

# REGISTRIERUNGSDOKUMENT 2013

FINANZBERICHT

[www.airbus-group.com](http://www.airbus-group.com)



# REGISTRIERUNGSDOKUMENT **2013**

Die European Aeronautic Defence and Space Company EADS N.V. (die „**Gesellschaft**“ und zusammen mit ihren Tochtergesellschaften der „**Konzern**“) ist eine niederländische Gesellschaft, die in Frankreich, Deutschland und Spanien börsennotiert ist. Die einschlägigen Vorschriften zur Information der Öffentlichkeit und zum Schutz der Anleger sowie die von der Gesellschaft gegenüber Wertpapier- und Kapitalmarktbehörden eingegangenen Verpflichtungen werden in diesem Registrierungsdocument (das „**Registrierungsdocument**“) erläutert.

Wie in der Pressemitteilung vom 2. Januar 2014 näher beschrieben, wurde der Konzern ab diesem Datum in Airbus Group umbenannt. Die Änderung des Namens der Gesellschaft in Airbus Group N.V. wird der für Ende Mai 2014 geplanten Jahreshauptversammlung der Gesellschaft (die „**JHV**“) vorgelegt. Die Tochterunternehmen der Gesellschaft können ihren offiziellen Namen im Einklang mit der Umbenennung des Konzerns ändern.

Zusätzlich zu den historischen Informationen enthält dieses Registrierungsdocument auch zukunftsgerichtete Aussagen. Die zukunftsgerichteten Aussagen enthalten Angaben unter Verwendung solcher, in Zukunft gerichteter Worte wie „erwarten“, „schätzen“, „gedenken“, „planen“, „sagen voraus“, „prognostizieren“, „werden“, „meinen“, „sollen“, „können“ oder ähnliche Worte und Formulierungen oder sind durch die Diskussion einer Strategie gekennzeichnet. Diese Aussagen beziehen sich insbesondere auf künftige Erwartungen, Entwicklungen und Geschäftsstrategien der Gesellschaft und beruhen auf Analysen oder Voraussagen für künftige Ergebnisse und Schätzungen von Beträgen, die derzeit nicht bestimmbar sind. Diese zukunftsgerichteten Aussagen stellen lediglich die Sichtweise der Gesellschaft zu dem Zeitpunkt dar, zu dem sie gemacht werden, und die Gesellschaft übernimmt keine Verpflichtung über ihre gesetzlichen Pflichten hinaus, derartige in die Zukunft gerichtete Aussagen zu aktualisieren. Die in diesem Registrierungsdocument gemachten zukunftsgerichteten Aussagen unterliegen einer Reihe von bekannten und unbekanntem Risiken, Unsicherheiten und anderen Faktoren, die dazu führen können, dass die tatsächlichen zukünftigen Ergebnisse, Entwicklungen und Erfolge der Gesellschaft von denen in diesem Registrierungsdocument vorausgesagten oder getroffenen Aussagen wesentlich abweichen könnten. Zu diesen Faktoren zählen insbesondere Änderungen der allgemeinen Wirtschafts- und Geschäftslage sowie die unten im Abschnitt „Risikofaktoren“ beschriebenen Faktoren.

**Dieses Registrierungsdocument wurde gemäß Anlage 1 der EU-Verordnung 809/2004 erstellt, in englischer Sprache bei der zuständigen niederländischen Finanzmarktbehörde *Autoriteit Financiële Markten* (die „AFM“) eingereicht und von dieser in Anwendung des Gesetzes *Wet op het financieel toezicht* (in der geänderten Fassung) gemäß Richtlinie 2003/71/EG am 4. April 2014 genehmigt. Dieses Registrierungsdocument kann nur dann zur Unterstützung einer Finanztransaktion und als Bestandteil eines Prospektes gemäß Richtlinie 2003/71/EG verwendet werden, wenn es durch eine von der AFM genehmigte Wertpapierbeschreibung und eine Zusammenfassung ergänzt wird.**

# AIRBUS GROUP

REGISTRIERUNGSDOKUMENT  
2013

---

## Risikofaktoren

- 1 Informationen zu den Aktivitäten des Konzerns
- 2 Erläuterungen und Analyse der Finanz- und Ertragslage
- 3 Allgemeine Angaben über die Gesellschaft und ihr Grundkapital
- 4 Corporate Governance
- 5 Für das Registrierungsdocument verantwortliche juristische Person

Risikofaktoren	7	<b>2</b> Erläuterungen und Analyse der Finanz- und Ertragslage	67
<b>1. Finanzmarktrisiken</b>	<b>8</b>	<b>2.1 Analyse der Finanz- und Ertragslage</b>	<b>68</b>
<b>2. Geschäftsbezogene Risiken</b>	<b>13</b>	2.1.1 Überblick	69
<b>3. Rechtliche Risiken</b>	<b>19</b>	2.1.2 Wichtige Erläuterungen zu Bilanzierung, Richtlinien und rechnungslegungsbezogenen Schätzungen	70
<b>4. Industrie- und Umweltrisiken</b>	<b>21</b>	2.1.3 Leistungskennzahlen	76
		2.1.4. Ertragslage	81
		2.1.5 Entwicklung des Konzern-Eigenkapitals (einschließlich nicht-beherrschender Anteile)	86
		2.1.6 Liquidität und Kapitalausstattung	87
		2.1.7 Sicherungsgeschäfte	94
		<b>2.2 Jahresabschlüsse</b>	<b>96</b>
		<b>2.3 Honorare der Abschlussprüfer</b>	<b>97</b>
		<b>2.4 Informationen zu den Konzernabschlussprüfern</b>	<b>97</b>
<b>1 Informationen zu den Aktivitäten des Konzerns</b>	<b>23</b>		
<b>1.1 Darstellung des Konzerns</b>	<b>24</b>		
1.1.1 Überblick	24		
1.1.2 Airbus	29		
1.1.3 Eurocopter (jetzt Airbus Helicopters)	39		
1.1.4 Astrium	43		
1.1.5 Cassidian	49		
1.1.6 Übrige Aktivitäten	52		
1.1.7 Beteiligungen	53		
1.1.8 Versicherung	55		
1.1.9 Gerichtliche oder schiedsgerichtliche Verfahren	56		
1.1.10 Forschung und Technologie, geistiges Eigentum	57		
1.1.11 Umweltschutz	60		
1.1.12 Arbeitnehmer	63		
1.1.13 Aufnahme durch Verweis	64		
<b>1.2 Jüngste Entwicklungen</b>	<b>65</b>		
		<b>3 Allgemeine Angaben über die Gesellschaft und ihr Grundkapital</b>	<b>99</b>
		<b>3.1 Allgemeine Angaben über die Gesellschaft</b>	<b>100</b>
		3.1.1 Handels- und Firmennamen sowie eingetragener Sitz der Gesellschaft	100
		3.1.2 Rechtsform	100
		3.1.3 Geltendes Recht und Informationspflichten	100
		3.1.4 Gründungsdatum und vorgesehene Dauer der Gesellschaft	102
		3.1.5 Satzungsgemäßer Gegenstand der Gesellschaft	102
		3.1.6 Handels- und Gesellschaftsregister	103
		3.1.7 Einsichtnahme in Gesellschaftsunterlagen	103
		3.1.8 Geschäftsjahr	103
		3.1.9 Verwendung und Ausschüttung von Gewinnen	103
		3.1.10 Hauptversammlungen	104
		3.1.11 Mitteilungspflichten bezüglich Beteiligungen	106
		3.1.12 Zwingend vorgeschriebene Veräußerung	107
		3.1.13 Obligatorische Übernahmeangebote	108

<b>3.2 Allgemeine Beschreibung des Grundkapitals</b>	<b>110</b>		
3.2.1 Ausgegebenes Grundkapital	110		
3.2.2 Genehmigtes Kapital	110		
3.2.3 Änderungen des Grundkapitals oder der mit den Aktien verbundenen Rechte	110		
3.2.4 Wertpapiere, die Zugang zum Kapital der Gesellschaft gewähren	111		
3.2.5 Änderungen des ausgegebenen Kapitals seit Gründung der Gesellschaft	112		
<b>3.3 Aktienbesitz und Stimmrechte</b>	<b>114</b>		
3.3.1 Aktionärsstruktur	114		
3.3.2 Beziehungen zwischen den Hauptaktionären	115		
3.3.3 Art der Aktien	119		
3.3.4 Änderung der Kapitalverhältnisse seit Gründung der Gesellschaft	119		
3.3.5 Personen mit beherrschendem Einfluss auf die Gesellschaft	121		
3.3.6 Vereinfachte Struktur des Konzerns	121		
3.3.7 Erwerb eigener Aktien durch die Gesellschaft	123		
<b>3.4 Dividenden</b>	<b>127</b>		
3.4.1 Seit Gründung des Unternehmens ausgeschüttete Dividenden und Barausschüttungen	127		
3.4.2 Dividendenpolitik der Gesellschaft	127		
3.4.3 Nicht eingeforderte Dividenden	127		
3.4.4 Besteuerung	128		
<b>3.5 Jährlicher Offenlegungsbericht zu Wertpapieren</b>	<b>129</b>		
		<b>4 Corporate Governance</b>	<b>131</b>
		<b>4.1 Geschäftsführung und Kontrolle</b>	<b>132</b>
		4.1.1 Führungsstrukturen	132
		4.1.2 Führungsstrukturen nach der außerordentlichen Hauptversammlung vom 27. März 2013	135
		4.1.3 Der niederländische Corporate Governance Kodex – „Anwendung oder Erklärung“	147
		4.1.4 Risikomanagementsystem im Unternehmen	148
		4.1.5 Organisation von Ethik- und Compliance	153
		<b>4.2 Interessen der Directors und wichtiger Führungskräfte</b>	<b>155</b>
		4.2.1 Vergütungspolitik	155
		4.2.2 Dem Chief Executive Officer gewährte langfristige Leistungsprämien	164
		4.2.3 Geschäfte mit verbundenen Parteien	164
		<b>4.3 Gewinnbeteiligungs- und Leistungspläne für Mitarbeiter</b>	<b>164</b>
		4.3.1 Gewinnbeteiligungs- und Leistungsvereinbarungen mit den Mitarbeitern	164
		4.3.2 Belegschaftsaktienpläne (ESOP)	165
		4.3.3 Langfristige Leistungspläne	166
		<b>5 Für das Registrierungsdocument verantwortliche juristische Person</b>	<b>173</b>
		<b>5.1 Für das Registrierungsdocument verantwortliche juristische Person</b>	<b>174</b>
		<b>5.2 Erklärung der für das Registrierungsdocument verantwortlichen juristischen Person</b>	<b>174</b>
		<b>5.3 Informationsrichtlinie</b>	<b>175</b>
		<b>5.4 Verpflichtungen der Gesellschaft in Bezug auf Informationen</b>	<b>175</b>
		<b>5.5 Erhebliche Änderungen</b>	<b>175</b>

# RISIKO- FAKTOREN

---

## Risikofaktoren

---

1. Finanzmarktrisiken	8
2. Geschäftsbezogene Risiken	13
3. Rechtliche Risiken	19
4. Industrie- und Umweltrisiken	21

Die Gesellschaft unterliegt einer Reihe von Risiken und Ungewissheiten, die die finanzielle Leistungsfähigkeit beeinträchtigen können. Die Geschäftsentwicklung, die Vermögens- oder Ertragslage der Gesellschaft könnten durch die nachstehend beschriebenen Risiken in wesentlichem Maße nachteilig beeinflusst werden. Dabei ist die Gesellschaft nicht nur diesen Risiken ausgesetzt. Weitere Risiken und Ungewissheiten, die der Gesellschaft derzeit nicht bekannt sind oder die derzeit von ihr als nicht wesentlich betrachtet werden, könnten sich ebenfalls negativ auf ihren Geschäftsbetrieb auswirken.

## 1. Finanzmarktrisiken

### Risiken aufgrund der Wirtschaftslage und Staatsschuldenkrise

Da die Gesellschaft ein global agierendes Unternehmen ist, hängt die Geschäfts- und Leistungsentwicklung in erheblichem Maß von der Wirtschafts- und Marktlage in Europa, den USA, Asien und der übrigen Welt ab. Marktstörungen und ein erheblicher Wirtschaftsabschwung könnten unter anderem schnell durch Krisen, die sich negativ auf die Kredit- oder Liquiditätsmärkte auswirken, aufgrund regionaler oder globaler Rezessionen, drastischer Schwankungen der Rohstoffpreise (einschließlich für Erdöl), Wechselkurse oder Zinssätze, Inflation oder Deflation, Herabstufungen des Ratings von Staats- und Bankschulden, Restrukturierungen oder Zahlungsausfällen oder aufgrund ungünstiger geopolitischer Ereignisse (einschließlich der Entwicklung im Nahen Osten, Nordafrika und in anderen Regionen) entstehen. Solche Marktstörungen und Konjunkturabschwünge könnten die Geschäftstätigkeit der Gesellschaft kurz- oder auch langfristig belasten und könnten sich negativ auf die zukünftige Ertrags- und Finanzlage der Gesellschaft auswirken.

Auf den europäischen Finanzmärkten kam es in den vergangenen Jahren infolge von Bedenken hinsichtlich der Fähigkeit bestimmter Länder im Euroraum, ihre Staatsschulden abzubauen und ihre Schulden zu refinanzieren oder bei Fälligkeit zu zahlen, zu erheblichen Störungen. Die Entscheidungsträger der Europäischen Zentralbank und im Euroraum waren dank der verbesserten Überwachung des Bankensystems im Euroraum bis jetzt erfolgreich mit ihren Bemühungen zur Stabilisierung des Euroraums und der europäischen Banken sowie zur Eindämmung der Volatilität des Euro gegenüber anderen wichtigen Währungen. Die Vermögenswerte der europäischen Banken stellen jedoch nach wie vor ein Risiko für das Finanzsystem dar und die Schuldenkrise der EU belastet trotz Anzeichen einer langsamen Erholung noch immer die kurzfristigen Wirtschaftsaussichten.

Die besseren Aussichten auf dem Arbeitsmarkt, die Erholung des Immobilienmarktes und der Budgetkompromiss tragen zur Stützung der US-Wirtschaftserholung bei. Die im Dezember 2013 begonnene Senkung der monatlichen Anleihenkäufe der Bundeszentralbank, die wahrscheinlich vorbehaltlich einer weiteren Besserung der Beschäftigungslage bis ins Jahr 2014 beibehalten wird, ist der Ausgangspunkt für eine Normalisierung der Währungspolitik. Die unmittelbaren Auswirkungen dieser Senkung werden zum Teil durch unveränderte zukünftige Richtlinien für den kurzfristigen Leitzins abgemildert. In den USA werden die durch das wachsende Haushaltsdefizit und die Nachhaltigkeit von Staatsschulden ausgelösten Befürchtungen in den kommenden Jahren vermutlich durch eine Kombination von Steueranhebungen, die Erarbeitung von Haushaltskürzungen oder Streichungen von Verteidigungskosten oder Ausgaben zusammen mit einer Anhebung der Schuldenobergrenze zur Finanzierung weiterer Darlehen in Angriff genommen werden müssen. Dies könnte sich negativ auf das Wirtschaftswachstum in den USA und weltweit, die Bonität von US-amerikanischen Schatzpapieren und den Kurs des US-Dollars im Vergleich zu anderen wichtigen Währungen (insbesondere dem Euro oder dem britischen Pfund) auswirken, was dann wiederum die Umsätze der Gesellschaft im Verteidigungssektor, den Marktwert der Investitionen der Gesellschaft oder die Wechselkurse belasten könnte, mit denen die Gesellschaft ihr Fremdwährungsrisiko absichert.

Die allmähliche Reduzierung der geldmarktpolitischen Lockerung durch die Bundeszentralbank und der erwartete Anstieg der Renditen für US-Schatzpapiere wirken sich auf die Finanzmärkte der Schwellenländer aus, besonders derjenigen mit einem hohen Leistungsbilanzdefizit. Wahrscheinlich werden diese Auswirkungen sich auch auf andere Schwellenmärkte ausweiten.

Die anhaltende Umschichtung von Anlagen in die USA könnte zu einer weiteren Schwächung der Schwellenmarktwährungen vor allem im Vergleich zum US-Dollar führen und verschlechtert die Refinanzierungsbedingungen für Emittenten aus Schwellenländern, einschließlich unserer Kunden in diesen Ländern. Die Zentralbanken der Schwellenmarktländer nehmen nur begrenzt Marktinterventionen vor, um die Schwächung ihrer Lokalwährungen zu vermeiden, wie zum Beispiel ein Anheben der Refinanzierungssätze oder den Kauf ihrer Lokalwährung gegen ausländische Währungsreserven. Die Kombination aus erschwerter Refinanzierungsbedingungen und geschwächten Schwellenmarktwährungen könnte das Wirtschaftswachstum der Schwellenmärkte beeinträchtigen, was wiederum die Erwartungen für das weltweite Wirtschaftswachstum senken könnte.

Falls sich die wirtschaftlichen Bedingungen verschlechtern sollten oder es zu ausgeprägteren Marktstörungen kommen sollte, könnte dies zu einer erneuten oder zunehmenden Verengung des Kreditmarkts, geringer Liquidität und extremer Volatilität auf den Kredit-, Devisen- und Aktienmärkten führen. Dies könnte verschiedene Auswirkungen auf die Geschäftstätigkeit der Gesellschaft haben, wie unter anderem:

- Kunden könnten Flugzeugbestellungen unter anderem wegen fehlender angemessener Kreditversorgung auf dem Finanzierungsmarkt für Flugzeugkäufe oder wegen einer schwachen Passagiernachfrage nach Flugreisen oder einer allgemein schwächeren Frachtnachfrage entweder aufschieben oder stornieren;
- ein Anstieg der Absatzfinanzierungen, die die Gesellschaft ihren Kunden zur Unterstützung von Flugzeugkäufen anbieten muss, setzt die Gesellschaft trotz Sicherheiten an den Flugzeugen verstärkt dem Ausfallrisiko der Kunden aus;

- ein weiterer Abbau der Ausgaben der öffentlichen Hand in den Bereichen Verteidigung, nationale Sicherheit und Raumfahrt, die über die bereits weltweit vorgesehenen staatlichen Budgetkonsolidierungsmaßnahmen hinausgehen;
- finanzielle Instabilität, die Verweigerung von Krediten oder die Insolvenz wichtiger Zulieferer und Subunternehmer, was die Gesellschaft daran hindern könnte, ihren Verpflichtungen gegenüber ihren Kunden fristgerecht und auf zufriedenstellende Art und Weise nachzukommen;
- weiterer Abbau der Verschuldung sowie Fusionen, Rating-Downgrades und Insolvenzen von Banken und anderen Finanzinstituten mit der Folge einer geringeren Auswahl an Geschäftspartnern und geringerer Kreditverfügbarkeit, was eine Verringerung der Verfügbarkeit von Bankgarantien zur Folge haben kann, die die Gesellschaft für ihre Geschäftstätigkeit benötigt oder ihre Fähigkeit einschränkt, Wechselkursabsicherungsgeschäfte wie gewünscht durchzuführen; und
- Insolvenz von Vertragspartnern bei Investments oder Derivaten und anderen Finanzinstituten, die sich nachteilig auf die Finanztätigkeiten der Gesellschaft einschließlich ihrer Barmittel auswirken könnte;

Die Finanzergebnisse der Gesellschaft könnten auch von den beim Verkauf oder Tausch von Finanzinstrumenten realisierten Gewinnen oder Verlusten, Wertminderungsaufwendungen aufgrund der Neubewertung von Schuldpapieren und Aktien sowie anderen Anlagen, Zinssätzen, Barguthaben und Veränderungen des Zeitwertes von Derivaten beeinträchtigt werden. Eine erhöhte Volatilität der Finanzmärkte und allgemeine wirtschaftliche Ungewissheit würde das Risiko erhöhen, dass die in Zukunft aus den Finanzinstrumenten der Gesellschaft tatsächlich erzielten Beträge erheblich von dem ihnen derzeit zugewiesenen Zeitwert abweichen könnten.

## Fremdwährungsrisiko

Ein beträchtlicher Teil der Erträge der Gesellschaft lautet auf US-Dollar, während ein bedeutender Anteil der Kosten in Euro und zu einem geringeren Teil in Pfund Sterling anfällt. Folglich wären die Gewinne der Gesellschaft in dem Ausmaß, in dem sie es unterlässt, sich gegen dieses Ungleichgewicht zwischen Fremdwährungen durch Finanzinstrumente abzusichern, von den Schwankungen des Wechselkurses zwischen dem US-Dollar und diesen Währungen abhängig. Die Gesellschaft hat daher ein langfristiges Hedging-Portfolio eingerichtet, mit dem die Kurse gesichert werden sollen, zu denen ein Teil ihrer künftigen, in US-Dollar denominierten Erträge (vor allem durch Airbus) in Euro oder Pfund Sterling konvertiert werden, um dieses Fremdwährungsrisiko zu managen und zu minimieren.

Die Feststellung, ob und wann sich das Wechselkursrisiko der Gesellschaft tatsächlich verwirklicht, ist äußerst komplex, insbesondere im Hinblick auf die Möglichkeit unvorhersehbarer Ertragsänderungen aufgrund von Stornierungen, der Verschiebung von Aufträgen oder der Verzögerung von Auslieferungen. Die

Gesellschaft könnte auch Schwierigkeiten haben, ihre Hedging-Strategie in vollem Umfang umzusetzen, falls ihre Hedging-Geschäftspartner nicht bereit sind, die Risikolimits der Derivate für die Gesellschaft anzuheben und ist dem Risiko einer Nichterfüllung bzw. eines Zahlungsausfalls dieser Hedging-Geschäftspartner ausgesetzt. Die Wechselkurse, zu denen die Gesellschaft ihr Fremdwährungsrisiko absichern kann, können sich auch verschlechtern, wie dies bereits in den vergangenen Jahren der Fall war, als der Euro im Verhältnis zum US-Dollar stetig zulegte. Daher kann sich die Gesellschaft insbesondere auf längere Sicht möglicherweise nicht durch ihre Wechselkursstrategie vor erheblichen Änderungen des US-Dollarkurses im Verhältnis zum Euro und dem Pfund Sterling schützen, was sich negativ auf ihre Vermögens- und Ertragslage auswirken könnte. Darüber hinaus ist der Teil der auf US-Dollar lautenden Erträge der Gesellschaft, der nicht gemäß der Sicherungsstrategie der Gesellschaft abgesichert ist, gegebenenfalls beträchtlichen Wechselkursschwankungen ausgesetzt.

Wechselkursschwankungen bei den Währungen, außer dem US-Dollar, in welchen der Großteil der betrieblichen Aufwendungen der Gesellschaft anfällt (hauptsächlich der Euro), können die Wettbewerbsfähigkeit der Gesellschaft im Vergleich zu Konkurrenten, deren Kosten in anderen Währungen entstehen, verzerren. Dies trifft insbesondere auf Wechselkursschwankungen gegenüber dem US-Dollar zu, da die Preise vieler Produkte der Gesellschaft und ihrer Konkurrenten (z. B. im Rüstungsexportmarkt) in US-Dollar ausgewiesen werden. Die Konkurrenzfähigkeit der Gesellschaft könnte in dem Maße in Mitleidenschaft gezogen werden, in dem die wichtigsten Währungen der Gesellschaft an Wert gegenüber den wichtigsten Währungen der eben genannten Konkurrenten zunehmen.

Die konsolidierten Erlöse, Kosten, Aktiva und Passiva der Gesellschaft, die auf andere Währungen als den Euro lauten, werden zum Zweck der Erstellung des Jahresabschlusses in

Euro konvertiert. Veränderungen des Wertes dieser Währungen in Bezug zum Euro haben daher Auswirkungen auf den Euro-Wert der ausgewiesenen Umsatzerlöse, der Kosten, Ergebnisse vor Zinsen und Steuern, Goodwill-Wertminderungen und außerordentlichen Posten („EBIT\*\*“), der übrigen Finanzergebnisse, Vermögenswerte und Verbindlichkeiten der Gesellschaft.

Eine ausführlichere Diskussion der Wechselkurssicherungsstrategie der Gesellschaft findet sich in „Erläuterungen und Analyse der Vermögens- und Ertragslage – 2.1.7 Sicherungsgeschäfte“. Eine Zusammenfassung darüber, wie Wechselkursicherungstransaktionen von der Gesellschaft buchhalterisch erfasst werden, findet sich in „Erläuterungen und Analyse der Vermögens- und Ertragslage – 2.1.2.6 Bilanzierung gesicherter Fremdwährungstransaktionen im Jahresabschluss“.

## Absatzfinanzierungsvereinbarungen

Zur Absatzförderung erklärt sich die Gesellschaft im Einzelfall bereit, sich an der Kundenfinanzierung zu beteiligen. Als Folge davon hält die Gesellschaft ein bedeutendes Portfolio von Leasing- und anderen Finanzierungsvereinbarungen mit Fluglinien und anderen Kunden. Das Risiko aus den Absatzfinanzierungsaktivitäten der Gesellschaft kann in zwei Kategorien eingeteilt werden: (i) Kreditrisiken, die die Fähigkeit eines Kunden, seinen Verpflichtungen aus einer Finanzierungsvereinbarung nachzukommen, betreffen, und (ii) das Risiko betreffend den Wert eines Flugzeugs, das sich primär auf einen unerwarteten Verfall des künftigen Wertes des Flugzeugs bezieht. Zu den Maßnahmen, die die Gesellschaft zur Reduzierung dieses Risikos ergriffen hat, zählen optimierte Finanzierungs- und Vertragsstrukturen, eine breite Streuung über eine Vielzahl an Flugzeugen und Kunden, Bonitätsanalysen der finanzierenden Geschäftspartner, Rückstellungen für das Kredit- und das Vermögenswertisiko und der Transfer von Risiken auf Dritte. Es kann nicht zugesichert werden, dass diese Maßnahmen die Gesellschaft vor Zahlungsausfällen ihrer Kunden oder vor wesentlichen Minderungen des Wiederverkaufswerts der finanzierten Flugzeuge schützen.

Die Absatzfinanzierungsvereinbarungen setzen die Gesellschaft dem Risiko bezüglich des Flugzeugwerts aus, weil sie gewöhnlich Sicherungsrechte an den Flugzeugen zu dem Zweck behält, die Erfüllung der finanziellen Verpflichtungen von Kunden gegenüber der Gesellschaft zu sichern, und weil die Gesellschaft einen Teil des Marktwertes bestimmter Flugzeuge während einer bestimmten Zeitdauer nach der Lieferung an den Kunden möglicherweise garantiert. Unter schlechten Marktbedingungen könnte der Markt für gebrauchte Flugzeuge illiquide werden und der Marktwert von gebrauchten Flugzeugen wesentlich unter die prognostizierten Werte sinken. Im Falle des Zahlungsausfalls eines Kunden zu einer Zeit, in der der Marktwert für gebrauchte Flugzeuge unerwartet

gefallen ist, wäre die Gesellschaft dem Risiko in Höhe der Differenz zwischen dem ausstehenden Kredit und dem gefallenem Marktwert des Flugzeugs ohne Nebenkosten (wie Wartungs- und Wiedervermarktungskosten usw.) ausgesetzt. Ähnlich verhält es sich, wenn ein unerwarteter Verfall des Marktwertes für ein Flugzeug mit dem Ausübungsfenster einer Sachwertgarantie hinsichtlich dieses Flugzeugs zusammenfiel. In diesem Fall wäre die Gesellschaft dem Risiko ausgesetzt, die Differenz zwischen dem Marktwert eines solchen Flugzeugs und dem Betrag der Garantie zu verlieren. Es kann keine Zusicherung dafür abgegeben werden, dass die von der Gesellschaft vorgenommenen Rückstellungen für die Deckung dieser potenziellen Verluste ausreichend sind. Über den Bereich Airbus Asset Management oder als Ergebnis früherer Finanzierungstransaktionen ist die Gesellschaft Eigentümerin gebrauchter Flugzeuge, wodurch sie unmittelbar dem Risiko der Schwankung des Marktwerts dieser gebrauchten Flugzeuge ausgesetzt ist.

Außerdem hat die Gesellschaft diverse ausstehende Deckungsverpflichtungen, um die Finanzierung des Auftragsbestands von Airbus und ATR abzusichern. Wenn die Erfahrungen der Vergangenheit auch nahelegen, dass wahrscheinlich nicht alle diese vorgesehenen Finanzierungsvorhaben umgesetzt werden, könnten die Verkaufsfinanzierungsverpflichtungen der Gesellschaft jedoch entsprechend dem Absatzwachstum je nach den mit Kunden getroffenen Vereinbarungen zunehmen. Trotz der von der Gesellschaft eingeleiteten Maßnahmen zur Vermeidung von Risiken in Zusammenhang mit den oben beschriebenen Absatzfinanzierungsgeschäften wird die Gesellschaft weiterhin dem Ausfallrisiko der Kunden bzw. dem Risiko eines erheblichen Wertverlusts der finanzierten Flugzeuge auf dem Wiederverkaufsmarkt ausgesetzt sein, was sich nachteilig auf ihre künftige Vermögens- und Ertragslage auswirken könnte.

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

## Kontrahentenkreditrisiko

Außer dem oben beschriebenen Kreditrisiko im Zusammenhang mit der Absatzfinanzierung ist die Gesellschaft einem Kreditrisiko aufgrund eventueller Nichterfüllung ihrer Geschäftspartner von Finanzinstrumenten wie zum Beispiel Sicherungsinstrumenten und Barinvestitionen ausgesetzt. Der Konzern hat jedoch Richtlinien zur Vermeidung der Konzentration von Kreditrisiken sowie zur Begrenzung des Kreditrisikos etabliert.

Geschäftspartner für Transaktionen mit Zahlungsmitteln, Zahlungsmitteläquivalenten und Wertpapieren sowie mit Derivaten sind begrenzt auf Kreditinstitute, Unternehmen oder Staaten mit höchster Bonität. Das Kreditlimitsystem der Gesellschaft ordnet den Vertragspartnern Kreditlinienobergrenzen zu, die auf einem Mindest-Rating der Kreditwürdigkeit beruhen, das von Standard & Poor's, Moody's und Fitch Ratings veröffentlicht wird. Außer dem Kredit-Rating berücksichtigt das Kreditlimitsystem auch die Rahmendaten des Geschäftspartners sowie Sektor- und Fälligkeitszuordnungen und weitere qualitative und quantitative Kriterien wie zum Beispiel Indikatoren des Kreditrisikos. Das von der Gesellschaft eingegangene Kreditrisiko wird regelmäßig überprüft und die jeweiligen Limits werden regelmäßig bewertet und aktualisiert. Des Weiteren verfolgt die Gesellschaft ständig die Zielsetzung, einen bestimmten Grad an Diversifikation ihres Portfolios im Hinblick auf einzelne Vertragspartner wie auch auf Kreditinstitute, Unternehmen und Staaten aufrechtzuerhalten, um ein erhöhtes, auf wenige Vertragspartner konzentriertes Kreditrisiko zu vermeiden.

Es kann jedoch keine Zusicherung dafür erteilt werden, dass die Gesellschaft im Fall einer systemischen Marktstörung keine Verluste aus bestimmten Derivativen oder Barmittelinvestitionen erleiden wird. Unter diesen Umständen könnten der Wert und die Liquidität dieser Finanzinstrumente nachgeben und zu einem erheblichen Wertverlust führen, welcher sich wiederum negativ auf die zukünftige Ertrags- und Finanzlage der Gesellschaft auswirken kann.

Darüber hinaus wird sich die schrittweise Einführung neuer Finanzrichtlinien (Basel III, EMIR, CRD4, Bankenrestrukturierungsrichtlinie, Dodd-Frank-Act, Volcker-Rules etc.) auf das Geschäftsmodell von Banken (wie zum Beispiel die Aufspaltung zwischen Investment Banking und Handelsbanken) und auf die Kapitalkosten der Aktivitäten solcher Banken im Verhältnis zu Derivaten, die im Freiverkehr gehandelt werden, auswirken und somit auch auf die Finanzierungsfolgen der zentralen Clearingstellen und die Besicherung von im Freiverkehr gehandelten Derivaten für Unternehmen wie der Gesellschaft. Diese Entwicklung kann letztendlich zu höheren Kosten führen und zum Beispiel die Liquidität der langfristigen Sicherungsgeschäfte der Gesellschaft reduzieren, da die Banken versuchen, die zusätzlichen Kosten entweder an ihre Firmengeschäftspartner weiterzugeben oder sich ganz von Geschäften mit niedriger Gewinnspanne zurückzuziehen.

## Kapitalbeteiligungsportfolio

Die Gesellschaft hält verschiedene Kapitalbeteiligungen aus geschäftlichen oder strategischen Gründen, wobei sich die zugrunde liegenden geschäftlichen Erwägungen über den Anlagezeitraum verändern können. Kapitalbeteiligungen werden entweder nach der Equity-Methode (assoziierte Unternehmen), wenn die Gesellschaft über erheblichen Einfluss verfügt, oder zum Zeitwert bilanziert. Wenn der Zeitwert nicht verfügbar ist, wird die Beteiligung zu Anschaffungskosten bilanziert.

Die Hauptinvestition der Gesellschaft in ein verbundenes Unternehmen ist Dassault Aviation. Der Nettovermögenswert dieser Investition belief sich zum 31. Dezember 2013 auf 2,7 Milliarden Euro. Die Gesellschaft ist dem Risiko unerwarteter wesentlich nachteiliger Änderungen im Wert von Dassault Aviation sowie der übrigen assoziierten Unternehmen ausgesetzt. Da die Beteiligungen an Unternehmen, die nicht assoziierte Unternehmen

sind, nur einen Bruchteil der Vermögenswerte der Gesellschaft ausmachen, hält die Gesellschaft das Risiko nachteiliger Veränderungen des Zeitwertes oder von Wertminderungen dieser Beteiligungen für unwesentlich.

Die von der Gesellschaft gehaltenen eigenen Anteile werden nicht als Kapitalbeteiligungen angesehen. Ferner wird davon ausgegangen, dass die eigenen Anteile keinem Risiko ausgesetzt sind, da jegliche Änderung des Werts der eigenen Anteile nur dann direkt im Eigenkapital verbucht wird, wenn sie am Markt veräußert werden. Das Konzernergebnis wird dabei nie beeinflusst. Eigene Aktien werden hauptsächlich gehalten, um das Risiko einer Verwässerung auszugleichen, das durch Pläne für Mitarbeiterbeteiligung und die Ausübung von Aktienoptionen durch Mitarbeiter verursacht wird.

## Pensionsverpflichtungen

Die Gesellschaft ist an verschiedenen Pensionsplänen sowohl für die Führungskräfte als auch die Mitarbeiter beteiligt, von denen einige eine Unterdeckung aufweisen. Für weitere Informationen zu diesen Plänen siehe „Erläuterungen und Analyse der Vermögens- und Ertragslage“ und „Anhang zum Konzernabschluss (IFRS) – Anmerkung 25b: Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen“. Obwohl die Gesellschaft in ihrer Bilanz eine Rückstellung für ihren Anteil an der Unterdeckung, basierend auf den aktuellen Schätzungen, berücksichtigt hat, besteht keine Gewähr, dass diese Schätzungen in Zukunft nicht nach oben korrigiert werden, wodurch die Gesellschaft in Zusammenhang mit solchen Pensionsplänen weitere Rückstellungen vornehmen müsste.

Die erforderlichen Anpassungen dieser Rückstellungen werden von folgenden Faktoren bestimmt: (i) dem Diskontfaktor (der zum Teil von den Zinssätzen abhängt) und der Inflationsrate, die

zur Berechnung des derzeitigen Nettowertes der Pensionsverpflichtungen angewendet wird, (ii) der Wertentwicklung der Vermögensklassen, die in den Pensionsanlagen vertreten sind und (iii) zusätzlichen Bareinschüssen, die die Gesellschaft gelegentlich zu den Pensionsanlagen beiträgt. Die Gesellschaft hat angemessene Maßnahmen ergriffen, um potenzielle Verluste der Pensionsanlagen zu beschränken und die besonderen Merkmale der Pensionsverpflichtungen besser mit den Merkmalen der Pensionsanlagen als langfristiges Ziel abzustimmen. Dennoch hätten alle erforderlichen zusätzlichen Rückstellungen einen nachteiligen Effekt auf das Eigenkapital (abzüglich latenter Steuern) der Gesellschaft, was sich wiederum nachteilig auf die zukünftige Finanzlage der Gesellschaft auswirken könnte.

## Besteuerung

Als multinationaler Konzern mit Betrieben in vielen verschiedenen Rechtsordnungen und Umsätzen weltweit unterliegt die Gesellschaft dem Steuerrecht verschiedener Länder. Die Gesellschaft führt ihre Geschäfte so, dass aus den Synergien und der kommerziellen Kapazität ihrer verschiedenen Unternehmen Wert geschöpft wird, und ist daher bestrebt, ihre Geschäfte und Transaktionen auf steuereffiziente Weise zu strukturieren. Die Struktur der Organisation der Gesellschaft und der von ihr eingegangenen Geschäfte basiert auf ihrer eigenen Auslegung der geltenden Steuergesetze und Bestimmungen und greift allgemein auf Stellungnahmen zurück, die von internen oder unabhängigen Steuerberatern eingeholt wurden, sowie in dem jeweils nötigen Umfang auf Vorgaben oder spezielle Richtlinien der zuständigen Steuerbehörden. Es kann keine Zusicherung

erteilt werden, dass die Steuerbehörden keinen Einspruch gegen diese Auslegungen erheben werden, wobei die Gesellschaft oder ihre Tochtergesellschaften in diesem Fall Steuerforderungen unterliegen könnten. Darüber hinaus können die für die Unternehmen der Gesellschaft geltenden Steuergesetze und Bestimmungen von den Steuerbehörden geändert werden, zum Beispiel infolge veränderter finanzieller Umstände oder Prioritäten, was wiederum die Steuereffizienz der Gesellschaft insgesamt beeinträchtigen könnte.

Für weitere Informationen zu Finanzmarktrisiken und der Art, wie die Gesellschaft diese steuert, siehe „Anhang zum Konzernabschluss (IFRS) – Anmerkung 34a: Informationen über Finanzinstrumente – Finanzielles Risikomanagement“.

## 2. Geschäftsbezogene Risiken

### Konjunkturabhängigkeit des Marktes für Verkehrsflugzeuge

In der Vergangenheit war der Markt für Verkehrsflugzeuge zyklischen Schwankungen unterworfen, die zum Teil auf Veränderungen der Passagiernachfrage nach Flugreisen und Frachtaktivitäten zurückzuführen sind, welche hauptsächlich durch das Wirtschaftswachstum oder das Wachstum des Bruttoinlandsprodukts („BIP“) angetrieben wird. Allerdings spielen andere Faktoren ebenfalls eine wichtige Rolle für die Ermittlung des Verkehrsflugzeugmarkts, wie zum Beispiel (i) das Durchschnittsalter und die technische Veralterung der Flugzeugflotten im Verhältnis zu neuen Flugzeugmodellen, (ii) die Anzahl und Charakteristika von Flugzeugen, die aus dem Verkehr gezogen wurden, um

eventuell später wieder eingesetzt zu werden, (iii) Passagier- und Frachtlastfaktoren, (iv) die Preispolitik der Fluggesellschaften, (v) das finanzielle Wohl der Fluggesellschaften und die Verfügbarkeit von externen Finanzierungen für Flugzeugkäufe, (vi) Deregulierung und (vii) Umweltauflagen, die sich auf die Flugindustrie auswirken. Die Gesellschaft geht davon aus, dass sich der Markt für Verkehrsflugzeuge weiterhin zyklisch entwickeln wird und dass künftige rückläufige Wirtschaftstrends in der Zukunft negative Auswirkungen auf ihre Ertrags- und Finanzlage haben können.

### Terrorismus, Pandemien und sonstige Katastrophenfälle

Wie Terroranschläge in der Vergangenheit und die Verbreitung von Pandemien (wie dem H1N1-Virus) gezeigt haben, können Terrorismus und Pandemien die Wahrnehmung von Flugsicherheit und -komfort durch die Öffentlichkeit negativ beeinflussen, was wiederum die Nachfrage nach Flugreisen und Verkehrsflugzeugen verringern kann. Wenn in einer bestimmten Region Kriege, Aufstände oder politische Unruhen ausbrechen, kann dies gleichfalls die Flugbereitschaft der Öffentlichkeit beeinträchtigen. Darüber hinaus können größere Flugzeugunfälle nachteilige Auswirkungen auf die Wahrnehmung der Öffentlichkeit sowie der Regulierungsbehörden im Hinblick auf die Sicherheit einer bestimmten Klasse von Flugzeugen, deren Design, die Fluggesellschaft oder den Luftverkehr überhaupt haben. Als Konsequenz von Terror, geopolitischer Instabilität, Pandemien und anderen Katastrophen könnte eine Fluggesellschaft mit plötzlich rückläufiger Flugreisenachfrage konfrontiert sein und sich gezwungen sehen, teure Sicherheitsmaßnahmen einzuleiten. Aufgrund solcher Ereignisse und dem daraus resultierenden nachteiligen Einfluss auf die Luftfahrtindustrie insgesamt oder auf bestimmte Fluggesellschaften könnte die Gesellschaft unter

einer rückläufigen Nachfrage nach allen oder bestimmten Typen ihrer Flugzeuge zu leiden haben und die Kunden der Gesellschaft könnten die Auslieferung neuer Flugzeuge verschieben oder Aufträge stornieren.

Katastrophenereignisse schlagen sich nicht nur auf die Nachfrage nach den Produkten der Gesellschaft nieder, sondern können ggf. auch Störungen der internen Geschäftsabläufe zur Folge haben oder die Gesellschaft daran hindern, Produkte und Dienstleistungen an Kunden zu liefern. Solche Störungen können mit Bedrohungen der physischen Sicherheit und Infrastruktur, Informationstechnologie oder Cyberangriffen bzw. misslungenen Angriffen, Verwüstungen durch Wetterbedingungen bzw. Naturkatastrophen und anderen Krisen zusammenhängen. Alle wesentlichen Produktionsverzögerungen bzw. jede Zerstörung, Manipulation, Diebstahl oder unzulässige Verwendung von Daten, Informationssystemen oder Netzwerken der Gesellschaft könnten einen erheblichen negativen Einfluss auf die künftige Ertrags- und Finanzlage der Gesellschaft sowie auf ihre Reputation und die ihrer Produkte und Dienstleistungen haben.

### Abhängigkeit von wichtigen Zulieferern und Subunternehmern

Die Gesellschaft ist von zahlreichen wichtigen Zulieferern und Subunternehmern, die Rohstoffe, Teile, Baugruppen und Systeme für die Herstellung ihrer Produkte liefern, abhängig.

Die Gesellschaft stützt sich auf die guten Leistungen ihrer Zulieferer und Subunternehmer, um die in ihren Verträgen vereinbarten Verpflichtungen zu erfüllen. Die Leistung der Zulieferer wird fortwährend überwacht und beurteilt, damit

Entwicklungsprogramme für Zulieferer eingerichtet werden können, sollten die Leistungsstandards hinter den Erwartungen zurückbleiben. Es kann keine Zusicherung dafür erteilt werden, dass diese Maßnahmen die Gesellschaft vollständig vor der Nichterfüllung eines Zulieferers schützen können, die zu Produktionsstörungen führen und negative Auswirkungen auf die zukünftige Ertrags- und Finanzlage der Gesellschaft haben könnte.

Änderungen der Produktions- und Entwicklungszeitpläne der Gesellschaft können Auswirkungen für die Zulieferer haben, die dann Forderungen nach finanzieller Entschädigung aus ihren Verträgen geltend machen. Die stabile Beschaffenheit der langfristigen Verträge und ein strukturierter Prozess zur Bewältigung dieser Forderungen schränken jedoch das von der Gesellschaft eingegangene Risiko ein. Trotz dieser Maßnahmen zum Ausschalten eines Risikos könnte es dennoch zu negativen Auswirkungen auf die zukünftige Ertrags- und Finanzlage der Gesellschaft kommen.

Da die globalen Beschaffungsquellen der Gesellschaft ständig erweitert werden, haben manche Zulieferer (bzw. deren Unterlieferanten) möglicherweise Produktionsstätten in anderen Ländern, die gesellschaftlichen und politischen Unruhen oder Naturkatastrophen ausgesetzt sind, durch die die Lieferungen gestört werden könnten. Die Gesellschaft greift auf länderspezifische Risikoeinstufungen zurück, um diese Risiken zu überwachen und sicherzustellen, dass für Lieferungen aus Regionen, die als risikoreich gelten, entsprechende Risikoabfangpläne oder Ersatzlösungen zur Verfügung stehen. Die Gesellschaft ist trotz dieser Maßnahmen dem Risiko unterbrochener Lieferungen von

Zulieferern ausgesetzt, die von diesen Ereignissen betroffen sind, was sich negativ auf die zukünftige Ertrags- und Finanzlage der Gesellschaft auswirken könnte.

Zulieferer (oder deren Unterlieferanten) können auch in finanzielle Schwierigkeiten geraten, die sie zwingen können, Insolvenzschutz zu beantragen, wodurch die Lieferung von Material und Teilen an die Gesellschaft unterbrochen werden könnte. Die finanzielle Gesundheit von Lieferanten wird jedoch vor deren Auswahl einer Prüfung unterzogen, um dieses Risiko auf ein Mindestmaß einzuschränken und wird anschließend während der Vertragslaufzeit überwacht, damit die Gesellschaft Maßnahmen zum Vermeiden derartiger Situationen ergreifen kann. Unter außergewöhnlichen Umständen hat die Gesellschaft einem Lieferanten gegebenenfalls finanzielle Unterstützung bereitzustellen und ist somit einem beschränkten Kreditrisiko ausgesetzt. Sollte ein Zulieferer tatsächlich insolvent werden, arbeitet die Gesellschaft eng mit den entsprechenden Konkursverwaltern zusammen, um die vertraglich vereinbarten Lieferungen von diesem Lieferanten zu sichern. Trotz dieser Maßnahmen zur Risikoeingrenzung könnte der Konkurs eines wichtigen Zulieferers dennoch negative Auswirkungen auf die zukünftige Ertrags- und Finanzlage der Gesellschaft haben.

## Produktionssteigerung

Aufgrund der großen Zahl neuer Flugzeugaufträge in den letzten Jahren plant die Gesellschaft, die Produktion zu beschleunigen, um die vereinbarten Lieferzeitpläne für diese neuen Flugzeuge (einschließlich Hubschrauber) einzuhalten. Da die Produktionskapazität nahezu ausgelastet ist, wird die Fähigkeit der Gesellschaft, ihre Produktionsrate weiter zu steigern, von einer Vielzahl von Faktoren abhängen, wozu die Umsetzung interner Leistungspläne, die Verfügbarkeit von Rohstoffen und Teilen (wie Aluminium, Titan und Verbundstoffe) sowie Fachkräften angesichts der starken Nachfrage der Gesellschaft und ihren Konkurrenten, die Umwandlung von Rohstoffen in Teile und Baugruppen und die Vertragserfüllung durch die Zulieferer und Subunternehmer (insbesondere die Zulieferer von Buyer-Furnished Equipment)

zählen, die aufgrund des Produktionsanstiegs möglicherweise unter Rohstoff- oder finanziellen Engpässen leiden. Die Berücksichtigung dieser Faktoren wird auch durch die gleichzeitig stattfindende Entwicklung neuer Flugzeugprogramme kompliziert, besonders von Airbus, die einen eigenen Bedarf an Ressourcen haben. Einer oder alle diese Faktoren könnten dazu führen, dass Lieferverpflichtungen nicht eingehalten werden und je nach der Dauer des Lieferverzugs könnten sich daraus zusätzliche Kosten, eine neue Planung oder die Stornierung von Kundenaufträgen ergeben. Im Jahr 2013 wurden gute Fortschritte erzielt und die Zulieferkette ist allgemein stabiler. Spezielle Risikobereiche bei Zulieferern für Kabinenausrüstung müssen mit besonderer Sorgfalt verwaltet werden.

## Technologisch fortschrittliche Produkte und Dienstleistungen

Die Gesellschaft bietet ihren Kunden technologisch fortschrittliche Produkte und Dienstleistungen an, deren Entwicklung und Herstellung eine komplexe Angelegenheit sein und umfassende Integrations- und Koordinierungsmaßnahmen entlang der Zulieferkette erfordern kann. Die meisten Produkte der Gesellschaft müssen zudem unter anspruchsvollen Betriebsbedingungen funktionieren. Auch wenn die Gesellschaft der Auffassung ist, dass sie hoch entwickelte Verfahren für die Entwicklung, Herstellung und Erprobung einsetzt, kann keine Garantie dafür übernommen werden, dass die Produkte oder Dienstleistungen der Gesellschaft erfolgreich entwickelt, produziert oder eingesetzt werden oder auf die beabsichtigte Weise funktionieren werden.

Bestimmte Verträge der Gesellschaft sehen vor, dass sie auf einen Teil des erwarteten Gewinns verzichtet, dass Minderungen akzeptiert werden müssen, dass eine Ersatzlieferung erfolgt oder andere Produkte geliefert bzw. andere Dienstleistungen erbracht werden, dass ein Kündigungsrecht gewährt wird oder dass die Preise für künftige Lieferungen gegenüber denselben Kunden gemindert werden, wenn die Produkte nicht rechtzeitig geliefert werden oder mangelhaft sind. Es kann nicht ausgeschlossen werden, dass Vertragsstrafen oder Vertragskündigungen ausgesprochen werden, wenn die Gesellschaft Liefertermine oder sonstige vertragliche Leistungsanforderungen nicht einhält,

besonders bei Programmen zur Neuentwicklung wie zum Beispiel der A350 XWB oder A400M. Siehe „— Programmspezifische Risiken“ weiter unten.

Außer dem Risiko der Vertragsstornierung können der Gesellschaft auch erhebliche Kosten bzw. Einnahmeverluste im Zusammenhang mit Abhilfemaßnahmen entstehen, die zur Behebung von Funktionsproblemen gefordert werden, die bei Produkten oder Dienstleistungen festgestellt wurden. So hat die Gesellschaft zum Beispiel, nachdem 2011 Haarrisse in den Tragflächenrippen bestimmter im Einsatz befindlicher Flugzeuge vom Typ A380 entdeckt wurden, Kosten für geschätzte Garantie- und Reparaturkosten für ausgelieferte Flugzeuge verbucht. Siehe

„Erläuterungen und Analyse der Vermögens- und Ertragslage – 2.1.1.3 Wichtige Programmentwicklungen, Restrukturierungen und deren finanzielle Folgen in 2011, 2012 und 2013“. Sofern davon ausgegangen wird, dass ein Funktionsproblem ggf. Konsequenzen für die Sicherheit nach sich zieht, könnten die Aufsichtsbehörden außerdem die Zulassung für das betreffende Produkt bzw. die Dienstleistung aufheben.

Alle wesentlichen Probleme bei der Entwicklung, Herstellung, dem Betrieb oder der Funktion von Produkten und Dienstleistungen der Gesellschaft könnten erhebliche negative Auswirkungen auf die künftige Ertrags- und Finanzlage sowie auf die Reputation und die Produkte und Dienstleistungen der Gesellschaft nach sich ziehen.

## Abhängigkeit von Ausgaben der öffentlichen Hand und bestimmten Märkten

In jedem einzelnen Markt sind die Ausgaben der öffentlichen Hand (einschließlich Verteidigungs- und Sicherheitsausgaben) abhängig von einem komplexen Mix geopolitischer Erwägungen und Haushaltszwängen und können daher von Jahr zu Jahr und von Land zu Land erheblichen Schwankungen unterliegen. Infolge der derzeitigen Wirtschaftslage insgesamt und der konkurrierenden Haushaltsprioritäten haben einige Länder in jüngster Vergangenheit die Ausgaben der öffentlichen Hand eingedämmt. Dies gilt besonders für die Verteidigungs- und Sicherheitsbudgets, bei denen bestimmte Länder bereits erhebliche Kürzungen vorgenommen haben. Jede Kündigung oder Senkung zukünftiger Finanzierungsmittel bzw. Stornierungen oder Aufschübe bei bestehenden Verträgen können sich negativ auf die zukünftige Ertrags- und Finanzlage der Gesellschaft auswirken. In den Fällen,

in denen mehrere Länder gemeinsam Beschaffungsverträge für Verteidigungs- oder andere Güter abschließen, könnten sich wirtschaftliche, politische oder Haushaltsbeschränkungen in jedem einzelnen dieser Länder nachteilig auf die Möglichkeiten der Gesellschaft auswirken, solche Verträge abzuschließen oder auszuführen.

Darüber hinaus konzentriert sich ein beträchtlicher Teil der Aufträge der Gesellschaft in bestimmten Regionen oder Ländern einschließlich der USA und Asien. Ungünstige wirtschaftliche und politische Rahmenbedingungen wie auch allgemein rückläufige Wirtschaftsentwicklungen in diesen Ländern oder Regionen können sich nachteilig auf die künftigen Geschäftsergebnisse und die Finanzlage der Gesellschaft auswirken.

## Verfügbarkeit staatlicher Zuschüsse und anderer Finanzierungsquellen

Seit 1992 haben die EU und die USA auf der Grundlage eines Abkommens gearbeitet, das die Bedingungen und Konditionen von finanziellen Zuwendungen festlegt, die die Regierungen den zivilen Flugzeugherstellern gewähren können. Die USA haben jedoch Ende 2004 einseitig den Ausstieg aus diesem Abkommen erklärt, was schließlich dazu geführt hat, dass die USA und die EU vor der Welthandelsorganisation („WTO“) förmliche Ansprüche gegeneinander geltend machen. Wenngleich beide Seiten zum Ausdruck gebracht haben, dass sie eine Verhandlungslösung bevorzugen, welche gleiche Wettbewerbsbedingungen gewährleistet, wenn es um die Förderung künftiger Entwicklungen auf dem Gebiet der Luftfahrt geht, sind sie doch noch weit davon entfernt, eine Einigung über zentrale Themen zu erzielen. Die Bedingungen und Konditionen eines neuen Abkommens oder das Ergebnis des förmlichen WTO-Verfahrens könnte den Zugang der Gesellschaft zu Risikoverteilungsfonds für Großprojekte einschränken oder zu einem für die Gesellschaft nachteiligen Ungleichgewicht beim Zugang zu staatlichen Zuschüssen

im Vergleich zu ihrer US-Konkurrenz führen oder könnte die Europäische Kommission und die betreffenden Regierungen im Extremfall theoretisch dazu bewegen, die Geschäftsbedingungen für von der Gesellschaft bereits erhaltene Finanzierungen in Bezug auf mögliche Änderungen neu zu analysieren.

In früheren Jahren haben die Gesellschaft und ihre Hauptwettbewerber jeweils unterschiedliche Arten von staatlichen Zuwendungen für die Produktforschung und -entwicklung erhalten. Dennoch kann in keiner Weise garantiert werden, dass in Zukunft weiterhin staatliche Finanzierungen zur Verfügung stehen, was teilweise auf die oben genannten Verfahren zurückzuführen ist. Darüber hinaus hängt die Verfügbarkeit anderer externer Finanzierungsquellen von einer Vielzahl von Faktoren ab, wie Marktbedingungen, die allgemeine Verfügbarkeit von Krediten, das Kredit-Rating der Gesellschaft sowie der Möglichkeit, dass Kreditgeber und Investoren bei großen Verlusten oder bei einer Verringerung des Umfangs der Geschäftstätigkeit aufgrund einer

wirtschaftlichen Rezession eine nachteilige Wahrnehmung der lang- oder kurzfristigen finanziellen Aussichten der Gesellschaft entwickeln könnten. Die Gesellschaft könnte daher nicht in der Lage sein, zusätzliche Fremdfinanzierung zu günstigen Konditionen oder

überhaupt zu erhalten, was die künftige Fähigkeit der Gesellschaft einschränken könnte, Investitionen zu tätigen oder in vollem Umfang ihre Forschungs- und Entwicklungstätigkeit auszuführen oder Unternehmungen finanziell auszustatten.

## Wettbewerb und Marktzugang

Die Märkte, auf denen die Gesellschaft geschäftstätig ist, unterliegen einem starken Wettbewerb. In einigen Regionen besitzt die Konkurrenz ggf. umfassendere oder stärker spezialisierte technische Fähigkeiten oder Fertigungs- und Vermarktungsfertigkeiten als die Gesellschaft. Außerdem könnten einige der größten Kunden der Gesellschaft die erforderliche Kapazität zur Herstellung von Produkten oder Bereitstellung von Diensten entwickeln, die denen der Gesellschaft vergleichbar sind. Dies hätte zur Folge, dass diese Kunden ihre eigenen Produkte bzw. Dienste liefern und mit der Gesellschaft beim Absatz dieser Produkte oder Dienstleistungen direkt konkurrieren würden, wobei dies alles die Erträge der Gesellschaft erheblich verringern könnte. Es kann nicht vorhergesehen werden, ob die Gesellschaft sich im Wettbewerb mit derzeitigen oder zukünftigen Konkurrenten erfolgreich behaupten kann oder dass der Wettbewerbsdruck,

dem die Gesellschaft in allen Geschäftsbereichen ausgesetzt ist, nicht zu rückläufigen Erträgen oder einem geringeren Marktanteil führt.

Des Weiteren werden bei der Auftragsvergabe für zahlreiche Luft-, Raumfahrt- und Verteidigungsprodukte implizit oder explizit Unternehmen aus dem eigenen Land bevorzugt. Obwohl die Gesellschaft ein multinationales Unternehmen ist, was zur Erweiterung des heimischen Marktes beiträgt, kann sie sich in bestimmten Ländern, vor allem außerhalb Europas, für bestimmte Produkte in einer schlechteren Wettbewerbsposition befinden als die heimischen Vertragspartner. Aufgrund der strategischen Bedeutung und politischen Sensibilität, die der Raumfahrt- und Verteidigungsindustrie beigemessen wird, werden politische Erwägungen bei der Auswahl einer Vielzahl von Produkten für die absehbare Zukunft eine Rolle spielen.

## Wichtige Forschungs- und Entwicklungsprogramme

Das geschäftliche Umfeld in vielen der Hauptgeschäftsfelder der Gesellschaft ist durch umfangreiche Forschungs- und Entwicklungskosten gekennzeichnet, die beträchtliche Vorausinvestitionen mit einem hohen Grad an Komplexität erfordern. Die Businesspläne, die diesen Investitionen zugrunde liegen, gehen häufig von langen Rückzahlungsfristen aus, bis sich diese Investitionen ausgezahlt haben, und setzen ein bestimmtes Renditeniveau über die Vertragslaufzeit an, um die Anfangsinvestition zu rechtfertigen. Es kann keine Zusicherung gegeben werden, dass die diesen Geschäftsplänen zugrunde liegenden wirtschaftlichen, technischen und marktbezogenen Annahmen erfüllt werden und daher die angestrebte Amortisierung oder die angestrebten Renditen tatsächlich erzielt werden. Die Gesellschaft erwartet für die Zukunft, dass die Forschungs- und Entwicklungskosten des Konzerns im Zusammenhang mit dem

Anlaufen neuer Programme in allen Divisionen, vor allem bezüglich der Entwicklung des A350 XWB, erheblich steigen dürften.

Die erfolgreiche Entwicklung neuer Programme ist auch von der Fähigkeit der Gesellschaft abhängig, Luft- und Raumfahrtingenieure und andere Fachleute mit den dem spezifischen Bedarf entsprechenden technischen Fähigkeiten und Erfahrungen zu gewinnen und zu halten. Die Nachfrage nach solchen Ingenieuren kann oftmals größer als das Angebot am Markt sein, was zu intensivem Wettbewerb um qualifizierte Fachkräfte führt. Es kann nicht zugesichert werden, dass die Gesellschaft das erforderliche Personal anwirbt und an sich bindet, um ihre Geschäfte mit Erfolg voranzubringen. Ein Fachkräftemangel oder eine Zunahme der Personalfuktuation bei der Gesellschaft könnte die Vermögens- und Ertragslage der Gesellschaft in Zukunft nachteilig beeinflussen.

## Restrukturierungs-, Transformations- und Kosteneinsparungsprogramme

Um ihre Wettbewerbsfähigkeit zu steigern, die steigenden Beschaffungskosten auszugleichen und die Rentabilitätsziele zu erreichen, haben die Gesellschaft und ihre Divisionen im Lauf der letzten Jahre unter anderem einige Restrukturierungs-, Transformations- und Kosteneinsparungsprogramme eingeführt. Dazu gehören konzernweite sowie divisionsspezifische Programme

wie zum Beispiel der Restrukturierungsplan für Airbus Defence and Space.

Die durch diese Programme erwarteten Kosteneinsparungen basieren jedoch auf Schätzungen und die tatsächlich durch diese Programme erreichten Einsparungen können erheblich von diesen Schätzungen abweichen. Dies gilt vor allem deshalb, weil die

Kostensenkungsmaßnahmen bei der Gesellschaft von den aktuellen Bedingungen ausgehen und künftige Kostensteigerungen, die sich aus Veränderungen in der Industrie oder in den Betriebsabläufen ergeben könnten, nicht berücksichtigt sind. Das schließt neue Geschäftsentwicklungen, Gehalts- und Kostensteigerungen und andere Faktoren ein. Wenn es der Gesellschaft nicht gelingt, die geplanten Kostensenkungsmaßnahmen erfolgreich umzusetzen oder diese Anstrengungen möglicherweise nicht die erwarteten Kosteneinsparungen erbringen, könnte dies nachteilige Auswirkungen auf die künftige Vermögens- und Ertragslage der Gesellschaft haben.

Außer dem Risiko, die durch die oben erwähnten Programme erwarteten Kosteneinsparungen nicht zu erreichen, könnten die für die Gesellschaft anfallenden Umsetzungskosten auch höher

als erwartet ausfallen. In vielen Fällen bestehen möglicherweise interne Widerstände gegen die verschiedenen geplanten Unternehmensumstrukturierungs- und Kostensenkungsmaßnahmen. Umstrukturierungen, Schließungen und Verkäufe von Standorten wie auch der Abbau von Arbeitsplätzen beeinträchtigen gleichfalls die Arbeitgeber-Arbeitnehmer-Beziehungen der Gesellschaft und ihr Verhältnis zur Öffentlichkeit und haben in der Vergangenheit und könnten auch künftig zu Arbeitsniederlegungen und/oder Demonstrationen führen. Wenn sich diese Arbeitsniederlegungen und/oder Demonstrationen über einen längeren Zeitraum hinziehen, oder falls die Kosten für die Umsetzung der oben genannten Programme höher ausfallen als angenommen, könnte dies nachteilige Auswirkungen auf die zukünftige Vermögens- und Ertragslage der Gesellschaft haben.

## Übernahmen, Joint Ventures und strategische Allianzen

Als Teil ihrer Unternehmensstrategie kann die Gesellschaft Unternehmen übernehmen und Joint Ventures oder strategische Allianzen eingehen. Übernahmen sind grundsätzlich mit Risiken verbunden, weil bei der Integration von Mitarbeitern, Geschäftsabläufen, Technologien und Produkten Schwierigkeiten auftreten können. Es kann keine Zusicherung erteilt werden, dass die von der Gesellschaft übernommenen Unternehmen erfolgreich und innerhalb der ursprünglich vorgesehenen Frist integriert werden können oder dass sie gute Leistungen vorweisen und

nach der Integration die erwarteten Synergien erbringen. Darüber hinaus können der Gesellschaft beträchtliche Übernahme-, Verwaltungs- und anderweitige Kosten im Zusammenhang mit diesen Vorgängen entstehen, einschließlich Integrationskosten für die übernommenen Unternehmen. Die Gesellschaft ist der Ansicht, dass sie angemessene und ausreichende Vorkehrungen und Abläufe zur Eindämmung dieser Risiken geschaffen hat, es kann jedoch nicht vorhergesehen werden, ob diese Transaktionen erfolgreich verlaufen.

## Public-Private Partnerships und private Finanzierungsinitiativen

Im Verteidigungsbereich verlangen Kunden, insbesondere aus Großbritannien, zunehmend nach Angeboten und schließen Verträge ab nach Modellen, die als Public-Private Partnerships („**PPPs**“) oder als private Finanzierungsinitiativen (Private Finance Initiatives, „**PFI**s“) bekannt sind. PPPs und PFIs unterscheiden sich grundlegend von den traditionellen Verkäufen von Verteidigungsgütern, da sie oft nachstehende Elemente enthalten:

- umfassende Wartungsdienstleistungen während der Lebensdauer des Guts;
- dauerhafte Eigentümerschaft und Finanzierung des Guts durch Dritte, wie z. B. den Lieferanten;
- Verpflichtung zur Einhaltung spezieller Kundenanforderungen in Bezug auf die öffentlichen Haushalte oder staatliche Beschaffungsrichtlinien; und
- Bedingungen, die es dem Dienstleister gestatten, für ungenutzte Kapazitäten andere Kunden zu finden.

Die Gesellschaft beteiligt sich beispielsweise über Paradigm mit Skynet 5 und den zugehörigen Telekommunikationsdienstleistungen an PPP- und PFI-Verträgen und an dem Airtanker-(FSTA)-Projekt. Die Komplexität von PFIs besteht u. a. in der Zuordnung von Risiken und deren zeitlicher Koordinierung zwischen den verschiedenen Parteien über die Laufzeit des Projekts.

Es kann nicht vorhergesehen werden, in welchem Umfang die Gesellschaft sich effizient und effektiv (i) um künftige PFI- oder PPP-Programme bewerben wird, (ii) die vertragsgemäß vereinbarten Dienstleistungen handhaben wird, (iii) die Anschaffung von Einrichtungen und die dazugehörigen fortlaufenden Wartungsdienstleistungen finanzieren wird und (iv) die Vermarktung von Überkapazitäten in Angriff nehmen wird. Ferner kann die Gesellschaft während der langen Laufzeit von PPP- und PFI-Programmen mit unvorhergesehenen politischen, rechtlichen, Budget- oder Wettbewerbsrisiken konfrontiert sein.

## Programmspezifische Risiken

Neben den oben genannten Risikofaktoren ist die Gesellschaft folgenden programmspezifischen Risiken ausgesetzt (wenngleich diese Auflistung nicht den Anspruch erhebt, eine erschöpfende Darstellung zu geben, zeigt sie doch die aktuellen Risiken auf, die aus Sicht der Geschäftsleitung wesentlich sind):

**A350 XWB-Programm.** Nach einer erfolgreichen anfänglichen Flugerprobungskampagne für die A350 XWB-900 steht die Gesellschaft im Zusammenhang mit dem A350 XWB-Programm vor allem den folgenden zentralen Herausforderungen gegenüber: Gewährleistung der Flugzeugleistung und Abschluss der Flugerprobung, Zertifizierung und erste Auslieferungen vor Jahresende 2014; Aufrechterhaltung der Leistung der Zulieferkette und Hochfahren der Produktion; Management der Überschreitung der Produktionskosten des anfänglichen Flugzeugs und der fortlaufenden Kosten über die anfängliche Produktionssteigerungsphase hinaus, Aufrechterhaltung der Anpassung nach Kundenvorgaben und der Versionen, und Einhaltung des Entwicklungszeitplans der A350 XWB-1000, um die Betriebsaufnahme wie geplant zu gewährleisten.

**A380-Programm.** Im Zusammenhang mit dem A380-Programm steht die Gesellschaft den folgenden zentralen Herausforderungen gegenüber: Management der Belastungen in der Zulieferkette als Ergebnis des steilen Produktionsanstiegs in den kommenden Jahren, Vornahme fortlaufender Verbesserungen zur Senkung der Ressourcen und Kosten für die Konstruktion jeder kundenspezifischen Flugzeug-„Version“ für neue Kunden, damit jedes Jahr eine größere Anzahl Versionen hergestellt werden kann und Kontrolle der Servicereife. Die Probleme mit den Tragflächenrippen wurden erkannt und sind durch Reparaturen bewältigt worden. Die Auswirkungen werden im Lauf der kommenden zwei Jahre mit den Kunden zusammen gemanagt. Bei einem so großen und komplexen Flugzeug besteht jedoch nach wie vor das Risiko, dass die Gesellschaft in Zukunft mit weiteren technischen Problemen konfrontiert sein könnte.

**A400M-Programm.** Im Zusammenhang mit dem Programm A400M steht die Gesellschaft den folgenden zentralen Herausforderungen gegenüber: Abschluss der Entwicklung, Erprobungen und damit verbundenen Dokumentation, um eine zunehmend fortschrittliche, bessere Flugzeugleistungsfähigkeit zu ermöglichen (fortgeschrittene IOC) und Standard Operational Clearance (SOC 1 bis 3), Abschluss der endgültigen Entwicklung eines vollständigen Satzes von Produkten und Dienstleistungen zur Betreuung der in Betrieb stehenden Flugzeuge, und Bereitstellung anspruchsvoller Dienstleistungen für die integrierte logistische Betreuung, die Programmkunden missionskritischen Erfolg bieten, Verfolgen der weiteren Flugzeugentwicklung (Motor, Frachtsysteme, militärische Systeme), Fortsetzung der Produktionssteigerung, Management der vertraglichen Nachrüstungskampagne, Steigerung der Exportaufträge und Einhalten des vertraglich vereinbarten Zeitplans für die als Nächstes anstehenden Programmmeilensteine.

**A320neo-Programm.** Im Zusammenhang mit dem Programm A320neo steht die Gesellschaft den folgenden zentralen Herausforderungen gegenüber: Management der Belastung in der Zulieferkette als Ergebnis des steilen Produktionsanstiegs, Einhaltung des Motorenentwicklungsstands sowie der entsprechenden Leistungs- und Terminziele und Gewährleistung der Verfügbarkeit entsprechend qualifizierten Personals für das Programm. Das Programm schreitet wie geplant voran und 2013 ergaben sich keine neuen Herausforderungen. Der zentrale Schwerpunkt ist der Übergang von der A320ceo (aktuelle Triebwerkoption) auf die A320neo (neue Triebwerkoption) im Jahr 2017 und 2018.

**A330-Programm.** Das Langstreckenprogramm hat zu keinen neuen Herausforderungen geführt. Das Management des Auftragsbuchs über das Jahr 2016 hinaus gestaltet sich jedoch aufgrund der Konkurrenz von der A350 XWB und Boeing 787 zunehmend schwieriger.

**Programme NH90 und Tiger.** Im Zusammenhang mit dem Programm NH90 und Tiger steht die Gesellschaft den folgenden zentralen Herausforderungen gegenüber: Fortsetzung der Produktionssteigerung bei dem NH90-Programm einschließlich Nachrüstungen; Abwicklung der Vertragsverhandlungen mit den Behörden und Eingehen auf Forderungen zur Reduzierung vertraglich bindender Aufträge und die Gewährleistung der einsatzbereiten Unterstützung mehrerer in Dienst gestellter Flotten.

**EC225-Programm.** Im Zusammenhang mit dem EC225-Programm steht die Gesellschaft den folgenden zentralen Herausforderungen gegenüber: Nach der Genehmigung der Sicherheitsmaßnahmen durch die EASA zur Zulassung der Wiederaufnahme des Betriebs der EC225-Flotte befasst sich die Gesellschaft jetzt mit dem Abschluss der Entwicklung und der Zertifizierung des neu konstruierten Hauptgetriebegehäuseschafts. Die Nachrüstung der gesamten 225-Flotte beginnt Mitte 2014 und wird Ende 2015 abgeschlossen.

**Integration von Lead-Systemen.** Im Zusammenhang mit Projekten zur Integration von Lead-Systemen (besonders im Zusammenhang mit dem saudi-arabischen Grenzüberwachungsvertrag und dem National Security Shield Qatar) steht die Gesellschaft den folgenden zentralen Herausforderungen gegenüber: Einhaltung des Zeitplans und der Kostenziele bei zahlreichen Standorten mit komplexer lokaler Infrastruktur für die Lieferung und Integration von COTS-Produkten (Radargeräte, Kameras, Sensoren) mit ihren Schnittstellen in das komplexe Systemnetzwerk, die Gewährleistung eines effizienten Projektanlaufs und der Einstellung zusätzlichen Personals und Management der Einführung einschließlich Unterauftragnehmern sowie Schulungen und organisatorische Anpassung beim Kunden. Im Zusammenhang mit einem Kommando- und Kontrollsystem für die VAE, mit dessen Entwicklung sich Emiraje Systems LLC (an der die Gesellschaft eine 49-prozentige Beteiligung hält) befasst hat, hat der Kunde seine Bereitschaft signalisiert, den Vertrag in gutem Einvernehmen zu kündigen. Es werden derzeit Vergleichsverhandlungen geführt und alle Aktivitäten wurden eingestellt.

## 3. Rechtliche Risiken

### Abhängigkeit von Joint Ventures und Minderheitsbeteiligungen

Die Gesellschaft erzielt einen wesentlichen Anteil ihrer Umsatzerlöse über verschiedene Konsortien, Joint Ventures und Kapitalbeteiligungen. Zu diesen Konsortien, Joint Ventures und Kapitalbeteiligungen zählen in erster Linie:

- die Konsortien von Eurofighter und AirTanker;
- drei wichtige Joint Ventures: MBDA, ATR und Atlas Elektronik;
- Beteiligungen an assoziierten Unternehmen: Dassault Aviation.

Die Vereinbarung von Partnerschaften und Allianzen mit anderen Marktteilnehmern gehört zur Gesamtstrategie der Gesellschaft, wobei der Umsatzanteil, der aus Konsortien, Joint Ventures und Kapitalbeteiligungen erzielt wird, in den kommenden Jahren steigen könnte. Diese Strategie kann zu gegebener Zeit zu Änderungen der Organisationsstruktur oder einer Neuordnung der Mehrheitsverhältnisse an den derzeitigen Joint Ventures der Gesellschaft führen.

In den Konsortien und Joint Ventures, an denen die Gesellschaft beteiligt ist, und bei den Kapitalbeteiligungen, die sie hält, übt die Gesellschaft unterschiedliche und sich ändernde Kontrollbefugnisse

aus. Zwar strebt die Gesellschaft ausschließlich Beteiligungen an Unternehmen an, bei denen ihre Interessen mit denen ihrer Partner im Einklang stehen, jedoch besteht bei gemeinsam geführten Unternehmen, vor allem bei solchen Unternehmen, bei denen wichtige Entscheidungen die einstimmige Zustimmung aller Mitglieder erfordern und bei denen der Ausstieg nur unter erschwerten Bedingungen möglich ist, stets das Risiko von Meinungsverschiedenheiten oder einer Pattsituation. Die anderen Parteien in diesen Unternehmen können gleichzeitig Wettbewerber der Gesellschaft sein, weshalb ihre Interessen möglicherweise von denen der Gesellschaft abweichen.

Des Weiteren verfügt die Gesellschaft im Vergleich zu Unternehmen, in denen sie Mehrheitsgesellschafterin ist oder an der Führung des Tagesgeschäfts beteiligt ist, bei solchen Unternehmen, bei denen die Gesellschaft nur eine Minderheitsgesellschafterin ist, nur über einen eingeschränkten Zugang zu den Geschäftsbüchern und Aufzeichnungen dieser Unternehmen und infolgedessen nur über eine begrenzte Kenntnis von deren Geschäftstätigkeit und Ertragslage.

### Produkthaftung und Garantiefälle

Die Gesellschaft konzipiert, entwickelt und produziert eine Reihe höchst anspruchsvoller Produkte mit einem hohen Einzelwert, insbesondere zivile und militärische Flugzeuge sowie Ausrüstung für die Raumfahrt. Sollte eines dieser Produkte nicht bestimmungsgemäß funktionieren, unterliegt die Gesellschaft dem entsprechenden Produkthaftungs-

und Gewährleistungsrisiko. Wenngleich die Gesellschaft der Auffassung ist, dass ihre Versicherungsprogramme sie angemessen vor Haftungsansprüchen schützen, kann nicht zugesichert werden, dass künftig keine Forderungen entstehen oder die Versicherungsdeckung ausreichend ist.

### Geistiges Eigentum

Die Gesellschaft stützt sich auf Patente, Urheberrechte, Marken und Geschäfts- und Betriebsgeheimnisse sowie Vereinbarungen mit Mitarbeitern, Kunden, Zulieferern und anderen Parteien, um die Rechte am geistigen Eigentum der in ihrem Geschäftsbetrieb eingesetzten Technologien und Produkte zu schützen. Trotz dieser Anstrengungen zum Schutze der Rechte am geistigen Eigentum könnten sämtliche Eigentumsrechte der Gesellschaft entweder direkt oder indirekt infrage gestellt, für ungültig erklärt oder umgangen werden. Darüber hinaus schützen die Gesetze bestimmter Länder die Eigentumsrechte der Gesellschaft nicht im gleichen Maße wie die Gesetze in Europa und in den USA. Daher könnte die Gesellschaft in bestimmten Rechtsordnungen

außerstande sein, ihre unternehmenseigenen Technologien adäquat gegen die unbefugte Nutzung oder Vervielfältigung durch Dritte zu schützen, was sich nachteilig auf ihre Wettbewerbsposition auswirken könnte.

Obwohl die Gesellschaft ihrer Ansicht nach die Rechte Anderer auf geistiges Eigentum im gesetzlichen Rahmen beachtet, wurde ihr in einigen Fällen ein Verstoß gegen diese Rechte vorgeworfen und es könnten in Zukunft weitere Klagen gegen sie erhoben werden. Solche Klagen können die Reputation der Gesellschaft beeinträchtigen, Kosten verursachen und sie daran hindern, bestimmte Produkte oder Dienstleistungen anzubieten. Alle Forderungen oder Rechtsstreitigkeiten in diesem Bereich könnten

unabhängig davon, ob die Gesellschaft daraus letztendlich als obsiegende oder unterliegende Partei hervorgeht, zeitaufwendig und kostspielig sein, die Reputation der Gesellschaft schädigen oder sie zwingen, Lizenzverträge abzuschließen. Es könnte sein, dass die Gesellschaft nicht in der Lage ist, solche Lizenzverträge

zu annehmbaren Bedingungen abzuschließen. Wenn ein Anspruch wegen einer Rechtsverletzung erfolgreich durchgesetzt wurde, könnte gegebenenfalls eine vorläufige Verfügung gegen die Gesellschaft erlassen werden, die weiteren Schaden verursacht.

## Exportkontrollen und andere Gesetze und Rechtsvorschriften

Der Exportmarkt ist für die Gesellschaft von erheblicher Bedeutung. Darüber hinaus werden zahlreiche der von der Gesellschaft für militärische Einsätze entwickelten und gefertigten Produkte als Gegenstand nationaler strategischer Interessen eingestuft. Infolgedessen kann der Export derartiger Produkte außerhalb der Rechtsordnungen, in denen sie hergestellt werden, eingeschränkt oder Lizenzen und Exportkontrollen unterworfen werden. Dies gilt insbesondere für Großbritannien, Frankreich, Deutschland und Spanien, wo der Schwerpunkt der Geschäftstätigkeit der Gesellschaft im Verteidigungsbereich liegt, sowie für andere Länder, in denen Lieferanten ansässig sind, insbesondere die USA. Es kann nicht ausgeschlossen werden, dass (i) die Exportkontrollen, denen die Gesellschaft unterliegt, nicht weiter verschärft werden, dass (ii) neue Generationen von Produkten der Gesellschaft ebenfalls ähnlichen oder noch strengeren Kontrollen unterworfen sein werden oder dass (iii) geopolitische Faktoren oder eine Veränderung der internationalen Lage die Erteilung von Ausfuhrgenehmigungen für einen oder mehrere Kunden unmöglich machen oder die Fähigkeit der Gesellschaft zur Erfüllung bereits unterzeichneter Verträge einschränken werden. Ein eingeschränkter Zugang zu den Exportmärkten für militärische Produkte könnte sich in erheblicher Weise nachteilig auf die Geschäftstätigkeit, Vermögens- und Ertragslage der Gesellschaft auswirken.

Die Gesellschaft unterliegt ferner einer Vielzahl anderer Gesetze und Vorschriften, unter anderem Vorschriften im Hinblick auf

Handelsbeziehungen, die Verwendung ihrer Produkte und den Gesetzesbestimmungen zur Verhinderung von Bestechung. Des Weiteren könnte die Fähigkeit der Gesellschaft, neue Produkte zu vermarkten und neue Märkte zu erschließen, von der rechtzeitigen Erteilung behördlicher Bescheinigungen und Genehmigungen abhängen. Wenn die Gesellschaft sich auch um die Einhaltung all dieser Gesetze und Rechtsvorschriften bemüht, könnte sie selbst bei unbeabsichtigten Verstößen oder Nichteinhaltungen verwaltungs-, zivil- oder strafrechtlich haftbar sein, einschließlich erheblicher Geld- und anderer Strafen, was zur Aufhebung oder für eine gewisse Zeit zum Ausschluss der Gesellschaft von staatlichen Verträgen oder zur Aufhebung der Exportprivilegien der Gesellschaft führen oder sie daran hindern könnte, an bestimmten staatlichen Ausschreibungen teilzunehmen (selbst wenn kein formeller Ausschluss erfolgt).

Darüber hinaus unterliegt die Gesellschaft zuweilen staatlichen Untersuchungen und Ermittlungen im Zusammenhang mit ihren Geschäften und ihrem Wettbewerbsumfeld, die unter anderem auf den streng regulierten Charakter ihrer Branche zurückzuführen sind. Neben dem Risiko einer für die Gesellschaft ungünstigen Entscheidung könnten solche Untersuchungen und Ermittlungen den Ruf und die Fähigkeit der Gesellschaft beeinträchtigen, Kunden zu werben und zu halten, was sich negativ auf ihre Geschäftstätigkeit und ihre Ertrags- und Finanzlage auswirken kann.

## Gerichtliche und aufsichtsrechtliche Verfahren

Die Gesellschaft ist zurzeit in eine Reihe von laufenden Rechtsstreitigkeiten und aufsichtsrechtlichen Verfahren verwickelt. Siehe „— Informationen über die Aktivitäten des Konzerns — 1.1.9 Rechtsstreitigkeiten und Schiedsgerichtsverfahren“. Die Gesellschaft rechnet unabhängig vom Ausgang mit Zeitaufwand und Kosten zur Verteidigung, was möglicherweise zu einer Beeinträchtigung der Bemühungen und Aufmerksamkeit des Managements bei der normalen Geschäftstätigkeit führen kann.

Obwohl die Gesellschaft nicht in der Lage ist, eine Prognose über den Ausgang dieser Verfahren abzugeben, ist es möglich, dass diese zu Schadensersatzzahlungen, Geldstrafen oder anderen Rechtsmitteln führen könnten, die sich negativ auf die Geschäftstätigkeit, die Erträge und die Finanzlage der Gesellschaft auswirken können. Eine ungünstige Entscheidung könnte auch nachteilige Folgen für den Aktienkurs und die Reputation der Gesellschaft zur Folge haben.

## 4. Industrie- und Umweltrisiken

In Anbetracht des Umfangs ihrer Geschäftstätigkeit und des Spektrums an Industriebranchen, in denen sie tätig ist, unterliegt die Gesellschaft strengen Umwelt-, Gesundheits- und Sicherheitsvorschriften in einer Reihe von Rechtsordnungen weltweit. Daher wendet die Gesellschaft erhebliche Mittel für Investitionen und sonstige Betriebskosten auf und rechnet damit, dies auch in Zukunft zu tun, um die zunehmend komplexen Umwelt- und Arbeitsschutzvorschriften einzuhalten, wozu auch die Kosten für die Prävention, Kontrolle, Beseitigung oder Reduzierung von Emissionen in die Umwelt, der Freisetzung von Schadstoffen in die Atmosphäre, der Ableitung von Flüssigkeiten in den Boden und in das Grundwasser, die Verwendung bestimmter Substanzen und der Inhalt der Produkte der Gesellschaft, die Entsorgung und Wiederaufbereitung von Abfällen sowie die Kosten der Einhaltung von Berichts- und Warnvorschriften zählen. Darüber hinaus könnten neue Gesetze und Rechtsvorschriften, die Festlegung strengerer Lizenzanforderungen, die immer striktere Durchsetzung oder neue Auslegungen der vorhandenen Gesetze und Rechtsvorschriften dazu führen, dass die Gesellschaft künftig im Zusammenhang mit dem Vorstehenden steigenden Investitions- und Betriebskosten ausgesetzt ist, was sich nachteilig auf ihre Vermögens- und Ertragslage auswirken könnte.

Wenn die Gesellschaft diese Umwelt-, Gesundheits- und Sicherheitsgesetze und -vorschriften nicht einhält, so könnten aufgrund entsprechender Säumnisse Bußgelder oder Strafmaßnahmen verhängt werden, auch wenn sich die Einflussfaktoren der Kontrolle der Gesellschaft entziehen. Die Regulierungsbehörden könnten von der Gesellschaft verlangen, Untersuchungen durchzuführen und Korrekturmaßnahmen einzuleiten, Geschäftsbereiche einzuschränken oder Anlagen oder Einrichtungen zeitweilig zu schließen, um die damit einhergehenden Risiken zu vermeiden. Im Falle eines Industrieunfalls oder eines anderen ernsthaften Zwischenfalls könnten die Mitarbeiter, Kunden oder andere Drittparteien gegebenenfalls Forderungen wegen Personen-, Vermögens- oder Umweltschäden (einschließlich Schäden an den natürlichen Ressourcen) geltend machen. Außerdem kann eine

Haftung bei manchen Umweltgesetzen im Zusammenhang mit kontaminierten Standorten rückwirkend als gesamtschuldnerische Haftung gelten, ohne dass Vorschriften nicht eingehalten wurden oder ein Verschulden vorliegt. Es ist möglich, dass diese potenziellen Verbindlichkeiten nicht immer durch die Versicherung gedeckt sind oder dass sie nur zum Teil gedeckt sind. Die Pflicht zur Schadensregulierung könnte sich nachteilig auf die Vermögens- und Ertragslage der Gesellschaft auswirken.

Außerdem müssen die verschiedenen von der Gesellschaft hergestellten und verkauften Produkte den maßgeblichen Umwelt-, Gesundheits- und Sicherheits- und Material-/Zubereitungsrichtlinien der Länder entsprechen, in denen sie betrieben werden. Obwohl die Gesellschaft bestrebt ist zu gewährleisten, dass ihre Produkte höchsten Qualitätsstandards gerecht werden, könnten zunehmend strenge und komplexe Rechtsvorschriften, neue wissenschaftliche Erkenntnisse, die Lieferung mangelhafter Produkte oder die Verpflichtung zur Versorgung von Regulierungsbehörden oder anderen Stellen mit erforderlichen Informationen (wie z. B. im Rahmen der als „REACH“ bekannten EU-Verordnung, die sich der Herstellung und Verwendung chemischer Substanzen befasst) die Gesellschaft zwingen, ihre Produkte anzupassen, neu zu konzipieren, weiterzuentwickeln, nachzertifizieren zu lassen und/oder vom Markt zu nehmen. Die mangelhaften Produkte könnten beschlagnahmt werden und die Gesellschaft könnte verwaltungs-, zivil- oder strafrechtlich in die Haftung genommen werden. Im Falle eines Unfalls oder eines anderen ernsthaften Zwischenfalls, bei dem eines ihrer Produkte beteiligt ist, könnte die Gesellschaft aufgefordert werden, Ermittlungen durchzuführen und Korrekturmaßnahmen einzuleiten. Auch die Mitarbeiter und Kunden der Gesellschaft und sonstige Dritte könnten Forderungen wegen Personen-, Vermögens- oder Umweltschäden (einschließlich Schäden an den natürlichen Ressourcen) geltend machen. Alle genannten Probleme können sich auch in erheblichem Umfang nachteilig auf die Reputation der Gesellschaft sowie ihre Produkte und Dienstleistungen auswirken.

1



## Informationen zu den Aktivitäten des Konzerns

---

<b>1.1 Darstellung des Konzerns</b>	<b>24</b>
1.1.1 Überblick	24
1.1.2 Airbus	29
1.1.3 Eurocopter (jetzt Airbus Helicopters)	39
1.1.4 Astrium	43
1.1.5 Cassidian	49
1.1.6 Übrige Aktivitäten	52
1.1.7 Beteiligungen	53
1.1.8 Versicherung	55
1.1.9 Gerichtliche oder schiedsgerichtliche Verfahren	56
1.1.10 Forschung und Technologie, geistiges Eigentum	57
1.1.11 Umweltschutz	60
1.1.12 Arbeitnehmer	63
1.1.13 Aufnahme durch Verweis	64
<b>1.2 Jüngste Entwicklungen</b>	<b>65</b>

# 1.1 Darstellung des Konzerns

## 1.1.1 Überblick

Aufgrund der Struktur der Märkte, auf denen die Gesellschaft operiert, und der Vertraulichkeit ihrer Geschäfte basieren alle Erklärungen zur Wettbewerbssituation der Gesellschaft, die in den Absätzen 1.1.1 bis 1.1.7 unten wiedergegeben werden, auf internen Informationsquellen der Gesellschaft, sofern nicht andere Quellen ausdrücklich genannt werden.

Mit Konzernumsatzerlösen in Höhe von 59.256 Millionen Euro im Jahr 2013 ist der Konzern das führende Luftfahrt-, Raumfahrt- und Verteidigungsunternehmen Europas und eines der größten weltweit. Gemessen am Marktanteil gehört der Konzern zu den beiden größten Herstellern von Verkehrsflugzeugen, Zivilhubschraubern, zivilen Trägerraketensystemen und Lenkflugkörpersystemen sowie zu den führenden Herstellern von Militärflugzeugen, Satelliten und Verteidigungselektronik. Im Jahr 2013 entfielen rund 80 Prozent der Gesamtumsätze auf den zivilen (im Vergleich zu 79 Prozent im Jahr 2012) und 20 Prozent auf den militärischen Bereich (im Vergleich zu 21 Prozent im Jahr 2012). Zum 31. Dezember 2013 belief sich die aktive Mitarbeiterzahl des Konzerns auf 144.061 Angestellte.

### Strategie

Die Strategie der Gesellschaft hat sich seit Ende 2007 auf Vision 2020 konzentriert. Nach über fünf Jahren bedarf die Gesamtstrategie einer Anpassung an die sich ändernden Bedingungen. Während sich bei Verkehrsflugzeugen weiter ein langfristiges Wachstum abzeichnet, werden die Bereiche Verteidigung und Raumfahrt auf den Kernmärkten der Gesellschaft bestenfalls unverändert bleiben. Die neue Strategie der Gesellschaft ist nicht revolutionär, sondern stellt vielmehr eine natürliche Weiterentwicklung dar. Sie ist der nächste logische Schritt in ihrer Weiterentwicklung. Die Gesellschaft bestätigt die Vorherrschaft von Zivilflugzeugen innerhalb des Konzerns und nimmt eine Restrukturierung mit schwerpunktmäßiger Ausrichtung auf den Bereich Verteidigung und Raumfahrt vor, um Kosten zu senken, die Rentabilität zu steigern und die Marktposition zu verbessern. Durch die Namensänderung wird lediglich die gesamte Gesellschaft unter ihrer besten Marke zusammengefasst, einer Marke, die für Internationalisierung, Innovation und Integration steht sowie für ungefähr zwei Drittel der Umsatzerlöse des Konzerns. Sie verleiht unserer Botschaft „we make things fly“ Nachdruck.

Die Gesellschaft konzentriert sich auch weiterhin auf die Schaffung von Mehrwert für ihre Kunden durch innovative Produkte und Dienstleistungslösungen. Die Gesellschaft ist bestrebt, über eine optimalere Zuweisung der Ressourcen und Kostenkontrolle, bessere Programmumsetzung und eine stärkere Entwicklung profitablerer Segmente ein Rentabilitätsniveau für ihre Lösungen

zu erreichen, das einerseits für ihre Aktionäre attraktiv ist, und andererseits zur Finanzierung künftiger Entwicklungsinitiativen ausreicht;

Die Gesellschaft verfolgt das Ziel, die Wertschöpfung und Rendite für Aktionäre anhand folgender Prinzipien zu steigern:

– **Erweiterung des Dienstleistungsangebots.** In der Vergangenheit basierte das Wachstum der Gesellschaft auf dem Verkauf technologisch ausgereifter Produkte und Lösungen. Gleichzeitig konzentriert sich die Unternehmensleitung auf eine Ausweitung der Präsenz der Gesellschaft im hochwertigen Dienstleistungsmarkt, der aufgrund seiner antizyklischen Natur und dem Wettbewerbsvorsprung der Gesellschaft als Entwickler der Produkte gute Chancen für nachhaltiges Wachstum bietet. Die rasante Expansion der in Betrieb befindlichen zivilen und militärischen Flotten der Gesellschaft erfordert Betreuung für die Dauer des gesamten Produktzyklus. Sowohl staatliche als auch zivile Kunden suchen zunehmend nach neuen Möglichkeiten zur Steigerung der Effizienz bei der Betreuung nach der Inbetriebnahme und die Gesellschaft kann bei der Bereitstellung dieser Vorteile eine Schlüsselrolle übernehmen. Die Gesellschaft wird sich daher bemühen, sowohl für Plattformen als auch für Systeme Dienstleistungen mit hohem Mehrwert anzubieten, wozu auch technische Unterstützung nach Inbetriebnahme, Luftverkehrsmanagementsysteme und Schulungen zählen.

– **Das Ziel, ein wirklich globaler Industriekonzern zu werden.** Ein bedeutender Teil der Lieferanten, Einrichtungen und Mitarbeiter der Gesellschaft sind in Europa angesiedelt, während der Hauptanteil der Umsätze durch Kunden außerhalb Europas erzielt wird. Um sich Zugang zu bestimmten Märkten und Technologien zu verschaffen, Kosten zu optimieren und sich gegen eine zukünftige Volatilität des US-Dollar abzusichern, strebt die Gesellschaft die Umsetzung einer langfristigen industriellen Entwicklung an, durch die die industrielle Präsenz und das Dienstleistungsangebot des Konzerns näher an seinem zukünftigen Kundenstamm liegen. So hat zum Beispiel Airbus 2012 in den USA angekündigt, dass sie ihre Präsenz mit einer neuen A320-Endmontagelinie ausweiten wird, die in Mobile im US-Bundesstaat Alabama gebaut werden soll und voraussichtlich 2015 mit der Montage der Flugzeugfamilie A320 beginnt.

