix mit höheren A380-Auslieferungen. Das EBIT* vor Einmaleffekten stieg auf 2,5 Milliarden Euro (2013: 2,2 Milliarden Euro). Dies spiegelt Verbesserungen im operativen Geschäft wider, die trotz höherer Aufwendungen für Forschung und Entwicklung erzielt wurden.

Höhepunkte aus industrieller Sicht waren der Abschluss der Test- und Zertifizierungskampagne für die A350 XWB und die anschließende termingerechte Lieferung des ersten Flugzeugs an Qatar Airways am 22. Dezember 2014. Auch das A320neo-Programm schritt nach dem Jungfernflug der ersten Maschine im September 2014 planmäßig voran.

2014 wurde auch das A330neo-Programm zur Ausstattung der A330 mit Triebwerken der neuesten Generation, aerodynamischen Verbesserungen und einer optimierten

1.456

NETTOBESTELLUNGEN

67

KUNDEN

629

AUSLIEFERUNGEN

SCHWERPUNKTE für 2015



- Vorbereitung der reibungslosen Indienstellung der A350 XWB bei Erstkunden und Hochfahren der Produktion auf Planziel von zehn Maschinen pro Monat in vier Jahren
- Sicherstellen der ersten A320neo-Auslieferung im vierten Quartal 2015
- Entwurfsvalidierung und Vorantreiben des Produktionsprozesses für die A330neo
- Sicherung des nahtlosen Produktionsübergangs von A330ceo- auf A330neo-Versionen
- Auslieferung der 242-Tonnen-Variante der A330 mit größerer Reichweite an Erstkunden

Kabinenauslegung gestartet, das zu einer Treibstoffersparnis von 14 Prozent pro Sitzplatz führen wird. Sechs Monate nach ihrer Markteinführung waren bereits 120 Festbestellungen für die A330neo eingegangen. Die Auslieferungen der ersten A330neo sollen im vierten Quartal 2017 anlaufen.

HOHER BEDARF AN SINGLE-AISLE-FLUGZEUGEN

Flugzeuge mit nur einem Mittelgang („single aisle“) wurden weiterhin stark nachgefragt. Für die Flugzeuge der A320-Familie gingen insgesamt 1.545 Bruttobestellungen (1.321 Nettobestellungen) ein, dies entspricht einem Anteil von 56 Prozent aller Bruttobestellungen auf dem weltweiten Single-Aisle-Markt. Davon entfielen 1.041 Brutto- und 1.011 Nettobestellungen auf die A320neo-Familie sowie 504 Brutto- und 310 Nettobestellungen auf die A320ceo-Familie (current engine option).

Im Jahresverlauf lieferte Airbus insgesamt 490 Flugzeuge der A320-Familie aus. Der Auftragsbestand für die Single-Aisle-Familie belief sich zum Jahresende 2014 auf 5.129 Maschinen, davon 1.508 A320ceo und 3.621 A320neo. Die A320-Produktion wird ab 2017 auf einen Fertigungstakt von 50 Flugzeugen pro Monat hochgefahren.

Im März 2014 unterzeichnete Airbus mit den chinesischen Partnerunternehmen eine Vereinbarung zur Fortsetzung des Joint Ventures für die Endmontage der A320-Familie in China um weitere zehn Jahre. Diese neue Vereinbarung betrifft den Zeitraum 2016 bis 2025, weitet das Liefergebiet auf ganz Asien aus und enthält eine Übereinkunft zur Endmontage der A320neo-Familie ab 2017.

Das A320neo-Programm lag weiter im Zeitplan. Nach dem Erstflug im September 2014 sind die Zertifizierung für das dritte Quartal 2015 und die ersten Auslieferungen für das vierte Quartal 2015 vorgesehen. Dank neuer, optimierter Bestuhlungsoptionen wird die A320neo-Familie voraussichtlich noch kerosineffizienter sein als ursprünglich geplant und pro Sitzplatz 20 Prozent weniger Kerosin verbrauchen als Flugzeuge der vorherigen Generation. Durch weitere Verbesserungen der Triebwerksleistung dürfte der Treibstoffverbrauch je Sitzplatz bis 2020 um 23 Prozent sinken.

WIDEBODY-STRATEGIE BESTÄTIGT

2014 bestätigte sich die Widebody-Strategie der Division: Die US-Fluggesellschaft Delta Airlines erteilte eine Festbestellung über je 25 Großraumflugzeuge der Typen A330neo und A350 XWB für ihre Transatlantik- beziehungsweise Transpazifikrouten.



Gegenüber der herkömmlichen A330 bietet die treibstoffeffizientere A330neo zudem 400 Seemeilen mehr Reichweite.

Das völlig neue Langstreckenflugzeug A350 XWB verbindet neueste Errungenschaften aus den Bereichen Aerodynamik und Konstruktion mit fortschrittlichsten Technologien und ermöglicht damit eine um 25 Prozent höhere Treibstoffeffizienz gegenüber Langstreckenflugzeugen der Vorgängergeneration. Der Hochlauf der A350 XWB schritt weiter voran. Bis Ende 2018 strebt Airbus einen monatlichen Auslieferungstakt von zehn A350 XWB an. Auch die Version A350-1000 macht Fortschritte, erste Teile werden bereits gefertigt. Diese Version soll 2017 erstmals ausgeliefert werden.

Zum Jahresende 2014 umfasste der Widebody-Auftragsbestand insgesamt 1.092 Flugzeuge, darunter 193 A330, 120 A330neo und 779 A350 XWB. 2014 wurden 108 A330-Maschinen und eine A350 XWB ausgeliefert. Die Produktionsrate der A330 soll vor der Übergangsphase zur A330neo im Jahr 2016 auf sechs Flugzeuge pro Monat heruntergefahren werden.



779

A350-XWB-BESTELLUNGEN

30

A380-AUSLIEFERUNGEN



A380 KOMMT VORAN

Die A380 hat sich im Flugbetrieb bei den Airlines weiterhin bestens bewährt. Ende 2014 bedienten 152 A380-Flugzeuge auf 94 Langstreckenrouten 44 Zielorte weltweit.

In der Produktion wurden weitere Fortschritte im Hinblick auf das Erreichen der Gewinnschwelle erzielt. Airbus lieferte 2014 wie geplant 30 A380 an Kunden aus, darunter die ersten Maschinen für die Neukunden Asiana Airlines, Qatar Airways und Etihad Airways. 2014 gingen Bestellungen für insgesamt 20 A380 (13 Nettobestellungen) ein. Ende 2014 belief sich der Auftragsbestand auf 165 Flugzeuge.