- **Innovationen weiter vorantreiben.** Die Gesellschaft will eine treibende Kraft in der Branche bleiben, indem sie ihre Philosophie der Innovation und Herausforderung weiterverfolgt. Die Aufrechterhaltung ihres technischen Vorsprungs und ein breites Leistungsspektrum sind von ausschlaggebender Bedeutung, um sich langfristig als Marktführer zu behaupten. Der Konzern vertritt in Bezug auf Zusammenarbeit einen wirklich globalen Ansatz und arbeitet mit den Innovatoren von heute und morgen sowohl intern als auch extern zusammen, um die Vision des Unternehmens von einer mobileren, sichereren und umweltfreundlicheren Welt zu unterstützen. Um Wert für die Aktionäre zu generieren, investiert die Gesellschaft in ein stringentes und erstklassiges Portfolio, das die Einführung neuer Technologien ermöglicht. Mit diesen Innovationsbestrebungen wird das Ziel verfolgt, langfristige Kundenbeziehungen durch die Entwicklung hochwertiger Lösungen zu fördern, die dem Konkurrenzdruck im Hinblick auf Technik, Leistung, Sicherheit und Kosten entsprechen, mit denen die Gesellschaft konfrontiert ist. Diese Strategie wird auch durch die Notwendigkeit einer erfolgreichen und frist-, qualitäts- und preisgerechten Einführung neuer Produkte und Prozesse, die u. a. IT-Technologie, Qualität und Dienstleistungen umfassen, vorangetrieben.
- **Schwerpunkt Umwelt.** Als Teil der Verpflichtung der Gesellschaft, Umweltschutz und wirtschaftlichen Erfolg in Einklang zu bringen, wird die Gesellschaft danach streben, künftige Herausforderungen des Umweltschutzes vorauszusehen und sich diesen zu stellen. Der grünere, sauberere, leisere und intelligentere A380 hat bereits neue Maßstäbe für den Lufttransport und die Umwelt vorgegeben. Die Gesellschaft wird in Zukunft weitere Initiativen verfolgen – einschließlich eines umfassenden Umweltmanagementsystems gemäß ISO 14001 für sämtliche Konzernaktivitäten –, um langfristig durch wirksamen Umweltschutz einen Wettbewerbsvorteil zu erzielen.
- **Weiterentwicklung von Mitarbeitern.** Die Gesellschaft braucht motivierte und qualifizierte Mitarbeiter. Die Unternehmensführungskultur der Gesellschaft basiert auf gegenseitigem Vertrauen, Übertragung von Befugnissen, Anerkennung und Rechenschaftspflicht. Die berufliche Weiterentwicklung von Mitarbeitern gehört zu den zentralen Aufgaben der Manager der Gesellschaft. Daher haben die Gesellschaft und ihr Management die Pflicht, Mitarbeitern Gelegenheit zur Umsetzung ihrer beruflichen Erwartungen, der Weiterentwicklung ihrer beruflichen Qualifikationen und der Realisierung ihres persönlichen Leistungspotenzials zu bieten. Dies erfordert eine aktive Management-Entwicklung auf der Grundlage eines neuen Führungsmodells. Die Gesellschaft wird auch mehr Mobilität und interne Vielfalt bei ihren Teams fördern.

## Organisation der Geschäftsbereiche des Konzerns

Bis zum 31. Dezember 2013 waren die Geschäftsbereiche des Konzerns in die folgenden vier betrieblichen Divisionen aufgeteilt: (1) Airbus (einschließlich Airbus Commercial und Airbus Military), (2) Eurocopter, (3) Astrium und (4) Cassidian. Die Aufteilung der Geschäftstätigkeit innerhalb dieser vier Divisionen zeigt das Schaubild in „Allgemeine Angaben über die Gesellschaft und ihr Grundkapital – 3.3.6. Vereinfachte Struktur des Konzerns“.

## Schaffung von Airbus Defence and Space

2014 werden die Bereiche Verteidigung und Raumfahrt von Airbus Military, Astrium und Cassidian in einer neuen Division, Airbus Defence and Space, kombiniert. Die Führungsebene der neuen Division hat am 1. Januar 2014 ihre Tätigkeit aufgenommen. Durch die Zusammenlegung werden Synergien in den Geschäftsbetrieben und dem Produktportfolio der Gesellschaft geschaffen und ein besserer Fokus auf Forschung und Entwicklung ermöglicht. Durch diese breite Produktpalette wird die neue Division umgehend zu einem globalen Marktteilnehmer. Die neue Division ist in Europa das Verteidigungs- und Raumfahrtunternehmen Nummer eins, das zweitgrößte Raumfahrtunternehmen der Welt und gehört weltweit zu den zehn Verteidigungsunternehmen mit einer Spitzenposition. Die Hauptgeschäftseinheiten von Airbus Defence and Space sind Raumfahrtsysteme, Militärflugzeuge, Kommunikation, Informationsgewinnung & Sicherheit und Elektronik.

### Space Systems

Space Systems ist in Europa führend im Bereich Raumfahrt und wurde aus der Division Space Transportation and Satellites von Astrium geschaffen. Dank seiner einzigartigen Expertise wird Space Systems weltweit die Nummer eins bei kommerziellen Trägerraketen und in Europa führend bei Satelliten und Raumfahrtsystemen sein. Die Geschäftseinheit bedient institutionelle Kunden wie ESA, nationale Zivil- und Verteidigungsbehörden und gewerbliche Kunden.

### Military Aircraft

Die Geschäftsbereiche Airbus Military und Cassidian werden ihre Kapazitäten bei der Konstruktion, Lieferung und Betreuung von Militärflugzeugen vereinen und das führende Flugzeugunternehmen für Starrflügelflugzeuge in Europa bilden. Mit dem technologischen Angebot von Cassidian und der Erfahrung von Airbus Military im Export und der Entwicklung verfügt die neue Geschäftseinheit über einen breiten weltweiten Kundenstamm und ist gut für eine Führungsposition auf den Märkten für zukünftige unbemannte Flugsysteme („UAV“) sowie Kampf-, Transport- und ISR- (Informationsgewinnungs-, Überwachungs- und Aufklärungs-) Flugzeuge positioniert.

### Communication, Intelligence & Security

Der neue „One-Stop-Shop“ des wachsenden, aber zunehmend wettbewerbsorientierten Marktes für Satelliten und terrestrische Kommunikationssysteme, Informationsgewinnungs- und Sicherheitslösungen ist eine Kombination der Hauptgeschäftseinheiten von Cassidian und Astrium in diesen Bereichen. Die kombinierten Portfolios bieten innovative, modulare, kommerziell nachhaltige Lösungen, um optimal einen gemeinsamen Kundenstamm zu bedienen, der Regierungen, Verteidigungsbehörden, institutionelle Kunden wie Verteidigungs- oder Innenministerien, Sicherheitsbehörden und Behörden im Bereich öffentliche Sicherheit sowie Privatunternehmen wie kritisch wichtige Infrastruktur-, Energie-, Öl- und Gasunternehmen, internationale Transportunternehmen und gewerbliche Kunden umfasst.

## Electronics

Der Erfolg von Cassidian und Astrium beruht auf der herausragenden technischen Qualität ihrer Mitarbeiter und Produkte. In der Vergangenheit wurden viele Elektronikunternehmen wie mittelständische Unternehmen geführt, wodurch hoch agile Produktverkäufe und globaler Marktzugang gewährleistet wurden. Der Bereich Elektronik wird diese Strategie durch den Aufbau eines betrieblichen Netzwerks für Entwickler innerhalb der Division übernehmen. Durch die Kombination der Raumfahrt- und Verteidigungskapazitäten wird zudem ein Mehrwert geschaffen. In der Regel handelt es sich bei den Kunden um Systemintegratoren sowohl innerhalb der neuen Division als auch extern.

## Airbus

Airbus ist ein weltweit führender Flugzeughersteller, der moderne, effiziente Passagierflugzeuge mit über 100 Sitzplätzen anbietet. Die zivile Produktlinie von Airbus umfasst ein Flugzeugangebot, das von einem Single-Aisle-Flugzeug vom Typ A318 mit 107 Sitzen bis zum Widebody-Flugzeug A380 mit 525 Sitzen reicht. Airbus erweitert auch fortwährend sein Angebots- und Produktspektrum, indem es seine Erfahrung in den Markt für Militärflugzeuge einbringt und sein Angebot an Frachtflugzeugen ausweitet.

Airbus wies im Jahr 2013 Umsatzerlöse von insgesamt 42 Milliarden Euro aus, einschließlich der Gesamtumsätze in Höhe von 2,9 Milliarden Euro bei Airbus Military, was 70,8 Prozent des Konzernumsatzes darstellt.

## Airbus Commercial

Von der Gründung 1970 bis Ende 2013 sind bei Airbus von annähernd 365 Kunden aus aller Welt 13.815 Verkehrsflugzeuge bestellt worden. Im Jahr 2013 lieferte Airbus 626 Flugzeuge aus (im Vergleich zu 588 Auslieferungen im Jahr 2012) und erhielt 1.619 Bruttoaufträge (im Vergleich zu 914 Bruttoaufträgen im Jahr 2012) bzw. 53 Prozent des weltweiten Bruttomarktanteils (in Wert ausgedrückt) für Flugzeuge mit über 100 Sitzplätzen. Der Nettoauftragseingang für das Jahr 2013 betrug nach Abzug von Stornierungen 1.503 Flugzeuge (im Vergleich zu 833 Flugzeugen im Jahr 2012). Zum 31. Dezember 2013 lag der zivile Auftragsbestand von Airbus bei 5.559 Flugzeugen (im Vergleich zu 4.682 Flugzeugen im Jahr 2012). Siehe „– 1.1.2 Airbus – Airbus Commercial“.

## Airbus Military

2013 produzierte und verkaufte Airbus Military Flugzeuge für Sondermissionen, die auf bereits bestehenden Plattformen aufbauen und für militärische Sonder- und Sicherheitsaufgaben, wie etwa für Luftbetankung, Seeüberwachung und U-Boot-Abwehr bestimmt sind. Airbus Military war auch für die Herstellung und den Verkauf von leichten und mittelschweren Militärtransportflugzeugen sowie für das Projekt des schweren europäischen militärischen Transportflugzeugs A400M zuständig. Siehe „– 1.1.2 Airbus – Airbus Military“.

## Eurocopter

Eurocopter änderte zum 1. Januar 2014 seinen Namen in Airbus Helicopters. Airbus Helicopters ist ein weltweit führender Anbieter im Markt für Zivil- und Militärhubschrauber mit einem der vollständigsten und modernsten Angebote an Hubschraubern und dazugehörigen Dienstleistungen. Dieses Produktangebot umfasst derzeit leichte einmotorige, leichte zweimotorige, mittlere und mittelschwere Hubschrauber, die je nach Kundenbedürfnissen an alle Einsatzarten angepasst werden können.

2013 lieferte Airbus Helicopters 497 Hubschrauber aus (475 im Jahr 2012) und erhielt 2013 444 Bruttoaufträge (im Vergleich zu 492 Bruttoaufträgen im Jahr 2012). Der Nettoauftragseingang für das Jahr 2013 betrug nach Abzug von Stornierungen 422 Hubschrauber (im Vergleich zu 469 Hubschraubern im Jahr 2012). Zivilverträge machten 63 Prozent dieses Auftragsvolumens aus, während die Umsätze im Militärbereich die verbleibenden 37 Prozent darstellten. Mit Stand zum 31. Dezember 2013 lag der Auftragsbestand von Eurocopter für Hubschrauber bei 995 (im Vergleich zu 1.070 im Jahr 2012). Der erzielte Umsatzerlös von Eurocopter belief sich im Jahr 2013 auf insgesamt 6,3 Milliarden Euro; dies entspricht 10,6 Prozent des Konzernumsatzerlöses. Siehe „– 1.1.3 Eurocopter (jetzt Airbus Helicopters)“.

## Astrium

Astrium konstruierte, entwickelte und produzierte im Jahr 2013 Satellitensysteme, Raumfahrtinfrastrukturen und Trägersysteme und bot Satellitentelekommunikations- und geologische Informationsdienste für Zivil- und Regierungskunden an. Astrium führte seine Geschäfte über drei Hauptgeschäftseinheiten: Astrium Satellites, Astrium Space Transportation und Astrium Services. Diese Geschäftseinheiten bieten über die Beteiligungen von Astrium an Arianespace (Trägerrakete Ariane 5), Starsem (Soyuz-Trägerrakete) und Eurocot (Rockot-Trägerrakete) auch Trägerdienste an. Der erzielte Umsatzerlös von Astrium belief sich im Jahr 2013 auf 5,78 Milliarden Euro, also 9,7 Prozent des gesamten Konzernumsatzerlöses. Siehe „– 1.1.4 Astrium“.

## Cassidian

Cassidian, weltweit führend bei globalen Sicherheitstechnologien und -systemen, bot 2013 Integration von Lead-Systemen und Produkten und Dienstleistungen mit Mehrwert für Zivil- und Militärfkunden auf der ganzen Welt an: Flugsysteme (Kampfflugzeuge, Militärtransport-, Missionsflugzeuge und unbemannte Flugsysteme), Boden-, Schiffs- und kombinierte Systeme, Aufklärung und Überwachung, Cyber-Sicherheit, sichere Kommunikation, Testsysteme, Lenkflugkörper, Dienstleistungs- und Unterstützungstechnologien. Als Systemintegrator verfügt Cassidian über das kombinierte Know-how für den Entwurf, die Entwicklung und Umsetzung umfassender Systemlösungen durch plattform-, ausrüstungs- und dienstleistungsübergreifende Integration. Der erzielte

Umsatzerlös von Cassidian belief sich im Jahr 2013 auf insgesamt 6,0 Milliarden Euro; dies entspricht 10,1 Prozent des Konzernumsatzerlöses. Siehe „– 1.1.5 Cassidian“.

## Übrige Aktivitäten

Zu den übrigen Aktivitäten gehören der Turboprop-Hersteller ATR, der Aerostructure- und Flugzeugsitzbereich Sogerma, die in den USA tätige Geschäftseinheit EADS North America sowie 30 Prozent (At-Equity-Konsolidierung) von Daher-Socata. Der Bereich Übrige Aktivitäten gehört nicht zu den vier Divisionen des Konzerns. Im Jahr 2012 wies der Bereich Übrige Aktivitäten Umsatzerlöse von insgesamt 1,5 Milliarden Euro aus. Siehe „– 1.1.6 Übrige Aktivitäten“.

## Beteiligungen

Zu den wichtigen Beteiligungen der Gesellschaft zählt ein Anteil von 46,3 Prozent an Dassault Aviation, ein bedeutender Anbieter auf dem Weltmarkt für Militär- und Firmenjets. Siehe „– 1.1.7 Beteiligungen“.

## Zusammenfassung der Umsatz- und Auftragsentwicklung

Die folgenden Tabellen zeigen eine Zusammenfassung der Umsatz- und Auftragsentwicklung der Gesellschaft für die vergangenen drei Jahre.

### KONZERNUMSATZERLÖSE FÜR DIE GESCHÄFTSJAHRE ZUM 31. DEZEMBER 2013, 2012 UND 2011 NACH DIVISIONEN

(in Mio. €)	Stand zum 31. Dezember 2013	Stand zum 31. Dezember 2012	Stand zum 31. Dezember 2011
Airbus <sup>(2)</sup>	42.012	39.273 <sup>(1)</sup>	33.103
Airbus Commercial	39.889	37.624 <sup>(1)</sup>	31.159
Airbus Military	2.893	2.131	2.504
Eurocopter	6.297	6.264	5.415
Astrium	5.784	5.817	4.964
Cassidian	5.976	5.740	5.803
<b>Summe Umsatzerlöse der Divisionen</b>	<b>60.069</b>	<b>57.094<sup>(1)</sup></b>	<b>49.285</b>
Übrige Aktivitäten	409	586 <sup>(1)</sup>	1.252
Zentrale/Konsolidierung <sup>(3)</sup>	(1.222)	(1.200 <sup>(1)</sup> )	(1.409)
<b>Gesamt</b>	<b>59.256</b>	<b>56.480</b>	<b>49.128</b>

(1) Die Angaben für 2012 sind aufgrund der Aufnahme der Firmengruppen ATR und SOGERMA in Airbus Commercial (zuvor in den Bereich übrige Aktivitäten) berichtigt worden.

(2) Airbus berichtet in zwei Segmenten: Airbus Commercial und Airbus Military. Konsolidierungen zwischen Airbus Commercial und Airbus Military werden innerhalb der Division Airbus vorgenommen. Siehe „– 2.1.1 Überblick“.

(3) Zentrale/Konsolidierung umfasst insbesondere Anpassungen und Eliminierungen von konzerninternen Geschäftsvorfällen.

### KONZERNUMSATZERLÖSE FÜR DIE GESCHÄFTSJAHRE ZUM 31. DEZEMBER 2013, 2012 UND 2011 NACH GEOGRAFISCHEN REGIONEN

	Stand zum 31. Dezember 2013		Stand zum 31. Dezember 2012		Stand zum 31. Dezember 2011	
	In Mrd. €	In Prozent <sup>(1)</sup>	In Mrd. €	In Prozent <sup>(1)</sup>	In Mrd. €	In Prozent <sup>(1)</sup>
Europa	21,0	35,5%	21,0	37,2%	20,7	42,1%
Nordamerika	8,8	14,8%	7,7	13,6%	5,8	11,9%
Asien-Pazifik-Raum	19,6	33,0%	18,3	32,5%	14,3	29,1%
Übrige Welt <sup>(2)</sup>	9,9	16,7%	9,5	16,7%	8,3	16,9%
<b>Gesamt</b>	<b>59,3</b>	<b>100%</b>	<b>56,5</b>	<b>100%</b>	<b>49,1</b>	<b>100%</b>

(1) Prozentualer Anteil an den Gesamtumsatzerlösen nach Eliminierungen.

(2) Einschließlich Naher Osten.

**KONSOLIDIERTER AUFTRAGSEINGANG FÜR DIE GESCHÄFTSJAHRE ZUM 31. DEZEMBER 2013, 2012 UND 2011**

	Stand zum 31. Dezember 2013		Stand zum 31. Dezember 2012		Stand zum 31. Dezember 2011	
	In Mrd. €	In Prozent <sup>(1)</sup>	In Mrd. €	In Prozent <sup>(1)</sup>	In Mrd. €	In Prozent <sup>(1)</sup>
<b>Auftragseingang<sup>(2)</sup></b>						
Airbus <sup>(3)(4)</sup>	202,2	92%	88,9 <sup>(5)</sup>	86%	117,9	90%
<i>Airbus Commercial</i>	199,9	91%	87,3 <sup>(5)</sup>	85%	117,3	90%
<i>Airbus Military</i>	2,6	1%	1,9	2%	0,9	1%
Eurocopter	5,8	3%	5,4	5%	4,7	4%
Astrium	6,2	3%	3,8	4%	3,5	3%
Cassidian	5,0	2%	5,0	5%	4,1	3%
<b>Aufträge Divisionen insgesamt</b>	<b>219,2</b>	<b>100%</b>	<b>103,1<sup>(5)</sup></b>	<b>100%</b>	<b>130,2</b>	<b>100%</b>
Übrige Aktivitäten	0,3		0,5 <sup>(5)</sup>		2,0	
Zentrale/Konsolidierung	(0,8)		(1,1 <sup>(5)</sup> )		(1,2)	
<b>Gesamt</b>	<b>218,7</b>		<b>102,5</b>		<b>131,0</b>	

(1) Vor „Übrige Aktivitäten“ und „Zentrale/Konsolidierung“.

(2) Ohne Optionen.

(3) Bei Verkehrsflugzeugen auf Basis der Listenpreise.

(4) Airbus berichtet in zwei Segmenten: Airbus Commercial und Airbus Military. Konsolidierungen zwischen Airbus Commercial und Airbus Military werden innerhalb der Division Airbus vorgenommen.

(5) Die Angaben für 2012 sind aufgrund der Aufnahme der Firmengruppen ATR und SOGERMA in Airbus Commercial (zuvor im Bereich Übrige Aktivitäten) berichtigt worden.

**KONZERN-AUFTRAGSBESTAND FÜR DIE GESCHÄFTSJAHRE ZUM 31. DEZEMBER 2013, 2012 UND 2011<sup>(1)</sup>**

	Stand zum 31. Dezember 2013		Stand zum 31. Dezember 2012		Stand zum 31. Dezember 2011	
	In Mrd. €	In Prozent <sup>(3)</sup>	In Mrd. €	In Prozent <sup>(3)</sup>	In Mrd. €	In Prozent <sup>(3)</sup>
Airbus <sup>(4)(5)</sup>	647,4	94%	525,5 <sup>(2)</sup>	93%	495,5	92%
<i>Airbus Commercial</i>	627,1	91%	505,3 <sup>(2)</sup>	89%	475,5	88%
<i>Airbus Military</i>	20,8	3%	21,1	4%	21,3	4%
Eurocopter	12,4	2%	13,0	2%	13,8	2%
Astrium	13,1	2%	12,7	2%	14,7	3%
Cassidian	14,3	2%	15,6	3%	15,5	3%
<b>Summe Auftragsbestand der Divisionen</b>	<b>687,2</b>	<b>100%</b>	<b>566,8</b>	<b>100%</b>	<b>539,5</b>	<b>100%</b>
Übrige Aktivitäten	0,3		0,5 <sup>(2)</sup>		3,0	
Zentrale/Konsolidierung	(0,8)		(0,8 <sup>(2)</sup> )		(1,5)	
<b>Gesamt</b>	<b>686,7</b>		<b>566,5</b>		<b>541,0</b>	

(1) Ohne Optionen.

(2) Die Angaben für 2012 sind aufgrund der Aufnahme der Firmengruppen ATR und SOGERMA in Airbus Commercial (zuvor im Bereich Übrige Aktivitäten) berichtigt worden.

(3) Vor „Übrige Aktivitäten“ und „Zentrale/Konsolidierung“.

(4) Bei Verkehrsflugzeugen auf Basis der Listenpreise.

(5) Airbus berichtet in zwei Segmenten: Airbus Commercial und Airbus Military. Konsolidierungen zwischen Airbus Commercial und Airbus Military werden innerhalb der Division Airbus vorgenommen. Siehe „– 2.1.1 Überblick“.

**Beziehung zwischen EADS N.V. und dem Konzern**

Die EADS N.V. selbst ist nicht an den Kernbereichen Luftfahrt, Verteidigung und Raumfahrt des Konzerns beteiligt, koordiniert jedoch damit verbundene Aktivitäten, setzt Ziele fest, überwacht diese und genehmigt wichtige Entscheidungen für den Konzern. Als Muttergesellschaft leitet EADS N.V. Aktivitäten, die für die Geschäftstätigkeit des Konzerns von wesentlicher Bedeutung sind und die einen wichtigen Bestandteil des Managements des Konzerns insgesamt darstellen. Insbesondere dienen die von

EADS N.V. ausgeführten Finanzaktivitäten der Unterstützung der Geschäftstätigkeit und der Strategie des Konzerns. Im Zusammenhang damit stellt EADS N.V. für die Tochtergesellschaften des Konzerns Dienstleistungen bereit bzw. sorgt für deren Bereitstellung. Es wurden mit den Tochtergesellschaften General-Management-Dienstleistungsverträge abgeschlossen. Diese Dienstleistungen werden auf einer Cost-Plus-Basis in Rechnung gestellt.

Was das Management anbelangt, handelt EADS N.V. gemäß den unten in „Corporate Governance“ aufgeführten Richtlinien und Verfahren der Gesellschaft über ihr Board of Directors, das Executive Committee und den Chief Executive Officer.

Innerhalb des von EADS N.V. definierten Rahmens handelt jede Division, jede Geschäftseinheit und jede Tochtergesellschaft in voller unternehmerischer Eigenverantwortung.

## 1.1.2 Airbus

Airbus ist ein weltweit führender Flugzeughersteller, der die modernsten und effizientesten Passagierflugzeuge mit über 100 Sitzplätzen anbietet. Die umfassende, von Airbus angebotene Produktlinie bietet Flugzeuge in dem Bereich von 100 bis zu über 500 Sitzplätzen mit einer überzeugenden Erfolgsgeschichte. Airbus erweitert auch fortwährend ihr Angebots- und Produktspektrum, indem sie ihre Erfahrung in den Markt für Militärflugzeuge einbringt und ihr Angebot an Frachtflugzeugen ausweitet.

Airbus wies im Jahr 2013 Umsatzerlöse von insgesamt 42 Milliarden Euro aus, einschließlich der Gesamtumsätze in Höhe von 2,9 Milliarden Euro bei Airbus Military, was 70,8 Prozent des Konzernumsatzes darstellt.

### Airbus Commercial

#### Einführung und Überblick

Von der Gründung 1970 bis Ende 2013 sind bei Airbus von annähernd 365 Kunden aus aller Welt 13.815 Verkehrsflugzeuge bestellt worden. Im Jahr 2013 lieferte Airbus 626 Flugzeuge aus (im Vergleich zu 588 Auslieferungen im Jahr 2012) und erhielt 1.619 Bruttoaufträge (im Vergleich zu 914 Bruttoaufträgen im Jahr 2012) bzw. 53 Prozent des weltweiten Bruttomarktanteils (in Wert ausgedrückt) für Flugzeuge mit über 100 Sitzplätzen. Der Nettoauftragseingang für das Jahr 2013 betrug nach Abzug von Stornierungen 1503 Flugzeuge (im Vergleich zu 833 Flugzeugen im Jahr 2012). Zum 31. Dezember 2013 lag der zivile Auftragsbestand von Airbus bei 5.559 Flugzeugen (im Vergleich zu 4.682 Flugzeugen im Jahr 2012).

#### Strategie

Das oberste Ziel von Airbus ist, nachhaltig erstklassige Ergebnisse zu liefern und dabei langfristig einen Anteil von 40 Prozent bis 60 Prozent des Weltmarkts für Verkehrsflugzeuge zu halten und das Kundendienstleistungsangebot zu erweitern. Zur Erreichung dieses Ziels stützt sich Airbus auf folgende Aktivitäten:

#### Aufbau einer schlankeren und umfassender integrierten Gesellschaft

Um eine schlankere und umfassender integrierte Gesellschaft aufzubauen und dadurch ihre Konkurrenzfähigkeit zu stärken, stimmt Airbus ihre Organisation so ab, dass Unternehmerteams gefördert werden und Teams mehr Befugnisse verliehen werden, während gleichzeitig Abläufe übergreifend an allen Standorten harmonisiert werden. Für Serienprogramme sind zusätzliche Aufgaben und Mittel an Betriebe zur Auslieferung mit erhöhten Quoten delegiert worden.

#### Entwicklung der umfangreichsten, auf die Bedürfnisse der Kunden zugeschnittenen Produktlinie

Airbus bemüht sich fortwährend um die Entwicklung und Bereitstellung neuer Produkte, die den veränderten Kundenbedürfnissen entsprechen, während sie gleichzeitig ihre bestehende Produktpalette verbessert. So ist zum Beispiel die A320neo (die neue Triebwerkoption) die aktuellste von vielen Produktaufrüstungen bei der A320-Single-Aisle-Flugzeugfamilie, um deren Position als fortschrittlichste und treibstoffeffizienteste Single-Aisle-Flugzeugfamilie aufrechtzuerhalten.

Airbus befasst sich derzeit auch mit (i) Entwicklung und Produktion im Rahmen des neuen A350 XWB-Programms, (ii) der stufenweisen Ausweitung der Frachtersversionen der A330-200F und (iii) Forschungen zur Entwicklung neuer Flugzeuge im Kurz- und Mittelstreckensegment.

#### Verbreiterung des Kundendienstangebots

Airbus setzt alles daran, in ihrer Branche weiterhin eine führende Rolle einzunehmen, indem die Gesellschaft ihr Kundendienstangebot entsprechend den sich entwickelnden Bedürfnissen ihrer Kunden ausweitet. Daher hat Airbus ein breites Spektrum kundenspezifischer Dienstleistungen mit Mehrwert entwickelt, die Kunden entsprechend ihrer Fremdbeschaffungspolitik und ihren Bedürfnissen auswählen. Dieser Ansatz bietet Airbus-Betreibern Lösungen, mit denen sie ihre Betriebskosten erheblich senken, die Verfügbarkeit ihrer Maschinen erweitern und die Qualität ihrer Geschäftstätigkeit steigern.

#### Markt

##### Konjunkturabhängigkeit und Bestimmungsfaktoren des Markts

Die wichtigsten Faktoren, welche auf den kommerziellen Flugzeugmarkt einwirken, sind die Nachfrage nach Flugreisen, die Frachtnachfrage, Abhängigkeit von Konjunkturzyklen, nationale und internationale Regulierung (und Deregulierung), Alter und Erneuerungsbedarf der bestehenden Flotten und die Verfügbarkeit von Flugzeugfinanzierungsquellen. Die Leistungsfähigkeit, Wettbewerbsposition und Strategie von Flugzeugherstellern, Luftfahrtgesellschaften, Frachtflug- und Leasingunternehmen sowie Kriege, politische Unruhen, Pandemien und außerordentliche Ereignisse können zu Veränderungen der Nachfrage führen und den Markt kurzfristig aus dem Gleichgewicht bringen.

In den vergangenen Jahren entwickelten sich China und Indien zu bedeutenden neuen Flugzeugmärkten. Internen Schätzungen zufolge werden sie sich innerhalb der kommenden zwanzig Jahre

zum wichtigsten bzw. viertwichtigsten Markt in Bezug auf den Wert der Flugzeuglieferungen entwickeln. Deshalb hat sich Airbus bemüht, ihre kommerziellen und industriellen Verbindungen in diesen Ländern zu verstärken. Die Nachfrage nach neuen Flugzeugen von Fluggesellschaften aus dem Nahen Osten hat auch zunehmend an Bedeutung gewonnen, da sie sehr schnell Strategien umgesetzt haben, um ihre globale Präsenz zu festigen und die Vorteile, die diese Region bietet, gezielt einzusetzen.

Niedrigpreis-Fluglinien sind auch ein wichtiger Sektor und dürften sich weltweit weiter ausbreiten, insbesondere in Asien, wo die sich entwickelnden Märkte und die anhaltende Deregulierung zunehmend Gelegenheiten bieten. Die Single-Aisle-Flugzeuge von Airbus erfreuen sich zwar weiterhin großer Beliebtheit bei diesen Fluggesellschaften, aber die Nachfrage nach den Twin-Aisle-Flugzeugen von Airbus könnte auch steigen, da einige dieser Fluggesellschaften ihre Langstreckenangebote entwickeln oder weiter ausbauen.

**Gesamtwachstum.** Der langfristige Markt für Passagierflugzeuge hängt in erster Linie von der Nachfrage nach Flugreisen ab, die ihrerseits vor allem durch das Wachstum der Wirtschaft oder des BIP sowie die Höhe der Flugpreise und das Bevölkerungswachstum bestimmt wird. In umsatzwirksamen Passagierkilometern gemessen hat der Flugreiseverkehr von 1967 bis 2000 jedes Jahr (außer 1991 aufgrund des Golfkriegs) zugenommen und ist in diesem Zeitraum um durchschnittlich 7,9 Prozent pro Jahr gewachsen. Als Folge der Schocks vom 11. September und SARS in Asien wurde die Nachfrage nach Lufttransportleistungen 2001 gedämpft. Der Markt hat sich dennoch schnell wieder erholt.

In jüngster Vergangenheit führten die Finanzkrise und die Ende 2008 und bis ins Jahr 2009 anhaltenden Wirtschaftsprobleme zur dritten Periode eines negativen Verkehrswachstums im Jetzeitalter sowie zu einem konjunkturabhängigen Abschwung des Verkehrsaufkommens für Luftfahrtgesellschaften (bei der Passagier- und Frachtnachfrage), des Gewinns und der Rentabilität. Die Ende 2013 von der International Civil Aviation Organisation (ICAO) veröffentlichten vorläufigen Angaben bestätigten, dass 2013 ungefähr 3,1 Milliarden Passagiere das globale Luftverkehrstransportnetz für geschäftliche Zwecke oder Reisezwecke genutzt haben. Das jährliche Passagieraufkommen insgesamt ist im Vergleich zu 2012 um ungefähr 5 Prozent gestiegen.

Airbus ist der Ansicht, dass der Flugverkehr langfristig weiterhin eine Wachstumsbranche ist. Unter Berücksichtigung von internen Schätzungen geht Airbus für den Zeitraum 2013 bis 2033 von einer jährlichen Wachstumsrate von 4,7 Prozent aus. Sollte die tatsächliche Wachstumsrate diesem Stand entsprechen oder diesen ggf. sogar übersteigen, rechnet Airbus damit, dass der in umsatzwirksamen Passagierkilometern gemessene Passagierverkehr sich in den nächsten fünfzehn Jahren mehr als verdoppeln wird.

**Konjunkturschwankungen.** Trotz eines allgemeinen Wachstumstrends im Flugverkehr kann der Auftragseingang für Flugzeuge von Jahr zu Jahr aufgrund der volatilen Rentabilität von Fluggesellschaften, weltweiten Konjunkturschwankungen,

schubweise erfolgreichem Flugzeugersatz und vereinzelt unvorhergesehenen Ereignissen, die die Nachfrage nach Flugreisen dämpfen, Schwankungen unterliegen. Neue Produktangebote und ein Wachstum auf dem gesamten Markt haben jedoch in den vergangenen Jahren zu einer robusten Auftragslage geführt. In den vergangenen drei Jahren überstieg die Gesamtzahl der Aufträge bei Weitem den Rekordstand der Auslieferungen von Airbus und stärkte somit sowohl das Auftragsbuch als auch den Auftragsbestand insgesamt.

Trotz einiger Zyklizität des Flugverkehrs strebt Airbus die Sicherstellung einer stabilen Auslieferungsquote pro Jahr an, gestützt von einer starken Auftragslage und einem regional diversifizierten Kundenstamm. Zum Jahresende 2013 lag der Auftragsstand für Verkehrsflugzeuge von Airbus bei 5.559 Flugzeugen, was mehr als acht Produktionsjahren bei den derzeitigen Produktionsraten entspricht. Durch sorgfältiges Auftragsmanagement, gezielte Beobachtung des Kundenstamms und einen umsichtigen Ansatz bei der Produktionssteigerung hat Airbus zwölf Jahre lang ununterbrochen erfolgreich die Zahl der jährlichen Auslieferungen gesteigert, sogar während der Krise von 2008 bis 2009.

**Regulierung/Deregulierung.** Die jeweilige in- und ausländische Regulierung (und Deregulierung) internationaler Flugverkehrsdienste und wichtiger inländischer Flugverkehrsmärkte wirkt sich auf die Nachfrage nach Verkehrsflugzeugen aus. 1978 deregulierten die USA ihr inländisches Flugverkehrssystem, gefolgt von Europa im Jahr 1985. Das kürzlich zwischen den USA und Europa ausgehandelte und 2008 in Kraft getretene „Open Skies Agreement“ erlaubt jeder europäischen und US-amerikanischen Fluggesellschaft, jede beliebige Route zwischen jeder beliebigen Stadt in der EU und jeder beliebigen Stadt in den USA zu bedienen. Auch in anderen Regionen und Ländern wird zunehmend dereguliert, insbesondere in Asien. Es wird erwartet, dass dieser Trend anhält. Dadurch wird die Nachfrage unterstützt, in einigen Fällen verstärkt. Neben einem größeren Marktzugang (der zuvor möglicherweise beschränkt war) ermöglicht eine Deregulierung die Bildung und das Wachstum neuer Fluggesellschaften oder neuer Modelle für Fluggesellschaften, so wie dies auch mit dem Modell der Niedrigpreis-Fluggesellschaften der Fall war, die seit der Deregulierung (z. B. in den USA und in Europa) in allen wichtigen Binnenmärkten und intraregionalen Märkten an Bedeutung gewonnen haben.

**Entwicklung der Airline-Flugnetze: Drehkreuz- und Direktflug-Netzwerke.** Nach der Deregulierung versuchten große Fluggesellschaften ihre Streckennetze und Flotten auf die anhaltende Nachfrageänderung der Kunden anzupassen. Erweist sich die Nachfrage an der Ausgangs- und Zieldestination als stark genug, wenden Fluggesellschaften häufig direkte oder Direktflug-Streckendienste an. Für den Fall, dass sich die Nachfrage zwischen zwei Destinationen hingegen als ungenügend erweist, haben Luftfahrtgesellschaften höchst effiziente Drehkreuz- und Speichen-Systeme entwickelt. Diese bieten den Passagieren Zugang zu einer weit größeren Anzahl von Flugreisedestinationen über eine oder mehrere Flugverbindungen.

Das gewählte Netzwerksystem beeinflusst wiederum die Nachfrage, denn das Drehkreuz-Modell ermöglicht eine Normierung der Flotte auf kleinere Flugzeuge, die für kurze, hochfrequentierte Zubringerstrecken (zwischen Drehkreuzen und Speichen) geeignet sind, und größere Flugzeuge, die sich für die längeren Strecken mit höherer Verkehrsdichte eignen, die die Drehkreuze verbinden und selbst große Direktflug-Märkte darstellen. Die Deregulierung hat Fluggesellschaften nicht nur zu einer Diversifizierung ihrer Streckennetz-Strategien veranlasst, sondern hat dadurch gleichzeitig die Entwicklung eines breiteren Flugzeugangebots gefördert, damit diese Strategien umgesetzt werden können (wenn auch der Trend wie nachstehend erläutert bei jedem Marktsegment zu größeren Flugzeugen tendierte).

Wie andere Flugzeughersteller in der Branche glaubt Airbus, dass Streckennetze mit der Kapazitätsausweitung bestehender Strecken und der Einführung neuer Strecken weiter wachsen werden, was sich größtenteils dadurch auszeichnen wird, dass sich zumindest an einem Ende der Strecke eine größere Stadt befindet, die als Drehkreuz funktioniert. Diese neuen Streckennetzmärkte sollen erwartungsgemäß mit dem neuesten Produktangebot von Airbus, der A350 XWB, gut bedient werden. Darüber hinaus wurde die A380 vor allem konstruiert, um der starken Nachfrage zwischen den wichtigsten Drehkreuz-Städten, welche oft auch zu den Hauptballungszentren der Welt gehören (wie beispielsweise London, Paris, New York und Peking), gerecht zu werden. Airbus hat bei ihrer aktuellen Marktanalyse 42 Hauptverkehrsdrehscheiben identifiziert, wobei davon ausgegangen wird, dass diese Zahl bis 2032 auf nahezu 90 ansteigen wird. Airbus ist der Ansicht, dass sie durch ihre komplette Produktfamilie gut für die Erfüllung der aktuellen und zukünftigen Marktanforderungen positioniert ist.

**Allianzen.** Die Entwicklung von weltweiten Airline-Allianzen hat das oben beschriebene Muster der Entwicklung von Netzwerken verstärkt. Laut Angaben von Ascend, einer in Großbritannien ansässigen Luftfahrtindustrie-Beratungsfirma, wird mit Stand vom Januar 2014 etwas über ein Drittel der Sitzplatzkapazität der weltweit betriebenen Jetliner von nur 15 Fluggesellschaften betrieben. In den 1990er Jahren setzte bei den großen Fluggesellschaften ein Trend zum Abschluss von Partnerschaften ein, durch die jedes Mitglied Zugang zu den Drehkreuzen und Strecken der anderen Mitglieder erhielt, sodass die Fluggesellschaften dadurch ihre Investitionen in Drehkreuze konzentrieren und gleichzeitig ihr Produktangebot und ihren Marktzugang erweitern konnten.

## Marktstruktur und Wettbewerb

**Marktsegmente.** Laut einer von Airbus durchgeführten Studie waren Anfang 2014 insgesamt 16.100 Passagierflugzeuge mit über 100 Sitzplätzen bei Fluglinien auf der ganzen Welt im Einsatz. Airbus konkurriert derzeit auf jedem der drei wichtigsten Marktsegmente für Flugzeuge mit über 100 Sitzplätzen.

„Single-Aisle“-Flugzeuge wie die A320-Familie mit 100 bis 210 Sitzplätzen haben üblicherweise pro Reihe zweimal drei Sitzplätze, die durch einen Gang getrennt sind, und werden hauptsächlich für Kurz- und Mittelstreckenflüge eingesetzt.

„Twin-Aisle“- oder „Wide-Body“-Flugzeuge wie die A330-/A350 XWB-Familien haben einen breiteren Rumpf mit mehr als 210 Sitzen und verfügen üblicherweise über acht Sitze pro Reihe, die durch zwei Gänge getrennt sind. Die A330-/A350 XWB-Familien können alle Kurz- und Mittelstreckenmärkte bedienen.

„Sehr große („very large“) Flugzeuge“, wie die A380-Familie, sind dazu konzipiert, über 400 Passagiere nonstop über sehr weite Strecken hinweg mit besonderem Komfort zu befördern und den Fluggesellschaften deutliche Kosteneinsparungen pro Sitz zu bieten, obwohl diese Flugzeuge auch auf kürzeren Strecken in Märkten mit hoher Konzentration (einschließlich in heimischen Märkten) eingesetzt werden können.

Frachtflugzeuge sind insofern ein damit verbundenes, viertes Segment, als es sich dabei oft um umgerüstete ehemalige Passagierflugzeuge handelt. Siehe „– 1.1.7 Investitionen – Flugzeugkomponenten, Flugzeugumrüstungen und Bodenplatten – EFW“.

Im Markt für Firmen- und VIP-Businessjets konkurriert Airbus außerdem mit dem ACJ, einem vom A319 abgeleiteten Corporate Jetliner und der A318 Elite. Daneben kommen andere Flugzeuge der Airbus-Familie auf dem Markt für Firmenjets zum Einsatz, die für private, Unternehmens-Shuttle-, Regierungs- und VIP-Zwecke eingesetzt werden.

**Geografische Unterschiede.** Der hohe Anteil der „Single-Aisle“-Flugzeuge sowohl in Nordamerika als auch Europa spiegelt die Vorherrschaft inländischer Kurz- und Mittelstreckenflüge wider, insbesondere in Nordamerika, wo sich infolge der Deregulierung die Drehkreuze entwickelt haben. Im Vergleich mit Nordamerika und Europa ist der Anteil der „Twin-Aisle“-Flugzeuge in der Region Asien-Pazifik größer, da die Bevölkerung in dieser Region tendenziell in wenigen großstädtischen Zentren konzentriert ist. Die Tendenz zur Verwendung von „Twin-Aisle“-Flugzeugen wird auch durch die Tatsache verstärkt, dass viele Flughäfen dort die Anzahl der Flüge beschränken – entweder aus Umweltgründen oder aufgrund von Infrastrukturproblemen –, was eine Erhöhung der Flugfrequenz schwierig macht. Diese Einschränkungen machen eine höhere durchschnittliche Passagierkapazität pro Flug notwendig. Trotzdem glaubt Airbus, dass die Nachfrage nach „Single-Aisle“-Flugzeugen in Asien im Laufe der nächsten 20 Jahre wachsen wird, insbesondere weil die Binnenmärkte in China und Indien und die Billigfluggesellschaften in der Region sich weiterentwickeln. Die Wirtschaftlichkeitsprinzipien von Flugzeugen werden sich auch auf die Flugzeuggröße auswirken, da die Fluggesellschaften die Kosten pro Sitz durch Flugkabinen mit höherer Auslastung und nach Möglichkeit den Einsatz größerer Flugzeugtypen und -versionen senken wollen.

**Wettbewerb.** Airbus ist seit dem Rückzug der Firma Lockheed im Jahr 1986 und der Übernahme von McDonnell Douglas durch Boeing im Jahr 1997 in einem Duopol tätig. Infolgedessen ist der Markt für Verkehrsflugzeuge mit über 100 Sitzplätzen jetzt effektiv zwischen Airbus und Boeing aufgeteilt. Den veröffentlichten Angaben der Hersteller zufolge entfielen für das Jahr 2013 auf Airbus und Boeing jeweils 49 Prozent bzw. 51 Prozent der Auslieferungen

von Verkehrsflugzeugen insgesamt, 53 Prozent bzw. 47 Prozent der Netto-Bestellungen insgesamt (in Stückzahlen) und je 52 Prozent und 48 Prozent des Gesamtauftragsbestands am Jahresende (in Stückzahlen). Die Auslieferungen von Verkehrsflugzeugen von Airbus (626 im Jahr 2013) waren um 6,5 Prozent höher als im Jahr 2012 (588 Auslieferungen), und 2013 war das zwölfte Jahr in Folge, in dem Airbus die Produktion steigern konnte.

Dennoch ist die Beteiligung an der Flugzeugherstellungsbranche aufgrund der anspruchsvollen Technologie und des hohen Wertes attraktiv und außer Boeing hat Airbus aggressive internationale Konkurrenten, die auf eine Ausweitung ihres Marktanteils drängen. Die regionalen Jet-Hersteller Embraer und Bombardier, die ursprünglich aus dem Markt für Verkehrsflugzeuge mit weniger als 100 Sitzen kommen, arbeiten weiter an der Entwicklung größerer Flugzeuge, wie beispielsweise der neuen von Bombardier vorgestellten C-Serie mit 100 bis 149 Sitzen. Außerdem werden in den kommenden Jahren auch andere Konkurrenten aus Russland, China und Japan in den Markt für Flugzeuge mit 70 bis 150 Sitzen eintreten.

## Kunden

Zum 31. Dezember 2013 hatte Airbus 365 Kunden und insgesamt waren 13.815 Airbus-Flugzeuge bestellt worden, von denen 8.256 Flugzeuge an Betreiber weltweit ausgeliefert worden waren. Die nachstehende Tabelle zeigt die größten Bestellobligos, ausgedrückt in der Gesamtanzahl der Festaufträge, nach Kunde für das Jahr 2013.

Kunde	Festaufträge <sup>(1)</sup>
Lion Air	234
Easyjet	135
American Airlines	130
Lufthansa	100
Ethihad Airways	87
Turkish Airlines	82
Vueling	62

(1) Optionen sind in den gebuchten Aufträgen oder im Auftragsbestand nicht enthalten.

## Produkte und Dienstleistungen

### Das Familien-Konzept – Gemeinsamkeit der Flotte

Bei den Airbus-Flugzeugfamilien werden die Gemeinsamkeiten der Flotte gefördert. Diese Philosophie geht von einem zentralen Grundbaumuster eines Flugzeugs aus, das im Hinblick auf die unterschiedlichen Anforderungen spezifischer Marktsegmente zu entsprechenden Derivaten maßgeschneidert wird. Dieser Ansatz bedeutet, dass alle neuen Airbus-Flugzeug-Generationen über ein identisches Cockpitdesign und eine Fly-by-Wire-Steuerung verfügen und identische Bedienungscharakteristika aufweisen. Die Piloten können innerhalb der Airbus-Familie mit einer minimalen zusätzlichen Schulung zwischen jedem Flugzeug wechseln. Die Qualifizierung der Cockpit-Crew (Cross-Crew-Qualification) für Flugzeuge verschiedener Familien ermöglicht den Fluggesellschaften eine erheblich höhere Einsatzflexibilität.

Außerdem erlaubt die Betonung einer Gemeinsamkeits-Philosophie bei der Flotte Flugzeugbetreibern eine Verringerung der Kosten bei Entwicklung und reduziert darüber hinaus bei den Betreibern der Flugzeuge in erheblichem Maße die Kosten bei der Ausbildung der Crews, bei der Ersatzteilbeschaffung sowie bei der Wartung und Aufstellung der Flugpläne. Weitgehende Cockpitkommunalität innerhalb der gleichen Familie und über die verschiedenen Flugzeugfamilien hinaus ist eine Eigenschaft, die nur bei Airbus anzutreffen ist und die nach Auffassung des Managements einen wesentlichen Wettbewerbsvorteil darstellt.

Seit ihrer Gründung standen zudem technologische Innovationen im Mittelpunkt der Strategie von Airbus. Mit jedem Produkt der Airbus-Familie wird die Absicht verfolgt, neue Standards in Bereichen zu setzen, die für den Erfolg von Fluggesellschaften ausschlaggebend sind. Dazu zählen Themen wie Kabinenkomfort, Frachtraumkapazität, wirtschaftliche Leistung, Einwirkungen auf die Umwelt und betriebs- und bedienungsmäßige Übereinstimmung. Innovationen von Airbus bilden häufig ausgeprägte Wettbewerbsvorteile, viele werden zu einem Standard in der Luftfahrtindustrie.

**A320-Familie.** Mit über 10.193 verkauften und 5.895 ausgelieferten und derzeit im Einsatz befindlichen Flugzeugen umfasst die Airbus-Familie mit „Single-Aisle“-Flugzeugen, die auf der A320 basieren, Derivate der A318, A319 und der A321 sowie eine Corporate-Jetlinerfamilie (ACJ318, ACJ319, ACJ320 und ACJ321). Alle Flugzeuge der A320-Familie sind mit den gleichen Systemen, Cockpit, Betriebsvorschriften und Rümpfen ausgestattet. Die A320-Familie deckt den Markt der 100- bis 220-sitzigen Flugzeuge mit Flugrouten von bis zu 4.200 nm/7.750 km ab.

Mit einem Durchmesser von 3,96 m hat die A320-Familie den breitesten Rumpf von allen konkurrierenden „Single-Aisle“-Maschinen. Dadurch ist die Flugkabine geräumig und bietet hohen Komfort und einen geräumigen Unterflur-Frachtraum. Die A320-Familie verfügt über digitale Fly-by-Wire-Steuerungssysteme, ein ergonomisches Cockpit und ein Höhenleitwerk aus gewichtssparendem Kohlenstofffaser-Verbundstoff. Die Verwendung von Verbundwerkstoffen wurde auch beim Seitenleitwerk realisiert. Mit der A320-Familie konkurrieren die Boeing-Flugzeuge der Serie 737.

Airbus investiert weiter in Verbesserungen der A320-Familie, einschließlich der Entwicklung der A320neo. Die A320neo ist im Vergleich zur derzeitigen A320 so konstruiert, dass eine Treibstoffersparnis von 15 Prozent (einschließlich Sharklets) sowie eine zusätzliche Flugstreckenlänge von 500 nm/950 km bzw. eine zusätzliche Nutzlast von zwei Tonnen im Verhältnis zur Flugstrecke erreicht wird. Aus Umweltschutzsicht entspricht die Treibstoffersparnis der A320neo ungefähr 3.600 Tonnen weniger CO<sub>2</sub> jährlich pro Flugzeug. Darüber hinaus erbringt die A320neo eine zweistellige Reduktion der Stickoxid-Emissionen und eine Dämpfung des Motorengeräuschs. Diese neue Triebwerkoption wird für die Modelle A321, A320 und A319 erhältlich sein, wobei die Inbetriebnahme für Oktober 2015 geplant ist. Seit der Einführung wurden 2.610 Festaufträge für dieses Flugzeug mit der neuen Triebwerkoption verbucht.

Airbus hat die Jetlinerfamilie A320 durch neue treibstoffsparende Sharklets verbessert, die nach Wahl bei neu gebauten Flugzeugen des Typs A320neo sowie standardmäßig bei der Produktlinie A320neo erhältlich sind und bei bereits im Einsatz befindlichen A320s and A319s ab 2015 als Nachrüstungsoption angeboten

werden. Die Sharklets bringen bei Flugzeugen vom Typ A320 im Langstreckeneinsatz eine Treibstoffersparnis von insgesamt 4 Prozent.

2013 erhielt Airbus 1.253 Bruttoaufträge für die Flugzeugfamilie A320 (netto 1.162) und lieferte 493 Flugzeuge an Kunden aus.

#### TECHNISCHE MERKMALE DER A320-FAMILIE (STANDARDVERSION)

Typ <sup>(1)</sup>	Inbetriebnahme	Passagier-Kapazität <sup>(1)</sup>	Maximale Reichweite (km)	Länge (Meter)	Spannweite (Meter)
A318	2003	107	6.000	31,4	34,1
A319	1996	124	6.850 <sup>(2)</sup>	33,8	35,8
A320	1988	150	6.100 <sup>(2)</sup>	37,6	35,8
A321	1994	185	5.950	44,5	35,8

(1) Auslegung für zwei Klassen.

(2) Maximale Reichweite mit Sharklets.

**A330-Familie.** Mit 1.313 verkauften Maschinen und 1.046 ausgelieferten und derzeit im Betrieb befindlichen Flugzeugen deckt die A330-Familie alle Marktsegmente mit einem zweimotorigen Flugzeugtyp ab und ist zur Beförderung von 250 bis 300 Passagieren konzipiert. Mit der Kombination aus niedrigen Betriebskosten, hoher Effizienz, Flexibilität und optimierter Leistung ist die zweimotorige A330 bei einem ständig wachsenden Betreiberstamm beliebt. Die A330-Familie bietet hohen Komfort für Passagiere sowie große Unterflur-Frachträume. Die Konkurrenztypen der A330-Familie sind die Boeing-Flugzeuge 767, 777 und 787.

2015 wird Airbus die neuesten Verbesserungen an der A330 einführen, die das maximale Startgewicht (MTOW) für die Versionen A330-200 und A330-300 auf 242 Tonnen erhöht.

Airbus hat auch eine neue dedizierte Frachtversion der A330-Familie, die A330-200F, entwickelt; sie ist ein mittelgroßes Frachtflugzeug zum Langstreckeneinsatz, das der derzeitigen Marktdynamik steigender Treibstoffpreise und zunehmenden Druckes auf die Gewinnspannen begegnen soll. Seit ihrer Inbetriebnahme im Jahr 2010 hat die A330-200F ihre Leistungsstärke als flexibles, zuverlässiges und rentables Frachtflugzeug unter Beweis gestellt. Als Ergänzung zur A330-200F bietet das A330P2F-Programm eine Umwandlungsmöglichkeit von einem Verkehrs- zu einem Frachtflugzeug für die A330-Flugzeuge an, die ihren Nutzungszyklus als Jetliner im Passagierverkehr beendet haben. Die Entwicklung der A330P2F wird unter Einsatz der in Singapur ansässigen ST Aerospaceore sowie von EADS EFW und Airbus gemäß einem im Mai 2012 endgültig abgeschlossenen Vertrag vollzogen.

2013 erhielt Airbus 77 Bruttoaufträge für die Flugzeugfamilie A330 (netto 69) und lieferte 108 Flugzeuge an 35 Kunden aus.

#### TECHNISCHE MERKMALE DER A330-FAMILIE

Typ <sup>(1)</sup>	Inbetriebnahme	Passagier-Kapazität <sup>(1)</sup>	Maximale Reichweite (km)	Länge (Meter)	Spannweite (Meter)
A330-200	1998	246	13.100	59,0	60,3
A330-300	1994	300	11.000	63,7	60,3

(1) Auslegung für drei Klassen.

**A380.** Die Doppeldecker-Maschine A380 ist derzeit das größte Verkehrsflugzeug der Welt. Ihr Rumpf bietet einen flexiblen und innovativen Kabinenraum, wodurch die Passagiere von größeren Sitzen, breiteren Gängen und mehr Bodenfläche profitieren, und kann auf die Bedürfnisse jeder Fluggesellschaft zugeschnitten werden. Mit Sitzplätzen für 525 Passagiere in drei Klassen und

einer Reichweite von 8.400 nm/15.700 km bietet der A380 eine überlegene Wirtschaftlichkeit, geringeren Treibstoffverbrauch, weniger Fluglärm und geringere Emissionen. Hauptkonkurrent der A380 ist die Boeing 747-8.

2013 erhielt Airbus 50 Bruttoaufträge für die A380 (netto 42) und lieferte 25 Flugzeuge an einen neuen Betreiber: British Airways.

#### TECHNISCHE MERKMALE DES A380

Typ <sup>(1)</sup>	Inbetriebnahme	Typische Kapazität <sup>(1)</sup>	Maximale Reichweite (km)	Länge (Meter)	Spannweite (Meter)
A380-800	2007	525	15.700	73,0	79,8

(1) Auslegung für drei Klassen.

## Entwicklung neuer Produkte

**A350 XWB-Familie.** Die A350 XWB-Familie ist eine vollkommen neue Widebody-Flugzeugfamilie mittlerer Größe, die für ein Aufkommen von 275 bis 369 Passagieren konzipiert wurde. Die A350 XWB verfügt über die Technologie der A380, einen breiteren Rumpf als bei konkurrierenden Flugzeugen der neuen Generation und einen erhöhten Einsatz von Verbundstoffen. Hauptkonkurrenten der A350 XWB sind die Boeing 787- und 777-Flugzeugserie.

Der erste Flug der A350 XWB fand 2013 statt. Die Flugerprobung mit zwei Flugzeugen, die über 800 Flugstunden absolvierten, war gut vonstattengegangen.

Derzeit ist die Inbetriebnahme für das zweite Halbjahr 2014 geplant.

Im Jahr 2013 erhielt Airbus 239 Bruttoaufträge für die A350 XWB (230 Nettoaufträge) und damit insgesamt 812 Festaufträge von 39 Kunden am Ende des Jahres.

## TECHNISCHE MERKMALE DER A350 XWB-FAMILIE

Typ <sup>(1)</sup>	Inbetriebnahme	Passagier-Kapazität <sup>(1)</sup>	Maximale Reichweite (km)	Länge (Meter)	Spannweite (Meter)
A350 XWB-800	2016	276	15.300	60,5	64,7
A350 XWB-900	2014	315	14.350	66,8	64,7
A350 XWB-1000	2017	369	14.800	73,7	64,7

(1) Auslegung für zwei Klassen.

**A400M.** Für weitere Informationen bezüglich des A400M-Programms siehe „— Airbus Military“ unten.

## Kundendienst

Hauptfunktion des Kundendienstes von Airbus ist, Kunden beim sicheren und gewinnbringenden Betrieb ihrer Airbus-Flotte zur Zufriedenheit ihrer Passagiere zu unterstützen. Infolge des anhaltenden Wachstums von Airbus hat dessen Kundenstamm im Lauf der vergangenen Jahre fortlaufend zugenommen und ein Aufkommen von 7.500 in Betrieb befindlichen Flugzeugen erreicht, die von 390 Fluggesellschaften eingesetzt werden.

Ein weltweites Netzwerk mit über 4.700 Personen kümmert sich um die Betreuung in sämtlichen Bereichen von Unterstützung bei Technik/Betrieb und Lieferung von Ersatzteilen bis zu Schulungen für Besatzung und Personal. Hunderte technischer Fachkräfte stehen Airbus-Kunden täglich rund um die Uhr mit Rat und Unterstützung zur Seite. Weltweit sind über 249 Personen zur Kundenbetreuung an über 155 Standorten in Reichweite der Fluggesellschaften positioniert, die sie bedienen; außerdem besteht ein internationales Netzwerk aus Support-Centers, Schulungszentren und Ersatzteil-Läden.

Außer den zentralen Kundendienstaktivitäten hat die Kundendienstabteilung von Airbus ein breites Spektrum modularer und kundenspezifischer Dienstleistungen entwickelt, die durch den außergewöhnlichen Mehrwert, den ein Flugzeughersteller bieten kann, vorangetrieben werden. Diese Dienstleistungen können entsprechend den fünf Hauptaktivitätsbereichen unterteilt werden: Flugdienste im Stundentakt, Materialleitung, System- und Kabinennachrüstung, Informationsmanagement und elektronische Lösungen sowie Schulung (Flugbetrieb und Wartung). In diesen Bereichen wurden innovative, integrierte Lösungen entwickelt, wie unter anderem das Flugstundendienst-Komponentenprogramm (Flight Hour Services Component Programme, FHS Component) und das maßgeschneiderte Unterstützungs-Paket (Tailored Support Package, FHS TSP), die integrierte Dienstleistungspakete für Technik/Wartung und Komponenten bieten, damit Kunden ihre

Investitions- und Betreuungs-Kosten bei gleichzeitiger Steigerung der Betriebszuverlässigkeit reduzieren können. Ähnliche integrierte Lösungen wurden auch bei der System- und Kabinennachrüstung entwickelt.

Industrialisierte Entwicklung ist ein Teil der Wachstumsstrategie von Airbus im Bereich Kundendienst. Ein großer Erfolg bei der Umsetzung dieser Strategie ist die Schaffung einer hundertprozentigen Tochtergesellschaft von Airbus, der SATAIR Group, im Januar 2014: Sie ist ein weltweit führender Lieferant von Flugzeugteilen und Dienstleistungslösungen zur Flugzeugwartung. Die Fusion des hoch modernen Anbieters des Dienstleistungs- und Betreuungsportfolios Satair und der Airbus-Materialleitung steigert die Verfügbarkeit von Produkten und Dienstleistungen für Fluggesellschaften im täglichen Einsatz.

## Kundenfinanzierung

Airbus zieht Barverkäufe vor und beabsichtigt nicht, ihre Aktivitäten in dem Bereich der Kundenfinanzierung auszuweiten. Airbus ist sich jedoch des Bedürfnisses bewusst, als Hersteller ihre Kunden bei der Finanzierung neuer Flugzeugkäufe zu unterstützen und sich in bestimmten Fällen an der Finanzierung der Flugzeuge für die Fluggesellschaft zu beteiligen.

Vor der Gewährung eines Kredits und bevor ein Risiko eingegangen wird, wird das betroffene Unternehmen gründlich untersucht und überwacht, wobei strikte Standards bezüglich Disziplin und Vorsicht einzuhalten sind. Das hierfür zuständige Kundenfinanzierungsteam von Airbus verfügt über langjährige einschlägige Erfahrung auf dem Gebiet der Flugzeugfinanzierung. Bei der Finanzierung eines Kunden durch Airbus dienen die finanzierten Flugzeuge im Allgemeinen als Sicherheit, wobei der Motorenhersteller an der Finanzierung beteiligt ist. Mit diesen Elementen wird das von Airbus eingegangene Risiko verringert. Die Kundenfinanzierungsgeschäfte durch Airbus sollen die spätere Abtretung der Schuld an Drittfinanzierungs- oder Leasingunternehmen an den Finanzmärkten erleichtern.

2013 profitierte Airbus auch weiter von der Nachfrage des Marktes nach Flugzeugfinanzierung und -verkauf und Leaseback-Gelegenheiten an den Leasinggeber. Es kann jedoch auch weiter keine Vorhersage für die Märkte abgegeben werden, und Airbus trifft weiter Vorkehrungen für potenzielle weitere finanzielle Risiken. Das Management ist aufgrund seiner Erfahrung davon überzeugt, dass die Rückstellungshöhe Airbus vor Verzugsschäden angemessen schützt und mit den in der Flugzeugfinanzierungsbranche üblichen Standards übereinstimmt. Siehe „Erläuterungen und Analyse der Vermögens- und Ertragslage“.

## Asset Management

Der Bereich Airbus Asset Management wurde im Jahr 1994 eingerichtet, um Gebrauchtflugzeuge, die von Airbus erworben werden, zu verwalten und erneut zu vermarkten. Ursprünglich erwarb Airbus solche Flugzeuge infolge von Konkursen ihrer Kunden, später im Zusammenhang mit bestimmten Rückkaufverpflichtungen. Der Bereich hat eigene Mitarbeiter und verwaltet eine Flotte von Airbus-Flugzeugen aller Typen. Durch seine Aktivitäten ermöglicht es der Bereich Asset Management Airbus, dem mittel- und langfristigen Bedarf ihrer Kunden hinsichtlich der Flugzeuge ihrer Flotte gerecht zu werden.

Schlüsselfunktionen umfassen die kommerzielle Verwaltung und das Risiko-Management des Airbus-Bestandes an Gebrauchtflugzeugen. Die meisten Flugzeuge können von den Kunden bar bezahlt werden, während einige Flugzeuge, je nach deren Finanzierung, nur im Rahmen eines Operating-Leasing-Vertrags angeboten werden können. Zum Jahresende 2013 enthielt das Asset-Management-Portfolio von Airbus 39 Flugzeuge, was im Vergleich zu 2012 einem Nettoanstieg um 16 Flugzeuge darstellte. Der Bereich Asset Management bietet auch einen umfassenden Wiedervermarktungs-Service, einschließlich Unterstützung bei der Inbetriebnahme, bei der Umgestaltung des Innenraums und bei der Wartung.

## Produktion

### Betriebsorganisationen

Jede einzelne Aufgabe beim Bau eines Flugzeugs von Airbus (vom Entwurf bis zur Produktion) wird einem designierten Betrieb zugewiesen. Die Betriebe von Airbus sind normalerweise nach unterschiedlichen Flugzeugkomponenten und -teilen in Auslieferungsteams für Komponenten gegliedert. Jedes Auslieferungsteam für Komponenten ist entweder für die Leitung eines Flugzeugprogramms zuständig oder nach Herstellungstechnologiegruppen, je nach der optimalen Lösung für den jeweiligen Betrieb, organisiert. Die Organisation eines jeden Betriebs umfasst Produktion, Engineering, Qualität, Zulieferkette, Fertigung sowie Technik- und Logistikkapazitäten, um einen reibungslosen Produktionsablauf zu gewährleisten.

Ein transversales „Operations Excellence“-Kompetenzzentrum ist dafür verantwortlich sicherzustellen, dass harmonisierte und standardisierte Abläufe, Verfahren und Hilfsmittel betriebsübergreifend entwickelt und eingesetzt werden, um auf Grundlage der bewährten Praktiken die Effizienz zu steigern.

Nach der Produktion seitens der jeweiligen Betriebe werden die verschiedenen Flugzeugteile von dem Netzwerk von Standorten an die Endmontagestätten mit dedizierten Transportmitteln wie den „Beluga“ Super-Transportern transportiert. Um den A380-Produktionsfluss zu unterstützen, hat Airbus auch den Straßen-, Fluss- und See-Transport integriert. Das Programm-Management ist dann für die Endmontage-Aktivitäten verantwortlich. Das Programm-Management arbeitet eng mit den Betrieben zusammen, um die pünktliche Lieferung der Flugzeugteile an die Endmontagelinien sowie Kosten und Qualität zu gewährleisten.

In Mobile im US-Bundesstaat Alabama wird derzeit eine neue Endmontagelinie für die Airbus A320-Familie gebaut. Die Flugzeugmontage soll im Jahr 2015 aufgenommen werden und die erste Auslieferung eines in Mobile montierten Flugzeugs wird für das Jahr 2016 erwartet.

### Engineering

Airbus Engineering ist ein globales Unternehmen, das ganze Flugzeuge und Flugzeugkomponenten entwickelt und Forschungen betreibt, die für die Flugzeuge der nächsten Generation angewendet werden können. Die Kompetenzzentren, aus denen Airbus Engineering sich zusammensetzt, arbeiten länderübergreifend, wobei der Großteil der Ingenieure in Frankreich, Deutschland, Großbritannien und Spanien beschäftigt ist. Eine weltweit stetig wachsende Anzahl erfahrener Raumfahrttechniker wird an fünf weiteren Engineering-Centres in Wichita (Kansas, USA), Mobile (Alabama, USA), Moskau (Russland), Bangalore (Indien) und Peking (China) beschäftigt.

Ein wichtiger Bestandteil der Engineering-Organisation von Airbus ist das Architektur- und Integrationszentrum, das, gemeinsam mit einem Team aus leitenden Flugzeugarchitekten und Programmleitungstechnikern, einen konsistenten und bereichsübergreifenden Ansatz bei der Flugzeugentwicklung gewährleistet.

2013 begann Airbus erfolgreich mit der A350 XWB -900 -Flugerprobungskampagne und schloss die Entwurfsphase für die Version A350 XWB-1000 ab. Airbus Engineering erhielt die Zulassung zur Verwendung von „Sharklets“ für die Single-Aisle-Flugzeugfamilie (A319, A320 und A321), schloss die Entwurfsphase für die A320neo ab und konnte mit der Aufnahme der Montage von Entwicklungsflugzeugen beginnen. Die Entwurfsphase der 242-Tonnen-Version der A330 wurde abgeschlossen.

Airbus Engineering hat auch wesentliche Beiträge zu einer Reihe internationaler Initiativen erbracht, die die Auswirkungen des Luftverkehrs auf die Umwelt reduzieren sollen. Das Hauptziel dieser Initiativen besteht darin, sowohl den Lärm als auch die CO<sub>2</sub>-Emissionen der Airbus-Flugzeuge zu senken. Dieses auf Veränderung ausgerichtete Projekt von Airbus Engineering verbessert fortlaufend die Arbeitsweise und steigert durch organisatorische Änderungen auch die Effizienz.

## Airbus Military

### Einführung und Überblick

Airbus Military, das ab 2014 in die neu geschaffene Division Airbus Defence and Space (weitere Einzelheiten siehe Absatz „– 1.1.1. – Überblick“ oben) in die Hauptgeschäftseinheit Militärflugzeuge integriert wird, produziert und vermarktet Flugzeuge für Sondermissionen, die auf bereits bestehenden Plattformen aufbauen und für militärische Sonder- und Sicherheitsaufgaben, wie etwa für Luftbetankung, Seeüberwachung und U-Boot-Abwehr bestimmt sind. Airbus Military ist auch für die Herstellung und den Verkauf von leichten und mittelschweren Militärtransportflugzeugen sowie für das Projekt des schweren europäischen militärischen Transportflugzeugs A400M zuständig.

Im Jahr 2013 verzeichnete Airbus Military Umsatzerlöse in Höhe von insgesamt 2,9 Milliarden Euro.

### Strategie

Die Strategie besteht darin, bei gleichzeitiger Verbesserung der Rentabilität das Kerngeschäft auszubauen und den Marktanteil zu erhöhen, was durch die Nutzung der technologischen Expertise erreicht werden soll.

### Festigung ihrer Position als führender Anbieter von Flugzeugen für Sondermissionen

Als Lieferant von einsatzspezifischen Flugzeugen greift Airbus Military auf seine eigenen Spezialtechniken (Luft-Betankungssystem mit Ausleger („ARBS“)), ein vollständig integriertes taktisches System („FITS“), Seeüberwachung und U-Boot-Abwehr zur Kriegsführung (MPA, ASW, ASuW), Signalinformationsgewinnung (SIGINT) sowie luftgestützte Frühwarn- und Kommandosysteme (AEW&C) und das breite Spektrum der vom Konzern gebotenen Plattformen und Systeme zurück, um die einsatzspezifischen Anforderungen seiner Kunden zu erfüllen. Gleichzeitig wird sich diese Hauptgeschäftseinheit durch das Angebot eines Tankers (A330 MRTT) und Seeüberwachungsflugzeugs (ein Derivat der CN235- und C295-Flugzeugplattformen) um eine weitere Konsolidierung ihrer Position in diesem Markt bemühen.

### Behauptung der Führungsposition bei militärischen Transportflugzeugen

Die globale Führungsposition auf dem Markt für leichte und mittelschwere militärische Transportflugzeuge wurde 2013 mit der Auslieferung der 100. C295 an die Royal Air Force von Oman unter Beweis gestellt. Durch die Erweiterung ihres Portfolios um das schwere militärische Transportflugzeug vom Typ A400M wird ein komplettes Spektrum taktischer militärischer Transportflugzeuge angeboten, die alle Aufgabenstellungen erfüllen können. 2013 war für die A400M mit der Auslieferung der ersten beiden Produktionsflugzeuge an die französische Luftwaffe ein ereignisreiches Jahr. Es wurden mit weiteren Verbesserungen an der bestehenden Produktlinie begonnen, um ihre Führungsposition aufrechtzuerhalten. Neue Versionen werden entwickelt und anlässlich der ersten Flugerprobungen in 2013 war eine Variante

des Brandbekämpfungsflugzeugs vom Typ C295 zu sehen. Die C295W wurde ebenfalls Anfang 2013 vorgestellt und ist eine mit „Winglets“ ausgestattete Version der C295 mit stärkerer Leistung.

### Steigende Umsatzerlöse aus Dienstleistungen durch Ausweitung des Angebots an einsatzkritischen Dienstleistungen

Die Geschäftseinheit beabsichtigt, durch die Schaffung langfristiger weltweiter Partnerschaften für ihre Kunden mehr wertorientierte („Value for Money“) Lösungen zu entwickeln und bereitzustellen, die auf einem fundierten Verständnis der Kundenbedürfnisse basieren. Es wird ein Portfolio konkurrenzfähiger Dienstleistungen angeboten, das vom herkömmlichen Kunden-Support bis zu vollständigen, verfügbarkeitsbasierten Auftragsvergaben für einen „erfolgreichen Einsatz“ reicht und bei dem gezielt Leistungsstärke als Konstruktionsautorität eingesetzt wird, um Kunden vollintegrierten Kundendienst für die gesamte Lebensdauer ihrer Produkte zu bieten.

### Markt

#### Flugzeuge für Sondermissionen

Flugzeuge für Sondermissionen sind Flugzeuge, die von existierenden Flugzeugplattformen abgeleitet und für spezifische Missionen angepasst werden, in der Regel für Kunden aus den Bereichen Militär und Sicherheit. Anpassungen der Plattform verlangen eine solide Kenntnis der Flugzeugzelle, die üblicherweise nur der Flugzeughersteller besitzt. Die vollständige Systemintegration eines Flugzeugs erfordert umfassende Fähigkeiten und Kenntnisse und die Zahl der Teilnehmer im Weltmarkt ist sehr begrenzt.

Darüber hinaus erfordern die moderne Verteidigung und Kriegsführung auf verschiedenen Einsatzgebieten unabhängigen Zugang zu Informationen in komplexer Form und Kunden verlangen deshalb zunehmend umfassende Systeme, die speziell auf ihre operativen Erfordernisse zugeschnitten sind. Diese Entwicklung und die sich rasch entwickelnden Verteidigungs- und Sicherheitsbedürfnisse werden erwartungsgemäß die Nachfrage nach Spezialmissionsflugzeugen mittelfristig steigern.

#### Militärische Transportflugzeuge

Die Hauptkunden im Markt für militärische Transportflugzeuge sind Regierungen und nationale Organisationen. Der Markt besteht aus drei Segmenten: (i) leichte Transportflugzeuge mit einer Nutzlast von ein bis drei Tonnen, (ii) mittlere Transportflugzeuge mit einer Nutzlast von vier bis 14 Tonnen und (iii) schwere Transportflugzeuge mit einer Nutzlast von mindestens 15 Tonnen. Laut einer von DMS Forecast International – einer unabhängigen Beratungsfirma für Luft-/Raumfahrt- und Verteidigungsunternehmen – erstellten Analyse wird erwartet, dass der weltweite Markt für Militärtransportflugzeuge sich in der Zeit von 2013 bis 2022 auf ungefähr 69,89 Milliarden US-Dollar (Produktionswert) belaufen soll.

**Schwere militärische Transportflugzeuge.** Dieses Marktsegment war historisch von den politischen und haushaltspolitischen Entscheidungen der USA geprägt und wurde somit von US-Herstellern, insbesondere von Lockheed Martin mit ihrer C-130 Hercules dominiert. Der A400M markiert den Einstieg des Konzerns in diesen Markt, zu einem Zeitpunkt, zu dem erwartet wird, dass Länder auf der ganzen Welt mit der Nachrüstung und dem Austausch ihrer bestehenden Flotten beginnen. Im oberen Bereich des Segments tritt die A400M gegen die C-17 von Boeing an. Boeing hat 2013 die Schließung ihrer Endmontagelinie für die C-17 in Long Beach, Kalifornien, für das Jahr 2015 angekündigt.

**Mittelschwere militärische Transportflugzeuge.** Das Management ist der Auffassung, dass dieser Markt weiterhin moderat wachsen wird. Die Flugzeuge vom Typ CN235 und die C295, deren gemeinsamer durchschnittlicher Marktanteil (in Stückzahlen) während der letzten zehn Jahre internen Schätzungen zufolge bei 58 Prozent lag, sind in diesem Segment führend. Sowohl die CN235 als auch die C295 wurden als Ergänzung zu der älteren C-130 Hercules entwickelt und erfüllen die meisten ihrer Missionen mit reduzierten Betriebskosten. Ihre Konkurrenten sind die von Alenia Aeronautica hergestellte C-27J Spartan und die von Antonov hergestellte An-32.

**Leichte militärische Transportflugzeuge.** Die C212 war in der Vergangenheit in diesem Marktsegment führend und hielt internen Schätzungen zufolge in den vergangenen zehn Jahren einen durchschnittlichen Marktanteil von 9 Prozent (in Stückzahlen). Die Hauptkonkurrenten der C212 sind die M-28, hergestellt von Polskie Zakłady Lotnicze in Mielec, und die von Viking in Kanada hergestellte DHC-6-Serie 400.

## Produkte und Dienstleistungen

### Flugzeuge für Sondermissionen

**Multi-Role Tanker Transport – A330 MRTT.** Der A330 MRTT, ein Derivat der Airbus-A330-Familie, bietet strategischen militärischen Flugtransport sowie Luftbetankung. Seine große Tankkapazität reicht aus, um die nötigen Treibstoffmengen ohne jegliche Hilfstanks zu liefern. Dadurch steht der ganze Laderaum für Fracht zur Verfügung, was es ermöglicht, Standard-LD3- oder LD6-Container, militärische Paletten und/oder jede andere Art heute gebräuchlicher Ladegeräte zu integrieren. Airbus Military erhielt 2010 die zivile und militärische Zulassung für den A330 MRTT, wobei Ende 2013 17 Flugzeuge im Einsatz waren.

2013 lieferte Airbus Military sieben Flugzeuge vom Typ A330 MRTT aus und konnte sechs Neuaufträge aus Singapur verbuchen. Mit der Wahl der A330 MRTT ist Singapur nach Australien, Saudi-Arabien, den Vereinigten Arabischen Emiraten, Großbritannien und Indien, das sich derzeit in der Endphase der Vertragsverhandlungen für sechs Flugzeuge befindet, die sechste Nation, die sich für diesen Flugzeugtyp entscheidet.

Der Auftragsbestand umfasst Flugzeuge, die im Rahmen eines 27-Jahres-Vertrags mit dem britischen Verteidigungsministerium im Zusammenhang mit dem Future-Strategic-Tanker-Aircraft („FSTA“-) Programm desselben durch das AirTanker-Konsortium geliefert werden sollen. Das FSTA-Programm sieht die Lieferung

einer aus 14 neuen Tankerflugzeugen bestehenden Flotte vor, deren erstes Flugzeug 2012 in Betrieb genommen werden soll. In dem Vertrag sind auch die gesamte erforderliche Infrastruktur, Schulung, Wartung, Flugmanagement, Flottenmanagement und Bodendienste vorgesehen, um der Royal Air Force Luft-Luft-Betankungs- und Transporteinsätze zu ermöglichen.

Airbus Military hat auch an einem Technik-Programm zur Entwicklung eines neuen ARBS gearbeitet. Das neue ARBS ist darauf ausgelegt, eine gegenüber der Konkurrenz erheblich schnellere Luftbetankungsleistung zu gewährleisten – ein wesentlicher Vorteil, weil Flugzeuge während der Luftbetankung anfällig sind. Das ARBS wurde bereits mit über 1.300 trockenen und nassen Kontakten bei einem breiten Spektrum von Flugzeugen getestet, wie unter anderem den Kampfflugzeugen F-16 und F/A-18 und dem E-3 Awacs.

**Seeüberwachungsflugzeuge.** Es werden verschiedene Lösungen angeboten, die von der Seeüberwachung bis zur U-Boot-Abwehr zur Kriegsführung reichen und auf der C212-, CN-235-, C295- oder P-3-Orion-Plattform basieren. Die Flugzeuge des Typs CN235 und C295 hatten internen Schätzungen zufolge in den vergangenen zehn Jahren zusammen einen durchschnittlichen Marktanteil von 47 Prozent (in Stückzahlen). Ihre Hauptkonkurrenten sind Seeüberwachungsversionen des Bombardier Dash-8 Q200/Q300 und des Alenia ATR 42/72.

Es wurde FITS entwickelt, das Kernstück des auf diesen Seeüberwachungsplattformen installierten Missionssystems. FITS ist ein System der neuen Generation zur Verbesserung des taktischen Bewusstseins, das Entscheidungsfindungsprozesse und den Betrieb in einem netzwerkzentrierten Umfeld erleichtert.

Die U.S. Coast Guard bestellte im Jahr 2013 ein weiteres CN235 Seeüberwachungsflugzeug. Auslieferungen von Airbus Military umfassten zwei CN235 Seeüberwachungsflugzeuge (bis dato insgesamt 16) an die U.S. Coast Guard.

Durch die Seeüberwachungskonfiguration ist die C295 ASW das erste in Europa konstruierte und zertifizierte Flugzeug vom Typ ASW, das die alternde P-3-Orion- oder Bréguet-Atlantic-Flotten ersetzen soll. Die Geschäftseinheit befasst sich auch mit der Modernisierung und Nachrüstung von P-3-Orion-Seeüberwachungsflugzeugen für die spanische und brasilianische Luftwaffe. Das Programm umfasst die FITS-Installation einschließlich neuer Missions-Sensoren und Avionik. 2013 wurden drei nachgerüstete P-3 an die brasilianische Luftwaffe ausgeliefert.

### Militärische Transportflugzeuge

**A400M – Schwere militärische Transportflugzeuge.** Die A400M ist ein völlig neuer militärischer Airlifter, der für taktische, strategische und logistische Anwendungen konzipiert wurde und den Bedürfnissen von Streitkräften auf der ganzen Welt für den militärischen und humanitären Einsatz sowie zur Friedenssicherung entsprechen soll. Das Programm verfolgt das Ziel, auf dem Markt für schwere militärische Transportflugzeuge eine Führungsposition aufzubauen; zusammen mit seinen mittelschweren und leichten militärischen Transportflugzeugen kann es Kunden dann ein komplettes Spektrum taktischer militärischer Transportflugzeuge anbieten.

Der Auftragsbestand liegt derzeit bei 172 Flugzeugen, wovon 168 den sieben Erstkundennationen zuzuordnen sind und vier davon Malaysia, einem Exportkunden. Während den Kunden nach der Inbetriebnahme im Jahr 2013 die Betreuung der bereits im Einsatz befindlichen Flugzeuge angeboten wurde, werden weitere Exportmöglichkeiten für die A400M erforscht. Die Flugerprobungskampagne konnte bis Ende 2013 über 5.800 Testflugstunden und ungefähr 2.000 absolvierte Flüge verzeichnen. Die Zertifizierung des Flugzeugtyps und die Erstfreigabe konnten 2013 erreicht werden und die ersten beiden Flugzeuge wurden an die französische Luftwaffe ausgeliefert, während für das dritte Flugzeug (das bereits im Oktober 2013 lieferbereit war) die Verhandlungen mit dem türkischen Kunden noch nicht abgeschlossen sind. Ende 2013 waren zehn Flugzeuge in der Endmontagelinie und 19 weitere Flugzeuge befanden sich in unterschiedlichen Produktionsstadien.

#### **CN235 – Mittelschweres militärisches Transportflugzeug.**

Die erste Version der CN235-Familie, die S-10, ging im Jahr 1987 in Betrieb, die neueste, die Serie 300, ist eine zweimotorige Turboprop-Maschine der neuen Generation mit Druckkabine. Die CN235-300 kann eine Nutzlast von maximal 6.000 kg befördern, was (i) 36 Fallschirmjägern, (ii) 18 Tragen und drei Sanitätern, (iii) vier der gängigsten Frachtpaletten oder (iv) einer überdimensionalen Last wie einem Flugzeugtriebwerk oder Hubschrauber-Rotorblättern entspricht. Fallschirmjäger können durch die beiden Seitentüren am Flugzeugheck oder über die hintere Laderampe abgesetzt werden. Varianten der CN235-300 werden für spezielle Missionen, wie beispielsweise als Seeüberwachungsflugzeug oder zur Kontrolle von Umweltverschmutzung eingesetzt. Wenn alle unterschiedlichen Versionen mit berücksichtigt werden, sind seit Beginn des Programms über 270 CN235-Maschinen ausgeliefert worden.

2013 nahm Kamerun ein Flugzeug vom Typ CN235 in Empfang und wurde ein neuer Betreiber. Airbus Military lieferte auch die beiden letzten Flugzeuge vom Typ CN235 an die französische Luftwaffe aus.

**C295 – Mittelschweres militärisches Transportflugzeug.** Die im Jahr 1999 zertifizierte C295 hat eine ähnliche Grundkonfiguration wie die CN235 mit einer gestreckten Kabine, um eine um 50 Prozent schwerere Nutzlast mit größerer Geschwindigkeit über größere Entfernungen transportieren zu können. Die C295 ist mit integrierter Avionik, mit digitalen Cockpitanzeigen und einem Flugmanagementsystem ausgerüstet, die die taktische Navigation und die Flugplanung verbessern sowie die Integration der von mehreren Sensoren gelieferten Signale ermöglichen. Die C295 hat über 140.000 Flugstunden unter den verschiedensten Flugbedingungen absolviert: von arktischen Polarregionen bis zu Wüstengebieten. Es wurden über 105 C295-Maschinen an 17 Betreiber in 16 Ländern ausgeliefert.

Airbus Military erhielt im Jahr 2013 von verschiedenen Kunden, wie unter anderem von Kolumbien und Kasachstan, insgesamt neun Aufträge für die C295. Auslieferungen von Airbus Military umfassten insgesamt 14 Flugzeuge vom Typ C295.

**C212 – Leichtes militärisches Transportflugzeug.** Die C212 wurde als ein einfaches und zuverlässiges Flugzeug ohne Druckausgleich konzipiert, das von Behelfsstartbahnen aus operieren und sowohl für zivile als auch für militärische Aufgaben eingesetzt werden kann. Die erste Version dieser Serie, die S-100, ging im Jahr 1974 in den Einsatz. Die neueste Version, die S-400, weist eine Reihe von Verbesserungen auf, wie eine neue Avionik und Triebwerke höherer Leistung für den Einsatz in heißen Klimazonen und in Höhenlagen sowie verbesserte Kurzstart- und Landeeigenschaften. Zusätzlich ist die hintere Laderampe der C212 mehrzweckfähig und kann rasch und einfach umkonfiguriert werden, wodurch die Standzeiten am Boden reduziert werden. Seit Beginn des Programms wurden insgesamt 477 C212 ausgeliefert.

Airbus Military hat Ende 2012 einen Vertrag mit PT Dirgantara Indonesia für die gemeinsame Einführung einer aktualisierten Version der C212-400 unterzeichnet. Das in NC212 umbenannte Flugzeug wird sowohl Zivil- als auch Militärcunden angeboten.

#### **Kundendienst**

Die Kundendienstorganisation von Airbus Military, die über 850 ausgelieferte Flugzeuge betreut, bietet maßgeschneiderte Unterstützung, um den Anforderungen jedes einzelnen Betreibers zu entsprechen. Airbus Military wendet das Konzept der integrierten logistischen Betreuung („**ILS**“) während der gesamten Lebensdauer seiner Produkte von der ersten Entwurfsphase bis zum Ende der Nutzungsdauer durchgängig an und Hauptziel von Airbus Military ist die Gewährleistung, dass Kunden durch die Betreuung im Rahmen eines integrierten Kundendienstes entsprechend ihren Bedürfnissen die beste Betriebsleistung und den größten Nutzen erhalten, sodass der Erfolg ihrer Missionen garantiert wird.

Die Support-Centers für Militärflugzeuge sind strategisch an Standorten auf der ganzen Welt platziert, um Wartung, Reparatur und Überholung bereitzustellen. Dies umfasst Kundendienstzentren in Europa (Sevilla und Polen) sowie ein neues Zentrum in Mobile im US-Bundesstaat Alabama, um den Bedarf der Flotte in Nordamerika abzudecken. Die Kundendienstkapazitäten für Militärflugzeuge im Nahen Osten wurden durch die Tochtergesellschaft in Saudi-Arabien (ECAS) und die kürzlich gegründete Tochtergesellschaft in OMAN (AMSO) ausgebaut.

Gleichzeitig mit der Einführung neuer Produkte wird die Kapazität der Servicezentren fortlaufend aktualisiert, um diese Produkte zu unterstützen. So arbeitet die Geschäftseinheit derzeit zum Beispiel an der Entwicklung von ILS-Aufgaben, -Produkten und damit verbundenen Dienstleistungen, um die Inbetriebnahme der A400M im Jahr 2013 zu unterstützen. Mit Frankreich (dem ersten A400M-Kunden) wurde ein Vertrag zur vollumfänglichen Betreuung nach der Inbetriebnahme unterzeichnet, während die Verhandlungen mit der Türkei, Großbritannien und Deutschland weiter laufen.

Airbus Military Customer Services hat die Funktion des Kundenprogrammleiters fortwährend ausgebaut, um dadurch die Kundenzufriedenheit zu steigern und zusätzliche geschäftliche Gelegenheiten im Zusammenhang mit einsatzkritischen Dienstleistungen während der gesamten Lebensdauer des Produkts zu schaffen und eine eigens für diesen Zweck vorgesehene Organisation geschaffen, um seine Angebotskapazität auszubauen und Gelegenheiten für die Erbringung von Kundendienstleistungen im Zielsegment des Luftfahrtbereichs zu identifizieren und zu nutzen.

Schließlich wird die Kapazität für Konstruktion, Entwicklung, Produktion und Betreuung von Schulungen auf unterschiedlich komplexen Niveaus hauptsächlich über das Schulungszentrum in Sevilla umgesetzt, welches genügend Platz für sechs Flugsimulatoren und eine Reihe anderer computerbasierter Schulungsgeräte bietet.

## Produktion

Eine neue Endmontagestätte für leichte und mittelschwere Flugzeuge befindet sich im Werk San Pablo in Sevilla (Südspanien). Die Anlage – die auch für den A400M genutzt wird – verfügt über eine Fläche von 600.000 m<sup>2</sup>. Ein nahe gelegener Standort, der für den Kundendienst vorgesehen ist, bietet ein Trainingszentrum mit einer Fläche von 383.644 m<sup>2</sup>.

Der Flugzeugkomponentenbereich und Spezialmontagen sowie Unterbaugruppen (wie u. a. das Höhenleitwerk A400M, der MRTT-Heckausleger, C295- und C235-Montagen) werden in dem Betrieb Tablada in Sevilla vorgenommen, der über eine Fläche von 98.537 m<sup>2</sup> verfügt. Weitere Montagen, Verbundstoff- und Metallteile werden in Puerto de Santa Maria (Cadiz) hergestellt, das über eine Fläche von 78.840 m<sup>2</sup> verfügt.

Schließlich gibt es noch in der Fabrik in Getafe Spezialanlagen für Engineering, Konstruktion und Fertigung, wo unter anderem Arbeiten an dem A330 MRTT durchgeführt werden.

## 1.1.3 Eurocopter (jetzt Airbus Helicopters)

### Einführung und Überblick

Eurocopter (jetzt Airbus Helicopters) ist ein weltweit führender Anbieter im Markt für Zivil- und Militärhubschrauber mit einem der vollständigsten und modernsten Angebote an Hubschraubern und dazugehörigen Dienstleistungen. Dieses Produktangebot umfasst derzeit leichte einmotorige, leichte zweimotorige, mittlere und mittelschwere Hubschrauber, die je nach Kundenbedürfnissen an alle Einsatzarten angepasst werden können.

Im Jahr 2013 lieferte Airbus Helicopters 497 Hubschrauber aus (475 in 2012) und erhielt 444 Bruttoaufträge (im Vergleich zu 492 Bruttoaufträgen in 2012). Der Nettoauftragseingang für das Jahr 2013 betrug nach Abzug von Stornierungen 422 Hubschrauber (im Vergleich zu 469 Hubschraubern im Jahr 2012). Zivilverträge machten 63 Prozent dieses Auftragsvolumens aus, während die Umsätze im Militärbereich die verbleibenden 37 Prozent darstellten. Zum 31. Dezember 2013 lag der zivile Auftragsbestand von Airbus Helicopters bei 995 Flugzeugen (im Vergleich zu 1.070 Flugzeugen im Jahr 2012).

Durch die Geschäfte im Jahr 2013 konnte Airbus Helicopters seine Führungsposition mit der Auslieferung von nahezu einem von zwei weltweit gelieferten Drehflüglern für den Zivilbereich beibehalten.

Im Jahr 2013 verzeichnete Airbus Helicopters Umsatzerlöse von insgesamt 6,3 Milliarden Euro, was 10,6 Prozent der Konzernumsatzerlöse entspricht.

### Strategie

Die Strategie von Airbus Helicopters besteht darin, Verbesserungsinitiativen für seinen Umwandlungsplan voranzutreiben, der das Ziel verfolgt, Kundenzufriedenheit und Qualität eine zentrale Bedeutung bei seinen Geschäften einzuräumen sowie seine

industrielle Wettbewerbsfähigkeit zu steigern, während gleichzeitig das höchste Niveau der Flugzeugsicherheit gewährleistet wird. Airbus Helicopters hat auch Pläne für Kostensenkungen, Optimierung von Barbeständen und zur Wertschöpfung eingeführt.

### Engagement für Innovation

Airbus Helicopters nimmt eine Erneuerung seiner vorhandenen Produktpalette für zukünftiges Wachstum vor. Dementsprechend konzentriert sich Airbus Helicopters auf die Einführung einer Reihe von Plattform-Aktualisierungen sowie anderer Neuentwicklungen wie unter anderem den zweimotorigen mittelschweren Hubschrauber EC175 und den aufgerüsteten leichten zweimotorigen Hubschrauber EC145 T2, die beide mit dem modernsten internen Helionix-Avioniksystem ausgestattet sind. Die Stärke und Leistung des EC175 wurden mit zwei vertikalen, im Jahr 2013 beglaubigten Geschwindigkeitsrekorden unter Beweis gestellt. Die EASA-Zertifizierung für den EC175 wurde im Januar 2014 erteilt und die Auslieferung ist ab 2014 vorgesehen.

Die Entwicklungsarbeiten an dem neuen 4X-Hubschrauber der Mittelklasse wurden ebenfalls fortgesetzt, der stärkere Leistung, geringeren Treibstoffverbrauch und bessere Lärmdämmung bietet. Der X3-Hochgeschwindigkeits-Hybriddemonstrator setzte im Jahr 2013 einen neuen Meilenstein in der Innovationsgeschichte der Gesellschaft; er kombiniert die Fähigkeit zum Senkrechtstart und zur senkrechten Landung mit dem Weltgeschwindigkeitsrekord, während der EC145-Demonstrator mit optionaler Pilotsteuerung unbemannte Testeinsätze absolvierte.

Darüber hinaus strebt Airbus Helicopters eine erhebliche Ausweitung seines Dienstleistungsangebots an, um die Verfügbarkeit von Flugzeugen sowie die Einsatzleistung und Kostenwirksamkeit für ihre Kunden zu verbessern. Effizienz bei

Betreuung und Service ist daher ein wichtiger Schwerpunkt bei den neuesten Produktentwicklungen von Airbus Helicopters, die ebenso auf die Schaffung zukünftiger Umsatzerlöse wie auf die Steigerung der Kundenzufriedenheit abzielen. Airbus Helicopters wird gegebenenfalls auch externe Wachstumsmöglichkeiten nutzen, um ihr Dienstleistungsangebot künftig zu erweitern, wie bereits mit der Übernahme von Vector Aerospace im Jahr 2011.

## Globalisierung zur Nutzung von Wachstum weltweit

Das Geschäftsmodell von Airbus Helicopters konzentriert sich stark auf Exporte, und die Ausweitung ihrer globalen Präsenz wird auch in Zukunft eine Priorität sein. Airbus Helicopters baut auf ihre bereits sehr starke Umsetzung in Ländern wie den USA, Australien und Brasilien und seine Präsenz in 30 Ländern auf, um ihre industrielle Präsenz in potenziellen Wachstumsmärkten wie u. a. Russland, China und Indien noch zu vergrößern. Airbus Helicopters beabsichtigt, durch diese internationale Expansion ihre Plattform-Umsätze zu steigern und Gelegenheiten zur Erbringung von Dienstleistungen auf dem Kundendienstmarkt in Kundennähe zu gewinnen.

## Aufbau eines strafferen, rationalisierten Unternehmens

Airbus Helicopters bemüht sich um die Umsetzung weiterer Verbesserungsinitiativen für seinen Umwandlungsplan, der das Ziel verfolgt, Kundenzufriedenheit und Qualität eine zentrale Bedeutung bei seinen Geschäften einzuräumen sowie seine industrielle Wettbewerbsfähigkeit zu steigern, während gleichzeitig das höchste Niveau der Flugzeugsicherheit gewährleistet wird. Airbus Helicopters hat auch Pläne zur Kostensenkung, Optimierung von Barguthaben und zur Wertschöpfung eingeführt.

## Bestimmungsfaktoren des Markts

Der Wert der weltweit ausgelieferten Turbinenhubschrauber stieg laut Marktdaten von Airbus Helicopters, die auf Brancheninformationen und internen Schätzungen beruhen, von schätzungsweise 17,35 Milliarden Euro im Jahr 2012 auf schätzungsweise 19,8 Milliarden Euro im Jahr 2013.

Laut den von The Teal Group, Honeywell und Rolls-Royce veröffentlichten Marktprognosen sollen weltweit in der Zeit von 2012 bis 2020 9.000 bis 11.000 Zivilhubschrauber und 6.000 bis 6.800 Militärhubschrauber gebaut werden. Diese Prognose stützt sich, besonders im Militärssektor, weitgehend auf umfangreiche Entwicklungsprogramme in den USA.