SERVICEGESCHÄFT WÄCHST

Airbus baute das Servicegeschäft weiter aus. Im asiatisch-pazifischen Raum, dem am schnellsten wachsenden Luftverkehrsmarkt, wurden mehrere Initiativen angekündigt. Mit der Tochtergesellschaft Satair eröffnete Airbus das Satair Airbus Singapore Centre, ein gemeinsames Zentrum für Ersatzteil-Support und -Vertrieb. Die Flugverkehrsmanagement-Tochter Airbus ProSky eröffnete eine Niederlassung in Singapur für die Arbeit mit Kunden in dieser Region.

01 – A380
02 – Montage der A330 mit 242 Tonnen Startmasse



		<h1>UMSATZ UND EBIT* LEGEN ZU</h1>							
<p>AUFTRAGSBESTAND</p> <p>€12,2 Mrd.</p>									
<p>AUFTRAGSEINGANG</p> <p>€5,5 Mrd.</p>	<p>UMSATZ</p> <p>€6,5 Mrd.</p>	<p>EBIT*</p> <p>€0,4 Mrd.</p>							
<p>NH90 SORGT FÜR UMSATZSTEIGERUNG</p> <p>Der Umsatz wuchs auf 6,5 Milliarden Euro (2013: 6,3 Milliarden Euro) bei 471 Auslieferungen (2013: 497). Dafür war vor allem die deutliche Produktionssteigerung beim Militärhubschrauber NH90 verantwortlich. Das berichtete EBIT* belief sich auf 413 Millionen Euro (2013: 397 Millionen Euro).</p>		<p>AUSBAU DES PRODUKTANGEBOTS</p> <p>Airbus Helicopters brachte innerhalb eines Jahres drei neue Produkte auf den Markt – so viele wie noch nie – und stärkte damit die Wettbewerbsfähigkeit des Hubschrauberangebots. Innovative Produktentwicklungen legten den Grundstein für eine neue Generation von Hubschraubern: Die H160 soll im Jahr 2015 ihren Erstflug absolvieren.</p>							
<p>www.airbushelicopters.com</p>		<p>AUSSENUMSATZ NACH AKTIVITÄT (ZIVIL/MILITÄRISCH)</p> <table border="1"> <tr> <th>Aktivität</th> <th>Anteil</th> </tr> <tr> <td>Zivil</td> <td>52%</td> </tr> <tr> <td>Militärisch</td> <td>48%</td> </tr> </table>		Aktivität	Anteil	Zivil	52%	Militärisch	48%
Aktivität	Anteil								
Zivil	52%								
Militärisch	48%								
<p>AUSLIEFERUNGEN NACH REGION (IN STÜCKZAHLEN)</p> <p>471 AUSLIEFERUNGEN</p>		<p>AUSSENUMSATZ NACH AKTIVITÄT (PLATTFORMEN/SERVICE)</p> <table border="1"> <tr> <th>Aktivität</th> <th>Anteil</th> </tr> <tr> <td>Plattformen</td> <td>56%</td> </tr> <tr> <td>Service</td> <td>44%</td> </tr> </table>		Aktivität	Anteil	Plattformen	56%	Service	44%
Aktivität	Anteil								
Plattformen	56%								
Service	44%								
<p> F&E</p> <p>€0,3 Mrd.</p>	<p> MITARBEITER</p> <p>22.939</p>	<p>H155</p>							

AIRBUS HELICOPTERS



”

2015 werden wir den zweiten Schritt zum Umbau unseres Unternehmens vollziehen

Guillaume Faury

Chief Executive Officer von Airbus Helicopters

PRODUKTERNEUERUNG

Airbus Helicopters erzielte bei der Erneuerung der Produktpalette wesentliche Erfolge und konnte sich über erste Ergebnisse des Transformationplans freuen.

Im Rahmen des Umbaus und Rebrandings des Unternehmens startete Airbus Helicopters die Umbenennung seines Produkt- und Dienstleistungsangebots. So wurden die Buchstaben „EC“ in der Produktbezeichnung durch ein „H“ ersetzt. 2014 wurden ein neues und zwei modernisierte Hubschraubermodelle in Dienst gestellt, durch die sich die Wettbewerbsfähigkeit des Produktangebots weiter verbesserte. In der Klasse mittelschwerer zweimotoriger Hubschrauber wurden die ersten H175 (früher EC175) der neuen Generation ausgeliefert; bei den leichten zweimotorigen Hubschraubern wurden in diesem Jahr die ersten modernisierten H145 (früher EC145 T2) und H135 (früher EC135 P3/T3) in Dienst gestellt.

Die schwere zweimotorige H225 Super Puma (früher EC225) nahm ihren vollen Flugbetrieb wieder auf, nachdem die europäische Flugsicherheitsbehörde EASA die überarbeitete vertikale Getriebewelle im Juli zugelassen hatte. Die Nachrüstung der Flotte macht gute Fortschritte, und die Auslieferungen der H225 aus neuer Produktion belegen das gestärkte Kundenvertrauen in diesen Hubschrauber.

Dank des Hochlaufs der NH90-Aktivitäten konnte Airbus Helicopters den Jahresumsatz 2014 bei 471 Auslieferungen (2013: 497) um 3,6 Prozent auf 6,5 Milliarden Euro (2013: 6,3 Milliarden Euro) steigern.

Das zivile Hubschraubergeschäft machte 52 Prozent des Gesamtumsatzes aus, 48 Prozent entfielen auf den militärischen Bereich. 56 Prozent des Umsatzes wurden im Produktbereich erzielt, 44 Prozent im Support- und Service-Geschäft.

Das berichtete EBIT* betrug 413 Millionen Euro (2013: 397 Millionen Euro). Trotz höherer F&E-Aufwendungen und eines ungünstigeren Produkt-Mix blieb die Rentabilität stabil.

Die schwache Nachfrage auf den zivilen und halbstaatlichen Märkten in Europa und den Vereinigten Staaten schlug sich auf die Neubestellungen von Hubschraubern nieder. Der Auftragseingang belief sich auf 5,5 Milliarden Euro (2013: 5,8 Milliarden Euro), einschließlich 402 Nettobestellungen für kommerzielle Hubschrauber. Nach einer Anpassung des Auftragsbestands um 33 NH90 waren 369 Nettobestellungen zu verzeichnen. Ende 2014 umfasste der Auftragsbestand von Airbus Helicopters 893 Hubschrauber (2013: 995 Hubschrauber).