Die im zivilen und halbstaatlichen Markt verkauften Hubschrauber, auf dem Airbus Helicopters führend ist, werden zum Privat- und VIP-Transport, zur Versorgung von Offshore-Ölunternehmen, für verschiedene kommerzielle Zwecke und von staatlichen Stellen, unter anderem von Küstenwache, Polizei, Rettungsdienst und für die Feuerbekämpfung, eingesetzt. Laut Marktdaten von Airbus Helicopters beliefen sich die Auslieferungen von Turbinenhubschraubern über 1,3t MAUW auf dem zivilen und halbstaatlichen Markt im Jahr 2013 weltweit auf 812 Stück.

Die Nachfrage nach neuen Militärhubschraubern ist hauptsächlich von haushaltspolitischen und strategischen Erwägungen und der Notwendigkeit, ältere Flotten zu ersetzen, abhängig. Airbus Helicopters ist der Auffassung, dass das hohe Alter der derzeitigen Flotten, die Verfügbarkeit einer neuen Generation von Hubschraubern mit integrierten Systemen und die derzeitige Einführung von Kampfhubschraubern bei vielen nationalen Streitkräften in den kommenden Jahren zu einer erhöhten Beschaffung von Militärhubschraubern beitragen wird. Groß angelegte militärische Programme der jüngsten Vergangenheit, wie unter anderem die von den USA, Russland, China, Indien, Südkorea, Saudi-Arabien, Brasilien und den meisten westeuropäischen Ländern durchgeführten Programme, haben diesen Trend bestätigt. Dennoch hat sich in der Vergangenheit gezeigt, dass die Nachfrage des Militärs je nach veränderten strategischen Erwägungen von Jahr zu Jahr starken Schwankungen unterliegt und dass das kurzfristige Wachstumspotenzial aufgrund zunehmender Budgetbeschränkungen der öffentlichen Hand in einigen Regionen wie z. B. Europa eingeschränkt sein kann, während in anderen Regionen wie Asien oder Lateinamerika mit einem anhaltenden Wachstum gerechnet wird. Marktdaten von Airbus Helicopters zufolge beliefen sich die Auslieferungen von militärischen Turbinenhubschraubern im Jahr 2013 auf 858 Stück.

## Wettbewerb

Die Hauptkonkurrenten von Airbus Helicopters im zivilen und halbstaatlichen Sektor sind Agusta-Westland, Sikorsky und Bell Helicopter. Im zivilen Bereich hat sich die Konkurrenz in den letzten Jahren verschärft, wobei Sikorsky und Agusta-Westland ihren Marktanteil in der schweren und mittleren Hubschrauberklasse erhöht haben, während Bell ihren Marktanteil bei den leichten Hubschrauberklassen gesteigert hat.

Der militärische Sektor ist durch starke Konkurrenz gekennzeichnet sowie durch Wettbewerbsbeschränkungen beim Zugang ausländischer Hersteller zu inländischen Ausschreibungen im Verteidigungsbereich, die bis hin zum praktischen Ausschluss von Einfuhren gehen können. Der globale Marktanteil von Airbus Helicopters bei Militärhubschraubern ist in Stückzahl und Wert gemessen zurückgegangen (15 Prozent in Stückzahlen im Jahr 2012). Dennoch konnte Airbus Helicopters durch die Einführung des Tiger, NH90 und EC725 sowie durch eine umfangreichere Ausweitung der internationalen Industriekooperationen im Jahr 2013 11 Prozent (in Stückzahlen) des Militärssektors durch Lieferungen auf einem nach wie vor von US-Herstellern und in jüngster Vergangenheit von russischen Herstellern beherrschten Markt gewinnen.

Die Hauptkonkurrenten von Airbus Helicopters im militärischen Sektor sind Agusta-Westland in Europa und Sikorsky, Boeing und Bell Helicopter in den USA. In letzter Zeit traten russische Hersteller aggressiver auf, vor allem in den asiatischen und den lateinamerikanischen Märkten. Die Umsätze im Militärssektor betragen im Jahr 2013 45 Prozent der Umsatzerlöse von Airbus Helicopters.

## Kunden

Derzeit setzen über 3.000 Betreiber Hubschrauber von Airbus Helicopters in ungefähr 150 Ländern ein und bilden somit einen breit angelegten Kundenstamm für die Kundendienstaktivitäten von Airbus Helicopters. Weltweit unterhalten 85 Prozent der Kunden von Airbus Helicopters Flotten von einem Umfang zwischen einem und vier Hubschraubern. Die wichtigsten Kunden von Airbus Helicopters im Militärssektor sind die europäischen Verteidigungsministerien sowie Verteidigungsministerien in Asien, den USA und Lateinamerika. Auf dem zivilen und halbstaatlichen Markt hat Airbus Helicopters in Europa, den USA und Kanada einen führenden Marktanteil.

Mit einem weltweiten Marktanteil von 46 Prozent der Auslieferungen werden die Produkte von Airbus Helicopters aufgrund ihrer Vielseitigkeit und Zuverlässigkeit von den bedeutendsten Kunden bevorzugt. Die weltgrößten Offshore-Betreiber (wie etwa Bristow, CHC, Era und PHI) setzen Airbus Helicopters-Hubschrauber für die Passagierbeförderung und zur

Unterstützung der Offshore-Ölindustrie ein. Bei Rettungsdiensten dominieren Hubschrauber von Airbus Helicopters in den Flotten großer Betreiber wie Air Methods in den USA und dem ADAC in Deutschland. Einrichtungen mit hohen Anforderungen an die Betriebstauglichkeit – einschließlich der Polizei und der Streitkräfte – verlassen sich ebenfalls auf Produkte von Airbus Helicopters.

Die Vermarktungsstrategie von Airbus Helicopters setzt gezielt den Umfang seines globalen Netzwerks ein. Dieses besteht derzeit aus 30 ausländischen Tochtergesellschaften, die durch ein Netz von Vertragshändlern und Servicezentren ergänzt werden, das so angelegt ist, dass es eine große Anzahl bestehender und potenzieller Kunden betreuen kann. Zudem hat Airbus Helicopters Erfahrungen in der Produktionslizenzierung, bei Gemeinschaftsproduktionen und bei Zulieferverträgen und hat Beziehungen zu industriellen Partnern und Zulieferern in mehr als 35 Ländern aufgebaut.

## Produkte und Dienstleistungen

Airbus Helicopters bietet eine vollständige Palette von Hubschraubern an, die fast das gesamte zivile und militärische Marktspektrum abdeckt, die laufend durch Spitzentechnologie modernisiert wird. Diese Produktpalette beinhaltet leichte einmotorige, leichte zweimotorige sowie mittlere und mittelschwere Hubschrauber. Das Programm von Airbus Helicopters basiert auf einer Reihe von Plattformen einer neuen Generation, die so konzipiert sind, dass sie sowohl militärischen als auch zivilen Anwendungen angepasst werden können. Zusätzlich haben die Produkte zahlreiche technische Merkmale gemeinsam, da sie auf einem Familienkonzept aufbauen.

Die folgende Tabelle zeigt die bestehende Produktlinie von Airbus Helicopters, die aus optimierten Produkten für verschiedene Einsatzarten besteht:

Hubschraubertyp	Hauptaufgaben
<b>Leichtes einmotoriges Modell</b>	
EC120 „Colibri“	Unternehmen/Privat, Kommerzieller Passagier Transport & Mehrzweck, Ziviles & Militärisches Training
<b>Einmotoriges Modell („Ecreuil“-Familie)</b>	
AS350 „Ecreuil“/AS550 „Fennec“	Öffentliche Dienstleistungen <sup>(1)</sup> , Militärversorgung <sup>(2)</sup> & Bewaffneter Aufklärungseinsatz, Unternehmen/Privat, Kommerzieller Passagier Transport & Luftarbeitsinsatz
EC130	Medizinischer Rettungsdienst, Tourismus, Unternehmen/Privat
<b>Leichtes zweimotoriges Modell</b>	
AS355NP/AS555	Öffentliche Dienstleistungen <sup>(1)</sup> , Kommerzieller Passagier Transport & Mehrzweck, Unternehmen/Privat
EC135/EC635	Militärversorgung & Bewaffneter Aufklärungseinsatz, Medizinischer Rettungsdienst, Öffentliche Dienstleistungen <sup>(1)</sup>
EC145/LUH (UH-72)/EC645	Militärversorgung <sup>(2)</sup> , Medizinischer Rettungsdienst, Öffentliche Dienstleistungen <sup>(1)</sup>
<b>Mittelschwer („Dauphin“-Familie)</b>	
AS365 „Dauphin“/AS565 „Panther“	Einsatz bei militärischen Auseinandersetzungen zur See & Seesicherheit, Öffentliche Dienstleistungen <sup>(1)</sup> (insbes. Küstenwache u. SAR), Öl u. Gas, Kommerzieller Passagier Transport u. Mehrzweck
EC155	Unternehmen/Privat, VIP, Öl & Gas, Öffentliche Dienste <sup>(1)</sup>
EC175	Such- und Rettungseinsätze, medizinischer Rettungsdienst, Öffentliche Dienste, Öl & Gas
<b>Mittelschweres Modell</b>	
AS332 „Super Puma“/AS532 „Cougar“	Militärtransport/Such- und Rettungseinsätze, Öl und Gas
EC225/EC725	Such- und Rettungseinsätze, Combat-SAR, Militärtransport, Öl & Gas, VIP
NH90 (TTH/NFH)	Such- und Rettungseinsätze, Militärtransport, Marineeinsätze
<b>Angriff</b>	
Tiger	Gefechtseinsatz, bewaffneter Aufklärungseinsatz/Geleitschutz

(1) Öffentliche Dienste umfassen Heimatschutz, Polizei, Brandbekämpfung, Grenzschutz, Küstenwache und Rettungsdienste der öffentlichen Hand.

(2) Zivileinsatz umfasst verschiedene kommerzielle Aktivitäten, wie Höhenarbeiten, Electrical News Gathering (ENG), Passagier- und Frachttransport.

## Ziviler Bereich

Der Zivilbereich von Airbus Helicopters umfasst leichte einmotorige, leichte zweimotorige, mittlere und mittelschwere Hubschrauber, die entsprechend den Kundenbedürfnissen an alle Einsatzarten angepasst werden können. Um ihren Wettbewerbsvorsprung im zivilen Bereich aufrechtzuerhalten und zu verstärken, verfolgt Airbus Helicopters eine rasche Erneuerung seiner Produktpalette. Dazu gehören Aktualisierungen der bestehenden Plattformen sowie Entwicklungen für die nächste Generation von Hubschraubern.

Die neuesten Produkte, die in Kürze in Betrieb genommen werden sollen, sind die zweimotorige EC145 T2 und der EC175 der Mittelklasse. Bei der EC145 T2 wurden die neuesten Innovationen von Airbus Helicopters in Bezug auf Leistungsstärke, Avionik, Flugsicherheit, Geräuschkämpfung und Einsatzrüstung integriert, wobei ein neuer Fenestron-Heckausleger mit verkleidetem Heckrotor zu den bemerkenswertesten Änderungen gehört.

Airbus Helicopters und die chinesische AVIC II Corporation haben außerdem die gemeinschaftliche Entwicklung und Produktion (auf 50:50-Basis) des EC175 aufgenommen, eines mittleren Zivilhubschraubers der 7,5-Tonnen-Klasse, der die Produktpaletten beider Partner erweitert. Die Entwicklungsphase begann 2006 und die Zertifizierung für das Flugzeug wurde Anfang 2014 erteilt, wobei die Auslieferungen an den Kunden für einen späteren Zeitpunkt im Jahr vorgesehen sind.

Für seine Hubschrauberfamilie der nächsten Generation arbeitet Airbus Helicopters intensiv an der Entwicklung der X4 – dem Nachfolger der aktuellen Dauphin-Familie. Der X4 wird durch innovative Eigenschaften und Technik verbessert und bietet eine erheblich stärkere Leistung, geringeren Treibstoffverbrauch und Lärmdämmung.

## Militärischer Bereich

Der militärische Bereich von Airbus Helicopters umfasst Plattformen, die vom zivilen Bereich abgeleitet wurden (wie unter anderem der vom EC225 abgeleitete EC725) sowie für Streitkräfte entwickelte rein militärische Plattformen (der NH90 und der Tiger).

**NH90.** Der für moderne Multimissionen bei günstigen Lebenszykluskosten konzipierte NH90 wurde als Mehrzweckhubschrauber für den taktischen Transport (TTH) und die Marine (NFH) entwickelt. Das hauptsächlich vom französischen, deutschen, italienischen und niederländischen Staat finanzierte Programm wurde von Airbus Helicopters, Agusta-Westland (Italien) und Fokker Services (Niederlande) als gemeinsame Gesellschafter der NATO Helicopter Industries („NHI“) direkt proportional zur zugesagten Beschaffungsmenge der vier beteiligten Länder entwickelt. Der Anteil von Airbus Helicopters an NHI beträgt 62,5 Prozent. Im Jahr 2013 wurden 43 NH90-Auslieferungen vorgenommen; insgesamt erfolgten bis Jahresende 2013 180 Auslieferungen.

**Tiger.** Das Tiger-Kampfhubschrauber-Programm umfasst vier Varianten, die alle auf demselben Flugwerk basieren: den HAP (Turmgeschütze, Raketen und Luft-Luft-Lenkflugkörper) mit 40

Exemplaren für Frankreich und sechs für Spanien; den UHT (Panzerabwehrflugkörper, Luft-Luft-Lenkflugkörper, Axialgewehre und Raketen) mit 80 Exemplaren für Deutschland; den ARH (Panzerabwehrflugkörper, Turmgeschütz und Raketen) mit 22 Exemplaren für Australien sowie den HAD (Panzerabwehrflugkörper, Turmgeschütz, Raketen und aktualisierte Luftfahrtelektronik und Motoren) mit 24 Exemplaren für Spanien und 40 Exemplaren für Frankreich. 2013 wurden elf Tiger ausgeliefert; insgesamt wurden zum Jahresende 2013 107 Auslieferungen vorgenommen. Die Tigerflotte hat über 50.000 Flugstunden absolviert, wobei über 7.500 dieser Flugstunden bei Einsätzen in Afghanistan, Libyen und Mali stattfanden.

## Kundendienst

Mit nahezu 3.000 Betreibern in ungefähr 150 Ländern betreut Airbus Helicopters eine große Flotte von ungefähr 12.000 in Betrieb befindlichen Hubschraubern. Als Folge davon erzielten die Kunden-Serviceleistungen, die für die Betreuung dieser großen Flotte erforderlich sind, einen Anteil von 42 Prozent der in 2013 Umsatzerlöse bei Airbus Helicopters. Die Kunden-Serviceleistungen von Airbus Helicopters bestehen hauptsächlich aus Wartung, Reparaturen, der Bereitstellung von Ersatzteilen, Schulung und technischer Unterstützung. Um weltweit einen effizienten Service bieten zu können, hat Airbus Helicopters ein internationales Service-Netz von Tochtergesellschaften, Vertragshändlern und Servicezentren aufgebaut. Um die zunehmend globalisierte Nachfrage von Kunden zu erfüllen, hat Airbus Helicopters darüber hinaus den Umfang seiner Serviceleistungen für Kunden ausgeweitet. Airbus Helicopters beabsichtigt, diese Ausweitung weiter voranzutreiben, um ihren Kunden fortschrittliche Serviceleistungen zu bieten, die auf deren Geschäfte zugeschnitten sind. Das Service-Angebot von Airbus Helicopters ist nicht nur auf ihre eigene Hubschrauberflotte beschränkt, sondern umfasst auch Plattformen anderer Originalgerätehersteller (OEM) sowie wie „Fixed-Wing“ Missionsflugzeuge.

## Produktion

Die industrielle Tätigkeit von Airbus Helicopters findet an vier Hauptstandorten, zwei in Frankreich, einem in Deutschland und einem in Spanien, statt. Die französischen Standorte sind Marignane in Südfrankreich und La Courneuve in der Nähe von Paris. Der deutsche Standort ist in Donauwörth und der spanische Standort liegt in Albacete.

In den USA hat American Eurocopter, Inc. zwei Industriestandorte: Grand Prairie im US-Bundesstaat Texas und Columbus im US-Bundesstaat Mississippi. Grand Prairie fungiert als Zentrale und Hauptbetrieb für Airbus Helicopters und erfüllt gleichzeitig die Funktion einer Schulungsanlage für Airbus Helicopters in Nordamerika. Der Betrieb in Columbus befasst sich mit der Montage und Auslieferung der UH-72A Lakota. Ab 2014 wird der Standort zu einer Endmontagelinie und zum Teststandort für AS350 Hubschrauber aufgerüstet. Der Betrieb plant, bis zum Jahr 2016 bis zu 60 weitere AS350-Hubschrauber pro Jahr herzustellen.

In Australien übernimmt Australian Aerospace die Montage der NH90 und des Tiger für die Streitkräfte des Landes. Ein neues Kompetenzzentrum für Drehflügler in Itajuba, Brasilien, wurde eröffnet, wo Helibras, die brasilianische Tochtergesellschaft von Airbus Helicopters, nun zusätzlich zu dem Ecureuils EC725-Hubschrauber, die von den brasilianischen Streitkräften erworben wurden, herstellen, montieren und warten wird.

Airbus Helicopters wird die internationale Expansion ihrer globalen Lieferkette mit besonderem Schwerpunkt auf einer dollarbasierten und kostengünstigen Beschaffung weiter verfolgen, während gleichzeitig die Rationalisierung ihres Zulieferernetzwerks und die Straffung ihrer internen industriellen Organisation angestrebt werden.

## 1.1.4 Astrium

### Einführung und Überblick

Astrium, das ab 2014 in die neu geschaffene Division Airbus Defence and Space Division integriert wird (weitere Einzelheiten siehe „– 1.1.1. – Überblick“ oben), konstruiert, entwickelt und produziert Satellitensysteme, Raumfahrtinfrastrukturen und Trägerraketen und stellt Satellitenkommunikations- und geologische Informationsdienste für gewerbliche und staatliche Kunden bereit. Astrium hat seine Geschäfte über drei Hauptgeschäftseinheiten geführt: Astrium Satellites, Astrium Space Transportation und Astrium Services. Diese Geschäftseinheiten bieten über die Beteiligungen von Astrium an Arianespace (Trägerrakete Ariane 5), Starsem (Soyuz-Trägerrakete) und Eurockot (Rockot-Trägerrakete) auch Trägerdienste an.

Der erzielte Umsatzerlös von Astrium belief sich im Jahr 2013 auf insgesamt 5,78 Milliarden Euro, also 9,7 Prozent des gesamten Konzernumsatzerlöses.

### Strategie

Durch ihre etablierte Präsenz in Europa bietet Astrium umfassende Erfahrung in allen Bereichen der Raumfahrtbranche (Satellitensysteme, Raumfahrt-Infrastrukturen, Trägerraketen, Dienste und Ausrüstung). Die Strategie von Astrium besteht darin, ihre Marktposition zu stärken, indem sie Kunden eine umfassende Lösung für ihre Bedürfnisse von einem einzigen Ausrüstungsteil bis hin zu einer kundenspezifischeren, schlüsselfertigen Lösung mit Trägerraketen, Satellitensystemen und Terminals anbietet.

Da der Markt für Satelliten und Trägerraketen in Europa noch stagniert, ist Astrium bestrebt, ihre Rentabilität insbesondere durch den verstärkten Ausbau ihrer Dienste und Ausrüstungsaktivitäten zu steigern. Zum Erreichen dieser Zielsetzungen bemüht sich Astrium aktiv um Folgendes:

#### Seine starke Position auf den europäischen Luftfahrtmärkten aufrechtzuerhalten

Die Ausgaben der öffentlichen Hand für Raumfahrtaktivitäten sind in Europa aufgrund der Haushaltsbeschränkungen relativ schwach, und es ist zu erwarten, dass weitere Kürzungen in Zukunft zu einer verschärften Konkurrenz führen werden. Vor

diesem Hintergrund wird sich Astrium bemühen, ihren Marktanteil durch die Bereitstellung der innovativsten, kostenwirksamsten Lösungen für ihre Kunden zu wahren.

Auf dem Markt für Trägerraketen hat Astrium Space Transportation zum Beispiel ihre Aktivitäten als Hauptauftragnehmer bei bestimmten Programmen (wie unter anderem dem Trägerraketen Ariane 5 und dem M51-Raketensystem) weiter rationalisiert, was zu einer Steigerung der Zuverlässigkeit und Kosteneffizienz von Astriums Aktivitäten in diesem Bereich beigetragen hat. Dies zeigte sich erst kürzlich bei der Entscheidung der Ministerkonferenz der Europäischen Weltraumagentur im Jahr 2012, Astrium als bevorzugten Vertragspartner für die Entwicklung des Nachfolgemodells des Trägerraketen Ariane 5 auszuwählen – Ariane 5 ME (Mid-life Evolution) – das 2017/2018 gestartet werden soll. Außerdem wurde Astrium zur Leitung der Studien zur Ariane 6 zur Schaffung eines vollständig neu konstruierten, kosteneffizienten und konkurrenzfähigen europäischen Trägerraketensystems ausgewählt.

#### Auch weiter der wichtigste Partner der Verteidigungsministerien zu bleiben

Astrium bemüht sich engagiert, seine Rolle als wichtiger Partner für Verteidigungsministerien in Europa und in der NATO aufrechtzuerhalten. Astrium liegt weltweit an der Spitze als Satellitenkommunikationsanbieter für den Privatsektor im militärischen Bereich sowie als bevorzugter Vertragspartner für eine Reihe verschiedener Anwendungen wie unter anderem Erdbeobachtungssysteme und Frühwarnsysteme; Astrium ist bereits ein wichtiger Industriepartner unter anderem für die französischen, deutschen und englischen Streitkräfte. Darüber hinaus ist Astrium der Hauptauftragnehmer für die ballistischen Raketensysteme für die französischen Abschreckungskräfte und erhielt von der NATO den Auftrag zur Definition verschiedener Verteidigungssysteme. Als Teil der Strategie wird Astrium sich bemühen, bereits bestehende Partnerschaften und Technologien gezielt zum Ausbau weiterer Geschäftsmöglichkeiten im Verteidigungssektor einzusetzen.

## Erweiterung des Angebots bei Raumfahrtdiensten und -ausrüstung

Astrium wird die Strategie weiterverfolgen, sich von der Position des ausschließlich auf Lieferung von Systemen konzentrierten Unternehmens hin zu einer Führungsposition im Bereich der Satellitentelekommunikation und als Erbringer geologischer Informationsdienste zu entwickeln. 2012 trug die Übernahme und Integration von Vizada, einer führenden Telekommunikationsdienstleistungsgesellschaft, die satellitengestützte Mobilfunk- und Festnetzverbindungen für Business-to-Business-Kunden anbietet, dazu bei, die Position von Astrium auf diesem Wachstumssektor weiter zu festigen.

Astrium wird auch ihr Ausrüstungsangebot (elektronische Ausrüstung, Solargeneratoren, Lage- und Raumfahrtsteuerungs-Subsystemsensoren (AOCS), Antriebsausrüstung, Antennenreflektoren etc.) erweitern, um Kunden zuverlässige, normgerechte und konkurrenzfähige Produkte zu liefern.

## Erweiterung seiner globalen Präsenz

Astrium wird sich auch weiter auf Investitionen in Innovation und die Erweiterung seiner globalen Präsenz konzentrieren, um sich mehr Präsenz auf den Exportmärkten zu verschaffen. So wurde zum Beispiel Astrium Americas geschaffen, um Astriums Aktivitäten in den USA und in Kanada weiter auszubauen. Des Weiteren wurden Astrium Brazil und Astrium Singapore errichtet, während in Russland Energia (51 Prozent) und Astrium (49 Prozent) ein Joint Venture, „Energia Satellite Technologies“, zum Bau von Telekommunikations- und Erdbeobachtungssatelliten für den russischen Markt gründeten.

## Fortführung der Umwandlungen und Innovationen, um einen Wettbewerbsvorsprung zu erreichen

Das im Jahr 2010 zur Anpassung an das zunehmend niedrigere Marktumfeld und zur Verbesserung der Rentabilität gestartete Umstrukturierungsprogramm AGILE (Ambitious, Globally growing, Innovative, Lean and Entrepreneurial) soll die Reaktionsfähigkeit und Wettbewerbsfähigkeit von Astrium verbessern, während gleichzeitig zusätzliche Mittel freigesetzt werden sollen, um diese in Innovationen zu investieren. AGILE betont dabei gleichzeitig die Bedeutung eines kundenorientierten Ansatzes und der Übertragung von Verantwortungen auf Mitarbeiter.

## Astrium Satellites

Astrium Satellites ist ein führender Anbieter in den Bereichen Satellitenlösungen, Konstruktion und Fertigung aller Arten von Satellitensystemen, Plattformen, Nutzlasten, Bodeninfrastruktur und Weltraumausstattung für eine breite Palette ziviler und militärischer Anwendungen. Ihr Geschäftsbetrieb umfasst vier verschiedene Kategorien von Satellitenanwendungen – Telekommunikation, Beobachtung, Forschung und Navigation.

Astrium Satellites umfasst auch eine Reihe hundertprozentiger Tochtergesellschaften wie etwa EADS CASA Espacio (Spanien), die Plattformen, Satellitenantennen, Steuerungsmechanismen und Kabel-Subsysteme für Telekommunikationssatelliten liefert, CRISA

(Spanien), die elektronische Ausrüstung und Software zum Einsatz in der Raumfahrt konstruiert und herstellt, Tesat (Deutschland), eine Lieferantin für elektronische Telekommunikationsausrüstung und Subsysteme, Dutch Space (Niederlande), die Solarbauteile und andere spezialisierte Teile liefert, SSTL (Großbritannien), die kleine Satelliten und Nutzlasten liefert und Jena-Optronik, die Weltraumsensoren und optische Systeme liefert.

## Markt

Der Markt für kommerzielle Telekommunikationssatelliten ist von extremem Wettbewerb geprägt, da Kunden ihre Entscheidungen vom Preis, technischer Expertise und Erfolg abhängig machen. Astrium Satellites geht davon aus, dass dieser Markt in den kommenden fünf Jahren mit einem Stand von durchschnittlich ungefähr 20 bis 22 Aufträgen pro Jahr größtenteils stabil bleiben wird. Ihre Hauptkonkurrenten sind Loral, Boeing, Orbital und Lockheed Martin in den USA, Thales Alenia Space in Frankreich und Italien und Information Satellite Systems Reshetnev in Russland. Mit der zunehmend stärkeren Akzeptanz elektrischer Antriebssysteme in der Raumfahrt aufseiten kommerzieller Betreiber wird diese Kapazität mehr und mehr zu einer etablierten Option. Astrium Satellites ist bestrebt, ihre Position auf diesem Markt durch gezielten Einsatz ihrer technischen Expertise, Erfolgsbilanz und Kostenwirksamkeit zu festigen.

Auf dem staatlichen Markt für Erdbeobachtungs-, Forschungs- und Navigationssatelliten wird der Wettbewerb in Europa auf nationaler und multinationaler Ebene hauptsächlich durch die Europäische Weltraumorganisation („ESA“) und die Europäische Kommission („EK“) geregelt. Bei der Ministerkonferenz der ESA im Jahr 2012 und im Rahmen der Initiative EK Horizont 2020 wurden neue Haushaltsbudgets genehmigt, die den Weg für künftige europäische Programme, wie unter anderem METOP-Wettersatelliten der zweiten Generation, Telekommunikationssatelliten der nächsten Generation als Teil des ARTES-Programms, europäische Navigationssysteme der nächsten Generation, neue umweltbewusste Erdbeobachtungssatelliten (Earth Explorers, Copernicus) und wissenschaftliche Einsätze ebnet, an denen Astrium Satellites teilnimmt oder sich gegebenenfalls um eine Teilnahme bemühen wird. Es besteht auch eine beträchtliche Exportnachfrage nach Erdbeobachtungssystemen, für die der Konzern derzeit der führende Anbieter ist. Astrium geht davon aus, dass dieser Exportmarkt mittelfristig weiter wachsen wird.

In den letzten Jahren ist bei Kunden aus dem militärischen Bereich die Nachfrage nach Telekommunikations- und Beobachtungssatelliten gestiegen. Der Skynet 5/Paradigm-Vertrag in Großbritannien, der SATCOM-Bw-Vertrag in Deutschland, der Yahsat-Vertrag in den Vereinigten Arabischen Emiraten, die Verträge für optische Aufklärungssatelliten in Frankreich und die Verträge für den Aufklärungs-SAR in Deutschland (SARah) und in Spanien (Paz) veranschaulichen den positiven Trend dieses Marktes.

Für das Ausrüstungssegment besteht in Europa ein stabiler Markt, für den durch die Länder, in denen die Raumfahrt in der Entwicklung ist, sowie durch USA mit einem potenziellem Wachstum gerechnet wird.

## Produkte und Dienstleistungen

**Telekommunikationssatelliten.** Astrium Satellites stellt Telekommunikationssatelliten her, die für zivile und militärische Anwendungen eingesetzt werden können, wie etwa für Fernseh- und Radioübertragungen, Festnetz- und mobile Kommunikationsdienste sowie Breitband-Internetzugang. Die derzeitigen geostationären Telekommunikationssatelliten von Astrium beruhen auf der Plattformfamilie Eurostar (56 dieser Satelliten haben bis dato 500 Jahre erfolgreichen Einsatzes im Weltraum absolviert), von denen der Eurostar E3000 das neueste Modell ist.

2013 unterzeichnete Astrium Satellites Verträge für drei kommerzielle Telekommunikationssatelliten: für RSCC in Russland (Express AMU1), Telesat in Kanada (Telstar 12R) und den dritten für DirectTV in den USA. Im Jahr 2013 brachte es drei Telekommunikationssatelliten in die Umlaufbahn: SES-6 (Juni 2013), Alphasat (Juli 2013) und Astra 2E (September 2013).

### **Beobachtungs- und Forschungs- und Erkundungssatelliten.**

Astrium Satellites liefert Satellitensysteme zur Erdbeobachtung einschließlich Bodeninfrastruktur für zivile und militärische Anwendungen. Kunden können erhebliche Vorteile aus den gemeinsamen Elementen der zivilen und militärischen Beobachtungslösungen von Astrium entstehen, etwa für verschiedenste Anwendungsarten, wie etwa Kartografie, Wettervorhersage, Klimaüberwachung, Landwirtschafts- und Forstverwaltung, Mineralien-, Energie- und Wasserressourcen-Management sowie militärische Aufklärung und Überwachung ermöglichen. Astrium Satellites stellt auch Forschungssatelliten her, die maßgeschneiderte Produkte und den speziellen Erfordernissen anspruchsvollster Missionen angepasst sind. Die Anwendungen umfassen unter anderem die astronomische Beobachtung von Strahlungsquellen im Universum, die Erforschung von Planeten oder Geowissenschaften.

Astrium Satellites konstruiert und produziert ein breites Spektrum äußerst anpassungsfähiger Plattformen, optischer Instrumente, Radargeräte und -ausrüstung. Astrium Satellites ist der Hauptauftragnehmer für komplexe Einsätze wie unter anderem: Pléiades, drei kleine und äußerst agile Erdbeobachtungssatelliten für zivile und militärische Anwendungen in Frankreich und Spanien, die täglich Aufnahmen von jedem gegebenen Punkt der Erde machen können; Swarm, ein Klimasatellit zur Beobachtung der Entwicklung der Magnetfelder der Erde; Gaia, eine globale Weltraumastrometrie-Mission; Bepi Colombo, eine Forschungsmission zum Merkur; EarthCARE, eine gemeinsame europäisch-japanische Wolken- und Aerosol-Mission; SeoSAR/PAZ, ein Radarerdbeobachtungssystem für die spanische Regierung und die hochauflösenden Erdbeobachtungssatelliten Spot 6 und Spot 7 für Astrium Services (Spot Image).

2013 wurde Astrium Satellites von der ESA zur Lieferung des Nutzlastmoduls für die wissenschaftliche Mission Euclid ausgewählt, die zum besseren Verständnis der eigentlichen Beschaffenheit der von Physikern als *dunkle Energie* des Universums bezeichneten Phänomens beitragen soll. Im Rahmen der ESA/Eumetsat-MetOp-SG-Metrologiemission

wurden 2013 einige Verträge für Hochleistungsinstrumente erteilt (einschließlich CNES' IASI NG und Sentinel-5 von der ESA). Wichtige Verträge im Militärbereich für 2013 umfassen unter anderem einen ultrahochauflösenden Radarsatelliten für das deutsche Verteidigungsministerium (SARah), der eine globale Erdbeobachtung unabhängig von Witterungsverhältnissen oder Tageslicht ermöglicht sowie das Bodensegment für das neue französische optische Beobachtungssystem für den militärischen Einsatz (SSU CSO). Im Exportbereich konnte sich Astrium Satellites 2013 mit zwei Instrumenten für KARI (GOCI-2-Spektrometer und Kompsat 6 SAR) in Korea sowie zwei stark hochauflösenden Beobachtungssystemen für Regierungskunden den Zuschlag für wichtige Verträge sichern.

Astrium Satellites startete im Jahr 2013 drei Erdbeobachtungssatelliten: VNREDSat-1A (Mai 2013), Swarm (Satellitenkonstellation, gemeinsam gestartet im November 2013) und Gaia (Dezember 2013).

**Navigationssatelliten.** Astrium Satellites kommt bei dem neuen europäischen Navigationssatellitensystem „Galileo“, das Signale liefert, mit denen Anwender ihre geografische Position mit hoher Präzision bestimmen können und das erwartungsgemäß in vielen kommerziellen Sektoren zunehmend an Bedeutung gewinnen wird, eine maßgebliche industrielle Rolle zu. Astrium ist für die Validierungsphase des Galileo im Weltraum („IOV“) verantwortlich, in der das neue Satellitennavigationssystem unter realen Missionsbedingungen getestet wird. Die IOV umfasst den Bau der ersten vier Satelliten der Konstellation und einen Teil der Bodeninfrastruktur für den Galileo. Nachdem die ersten beiden Galileo-IOV-Satelliten von Astrium 2011 und 2012 erfolgreich in die Umlaufbahn gebracht wurden, wurde diese frühe Konstellation erfolgreich in der Umlaufbahn getestet und 2013 an den Kunden übergeben. Astrium wird mit einem Arbeitsanteil von nahezu 50 Prozent einschließlich der Bereitstellung der Nutzlasten für die ersten 22 FOC-Satelliten und des FOC-Bodensegments aktiv an der vollen Betriebskapazitätsphase („FOC“) des Galileo beteiligt sein.

**Satellitenprodukte.** Astrium bietet ein umfassendes Spektrum integrierter Subsysteme und Ausrüstung für jede Art von Einsatz in der Raumfahrt: Telekommunikation, Erdbeobachtung, Navigation, Forschungseinsätze, bemannte Raumfahrteinsätze und Trägersysteme. 2013 lieferte der Produktionsbereich von Astrium Satellites wichtige Ausrüstungen für europäische Programme wie unter anderem das Meteosat Third Generation, BepiColombo, EDRS, Hispasat AG1, die Copernicus Sentinels und ATV. Mit der Auslieferung des ersten voll einsatzfähigen Laserkommunikationsterminals (LCT) an die ESA leistete Astrium Pionierarbeit im Bereich der optischen Kommunikation im Weltraum. Neben den stabilen Geschäften mit bereits bestehenden Kunden in den USA, Kanada, Russland und Asien (insbesondere in Japan) wurden neue Produkte erfolgreich vermarktet (so unter anderem Astrix Fibre Optical Gyros) oder im Weltraum demonstriert (so unter anderem Solarbauteile der nächsten Generation, Star Tracker, das Energieteil des ESA Alphasat und NASA-Einsätze von COTS/Cygnus).

## Astrium Space Transportation

Astrium Space Transportation ist der europäische Raumtransport- und Raumfahrtinfrastruktur-Spezialist. Sie konstruiert, entwickelt und fertigt Ariane-5-Trägerraketen, das Columbus-Labor und den Automatisierten Transfervehikel-Frachtttransporter („ATV“) für die internationale Raumstation („ISS“), ballistische Raketen für die französischen Abschreckungskräfte, Antriebssysteme und Raumfahrtausrüstungen.

### Raumfahrt-Infrastruktur und Weltraumerforschung

Das Segment Raumfahrt-Infrastruktur umfasst bemannte und unbemannte Raumfahrtsysteme. Die ISS bildet zusammen mit den Entwicklungsprogrammen und -dienstleistungen für entsprechende Fahrzeuge und Ausrüstungen den wichtigsten Teil der Aktivitäten in diesem Segment. Astrium Space Transportation ist der Hauptlieferant im Rahmen eines ESA-Vertrags, der sich in zwei wichtigen Punkten auf die ISS bezieht: das Weltraumlabor („Columbus“) und den ATV-Frachtttransporter. Darüber hinaus ist Astrium für die Leitung des Betriebs und der Nutzung der europäischen Elemente der ISS im Rahmen des ESA-Vertrags verantwortlich. Im Rahmen eines ESA-Vertrags entwickelt Astrium auch das Service Modul für das neue U.S.-Besatzungstransportsystem Orion, dessen erstes Einstellen in die Umlaufbahn für 2017/2018 vorgesehen ist.

### Markt

Die Nachfrage nach Raumfahrt-Infrastruktur-Systemen stammt ausschließlich von öffentlich finanzierten Raumfahrtorganisationen, insbesondere von der ESA, der NASA, Roscosmos (Russland) und der NASDA (Japan). Solche Systeme werden normalerweise in Kooperation mit internationalen Partnern gebaut. Neben den Columbus- und ATV-Projekten ist ESA auch für weitere ISS-Komponenten im Hinblick auf den Aufbau und die Betriebsphasen der Station verantwortlich. Zudem sind nationale Raumfahrtbehörden wie das Deutsche Zentrum für Luft- und Raumfahrt (DLR) und das Centre National d'Etudes Spatiales (CNES) in die Entwicklung von auf der ISS genutzten Versuchseinrichtungen involviert.

### Produkte und Dienstleistungen

Astrium Space Transportation war der Hauptauftragnehmer für die Entwicklung und Integration des Columbus. Columbus ist ein Modul mit Druckausgleich mit einem unabhängigen, lebenslangen Support-System. Es bietet eine umfassende Forschungsumgebung unter Mikrogravitationsbedingungen (Materialwissenschaft, Medizin, Humanphysiologie, Biologie, Erdbeobachtung, Flüssigkeitsphysik und Astronomie) und dient als Prüfstand für neue Technologien. Im Jahr 2011 hat Astrium Space Transportation von der ESA einen Auftrag erhalten zur Steuerung des unterbrechungsfreien Betriebs der europäischen Bestandteile der ISS als führender Partner eines Industrie-Konsortiums. Der Vertrag stellt die erste Phase eines langfristigen Dienstleistungsvertrags über die gesamte geplante Nutzungsdauer der ISS bis zum Jahr 2020 dar.

Außerdem ist Astrium Space Transportation der Hauptauftragnehmer für die Entwicklung und den Bau des ATV-Frachtttransporters, der Kraftstoff und Nachschub zur ISS

transportieren soll sowie für Auflade- und Abfallentsorgungslösungen ausgelegt ist. Nach den ersten beiden erfolgreichen Inbetriebnahmen wurde der dritte ATV, „Edoardo Amaldi“, 2012 erfolgreich in Betrieb genommen. Der fünfte ATV „Georges Lemaître“ wurde zur Endmontage und Erprobung nach Kourou versandt und soll erwartungsgemäß im Juni 2014 in Betrieb genommen werden. 2013 erhielt Astrium als führender Industriepartner von der ESA einen Vertrag für den Betrieb und die Nutzung der europäischen Komponenten der ISS.

Bei der Ministerkonferenz der ESA in 2012 wurde auch beschlossen, einen Modulardienst für das US-Programm Orion für die bemannte Erforschung des Weltraums zu entwickeln. Astrium Space Transportation wird der Hauptauftragnehmer für dieses Programm sein, das als MPCV-SM (Multiple Purpose Crew Vehicle – European Service Module) bezeichnet wird und auf der ATV-Technologie basiert.

### Trägerraketen und Trägerdienste

Um Raumfahrtsysteme (einschließlich Satelliten, Raumfahrt-Infrastrukturelemente und interplanetare Sonden) in ihre Bahn zu bringen, sind aus mehreren Stufen bestehende Trägerraketen erforderlich. Astrium Space Transportation ist hier in zwei getrennten Geschäftsbereichen aktiv: (i) Konstruktion und Herstellung von Trägerraketen für zivile und militärische Zwecke und (ii) Bereitstellung von Trägerdiensten durch ihre Beteiligungen an Arianespace, Starsem und Eurocot.

Astrium Space Transportation ist der einzige Generalunternehmer für das Ariane-5-System und ist für die Lieferung eines kompletten und vollständig getesteten Flugkörpers an Arianespace verantwortlich. Astrium Space Transportation liefert auch alle Ariane-5-Stufen, den Gerätehangar, die Flugsoftware und eine Vielzahl von Unterbaugruppen. Zudem ist Astrium Space Transportation der Hauptlieferant für ballistische Raketensysteme an den französischen Staat. Das Unternehmen ist verantwortlich für die Entwicklung, Herstellung und Wartung für die von Unterseebooten gestarteten Raketen und deren Betriebssysteme.

### Markt

Der Markt für Trägerdienste im zivilen Bereich entwickelt sich ständig weiter. Der Konkurrenzdruck nimmt stetig zu, da weitere Konkurrenten in den Markt eintreten oder zurückkehren. Erwartungen zufolge wird der für Arianespace zugängliche Markt für zivile Trägerdienste für geostationäre Satelliten auf einem Stand von etwa 20 Nutzlasten pro Jahr verbleiben. Aufgrund verschiedener Faktoren (wie technologischer Fortschritt und Konsolidierung aufseiten der Kunden) bleibt diese Zahl allerdings volatil. Dieser Markt umfasst nicht die institutionellen Trägerdienste für die Verteidigungsministerien und Regierungsbehörden der USA, Russlands und Chinas.

Im Bereich der nationalen Verteidigung ist Astrium Space Transportation seit Anfang der 60er Jahre der alleinige Lieferant ballistischer Raketen an den französischen Staat. Zusätzlich zur Herstellung und staatlich finanzierten Entwicklungsarbeiten erbringt Astrium Space Transportation einen beträchtlichen Wartungsaufwand bei ballistischen Raketensystemen, um sicherzustellen, dass sie über die gesamte Lebensdauer, die

mehrere Jahrzehnte betragen kann, einsatzbereit bleiben. Astrium Space Transportation erbringt auch Vor-Ort-Betreuungsleistungen für das französische Militär. Schließlich arbeitet Astrium Space Transportation in Partnerschaft mit anderen an einem NATO-Vertrag in Bezug auf die Architektur des Projekts „Theatre Missile Defence“.

## Produkte und Dienstleistungen

**Trägerdienste.** Astrium Space Transportation ist auf dem Gebiet der Trägerdienste aktiv durch Beteiligungen an Ariespace mit Trägerraketen für schwere Nutzlasten, an Starsem mit Trägerraketen für mittelschwere Nutzlasten und an Eurockot mit Trägerraketen für geringe Nutzlasten.

– *Ariespace.* Astrium ist mit einem Anteil von 32,5 Prozent an Ariespace (direkt und indirekt) der zweitgrößte Gesellschafter (nach CNES) und der größte industrielle Gesellschafter. Gemessen am Auftragsbestand ist Ariespace der weltweit größte kommerzielle Anbieter von Trägerdiensten. Auf dem Weltmarkt vermarktet und verkauft Ariespace Ariane-Trägerraketen und führt von ihrem Raumfahrtzentrum in Kourou in Französisch-Guayana die Starts durch.

2013 unterzeichnete Ariespace insgesamt 18 Verträge zur Inbetriebnahme im Wert von 1,4 Milliarden Euro: 15 Verträge für geostationäre Satelliten, die von Ariane 5 gestartet werden sollen, womit sie einen Marktanteil von 60 Prozent erreicht, und drei für Erdbeobachtungssatelliten, die von Vega gestartet werden sollen. Ariespace hat 2013 acht Starts durchgeführt: sieben von dem Raumfahrtzentrum in Guayana aus und einen vom Kosmodrom von Baikonur in Kasachstan aus. Drei Ariane-5-ECA-Trägersysteme haben sechs Telekommunikationssatelliten in die Umlaufbahn gebracht, ein Ariane 5 ES startete das vierte ATV (automatisierte Transfervehikel) mit dem Namen „Albert Einstein“ zur ISS, mit zwei Soyuz-Missionen wurden jeweils die ersten vier O3b-Satelliten bzw. das Weltraumteleskop Gaia in die Umlaufbahn gestellt.

– *Starsem.* Astrium Space Transportation besitzt eine direkte Beteiligung von 35 Prozent an Starsem, einem französischen Unternehmen, gemeinsam mit Ariespace (15 Prozent), der russischen Raumfahrtbehörde (25 Prozent) und des im Besitz des russischen Staates befindlichen Raumfahrtzentrums Samara (25 Prozent). Über Ariespace vermarktet Starsem Trägerdienste der Soyuz-Trägerraketen für mittelschwere Raumfahrzeuge für niedrige oder sonnensynchrone Umlaufbahnen wie auch für interplanetare Missionen.

– *Eurockot.* Eurockot Launch Services wird gemeinsam von Astrium Space Transportation (51 Prozent) und Khronichev (49 Prozent) kontrolliert und bietet Trägerdienste für kleine, in niedrigen Erdumlaufbahnen fliegende Satelliten an. 2013 stellte Eurockot die von Astrium konstruierten und gebauten SWARM-Satelliten der ESA in die Umlaufbahn.

**Kommerzielle Trägerraketen.** Astrium Space Transportation stellt Trägerraketen her und führt für die Ariane-Programme Forschungs- und Entwicklungsarbeiten durch. Über die ESA finanzieren die Mitgliederstaaten die Entwicklungskosten und die dazugehörige Technologie für die Ariane-Trägerraketen.

Astrium Space Transportation war seit 2004 der einzige Hauptauftragnehmer für das System Ariane 5. Im Jahr 2013 haben Astrium und Ariespace einen Rahmenvertrag für die Lieferung von 18 weiteren Ariane-5-ECA-Trägersystemen unterzeichnet mit einem Auftragseingang in Höhe von 1 Milliarde Euro im Jahr 2013. Diese neuesten Ariane-5-Trägersysteme, die im Anschluss an einen Auftrag für 35 Trägersysteme im Jahr 2009 folgen („PB“-Paket), werden ab dem Jahr 2017 in Betrieb genommen. Außerdem wählte die Ministerialkonferenz der ESA 2012 Astrium als Hauptauftragnehmer für die Entwicklung des Nachfolgemodells der Ariane-5-Trägerrakete aus – die Ariane 5 ME (Mid-life Evolution) – die 2017/2018 eingeführt werden soll. Astrium wurde auch zur Vornahme einer 18-monatigen Studie zur Definition der Konfiguration der Ariane-6-Trägerrakete ausgewählt, die 2025 eingeführt werden soll.

**Ballistische Flugkörper.** Astrium Space Transportation ist das einzige Unternehmen in Europa, das ballistische Raketen entwickelt, fertigt, testet und wartet. Im Anschluss an ihre Verträge mit der französischen Regierung für die von Unterseebooten genutzten ballistischen Raketen der Familie M1, M2, M20, M4 und M45 hat Astrium Space Transportation jetzt einen Vertrag für die Entwicklung und Herstellung der M51 mit erhöhter technischer und Betriebskapazität. Die französische Rüstungsbeschaffungsbehörde und Astrium Space Transportation unterzeichneten im Jahr 2010 einen Vertrag über die Entwicklung und Produktion der zweiten Version der strategischen Rakete M51 (M51.2), was die Stärke von Astrium Space Transportation in diesem Bereich weiter sichern kann. Astrium Space Transportation ist darüber hinaus für die Leitung der betrieblichen Wartung des M51-Raketensystems für die französischen Streitkräfte zuständig. Am Jahresende 2011 erhielt Astrium Space Transportation einen ersten Konstruktionsstudienvertrag, um die geplante Entwicklung der neuen Oberstufe der M51.3 vorzubereiten.

## Astrium Services

Astrium Services bietet innovative, äußerst konkurrenzfähige und maßgeschneiderte Satellitentelekommunikations- und geologische Informationsdienste für zivile und staatliche Kunden an. Als der europäische Generalanbieter („One-Stop-Shop“) für Satellitendienste erbringt Astrium Services Unterstützungsdienste für die Geschäftsbetriebe und kritischen Einsätze ihrer Kunden selbst in den entlegensten Regionen.

Im Jahr 2012 integrierte Astrium Services Vizada, einen führenden unabhängigen Anbieter weltweiter Satellitenkommunikationsdienste, der sektorübergreifend zur See, für Öl, Gas und im Bergbau, nicht staatliche Organisationen, Medien und staatliche Behörden/Verteidigung und Luftfahrt tätig ist. Vizada bietet Mobil- und Festanschlussdienste durch eine Reihe von Satellitennetzbetreibern sowohl direkt als auch indirekt über ein aus 400 Provider-Partnern bestehendes Service-Netz an. Durch diese Geschäfte konnte Astrium Services sein Angebot an Lösungen erweitern und seine Präsenz weltweit ausbauen.

## Produkte und Dienstleistungen

**Kommunikation für militärische und zivile Anwendungen.** Im Jahr 2003 entschied sich das britische Verteidigungsministerium für Astrium Services als Erbringer globaler militärischer Satellitenkommunikationsdienste für sein Skynet-5-Programm der nächsten Generation. Dieser Vertrag, unter dem Astrium Services derzeit die britische Satelliteninfrastruktur für die militärische Kommunikation besitzt und betreibt, erlaubt es dem britischen Verteidigungsministerium, Aufträge zu platzieren und Dienstleistungen entsprechend der Inanspruchnahme zu bezahlen. In seinem Dienstleistungskatalog liefert Astrium Services maßgeschneiderte end to end in-theatre- und back-to-base-Kommunikationslösungen für Sprach-, Daten- und Videodienste, von einem einzelnen Stimmkanal bis zu einem schlüsselfertigen Komplettsystem mit integrierten Terminals und Netzwerkverwaltung. Die ersten drei Skynet-5-Satelliten wurden 2007 und 2008 in die Umlaufbahn gebracht, sodass das britische Verteidigungsministerium 2009 den Vollbetrieb bekannt geben konnte. 2010 wurde der Vertrag um 30 Monate verlängert, einschließlich der Herstellung, des Starts, der Erprobung und Bedienung eines vierten Skynet-5D-Satelliten, der am 2. April 2013 in die Umlaufbahn gestellt wurde.

In Deutschland wird ein Team unter der Leitung von Astrium Services die ersten dedizierten Satelliten für ein sicheres Kommunikationsnetzwerk in Deutschland bereitstellen. Zwei Militärfrequenzsatelliten und ein umfassendes Anwenderterminal am Boden liefern der deutschen Bundeswehr eine sichere Informationsquelle zur Nutzung durch im Einsatz befindliche Einheiten mit Sprach-, Fax-, Daten-, Video- und Multimedia-Applikationen. Nachdem der erste Satellit (ComSat Bw1) im Jahr 2009 in die Umlaufbahn gebracht worden war, der zweite (ComSat Bw2) im Jahr 2010 und die Anwenderterminals in-theatre eingesetzt wurden, nahm das System im Jahr 2010 den Betrieb auf. Astrium Services betreibt über ihre Tochtergesellschaft ND Satcom das System langfristig und bietet durch kommerzielle Betreiber zusätzliche Kapazitäten.

In Frankreich hat die Rüstungsbeschaffungsbehörde DGA im Februar 2013 Astrium Services und Actia Sodielec für die Herstellung des Systems „Comcept“ ausgewählt, dem ersten vollständig IP-basierten Ultrahochgeschwindigkeitsbreitband-Satellitenkommunikationsnetzwerk in Frankreich zum militärischen Einsatz. Astrium Services hat bereits seit Jahren innovative Lösungen und Dienstleistungen für das französische Verteidigungsministerium entwickelt und geliefert. So hat Astrium Services zum Beispiel seit 2005 eine Reihe von Satellitentelekommunikationsdiensten für die französischen Streitkräfte im Rahmen des ASTEL Abkommens geliefert, einem Rahmenvertrag mit DIRISI, der gemeinsam für Infrastrukturnetze und Informationssysteme verantwortlichen Leitung, die für das Management von Satellitenkommunikationsdiensten für den militärischen Einsatz zuständig ist. Und seit 2008 hat Astrium auch Kommunikationsdienste für das französische Militär bei Auslandseinsätzen geliefert, mit denen die französischen Soldaten über ein Internetportal mit der Bezeichnung „Escale des Armées“

den Kontakt zu ihren Familien und ihren Freunden halten können. Des Weiteren hat die DGA Astrium Services im Jahr 2008 einen Auftrag für die Entwicklung des Satellitenkommunikationssystems Telcomarsat für den Marineeinsatz erteilt.

In Abu Dhabi erhielt Astrium Services (zusammen mit Thales Alenia Space) einen Vertrag mit Yahsat, einer hundertprozentigen Tochtergesellschaft der Mubadala Development Company für den Bau eines sicheren Satellitenkommunikationssystems. Astrium Services leitet das Programm und wird das Raumfahrtsegment (abgesehen von der Nutzlast) und 50 Prozent des Bodensegments liefern. Im Jahr 2011 wurde der erste Satellit Yahsat 1A nach erfolgreichem Abschluss der orbitalen Erprobung offiziell an Yahsat übergeben, womit der erste Meilenstein der Systemabnahme erreicht war. Nach Erreichen dieses Meilensteins ist es Yahsat möglich, den Streitkräften der Vereinigten Arabischen Emirate militärische Satellitenkommunikationsdienste zur Verfügung zu stellen. Der zweite Satellit, Yahsat 1B, wurde 2012 in Betrieb genommen und ausgeliefert und die endgültige Systemabnahme (FSA) wurde im August 2013 erlangt.

**Kommunikation für Anwendungen im Zivilbereich.** Die über 200.000 Endanwender von Astrium Services haben von jedem beliebigen Standort auf der Welt Zugriff auf diese Satellitentelekommunikationsdienste. Dies umfasst alle maritimen Bereiche (kommerzielle Frachtschiffe, Fischerei, Wassersportschiffahrt etc.), Öl-, Gas- und Bergbaugesellschaften, Notdienstorganisationen, globale Mediengesellschaften, Telekommunikations- und Internetdienstleistungsanbieter und Verkehrsflugunternehmen. Astrium Services arbeitet mit dem breitesten Spektrum von Netzwerkanbietern in der Branche zusammen, wie unter anderem mit Inmarsat, Iridium, Thuraya, Eutelsat, Intelsat, SES, Arabsat, Loral, Skynet und Satmex.

Im Dezember 2013 schlossen Astrium Services und Inmarsat eine strategische Vertriebspartnerschaftsvereinbarung, in deren Rahmen die zahlreichen Partner und der umfassende Kundenstamm von Astrium Services Zugriff auf die Global-Xpress-Dienste erhält.

**Geologische Informationsdienste.** Astrium Services bietet Kunden, zu denen internationale Unternehmen, Regierungen und Behörden auf der ganzen Welt gehören, sowohl optische als auch radargestützte geologische Informationsdienste. 2012 wurden Spot 6 und Pléiades 1B, zwei neue optische Satelliten, nach der Validierungsphase in der Umlaufbahn einsatzbereit. Sie bilden den Abschluss der Konstellation zur Bereitstellung von Bildern, die von Astrium Services vertrieben wird. Nachdem Pléiades 1B zu seinem Zwilling Pléiades 1A in Orbit gestellt wurde, operieren nunmehr erstmals zwei hochauflösende Satelliten als Konstellation, auf die alle Anwender täglich mehrmals zugreifen können. Durch mehrmaligen täglichen Zugriff können täglich Bilder von jedem beliebigen Ort auf der Welt erstellt werden, sodass Kriegsgebiete und Krisen- und Katastrophengebiete unabhängig von ihrer Lage innerhalb von Stunden zur Betrachtung verfügbar gemacht werden können.

Spot 6 ist der erste Satellit des „Astroterra-Programms“, mit dem Spot 5 (das der französischen Regierung gehört, die Astrium Services eine Alleinlizenz für den Betrieb gewährt hat) vor Ablauf seines Lebenszyklus durch eine Konstellation von zwei Erdbeobachtungssatelliten (Spot 6 und Spot 7) ersetzt werden soll, um die Hochauflösungskapazität bis einschließlich 2023 aufrechtzuerhalten.

Während Spot 6 und 7 mit ihrer Bilderfassung von 60 km ein breites Bild eines Gebietes liefern, können Pléiades 1A und 1B dagegen für dasselbe Gebiet Produkte mit einer enger gefassten Ansicht jedoch mit größerer Darstellung der Details (50 cm) liefern. So kann Spot 6 zum Beispiel bei einer Überschwemmung oder einer bewaffneten Auseinandersetzung eine allgemeine Übersicht bereitstellen und Pléiades konzentriert sich auf die am stärksten bevölkerten oder betroffenen Gebiete.

Mit dem erfolgreichen Start von TerraSAR-X im Jahr 2007 – einem radargestützten Erdbeobachtungssatelliten, der hochwertige topografische Informationen liefert – konnte Astrium Services ihre

Fähigkeiten durch das Angebot einer neuen Art von Bildern, die auf Radaraufnahmen basieren, erheblich ausbauen. TanDEM-X, ein nahezu identischer Satellit, wurde im Jahr 2010 erfolgreich in die Umlaufbahn gebracht und wird durch die damit ermöglichte 3D-Bildgebung zur Erweiterung des Produktangebots Astrium Services führen.

## Produktion

Die Hauptproduktionsanlagen von Astrium liegen in Frankreich (Elancourt, Les Mureaux, Bordeaux, Toulouse, Limeil-Brévannes), Deutschland (Backnang, Bremen, Friedrichshafen, Jena, Lampoldshausen, Ottobrunn), Spanien (Madrid), Großbritannien (Portsmouth, Stevenage, Guildford) und den Niederlanden (Leiden). Dank des neuen Sitcom-Dienstleistungsbereichs hat Astrium seine Präsenz in Norwegen (Oslo, Eik) sowie in den USA (Santa Paula, Fort Collins, Southbury, Washington, Glen Burnie, Rockville, Houston, Dallas, League City, Herndon) erweitert.

## 1.1.5 Cassidian

### Einführung und Überblick

Cassidian, das ab 2014 in die neu geschaffene Division von Airbus, Defence and Space, (weitere Einzelheiten siehe „— 1.1.1. — Überblick“ oben) integriert wird, ist weltweit führend bei globalen Sicherheitslösungen und -systemen und stellt Integration von Lead-Systemen und Produkte und Dienstleistungen mit Mehrwert für Zivil- und Militärfunktionen auf der ganzen Welt bereit: Flugsysteme (Kampfflugzeuge, Militärtransport-, Missionsflugzeuge und unbemannte Flugsysteme), Boden-, Schiffs- und kombinierte Systeme, Aufklärung und Überwachung, Cyber-Sicherheit, sichere Kommunikation, Testsysteme, Lenkflugkörper, Dienstleistungs- und Unterstützungstechnologien. Als Systemintegrator verfügt Cassidian über das kombinierte Know-how für den Entwurf, die Entwicklung und Umsetzung umfassender Systemlösungen durch plattform-, ausrüstungs- und dienstleistungsübergreifende Integration.

Der erzielte Umsatzerlös von Cassidian belief sich im Jahr 2013 auf insgesamt 6,0 Milliarden Euro; dies entspricht 10,1 Prozent des Konzernumsatzerlöses.

### Markt

#### Bestimmungsfaktoren des Markts

Der Verteidigungs- und Sicherheitsmarkt wird weiter durch rasch entstehende Sicherheitserfordernisse und die Notwendigkeit, auf neue globale Bedrohungen zu reagieren, bestimmt. Gleichzeitig wird durch die Wirtschaftslage in den wichtigsten Industrieländern – insbesondere auf den Heimatmärkten von Cassidian in Europa – Druck auf die Haushaltsmittel für Sicherheits- und Verteidigungsausgaben ausgeübt. Die Länder

müssen daher ein Gleichgewicht ihrer Finanzierungsprioritäten ausarbeiten, um Pläne für das breitestmögliche Einsatzspektrum einschließlich Aufrechterhaltung der inneren Sicherheit, Stabilisierungsbemühungen, Bekämpfung von Aufständen und Terrorismus oder staatlichen Angriffen mit zunehmender technischer Versiertheit und militärischen Mitteln planen. Dies hat nur zur Folge gehabt, die Zusammenlegung der herkömmlichen Funktionen der Verteidigung und Sicherheit zu einer einzigen Kundenanforderung zu verstärken, wobei Cassidian davon ausgeht, dass dieser Trend weiter anhält.

Vor dem Hintergrund des derzeitigen Wirtschaftsklimas ist Cassidian der Ansicht, dass die besten Wachstumsgelegenheiten im Nahen Osten, Südamerika und Indien zu finden sind, wo die Verteidigungs- und Sicherheitsbudgets in einem raschen Wachstum begriffen sind. In diesen Regionen steigt der Bedarf und die Ausrüstung ist zunehmend veraltet, während sie gleichzeitig die erforderliche Finanzkraft haben, um zukünftige Verteidigungs- und Sicherheitskäufe zu tätigen.

### Wettbewerb

Der Verteidigungs- und Sicherheitsmarkt ist stark von Wettbewerb geprägt und Cassidian ist der Konkurrenz großer und mittelständischer US- und europäischer Unternehmen ausgesetzt, die sich ebenfalls auf ihre Hauptmärkte spezialisieren. Ihre Hauptkonkurrenten sind u. a. Lockheed Martin, Dassault, Boeing, Northrop Grumman, Thales, Motorola, General Dynamics, Raytheon, andere Systemintegratoren und Kampfflugzeughersteller weltweit. Die Wettbewerbsfaktoren sind u. a. Erschwinglichkeit, technische und Management-Kompetenz, die Fähigkeit,

komplexe, integrierte Systemarchitekturen zu entwickeln und zu implementieren, und die Fähigkeit, Kunden zeitgerecht Lösungen bereitzustellen.

Cassidian stellt sich als wichtigste Herausforderung den Aufbau von Geschäften auf neuen strategischen geografischen Märkten und Marktsegmenten mit hohem Wachstum weltweit, um dadurch die stagnierenden oder rückläufigen Verteidigungsbudgets auf ihren europäischen Heimatmärkten auszugleichen. Im Jahr 2013 hat Cassidian daher ihre Bestrebungen zur Globalisierung ihrer Geschäftstätigkeit außerhalb Europas weiter verstärkt fortgeführt, während sie sich gleichzeitig um eine Konsolidierung ihrer Position auf ihren europäischen Heimatmärkten bemüht hat. Sie hat auch eine Erneuerung ihres Produktangebots durch die Entwicklung von Verteidigungs- und Sicherheitsprodukten der nächsten Generation vorgenommen.

## Kunden

Die Art der Geschäfte von Cassidian erfordert den Aufbau langfristiger Beziehungen zu ihren Kunden und, je nach Möglichkeit, das Eingehen strategischer Partnerschaften mit großen internationalen Marktteilnehmern, um die Industriepresenz der Division außerhalb ihrer Heimatmärkte nachhaltig auszuweiten. Zu den Hauptkunden zählen vor allem Regierungs- und Sicherheitsbehörden, Verteidigungs- und Innenministerien sowie Sicherheitskräfte, die nicht nur auf den Heimatmärkten von Cassidian in Europa, sondern zunehmend auf der ganzen Welt ansässig sind.

## Produkte und Dienstleistungen

### Flugsysteme und Flugverkehrsdienste

**Flugverkehrsdienste.** Im Zusammenhang mit dem Betrieb ihrer militärischen Flugsysteme bietet Cassidian ihren Kunden eine vollständige Bandbreite von Dienstleistungen, einschließlich Wartung, Reparatur und Überholung (MRO), Upgrades, Optimierung der Logistik, produktspezifische Schulung und integrierte Support-Center für Systeme. Cassidian hat durch die Abwicklung von Nachrüstungsprogrammen für Flugzeuge wie unter anderem den Tornado und C-160 Transall in diesem Bereich Expertise aufgebaut.

**Kampfflugsysteme.** Das Eurofighter-Mehrzweck-Kampfflugzeug (das für den Export außerhalb Europas die Bezeichnung Typhoon führt) ist das prominenteste Produkt von Cassidian. Das Flugzeug wurde konzipiert, um durch ein einziges fliegendes Waffensystem, das sowohl Luft-Luft- als auch Luft-Boden-Einsätze durchführen kann, die Flotteneffizienz zu verstärken.

Die Aktionäre und Unterauftragnehmer der Eurofighter GmbH sind Cassidian (46-prozentiger Anteil), BAE Systems (33-prozentiger Anteil) und Alenia Aermacchi (21-prozentiger Anteil). Hinsichtlich der Serienproduktion sind die jeweiligen Produktionsanteile der im Eurofighter-Konsortium teilnehmenden Partner wie folgt verteilt: 43 Prozent für Cassidian, 37,5 Prozent für BAE Systems und 19,5 Prozent für Alenia. Cassidian entwickelt und produziert den zentralen Flugzeugrumpf, die Flugkontrollsysteme, die

Identifikations- und Kommunikationssubsysteme und den rechten Flügel und Nasenvorflügel für alle Flugzeuge und ist für die Endmontage der von der deutschen und spanischen Luftwaffe bestellten Flugzeuge zuständig.

Mit Stand vom 31. Dezember 2013 waren im Eurofighter-Programm insgesamt 571 Flugzeuge von sieben Kunden (Großbritannien, Deutschland, Italien, Spanien, Österreich, Saudi-Arabien und Oman) bestellt und insgesamt 401 Flugzeuge ausgeliefert worden. Im Kernprogramm waren 472 Festaufträge für Flugzeuge eingegangen (mit weiteren 99 Flugzeugen für den Export). Insgesamt wurden im Jahr 2013 46 Flugzeuge ausgeliefert. Die Produktion von Flugzeugen im Rahmen des Kernprogramms soll laut Plan bis 2017 dauern, während davon ausgegangen wird, dass weltweit weitere Exportgelegenheiten vorhanden sind.

**Missionssysteme.** Cassidian bietet ein vollständiges Spektrum unbemannter Missionsflugsysteme und Missions-Avioniksysteme. Im Bereich unbemannte Flugsysteme („UAS“) bietet Cassidian taktische UAS wie den Tracker, Tanan und ATLANTE, Medium-Altitude-Long-Endurance-(MALE)-Flugsysteme wie Harfang und High-Altitude-Long-Endurance-(HALE)-Systeme wie EuroHawk. Cassidian befasst sich auch mit der Entwicklung von Systemen der nächsten Generation für ein gemeinsames europäisches UAS (zukünftiges europäisches MALE). Schließlich erbringt Cassidian Beiträge zu dem Forschungs- und Technologieprogramm „Agile UAV in net-centric environment“ für die deutschen Streitkräfte unter Verwendung seines von der Gesellschaft finanzierten Technologie-Demonstrators BARRACUDA.

Als wichtiger Partner auf dem Gebiet der Militärmissions-Avionik für die A400M hat Cassidian die Subsystem-Verantwortung für das Missionsmanagement und für Selbstverteidigungssubsysteme übernommen. Ihr Angebot umfasst ferner Avionikausstattung wie digitale Kartengeräte, Flugdatenaufzeichnungsgeräte und Hinderniswarnsysteme für Hubschrauber. Zusätzlich entwickelt Cassidian auch Multisensor-Integrations- und Datenfusionstechnologie, eine zukünftige Technologie, die für den Bereich netzwerkfähiger Funktionen von entscheidender Bedeutung ist.

### Sicherheitssysteme und Lösungen

**Integrierte Systeme.** Cassidian ist ein Anbieter für die komplette Systemarchitektur und Systemintegration bei militärischen und Sicherheitsland-, see-, luft- und weltraumbasierten Systemen. Cassidian entwirft, integriert und implementiert Informations-Infrastrukturlösungen (Secure Fixed, Tactical, Theatre und Mobile), einschließlich sämtlicher notwendiger Dienstleistungen für die Unterstützung integrierter Missionssysteme und -lösungen. Cassidian spielt auch eine wichtige Rolle beim Entwurf und als Lieferant von C4I-Systemen (Kommando-, Kontrolle, Kommunikation, Computer und Aufklärung).

Das Systemintegrationsangebot von Cassidian bietet u. a. die Möglichkeit, ein größtmögliches Spektrum einzelner Plattformen und Subsysteme zu entwerfen, entwickeln und in ein einziges effektives Netzwerk zu integrieren. Die Integration von Großsystemen hat für Kunden, die sich mit Grenz- und

Küstenüberwachung befassen, sowie für nicht-militärische Kunden wie zum Beispiel im Bereich der nationalen Sicherheit zunehmend an Bedeutung gewonnen. Cassidian unterzeichnete im Jahr 2007 einen Vertrag für das weltweit erste vollintegrierte Grenz- und Seesicherheitssystem (das Qatar National Security Shield) und ist in Saudi-Arabien auch Hauptauftragnehmer bei der Entwicklung eines nationalen Sicherheitsprogramms sowie in Rumänien für eine integrierte Lösung zur Grenzüberwachung und -sicherung.

**Sichere Kommunikationssysteme.** Cassidian ist ein Anbieter im Bereich des digitalen professionellen Mobilfunks („PMR“) und sicherer Netzwerke, wobei mehr als 280 Netzwerke in 74 Ländern ausgeliefert wurden. Ihre Lösungen für den PMR ermöglichen professionellen Organisationen in unterschiedlichen Bereichen – wie öffentliche Sicherheit, Zivilschutz, Transport und Industrie – eine effektive, zuverlässige und sichere Kommunikation. Basierend auf TetraPOL-, Tetra- und P25-Technologien kann Cassidian ihren Kunden u. a. spezialisierte PMR-Lösungen anbieten. Die PMR-Lösungen von Cassidian wurden unter anderem bei Veranstaltungen wie den Olympischen Spielen in Peking und der Tour de France eingesetzt.

**Cyber-Sicherheit.** Um auf die wachsenden Cyber-Sicherheitsanforderungen von Anwendern kritischer IT-Infrastruktur, einschließlich Regierungen und weltweit tätige Unternehmen, einzugehen, hat Cassidian eine neue Cyber-Sicherheitsniederlassung geschaffen. Cassidian stellt Expertise und Technologien bereit, um solchen Unternehmen beim Schutz gegen und bei der Erkennung, Verhinderung und Reaktion auf Cyber-Bedrohungen zur Seite zu stehen. Cassidian kann auf eine langfristige Erfahrung bei der Bereitstellung einer sicheren Haltung hochsensibler IT und Daten und Schulungslösungen für Kunden im Bereich Verteidigung und Sicherheit in Frankreich, Deutschland, Großbritannien und anderen NATO-Ländern verweisen.

## Sensoren

Cassidian ist ein Partner bei der Entwicklung luftgestützter Multifunktions-Radargeräte und bietet integrierte Logistikunterstützung, Wartung und Nachrüstung an. Darüber hinaus ist Cassidian in die Entwicklung und Anwendung von Radar-Systemen mit aktiver elektronischer Strahlsteuerung (AESA) für Luft-, See- und Bodenanwendungen der nächsten Generation eingebunden. Für den Bereich Luftverteidigung stellt Cassidian Mittelstrecken-Radargeräte zum Einsatz auf Schiffen (TRS-3D/4D) und zu Land (TRML-3D) her. Synthetische Apertur Radar (SAR) für Aufklärungs- und Überwachungseinsätze sowie Flughafenüberwachungs-Radargeräte (ASR-S) sind neben der Sicherheitsradargerätefamilie Spexer ebenfalls Bestandteil des Angebots. Das Angebot von Cassidian in diesem Bereich wird durch eine Reihe von Optroniklösungen abgerundet.

Im Bereich der elektronischen Kriegsführung liefert Cassidian elektronische Schutzsysteme für Militärfahrzeuge, Flugzeuge und zivile Installationen wie Laserwarnung, Raketenwarnung und aktive elektronische Geräte für Gegenmaßnahmen.

## MBDA

Der Geschäftsbereich Raketensysteme von Cassidian stammt aus seiner Beteiligung von 37,5 Prozent an MBDA (einem Joint Venture von der Gesellschaft, BAE Systems und Finmeccanica). MBDA bietet Möglichkeiten auf dem Gebiet der Raketensysteme, die den gesamten Bereich der Luftüberlegenheit, bodengestützten Luftverteidigung und Seemacht-Überlegenheit sowie darüber hinaus fortschrittliche technologische Lösungen für den Einsatz in Kampfgebieten abdecken. Neben ihrer Führungsrolle auf den europäischen Märkten hat MBDA eine starke Präsenz auf Exportmärkten wie u. a. Asien, den Golfgebieten und Lateinamerika aufgebaut.

Das breit gespannte Produktangebot umfasst alle sechs Hauptkategorien bei Raketensystemen: Luft-Luft, Luft-Boden, Boden-Luft, Schiffsabwehr, U-Boot-Abwehr und Boden-Boden. Die Produktpalette von MBDA umfasst auch eine Reihe luftgestützter Gegenmaßnahmen wie Lenkflugkörperwarn- und -zerstörungssysteme, luftgestützte Kampftrainings- und Minenräumungssysteme. Die wichtigste, derzeit in der Entwicklung befindlichen Programme sind das Aster Paams Schiffsluftabwehrsystem, das METEOR-Luftüberlegenheits-Raketensystem, das Medium Extended Air Defence System (MEADS) und die Schiffs- und U-Boot-verbundene Erstschlagwaffe Scalp NAVAL.

## Sonstige Aktivitäten und Joint Ventures

**Test & Services.** Die Produktpalette Test & Services bezieht sich auf den gesamten Lebenszyklus elektronischer Ausrüstung und Systeme. Sie schließt umfassende Lösungen und damit verbundene Dienste ein, die sich auf Testdienste und -systeme stützen. Diese Lösungen werden sowohl in integrierter Form als auch als eigenständige Elemente angeboten: Instrumentierung, Systemsoftware und Anwendungssoftware. Die Vielseitigkeit der Systeme von Test & Services führt dazu, dass eine Vielzahl von Produkten und Systemen getestet werden kann.

**Signalis.** Signalis ist ein Anbieter von Lösungen im Bereich der Seesicherheit und nahm seine Geschäftstätigkeit offiziell am 1. Januar 2011 auf. Signalis strukturiert alle Aktivitäten von Sofrelog (die im Jahr 2006 von Cassidian übernommen wurde) und von Atlas Maritime Security, einer Tochtergesellschaft von Atlas Elektronik, um. Das Unternehmen steht im gemeinsamen Besitz von Cassidian (60 Prozent) und Atlas Elektronik (40 Prozent). Signalis ist Anbieter von einsatzkritischen integrierten Echtzeit-Systemen, die sich Radar- und anderer breitflächiger Sensoren bedienen; vorwiegend für Aufgaben im maritimen Bereich, üblicherweise Schiffverkehrsdienste und Küstenüberwachung.

**Atlas Elektronik.** Die Atlas Elektronik GmbH mit Hauptsitz in Bremen (Deutschland) ist ein Joint Venture von ThyssenKrupp (51 Prozent) und der Gesellschaft (49 Prozent). Atlas Elektronik bietet Lösungen im maritimen und Seefahrtbereich oberhalb und unterhalb der Meeresoberfläche. Das Unternehmen nimmt eine Führungsposition auf allen Bereichen der maritimen Hochtechnologie von Kommando- und Kontrollsystemen bis zu Küstenüberwachungssystemen und interner Betreuung ein.

**Larsen & Toubro.** Im Februar 2011 genehmigten die indischen Behörden ein Joint Venture zwischen dem indischen Engineering-Unternehmen Larsen & Toubro und Cassidian im Bereich der Verteidigungselektronik (mit einer Beteiligung in Höhe von 74 Prozent bzw. 26 Prozent). Das Joint Venture arbeitet eng mit dem neuen Engineering-Zentrum von Cassidian in Bengaluru in Indien zusammen, das sich dem Systemdesign und technischen Aktivitäten im Bereich elektronische Kriegsführung, Radargeräte und Avionik zur Anwendung im militärischen Bereich widmet.

## Produktion

Neben ihren Anlagen in seinen europäischen Heimatmärkten in Deutschland, Frankreich, Spanien und Großbritannien ist Cassidian in über 80 Ländern geschäftstätig und unterhält ein Netz weltweit ansässiger Büroniederlassungen. Wichtige Produktionsstätten liegen in Deutschland (Manching, Ulm) und in Spanien (Getafe). Darüber hinaus unterhält Cassidian ein Technik-Zentrum in Bengaluru in Indien.

## 1.1.6 Übrige Aktivitäten

### Regionalflugzeuge – ATR

ATR (*Avions de Transport Régional*) ist weltweit führend auf dem Markt für regionale Turboprop-Flugzeuge mit 50 bis 74 Sitzen. ATR ist eine Partnerschaft zu gleichen Teilen zwischen der Gesellschaft und Alenia Aermacchi (Finmeccanica Group), bei der der Anteil der Gesellschaft in Höhe von 50 Prozent von Airbus verwaltet wird. ATR hat ihren Hauptsitz in Toulouse in Südfrankreich und beschäftigt über 930 Mitarbeiter; bedeutende Anlagen liegen in den französischen Regionen Midi-Pyrénées und Aquitaine. ATR nahm 1981 ihre Geschäfte auf.

#### Markt

In der Industrie für regionale Turboprop-Flugzeuge hat im Lauf der Jahre eine zunehmende Konzentration stattgefunden. Da in den 90er Jahren eine Reihe von Herstellern fusioniert, den Betrieb aufgegeben oder die Produktion eingestellt haben, sind unter anderem BAe, Beechcraft, Fokker, Saab und Shorts nicht mehr auf diesem Markt vertreten. Derzeit wird der Weltmarkt für die in Produktion befindlichen Turboprop-Flugzeuge mit 50-70 Passagiersitzen von zwei Herstellern beherrscht: ATR und Bombardier.

Nach mehreren Jahren eines rückläufigen Marktes für regionale Turboprop-Flugzeuge ist dieser Markt seit 2005 wieder nachhaltig gewachsen. Grund dafür sind die im Vergleich zu Düsenflugzeugen größere Treibstoffeffizienz und die niedrigeren CO<sub>2</sub>-Emissionen der Turboprop-Flugzeuge. Im Jahr 2013 hat ATR 74 neue Flugzeuge (im Vergleich zu 64 im Jahr 2012) geliefert und Festaufträge über 89 neue Flugzeuge erhalten (im Vergleich zu 74 im Jahr 2012).

Am 31. Dezember 2013 hatte ATR einen Auftragsbestand von 221 Flugzeugen (im Vergleich zu 221 im Jahr 2012). Der derzeitige Auftragsbestand entspricht Auslieferungen für einen Zeitraum von nahezu drei Jahren. Die relativ niedrigeren Betriebskosten und geringeren CO<sub>2</sub>-Emissionen von Turboprop-Flugzeugen sollen Erwartungen zufolge in einem zunehmend unter dem Druck der Einnahmen pro Passagier stehenden Wirtschaftsumfeld in den kommenden Jahren zu einer anhaltenden Marktaktivität führen.

### Produkte und Dienstleistungen

**ATR 42 und ATR 72.** Beginnend mit der ATR 42 (mit 50 Sitzen), die im Jahr 1985 in Betrieb genommen wurde, hat ATR eine Familie von zweimotorigen Turboprop-Schulterdeckern für 50 bis 74 Passagiere entwickelt, bei deren Konstruktion optimale Wirtschaftlichkeit, flexible Einsatzfähigkeit und Komfort im Vordergrund standen. 1995 führte ATR die ATR 42-500 und zwei Jahre später die ATR 72-500 Serie (mit 70 Sitzen) ein, um der wachsenden Nachfrage der Betreiber nach Komfort und Leistung zu entsprechen. Im Jahr 2007 führte ATR die neue -600-Serie mit verbesserten Motoren, neuer Avionik und einer neuen Kabine ein. Die ATR-Serie basiert genau wie Airbus auf dem Familien-Konzept, welches Einsparungen bei Schulung, Wartung, Lieferung von Ersatzteilen und CCQ (Cross-Crew-Qualification) bietet. Bis Ende 2012 hatte ATR 1.033 Flugzeuge ausgeliefert (422 ATR 42 und 611 ATR 72).

**Kundenservice.** ATR hat eine weltweite Kundenservice-Organisation eingerichtet, die ihren Kunden während der gesamten Nutzungsdauer des Flugzeugs Kundenservice anbietet. Service-Centers und Ersatzteillager befinden sich in Toulouse, Paris, dem Einzugsgebiet von Washington D.C., Miami, Singapur, Bangalore, Auckland, Kuala Lumpur, Toronto und in Johannesburg.

Mit der Unterstützung bei der Platzierung und Finanzierung gebrauchter und nach Ablauf der Leasingverträge rücklaufender Flugzeuge betreut ATR Asset Management zudem den Markt für gebrauchte Flugzeuge. Mit der Bereitstellung hochwertig instand gesetzter Flugzeuge zu attraktiven Preisen hat ATR Asset Management insbesondere auf aufstrebenden Märkten für ATR neue Kunden gewonnen und hat dazu beigetragen, den Restwert gebrauchter Flugzeuge zu erhalten. In der Vergangenheit haben Kunden, die gebrauchte Flugzeuge gekauft hatten, später neue Flugzeuge gekauft, da sie nun Erfahrung im Betrieb von ATR Turboprop-Maschinen gewonnen hatten.

### Produktion

Der Rumpf der ATR wird in Neapel in Italien hergestellt und die Flügel der ATR werden in Merignac in der Nähe von Bordeaux hergestellt. Die Endmontage erfolgt an der Airbus-

Produktionsstätte in Saint Martin in der Nähe von Toulouse. Die Flugerprobung, Zertifizierung und Auslieferungen werden ebenfalls in Toulouse vorgenommen. ATR vergibt bestimmte Aufgaben an Airbus, wie Konstruktion und Fertigung der Flügel, Flugerprobung und Informationstechnologie.

## EADS Sogerma

EADS Sogerma ist eine hundertprozentige Tochtergesellschaft der Gesellschaft, die sich auf Flugzeugkomponenten und Kabineninnenraum spezialisiert. Das Unternehmen entwirft und produziert größere Flugzeugkomponenten aus Metall und Verbundwerkstoffen für Verkehrs- und Militärflugzeuge und ist ein führender Anbieter von Cockpit- und Passagiersitzen (First und Business Class) für Verkehrs- und Militärflugzeuge sowie für Firmenjets und Hubschrauber.

Im Markt für Flugzeugkomponenten befasst sich EADS Sogerma mit der Konstruktion, Fertigung und Bestückung von Airbus-Flugzeugsektionen (A318/A320/A330), mit der Herstellung und Bestückung von ATR-Flügeln, mit der Konstruktion und Herstellung von Ladetüren für die A400M sowie mit der Konstruktion und der Herstellung von Piloten- und Copilotensitzen. Im Markt für Kabineninnenräume konstruiert und fertigt EADS Sogerma Passagiersitze für die First und Business Class großer Verkehrsflugzeuge.

EADS Sogerma beschäftigt ungefähr 2.000 Mitarbeiter und hat drei Standorte in Frankreich (Rochefort, Mérignac und Toulouse). Der Standort Mérignac ist ganz auf den ATR-Geschäftsbereich abgestellt. Der Standort Toulouse (Konstruktionsbüroanmeldung) liegt in der Nähe von Airbus. Rochefort, der größte Standort gemessen am Personalbestand, deckt einen breit gespannten Tätigkeitsbereich ab: Flugzeugkomponenten, Sitze und Cockpit-Sitze. EADS Sogerma unterhält auch eine Tochtergesellschaft in Marokko (Maroc Aviation) sowie zwei Tochtergesellschaften, die sich auf Verbundstoffe spezialisieren: CAQ (Composite Aquitaine) in Frankreich und CAL (Composite Atlantic) in Kanada.

## 1.1.7 Beteiligungen

### Dassault Aviation

Die Gesellschaft hält einen Anteil von 46,3 Prozent an Dassault Aviation (eine an der Euronext in Paris notierte Gesellschaft) zusammen mit der Groupe Industriel Marcel Dassault mit einer Beteiligung von 50,6 Prozent und 3,1 Prozent Streubesitz. Dassault Aviation hält einen Anteil von 26 Prozent an Thales, womit sie nach dem französischen Staat der zweitgrößte Gesellschafter von Thales ist.

Dassault Aviation ist auf dem Weltmarkt für Militär- und Firmenjets aktiv. Das im Jahr 1936 gegründete Unternehmen hat bisher über 8.000 Militär- und Zivillflugzeuge an Käufer in über 80 Länder

### EADS North America

EADS North America ist die in den USA ansässige Tochtergesellschaft der Gesellschaft. Das Unternehmen hat seinen Hauptsitz in Herndon, Virginia, und bietet ein breites Spektrum fortschrittlicher Lösungen für Fixed-Wing-Flugzeuge und Drehflügler, nationale Sicherheit und Cyber-Sicherheit, Telekommunikation, Verteidigungselektronik und Avionik sowie Dienstleistungen. Die Geschäftstätigkeit von EADS North America umfasst die Aktivitäten der: American Eurocopter Corporation, Airbus Military North America, EADS Supply & Services, EADS North America Test and Services, Fairchild Controls Corporation und Cassidian Communications.

Die Präsenz von EADS North America auf dem US-Sektor für Verteidigung und nationale Sicherheit nimmt stetig zu. Als Hauptauftragnehmer für den leichten Mehrzweck-Hubschrauber UH-72A der US Army hat EADS North America bis dato über 200 Hubschrauber ausgeliefert. EADS North America hat über 100 HH-65-Hubschrauber von Eurocopter an die Coast Guard für deren Einsätze zum Erhalt der nationalen Sicherheit geliefert.

### Daher-Socata

Im Jahr 2009 verkaufte die Gesellschaft einen Anteil von 70 Prozent an Socata an Daher, während sie den verbleibenden Anteil von 30 Prozent behielt. Daher-Socata spezialisiert sich auf den Raumfahrt-, Nuklear-, Rüstungs- und Industriesektor und bietet Fertigungs- und Dienstleistungslösungen an, bei denen drei Spezialgebiete (Fertigung, Dienstleistungen und Transport) in einem globalen Angebot kombiniert werden.

Daher-Socata ist im Bereich Luft-, Raumfahrt und Verteidigung sowohl ein Hersteller als auch ein erstklassiger Anbieter von Ausstattung und Dienstleistungen mit ungefähr 7.500 Mitarbeitern und einer Präsenz in 14 Ländern. Daher-Socata produziert strukturelle Flugzeugkomponenten und Systeme, passfertige Teile und Flugwerke. In dem Segment von unter 8,6 Tonnen werden Flugzeuge mit speziellen Optionen für den zivilen Markt (Geschäftsflugzeuge) und den Militärmarkt (Mehrzweck-Flugzeuge) hergestellt.

ausgeliefert. Auf Grundlage der im Unternehmen vorhandenen Erfahrungen als Konstrukteur und industrieller Architekt von komplexen Systemen befasst sich Dassault Aviation mit Konstruktion, Entwicklung und Produktion einer breiten Palette von militärischen Flugzeugen und Firmenjets. Um möglichen Interessenkonflikten bei den militärischen Produkten von Dassault Aviation und dem Konzern (Rafale und Eurofighter) vorzubeugen und die Bereiche voneinander abzuschirmen („Chinese Wall“), untersteht die Beteiligung der Gesellschaft an Dassault Aviation dem Bereich EADS Corporate, während das Eurofighter-Programm der Leitung von Cassidian untersteht.

Im Jahr 2013 verzeichnete Dassault Aviation Auftragseingänge in Höhe von insgesamt 4,17 Milliarden Euro (im Vergleich zu 3,3 Milliarden Euro im Jahr 2012), einschließlich 64 Nettoaufträgen für Falcon-Firmenjets (im Vergleich zu 58 Nettoaufträgen im Jahr 2012). Im Jahr 2013 beliefen sich die konsolidierten Umsätze auf 4,59 Milliarden Euro (im Vergleich zu 3,9 Milliarden Euro im Jahr 2012), bei einem angepassten Reingewinn von 487 Millionen Euro (im Vergleich zu 512 Millionen Euro im Jahr 2012). Dassault hat ungefähr 11.600 Mitarbeiter, von denen mehr als 75 Prozent in Frankreich ansässig sind.

## Militärjets

Dassault Aviation verfügt über eine große Erfahrung bei der Projektierung und Herstellung von Militärjets der neuesten Generation.

**Rafale.** Die Rafale ist ein zweimotoriges Mehrrollen-Kampfflugzeug, das sowohl für Einsätze bei der Luftwaffe als auch bei der Marine entwickelt wurde. Bis jetzt wurden vom französischen Verteidigungsministerium 286 Flugzeuge vom Typ Rafale in Auftrag gegeben. 2012 wurde Rafale vom indischen Verteidigungsministerium für exklusive Verhandlungen für den Verkauf von 126 Flugzeugen ausgewählt. Die Verhandlungen sind noch nicht abgeschlossen. Ab dem Jahr 2013 wird der neue Rafale „Omnirole“ mit Verbesserungen wie u. a. RBE2-AESA Radar, Raketenabschussdetektor und Optronik geliefert.

**Mirage 2000.** Die Mirage-2000-Familie erreichte im Jahr 2006 das Ende ihrer Produktionsphase. Weltweit sind rund 470 Mirage-2000-Flugzeuge bei der Luftwaffe von neun Ländern in Betrieb.

**nEUROn.** Dassault Aviation ist der Hauptauftragnehmer für die Entwicklung des unbemannten Kampfflugzeug-Demonstrators, nEUROn. Das Programm stand für eine europäische Kooperation offen. Fünf Länder haben sich entschieden, beizutreten und ihre Kenntnisse aus der Raumfahrtindustrie einzubringen: EADS CASA (Spanien), SAAB (Schweden), HAI (Griechenland), RUAG (Schweiz) und Alenia Aeronautica (Italien). Der nEUROn-Demonstrator absolvierte 2012 seinen Erstflug und wird bis 2014 in Frankreich Testflügen unterzogen.

**MALE UAV System.** Im Anschluss an die im November 2010 unterzeichnete, von Frankreich und Großbritannien abgegebene gemeinsame Erklärung zur Zusammenarbeit bei Verteidigung und Sicherheit haben sich Dassault und BAE Systems bereit erklärt, an dem Medium-Altitude Long Endurance (MALE) unbemannten Luftüberwachungssystem der nächsten Generation zusammenzuarbeiten. Das Gemeinschaftsprodukt soll den Namen Telemos erhalten. Telemos soll den Planungen zufolge ein Startgewicht von maximal ca. 8 Tonnen und 24 Meter Spannweite haben. Im Jahr 2011 wurde eine gemeinsam finanzierte Konkurrenzbeurteilungsphase durchgeführt, bei der die Auslieferung neuer Geräte für die Zeit zwischen 2015 und 2020 in Betracht gezogen wurde.

**F-Heron TP.** Im Jahr 2011 entschloss sich das französische Verteidigungsministerium, Verhandlungen mit Dassault Aviation bezüglich der Lieferung eines MALE UAV an die französischen Streitkräfte im Jahr 2014 aufzunehmen. Dieses System basiert auf

dem Heron TP, der ursprünglich von der israelischen Regierung für deren eigene Zwecke bei Israel Aerospace Industries bestellt wurde. Es baut auf den Studien auf, die im Vorfeld mit Israel Aerospace Industries für EUROMALE und für SDM durchgeführt wurden.

## Firmenjets

Dassault Aviation bietet eine breite Palette von Produkten in der oberen Leistungs- und Preisklasse des Firmenjet-Sektors. Die Familie der Falcon Firmenjets umfasst derzeit den Falcon 7X, den 900 LX und den 2000 LX & S. Falcon-Jets befinden sich derzeit weltweit in über 65 Ländern im Einsatz und transportieren Unternehmensangehörige, VIPs und Regierungsvertreter.

## Flugzeugkomponenten, Flugzeugumrüstungen und Bodenplatten

### EADS Elbe Flugzeugwerke GmbH – EFW

EADS EFW (die bei Airbus konsolidiert ist) kombiniert verschiedene Luftfahrt- und Technologiebereiche unter einem Dach: Entwicklung und Herstellung von flachen faserverstärkten Verbundstoffkomponenten für Komponenten und Innenausstattung, die Umrüstung von Passagierflugzeugen zu Frachtflugzeugen, Wartung und Reparatur von Airbus-Flugzeugen sowie technische Dienste im Rahmen der Zertifizierung und Zulassung.

Im Bereich Flugzeugkomponenten und Innenausstattung befasst sich EADS EFW mit der Entwicklung, Konstruktion und Herstellung von flachen Flugzeugkomponenten nach der Sandwichmethode für Komponenten und Innenausstattungen der gesamten Airbus-Familie. Ihre Produktpalette reicht von Bodenbelägen über Deckenpaneele und Frachtguthalterungen bis hin zu schussfesten Cockpit-Türen. Der Geschäftsbereich für die Umrüstung von Passagiermaschinen zu Frachtflugzeugen umfasst eine umfangreiche Standard-Modifikation, die auf Antrag des Verkehrsflugzeugbesitzers vorgenommen wird. Der Markt für die Umwandlung zu Frachtflugzeugen setzt sich aus Frachtfluglinien, Luftfahrtunternehmen mit kleinen Flugzeugflotten und Finanzkonzernen zusammen. Bis dato wurden über 170 Frachtflugzeuge für 39 Kunden weltweit umgerüstet.

### Aerolia

Wie oben erwähnt, ist Aerolia eine hundertprozentige Tochtergesellschaft der Gesellschaft (die bei Airbus konsolidiert ist), die durch Ausgliederung der früheren französischen Airbus-Werke in Méaulte und Saint-Nazaire Ville, nach der unter Power8 begonnenen Umstrukturierungsstrategie für Flugzeugkomponenten, gebildet wurde. Aerolia hat ungefähr 3.400 Beschäftigte, die an der Konstruktion und Fertigung von ungefähr 6 Millionen Einzelteilen, Bodenplatten, Rohren und Schläuchen und über 655 Arbeitspaketen der Rumpfnase für den Airbus arbeiten.

Die unabhängige Gesellschaft umfasst drei operative Abteilungen (Strategie und Handel, Serien, Entwicklung) und drei Support-Abteilungen (Qualität, Finanzen, Personalwesen), die geografisch an drei Standorten angesiedelt sind: Méaulte (1.450 Beschäftigte),

Saint-Nazaire (810 Beschäftigte) und Toulouse (360 Beschäftigte). 2009 wurde in Tunesien ein vierter Standort in Betrieb genommen (750 Beschäftigte) und seit 2011 hat Aerolia zwei Standorte in Quebec in Betrieb genommen (100 Beschäftigte). In dem zum Teil in Toulouse sowie in Tunesien und in Quebec ansässigen Designbüro werden die Fähigkeiten von rund 250 Ingenieuren und Mitarbeitern zusammengefasst.

Mit den bei Aerolia integrierten Aktivitäten werden in erster Linie kommerzielle und industrielle Beziehungen mit Airbus unterhalten, während gleichzeitig weitere Beziehungen zu anderen Firmen wie Bombardier, Embraer, OGMA, Aerovodochody, Dassault, ATR, Latecoere, Sonaca, Sogerma, Stork Fokker, Piaggio, SAAB und SABCA ausgebaut werden.

### Premium AEROTEC

Premium AEROTEC ist eine hundertprozentige Tochtergesellschaft der Gesellschaft (die bei Airbus konsolidiert ist), die durch Ausgliederung der früheren deutschen Airbus-Werke in Nordenham und Varel und des früheren EADS-Werks in Augsburg, nach der unter Power8 begonnenen Umstrukturierungsstrategie für Flugzeugkomponenten, gebildet wurde. Premium AEROTEC

hat eine eigene Entwicklungsabteilung, deren wichtigste Anlagen am Standort Augsburg und in den Büros in Bremen, Hamburg, München/Ottobrunn und Manching liegen. Die Unternehmenszentrale für die Betriebseinheiten ist in Varel, der Hauptsitz der Gesellschaft ist jedoch in Augsburg. Die Premium AEROTEC GmbH hat auch ein Werk zur Bearbeitung von Flugzeugkomponenten in Ghimbav/Kreis Brasov in Rumänien.

Das Kerngeschäft von Premium AEROTEC konzentriert sich auf Gebäude und Herstellungssysteme für den Flugzeugbau und damit verbundene Entwicklungstätigkeiten. Premium AEROTEC hat sich für die kommenden Jahre das Ziel gesetzt, ihre Position als führender erstklassiger Anbieter von Verkehrs- und Militärflugzeugstrukturen weiter auszubauen.

Premium Aerotec ist Partner in allen wichtigen europäischen Flugzeugentwicklungsprogrammen, wie die zivilen Airbus-Flugzeugfamilien, das militärische Transportflugzeugprogramm A400M und der Eurofighter Typhoon. Sie spielt eine bedeutende Rolle im Design von neuen Konzepten in Bereichen wie Kohlefaserverbundstofftechnologien.

## 1.1.8 Versicherung

Das Corporate Insurance Risk Management („IRM“) der Gesellschaft ist eine integrierte finanzielle Funktion des Unternehmens, die geschaffen wurde, um proaktiv und effizient auf Risiken zu reagieren, die durch Versicherungstechniken abgefangen werden können. Das IRM ist in der Zentrale der Gesellschaft konzentriert und dementsprechend für alle Versicherungsaktivitäten des Konzerns und den damit verbundenen Versicherungsschutz des Konzerns verantwortlich und hat die Befugnis, direkt auf dem Versicherungs- und Rückversicherungsmarkt zu handeln. Eine fortlaufende Aufgabe des IRM bestand im Jahr 2013 darin, effiziente und angemessene unternehmens- und projektbezogene Versicherungslösungen noch weiter zu verbessern.

Die Aufgaben des IRM umfassen die Definition und Umsetzung der Strategie der Gesellschaft für das Versicherungsrisikomanagement, um sicherzustellen, dass harmonisierte Versicherungspolizen und -normen für alle von dem Konzern weltweit übernommenen versicherbaren Risiken angewandt werden. Ein systematisches Überprüfungs-, Überwachungs- und Berichterstattungsverfahren, das sich auf alle Divisionen erstreckt, wird eingesetzt, um das Risiko und die für die Standorte des Konzerns angewandten Schutzsysteme zu beurteilen, wodurch Folgendes angestrebt wird:

- eine fortlaufende, einheitliche Erkennung, Bewertung und Einstufung versicherbarer Risiken;
- die Einleitung und Überwachung angemessener Maßnahmen zur Abmilderung und Vermeidung von Risiken bei bereits erkannten und bewerteten versicherbaren Risiken; und
- effiziente, professionelle Handhabung und Übertragung dieser versicherbaren Risiken, um den Konzern auf angemessene Weise vor den finanziellen Konsequenzen unerwarteter Ereignisse zu schützen.

Mit den Versicherungsprogrammen der Gesellschaft werden Risiken mit hohem Schadenspotenzial im Zusammenhang mit den Vermögenswerten und potenziellen Verbindlichkeiten des Konzerns sowie mit Mitarbeitern verbundene Risiken abgedeckt.

Vermögens- und Haftpflichtversicherungspolizen, die von IRM für den Konzern abgeschlossen werden, decken z. B. folgende Risiken ab:

- Sachschäden und Betriebsunterbrechung;
- Luftfahrt-Haftpflicht einschließlich Produkthaftung;
- Herstellerkaskoversicherung für Luftfahrzeuge bis zur Höhe des Flugzeugwertes;
- Raumfahrt-Haftpflicht einschließlich Produkthaftung;
- Allgemeine industrielle Betriebshaftpflicht einschließlich Produkthaftung für Nicht-Luft- und Raumfahrtprodukte und Umwelthaftpflicht; und
- Haftpflicht für Vorstandsmitglieder und Führungskräfte.

Für Ansprüche im Zusammenhang mit Sachschäden und Geschäftsunterbrechung besteht eine Deckung mit einem Höchstbetrag von 2,5 Milliarden Euro pro Schadensfall. Für die Haftung im Bereich Luftfahrt besteht eine Deckung von bis zu 2,5 Milliarden US-Dollar pro Schadensfall mit einer Jahreshöchstsumme von 2,5 Milliarden US-Dollar für Produkthaftungsansprüche. Im Rahmen der oben genannten Versicherungspolizen gelten zusätzlich bestimmte Sublimits.

Konzernversicherungen für Angestellte decken folgende Schadensfälle ab:

- Unfälle von Mitarbeitern;
- ärztliche Versorgung und Betreuung auf Geschäftsreisen und bei Arbeitseinsätzen;

- Haftpflicht- und Sachschäden für Firmenfahrzeuge; und
- Absicherung von Mitarbeitern für Personen- und Sachschäden bei Geschäftsreisen.

Die Beträge solcher Konzernversicherungen für Angestellte decken die entsprechenden Schadensfälle in angemessenem Umfang ab.

Die Gesellschaft folgt einer Strategie der Übertragung, bei der versicherbare Risiken der Gesellschaft zu kostengünstigen Sätzen und von den internationalen Versicherungsmärkten gebotenen, speziell abgestimmten und ausreichenden Bedingungen und Obergrenzen auf externe Versicherungsmärkte übertragen werden. Alle Versicherungspolizen müssen den verbindlich vorgeschriebenen Standards der Gesellschaft entsprechen.

Um jedoch unabhängiger von Veränderungen auf dem Versicherungsmarkt zu werden, nimmt die Gesellschaft bei den Sachschadens-, Geschäftsunterbrechungs- und Luftfahrtversicherungsprogrammen die Möglichkeiten der unternehmenseigenen Rückversicherung als strategisches Instrument wahr. Die firmeneigene Versicherungsgesellschaft

verfügt über ausreichenden Schutz und Kapital, um alle Ansprüche ohne Deckungsgrenzen aus der ursprünglichen Versicherungspolice entschädigen zu können, und stellt somit kein zusätzliches Risiko für das Vermögen der Gesellschaft dar.

Die Versicherungsbranche ist hinsichtlich ihrer Bereitschaft zur Deckung großer Industriekonzerne nach wie vor unvorhersehbar. In Zukunft könnten Forderungen nach einer Erhöhung der Versicherungsprämien, Anhebung der Selbstkostenbeiträge und Beschränkung des Versicherungsschutzes erhoben werden.

Außerdem ist die Zahl der Versicherungsträger, die die erforderliche Kapazität und Finanzkraft zur Versicherung großer Industrierisiken besitzen, derzeit begrenzt und könnte in Anbetracht neuer Solvenzanforderungen weiter schrumpfen. Es kann somit keine Zusicherung dafür erteilt werden, dass es der Gesellschaft auch weiterhin möglich sein wird, für versicherbare Risiken zukünftig den Umfang des bestehenden Versicherungsschutzes zu ähnlichen finanziellen Konditionen fortzusetzen.

## 1.1.9 Gerichtliche oder schiedsgerichtliche Verfahren

Die Gesellschaft ist von Zeit zu Zeit einer Reihe von gerichtlichen oder schiedsgerichtlichen Verfahren ausgesetzt, die im Rahmen der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit entstanden sind; nachstehend werden die wichtigsten beschrieben. Anders als nachstehend beschrieben sind der Gesellschaft keine wesentlichen staatlichen, gerichtlichen oder schiedsgerichtlichen Verfahren (einschließlich anhängiger oder drohender Verfahren) während eines Zeitraums, der mindestens die letzten zwölf Monate abdeckt, bekannt, die sich wesentlich auf die Finanzlage oder die Ergebnisse der Gesellschaft oder des Konzerns auswirken können oder in jüngster Zeit ausgewirkt haben.

Hinsichtlich der Rückstellungspolitik der Gesellschaft setzt die Gesellschaft Rückstellungen für Rechtsstreitigkeiten und Schadensersatzansprüche an, wenn (i) ihr eine gegenwärtige Verpflichtung aus Prozessen, behördlichen Untersuchungen und sonstigen Ansprüchen entsteht, die auf Ereignissen der Vergangenheit beruhen und anhängig sind, oder gegen den Konzern in der Zukunft eingeleitet oder geltend gemacht werden können, (ii) ein Abfluss von Ressourcen mit wirtschaftlichem Nutzen zur Erfüllung der Verpflichtung wahrscheinlich erforderlich und (iii) eine verlässliche Schätzung der Höhe der Verpflichtung möglich ist. Obwohl die Gesellschaft der Ansicht ist, dass für laufende und vorhersehbare allgemeine und spezifische Risiken aus Rechtsstreitigkeiten und aufsichtsrechtlichen Risiken angemessene Vorsorge getroffen wurde, kann nicht zugesichert werden, dass diese Rückstellungen ausreichend sein werden. Für den Betrag der Rückstellungen für Rechtsstreitigkeiten und Forderungen siehe „Anhang zum Konzernabschluss (IFRS) – Anmerkung 25c: Sonstige Rückstellungen“.

### WTO

Obwohl kein Konzernunternehmen Partei ist, unterstützt die Gesellschaft die Europäische Kommission bei Rechtsstreitigkeiten vor der WTO. Nach ihrem einseitigen Rücktritt von dem 1992 zwischen der Europäischen Union und den USA abgeschlossenen Abkommen über den Handel mit großen Verkehrsflugzeugen reichten die USA am 6. Oktober 2004 bei der WTO einen Antrag auf Einleitung eines Verfahrens ein. Am selben Tag leitete die Europäische Union ein paralleles Verfahren bei der WTO gegen die USA in Bezug auf deren Subventionsleistungen an Boeing ein.

Am 1. Juni 2011 nahm die WTO den endgültigen Bericht des Berufungsgremiums in dem von den USA angestregten Fall an und erkannte Airbus von europäischen Regierungen stammende Mittel zu. Am 1. Dezember 2011 setzte die Europäische Union die WTO darüber in Kenntnis, dass sie die nötigen Schritte ergriffen hatte, um ihre Maßnahmen vollständig mit ihren WTO-Verpflichtungen abzustimmen und den Empfehlungen und Entscheidungen der WTO zu entsprechen. Da die USA sich nicht einverstanden erklärten, wird die Angelegenheit derzeit gemäß den Bestimmungen der WTO einer Prüfung durch das Gremium der WTO unterzogen.

Am 23. März 2012 nahm die WTO den endgültigen Bericht des Berufungsgremiums in dem von der EU angestregten Fall an, in dem die von den USA an Boeing zu zahlenden Mittel festgesetzt werden. Die EU hat angeführt, dass die USA unterlassen haben, den Entscheid vor dem Fälligkeitsdatum am 23. September 2012 aufzunehmen, da sie ein neues Verfahren zur Angemessenheit der Einwilligung seitens der USA aufnahmen.

Die genaue zeitliche Abfolge weiterer Schritte in dem WTO-Rechtsstreit hängt von den weiteren Beschlüssen und den Verhandlungen zwischen den USA und der Europäischen Union

ab. Sofern sich die Parteien nicht auf einen Vergleich einigen können, was derzeit nicht im Gespräch ist, wird erwartet, dass sich der Rechtsstreit über mehrere Jahre hinzieht.

## Wertpapierrechtliche Streitigkeiten

Nach Abweisung der von der französischen Aufsichtsbehörde *Autorité des marchés financiers* wegen angeblicher Verstöße gegen Marktvorschriften und Bestimmungen über Insiderhandel erhobenen Verfahren, hauptsächlich im Zusammenhang mit den 2006 angekündigten Verzögerungen bei der A380, wurden auch in anderen Jurisdiktionen die dort angestregten Verfahren beendet. Gleichwohl befasst sich ein französischer Untersuchungsrichter weiterhin mit einer Ermittlung zu demselben Sachverhalt, nachdem einige Aktionäre im Jahr 2006 Strafanzeige erstattet hatten (einschließlich Zivilklagen auf Schadensersatz). Im November 2013 entschied der Untersuchungsrichter, den Fall gegen sieben derzeitige und ehemalige leitende Angestellte, die ihre Aktienoptionen im März 2006 ausübten, sowie gegen die Daimler AG und L'Oréal SCA vor Gericht verhandeln zu lassen (*renvoi devant le tribunal correctionnel*). Alle anderen Parteien müssen sich nicht dem Gericht stellen.

## GPT

Als Reaktion auf Anschuldigungen seitens eines Informanten hat die Gesellschaft in Bezug auf die GPT Special Project Management Ltd. („GPT“), eine Tochtergesellschaft, die die Gesellschaft im Jahr 2007 übernommen hat, interne Prüfungen durchgeführt und eine externe Untersuchung in Auftrag gegeben. Die Anschuldigungen stellten einen Dienstleistungsvertrag infrage, den GPT vor ihrer Übernahme durch die Gesellschaft abgeschlossen hatte und der sich auf Geschäfte der GPT in Saudi-Arabien bezog. Im Anschluss an die Anschuldigungen hat die Gesellschaft im Jahr 2010 umfassende interne Buchprüfungen vorgenommen, bei denen sich keine Verstöße gegen das Gesetz ergaben. Das britische Serious Fraud Office („SFO“) begann anschließend eine Prüfung der Angelegenheit. Im Jahr 2011 beauftragte die Gesellschaft PricewaterhouseCoopers („PwC“) mit der Durchführung einer unabhängigen Prüfung, deren Umfang mit dem SFO abgeklärt wurde. Für den dabei überprüften Zeitraum konnte PwC auf Grundlage der von ihr durchgeführten Arbeiten nichts entdecken, was darauf hingewiesen hätte, dass GPT unzulässige Zahlungen vorgenommen hat. Des Weiteren ergaben sich bei der Prüfung keine Beweise, die darauf hingedeutet hätten,

dass GPT oder ein anderes Unternehmen des Konzerns durch GPT bestimmte Dritte gebeten hatten, unzulässige Zahlungen für sie vorzunehmen. Die von PwC durchgeführte Prüfung wurde in der Zeit von November 2011 bis März 2012 vorgenommen und die Gesellschaft ließ im März 2012 dem SFO eine Kopie ihres Berichts zukommen. Das SFO ließ unabhängig davon im August 2012 verlauten, dass es offiziell mit Ermittlungen in dieser Angelegenheit begonnen habe. Die Gesellschaft kooperiert in vollem Umfang bei dieser Ermittlung.

## Eurofighter Austria

Im März 2012 leitete die deutsche Staatsanwaltschaft infolge einer von der österreichischen Staatsanwaltschaft ergangenen Anforderung von Rechtshilfe Ermittlungen wegen des Verdachts der Bestechung, Steuerhinterziehung und Untreue seitens derzeitiger und ehemaliger Mitarbeiter der EADS Deutschland GmbH und Eurofighter Jagdflugzeug GmbH sowie gegen Dritte im Zusammenhang mit dem Verkauf von Eurofighter-Flugzeugen im Jahr 2003 an Österreich ein. Die Gesellschaft kooperiert in vollem Umfang bei dieser Ermittlung und hat auch eigene Rechtsberater mit der Durchführung einer unabhängigen Prüfung der Angelegenheit beauftragt.

## Handelsstreitigkeiten

Im Mai 2013 wurde die Gesellschaft über eine handelsrechtliche Streitsache im Anschluss an die von der Gesellschaft getroffene Entscheidung informiert, in einigen ausländischen Lokalmärkten eine Partnerschaftsbeziehung zur Vertriebsunterstützung zu beenden. Die Gesellschaft ist der Auffassung, dass sie fundierte Gründe hat, um auf dem Rechtsweg Einspruch gegen einen angeblichen Verstoß gegen eine geschäftliche Vereinbarung einzulegen. Es ist in diesem Stadium jedoch nicht möglich, die Folgen dieses Streitfalls und das mögliche Ergebnis zukünftiger, von den Parteien angestregter Verfahren einzuschätzen.

Anlässlich eines anderen Handelsstreitfalls hat die Gesellschaft im dritten Quartal 2013 eine Klageschrift erhalten, in der die Haftung für die teilweise Rückerstattung des Kaufpreises eines umfangreichen Vertrags gefordert wird, zu dessen Zahlung der Kunde angeblich nicht verpflichtet war. Die Gesellschaft ist der Auffassung, dass diese Forderung, die viele Jahre zurückreicht, grundsätzlich zurückgewiesen werden sollte. Wie in jedem Fall ist das Ergebnis eines rechtlichen Verfahrens ungewiss.

## 1.1.10 Forschung und Technologie, geistiges Eigentum

### Forschung und Technologie (R&T)

Eines der wichtigsten gemeinsamen Charakteristika des vielseitigen Produktportfolios der Gesellschaft ist deren technische Komplexität und die globale Beschaffenheit der Märkte, auf denen sie konkurrieren. Aus diesen Gründen ist ein Fokus auf die zugrunde liegenden Triebkräfte der technischen Veränderungen sowie das Vorhersehen und die Verfolgung möglicher Entwicklungen in

den mit der Gesellschaft verwandten Branchen notwendig. Es ist von entscheidender Bedeutung, die langfristige Verfügbarkeit technischer Expertise und Kompetenzen für den Konzern sicherzustellen, um die Differenzierung unserer Produkte zu wahren und unsere Marktführung langfristig zu sichern. Voraussetzung dafür ist ein effektives Erkennen und Angehen aktueller, entstehender

und zukünftiger Technologietrends – durch interne und externe Netzwerke, Partnerschaften und Unternehmen mit globaler Reichweite –, die eine direkte Auswirkung auf unsere Geschäfte haben, und das Erkennen der Schlüsselbereiche für die Forschung und Technologie des Konzerns (R&T). Neue Technologietrends sind eine Gelegenheit zur Schaffung neuer Konzepte, zum Ermöglichen neuer Produkte, neuer Dienstleistungen und neuer Geschäftsmodelle. Im Einklang mit den Grundprinzipien der Strategie 2.0 nutzen wir das Potenzial der stufenweisen Innovation, das unseren Produkten und Programmen innewohnt, bereiten aber auch bahnbrechende Neuerungen der nächsten Generation vor, während wir uns gleichzeitig auf Rentabilität, Wertschöpfung und Marktposition konzentrieren. Ein ausgewogenes Gleichgewicht zwischen stufenweiser und bahnbrechender Innovation ist von kritischer Bedeutung.

Die Gesellschaft besitzt und beherrscht einen riesigen Bestand an Technologien. Derart umfassende, übergreifende Kapazitäten finden sich nur bei sehr wenigen Unternehmen auf der ganzen Welt und verleihen dem Konzern bei gezieltem Einsatz ein unglaubliches Leistungspotenzial. Das Zusammenführen des Wissensbestands und der Erfahrung jeder Division und des Konzerns stellt, wenn es angemessen ist, die beste Nutzung der beschränkten R&T-Mittel dar und schafft Wert.

Die gemeinsame Forschungs- und Technologieeinrichtung des Konzerns ist Innovation Works, ein internationales Netzwerk mit sechs länderübergreifenden Labors, denen ungefähr 600 hoch qualifizierte Ingenieure und Wissenschaftler angehören, die an R&T-Prioritäten der Divisionen und des Konzerns arbeiten. Sie erarbeiten neue Technologien und entwickeln diese bis auf den Stand der nachweisbaren Machbarkeit. Innovation Works hat Zugriff auf technische Kapazitäten von Weltrang und pflegt die Zusammenarbeit mit externen öffentlichen und privaten Institutionen.

Die Gesellschaft hat eine globale R&T-Präsenz aufgebaut, um langfristige strategische Prioritäten miteinander abzustimmen. Forschungszentren in Russland, Singapur, Indien, in den USA, aber auch in Kanada, Malaysia und China sind Teil unseres globalen Netzwerks. Die Gründe für den globalen Ansatz liegen im besseren Zugriff auf neue Talente und Wissen, revolutionierende Technologien und neue Märkte. Die Globalisierung bei R&T schafft auch mehr Flexibilität und Vielfalt, die die Innovationsfähigkeit der Gesellschaft stärkt.

## Durchführung und Best Practices

Die wichtigsten Technologiebereiche sind unter anderem: physikalische Konstruktionsregeln, Prozesse und Fertigungstechnologien, fortschrittliche Materialien, Energie, Konnektivität, nachhaltige Lösungen, die Mobilität fördern, Umweltschutz und Sicherheitserfordernisse. Die Bestrebungen des Konzerns im Bereich R&T sind nach wie vor erheblich und werden unterstützt durch eine bessere Kooperation zwischen den Divisionen.

Ein Großteil der R&T-Bestrebungen auf Konzernebene gliedert sich jetzt um vier „gemeinsame Roadmaps“ mit Ausrichtung auf die Themen „Hocheffiziente Produktion“, „Neue hybridbasierte und Elektronikkonzepte“, „Energie an Bord“ und „Autonomie“.

Diese vier gemeinsamen Roadmaps werden von den Divisionen unter der Leitung des Corporate Technical Office erarbeitet. Sie sollen die von Demonstratoren unterstützten Technologien schneller zur Einsatzreife bringen, um ihre Einführung bei neuen Produkten und Programmen zu beschleunigen. Mit diesem Ansatz wird Doppelaufwand vermieden und die gemeinsame Nutzung von Ergebnissen und Test-Assets zur spezifischer Anwendung in Produkten oder bei Dienstleistungen durch jede Division ermöglicht. Unterstützende Technologien wie zum Beispiel Elektronik und Informatik sind ein wesentlicher Bestandteil jeder gemeinsamen Roadmap und werden mit kompatibler Geschwindigkeit entwickelt.

## Corporate Technical Office Organisation

Der Chief Technical Officer („CTO“) nimmt eine zentrale Stellung bei der R&T des gesamten Konzerns ein. Der CTO gewährleistet, dass die Geschäftsstrategie und die technologische Strategie eng verbunden sind. Er ist für die Einhaltung der Best Practices bei Innovationen innerhalb der gesamten Gesellschaft verantwortlich sowie für Informationstechnologie, Betriebsqualität im Konzern und geistiges Eigentum. Der CTO ist Mitglied des Executive Committee (das „**Executive Committee**“) und ist für das gesamte Budget für Forschung und Technologie und die Research-und-Technologie-Produktion bei der Gesellschaft verantwortlich. Über ein diszipliniertes und erstklassiges R&T-Portfolio, das die Einführung neuer Technologien für künftige Produkte mit guten Investitionserträgen ermöglicht, strebt der CTO danach, Werte für die Aktionäre zu erbringen. Es ist auch Aufgabe des CTO, sich um Innovationen zu bemühen, mit denen auf Anliegen der breiteren Öffentlichkeit im Zusammenhang mit Sicherheit, Schutz, Umweltverträglichkeit und Energiewirksamkeit eingegangen wird.

Der CTO ist Vorsitzender des Executive Technical Council (ETC) der Gesellschaft, der sich aus den technischen Leitern der einzelnen Divisionen zusammensetzt. Der ETC ist für die Ausrichtung an der Technologiestrategie des Konzerns und deren Implementierung durch die R&T-Roadmap des Konzerns verantwortlich. Der ETC sorgt für das Gleichgewicht zwischen dem strategischen Top-down- und Bottom-up-Ansatz.

Group Innovation Networks und ihre CTO-Team-Leiter unterstehen dem Chief Operating Officer Innovation, damit R&T-Synergien in sämtlichen Divisionen und bei Airbus Group Innovation, dem Luft- und Raumfahrt-Forschungsbereich der Gesellschaft, voll zur Anwendung kommen. Der Chief Operating Officer – Innovation ist Vorsitzender des R&T-Council, der sich aus den Leitern des Bereichs R&T der Divisionen und Geschäftseinheiten sowie dem Leiter der Airbus Group Innovation zusammensetzt.

Der CTO steuert die konzernweite Harmonisierung der transversalen technischen Abläufe, Methoden und Hilfsmittel sowie des Programms zur Entwicklung von Fähigkeiten, wie beispielsweise System-Engineering, allgemeine Hilfsmittel für das Produktlebenszyklus-Management (PLM/Phenix) sowie Schulungen und Qualifikationen. Das CTO-Team nimmt zudem technische Bewertungen im Auftrag des CEO und des Executive Committee vor.

Der Leiter von Airbus Group Innovation untersteht dem CTO. Airbus Group Innovation leitet die R&T-Produktion des Unternehmens, die das technische Innovationspotenzial des Konzerns von einem niedrigen Technology Readiness Level (TRL) eins auf drei anhebt. Airbus Group Innovation sucht nach neuen Technologien, die schließlich an die Divisionen übertragen werden sollen, um langfristigen Innovationswert für den Konzern zu schaffen; dabei ist die R&T-Strategie der Gesellschaft richtungsweisend.

Airbus Group Innovation betreibt zwei große Standorte in der Nähe von München und Paris und beschäftigt ca. 1.000 Mitarbeiter, darunter Doktoranden und Mitarbeiter der Universität. In Toulouse und Nantes in Frankreich sowie in Hamburg und Stade in Deutschland werden Forschungszentren unterhalten, um den Wissenstransfer an die Geschäftseinheiten zu unterstützen. Ein Verbindungsbüro befindet sich in Moskau, das die Beziehungen zu wissenschaftlichen Instituten in Russland koordiniert. Die Gesellschaft betreibt Forschungs- und Technologiezentren in Großbritannien, Spanien, Singapur und in Indien. Sie unterhält auch zwei Büros in den USA und in China.

Airbus Group Innovation und die Forschungs- und Technologie-Gemeinde der Gesellschaft in den Divisionen pflegen und erweitern fortlaufend Partnerschaften mit führenden Universitäten und technischen Hochschulen. Dies geschieht durch Einstellung von Diplomanden, Postgraduates und Doktoranden und durch Forschungsaufträge.

## Förderung und Schutz von Innovationen: geistiges Eigentum

Geistiges Eigentum (IP), wie Patente, Marken, Urheberrechte und Know-how, spielt bei der Herstellung und dem Schutz der Technologien und Produkte der Gesellschaft eine wichtige Rolle. Durch die Nutzung dieser Rechte an geistigem Eigentum ist die Gesellschaft in der Lage, ihre Wettbewerbsposition auf dem Markt aufrechtzuerhalten und ihre Produkte ungehindert herzustellen und zu verkaufen sowie Konkurrenten vom Ausbeuten der geschützten Technologien abzuhalten. Die Gesellschaft verfolgt eine Politik, durch die sie ihre Rechte in allen kommerziell wichtigen Ländern etablieren, schützen, erhalten und verteidigen kann. Die Rechte an diesem geistigen Eigentum werden auf angemessene Weise genutzt. Der Wert des geistigen Eigentums der Gesellschaft wird auch durch ihre Initiative zur Lizenzvergabe für Technologie gezielt eingesetzt, auf die weiter unten näher eingegangen wird.

## Organisation

Das allgemeine Management des geistigen Eigentums bei der Gesellschaft obliegt einem IP-Council, der vom Chief IP Counsel der Gesellschaft geleitet wird. Die bei den Divisionen für geistiges Eigentum Verantwortlichen sitzen in diesem Council.

Die einzelnen Divisionen und Airbus Group Innovation sind Eigentümer des geistigen Eigentums, das jeweils mit ihrer speziellen Geschäftstätigkeit zusammenhängt. In den Bereichen, in denen geistiges Eigentum von allgemeinem Interesse innerhalb des Konzerns ist, kann die Division, die dieses geistige Eigentum entwickelt hat, eine Lizenz vergeben, durch die eine anderweitige Verwendung anderenorts genehmigt wird (dabei sind, falls erforderlich, die Interessen der übrigen Aktionäre zu berücksichtigen). Die Gesellschaft besitzt selbst ebenfalls geistiges Eigentum direkt oder hat entsprechende Lizenzverträge mit ihren Divisionen abgeschlossen. Die Gesellschaft zentralisiert und koordiniert das IP-Portfolio des Konzerns, verwaltet es zusammen mit ihren Divisionen und fördert die Lizenzvergabe von gemeinsamem IP unter den Divisionen sowie konzernextern. Die Gesellschaft bemüht sich, den Schutz des in strategischen Ländern entwickelten geistigen Eigentums unter ihrer Kontrolle zu halten.

## Durchführung und Best Practices

Um den Mehrwert des Konzerns zu steigern, fördert das CTO-Team der Gesellschaft die gemeinsame Nutzung von Wissen der einzelnen Geschäftseinheiten und aller Ressourcen, Kenntnisse, Forschungsmittel und zur Verfügung stehenden finanziellen Mittel innerhalb des Konzerns, jedoch unter Wahrung bestehender vertraglicher und rechtlicher Regelungen. So müssen beispielsweise alle zwischen den Geschäftseinheiten des Konzerns geschlossenen Verträge, die Beteiligungen an R&T betreffen, Bestimmungen enthalten, die die Weitergabe von Wissen erlauben (R&T-Netzwerkregeln der Gesellschaft).

Im Jahr 2013 umfasste das IP-Portfolio der Gesellschaft etwa 11.000 Erfindungen (ca. 10.000 im Jahr 2012), die durch mehr als 36.000 Patente auf der ganzen Welt geschützt werden. 990 Patente mit prioritätsbegründender Wirkung wurden im Jahr 2013 eingereicht, was auf die größere Dynamik im Bereich der Forschung und Technologie und der Produktentwicklung hinweist. Für den internationalen Patentschutz stützt sich die Gesellschaft auf das Patentkooperationsabkommen, das ein vereinfachtes System für internationale Patentanmeldungen vorsieht.

Im Jahr 2009 startete die Gesellschaft ihre Initiative zur Lizenzvergabe für Technologie, die Zugriff auf ein breites Technologiespektrum bietet, um Unternehmen außerhalb des Konzerns bei der Entwicklung neuer Produkte, der Verbesserung von Produktionsverfahren und Ausweitung ihrer Marktchancen zu unterstützen. Durch die Initiative der Gesellschaft zur Lizenzvergabe für Technologie sollen durch die Nutzung des umfangreichen Patentportfolios und entsprechenden Know-hows Einnahmen generiert werden.

## 1.1.11 Umweltschutz

Umweltschutz ist eine weltweite Priorität, die Engagement und Verantwortlichkeit seitens der Staatsbürger, Regierungen und der Industrie erfordert. Die Gesellschaft bemüht sich fortwährend um Nachhaltigkeit, indem sie Standards für ein umweltfreundliches Unternehmen festsetzt, welche sie als wichtiges strategisches Ziel betrachtet. Wirksamer Umweltschutz soll die Vorteile aus den Produkten und Dienstleistungen der Gesellschaft für Kunden und andere Stakeholder maximieren, wobei gleichzeitig die Umweltbelastung durch den Betrieb und die Herstellung dieser Produkte im gesamten Lebenszyklus verringert wird. Die Einführung weiterer innovativer und umweltaffizienter Technologien und Verfahren spielen also für den Nachhaltigkeitsfaktor der Gesellschaft eine wesentliche Rolle, wobei Produkte attraktiver und wettbewerbsfähiger werden und somit insgesamt Wettbewerbsfähigkeit, Wachstum, sichere Beschäftigung und Schaffung von Mehrwert aus Sicht aller Interessengruppen fördern.

### Organisation

Jede Division, jede Unternehmenseinheit und jeder Funktionsbereich ist für die Umsetzung der Umweltvorschriften der Gesellschaft zum Erreichen eines effizienten Umweltschutzes verantwortlich, die konzernweite Übereinstimmung der verschiedenen Initiativen wird jedoch durch die Corporate Environmental Affairs gewährleistet. Dieses Team ist für den gezielten Einsatz von Fähigkeiten, das Vermeiden von Doppelaufwand, die Minderung von Umweltrisiken, die Beschränkung der zur Bereitstellung eines erweiterten Service nötigen Kapazität und die Steigerung des Verantwortungsbewusstseins der Gesellschaft durch Folgendes zuständig:

- Vorgehen von Umweltproblemen, Überwachung und Austausch von Informationen über weltweit entstehende Trends und zu rechtlichen Maßnahmen in Bezug auf Umweltangelegenheiten;
- Unterstützen der Lobby-Arbeit und Kommunikationsaktivitäten der Divisionen zu Umweltangelegenheiten in ihrem jeweiligen Sektor und, wenn nötig, Hilfe bei der Koordinierung einer konzernweiten Position;
- Anregen des Austauschs von Best Practices und Fördern der Kommunikation innerhalb des Umweltschutznetzwerks der Gesellschaft sowie;
- Einhalten der Meldepflichten des Konzerns und Gewährleistung einheitlich genormter Berichterstattungen der Unternehmen des Konzerns.

Die Gesellschaft ist bestrebt, gemeinsame Initiativen innerhalb der Luft- und Raumfahrt- und Verteidigungsindustrie zu entwickeln, um die Umweltperformance des Sektors insgesamt auf möglichst effiziente, konsistente und wirtschaftliche Weise zu verbessern. Die Gesellschaft unterstützte die Schaffung der International Aerospace Environmental Group (IAEG), um die Reaktion der Branche auf bestehende und im Entstehen begriffene Umweltvorschriften zu harmonisieren, die Umweltnormen in der Luft-/Raumfahrt

zu vereinheitlichen und an einem gemeinsamen Ansatz und gemeinsamen Erwartungen für die Lieferkette zu arbeiten.

Die Gesellschaft ist in leitender Eigenschaft oder als Mitglied bei verschiedenen europäischen und internationalen Umweltschutzgruppen wie unter anderem der ICAO, ATAG, ICCAIA, ASD, CAEP und WEF sowie an Umwelt-Arbeitsgruppen einheimischer Industrieverbände wie der GIFAS in Frankreich, TEDAE in Spanien, dem BDLI in Deutschland und der ADS in Großbritannien beteiligt.

### Unser Umwelt-Effizienz Ansatz

Bei dem Konzept der Umwelt-Effizienz geht es um maximale wirtschaftliche Wertschöpfung bei gleichzeitiger Senkung der Umweltauswirkungen auf ein Minimum. Das Konzept wurde erstmalig vom World Business Council for Sustainable Development (WBCSD) als „Konzept zur Schaffung von mehr Gütern und Dienstleistungen bei gleichzeitig geringerem Aufwand an Ressourcen und weniger Verschwendung und Verschmutzung“ definiert. Der Konzern hat sich zu einer Entwicklung in Richtung eines Unternehmens mit wirksamem Umweltschutz verpflichtet und interne Roadmaps erstellt, mit denen diese Bemühungen durch eine Reihe konkreter Projekte und Maßnahmen unterstützt werden sollen. Dies erfordert Einhaltung der aufsichtsbehördlichen Vorschriften sowie eine ständige Verbesserung des Umwelt-Managements und definiert spezifische Zielsetzungen für umweltaffiziente Betriebsabläufe, Produkte und Dienstleistungen, die bis zum Jahr 2020 erreicht werden müssen.

Das Erreichen ihrer Zielsetzungen ist für die Gesellschaft mit zwei Hauptelementen verbunden:

- **Einbeziehung von Umwelterwägungen bei der Entscheidungsfindung.** Ein von wirksamem Umweltschutz geprägter Ansatz besteht in der Schaffung eines Gleichgewichts zwischen Umweltschutz und Geschäftsgelegenheiten. Es ist somit von ausschlaggebender Bedeutung, Umwelterwägungen in vollem Umfang in Entscheidungsfindungsprozesse einzubeziehen, insbesondere im Hinblick auf zukünftige Investitionen; und
- **Betriebliche Leistungsziele (gegenüber Ausgangswerten aus dem Jahr 2006).** Diese Ziele umfassen: Reduktion des Wasserabflusses um 80 Prozent, Abbau der Abfallmenge, des Wasserverbrauchs, von CO<sub>2</sub> und der Emission von leichtflüchtigen organischen Komponenten (VOC) um 50 Prozent, Senkung des Energieverbrauchs um 30 Prozent, Energiebeschaffung aus erneuerbaren Quellen bei Industriebetrieben in Höhe von 20 Prozent, Befolgen der Forschungsziele des Advisory Council for Aeronautics Research in Europe (ACARE) für die Flugzeugindustrie sowie der verschiedenen, für andere Produkte definierten Ziele.

Durch einen wirksamen Ansatz beim Umweltschutz verfolgt die Gesellschaft das Ziel, fortlaufende Kosten durch eine

effizientere Nutzung von Ressourcen zu senken, Wachstum durch fortschreitende Innovation zu sichern, ihre Angebotspalette an umweltbewussten Produkten und Diensten auszuweiten und ihren Ruf als Unternehmen, das wirksamen Umweltschutz praktiziert, bei seinen Interessengruppen zu festigen. Die Gesellschaft ist auch bestrebt, eine gemeinsame, an Umweltthemen orientierte Kultur zu schaffen, indem bereichs- und länderübergreifend das Bewusstsein der Mitarbeiter zum Handeln angeregt werden soll, damit sie stolz sein können, Teil eines verantwortungsbewussten Unternehmens zu sein.

## Produkte und Dienstleistungen

Bei einem nutzungsdauerorientierten Ansatz werden alle Phasen der Nutzungsdauer eines Produkts oder einer Dienstleistung berücksichtigt, vom Entwurf eines Produkts bis zum Ende seiner Nutzungsdauer. Das Hauptziel der Gesellschaft besteht darin, „wirklich“ umweltfreundliche Lösungen zu erstellen oder zu finden, mit denen die Übertragung der Verschmutzung von einer Phase der Nutzungsdauer auf eine andere vermieden wird.

### Produktentwurf im Sinne der Umwelt

Die Berücksichtigung von Umwelterwägungen ist eine wesentliche Voraussetzung für die Konstruktion jedes neuen Produkts. Ein wichtiger Aspekt der Forschungs- und Technologiebemühungen der Gesellschaft sind daher Untersuchungen, Erproben, Validieren und Optimieren der modernsten Technologien, Konstruktionsmerkmale, -konfigurationen und -architekturen. Dadurch sollen Flugzeuge geschaffen werden, die weniger Emissionen und Lärm verursachen, während sie gleichzeitig im gesamten Einsatzbereich eine maximale Nutzlast befördern.

Neben der Optimierung von Antriebssystemen und der aerodynamischen Effizienz allgemein verringert die ständig fortschreitende Einführung fortschrittlicher Materialien und neuer Herstellungsabläufe ebenfalls das Gewicht eines Flugzeugs und somit den Treibstoffverbrauch und die entsprechenden CO<sub>2</sub>-Emissionen.

So wurde zum Beispiel die A350 XWB so konstruiert, dass wirksamer Umweltschutz beim gesamten Flugzeugumlauf berücksichtigt wird, was geringere Lärmbelästigung und Emissionen und größere Treibstoffeffizienz in jedem Reisestadium bedeutet. Bei der Konstruktion der A350 XWB wurde durchweg modernsten Materialien wie unter anderem vollständig recycelbarem Titan und modernen Aluminiumlegierungen Vorzug gegeben. Jeder Teil des Flugzeugs wurde zugunsten eines wirksameren Umweltschutzes optimiert.

### Größtmögliche Effizienz bei Betriebsabläufen

Die einfachste Methode zur Senkung von CO<sub>2</sub>-Emissionen ist ein verringerter Treibstoffverbrauch. Dies kann durch Verbesserungen der Flugzeugtechnologie sowie durch eine Straffung des Luftverkehrsmanagements erreicht werden. Weitere Schritte zum Abbau von CO<sub>2</sub>-Emissionen können durch den Einsatz von erneuerbaren Flugzeugtreibstoffen erreicht werden. Die Gesellschaft leistet Pionierarbeit bei der

Entwicklung von erneuerbaren Jet-Treibstoffen, die aus Biomasse hergestellt werden und die während ihrer Gesamtlebensdauer geringere CO<sub>2</sub>-Emissionen produzieren als herkömmliche fossile Brennstoffe. Die Gesellschaft hat mit einem breiten Spektrum von Partnern – Universitäten, Landwirten, Fluggesellschaften und Raffinerien sowie mit Organisationen, die Standards setzen – zusammengearbeitet, um „Drop-In“-Biotreibstoffe zu entwickeln, die bei den derzeit im Einsatz befindlichen Flugzeugen ohne Vornahme von Änderungen verwendet werden können. Airbus unterhält derzeit sechs Entwicklungspartnerschaften in Rumänien, Spanien, Katar, Brasilien, Australien und China und befasst sich mit Forschungsprojekten zu lokalen nachhaltigen Lösungen in Kanada und Malaysia. Es unterstützt auch Fluggesellschaften, die bei ihrem Betrieb Biotreibstoffe verwenden, und leitet gemeinsam mit der EU ein wichtiges Projekt zur Vorbereitung einer Machbarkeitsstudie und einer Roadmap, um die Verfügbarkeit von zwei Millionen Tonnen Biotreibstoff für den Flugbetrieb in der EU bis zum Jahr 2020 sicherzustellen.

Durch die Mitarbeit von Airbus bei Flügen und ihre technische Unterstützung sind jetzt alternative Treibstoffmischungen im Verhältnis 50:50 für Passagierflüge (Fischer-Tropsch- und HEFA-Prozesse) zugelassen. Weltweit sind bis dato mehr als 1.500 Passagierflüge mit erneuerbaren Treibstoffen absolviert worden. Die Strategie von Airbus bei erneuerbaren Treibstoffen basiert darauf, bei der Suche nachhaltiger Lösungen für die Produktion ausreichender Mengen preisgünstiger alternativer Kraftstoffe die Funktion eines Katalysators zu übernehmen, um die umweltbezogenen Herausforderungen der Luftfahrt zu bewältigen.

Die Gesellschaft engagiert sich außerdem für die Entwicklung und Unterstützung moderner Luftverkehrs-Managementsysteme, wobei das übergeordnete Ziel im Ermöglichen eines nachhaltigen Wachstums des Flugtransports liegt. Die Gesellschaft ist an Luftverkehrs-Managementprogrammen wie u. a. „Single European Sky ATM Research“ (SESAR) in Europa sowie NextGen in den USA und an deren Entwicklung beteiligt. Die Tochtergesellschaft des Konzerns „Airbus ProSky“ widmet sich der Entwicklung und Unterstützung moderner Luftverkehrsmanagementsysteme.

Durch die Verwendung von innovativen Technologien, Biotreibstoffen, optimierten Luftverkehrs- und Flugverfahren für moderne Flugzeuge kann insgesamt ein erheblicher Rückgang der CO<sub>2</sub>-Emissionen erreicht werden. Dies wurde im Juni 2012 demonstriert, als Airbus und Air Canada einen Flug unter Einsatz einer Airbus-A319-Maschine absolvierten, bei dem die CO<sub>2</sub>-Emissionen im Vergleich zu einem ähnlichen normalen Flug um über 40 Prozent reduziert wurden.

### Vorbereitung auf das Ende der Lebensdauer eines Flugzeugs

Als Teil seines Ansatzes beim Umgang mit der Lebensdauer von Flugzeugen befasst sich Airbus mit verschiedenen Möglichkeiten zum Recyceln von Verkehrsflugzeugen durch sein Joint Venture Tarmac Aerosave, dem ersten Unternehmen, das sich mit der umweltfreundlichen Demontage von Flugzeugen, die das Ende ihrer Nutzungsdauer erreicht haben, befasst. Das Joint Venture

wurde von einem aus Airbus und seinen Partnern bestehenden Konsortium gegründet und nahm 2009 seinen Betrieb auf. Tarmac Aerosave hat seinen Standort am Flughafen von Tarbes in Südwestfrankreich und setzt seine Erfahrungen aus dem von Airbus geleiteten experimentellen Projekt LIFE-PAMELA (Process for Advanced Management of End-of-Life Aircraft) ein, bei dem Verfahren für eine umweltbewusste Entsorgung von ausrangierten Jetlinern einschließlich potenzieller Rückführung und Wiederverwendung von Ausrüstung und Material definiert wurden. Laut Angaben des Projekts könnten bis zu 90 Prozent des Gewichts eines Flugzeuges recycelt und über 70 Prozent seiner Komponenten und Materialien wiederverwendet oder über geregelte Kanäle zu rückgeführt werden. Airbus betreibt auch Forschungen zum Nachweis der Machbarkeit des Recyclings von Kohlefaserverbundstoffen für die Zukunft.

## Umweltmanagement (ISO 14001/EMAS)

ISO 14001 ist eine international anerkannte Norm für die Effizienz von Umwelt-Managementsystemen von Unternehmen und Organisationen. Die Gesellschaft fördert nicht nur die Umwelt-Zertifizierung ihrer Betriebe, sondern auch die Entwicklung einer Orientierung am gesamten Lebenszyklus ihrer Produkte und Dienstleistungen, da dies nach wie vor der kostenwirksamste und praktischste Ansatz für eine effiziente Senkung der Umweltbelastung ist. Die Gesellschaft hat an ihren gesamten Produktionsstätten stufenweise zertifizierte Umweltmanagementsysteme eingeführt, und ca. 90 Prozent der Beschäftigten der Gesellschaft arbeiten gemäß einer ISO 14001. Das am Standort und der Produktlebensdauer orientierte Umweltmanagement-System soll wirtschaftlichen Wert durch Senkung der Umweltkosten und des Umweltrisikos in jeder Phase der Nutzungsdauer des Produkts schaffen, vom Entwurf über den Betrieb bis zum Ende der Nutzungsdauer.

Airbus schloss im Jahr 2013 erfolgreich den erneuten ISO-14001-Zertifizierungsprozess für seine Standorte und Produkte ab. Eurocopter konnte in Deutschland und in Spanien ebenfalls dieselbe Zertifizierung erhalten. Eurocopter hat auch neu zertifizierte Standorte in Singapur, Kanada und in den USA.

Die verschiedenen Resultate werden mit den Zielsetzungen verglichen, wozu eine Reihe von Indikatoren ausgewählt werden. Die Kontinuität und Zuverlässigkeit dieser Berichterstattungsverfahren werden durch Verfahren und Richtlinien aus den Global-Reporting-Initiative-Vorschriften („GRI“) gewährleistet und mit einem modernen Umweltmanagementinformationssystem kombiniert, das weltweit bei der Gesellschaft angewendet wird.

## Reduzierung der Umwelteinflüsse

Um den zunehmenden Forderungen der Interessengruppen nach Informationen zur Umweltbelastung und einer verstärkten Entwicklung in Richtung umwelteffizienter industrieller Tätigkeit zu entsprechen sowie in Erwartung strengerer Meldevorschriften, ist es für die Gesellschaft von wesentlicher Bedeutung, sich zu ihren Umwelteinflüssen und den Projekten zu deren Reduzierung zu äußern, die über die Divisionen umgesetzt wurden, um die Ziele für 2020 zu erreichen. Das konzernweite

Umweltberichterstattungssystem wurde vor sechs Jahren eingeführt und ist nach eindeutigen von der GRI abgeleiteten Richtlinien sowie entsprechend den für Treibhausgase geltenden Vorschriften organisiert. Es zeigt den Status der Umwelt-Performance des Konzerns an und ermöglicht die Überwachung bereits erzielter Fortschritte. Der Berichterstattungsprozess und die Umweltdaten der Gesellschaft werden jährlich extern geprüft.

2013 wurden auf Divisions- und Standortebene zahlreiche Initiativen eingeleitet, um insbesondere die Einflüsse des Unternehmens auf die Umwelt bis zum Jahr 2020 abzubauen: So wurde insbesondere ein Wettbewerb mit einem „Energiepreis“ neu ausgeschrieben, mit dem Projekte profiliert werden sollen, die sich dafür einsetzen, die Zielsetzungen des Konzerns zum Abbau unseres Energieverbrauchs um 30 Prozent und unserer CO<sub>2</sub>-Emissionen um 50 Prozent zu erreichen. Die Zeremonie zur Verleihung des Energiepreises wurde anlässlich des zweiten Energy Network Events im Oktober 2013 in Toulouse abgehalten; dabei wurde ein Preis für das konzernweit beste Projekt in fünf Kategorien verliehen: kohlenstoffarme Energieerzeugung, Innovation, Bewusstseinsstärkung bei Mitarbeitern, Energieeffizienz beim Betriebsmanagement und Energieeffizienz bei der Fertigung oder IT:

- Airbus Toulouse und Astrium Les Mureaux erhielten eine Auszeichnung in der Kategorie „kohlenstoffarme Energieerzeugung“ für die an beiden Standorten eingerichteten Holzverbrennungsanlagen. In Toulouse wurde eine 12-MW-Holzverbrennungsanlage gebaut, die 60 Prozent des Heizbedarfs im Kreis Clement Ader abdecken soll: Durch die CO<sub>2</sub>-neutrale Verbrennung von PEFC-Holz hackschnitzeln können pro Jahr 12.000 Tonnen CO<sub>2</sub> eingespart werden;
- Airbus Toulouse erhielt einen Preis in der Kategorie „Innovation“ für das Solarkühlsystemprojekt, bei dem eine Solarwärmepumpe zur Produktion von sowohl eiskaltem wie warmem Wasser zur Kühlung von Iron-Bird-Hydraulikmotoren und zum Vorwärmen der Luftzufuhr im Frühling und Herbst in einem speziellen Gebäude am Standort installiert wird;
- Eurocopter Marignane erhielt eine Anerkennung in der Kategorie „Bewusstseinsstärkung bei Mitarbeitern“: Die Mitarbeiter und die Leitung der Fertigungseinheiten oder „FAL“ wurden auf Energieverschwendung, insbesondere an arbeitsfreien Tagen, aufmerksam gemacht. Nicht genutzte industrielle Ressourcen werden nach Möglichkeit immer abgeschaltet, um dadurch den Stromverbrauch auf ein Minimum zu reduzieren und den Grundlastenergieverbrauch zu erreichen;
- Cassidian Ulm erhielt in der Kategorie „Energieeffizienz beim Betriebsmanagement“ einen Preis für ihre ISO-50001-Zertifizierung, die ihre Bemühungen um eine systematische Analyse des Energieverbrauchs und die Umsetzung von Maßnahmen zur Senkung des Energieverbrauchs deutlich macht. In Ulm wurden 60 Maßnahmen eingeleitet, die in den vergangenen zwei Jahren eine Senkung des Energieverbrauchs um 20 Prozent erbracht und eine Nettoersparnis von 700.000 Euro im Jahr erwirtschaftet haben;
- Astrium Toulouse und Eurocopter Marignane erhielten eine Auszeichnung in der Kategorie „Energieeffizienz bei der Fertigung oder IT“ für ihre Arbeit zur Verbesserung der Effizienz ihrer Datenzentren.

Neben zahlreichen Verbesserungen beim Gebäudemanagement hat sich die Gesellschaft um die strikte Einbeziehung wirksamer Umweltschutzmaßnahmen in ihre industrielle Strategie bemüht. Es wurden Workshops abgehalten, um Best Practices des Konzerns zu erarbeiten und andere Unternehmen und Sektoren als Vergleichsmaßstab heranzuziehen. Die besten der öko-effizienten industriellen Praktiken und -prozesse werden aufgelistet und anschließend zur gültigen Norm und Orientierungsanleitung für den Konzern erklärt.

## Umgang mit Gefahrenstoffen

Die europäische REACH-Verordnung (Registrierung, Evaluierung und Autorisierung von Chemikalien) (Verordnung (EU) Nr. 2007/1906) trat am 1. Juni 2007 in Kraft. Zielsetzung von REACH ist die Verbesserung des Schutzes der menschlichen Gesundheit und der Umwelt über eine stärkere Regulierung der von der Industrie eingesetzten Chemikalien. Sie ersetzt alle zuvor bestehenden EU-Chemikalien-Vorschriften und führt eine

Reihe neuer Vorschriften ein, mit denen die von den 30.000 am häufigsten verwendeten Chemikalien eventuell verursachten Risiken abgebaut werden sollen. Die Verordnung bringt auch den schrittweisen Abzug von einigen der Substanzen, die als für die Menschen und die Umwelt sehr gefährlich angesehen werden.

Es wurde eine interne REACH-Prüfung von der Gesellschaft vorgenommen, um den Fortschritt der Divisionen beim Erfüllen ihrer Verpflichtungen gemäß den REACH-Vorschriften zu beurteilen, und es wurden intensive Bemühungen zum Austausch von Best Practices unternommen, und um die Qualifikation der am stärksten standardisierten möglichen Lösungen zu gestatten. Die Gesellschaft und ihre Divisionen bewegen sich einerseits proaktiv in Richtung der Eliminierung dieser Beschränkungen unterliegenden oder schrittweise abzuziehenden Substanzen und haben sich andererseits unter vollständiger Einhaltung des maßgeblichen regulatorischen Rahmens dazu verpflichtet, die höchsten erreichbaren Kontrollen für chemische Gefahrenstoffe anzuwenden.

## 1.1.12 Arbeitnehmer

Zum 31. Dezember 2013 belief sich der Personalbestand der Gesellschaft auf 144.061 Mitarbeiter (im Vergleich zu 140.405 Mitarbeitern in 2012 und 133.115 Mitarbeitern in 2011), 96,5 Prozent davon sind Vollzeitangestellte. Je nach Land und Unternehmenshierarchie liegt die durchschnittliche Arbeitszeit bei 35 bis 40 Stunden pro Woche.

2013 kamen weltweit 8.823 neue Mitarbeiter zum Konzern (im Vergleich zu 11.080 im Jahr 2012 und 8.238 im Jahr 2011). Gleichzeitig schieden 4.160 Mitarbeiter beim Konzern aus (im Vergleich zu 4.042 im Jahr 2012 und 3.666 im Jahr 2011).

Insgesamt arbeiten 92,5 Prozent aller Beschäftigten des Konzerns in Europa an mehr als 100 Standorten.

### Mitarbeiterzahlen nach Division und Region

Die folgenden Tabellen vermitteln eine Aufschlüsselung der Arbeitnehmer des Konzerns nach Division und Regionen, einschließlich der Prozentangaben für Teilzeitbeschäftigte. Mitarbeiter von Gesellschaften, die nach der Verhältnismethode bilanziert werden (wie z. B. ATR, MBDA), sind auf entsprechender proportionaler Grundlage in den Tabellen enthalten.

Arbeitnehmer nach Division	31. Dezember 2013	31. Dezember 2012	31. Dezember 2011
Airbus	78.862	73.500	69.300
Eurocopter	23.374	22.435	20.759
Astrium	17.255	17.038	16.623
Cassidian	21.229	21.573	20.923
Zentrale	2.951	2.904	2.665
Übrige Aktivitäten	390	2.955	2.845
<b>Konzern insgesamt</b>	<b>144.061</b>	<b>140.405</b>	<b>133.115</b>

Arbeitnehmer nach Region	31. Dezember 2013	31. Dezember 2012	31. Dezember 2011
Frankreich	54.510	52.147	48.394
Deutschland	50.080	49.442	47.051
Spanien	11.217	11.021	10.701
Großbritannien	14.626	14.894	13.467
Italien	603	464	480
USA	3.254	3.245	2.829
Sonstige Länder	9.771	9.193	10.193
<b>Konzern insgesamt</b>	<b>144.061</b>	<b>140.405</b>	<b>133.115</b>

% Teilzeitbeschäftigte	31. Dezember 2013	31. Dezember 2012	31. Dezember 2011
Frankreich	4,0%	4,1%	4,1%
Deutschland	4,3%	4,0%	3,9%
Spanien	0,7%	0,8%	0,9%
Großbritannien	2,1%	2,1%	2,2%
USA	0,6%	0,5%	1,4%
Sonstige Länder	2,2%	2,4%	2,8%
<b>Konzern insgesamt</b>	<b>3,5%</b>	<b>3,4%</b>	<b>3,5%</b>

### 1.1.13 Aufnahme durch Verweis

Die englischsprachigen Versionen der folgenden Dokumente gelten als in das Registrierungsdocument aufgenommen und bilden einen Bestandteil desselben:

- der Konzernabschluss (IFRS) und der Einzelabschluss der Gesellschaft für das zum 31. Dezember 2011 endende Geschäftsjahr, gemeinsam mit den dazugehörigen Anhängen, Anlagen und Prüfberichten, so wie in dem in englischer Sprache abgefassten Registrierungsdocument durch Verweis aufgenommen, eingereicht bei und am 12. April 2012 von der AFM gebilligt und in englischer Sprache bei der Handelskammer Den Haag vorgelegt;
- der Konzernabschluss (IFRS) und der Einzelabschluss der Gesellschaft für das zum 31. Dezember 2012 endende Geschäftsjahr, zusammen mit den dazugehörigen Anhängen, Anlagen und Bestätigungsvermerken der Abschlussprüfer wird durch Verweis in das Registrierungsdocument aufgenommen, das am 3. April 2013 in englischer Sprache bei der AFM

eingereicht und von ihr gebilligt und das in englischer Sprache bei der Handelskammer Den Haag vorgelegt wurde;

- der Konzernabschluss (IFRS) und der Einzelabschluss der Gesellschaft für das zum 31. Dezember 2013 endende Geschäftsjahr, zusammen mit den dazugehörigen Anhängen, Anlagen und Prüfberichten der Abschlussprüfer.

Kopien der oben genannten Dokumente sind kostenfrei auf Anfrage in englischer, französischer, deutscher und spanischer Sprache am eingetragenen Sitz des Unternehmens und über [www.airbus-group.com](http://www.airbus-group.com) (Investor Relations > Publikationen > Geschäftsbericht und Registrierungsdocument) erhältlich.

Kopien der oben genannten Registrierungsdocumente sind in englischer Sprache auf der Website der AFM über [www.afm.nl](http://www.afm.nl) (Professionals > Register > Approved prospectuses) erhältlich. Die oben genannten Abschlüsse sind auch in englischer Sprache bei der Handelskammer in Den Haag einsehbar.

## 1.2 Jüngste Entwicklungen

Am 21. Januar 2014 unterzeichnete Airbus Group einen Vertrag mit der Astronics Corporation für den Verkauf der im Wesentlichen gesamten Aktiva und Passiva seines in Irvine im US-Bundesstaat Kalifornien ansässigen Geschäftsbereichs EADS North America Test and Services („EADS NA T&S“). EADS NA T&S ist ein Anbieter hochtechnologischer automatischer Testsysteme, Subsysteme und Instrumente für die Halbleiter-, Konsumerelektronik-, Zivilluftfahrt- und Verteidigungsbranche. Der Geschäftsabschluss bedarf noch der Genehmigung der US-Kartellbehörden (Hart-Scott-Rodino-Gesetz). Die Veräußerung wurde erst kurz vor der Unterzeichnung des Vertrags im Januar 2014 von den zuständigen Gremien des Konzerns gebilligt und wurde daher als erst nach dem Datum des Vertragsabschlusses einzustufende Veräußerungsgruppe betrachtet.

Am 16. Dezember 2013 hat die Gesellschaft mit dem Raiffeisenverband Salzburg einen Aktienkaufvertrag zum Erwerb von 100 Prozent der Aktien der Salzburg München Bank AG geschlossen, einem Kreditinstitut mit Vollbanklizenz und Sitz in München mit einem Gesamtvermögen von ungefähr 350 Millionen Euro, das kleine und mittelständische Unternehmen und Privatkunden bedient. Mit der Übernahme der Salzburg München Bank sollen zusätzliche Finanzierungsoptionen für die Geschäfte des Konzerns geschaffen werden; sie erfolgt vorbehaltlich der Erteilung der aufsichtsbehördlichen Genehmigungen, d. h. den Inhaberkontrollverfahren der deutschen Bankaufsichtsbehörde BaFin sowie der Genehmigung der zuständigen deutschen Wettbewerbsbehörde BKartA.

2



# Erläuterungen und Analyse der Finanz- und Ertragslage

---

<b>2.1 Analyse der Finanz- und Ertragslage</b>	<b>68</b>
2.1.1 Überblick	69
2.1.2 Wichtige Erläuterungen zu Bilanzierung, Richtlinien und rechnungslegungsbezogenen Schätzungen	70
2.1.3 Leistungskennzahlen	76
2.1.4. Ertragslage	81
2.1.5 Entwicklung des Konzern-Eigenkapitals (einschließlich nicht-beherrschender Anteile)	86
2.1.6 Liquidität und Kapitalausstattung	87
2.1.7 Sicherungsgeschäfte	94
<b>2.2 Jahresabschlüsse</b>	<b>96</b>
<b>2.3 Honorare der Abschlussprüfer</b>	<b>97</b>
<b>2.4 Informationen zu den Konzernabschlussprüfern</b>	<b>97</b>

## 2.1 Analyse der Finanz- und Ertragslage

Die folgenden Erläuterungen und Analysen sind abgeleitet aus den geprüften Konzernabschlüssen (IFRS) für die zum 31. Dezember 2013, 2012 und 2011 endenden Geschäftsjahre, auf die in diesem Dokument hingewiesen wird; sie sollten zusammen mit den Konzernabschlüssen gelesen werden. Diese Abschlüsse wurden in Übereinstimmung mit den vom International Accounting Standards Board herausgegebenen „International Financial Reporting Standards“ („IFRS“), wie sie von der Europäischen Union übernommen wurden, sowie gemäß Teil Neun des Zweiten Buches des niederländischen Bürgerlichen Gesetzbuches erstellt.

Die folgenden Erläuterungen und Analysen enthalten auch bestimmte „Non-GAAP-Finanzkennzahlen“, d. h. Finanzkennzahlen, in denen Beträge ausgeschlossen bzw. berücksichtigt wurden, die in der jeweils am ehesten vergleichbaren, gemäß IFRS ermittelten und ausgewiesenen Kennzahl nicht ausgeschlossen bzw. berücksichtigt wurden. Der Konzern verwendet insbesondere die Non-GAAP-Kennzahlen „EBIT\*“, „Nettoliquidität“ und „Free Cashflow“.

Der Konzern verwendet diese Non-GAAP-Finanzkennzahlen zur Messung der operativen und finanziellen Leistung des Konzerns und ist der Auffassung, dass sie dabei helfen, Tendenzen in der Leistung zu identifizieren. Diese Non-GAAP-Finanzkennzahlen verbessern die Möglichkeiten des Managements, Entscheidungen hinsichtlich des richtigen Einsatzes von Ressourcen zu treffen und zu beurteilen, inwieweit der Konzern die vorgegebenen Finanzziele erreicht.

Non-GAAP-Finanzkennzahlen sind nur mit gewissen Einschränkungen als Analyseinstrument nutzbar und sollten nicht isoliert oder als Ersatz für die Analyse von Konzernergebnissen nach IFRS betrachtet werden. Aufgrund dieser Einschränkungen sind sie als Ersatz für die entsprechenden IFRS-Kennzahlen nicht geeignet.

## 2.1.1 Überblick

Mit Umsatzerlösen in Höhe von 59,3 Milliarden Euro im Jahr 2013 ist der Konzern das führende Luftfahrt-, Raumfahrt- und Verteidigungsunternehmen Europas und eines der größten weltweit. Gemessen am Marktanteil gehört der Konzern zu den beiden größten Herstellern von Verkehrsflugzeugen, Zivilhubschraubern, zivilen Trägerraketensystemen und Lenkflugkörpersystemen sowie

zu den führenden Herstellern von Militärflugzeugen, Satelliten und Verteidigungselektronik. Im Jahr 2013 entfielen rund 80 Prozent der Gesamtumsätze auf den zivilen Bereich (im Vergleich zu 79 Prozent in 2012) und 20 Prozent auf den militärischen Bereich (im Vergleich zu 21 Prozent in 2012). Am 31. Dezember 2013 beschäftigte der Konzern 144.061 Mitarbeiter.

### 2.1.1.1 Wechselkursinformationen

Die in diesem Dokument präsentierten Finanzinformationen sind in Euro, US-Dollar oder britischen Pfund angegeben. Die folgende Tabelle zeigt für die angegebenen Zeiträume bestimmte Informationen zum Wechselkurs zwischen Euro und US-Dollar sowie dem britischen Pfund, die unter Verwendung der offiziellen Wechselkurse der Europäischen Zentralbank ermittelt wurden:

Geschäftsjahresende zum	Durchschnitt		Geschäftsjahresende	
	€/US\$	€/£	€/US\$	€/£
31. Dezember 2011	1,3920	0,8679	1,2939	0,8353
31. Dezember 2012	1,2848	0,8109	1,3194	0,8161
31. Dezember 2013	1,3281	0,8493	1,3791	0,8337

### 2.1.1.2 Berichtspflichtige Segmente

In 2013 gliederte der Konzern die Tätigkeiten des Konzerns in die folgenden fünf berichtspflichtigen Segmente:

- **Airbus Commercial:** Entwicklung, Herstellung, Marketing und Vertrieb von Verkehrsflugzeugen mit mehr als 100 Sitzplätzen; Umrüstung von Flugzeugen und zugehörige Dienstleistungen. Ab 1. Januar 2013 werden darüber hinaus die Entwicklung, Herstellung, das Marketing und der Vertrieb von regionalen Turboprop-Flugzeugen (ATR Gruppe) und Flugzeugkomponenten (Sogerma Gruppe) von „Übrige Aktivitäten“ umgegliedert und durch Airbus Commercial gesteuert;
- **Airbus Military:** Entwicklung, Herstellung, Marketing und Vertrieb von militärischen Transport- und Spezialmissionsflugzeugen und zugehörige Dienstleistungen.

Die berichtspflichtigen Segmente Airbus Commercial und Airbus Military bilden zusammen die Airbus Division. Die Auswirkungen konzerninterner Unterbeauftragungen zwischen Airbus Commercial und Airbus Military sind in den Zahlen der Airbus Division eliminiert:

- **Eurocopter:** Entwicklung, Herstellung, Marketing und Vertrieb von zivilen und militärischen Hubschraubern sowie Erbringung von Hubschrauber-Dienstleistungen;
- **Astrium:** Entwicklung, Herstellung, Marketing und Vertrieb von Satelliten, Raumfahrt-Infrastruktur und Trägersystemen sowie die Bereitstellung von Raumfahrtendiensten; und
- **Cassidian:** Entwicklung, Herstellung, Marketing und Vertrieb von Lenkflugkörpersystemen, von militärischen Kampf- und Trainingsflugzeugen, Bereitstellung von Verteidigungselektronik und von Lösungen für den globalen Sicherheitsmarkt wie integrierte Systeme für globale Grenzsicherung und sichere Kommunikationslösungen und -logistik; Schulungen, Tests, Ingenieurs- und sonstige zugehörige Dienstleistungen.

Nach Umgliederung der ATR-Gruppe und der Sogerma-Gruppe in Airbus Commercial umfasst „**Übrigen Aktivitäten**“ die Aktivitäten des Konzerns in den USA.

### 2.1.1.3 Wesentliche Programmentwicklungen, Restrukturierungen und damit zusammenhängende finanzielle Auswirkungen in 2011, 2012 und 2013

**A380-Programm.** In 2011 machte der Konzern weitere Fortschritte auf der Lernkurve, was dazu führte, dass sich das Bruttoergebnis vom Umsatz pro Flugzeug weiter verbesserte, allerdings noch deutlich negativ blieb. Nachdem Haarrisse bei den Verbindungsklammern zwischen der Flügelhaut und der inneren Flügelstruktur bei einzelnen in Dienst befindlichen A380-Maschinen entdeckt wurden, bildete der Konzern in 2011 darüber hinaus in Höhe der für die ausgelieferten Flugzeuge geschätzten Gewährleistungsaufwendungen und Reparaturkosten Rückstellungen in Höhe von 105 Millionen Euro.

2012 wurde eine Lösung für die Komplikationen mit den A380-Flügelverbindungsklammern entwickelt, während die Reparaturen an den bereits ausgelieferten Flugzeugen weitergeführt und Konstruktionsänderungen in den neuen Produktionsstandard einbezogen wurden. Im Jahr 2012 erfasste der Konzern für die erwarteten Gewährleistungs- und Reparaturkosten für bereits ausgelieferte Flugzeuge einen zusätzlichen Aufwand in Höhe von -251 Millionen Euro. Auf der Basis eines überarbeiteten technischen Konzepts für die dauerhafte Lösung der Komplikationen mit den A380-Flügelverbindungsklammern fielen im Jahr 2013 weitere 85 Millionen Euro für die Reparatur bereits ausgelieferter Flugzeuge an. Daneben gelang es Airbus, das Bruttoergebnis vom Umsatz pro Flugzeug in 2013 weiter zu verbessern.

**A350 XWB-Programm.** In 2011 begann die Produktionsphase des A350 XWB-Programms. Die Herstellung und Vormontage der A350 XWB-900 kam an allen Vormontagestandorten voran; die ersten größeren Flugzeugsektionen trafen Ende 2011 an der Endmontagelinie für die A350 XWB in Toulouse ein. Nach einer Überprüfung des Programms in der zweiten Jahreshälfte 2011 buchte der Konzern eine Anpassung der Drohverlustrückstellung in Höhe von 200 Millionen Euro, um der seinerzeit für die erste Jahreshälfte 2014 geplanten Indienststellung Rechnung zu tragen.

Eine nachfolgende Programmüberprüfung in 2012 ergab eine dreimonatige Verzögerung der geplanten Indienststellung in die zweite Jahreshälfte 2014, für die der Konzern Aufwendungen in Höhe von -124 Millionen Euro erfasste.

In 2013 machte das A350 XWB-Programm Fortschritte in Richtung Zulassung. Am 14. Juni 2013 startete der erste Prototyp „MSN1“ des A350 XWB-Programms zu seinem Jungfernflug, und die Flugerprobung umfasst inzwischen mehr als 1.000 Testflugstunden. Der „Ultimate Load Test“ zur Ermittlung der extremen Grenzbelastung des Flügels ist jetzt abgeschlossen, und das Programm bleibt auf Kurs für die Indienststellung bis Ende 2014. Airbus befindet sich nun in der kritischsten Phase des A350 XWB-Programms. Die im vierten Quartal verzeichnete Nettoaufwendung in Höhe von 434 Millionen Euro spiegelt die Neubewertung der gegenwärtigen sowie der geschätzten Stückkosten wider. Zur Erreichung der Kostenziele wurden Verbesserungsmaßnahmen gestartet. Der Produktionshochlauf wird vorbereitet. Die damit verbundenen Risiken im Hinblick auf Zeitplan, Leistung des Flugzeugs und Gesamtkostenrahmen werden gemäß den Verpflichtungen gegenüber den A350 XWB-Kunden weiterhin genau überwacht.

Jede Änderung des Zeitplans und der Kostenannahmen könnte zunehmend höhere Rückstellungen zur Folge haben.

**A400M-Programm.** Am 5. November 2010 schloss der Konzern die Verhandlungen mit OCCAR und den Erstkundennationen über verschiedene Aspekte eines neuen Programmansatzes für den A400M mit einer Änderung des A400M-Vertrags ab, der am 7. April 2011 finalisiert wurde. Der technische Fortschritt im A400M-Programm führte zur Erfassung von Umsatzerlösen im Zusammenhang mit dem A400M in Höhe von 0,8 Milliarden Euro in 2011, in Höhe von 0,5 Milliarden in 2012 und in Höhe von 1,0 Milliarden Euro in 2013.

Im Jahr 2013 erhielt das A400M-Programm die zivile und militärische Zulassung. Die ersten beiden A400M wurden an die französische Luftwaffe ausgeliefert; Ende 2013 stand im Auslieferungszentrum ein drittes, für die Türkei bestimmtes Flugzeug zur Zulassung bereit. Bis Ende 2013 schritt der industrielle Hochlauf gut voran. Im weiteren Verlauf werden die militärischen Fähigkeiten der A400M – in Abstimmung mit den Kunden – schrittweise ausgebaut.

**Restrukturierungsrückstellungen.** 2013 wurden Rückstellungen in Höhe von 292 Millionen Euro für die Restrukturierung der Division Airbus Defence and Space und der Konzernzentralen gebucht.

### 2.1.1.4 Aktuelle Entwicklungen

Für 2014 strebt Airbus etwa die gleiche Anzahl an Auslieferungen von Verkehrsflugzeugen wie in 2013 sowie eine über der Auslieferungszahl liegende Anzahl an Bruttoaufträgen für Verkehrsflugzeuge an.

Bedeutende Produktions- oder Marktstörungen oder ein Konjunkturabschwung könnten zu einer Anpassung dieser Zahlen führen.

## 2.1.2 Wichtige Erläuterungen zu Bilanzierung, Richtlinien und rechnungslegungsbezogenen Schätzungen

### 2.1.2.1 Umfang und Änderungen des Konsolidierungskreises

Veränderungen der Ertragslage des Konzerns im Jahresvergleich können sich zum Teil aus dem Erwerb und Verkauf von Beteiligungen an verschiedenen Unternehmen ergeben. Siehe „Anhang zum Konzernabschluss (IFRS) — Anmerkung 4: Akquisitionen und Veräußerungen“.

#### Akquisitionen

Am 17. Mai 2013 erwarb Cassidian Cybersecurity SAS, Elancourt, Frankreich, für eine Gesamtgegenleistung von 14 Millionen Euro einen beherrschenden Anteil in Höhe von 83,9 Prozent an Arkoon Network Security SA, Lyon, Frankreich („Arkoon“). Am 14. Juni 2013 machte Cassidian Cybersecurity SAS ein vereinfachtes öffentliches Pflichtangebot für die restlichen Anteile an Arkoon in Übereinstimmung mit den Allgemeinen Vorschriften der französischen Börsenaufsichtsbehörde *Autorité des Marchés*

*Financiers* („AMF“). Das nachfolgende Übernahmeangebot und Squeeze-Out-Verfahren führte dazu, dass Cassidian ab 15. Juli 2013 zum alleinigen Aktionär von Arkoon wurde. Die Gesamtgegenleistung für den verbleibenden Anteil an Arkoon in Höhe von 16,1 Prozent betrug 2,7 Millionen Euro. Seit dem Erwerbszeitpunkt hat Arkoon Umsatzerlöse in Höhe von 6 Millionen Euro zum Konzernergebnis beigesteuert.

Am 20. November 2012 erwarb der Konzern für insgesamt 28 Millionen Euro Eltra Holdings Pte Ltd., Singapur, Singapur, einen Luft- und Raumfahrtkonzern mit verschiedenen Aktivitäten in den Bereichen Zulieferketten und Instandhaltungs- und Überholungsdienstleistungen (MRO) für die Luft- und Raumfahrt.

Am 16. November 2012 erwarb Cassidian für insgesamt 27 Millionen Euro 99,8 Prozent der Anteile an Netasq Villeneuve d'Ascq, Frankreich, einem führenden Spezialisten und Pionier auf dem Markt für IT-Sicherheitslösungen.

Am 1. Oktober 2012 erwarb Cassidian für insgesamt 121 Millionen Euro 75,1 Prozent der Anteile an Carl Zeiss Optronics GmbH, Oberkochen, Deutschland, mit der Absicht, zusammen mit der Carl Zeiss AG die optischen und opronischen Aktivitäten der Carl Zeiss Optronics GmbH zu betreiben. Die Carl Zeiss Optronics GmbH fertigt opronische, optische und feinmechanische Präzisionsprodukte für militärische und zivile Anwendungen.

Am 1. Juli 2012 erwarb Cassidian für insgesamt 85 Millionen Euro 51 Prozent der Anteile von Rheinmetall Airborne Systems GmbH, Bremen, Deutschland, um die bisherigen Aktivitäten von Rheinmetall im Bereich der unbemannten Flugsysteme (Unmanned Aerial Systems) und der Frachtladesysteme (Cargo Loading Systems) künftig gemeinsam mit Rheinmetall in einem neuen Unternehmen zu betreiben.

Am 3. April 2012 erwarb Astrium für insgesamt 10 Millionen Euro 66,8 Prozent der Anteile von Space Engineering SpA, Rom, Italien, einem Spezialisten für digitale Telekommunikation und die Konstruktion von Hochfrequenz- und Antennenausrüstungen sowohl für die Anwendung im Weltraum als auch auf dem Boden.

Im ersten Halbjahr 2012 baute Airbus Helicopters über verschiedene Asset Deals für insgesamt 43 Millionen Euro das Geschäft für Instandhaltungs- und Überholungsdienstleistungen der Tochtergesellschaft Vector Aerospace Corp., Toronto, Kanada, insbesondere im asiatisch-pazifischen Raum aus.

Am 19. Dezember 2011 erwarb Astrium Holding S.A.S. 100 Prozent der Anteile an MobSat Group Holding S.a.r.l., Munsbach, Luxemburg, der obersten Muttergesellschaft des Vizada-Konzerns („Vizada“), von einem Investorenkonsortium, das vom bisherigen Mehrheitseigner Apax France, einem französischen Private-Equity-Fonds, angeführt wurde. Vizada ist ein Anbieter kommerzieller satellitengestützter Kommunikationsdienste, der über verschiedenste Satellitennetzbetreiber Mobilfunk- und Festnetzverbindungen anbietet. Die von Astrium gezahlte Gesamtgegenleistung umfasste 413 Millionen Euro für den Erwerb der Eigenkapitalinstrumente von Vizada sowie 325 Millionen Euro, die für eine verpflichtende Ablösung der bisherigen Finanzierungsstruktur von Vizada zu zahlen waren.

Am 20. Oktober 2011 erwarb Airbus Operations GmbH 74,9 Prozent der Anteile und Stimmrechte von PFW Aerospace AG, Speyer, Deutschland, der obersten Muttergesellschaft des Konzerns PFW Aerospace. Die Gesamtgegenleistung betrug 4 Millionen Euro, im Wesentlichen aus dem gesonderten Ansatz der Abgeltung bereits vorab bestehender Vertragsverhältnisse.

Am 19. Oktober 2011 erwarb Airbus Americas, Inc. 100 Prozent der Anteile und Stimmrechte von Metron Holdings, Inc., Dulles, Virginia, USA, der obersten Muttergesellschaft von Metron Aviation, einem Anbieter von Lösungen zur Luftverkehrsflusssteuerung (Air Traffic Flow Management), von deren Managementteam und zwei institutionellen Investoren für eine Gesamtgegenleistung von 55 Millionen Euro.

Am 5. Oktober 2011 erlangte Airbus S.A.S. die Beherrschung über Satair A/S, Kopenhagen, Dänemark, („Satair“), einem unabhängigen Anbieter von Flugzeugteilen und -dienstleistungen, nach einem freiwilligen, bedingten, öffentlichen Angebot zur

Übernahme aller ausgegebenen Aktien von Satair zum Preis von 580,00 dänischen Kronen je Aktie in bar, das ein Angebot in Höhe von 378,66 dänischen Kronen je Optionsschein für jeden Optionsscheininhaber beinhaltete. In Folge des freiwilligen öffentlichen Übernahmeangebots erwarb der Konzern im Oktober und November 2011 98,5 Prozent der Anteile an Satair. Die verbleibenden 1,5 Prozent der Satair-Anteile wurden über ein verbundenes Squeeze-out-Verfahren erworben, das am 6. Februar 2012 abgeschlossen wurde. Die im Oktober und November 2011 erbrachte Gesamtgegenleistung für diese Akquisition in Höhe von 351 Millionen Euro umfasst 346 Millionen Euro in bar für den Erwerb von 98,5 Prozent der Satair-Anteile und 100 Prozent der Optionsscheine sowie den Betrag von 5 Millionen Euro, der im Rahmen des Squeeze-out-Verfahrens an die verbliebenen Anteilseigner (1,5 Prozent der Satair-Anteile) gezahlt wurde.

Am 30. Juni 2011 erwarb Eurocopter Holding S.A.S. 98,3 Prozent von Vector Aerospace Corporation, Toronto, Kanada („Vector“), nach dem Angebot einer Übernahme aller ausgegebenen Aktien von Vector zum Preis von 13,00 kanadischen Dollar je Aktie in bar, einschließlich aller Aktien, die bei Ausübung von Optionen aus dem Aktienoptionsplan von Vector ausgegeben werden könnten. Der Erwerb der restlichen 1,7 Prozent der Aktien von Vector erfolgte über ein verbundenes Squeeze-out-Verfahren, das am 4. August 2011 abgeschlossen wurde. Die Gesamtgegenleistung für den Erwerb dieses unabhängigen, von Originalherstellern (OEM) anerkannten internationalen Anbieters von Wartungs-, Instandhaltungs- und Überholungsdienstleistungen (MRO) für Flugzeug- und Hubschrauberbetreiber umfasst den Ende Juni 2011 für den Erwerb von 98,3 Prozent der Anteile an Vector in bar gezahlten Betrag (452 Millionen Euro) sowie den Betrag von 8 Millionen Euro, der im Rahmen des entsprechenden Squeeze-out-Verfahrens an die verbliebenen Aktionäre gezahlt wurde.

Am 9. Juni 2011 erhöhte Cassidian über EADS Deutschland GmbH, Ottobrunn, Deutschland seine 45-prozentige Beteiligung an Grintek Ewation (Pty) Ltd., Pretoria, Südafrika, ein Systementwicklungsunternehmen, durch den Erwerb des bis dato von Saab South Africa Ltd., Centurion, Südafrika gehaltenen Anteils in Höhe von 42,4 Prozent für eine Gegenleistung von 21 Millionen Euro, was zu einem sukzessiven Unternehmenszusammenschluss führte.

Am 7. Juni 2011 erwarb der Konzern den verbleibenden 25-prozentigen Anteil an DADC Luft- und Raumfahrt Beteiligungs AG, München, Deutschland für 110 Millionen Euro von der Daimler Luft- und Raumfahrt Holding AG, Ottobrunn, Deutschland.

Am 10. Mai 2011 erhöhte der Bereich GEO Information von Astrium Services (ehemals Spot Image und Infoterra) seine Beteiligung an i-cubed LLC, Fort Collins, Colorado, USA, einem Anbieter von Technologien für die Verwaltung von Bild- und Geodaten, von 25,6 Prozent auf 77,7 Prozent. Dies erfolgte durch die sukzessive Übernahme von weiteren 52,1 Prozent für eine Gesamtgegenleistung von 6 Millionen Euro über die US-Tochtergesellschaft SPOT Image Corporation, Chantilly, Virginia, USA.

Am 28. Februar 2011 übernahm die Astrium Services GmbH die Beherrschung über die ND SatCom GmbH, Immenstaad, Deutschland, einen Anbieter von Ausrüstung für Satelliten und bodengestützte Systeme und Lösungen. Dies geschah durch Erwerb von 75,1 Prozent der Anteile und Stimmrechte an der Gesellschaft für eine Gesamtgegenleistung von 5 Millionen Euro an SES ASTRA.

Am 11. Januar 2011 schlossen Cassidian und Atlas Elektronik GmbH, Bremen, Deutschland, („Atlas Elektronik“), ein Joint Venture von ThyssenKrupp AG und Cassidian, die Zusammenführung ihrer maritimen Sicherheitslösungen ab, die bisher über ihre jeweiligen Tochtergesellschaften Sofrelog und Atlas Maritime Security erbracht wurden. Das neue Unternehmen, das unter dem Namen Signalis firmiert, ist ein mittelständisches Unternehmen, an dem Cassidian 60 Prozent und Atlas Elektronik 40 Prozent halten.

### Noch nicht abgeschlossene Transaktionen

Am 16. Dezember 2013 schloss die Gesellschaft eine Vereinbarung mit dem Raiffeisenverband Salzburg über den Erwerb von 100 Prozent der Aktien an der Salzburg München Bank AG, eine volllizenzierte Bank mit Sitz in München, die kleine und mittlere Unternehmen sowie Privatkunden betreut und über Vermögenswerte in Höhe von rund 350 Millionen Euro verfügt. Die Akquisition der Salzburg München Bank soll dazu dienen, zusätzliche Finanzierungsmöglichkeiten für die Konzerngeschäfte zu bieten und steht unter dem Vorbehalt aufsichts- und kartellrechtlicher Genehmigungen, d. h., Prüfung gemäß der Inhaberkontrollverordnung der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) und Zustimmung durch das Bundeskartellamt (BKartA).

### Veräußerungen

Am 31. Januar 2013 erwarb ST Aerospace Ltd., Singapur, Singapur einen 35-prozentigen nicht-beherrschenden Anteil an Elbe Flugzeugwerke (EFW), Dresden, Deutschland, durch eine Kapitalerhöhung von 2,5 Millionen Euro bei EFW. Der Konzern als bisher alleiniger Gesellschafter behält 65 Prozent der Anteile an EFW.

Am 13. Mai 2011 verkaufte EADS North America, Inc. seine Tochtergesellschaft EADS North America Defense Security and Systems Solutions, Inc., San Antonio, Texas, USA, an die Camber Corporation, Huntsville, Alabama, USA, für insgesamt 18 Millionen Euro.

### Transaktionen mit nicht-beherrschenden Anteilseignern

Am 31. Mai 2013 erwarb Astrium Services GmbH, Ottobrunn, Deutschland, von SES S.A., Betzdorf, Luxemburg, den verbleibenden nicht-beherrschenden Anteil in Höhe von 24,9 Prozent an ND Satcom GmbH, Immenstaad, Deutschland. Die Gesamtgegenleistung betrug 1 Euro.

Am 28. Mai 2012 verringerte Cassidian für 7 Millionen Euro seine Beteiligung an Grintek Ewation (Pty) Ltd., Pretoria, Südafrika, in Höhe von 87,4 Prozent auf 75 Prozent, um den dort geltenden Anforderungen des Black Economic Empowerment (BEE)-Programms zu entsprechen.

### 2.1.2.2 Pensionsverpflichtungen Großbritannien

In Großbritannien sind die verschiedenen Versorgungspläne, an denen der Konzern teilnimmt, derzeit unterfinanziert. Dementsprechend buchte der Konzern zum 31. Dezember 2013 eine Rückstellung von 0,9 Milliarden Euro (verglichen mit 1,0 Milliarden Euro zum 31. Dezember 2012 und 0,9 Milliarden Euro zum 31. Dezember 2011) für den derzeitigen Anteil an der Netto-Unterdeckung der Pensionspläne. Die damit zusammenhängenden versicherungsmathematischen Gewinne und Verluste von (kumuliert) -1,0 Milliarden Euro zum 31. Dezember 2013 (gegenüber -1,1 Milliarden Euro zum 31. Dezember 2012 und -1,0 Milliarden Euro zum 31. Dezember 2011) wurden in Übereinstimmung mit dem geänderten IAS 19 (abzüglich latenter Steuern) im Eigenkapital berücksichtigt.

Für weitere Informationen zur Beteiligung des Konzerns an den gemeinschaftlichen Pensionsplänen in Großbritannien siehe „Anhang zum Konzernabschluss (IFRS) — Anmerkung 25b): Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen“.

### 2.1.2.3 Anpassung an beizulegende Zeitwerte

Die Zusammenführung der Aktivitäten von Aerospatiale Matra, Daimler Aerospace AG und Construcciones Aeronáuticas SA, die im Jahr 2000 zur Gründung des Konzerns führte, wurde unter Anwendung der Erwerbsmethode bilanziert, wobei Aerospatiale Matra als Erwerber auftrat. Dementsprechend wurden die Buchwerte bestimmter Aktiva und Passiva, vor allem von Sachanlagen und Vorräten, um einen Gesamtbetrag von 1,8 Milliarden Euro nach Abzug von Ertragssteuern angepasst, um ihnen einen Teil des jeweiligen beizulegenden Zeitwertes von Daimler Aerospace AG bzw. Construcciones Aeronáuticas SA zum Zeitpunkt des Zusammenschlusses zuzuweisen (die „Anpassung an beizulegende Zeitwerte“). Die gesamten Zuschreibungen werden generell über 4 bis 25 Jahre für Sachanlagen und über etwa 24 Monate für Vorräte abgeschrieben. Darüber hinaus passte der Konzern im Jahr 2001 im Zusammenhang mit der Gründung von Airbus S.A.S. den Buchwert des Sachanlagevermögens und der Vorräte von Airbus um einen Betrag von insgesamt 0,3 Milliarden Euro nach Abzug von Ertragsteuern an, um ihren beizulegenden Zeitwert widerzuspiegeln. Die Anpassungen an die beizulegenden Zeitwerte führen zu Abschreibungsaufwand, der in der Konzern-Gewinn-und-Verlustrechnung in den Umsatzkosten ausgewiesen wird. Für die Berichterstattung des Managements behandelt der Konzern diese Abschreibungen als Einmalposten im EBIT vor Goodwill-Wertminderungen und außerordentlichen Posten. Siehe „— 2.1.3.2. Verwendung des EBIT\*“.

### 2.1.2.4 Wertminderung/Abschreibung von Vermögenswerten

Tritt ein auslösendes Ereignis ein, wie z. B. ein nachteiliges wichtiges Marktereignis oder eine wesentliche Änderung der Planungen oder getroffenen Annahmen, führt der Konzern einen Wertminderungstest für wahrscheinlich betroffene Vermögenswerte, Vermögensgruppen, Tochtergesellschaften, Gemeinschaftsunternehmen oder assoziierte Unternehmen durch. Darüber hinaus testet der Konzern im vierten Quartal eines jeden Geschäftsjahres den Geschäfts- oder Firmenwert auf eine eventuelle Wertminderung, ungeachtet dessen, ob Hinweise auf eine Wertminderung vorliegen. Ein Wertminderungsaufwand wird ergebniswirksam mit dem Betrag gebucht, um den der Buchwert eines Vermögenswertes seinen erzielbaren Betrag übersteigt.

In der Regel wird die Discounted-Cashflow-Methode verwendet, um den Nutzungswert der Vermögenswerte zu bestimmen. Die Discounted-Cashflow-Methode reagiert insbesondere empfindlich auf die durch das Management des Konzerns gewählten Abzinsungsfaktoren und ihre Einschätzung künftiger Cashflows. Aus diesem Grund können sich selbst geringfügige Änderungen dieser Faktoren erheblich auf die Vermögensbewertung und damit auf die Höhe der potenziellen Wertminderung auswirken.

Die vom Konzern verwendeten Abzinsungsfaktoren leiten sich aus den durchschnittlichen gewichteten Kapitalkosten der betreffenden Geschäftsbereiche ab. Siehe „Anhang zum Konzernabschluss (IFRS) – Anmerkung 2: Zusammenfassung wesentlicher Rechnungslegungsgrundsätze – Wesentliche Rechnungslegungsgrundsätze – Wertminderung nicht-finanzieller Vermögenswerte“ und „— Anmerkung 14: Immaterielle Vermögenswerte“.

Eine Wertminderung des Geschäfts- oder Firmenwertes wirkt sich auf die Rentabilität aus, da sie in der Konzern-Gewinn- und-Verlustrechnung in der Position „Sonstige betriebliche Aufwendungen“ ausgewiesen wird. Im Jahr 2010 lag keine Wertminderung eines Geschäfts- oder Firmenwertes vor. In 2011, 2012 und 2013 führten die jährlichen Wertminderungstests von Geschäfts- oder Firmenwert in „Übrige Aktivitäten“ zu Wertminderungsaufwand in Höhe von 20 Millionen Euro, 17 Millionen Euro bzw. 15 Millionen Euro.

### 2.1.2.5 Aktivierte Entwicklungskosten

Gemäß IAS 38 „Immaterielle Vermögenswerte“ beurteilt der Konzern bei produktbezogenen Entwicklungskosten, ob die Voraussetzungen für eine Aktivierung als selbst geschaffene immaterielle Vermögenswerte erfüllt sind. Dabei werden die Kriterien für eine Aktivierung streng ausgelegt. Alle Forschungs- und Entwicklungskosten, die nicht die Kriterien des IAS 38 erfüllen, werden in der Konzern-Gewinn- und-Verlustrechnung aufwandswirksam erfasst. Im Jahr 2011 wurden gemäß IAS 38 produktbezogene Entwicklungskosten in Höhe von 97 Millionen Euro aktiviert, im Jahr 2012 in Höhe von 488 Millionen Euro und im Jahr 2013 in Höhe von 421 Millionen Euro. Der überwiegende Teil dieser Kosten in 2012 und 2013 entfiel dabei auf Entwicklungskosten für das A350 XWB-Programm (in 2012 366 Millionen Euro, in 2013 354 Millionen Euro).

Aktiviert Entwicklungskosten werden grundsätzlich über die voraussichtlich zu produzierende Anzahl von Einheiten abgeschrieben. Falls die zu produzierende Anzahl der Einheiten nicht verlässlich geschätzt werden kann, werden die aktivierten Entwicklungskosten über die voraussichtliche Nutzungsdauer des selbst erstellten immateriellen Vermögenswertes abgeschrieben. Die Abschreibungen aktivierter Entwicklungskosten (und Wertminderungen, falls vorhanden) werden hauptsächlich in den „Umsatzkosten“ erfasst. Im Jahr 2011 beliefen sich die Abschreibungen auf aktivierte Entwicklungskosten auf 116 Millionen Euro, im Jahr 2012 auf 171 Millionen Euro und im Jahr 2013 auf 111 Millionen Euro, wobei letztere u. a. auf das A380-Programm und das FSTA-Programm entfallen.

Selbst erstellte immaterielle Vermögenswerte werden jährlich auf Wertminderungen untersucht, solange der Vermögenswert noch nicht genutzt wird, sowie später dann, wenn Anzeichen dafür vorliegen, dass der Buchwert nicht mehr erzielbar ist. Siehe „Anhang zum Konzernabschluss (IFRS) – Anmerkung 2: Zusammenfassung wesentlicher Rechnungslegungsgrundsätze – Wesentliche Rechnungslegungsgrundsätze – Aufwendungen für Forschung und Entwicklung“.

### 2.1.2.6 Bilanzierung gesicherter Fremdwährungstransaktionen im Jahresabschluss

Über 60 Prozent der Konzernumsätze lauten auf US-Dollar, während ein erheblicher Teil der Kosten in Euro und ein geringerer Teil in britischen Pfund anfällt. Der Konzern nutzt Sicherungsstrategien, um den Einfluss von Wechselkursschwankungen auf das Ergebnis zu steuern und zu minimieren. Siehe „— 2.1.7.1 Wechselkurse“ und „Risikofaktoren – 1. Finanzmarktrisiken – Fremdwährungsrisiko“.

**Cashflow Hedges.** Der Konzern wendet Cashflow-Hedge-Accounting im Allgemeinen für Devisentermingeschäfte an, die der Absicherung zukünftiger Cashflows aus Umsatzerlösen dienen. Ebenso wird Cashflow-Hedge-Accounting für bestimmte Zinsswaps angewandt, welche die Schwankungen von Cashflows absichern, die aus bilanzierten Vermögenswerten und Schulden resultieren. Veränderungen im beizulegenden Zeitwert des Sicherungsinstruments werden, soweit sie sich auf den effektiven Teil der Sicherung beziehen, im „kumulierten sonstigen Ergebnis“ – einem separaten Posten des Konzern-Eigenkapitals, abzüglich zugehöriger latenter Steuern – gezeigt und bei Realisation der zugrunde liegenden Transaktion zusammen mit deren Ergebnis in der Konzern-Gewinn- und-Verlustrechnung erfasst. Siehe „— 2.1.5 Entwicklung des Konzern-Eigenkapitals (einschließlich nicht-beherrschender Anteile)“. Der ineffektive Teil der Sicherung wird sofort im Periodenergebnis erfasst. Die im Eigenkapital akkumulierten Beträge werden in der Periode erfolgswirksam berücksichtigt, in der das gesicherte Grundgeschäft in der Konzern-Gewinn- und-Verlustrechnung erfasst wird, also wenn der prognostizierte Verkauf eintritt oder wenn Finanzaufwendungen oder Finanzerträge in der Konzern-Gewinn- und-Verlustrechnung erfasst werden. Werden gesicherte Transaktionen storniert, so

werden vorher im Eigenkapital erfasste Gewinne und Verluste aus dem Sicherungsgeschäft grundsätzlich im Konzernergebnis erfasst. Wenn das Sicherungsinstrument ausläuft oder veräußert, beendet oder ausgeübt oder die Einstufung als Sicherungsinstrument widerrufen wird, verbleiben Beträge, die vorher im Eigenkapital erfasst wurden, so lange dort, bis die erwartete künftige Transaktion oder feste Verpflichtung eintritt. Neben derivativen Finanzinstrumenten verwendet der Konzern auch finanzielle Verbindlichkeiten in Fremdwährung, um das Fremdwährungsrisiko erwarteter künftiger Transaktionen abzusichern. Siehe „– 2.1.7.1 Wechselkurse“.