Mit einem Anteil von 44 Prozent an den Auslieferungen im zivilen und halbstaatlichen Markt blieb die Division 2014 in diesem Segment weltweit führend. Im militärischen Bereich wurden der erste NH90 und die ersten beiden Kampfhubschrauber vom Typ HAD-E Tiger an das spanische Verteidigungsministerium, die ersten drei Tiger HAD Block 2 an Frankreich sowie der 300. UH-72A Lakota an die U.S. Army übergeben. Zum ersten Mal lieferte die Division innerhalb eines Jahres mehr als 100 schwere Hubschrauber aus (53 NH90 und 48 Super Puma).

EXPANSION IN WACHSTUMSMÄRKTEN

Airbus Helicopters baut Vertrieb und Produktion auf den vielversprechenden Hubschraubermärkten in Asien, Osteuropa und Lateinamerika weiter aus. Angesichts der schrittweisen Lockerung der Vorschriften für den unteren Luftraum bietet China langfristig weiterhin ein außerordentliches Wachstumspotenzial für den zivilen Hubschraubermarkt. 2014 unterzeichneten drei chinesische General-Aviation-Betreiber einen Vertrag über den Kauf von 123 zivilen Hubschraubern in den nächsten fünf Jahren.

Ebenfalls in Asien bestellte Indonesien elf Hubschrauber vom Typ AS565 MBe Panther zur U-Boot-Bekämpfung und stockte damit seine Flotte von Airbus-Hubschraubern für den militärischen, halbstaatlichen und kommerziellen Bereich weiter auf. In Osteuropa legte die Division durch die Kooperation mit drei polnischen Universitäten und die Unterzeichnung einer gemeinsamen Absichtserklärung mit der rumänischen Regierung das Fundament für eine verstärkte Präsenz in der Region. In Lateinamerika unterstrichen die auf der internationalen Luft- und Raumfahrtmesse FIDAE 2014 angekündigten Verträge die starke regionale Präsenz von Airbus Helicopters.

471

AUSGELIEFERTE
HUBSCHRAUBER

369

NETTOBESTELLUNGEN

893

HUBSCHRAUBER IM
AUFTRAGSBESTAND



01



SCHWERPUNKTE
für 2015



- Wichtige militärische Vertriebskampagnen in Polen (Mehrzweckhubschrauber H225M, früher EC725), Südkorea (mittelschwere zweimotorige Zivil- und Militärhubschrauber der H155-Kategorie, früher EC155), Kuwait (H225M) und Katar (NH90)
- Kontinuierlicher Fokus auf Zuverlässigkeit, termingerechte Ersatzteillieferung und Einsatzreife neuer Hubschrauber bei Indienststellung, aufbauend auf den 2014 erzielten Fortschritten im Service- und Support-Geschäft, sowie die gestiegene Flottenverfügbarkeit bei Kunden und Betreibern
- Verlängerung der Hubschraubergewährleistung seit 1. Januar 2015, in Abstimmung mit dem divisionsweiten Transformationsplan zur Verdeutlichung des hohen Stellenwerts der Kundenzufriedenheit

KONTINUIERLICHE INNOVATION

Große Fortschritte konnte Airbus Helicopters bei der Erneuerung der kommerziellen Produktpalette zur Stärkung der langfristigen Wettbewerbsposition verbuchen.

Während die neuen Hubschrauber in Dienst gestellt wurden, absolvierte der in der Entwicklungsphase befindliche mittelschwere Hubschrauber H160 (früher X4) den „Power-on“-Meilenstein. Der Erstflug ist für 2015 geplant, die Indienststellung 2017. Die H160 bietet den Kunden verbesserte Leistung bei geringerem Kraftstoffverbrauch und reduzierter Lärmentwicklung.

Bei den schweren Hubschraubern wurde 2014 die weiterentwickelte Super Puma H225 erstmals vorgestellt. Sie soll 2016 in Dienst gehen. Wie von den Betreibern gewünscht, bietet dieser Hubschrauber verbesserte Leistung und Reichweite, modernste Avionik und optimiertes Kabinendesign.

DER UMBAU DES UNTERNEHMENS

Der Transformationsplan von Airbus Helicopters lag zum Ende des ersten Jahres seiner Umsetzung auf Kurs. Er soll die Kundenzufriedenheit verbessern, Qualität und Sicherheit stärken, Kosten senken und die Wettbewerbsfähigkeit steigern.

Neben anderen Initiativen setzt Airbus Helicopters auf Lean-Produktionsverfahren und nutzt dabei Synergien und gemeinsames Wissen mit den anderen Divisionen, investiert in neue digitale Technologien für den Kundenservice und verbessert die Ersatzteilverfügbarkeit.



02

AUSLIEFERUNG DER
300.
UH-72A LAKOTA

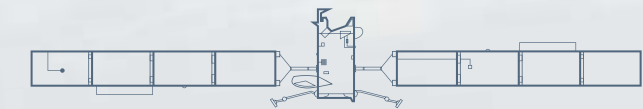
44
PROZENT ANTEIL AM ZIVILEN
UND HALBSTÄATLICHEN
MARKT

01 – NH90
02 – H175



STARKE AUFTRAGSIMPULSE IM RAUMFAHRTGESCHÄFT, UMSTRUKTURIERUNG AUF KURS

AUFTRAGSBESTAND
€43,1 Mrd.



AUFTRAGSEINGANG
€12,2 Mrd.

UMSATZ
€13,0 Mrd.

EBIT*
€0,4 Mrd.



AUFTRAGSEINGANG LEGT ZU

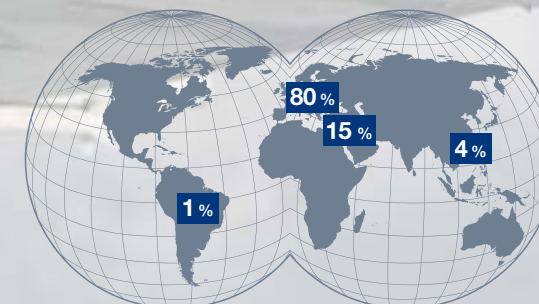
Der Auftragseingang stieg um 3,5 Prozent auf 12,2 Milliarden Euro (2013: 11,8 Milliarden Euro). Dieser Zuwachs war vor allem durch die gute Auftragslage bei Satelliten und Trägerraketen sowie bei leichten und mittelschweren Transportflugzeugen bedingt. Der Umsatz blieb mit 13,0 Milliarden Euro weitgehend stabil.

VERTEIDIGUNGS- UND RAUMFAHRTGESCHÄFT GESTRAFFT

Die Division Airbus Defence and Space erreichte ihre Umstrukturierungsziele und nahm Bestellungen für 29 Flugzeuge und acht Satelliten entgegen. Mit der Vereinbarung über die Gründung des Joint Ventures Airbus Safran Launchers beginnt eine neue Ära in der Geschichte der europäischen Satelliten-Trägerraketen.

www.airbusdefenceandspace.com

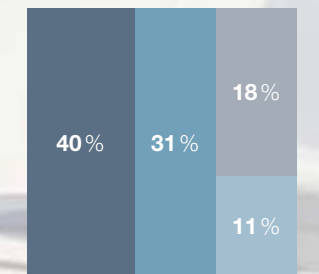
AUFTRAGSBESTAND MILITÄRFLUGZEUGE NACH REGION⁽¹⁾ (IN STÜCKZAHLEN)



346 FLUGZEUGE

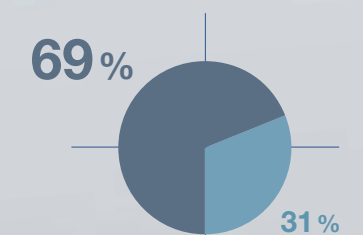
(1) Beinhaltet leichte und mittelschwere Flugzeuge, MRTT, A400M und Eurofighter ohne nicht offengelegte Kunden und P-3-Umrüstungen.

UMSÄTZE NACH GESCHÄFTSBEREICH



- Military Aircraft
- Space Systems
- Communications, Intelligence & Security
- Electronics

UMSATZ NACH AKTIVITÄT (PLATTFORMEN/SERVICE)



- Plattformen
- Service



F&E

€0,4 Mrd.



MITARBEITER

38.637

Eurofighter

AIRBUS DEFENCE AND SPACE



”

Insgesamt war 2014 ein positives Jahr, mit großen Erfolgen bei den Raumfahrtsystemen und guten Zukunftsaussichten für unser Kerngeschäft

Bernhard Gerwert

Chief Executive Officer von Airbus Defence and Space

ETABLIERUNG EINES WELTMARKTFÜHRERS

Die aus den früheren Unternehmen Astrium, Cassidian und Airbus Military hervorgegangene Division Airbus Defence and Space nahm 2014 ihre Arbeit auf. Das Umstrukturierungsprogramm zur Stärkung von Wettbewerbsfähigkeit und Rentabilität verzeichnete große Fortschritte. Im Rahmen der Reorganisation kündigte die Division die Verschlinkung ihres Geschäfts-Portfolios an und begann mit deren Umsetzung.

Die Nachfrage nach den führenden Produkten der Division blieb stabil. Der Auftragseingang stieg um 3,5 Prozent auf 12,2 Milliarden Euro (2013: 11,8 Milliarden Euro). Dieser Zuwachs war vor allem durch die gute Auftragslage bei Satelliten und Trägerraketen sowie bei leichten und mittelschweren Flugzeugen bedingt. Im Jahresverlauf wurden vier Telekommunikationssatelliten und 28 leichte und mittelschwere Transportflugzeuge bestellt. Außerdem gingen Aufträge für die ersten von zwölf Mehrzwecktank- und Transportflugzeugen des Typs A330 MRTT für Frankreich ein. Der Auftragsbestand blieb mit 43,1 Milliarden Euro zum Jahresende 2014 praktisch unverändert (2013: 43,2 Milliarden Euro).

Der Umsatz war mit 13,0 Milliarden Euro weitgehend stabil. Im Militärflugzeuggeschäft sind insbesondere die Auslieferungen von acht A400M, fünf A330 MRTT und 19 leichten und mittelschweren Flugzeugen zu erwähnen. Im Jahresverlauf wurden sieben Satelliten ins All transportiert, die Ariane 5 absolvierte sechs Starts. Das EBIT* vor Einmaleffekten blieb mit 920 Millionen Euro wie erwartet weitgehend stabil (2013: 911 Millionen Euro). Das EBIT* betrug 409 Millionen Euro (2013: 659 Millionen Euro) und wurde durch eine Aufwendung in Höhe von 551 Millionen Euro für die Verzögerungen beim A400M-Programm belastet.

FORTSCHRITTE BEI DER UMSTRUKTURIERUNG

Wie angekündigt, wurden im Rahmen des Umbaus der Division acht Standorte geschlossen und rund 1.900 Stellen abgebaut.

Weiterhin kündigte die Division an, sich künftig auf die Kerngeschäfte Raumfahrt (einschließlich Trägerraketen und Satelliten), Militärflugzeuge, Lenkflugkörper und zugehörige Dienstleistungen zu konzentrieren. Im Rahmen der Portfolio-Optimierung plant die Division die Veräußerung von nicht zum Kerngeschäft gehörenden Bereichen wie dem kommerziellen und halbstaatlichen Kommunikationsgeschäft (einschließlich Professional Mobile Radio und kommerzieller Satellitenaktivitäten) sowie von bestimmten Beteiligungen.

STÄRKUNG DER FÜHRENDE ROLLE IN DER RAUMFAHRT

Die Trägerrakete Ariane 5 stellte auch 2014 mit dem 63. erfolgreichen Start in Folge ihre einzigartige Zuverlässigkeit unter Beweis.

Um im ständig härter werdenden Wettbewerb auf dem Markt für Trägerraketen zu bestehen, vereinbarten die Airbus Group und Safran die Gründung eines Joint Ventures. Das neue Gemeinschaftsunternehmen, Airbus Safran Launchers, hat seine Tätigkeit Anfang Januar 2015 aufgenommen. Neben der Produktion der Ariane 5 wird es die nächste Generation der Trägerrakete, die Ariane 6, entwickeln, die im Dezember 2014 von der Ministerkonferenz der Europäischen Weltraumorganisation ESA genehmigt wurde.

Die ESA erteilte der Division ferner einen Auftrag über 390 Millionen Euro für Entwicklung und Bau des Servicemoduls für die künftige bemannte amerikanische Raumkapsel Orion. Auch bei der zweiten Generation von MetOP-Wettersatelliten (MetOp-SG) entschied sich die ESA für Airbus Defence and Space. Die Verträge decken Entwicklung und Bau von insgesamt sechs Satelliten im Gesamtwert von 1,3 Milliarden Euro ab. Der Start des ersten Satelliten ist für 2021 geplant.