Umsätze in anderen Währungen als dem Euro, die nicht durch Finanzinstrumente gesichert sind, werden zu den jeweiligen Kursen des Tages in Euro umgerechnet, an dem die zugrunde liegende Transaktion erfolgt.

„**Natural**“ **Hedges**. Der Konzern setzt bestimmte Fremdwährungsderivate ein, um das Fremdwährungsrisiko in Verbindung mit Änderungen des beizulegenden Zeitwertes erfasster Vermögenswerte und Schulden abzusichern. Um die weitgehend natürliche Kompensation widerzuspiegeln, die solche Derivate für Gewinne und Verluste aus der Neubewertung/Kompensation bestimmter Bilanzposten in Fremdwährungen darstellen, weist der Konzern, soweit bestimmte formelle Anforderungen erfüllt sind, Gewinne und Verluste aus diesen Fremdwährungsderivaten ebenso wie die Veränderungen des beizulegenden Zeitwertes der damit zusammenhängenden bilanzierten Vermögenswerte und Schulden im EBIT\* aus (anstatt die Gewinne oder Verluste aus diesen Fremdwährungsderivaten im Übrigen Finanzergebnis zu erfassen, während die Veränderungen des beizulegenden Zeitwertes der damit zusammenhängenden bilanzierten Vermögenswerte und Schulden im EBIT\* dargestellt werden). Das Jahresergebnis ist hiervon nicht beeinflusst. Siehe „Anhang zum Konzernabschluss (IFRS) – Anmerkung 2: Zusammenfassung wesentlicher Rechnungslegungsgrundsätze – Wesentliche Rechnungslegungsgrundsätze – Derivative Finanzinstrumente“ und „– Anmerkung 12: Finanzierungsaufwendungen – Übriges Finanzergebnis“.

### 2.1.2.7 Währungsumrechnung

Der Konzernabschluss wird in Euro aufgestellt. Die Vermögenswerte und Schulden ausländischer Tochterunternehmen, deren Berichtswährung nicht der Euro ist, werden mit dem Stichtagskurs am Ende des Geschäftsjahres umgerechnet, die Gewinn- und Verlustrechnungen mit Durchschnittskursen der Periode. Alle hieraus resultierenden Umrechnungsdifferenzen werden im kumulierten sonstigen Ergebnis erfasst.

Transaktionen in Fremdwährung werden zu dem Kurs in Euro umgerechnet, der am Tag der Transaktion galt. Monetäre Vermögenswerte und Schulden in Fremdwährung werden zum Wechselkurs am Abschlussstichtag in Euro umgerechnet. Aus der Währungsumrechnung resultierende Gewinne und Verluste von monetären Vermögenswerten werden in der Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung erfasst, wenn sie nicht als Sicherungsinstrumente für qualifizierende Cashflow Hedges anzusehen sind, die im Eigenkapital abgegrenzt werden.

Nicht-monetäre Vermögenswerte und Schulden in Fremdwährung, die zu historischen Kosten angesetzt sind, werden zu dem am Tag der Transaktion geltenden Wechselkurs in Euro umgerechnet. Umrechnungsdifferenzen aus nicht-monetären finanziellen Vermögenswerten und Schulden, die zum beizulegenden Zeitwert bewertet sind, werden als Teil der Gewinne oder Verluste aus Bewertungen zum beizulegenden Zeitwert erfasst. Darüber hinaus werden Umrechnungsdifferenzen aus nicht-monetären finanziellen Vermögenswerten, die als zur Veräußerung verfügbar klassifiziert und zum beizulegenden Zeitwert bewertet sind, im kumulierten sonstigen Ergebnis berücksichtigt.

Ein durch den Erwerb ausländischer Tochterunternehmen nach dem 31. Dezember 2004 entstandener Geschäfts- oder Firmenwert sowie Anpassungen an den beizulegenden Zeitwert werden als Vermögenswerte und Schulden des erworbenen Unternehmens behandelt und zum Kurs am Abschlussstichtag umgerechnet. Für Transaktionen, die vor dem 31. Dezember 2004 stattfanden, werden der Geschäfts- oder Firmenwert sowie erworbene Vermögenswerte und Schulden dem Käufer zugerechnet.

Siehe „Anhang zum Konzernabschluss (IFRS) – Anmerkung 2: Zusammenfassung wesentlicher Rechnungslegungsgrundsätze – Wesentliche Rechnungslegungsgrundsätze – Währungsumrechnung“.

### Zeitliches Auseinanderfallen der Währungsumrechnung

Vom Kunden erhaltene Anzahlungen (und die zugehörigen, bei Umsatzrealisierung gebuchten Umsätze) werden mit dem zum Zahlungszeitpunkt geltenden Wechselkurs bewertet. Auf US-Dollar lautende Kosten werden zum Wechselkurs des Tages, an dem sie angefallen sind, umgerechnet. Soweit auf US-Dollar lautende Anzahlungen von Kunden und die entsprechenden Kosten in US-Dollar zeitlich oder betragsmäßig voneinander abweichen, ergeben sich EBIT\*-wirksame Währungseffekte (-diskrepanzen). Darüber hinaus hängen die Höhe der Abweichung und die entsprechende Auswirkung auf das EBIT\* von Änderungen in den Auslieferungszahlen ab.

### 2.1.2.8 Bilanzielle Behandlung von Absatzfinanzierungen im Jahresabschluss

Um Produktverkäufe, vorwiegend von Airbus, zu unterstützen, kann der Konzern beschließen, sich – entweder direkt oder über Bürgschaften an Dritte – fallweise an Finanzierungen für einzelne Kunden zu beteiligen. Bestimmte Kaufverträge können eine Wertgarantie beinhalten, durch die der Konzern einen Teil des beizulegenden Zeitwertes eines Flugzeugs oder eines Hubschraubers für einen begrenzten Zeitraum ab einem bestimmten Zeitpunkt nach Auslieferung (meist zwölf Jahre nach Auslieferung) garantiert. Siehe „– 2.1.6.4 Absatzfinanzierung“ und „Anhang zum Konzernabschluss (IFRS) – Anmerkung 33: Sonstige finanzielle Verpflichtungen und Eventualverbindlichkeiten“. Die bilanzielle Behandlung von Absatzfinanzierungen hängt von der Art der Finanzierungstransaktion und dem damit verbundenen Risiko ab.

**Bilanziert.** Liegen infolge einer Finanzierungstransaktion die Risiken und Chancen aus dem Eigentum am finanzierten Flugzeug (für Eurocopter steht „Flugzeug“ für Hubschrauber) beim Kunden, wird die Transaktion entweder als Darlehen oder als Finanzierungs-Leasing (Finance Lease) behandelt. In solchen Fällen werden Umsatzerlöse aus dem Verkauf des Flugzeugs bei Auslieferung gebucht, die Zinsen aus der Finanzierung werden über die Laufzeit im Finanzergebnis ausgewiesen. Der ausstehende Betrag der Darlehensforderung wird abzüglich kumulierter Wertminderungen in der Bilanz unter den langfristigen Finanzanlagen ausgewiesen. Siehe „Anhang zum Konzernabschluss (IFRS) – Anmerkung 17: Beteiligungen an nach der Equity-Methode bilanzierten assoziierten Unternehmen, sonstige Beteiligungen und übrige langfristige Finanzanlagen“.

Verbleiben dagegen die mit dem Eigentum verbundenen Risiken und Chancen beim Konzern, wird die Transaktion als Operating-Leasing (Operating Lease) bilanziert. Es ist Konzernpolitik, Operating-Leasing für neue, an Kunden auszuliefernde Flugzeuge möglichst zu vermeiden. Anstatt 100 Prozent der Erträge aus dem „Verkauf“ des Flugzeugs bei Auslieferung als Umsatzerlöse auszuweisen, werden die Leasingerträge aus solchen Operating-Leasingverhältnissen über die Laufzeit der entsprechenden Leasingverträge als Umsatzerlöse erfasst. Die verleaste Flugzeuge werden in der Bilanz als Vermögenswert (Sachanlagen) zu Herstellungskosten ausgewiesen, die zugehörigen Abschreibungen, und mögliche Wertminderungen werden in den Umsatzkosten erfasst. Siehe „Anhang zum Konzernabschluss (IFRS) – Anmerkung 15: Sachanlagen“.

Übersteigt der Barwert einer Wertgarantie zehn Prozent des Kaufpreises des Flugzeugs, wird der Verkauf des zugrunde liegenden Flugzeugs im Konzern-Jahresabschluss als Operating-Leasing ausgewiesen. In diesem Fall wird die Barzahlung des Kunden bei Lieferung des Flugzeugs in der Konzernbilanz als passiver Rechnungsabgrenzungsposten erfasst und bis zum letzten Ausübungsdatum linear bis zum Betrag der Wertgarantie aufgelöst. Das Flugzeug wird in der Bilanz zu Herstellungskosten in den Sachanlagen erfasst. Der Ausweis der Abschreibungsaufwendungen erfolgt in der Konzern-Gewinn- und -Verlustrechnung unter den Umsatzkosten. Siehe „Anhang zum Konzernabschluss (IFRS) – Anmerkung 15: Sachanlagen“ und „– Anmerkung 30: Passive Rechnungsabgrenzungsposten“.

**Außerbilanziell – Eventualverpflichtungen.** Bestimmte Verpflichtungen im Rahmen von Verkaufsfinanzierungen, wie zum Beispiel Ober-Unterleasing-Verhältnisse und Wertgarantien, deren Barwert die Zehn-Prozent-Grenze nicht überschreitet, werden nicht in der Bilanz ausgewiesen.

Damit werden Transaktionen, die solche Wertgarantien beinhalten, als Verkäufe behandelt; das damit verbundene Risiko gilt als Eventualverpflichtung. Um das Risiko aus Wertgarantien zu reduzieren und die Wahrscheinlichkeit einer Inanspruchnahme zu minimieren, gibt der Konzern nur vorsichtige Wertgarantien mit restriktiven Ausübungsbedingungen, unter anderem mit begrenzten Ausübungszeiträumen, ab.

Bei Ober-Unterleasing-Verhältnissen, die von Airbus und ATR in der Vergangenheit verwendet wurden, um Investoren die Nutzung von Steuervorteilen im Zusammenhang mit Leasing in bestimmten Ländern zu ermöglichen, werden die mit dem Eigentum verbundenen Chancen und Risiken üblicherweise durch einen Dritten getragen, den Oberleasinggeber (Head Lessor). Der Oberleasinggeber verleast (direkt oder indirekt) das Flugzeug an Airbus oder ATR, die es wiederum an den Kunden weiter verleasen. Soweit möglich stimmen die Zahlungsströme und anderen finanziellen Bedingungen der Ober- und Unterleasing-Verhältnisse überein. Derartige Verpflichtungen von Airbus oder ATR werden als außerbilanzielle Eventualverbindlichkeiten ausgewiesen. Siehe „Anhang zum Konzernabschluss (IFRS) – Anmerkung 33: Sonstige finanzielle Verpflichtungen und Eventualverbindlichkeiten“.

**Rückstellungen und Wertberichtigungen.** Entsprechend der Politik, für das Risiko aus der Absatzfinanzierung vorzusorgen, bilanziert der Konzern Rückstellungen, um das geschätzte Nettorisiko aus Finanzierungen und Vermögenswerten vollständig abzudecken. Rückstellungen für Risiken aus der Absatzfinanzierung werden unabhängig davon, ob sie bilanzwirksam sind oder nicht, als Wertminderung der damit zusammenhängenden Vermögenswerte oder unter den Rückstellungen ausgewiesen. Rückstellungen, die als Passivposten ausgewiesen werden, betreffen vorwiegend außerbilanzielle Verpflichtungen. Siehe „Anhang zum Konzernabschluss (IFRS) – Anmerkung 25c): Sonstige Rückstellungen“. Dagegen erfolgt ein Ausweis als Wertminderung des zugrunde liegenden Vermögenswertes, wenn die Rückstellungen direkt dem entsprechenden Vermögenswert zugeordnet werden können. Siehe „Anhang zum Konzernabschluss (IFRS) – Anmerkung 15: Sachanlagen“ und „– Anmerkung 17: Beteiligungen an nach der Equity-Methode bilanzierten assoziierten Unternehmen, sonstige Beteiligungen und übrige langfristige Finanzanlagen“. Obwohl das Management seine Bewertung der Sicherheiten als konservativ betrachtet, können Änderungen der Rückstellungen aufgrund geänderter Einschätzungen einen wesentlichen Einfluss auf das Konzernergebnis künftiger Berichtszeiträume ausüben.

### 2.1.2.9 Drohverlustrückstellungen

Der Konzern erfasst Drohverlustrückstellungen, wenn es wahrscheinlich wird, dass die Gesamtkosten eines Vertrags die Gesamterlöse übersteigen werden. Aufgrund der Größe, Dauer und Art vieler Verträge des Konzerns ist die Einschätzung der Gesamtumsätze und -kosten bis zur Fertigstellung kompliziert und von etlichen Annahmen, Wertungen und Schätzungen abhängig. Durch die Einführung neuer Flugzeugprogramme oder größerer Programme für Derivate von Flugzeugen erhöht sich diese Komplexität der Annahmen, Wertungen und Einschätzungen hinsichtlich der erwarteten Entwicklungs-, Produktions- und Zulassungspläne sowie der erwarteten Kostenkomponenten einschließlich der Zahlung möglicher Vertragsstrafen an Kunden und Schadenersatzansprüche von Lieferanten. Die Verträge des Konzerns enthalten möglicherweise auch Optionen für den Kunden, den Vertrag unter bestimmten Bedingungen zu beenden oder zu verlängern. Dies erfordert eine Ermessensentscheidung

hinsichtlich der Wahrscheinlichkeit, mit der diese Optionen tatsächlich in Anspruch genommen werden.

Drohverlustrückstellungen werden deshalb regelmäßig überprüft und neu bewertet. Jedoch können künftige Veränderungen der vom Konzern getroffenen Annahmen oder Veränderungen

in den zugrunde liegenden Umständen, z. B. bestimmte Wechselkursschwankungen, zu einer Neubewertung bisheriger Drohverlustrückstellungen führen und dementsprechend positive bzw. negative Auswirkungen auf die künftige Ertragslage des Konzerns haben.

## 2.1.3 Leistungskennzahlen

### 2.1.3.1 Auftragsbestand

Der Auftragsbestand am Jahresende besteht aus Verträgen, die bis zu diesem Zeitpunkt unterzeichnet wurden. Nur verbindliche Aufträge werden in die Berechnung des Auftragsbestands einbezogen. Bei Verkehrsflugzeugen wird ein verbindlicher Auftrag als ein Auftrag definiert, für den der Konzern eine nicht-rückzahlbare Anzahlung erhält. Verteidigungsaufträge werden in den Auftragsbestand aufgenommen, wenn der damit verbundene Beschaffungsvertrag unterzeichnet wurde (und in den meisten Fällen eine Anzahlung eingegangen ist). Verpflichtungen aus Verteidigungs-Rahmenverträgen („Umbrella“- oder „Framework“-Vereinbarungen) durch Regierungskunden werden erst dann in

den Auftragsbestand übernommen, wenn sie dem Konzern offiziell bekannt gegeben wurden.

Bei Verkehrsflugzeugverträgen leiten sich die Beträge des Auftragsbestandes in der nachstehenden Tabelle aus den Katalogpreisen ab, die entsprechend dem voraussichtlichen Lieferdatum indexiert, und soweit zutreffend, in Euro umgerechnet werden (zum jeweiligen Sicherungskurs für den gesicherten Anteil der erwarteten Cashflows und zum Stichtagskurs für den nicht gesicherten Teil). Die Höhe des Auftragsbestands für Verteidigungsaufträge entspricht den Vertragswerten der entsprechenden Programme.

#### KONZERN-AUFTRAGSBESTAND FÜR DIE GESCHÄFTSJAHRE ZUM 31. DEZEMBER 2013, 2012 UND 2011<sup>(1)</sup>

	Stand zum 31. Dezember 2013		Stand zum 31. Dezember 2012		Stand zum 31. Dezember 2011	
	In Mrd. €	In Prozent <sup>(3)</sup>	In Mrd. €	In Prozent <sup>(3)</sup>	In Mrd. €	In Prozent <sup>(3)</sup>
Airbus <sup>(4)(5)</sup>	647,4	94%	525,5 <sup>(2)</sup>	93%	495,5	92%
<i>Airbus Commercial</i>	627,1	91%	505,3 <sup>(2)</sup>	89%	475,5	88%
<i>Airbus Military</i>	20,8	3%	21,1	4%	21,3	4%
Eurocopter	12,4	2%	13,0	2%	13,8	2%
Astrium	13,1	2%	12,7	2%	14,7	3%
Cassidian	14,3	2%	15,6	3%	15,5	3%
<b>Summe Auftragsbestand der Divisionen</b>	<b>687,2</b>	<b>100%</b>	<b>566,8</b>	<b>100%</b>	<b>539,5</b>	<b>100%</b>
Übrige Aktivitäten	0,3		0,5 <sup>(2)</sup>		3,0	
Zentrale/Konsolidierung	(0,8)		(0,8) <sup>(2)</sup>		(1,5)	
<b>Gesamt</b>	<b>686,7</b>		<b>566,5</b>		<b>541,0</b>	

(1) Ohne Optionen.

(2) Die Zahlen für das Jahr 2012 wurden aufgrund der Einbeziehung der ATR Gruppe und Sogerma Gruppe in Airbus Commercial angepasst (vormals in „Übrigen Aktivitäten“).

(3) Vor „Übrige Aktivitäten“ und „Zentrale/Konsolidierung“.

(4) Bei Verkehrsflugzeugen auf Basis der Listenpreise.

(5) Airbus berichtet in zwei Segmenten: Airbus Commercial und Airbus Military. Konsolidierungen zwischen Airbus Commercial und Airbus Military werden innerhalb der Division Airbus vorgenommen. Siehe „— 2.1.1 Überblick“.

**2013 im Vergleich zu 2012.** Der Anstieg des Auftragsbestands gegenüber 2012 um 120,2 Milliarden Euro auf 686,7 Milliarden Euro in 2013 ist im Wesentlichen auf den soliden Auftragseingang zurückzuführen, den der Konzern im Jahr 2013 verzeichnen konnte (218,7 Milliarden Euro) und der deutlich über den Umsatzerlösen des Jahres lag (59,3 Milliarden Euro), obwohl der niedrigere US-Dollar-Stichtagskurs, der zum Jahresende bei der Euro-Umrechnung des nicht gesicherten Teils des Auftragsbestands herangezogen wurde (Ende 2013: 1,38 Euro/US-Dollar,

Ende 2012: 1,32 Euro/US-Dollar) einen negativen Effekt von rund -25 Milliarden Euro auf den Auftragsbestand hatte.

Der Auftragsbestand von Airbus stieg gegenüber 2012 um 121,9 Milliarden Euro auf 647,4 Milliarden Euro, was auf den kräftigen Auftragsanstieg bei Airbus Commercial zurückzuführen ist. Bei Airbus Commercial erhöhte sich der Auftragsbestand gegenüber 2012 um 121,8 Milliarden Euro auf 627,1 Milliarden Euro und zeigt damit ein „Book-to-Bill“-Verhältnis von mehr als zwei (Berechnung basiert auf einer Stückzahl von netto 1.503

Neuaufträgen). In 2013 bestand der Auftragseingang (ohne ATR-Aufträge) aus netto 1.503 Aufträgen (2012: 833 Aufträge), was zum Großteil auf die A320-Produktfamilie zurückzuführen ist, die netto 1.162 Festaufträge erhielt (876 A320neo und 286 A320ceo). Ende 2013 belief sich der gesamte Auftragsbestand bei Airbus Commercial auf 5.559 Flugzeuge (gegenüber 4.682 Flugzeugen Ende 2012). Bei Airbus Military verringerte sich der Auftragsbestand gegenüber 2012 um -0,3 Milliarden Euro auf 20,8 Milliarden Euro und zeigte damit ein „Book-to-Bill“-Verhältnis von weniger als eins, mit Neuaufträgen in Höhe von netto 2,6 Milliarden Euro. Der Auftragseingang bei Airbus Military bestand aus netto 17 Aufträgen im Jahr 2013 (gegenüber 32 in 2012). Ende 2013 belief sich der gesamte Auftragsbestand bei Airbus Military auf 206 Flugzeuge (gegenüber 220 Flugzeugen Ende 2012).

Bei Eurocopter verringerte sich der Auftragsbestand gegenüber 2012 um -0,6 Milliarden Euro auf 12,4 Milliarden Euro und zeigte damit ein „Book-to-Bill“-Verhältnis von knapp unter eins, mit Neuaufträgen in Höhe von netto 5,8 Milliarden Euro. Der Auftragseingang bestand aus netto 422 Aufträgen im Jahr 2013 (gegenüber 469 in 2012) und ist zum Großteil auf Aufträge für Zivilhubschrauber zurückzuführen. Ende 2013 belief sich der gesamte Auftragsbestand auf 995 Hubschrauber (gegenüber 1.070 Hubschraubern Ende 2012).

Bei Astrium erhöhte sich der Auftragsbestand gegenüber 2012 um 0,4 Milliarden Euro auf 13,1 Milliarden Euro und zeigte damit ein „Book-to-Bill“-Verhältnis von mehr als eins, mit Aufträgen in Höhe von netto 6,2 Milliarden Euro, die hauptsächlich auf Trägersysteme, Verteidigungs- und Exportverträge für Satelliten sowie Erdbeobachtungsverträge zurückzuführen waren.

Bei Cassidian verringerte sich der Auftragsbestand gegenüber 2012 um -1,3 Milliarden Euro auf 14,3 Milliarden Euro und zeigte damit ein „Book-to-Bill“-Verhältnis von weniger als eins, mit Aufträgen in Höhe von netto 5,0 Milliarden Euro. Der Auftragseingang umfasste maßgebliche Exportverträge für den Eurofighter und Lenkflugkörpersysteme sowie bedeutende Aufträge für Sensoren.

**2012 im Vergleich zu 2011.** Der Anstieg des Auftragsbestands gegenüber 2011 um 25,5 Milliarden Euro auf 566,5 Milliarden Euro in 2012 ist im Wesentlichen auf den soliden Auftragseingang des Konzern im Jahr 2012 (102,5 Milliarden Euro), insbesondere bei Airbus zurückzuführen. Dieser Anstieg wurde zum Teil durch den niedrigeren US-Dollar-Stichtagskurs kompensiert, der zum Jahresende bei der Euro-Umrechnung des nicht gesicherten Teils des Auftragsbestands herangezogen wurde (Ende 2012: 1,32 Euro/US-Dollar, Ende 2011: 1,29 Euro/US-Dollar), wodurch

sich ein negativer Effekt von rund -9 Milliarden Euro auf den Auftragsbestand ergab.

Der Auftragsbestand von Airbus stieg gegenüber 2012 um 27,9 Milliarden Euro auf 523,4 Milliarden Euro, aufgrund eines Auftragsanstiegs bei Airbus Commercial. Der Auftragsbestand von Airbus Commercial erhöhte sich gegenüber 2011 um 27,7 Milliarden Euro auf 503,2 Milliarden Euro und zeigt damit ein „Book-to-Bill“-Verhältnis von mehr als zwei, mit Neuaufträgen in Höhe von 87,3 Milliarden Euro, teilweise ausgeglichen durch die negative Währungsanpassung aus der Umrechnung des nicht gesicherten Teils des Auftragsbestands. Der Auftragseingang bestand im Jahr 2012 ohne ATR aus netto 833 Aufträgen (gegenüber 1.419 im Vorjahr). Dabei entfielen 739 auf die A320-Familie, 85 auf die A330/A350 XWB und 9 auf die A380. Ende 2012 belief sich der gesamte Auftragsbestand bei Airbus Commercial auf 4.682 Flugzeuge (gegenüber 4.437 Flugzeugen Ende 2011). Bei Airbus Military verringerte sich der Auftragsbestand gegenüber 2011 um 0,2 Milliarden Euro auf 21,1 Milliarden Euro und zeigte damit ein „Book-to-Bill“-Verhältnis von etwas weniger als eins, mit Neuaufträgen in Höhe von 1,9 Milliarden Euro. Der Auftragseingang bei Airbus Military bestand aus netto 32 Aufträgen im Jahr 2012 (gegenüber 5 in 2011). Ende 2012 belief sich der gesamte Auftragsbestand bei Airbus Military auf 220 Flugzeuge (gegenüber 217 Flugzeugen Ende 2011).

Bei Eurocopter verringerte sich der Auftragsbestand gegenüber 2011 um -0,8 Milliarden Euro auf 13,0 Milliarden Euro und zeigte damit ein „Book-to-Bill“-Verhältnis von weniger als eins, mit Neuaufträgen in Höhe von 5,4 Milliarden Euro. Der Auftragseingang bestand aus netto 469 Aufträgen im Jahr 2012 (gegenüber 457 in 2011) und ist auf Aufträge für Zivilhubschrauber, insbesondere der Produktfamilien Ecureuil, EC135 und EC145 zurückzuführen. Ende 2012 belief sich der gesamte Auftragsbestand auf 1.070 Hubschrauber (gegenüber 1.076 Hubschraubern Ende 2011).

Bei Astrium verringerte sich der Auftragsbestand gegenüber 2011 um -2,0 Milliarden Euro auf 12,7 Milliarden Euro und zeigte damit ein „Book-to-Bill“-Verhältnis von weniger als eins, mit Neuaufträgen in Höhe von 3,8 Milliarden Euro. Der Auftragseingang ist zum Großteil auf Serviceleistungen, auch bei Vizada, zurückzuführen.

Bei Cassidian erhöhte sich der Auftragsbestand gegenüber 2011 – trotz des schwierigen Marktumfelds – leicht um 0,1 Milliarden Euro auf 15,6 Milliarden Euro, mit Neuaufträgen in Höhe von 5,0 Milliarden Euro. Der Auftragseingang ist zum Großteil auf das Exportgeschäft für Eurofighter und Lenkflugkörpersysteme zurückzuführen.

Die nachstehende Tabelle zeigt den zivilen und militärischen Auftragsbestand jeweils zum Ende der letzten drei Jahre.

	Stand zum 31. Dezember 2013		Stand zum 31. Dezember 2012		Stand zum 31. Dezember 2011	
	In Mrd. € <sup>(1)</sup>	In Prozent	In Mrd. € <sup>(1)</sup>	In Prozent	In Mrd. € <sup>(1)</sup>	In Prozent
<b>Auftragsbestand:</b>						
Ziviler Sektor	639,5	93%	516,9	91%	488,2	90%
Verteidigungssektor	47,2	7%	49,6	9%	52,8	10%
<b>Gesamt</b>	<b>686,7</b>	<b>100%</b>	<b>566,5</b>	<b>100%</b>	<b>541,0</b>	<b>100%</b>

(1) Einschließlich „Übrige Aktivitäten“ und „Zentrale/Konsolidierung“.

### 2.1.3.2 Verwendung des EBIT\*

Der Konzern verwendet das EBIT vor Goodwill-Wertminderungen und außerordentlichen Posten (EBIT\*) als Schlüsselindikator für die wirtschaftliche Leistung. „Außerordentliche Posten“ betrifft z. B. Abschreibungen auf im Rahmen der Gründung von EADS, des Airbus Unternehmenszusammenschlusses und der Gründung von MBDA, aufgedeckte stille Reserven sowie Wertminderungsaufwendungen darauf. Enthalten sind auch die

Effekte aus dem Abgang und der Wertminderung von Geschäfts- oder Firmenwert beim Konzern.

Die folgende Tabelle zeigt die Überleitung des Konzernergebnisses vor Finanzierungsaufwendungen und Ertragsteuern (wie in der Konzern-Gewinn-und-Verlustrechnung angegeben) zum EBIT\* des Konzerns.

(in Mio. €)	Stand zum 31. Dezember 2013	Stand zum 31. Dezember 2012 <sup>(1)</sup>	Stand zum 31. Dezember 2011
Ergebnis vor Finanzierungsaufwendungen und Ertragsteuern	2.607	2.089	1.541
Abgang und Wertminderung von Geschäfts- oder Firmenwert	15	17	42
Außerordentliche Abschreibungen/Abgang	39	38	41
<b>EBIT*<sup>(1)</sup></b>	<b>2.661</b>	<b>2.144</b>	<b>1.624</b>

(1) Angepasste Vorjahreszahlen aufgrund des geänderten IAS 19.

### 2.1.3.3 EBIT\*-Leistung nach Divisionen

Die nachstehende Tabelle zeigt das konsolidierte EBIT\* des Konzerns der letzten drei Jahre nach Divisionen.

(in Mio. €)	Stand zum 31. Dezember 2013	Stand zum 31. Dezember 2012	Stand zum 31. Dezember 2011
Airbus <sup>(1)</sup>	1.710	1.252 <sup>(2)(3)</sup>	584
<i>Airbus Commercial</i>	1.595	1.147 <sup>(2)(3)</sup>	543
<i>Airbus Military</i>	166	93	49
Eurocopter	397	309 <sup>(2)</sup>	259
Astrium	347	311 <sup>(2)</sup>	267
Cassidian	432	128 <sup>(2)</sup>	331
<b>Summe EBIT* der Divisionen</b>	<b>2.886</b>	<b>2.000</b>	<b>1.441</b>
Übrige Aktivitäten	(7)	2 <sup>(3)</sup>	59
Zentrale/Konsolidierung <sup>(4)</sup>	(218)	142	124 <sup>(2)</sup>
<b>Gesamt</b>	<b>2.661</b>	<b>2.144<sup>(2)</sup></b>	<b>1.624</b>

(1) Airbus berichtet in zwei Segmenten: Airbus Commercial und Airbus Military. Konsolidierungen zwischen Airbus Commercial und Airbus Military werden innerhalb der Division Airbus vorgenommen. Siehe „— 2.1.1 Überblick“.

(2) Die EBIT\*-Zahlen für 2012 wurden aufgrund des geänderten IAS 19 pro Segment angepasst. In 2011 sind alle IAS 19-Anpassungen in „Zentrale/Konsolidierung“ enthalten.

(3) Die Vorjahreszahlen wurden aufgrund der Einbeziehung der ATR Gruppe und der Sogerma Gruppe in Airbus Commercial angepasst (vormals in „Übrige Aktivitäten“).

(4) „Zentrale/Konsolidierung“ umfasst das Ergebnis der Zentrale, welches hauptsächlich aus dem „Anteil am Ergebnis von nach der Equity-Methode bilanzierten assoziierten Unternehmen“ aus der Beteiligung des Konzerns an Dassault Aviation besteht.

**2013 im Vergleich zu 2012.** Das konsolidierte EBIT\* des Konzerns erhöhte sich um 24,1 Prozent von 2,1 Milliarden Euro im Jahr 2012 auf 2,7 Milliarden Euro im Jahr 2013, was vor allem auf einen Anstieg des EBIT\* in den vier Divisionen zurückzuführen war.

Das EBIT\* von Airbus erhöhte sich um 36,6 Prozent von 1,3 Milliarden Euro im Jahr 2012 auf 1,7 Milliarden Euro im Jahr 2013, was hauptsächlich auf einen Zuwachs bei Airbus Commercial zurückzuführen war. Das EBIT\* von Airbus Commercial erhöhte sich um 39,1 Prozent von 1,1 Milliarden Euro in 2012 auf 1,6 Milliarden Euro in 2013. Dies lag vor allem an weiteren Verbesserungen im operativen Geschäft (einschließlich höherer Auslieferungszahlen – 626 Auslieferungen in 2013, ohne ATR-Auslieferungen), im Vergleich zu 588 Auslieferungen in 2012, davon 585, die zur

Realisierung einer Marge berechtigten (ohne ATR-Auslieferungen), einer Verbesserung der Preise für die ausgelieferten Flugzeuge nach Berücksichtigung von Preisgleitklauseln, geringeren Verlusten bei der A380 sowie niedrigeren Aufwendungen für Vorsorgen im Zusammenhang mit A380-Flügelverbindungskammern. Siehe „—2.1.4.1 Konzernumsatzerlöse“. Diese Erhöhung des EBIT\* wurde teilweise kompensiert durch höhere Kosten für die Unterstützung des A350 XWB-Programms, eine Nettobelastung in Höhe von 434 Millionen Euro für das A350 XWB-Programm (siehe „—2.1.1.3 Wesentliche Programmentwicklungen, Restrukturierungen und damit zusammenhängende finanzielle Auswirkungen in 2011, 2012 und 2013“) sowie negative Währungseffekte.

Das EBIT\* von Airbus Military erhöhte sich um 78,5 Prozent von 93 Millionen Euro im Jahr 2012 auf 166 Millionen Euro im Jahr 2013. Dies war im Wesentlichen auf Absatzsteigerungen und Margenverbesserungen infolge technisch reifer werdender Programme, insbesondere bei Tankflugzeugen, zurückzuführen.

Das EBIT\* von Eurocopter erhöhte sich um 28,5 Prozent von 309 Millionen Euro in 2012 auf 397 Millionen Euro in 2013. Das EBIT\* für 2012 enthielt Nettoaufwendungen in Höhe von -100 Millionen Euro für Neuverhandlungen bestimmter Regierungsverträge.

Das EBIT\* von Astrium erhöhte sich um 11,6 Prozent von 311 Millionen Euro in 2012 auf 347 Millionen Euro in 2013. Die EBIT\*-Verbesserung spiegelte Volumen- und Produktivitätssteigerungen im Trägerraketen-, Verteidigungs- und Satellitengeschäft sowie eine Margenverbesserung wider, die durch die frühe Umsetzung des Transformationsprogramms AGILE erzielt wurde. Diese positiven Effekte glichen die geringere Aktivität im Services-Geschäft aus.

Das EBIT\* von Cassidian erhöhte sich um 237,5 Prozent von 128 Millionen Euro in 2012 auf 432 Millionen Euro in 2013. Gestützt durch das im Dezember 2012 begonnene Transformationsprogramm und die weitere Programmumsetzung, insbesondere beim Eurofighter, setzte sich der Aufschwung bei Cassidian fort. Forschungs- und Entwicklungskosten stiegen insbesondere aufgrund der jüngsten Akquisitionen. In 2012 enthielt das EBIT\* Aufwendungen in Höhe von -198 Millionen Euro für Restrukturierung und für die Reduzierung von Risiken im Portfolio.

Das EBIT\* der „Übrigen Aktivitäten“ sank von 2 Millionen Euro in 2012 auf -7 Millionen Euro in 2013.

Das EBIT\* der Zentrale/Konsolidierung reduzierte sich von 142 Millionen Euro im Jahr 2012 auf -218 Millionen Euro im Jahr 2013, was vor allem auf Restrukturierungsrückstellungen in Höhe von 292 Millionen Euro zurückzuführen war, die bei Zentrale/Konsolidierung verbucht wurden.

**2012 im Vergleich zu 2011.** Das konsolidierte EBIT\* des Konzerns erhöhte sich um 32,0 Prozent von 1,6 Milliarden Euro im Jahr 2011 auf 2,1 Milliarden Euro im Jahr 2012, was auf einen Anstieg des EBIT\* bei Airbus, Airbus Helicopters und Astrium zurückzuführen ist. Dieser Anstieg wurde in 2012 zum Teil durch einen Rückgang des EBIT\* bei Cassidian und Übrige Aktivitäten gemindert.

Das EBIT\* von Airbus erhöhte sich um 114,4 Prozent von 0,6 Milliarden Euro im Jahr 2011 auf 1,3 Milliarden Euro im Jahr 2012, was hauptsächlich auf einen Zuwachs bei Airbus Commercial zurückzuführen ist. Das EBIT\* von Airbus Commercial erhöhte sich um 111,2 Prozent von 0,5 Milliarden Euro in 2011 auf 1,1 Milliarden Euro in 2012. Dies lag vor allem an Verbesserungen im operativen Geschäft, einschließlich höherer Auslieferungszahlen (588 Auslieferungen in 2012, davon 585, die zur Realisierung einer Marge berechtigten, im Vergleich zu 534 Auslieferungen in 2011, davon 536, die zur Realisierung einer Marge berechtigten) sowie besseren Preisen bei Flugzeugauslieferungen nach Berücksichtigung von Preisgleitklauseln. Bessere Sicherungskurse trugen ebenfalls zum Anstieg des EBIT\* bei. Siehe „—2.1.4.1 Konzernumsatzerlöse“. Die Erhöhung des EBIT\* von Airbus Commercial wurde teilweise ausgeglichen durch (i) Aufwendungen

in Höhe von -251 Millionen Euro für erwartete Gewährleistungskosten für die Reparatur der Flügelverbindungskammern bereits ausgelieferter A380-Flugzeuge, (ii) Aufwendungen in Höhe von -124 Millionen Euro im Zusammenhang mit der dreimonatigen Verschiebung der Indienststellung des A350 XWB-Programms (auf die zweite Jahreshälfte 2014), (iii) Aufwendungen in Höhe von -76 Millionen Euro im Zusammenhang mit der Einstellung des Hawker-Beechcraft-Programms sowie (iv) Aufwendungen in Höhe von -71 Millionen Euro für Unterschiede aus Währungsumrechnungen, einschließlich solcher aus dem zeitlichen Auseinanderfallen von auf US-Dollar lautenden, von Kunden erhaltenen Anzahlungen und den entsprechenden auf US-Dollar lautenden Kosten sowie die Neubewertung von Drohverlustrückstellungen.

Das EBIT\* von Airbus Military erhöhte sich um 89,8 Prozent von 49 Millionen Euro im Jahr 2011 auf 93 Millionen Euro im Jahr 2012. Dies war im Wesentlichen auf einen günstigen Auslieferungsmix mit Margenverbesserungen infolge technisch reifer werdender Programme zurückzuführen.

Das EBIT\* von Eurocopter erhöhte sich um 19,3 Prozent von 259 Millionen Euro im Jahr 2011 auf 309 Millionen Euro im Jahr 2012, was im Wesentlichen auf einen günstigen Mix zurückzuführen ist. Die Erhöhung des EBIT\* wurde teilweise durch einen Anstieg der Forschungs- und Entwicklungskosten sowie durch Aufwendungen in Höhe von 100 Millionen Euro aufgrund des gegenwärtigen Standes der laufenden Neuverhandlungen bestimmter staatlicher Hubschrauberprogramme ausgeglichen.

Das EBIT\* von Astrium stieg von 267 Millionen Euro im Jahr 2011 um 16,9 Prozent auf 312 Millionen Euro im Jahr 2012 vor allem aufgrund der Effizienz- und Produktivitätssteigerungen, die sich infolge des AGILE-Transformationsprogramms in der operativen Leistung niederschlugen. Die Erhöhung des EBIT\* wurde teilweise durch einen Anstieg der Forschungs- und Entwicklungskosten, durch Globalisierungsinitiativen sowie durch Integrationskosten für Vizada ausgeglichen.

Das EBIT\* von Cassidian sank um 57,1 Prozent von 331 Millionen Euro im Jahr 2011 auf 142 Millionen Euro im Jahr 2012, vorwiegend aufgrund einer Rückstellung für Restrukturierungskosten in Höhe von 98 Millionen Euro im Rahmen der Transformation des Bereiches sowie zusätzlichen Wertminderungsaufwendungen in Höhe von -100 Millionen Euro, insbesondere im Secure Systems- und Solutions-Geschäft. Der Rückgang des EBIT\* wurde teilweise durch eine Reduzierung der Forschungs- und Entwicklungskosten wettgemacht.

Das EBIT\* der „Übrigen Aktivitäten“ sank um 96,9 Prozent von 59 Millionen Euro in 2011 auf 2 Millionen Euro in 2012, im Wesentlichen aufgrund der Einbeziehung der ATR Gruppe und der Sogerma Gruppe in Airbus Commercial ab 2012 (in 2011 unter „Übrige Aktivitäten“). Das EBIT\* in 2011 enthielt den Gewinn aus einer Veräußerung bei EADS North America.

**Auswirkungen von Fremdwährungen auf das EBIT\*.** Über 60 Prozent der Konzernumsätze lauten auf US-Dollar, während ein erheblicher Teil der Kosten in Euro und ein geringerer Teil in britischen Pfund anfällt. In Anbetracht der langfristigen Geschäftszyklen (ersichtlich aus dem mehrjährigen Auftragsbestand) sichert

der Konzern einen wesentlichen Teil des Nettowährungsrisikos ab, um die Auswirkungen von Wechselkursschwankungen auf das EBIT\* zu mindern. Siehe „– 2.1.7.1 Wechselkurse“ und „Risikofaktoren – 1. Finanzmarktrisiken – Fremdwährungsrisiko“. Zusätzlich zu den Auswirkungen, welche die Sicherungsaktivitäten auf das EBIT\* des Konzerns haben, wird dieses auch durch Wertanpassungen bestimmter Vermögenswerte und Schulden zum Abschlussstichtag und das „Natural Hedging“ („natürliche Absicherung“) beeinflusst.

Im Jahr 2013 wurden Cashflow Hedges für auf US-Dollar lautende Konzernumsätze in Höhe von ca. 23,5 Milliarden US-Dollar fällig. 2013 lag der durchschnittliche Wechselkurs, zu dem der Konzern die auf US-Dollar lautenden Erlöse absicherte, bei 1,37 Euro/US-Dollar, gegenüber 1,36 Euro/US-Dollar im Jahr 2012. Diese Differenz wirkte sich 2013 im Vergleich zu 2012 in einem Rückgang des EBIT\* von etwa -0,08 Milliarden Euro aus; ein Großteil davon entfällt auf Airbus. Darüber hinaus hatten sonstige Unterschiede aus Währungsumrechnungen einschließlich solcher aus dem zeitlichen Auseinanderfallen von auf US-Dollar lautenden,

von Kunden erhaltenen Anzahlungen und den entsprechenden auf US-Dollar lautenden Kosten sowie die Neubewertung von Drohverlustrückstellungen gegenüber 2012 einen negativen Effekt auf das EBIT\* in Höhe von -0,03 Milliarden Euro.

Im Jahr 2012 wurden Cashflow Hedges für auf US-Dollar lautende Umsätze der Gesellschaft in Höhe von ca. 22,2 Milliarden US-Dollar fällig. 2012 lag der durchschnittliche Wechselkurs, zu dem der Konzern die auf US-Dollar lautenden Erlöse absicherte, bei 1,36 Euro/US-Dollar gegenüber 1,37 Euro/US-Dollar im Jahr 2011. Diese Differenz wirkte sich 2012 im Vergleich zu 2011 in einem Anstieg des EBIT\* von etwa 0,2 Milliarden Euro aus; ein Großteil davon entfällt auf Airbus. Darüber hinaus hatten sonstige Unterschiede aus Währungsumrechnungen einschließlich solcher aus dem zeitlichen Auseinanderfallen von auf US-Dollar lautenden, von Kunden erhaltenen Anzahlungen und den entsprechenden auf US-Dollar lautenden Kosten sowie die Neubewertung von Drohverlustrückstellungen gegenüber 2011 einen negativen Effekt von etwa -0,1 Milliarden Euro auf das EBIT\*. Siehe „– 2.1.2.7 Währungsumrechnung“.

#### 2.1.3.4 Neue Struktur der Divisionen

Wie unter „– 1.1.1 Überblick“ angegeben, wurden die Verteidigungs- und Raumfahrtbereiche Airbus Military, Astrium und Cassidian ab 1. Januar 2014 in einer neuen Division, Airbus Defence and Space, zusammengelegt.

Nachstehend folgen zusammenfassend die Kennzahlen der vergangenen zwei Jahre für die Tätigkeiten von Airbus Military, Astrium und Cassidian, wie sie sich entsprechend der Struktur der neuen Division ergeben.

<i>(in Mio. €)</i>	<b>Stand zum 31. Dezember 2013</b> <i>(Angepasst)</i>	Stand zum 31. Dezember 2012 <sup>(1)</sup> <i>(Angepasst &amp; Pro Forma)</i>	Veränderung
Auftragseingang (netto)	<b>13.454</b>	10.512	+28,0%
Auftragsbestand	<b>47.845</b>	49.219	-2,8%
Umsatzerlöse	<b>14.422</b>	13.520	+6,7%
EBIT*	<b>690</b>	522	+32,2%
<i>in Prozent der Umsatzerlöse</i>	<b>4,8%</b>	3,9%	+32,2%

(1) Die Zahlen für 2012 sind Pro-Forma-Zahlen, die entsprechend des geänderten IAS 19 angepasst wurden.

## 2.1.4. Ertragslage

Die nachstehende Tabelle zeigt eine Übersicht der Konzern-Gewinn- und Verlustrechnungen (IFRS) der letzten drei Jahre.

<i>(in Mio. €, ausgenommen Ergebnis je Aktie)</i>	<b>Stand zum 31. Dezember 2013</b>	Stand zum 31. Dezember 2012	Stand zum 31. Dezember 2011
Umsatzerlöse	59.256	56.480	49.128
Umsatzkosten <sup>(1)</sup>	(50.895)	(48.582)	(42.351)
<b>Bruttoergebnis vom Umsatz</b>	<b>8.361</b>	<b>7.898</b>	<b>6.777</b>
Vertriebs- und allgemeine Verwaltungskosten <sup>(1)</sup>	(2.913)	(2.869)	(2.414)
Forschungs- und Entwicklungskosten	(3.160)	(3.142)	(3.152)
Sonstige betriebliche Erträge	236	184	359
Sonstige betriebliche Aufwendungen	(263)	(229)	(221)
Anteile am Ergebnis von nach der Equity-Methode bilanzierten assoziierten Unternehmen und sonstiges Beteiligungsergebnis	346	247	192
<b>Ergebnis vor Finanzierungsaufwendungen und Ertragsteuern<sup>(1)</sup></b>	<b>2.607</b>	<b>2.089</b>	<b>1.541</b>
Zinsergebnis	(329)	(285)	13
Übriges Finanzergebnis	(301)	(168)	(233)
Ertragsteuern <sup>(1)</sup>	(502)	(438)	(337)
<b>Konzernergebnis<sup>(1)</sup></b>	<b>1.475</b>	<b>1.198</b>	<b>984</b>
Davon entfallen auf:			
<b>die Eigentümer des Mutterunternehmens (Nettoergebnis)<sup>(1)</sup></b>	<b>1.465</b>	<b>1.197</b>	<b>980</b>
Nicht-beherrschende Anteile	10	1	4
<b>Ergebnis je Aktie (ohne Verwässerungseffekt) (in €)<sup>(1)</sup></b>	<b>1,85</b>	<b>1,46</b>	<b>1,21</b>
<b>Ergebnis je Aktie (mit Verwässerungseffekt) (in €)<sup>(1)</sup></b>	<b>1,84</b>	<b>1,46</b>	<b>1,20</b>

(1) Die Zahlen für 2011 und 2012 wurden aufgrund des geänderten IAS 19 angepasst.

Nachstehend folgt ein Jahresvergleich der Ertragslage auf Basis der Konzern-Gewinn- und Verlustrechnungen.

### 2.1.4.1 Konzernumsatzerlöse

Die nachstehende Tabelle zeigt eine Übersicht der Konzernumsatzerlöse der letzten drei Jahre nach Divisionen.

<i>(in Mio. €)</i>	<b>Stand zum 31. Dezember 2013</b>	Stand zum 31. Dezember 2012	Stand zum 31. Dezember 2011
Airbus <sup>(2)</sup>	42.012	39.273 <sup>(1)</sup>	33.103
<i>Airbus Commercial</i>	39.889	37.624 <sup>(1)</sup>	31.159
<i>Airbus Military</i>	2.893	2.131	2.504
Eurocopter	<b>6.297</b>	6.264	5.415
Astrium	5.784	5.817	4.964
Cassidian	5.976	5.740	5.803
<b>Summe Umsatzerlöse der Divisionen</b>	<b>60.069</b>	<b>57.094<sup>(1)</sup></b>	<b>49.285</b>
Übrige Aktivitäten	409	586 <sup>(1)</sup>	1.252
Zentrale/Konsolidierung <sup>(3)</sup>	(1.222)	(1.200) <sup>(1)</sup>	(1.409)
<b>Gesamt</b>	<b>59.256</b>	<b>56.480</b>	<b>49.128</b>

(1) Die Zahlen für das Jahr 2012 wurden aufgrund der Einbeziehung der ATR Gruppe und der Sogerma Gruppe in Airbus Commercial angepasst (vormals in „Übrige Aktivitäten“).

(2) Airbus berichtet in zwei Segmenten: Airbus Commercial und Airbus Military. Konsolidierungen zwischen Airbus Commercial und Airbus Military werden innerhalb der Division Airbus vorgenommen. Siehe „— 2.1.1 Überblick“.

(3) Zentrale/Konsolidierung umfasst insbesondere Anpassungen und Eliminierungen von konzerninternen Geschäftsvorfällen.

In 2013 erhöhten sich die Konzernumsatzerlöse um 4,9 Prozent von 56,5 Milliarden Euro im Jahr 2012 auf 59,3 Milliarden Euro im Jahr 2013. Der Anstieg resultierte vorwiegend aus höheren Umsatzerlösen bei Airbus.

In 2012 erhöhten sich die Konzernumsatzerlöse um 15,0 Prozent von 49,1 Milliarden Euro im Jahr 2011 auf 56,5 Milliarden Euro im Jahr 2012. Der Anstieg resultierte vorwiegend aus höheren Umsatzerlösen bei Airbus, Eurocopter und Astrium.

## Airbus

In 2013 stiegen die Konzernumsatzerlöse von Airbus um 7,0 Prozent von 39,3 Milliarden Euro im Jahr 2012 auf 42,0 Milliarden Euro im Jahr 2013 an. Der Anstieg war eine Folge höherer Umsatzerlöse sowohl bei Airbus Commercial und als auch bei Airbus Military. In 2012 stiegen die Konzernumsatzerlöse von Airbus um 16,6 Prozent von 33,1 Milliarden Euro im Jahr 2011 auf 38,6 Milliarden Euro im Jahr 2012. Der Anstieg war auf höhere Umsatzerlöse bei Airbus Commercial zurückzuführen, die teilweise durch einen Rückgang der Umsatzerlöse bei Airbus Military ausgeglichen wurden.

### Airbus Commercial

Die nachstehende Tabelle zeigt eine Übersicht der Auslieferungen von Verkehrsflugzeugen (ohne ATR-Auslieferungen) nach Produkttyp in den letzten drei Jahren.

Anzahl der Flugzeuge	Stand zum 31. Dezember 2013	Stand zum 31. Dezember 2012	Stand zum 31. Dezember 2011
Single Aisle	493	455	421
Langstrecke (Long-Range)	108	103	87
Großflugzeuge	25	30	26
<b>Gesamt</b>	<b>626</b>	<b>588<sup>(1)</sup></b>	<b>534<sup>(2)</sup></b>

(1) 585 Flugzeuge mit Umsatzrealisierung (Auslieferung von drei A330-200 unter Operating-Leasingverträgen).

(2) 536 Flugzeuge mit Umsatzrealisierung (zwei in 2010 unter Operating-Leasingverträgen ausgelieferte A330-200 wurden im Jahr 2011 weiterveräußert).

In 2013 erhöhten sich die Konzernumsatzerlöse von Airbus Commercial um 6,0 Prozent von 37,6 Milliarden Euro im Jahr 2012 auf 39,9 Milliarden Euro im Jahr 2013. Dieser Anstieg war vor allem eine Folge der höheren Auslieferungszahlen (626 Auslieferungen im Jahr 2013, gegenüber 588 Auslieferungen im Jahr 2012, davon 585, die zur Umsatzrealisierung berechtigten); in beiden Jahren ohne ATR-Auslieferungen.

In 2012 erhöhten sich die Konzernumsatzerlöse von Airbus Commercial um 20,7 Prozent von 31,2 Milliarden Euro im Jahr 2011 auf 37,6 Milliarden Euro im Jahr 2012. Dieser Anstieg ist im Wesentlichen zurückzuführen auf (i) höhere Auslieferungszahlen (588 Auslieferungen im Jahr 2012, davon 585 mit Umsatzrealisierung,

gegenüber 534 Auslieferungen im Jahr 2011, davon 536 mit Umsatzrealisierung), (ii) einen positiven Effekt in Höhe von etwa 1,4 Milliarden Euro aus besseren Sicherungskursen und durchschnittlichen Wechselkursen und (iii) bessere Preise bei Flugzeugauslieferungen nach Berücksichtigung der Auswirkung von Preisgleitklauseln und (iv) Einbeziehung der ATR Gruppe und der Sogerma Gruppe in Airbus Commercial im Jahr 2012 (im Jahr 2011 in „Übrige Aktivitäten“). Zur Erläuterung der Auswirkungen von Wechselkursschwankungen auf das Konzernergebnis siehe „— 2.1.2.6 Bilanzierung gesicherter Fremdwährungstransaktionen im Jahresabschluss“, „— 2.1.2.7 Währungsumrechnung“, „— 2.1.7.1 Wechselkurse“ und „Risikofaktoren — 1. Finanzmarktrisiken — Fremdwährungsrisiko“.

### Airbus Military

Die nachstehende Tabelle zeigt einen Aufriss der Auslieferungen von militärischen Transportflugzeugen nach Produkttyp in den letzten drei Jahren.

Anzahl der Flugzeuge	Stand zum 31. Dezember 2013	Stand zum 31. Dezember 2012	Stand zum 31. Dezember 2011
A400M	2	-	-
CN235	5	8	7
C212	0	2	3
C295	14	10	10
P-3	3	4	3
A330 MRTT (Tanker)	7	5	6
<b>Gesamt</b>	<b>31</b>	<b>29</b>	<b>29</b>

In 2013 stiegen die Konzernumsatzerlöse von Airbus Military um 35,8 Prozent von 2,1 Milliarden Euro im Jahr 2012 auf 2,9 Milliarden Euro im Jahr 2013. Dieser Anstieg resultierte im Wesentlichen aus dem Produktionshochlauf des A400M, einschließlich der Lieferung von zwei A400M an die französische Luftwaffe sowie einem höheren Volumen an Tankflugzeugen und leichten und mittelschweren Flugzeugen.

In 2012 sanken die Konzernumsatzerlöse von Airbus Military um 14,9 Prozent von 2,5 Milliarden Euro im Jahr 2011 auf 2,1 Milliarden Euro im Jahr 2012. Dieser Rückgang resultierte vorwiegend aus niedrigeren Umsatzerlösen für den A400M und Tankflugzeuge.

## Eurocopter

Die nachstehende Tabelle zeigt einen Aufriss der Auslieferungen von Hubschraubern nach Produkttyp in den letzten drei Jahren.

Anzahl der Flugzeuge	Stand zum 31. Dezember 2013	Stand zum 31. Dezember 2012	Stand zum 31. Dezember 2011
Tiger	11	10	16
Leichte Hubschrauber	269	227	237
Mittelschwere Hubschrauber	136	168	189
Schwere Hubschrauber	81	70	61
<i>Davon NH90</i>	44	35	32
<b>Gesamt</b>	<b>497</b>	<b>475</b>	<b>503</b>

In 2013 blieben die Konzernumsatzerlöse von Eurocopter stabil bei 6,3 Milliarden Euro. Damit einher ging ein allgemeiner Anstieg der Zahl der ausgelieferten Hubschrauber von 475 im Jahr 2012 auf 497 im Jahr 2013. Der gleichbleibende Umsatz spiegelt den schlechteren Produktmix bezogen auf den Umsatz wider.

In 2012 stiegen die Konzernumsatzerlöse von Eurocopter um 15,7 Prozent von 5,4 Milliarden Euro im Jahr 2011 auf 6,3 Milliarden Euro im Jahr 2012, obwohl die Anzahl der ausgelieferten Hubschrauber insgesamt von 503 im Jahr 2011 auf 475 im Jahr 2012 sank. Der Umsatzanstieg resultierte primär aus höheren Instandhaltungs- und Überholungsdienstleistungen sowie zusätzlichen Umsatzerlösen von 0,2 Milliarden Euro in 2012 aus der erstmalig ganzjährigen Konsolidierung von Vector Aerospace. Siehe „— 2.1.2.1 Umfang und Änderungen des Konsolidierungskreises“. Umsatzsteigerungen bei NH90 und Super Puma trugen ebenfalls zum Anstieg bei.

### Astrium

In 2013 beliefen sich die Konzernumsatzerlöse von Astrium auf 5,8 Milliarden Euro und blieben damit nahezu unverändert zu 2012. In diesen Zahlen spiegelt sich, trotz eines Rückgangs der Services-Aktivitäten, eine gute Programmumsetzung wider.

In 2012 erhöhten sich die Konzernumsatzerlöse von Astrium um 17,2 Prozent von 5,0 Milliarden Euro im Jahr 2011 auf 5,8 Milliarden Euro im Jahr 2012. Der Umsatzanstieg resultierte primär aus dem erfolgreichen Programm-Management und dem Wachstum des Service-Geschäfts einschließlich zusätzlicher Umsatzerlöse von 0,5 Milliarden Euro in 2012 aus der erstmalig ganzjährigen Konsolidierung von Vizada. Siehe „— 2.1.2.1 Umfang und Änderungen des Konsolidierungskreises“.

### Cassidian

In 2013 stiegen die von Cassidian erzielten Konzernumsatzerlöse um 4,1 Prozent von 5,7 Milliarden Euro im Jahr 2012 auf 6,0 Milliarden Euro im Jahr 2013. Die Umsatzerlöse geben die weitere Programmumsetzung, insbesondere beim Eurofighter, wider.

In 2012 sanken die von Cassidian erzielten Konzernumsatzerlöse um 1,1 Prozent von 5,8 Milliarden Euro im Jahr 2011 auf 5,7 Milliarden Euro im Jahr 2012. Die Umsatzerlöse der Bereiche von Cassidian blieben im Jahresvergleich weitgehend stabil.

## Übrige Aktivitäten

In 2013 verringerten sich die Konzernumsatzerlöse im Bereich Übrige Aktivitäten um 30,2 Prozent von 0,6 Milliarden Euro im Jahr 2012 auf 0,4 Milliarden Euro im Jahr 2013. Dieser Rückgang war vor allem eine Folge der niedrigen LUH-Auslieferungen von EADS North America.

In 2012 verringerten sich die Konzernumsatzerlöse im Bereich Übrige Aktivitäten um 53,2 Prozent von 1,3 Milliarden Euro im Jahr 2011 auf 0,6 Milliarden Euro im Jahr 2012.

### 2.1.4.2 Konzernumsatzkosten

In 2013 stiegen die Konzernumsatzkosten trotz tatsächlicher Kosteneinsparungen um 4,8 Prozent von 48,6 Milliarden Euro im Jahr 2012 auf 50,9 Milliarden Euro im Jahr 2013. Der Anstieg resultierte hauptsächlich aus den hohen Auslieferungszahlen und Kosten infolge des Wachstums von Airbus sowie der Bildung einer Restrukturierungsrückstellung und Aufwendungen für Restrukturierungen, die A350 XWB- und A380-Programme sowie negativen Währungseffekten. Siehe „— 2.1.1.3 Wesentliche Programmentwicklungen, Restrukturierungen und damit zusammenhängende finanzielle Auswirkungen in 2011, 2012 und 2013“. Die Konzernumsatzkosten beinhalten auch die Abschreibung von gemäß IAS 38 aktivierten Entwicklungskosten in Höhe von -111 Millionen Euro in 2013 im Vergleich zu -171 Millionen Euro in 2012. Ungeachtet der vorstehend genannten Gründe blieb das Bruttoergebnis vom Umsatz mit 14,1 Prozent in 2013 nahezu unverändert zu 14,0 Prozent in 2012.

In 2012 stiegen die Konzernumsatzkosten um 14,7 Prozent von 42,4 Milliarden Euro im Jahr 2011 auf 48,6 Milliarden Euro im Jahr 2012. Der Anstieg resultierte hauptsächlich aus den hohen Auslieferungszahlen und Kosten infolge des Wachstums von Airbus sowie den Aufwendungen für die A380- und A350 XWB-Programme in 2012. Die Konzernumsatzkosten beinhalten auch die Abschreibung/Wertminderung von gemäß IAS 38 aktivierten Entwicklungskosten in Höhe von -171 Millionen Euro in 2012 (2011: -116 Millionen Euro). Ungeachtet der vorstehend genannten Gründe erhöhte sich das Bruttoergebnis vom Umsatz von 13,8 Prozent in 2011 auf 14,0 Prozent in 2012.

### 2.1.4.3 Vertriebs- und allgemeine Verwaltungskosten des Konzerns

In 2013 blieben die Vertriebs- und allgemeinen Verwaltungskosten des Konzerns mit 2,9 Milliarden Euro auf dem Niveau des Vorjahres.

In 2012 erhöhten sich die Vertriebs- und allgemeinen Verwaltungskosten des Konzerns um 18,8 Prozent von 2,4 Milliarden Euro im Jahr 2011 auf 2,9 Milliarden Euro im Jahr 2012. Ein Großteil der Kostensteigerung resultierte aus Veränderungen im Konsolidierungskreis aufgrund der ganzjährigen Einbeziehung der Akquisitionen aus 2011 (vor allem Vizada, Vector Aerospace und Satair) sowie Restrukturierungskosten bei Cassidian.

### 2.1.4.4 Forschungs- und Entwicklungskosten des Konzerns

In 2013 erhöhten sich die Forschungs- und Entwicklungskosten des Konzerns geringfügig um 0,6 Prozent von 3,1 Milliarden Euro im Jahr 2012 auf 3,2 Milliarden Euro im Jahr 2013, was im Wesentlichen die F&E-Aktivitäten bei Airbus Commercial widerspiegelt. Der größte Kostenbeitrag resultiert aus dem A350 XWB-Programm. Darüber hinaus wurden 354 Millionen Euro an Entwicklungskosten für das A350 XWB-Programm aktiviert.

In 2012 sanken die Forschungs- und Entwicklungskosten leicht um 0,3 Prozent von 3,2 Milliarden in 2011 auf 3,1 Milliarden in 2012, insbesondere aufgrund der Aktivierung von Entwicklungskosten gemäß IAS 38. Siehe „—2.1.2.5 Aktivierte Entwicklungskosten“. Den Schwerpunkt bilden weiterhin große Entwicklungsprogramme über das gesamte Portfolio hinweg, vor allem bei Airbus (z. B. A350 XWB).

### 2.1.4.5 Sonstige betriebliche Erträge und sonstige betriebliche Aufwendungen des Konzerns

Die sonstigen betrieblichen Erträge und sonstigen betrieblichen Aufwendungen des Konzerns enthalten Gewinne und Verluste aus Veräußerungen von Anlagevermögen sowie Mieteinnahmen.

In 2013 belief sich der Saldo der sonstigen betrieblichen Erträge und sonstigen betrieblichen Aufwendungen auf -27 Millionen Euro gegenüber -45 Millionen Euro im Jahr 2012. Der Nettoanstieg war vor allem eine Folge des Verkaufs von Grundstücken und Gebäuden an MBDA.

In 2012 belief sich der Saldo der sonstigen betrieblichen Erträge und sonstigen betrieblichen Aufwendungen auf -45 Millionen Euro gegenüber 138 Millionen Euro im Jahr 2011. Der Nettorückgang resultierte vor allem aus der Auflösung rückzahlbarer Darlehen von europäischen Regierungen in Folge der Beendigung des A340-Programms durch Airbus im Jahr 2011, woraus sich in 2011 ein positiver Effekt von 192 Millionen Euro auf die sonstigen betrieblichen Erträge ergab. Daneben ist in 2012 auch eine Wertminderung von Geschäfts- oder Firmenwert in Höhe von -17 Millionen Euro enthalten.

### 2.1.4.6 Anteile am Ergebnis von nach der Equity-Methode bilanzierten assoziierten Unternehmen und sonstiges Beteiligungsergebnis des Konzerns

Die „Anteile am Ergebnis von nach der Equity-Methode bilanzierten assoziierten Unternehmen und sonstiges Beteiligungsergebnis des Konzerns“ umfassen grundsätzlich die Ergebnisse von Unternehmen, die nach der Equity-Methode bilanziert werden sowie die Ergebnisse von nicht konsolidierten Beteiligungen.

In 2013 verzeichnete der Konzern einen Ertrag von 346 Millionen Euro aus „Anteilen am Ergebnis von nach der Equity-Methode bilanzierten assoziierten Unternehmen und sonstiges Beteiligungsergebnis des Konzerns“, verglichen mit 247 Millionen Euro im Jahr 2012. Der Anstieg um 99 Millionen Euro ergibt sich vor allem aus dem Ergebnis der Kapitalbeteiligung des Konzerns an Dassault Aviation. Siehe „Anhang zum Konzernabschluss (IFRS) — Anmerkung 11: Anteile am Ergebnis von nach der Equity-Methode bilanzierten assoziierten Unternehmen und sonstiges Beteiligungsergebnis“.

In 2012 verzeichnete der Konzern einen Ertrag von 247 Millionen Euro aus „Anteilen am Ergebnis von nach der Equity-Methode bilanzierten assoziierten Unternehmen und sonstiges Beteiligungsergebnis des Konzerns“, verglichen mit 192 Millionen Euro im Jahr 2011. Der Anstieg um 55 Millionen Euro spiegelt unter anderem die Kapitalbeteiligung des Konzerns an Dassault Aviation wider.

### 2.1.4.7 Zinsergebnis des Konzerns

Das Zinsergebnis des Konzerns spiegelt den Saldo der Zinserträge und -aufwendungen wider, die sich aus finanziellen Vermögenswerten und Verbindlichkeiten ergeben und beinhaltet Zinsaufwendungen für rückzahlbare Darlehen von europäischen Regierungen, die zur Finanzierung von F&E-Arbeiten gewährt wurden.

In 2013 hat der Konzern einen konsolidierten Nettozinsaufwand von -329 Millionen Euro erfasst, nach einem konsolidierten Nettozinsaufwand von -285 Millionen Euro im Jahr 2012. Die Verschlechterung des Zinsergebnisses resultiert vor allem aus niedrigeren Zinserträgen aus den flüssigen Mitteln des Konzerns.

In 2012 hat die Gesellschaft einen konsolidierten Nettozinsaufwand von -285 Millionen Euro erfasst, nach einem konsolidierten Nettozinsaufwand von 13 Millionen Euro im Jahr 2011. Die Verschlechterung des Zinsergebnisses resultiert vor allem aus niedrigeren Zinserträgen aus den flüssigen Mitteln des Konzerns. Darüber hinaus beinhaltete das Zinsergebnis für 2011 einen positiven Effekt in Höhe von 120 Millionen Euro infolge der Beendigung des A340-Programms durch Airbus in 2011. Siehe „Anhang zum Konzernabschluss (IFRS) — Anmerkung 27: Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten“.

### 2.1.4.8 Übriges Finanzergebnis des Konzerns

Diese Position beinhaltet unter anderem die Auswirkung der Marktbewertung von Finanzinstrumenten, den Effekt aus der Währungsumrechnung monetärer Posten und die Umkehr der Diskontierungseffekte bei Rückstellungen im Zeitablauf (Unwinding). Siehe „Anhang zum Konzernabschluss (IFRS) – Anmerkung 2: Zusammenfassung wesentlicher Rechnungslegungsgrundsätze – Wesentliche Rechnungslegungsgrundsätze – Derivative Finanzinstrumente – Eingebettete Derivate“. Diese Position beinhaltet auch die Bewertung von Prämien für US-Dollar-Optionen, die der Absicherung von Währungsrisiken dienen.

In 2013 verringerte sich das Übrige Finanzergebnis des Konzerns auf -301 Millionen Euro gegenüber -168 Millionen Euro im Jahr 2012. Diese negative Veränderung um -133 Millionen Euro ergab sich vor allem aus einer ungünstigeren Auswirkung der Währungsumrechnung von auf US-Dollar und britische Pfund lautenden flüssigen Mitteln in den Abschlüssen der in Euro bilanzierenden Konzerngesellschaften.

In 2012 verbesserte sich das Übrige Finanzergebnis des Konzerns auf -168 Millionen Euro gegenüber -233 Millionen Euro im Jahr 2011, was im Vergleich zum Vorjahr unter anderem auf einen günstigeren Effekt aus der Neubewertung von Finanzinstrumenten zurückzuführen ist.

### 2.1.4.9 Konzerntragsteuern

In 2013 belief sich der Aufwand für Ertragsteuern auf -502 Millionen Euro gegenüber -438 Millionen Euro im Jahr 2012. Der Anstieg war im Wesentlichen auf den im Vergleich zu 2012 höheren steuerpflichtigen Gewinn von 1.977 Millionen Euro in 2013 zurückzuführen (2012: 1.636 Millionen Euro). 2013 lag der effektive Steuersatz bei 25 Prozent. Siehe „Anhang zum Konzernabschluss (IFRS) – Anmerkung 13: Ertragsteuern“.

In 2012 belief sich der Aufwand für Ertragsteuern auf -438 Millionen Euro gegenüber -337 Millionen Euro im Jahr 2011. Der Anstieg war im Wesentlichen auf den im Vergleich zu 2011 höheren steuerpflichtigen Gewinn von 1.636 Millionen Euro in 2012 zurückzuführen (2011: 1.321 Millionen Euro). 2012 lag der effektive Steuersatz bei 27 Prozent.

### 2.1.4.10 Auf nicht-beherrschende Anteile entfallendes Konzernergebnis

In 2013 beträgt das auf nicht-beherrschende Anteile entfallende Konzernergebnis 10 Millionen Euro gegenüber 1 Million Euro im Jahr 2012 und 4 Millionen in 2011.

### 2.1.4.11 Auf die Eigentümer des Mutterunternehmens entfallendes Konzernergebnis (Jahresüberschuss)

Infolge der vorstehend erläuterten Faktoren erzielte der Konzern im Jahr 2013 einen Konzerngewinn von 1.465 Millionen Euro gegenüber einem Konzerngewinn von 1.197 Millionen Euro im Jahr 2012 und einem Konzerngewinn von 980 Millionen Euro im Jahr 2011.

### 2.1.4.12 Ergebnis je Aktie

Für 2013 ergab sich ein Ergebnis je Aktie ohne Verwässerungseffekt von 1,85 Euro verglichen mit 1,46 Euro je Aktie im Jahr 2012. Am 31. Dezember 2013 waren 783.157.635 Aktien ausstehend. Der zur Berechnung des Ergebnisses je Aktie verwendete Nenner belief sich auf 792.466.862 Aktien; dies entspricht der gewichteten durchschnittlichen Anzahl der während des Jahres ausstehenden Aktien. In 2011 ergab sich für die Gesellschaft ein Gewinn je Aktie ohne Verwässerungseffekt von 1,21 Euro je Aktie.

Für 2013 ergab sich ein Gewinn je Aktie mit Verwässerungseffekt von 1,84 Euro verglichen mit 1,46 Euro je Aktie im Jahr 2012. Der zur Berechnung des verwässerten Ergebnisses je Aktie verwendete Nenner belief sich auf 794.127.812 Aktien; dies entspricht der gewichteten durchschnittlichen Anzahl der während des Jahres ausstehenden Aktien, bereinigt um die angenommene Umwandlung aller potenziellen Stammaktien. In 2011 ergab sich für die Gesellschaft ein Gewinn je Aktie mit Verwässerungseffekt von 1,20 Euro je Aktie. Siehe „Anhang zum Konzernabschluss (IFRS) – Anmerkung 23: Eigenkapital“ und „– Anmerkung 38: Ergebnis je Aktie“.

## 2.1.5 Entwicklung des Konzern-Eigenkapitals (einschließlich nicht-beherrschender Anteile)

Die folgende Tabelle fasst die Entwicklung des Konzern-Eigenkapitals vom 1. Januar 2013 bis 31. Dezember 2013 zusammen.

<i>(in Mio. €)</i>	
<b>Stand 31. Dezember 2012 (angepasst)<sup>(1)</sup></b>	<b>10.420</b>
Konzernergebnis	1.475
Anpassung der leistungsorientierten Pensionsverpflichtung	(48)
Kumuliertes sonstiges Ergebnis	1.408
<i>Davon Unterschied aus der Währungsumrechnung</i>	<i>(161)</i>
Kapitalerhöhung	244
Kapitalherabsetzung	(74)
Anteilsbasierte Vergütung (IFRS 2)	107
Barausschüttung an die Aktionäre/Dividendenausschüttung an nicht-beherrschende Anteile	(469)
Eigenkapitaltransaktion (IAS 27)	(94)
Änderung eigener Anteile	(1.915)
<b>Stand 31. Dezember 2013</b>	<b>11.054</b>

(1) Die Vergleichszahlen wurden aufgrund des geänderten IAS 19 sowie der Anpassungen der Kaufpreisallokation aus Akquisitionen des Vorjahres rückwirkend angepasst. Siehe „Anhang zum Konzernabschluss (IFRS) – Anmerkung 4: Akquisitionen und Veräußerungen“.

Die Zunahme des Konzern-Eigenkapitals in 2013 ist vor allem auf die Steigerung des kumulierten sonstigen Ergebnisses in Höhe von 1,4 Milliarden Euro zurückzuführen, wobei Letzteres wiederum aus der zum Jahresende positiven Veränderung der Marktbewertung (nach Steuern) des Teils des Konzern-Sicherungsportfolios resultiert, der gemäß IAS 39 für Cashflow-Hedge-Accounting qualifiziert ist (**Cashflow Hedges**) sowie auf das Konzernergebnis für das Jahr 2013. Diese Zunahme des Konzern-Eigenkapitals wurde unter anderem durch eine Änderung der eigenen Anteile in Höhe von -1,9 Milliarden Euro und die Barausschüttung an die Aktionäre des Konzerns/Dividendenausschüttungen an nicht-beherrschende Anteile in Höhe von -0,5 Milliarden Euro teilweise ausgeglichen.

Nachstehend werden die Berechnung des kumulierten sonstigen Ergebnisses und seine Wirkung auf das Konzern-Eigenkapital erläutert. Zur Erörterung der anderen, das Konzern-Eigenkapital betreffenden Einzelpositionen, siehe „EADS N.V. Konzernabschluss (IFRS) – Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnungen (IFRS) für die zum 31. Dezember 2013, 2012 und 2011 endenden Geschäftsjahre“.

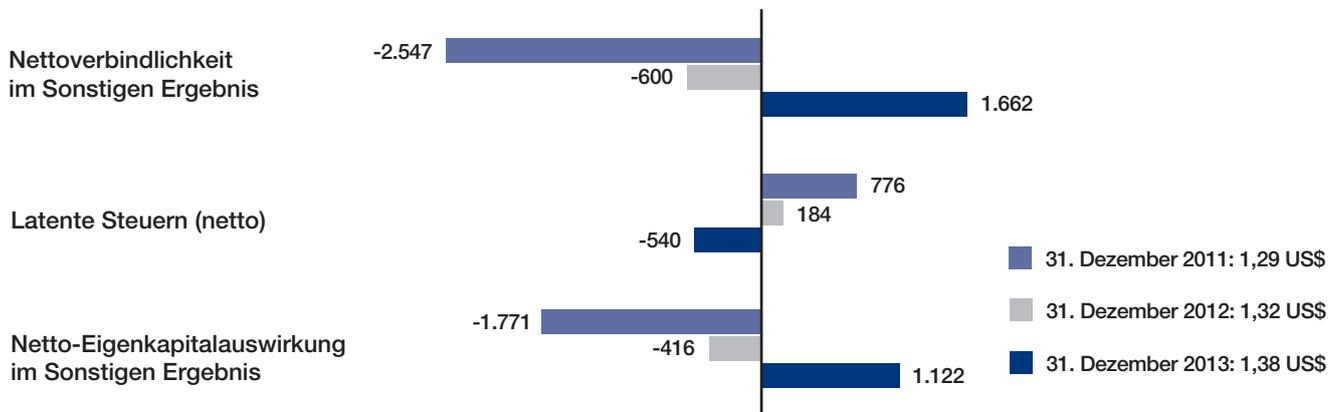
### 2.1.5.1 Auswirkungen von Cashflow-Hedges auf das kumulierte sonstige Ergebnis

Zum 31. Dezember 2013 belief sich der Nominalbetrag des Konzern-Portfolios ausstehender Cashflow Hedges auf 75,9 Milliarden US-Dollar, die gegenüber dem Euro und dem britischen Pfund gesichert waren. Die nach IAS 39 zum Jahresende

erforderliche Marktbewertung dieses Portfolios führte auf Basis eines Schlusskurses von 1,38 Euro/US-Dollar gegenüber dem 31. Dezember 2012 zu einer positiven Bewertungsänderung (vor Steuern) im kumulierten sonstigen Ergebnis in Höhe von 2,3 Milliarden Euro. Im Vergleich dazu ergab sich zum 31. Dezember 2012 auf Basis eines Schlusskurses von 1,32 Euro/US-Dollar eine gegenüber dem 31. Dezember 2011 positive Bewertungsänderung (vor Steuern) im kumulierten sonstigen Ergebnis in Höhe von 1,9 Milliarden Euro. Für weitere Informationen über die Bemessung des beizulegenden Zeitwertes von Finanzinstrumenten siehe „Anhang zum Konzernabschluss (IFRS) – Anmerkung 34: Informationen über Finanzinstrumente“.

Positive Marktwerte (vor Steuern) von Cashflow Hedges werden unter den sonstigen finanziellen Vermögenswerten ausgewiesen, während negative Marktwerte (vor Steuern) von Cashflow Hedges in den sonstigen finanziellen Verbindlichkeiten enthalten sind. Veränderungen der Marktwerte effektiver Cashflow Hedges zum Jahresende werden als Anpassung des kumulierten sonstigen Ergebnisses bilanziert. Diese Anpassungen des kumulierten sonstigen Ergebnisses erfolgen abzüglich der entsprechenden Änderungen der aktiven latenten Steuern (für Cashflow Hedges mit negativer Marktbewertung) bzw. der passiven latenten Steuern (für Cashflow Hedges mit positiver Marktbewertung). Die folgende Grafik zeigt die Entwicklung der Cashflow Hedges im kumulierten sonstigen Ergebnis über die letzten drei Jahre (in Millionen Euro).

## AUSWIRKUNGEN DER CASHFLOW HEDGES IM KUMULIERTEN SONSTIGEN ERGEBNIS IN MILLIONEN EURO (BASIEREND AUF DEN WECHSELKURSEN ZUM JAHRESENDE)



Infolge der positiven Veränderung der Marktbewertung des Cashflow-Sicherungsportfolios im Jahr 2013 ergibt das kumulierte sonstige Ergebnis in 2013 einen Nettovermögenswert von 1,7 Milliarden Euro, verglichen mit einer Nettoschuld von -0,6 Milliarden Euro im Jahr 2012. Der entsprechende Steuereffekt von -0,7 Milliarden Euro führte zum 31. Dezember 2013 zu aktiven latenten Steuern in Höhe von -0,5 Milliarden Euro gegenüber aktiven latenten Steuern in Höhe von 0,2 Milliarden Euro zum 31. Dezember 2012.

Für weitere Informationen siehe „Anhang zum Konzernabschluss (IFRS) – Anmerkung 34b): Buchwerte und beizulegende Zeitwerte von Finanzinstrumenten“.

### 2.1.5.2 Auswirkung von Unterschieden aus Währungsumrechnung im kumulierten sonstigen Ergebnis

Die Auswirkungen der Unterschiede aus Währungsumrechnung auf das kumulierte sonstige Ergebnis in Höhe von -161 Millionen Euro im Jahr 2013 ergeben sich weitgehend aus der Veränderung des US-Dollar-Kurses.

## 2.1.6 Liquidität und Kapitalausstattung

Es ist Ziel des Konzerns, jederzeit eine ausreichende Liquidität zu haben, um derzeitigen und künftigen Verpflichtungen nachkommen zu können und eine günstige Bonitätseinstufung aufrecht zu erhalten. Der Konzern erreicht dieses Ziel durch die:

- Umsetzung von Maßnahmen zur Generierung von Zahlungsmitteln;
- Entwicklung und Pflege des Zugangs zu den Kapitalmärkten; und
- Beschränkung der Risiken aus der Kundenfinanzierung.

Der Konzern definiert die Nettoliquidität des Konzerns als Summe aus (i) Zahlungsmitteln und Zahlungsmitteläquivalenten und (ii) Wertpapieren, minus (iii) Finanzierungsverbindlichkeiten (jeweils wie in der Konzernbilanz ausgewiesen). Am 31. Dezember 2013 lag die Nettoliquidität des Konzerns bei 9,1 Milliarden Euro (12,3 Milliarden Euro am 31. Dezember 2012).

Diese Nettoliquidität wird zudem durch eine syndizierte Absicherungsfazilität von 3,0 Milliarden Euro gestützt, die zum 31. Dezember 2013 nicht gezogen wurde und keine finanziellen Verpflichtungen bedingt sowie durch ein Programm mit Euro Medium Term Notes und ein Programm von kurzfristigen Schuldtiteln. Siehe „– 2.1.6.3 Finanzierungsverbindlichkeiten des Konzerns“. Die Einflüsse auf den Zahlungsmittelbestand des

Konzerns und somit das Liquiditätsrisiko werden nachstehend dargestellt.

Es gibt zwei offizielle langfristige Ratings für EADS N.V.: Das erste stammt von Moody's Investors Service Inc. („**Moody's**“) und lautet auf A2 (mit stabilem Ausblick), das zweite von Standard and Poor's Credit Market Service Europe Limited („**Standard & Poor's**“) stuft EADS N.V. als A- (mit stabilem Ausblick) ein. Darüber hinaus gibt es noch ein nicht beauftragtes langfristiges Rating von A- (mit stabilem Ausblick) für EADS N.V. von Fitch Polska S.A. („**Fitch Ratings**“). Standard and Poor's und Fitch Ratings wurden in der Europäischen Union gegründet und sind zum Zeitpunkt dieses Registrierungsdocuments als Ratingagentur gemäß Verordnung EG Nr. 1060/2009 des Europäischen Parlaments und des Rates vom 16. September 2009 über Ratingagenturen (die „**CRA Regulation**“) registriert. Moody's wurde nicht innerhalb der Europäischen Union gegründet und ist nicht gemäß der CRA-Verordnung registriert, allerdings ist Moody's Investors Service Ltd., die Tochtergesellschaft dieser Ratingagentur in der Europäischen Union, gemäß der CRA-Verordnung registriert und hat das Rating von Moody's bestätigt.

### 2.1.6.1 Cashflows

Im Allgemeinen finanziert der Konzern den Produktionsbetrieb und die Produktentwicklungsprogramme, insbesondere die Entwicklung neuer Verkehrsflugzeuge, über eine Kombination aus durch betriebliche Tätigkeit generierten Zahlungseingängen, Vorauszahlungen von Kunden, Partnerschaften mit Zulieferern zur Risikoteilung sowie rückzahlbaren Darlehen europäischer Regierungen. Die militärischen Aktivitäten des Konzerns profitieren daneben von staatlich finanzierten Forschungs- und Entwicklungsaufträgen. Falls erforderlich, könnte der Konzern Geldmittel an den Kapitalmärkten aufnehmen.

Die nachstehende Tabelle zeigt die Veränderung der konsolidierten Nettoliquidität des Konzerns über die angegebenen Zeiträume.

<i>(in Mio. €)</i>	<b>Stand zum 31. Dezember 2013</b>	Stand zum 31. Dezember 2012	Stand zum 31. Dezember 2011
<b>Nettoliquidität des Konzerns am 1. Januar</b>	<b>12.292</b>	<b>11.681</b>	<b>11.918</b>
Brutto-Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit <sup>(1)</sup>	4.318	4.772	3.392
Veränderungen der sonstigen betrieblichen Vermögenswerte und Verbindlichkeiten	(2.164)	(76)	1.386
<i>Davon Kundenfinanzierung</i>	<i>(319)</i>	<i>(146)</i>	<i>135</i>
Cashflow für Investitionstätigkeit <sup>(2)</sup>	(2.988)	(3.448)	(3.820)
<i>Davon aus industriellen Investitionen</i>	<i>(2.949)</i>	<i>(3.270)</i>	<i>(2.197)</i>
<i>Davon Akquisitionen</i>	<i>(16)</i>	<i>(201)</i>	<i>(1.535)</i>
<b>Free Cashflow<sup>(3)</sup></b>	<b>(834)</b>	<b>1.248</b>	<b>958</b>
<i>Free Cashflow vor Kundenfinanzierung</i>	<i>(515)</i>	<i>1.394</i>	<i>823</i>
Barausschüttung an die Aktionäre der EADS N.V./an nicht-beherrschende Anteile	(469)	(379)	(183)
Kapitalveränderung und Änderung von nicht-beherrschenden Anteilen	171	144	(65)
Änderung eigener Anteile	(1.915)	(5)	(1)
Zuführungen zu Planvermögen von Pensionsprogrammen	(223)	(856)	(489)
Sonstige Änderungen der Finanzlage	32	459	(457)
<b>Nettoliquidität des Konzerns am 31. Dezember</b>	<b>9.054</b>	<b>12.292</b>	<b>11.681</b>

(1) Stellt den Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit dar ohne (i) Veränderungen der sonstigen betrieblichen Vermögenswerte und Schulden (Working Capital) und (ii) Zuführungen zum Planvermögen von Pensionsprogrammen (2011: -489 Millionen Euro; 2012: -856 Millionen Euro; 2013: -223 Millionen Euro).

(2) Beinhaltet nicht eine Veränderung der Wertpapiere (2011: Nettoinvestition von -378 Millionen Euro; 2012: Nettoveräußerung von 3.422 Millionen Euro; 2013: Nettoveräußerung von 1.272 Millionen Euro), die ausschließlich für Zwecke dieser Nettoliquiditätsdarstellung als Zahlungsmittel und nicht als Finanzanlagen klassifiziert werden.

(3) Beinhaltet nicht eine Veränderung der Wertpapiere oder Zuführungen zum Planvermögen von Pensionsprogrammen.

Am 31. Dezember 2013 lag die Nettoliquidität des Konzerns bei 9,1 Milliarden Euro. Dies entspricht einem Rückgang von 26,3 Prozent gegenüber dem 31. Dezember 2012. Der Rückgang resultiert vorwiegend aus dem Cashflow aus Investitionstätigkeit in Höhe von -3,0 Milliarden Euro, dem Aufbau von Vermögenswerten und Schulden (-2,2 Milliarden Euro) sowie der Änderungen eigener Anteile (-1,9 Milliarden Euro), teilweise kompensiert durch den Brutto-Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit in Höhe von +4,3 Milliarden Euro.

#### Brutto-Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit

Der Brutto-Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit in Höhe von 4,3 Milliarden Euro ist um 9,5 Prozent geringer, vor allem aufgrund von höheren Auszahlungen aus der Inanspruchnahme von Rückstellungen.

#### Veränderungen der sonstigen betrieblichen Vermögenswerte und Schulden

Veränderungen der sonstigen betrieblichen Vermögenswerte und Schulden umfassen Vorräte, Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, sonstige Vermögenswerte und aktive

Rechnungsabgrenzungsposten abzüglich Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen, sonstige Verbindlichkeiten (einschließlich Kundenanzahlungen), passive Rechnungsabgrenzungsposten und Kundenfinanzierung. Diese wirkten sich in 2013 mit -2,2 Milliarden Euro negativ auf die Nettoliquidität aus, verglichen mit einer negativen Auswirkung auf die Nettoliquidität in Höhe von -76 Millionen Euro im Jahr 2012.

Der Hauptfaktor für die negative Veränderung des Working Capital in 2013 war die Veränderung der Vorräte (-3,2 Milliarden Euro), die insbesondere den Aufbau der Vorräte bei Airbus für die A380-, A400M- und A350 XWB-Programme sowie bei Eurocopter widerspiegelt. Diese negative Veränderung des Jahres wurde teilweise ausgeglichen durch (i) die Veränderung der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen (0,6 Milliarden Euro) und (ii) die Vorauszahlungen von Kunden (0,5 Milliarden Euro), die im Vergleich zu 2012 gleichwohl rückläufig waren.

Der Hauptfaktor für die negative Veränderung des Working Capital in 2012 war die Veränderung der Vorräte (-1,5 Milliarden Euro), die insbesondere den Aufbau der Vorräte bei Airbus infolge des schrittweisen Produktionshochlaufs bei Single-Aisle- und Langstrecken-Flugzeugen widerspiegelt. Diese negativen

Veränderungen des Jahres wurden teilweise ausgeglichen durch (i) Vorauszahlungen von Kunden (1,2 Milliarden Euro), die im Vergleich zu 2011 aufgrund eines geringeren Auftragseingangs hauptsächlich bei Airbus gleichwohl rückläufig waren sowie (ii) die Veränderung der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen (0,8 Milliarden Euro).

**Rückzahlbare Darlehen europäischer Regierungen.** Am 31. Dezember 2013 betragen die aufgrund ihrer besonderen Beschaffenheit in der Bilanz unter den Posten „langfristige sonstige finanzielle Verbindlichkeiten“ und „kurzfristige sonstige finanzielle Verbindlichkeiten“ ausgewiesenen rückzahlbaren

Darlehen europäischer Regierungen insgesamt 6,4 Milliarden Euro einschließlich aufgelaufener Zinsen.

In 2013 stiegen die in der Bilanz ausgewiesenen rückzahlbaren Darlehen von europäischen Regierungen (nach Abzug von Rückzahlungen) an. Grund dafür waren vor allem rückzahlbare Darlehen für die A350 XWB. Siehe „Anhang zum Konzernabschluss (IFRS) — Anmerkung 27: Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten“.

Die nachstehende Tabelle zeigt eine Aufstellung der insgesamt ausstehenden, von europäischen Regierungen erhaltenen rückzahlbaren Darlehen nach Produkt/Projekt.

(in Mrd. €)	2013	2012	2011
Langstrecke (Long-Range)	2,2	1,9	1,5
A380	3,6	3,7	3,8
Eurocopter	0,2	0,2	0,2
Sonstige	0,4	0,3	0,2
<b>Gesamt</b>	<b>6,4</b>	<b>6,1</b>	<b>5,7</b>

## Cashflow für Investitionstätigkeit

Das Management teilt den Cashflow für Investitionstätigkeit in drei Kategorien ein: (i) industrielle Investitionen, (ii) Akquisitionen und (iii) Sonstige.

**Industrielle Investitionen.** Industrielle Investitionen (Investitionen in Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte) beliefen sich im Jahr 2013 auf 2,9 Milliarden Euro, gegenüber -3,3 Milliarden Euro für 2012 und -2,2 Milliarden Euro für 2011. Im Jahr 2013 entfielen Investitionen in Höhe von -2,2 Milliarden Euro auf Airbus-Programme (im Wesentlichen für die A350 XWB) und in Höhe von -0,7 Milliarden Euro auf weitere Programme in anderen Divisionen, insbesondere durch Investitionen bei Eurocopter und Astrium. Investitionen umfassen produktbezogene Entwicklungskosten die gemäß IAS 38 aktiviert werden. Siehe „—2.1.2.5 Aktivierte Entwicklungskosten“.

Für den Zeitraum von 2014 bis 2015 wird erwartet, dass die Investitionsaufwendungen des Konzerns zu einem Großteil im Zusammenhang mit dem Airbus-Geschäft – insbesondere für das A350 XWB-Programm – und allgemein verteilt über die Heimatmärkte des Konzerns in Frankreich, Deutschland, Spanien und Großbritannien anfallen werden.

**Akquisitionen.** Der Mittelabfluss von -16 Millionen Euro spiegelt im Wesentlichen die Akquisition von Arkoon durch den Konzern wider.

Der Mittelabfluss von -0,2 Milliarden Euro in 2012 spiegelt eine Reihe von Konzernakquisitionen während des Geschäftsjahres wider, insbesondere Akquisitionen bei Cassidian (-123 Millionen Euro für Carl Zeiss Optronics GmbH, Rheinmetall Airborne Systems GmbH und Netasq) sowie Assets Deals von Eurocopter in Höhe von -43 Millionen Euro. Siehe „Anhang zum Konzernabschluss (IFRS) — Anmerkung 31: Konzern-Kapitalflussrechnungen“.

## Free Cashflow

Der Konzern definiert Free Cashflow als Summe aus (i) Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit und (ii) Cashflow für Investitionstätigkeit minus (iii) Veränderung der Wertpapiere und (iv) Zuführungen zum Planvermögen von Pensionsprogrammen. Aus den oben dargelegten Faktoren ergab sich ein Free Cashflow von -0,8 Milliarden Euro für 2013, gegenüber 1,2 Milliarden Euro für 2012 und 1,0 Milliarden Euro für 2011. Der Free Cashflow vor Kundenfinanzierung betrug -0,5 Milliarden Euro im Jahr 2013, gegenüber 1,4 Milliarden Euro für 2012 und 0,8 Milliarden Euro für 2011.

## Änderung eigener Anteile

Die Änderung eigener Anteile belief sich im Jahr 2013 auf -1,9 Milliarden Euro, die für das Aktienrückkaufprogramm von rund 53 Millionen Aktien verwendet wurden. Durch den Aktienrückkauf erhöhte sich der Streubesitz auf über 70 Prozent.

## Zuführungen zu Planvermögen von Pensionsprogrammen

Der Mittelabfluss in Höhe von -0,2 Milliarden Euro im Jahr 2013, -0,9 Milliarden Euro im Jahr 2012 und -0,5 Milliarden Euro im Jahr 2011, betrifft vor allem einen Beitrag zum Contractual Trust Arrangement (CTA) für die Zuweisung und Bildung von Pensionsplanvermögen gemäß IAS 19 sowie zum Planvermögen in Großbritannien und in Unterstützungsfonds in Deutschland. Siehe „Anhang zum Konzernabschluss (IFRS) — Anmerkung 25b): Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen“. Für 2014 beabsichtigt der Konzern zusätzliche Beiträge zum Planvermögen, um die Rückstellungen für Pensionen in der Bilanz zu reduzieren.

## Sonstige Änderungen der Finanzlage

Die positive Veränderung im Jahr 2013 in Höhe von 32 Millionen Euro, spiegelt unter anderem Währungseffekte aus Finanzierungsverbindlichkeiten und Zahlungsmitteln und Zahlungsmitteläquivalenten wider. Im Jahr 2012 resultierte die positive Veränderung in Höhe von 459 Millionen Euro vor allem aus der Neubewertung von Wertpapieren und Finanzierungsverbindlichkeiten. Im Jahr 2011 resultierte die negative Veränderung von -457 Millionen Euro aus einer Zunahme der Finanzierungsverbindlichkeiten durch die neu konsolidierten Unternehmen.

### 2.1.6.2 Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente und Wertpapiere des Konzerns

Die Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente sowie das Wertpapierportfolio des Konzerns sind vorwiegend in nicht-spekulativen Finanzinstrumenten angelegt, die meist eine

hohe Liquidität aufweisen, wie z. B. Geldmarktzertifikaten, täglich fälligen Einlagen, kurzfristigen Schuldtiteln, anderen Geldmarktinstrumenten und Anleihen. Siehe „– 2.1.7.2 Zinssätze“ und „Anhang zum Konzernabschluss (IFRS) – Anmerkung 34a): Finanzielles Risikomanagement“.

Der Konzern verfügt über ein vollautomatisches grenzüberschreitendes Cash-Pooling-System (das Frankreich, Deutschland, Spanien, die Niederlande, Großbritannien und die USA abdeckt). Das Cash-Pooling-System erleichtert es dem Management, die Liquiditätslage der einzelnen Tochtergesellschaften des Konzerns jederzeit zuverlässig zu beurteilen und ermöglicht es dem Management, die flüssigen Mittel entsprechend den sich ständig ändernden kurzfristigen Bedürfnissen innerhalb des Konzerns optimal zuzuweisen.