28

LEICHTE UND MITTELSCHWERE FLUGZEUGE BESTELLT

6

ARIANE-5-STARTS

+ 3,5

PROZENT STEIGERUNG BEI DEN AUFTRAGSEINGÄNGEN (NACH WERT)

SCHWERPUNKTE für 2015



Nachdem die vollständige Integration der Division jetzt abgeschlossen ist, wird sich Airbus Defence and Space auf die folgenden zentralen Bereiche konzentrieren:

- Sichereres, profitables Wachstum durch Akquisition weiterer allgemeiner und strategischer Aufträge, einschließlich Eurofighter-Exporte, MALE2020-Entwicklung, weiterer Exportaufträge für A330 MRTT, Satelliten- und Ariane-6-Aufträge sowie Exportaufträge für see- und bodengestützte Radarsysteme in neuen Märkten.
- Gestaltung des neuen Geschäftsmodells für Airbus Defence and Space durch Umsetzung der Portfolio-Entscheidungen im Jahr 2015, Abschluss des industriellen Zusammenschlusses im Rahmen von Airbus Safran Launchers und Investition in das Kerngeschäft zur Sicherung von Wettbewerbsfähigkeit und Führungsposition. Dies beinhaltet auch die Suche nach passenden Partnern und Käufern für die zur Veräußerung bestimmten Bereiche, um den Unternehmen eine nachhaltige Zukunft und unseren Kunden zuverlässige Partner zu sichern.
- Steigerung der Business Excellence durch Einhaltung industrieller und finanzieller Zusagen, Restabilisierung kritischer Programme (einschließlich A400M) und Förderung von Innovation und neuen Geschäftsansätzen.

Bei den Satellitenbestellungen war das Jahr für die Division besonders erfolgreich. Unterzeichnet wurden Verträge für vier Telekommunikationssatelliten, einen Forschungs- und neun Erdbeobachtungssatelliten, von denen sechs erst später im Auftragsbestand erfasst werden.

Mit zwei wichtigen Aufträgen für große Telekommunikationssatelliten mit elektrischem Antrieb für die anfängliche Orbiterrhöhung und alle Manöver zur Beibehaltung der endgültigen Orbitposition etablierte sich die Division weltweit als Hersteller Nummer eins für elektrisch angetriebene Satelliten der nächsten Generation. Beide Satelliten, SES 12 wie auch Eutelsat 172B, basieren auf der Version E3000e der weltweit zuverlässigsten Eurostar-Plattform, die große Gewichtseinsparungen und damit geringere Startkosten ermöglicht.

Ihre technologische Führungsrolle stellte die Division auch mit der Raumsonde Rosetta unter Beweis: Deren Landeroboter Philae setzte auf einem Kometen auf, der sich mit einer Geschwindigkeit von 135.000 Kilometern pro Stunde fortbewegt. Rosetta wurde unter der industriellen Führung von Airbus Defence and Space für die ESA gebaut.

FORTSCHRITTE BEI DEN MILITÄRFLUGZEUGEN

Der A330 MRTT konnte auf dem Markt für Tankflugzeuge weitere Erfolge verbuchen. Das französische Verteidigungsministerium gab seine Entscheidung bekannt, im Rahmen eines Mehrjahresprogramms zwölf A330 MRTT zu bestellen. Der erste Auftrag wurde Ende 2014 erteilt. Die erste Auslieferung an Frankreich ist für 2018 geplant.

Im Segment leichte und mittelschwere Transportflugzeuge bestellte Ägypten acht weitere C295. Insgesamt baute Airbus Defence and Space 2014 seinen Marktanteil in diesem Segment auf 85 Prozent aus.

Die A400M-Produktion machte Fortschritte. Deutschland, die Türkei und Großbritannien erhielten 2014 ihr erstes A400M-Transportflugzeug. Bis Ende 2014 wurden zehn A400M an vier Länder ausgeliefert. Es waren Fortschritte bei der progressiven Verbesserung der militärischen Fähigkeiten des Flugzeugs zu verzeichnen, aber es kam auch zu Verzögerungen. Auf Managementebene wurden entschiedene Maßnahmen eingeleitet, um künftige Auslieferungen sicherzustellen. Das Programm wird weiterhin genau überwacht.

Der Eurofighter erhielt neue Impulse mit einem Auftrag der Eurofighter-Nationen in Höhe von einer Milliarde Euro für die Entwicklung eines neuen, elektronisch gesteuerten Radars. Der Anteil von Airbus Defence and Space an diesem Auftrag beläuft sich auf rund 300 Millionen Euro.

LENKFLUGKÖRPER: NEUBESTELLUNGEN

Im Lenkflugkörpergeschäft wurde der Auftrag zur Bewertung der Integration des Anti-Schiff-Lenkflugkörpers Brimstone 2 in den Eurofighter erteilt, und mit der Unterzeichnung eines Vertrags über Demonstration und Fertigung der Lenkwaffe „Future Anti Surface Guided Weapon (Heavy)/ Anti Navire Léger“ im März 2014 lief ein neues französisch-britisches Lenkflugkörperprogramm an.

Den erfolgreichen Abschluss des Programms für die französische Beschaffungsbehörde DGA (Direction Générale de l'Armement) bildeten die abschließenden Qualifizierungsabschlüsse des neuen MBDA-Seezielflugkörpers. Der Flugkörper wird ab 2015 in die Mehrzweck-Fregatten und etwa ab 2018 in die Barracuda-U-Boote der französischen Marine eingerüstet.

01 – Sechs Ariane-5-Starts im Jahr 2014

02 – A330 MRTT betankt A400M



02

ENGAGIERTE MITARBEITER

MITARBEITERBINDUNG
HAT IN DER AIRBUS GROUP OBERSTE PRIORITÄT



HOCH QUALIFIZIERTE MITARBEITER

Die Airbus Group verdankt ihren Erfolg vor allem ihren hoch qualifizierten und engagierten Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern. Sicherzustellen, dass diese Mitarbeiter auch künftig über die richtigen Kompetenzen verfügen, hat für den Konzern höchste Priorität.

Die Zahl der Beschäftigten lag Ende 2014 bei 138.622 (2013: 138.404, angepasst). Damit ist die Airbus Group in Europa einer der größten Arbeitgeber im privaten Sektor. Im Jahresverlauf stellte der Konzern 5.211 Mitarbeiter ein, 4.478 verließen das Unternehmen. Dies entspricht einer historisch niedrigen Fluktuationsrate von rund 2 Prozent. Die Entwicklung der Mitarbeiterzahlen spiegelt auch Konsolidierungseffekte und Veränderungen im Konsolidierungskreis wider.