Die Summe der Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente beinhaltete im Jahr 2013 0,3 Milliarden aus der 37,5-Prozent-Konsolidierung von MBDA, gegenüber 0,4 Milliarden Euro für 2012 und 0,7 Milliarden Euro für 2011.

### 2.1.6.3 Finanzierungsverbindlichkeiten des Konzerns

Die folgende Tabelle zeigt die Zusammensetzung der kurz- und langfristigen Finanzierungsverbindlichkeiten des Konzerns am 31. Dezember 2013:

31. Dezember 2013				
(in Mio. €)	Unter 1 Jahr	Über 1 Jahr bis zu 5 Jahren	Über 5 Jahre	Gesamt
Anleihen	0	1.560	780	2.340
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	955	463	754	2.172
Darlehen	116	207	30	353
Finanzierungs-Leasing	13	62	97	172
Sonstige	561	0	3	564
<b>Gesamt</b>	<b>1.645</b>	<b>2.292</b>	<b>1.664</b>	<b>5.601<sup>(1)</sup></b>

(1) Die Finanzierungsverbindlichkeiten beinhalten die Verbindlichkeiten ohne Rückgriffsmöglichkeit auf Airbus in Höhe von 229 Millionen Euro.

Die ausstehenden Finanzierungsverbindlichkeiten erhöhten sich von 4,8 Milliarden Euro zum 31. Dezember 2012 auf 5,6 Milliarden Euro zum 31. Dezember 2013. Diese Erhöhung bezieht sich im Wesentlichen auf die ausgegebene US-Dollar-Anleihe über 1 Milliarde im April 2013.

Die Finanzierungsverbindlichkeiten enthalten Verbindlichkeiten aus Absatzfinanzierungsgeschäften, die am 31. Dezember 2013 insgesamt 229 Millionen Euro betragen und vorwiegend variabel verzinst sind. Siehe „– 2.1.6.4 Absatzfinanzierung“.

Finanzierungsverbindlichkeiten gegenüber Finanzinstituten beinhalten am 31. Dezember 2013 außerdem kurzfristige Schulden aus Wertpapierleihgeschäften in Höhe von 0,6 Milliarden Euro (2012: 0 Euro).

**EMTN-Programm.** Der Konzern hat derzeit ein „EMTN“-Programm (Euro Medium Term Note) in Höhe von 3 Milliarden Euro platziert, mit zwei zum 31. Dezember 2013 ausstehenden Tranchen:

– eine Tranche in Höhe von 0,5 Milliarden Euro aus 2003 mit Endfälligkeit im Jahr 2018 ist mit einem Zinskupon von 5,5 Prozent (Effektivzins: 5,6 Prozent) ausgestattet, der gegen einen variablen

Kupon mit einer Verzinsung in Höhe des Dreimonats-EURIBOR plus 1,72 Prozent getauscht wurde; und

– eine zweite Tranche in Höhe von 1,0 Milliarden Euro aus 2009 mit Endfälligkeit im Jahr 2016 ist mit einem Zinskupon von 4,625 Prozent (Effektivzins: 4,7 Prozent) ausgestattet, der gegen einen variablen Kupon mit einer Verzinsung in Höhe des Dreimonats-EURIBOR plus 1,57 Prozent getauscht wurde.

**US-Anleihe** Am 17. April 2013 platzierte der Konzern eine erste US-Dollar Anleihe in Höhe von 1 Milliarde US-Dollar auf dem institutionellen Markt in den USA nach Rule 144a, Reg. S. Die Anleihe ist mit einem festen Zinskupon von 2,70 Prozent (Effektivzins 2,73 Prozent) ausgestattet und ist im April 2023 fällig.

**Kurzfristige Schuldtitel.** Der Konzern hat die Möglichkeit, regelmäßig im Rahmen des Programms *Billet de Trésorerie* kurzfristige Schuldtitel zu begeben. Diese Schuldtitel wären fest oder variabel verzinslich und hätten Laufzeiten zwischen einem Tag und zwölf Monaten. Das Programm wurde 2003 aufgelegt und hat ein genehmigtes Ausgabevolumen von maximal 3 Milliarden Euro. Am 31. Dezember 2013 standen unter diesem Programm keine Beträge aus.

**Darlehen der Europäischen Investitionsbank.** Im Jahr 2004 gewährte die Europäische Investitionsbank dem Konzern ein mit 5,11 Prozent verzinstes langfristiges Darlehen (Effektivzins: 5,11 Prozent) in Höhe von 421 Millionen US-Dollar mit Endfälligkeit im Jahr 2014. Im Jahr 2011 schloss der Konzern einen langfristigen Kreditvertrag über 721 Millionen US-Dollar mit der Europäischen Investitionsbank ab. Für diesen Vertrag mit Endfälligkeit im Jahr 2021 (mit linearer Tilgung ab August 2015) zahlt der Konzern einen variablen Zinssatz in Höhe des Dreimonats-USD-LIBOR plus 0,85 Prozent. Gleichlaufend tauschte der Konzern den variablen Zinssatz in einen festen Zinssatz von 3,2 Prozent. Im Jahr 2013 schloss der Konzern einen langfristigen Kreditvertrag über 406 Millionen US-Dollar mit der Europäischen Investitionsbank ab. Für diesen Vertrag mit Endfälligkeit im Jahr 2020 zahlt der Konzern einen variablen Zinssatz in Höhe des Dreimonats-USD-LIBOR plus 0,93 Prozent.

**Darlehen der Development Bank of Japan.** Im Jahr 2011 erhielt der Konzern von der japanischen Entwicklungsbank (Development Bank of Japan) ein Darlehen mit Endfälligkeit 2021 (endfälliges Darlehen) über 300 Millionen US-Dollar, das vollständig in Anspruch genommen wurde. Es wird mit einem variablen Zinssatz in Höhe des Dreimonats-USD-LIBOR plus 1,15 Prozent verzinst. Gleichlaufend tauschte der Konzern den variablen Zinssatz in einen festen Zinssatz von 4,76 Prozent.

Für weitere Informationen siehe „Anhang zum Konzernabschluss (IFRS) – Anmerkung 26: Finanzierungsverbindlichkeiten“.

#### 2.1.6.4 Absatzfinanzierung

Der Konzern bevorzugt Barverkäufe und bestärkt die Kunden darin, unabhängige Finanzierungen abzuschließen, um Kredit- oder Vermögensrisiken im Zusammenhang mit ausgelieferten Produkten zu vermeiden. Um Produktverkäufe, vorwiegend bei Airbus, Eurocopter und ATR, zu unterstützen, kann sich der

Konzern allerdings an der Finanzierung von Kunden beteiligen. Dies wird im Einzelfall entschieden und kann entweder direkt oder mittels einer Garantie an Dritte erfolgen.

Die Entwicklung an den Finanzmärkten ist nach wie vor nicht vorhersehbar, was dazu führen könnte, dass sich zukünftig die Ausgaben des Konzerns für die Kundenfinanzierung von Verkehrsflugzeugen, im Wesentlichen in Form von Finanzierungs-Leasinggeschäften und gesicherten Darlehen, erhöhen. Der Konzern wird dennoch versuchen, den Betrag so gering wie möglich zu halten.

Spezielle und erfahrene Teams strukturieren solche Finanzierungstransaktionen und beobachten genau das vom Konzern in Bezug auf die Finanz- und Vermögenswerte eingegangene Risiko und dessen Entwicklung hinsichtlich der Qualität, der Höhe und des Bedarfs an Barmitteln. Der Konzern strebt eine Strukturierung aller den Kunden angebotenen Finanzierungen entsprechend marktüblichen vertraglichen Bedingungen an, um spätere Verkäufe oder Reduzierungen der entsprechenden Finanzierung zu erleichtern.

Bei der Bestimmung der Höhe und der Bedingungen einer Finanzierungstransaktion berücksichtigen Airbus und ATR sowohl das Rating der Luftfahrtgesellschaft, als auch spezifische Risikofaktoren im Hinblick auf das vorgesehene Betriebsumfeld des Flugzeugs und seinen zu erwartenden künftigen Wert. Als Anhaltspunkte für die den Kunden angebotenen finanziellen Bedingungen dienen auch die Markttrenditen und die derzeit üblichen Bankkonditionen.

4,1 Prozent der gesamten Finanzierungsverbindlichkeiten des Konzerns von 5,6 Milliarden Euro zum 31. Dezember 2013 stehen in Zusammenhang mit der Bereitstellung von Mitteln für die Absatzfinanzierung des Konzerns; sie sind langfristig und haben prognostizierbare Zahlungspläne.

Die nachstehende Tabelle zeigt die Zusammenstellung der gesamten Verbindlichkeiten aus der Absatzfinanzierung.

(in Mio. €)	2013	2012	2011
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	190	313	421
Darlehen	39	32	111
<b>Summe Verbindlichkeiten aus der Absatzfinanzierung</b>	<b>229</b>	<b>345</b>	<b>532</b>

Die gesamten Verbindlichkeiten aus der Absatzfinanzierung in Höhe von 229 Millionen Euro zum 31. Dezember 2013 entfallen auf Verbindlichkeiten ohne Rückgriffsmöglichkeit, bei denen die Rückzahlungsverpflichtungen des Konzerns auf Zahlungseingänge von Transaktionskontrahenten begrenzt sind. Ein wesentlicher Teil der finanziellen Vermögenswerte aus nicht stornierbaren Kundenforderungen weisen Bedingungen auf, die denen der ihnen zugrunde liegenden Finanzierungsverbindlichkeiten entsprechen. Siehe „Anhang zum Konzernabschluss (IFRS) – Anmerkung 26: Finanzierungsverbindlichkeiten“. Siehe auch „– 2.1.2.8 Bilanzielle Behandlung von Absatzfinanzierungen im Jahresabschluss“.

Des Weiteren erhielt Airbus im Jahr 1999 von der Deutschen Bank AG eine „Reinvestment Note“ in Höhe von 800 Millionen US-Dollar mit einem festen Zinssatz von 9,88 Prozent; zum 31. Dezember 2013 steht eine Verbindlichkeit in Höhe von 157 Millionen Euro aus (2012: 195 Millionen Euro, 2011: 224 Millionen Euro).

Absatzfinanzierungen werden in der Regel durch Rechte an den finanzierten Flugzeugen (für Eurocopter steht „Flugzeug“ für Hubschrauber) gesichert. Zusätzlich profitieren Airbus, Eurocopter und ATR von Sicherungsklauseln und speziell auf ihre Bedürfnisse zugeschnittenen Sicherungspaketen, die die für jede Transaktion erkannten Risiken und rechtlichen Rahmenbedingungen berücksichtigen.

Der Konzern teilt die Risiken aus der Absatzfinanzierung in zwei Kategorien ein: (i) das Kundenfinanzierungsrisiko – hier bildet die Kreditwürdigkeit des Kunden, d. h. seine Fähigkeit, seine Verpflichtungen im Rahmen eines Finanzierungsabkommens zu erfüllen, das Risiko; und (ii) das Wertrisiko – hier besteht das Risiko im Wertverlust des finanzierten Flugzeugs. Siehe auch „Risikofaktoren – 1. Finanzmarktrisiken – Absatzfinanzierungsvereinbarungen“.

### Kundenfinanzierungsrisiko

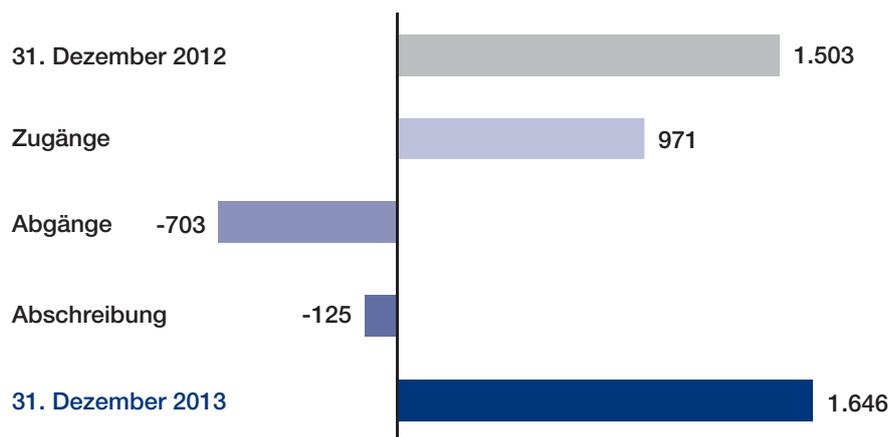
**Bruttorisiko.** Das Bruttorisiko aus der Kundenfinanzierung ist die Summe aus (i) dem Nettobuchwert von Flugzeugen unter Operating-Leasing; (ii) dem ausstehenden Hauptbetrag aus dem Finanzierungs-Leasing oder Darlehen; und (iii) dem Barwert der maximalen Verpflichtungen aus Finanzierungsgarantien.

Das Bruttorisiko aus der Kundenfinanzierung bei Operating-Leasing, Finanzierungs-Leasing und Darlehen unterscheidet sich aus folgenden Gründen vom Bilanzwert der entsprechenden

Vermögenswerte und den damit verbundenen außerbilanziellen Eventualverpflichtungen: (i) Vermögenswerte werden entsprechend den IFRS bilanziert, beziehen sich jedoch möglicherweise auf Transaktionen mit nur begrenzter Rückgriffsmöglichkeit auf Airbus, Eurocopter oder ATR; (ii) der Wert der Vermögenswerte ist in der Konzernbilanz abgeschrieben oder wertberichtigt; (iii) das außerbilanzielle Bruttorisiko wird mit dem Barwert der künftigen Zahlungen berechnet, wohingegen im Konzernabschluss die gesamten künftigen Zahlungen mit ihrem Nominalwert angesetzt werden; und (iv) das Risiko aus bestimmten, in der Bilanz angesetzten Wertgarantien aus dem Operating-Leasing wird dem Wertrisiko und nicht dem Kundenfinanzierungsrisiko zugeordnet.

Das Bruttorisiko aus der Kundenfinanzierung von Airbus lag am 31. Dezember 2013 bei 1,6 Milliarden US-Dollar (1,2 Milliarden Euro). Das folgende Diagramm stellt die Entwicklung dieses Risikos im Jahr 2013 dar (in Millionen US-Dollar).

#### ENTWICKLUNG DES BRUZZORISIKOS VON AIRBUS IM JAHR 2013 IN US-DOLLAR



Das Bruttorisiko aus der Kundenfinanzierung von Airbus verteilt sich am 31. Dezember 2013 auf 95 Flugzeuge, die zu jedem Zeitpunkt von etwa 29 Fluggesellschaften betrieben werden. Ferner kann das Risiko auch andere Vermögenswerte in Verbindung mit Flugzeugen, wie zum Beispiel Ersatzteile, betreffen. Über 90 Prozent des Bruttorisikos aus der Kundenfinanzierung von Airbus verteilen sich auf 17 Fluggesellschaften in 14 Ländern (ohne Deckungsverpflichtungen).

Das Bruttorisiko aus der Kundenfinanzierung von ATR lag am 31. Dezember 2013 bei 0,1 Milliarden US-Dollar (74 Millionen Euro). Das Risiko verteilt sich auf 105 Flugzeuge. ATR wird beim Konzern mit 50 Prozent quotall konsolidiert, der Konzern teilt das Risiko mit dem Partner Alenia.

Das Bruttorisiko aus der Kundenfinanzierung von Eurocopter lag am 31. Dezember 2013 bei 84 Millionen Euro. Das Risiko verteilt sich auf 58 Hubschrauber.

**Nettorisiko.** Das Nettorisiko ist die Differenz zwischen dem Bruttorisiko und dem geschätzten Wert der Kreditsicherheiten.

Der Wert der Sicherheiten wird mit Hilfe eines dynamischen Modells auf Grundlage des Barwerts der zu erwartenden künftigen Mieterträge des Flugzeugs auf dem Leasing-Markt und der potenziellen Kosten bei Eintritt des Sicherheitsfalls berechnet. Dieses Bewertungsmodell führt zu Ergebnissen, die in der Regel unter den von unabhängigen Stellen geschätzten Restwerten liegen, um die nach Meinung des Managements vorsichtige Einschätzung der Marktbedingungen, sowie der Kosten für die Wiederinbesitznahme und Umwandlung zu berücksichtigen. Siehe „– 2.1.2.8 Bilanzielle Behandlung von Absatzfinanzierungen im Jahresabschluss“.

Die nachstehende Tabelle zeigt die Überleitung vom Brutto- zum Nettofinanzierungsrisiko (das die Wertgarantien nicht einschließt) zum 31. Dezember 2013, 2012 und 2011. Es umfasst 100 Prozent des Risikos aus der Kundenfinanzierung von Airbus und Eurocopter, sowie 50 Prozent des Risikos von ATR, entsprechend der Konzernbeteiligung an ATR.

(in Mio. €)	Anmerkung <sup>(1)</sup>	Airbus			ATR 50%			Eurocopter			Konzern gesamt		
		31.12.2013	31.12.2012	31.12.2011	31.12.2013	31.12.2012	31.12.2011	31.12.2013	31.12.2012	31.12.2011	31.12.2013	31.12.2012	31.12.2011
Operating-Leasing	15	591	693	497	-	-	-	-	-	-	591	693	497
Finanzierungs-Leasing und Darlehen	17	679	783	1.062	40	19	13	70	70	46	789	872	1.121
Sonstige		44	-	-	2	10	29	-	2	-	46	12	29
<b>Bilanzielle Kundenfinanzierung</b>		<b>1.314</b>	<b>1.476</b>	<b>1.559</b>	<b>42</b>	<b>29</b>	<b>42</b>	<b>70</b>	<b>72</b>	<b>46</b>	<b>1.426</b>	<b>1.577</b>	<b>1.647</b>
<b>Außerbilanzielle Kundenfinanzierung</b>		<b>134</b>	<b>318</b>	<b>357</b>	<b>39</b>	<b>45</b>	<b>56</b>	<b>14</b>	<b>12</b>	<b>40</b>	<b>187</b>	<b>375</b>	<b>453</b>
Bilanzierte Transaktionen ohne Rückgriffsmöglichkeit		(212)	(461)	(721)	-	-	-	-	-	-	(212)	(461)	(721)
Außerbilanzielle Anpassungen		(43)	(194)	(90)	-	-	-	-	-	-	(43)	(194)	(90)
<b>Bruttorisiko aus der Kundenfinanzierung</b>	<b>33</b>	<b>1.193</b>	<b>1.139</b>	<b>1.105</b>	<b>81</b>	<b>74</b>	<b>98</b>	<b>84</b>	<b>84</b>	<b>86</b>	<b>1.358</b>	<b>1.297</b>	<b>1.289</b>
Wert der Sicherheiten	33	(851)	(741)	(627)	(75)	(61)	(86)	(41)	(48)	(53)	(967)	(850)	(766)
<b>Nettorisiko</b>		<b>342</b>	<b>398</b>	<b>478</b>	<b>6</b>	<b>13</b>	<b>12</b>	<b>43</b>	<b>36</b>	<b>33</b>	<b>391</b>	<b>447</b>	<b>523</b>
<b>Wertberichtigungen und Rückstellungen auf:</b>													
Operating-Leasing	33	(169)	(223)	(127)	-	-	-	-	-	-	(169)	(223)	(127)
Finanzierungs-Leasing und Darlehen	33	(124)	(132)	(172)	-	-	-	-	-	-	(124)	(132)	(172)
Bilanzielle Verpflichtungen	33	(4)	-	-	(6)	(13)	(12)	(43)	(36)	(33)	(53)	(49)	(45)
Außerbilanzielle Verpflichtungen	33	(45)	(43)	(179)	-	-	-	-	-	-	(45)	(43)	(179)
<b>Wertberichtigungen und Rückstellungen</b>		<b>(342)</b>	<b>(398)</b>	<b>(478)</b>	<b>(6)</b>	<b>(13)</b>	<b>(12)</b>	<b>(43)</b>	<b>(36)</b>	<b>(33)</b>	<b>(391)</b>	<b>(447)</b>	<b>(523)</b>
Restrisiko		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-

(1) Die angegebenen Ziffern beziehen sich auf die Nummer der Anmerkung im Anhang zum Konzernabschluss (IFRS).

Der Bruttowert der in vorstehender Tabelle aufgeführten Konzern-Operating-Leasingverhältnisse (591 Millionen Euro im Jahr 2013, 693 Millionen Euro im Jahr 2012 und 497 Millionen Euro im Jahr 2011) wird unter den Sachanlagen zum Nettobuchwert vor Wertminderungen ausgewiesen. Zugehörige aufgelaufene Wertminderungen (-169 Millionen Euro im Jahr 2013, -223 Millionen Euro im Jahr 2012 und -127 Millionen Euro im Jahr 2011) sind in diesem Nettobuchwert abgesetzt. Siehe „Anhang zum Konzernabschluss (IFRS) – Anmerkung 15: Sachanlagen“ und „– Anmerkung 33: Sonstige finanzielle Verpflichtungen und Eventualverbindlichkeiten“.

Ebenso ist in vorstehender Tabelle der Bruttowert der Konzern-Finanzierungs-Leasingverhältnisse und Darlehen dargestellt (789 Millionen Euro im Jahr 2013, 872 Millionen Euro im Jahr 2012 und 1.121 Millionen Euro im Jahr 2011). Konzern-Finanzierungs-Leasingverhältnisse (384 Millionen Euro im Jahr 2013, 448 Millionen Euro im Jahr 2012 und 618 Millionen Euro im Jahr 2011) werden zum Buchwert vor Wertminderungen in den langfristigen Finanzanlagen ausgewiesen. Darlehen (405 Millionen Euro im Jahr 2013, 424 Millionen Euro im Jahr 2012 und 503 Millionen Euro im Jahr 2011) sind mit dem noch nicht getilgten Bruttobetrag ebenfalls den langfristigen Finanzanlagen zugewiesen. Zugehörige aufgelaufene Wertminderungen (-124 Millionen Euro im Jahr 2013, -132 Millionen Euro im Jahr 2012 und -172 Millionen Euro im Jahr 2011) sind in diesem Nettobuchwert abgesetzt. Siehe „Anhang zum Konzernabschluss (IFRS) – Anmerkung 17: Beteiligungen an

nach der Equity-Methode bilanzierten assoziierten Unternehmen, sonstige Beteiligungen und übrige langfristige Finanzanlagen“.

Das außerbilanzielle Kundenfinanzierungsrisiko bei Airbus, ATR (zu 50 Prozent vom Konzern bilanziert) und Eurocopter betrug 187 Millionen Euro im Jahr 2013, 375 Millionen Euro im Jahr 2012 und 453 Millionen Euro im Jahr 2011. Diese Beträge stellen den gesamten Nennwert künftiger Zahlungen aus Ober-/Unterleasing-Verhältnissen dar. Der entsprechende Barwert der künftigen Zahlungen (nach Abzinsung und unter Berücksichtigung mildernder Faktoren) ist mit 144 Millionen Euro im Jahr 2013, 181 Millionen Euro im Jahr 2012 und 363 Millionen Euro im Jahr 2011 im Bruttofinanzierungsrisiko enthalten. Das entsprechende Nettorisiko ist in der Konzernbilanz zum 31. Dezember 2013 durch eine Rückstellung von 45 Millionen Euro in voller Höhe berücksichtigt. Siehe „Anhang zum Konzernabschluss (IFRS) – Anmerkung 33: Sonstige finanzielle Verpflichtungen und Eventualverbindlichkeiten“.

## Wertrisiko

Ein wesentlicher Teil des Wertrisikos des Konzerns resultiert aus ausstehenden Wertgarantien, vorwiegend bei Airbus. Das Management hält die damit verbundenen finanziellen Risiken für überschaubar. Drei Faktoren tragen zu dieser Einschätzung bei: (i) die Garantie umfasst nur einen Teil des geschätzten künftigen Wertes eines Flugzeuges, und ihr Wert ist im Verhältnis zum geschätzten künftigen Wert jedes Flugzeugs vorsichtig ermittelt;

(ii) das Risiko aus der Wertgarantie ist auf eine große Anzahl von Flugzeugen und Kunden verteilt; und (iii) die Ausübungszeitpunkte ausstehender Wertgarantien erstrecken sich bis zum Jahr 2025, so dass in jedem Jahr nur ein geringer Teil des Risikos anfällt. Zusätzlich müssen die Wertgarantien üblicherweise innerhalb eines vorher bestimmten Zeitraums geltend gemacht werden. Dabei müssen bestimmte Bedingungen erfüllt sein. Airbus beschäftigt sich derzeit mit Maßnahmen, die die Auswirkungen aus den Wertgarantien eingrenzen sollen, die in den kommenden Jahren insbesondere im Zusammenhang mit den A340-Programmen fällig werden.

**Bruttorisiko.** Das Bruttowerisiko ist definiert als die Summe der maximalen Garantieverpflichtungen aus den laufenden Wertgarantien (im Gegensatz zu den maximal garantierten Vermögenswerten). Am 31. Dezember 2013 betrug das Bruttowerisiko 1,5 Milliarden US-Dollar (1,1 Milliarden Euro). Der außerbilanzielle Teil des Bruttowerisikos, d. h. Wertgarantien, deren Barwert weniger als 10 Prozent des Verkaufspreises des entsprechenden Flugzeugs beträgt, belief sich auf 871 Millionen Euro. Darin nicht enthalten sind 205 Millionen Euro, für die das Risiko als sehr gering erachtet wird. Häufig ist das Risiko auf einen bestimmten Teil des Restwerts des Flugzeugs beschränkt. Der verbleibende Teil des Bruttowerisikos ist in der Bilanz erfasst.

**Nettorisiko.** Der Barwert der Risiken aus Wertgarantien, für die eine Inanspruchnahme als wahrscheinlich erachtet wird, ist durch die Einbeziehung in die Rückstellung für Wertgarantien in Höhe von 589 Millionen Euro zum 31. Dezember 2013 vollständig berücksichtigt. Diese Rückstellung deckt einen möglichen Fehlbetrag zwischen dem Wert des Flugzeugs zum Ausübungstag der Garantie und dem garantierten Wert, unter Berücksichtigung von Gegengarantien, ab. Siehe „Anhang zum Konzernabschluss (IFRS) — Anmerkung 25c): Sonstige Rückstellungen“.

## Deckungsverpflichtungen

Der Konzern ist auch Deckungsverpflichtungen (Backstop Commitments) für bei Airbus, Eurocopter und ATR bestellte und optierte Flugzeuge eingegangen. Diese Verpflichtungen werden jedoch erst als Teil des Bruttorisikos angesehen, wenn die Finanzierung tatsächlich erfolgt ist, was erst bei Auslieferung des Flugzeugs der Fall ist. Die Gründe hierfür liegen in folgenden

Tatsachen: (i) Erfahrungen aus der Vergangenheit belegen die Annahme, dass die Durchführung aller vorgeschlagenen Finanzierungen eher unwahrscheinlich ist (obwohl die Möglichkeit besteht, dass Kunden, für die keine Deckungsverpflichtung abgegeben wird, dennoch eine Absatzfinanzierung vor Auslieferung des Flugzeugs beantragen), (ii) bis das Flugzeug ausgeliefert wird, halten Airbus oder ATR den Vermögenswert und sind in diesem Zusammenhang keinem ungewöhnlichen Risiko ausgesetzt (abgesehen von den entsprechenden unfertigen Erzeugnissen und unfertigen Leistungen), und (iii) Dritte können sich an der Finanzierung beteiligen.

**Airbus Bestellungen und Deckungsverpflichtungen.** In den letzten drei Jahren (2013, 2012 und 2011) betrug die durchschnittliche Anzahl neu bestellter Flugzeuge, für die eine Deckungsverpflichtung abgegeben wurde, 12 Prozent der durchschnittlichen Gesamtbestellungen über diesen Zeitraum, d. h. im Durchschnitt wurde bei 1.252 Bestellungen pro Jahr für 146 Flugzeuge eine Unterstützung geleistet. Bei diesen finanziellen Verpflichtungen ist es nicht absehbar, ob sie beim vertraglich vereinbarten Auslieferungszeitpunkt des Flugzeugs zum Tragen kommen. Darüber hinaus können die Höhe der finanziellen Unterstützung, ebenso wie die Bedingungen und Konditionen, die dem Kunden angeboten werden, variieren.

**Airbus Auslieferungen und finanzielle Unterstützung bei Auslieferung.** In den letzten drei Jahren (2013, 2012 und 2011) betrug die durchschnittliche Anzahl ausgelieferter Flugzeuge, für die eine finanzielle Unterstützung durch Airbus gewährt wurde, 1 Prozent der durchschnittlichen Gesamtauslieferungen über diesen Zeitraum, d. h. im Durchschnitt wurde bei 583 Auslieferungen pro Jahr für 8 Flugzeuge eine Finanzierung gewährt. Diese finanzielle Unterstützung kann in Form von Senior- oder Junior-Darlehen oder Garantien bereitgestellt werden. Eine derartige Unterstützung kann ihren Ursprung in einer vertraglichen Deckungsverpflichtung des Konzerns zum Zeitpunkt der Unterzeichnung des Kaufvertrags (siehe oben) haben, oder kann aus einer Anfrage zur finanziellen Unterstützung durch den Kunden resultieren, die vor Auslieferung des Flugzeugs gestellt wurde.

Siehe „Anhang zum Konzernabschluss (IFRS) — Anmerkung 33: Sonstige finanzielle Verpflichtungen und Eventualverbindlichkeiten“.

## 2.1.7 Sicherungsgeschäfte

### 2.1.7.1 Wechselkurse

Mehr als 60 Prozent der Umsatzerlöse erzielt der Konzern in US-Dollar. Dabei ist etwa die Hälfte des Währungsrisikos durch in US-Dollar anfallende Kosten „natürlich gesichert“. Die verbleibenden Kosten fallen hauptsächlich in Euro und in geringerem Umfang in britischen Pfund an. Folglich sind die Gewinne in dem Ausmaß, in dem es der Konzern unterlässt, das aktuelle und künftige Nettowährungsrisiko vom Zeitpunkt des Auftragseingangs bis zu Auslieferung durch Finanzinstrumente abzusichern, von den Wechselkursschwankungen des US-Dollars gegenüber diesen Währungen abhängig, und in einem geringeren Ausmaß von den

Wechselkursschwankungen des britischen Pfunds gegenüber dem Euro. Entsprechend der Konzernpolitik, Gewinne nur aus dem operativen Geschäft und nicht aus Spekulationen auf Währungskursänderungen zu erzielen, nutzt der Konzern Sicherungsstrategien ausschließlich, um die Auswirkungen von Wechselkursschwankungen auf das EBIT\* zu mildern. Siehe „— 2.1.3.3 EBIT\* Leistung nach Divisionen — Auswirkungen von Fremdwährungen auf das EBIT\*“. Siehe auch „Risikofaktoren — 1. Finanzmarktrisiken – Fremdwährungsrisiko“.

Da der Konzern Finanzinstrumente nur zur Absicherung des Nettowährungsrisikos einsetzt, ist der Teil der US-Dollar-Umsätze, der nicht durch Finanzinstrumente abgesichert ist, Wechselkurschwankungen ausgesetzt. Von diesem nicht gesicherten Teil der Umsätze wird ein bestimmter Prozentsatz (entsprechend der Kundenanzahlungen vor Auslieferung) mit dem Kassakurs zum Zeitpunkt des Zahlungseingangs beim Konzern in Euro umgerechnet. Der übrige Teil der nicht gesicherten US-Dollar-Umsätze (der Zahlungen bei Auslieferung betrifft) unterliegt den Wechselkurschwankungen des Kassakurses zum Zeitpunkt der Lieferung. Siehe „– 2.1.2.7 Währungsumrechnung“.

**Risiko beim Flugzeugabsatz.** Für Produkte wie Flugzeuge sichert der Konzern typischerweise die fest vereinbarten Verkäufe in US-Dollar. Als gesicherte Grundgeschäfte werden die fest vereinbarten künftigen monatlichen Cashflows bestimmt, die der Abschlusszahlung bei Auslieferung entsprechen. Üblicherweise designiert der Konzern einen Teil der gesamten monatlichen Mittelzuflüsse als die gesicherte Position, um das erwartete Fremdwährungsrisiko zu sichern. Solange die tatsächlichen Brutto-Fremdwährungszuflüsse (pro Monat) den gesicherten Teil übersteigen, haben Verschiebungen oder Stornierungen von Veräußerungsgeschäften und der damit verbundenen Mittelzuflüsse keinen Einfluss auf das Sicherungsverhältnis. In ähnlicher Weise, wenn auch in geringerem Umfang, sichert der Konzern das erwartete Fremdwährungsrisiko aus Mittelabflüssen in US-Dollar im zivilen Flugzeuggeschäft auf Basis der ersten Mittelabflüsse. Die Höhe der erwarteten, zu sichernden Cashflows kann bis zu 100 Prozent der entsprechenden Netto-US-Dollar-Position zu Beginn betragen. Der Sicherungsanteil wird angepasst, um gesamtwirtschaftlichen Änderungen Rechnung zu tragen, die die Devisenkassakurse und Zinssätze sowie die Stabilität des Geschäftszyklus beeinflussen.

**Risiko im nicht Flugzeuge betreffenden Geschäft.** Im nicht Flugzeuge betreffenden Geschäft sichert der Konzern Mittelzuflüsse und -abflüsse in Fremdwährungen aus fest vereinbarten oder erwarteten Absatz- und Beschaffungsverträgen ab. Im nicht Flugzeuge betreffenden Geschäft haben Sicherungsgeschäfte üblicherweise einen geringeren Umfang, folgen jedoch einer ähnlichen Logik hinsichtlich der ersten Mittelzuflüsse eines Zeitraums oder werden auf Basis vereinbarter Meilensteinzahlungen designiert.

Die folgende Tabelle zeigt die Nominalwerte der Fremdwährungssicherungen zum 31. Dezember 2013 und die durchschnittlichen US-Dollarkurse, die auf das jeweilige EBIT\* anzuwenden sind.

	2014	2015	2016	2017+	Gesamt
<b>Summe der Sicherungen (in Mrd. US\$)</b>	<b>24,2</b>	<b>20,8</b>	<b>17,1</b>	<b>13,8</b>	<b>75,9</b>
Terminkurse (in US\$)					
€-US\$ <sup>(1)</sup>	1,35	1,35	1,32	1,32	
£/US\$	1,57	1,58	1,56	1,57	

(1) Einschließlich Optionen zu deren ungünstigsten Kursen.

Zu weiteren Informationen über Nominalwerte von derivativen Finanzinstrumenten für Fremdwährungen siehe „Anhang zum Konzernabschluss (IFRS) – Anmerkung 34d): Nominalwerte von derivativen Finanzinstrumenten“.

**Risiko in der Gelddisposition.** Im Zusammenhang mit Gelddispositionen geht der Konzern Fremdwährungs-Swap-Geschäfte (Nennbetrag 1,8 Milliarden Euro am 31. Dezember 2013) ein, um kurzfristige Fluktuationen der nicht in Euro lautenden Salden auf Ebene der Geschäftseinheiten auszugleichen. Die jährlichen Veränderungen der beizulegenden Zeitwerte dieser Swaps werden in der Konzern-Gewinn-und-Verlustrechnung im Übrigen Finanzergebnis ausgewiesen, sofern sie nicht als Sicherungsinstrumente eingestuft werden. Diese Veränderungen können sich wesentlich auf das Konzernergebnis auswirken.

**Eingebettete Derivate.** Der Konzern hat auch Fremdwährungs-derivate, die in bestimmte Kauf- und Leasingverträge eingebettet sind, die auf eine Währung lauten, die nicht die funktionale Währung einer der wesentlichen Vertragsparteien ist, vorrangig US-Dollar und britische Pfund. Gewinne oder Verluste aus diesen eingebetteten Fremdwährungsderivaten werden im Übrigen Finanzergebnis ausgewiesen, sofern das Fremdwährungsderivat nicht als Sicherungsinstrument klassifiziert wurde. Diese Veränderungen können sich wesentlich auf das Konzernergebnis auswirken. Siehe „Anhang zum Konzernabschluss (IFRS) – Anmerkung 2: Zusammenfassung wesentlicher Rechnungslegungsgrundsätze – Wesentliche Rechnungslegungsgrundsätze – Derivative Finanzinstrumente – Eingebettete Derivate“. Darüber hinaus sichert der Konzern Währungsrisiken aus nicht in Euro lautenden finanziellen Transaktionen ab, wie z. B. Finanzierungstransaktionen oder Wertpapiere.

**Sicherungsportfolio.** Der Konzern verwaltet ein langfristiges Sicherungsportfolio mit einer Laufzeit von mehreren Jahren, mit dem US-Dollar-Umsätze gesichert werden, die hauptsächlich aus dem Geschäft von Airbus Commercial stammen (und zu einem geringeren Umfang von ATR, Eurocopter, Astrium und Cassidian). Das Nettorisiko wird definiert als das gesamte Währungsrisiko (auf US-Dollar lautende Umsatzerlöse) abzüglich des Teils, der durch Kosten in US-Dollar „natürlich“ gesichert ist. Dieses Sicherungsportfolio umfasst einen großen Teil der mit hoher Wahrscheinlichkeit eintretenden künftigen Transaktionen des Konzerns. Für Bilanzierungszwecke sind Fremdwährungstransaktionen als gesicherte Grundgeschäfte anzusehen, wenn sie im intern geprüften Auftragsbuch enthalten sind oder wenn sie auf andere Weise als hoch wahrscheinlich angesehen werden, z. B. aufgrund der Vertragslage oder konkreter Planungen.

### 2.1.7.2 Zinssätze

Der Konzern verwendet ein Konzept der Aktiv-Passiv-Steuerung, um die Zinsrisiken zu begrenzen. Er ist bemüht, das Risikoprofil seiner Vermögenswerte mit einer entsprechenden Struktur der Verbindlichkeiten in Übereinstimmung zu bringen. Das verbleibende Nettozinsrisiko wird über verschiedene Arten von Zinsderivaten gesteuert, um Risiken und finanzielle Auswirkungen so gering wie möglich zu halten.

Sicherungsinstrumente, die sich ausdrücklich auf die Sicherung von Schuldverschreibungen beziehen (wie die im Rahmen des EMTN-Programms ausgegebenen), haben maximal die gleichen Nominalwerte und gleichen Fälligkeiten wie das entsprechende gesicherte Grundgeschäft.

Die Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente sowie das Wertpapierportfolio des Konzerns sind in Finanzinstrumenten angelegt, wie z. B. täglich fälligen Einlagen, Geldmarktzertifikaten, kurzfristigen Schuldtiteln oder anderen Geldmarktinstrumenten sowie kurz- und mittelfristigen Anleihen. Die überwiegende Zahl der Zinssicherungen erfüllt die Voraussetzung für die Bilanzierung als Sicherungsgeschäft in der Form einer Absicherung des

beizulegenden Zeitwertes (Fair Value Hedge) oder der Absicherung von Zahlungsströmen (Cashflow Hedge). Mit diesem Portfolio beschäftigt sich regelmäßig ein Asset Management Committee, mit dem Ziel, das Zinsrisiko durch einen Value-at-Risk-Ansatz anhand des beizulegenden Zeitwertes zu begrenzen.

Informationen über Nominalwerte von Zinsderivaten des Konzerns finden Sie unter „Anhang zum Konzernabschluss (IFRS) – Anmerkung 34d): Nominalwerte von derivativen Finanzinstrumenten“. Zu weiteren Informationen zum Marktrisiko und den Mitteln, mit denen der Konzern versucht, dieses Risiko zu steuern, siehe „Anhang zum Konzernabschluss (IFRS) – Anmerkung 34a): Finanzielles Risikomanagement“.

### 2.1.7.3 Rohstoffpreissrisiko

Der Konzern ist Risiken im Zusammenhang mit Preisschwankungen von Rohstoffen, die in der Lieferkette eingesetzt werden, ausgesetzt. Der Konzern steuert diese Risiken im Beschaffungsprozess und verwendet in einem gewissen Umfang derivative Finanzinstrumente, um die Risiken im Zusammenhang mit dem Kauf von Rohstoffen zu minimieren.

## 2.2 Jahresabschlüsse

Der Konzernabschluss (IFRS) und der Einzelabschluss von EADS N.V. für das zum 31. Dezember 2013 endende Geschäftsjahr, zusammen mit den dazugehörigen Anhängen, Anlagen und Bestätigungsvermerken der Abschlussprüfer gelten als in das Registrierungsdocument einbezogen und bilden einen Bestandteil desselben.

Zudem gelten die englischsprachigen Versionen der folgenden Dokumente als in das Registrierungsdocument aufgenommen und bilden einen Bestandteil desselben:

- der Konzernabschluss (IFRS) und der Einzelabschluss von EADS N.V. für das zum 31. Dezember 2011 endende Geschäftsjahr, zusammen mit den dazugehörigen Anhängen, Anlagen und Bestätigungsvermerken der Abschlussprüfer durch Verweis in das Registrierungsdocument aufgenommen, das am 12. April 2012 in englischer Sprache bei der AFM eingereicht und von ihr gebilligt und das in englischer Sprache bei der Handelskammer Den Haag vorgelegt wurde; und
- der Konzernabschluss (IFRS) und der Einzelabschluss von EADS N.V. für das zum 31. Dezember 2012 endende Geschäftsjahr, zusammen mit den dazugehörigen Anhängen, Anlagen und Bestätigungsvermerken der Abschlussprüfer durch Verweis in das Registrierungsdocument aufgenommen, das

am 3. April 2013 in englischer Sprache bei der AFM eingereicht und von ihr gebilligt und das in englischer Sprache bei der Handelskammer Den Haag vorgelegt wurde.

Kopien der oben genannten Dokumente sind kostenfrei auf Anfrage in englischer, französischer, deutscher und spanischer Sprache am eingetragenen Sitz des Unternehmens und über [www.airbus-group.com](http://www.airbus-group.com) (Investor Relations > Finanzpublikationen > Geschäftsbericht und Registrierungsdocument) erhältlich.

Kopien der oben genannten Registrierungsdocumente sind auch in englischer Sprache auf der Website der AFM über [www.afm.nl](http://www.afm.nl) (Professionals > Registers > Approved prospectuses) erhältlich. Die oben genannten Abschlüsse sind auch in englischer Sprache bei der Handelskammer in Den Haag einsehbar.

Die Gesellschaft bestätigt, dass die Bestätigungsvermerke der Abschlussprüfer, die durch Verweis in das Registrierungsdocument aufgenommen sind, exakt wiedergegeben sind und dass, soweit die Gesellschaft Kenntnis hat und dies anhand der von den Abschlussprüfern erteilten Auskünfte beurteilen kann, keinerlei Fakten weggelassen wurden, die die Bestätigungsvermerke unrichtig oder irreführend machen würden.

## 2.3 Honorare der Abschlussprüfer

Leistungen, die von den gesetzlichen Abschlussprüfern und Mitgliedern ihres Netzwerks für die Geschäftsjahre 2013, 2012 und 2011 für den Konzern erbracht wurden:

	KPMG Accountants N.V.						Ernst & Young Accountants LLP					
	2013		2012		2011		2013		2012		2011	
	Betrag (in T€)	%	Betrag (in T€)	%	Betrag (in T€)	%	Betrag (in T€)	%	Betrag (in T€)	%	Betrag (in T€)	%
<b>Prüfung</b>												
Prüfprozess, Bestätigungen, Prüfung von Einzel- und Konzernabschluss	5.201	63,6%	5.780	55,0%	5.675	70,0%	5.931	68,8%	5.836	61,3%	5.851	69,2%
Zusatzaufgaben	2.196	26,9%	3.725	35,5%	1.678	20,7%	2.123	24,6%	3.158	33,2%	2.338	27,6%
<b>Zwischensumme</b>	<b>7.397</b>	<b>90,5%</b>	<b>9.505</b>	<b>90,5%</b>	<b>7.353</b>	<b>90,7%</b>	<b>8.054</b>	<b>93,4%</b>	<b>8.994</b>	<b>94,5%</b>	<b>8.189</b>	<b>96,8%</b>
<b>Sonstige Leistungen, soweit relevant</b>												
Recht, Steuern, Personal	769	9,4%	961	9,2%	715	8,8%	566	6,6%	519	5,5%	201	2,4%
Informationstechnologie	8	0,1%	20	0,1%	37	0,5%	-	-	-	-	70	0,8%
Sonstige	-	-	22	0,2%	6	0,1%	-	-	-	-	-	-
<b>Zwischensumme</b>	<b>777</b>	<b>9,5%</b>	<b>1.003</b>	<b>9,5%</b>	<b>758</b>	<b>9,3%</b>	<b>566</b>	<b>6,6%</b>	<b>519</b>	<b>5,5%</b>	<b>271</b>	<b>3,2%</b>
<b>Gesamt</b>	<b>8.174</b>	<b>100%</b>	<b>10.508</b>	<b>100%</b>	<b>8.111</b>	<b>100%</b>	<b>8.620</b>	<b>100%</b>	<b>9.513</b>	<b>100%</b>	<b>8.460</b>	<b>100%</b>

2

## 2.4 Informationen zu den Konzernabschlussprüfern

	Datum der Ersternennung	Ende der aktuellen Vertragslaufzeit <sup>(1)</sup>
<b>KPMG Accountants N.V.</b> Laan van Langerhuize 1 – 1186 DS Amstelveen, Niederlande Vertreten durch A. A. van Eimeren	10. Mai 2000	27. Mai 2014
<b>Ernst &amp; Young Accountants LLP</b> Antonio Vivaldistraat 150 – 1083 HP Amsterdam, Niederlande Vertreten durch C. T. Reckers	24. Juli 2002	27. Mai 2014

(1) In der Jahreshauptversammlung vom 29. Mai 2013 wurden Ernst & Young Accountants LLP und KPMG Accountants N.V. als Abschlussprüfer der Gesellschaft für das Geschäftsjahr 2013 bestellt. Der für den 27. Mai 2014 einberufenen Jahreshauptversammlung wird eine Beschlussvorlage zur Abstimmung vorgelegt, KPMG Accountants N.V. als Abschlussprüfer der Gesellschaft für das Geschäftsjahr 2014 zu bestellen.

KPMG Accountants N.V., Ernst & Young Accountants LLP und ihre entsprechenden Vertreter sind in der NBA (*Nederlandse Beroepsorganisatie van Accountants*; ehemals *Royal NIVRA – Nederlands Instituut van Register Accountants*) eingetragen.

3



# Allgemeine Angaben über die Gesellschaft und ihr Grundkapital

<b>3.1 Allgemeine Angaben über die Gesellschaft</b>	<b>100</b>
3.1.1 Handels- und Firmennamen sowie eingetragener Sitz der Gesellschaft	100
3.1.2 Rechtsform	100
3.1.3 Geltendes Recht und Informationspflichten	100
3.1.4 Gründungsdatum und vorgesehene Dauer der Gesellschaft	102
3.1.5 Satzungsgemäßer Gegenstand der Gesellschaft	102
3.1.6 Handels- und Gesellschaftsregister	103
3.1.7 Einsichtnahme in Gesellschaftsunterlagen	103
3.1.8 Geschäftsjahr	103
3.1.9 Verwendung und Ausschüttung von Gewinnen	103
3.1.10 Hauptversammlungen	104
3.1.11 Mitteilungspflichten bezüglich Beteiligungen	106
3.1.12 Zwingend vorgeschriebene Veräußerung	107
3.1.13 Obligatorische Übernahmeangebote	108
<b>3.2 Allgemeine Beschreibung des Grundkapitals</b>	<b>110</b>
3.2.1 Ausgegebenes Grundkapital	110
3.2.2 Genehmigtes Kapital	110
3.2.3 Änderungen des Grundkapitals oder der mit den Aktien verbundenen Rechte	110
3.2.4 Wertpapiere, die Zugang zum Kapital der Gesellschaft gewähren	111
3.2.5 Änderungen des ausgegebenen Kapitals seit Gründung der Gesellschaft	112
<b>3.3 Aktienbesitz und Stimmrechte</b>	<b>114</b>
3.3.1 Aktionärsstruktur	114
3.3.2 Beziehungen zwischen den Hauptaktionären	115
3.3.3 Art der Aktien	119
3.3.4 Änderung der Kapitalverhältnisse seit Gründung der Gesellschaft	119
3.3.5 Personen mit beherrschendem Einfluss auf die Gesellschaft	121
3.3.6 Vereinfachte Struktur des Konzerns	121
3.3.7 Erwerb eigener Aktien durch die Gesellschaft	123
<b>3.4 Dividenden</b>	<b>127</b>
3.4.1 Seit Gründung des Unternehmens ausgeschüttete Dividenden und Barausschüttungen	127
3.4.2 Dividendenpolitik der Gesellschaft	127
3.4.3 Nicht eingeforderte Dividenden	127
3.4.4 Besteuerung	128
<b>3.5 Jährlicher Offenlegungsbericht zu Wertpapieren</b>	<b>129</b>

# 3.1 Allgemeine Angaben über die Gesellschaft

## 3.1.1 Handels- und Firmennamen sowie eingetragener Sitz der Gesellschaft

**Handelsname:** Airbus Group

**Geschäftssitz (*statutaire zetel*):** Amsterdam

**Gesetzlicher Name:** European Aeronautic Defence and Space Company EADS N.V.

**Tel.:** +31 (0)71 5245 600

**Eingetragener Sitz der Gesellschaft:** Mendelweg 30, 2333 CS Leiden, Niederlande

**Fax:** +31 (0)71 5232 807

## 3.1.2 Rechtsform

Die Gesellschaft ist eine nach dem Recht der Niederlande gegründete öffentliche Gesellschaft mit beschränkter Haftung (*naamloze vennootschap*). Als weltweit tätiges Unternehmen handelt die Gesellschaft in den einzelnen Ländern entsprechend den dort geltenden gesetzlichen Vorschriften.

## 3.1.3 Geltendes Recht und Informationspflichten

Die Gesellschaft unterliegt dem niederländischen Recht, insbesondere dem Buch 2 des niederländischen Bürgerlichen Gesetzbuches und ihrer Satzung (nachstehend „**Satzung**“ genannt).

Die Gesellschaft unterliegt verschiedenen Rechtsvorschriften des niederländischen Gesetzes zur Überwachung des Effektenhandels (*Wet op het financieel toezicht*, „**WFT**“). Außerdem unterliegt die Gesellschaft im Hinblick darauf, dass ihre Aktien an regulierten Märkten in Frankreich, Deutschland und Spanien zum Handel zugelassen sind, dem Recht dieser drei Rechtsordnungen. Im Folgenden werden die für die Gesellschaft wichtigsten Gesetze und Vorschriften bezüglich der Veröffentlichung von Informationen in diesen drei Rechtsordnungen sowie in den Niederlanden zusammengefasst.

### 3.1.3.1 Periodische Offenlegungspflichten

Gemäß der Richtlinie 2004/109/EG zur Harmonisierung von Transparenzanforderungen in Bezug auf Informationen über Emittenten, deren Wertpapiere zum Handel auf einem geregelten Markt zugelassen sind (die „**Transparenz-Richtlinie**“), muss die Gesellschaft bestimmte regelmäßige und aktuelle Informationen (die „**vorgeschriebenen Informationen**“) offenlegen.

Gemäß der Transparenz-Richtlinie muss die Gesellschaft diese vorgeschriebenen Informationen in der gesamten Europäischen Gemeinschaft in einer Form bekannt geben, die in nicht diskriminierender Weise einen schnellen Zugang zu ihnen gewährleistet. Zu diesem Zweck kann die Gesellschaft einen professionellen Dienstleister (wäre) einsetzen. Außerdem

müssen die vorgeschriebenen Informationen gleichzeitig bei der zuständigen Finanzmarktaufsichtsbehörde hinterlegt werden. Danach muss die Gesellschaft sicherstellen, dass die vorgeschriebenen Informationen während mindestens fünf Jahren öffentlich zugänglich sind.

Schließlich müssen vorgeschriebene Informationen für die zentrale Speicherung im Rahmen eines Mechanismus zur Verfügung gestellt werden, der vom Herkunftsmitgliedstaat der Gesellschaft offiziell bezeichnet ist.

### Niederländische Vorschriften

Im Sinne der Transparenz-Richtlinie wird die Aufsicht über die Gesellschaft durch den Mitgliedstaat vorgenommen, in dem das Unternehmen seinen eingetragenen Firmensitz hat, das heißt durch die Niederlande. Die AFM ist die zuständige Finanzmarktaufsichtsbehörde, die für die Aufsicht über die Einhaltung der Compliance durch die Gesellschaft abschließend verantwortlich ist.

Im Rahmen der in niederländisches Recht umgesetzten Transparenz-Richtlinie muss die Gesellschaft eine Reihe regelmäßiger Veröffentlichungspflichten erfüllen, wie beispielsweise:

- die Veröffentlichung eines Jahresfinanzberichts, zusammen mit einem Prüfbericht, der von den gesetzlichen Abschlussprüfern erstellt wurde, innerhalb von vier Monaten nach Abschluss des Geschäftsjahres;
- die Veröffentlichung eines Halbjahresfinanzberichts, innerhalb von zwei Monaten nach Ablauf der ersten sechs Monate des Geschäftsjahres; und

– die Veröffentlichung von Quartalsberichten innerhalb von zehn Wochen nach Beginn und sechs Wochen vor Ende der ersten oder zweiten Sechsmonatsperiode des Geschäftsjahres.

Außerdem muss die Gesellschaft innerhalb von fünf Tagen nach Genehmigung durch die Aktionäre der Gesellschaft ihren geprüften Jahresabschluss (einschließlich der konsolidierten Jahresabschlüsse), den Geschäftsbericht, den Bestätigungsvermerk der Abschlussprüfer und weitere Informationen bezüglich des Jahresabschlusses bei der AFM einreichen.

Die Gesellschaft hat in diesem Registrierungsdocument zudem eine Liste bestimmter Gesellschafts- und Finanzdokumente und anderweitiger Informationen, die sie während der letzten zwölf Monate veröffentlicht oder der Öffentlichkeit zugänglich gemacht hat, und Angaben dazu, wo diese Unterlagen bezogen werden können, zur Verfügung gestellt (siehe „– 3.5 Jährlicher Offenlegungsbericht zu Wertpapieren“).

### Französische Vorschriften

Da die Transparenz-Richtlinie in Frankreich am 20. Januar 2007 eingeführt wurde, besteht für die Gesellschaft keine weitere Pflicht mehr, bestimmten Offenlegungspflichten gemäß den allgemeinen Vorschriften der AMF nachzukommen.

Entsprechend der in der Transparenz-Richtlinie verlangten Anforderung, vorgeschriebene Informationen in der Europäischen Gemeinschaft zu veröffentlichen, muss die Gesellschaft in Frankreich die gleichen Informationen wie im Ausland zur Verfügung stellen.

### Deutsche Vorschriften

Seit die Transparenz-Richtlinie in Deutschland am 20. Januar 2007 eingeführt wurde, besteht für die Gesellschaft nicht mehr die Pflicht, bestimmten deutschen Offenlegungspflichten gemäß dem deutschen Börsengesetz und der deutschen Börsenzulassungsverordnung nachzukommen.

Aufgrund der Notierung der Aktien der Gesellschaft im Untersegment des regulierten Marktes, dem *Prime Standard*, an der Frankfurter Wertpapierbörse, unterliegt die Gesellschaft den nachfolgend beschriebenen Zulassungsfolgepflichten. Zusätzlich wird die Gesellschaft unter anderem auch im Auswahlindex MDAX, dem MidCap-Index der *Deutsche Börse AG*, geführt.

Entsprechend Artikel 50 und 51 der Börsenordnung der Frankfurter Wertpapierbörse ist die Gesellschaft zur Veröffentlichung konsolidierter jährlicher und halbjährlicher Konzernabschlüsse sowie vierteljährlicher Finanzberichte verpflichtet, die nur in englischer Sprache erstellt werden dürfen. Die Gesellschaft ist gemäß Artikel 52 der Börsenordnung außerdem verpflichtet, zu Beginn jedes Geschäftsjahres einen Finanzkalender in deutscher und englischer Sprache zu veröffentlichen. Zudem ist die Gesellschaft verpflichtet, mindestens einmal pro Jahr zusätzlich zur Jahresabschlusspressekonferenz eine Analystenveranstaltung abzuhalten.

Die Gesellschaft hat, von bestimmten Ausnahmen abgesehen, die Zulassung von Aktien, die zu einem späteren Zeitpunkt ausgegeben wurden, zum regulierten Markt der Frankfurter Wertpapierbörse gemäß Artikel 69 der deutschen Börsenzulassungsverordnung zu beantragen.

### Spanische Vorschriften

Seit die Transparenz-Richtlinie im Rahmen einer Richtlinie im April bzw. Dezember 2007 rechtswirksam in die spanische Gesetzgebung übernommen wurde, ist die Gesellschaft künftig nicht mehr zur Einhaltung bestimmter Offenlegungspflichten gemäß dem spanischen Wertpapiergesetz verpflichtet, das in Form des Königlichen Erlasses 1362/2007 vom 19. Oktober 2007 eingeführt wurde.

Gemäß der in der Transparenz-Richtlinie dargelegten Anforderung, vorgeschriebene Informationen innerhalb der gesamten Europäischen Gemeinschaft zu veröffentlichen, muss die Gesellschaft in Spanien die gleichen Informationen wie im Ausland zeitgleich zur Verfügung stellen.

#### 3.1.3.2 Laufende Offenlegungspflichten

Gemäß der Transparenz-Richtlinie beinhalten die vorgeschriebenen Informationen insbesondere Insiderinformationen gemäß der Definition in Artikel 6 der Richtlinie 2003/6/EG zu Insidergeschäften und Marktmanipulation (die „**Marktmissbrauchsrichtlinie**“). Solche Informationen müssen in der gesamten Europäischen Gemeinschaft verbreitet werden (siehe Einleitung zu Abschnitt „– 3.1.3.1 Periodische Offenlegungspflichten“).

Insider-Informationen sind präzise Informationen, die nicht öffentlich zugänglich gemacht worden sind und die direkt oder indirekt einen oder mehrere Emittenten von Finanzinstrumenten oder ein oder mehrere Finanzinstrumente betreffen, und die, wenn sie öffentlich gemacht würden, geeignet wären, die Kursentwicklung dieser Finanzinstrumente oder den Kurs sich darauf beziehender derivativer Finanzinstrumente deutlich zu beeinflussen.

Insider-Informationen müssen den Märkten so rasch wie möglich offengelegt werden. Allerdings darf ein Emittent die öffentliche Bekanntgabe von Insider-Informationen auf eigene Verantwortung verzögern, um seine berechtigten Interessen nicht zu beeinträchtigen, vorausgesetzt, dass eine solche Unterlassung nicht geeignet ist, die Öffentlichkeit irrezuführen und dass der Emittent in der Lage ist, die Vertraulichkeit dieser Information sicherzustellen.

### Niederländische Vorschriften

Nach der Umsetzung der Transparenz-Richtlinie in niederländisches Recht muss die Gesellschaft vorgeschriebene Informationen offenlegen und zudem vorgeschriebene Informationen bei der AFM einreichen, die alle maßgeblichen Informationen in einem öffentlich zugänglichen Register verwahren wird. Wann immer sie Insiderinformationen entsprechend den maßgeblichen Gesetzen offenlegt, wird die Gesellschaft sämtliche derartigen Informationen in der gesamten Europäischen Gemeinschaft offenlegen und zugänglich machen.

Nach niederländischem Recht muss die Gesellschaft auch jegliche Änderungen an den mit ihren Aktien verbundenen Rechten sowie jede Änderung an Rechten, die mit den von der Gesellschaft ausgegebenen Rechten zum Erwerb von Aktien der Gesellschaft verbunden sind, veröffentlichen.

### Französische Vorschriften

In Frankreich werden Insiderinformationen, wie oben definiert, durch Verbreitung in der Europäischen Gemeinschaft veröffentlicht, wie dies im Rahmen des niederländischen Rechts durch Einführung der Transparenz-Richtlinie geregelt ist, um zu gewährleisten, dass die in Frankreich und im Ausland bereitgestellten Informationen gleich sind.

### Deutsche Vorschriften

In Deutschland werden Insiderinformationen, wie oben definiert, durch Verbreitung in der Europäischen Gemeinschaft veröffentlicht, wie dies im Rahmen des niederländischen Rechts durch Einführung der Transparenz-Richtlinie geregelt ist, um zu gewährleisten, dass die in Deutschland und im Ausland bereitgestellten Informationen gleich sind.

### Spanische Vorschriften

Gemäß Artikel 82 des spanischen Wertpapiergesetzes ist die Gesellschaft verpflichtet, alle Tatsachen oder Entscheidungen, die wesentliche Auswirkungen auf die Kursnotierung ihrer Aktien haben könnten („ein **maßgebliches Ereignis**“), so schnell wie möglich zu veröffentlichen. Alle derartigen maßgeblichen Ereignisse müssen der CNMV, gleichzeitig mit ihrer Verbreitung auf anderen Wegen, angezeigt werden, sobald die maßgebliche Tatsache bekannt ist, die maßgebliche Entscheidung getroffen oder der maßgebliche Vertrag ausgefertigt wurde. Die Gesellschaft kann, auf eigene Verantwortung, die Veröffentlichung eines maßgeblichen Ereignisses verzögern, wenn sie der Ansicht ist, dass eine solche Veröffentlichung ihre legitimen Interessen beeinträchtigen, vorausgesetzt, dass eine solche Unterlassung der Veröffentlichung für die Öffentlichkeit nicht irreführend ist, und dass die Gesellschaft in der Lage ist, die Vertraulichkeit der maßgeblichen Information zu gewährleisten. Trotzdem hat die

Gesellschaft die CNMV umgehend zu informieren, wenn sie sich zu einer Verzögerung der Veröffentlichung eines maßgeblichen Ereignisses entscheidet. Darüber hinaus muss die Gesellschaft gemäß spanischem Wertpapiergesetz Einzelheiten aller maßgeblichen Ereignisse auf ihrer Webseite bekannt geben. Die Gesellschaft muss sich bemühen, die gleichzeitige Offenlegung der maßgeblichen Informationen für alle Arten von Anlegern in den Mitgliedstaaten der Europäischen Union, in welchen sie an einer Börse notiert ist, zu gewährleisten.

Laut einer Verfügung vom 1. Juni 2009 muss die Gesellschaft mindestens einen offiziellen Sprecher zur Beantwortung aller Anfragen ernennen, die die CNMV gegebenenfalls im Zusammenhang mit einem maßgeblichen Ereignis haben könnte, das von der Gesellschaft veröffentlicht wurde. Dieser Unternehmenssprecher muss dazu in der Lage sein, im Namen der Gesellschaft Fragen offiziell zu beantworten, und muss Zugang zur Geschäftsleitung haben, um alle von der CNMV angeforderten Informationen zu prüfen zu können.

In einem vom 4. November 2009 datierten Rundschreiben ist auch vorgesehen, dass die Bekanntgabe aller maßgeblichen Ereignisse über das CIFRADOC-System (das elektronische System der CNMV für Mitteilungen und Kommunikationen) zu erfolgen hat und dass die Veröffentlichung auf einem anderen Wege nur unter außergewöhnlichen Umständen vorbehaltlich der Genehmigung der allgemeinen Marktaufsichtsbehörde (*Dirección General de Mercados*) erlaubt ist.

Entsprechend dem spanischen Wertpapiergesetz und der Umsetzung seiner Regeln und Richtlinien ist die Gesellschaft verpflichtet:

- (i) eine Webseite zu unterhalten, die mindestens die in den spanischen Richtlinien vorgeschriebenen Informationen enthält;
- (ii) den Aktionären einen jährlichen Corporate-Governance-Bericht bereitzustellen und diesen in spanischer Sprache oder einer im internationalen Finanzwesen gebräuchlichen Sprache bei der CNMV einzureichen; und
- (iii) einen jährlichen Bericht über die Vergütung der Directors in spanischer Sprache für Aktionäre bereitzustellen.

## 3.1.4 Gründungsdatum und vorgesehene Dauer der Gesellschaft

Die Gesellschaft wurde am 29. Dezember 1998 auf unbestimmte Dauer gegründet.

## 3.1.5 Satzungsgemäßer Gegenstand der Gesellschaft

Gemäß ihrer Satzung besteht der Unternehmensgegenstand der Gesellschaft darin, Beteiligungen und anderweitige Teilhaberschaften an in den folgenden Bereichen tätigen juristischen Personen, Personengesellschaften, Unternehmensverbänden und Unternehmen zu halten, zu koordinieren, zu verwalten, zu

finanzieren, Haftung für sie zu übernehmen, Sicherheiten zu leisten und deren Verbindlichkeiten abzusichern:

- Luftfahrt-, Verteidigungs-, Raumfahrt- und/oder Kommunikationsindustrie; oder
- dazu ergänzende, unterstützende oder untergeordnete Aktivitäten.

## 3.1.6 Handels- und Gesellschaftsregister

Die Gesellschaft ist bei der Handelskammer (*Handelsregister van de Kamer van Koophandel*) unter der Nummer 24288945 eingetragen.

## 3.1.7 Einsichtnahme in Gesellschaftsunterlagen

Die Satzung ist in niederländischer Sprache bei der Handelskammer einsehbar.

In Frankreich ist die Satzung beim Sitz der Airbus Group (4, rue du Groupe d'Or, 31703 Blagnac, France, Tel.: +33 5 81 31 75 00) und beim Sitz der Airbus Group in Paris (37, boulevard de Montmorency, 75781 Paris Cedex 16, Frankreich, Tel.: + 33 1 42 24 24 24) erhältlich.

In Deutschland ist die Satzung bei der Münchner Niederlassung der Airbus Group (Willy-Messerschmitt-Str. – Tor 1, 81663 München, Deutschland, Tel.: +49 89 60 70) erhältlich.

In Spanien ist die Satzung bei der CNMV und bei der Madrider Niederlassung der Airbus Group (Avenida de Aragón 404, 28022 Madrid, Spanien, Tel.: +34 91 585 70 00) erhältlich.

## 3.1.8 Geschäftsjahr

Das Geschäftsjahr der Gesellschaft beginnt am 1. Januar und endet am 31. Dezember eines Jahres.

## 3.1.9 Verwendung und Ausschüttung von Gewinnen

### 3.1.9.1 Dividenden

Das Board of Directors bestimmt, welcher Teil des Jahresüberschusses in die Rücklagen eingestellt wird. Über die Verwendung des verbleibenden ausschüttungsfähigen Gewinns beschließt die Hauptversammlung.

Die Hauptversammlung kann auf Vorschlag des Board of Directors beschließen, die Ausschüttung auf Aktien ganz oder teilweise nicht in bar, sondern in Aktien oder in Form von Anlagen der Gesellschaft auszuschütten.

Die Dividendenfestsetzung, eine Abschlagsdividende oder eine andere Ausschüttung an die Aktionäre muss diesen binnen sieben Tagen nach einem solchen Beschluss mitgeteilt werden. Die erklärten Dividenden, Abschlagsdividenden oder sonstigen Ausschüttungen sind an dem vom Board of Directors festgesetzten Datum zahlbar.

Dividenden, Abschlagsdividenden oder sonstige Ausschüttungen werden per Banküberweisung auf die Bank- oder Girokonten überwiesen, die der Gesellschaft von den Aktionären oder

in deren Namen innerhalb einer Frist von 14 Tagen nach der Bekanntmachung der Dividendenausschüttung schriftlich mitgeteilt wurden.

Die zum Bezug einer Dividende, Abschlagsdividende oder anderweitigen Ausschüttung berechtigten Personen sollen die Aktionäre mit Stand zu einem vom Board of Directors zu diesem Zweck festzulegenden Eintragungsdatum sein, das nicht vor dem Datum liegen darf, an dem diese Dividende, Abschlagsdividende oder anderweitige Ausschüttung erklärt wird.

### 3.1.9.2 Rechte bei Auflösung der Gesellschaft

Im Fall der Auflösung und Liquidation der Gesellschaft wird das Vermögen, das nach Zahlung der Schulden und Liquidationskosten verbleibt, an die Aktionäre entsprechend ihrer Beteiligung verteilt.

## 3.1.10 Hauptversammlungen

### 3.1.10.1 Einberufung von Hauptversammlungen

Hauptversammlungen werden so oft abgehalten, wie dies vom Board of Directors für nötig erachtet wird, wenn dies gemäß Para. 2:108a des niederländischen bürgerlichen Gesetzbuches vorgeschrieben ist (aufgrund eines Rückgangs des Eigenkapitals der Gesellschaft auf höchstens die Hälfte des eingezahlten und abgerufenen Kapitals der Gesellschaft) oder auf Antrag von Aktionären, die einzeln oder zusammen mindestens 10 Prozent des gesamten ausgegebenen Kapitals der Gesellschaft halten. Die Jahreshauptversammlung der Gesellschaft findet innerhalb von sechs Monaten nach Ablauf des Geschäftsjahres statt.

Hauptversammlungen sind vom Board of Directors durch Veröffentlichung einer Mitteilung auf der Webseite der Gesellschaft ([www.airbus-group.com](http://www.airbus-group.com)), auf die bis zum Datum der Hauptversammlung jederzeit direkt zugegriffen werden kann, bekannt zu geben. Die Gesellschaft muss die Regeln in Bezug auf eine gesetzlich vorgesehene Mindesteinberufungsfrist einhalten, die derzeit 42 Tage beträgt. In der Einberufungsmittteilung sind die nach niederländischen Recht vorgeschriebenen Punkte anzugeben.

Aktionärsversammlungen finden in Amsterdam, Den Haag, Rotterdam oder Haarlemmermeer (Flughafen Schiphol) statt. Das Board of Directors kann beschließen, dass die Aktionäre auch von anderen in der Einberufung genannten Orten an der Hauptversammlung per Video-Konferenz oder über andere elektronische Medien teilnehmen können.

Das Board of Directors hat das Datum der Jahreshauptversammlung mindestens zehn Wochen vor der Versammlung bekannt zu geben. Angelegenheiten, deren Aufnahme in die Tagesordnung einer Hauptversammlung ein oder mehrere Aktionäre oder sonstige teilnahmeberechtigte Parteien, die gemeinsam mindestens den gesetzlich vorgesehenen Mindestbetrag (derzeit 3 Prozent des ausgegebenen Aktienkapitals) vertreten, schriftlich beantragt haben, sind in die Einberufungsmittteilung einzubeziehen oder auf dieselbe Art und Weise bekannt zu geben, wenn der begründete Antrag oder ein für einen Beschluss vorzulegender Vorschlag spätestens am 60. Tag vor der Hauptversammlung bei der Gesellschaft eingeht. Bei der Ausübung des Rechts, eine Angelegenheit in die Tagesordnung für eine Hauptversammlung aufnehmen zu lassen, ist der betreffende Aktionär bzw. sind die betreffenden Aktionäre zur Offenlegung seiner bzw. ihrer gesamten Finanzbeteiligungen an der Gesellschaft verpflichtet. Die Gesellschaft muss diese Offenlegung auf ihrer Website veröffentlichen.

Anträge gemäß vorstehendem Absatz müssen schriftlich eingereicht werden. Das Board of Directors kann beschließen, dass der Begriff „schriftlich“ auch elektronisch aufgezeichnete Anträge umfasst.

### 3.1.10.2 Recht zur Teilnahme an Hauptversammlungen

Jeder Inhaber von einer oder mehreren Aktien kann an Hauptversammlungen persönlich oder schriftlich oder per elektronischer Aufzeichnung bevollmächtigte Vertreter teilnehmen und das Rede- und Stimmrecht entsprechend der Satzung ausüben. Siehe „– 3.1.10.4 Bedingungen für die Ausübung von Stimmrechten“. Ein Aktionär oder eine andere Person, die berechtigt ist, an der Hauptversammlung teilzunehmen, kann sich durch mehr als einen Bevollmächtigten vertreten lassen, vorausgesetzt, dass nur ein Bevollmächtigter pro Aktie benannt wird.

Die zur Teilnahme und Stimmabgabe bei Hauptversammlungen berechtigten Personen sind die entsprechend in einem zu diesem Zweck vorgesehenen Register des Board of Directors an dem gemäß Para. 2:119 des niederländischen bürgerlichen Gesetzbuches vorgesehenen Registrierungsdatum, das derzeit der 28. Tag vor dem Tag der Hauptversammlung ist (das „Registrierungsdatum“), eingetragenen Personen, unabhängig davon, wer ggf. zum Zeitpunkt dieser Versammlung Anspruch auf die Aktien hat.

Alle Personen, die berechtigt sind, die oben genannten Rechte (entweder persönlich oder aufgrund einer schriftlichen oder elektronisch aufgezeichneten Vollmacht) auszuüben und die mittels elektronischer Medien und Video-Konferenz in einer Weise an der Hauptversammlung von einem anderen benannten Ort aus teilnehmen, dass der oder die Versammlungsleiter zu der Überzeugung gelangt/gelangen, dass die besagte/n Person/en ordnungsgemäß an der Hauptversammlung teilnimmt/teilnehmen, gilt/gelten als anwesend oder vertreten, kann/können sich an der Abstimmung beteiligen und wird/werden bei der Berechnung des Quorums entsprechend berücksichtigt, wenn das Board of Directors dies beschließt.

Vor der Teilnahme an einer Hauptversammlung und als Voraussetzung für die Teilnahme und Stimmabgabe bei dieser Hauptversammlung muss die Gesellschaft oder alternativ eine von der Gesellschaft bestimmte Organisation oder Person von jeder berechtigten Person, die an der Hauptversammlung teilnehmen möchte, frühestens am Registrierungsdatum unter Angabe der Identität dieser Person und der Zusammensetzung, Art und Größe der „Beteiligung“ dieser Person (gemäß der Definition in der Satzung) in Schriftform über ihre Absicht zur Teilnahme an der Versammlung in Kenntnis gesetzt werden. Diese Mitteilung muss spätestens an dem in der Einberufungsmittteilung erwähnten Tag bei der Gesellschaft oder alternativ dazu einer von der Gesellschaft bestimmten Organisation oder Person eingehen.

Die Gesellschaft ist berechtigt, weitere Informationen und Unterlagen in Bezug auf die Beteiligung einer Person anzufordern, die ihr Interesse an der Teilnahme an einer Hauptversammlung bekundet hat. Die Rechte dieses Aktionärs auf Teilnahme und Ausübung seiner Stimmrechte werden so lange ausgesetzt, bis er dieser Aufforderung Folge geleistet hat.

Die Gesellschaft kann von Personen, die einer Hauptversammlung beiwohnen möchten, verlangen, sich mittels eines gültigen Reisepasses oder Führerscheins auszuweisen und sich bestimmten Sicherheitsbeschränkungen zu unterwerfen. Falls eine Person dem nicht Folge leisten sollte, könnte ihr der Zutritt verweigert oder sie könnte der Hauptversammlung verwiesen werden.

Inhaber der in dem in Amsterdam geführten Aktionärsregister registrierten Aktien können diese durch Euroclear France S.A. halten. In diesem Fall sind die Aktien im Namen von Euroclear France S.A. im Aktionärsverzeichnis registriert.

Aktionäre, die ihre Aktien an der Gesellschaft durch Euroclear France S.A. halten und an einer Hauptversammlung teilnehmen wollen, müssen bei ihrer Depotbank oder ihrem kontoführenden Geldinstitut eine Eintrittskarte beantragen und von Euroclear France S.A. eine Stimmvollmacht gemäß den Angaben der Gesellschaft in der Hauptversammlungseinberufung erhalten. Ein Aktionär kann auch beantragen, direkt (und nicht durch Euroclear France S.A.) in das Aktionärsregister aufgenommen zu werden. Allerdings sind die Aktien nur dann an der Börse handelbar, wenn sie im Namen von Euroclear France S.A. im Aktionärsregister geführt werden.

Um ihr Stimmrecht auszuüben, können die Aktionäre auch über ihre Depotbank Weisungen an Euroclear France S.A. oder eine hierzu bestimmte andere Person gemäß den Angaben in der Hauptversammlungseinberufung erteilen.

Laut seiner Satzung kann das Board of Directors elektronische Kommunikationsmittel zur Teilnahme sowie zum Sprechen und Abstimmen bei den Hauptversammlungen bereitstellen. Die Verwendung dieser elektronischen Kommunikationsmittel hängt von der Verfügbarkeit der notwendigen technischen Mittel und der Marktpraxis ab.

### 3.1.10.3 Mehrheit und Quorum

Alle Beschlüsse der Hauptversammlung werden mit einfacher Mehrheit der abgegebenen Stimmen gefasst, mit Ausnahme der Fälle, für die laut Satzung oder niederländischem Recht eine qualifizierte Mehrheit erforderlich ist. Die Satzung schreibt mit Ausnahme einer sehr begrenzten Anzahl außerordentlicher Angelegenheiten, für die dies gesetzlich vorgeschrieben ist, kein Mindestquorum für die Beschlussfähigkeit der Hauptversammlung vor. Das niederländische Recht erfordert für die Annahme bestimmter Beschlüsse eine spezielle Mehrheit: Unter anderen sind dies bei Kapitalherabsetzungen, Ausschluss oder Beschränkung von Bezugsrechten bei der Ausgabe von Aktien, Fusionen oder Spaltungen eine qualifizierte Mehrheit; in diesen Fällen ist eine Zweidrittelmehrheit der abgegebenen Stimmen erforderlich, sofern weniger als 50 Prozent des ausgegebenen stimmberechtigten Kapitals bei der Versammlung anwesend

oder vertreten ist (in den übrigen Fällen genügt die einfache Mehrheit). Darüber hinaus sieht die Satzung vor, dass Beschlüsse zur Änderung der Satzung oder zur Auflösung der Gesellschaft nur mit einer Mehrheit von mindestens zwei Dritteln der auf der Hauptversammlung abgegebenen Stimmen gefasst werden können, unabhängig von der bei einer solchen Versammlung anwesenden beschlussfähigen Mehrheit und Beschlüsse zur Änderung bestimmter in der Satzung enthaltener Vorschriften können nur mit einer Mehrheit von mindestens 75 Prozent der bei einer Hauptversammlung abgegebenen gültigen Stimmen angenommen werden, unabhängig von der bei einer solchen Versammlung anwesenden beschlussfähigen Mehrheit.

Pfandnehmer von Aktien und Nießbraucher, die nicht über Stimmrechte verfügen, sind nicht berechtigt, an Hauptversammlungen teilzunehmen und auf diesen das Wort zu ergreifen. Die Besitzer von Aktien ohne Stimmrecht, die mit einem Pfandrecht oder Nießbrauch belastet sind, sind hingegen berechtigt, an Hauptversammlungen teilzunehmen und auf diesen das Wort zu ergreifen.

### 3.1.10.4 Bedingungen für die Ausübung von Stimmrechten

Jeder Aktionär verfügt auf den Hauptversammlungen über eine Stimme für jede von ihm gehaltene Aktie. Die Hauptaktionäre der Gesellschaft – wie in „3.3.2 Beziehungen zu den Hauptaktionären“ dargelegt – haben gegenüber anderen Aktionären keine besonderen Stimmrechte.

Ein Aktionär, dessen Aktien verpfändet sind oder mit einem Nießbrauch belastet sind, verfügt über die mit diesen Aktien verbundenen Stimmrechte, es sei denn, gesetzliche oder in der Satzung enthaltene Bestimmungen stehen dem entgegen, oder der Aktionär hat im Fall eines Nutzungsrechtes dem Nutznießer die Stimmrechte eingeräumt. Laut Satzung und vorbehaltlich der vorherigen Genehmigung durch das Board of Directors kann dem Pfandnehmer das Recht zur Ausübung des Stimmrechts für die verpfändeten Aktien eingeräumt werden.

Die Satzung sieht vor: *„Das Stimmrecht kann einem Nutznießer eingeräumt werden. Das Stimmrecht kann einem Pfandnehmer eingeräumt werden, aber nur mit der vorherigen Genehmigung durch das Board of Directors. Auf Aktien, die von der Gesellschaft oder einer Tochtergesellschaft gehalten werden, kann an der Hauptversammlung keine Stimme abgegeben werden; auch nicht auf eine Aktie, auf die Depotzertifikate gehalten werden. Nutznießer und Pfandgläubiger eigener Aktien der Gesellschaft oder ihrer Tochtergesellschaften sind jedoch in den Fällen, in denen das Nutznießer- oder Pfandrecht vor Erwerb der Aktien durch die Gesellschaft oder ihrer Tochtergesellschaften gewährt wurde, nicht daran gehindert, ihre Stimmrechte auszuüben.“*

### 3.1.11 Mitteilungspflichten bezüglich Beteiligungen

Gemäß WFT ist jeder Rechtsträger, der direkt oder indirekt einen Anteil am Kapital oder den Stimmrechten der Gesellschaft erwirbt oder veräußert, verpflichtet, die AFM mittels eines Standardformulars unverzüglich in Kenntnis zu setzen, wenn der Prozentsatz der Kapitalbeteiligung an der Gesellschaft oder die Stimmrechte des besagten Rechtsträgers nach diesem Erwerb oder dieser Veräußerung die folgenden Schwellenwerte hinsichtlich der Kapitalbeteiligung oder den Stimmrechten über- oder unterschreitet: 3 Prozent, 5 Prozent, 10 Prozent, 15 Prozent, 20 Prozent, 25 Prozent, 30 Prozent, 40 Prozent, 50 Prozent, 60 Prozent, 75 Prozent und 95 Prozent. Jeder Rechtsträger, dessen Beteiligung am Kapital oder den Stimmrechten der Gesellschaft einem oder mehreren der oben angegebenen Schwellenwerte entspricht bzw. diese aufgrund einer Veränderung des ausstehenden Grundkapitals der Airbus Group oder der mit den Anteilen verbundenen Stimmrechte gemäß Mitteilung der Gesellschaft an die AFM über- oder unterschreitet, hat die AFM spätestens am vierten Handelstag nach der Veröffentlichung der Mitteilung von der Gesellschaft durch die AFM in Kenntnis zu setzen. Die Gesellschaft muss unter anderem die AFM umgehend informieren, wenn ihr ausstehendes Grundkapital oder ihre Stimmrechte sich seit der letzten Mitteilung der Gesellschaft um mindestens 1 Prozent geändert haben.

Falls am Ende eines Kalenderjahres die Zusammensetzung der Bestände eines Anlegers infolge der Umwandlung bestimmter Wertpapierarten oder nach der Ausübung von Rechten zur Erlangung von Stimmrechten von den vorherigen Offenbarungen abweicht, muss dieser Anleger innerhalb von vier Wochen nach Ablauf jedes Kalenderjahres eine aktualisierte Offenbarung vorlegen, indem er der AFM hierzu schriftlich Mitteilung erstattet. Die Erklärungen werden von der AFM auf ihrer Website ([www.afm.nl](http://www.afm.nl)) veröffentlicht.

Gemäß Satzung müssen die Aktionäre zudem die Gesellschaft in Kenntnis setzen, wenn die oben genannten Grenzwerte erreicht oder überschritten werden. Die Satzung sieht auch Offenlegungspflichten für Aktionäre vor, die zur Anwendung gelangen, wenn ihre Beteiligungen an der Gesellschaft einen bestimmten Grenzbetrag erreichen oder überschreiten.

Im Rahmen der Satzung unterliegen die Aktionäre in mehrfacher Hinsicht weitergehenden Offenlegungspflichten, als dies gemäß dem WFT vorgeschrieben ist, darunter u. a. die Pflicht zur Offenlegung weiterer Informationen, die die Offenlegungspflichten an umfassendere Beteiligungen am Kapital oder den Stimmrechten der Gesellschaft knüpft, und die Vorgabe, dass Aktionäre die Gesellschaft in Kenntnis setzen müssen, wenn ihre Beteiligung den verpflichtenden Veräußerungsschwellenwert (im Sinne der nachstehenden Definition) erreicht, über- oder unterschreitet, oder wenn die Beteiligung eines Aktionärs

(alleine oder in einem Konsortium mit anderen), die oberhalb des verpflichtenden Veräußerungsschwellenwertes liegt, sich in ihrer Zusammensetzung, Art oder Größe ändert.

Verstöße gegen die gesetzlich vorgeschriebene Mitteilungspflicht über eine Änderung hinsichtlich der im WFT vorgesehenen Änderung des Aktienbesitzes stellen eine Straftat dar, die sowohl mit strafrechtlichen und verwaltungsrechtlichen Sanktionen sowie zivilrechtlichen Sanktionen, einschließlich des Ruhens der Stimmrechte, geahndet werden. Das Unterlassen einer Meldung gemäß der Satzung kann zur Aussetzung der Teilnahme- und Stimmrechte führen.

#### Veröffentlichungspflichten für Mitglieder des Board of Directors und des Executive Committee

##### Mitteilungspflichten bezüglich Beteiligungen

Zusätzlich zu den WFT-Anforderungen bezüglich der Mitteilungspflicht zu Beteiligungen sind die Mitglieder des Board of Directors verpflichtet, innerhalb von zwei Wochen nach ihrer Ernennung als Director, wenn die festgelegten Grenzwerte erreicht oder über- bzw. unterschritten werden, oder wenn die Beteiligungen unter diese Grenzwerte fallen, der AFM die Anzahl der Aktien der Gesellschaft und die zugehörigen Stimmrechte<sup>(1)</sup> zu melden, die sie halten oder eine von ihnen kontrollierte juristische Person hält, und zwar unabhängig davon, ob diese Beteiligungen die festgelegten Grenzwerte erreichen oder übersteigen. In der Folge ist jedes Mitglied des Board of Directors verpflichtet, die AFM über Änderungen dieser Anzahl Aktien der Gesellschaft und der damit verbundenen Stimmrechte zu unterrichten.

##### Mitteilungspflichten bezüglich Transaktionen, die im Zusammenhang mit jeglichen von der Gesellschaft emittierten Wertpapieren ausgeführt werden

Nach Artikel 5:60 des WFT sind bestimmte Personen, die leitende oder überwachende Funktionen innerhalb der Gesellschaft ausüben, und ggf. eng mit diesen verbundene Personen (zusammenfassend „Insider“ im Sinne der nachstehenden Definition) verpflichtet, der AFM innerhalb von fünf Handelstagen nach allen auf eigene Rechnung vorgenommenen Transaktionen mit Aktien der Gesellschaft oder Derivaten bzw. anderen, sich auf diese Aktien beziehenden Finanzinstrumenten Mitteilung zu erstatten, es sei denn, der Gesamtwert all dieser Transaktionen beträgt weniger als 5.000 Euro für alle innerhalb eines Kalenderjahres vorgenommenen Transaktionen.

Zu den „Insidern“ der Gesellschaft gehören (i) Mitglieder des Board of Directors und des Executive Committee der Gesellschaft, (ii) Personen, die mit den unter (i) erwähnten Personen eng

(1) In diesem Zusammenhang umfasst der Begriff „Aktien“ zum Beispiel auch Einlagezertifikate für Aktien und Rechte aus einem Vertrag zum Erwerb von Aktien oder Einlagezertifikaten für Aktien, insbesondere Kaufoptionen, Optionsscheine und Wandelanleihen. Der Begriff „Stimmrechte“ umfasst auch tatsächliche oder bedingte Rechte auf Stimmrechte (die z. B. in Kaufoptionen, Optionsscheine oder Wandelanleihen eingebettet sind).

verbunden sind (einschließlich ihrer Ehegatten, Lebenspartner oder jedes nach landesweit geltenden Gesetzen als einem Ehegatten ebenbürtig eingestuften Partners, Blutsverwandten, unterhaltsberechtigter Kinder und anderer Verwandter, die im selben Haushalt leben), und (iii) juristische Personen, Treuhänder sowie Partnerschaften, deren Führungsverantwortlichkeiten von den unter (i) oder (ii) aufgeführten Personen wahrgenommen werden, oder die von einer solchen Person direkt oder indirekt kontrolliert werden, oder die zugunsten einer solchen Person gegründet wurden, oder deren wirtschaftliche Interessen denjenigen solcher Personen im Wesentlichen gleichgestellt sind.

Die Gesellschaft hat bestimmte interne Vorschriften gegen Insider-Geschäfte (die „**Insidergeschäftsvorschriften**“) erlassen, damit die Befolgung der vorstehenden Auflagen und anderer, in Bezug auf den Aktienhandel in den Niederlanden, Frankreich, Deutschland und Spanien anwendbarer Vorschriften gewährleistet ist. Die Vorschriften gegen Insidergeschäfte können auf der Webseite der Gesellschaft eingesehen werden und sehen insbesondere vor, dass: (i) allen Mitarbeitern und Directors Transaktionen mit Aktien der Gesellschaft bzw. Aktienoptionen untersagt sind, wenn sie über Insiderinformationen verfügen, und (ii) bestimmte Personen nur innerhalb sehr begrenzter Zeiträume mit Aktien der Gesellschaft oder Aktienoptionen handeln dürfen und im Hinblick auf bestimmte Transaktionen spezifische Informationsverpflichtungen gegenüber dem von der Gesellschaft benannten ITR Compliance Officer und

gegenüber der zuständigen Finanzmarktaufsichtsbehörde haben. Der ITR Compliance Officer ist für die Durchsetzung der internen Insider-Vorschriften und für die Berichterstattung an die AFM verantwortlich.

Gemäß Artikel 5:59 des WFT muss die Gesellschaft eine Liste aller Personen führen, die im Rahmen eines Arbeitsverhältnisses oder in anderer Weise für sie arbeiten und Zugang zu Insiderinformationen haben. Nach französischem, deutschem und spanischem Recht existieren entsprechende Anforderungen.

Gemäß Artikel 15a des deutschen Wertpapierhandelsgesetzes müssen Personen, die innerhalb der Gesellschaft wesentliche Führungsverantwortung tragen (d. h. für die Gesellschaft die Mitglieder des Board of Directors und des Executive Committee), oder mit diesen Personen eng verbundene Personen, eigene Geschäfte mit Aktien der Gesellschaft oder sich darauf beziehenden Finanzinstrumenten, insbesondere Derivate, offenlegen. Diese Personen haben die Gesellschaft und die deutsche Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht innerhalb eines Zeitraums von fünf Werktagen über solche Geschäfte zu informieren, es sei denn, die Gesamtsumme der Geschäfte in einem Kalenderjahr überschreitet nicht den Betrag von 5.000 Euro. Seit der Umsetzung der Transparenz-Richtlinie in deutsches Recht am 20. Januar 2007 muss die Gesellschaft solche Mitteilungen nicht mehr auf ihrer Webseite oder in einem deutschen überregionalen Börsenpflichtblatt veröffentlichen.

## 3.1.12 Zwingend vorgeschriebene Veräußerung

### 3.1.12.1 Verpflichtender Veräußerungsschwellenwert zur Beschränkung der Beteiligung auf 15%

Die Satzung untersagt Aktionären allein oder zusammen mit anderen den Besitz einer Beteiligung von mehr als 15 Prozent des Grundkapitals oder der Stimmrechte der Gesellschaft (der „**verpflichtende Veräußerungsschwellenwert**“). Eine Beteiligung („**Beteiligung**“) umfasst nicht nur Aktien und Stimmrechte, sondern auch andere Instrumente, die dafür sorgen, dass Aktien und Stimmrechte nach dem niederländischen Gesetz zur Finanzaufsicht als einer Person zur Verfügung stehend gelten und der niederländischen Börsenaufsicht, der AFM, gemeldet werden müssen, wenn bestimmte Schwellenwerte erreicht oder überschritten werden. Aktionäre, deren Beteiligung den verpflichtenden Veräußerungsschwellenwert überschreitet, müssen ihre Beteiligung innerhalb von zwei Wochen auf einen Umfang senken, der unter dem verpflichtenden Veräußerungsschwellenwert liegt. Dies kann zum Beispiel durch Veräußerung ihrer über dem Grenzwert liegenden Aktien geschehen. Die gleiche Regelung gilt auch für gemeinsam mit Dritten handelnde Aktionäre und andere Personen, die gemeinsam eine den verpflichtenden Veräußerungsschwellenwert überschreitende Beteiligung halten. Sollte ein Aktionär oder eine Aktionärgemeinschaft zum Ende dieses zweiwöchigen Zeitraums nicht unter dem verpflichtenden Veräußerungsschwellenwert von 15 Prozent bleiben, werden deren Überschussaktien einer Stiftung nach niederländischem Recht (*Stichting*) übertragen, die sie schließlich veräußern kann und muss.

Die Stiftung nach niederländischem Recht stellt dem betreffenden Aktionär Depotzertifikate für die der Stiftung übertragenen Überschussaktien aus, die dem betreffenden Aktionär die Dividendenrechte, aber nicht die Stimmrechte für diese Aktien der Gesellschaft einräumen. Die Satzung der Stiftung und die verwaltungstechnischen Bedingungen, die die Beziehung zwischen der Stiftung und den Empfängern der Hinterlegungszertifikate regeln, sehen unter anderem vor, dass:

- die Verwaltungsratsmitglieder der Stiftung von der Gesellschaft, allen Personen mit angestammten Rechten und mit diesen verbundene Personen (siehe „–3.1.12.2 Ausnahmen vom verpflichtenden Veräußerungsschwellenwert“) und alle Inhaber von Hinterlegungszertifikaten und ihre verbundenen Parteien unabhängig sein müssen (es besteht eine Vereinbarung, laut der die Gesellschaft unter anderem die Auslagen der Stiftung übernimmt und die Verwaltungsratsmitglieder von der Haftung freistellt);
- die Verwaltungsratsmitglieder vom Verwaltungsrat der Stiftung ernannt (mit Ausnahme der ursprünglichen Verwaltungsratsmitglieder, die bei der Gründung ernannt wurden) und des Amtes enthoben werden (die Gesellschaft darf jedoch ein Mitglied des Verwaltungsrates ernennen, falls eine Situation eintritt, in der die Stiftung keine Verwaltungsratsmitglieder hat);

- die Stiftung keine Entscheidungsbefugnis hinsichtlich der Ausübung der Stimmrechte besitzt, mit denen die von ihr gehaltenen Aktien der Gesellschaft ausgestattet sind und auf mechanische Art und Weise abstimmen wird, um das Ergebnis der von den anderen Aktionären abgegebenen (bzw. nicht abgegebenen) Stimmen wiederzugeben und die Stiftung alle Dividenden oder anderweitigen von der Gesellschaft erhaltenen Ausschüttungen an die Inhaber von Hinterlegungszertifikaten auszuzahlen hat; und
- die Übertragung eines Hinterlegungszertifikats nur mit der zuvor in Schriftform erteilten Genehmigung des Verwaltungsrats der Stiftung erfolgen kann.

In Bezug auf Aktionäre oder gemeinsam mit Dritten handelnde Aktionäre bezieht sich der Begriff „Über dem Grenzwert liegende Aktien“ in der oben verwendeten Bedeutung auf die Anzahl der Aktien, die in der Beteiligung des betreffenden Aktionärs bzw. der gemeinsam mit Dritten handelnden Aktionäre enthalten sind und den verpflichtenden Veräußerungsschwellenwert überschreiten, der der jeweils geringere der folgenden Beträge ist: (a) die von diesem Aktionär bzw. diesen gemeinsam mit Dritten handelnden Aktionären gehaltenen Aktien, die einen Prozentsatz des ausgegebenen Grundkapitals der Gesellschaft darstellen, der gleich dem Prozentsatz ist, um den die vorstehende Beteiligung verpflichtenden Veräußerungsschwellenwert überschreitet; und (b) alle von dieser Person bzw. diesen gemeinsam mit Dritten handelnden Aktionären gehaltenen Aktien.