Die Airbus Group ermutigt ihre Mitarbeiter zum innerbetrieblichen Stellenwechsel innerhalb und zwischen Funktionen, Standorten, Divisionen und Ländern, um neue Fähigkeiten und Kompetenzen zu erwerben und neue Ideen und Perspektiven in ihre Teams einzubringen. Knapp 10.000 Mitarbeiter wechselten 2014 konzernintern den Arbeitsplatz, womit die Zielvorgabe von 10 Prozent erfüllt ist.

VORBEREITUNG AUF DIE ZUKUNFT

Wenn es darum geht, den Nachwuchs zu fördern und qualifizierte, motivierte Mitarbeiter zu gewinnen, setzt die Airbus Group auf Individualität und Vielfalt. 2014 rief der Konzern zudem ein University Partner Programme ins Leben, das Studenten helfen soll, in Zukunft besonders benötigte Fähigkeiten zu erwerben. Grundlage des Programms sind Vereinbarungen mit rund 20 Universitäten in weltweit mehr als zehn Ländern. Im harten Wettbewerb um Schlüsselqualifikationen, vor allem im Ingenieurwesen, konnte sich der Konzern erneut als einer der attraktivsten Arbeitgeber Europas positionieren. In Umfragen von

Trendence und Universum unter angehenden Ingenieuren in Europa wurde die Airbus Group als Top-Arbeitgeber eingestuft. Die Airbus Group engagiert sich für die Mitarbeiterförderung und bot 2014 2,9 Millionen Schulungsstunden an. Für 17.000 Führungskräfte aller Ebenen hat der Konzern eine Leadership University gegründet. Diese soll die Führungsphilosophie des Unternehmens stärken, die Fortbildung über Divisionen und Tochtergesellschaften hinweg harmonisieren und damit allen Führungskräften konzernweit gleichwertige Entwicklungsmöglichkeiten bieten.

BINDUNG VON MITARBEITERN

Im Rahmen seines Engagements zur Förderung einer motivierenden Arbeitsumgebung hat der Konzern Ende 2014 in einer Umfrage alle Mitarbeiter um ihre Meinung zu ihrem Arbeitsplatz gebeten. Mithilfe der Ergebnisse der anonymen Umfrage wird die Airbus Group eine noch stärker motivierende Arbeitsumgebung schaffen können.

Diversität und Inklusion in der Belegschaft wirken sich positiv auf die Unternehmensleistung aus. Im Rahmen einer Initiative zur Verbesserung der Geschlechterverteilung in der Branche hat sich der Konzern zum Ziel gesetzt, den Frauenanteil bei Neueinstellungen auf jährlich 25 Prozent zu erhöhen. 2014 lag der Frauenanteil an den Neueinstellungen bei 19 Prozent und an der aktiven Belegschaft bei 17 Prozent.

UNTERNEHMEN IM WANDEL

Die HR-Organisation war an der Restrukturierung der Division Airbus Defence and Space, die aus drei vormals getrennten Geschäftseinheiten hervorgegangen war, und der Konzernzentrale der Airbus Group maßgeblich beteiligt. Die Geschäftstransformation wird von einem konstruktiven Dialog mit Arbeitnehmervertretern begleitet und verläuft plangemäß.

LIEFERKETTE

LIEFERANTEN SIND ZENTRALE PARTNER IM PRODUKTIONSHOCHLAUF

01



03 EFFIZIENZ UMSETZEN

ZUSAMMENARBEIT MIT LIEFERANTEN

2014 standen in mehreren großen Programmen kritische Produktionshochlaufphasen an, die auch für die Lieferkette erhebliche Herausforderungen mit sich brachten. Lieferanten tragen maßgeblich zum Erfolg des Konzerns bei, indem sie wesentliche Systeme, Subsysteme und Komponenten für alle wichtigen Produkte der Airbus Group bereitstellen. Der Anteil des externen Beschaffungsumsatzes beträgt mehr als zwei Drittel des Gesamtumsatzes.

In mehreren Flugzeugprogrammen wird die Produktion derzeit hochgefahren. Zur Bewältigung der Herausforderungen und zur engmaschigen Kontrolle der Lieferkette wurden gemeinsame Verbesserungsprogramme mit den Zulieferern eingeführt. In den Serienprogrammen der Division Airbus haben solche Initiativen, in Verbindung mit Maßnahmen zur laufenden Lieferantenentwicklung, zu einer Fehlteilreduzierung von mehr als 60 Prozent geführt.

VERSTÄRKTE ZULIEFERUNG

Der externe Beschaffungsumsatz erhöhte sich 2014 dem Gesamtumsatz entsprechend leicht auf 43 Milliarden Euro. In Materialkategorien – jeweils auf das gesamte Produktspektrum der Airbus Group bezogen – hatten Antriebssysteme mit 30 Prozent den größten Anteil, gefolgt von Systemen und Ausrüstung mit 16 Prozent und Luftfahrzeugstrukturen und -zellen mit 14 Prozent.

In den vergangenen Jahren hat die Airbus Group im Rahmen ihrer Strategie zur Absicherung gegen Wechselkursrisiken das Einkaufsvolumen in Dollar erhöht. 2014 wurden 53 Prozent des externen Beschaffungsumsatzes in Dollar verbucht (2013: 51 Prozent), 42 Prozent in Euro und 4 Prozent in Pfund Sterling.

Globale Beschaffung

Europäische Lieferanten waren 2014 mit 70 Prozent an der externen Beschaffung beteiligt, 30 Prozent stammten aus anderen Teilen der Welt. Das internationale Wachstum des Konzerns und die steigenden Produktionszahlen werden unterstützt durch Einkaufsbüros in China, Indien, den USA und Brasilien, die eine breite, alle Qualitätskriterien erfüllende Lieferantenbasis außerhalb der traditionellen Heimatländer des Konzerns aufbauen.

Stärkere Integration

Mit Blick auf die konzernweite Integration des Einkaufs wurden Lenkung und Koordinierung innerhalb der Gruppe weiter optimiert, indem funktionspezifische Zielvorgaben zwischen dem Einkaufschef des Konzerns, der Mitglied des Executive Committee der Airbus Group ist, und den entsprechenden Funktionen der Divisionen vereinbart wurden.

01 – Beluga-Transportflugzeuge sind integraler Bestandteil der Lieferkette von Airbus



Weitere Einzelheiten entnehmen Sie dem
Corporate Responsibility and Sustainability Report 2014



INNOVATION

FORSCHUNG IST EIN ZENTRALER FAKTOR FÜR
DEN LANGFRISTIGEN KONZERNERFOLG



HOCHGESCHWINDIGKEITS-KONZEPTE

Die Vision eines abgasarmen Hochgeschwindigkeits-Flugzeugs bleibt ein langfristiges Ziel der Airbus Group. In Zusammenarbeit mit internationalen Forschungsinstituten untersucht der Konzern potenziell bahnbrechende Überschalltechnologien, die Geschwindigkeiten bis Mach 6 ermöglichen. Das Gemeinschaftsprojekt basiert auf der Konzeptstudie ZEHST (Zero Emission High-Speed Transport), einem Überschall-Passagierflugzeug, das die Strecke Tokio-Paris in weniger als drei Stunden zurücklegen könnte.



FORTSCHRITTE BEI DER FLOTTENMODERNISIERUNG

Die Airbus Group investiert weiterhin in modernste Zukunftstechnologien und beschleunigt gleichzeitig die Integration wertschöpfender Modernisierungsmaßnahmen im vorhandenen Produkt-Portfolio. Ökoeffizienz ist ein wichtiger Schwerpunkt unserer Innovationstätigkeit.

2014 erreichte die Airbus Group eine eindrucksvolle Serie von Innovationserfolgen, die in den ersten Kundenauslieferungen neuer Flugzeug- und Hubschraubergenerationen mit verbesserter Leistung, Effizienz und Sicherheit gipfelten. Insgesamt lagen die Ausgaben für eigenfinanzierte Forschung und Entwicklung bei 3,4 Milliarden Euro (2013: 3,1 Milliarden). Der Konzern meldete 1.028 Patente an und vergrößerte sein Portfolio damit auf mehr als 37.000 Patente. In der R&D Scorecard 2014 der Europäischen Union belegte die Airbus Group einen Spitzenplatz unter den weltweiten Luftfahrt-, Raumfahrt- und Verteidigungsunternehmen.



MODERNSTE MATERIALIEN

Fortschritte in der Materialentwicklung tragen entscheidend dazu bei, Flugzeuge ökoeffizienter zu machen. Airbus Group Innovations stellte 2014 ein neues Verfahren zur Herstellung von Leichtbau-Hybridwerkstoffen vor. Das Stingtech-Verfahren liefert ein leichtes Sandwich-Material mit höherer Schadenstoleranz, verbessertem Ermüdungsverhalten und ausgezeichneter mechanischer Flexibilität im Vergleich zu herkömmlichen Wabenstrukturen. Die Technologie könnte laut Airbus Group Innovations schon bald die Flügelversteifungen („Stringer“) sowie etwa 50 Prozent der weiteren Verstärkungsrahmen in Verkehrsflugzeugen überflüssig machen.



CYBER-SICHERHEIT

Die Airbus Group investiert in innovative Lösungen zur Bekämpfung von technologisch anspruchsvollen Cyber-Bedrohungen, die für Organisationen eine zunehmende Gefahr darstellen. Keelback, die neueste Cyber-Sicherheitslösung von Airbus Defence and Space, bietet ständige Netzwerküberwachung, Bedrohungsaufklärung, Schadsoftware-Suche und sofortige Alarmierung bei Angriffen auf das Netz. Außerdem brachte Airbus Defence and Space eine neue Generation seiner bewährten Produkte auf den Markt, die in Europa auf höchster Ebene zertifiziert sind und Kundennetze (Stormshield Network Security), Workstations (Stormshield Endpoint Security) sowie Unternehmensdaten (Stormshield Data Security) schützen.



Weitere Einzelheiten entnehmen Sie dem
Corporate Responsibility and Sustainability Report 2014



TECHNOLOGIEPARTNERSCHAFTEN

Die Airbus Group zählt zu den treibenden Kräften in gemeinsamen Initiativen, mit denen die Luft- und Raumfahrtindustrie eine Verbesserung ihrer Umweltbilanz anstrebt. 2014 übernahm der Konzern eine Führungsrolle im europäischen „Clean Sky 2“-Programm, das bahnbrechende Technologieleistungen im Bereich Ökoeffizienz beschleunigen soll. Airbus leitet dabei die Forschungsarbeit an Technologien für künftige Passagierflugzeuge, während Airbus Helicopters einen großen Flugschrauber-Demonstrator entwickeln wird.



ELEKTROANTRIEBE

Die Entwicklung von Elektro- und Hybridantrieben spielt in den Frühforschungsprogrammen des Konzerns eine wichtige Rolle. 2014 wurde mit dem Erstflug des Elektroflug-Demonstrators E-Fan eine wichtige Wegmarke erreicht. 2017 soll E-Fan 2.0, in erster Linie als Trainingsflugzeug für Flugschulen, in Betrieb gehen.

Die mit diesem Projekt gesammelten technischen und operativen Erfahrungen werden mittelfristig die Basis für Verbesserungen im gesamten Produktspektrum legen – etwa für größere elektrisch angetriebene Luftfahrzeuge und speziell im Bereich Hybridhubschrauber. Mehr Elektrik an Bord erhöht die Effizienz und reduziert Geräuschentwicklung sowie Emissionen.

Im Raumfahrtgeschäft konnte das Unternehmen große Aufträge für seinen neuen, vollelektrischen Telekommunikationssatelliten verbuchen – eine wichtige Bestätigung seiner Innovationsleistung. Der Satellit basiert auf der zuverlässigen Eurostar-E3000-Plattform und wird nach der Aussetzung mittels Elektroantrieb im Orbit positioniert und manövriert. Gesamtgewicht und Startkosten sind dadurch wesentlich geringer.



INDUSTRIELLE VERFAHREN

An den Produktionsstandorten der Airbus Group werden Energiesparinitiativen gestartet und zertifizierte Umweltmanagementsysteme eingeführt. 2014 wurden das Werk von Airbus Helicopters in Albacete und die Standorte von Airbus Defence and Space in Ulm, Toulouse und Newport nach ISO 50001 zertifiziert.

Als weitere Innovationsmaßnahme ist im Konzern ein Großprojekt zur Prozess- und Qualitätsoptimierung angelaufen. 2014 fiel der Startschuss für das Quest-Programm, das durch den Austausch von Best Practices innerhalb der Airbus Group und mit anderen Unternehmen die Qualität in allen Geschäftsfeldern und Funktionen erhöhen soll. Der Schwerpunkt liegt darauf, die individuelle Motivation durch Anreizprogramme zu steigern, standardisierte Qualitätsinstrumente einzuführen sowie die persönliche Entwicklung und Karriere zu fördern.