Der verpflichtende Veräußerungsschwellenwert wurde in die Satzung aufgenommen, um der künftigen weiteren Normalisierung der Konzernführung gerecht zu werden. Damit sollen eine wesentliche Erhöhung des Streubesitzes und die Wahrung der Interessen der Gesellschaft und ihrer Stakeholder (einschließlich aller Aktionäre) erreicht werden, indem die Möglichkeit einer Einflussnahme, die über den verpflichtenden Veräußerungsschwellenwert hinausgeht,

und die Möglichkeit von Übernahmen eingeschränkt werden; ausgenommen sind die nachstehend erwähnten öffentlichen Übernahmeangebote, wenn sie von mindestens 80 Prozent des Aktienkapitals angenommen werden.

### 3.1.12.2 Ausnahmen vom verpflichtenden Veräußerungsschwellenwert

Die laut der Satzung gemäß dem verpflichtenden Veräußerungsschwellenwert bestehenden Einschränkungen gelten nicht für eine Person, die ein öffentliches Übernahmeangebot mit einer Annahme von mindestens 80 Prozent (einschließlich jeglicher bereits im Besitz dieser Person stehenden Aktien der Gesellschaft) gemacht hat. Für diese Einschränkungen gelten auch bestimmte Freistellungen bei der Besitzstandsregelung zugunsten von Aktionären und Aktionärgemeinschaften, deren Beteiligungen zum Datum des Inkrafttretens der aktuellen Satzung (das „**Freistellungsdatum**“) den verpflichtenden Veräußerungsschwellenwert überschreiten.

Für solche Aktionäre und Aktionärgemeinschaften gelten jeweils unterschiedliche Grandfathering-Regelungen je nach Beteiligung und Art der Beteiligung, die der Aktionär oder die Aktionärgemeinschaft zum Zeitpunkt der Ausnahmeregelung hält.

Die Gesellschaft hat bestätigt, dass (i) die spezifische Freistellung gemäß Artikel 16.1.b der Satzung für Sogepa gilt, da sie am Freistellungsdatum mehr als 15 Prozent der in Umlauf befindlichen Stimmrechte und Aktien der Gesellschaft einschließlich des rechtlichen und wirtschaftlichen Eigentums daran hielt, und (ii) dass die spezifische Freistellung gemäß Artikel 16.1.c der Satzung für das Konsortium zwischen Sogepa, GZBV und SEPI gilt, da sie am Freistellungsdatum mehr als 15 Prozent der in Umlauf befindlichen Stimmrechte und Aktien der Gesellschaft einschließlich des rechtlichen und wirtschaftlichen Eigentums daran hielten.

## 3.1.13 Obligatorische Übernahmeangebote

### 3.1.13.1 Übernahme-Richtlinie

Die Richtlinie 2004/25/EG betreffend Übernahmeangebote (die „**Übernahme-Richtlinie**“) regelt, welche Gesetze für die Gesellschaft im Fall eines Übernahmeangebots für Aktien der Gesellschaft Anwendung finden. Die Übernahme-Richtlinie bezieht sich auf die Regeln der Niederlande und die Regeln des Mitgliedstaates der Europäischen Union der zuständigen Behörde, die von der Gesellschaft unter den verschiedenen Marktbehörden, die die Märkte überwachen, in denen ihre Aktien notiert sind, ausgewählt werden müssen.

Für die Gesellschaft werden Angelegenheiten unter anderem in Bezug auf die im Fall eines Angebots angebotenen Gegenleistungen, insbesondere der Preis, und Angelegenheiten in Bezug auf das Angebotsprozedere, insbesondere Informationen zu der Entscheidung des Anbieters, ein Angebot zu machen, der Inhalt des

Angebotsdokuments und die Offenlegung des Angebots, von den Gesetzen jenes Mitgliedsstaats der Europäischen Gemeinschaft bestimmt, der über eine zuständige Behörde verfügt, die von der Gesellschaft zu einem späteren Zeitpunkt ausgewählt wird.

Angelegenheiten in Zusammenhang mit den an die Mitarbeiter der Gesellschaft weiterzuleitenden Informationen und in Zusammenhang mit dem Gesellschaftsrecht, insbesondere der prozentuelle Anteil der Stimmrechte, durch den die Kontrolle über das Unternehmen verliehen wird, und jede Abweichung von der Verpflichtung, ein Gebot zu unterbreiten, die Bedingungen, unter denen das Board of Directors der Gesellschaft Maßnahmen ergreifen kann, die zu einer Ablehnung des Gebots führen können, sowie die anwendbaren Richtlinien und die zuständige Behörde unterliegen niederländischem Recht (siehe Abschnitt „– 3.1.13.2 Niederländisches Recht“).

### 3.1.13.2 Niederländisches Recht

Das Gesetz, mit dem die Übernahme-Richtlinie (das „**Übernahmegesetz**“) in niederländisches Recht übernommen wurde, trat am 28. Oktober 2007 in Kraft. Entsprechend dem Übernahmegesetz sind Aktionäre verpflichtet, ein bedingungsloses öffentliches Angebot für alle emittierten und ausstehenden Aktien des Aktienkapitals der Gesellschaft zu machen, wenn sie – einzeln oder gemeinsam mit Dritten handelnd (wie weiter unten definiert), direkt oder indirekt – über wenigstens 30 Prozent der Stimmrechte bei der Gesellschaft (wesentliche Kontrolle) verfügen. Zusätzlich zu anderen bestehenden Ausnahmen, die nachstehend angeführt sind, trifft die Verpflichtung, ein öffentliches Angebot zu legen, nicht auf Personen zu, die zu dem Zeitpunkt, als das Übernahmegesetz wirksam wurde, bereits – einzeln oder gemeinsam mit Dritten handelnd – wenigstens 30 Prozent der Stimmrechte bei der Gesellschaft besaßen. Im Falle von gemeinsam mit Dritten handelnden Personen kann ein neues Mitglied dieser Gruppe freigestellt werden, sofern es bestimmte Bedingungen erfüllt.

Gemäß Übernahmegesetz bezieht sich „gemeinsam mit Dritten handelnd“ auf natürliche Personen, juristische Personen oder Gesellschaften, wenn diese auf der Grundlage einer Vereinbarung kooperieren, mit dem Ziel, eine wesentliche Kontrolle (wie oben definiert) in der Zielgesellschaft zu erreichen, oder wenn sie mit der Zielgesellschaft mit der Zielsetzung zusammenarbeiten, den Erfolg eines bereits verkündeten öffentlichen Angebots für die Aktien dieser Zielgesellschaft zu verhindern. Folgende Kategorien natürlicher Personen, juristischer Personen oder Gesellschaften werden gemäß Übernahmegesetz in jedem Fall als „gemeinsam mit Dritten handelnd“ angesehen: (i) juristische Personen oder Gesellschaften, die eine Firmengruppe gemäß Definition in Abschnitt 2:24b des niederländischen Handelsgesetzbuches bilden, (ii) juristische Personen oder Gesellschaften und ihre Tochtergesellschaften, und (iii) natürliche Personen und ihre Tochtergesellschaften.

Zusätzlich zu der oben angeführten Ausnahme betrifft die Verpflichtung zur Abgabe eines öffentlichen Angebots auch nicht natürliche Personen, juristische Personen oder Gesellschaften, die u. a.:

- durch die Abgabe eines bedingungslosen (*gestand doen*) öffentlichen Angebots für alle Aktien (oder Hinterlegungszertifikate) der Zielgesellschaft eine wesentliche Kontrolle erlangen, vorausgesetzt, dass der Anbieter infolgedessen über 50 Prozent der Stimmen bei der Hauptversammlung der Zielgesellschaft ausüben kann;
- eine von der Zielgesellschaft unabhängige juristische Person sind, die, nachdem von dritter Seite ein öffentliches Angebot bekannt gegeben wurde, wesentliche Kontrolle erwirbt, vorausgesetzt,

- diese Person (i) hält die Aktien an der Zielgesellschaft für einen maximalen Zeitraum von zwei Jahren und zu dem Zweck, die Zielgesellschaft zu schützen, und (ii) das Unternehmensziel dieser Person ist der Erhalt der Interessen der Zielgesellschaft;
- eine von der Zielgesellschaft unabhängige juristische Person sind, die zusammen mit der Zielgesellschaft Hinterlegungszertifikate für die Aktien der Zielgesellschaft ausgestellt hat;
- wesentliche Kontrolle erwerben aufgrund: (i) eines konzerninternen Aktientransfers, der eine wesentliche Kontrolle darstellt, oder (ii) eines Transfers zwischen einer Muttergesellschaft und ihrer Tochtergesellschaft;
- gemeinsam mit Dritten handelnd eine wesentliche Kontrolle erwerben, wenn es sich dabei um eine oder mehrere natürliche Personen, juristische Personen oder Gesellschaften handelt, wobei in einem solchen Fall die Verpflichtung zur Legung eines öffentlichen Angebots bei jener natürlichen Person, juristischen Person oder Gesellschaft liegt, die bei der Hauptversammlung der Gesellschaft die meisten Stimmrechte ausüben kann; oder
- als Treuhänder handeln (wenn und insoweit sie Stimmrechte nicht nach eigenem Ermessen ausüben können).

Die Verpflichtung zur Abgabe eines öffentlichen Übernahmeangebots kommt unter anderem ebenfalls nicht zur Anwendung, wenn u. a.:

- die natürliche Person, juristische Person oder Gesellschaft nach dem Erwerb der wesentlichen Kontrolle diese innerhalb einer Frist von dreißig Tagen (die von der Firmenabteilung des Berufungsgerichts in Amsterdam auf insgesamt neunzig Tage verlängert werden darf) verliert, sofern (i) der Verlust dieser Kontrolle nicht aufgrund einer Übertragung auf eine natürliche Person, juristische Person oder Gesellschaft entsteht, auf die eine der obigen Ausnahmen zutrifft, oder (ii) der Erwerber der wesentlichen Kontrolle seine Stimmrechte innerhalb der Nachfrist nicht ausgeübt hat; oder
- die Hauptversammlung der Zielgesellschaft erklärt sich vorab mit dem Erwerb der wesentlichen Kontrolle – und jedem nachfolgenden Erwerb von Aktien – durch einen Dritten mit 90 Prozent der zugunsten eines solchen Vorschlags abgegebenen Stimmen einverstanden, ohne Stimmen von solchen Dritten und ihren gemeinsam handelnden Parteien.

Gemäß Übernahmegesetz hat ein Minderheitsaktionär auch das Recht, einen Anbieter, der wenigstens 95 Prozent des emittierten Aktienkapitals und die zugehörigen Stimmrechte besitzt, zum Kauf seiner Aktien aufzufordern. Diese Forderung muss vor der Enterprise Chamber des Berufungsgerichts in Amsterdam innerhalb von drei Monaten nach Abschluss der Annahmefrist für das öffentliche Angebot gestellt werden.

## 3.2 Allgemeine Beschreibung des Grundkapitals

### 3.2.1 Ausgegebenes Grundkapital

---

Zum 31. Dezember 2013 belief sich das ausgegebene Grundkapital der Gesellschaft auf 783.157.635 Euro, bestehend aus voll eingezahlten 783.157.635 Aktien mit einem Nennwert von 1 Euro pro Aktie.

### 3.2.2 Genehmigtes Kapital

---

Zum 31. Dezember 2013 belief sich das genehmigte Kapital der Gesellschaft auf 3 Milliarden Euro, bestehend aus 3.000.000.000 Aktien mit einem Wert von 1 Euro pro Aktie.

### 3.2.3 Änderungen des Grundkapitals oder der mit den Aktien verbundenen Rechte

---

Jeder Aktionär hat bei Ausgabe neuer Aktien ein Bezugsrecht auf neue Aktien entsprechend dem Gesamtnominalwert seiner zum Zeitpunkt der Aktienaussgabe gehaltenen Aktien vorbehaltlich der nachstehenden Ausnahmen, sofern dieses Recht nicht wie nachstehend beschrieben durch Beschluss der Hauptversammlung (oder das Board of Directors nach entsprechender Genehmigung durch die Hauptversammlung) eingeschränkt oder ausgeschlossen wird, außer wenn die Ausgabe von Aktien gegen nicht in bar erfolgte Vergütung und die Ausgabe von Aktien an Mitarbeiter der Gesellschaft bzw. an Mitarbeiter einer Konzerngesellschaft erfolgen. Zu den vertraglichen Bestimmungen hinsichtlich dieser Bezugsrechte siehe „– 3.3.2 Beziehungen zwischen den Hauptaktionären“.

Die Ausgabe von EADS-Aktien erfolgt durch Beschluss der Hauptversammlung. Ferner kann die Hauptversammlung das Board of Directors für einen Zeitraum von höchstens fünf Jahren dazu ermächtigen, neue Aktien auszugeben und die Bedingungen der Ausgabe festzulegen.

Das Bezugsrecht für neu ausgegebene Aktien kann durch Beschluss der Hauptversammlung beschränkt oder ausgeschlossen werden. Das Bezugsrecht kann auch vom Board of Directors beschränkt oder ausgeschlossen werden, sofern die Hauptversammlung das Board of Directors für einen Zeitraum von bis zu fünf Jahren dazu ermächtigt, die neuen Aktien unter Beschränkung oder Ausschluss von Bezugsrechten auszugeben. Hauptversammlungsbeschlüsse dieser Art müssen mit einer Zweidrittelmehrheit der abgegebenen Stimmen gefasst werden, wenn bei besagter Versammlung weniger als die Hälfte des ausgegebenen Grundkapitals anwesend oder

vertreten ist. Davon ausgenommen sind Beschlüsse zur Ausgabe von Aktien oder Gewährung von Bezugsrechten für Aktien für einen Gesamtausgabepreis von über 500.000.000 Euro je Ausgabe ohne bevorrechtigte Bezugsrechte sowie die Delegation dieser Befugnisse des Board of Directors, die mit 75 Prozent der bei der Hauptversammlung abgegebenen Stimmen genehmigt werden müssen.

Gemäß dem bei der am 29. Mai 2013 abgehaltenen Jahreshauptversammlung angenommenen Aktionärsbeschluss wurde dem Board of Directors die Befugnis verliehen, (i) Aktien auszugeben und Bezugsrechte für Aktien einzuräumen, die Teil des genehmigten Kapitals der Gesellschaft sind, vorausgesetzt, dass eine solche Ausgabe fallweise auf einen Wert beschränkt ist, der 0,15 Prozent des genehmigten Kapitals entspricht und (ii) Vorzugszeichnungsrechte jeweils für einen Zeitraum bis einschließlich des Tages der Aktionärsversammlung im Jahr 2014 zu beschränken oder auszuschließen sind. Die Aktionäre werden aufgefordert, bei der für den 27. Mai 2014 anberaumten Jahreshauptversammlung der Gesellschaft neue Vollmachten zu gewähren, mit der Maßgabe, dass diese Übertragung von Befugnissen auf (i) 0,3 Prozent des genehmigten Kapitals der Gesellschaft zum Zweck der Finanzierung der Gesellschaft und ihrer Konzernunternehmen sowie auf (ii) 0,2 Prozent des genehmigten Kapitals der Gesellschaft für die Zwecke des Belegschaftsaktienplans („ESOP“) und langfristige Prämiensysteme („LTIP“) beschränkt wird und keine Ausgabe von Aktien oder die Gewährung von Bezugsrechten für Aktien umfasst, wozu eine Stimmenmehrheit von 75 Prozent erforderlich ist.

Die Hauptversammlung kann das ausgegebene Aktienkapital durch die Einziehung von Aktien oder die Senkung des Nennwertes der Aktien durch eine Änderung der Satzung senken. Die Einziehung von Aktien erfordert die Genehmigung durch eine Zweidrittelmehrheit der bei der Hauptversammlung abgegebenen Stimmen, wenn weniger als die Hälfte des ausgegebenen Kapitals

bei dieser Versammlung anwesend bzw. vertreten ist; die Senkung des Nennwertes durch eine Änderung der Satzung erfordert die Genehmigung durch eine Zweidrittelmehrheit der bei der Hauptversammlung abgegebenen Stimmen, wobei jedoch gemäß der Satzung für bestimmte Änderungen der Satzung eine Mehrheit von 75 Prozent erforderlich ist.

### 3.2.4 Wertpapiere, die Zugang zum Kapital der Gesellschaft gewähren

Außer den Aktienoptionen, die für die Zeichnung von Aktien der Gesellschaft gewährt werden (siehe „– Corporate Governance – 4.3.3 Langfristige Leistungspläne“ und „Anhang zum Konzernabschluss (IFRS) – Anmerkung 35: Anteilsbasierte Vergütung“) gibt es keine Wertpapiere, die sofort oder langfristig Zugriff auf das Aktienkapital der Gesellschaft ermöglichen.

Die nachstehende Tabelle zeigt die mögliche Verwässerung insgesamt, die bei Ausübung aller Aktienoptionen, die bis zum 31. Dezember 2013 ausgegeben wurden, eintreten würde:

	Anzahl Aktien	Verwässertes Kapital in Prozent	Anzahl der Stimmrechte	Prozentsatz Verwässerte Stimmrechte <sup>(1)</sup>
Gesamtzahl der Aktien der Gesellschaft, die bis zum 31. Dezember 2013 ausgegeben wurden	783.157.635	99,452%	780.322.514	99,450%
Gesamtzahl der Aktien der Gesellschaft, die nach Ausübung von Aktienoptionen ausgegeben werden könnten	4.314.115	0,548%	4.314.115	0,550%
<b>Potenzielles Grundkapital der Gesellschaft insgesamt</b>	<b>787.471.750</b>	<b>100%</b>	<b>784.636.629</b>	<b>100%</b>

(1) Der potenzielle Verwässerungseffekt durch Ausübung dieser Aktienoptionen bezogen auf Stimmrechte bzw. Kapital kann durch Aktienrückkaufprogramme der Gesellschaft bzw. die anschließende Einziehung von zurückgekauften Aktien reduziert werden. Siehe „– 3.3.7.1 Niederländisches Recht und Informationen zu Aktienrückkaufprogrammen“.

### 3.2.5 Änderungen des ausgegebenen Kapitals seit Gründung der Gesellschaft

Datum	Transaktionsart	Nennwert je Aktie	Anzahl der ausgegebenen/eingezogenen Aktien	Agio <sup>(1)</sup>	Gesamtanzahl der ausgegebenen Aktien nach der Transaktion	Emittiertes Gesamtkapital nach der Transaktion
29. Dezember 1998	Gründung	1.000 NLG	100	-	100	100.000 NLG
3. April 2000	Umstellung auf €	1 €	50.000	-	50.000	50.000 €
8. Juli 2000	Aktienemission gegen Einlagen von Aerospatiale Matra, DASA AG und SEPI	1 €	715.003.828	1.511.477.044 €	715.053.828	715.053.828 €
13. Juli 2000	Aktienemission zwecks öffentlichen Angebots und Notierung	1 €	80.334.580	1.365.687.860 €	795.388.408	795.388.408 €
21. September 2000	Aktienemission zwecks Angebots von Aktien an Mitarbeiter, das im Zusammenhang mit dem öffentlichen Erstzeichnungsangebot und der Notierung der Aktien der Gesellschaft erfolgte	1 €	11.769.259	168.300.403 €	807.157.667	807.157.667 €
5. Dezember 2001	Ausgabe von Aktien zwecks Angebot an Mitarbeiter (note d'opération von der COB <sup>(2)</sup> am 13. Oktober 2001 unter der Nummer 01-1209 genehmigt)	1 €	2.017.894	19.573.571,80 €	809.175.561	809.175.561 €
4. Dezember 2002	Ausgabe von Aktien zwecks Angebot an Mitarbeiter (note d'opération von der COB am 11. Oktober 2002 unter der Nummer 02-1081 genehmigt)	1 €	2.022.939	14.470.149,33 €	811.198.500	811.198.500 €
5. Dezember 2003	Ausgabe von Aktien zwecks Angebot an Mitarbeiter (note d'opération von der COB am 25. September 2003 unter der Nummer 03-836 genehmigt)	1 €	1.686.682	19.363.109,36 €	812.885.182	812.885.182 €
20. Juli 2004	Einziehung von Aktien aufgrund Ermächtigung der ordentlichen Aktionärsversammlung vom 6. Mai 2004	1 €	5.686.682	-	807.198.500	807.198.500 €
3. Dezember 2004	Ausgabe von Aktien zwecks Angebot an Mitarbeiter (note d'opération von der AMF am 10. September 2004 unter der Nummer 04-755 genehmigt)	1 €	2.017.822	34.302.974 €	809.216.322	809.216.322 €
Im Jahr 2004	Angebot von Aktien nach der Ausübung von Aktienoptionen, die den Mitarbeitern gewährt wurden <sup>(3)</sup>	1 €	362.747	6.133.436 €	809.579.069	809.579.069 €
25. Juli 2005	Einziehung von Aktien aufgrund Ermächtigung der ordentlichen Aktionärsversammlung vom 11. Mai 2005	1 €	1.336.358	-	808.242.711	808.242.711 €
29. Juli 2005	Ausgabe von Aktien zwecks Angebot an Mitarbeiter (note d'opération von der AMF am 4. Mai 2005 unter der Nummer 05-353 genehmigt)	1 €	1.938.309	34.618.198,74 €	810.181.020	810.181.020 €
Im Jahr 2005	Angebot von Aktien nach der Ausübung von Aktienoptionen, die den Mitarbeitern gewährt wurden <sup>(3)</sup>	1 €	7.562.110	144.176.031,61 €	817.743.130	817.743.130 €
20. Juli 2006	Einziehung von Aktien aufgrund Ermächtigung der ordentlichen Aktionärsversammlung vom 4. Mai 2006	1 €	6.656.970	-	811.086.160	811.086.160 €
Im Jahr 2006	Angebot von Aktien nach der Ausübung von Aktienoptionen, die den Mitarbeitern gewährt wurden <sup>(3)</sup>	1 €	4.845.364	89.624.589 €	815.931.524	815.931.524 €
Im Jahr 2007	Einziehung von Aktien aufgrund Ermächtigung der ordentlichen Aktionärsversammlung vom 4. Mai 2007	1 €	4.568.405	-	811.363.119	811.363.119 €

(1) Die Kosten (abzüglich Steuern) im Zusammenhang mit dem öffentlichen Erstzeichnungsangebot der Gesellschaft im Juli 2000 wurden mit dem Aktienagio in Höhe von 55.849.772 Euro verrechnet.

(2) Vorgänger der AMF.

(3) Weitere Informationen über Aktienoptionspläne, unter denen diese Optionen Mitarbeitern der Gesellschaft gewährt wurden, entnehmen Sie bitte „Corporate Governance – 4.3.3 Langfristige Leistungspläne“.

Datum	Transaktionsart	Nennwert je Aktie	Anzahl der ausgegebenen/ein- gezogenen Aktien	Agio <sup>(1)</sup>	Gesamtanzahl der ausgegebenen Aktien nach der Transaktion	Emittiertes Gesamtkapital nach der Transaktion
9. Mai 2007	Ausgabe von Aktien zwecks Angebot an Mitarbeiter	1 €	2.037.835	33.482.173 €	813.400.954	813.400.954 €
Im Jahr 2007	Ausgabe von Aktien nach der Ausübung von Aktienoptionen, die Mitarbeitern gewährt wurden <sup>(3)</sup>	1 €	613.519	9.438.683 €	814.014.473	814.014.473 €
Im Jahr 2008	Einziehung von Aktien aufgrund Ermächtigung der ordentlichen Aktionärsversammlung vom 26. Mai 2008	1 €	1.291.381	-	812.723.092	812.723.092 €
25. Juli 2008	Ausgabe von Aktien zwecks Angebot an Mitarbeiter	1 €	2.031.820	22.084.500 €	814.754.912	814.754.912 €
Im Jahr 2008	Ausgabe von Aktien nach der Ausübung von Aktienoptionen, die Mitarbeitern gewährt wurden <sup>(3)</sup>	1 €	14.200	208.030 €	814.769.112	814.769.112 €
31. Juli 2009	Einziehung von Aktien aufgrund Ermächtigung der ordentlichen Aktionärsversammlung vom 27. Mai 2009	1 €	22.987	-	814.746.125	814.746.125 €
18. Dezember 2009	Ausgabe von Aktien zwecks Angebot an Mitarbeiter	1 €	1.358.936	13.263.215 €	816.105.061	816.105.061 €
Im Jahr 2010	Ausgabe von Aktien nach der Ausübung von Aktienoptionen, die Mitarbeitern gewährt wurden <sup>(3)</sup>	1 €	297.661	4.477.168 €	816.402.722	816.402.722 €
29. Juli 2011	Ausgabe von Aktien zwecks Angebot an Mitarbeiter	1 €	2.445.527	34.602.580 €	818.848.249	818.848.249 €
9. August 2011	Einziehung von Aktien aufgrund Ermächtigung der ordentlichen Aktionärsversammlung vom 26. Mai 2011	1 €	78.850	-	818.769.399	818.769.399 €
Im Jahr 2011	Ausgabe von Aktien nach der Ausübung von Aktienoptionen, die Mitarbeitern gewährt wurden <sup>(3)</sup>	1 €	1.712.892	25.995.005 €	820.482.291	820.482.291 €
30. Juli 2012	Ausgabe von Aktien zwecks Angebot an Mitarbeiter	1 €	2.177.103	38.084.482 €	822.659.394	822.659.394 €
8. August 2012	Einziehung von Aktien aufgrund Ermächtigung der ordentlichen Aktionärsversammlung vom 31. Mai 2012	1 €	553.233	-	822.106.161	822.106.161 €
Im Jahr 2012	Ausgabe von Aktien nach der Ausübung von Aktienoptionen, die Mitarbeitern gewährt wurden <sup>(3)</sup>	1 €	5.261.784	98.893.293 €	827.367.945	827.367.945 €
20. Juni 2013	Einziehung von Aktien aufgrund Ermächtigung der außerordentlichen Hauptversammlung vom 27. März 2013	1 €	47.648.691	-	779.719.254	779.719.254 €
29. Juli 2013	Ausgabe von Aktien zwecks Angebot an Mitarbeiter	1 €	2.113.245	57.580.650 €	781.832.499	781.832.499 €
27. September 2013	Einziehung von Aktien aufgrund Ermächtigung der außerordentlichen Hauptversammlung vom 27. März 2013	1 €	3.099.657	-	778.732.842	778.732.842 €
27. September 2013	Einziehung von Aktien aufgrund Ermächtigung der ordentlichen Aktionärsversammlung vom 29. Mai 2013	1 €	2.448.884	-	776.283.958	776.283.958 €
Im Jahr 2013	Ausgabe von Aktien nach der Ausübung von Aktienoptionen, die Mitarbeitern gewährt wurden <sup>(3)</sup>	1 €	6.873.677	176.017.918 €	783.157.635	783.157.635 €

(1) Die Kosten (abzüglich Steuern) im Zusammenhang mit dem öffentlichen Erstzeichnungsangebot der Gesellschaft im Juli 2000 wurden mit dem Aktienagio in Höhe von 55.849.772 Euro verrechnet.  
 (2) Vorgänger der AMF.

(3) Weitere Informationen über Aktienoptionspläne, unter denen diese Optionen Mitarbeitern der Gesellschaft gewährt wurden, entnehmen Sie bitte „Corporate Governance – 4.3.3 Langfristige Leistungspläne“.

## 3.3 Aktienbesitz und Stimmrechte

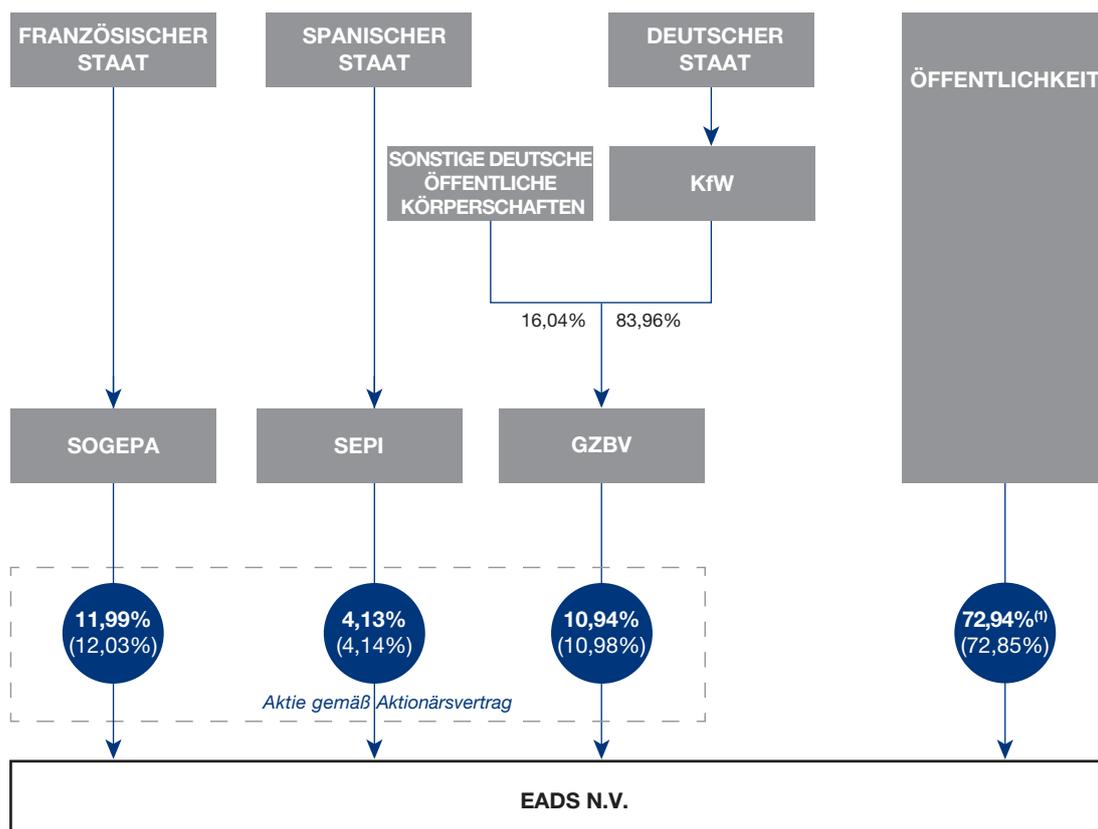
### 3.3.1 Aktionärsstruktur

Zum 31. Dezember 2013 hielt die République Française (der „**französische Staat**“) 11,99 Prozent der ausstehenden Anteile der Gesellschaft über die *Société de Gestion de Participations Aéronautiques* („**Sogepa**“), der deutsche Staat hielt 10,94 Prozent über die Gesellschaft zur Beteiligungsverwaltung GZBV mbH & Co. KG („**GZBV**“), eine Tochtergesellschaft der Kreditanstalt für Wiederaufbau („**KfW**“), eine Anstalt des öffentlichen Rechts, die der Förderung inländischer und internationaler Zielsetzungen der Regierung der Bundesrepublik Deutschland dient, und der spanische Staat hielt 4,13 Prozent über die

*Sociedad Estatal de Participaciones Industriales* („**SEPI**“). Die Öffentlichkeit (einschließlich der Belegschaft der Gesellschaft) und die Gesellschaft hielten 72,51 Prozent bzw. 0,36 Prozent des Grundkapitals der Gesellschaft.

Das nachstehende Diagramm veranschaulicht die Eigentümerstruktur der Gesellschaft zum 31. Dezember 2013 (Prozent des Kapitals und der Stimmrechte (in Klammern) vor Ausübung ausstehender Aktienoptionen, die für die Zeichnung von Aktien der Gesellschaft gewährt wurden). Siehe „Corporate Governance – 4.3.3 Langfristige Leistungspläne“.

#### EIGENTÜMERSTRUKTUR VON EADS N.V. ZUM 31. DEZEMBER 2013



(1) Einschließlich eingelagerter Anteile von Parteien des Aktionärsvertrags (0,07 Prozent) und von der Gesellschaft selbst gehaltene Anteile (0,36 Prozent).

Zum 31. Dezember 2013 hielt die Gesellschaft direkt oder indirekt über eine andere Gesellschaft, an der sie direkt oder indirekt zu über 50 Prozent des Aktienkapitals beteiligt ist, 2.835.121 eigene Aktien, was 0,36 Prozent des ausgegebenen Aktienkapitals entspricht. Die von der Gesellschaft gehaltenen eigenen Aktien sind nicht stimmberechtigt.

Angaben zu der Anzahl der Aktien und Stimmrechte, die die Mitglieder des Board of Directors und des Executive Committee halten, siehe „— Corporate Governance — 4.2.1 Vergütungspolitik“.

Etwa 2,13 Prozent des Aktienkapitals (und der Stimmrechte) wurden per 31. Dezember 2013 von Mitarbeitern der Gesellschaft gehalten.

### 3.3.2 Beziehungen zwischen den Hauptaktionären

Am 5. Dezember 2012 trafen das Board of Directors, die damaligen Hauptaktionäre der Gesellschaft – die Daimler AG („Daimler“), die Daimler Aerospace AG („DASA“), *Société de Gestion de l'Aéronautique, de la Défense et de l'Espace* („Sogeade“), Lagardère SCA („Lagardère“), Sogepa und SEPI – und die KfW eine Vereinbarung (die „Mehrparteienvereinbarung“) über tief greifende Veränderungen der Aktionärs- und Führungsstruktur der Gesellschaft. Die Mehrparteienvereinbarung zielte auf eine weitere Normalisierung und Vereinfachung der Führungsstruktur der Gesellschaft ab und soll dabei eine Aktionärsstruktur schaffen, die es Frankreich, Deutschland und Spanien ermöglicht, ihre berechtigten strategischen Interessen zu schützen. Das war ein wichtiger Fortschritt in der Entwicklung der Führungsstruktur der Gesellschaft.

Die Mehrparteienvereinbarung sah wesentliche Veränderungen der Aktionärsstruktur der Gesellschaft vor. Darüber hinaus erfolgte der Eintritt einer Reihe verbundener Transaktionen (gemeinsam als die „Vollendung“ bezeichnet) kurz nach der am 27. März 2013 abgehaltenen außerordentlichen Hauptversammlung. Dies führte zu einigen Veränderungen in der Führungsstruktur der Gesellschaft, einschließlich Veränderungen bei der Zusammensetzung des Board of Directors sowie interner Bestimmungen und Veränderungen der Satzung der Gesellschaft. Das Participation Agreement (das „Participation Agreement“) zwischen den ehemaligen Hauptaktionären der Gesellschaft und ab 31. Dezember 2012 einschließlich der KfW (zusammen die „ehemaligen Konsortiumsmitglieder“), eine Personengesellschaft nach niederländischem Recht zwischen DASA und Sogeade, die von EADS Participations B.V. (die „Personengesellschaft“) gemanagt wurde, und die diesbezüglichen Vereinbarungen (zusammen als das „ehemalige Konsortium“ bezeichnet) wurden beendet und zum Teil durch einen enger gefassten Aktionärsvertrag ersetzt (der „Aktionärsvertrag“), der nur zwischen GZBV, Sogepa und SEPI besteht (die vereinbart haben, zusammen weniger als 30 Prozent der stimmberechtigten Beteiligungen an der Gesellschaft zu halten). Der Aktionärsvertrag verleiht den Vertragsparteien nicht das Recht, Mitglieder des Board oder des Management-Teams zu ernennen oder sich an der Führung der Gesellschaft zu beteiligen.

#### 3.3.2.1 Änderungen der Aktionärsstruktur

Im Rahmen einer in der Mehrparteienvereinbarung vorgesehenen Transaktion veräußerte Daimler am 6. Dezember 2012 insgesamt 61,1 Millionen EADS-N.V.-Aktien (etwa 7,44 Prozent der im Umlauf befindlichen EADS-N.V.-Aktien) in einem beschleunigten Bookbuilding-Verfahren (Accelerated Bookbuilding – „ABB“). Damit wurde die wirtschaftliche Beteiligung von Daimler an der Gesellschaft auf etwa 7,44 Prozent und seine Stimmrechtsbeteiligung auf 14,88 Prozent reduziert. Die KfW übernahm im Rahmen des ABB 2,76 Prozent der im Umlauf befindlichen EADS-N.V.-Aktien. In einer zweiten Transaktion übernahm die KfW (über eine hundertprozentige Tochtergesellschaft) am 2. Januar 2013 65 Prozent der Aktien des Konsortiums eines Anlegers im privaten und öffentlichen Sektor („Dedalus“) und baute damit

ihre Beteiligung an Dedalus auf 78 Prozent aus. Die verbleibenden 22 Prozent werden von bestimmten anderen öffentlichen deutschen Körperschaften gehalten. Dedalus hielt zum Zeitpunkt dieses Erwerbs eine Finanzbeteiligung von 7,44 Prozent an der Gesellschaft. Aufgrund dieser beiden Transaktionen hielt die KfW Stimmrechtsanteile in Höhe von 2,76 Prozent an der Gesellschaft und eine Finanzbeteiligung von 8,56 Prozent an der Gesellschaft – 2,76 Prozent direkt und 5,80 Prozent über Dedalus. Die anderen an Dedalus beteiligten deutschen öffentlichen Körperschaften hielten über Dedalus eine Finanzbeteiligung von 1,64 Prozent an der Gesellschaft. Die KfW und diese erwähnten anderen deutschen öffentlichen Körperschaften hielten daher unmittelbar nach diesen Erwerbungen gemeinsam eine Finanzbeteiligung von 10,2 Prozent an der Gesellschaft. Am 4. April 2013 verkaufte SEPI 9.560.000 Anteile an der Gesellschaft (ungefähr 1,15 Prozent der ausstehenden Anteile der Gesellschaft). Am 9. April 2013 verkaufte Lagardère seine verbleibenden 61.000.000 Anteile an der Gesellschaft (ungefähr 7,4 Prozent der ausstehenden Anteile der Gesellschaft). Am 17. April 2013 verkaufte der französische Staat über Sogepa 12.977.088 Anteile an der Gesellschaft (ungefähr 1,56 Prozent der ausstehenden Anteile der Gesellschaft) und Daimler verkaufte seine verbleibenden 61.100.000 Anteile an der Gesellschaft (ungefähr 7,5 Prozent der ausstehenden Anteile der Gesellschaft). Am 26. April 2013 verkaufte der französische Staat weitere 17.451.000 Anteile an der Gesellschaft (ungefähr 2,1 Prozent der ausstehenden Anteile der Gesellschaft). Am 31. Juli 2013 verkaufte SEPI weitere 2.802.450 Anteile an der Gesellschaft (ungefähr 0,36 Prozent der ausstehenden Anteile der Gesellschaft). Am 30. Dezember 2013 kaufte die GZBV 1.872.072 Anteile an der Gesellschaft (ungefähr 0,24 Prozent der ausstehenden Anteile der Gesellschaft). Die oben beschriebenen Transaktionen führten im Ergebnis dazu, dass zum 31. Dezember 2013 der französische Staat 11,99 Prozent der ausstehenden Anteile der Gesellschaft über Sogepa, der deutsche Staat 10,94 Prozent über die GZBV und der spanische Staat 4,13 Prozent über SEPI hält. Weitere Angaben zu den jüngsten Entwicklungen finden sich nachstehend unter Absatz 3.3.4.

#### 3.3.2.2 Neue Führungsstrukturen

Nach der Vollendung wurden wesentliche Änderungen der Corporate-Governance-Vereinbarungen von der Gesellschaft vorgenommen. Durch diese Veränderungen soll eine weiter normalisierte und vereinfachte Führungsstruktur der Gesellschaft erreicht werden, die sich an Best Practices für Corporate Governance orientiert und bei der es keine kontrollierende Aktionärsgruppe gibt. Bestimmte Änderungen der Corporate-Governance-Vereinbarungen der Gesellschaft wurden in der Satzung berücksichtigt, wie unter anderem (i) Offenlegungspflichten für Aktionäre, die dann zur Anwendung gelangen, wenn ihre Beteiligungen an der Gesellschaft bestimmte Schwellenbeträge erreichen oder überschreiten, und (ii) Besitzbeschränkungen, die Aktionären untersagen, allein oder mit Dritten handelnd Beteiligungen in Höhe von mehr als 15 Prozent des Grundkapitals oder der Stimmrechte der Gesellschaft zu halten. Siehe Abschnitt

3.1.11 und 3.1.12 oben. Außerdem wurden Änderungen an der Zusammensetzung des Board of Directors und seinen interner Bestimmungen vorgenommen. Siehe Abschnitt 4 unten.

### 3.3.2.3 Hauptaktionärsvereinbarungen

#### Grandfathering-Vereinbarung

Bei Vollzug schlossen die französische Regierung, Sogepa, die deutsche Regierung, die KfW und GZBV (wobei alle Parteien zusammen als die „Parteien“ und einzeln jeweils als eine „Partei“ bezeichnet werden) eine Vereinbarung hinsichtlich der in der Satzung vorgesehenen Grandfathering-Rechte. Nachstehend folgt eine Zusammenfassung dieser Vereinbarung.

#### Individuelle Grandfathering-Rechte

Eine Partei, der individuelle Grandfathering-Rechte gemäß Artikel 16.1. b der Satzung eingeräumt werden (Parteien mit „individuellen Grandfathering-Rechten“) behält ihre in der Satzung festgelegten individuellen Grandfathering-Rechte, wenn der neue Aktionärsverbund der Gesellschaft (der „neue Verbund“) später aufgelöst wird (zum Beispiel durch Beendigung des Aktionärsvertrags) oder wenn sie aus dem neuen Verbund ausscheidet.

#### Verlust individueller Grandfathering-Rechte

Werden einer Partei und ihren Tochtergesellschaften individuelle Grandfathering-Rechte gemäß Artikel 16.1. b in Verbindung mit Artikel 16.3 der Satzung eingeräumt (Tochtergesellschaften mit „abgeleiteten Grandfathering-Rechten“, und mit individuellen Grandfathering-Rechten und abgeleiteten Grandfathering-Rechten, zusammen „Grandfathering-Rechte“), so verlieren sie das Recht auf Ausübung ihrer Grandfathering-Rechte, wenn:

- der neue Verbund aufgelöst wird, weil sie oder ihre Tochtergesellschaften das Ende dieses Verbunds tatsächlich oder mittelbar herbeigeführt haben; oder
- sie oder ihre relevanten Tochtergesellschaften aus dem neuen Verbund ausscheiden,

und Auflösung oder Ausscheiden nicht aus berechtigtem Grund und nicht wegen wesentlicher, fortgesetzter Verstöße des anderen Hauptmitglieds des neuen Verbunds gegen die Vereinbarungen des neuen Verbunds, einschließlich jedoch nicht abschließend des Aktionärsvertrags erfolgen.

Falls in Zukunft die Stimmrechte des anderen Hauptmitglieds des neuen Verbunds zusammen mit denen seiner Tochtergesellschaften für einen durchgehenden Zeitraum von drei Monaten weniger als 3 Prozent der ausstehenden Gesamtstimmrechte der Gesellschaft ausmachen, leben die Grandfathering-Rechte der Partei und ihrer Tochtergesellschaften, die nicht mehr berechtigt waren, von ihren Grandfathering-Rechten Gebrauch zu machen, von da an wieder auf, und Sogepa und GZBV informieren die Gesellschaft gemeinsam darüber.

#### Mitteilung an die Gesellschaft

Die Gesellschaft muss keine der in Artikel 15 der Satzung gemäß der postkonsortialen Grandfathering-Vereinbarung vorgesehenen Maßnahmen ergreifen, wenn und solange das Unternehmen

(i) nicht eine gemeinsame schriftliche Anweisung von Sogepa und GZBV im Hinblick auf die Ergreifung von in Artikel 15 der Satzung gemäß der postkonsortialen Grandfathering-Vereinbarung vorgesehenen Maßnahmen erhält oder (ii) eine Kopie einer bindenden Empfehlung von drei unabhängigen, unparteiischen, neutralen und sachverständigen Schlichtern (Expert Adjudicators) zur Beilegung von Streitigkeiten erhält, die sich aus oder in Verbindung mit der postkonsortialen Grandfathering-Vereinbarung ergeben.

Der Gesellschaft entsteht durch solche Maßnahmen nach Erhalt solch gemeinsamer Anweisungen oder bindenden Empfehlung keine Haftung gegenüber den Parteien, und die Gesellschaft muss sich nicht um eine Auslegung der postkonsortialen Grandfathering-Vereinbarung oder irgendeiner solchen gemeinsamen Anweisung oder bindenden Empfehlung bemühen.

Ungeachtet der Beschreibung unter „Sonstige Bestimmungen – Gerichtsstand“ sind ausschließlich die Gerichte der Niederlande für Rechtsstreitigkeiten, Meinungsverschiedenheiten oder Ansprüche zuständig, die die Rechte oder Pflichten der Gesellschaft aus der postkonsortialen Grandfathering-Vereinbarung berühren.

#### Sonstige Bestimmungen

**Beendigung.** Die postkonsortiale Grandfathering-Vereinbarung endet nur, wenn entweder der französische Staat und seine Staatsunternehmen oder der deutsche Staat und seine Staatsunternehmen keine Aktien der Gesellschaft mehr halten.

**Geltendes Recht.** Das Recht der Niederlande.

**Gerichtsstand.** Bindende Empfehlung für Rechtsstreitigkeiten, Meinungsverschiedenheiten oder Ansprüche, die sich aus oder in Verbindung mit der postkonsortialen Grandfathering-Vereinbarung ergeben, gemäß dem in der postkonsortialen Grandfathering-Vereinbarung erläuterten Verfahren, jedoch sind die Gerichte der Niederlande allein zuständig, sofern es zulässig ist, Gerichte anzurufen, um Rechtsstreitigkeiten, Meinungsverschiedenheiten oder Ansprüche zu lösen.

#### Ende des ehemaligen Konsortiums und der Aktionärsvertrag

Mit der Vollendung endete das ehemalige Konsortium und Sogepa, GZBV und SEPI schlossen den Aktionärsvertrag, dessen Umfang gegenüber dem ehemaligen Konsortium stark eingeschränkt ist.

Nachfolgend finden Sie eine weitere Beschreibung des Aktionärsvertrags, der ausschließlich auf einer schriftlichen Zusammenfassung der wesentlichen Bestimmungen des Aktionärsvertrags beruht, die der Gesellschaft von Sogepa, GZBV und SEPI (alle Parteien zusammen die „Aktionäre“) gemäß der Mehrparteienvereinbarung zur Verfügung gestellt wurde.

#### Führungsstruktur der Gesellschaft

**Ernennung der Directors.** Die Aktionäre haben alle Beschlussanträge im Zusammenhang mit der Ernennung von Directors, die der Hauptversammlung der Gesellschaft gemäß den Bedingungen der Sicherheitsvereinbarung mit dem deutschen Staat und der Sicherheitsvereinbarung mit dem französischen Staat (wie nachstehend erläutert) vorgelegt wurden, anzunehmen. Falls aus

irgendeinem Grund eine gemäß der Sicherheitsvereinbarung mit dem deutschen Staat und der Sicherheitsvereinbarung mit dem französischen Staat als Director zu ernennende Person nicht nominiert wird, haben die Aktionäre sich nach besten Kräften zu bemühen, dass diese Person als Director ernannt wird.

Sogepa und GZBV unterstützen die Ernennung eines spanischen Staatsangehörigen, den ihnen SEPI gegebenenfalls als Mitglied des Board of Directors der Gesellschaft vorstellt, jedoch mit der Maßgabe, dass diese Person als unabhängiger Director für das Board of Directors gemäß den in der Geschäftsordnung festgelegten Bedingungen qualifiziert ist, und sie stimmen als Aktionäre im Rahmen jeder Aktionärsversammlung der Gesellschaft für diese Ernennung und gegen die Ernennung jedweder anderen Person für diese Position.

Wenn die Sicherheitsvereinbarung mit dem deutschen Staat und/oder die Sicherheitsvereinbarung mit dem französischen Staat aus irgendeinem Grund beendet wurde(n), so schlagen KfW bzw. Sogepa gegebenenfalls zwei Personen vor, und die Aktionäre werden sich nach besten Kräften darum bemühen, dass diese beiden Personen zu Mitgliedern des Board of Directors ernannt werden.

**Änderung der Satzung.** Sogepa und GZBV beraten sich bezüglich aller vorgeschlagenen Beschlussfassungen, durch die die Geschäftsordnung und/oder die Satzung geändert werden sollen. Sofern Sogepa und GZBV nicht bereit sind, gemeinsam für diesen Beschlussantrag zu stimmen, müssen die Aktionäre gegen diesen Beschlussantrag stimmen. Wenn Sogepa und GZBV sich über diesen Beschlussantrag einigen, müssen die Aktionäre für diesen Beschlussantrag stimmen.

**Vorbehaltene Angelegenheiten.** Bei Angelegenheiten, die der Genehmigung durch eine qualifizierte Mehrheit auf der Ebene des Board of Directors bedürfen („vorbehaltene Angelegenheiten“), können alle Mitglieder des Board of Directors frei ihre persönliche Meinung äußern. Wenn die Umsetzung einer vorbehaltenen Angelegenheit einen Beschluss der Hauptversammlung der Gesellschaft erfordert, beraten sich Sogepa und GZBV mit dem Ziel, zu einer gemeinsamen Position zu gelangen. Sollten Sogepa und GZBV zu keiner gemeinsamen Position gelangen, so bleibt es Sogepa und GZBV unbenommen, nach eigenem freiem Ermessen ihre Stimme abzugeben.

**Vorherige Absprache.** Sogepa und GZBV beraten sich über jede der Hauptversammlung unterbreitete Beschlussvorlage, außer wenn diese sich auf vorbehaltene Angelegenheiten oder die Geschäftsordnung beziehen.

### Interessenausgleich

Die Aktionäre sind sich über ihr gemeinsames Ziel einig, untereinander wie folgt einen Ausgleich ihrer jeweiligen Interessen an der Gesellschaft anzustreben:

– so nahe wie vernünftigerweise möglich an 12 Prozent der Sogepa-Stimmrechte mitsamt allen Sogepa und/oder dem französischen Staat zuzurechnenden Stimmen entsprechend den niederländischen Übernahmevorschriften, außer Stimmrechten, die gemeinsam mit den anderen Parteien auszuüben sind;

– so nahe wie vernünftigerweise möglich an 12 Prozent der GZBV-Stimmrechte mitsamt allen GZBV und/oder dem deutschen Staat zuzurechnenden Stimmen entsprechend den niederländischen Übernahmevorschriften, außer Stimmrechten, die gemeinsam mit den anderen Parteien auszuüben sind;

– so nahe wie vernünftigerweise möglich an 4 Prozent der SEPI-Stimmrechte mitsamt allen SEPI und/oder dem spanischen Staat zuzurechnenden Stimmen entsprechend den niederländischen Übernahmevorschriften, außer Stimmrechten, die gemeinsam mit den anderen Parteien auszuüben sind.

### Schwellenwert für ein obligatorisches Übernahmeangebot

Die Gesamtheit aller Stimmrechte der Parteien wird stets unter 30 Prozent der Stimmrechte der Gesellschaft oder unter dem Schwellenwert liegen, ab dem ein obligatorisches Übernahmeangebot durch einen der Aktionäre ausgelöst wird (der „Schwellenwert für ein obligatorisches Übernahmeangebot“). Sollte die Gesamtheit aller Stimmrechte der Aktionäre den Schwellenwert für ein obligatorisches Übernahmeangebot übersteigen, so unternehmen die Aktionäre alle geeigneten Anstrengungen, sobald dies billigerweise praktikabel ist, jedoch spätestens innerhalb von 30 Tagen, um unter den Schwellenwert für ein obligatorisches Übernahmeangebot zu fallen.

### Übertragung von Wertpapieren

**Zulässige Übertragung.** Übertragung von Wertpapieren durch einen Aktionär an eine mit ihm verbundene Gesellschaft.

**Vorkaufsrecht.** Anteilige Vorkaufsrechte der Aktionäre für den Fall, dass ein Aktionär die Übertragung von Wertpapieren, die von ihm gehalten werden, direkt an einen Dritten oder über den Markt beabsichtigt.

**Kaufoptionsrecht.** Kaufoptionsrecht zugunsten von Aktionären für den Fall, dass das Aktienkapital oder die Stimmrechte eines Aktionärs nicht mehr mehrheitlich direkt oder indirekt vom französischen Staat, dem deutschen Staat bzw. dem spanischen Staat gehalten werden.

**Mitverkaufsrecht.** Mitverkaufsrecht zugunsten von SEPI für den Fall, dass Sogepa, der französische Staat oder mit ihnen verbundene Gesellschaften und öffentliche französische Körperschaften und GZBV, der deutsche Staat oder mit ihnen verbundene Gesellschaften und öffentliche Körperschaften gemeinsam anbieten, die Gesamtheit aller ihrer Stimmrechtsanteile zu übertragen.

### Sonstige Bestimmungen

**Beendigung.** Der Aktionärsvertrag kann seine Gültigkeit in Bezug auf einen oder mehrere Aktionäre und/oder in Bezug auf die mit ihnen verbundenen Gesellschaften verlieren, wenn es zu bestimmten Änderungen ihrer Aktienbeteiligung an der Gesellschaft oder dem oder den Aktionär(en) der Gesellschaft kommt.

**Geltendes Recht.** Das Recht der Niederlande.

**Gerichtsstand.** Schiedsgerichtsbarkeit in Übereinstimmung mit der Schiedsgerichtsordnung der Internationalen Handelskammer mit Schiedsgerichtssitz in Den Haag (Niederlande).

### 3.3.2.4 Verpflichtungen bezüglich der Interessen bestimmter Stakeholder

Die Gesellschaft ist im Zusammenhang mit bestimmten Interessen ihrer ehemaligen Hauptaktionäre und des deutschen Staats gewisse Verpflichtungen und Vereinbarungen eingegangen.

#### Sicherheitsvereinbarungen mit den Staaten sowie diesbezügliche Verpflichtungen und Verhandlungen

Die Gesellschaft und der französische Staat haben eine Änderung des jetzigen Abkommens zwischen dem französischen Staat und der Gesellschaft über das Geschäft der Gesellschaft mit ballistischen Flugkörpern vereinbart (in der geänderten Fassung „**Sicherheitsvereinbarung mit dem französischen Staat**“). Gemäß der Sicherheitsvereinbarung mit dem französischen Staat werden einige sensible französische Militärressourcen in einem Tochterunternehmen der Gesellschaft zusammengefasst („**französisches Verteidigungsunternehmen**“). Bei der Vollendung brachte die Gesellschaft bestimmte sensible französische militärische Ressourcen in das französische Verteidigungsunternehmen ein. Der französische Staat hat das Recht, der Berufung von drei externen Directors in das Board of Directors des französischen Verteidigungsunternehmens („**französische externe Verteidigungs-Directors**“) zuzustimmen oder diese abzulehnen. Von diesen müssen gemäß der Geschäftsordnung mindestens zwei Directors als unabhängige Directors für das Board of Directors qualifiziert sein. Der französische Staat kann die Directors des französischen Verteidigungsunternehmens jedoch nicht selbst vorschlagen oder ernennen. Von den französischen externen Verteidigungs-Directors müssen zwei auch Mitglieder des Board sein. Die französischen externen Verteidigungs-Directors dürfen weder (i) Angestellte, Manager oder Führungskräfte eines zum Konzern gehörenden Unternehmens sein (sie dürfen jedoch dem Board angehören) noch (ii) dürfen sie wesentliche laufende berufliche Beziehungen zum Konzern haben.

Die Gesellschaft und der deutsche Staat haben eine Vereinbarung zum Schutz wichtiger Sicherheitsinteressen des deutschen Staats geschlossen („**Sicherheitsvereinbarung mit dem deutschen Staat**“). Gemäß der Sicherheitsvereinbarung mit dem deutschen Staat werden bestimmte sensible deutsche militärische Ressourcen von einer Tochtergesellschaft der Gesellschaft gehalten („**Deutsches Verteidigungsunternehmen**“). Der deutsche Staat hat das Recht, der Berufung von drei externen Aufsichtsratsmitgliedern für das Deutsche Verteidigungsunternehmen („**deutsche externe Verteidigungs-Directors**“) zuzustimmen oder diese abzulehnen. Von diesen müssen gemäß der Geschäftsordnung mindestens zwei Directors als unabhängige Directors für das Board of Directors qualifiziert sein. Der deutsche Staat kann die Directors des Deutschen Verteidigungsunternehmens jedoch

nicht selbst vorschlagen oder ernennen. Von den deutschen externen Verteidigungs-Directors müssen zwei auch Mitglieder des Board sein. Die Voraussetzungen für das Amt eines deutschen externen Verteidigungs-Directors sind vergleichbar mit denen für einen eines französischen externen Verteidigungs-Directors, mit der zusätzlichen Voraussetzung, dass ein deutscher externer Verteidigungs-Director kein Beamter sein darf.

Die Gesellschaft hat sich verpflichtet, Verhandlungen mit dem spanischen Staat aufzunehmen, um eine eigene Sicherheitsvereinbarung über den Schutz der wesentlichen Sicherheitsinteressen des spanischen Staats zu schließen.

#### Dassault Aviation

Die Gesellschaft hat eine Vereinbarung mit dem französischen Staat geschlossen, nach der die Gesellschaft:

- dem französischen Staat ein Vorkaufsrecht einräumen wird, falls der Konzern seine Beteiligung an Dassault Aviation ganz oder teilweise veräußert; und
- sich verpflichtet wird, sich vor Entscheidungen bei Hauptversammlungen von Dassault Aviation mit dem französischen Staat abzusprechen.

#### Börsennotierungen

Die Gesellschaft sichert den Parteien des Aktionärsvertrags zu, dass EADS-N.V.-Aktien während der Laufzeit des Aktionärsvertrags ausschließlich in Frankreich, Deutschland und Spanien börsennotiert sind.

#### Sonderrechte des französischen Staats

Die Gesellschaft hat in einem zwischen der Gesellschaft und dem französischen Staat geschlossenen Vertrag (der „**Vertrag über ballistische Raketen**“) dem französischen Staat folgende Rechte eingeräumt: (a) ein Vetorecht und darauf folgende Kaufmöglichkeit bezüglich des mit ballistischen Raketen verbundenen Geschäfts, wobei das Veto unter bestimmten Umständen eingelegt und die Kaufmöglichkeit wahrgenommen werden kann, unter anderem, wenn (i) Dritte direkt oder indirekt, entweder alleine oder gemeinsam handelnd, über 15 Prozent des Grundkapitals oder der Stimmrechte der Gesellschaft oder ein Mehrfaches davon erwerben oder wenn (ii) der Verkauf der mit ballistischen Raketen zusammenhängenden Vermögenswerte oder der Aktien von Gesellschaften, die dieses Geschäft betreiben, erwogen wird; und (b) das Recht, Einwände gegen die Übertragung solcher Vermögenswerte oder Aktien zu erheben.

Die Gesellschaft, der französische Staat und MBDA sind Vertragsparteien eines ähnlichen Abkommens über die Vermögenswerte, die sich aus den französischen luftgestützten Nuklearsystemen zusammensetzen, unter dem der französische Staat ähnliche Rechte hat.

### 3.3.3 Art der Aktien

Die Aktien der Gesellschaft sind Namensaktien. Das Board of Directors kann beschließen, einige oder alle Aktien in Inhaberaktien umzuwandeln.

Die Aktien werden im Aktionärsregister eingetragen, ohne dass eine Aktienurkunde ausgegeben wird, es sei denn, das Board of Directors hat für alle oder bestimmte Aktien die Ausgabe von

Aktienurkunden beschlossen. Aktienurkunden werden in der Form ausgegeben, die das Board of Directors bestimmt. Namensaktien sind in einer vom Board of Directors zu bestimmenden Weise zu nummerieren.

### 3.3.4 Änderung der Kapitalverhältnisse seit Gründung der Gesellschaft

Die Gesellschaft wurde mit einem genehmigten Grundkapital von 500.000 niederländischen Gulden („NLG“) gegründet, die in 500 Aktien mit einem Nennwert von jeweils 1.000 NLG unterteilt waren, von denen am 29. Dezember 1998 100 Aktien an Aerospatiale Matra ausgegeben wurden. Diese Aktien wurden am 28. Dezember 1999 per notarieller Übertragungsbescheinigung an die DASA AG übertragen.

Die Änderungen der Kapitalverhältnisse der Gesellschaft seit ihrer Börseneinführung und Notierung sind wie nachstehend aufgeführt (eine Beschreibung der Änderungen des ausgegebenen Kapitals seit Gründung der Gesellschaft ist in Abschnitt „— 3.2.5 Änderungen des ausgegebenen Kapitals seit Gründung der Gesellschaft“ enthalten).

Seit Juli 2000 sind 4.293.746 EADS-Aktien ohne Zahlung einer Gegenleistung an bestimmte frühere Aktionäre von Aerospatiale Matra vom französischen Staat im Anschluss an die Privatisierung im Juni 1999 ausgegeben worden. Im Juli 2002 fand die letzte Ausschüttung statt.

Überdies verkauften der französische Staat und Lagardère im Januar 2001 ihre gesamten Aktien an der Gesellschaft (jeweils 7.500.000 und 16.709.333 EADS-Aktien) am Markt, mit Ausnahme ihrer indirekten Aktien an der Gesellschaft (und, im Falle des französischen Staates, mit Ausnahme der Aktien an der Gesellschaft, die an die früheren Aktionäre von Aerospatiale Matra auszugeben sind; siehe Abschnitt „— 3.3.2 Beziehungen zwischen den Hauptaktionären – Sonderrechte und -pflichten des französischen Staates“), die sie durch die Nichtausübung der Mehrzuteilungsoption besaßen, die den Konsortialbanken im Rahmen der von der Gesellschaft zum Zwecke ihrer Notierung im Juli 2000 durchgeführten Börseneinführung gewährt wurde (einschließlich, im Falle von Lagardère, der Aktien, mit Ausnahme der indirekten Aktien der Gesellschaft, die von den französischen Finanzinstituten nach Ablauf der Ausübungsfrist für die Mehrzuteilungsoption erworben wurden).

Am 8. Juli 2004 kündigte Daimler an, dass Daimler (im Zusammenhang mit einer Hedging-Transaktion) ihre gesamten Aktien der Gesellschaft (22.227.478 Aktien der Gesellschaft), die zu diesem Zeitpunkt 2,73 Prozent des Kapitals und 2,78 Prozent der

Stimmrechte der Gesellschaft repräsentierten, mit Ausnahme ihrer indirekten Aktien an der Gesellschaft auf dem Markt platziert hatte.

Am 11. November 2005 übertrug die DASA ihre gesamte Beteiligung an der Gesellschaft an ihre 100-Prozentige Tochtergesellschaft DaimlerChrysler Luft- und Raumfahrt Beteiligungs GmbH & Co. KG („DC KG“). Im November 2006 übertrug die DC KG allerdings ihre gesamte Beteiligung an der Gesellschaft zurück an die DASA.

Am 4. April 2006 haben Daimler und Lagardère die Durchführung gleichzeitiger Transaktionen zur Reduzierung ihres jeweiligen Aktienanteils an der Gesellschaft um jeweils 7,5 Prozent bekannt gegeben. Daimler hat ein Abkommen über einen Terminverkauf über ca. 61 Millionen Aktien der Gesellschaft mit einer Investment-Bankgruppe unterzeichnet. Daimler wies darauf hin, dass sie diese Aktien an die Banken in Erwartung des Abschlusses des Terminverkaufs verliehen hatte. Lagardère hat verpflichtend austauschbare Schuldverschreibungen ausgegeben. Die zum Fälligkeitsdatum der Anleihen zu liefernden Aktien der Gesellschaft repräsentierten ein Maximum von 7,5 Prozent des Aktienkapitals der Gesellschaft, d. h. ca. 61 Millionen Aktien der Gesellschaft, die in drei gleichen Tranchen zu jeweils 2,5 Prozent des Aktienkapitals der Gesellschaft übergeben wurden. Die ersten zwei Tranchen wurden im Juni 2007 und Juni 2008 geliefert, die Lieferung der dritten Tranche wurde, wie nachstehend erläutert, von Juni 2009 auf März 2009 vorgezogen.

Am 8. September 2006 wurde die Gesellschaft darüber informiert, dass die JSC Vneshtorgbank (ehemals Bank of Foreign Trade) 41.055.530 Aktien der Gesellschaft erworben hatte, was zum damaligen Zeitpunkt 5,04 Prozent des Aktienkapitals der Gesellschaft entsprach.

Am 9. Februar 2007 traf Daimler eine Vereinbarung mit dem Dedalus-Konsortium, durch das Daimler seine Aktienbeteiligung an der Gesellschaft von 22,5 Prozent auf 15 Prozent reduzierte, während das Gleichgewicht der Stimmrechte zwischen deutschen und französischen Aktionären beibehalten wurde. Das Dedalus-Konsortium erwarb somit eine Aktienbeteiligung von 7,5 Prozent an der Gesellschaft, während Daimler weiter die Stimmrechte des gesamten Pakets von 22,5 Prozent der Aktien der Gesellschaft ausübt.

Am 26. Dezember 2007 verkaufte die JSC Vneshtorgbank 41.055.530 Aktien der Gesellschaft und übertrug sie an die Bank for Development and Foreign Economic Affairs (*Vnesheconombank*). Die Gesellschaft wurde nachfolgend über diese Transaktion informiert.

Am 26. Januar 2009 unterzeichneten Lagardère und Natixis, der alleinige Zeichner und Inhaber der von Lagardère im Jahr 2006 ausgegebenen, ausstehenden Pflichtwandelanleihen, eine Änderung der Zeichnungsvereinbarung. Darin wurde auf Initiative von Natixis vereinbart, das Rückzahlungsdatum der Pflichtwandelanleihen – und folglich das Lieferdatum der dritten Tranche von Aktien der Gesellschaft – vom 25. Juni 2009 auf den 24. März 2009 vorzulegen. Gemäß den Bestimmungen dieser Änderung lieferte Lagardère am 24. März 2009 20.370.000 Aktien der Gesellschaft, das entspricht 2,5 Prozent des Kapitals und der Stimmrechte der Gesellschaft, an Natixis.

Am 19. März 2010 bestätigten Daimler und das Dedalus-Konsortium von privaten und öffentlichen Investoren, dass die am 9. Februar 2007 getroffene Vereinbarung zu den Aktienbeteiligungen und den Stimmrechten an der Gesellschaft (wie oben erläutert) weiter bestehen sollte. Daimler und die Investoren erklärten am 16. März 2010 im deutschen Bundeskanzleramt ihre Bereitschaft zur Beibehaltung der bestehenden Vereinbarung ohne jegliche Änderungen. Daher hielt Daimler weiterhin 22,5 Prozent der Stimmrechte an der Gesellschaft, während seine wirtschaftliche Beteiligung nach wie vor 15 Prozent betrug. Die bestehende Aufteilung der Stimmrechte zwischen deutschen und französischen Aktionären blieb somit unverändert.

Am 10. November 2011 gab Daimler bekannt, dass es eine Grundsatzvereinbarung mit der deutschen Bundesregierung getroffen habe, nach der die KfW eine Aktienbeteiligung an der Gesellschaft von Daimler übernehmen würde.

Am 6. Dezember 2012 verkaufte Daimler in einer in der Mehrparteienvereinbarung vorgesehenen Transaktion 61,1 Millionen Aktien der Gesellschaft (ungefähr 7,44 Prozent der ausstehenden Aktien der Gesellschaft) im Wege eines ABB. Damit wurde die wirtschaftliche Beteiligung von Daimler an der Gesellschaft auf etwa 7,44 Prozent und seine Stimmrechtsbeteiligung auf 14,88 Prozent reduziert. Die KfW übernahm im Rahmen des ABB 2,76 Prozent der im Umlauf befindlichen Aktien der Gesellschaft. In einer zweiten Transaktion übernahm die KfW (über eine hundertprozentige Tochtergesellschaft) am 2. Januar 2013 insgesamt 65 Prozent der Aktien des Dedalus-Konsortiums und baute damit ihre Beteiligung am Dedalus-Konsortium auf 78 Prozent aus. Die verbleibenden 22 Prozent wurden von öffentlichen deutschen Körperschaften gehalten. Dedalus hielt zum Zeitpunkt dieses Erwerbs eine Finanzbeteiligung von 7,44 Prozent an der Gesellschaft. Aufgrund dieser beiden Transaktionen hielt die KfW Stimmrechtsanteile in Höhe von 2,76 Prozent und eine Finanzbeteiligung von 8,56 Prozent an der Gesellschaft – 2,76 Prozent direkt und 5,80 Prozent über Dedalus. Die anderen an Dedalus beteiligten deutschen öffentlichen Körperschaften hielten über Dedalus eine Finanzbeteiligung von 1,64 Prozent an der Gesellschaft. Die KfW und die deutschen

öffentlichen Körperschaften hielten daher unmittelbar nach diesen Erwerbungen gemeinsam eine Finanzbeteiligung von 10,2 Prozent an der Gesellschaft.

Am 19. März 2013 übertrug die KfW die 2,76 Prozent ihrer unmittelbar gehaltenen Aktien der Gesellschaft an die GZBV. Im Rahmen der Vollendung wurden von der DASA gehaltene 7,44 Prozent der in Umlauf befindlichen Aktien der Gesellschaft an die GZBV übertragen, und DASA, die nun eine wirtschaftliche und Stimmrechtsbeteiligung von 7,44 Prozent an der Gesellschaft hält, wurde eine hundertprozentige Tochtergesellschaft von Daimler. GZBV, die nun eine wirtschaftliche und Stimmrechtsbeteiligung von 10,2 Prozent an der Gesellschaft hält, gehört nun zu 83,96 Prozent der KfW und zu 16,04 Prozent anderen deutschen öffentlichen Körperschaften, die unmittelbar vor dieser Übertragung Investoren von Dedalus waren.

Im Rahmen der Vollendung wurden von Sogeadé gehaltene 7,44 Prozent der in Umlauf befindlichen Aktien der Gesellschaft an Sogepa übertragen, und Sogeadé, die nun eine wirtschaftliche und Stimmrechtsbeteiligung von 7,44 Prozent an der Gesellschaft hält, wurde eine hundertprozentige Tochtergesellschaft von Lagardère.

Am 4. April 2013 verkaufte SEPI 9.560.000 Aktien der Gesellschaft (ungefähr 1,15 Prozent der ausstehenden Aktien der Gesellschaft).

Am 9. April 2013 verkaufte Lagardère seine restlichen 61.000.000 Aktien an der Gesellschaft (ungefähr 7,4 Prozent der ausstehenden Aktien der Gesellschaft).

Am 17. April 2013 verkaufte der französische Staat über Sogepa 12.977.088 Aktien an der Gesellschaft (ungefähr 1,56 Prozent der ausstehenden Aktien der Gesellschaft) und Daimler verkaufte seine restlichen 61.100.000 Aktien an der Gesellschaft (ungefähr 7,5 Prozent der ausstehenden Aktien der Gesellschaft).

Am 26. April 2013 verkaufte der französische Staat 17.451.000 Aktien der Gesellschaft (ungefähr 2,1 Prozent der ausstehenden Aktien der Gesellschaft).

Am 31. Juli 2013 verkaufte SEPI 2.802.450 Aktien der Gesellschaft (ungefähr 0,36 Prozent der ausstehenden Aktien der Gesellschaft).

Ende Dezember 2013 erwarb GZBV 1.872.072 Aktien der Gesellschaft (ungefähr 0,24 Prozent der ausstehenden Aktien der Gesellschaft).

Am 16. Januar 2014 gab der französische Staat bekannt, dass er im Rahmen eines bilateralen Abkommens zwischen dem französischen und dem deutschen Staat, in dem vorgesehen ist, dass der deutsche Staat seine Stimmrechte an der Gesellschaft auf 11 Prozent erhöhen und der französische Staat seine Stimmrechte auf denselben Prozentsatz senken soll, über Sogepa ca. 8.000.000 Aktien der Gesellschaft (ungefähr 1 Prozent der ausstehenden Aktien der Gesellschaft) verkauft hat. Nach dieser Transaktion waren der französische Staat über Sogepa, der deutsche Staat über GZBV und der spanische Staat über SEPI zusammen mit einem Mindestanteil der Stimmrechte von 26 Prozent weiter die Mehrheitsaktionäre der Gesellschaft.

Die Entwicklung des Eigentums am Grundkapital und der Stimmrechte der Gesellschaft im Laufe der letzten drei Jahre ist in der nachstehenden Tabelle dargestellt:

Aktionäre	Position zum 31. Dezember 2013			Aktionäre	Position zum 31. Dezember 2012			Position zum 31. Dezember 2011		
	% des Kapitals	% der Stimmrechte	Anzahl Aktien		% des Kapitals	% der Stimmrechte	Anzahl Aktien	% des Kapitals	% der Stimmrechte	Anzahl Aktien
SOGEPA	11,99%	12,03%	93.864.165	Sogeade	22,16%	22,30%	183.337.704	22,35%	22,45%	183.337.704
GZBV <sup>(1)</sup>	10,94%	10,98%	85.709.822	DASA	14,77%	14,87%	122.225.136	22,35%	22,45%	183.337.704
SEPI	4,13%	4,14%	32.330.381	SEPI	5,40%	5,44%	44.690.871	5,45%	5,47%	44.690.871
-	-	-	-	KfW	2,75%	2,76%	22.725.182	-	-	-
<b>Zwischen- summe neuer Aktionärs- vertrag</b>	<b>27,06%</b>	<b>27,16%</b>	<b>211.904.368</b>	<b>Zwischensumme Personen- gesellschaft</b>	<b>45,08%</b>	<b>45,37%</b>	<b>372.978.893</b>	<b>50,14%</b>	<b>50,36%</b>	<b>411.366.279</b>
Stiftung „SOGEPA“	0,07%	0,07%	575.606	Französischer Staat	0,06%	0,06%	502.746	0,06%	0,06%	502.746
Öffentlichkeit <sup>(2)</sup>	72,51%	72,84%	568.418.146	Öffentlichkeit <sup>(2)</sup>	54,23%	54,57%	448.659.771	49,35%	49,58%	404.943.474
Eigener Aktien- rückkauf <sup>(3)</sup>	0,36%	-	2.835.121	Eigener Aktienrückkauf <sup>(3)</sup>	0,63%	-	5.226.535	0,45%	-	3.669.792
<b>Gesamt</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>783.157.635</b>	<b>Gesamt</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>827.367.945</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>820.482.291</b>

(1) KfW und andere deutsche öffentliche Körperschaften.

(2) Einschließlich Mitarbeiter der Gesellschaft. Zum 31. Dezember 2013 hielten Mitarbeiter der Gesellschaft ungefähr 2,13 Prozent des Aktienkapitals (und der Stimmrechte).

(3) Die von der Gesellschaft gehaltenen Aktien sind nicht stimmberechtigt.

Nach Wissen der Gesellschaft gibt es keine Pfandrechte an den Aktien der Gesellschaft.

Die Gesellschaft erbat die Offenlegung der Identität der wirtschaftlich Berechtigten ihrer Aktien, die von identifizierbaren Inhabern (*Titres au porteur identifiables*) gehalten werden, die jeweils mehr als 2.000 Aktien halten. Anhand der Studie, die am 31. Dezember 2013 abgeschlossen wurde, wurden 2.341 Aktionäre

identifiziert, die insgesamt 564.747.390 Aktien der Gesellschaft halten (einschließlich 4.050.831 Aktien, die von Iberclear im Auftrag des spanischen Marktes und 28.030.131 Aktien, die von Clearstream im Auftrag des deutschen Marktes gehalten werden).

Die Aktionärsstruktur der Gesellschaft per 31. Dezember 2013 entspricht der Darstellung im Abschnitt „— 3.3.1 Aktionärsstruktur“.

3

### 3.3.5 Personen mit beherrschendem Einfluss auf die Gesellschaft

Siehe „— 3.3.1 Aktionärsstruktur“ und „— 3.3.2 Beziehungen zwischen den Hauptaktionären“.

### 3.3.6 Vereinfachte Struktur des Konzerns

Die folgende Grafik stellt die vereinfachte Organisationsstruktur des Konzerns zum 31. Dezember 2013 dar, die vier Divisionen und die Hauptgeschäftseinheiten umfasst. Siehe Abschnitt „— Informationen über die Aktivitäten des Konzerns — 1.1.1

Überblick — Organisation der Geschäftsbereiche der Gesellschaft“. Aus Gründen der einfacheren Darstellung wurden bestimmte Zwischen-Holdinggesellschaften weggelassen.

1

2

3

4

5

Verzeichnis

Allgemeine Angaben über die Gesellschaft und ihr Grundkapital  
3.3 Aktienbesitz und Stimmrechte

GRAFIK ZUR DARSTELLUNG DER KONZERNSTRUKTUR

**EADS N.V.**  
(Die Niederlande)

- EADS North America Holdings, Inc (USA)**
  - Airbus S.A.S. (Frankreich)** (94,42%)
    - Airbus Operations S.A.S. (Frankreich)**
      - Airbus Operations GmbH (Deutschland)**
      - Airbus Operations Ltd (Großbritannien)**
      - Airbus Operations SL (Spanien)**
- EADS France S.A.S. (Frankreich)**
  - CASSIDIAN Holdings Ltd (Großbritannien)** (37,50%)
    - CASSIDIAN S.A.S. (Frankreich)**
      - MBDA S.A.S. (Frankreich)**
      - EADS Sogerma (Frankreich)**
  - EADS Deutschland GmbH (Deutschland)** (78,48%)
    - EFW (Deutschland)** (65%)
      - Aerolia (Frankreich)**
      - Premium Aerotech GmbH (Deutschland)**
- EADS CASA (Spanien)** (2,54%)
  - Astrium B.V.** (97,46%)
    - Astrium Holding S.A.S. (Frankreich)**
      - Astrium GmbH (Deutschland)**
        - Astrium Services UK Ltd (Großbritannien)**
        - Astrium Services GmbH (Deutschland)**
        - Astrium Ltd (Großbritannien)**
        - Astrium España SL (Spanien)**
          - EADS Casa Espacio SL (Spanien)**
          - CRISA SL (Spanien)**
    - Astrium France S.A.S. (Frankreich)**
      - Astrium Services Holding S.A.S.**
        - Mobstat Group Holding Sarl (Luxemburg)**
        - Infoterra Ltd (Großbritannien)**
        - Paradigm Secure Communications Ltd (Großbritannien)**
        - Paradigm Services Ltd (Großbritannien)**
  - EADS CASA Holding (Frankreich)** (5,09%)
    - Airbus Helicopter Holding S.A.S. (Frankreich)** (95%)
      - Airbus Helicopter S.A.S. (Frankreich)**
        - Eurocopter Deutschland GmbH (Deutschland)**
        - Eurocopter UK Ltd (Großbritannien)**
        - Eurocopter España S.A. (Spanien)**
        - Vector Aerospace Holding S.A.S.**

Airbus (inkl. EADS CASA)  
 Astrium  
 Cassidian  
 Eurocopter  
 North America  
 Sogerma  
 Indirekt  
 Direkt

Bei Gesellschaften ohne Prozentangabe handelt es sich um 100-prozentige Tochtergesellschaften.

122 – AIRBUS GROUP REGISTRIERUNGSDOKUMENT 2013

## 3.3.7 Erwerb eigener Aktien durch die Gesellschaft

### 3.3.7.1 Niederländisches Recht und Informationen zu Aktienrückkaufprogrammen

Gemäß der EU-Verordnung Nr. 2273/2003 der Kommission muss die Gesellschaft die nachstehend beschriebenen Bedingungen für Aktienrückkaufprogramme und damit verbundene Offenlegungen erfüllen.

Nach niederländischem Zivilrecht kann die Gesellschaft, vorbehaltlich bestimmter Vorschriften des niederländischen Rechts und der Satzung, ihre eigenen Aktien erwerben, wenn (i) das Eigenkapital abzüglich des Kaufpreises für die Aktien nicht niedriger ist als die Summe aus dem eingezahlten und eingeforderten Kapital und den in den Niederlanden gesetzlich vorgeschriebenen Rücklagen, und (ii) die Gesellschaft und ihre Tochtergesellschaften infolge des Erwerbs eigener Aktien nicht über Aktien verfügen oder diese als Pfandgläubiger halten würden, deren gesamter Nennwert höher als die Hälfte (50 Prozent) des ausgegebenen Grundkapitals der Gesellschaft wäre. Der Erwerb eigener Aktien kann vom Board of Directors nur mit einer entsprechenden Ermächtigung der Hauptversammlung durchgeführt werden. Die Ermächtigung kann nur für einen Zeitraum von höchstens 18 Monaten erteilt werden.

Die von der Gesellschaft gehaltenen eigenen Aktien sind nicht stimmberechtigt. Nutznießer und Pfandgläubiger eigener Aktien der Gesellschaft sind jedoch in den Fällen, in denen das Nutznießer- oder Pfandrecht vor Erwerb der Aktien durch die Gesellschaft gewährt wurde, nicht daran gehindert, ihre Stimmrechte auszuüben.

Die außerordentliche Hauptversammlung vom 27. März 2013 ermächtigte das Board of Directors, für einen Zeitraum von 18 Monaten ab dem Datum dieser Versammlung bis zu 15 Prozent des ausgegebenen und ausstehenden Aktienkapitals der Gesellschaft (d. h. das ausgegebene Aktienkapital abzüglich der von der Gesellschaft oder ihren Tochtergesellschaften gehaltenen Aktien) zum Zeitpunkt dieser Versammlung, einschließlich derivativer Produkte, an einer beliebigen Börse, durch einen privaten Kauf; ein öffentliches Kaufangebot oder anderweitig zurückzukaufen, und zu einem Preis, der nicht niedriger als der Nennwert ist und höchstens 50 Euro je Aktie beträgt.

Die ordentliche Hauptversammlung vom 29. Mai 2013 ermächtigte das Board of Directors in einem Beschluss, der die vorige Ermächtigung der ordentlichen Hauptversammlung vom 31. Mai 2012 erneuerte, für einen Zeitraum von 18 Monaten ab dem Datum der Hauptversammlung Aktien der Gesellschaft, einschließlich derivativer Produkte, an einer beliebigen Börse oder anderweitig zurückzukaufen, sofern die Gesellschaft nach diesen Rückkäufen nicht mehr als 10 Prozent des insgesamt emittierten Aktienkapitals hält und zu einem Preis, der nicht niedriger ist als der Nennwert und nicht höher als entweder der Preis des letzten unabhängigen Handels oder des höchsten aktuellen unabhängigen Gebots an den Handelsorten des regulierten Marktes des Landes, in dem

der Kauf ausgeführt wird, je nachdem, welcher Betrag höher ist. Diese Ermächtigung wurde zusätzlich und unbeschadet der bei der Jahreshauptversammlung vom 27. März 2013 erteilten Ermächtigung zum Rückkauf gewährt.

Auf der für den 27. Mai 2014 einberufenen ordentlichen Hauptversammlung wird ein Vorschlag zur Beschlussfassung vorgelegt werden, um die durch die Aktionäre auf der ordentlichen Hauptversammlung vom 29. Mai 2013 erteilte Ermächtigung zu erneuern und das Board of Directors für einen weiteren Zeitraum von 18 Monaten ab dem Datum der Hauptversammlung an zu ermächtigen, eigene Aktien der Gesellschaft, einschließlich derivativer Produkte, an einer beliebigen Börse oder anderweitig entgeltlich zu erwerben, zu einem Preis, der, sofern die Gesellschaft nach diesem Aktienkauf nicht mehr als 10 Prozent des ausgegebenen Grundkapitals der Gesellschaft hält, nicht niedriger als der Nennwert und nicht höher als der höhere Preis von entweder dem Preis des letzten unabhängigen Handels oder dem höchsten aktuellen unabhängigen Gebot an den Handelsorten der regulierten Märkte der Länder, in denen der Kauf ausgeführt wird. Diese Ermächtigung ersetzt die von der Jahreshauptversammlung vom 29. Mai 2013 erteilte Ermächtigung, wird aber zusätzlich zu und unbeschadet der von der am 27. März 2013 abgehaltenen außerordentlichen Hauptversammlung erteilten Ermächtigung gewährt. Zum 31. Dezember 2013 hielt die Gesellschaft 2.835.121 eigene Aktien, die 0,36 Prozent ihres Aktienkapitals entsprechen.

### 3.3.7.2 Französische Vorschriften

Da die Aktien der Gesellschaft an einem organisierten Markt in Frankreich notiert sind, unterliegt sie den im Folgenden zusammengefassten Gesetzen und Vorschriften.

Gemäß Artikel 241-1 bis 241-5 der Allgemeinen Vorschriften der AMF erfordert der Erwerb eigener Aktien durch eine Gesellschaft die Publikation der Beschreibung des Aktienrückkaufprogramms. Eine solche Beschreibung muss vor der Umsetzung des Aktienrückkaufprogramms veröffentlicht werden.

Gemäß Artikel 631-1 bis 631-4 der Allgemeinen Vorschriften der AMF ist es der Gesellschaft untersagt, über den Handel mit ihren eigenen Aktien den Markt zu manipulieren. Artikel 631-5 und 631-6 der Allgemeinen Vorschriften der AMF bestimmen ferner die Bedingungen, unter denen ein Handel mit den eigenen Aktien rechtswirksam ist.

Die Gesellschaft ist nach dem Kauf eigener Aktien verpflichtet, innerhalb von höchstens sieben Handelstagen spezifische Informationen bzgl. solcher Käufe auf der Website der Gesellschaft zu veröffentlichen.

Außerdem hat die Gesellschaft der AMF mindestens monatlich alle zuvor auf der Webseite veröffentlichten spezifischen Informationen in Zusammenhang mit solchen Käufen und Informationen über die Einziehung der zurückgekauften Aktien zu melden.

### 3.3.7.3 Deutsche Vorschriften

Als ausländische Emittentin unterliegt die Gesellschaft den deutschen Bestimmungen für den Rückkauf ihrer eigenen Aktien nur in begrenztem Umfang, da die deutschen Bestimmungen auf das Recht des Mitgliedstaates verweisen, in dem die Gesellschaft domiziliert ist.

Darüber hinaus gelten die allgemeinen Grundsätze des deutschen Rechts für Insiderhandel, Marktmanipulation und gleichberechtigte Behandlung der Aktionäre.

### 3.3.7.4 Spanische Vorschriften

Die Gesellschaft unterliegt als ausländischer Emittent nicht den spanischen Vorschriften, die den Rückkauf eigener Aktien regeln, da diese nur auf spanische Emittenten Anwendung finden.

Gemäß den Richtlinien des spanischen Wertpapiergesetzes 24/1988 vom 28. Juli 1988 ist Insiderhandel jedoch verboten und die Gesellschaft darf ihre eigenen Aktien nicht in der Absicht handeln, den Markt zu manipulieren.

### 3.3.7.5 Beschreibung des Aktienrückkaufprogramms, das von der außerordentlichen Hauptversammlung der Aktionäre am 27. März 2013 genehmigt wurde

Gemäß den Artikeln 241-2-I und 241-3 der allgemeinen Vorschriften der AMF folgt eine Beschreibung des von der außerordentlichen Hauptversammlung der Aktionäre am 27. März 2013 genehmigten Aktienrückkaufprogramms, dessen Durchführung das Board of Directors am 2. April 2013 beschlossen hat, in Höhe von bis zu 3,75 Milliarden EUR über 18 Monate und zum Rückkauf von bis zu 15 Prozent des ausgegebenen in Umlauf befindlichen Aktienkapitals der Gesellschaft.

- **Datum der Hauptversammlung, bei der das Aktienrückkaufprogramm genehmigt wurde: 27. März 2013;**
- **Datum des Beschlusses des Board of Directors zur Durchführung des Aktienrückkaufprogramms: 2. April 2013;**
- **vorgesehene Verwendung der EADS-N.V.-Aktien, die zum Datum dieses Dokuments von der Gesellschaft gehalten werden:** Einzelheiten zur Nutzung der bereits von der Gesellschaft gehaltenen EADS-N.V.-Aktien entnehmen Sie bitte „3.3.7.6 – Beschreibung des Aktienrückkaufprogramms, das von der für den 27. Mai 2014 angesetzten Jahreshauptversammlung zu genehmigen ist“;
- **alleiniger Zweck des von der Gesellschaft durchzuführenden Aktienrückkaufprogramms: Reduzierung des Aktienkapitals durch Einziehung aller zurückgekauften Aktien;**
- **Verfahren:**
  - Maximalbetrag des ausgegebenen Kapitals, das von der Gesellschaft zurückgekauft werden kann: 15 Prozent,
  - maximale Anzahl der Aktien, die von der Gesellschaft zurückgekauft werden können: 123.884.942 Aktien basierend auf einem ausgegebenen Aktienkapital von 831.126.149 Aktien und 5.226.535 zurückgekauften eigenen Aktien und folglich

basierend auf einem zum 27. März 2013 in Umlauf befindlichen Aktienkapital von 825.899.614 Aktien,

- die zu zahlenden Beträge dürfen unter Berücksichtigung des Kaufs von eigenen Aktien gemäß niederländischem Recht die Eigenkapitalkomponenten, die an die Aktionäre zurückzuzahlen oder auszuschütten sind, nicht übersteigen. „An die Aktionäre zurückzuzahlende oder auszuschüttende Eigenkapitalkomponenten“ umfasst die Beitragsprämien (in Zusammenhang mit Sacheinlagen), das Emissionsagio (in Zusammenhang mit Bareinlagen) und sonstige Rücklagen, wie in den Jahresabschlüssen der Gesellschaft dargelegt, von denen der Rückkaufpreis für die eigenen Aktien abgezogen werden muss.

Zum 31. Dezember 2013 beliefen sich die jeweiligen Werte dieser Eigenkapitalkomponenten der Gesellschaft, die ihrer Beschaffenheit nach an die Aktionäre zurückzuzahlen oder auszuschütten sind, auf: 5.049.000.000 Euro (Beitragsprämien), -951.000.000 Euro (sonstige Rücklagen und einbehaltene Erträge einschließlich des Nettoergebnisses für das Jahr) und -50.000.000 Euro (eigene Aktien), d. h. ein Gesamtbetrag von 4.048.000.000 Euro.

Die Gesellschaft behält sich das Recht vor, das Aktienrückkaufprogramm in vollem Umfang umzusetzen und verpflichtet sich, den Schwellenwert von 15 Prozent des ausgegebenen Aktienkapitals sowie den Betrag von 4.048.000.000 Euro während der Dauer des Programms direkt oder indirekt nicht zu überschreiten.

Schließlich verpflichtet sich die Gesellschaft, jederzeit eine ausreichende Anzahl Aktien in öffentlichem Besitz zu halten, damit die Grenzwerte der NYSE Euronext eingehalten werden,

- Aktien können zu jeder Zeit gekauft oder verkauft werden (auch während einer Börseneinführung) in dem Umfang, der von den Börsenverordnungen zugelassen wird, und mit allen Mitteln, einschließlich insbesondere über Blockhandel und einschließlich der Verwendung von Optionen, Kombinationen von derivativen Finanzinstrumenten oder der Ausgabe von Sicherheiten, die auf irgendeine Weise EADS-N.V.-Aktien im Rahmen der in diesem Dokument beschriebenen Grenzen zuteilt.

Der Anteil der im Wege des Blockhandels zurückgekauften Aktien kann dem Umfang aller Aktien, die im Kontext dieses Programms zurückgekauft werden, entsprechen,

- zusätzlich wird die Gesellschaft im Falle der Verwendung von derivativen Finanzinstrumenten sicherstellen, dass keine Mechanismen verwendet werden, die die Volatilität der Aktien beträchtlich erhöhen würden, vor allem im Kontext von Kaufoptionen,
- Charakteristika der Aktien, die von der Gesellschaft zurückgekauft werden können: Aktien der EADS N.V., einer Gesellschaft, die an der Euronext Paris, im amtlichen Markt der Frankfurter Börse und an den Börsen von Madrid, Bilbao, Barcelona und Valencia notiert ist,
- das Aktienrückkaufprogramm bietet der Gesellschaft die Möglichkeit, Aktien von allen ihren Aktionären zurückzukaufen,
- Maximaler Kaufpreis pro Aktie: 50 Euro;

- **Dauer und andere Charakteristika des Aktienrückkaufprogramms:** Dieses Aktienrückkaufprogramm gilt bis einschließlich 27. September 2014, d. h. dem Ablaufdatum der von der außerordentlichen Hauptversammlung der Aktionäre vom 27. März 2013 erteilten Ermächtigung.

### 3.3.7.6 Beschreibung des Aktienrückkaufprogramms, das von der Jahreshauptversammlung am 27. Mai 2014 zu genehmigen ist

Gemäß Artikel 241-2-I und 241-3 der Allgemeinen Vorschriften der AMF findet sich nachstehend eine Beschreibung des Aktienrückkaufprogramms (*descriptif du programme*), das von der Gesellschaft durchgeführt werden soll:

- **Datum der Hauptversammlung für die Genehmigung des Aktienrückkaufprogramms:** 27. Mai 2014;
- **vorgesehene Verwendung der EADS-N.V.-Aktien, die zum Datum dieses Dokuments von der Gesellschaft gehalten werden:** Reduzierung des Aktienkapitals durch Einziehung aller oder eines Teils der zurückgekauften Aktien; 7.800 Aktien;
- das Halten von Aktien für die Erfüllung von Verpflichtungen in Verbindung mit Aktienoptionsprogrammen für Mitarbeiter oder anderen Zuteilungen von Aktien an Mitarbeiter des Konzerns und der Gesellschaften des Konzerns: 564.318 Aktien.  
Informationen zu Aktien, die von der Gesellschaft am Tag des Inkrafttretens der EU-Verordnung Nr. 2273/2003 gehalten wurden und zum Datum dieses Dokuments noch immer im Besitz der Gesellschaft sind, finden sich nachstehend;
- **Zweck des von der Gesellschaft durchzuführenden Aktienrückkaufprogramms (in abnehmender Priorität, ohne Auswirkung auf die tatsächliche Verwendung der Rückkaufermächtigung, die von Fall zu Fall je nach Bedarf vom Board of Directors festgelegt wird):**
  - die Reduzierung des Aktienkapitals durch Einziehung aller oder eines Teils der zurückgekauften Aktien, insbesondere zur Vermeidung des Verwässerungseffekts in Zusammenhang mit bestimmten Kapitalerhöhungen für Bargeld (i) das den Mitarbeitern des Konzerns und der Gesellschaften des Konzerns zusteht oder für diese vorgesehen ist und/oder (ii) in Zusammenhang mit der Ausübung von Aktienoptionen, vorgenommen wird, bzw. vorgenommen werden soll, die bestimmten Mitarbeitern des Konzerns und der Gesellschaften des Konzerns gewährt wurden oder gewährt werden sollen, wobei die zurückgekauften Aktien keine Stimm- oder Dividendenrechte haben werden,
  - das Halten von Aktien für die Erfüllung von Verpflichtungen in Verbindung mit (i) in EADS-N.V.-Aktien wandelbaren Schuldfinanzinstrumenten, oder (ii) Aktienoptionsprogrammen für Mitarbeiter oder andere Zuteilungen von Aktien an Mitarbeiter des Konzerns und der Gesellschaften des Konzerns,
  - der Kauf von Aktien zur Einbehaltung und der späteren Verwendung zum Tausch oder zur Zahlung, im Rahmen möglicher externer Wachstumstransaktionen, und
  - die Liquidität oder Dynamik des Sekundärmarktes der EADS N.V.-Aktien, die im Zuge einer Liquiditätsvereinbarung mit

einem unabhängigen Anbieter von Investitionsdienstleistungen, in Übereinstimmung mit der Entscheidung der AMF vom 1. Oktober 2008, im Zusammenhang mit der Genehmigung von Liquiditätsverträgen, von der AMF als Marktpraxis anerkannt wird;

#### – Verfahren:

- Maximalbetrag des ausgegebenen Kapitals, das von der Gesellschaft zurückgekauft werden kann: 10 Prozent,
- maximale Anzahl der Aktien, die von der Gesellschaft zurückgekauft werden können: 78.364.419 Aktien, auf der Grundlage des ausgegebenen Grundkapitals von 783.644.193 Aktien zum 31. März 2014. Unter Annahme der Ausübung aller Aktienoptionen zum 31. März 2014 würde der Schwellenwert von 10 Prozent 78.740.793 Aktien darstellen, basierend auf den 787.407.937 Aktien, die das gesamte, vollständig verwässerte Kapital der Gesellschaft ausmachen würden,
- die zu zahlenden Beträge dürfen unter Berücksichtigung des Kaufs von eigenen Aktien gemäß niederländischem Recht die Eigenkapitalkomponenten, die an die Aktionäre zurückzuzahlen oder auszuschütten sind, nicht übersteigen. „An die Aktionäre zurückzuzahlende oder auszuschüttende Eigenkapitalkomponenten“ umfasst die Beitragsprämien (in Zusammenhang mit Sacheinlagen), das Emissionsagio (in Zusammenhang mit Bareinlagen) und sonstige Rücklagen, wie in den Jahresabschlüssen der Gesellschaft dargelegt, von denen der Rückkaufpreis für die eigenen Aktien abgezogen werden muss.