FOTOWETTBEWERB

AMATEUR-FOTOWETTBEWERB „THROUGH YOUR EYES“

Die Airbus Group forderte Luftfahrtbegeisterte erneut auf, ihr Talent zu zeigen: in der zweiten Ausgabe des einmonatigen Fotowettbewerbs „Through Your Eyes“, der im März 2015 endete. Auf dieser Seite veröffentlichen wir die Fotos der Gewinner Quentin Roux, Jorge Guardia Águila und Frank Schmidl.



Nr. 01 / Aufgenommen im Juli 2014 / Quentin Roux – A350 XWB



Nr. 02 / Aufgenommen im Juli 2014 / Jorge Guardia Águila – A400M



Nr. 03 / Aufgenommen im September 2014 / Frank Schmidl – NH90-Hubschrauber

ADRESSEN

EINGETRAGENER FIRMENSITZ

Airbus Group

Mendelweg 30
2333 CS Leiden
Niederlande
Tel + 31 71 524 56 00

KONZERNZENTRALE

Airbus Group

Bâtiment Auriga
4, rue du Groupe d'Or
BP 90112 –
31703 Blagnac cedex
Frankreich
Tel + 33 5 81 31 75 00
Fax + 33 5 81 31 79 00

AIRBUS

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

WEITERE CORPORATE OFFICES

FRANKREICH

12, rue Pasteur
92150 Suresnes
Frankreich
Tel + 33 1 46 97 30 00

DEUTSCHLAND

81663 München – Deutschland
Tel + 49 89 607 0

SPANIEN

Avenida de Aragón 404
28022 Madrid – Spanien
Tel + 34 915 85 70 000

USA

Airbus Group, Inc.
2550 Wasser Terrace,
Suite 9000
Herndon, VA 20171 – USA
Tel + 1 703 466 5600

REPRÄSENTANZEN DER AIRBUS GROUP

EUROPA

Brüssel, Belgien
Tel + 32 2 504 78 11

Berlin, Deutschland
Tel + 49 30 259 269 11

London, Großbritannien
Tel + 44 207 845 84 00

Astana, Kasachstan
Tel + 771 72 99 05 01

Warschau, Polen
Tel + 48 22 627 05 28

Moskau, Russland
Tel + 7 495 797 53 67

NAHER OSTEN / AFRIKA

Doha, Katar
Tel + 974 4 411 0752

Muskat, Oman
Tel + 968 244 92 760

Riad, Saudi-Arabien
Tel + 966 1 88 07 420

Abu Dhabi, VAE
Tel + 971 2 657 89 00

Dubai, VAE
Tel + 971 4 299 6761

LATEINAMERIKA

São Paulo, Brasilien
Tel + 55 11 3093 2800

Mexico City, Mexiko
Tel + 52 55 47 77 51 00

ASIEN

Sydney, Australien
Tel + 612 979 49 900

Peking, China
Tel + 86 10 64 61 12 66

Neu-Delhi, Indien
Tel + 91 11 4580 1100

Jakarta, Indonesien
Tel + 62 21 57 97 36 15

Kuala Lumpur, Malaysia
Tel + 60 3 2163 0233

Seoul, Südkorea
Tel + 86 10 64 61 12 66

Singapur, Singapur
Tel + 65 66 03 08 29

Bangkok, Thailand
Tel + 662 610 4300

AIRBUS HELICOPTERS

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

AIRBUS DEFENCE AND SPACE

Willy-Messerschmitt-Straße 1
85521 Ottobrunn
Deutschland
Tel + 49 89 607 0

**DIE KOMPLETTE VERSION
DES GESCHÄFTSBERICHTS LIEGT NUR
AUF ENGLISCH VOR**



DEUTSCHE VERSION

Die Dokumente „Das Unternehmen im Jahr 2014“ und „Airbus Group auf einen Blick“ liegen gedruckt und digital vor.

Die Dokumente „Finanzbericht 2014“ und „Registrierungsdokument 2014“ sind auf unserer Webseite abrufbar.

Der „Airbus Group Corporate Responsibility and Sustainability Report 2014“ ist nur auf Englisch verfügbar (gedruckt und digital).

Die Airbus Group bedankt sich bei allen, die an der Erstellung dieses Geschäftsberichts beteiligt waren.

www.reports.airbusgroup.com

Gestaltung und Produktion: W
Text: The Clerkenwell Consultancy – Druck: Chirat

Schuber Fotos © Airbus/S. Ramadier

Geschäftsbericht – Main Book

	Fotos		
Titel	© Airbus/H. Goussé	S. 43	© Airbus Defence and Space
Rückseite	© Airbus/S. Ramadier		© ESA
S. 1	© Airbus Group/A. Pohlmann	S. 44-45	© Airbus Helicopters
S. 2-3	© Airbus	S. 46	© Airbus
S. 4-5	© Airbus/C. Brinkmann	S. 48	© Airbus/H. Goussé
S. 7	© Airbus	S. 49	© Airbus/H. Goussé
S. 8-10	© Airbus Group/CAPA/C. Guibbaud	S. 50	© Airbus Helicopters
S. 9-11	© Airbus Helicopters	S. 52-53	© Airbus Helicopters
S. 12	© Airbus Group/B. Huber	S. 54	© Eurofighter GmbH
S. 13-15	© Airbus Defence and Space	S. 56	© Airbus Defence and Space
	GettyImages/Reyaz Limalia	S. 57	© Airbus Defence and Space/ Mango Producciones
S. 16-17	© Airbus	S. 58	© Airbus Group/Teamfoto Marquardt
S. 18	© Airbus	S. 59	© Airbus
S. 20-21-22-23-24	© Airbus Group/A. Pohlmann	S. 60	© Airbus Group Innovations
S. 26-27-28-29	© Airbus Group/A. Pohlmann		© Airbus
S. 33-34-35	© Airbus Group/A. Pohlmann		© Airbus Group/B. Huber
S. 37	© Airbus Group/Teamfoto Marquardt	S. 61	© Airbus Defence and Space
S. 39	© Airbus Group/CAPA/F. Juéry		© Airbus Group Innovations
S. 40	© Airbus		© Airbus Group/B. Huber
S. 40	© Quentin Roux		© Airbus Group/Teamfoto Marquardt
S. 41	© GettyImages/clearandtransparent	S. 62	© Jorge Guardia Aguila
S. 42	© Airbus Helicopters		© Frank Schmidl



Airbus Group N.V.

Mendelweg 30
2333 CS Leiden
Niederlande

Bâtiment Auriga
4, rue du Groupe d'Or – BP 90112
31703 Blagnac cedex – Frankreich