Zum 31. Dezember 2013 beliefen sich die jeweiligen Werte dieser Eigenkapitalkomponenten der Gesellschaft, die ihrer Beschaffenheit nach an die Aktionäre zurückzuzahlen oder auszuschütten sind, auf: 5.049.000.000 Euro (Beitragsprämien), -951.000.000 Euro (sonstige Rücklagen und einbehaltene Erträge einschließlich des Nettoergebnisses für das Jahr) und -50.000.000 Euro (eigene Aktien), d. h. ein Gesamtbetrag von 4.048.000.000 Euro.

Die Gesellschaft behält sich das Recht vor, das Aktienrückkaufprogramm in vollem Umfang umzusetzen, und verpflichtet sich, den Schwellenwert von 10 Prozent des ausgegebenen Aktienkapitals sowie den Betrag von 4.048.000.000 Euro während der Dauer des Programms direkt oder indirekt nicht zu überschreiten.

Schließlich verpflichtet sich die Gesellschaft, jederzeit eine ausreichende Anzahl Aktien in öffentlichem Besitz zu halten, damit die Grenzwerte der NYSE Euronext eingehalten werden,

- Aktien können zu jeder Zeit gekauft oder verkauft werden (auch während einer Börseneinführung) in dem Umfang, der von den Börsenverordnungen zugelassen wird und mit allen Mitteln, einschließlich insbesondere über Blockhandel und einschließlich der Verwendung von Optionen, Kombinationen von derivativen Finanzinstrumenten oder der Ausgabe von Sicherheiten, die auf irgendeine Weise EADS-N.V.-Aktien im Rahmen der in diesem Dokument beschriebenen Grenzen Rechte zuteilt. Weiterhin wird die Gesellschaft Kaufoptionen und Swaps, die gemäß den während des vorhergehenden Aktienrückkaufprogramms (siehe unten) geschlossenen

Vereinbarungen erworben wurden, verwenden und schließt die Möglichkeit der Verwendung einer Transaktionsstruktur ähnlich der, die im vorhergehenden Aktienrückkaufprogramm verwendet wurde, um die eigenen Aktien zurückzukaufen, nicht aus.

- Der Anteil der im Wege des Blockhandels zurückgekauften Aktien kann dem Umfang aller Aktien, die im Kontext dieses Programms zurückgekauft werden, entsprechen,
  - zusätzlich wird die Gesellschaft im Falle der Verwendung von derivativen Finanzinstrumenten sicherstellen, dass keine Mechanismen verwendet werden, die die Volatilität der Aktien beträchtlich erhöhen würden, vor allem im Kontext von Kaufoptionen,
  - Charakteristika der Aktien, die von der Gesellschaft zurückgekauft werden können: Aktien der EADS N.V., einer Gesellschaft, die an der Euronext Paris, im amtlichen Markt der Frankfurter Börse und an den Börsen von Madrid, Bilbao, Barcelona und Valencia notiert ist,
  - Maximaler Kaufpreis pro Aktie: 100 Euro;
- **Dauer und andere Charakteristika des Aktienrückkaufprogramms:** Dieses Aktienrückkaufprogramm soll bis einschließlich zum 27. November 2015 gelten, d. h. bis zu dem Tag, an dem die von der Jahreshauptversammlung vom 27. Mai 2014 angeforderte Ermächtigung erlischt. Da eines der Hauptziele dieses Aktienrückkaufprogramms der Gesellschaft mit der möglichen Ausübung von Aktienoptionen durch Mitarbeiter des Konzerns und der Gesellschaften des Konzerns verbunden ist, die diesen in der Zeit von 2003 bis 2006 gewährt wurden, ist derzeit vorgesehen, (i) dass dieses Programm fortgeführt und mindestens bis 17. Dezember 2016 verlängert werden soll (wobei der 16. Dezember 2016 der letzte Tag ist, an dem ein

Mitarbeiter des Konzerns und der Gesellschaften des Konzerns alle oder einen Teil seiner in 2006 gewährten Aktienoptionen ausüben kann) und (ii) dass die Jahreshauptversammlung um die Verlängerung der Ermächtigungen bis zu jenem Datum ersucht werden soll.

Die 1.843.814 EADS-N.V.-Aktien, die die Gesellschaft zum Datum des Inkrafttretens der EU-Verordnung Nr. 2273/2003 vom 22. Dezember 2003 am 13. Oktober 2004 gehalten hat und die die Gesellschaft zum Datum der Erstellung dieses Dokuments immer noch hält, sollen, in abnehmender Priorität, entweder (i) gemäß einer Entscheidung, die im Einklang mit niederländischem Recht während einer Jahreshauptversammlung der Aktionäre getroffen werden soll, eingezogen werden, um den Verwässerungseffekt, der in Verbindung mit bestimmten Grundkapitalerhöhungen für Bargeld steht, zu vermeiden, während dem Geschäftsjahr vor einer Jahreshauptversammlung im Kontext eines Belegschaftsaktieneigentumsplans und/oder bei Ausübung der Aktienoptionen, die bestimmten Angestellten des Konzerns und der Gesellschaften des Konzerns gewährt wurden oder (ii) behalten werden, um die Erfüllung bestimmter Verpflichtungen zu ermöglichen, die in den Zielen des in diesem Dokument erwähnten Aktienrückkaufprogramms beschrieben werden oder (iii) zum Tausch oder zur Zahlung im Rahmen einer möglichen externen Wachstumstransaktion verwendet werden oder (iv) im Kontext einer Liquiditätsvereinbarung verkauft werden.

Zum Datum dieses Dokuments hat die Gesellschaft im Kontext dieses Aktienrückkaufprogramms keine Liquiditätsvereinbarung mit einem unabhängigen Anbieter von Investmentdienstleistungen getroffen.

## 3.4 Dividenden

### 3.4.1 Seit Gründung des Unternehmens ausgeschüttete Dividenden und Barausschüttungen

Seit der Gründung des Unternehmens bezahlte Barausschüttungen sind in der nachstehenden Tabelle dargestellt:

Geschäftsjahr	Datum der Barausschüttung	Bruttobetrag je Aktie <sup>(1)</sup>
2000	27. Juni 2001	0,50 €
2001	28. Juni 2002	0,50 €
2002	12. Juni 2003	0,30 €
2003	4. Juni 2004	0,40 €
2004	8. Juni 2005	0,50 €
2005	1. Juni 2006	0,65 €
2006	16. Mai 2007	0,12 €
2007	4. Juni 2008	0,12 €
2008	8. Juni 2009	0,20 €
2009	-	-
2010	6. Juni 2011	0,22 €
2011	7. Juni 2012	0,45 €
2012	5. Juni 2013	0,60 €
2013	3. Juni 2014	0,75 €

(1) Anmerkung: Die Zahlen wurden nicht um Veränderungen der Anzahl der im Umlauf befindlichen Aktien angepasst.

### 3.4.2 Dividendenpolitik der Gesellschaft

Das Board of Directors hat basierend auf einem Ergebnis je Aktie von 1,85 Euro im Jahr 2013 die Ausschüttung einer Dividende in Höhe von 0,75 Euro je Aktie bei der nächsten Jahreshauptversammlung der Aktionäre vorgeschlagen. Vorbehaltlich der Zustimmung seitens der Jahreshauptversammlung wird erwartet, dass die Dividende am 3. Juni 2014 gezahlt wird (das Eintragungsdatum ist erwartungsgemäß der 2. Juni 2014).

Dies entspricht der Dividendenpolitik des Konzerns, ein nachhaltiges Dividendenwachstum mit einer Ausschüttungsquote von 30 Prozent bis 40 Prozent anzustreben.

### 3.4.3 Nicht eingeforderte Dividenden

Gemäß der Satzung erlischt der Anspruch auf die von der Hauptversammlung beschlossenen Dividendenzahlungen oder sonstige Ausschüttungen nach Ablauf von fünf Jahren ab dem Datum, an dem der besagte Anspruch fällig und zahlbar wird. Das

Recht auf Ausschüttung von Zwischendividenden erlischt fünf Jahre ab dem Datum, an dem der Anspruch auf Dividendenausschüttung, der der Ausschüttung von Zwischendividenden zugrunde liegt, fällig und zahlbar wird.

## 3.4.4 Besteuerung

Die folgende Darstellung ist eine allgemeine Zusammenfassung des derzeit in den Niederlanden geltenden Steuerrechts. Die Darstellung beschränkt sich auf die wesentlichen steuerlichen Folgen für einen Besitzer von Aktien der Gesellschaft (die „Aktien“), der nach niederländischem Steuerrecht nicht in den Niederlanden ansässig ist oder als nicht ansässig behandelt wird (ein „ausländischer Aktionär“). Bestimmte Gruppen von Aktionären der Gesellschaft unterliegen möglicherweise speziellen Regelungen, die nachstehend nicht dargestellt werden und sich unter Umständen von den beschriebenen allgemeinen Regelungen grundlegend unterscheiden. Anleger, die Zweifel hinsichtlich ihrer Besteuerung in den Niederlanden und in ihrem Ansässigkeitsstaat haben, sollten ihren Steuerberater zurate ziehen. Bezugnahmen auf „die Niederlande“ oder „Niederlande“ beziehen sich ausschließlich auf den europäischen Teil des Königreichs der Niederlande.

### Quellensteuer auf Dividenden

Im Allgemeinen ist von einer Dividende, die von der Gesellschaft auf die Aktien ausgeschüttet wird, niederländische Quellensteuer mit einem gesetzlichen Steuersatz von 15 Prozent einzubehalten. In diesem Zusammenhang umfasst der Begriff Dividenden sowohl Bar- als auch Sachdividenden, fiktive und verdeckte Gewinnausschüttungen, Rückzahlungen von Kapitaleinlagen, die für die Zwecke der niederländischen Dividendenquellenbesteuerung nicht als Eigenkapital behandelt werden, sowie Liquidationserlöse, soweit diese über das durchschnittliche eingezahlte Kapital, das für die niederländische Dividendenquellenbesteuerung als Eigenkapital anerkannt wird, hinausgehen. Aktiendividenden, die aus der Kapitalrücklage, die für die niederländische Dividendenquellenbesteuerung als Eigenkapital anerkannt wird, ausgegeben werden, unterliegen nicht der Quellensteuer.

Ein ausländischer Aktionär kann aufgrund inländischer Vorschriften oder eines Steuerabkommens zwischen den Niederlanden und dem Ansässigkeitsstaat des ausländischen Aktionärs zu einer teilweisen oder vollständigen Befreiung oder Erstattung der gesamten oder eines Teils der oben dargestellten Quellensteuer berechtigt sein. Die Niederlande haben solche Abkommen mit den USA, Kanada, der Schweiz, Japan, fast allen Mitgliedsstaaten der Europäischen Union und mit verschiedenen anderen Ländern abgeschlossen.

### Quellensteuer auf den Verkauf oder auf die sonstige Übertragung von Aktien

Zahlungen für den Verkauf oder die sonstige Übertragung von Aktien unterliegen nicht der niederländischen Quellensteuer, es sei denn, der Verkauf oder die Übertragung erfolgt an die Gesellschaft oder eine indirekte oder direkte Tochtergesellschaft derselben oder wird als solche(r) angesehen. Die Rücknahme oder der Verkauf von Aktien an die Gesellschaft oder eine indirekte oder direkte Tochtergesellschaft der Gesellschaft wird als Dividende behandelt und unterliegt grundsätzlich den oben im Abschnitt „Quellensteuer auf Dividenden“ dargestellten Regelungen.

### Steuer auf Einkünfte und Veräußerungsgewinne

Ein ausländischer Aktionär, der von der Gesellschaft Dividenden auf Aktien erhält oder einen Veräußerungsgewinn aus dem Verkauf oder der Übertragung von Aktien erzielt, unterliegt mit diesen Einkünften nicht der niederländischen Besteuerung, es sei denn:

- die Dividendeneinkünfte oder der Veräußerungsgewinn sind einem Unternehmen oder einem Teil davon zuzurechnen, das entweder tatsächlich in den Niederlanden geleitet wird oder durch eine permanente Betriebsstätte (*vaste inrichting*) oder einen ständigen Vertreter (*vaste vertegenwoordiger*) in den Niederlanden betrieben wird; oder
- der ausländische Aktionär ist keine Privatperson und der ausländische Aktionär hat bzw. wird so behandelt, als ob er direkt oder indirekt eine wesentliche Beteiligung (*aanmerkelijk belang*) oder eine als wesentlich angesehene Beteiligung an der Gesellschaft hat und diese Beteiligung (i) nicht Bestandteil des Vermögens eines Unternehmens ist und (ii) von dem ausländischen Aktionär hauptsächlich bzw. u. a. hauptsächlich zu dem Zweck gehalten wird, die niederländische Quellensteuer auf Dividenden oder die niederländische Einkommensteuer für Privatpersonen in Höhe einer anderen Person bzw. eines anderen Unternehmens zu vermeiden; oder
- der ausländische Aktionär ist eine Privatperson und (i) hält direkt oder indirekt eine wesentliche Beteiligung (*aanmerkelijk belang*) an der Gesellschaft oder eine als wesentlich erachtete Beteiligung und eine solche Beteiligung bildet keinen Teil des Unternehmensvermögens oder (ii) diese Dividendeneinkünfte oder Veräußerungsgewinne gelten als Einkommen aus verschiedenen Aktivitäten (*belastbaar resultaat uit overige werkzaamheden*) in den Niederlanden gemäß dem niederländischen Einkommensteuergesetz von 2001 (*Wet inkomstenbelasting 2001*).

Im Allgemeinen hält ein ausländischer Aktionär eine wesentliche Beteiligung am Aktienkapital der Gesellschaft nur dann, wenn der ausländische Aktionär alleine oder zusammen mit bestimmten verbundenen Personen, gemeinsam oder einzeln, direkt oder indirekt Aktien der Gesellschaft oder das Recht auf Erwerb von Aktien der Gesellschaft hält, die 5 Prozent oder mehr des gesamten ausgegebenen und umlaufenden Aktienkapitals der Gesellschaft oder einer Gattung desselben darstellen. Im Allgemeinen liegt eine als wesentlich betrachtete Beteiligung dann vor, wenn die gesamte oder ein Teil einer wesentlichen Beteiligung ohne Aufdeckung der stillen Reserven veräußert wurde oder als veräußert gilt.

### Schenkungs- oder Erbschaftssteuer

Die niederländische Schenkungs- oder Erbschaftssteuer wird bei der Übertragung von Aktien im Zuge einer Schenkung oder beim Tod eines ausländischen Aktionärs nicht zur Anwendung gebracht, es sei denn, die Übertragung wird als Erbschaft oder Schenkung betrachtet, die von oder im Auftrag einer Person erfolgt, die zum Zeitpunkt der Schenkung oder des Todes Einwohner der Niederlande ist oder als solcher betrachtet wird.

## Mehrwertsteuer

Auf Dividenden von Aktien oder auf die Übertragung der Aktien wird keine niederländische Mehrwertsteuer erhoben.

## Andere Steuern und Gebühren

In den Niederlanden gibt es keine Registrierungsgebühr, Übertragungssteuer, Kapitalsteuer, Stempelsteuer oder andere ähnliche Steuern oder Gebühren, außer den in den Niederlanden im Zusammenhang mit der Ausfertigung, Lieferung und/oder Vollstreckung im Rahmen von gerichtlichen Verfahren (einschließlich

aller ausländischen Urteile durch Gerichte der Niederlande) hinsichtlich der Dividenden auf Aktien oder der Übertragung der Aktien anfallenden Gerichtsgebühren.

## Ansässigkeit

Ein ausländischer Aktionär wird nicht allein aufgrund der Tatsache, dass er eine Aktie hält, oder aufgrund von Ausübung, Erfüllung, Lieferungen und/oder Vollstreckung von Rechten in Bezug auf die Aktien in den Niederlanden ansässig bzw. als in den Niederlanden ansässig behandelt.

# 3.5 Jährlicher Offenlegungsbericht zu Wertpapieren

Die nachstehend aufgeführten Mitteilungen und zugrunde liegenden Informationen können auf [www.airbus-group.com](http://www.airbus-group.com) eingesehen werden, solange dieses Registrierungsdocument gültig ist:

Pressemitteilung – EADS-Aktionäre nehmen alle Beschlüsse zur Änderung der Führungsstruktur an	27. März 2013
Pressemitteilung – EADS trifft Vorbereitungen für die außerordentliche Hauptversammlung	27. März 2013
Pressemitteilung – Neues EADS Board of Directors wählt Chairman, Mitglieder des Committee und genehmigt die Auflegung eines Aktienrückkaufprogramms	2. April 2013
Pressemitteilung – EADS trifft Aktienkaufvertrag mit der französischen Regierung; EADS nimmt an der Daimler Platzierung mit 600 Millionen Euro teil	17. April 2013
Pressemitteilung – Ergebnisse für das erste Quartal 2013	14. Mai 2013
Pressemitteilung – EADS hebt die Ziele der Aufträge für Ziviflugzeuge in 2013 an	29. Mai 2013
Pressemitteilung – Halbjahresergebnisse 2013	31. Juli 2013
Pressemitteilung – Ergebnisse für das dritte Quartal 2013	14. November 2013
Pressemitteilung – EADS definiert Plan zur Umstrukturierung des Bereichs Verteidigung und Raumfahrt	9. Dezember 2013
Pressemitteilung – EADS hält Global Investor Forum 2013 in London ab	11. Dezember 2013
Pressemitteilung – Jahresergebnis 2013	26. Februar 2014

Außerdem veröffentlicht Airbus Group Mitteilungen im normalen Geschäftsverlauf, die auch auf [www.airbus-group.com](http://www.airbus-group.com) verfügbar sind.

4



# Corporate Governance

---

<b>4.1</b>	<b>Geschäftsführung und Kontrolle</b>	<b>132</b>
4.1.1	Führungsstrukturen	132
4.1.2	Führungsstrukturen nach der außerordentlichen Hauptversammlung vom 27. März 2013	135
4.1.3	Der niederländische Corporate Governance Kodex – „Anwendung oder Erklärung“	147
4.1.4	Risikomanagementsystem im Unternehmen	148
4.1.5	Organisation von Ethik- und Compliance	153
<b>4.2</b>	<b>Interessen der Directors und wichtiger Führungskräfte</b>	<b>155</b>
4.2.1	Vergütungspolitik	155
4.2.2	Dem Chief Executive Officer gewährte langfristige Leistungsprämien	164
4.2.3	Geschäfte mit verbundenen Parteien	164
<b>4.3</b>	<b>Gewinnbeteiligungs- und Leistungspläne für Mitarbeiter</b>	<b>164</b>
4.3.1	Gewinnbeteiligungs- und Leistungsvereinbarungen mit den Mitarbeitern	164
4.3.2	Belegschaftsaktienpläne (ESOP)	165
4.3.3	Langfristige Leistungspläne	166

# 4.1 Geschäftsführung und Kontrolle

Die Bestimmungen zur Corporate Governance der Gesellschaft wurden gemäß der Mehrparteienvereinbarung grundlegenden Veränderungen unterzogen, einschließlich Änderungen bei der Zusammensetzung des Board of Directors und der Vorschriften zur Regelung interner Angelegenheiten (die „Geschäftsordnung“).

Durch diese Veränderungen soll eine weiter normalisierte und vereinfachte Führungsstruktur der Gesellschaft erreicht werden, die sich an Best Practices für Corporate Governance orientiert und bei der es keine kontrollierende Aktionärsgruppe gibt. Nachstehend folgt eine zusammenfassende Beschreibung dieser Änderungen.

## 4.1.1 Führungsstrukturen

### Zusammensetzung und Geschäftsordnung des Board of Directors

Gemäß der Satzung gehören dem Board höchstens zwölf (12) Directors an, die jeweils für drei Jahre ernannt werden. Gemäß der Geschäftsordnung des Board muss das Board mehrheitlich (d. h. 7/12) mit Staatsbürgern der Europäischen Union besetzt sein (einschließlich des Chairman des Board of Directors) und die Mehrheit dieser Mehrheit (d. h. 4/7) muss sowohl Staatsbürger der Europäischen Union als auch dort ansässig sein. Beamte im aktiven Dienst dürfen nicht zum Director ernannt werden. Das Board of Directors hat einen (1) Executive Director und elf (11) Non-Executive Directors. Das Board ernannt zwar den Chief Executive Officer der Gesellschaft („CEO“), der CEO muss jedoch Executive Director, EU-Staatsbürger und in der EU ansässig sein; daher ist davon auszugehen, dass das Board die von den Aktionären zum Executive Director ernannte Person als CEO bestimmt. Mindestens neun (9) der Non-Executive Directors müssen „unabhängige Directors“ sein (einschließlich des Chairman des Board of Directors).

Gemäß der Geschäftsordnung des Board ist ein „unabhängiger Director“ ein Non-Executive Director im Sinne des niederländischen Corporate-Governance-Kodex und erfüllt weitere Unabhängigkeitskriterien. Konkret gilt, dass dort, wo der niederländische Corporate-Governance-Kodex die Prüfung der Unabhängigkeit unter anderem im Hinblick auf die Beziehungen eines Directors zu Aktionären vorsieht, die eine Beteiligung von mindestens 10 Prozent an der Gesellschaft halten, die Geschäftsordnung die Unabhängigkeit eines solchen Directors unter anderen im Hinblick auf die relevanten Beziehungen des Directors zu Aktionären prüft, die eine Beteiligung von mindestens 5 Prozent an der Gesellschaft halten.

Es obliegt dem Vergütungs- und Nominierungsausschuss des Board of Directors (das „RNC“), dem Board nach Rücksprache mit dem Chairman des Board und dem CEO Kandidaten für die Nachfolge aktiver Board-Mitglieder zu empfehlen.

Das Board of Directors bestimmt mit einfacher Mehrheit die Kandidaten, die der Hauptversammlung der Gesellschaft für eine Ernennung zum Director durch die Hauptversammlung vorgeschlagen werden. Aktionäre, Aktionärsgruppen und

andere Körperschaften dürfen Directors vorschlagen, benennen oder ernennen, jedoch ausschließlich im Rahmen der nach niederländischem Gesellschaftsrecht allen Aktionären zustehenden Rechte.

Zusätzlich zu den vorstehend beschriebenen Regeln für die Mitgliedschaft und Zusammensetzung müssen der Vergütungs- und Nominierungsausschuss bei Empfehlungen von Kandidaten für das Board of Directors und das Board bei Beschlussvorschlägen, die es der Hauptversammlung für die Ernennung von Directors oder Entscheidungen über Vorschläge für die Nachfolge von ausscheidenden oder arbeitsunfähigen Directors vorlegt, die folgenden Grundsätze anwenden:

- dem besten Kandidaten für die Position ist der Vorzug zu geben; und
- die Nationalitäten der Kandidaten sollen ausgewogen die Haupt-Produktionsstandorte der Gesellschaft widerspiegeln (mit Augenmerk auf ein Gleichgewicht zwischen den Staatsangehörigen der vier (4) EU-Mitgliedsstaaten, in denen die großen Produktionszentren liegen).

Das Board of Directors muss bei den für die Ernennung von Directors vorgeschlagenen Beschlüssen, die der Hauptversammlung vorgelegt werden, die Zusicherungen der Gesellschaft gegenüber dem französischen Staat gemäß der Änderung der Sicherheitsvereinbarung mit dem französischen Staat und gegenüber dem deutschen Staat gemäß der Sicherheitsvereinbarung mit dem deutschen Staat zu berücksichtigen, die jeweils ausführlicher beschrieben sind. In der Praxis heißt das, dass (A) zwei (2) der den Aktionären zur Ernennung vorgeschlagenen Directors auch französische externe Directors (wie oben definiert) des französischen Verteidigungsunternehmens (wie oben definiert) sein müssen, die von der Gesellschaft vorgeschlagen wurden und denen der französische Staat zugestimmt hat und (B) zwei (2) der den Aktionären zur Ernennung vorgeschlagenen Directors auch deutsche externe Directors (wie oben definiert) des deutschen Verteidigungsunternehmens (wie oben definiert) sein müssen, die von der Gesellschaft vorgeschlagen wurden und denen der deutsche Staat zugestimmt hat.

Der Vergütungs- und Nominierungsausschuss bemüht sich darum, einen vollständigen Austausch der ausscheidenden Board-Mitglieder durch neue Kandidaten zu vermeiden und stattdessen die Kontinuität unternehmensspezifischer Expertise und Erfahrung im Board of Directors zu gewährleisten und dabei die Einführung neuer Kandidaten für mindestens ein Drittel der Board-Positionen zu unterstützen.

## Vergütungs- und Nominierungsausschuss

Der Vergütungs- und Nominierungsausschuss hat vier (4) Mitglieder unterschiedlicher geografischer Herkunft. Alle Mitglieder des Vergütungs- und Nominierungsausschusses sind unabhängige Directors. Ein Mitglied des Vergütungs- und Nominierungsausschusses ist ein Director, der auf Grundlage der Sicherheitsvereinbarung mit dem französischen Staat ins Board of Directors berufen wird. Ein Mitglied des Vergütungs- und Nominierungsausschusses ist ein Director, der auf Grundlage der Sicherheitsvereinbarung mit dem deutschen Staat ins Board of Directors berufen wird. Das Board ernennt durch einfache Mehrheitsentscheidung (nachstehend definiert) den Vorsitzenden des Vergütungs- und Nominierungsausschusses, der nicht einer der Folgenden sein darf:

- der Chairman des Board of Directors;
- ein jetziger oder früherer Executive Director der Gesellschaft;
- ein Non-Executive Director, der Executive Director einer anderen börsennotierten Gesellschaft ist; oder
- ein Director, der auf Grundlage der Sicherheitsvereinbarung mit dem französischen oder dem deutschen Staat ins Board of Directors berufen wurde.

## Andere Ausschüsse des Board of Directors

Das Board of Directors hat weiterhin ein Audit Committee, dessen Aufgaben unverändert bleiben. Das Audit Committee besteht aus vier (4) Mitgliedern unter dem Vorsitz eines unabhängigen Directors, der nicht Chairman des Board of Directors oder ein jetziger oder früherer Executive Director der Gesellschaft ist. Mindestens ein (1) Mitglied des Audit Committee muss ein Finanzexperte mit Fachwissen und einschlägiger Erfahrung im Finanzbereich und Rechnungswesen börsennotierter Unternehmen oder anderer großer juristischer Personen sein.

Das Board of Directors hat keinen Strategieausschuss (Strategic Committee) mehr.

## Rolle des Board of Directors

In der Geschäftsordnung ist festgelegt, dass das Board of Directors zusätzlich zu den Aufgaben des Board nach geltendem Recht und gemäß der Satzung für bestimmte eigens definierte Entscheidungskategorien zuständig ist. Gemäß der Satzung ist das Board of Directors für die Geschäftsführung der Gesellschaft verantwortlich. Gemäß der Geschäftsordnung überträgt das Board die Geschäftsführung der Gesellschaft im Tagesgeschäft dem CEO, der unterstützt vom Executive Committee Entscheidungen im Hinblick auf die Geschäftsführung der Gesellschaft trifft. Der

Chief Executive Officer darf jedoch keine Geschäfte tätigen, die in die Hauptzuständigkeitsbereiche des Board of Directors fallen, es sei denn, diesen Geschäften hat das Board of Directors zugestimmt. Die meisten Entscheidungen des Board werden mit einfacher Mehrheit der Stimmen der Directors („**einfache Mehrheit**“) gefällt; bestimmte Entscheidungen bedürfen jedoch einer Zweidrittelmehrheit (d. h. acht (8) Ja-Stimmen) der Directors, unabhängig davon, ob diese bei der Entscheidung anwesend oder vertreten sind („**qualifizierte Mehrheit**“). Außerdem erfordert die Änderung einiger Bestimmungen der Geschäftsordnung die einstimmige Zustimmung des Board, wobei höchstens ein Director nicht anwesend oder vertreten sein darf (beinhaltet auch Bestimmungen über Nationalitäts- und Ansässigkeitskriterien für Mitglieder des Board of Directors und des Executive Committee). Ein einzelner Director oder eine Kategorie von Directors hat jedoch kein Vetorecht in Bezug auf Entscheidungen des Board of Directors.

Zu den Angelegenheiten, die die Genehmigung des Board of Directors erfordern, gehören unter anderem folgende (Genehmigung durch einfache Mehrheit, sofern nichts Anderweitiges angegeben ist):

- Zustimmung zu allen Änderungen von Art und Umfang des Geschäfts der Gesellschaft und des Konzerns;
- Zustimmung zu den der Hauptversammlung vorzulegenden Beschlussvorschlägen im Hinblick auf Änderungen von Artikeln der Satzung der Gesellschaft, für die die Zustimmung durch eine Mehrheit von mindestens fünfundsiebzig Prozent (75 Prozent) der gültigen, bei dieser Hauptversammlung abgegebenen Stimmen (Qualifizierte Mehrheit) erforderlich ist;
- Zustimmung der Gesamtstrategie und des Strategieplans des Konzerns;
- Zustimmung zum operativen Geschäftsplan des Konzerns („**Geschäftsplan**“) und Jahresbudget („**Jahresbudget**“) des Konzerns, einschließlich der Pläne für Investitionen, Forschung & Entwicklung, Beschäftigung, Finanzen und, soweit zutreffend, für Großprogramme;
- Festlegung der wichtigsten Leistungsziele des Konzerns;
- vierteljährliche Überprüfung der operativen Ergebnisse des Konzerns;
- Ernennung, Beurlaubung oder Abberufung des Chairman des Board of Directors und des CEO (qualifizierte Mehrheit);
- Zustimmung zu allen Mitgliedern des Executive Committee in seiner Gesamtheit wie vom CEO vorgeschlagen und Zustimmung zur vorgeschlagenen Ernennung zu Managing Directors wichtiger Konzernunternehmen und den entsprechenden Dienstverträgen sowie zu anderen Vertragsfragen im Hinblick auf das Executive Committee und ihre Funktion als Managing Directors;
- Erarbeitung von und Zustimmung zu Änderungen und Ergänzungen der Geschäftsordnung und der Geschäftsordnung für das Executive Committee (in der Regel einfache Mehrheit);
- Entscheidung über die Besetzungen des Aktionärsausschusses von Airbus, des Corporate Secretary der Gesellschaft und der Vorsitzenden des Aufsichtsrats (oder eines vergleichbaren Organs) anderer wichtiger Konzernunternehmen und Geschäftsbereiche, auf Grundlage der Empfehlungen des Vergütungs- und

Nominierungsausschusses, sowie Festlegung und Änderung der Vorschriften, die die Organe dieser Unternehmen und Bereiche regeln;

- Zustimmung zur Verlegung der Zentrale der wichtigsten Konzernunternehmen und der operativen Zentrale der Gesellschaft (qualifizierte Mehrheit);
- Zustimmung zu Entscheidungen in Verbindung mit der Ansiedelung neuer Produktionsstandorte, die für den Konzern insgesamt wesentlich sind, oder der Verlegung bestehender Tätigkeiten, die für den Konzern wesentlich sind;
- Zustimmung zu Entscheidungen über die Investition in Programme und Umsetzung von Programmen, die vom Konzern finanziert werden, zu Übernahme-, Desinvestitions- oder Veräußerungsentscheidungen, sofern jeweils ein Betrag von 300 Millionen Euro überschritten wird;
- Zustimmung zu Entscheidungen über die Investition in Programme und Umsetzung von Programmen, die vom Konzern finanziert werden, zu Übernahme-, Desinvestitions- oder Veräußerungsentscheidungen, sofern jeweils ein Betrag von 800 Millionen Euro überschritten wird (qualifizierte Mehrheit);
- Zustimmung zu Entscheidungen über strategische Allianzen und deren Beendigung auf Gesellschaftsebene oder bei einer der großen Tochtergesellschaften (qualifizierte Mehrheit);
- Zustimmung zu Grundsätzen und Leitlinien über das Verhalten des Konzerns bei nicht-vertraglichen Angelegenheiten (Umweltfragen, Qualitätssicherung, Veröffentlichung von Finanzergebnissen, Integrität) sowie bezüglich der Corporate Identity des Konzerns;
- Zustimmung zum Rückkauf von Aktien, der Einziehung (Rücknahme) von Aktien oder der Ausgabe neuer Aktien oder zu ähnlichen Maßnahmen, durch die sich die Gesamtzahl der Stimmrechte bei der Gesellschaft verändert; ausgenommen ist der Rückkauf oder die Einziehung (Rücknahme) von Aktien im Rahmen des Tagesgeschäfts (in diesem Fall informiert das Management der Gesellschaft die Directors nur rechtzeitig vor der Umsetzung) (qualifizierte Mehrheit);
- Zustimmung zu Angelegenheiten der Aktionärspolitik, wichtigen Maßnahmen oder wichtigen Ankündigungen für die Kapitalmärkte;
- Zustimmung zu Entscheidungen über andere Maßnahmen und Geschäftsangelegenheiten, die für den Konzern von grundlegender Bedeutung sind oder ein ungewöhnlich hohes Risikoniveau bergen;
- Zustimmung zu den vom Vergütungs- und Nominierungsausschuss in Absprache mit Chairman und CEO für die Nachfolge aktiver Directors zur Vorlage bei der Hauptversammlung vorgeschlagenen Kandidaten; und
- Zustimmung zu Entscheidungen über Kooperationsvereinbarungen und deren Beendigung auf Gesellschaftsebene oder bei einer der großen Tochtergesellschaften, die sich auf das Aktienkapital der Gesellschaft oder das der jeweiligen Tochtergesellschaft auswirken (qualifizierte Mehrheit).

Beim Board of Directors muss eine bestimmte Anzahl Directors bei einer Versammlung anwesend oder vertreten sein, um Maßnahmen ergreifen zu können. Wann das Board beschlussfähig ist, hängt von den zu fassenden Beschlüssen ab. Damit das Board einen Beschluss fassen kann, für den eine einfache Mehrheit erforderlich ist, muss die Mehrheit der Directors anwesend oder vertreten sein. Damit das Board einen Beschluss fassen kann, für den eine qualifizierte Mehrheit erforderlich ist, müssen mindestens zehn (10) Directors anwesend oder vertreten sein. Kann das Board einen Beschluss, für den eine qualifizierte Mehrheit erforderlich ist, nicht fassen, weil diese Beschlussfähigkeit nicht erreicht ist, ist die Beschlussfähigkeit bei einer ordnungsgemäß neu einberufenen Sitzung dann bereits bei acht (8) Directors gegeben.

Zusätzlich zur Geschäftsordnung des Board unterliegt die Arbeit des Board of Directors einer Directors' Charter, in der die Rechte und Pflichten der Mitglieder des Board of Directors aufgeführt sind und die in Anbetracht der Best Practice in der Corporate Governance verabschiedet wurde.

Die Directors' Charter definiert Grundprinzipien, die für jeden einzelnen Director verbindlich sind, wie etwa im besten Interesse des Unternehmens und seiner Aktionäre zu handeln, der Pflichterfüllung ausreichend Zeit und Aufmerksamkeit zu widmen und jegliche Interessenkonflikte zu vermeiden.

## Ernennung und Zusammensetzung des Executive Committee

Der CEO schlägt dem Board of Directors in Absprache (a) mit dem Chairman des Vergütungs- und Nominierungsausschusses und (b) dem Chairman des Board of Directors alle Mitglieder des Executive Committee in seiner Gesamtheit zur Zustimmung vor, wobei folgende Grundsätze zur Anwendung kommen:

- dem besten Kandidaten für die Position ist der Vorzug zu geben;
- die Nationalitäten der Kandidaten sollen ausgewogen die Haupt-Produktionsstandorte der Gesellschaft widerspiegeln (mit Augenmerk auf ein Gleichgewicht zwischen den Staatsangehörigen der vier (4) EU-Mitgliedsstaaten, in denen die großen Produktionszentren liegen); und
- mindestens zwei Drittel der Mitglieder des Executive Committee, einschließlich CEO und CFO, müssen EU-Staatsbürger und in der EU ansässig sein.

Das Board entscheidet mit einfacher Mehrheit über die Zustimmung zu allen Mitgliedern des Executive Committee in seiner Gesamtheit, wie vom CEO vorgeschlagen.

## Rolle von CEO und Executive Committee

Der CEO, der durch das Executive Committee unterstützt wird, ist für die Tagesgeschäfte der Gesellschaft verantwortlich. Das Executive Committee, dessen Vorsitzender der CEO ist, umfasst auch die Heads der wichtigsten Funktionen und der Divisionen des Konzerns. Der CEO wird sich um einen Konsens zwischen den Mitgliedern des Executive Committee bemühen. Kommt es zu keiner Einigung, ist der CEO berechtigt, die Sache zu entscheiden.

## 4.1.2 Führungsstrukturen nach der außerordentlichen Hauptversammlung vom 27. März 2013

### ZUSAMMENSETZUNG DES BOARD OF DIRECTORS IM JAHR 2013

Name	Alter	Beginn der Amtszeit (als Mitglied des Board of Directors)	Ende der Amtszeit	Hauptfunktion	Status
Denis Ranque	62	2013 erstmals der außerordentlichen Hauptversammlung vorgeschlagen	2016	Chairman des Board of Directors von EADS N.V.	Von Daimler nominiert
Thomas Enders	55	2005, 2013 wiedergewählt	2016	Chief Executive Officer von EADS N.V.	Executive
Manfred Bischoff	71	2013	2016	Aufsichtsratsvorsitzender der Daimler AG	Von Daimler nominiert
Ralph D. Crosby Jr.	66	2013 erstmals der außerordentlichen Hauptversammlung vorgeschlagen	2016	Ehemaliges Mitglied des Executive Committee von EADS und der Northrop Grumman Corporation	Von Daimler nominiert
Hans-Peter Keitel	66	2013 erstmals der außerordentlichen Hauptversammlung vorgeschlagen	2016	Vizepräsident des Bundesverbands der deutschen Industrie (BDI)	Von Daimler nominiert
Hermann-Josef Lamberti	58	2007, 2013 wiedergewählt	2016	Ehemaliges Vorstandsmitglied der Deutsche Bank AG	Von Daimler nominiert
Anne Lauvergeon	54	2013 erstmals der außerordentlichen Hauptversammlung vorgeschlagen	2016	Partner bei Efficiency Capital, Chairman und CEO der A.L.P. S.A.	Von Daimler nominiert
Lakshmi N. Mittal	63	2007, 2013 wiedergewählt	2016	Chairman und Chief Executive Officer von ArcelorMittal SA	Von Daimler nominiert
Sir John Parker	71	2007, 2013 wiedergewählt	2016	Chairman der Anglo American PLC	Von Daimler nominiert
Michel Pébereau	72	2007, 2013 wiedergewählt	2016	Ehrenamtlicher Präsident der BNP Paribas SA	Von Daimler nominiert
Josep Piqué i Camps	59	2012, 2013 wiedergewählt	2016	Vice-Chairman und CEO der Obrascón Huarte Lain (OHL)	Von Daimler nominiert
Jean-Claude Trichet	71	2012, 2013 wiedergewählt	2016	Ehrengouverneur der Banque de France und ehemaliger Präsident der Europäischen Zentralbank	Von Daimler nominiert

Anmerkung: Alle Angaben entsprechen dem Stand vom 1. März 2014. Die Geschäftsadresse aller Mitglieder des Board of Directors in allen die Gesellschaft betreffenden Angelegenheiten ist: Mendelweg 30, 2333 CS Leiden, Niederlande.

Die Gesellschaft hat keine Beobachter für das Board of Directors ernannt. Gemäß geltendem niederländischem Recht sind die Mitarbeiter der Gesellschaft nicht dazu berechtigt, einen Director zu wählen. Ein Director muss keine Mindestanzahl von Aktien halten.

### Werdegang der Mitglieder des Board of Directors sowie sonstige Mandate und Pflichten, die sie im Jahr 2013 in anderen Unternehmen wahrgenommen haben

#### Denis Ranque

Denis Ranque begann seine berufliche Laufbahn beim französischen Industrieministerium, wo er verschiedene Positionen im Energiesektor innehatte, bevor er 1983 zum Thomson-Konzern wechselte und dort als Planungsdirektor tätig war. Im folgenden Jahr wechselte er in den Bereich Elektronenröhren über, wo er zunächst als Leiter des Bereichs Raumfahrt und dann ab 1986 als Leiter der Abteilung Mikrowellenröhren des Geschäftsbereichs tätig war. Zwei Jahre später wurde der Geschäftsbereich Elektronenröhren die Tochtergesellschaft von Thomson Tubes Electroniques, und Denis Ranque übernahm 1989 die Position

des Chief Executive dieser Tochtergesellschaft. Im April 1992 wurde er zum Chairman und CEO der Thomson Sintra Activités Sous-marines berufen. Nach weiteren vier Jahren erhielt er die Ernennung zum CEO von Thomson Marconi Sonar, dem von Thomson-CSF und GEC-Marconi gegründeten Joint Venture für Sonar-Systeme. Im Januar 1998 wurde Herr Ranque Chairman und CEO des Konzerns Thomson-CSF, der heute unter Thales firmiert. Er trat im Mai 2009 infolge einer Änderung der Aktionärsstruktur von dieser Position zurück. Von Februar 2010 bis Juni 2012 bekleidete er die Position eines Non-Executive Chairman bei Technicolor. Seit Oktober 2001 war er außerdem Chairman of the Board der *École des Mines ParisTech* und seit September 2002 Chairman des *Cercle de l'Industrie*, einem Verband der größten französischen Industrieunternehmen; beide Mandate endeten im Juni 2012. Herr Ranque ist Mitglied des Board of Directors von Saint-Gobain sowie der CMA-CGM. Seit Oktober 2013 ist er Vorsitzender des *Haut Comité de Gouvernement d'Entreprise*, dem neu geschaffenen unabhängigen Gremium, das durch den französischen Corporate-Governance-Kodex zur Überwachung und Förderung von Fortschritten in diesem Bereich eingeführt wurde. Herr Ranque, Jahrgang 1952, ist Absolvent der französischen *École Polytechnique* und des *Corps des Mines*.

Nachstehend die aktuellen Mandate, zusätzlich zu dem oben in der Tabelle aufgeführten:

- Mitglied des Board of Directors von Saint-Gobain;
- Mitglied des Board of Directors der CMA-CGM;
- Mitglied des Board of Directors der Scilab Enterprise SAS
- Präsident des französischen „Haut Comité de Gouvernement d'Entreprise“
- Präsident des Board der Fondation PARISTECH

Frühere Mandate der letzten fünf Jahre:

- Chairman und CEO von THALES (1998 bis 2009)
- Director bei CGG VERITAS (2010 bis 2012)
- Director bei CMA CGM (2009 bis 2012)
- Direktor des „Fonds Stratégique d'Investissement“ (2011 bis 2012)
- Chairman bei Technicolor (2010 to 2012)

### Thomas Enders

Thomas Enders wurde im Mai 2012 zum Chief Executive Officer der Gesellschaft ernannt; er war seit 2007 CEO von Airbus gewesen. Herr Enders studierte Wirtschaftswissenschaften, Politik und Geschichte an der Universität Bonn und an der University of California in Los Angeles. Bevor er 1991 bei der Messerschmitt-Bölkow-Blohm GmbH (MBB) für die Luft- und Raumfahrtindustrie tätig wurde, war er unter anderem Mitglied im Planungsstab des Bundesverteidigungsministers. Bei MBB und beim Nachfolgeunternehmen DASA übernahm er verschiedene Funktionen, darunter Leiter des Hauptsekretariats und Büros des Vorstandsvorsitzenden, Direktor Unternehmensentwicklung und Technologie sowie Leiter des Bereichs Verteidigungssysteme. Im Anschluss an die Gründung von EADS im Jahre 2000 wurde er zum CEO der EADS Defence and Security Systems Division ernannt, wobei er in dieser Position bis zu seiner Ernennung zum Co-CEO von EADS im Jahr 2005 behielt. Herr Enders war von 2005 bis 2012 Präsident des BDLI (Bundesverband der deutschen Luft- und Raumfahrtindustrie). Er war seit 2009 Mitglied des Präsidiums des BDI (Bundesverband der deutschen Industrie). Von 2005 bis 2009 war er Vorsitzender des Atlantik-Brücke e.V. Seit November 2011 war Herr Enders Mitglied der Business Advisory Group des britischen Premiers David Cameron. Seit Januar 2013 ist Herr Enders Mitglied des gemeinsamen Beratungsausschusses der Allianz SE.

Nachstehend die aktuellen Mandate, zusätzlich zu dem oben in der Tabelle aufgeführten:

- Chief Executive Officer von EADS N.V.
- Mitglied des Executive Committee von EADS N.V.
- Vorsitzender des Shareholder Committee von Airbus S.A.S.
- Aufsichtsratsvorsitzender der Airbus Helicopters S.A.S.
- Aufsichtsratsvorsitzender von Astrium B.V.
- Aufsichtsratsvorsitzender der EADS Deutschland GmbH
- Mitglied des Verwaltungsrats des BDI (Bundesverband der deutschen Industrie)
- Mitglied des gemeinsamen Beratungsausschusses der Allianz SE
- Mitglied des Vorstands von HSBC Trinkhaus
- Mitglied des International Advisory Board of Atlantic Council of the US

Frühere Mandate der letzten fünf Jahre:

- Vorsitzender der Atlantik Brücke von 2005 bis 2009
- Präsident und Chief Executive Officer der Airbus S.A.S. von 2007 bis 2012
- Präsident des BDLI (Bundesverband der deutschen Luft- und Raumfahrtindustrie e.V.) von 2005 bis 2012
- Vorsitzender des Beirats der Aeronautics Research and Innovation in Europe (ACARE) von 2011 bis 2013

### Manfred Bischoff

Manfred Bischoff, geboren am 22. April 1942, hat einen Magister- und Dokortitel in Wirtschaftswissenschaften der Universität Heidelberg. Herr Bischoff kam 1976 zur Daimler-Benz AG und wurde 1988 Chief Financial Officer bei Mercedes-Benz do Brasil. 1989 wurde er zum Vorstandsmitglied und CFO der Deutsche Aerospace (später DaimlerChrysler Aerospace AG) ernannt. 1995 wurde er Vorstandsvorsitzender von Daimler-Benz Aerospace (später Daimler Chrysler Aerospace AG) und Vorstandsmitglied der Daimler-Benz AG. Bei der Gründung von EADS im Jahr 2000 wurde Herr Bischoff Vorstand von EADS und bekleidete diese Position bis April 2007, als er zum Aufsichtsratsvorsitzenden der DaimlerChrysler AG ernannt wurde. Derzeit ist Herr Bischoff zudem Vorstandsmitglied der UniCredit S.p.A., Aufsichtsratsvorsitzender der Voith GmbH und Aufsichtsratsmitglied der SMS GmbH.

Nachstehend die aktuellen Mandate, zusätzlich zu dem oben in der Tabelle aufgeführten:

- Aufsichtsratsvorsitzender der Daimler AG
- Aufsichtsratsmitglied der SMS GmbH
- Vorstandsmitglied der Unicredit S.p.A.
- Aufsichtsratsvorsitzender und Vorsitzender des Aktionärsausschusses der Voith GmbH

Frühere Mandate der letzten fünf Jahre:

- Aufsichtsratsmitglied der Fraport AG (bis Mai 2012)
- Aufsichtsratsmitglied der KPN N.V. (bis April 2013)

### Ralph Dozier Crosby, Jr.

Herr Crosby war von 2009 bis 2012 Mitglied des Executive Committee von EADS und von 2002 bis 2009 Chairman und CEO von EADS North America. Er ist derzeit unabhängiger Director bei American Electric Power mit Hauptsitz in Columbus im US-Bundesstaat Ohio, wo er Vorsitzender des Personalausschusses ist sowie von Serco mit Hauptsitz in London, England. Herr Crosby ist außerdem Mitglied des Board of Directors und des Executive Committee des Atlantic Council of the United States. Vor seinem Einstieg bei EADS bekleidete Herr Crosby verschiedene Leitungspositionen bei der Northrop Grumman Corporation, wo er als Mitglied des Corporate Policy Council unter anderem als Präsident des Bereichs Integrated Systems, als Corporate Vice President und General Manager des Geschäftsbereichs Zivilflugzeuge sowie als Corporate Vice President und General Manager des Geschäftsbereichs B-2 tätig war. Vor seiner Industrielaufbahn diente er als Offizier in der US Army und gehörte in seiner letzten militärischen Funktion als Military Staff Assistant dem Stab des US-Vizepräsidenten an. Herr Crosby ist Absolvent der US-Militärakademie West Point und verfügt über Abschlüsse der Harvard University sowie der Universität Genf. Er wurde

mit dem James-Forrestal-Preis der National Defense Industrial Association ausgezeichnet und wurde zum Ritter der französischen Ehrenlegion ernannt.

Nachstehend die aktuellen Mandate, zusätzlich zu dem oben in der Tabelle aufgeführten:

- Vorstandsmitglied (Aufsichtsrat) bei der American Electric Power Corporation
- Vorstandsmitglied (Aufsichtsrat) bei Serco, PLC
- Vorstandsmitglied und Mitglied des Executive Committee des Atlantic Council of the United States

Frühere Mandate der letzten fünf Jahre:

- Chairman und Chief Executive Officer von EADS North America (Rücktritt vom Amt des Chief Executive Officer im Dezember 2009)
- Executive Chairman von EADS North America (im Dezember 2011 zurückgetreten)
- Vorstandsmitglied (Aufsichtsrat) bei der Ducommun Corporation (im Juni 2013 zurückgetreten)

### Hans-Peter Keitel

Hans-Peter Keitel war von 2009 bis 2012 Präsident des Bundesverbandes der Deutschen Industrie (BDI) und ist seit 2013 dessen Vizepräsident. Zuvor arbeitete Herr Keitel rund 20 Jahre bei Hochtief. Dort war er zunächst Direktor für das Auslandsgeschäft und von 1992 bis 2007 Vorstandsvorsitzender. Er begann seine Karriere 1975 bei Lahmeyer International als technischer Berater und Leiter von Infrastruktur-Großprojekten in mehr als 20 Ländern. Zudem war er Berater des Bankenkonsortiums für den Ärmelkanaltunnel. Herr Keitel hält Diplome in den Fächern Bauingenieurwesen und Wirtschaftswissenschaft der Universitäten Stuttgart und München und einen Dokortitel der Universität München im Fach Maschinenbau.

Nachstehend die aktuellen Mandate, zusätzlich zu dem oben in der Tabelle aufgeführten:

- Mitglied des Aufsichtsrats der RWE AG
- Mitglied des Aufsichtsrats der Voith GmbH
- Mitglied des Aufsichtsrats der ThyssenKrupp AG
- Mitglied des Aufsichtsrats der Commerzbank AG
- Mitglied des Aufsichtsrats der National-Bank AG

Frühere Mandate der letzten fünf Jahre:

- Mitglied des Aufsichtsrats der Hochtief AG
- Mitglied des Aufsichtsrats der Deutsche Messe AG

### Hermann-Josef Lamberti

Hermann-Josef Lamberti war von 1999 bis 2012 Vorstandsmitglied der Deutschen Bank AG und bekleidete das Amt des Chief Operating Officer der Bank. In seiner Position als COO war er weltweit für die Bereiche Personalwesen, Informationstechnologie, Betriebs- und Prozessleitung, Gebäude- und Betriebsmanagement und Einkauf zuständig. Er kam 1998 als Executive Vice President zur Deutschen Bank in Frankfurt. Seit 1985 übte er bei IBM verschiedene Managementpositionen aus und war in Europa und den USA in den Bereichen Controlling, interne Anwendungsentwicklung, Vertrieb, Personal-Software, Marketing und Marken-Management tätig. Im

Jahr 1997 wurde er zum Vorsitzenden der Geschäftsführung von IBM Deutschland ernannt. Er begann seine berufliche Laufbahn 1982 bei Touche Ross in Toronto, bevor er zur Chemiebank in Frankfurt wechselte. Herr Lamberti studierte Betriebswirtschaft an den Universitäten Köln und Dublin und schloss mit einem Master ab. Nachstehend die aktuellen Mandate, zusätzlich zu dem oben in der Tabelle aufgeführten:

- Mitglied des Beirats der Barmenia Versicherungen Wuppertal
- Vorsitzender des Vereins Freunde der Bachwoche Ansbach e.V.
- Mitglied des Kuratoriums des Institute for Law and Finance Frankfurt am Main
- Mitglied des Kuratoriums der Frankfurt International School e.V.
- Mitglied des Board of Directors bei Stichting Administratiekantoor EADS
- Mitglied des Board of Directors der Wirtschaftsinitiative FrankfurtRheinMain e.V. und
- Mitglied des Kuratoriums der Johann Wolfgang Goethe-Universität Fachbereich Wirtschaftswissenschaften und Mitglied des Kuratoriums des Frankfurt Institute for Advanced Studies (FIAS) der Goethe-Universität

Frühere Mandate der letzten fünf Jahre:

- Mitglied des Stiftungsrats der Otto A. Wipprecht-Stiftung (zurückgetreten am 31. Mai 2008)
- Mitglied des Beirats der Universität Augsburg (zurückgetreten am 30. September 2008)
- Executive Customer des Beirats der Symantec Corporation (zurückgetreten am 12. Mai 2010)
- Mitglied des Kuratoriums der Baden-Badener Unternehmensgespräche – Gesellschaft zur Förderung des Unternehmensnachwuchses e.V. (zurückgetreten am 13. Mai 2010)
- Mitglied des Kuratoriums des Wallraf-Richartz-Museums und Museum Ludwig e.V. (zurückgetreten am 31. Januar 2011)
- Mitglied des Gründungsrats des Wallraf-Richartz-Museums (zurückgetreten am 31. Januar 2011)
- Senatsmitglied der Fraunhofer-Gesellschaft; (zurückgetreten am 31. Dezember 2011)
- Vorstandsmitglied der Deutsche Bank AG (zurückgetreten am 31. Mai 2012)
- Mitglied des Aufsichtsrats der BVV Versicherungsverein des Bankgewerbes A.G. und der BVV Versorgungskasse des Bankgewerbes e.V. (zurückgetreten am 21. Juni 2012)
- Mitglied des Aufsichtsrats der Deutsche Börse AG (zurückgetreten am 16. Mai 2012)
- Mitglied des Aufsichtsrats der Deutsche Bank Privat- und Geschäftskunden AG (zurückgetreten am 24. Mai 2012)
- Mitglied des Vorstands des Arbeitgeberverbands des privaten Bankgewerbes e.V. (zurückgetreten am 21. Juni 2012)
- Stellvertretendes Mitglied des Einlagensicherungsausschusses des Bundesverbandes deutscher Banken e.V. (zurückgetreten am 21. Juni 2012)
- Delegierter der Delegiertenversammlung des Einlagensicherungsausschusses des Bundesverbandes deutscher Banken e.V. (zurückgetreten am 21. Juni 2012)

- Mitglied des Ausschusses Finanzgemeinschaft Deutschland des Bundesverbandes deutscher Banken e.V. (zurückgetreten am 21. Juni 2012)
- Mitglied des Vorstands des Deutschen Aktieninstituts e.V. (zurückgetreten am 21. Juni 2012)
- Mitglied des Kuratoriums des e-Finance Lab Frankfurt am Main (zurückgetreten am 31. Mai 2012)
- Mitglied des Börsenrats von Eurex Deutschland (zurückgetreten am 31. Mai 2012)
- Mitglied des Börsenrats der Frankfurter Wertpapierbörse AG (zurückgetreten am 31. Mai 2012)
- Mitglied des Beirats des Instituts für Unternehmensplanung – IUP (zurückgetreten am 31. Mai 2012)
- Mitglied des Kuratoriums der Jungen Deutschen Philharmonie (zurückgetreten am 8. Oktober 2012)
- Stellvertretender Vorsitzender des Kuratoriums der Gesellschaft zur Förderung des Kölner Kammerorchesters e.V. (zurückgetreten am 31. Mai 2012)
- Mitglied des Programm-Beirats der LOEWE Landes-Offensive zur Entwicklung Wissenschaftlich-ökonomischer Exzellenz des Hessischen Ministeriums für Wissenschaft und Kunst (zurückgetreten am 14. Juni 2012)
- Mitglied des Beirats des Münchner Kreises (zurückgetreten am 31. Mai 2012)
- Stellvertretendes Mitglied im Beirat des Prüfungsverbands deutscher Banken e.V. (zurückgetreten am 31. Mai 2012)
- Mitglied des Verwaltungsrats der Universitätsgesellschaft Bonn-Freunde, Förderer, Alumni (zurückgetreten am 31. Mai 2012)
- Mitglied des Beirats im Zentrum für marktorientierte Unternehmensführung der WHU (zurückgetreten am 31. Mai 2012)
- Mitglied der Börsensachverständigenkommission (Bundesfinanzministerium) (zurückgetreten am 31. Mai 2012)
- Vorstandsmitglied und Mitglied des Exekutivausschusses der Frankfurt Main Finance e.V. (zurückgetreten am 31. Mai 2012)
- Mitglied des Beirats des Fraunhofer-IUK-Verbands (zurückgetreten am 31. Mai 2012)
- Mitglied des Exekutivausschusses und des Lenkungsausschusses der Frankfurt RheinMain e.V. (zurückgetreten am 31. Mai 2012)
- Mitglied des Senats von acatech – Deutsche Akademie der Technikwissenschaften e.V. (zurückgetreten am 31. Mai 2012)
- Mitglied im Vorstand der amerikanischen Handelskammer in Deutschland (zurückgetreten am 11. Mai 2012)
- Mitglied des Kuratoriums der Hanns Martin Schleyer-Stiftung (zurückgetreten am 21. Juni 2012)
- Mitglied der Redaktionsleitung der wissenschaftlichen Fachzeitschrift „Wirtschaftsinformatik“ (zurückgetreten am 31. Mai 2012)
- Mitglied im internationalen Beirat der IESE Business School der Universität Navarra (zurückgetreten am 28. März 2012)
- Mitglied des Kuratoriums der Stiftung Lebendige Stadt (zurückgetreten am 31. Mai 2012)
- Mitglied des Aufsichtsrats der Carl Zeiss AG (zurückgetreten am 18. März 2013)
- Mitglied des Universitätsrats der Universität Köln (zurückgetreten am 6. Juni 2013)

- Mitglied des Lenkungsausschusses und des Bundesausschusses des Wirtschaftsrats der CDU e.V. (zurückgetreten am 25. Juni 2013)
- Mitglied des geschäftsführenden Ausschusses des Instituts für Wirtschaftsinformatik der HSG der Universität St. Gallen (zurückgetreten am 31. Dezember 2013)

## Anne Lauvergeon

Anne Lauvergeon ist Absolventin der französischen École Normale Supérieure und der École des Mines. Sie hat ein Studium im Fach Physik/Chemie abgeschlossen. Frau Lauvergeon war von Juli 2001 bis Juni 2011 CEO von Areva sowie von Juni 1999 bis Juli 2011 Chairman und CEO von Areva NC. 1997 war sie bei Alcatel als Senior Executive Vice President und Mitglied des Executive Committee für das internationale Geschäft und Industriebeteiligungen zuständig. 1995 bis 1997 war sie Partner der Investmentbank Lazard Frères & Cie. Davor arbeitete Frau Lauvergeon von 1990 bis 1995 für das Büro des französischen Staatspräsidenten, 1990 als Beauftragte für internationale Wirtschaft und Außenhandel, ab 1991 war sie als stellvertretende Stabschefin und persönliche Beauftragte des französischen Präsidenten Organisatorin der G7/G8-Gipfeltreffen. Frau Lauvergeon begann ihre Karriere 1983 beim Stahlkonzern Usinor und arbeitet dann im Bereich europäische Chemie- und Reaktorsicherheit bei der französischen Atomenergiebehörde CEA. Frau Lauvergeon wurde vom Imperial College London 2008 die Ehrendoktorwürde verliehen, sie ist Mitglied der Royal Academy of Engineering (Großbritannien 2011) und Mitglied der königlich-belgischen Akademie (2012).

Nachstehend die aktuellen Mandate, zusätzlich zu dem oben in der Tabelle aufgeführten:

- Vorstandsmitglied bei Rio Tinto Plc
- Vorstandsmitglied bei der Total S.A.
- Vorstandsmitglied bei Vodafone Plc (bis Juli 2014)
- Vorstandsmitglied bei American Express
- Vorstandsvorsitzende der *École Nationale Supérieure des Mines* in Nancy
- Vorstandsmitglied der Universität PSL (*Pariser Akademie der Wissenschaften*)
- Mitglied der trilateralen Kommission
- Vorsitzende des A2i fund Agir pour l'Insertion dans l'Industrie (*Union des Industries Métallurgiques et Minières*)

Frühere Mandate der letzten fünf Jahre:

- Stellvertretende Vorsitzende und Vorstandsmitglied bei SAFRAN (2009 zurückgetreten)
- CEO von Areva (zurückgetreten im Juni 2011)
- Vorstandsmitglied bei GDF Suez (im April 2012 zurückgetreten)
- Chairman und CEO von Areva NC (im Juli 2011 zurückgetreten)
- Mitglied des Exekutivausschusses des *Mouvement des Entreprises de France* (2012 zurückgetreten)
- Mitglied des Exekutivausschusses von Global Compact (im Juli 2013 zurückgetreten)
- Aufsichtsratsvorsitzende der französischen Tageszeitung *La Libération*.

## Lakshmi N. Mittal

Lakshmi N. Mittal ist President und Chief Executive Officer von ArcelorMittal. 1976 gründete er die Mittal Steel Company und leitete 2006 die Fusion mit Arcelor zu ArcelorMittal, aus der der weltweit größte Stahlhersteller hervorging. Er ist aufgrund der führenden Rolle bei der Umstrukturierung der weltweiten Stahlindustrie eine allgemein anerkannte Persönlichkeit. Lakshmi N. Mittal blickt auf über 35 Jahre Arbeitserfahrung in der Stahlindustrie und damit verbundenen Branchen zurück. Neben seinen vielfältigen Mandaten ist Herr Mittal auch Mitglied des Board of Directors von Goldman Sachs, des International Business Council des World Economic Forums und des Investitionsrats für Auslandsinvestitionen in Kasachstan. Darüber hinaus wurde Herr Mittal vielfach von internationalen Institutionen und Magazinen ausgezeichnet und unterhält enge Beziehungen zu einer Reihe gemeinnütziger Organisationen.

Nachstehend die aktuellen Mandate, zusätzlich zu dem oben in der Tabelle aufgeführten:

- Chairman des Board of Directors und CEO der ArcelorMittal S.A.
- Chairman des Board of Directors der Aperam S.A.
- Mitglied des Board of Directors von Goldman Sachs
- Mitglied des Executive Committee der World Steel Association (frühere Bezeichnung: International Iron and Steel Institute)
- Mitglied des International Business Council des Weltwirtschaftsforums
- Mitglied des Rates für Auslandsinvestitionen in Kasachstan
- Mitglied des Global Advisory Council des indischen Premierministers, Mitglied des Beirats des Präsidenten für inländische und ausländische Investoren in der Ukraine
- Mitglied des Konsortiums der Cleveland Clinic
- Mitglied des Executive Board der Indian School of Business
- Golden Patron des Prince' s Trust
- Vorsitzender der ArcelorMittal-Stiftung
- Mitglied des Board der ONGC Mittal Energy Ltd.
- Mitglied des Board der ONGC Mittal Energy Services Ltd.
- Trustee der Gita Mittal Foundation
- Trustee der Gita Mohan Mittal Foundation
- Trustee der Lakshmi and Usha Mittal Foundation
- Chairman des Governing Council des LNM Institute of Information Technology
- Treuhänder des Mittal Champion Trust
- Treuhänder der Stiftung Mittal Children's Foundation

Frühere Mandate der letzten fünf Jahre:

- Mitglied des International Advisory Board der Citigroup (zurückgetreten im Juni 2008)
- Mitglied des Board of Directors der ICICI Bank Limited (zurückgetreten im Mai 2010)
- Mitglied des Board der Commonwealth Business Council Limited (zurückgetreten im Februar 2011)
- Mitglied des Business Council (zurückgetreten im Dezember 2011)
- Mitglied des Managing Committee der Lakshmi Niwas und Usha Mittal-Stiftung (zurückgetreten im Dezember 2011)
- Vorstandsmitglied bei ArcelorMittal USA Inc. (zurückgetreten im September 2012)

- Mitglied des Internationalen Präsidentenberatergremiums von Mosambik
- Mitglied des Beirats der Kellogg School of Management
- Mitglied des Präsidiums der Ispat Inland ULC (zurückgetreten im Januar 2013)

## Sir John Parker

Sir John Parker ist Chairman der Anglo American PLC, stellvertretender Chairman der DP World (Dubai), Non-Executive Director der Carnival PLC und Carnival Corporation. Er trat im Dezember 2011 von seinem Amt als Chairman der National Grid PLC zurück. Seine Karriere erstreckte sich von den Ingenieurwissenschaften über Schiffsbau bis zur Verteidigungsindustrie, unter anderem mit fast 25 Jahren Erfahrung als CEO bei Harland & Wolff und der Babcock International Group. Von 2004 bis 2009 war er Vorsitzender des Court of the Bank of England. Sir John Parker studierte Schiffsbau und Maschinenbau am College of Technology der Queens University in Belfast. Derzeit ist er zudem Präsident der Royal Academy of Engineering.

Nachstehend die aktuellen Mandate, zusätzlich zu dem oben in der Tabelle aufgeführten:

- Director der Carnival PLC und Carnival Corporation
- Stellvertretender Chairman der D.P. World (Dubai)
- Director der White Ensign Association Limited
- Mitglied des Board of Directors der Stichting Administratiekantoor EADS
- Präsident der Royal Academy of Engineering
- „Visiting Fellow“ der Universität Oxford

Frühere Mandate der letzten fünf Jahre:

- Senior Non-Executive Director der Bank of England (zurückgetreten im Juni 2009)
- Joint Chairman der Mondi Group (zurückgetreten im August 2009)
- Kanzler der Universität Southampton (zurückgetreten im Juli 2011)
- Mitglied des International Advisory Board der Citigroup (das Board wurde im Dezember 2011 aufgelöst)
- Chairman der National Grid PLC (zurückgetreten im Januar 2012)

## Michel Pébereau

Herr Michel Pébereau war von 2003 bis 2011 Präsident von BNP Paribas. Er leitete die Fusion, mit der BNP Paribas im Jahr 2000 entstand, und wurde ihr Chairman und Chief Executive Officer (CEO). 1993 wurde er zum Chairman und CEO der Banque Nationale de Paris ernannt und privatisierte diese. Zuvor war er Chairman und CEO von Crédit Commercial de France. Seine Laufbahn begann 1967 bei der Inspection Générale des Finances. 1970 wechselte er ins französische Finanzministerium, wo er verschiedene hochrangige Funktionen ausübte. Michel Pébereau ist Absolvent der *École Nationale d'Administration* und der *École Polytechnique*.

Nachstehend die aktuellen Mandate, zusätzlich zu dem oben in der Tabelle aufgeführten:

- Mitglied des Board of Directors von BNP Paribas S.A.
- Mitglied des Board of Directors der Total S.A.

- Mitglied des Board of Directors von EADS N.V.
- Mitglied des Board of Directors der Pargesa Holding S.A., Schweiz
- Mitglied des Board of Directors der „BNP Paribas (Suisse) S.A.“
- Mitglied des Aufsichtsrats der *Banque Marocaine pour le Commerce et l'Industrie*, Marokko
- Nicht stimmberechtigtes Vorstandsmitglied von Galeries Lafayette S.A.
- Aufsichtsratsmitglied des Institut Aspen France
- Mitglied des Exekutivausschusses des Institut de l'Entreprise
- Mitglied des „Conseil d'orientation Strategique of Mouvement des Entreprises en France“
- Mitglied der „Académie Sciences Morales et Politiques“
- Vorstandsmitglied der „Fondation ARC pour la Recherche sur le Cancer“
- Mitglied der „Fondation Nationale des Sciences Politiques“
- Vorstandsvorsitzender der „Fondation BNP Paribas“

Frühere Mandate der letzten fünf Jahre:

- Mitglied des Board of Directors von Lafarge (bis Mai 2011)
- Vorstandsvorsitzender der BNP Paribas (bis Dezember 2011)
- Mitglied des Board of Directors bei Axa (bis April 2013)
- Mitglied des Board of Directors bei Saint-Gobain (bis Juni 2013)

## Josep Piqué i Camps

Josep Piqué i Camps trat 2013 als Non-Executive Chairman von Vueling zurück und übernahm die Position des Vice-Chairman und CEO von Obrascón Huarte Lain (OHL), einem der größten internationalen Baukonzerne. Er begann seine Laufbahn als Wirtschaftswissenschaftler in der Studienabteilung des Kreditinstitutes „la Caixa“ und wurde 1986 Industrieminister der autonomen Regierung Kataloniens. Zwei Jahre später schloss er sich dem Unternehmen Ercros an, bei dem er später CEO und Chairman wurde. Nach mehreren Jahren als Mitglied des Círculo de Economía de Barcelona amtierte er von 1995 bis 1996 als dessen Chairman. In der Folgezeit wurde Herr Piqué in Folge zum Minister für Industrie und Energie (1996-2000), Regierungssprecher (1998-2000), Außenminister (2000-2002) und Minister für Forschung und Technologie (2002-2003) ernannt. Neben diesen Aufgaben agierte er 2003 bis 2007 als Abgeordneter, Senator und Vorsitzender der Katalanischen Volkspartei. Herr Piqué hat einen Dokortitel in Volks- und Wirtschaftswissenschaften und hat ein Jurastudium an der Universität Barcelona absolviert; er unterrichtet dort auch Wirtschaftswissenschaften.

Nachstehend die aktuellen Mandate, zusätzlich zu dem oben in der Tabelle aufgeführten:

- Beirat von Seat, Volkswagen-Konzern
- Vorstandsmitglied des Círculo de Economía
- Vorsitzender der Spain–Japan Council Foundation
- Chairman von Vertice 360 Servicios Audiovisuales, S.A.
- Mitglied des Board of Directors der Plasmia Biotech, S.L.

Frühere Mandate der letzten fünf Jahre:

- Chairman von Mixta Africa (bis 2010)
- Mitglied des Board of Directors von Applus Technologies Holding, S.L. bis 2012
- Chairman bei Vueling (bis 2013)

- Mitglied des Board of Directors der Ezentis, S.A. (bis 2013)
- Mitglied des Board of Directors der Grupo San Jose, S.A. (bis 2013)

## Jean-Claude Trichet

Jean-Claude Trichet war Präsident der Europäischen Zentralbank, Vorsitzender des Europäischen Ausschusses für Systemrisiken und der globalen Wirtschaftssitzung der Zentralbankgouverneure in Basel bis Ende 2011. Davor war er sechs Jahre lang Leiter des französischen Schatzamtes und zehn Jahre lang Gouverneur der Banque de France. Zu den frühen Stationen seiner Laufbahn zählen Posten in der Generalinspektion für Finanzen und im Schatzamt, zudem diente er Frankreichs Staatspräsidenten von 1978 bis 1981 als Berater für die Bereiche Mikroökonomie, Energie, Industrie und Forschung. Herr Trichet ist Absolvent der *École des Mines de Nancy*, des *Institut d'Études Politiques de Paris* und der Universität von Paris mit einem Abschluss in Wirtschaftswissenschaften, er hat einen Ehrendokortitel verschiedener Universitäten und besuchte zudem die *École Nationale d'Administration*.

Nachstehend die aktuellen Mandate, zusätzlich zu dem oben in der Tabelle aufgeführten:

- Vorsitzender der G30 (gemeinnützige Organisation), Washington D.C.
- Vorsitzender des Verwaltungsrates des BRUEGEL Institute, Washington D.C. (gemeinnützige Organisation)
- Vorsitzender der Trilateralen Kommission (einer gemeinnützigen Organisation) in Europa

Frühere Mandate der letzten fünf Jahre:

- Präsident der Europäischen Zentralbank (Mandat endete am 1. November 2011)
- Vorsitzender der globalen Wirtschaftssitzung der Zentralbankgouverneure in Basel (Mandat endete am 1. November 2011)
- Vorsitzender des Europäischen Ausschusses für Systemrisiken (Mandat endete am 1. November 2011)
- Leiter der Bankenaufsichtsinstanzen (Group of Governors and Heads of Supervision, GHOS) (Mandat endete am 1. November 2011)
- Präsident der *Société de Gestion de Participations Aéronautiques* (SOGEPA) (von 2012 bis 2013)

## Unabhängige Directors

Die unabhängigen Directors, die nach den oben dargestellten Kriterien der Unabhängigkeit bestellt wurden, sind Denis Ranque, Manfred Bischoff, Hans-Peter Keitel, Hermann-Josef Lamberti, Anne Lauvergeon, Lakshmi N. Mittal, Sir John Parker, Michel Pébereau, Josep Piqué I Camps und Jean-Claude Trichet.

## Frühere Straftaten und familiäre Bindungen

Soweit der Gesellschaft bekannt ist, wurde bisher über keinen der oben genannten Directors (weder als Privatperson noch als Director oder Führungskraft einer der oben genannten Unternehmen) eine Strafe wegen Betrugs verhängt, noch waren die Genannten in Konkurs-, Zwangsverwaltungs- oder Liquidationsverfahren verwickelt. Es liegen gegen sie weder öffentliche Beschuldigungen oder Anklagen vor, noch wurden Strafen einer Aufsichtsbehörde

verhängt oder ihnen von Gerichts wegen die Voraussetzungen als Mitglied der Geschäftsleitung oder des Aufsichtsrates wegen unternehmerischer Versäumnisse in den letzten fünf Jahren entzogen. Bis zum Zeitpunkt der Erstellung dieses Dokuments bestanden keine familiären Verbindungen unter den Directors.

## Geschäfte des Board of Directors im Jahr 2013

### Sitzungen des Board of Directors

Das Board of Directors trat im Jahr 2013 zwölfmal zusammen und wurde regelmäßig durch Geschäftsberichte des Chief Executive Officer über Entwicklungen informiert, inklusive strategischer und operativer Planungen. Bei drei dieser zwölf Sitzungen trat das ehemalige Board mit einer durchschnittlichen Anwesenheitsquote von 78 Prozent zusammen, und das derzeitige Board trat neunmal mit einer durchschnittlichen Anwesenheitsquote von 93 Prozent zusammen. Die niedrigere durchschnittliche Anwesenheitsquote des ehemaligen Board ist darauf zurückzuführen, dass einige Mitglieder aufgrund möglicher Interessenkonflikte im Zusammenhang mit dem Austritt bestimmter Hauptaktionäre und Gespräche zu dem Aktienrückkaufprogramm von der Teilnahme befreit waren.

Das Board of Directors verfolgte im gesamten Jahr 2013 die Fortschritte wichtiger Programme wie unter anderem des A400M, A380 und NH90. Das Board wurde im Juni Zeuge des erfolgreich absolvierten Erstflugs des A350 XWB und wurde fortlaufend über die vielversprechenden Fortschritte bei dem Programm informiert. Das Board überwachte außerdem die Nachrüstungsaktivitäten bei dem Superpuma EC 225, hielt Besprechungen zu Verbesserungen beim Vertragsmanagement ab, führte Maßnahmen für bessere Cyber-Sicherheit ein und überprüfte Fortschritte im Bereich Corporate Social Responsibility und Gesundheit und Sicherheit.

Das Board befasste sich auch gezielt mit der Ertragslage und den Prognosen des Konzerns, dem Asset Management, den Herausforderungen der Lieferkette, dem Dienstleistungsbereich, der Compliance bei wichtigen Geschäftsabläufen und wichtigen Programmen sowie Initiativen für Effizienz und Innovation. Es überprüfte die Ergebnisse des Risikomanagements („ERM“), Exportkontrollbestimmungen, Richtlinien im Bereich Investor Relations, Compliance Programme und Finanzkommunikation sowie rechtliche Risiken. Das Board genehmigte einen kostenlosen Aktienplan für alle Mitarbeiter in Anlehnung an einen vergleichbaren Plan, der anlässlich des Jahrestags des zehnjährigen Bestehens der Gesellschaft gewährt wurde.

Nachdem die bei dem abgebrochenen Fusionsprojekt mit BAE Systems gesammelten Erfahrungen erneut überprüft wurden, unterstützte das Board schließlich das Management bei den Verhandlungen mit den Hauptaktionären zum Verzicht auf ihre Kontrollrechte und zur Schaffung der neuen Governance, die schließlich von der außerordentlichen Hauptversammlung vom 27. März 2013 genehmigt wurde. Während der Beurteilung der Fusion und den Besprechungen zur Governance bestimmte das Board zur Wahrung der Integrität seiner Arbeit geeignete Arbeitsgruppen,

Unterausschüsse und Verfahren zum Informationsaustausch, um die Gefahr von Interessenkonflikten zu vermeiden und bestimmte Directors vor den mit Insiderwissen verbundenen Risiken zu schützen. Während dieses gesamten Zeitraums stellten die unabhängigen Directors einen Ad-hoc-Nominierungsausschuss zusammen und spielten eine wichtige Rolle bei der Empfehlung der bestmöglichen Kandidaten für die Zusammenstellung des neuen Board of Directors. Sie lehnten eine Vergütung für ihre in diesem Committee geleistete Arbeit und ihre Anwesenheit bei den zahlreichen Besprechungen, die zu dieser Angelegenheit abgehalten wurden, ab.

Im Einklang mit der Konzernpriorität „EADS 2.0 aufzubauen“, konzentrierte sich das Board of Directors wiederholt auf die Strategie der Gesellschaft und auf die Unterstützung des Managements bei der Integration von Airbus Military, Astrium und Cassidian in eine Raumfahrt- und Verteidigungsdivision und bemühte sich darüber hinaus um die Förderung der Integration und des Zusammenhalts durch die Umbenennung des Konzerns und seiner Divisionen unter Verwendung der weltweit bekannten Marke Airbus. Das Board betrachtet diese Entwicklung als den nächsten logischen Schritt in der Weiterentwicklung der Gesellschaft. Ein Schritt, mit dem die dominierende Stellung des kommerziellen Luftfahrtbereichs bei dem Konzern und die Notwendigkeit einer Umstrukturierung und Fokussierung der Verteidigungs- und Raumfahrtaktivitäten bekräftigt wird, um Kosten zu senken und die Rentabilität und Wettbewerbsfähigkeit zu steigern.

### Board-Bewertung 2013

Die Bewertung des Board of Directors wurde erst zehn Monate nach dessen Amtsantritt vorgenommen, um ausgehend von Befragungen der Directors durch den Corporate Secretary mögliche Gelegenheiten zur Verbesserung zu nutzen. Bei den Befragungen wurden die Zusammensetzung und Tagungsordnung des Board, die Qualität von Besprechungen, Offenheit und Zusammenhalt, Vorsitz, Interaktion mit dem Management, Beziehungen zu den Aktionären, die Arbeit der Committees, Erfüllung treuhänderischer Pflichten, Anwesenheit, Häufigkeit und Dauer von Besprechungen sowie Dokumentation angesprochen. Die anschließende Besprechung des Berichts vom gesamten Board konzentrierte sich auf die Ergreifung von Maßnahmen. Beim nächsten Mal soll eine externe Beratungsfirma mit der Erstellung eines derartigen Berichts beauftragt werden.

Seit dem Amtsantritt des derzeitigen Board ist die Teilnahme einzeln und kollektiv im Vergleich zu Ende 2012 und Anfang 2013 deutlich besser und die Teilnahmequote wird als zufriedenstellend betrachtet.

Das Board ist vor allem der Ansicht, dass, auch wenn eine Feststellung seiner wichtigsten Stärken und Schwächen als Gremium noch verfrüht wäre, seine Zusammensetzung dennoch einen guten Standard für Beiträge ermöglicht: Es setzt sich aus hoch qualifizierten Mitgliedern zusammen, die auf „nachweisliche Erfolge“ zurückblicken können und über einschlägige Qualifikationen und Erfahrungen verfügen, die die „vielen für die Gesellschaft erforderlichen, verschiedenen Aspekte

bieter“ können. Die Directors sind sich der unausgewogenen Vertretung von Männern und Frauen bewusst und merken auch an, dass internationale Vielfalt eine Stärke ist, die noch starker gefördert werden muss. Das neue Board hat sich zwar einem gründlichen Einführungsprogramm unterzogen, muss sich jedoch im Lauf der Zeit noch besser mit dem Bereich Luft-/Raumfahrt und Verteidigung vertraut machen. Daher sind Schulungssitzungen und Standortbesuche stets willkommen und nicht auf Sitzungen des Board beschränkt.

Die Board-Diskussionen verlaufen sehr offen und ungezwungen und zwischen den Mitgliedern des Board herrscht ungeachtet des sehr unterschiedlichen kulturellen Hintergrunds eine „gute Chemie“. Bei der Entscheidungsfindung wird in zunehmendem Maße das richtige Gleichgewicht zwischen Disziplin und Spontanität erreicht, wobei Präsentationen kürzer und prägnanter gehalten werden und mehr Zeit für gezielte Besprechungen und die Analyse entscheidender Fragen bleibt.

Der Chairman schafft Vertrauen und genießt Anerkennung aufgrund seiner Kompetenz und seines Arbeitseinsatzes; er hat zu jedem Director eine persönliche Beziehung aufgebaut, die gewürdigt wird und aufrechterhalten werden muss. Das Engagement und professionelle Vorgehen der Committee Chairmen stößt ebenfalls auf allgemeine Anerkennung.

Das Board ist der Auffassung, dass es zur Erfüllung seiner treuhänderischen Pflichten im Interesse der Gesellschaft gut vorbereitet ist und mit der neuen Führungsstruktur ist das Board, wie ein Director anmerkte, „sich seiner Unabhängigkeit bewusst“. Die Aufgabenteilung zwischen Board und Management verläuft zufriedenstellend.

Das gesamte Board ist sich der Tatsache bewusst, dass die Zeit für Besprechungen knapp bemessen ist und effektiv genutzt werden muss. Die Flexibilität, sich im Rahmen kurzer zusätzlicher Meetings mit nicht eingeplanten Angelegenheiten zu befassen, die unvorhergesehen aufkommen, sorgt für die nötige Entlastung.

Neben zwingend notwendigen Angelegenheiten, für die ausreichend Zeit bemessen werden muss und die im Lauf des Jahres mit einem in die Zukunft gerichteten Plan für die Tagesordnung der Sitzungen des Board fest eingeplant werden, sind die Directors sehr an der Erforschung langfristiger strategischer Problemstellungen interessiert und möchten sich zur Gestaltung des zukünftigen Portfolios im Einzelnen auf die Strategie konzentrieren (Segment, Produkt, Region, Wertkette); sie bevorzugen dabei eine kommerziell orientierte Agenda mit hoher Risikoorientierung; es wurde eine Liste priorisierter Problemstellungen für 2014 und die anschließenden Jahre erstellt: Die Liste umfasst die Punkte Strategie, Geschäftsabwicklung, Ziel- und Leistungsmanagement sowie organisatorische Punkte.

Die fristgerechte Bereitstellung von Dokumenten ist für das Niveau der Vorbereitung der Directors im Vorfeld von Zusammenkünften von entscheidender Bedeutung und somit auch für die Effizienz von Sitzungen des Board. Die Dokumentation konzentriert sich auf das Wesentliche, wenn sie auch manchmal lang ist, und das Format ist effektiv. Entscheidungsfindungsangelegenheiten müssen im Gegensatz zu Informationen besser identifiziert werden, um die Denkprozesse und Diskussionen im Board besser zu steuern. Es wurden ein paar Bereiche erkannt, in denen es an Input mangelt, wofür aber Abhilfe geschaffen wird. Das Format der Protokolle wurde besprochen, und die Directors sind sich darüber einig, dass diese den Umfang des Austausches und der Herausforderungen innerhalb des Board und den Umfang der behandelten Themen wahrheitsgemäß widerspiegeln.

In der Zeit zwischen den Sitzungen des Board werden von den Directors Updates, gezielte Ausschnitte aus der Tagespresse mit Erklärungen zu laufenden Ereignissen, Managementbeurteilungen und Analystenpräsentationen angefordert.

Möglicherweise werden die Mitglieder des Executive Committee und die nächstfolgende Führungsebene noch häufiger mit dem Board zusammentreffen, was durch Boardpräsentationen aber auch bei Abendessen und Standortbesuchen erfolgen soll.

## Ausschüsse des Board im Jahr 2013

Nach der außerordentlichen Hauptversammlung vom 27. März 2013 hatten die Board Committees folgende Mitglieder:

Directors	Audit Committee	Vergütungs- und Nominierungsausschuss
Denis Ranque (Vorsitzender)		
Thomas Enders (CEO)		
Manfred Bischoff		
Ralph D. Crosby		
Hans-Peter Keitel		X
Hermann-Josef Lamberti	Vorsitzender	
Anne Lauvergeon	X	
Lakshmi N. Mittal		X
Sir John Parker		Vorsitzender
Michel Pébereau	X	
Josep Piqué i Camps	X	
Jean-Claude Trichet		X
Anzahl der Sitzungen in 2013	4	3
Durchschnittliche Anwesenheitsquote in 2013	94%	92%

Anmerkung: Stand vom 31. Dezember 2013

### Audit Committee

Das Audit Committee spricht gemäß der Geschäftsordnung Empfehlungen an das Board of Directors zur Genehmigung der Jahres- und Zwischenabschlüsse (1. Quartal, 1. Halbjahr, 3. Quartal) sowie zur Bestellung externer Abschlussprüfer und der Festlegung ihrer Vergütung aus. Das Audit Committee ist außerdem dafür verantwortlich, dass die internen und externen Prüfungsverfahren ordnungsgemäß geleitet werden und den Prüfungsangelegenheiten in Sitzungen des Board of Directors ausreichende Beachtung geschenkt wird. Es bespricht daher mit den Abschlussprüfern die Prüfprogramme und die Ergebnisse der Buchprüfungen und überwacht die Angemessenheit der internen Kontrollen, Rechnungslegungsverfahren und Finanzberichterstattung des Konzerns. Es beaufsichtigt außerdem den Einsatz des ERM-Systems des Konzerns und der Compliance Organisation.

Die Vorschriften und Aufgaben des Audit Committee sind in der Audit Committee Charter niedergelegt.

Der Chairman des Board of Directors und der Chief Executive Officer sind eingeladen, an sämtlichen Sitzungen des Audit Committee teilzunehmen. Der Chief Financial Officer und der Head of Controlling and Accounting sind gehalten, an den Sitzungen teilzunehmen, um Vorschläge des Managements vorzulegen und Fragen zu beantworten. Der Head of Corporate Audit und der Chief Compliance Officer sind außerdem gehalten, regelmäßig an das Audit Committee Bericht zu erstatten.

Das Audit Committee muss mindestens viermal im Jahr zusammentreten. Im Jahr 2013 erfüllte es seine gesamten Pflichten und trat sechsmal zusammen. Von diesen sechs Sitzungen lag die durchschnittliche Anwesenheitsquote bei den zwei Sitzungen des ehemaligen Audit Committee bei 75 Prozent, und bei den vier

Sitzungen des aktuellen Audit Committee lag die durchschnittliche Anwesenheitsquote bei 94 Prozent. Die niedrigere durchschnittliche Anwesenheitsquote des ehemaligen Audit Committee lässt sich darauf zurückführen, dass einige Mitglieder aufgrund möglicher Interessenkonflikte im Zusammenhang mit dem Austritt bestimmter Hauptaktionäre und Gesprächen zu dem Aktienrückkaufprogramm von der Teilnahme befreit waren.

### Vergütungs- und Nominierungsausschuss

Gemäß der Geschäftsordnung erteilt der Vergütungs- und Nominierungsausschuss dem Board of Directors Empfehlungen in Bezug auf die Ernennung von Mitgliedern des Executive Committee des Konzerns (auf Vorschlag des CEO und mit Genehmigung des Chairman), des Corporate Secretary der Gesellschaft, der Mitglieder des Shareholder Committee von Airbus und der Vorsitzenden des Aufsichtsrats (oder eines vergleichbaren Organs) anderer wichtiger Konzerngesellschaften und Geschäftseinheiten. Der Vergütungs- und Nominierungsausschuss erteilt dem Board of Directors zudem Empfehlungen in Bezug auf Vergütungsstrategien und langfristige Vergütungspläne und er entscheidet über die Dienstverträge und sonstigen vertraglichen Angelegenheiten in Bezug auf die Mitglieder des Board of Directors und des Executive Committee. Die Vorschriften und Verantwortungsbereiche des Vergütungs- und Nominierungsausschuss wurden in der Remuneration and Nomination Committee Charter niedergelegt.

Der Chairman des Board of Directors und der Chief Executive Officer sind zur Teilnahme an den Zusammenkünften des Vergütungs- und Nominierungsausschuss eingeladen. Der Head of Group Human Resources ist gehalten, an den Zusammenkünften teilzunehmen, um Vorschläge des Managements vorzulegen und Fragen zu beantworten.

Neben den Empfehlungen, die der Vergütungs- und Besetzungsausschuss dem Board of Directors bei wichtigen Stellenbesetzungen innerhalb des Konzerns gibt, befasste er sich mit der Überprüfung von Spitzenkräften, besprach Maßnahmen zum Verbessern des Engagements und zur Förderung der Vielfalt und befasste sich mit der Überprüfung der Vergütung von Mitgliedern des Executive Committee des Konzerns für 2013, des langfristigen Prämiensystems und des variablen Einkommensanteils für 2012. Angesichts des Erfolgs des ESOP seit der Einführung der neuen Formel von 2011 hat der Vergütungs- und Nominierungsausschuss auch die Verlängerung derselben Bedingungen für den ESOP 2014 vorgeschlagen (ESOP: Belegschaftsaktienplan).

Als Leitprinzip für die Besetzungen des Konzernmanagements galt grundsätzlich, dass der beste Kandidat für die Position ernannt werden soll („die für die Aufgabe am besten geeignete Person“ bzw. „best person for the job“), während gleichzeitig der Aspekt der Ausgewogenheit durch ein breit gestreutes Gleichgewicht im Hinblick auf die Geschlechtszugehörigkeit, Erfahrung, nationale Herkunft etc. aufrechterhalten werden soll. Die Umsetzung dieser Grundsätze sollte jedoch keine Beschränkungen bezüglich der im gehobenen Managementteam der Gesellschaft vertretenen Vielfalt schaffen.

Der Vergütungs- und Nominierungsausschuss muss mindestens zweimal im Jahr zusammentreten. 2013 trat der ehemalige Vergütungs- und Besetzungsausschuss einmal mit einer durchschnittlichen Anwesenheitsquote von 50 Prozent zusammen, der derzeitige Vergütungs- und Nominierungsausschuss trat dreimal mit einer durchschnittlichen Anwesenheitsquote von 92 Prozent zusammen. Die niedrigere durchschnittliche Anwesenheitsquote des ehemaligen Vergütungs- und Nominierungsausschusses lässt sich darauf zurückführen, dass einige Mitglieder aufgrund möglicher Interessenkonflikte im Zusammenhang mit dem Austritt bestimmter Hauptaktionäre und Gesprächen zu dem Aktienrückkaufprogramm von der Teilnahme befreit waren.

Außer dem normalen Vergütungs- und Nominierungsausschuss richtete das Board of Directors im Dezember 2012 ein Ad-hoc-„Nomination Committee“ ein, dem die Empfehlung von Kandidaten zur Ernennung in das derzeitige Board zur Vorlage bei der außerordentlichen Hauptversammlung vom März 2013 übertragen wurde. Dieses Ad-hoc-Nomination Committee setzte sich aus den unabhängigen Board-Mitgliedern Sir John Parker, Hermann-Josef Lamberti, Michel Pébereau und Lakshmi Mittal zusammen und trat viermal zusammen; das Committee verzichtete auf eine Vergütung für diese zusätzlichen Dienste.

## Executive Committee im Jahr 2013

Der Chief Executive Officer, der durch ein Exekutivkomitee (das „**Executive Committee**“) unterstützt wird, ist für die Tagesgeschäfte der Gesellschaft verantwortlich. Zum Executive Committee, das vom Chief Executive Officer geleitet wird, gehören auch die Leiter der wichtigsten und Aufgaben- und Geschäftsbereiche des Konzerns. Das Executive Committee trat im Jahr 2013 fünfmal zusammen.

Bei den Sitzungen des Executive Committee werden unter anderem die folgenden Angelegenheiten behandelt:

- Genehmigungen von Besetzungsvorschlägen der Chefs der einzelnen Divisionen des Konzerns für ihre Managementteams (mit Ausnahme des Chief Operating Officers von Airbus);
- Genehmigungen von Investitionen bis zu 300.000.000 Euro;
- Festlegung und Kontrolle der Umsetzung der Strategie für die Geschäfte der Gesellschaft;
- Geschäftsführungs-, Organisations- und Rechtsstruktur des Konzerns;
- Leistungsniveau der einzelnen Geschäftsbereiche des Konzerns und Unterstützungsfunktionen; und
- alle Geschäftsangelegenheiten einschließlich der operativen Pläne des Konzerns sowie seiner Divisionen und Geschäftseinheiten.

Die interne Organisation des Executive Committee wird durch die Geschäftsverteilung unter den Mitgliedern unter Aufsicht des Chief Executive Officer bestimmt. Ungeachtet der oben festgelegten gemeinsamen Zuständigkeiten ist jedes Mitglied des Executive Committee selbst für die Führung seines Aufgabenbereiches verantwortlich und an die Entscheidungen des Chief Executive Officer und gegebenenfalls des Executive Committee gebunden.

Der Chief Executive Officer ist bestrebt, zu den bei den Sitzungen des Executive Committee besprochenen Themen unter den Mitgliedern des Executive Committee einen Konsens zu erzielen. Kommt es zu keiner Einigung, ist der Chief Executive Officer berechtigt, die Sache zu entscheiden. Im Fall von grundlegenden oder wesentlichen Uneinigkeiten in Bezug auf eine noch nicht entschiedene Angelegenheit kann das widersprechende Mitglied des Executive Committee verlangen, dass der Chief Executive Officer die Angelegenheit dem Chairman zur Stellungnahme vorlegt.

Gemäß der im Jahr 2013 geltenden Geschäftsordnung wurden die Mitglieder des Executive Committee vom Board of Directors auf Vorschlag des Chief Executive Officer bestellt, der zunächst vom Chairman nach Prüfung durch den Vergütungs- und Nominierungsausschuss genehmigt wird. Die Besetzung des Executive Committee wurde in der Gesamtheit genehmigt und nicht individuell, abgesehen vom Chief Executive Officer von Airbus, der individuell vom Board of Directors bestellt wurde. Die Amtszeit für Mitglieder des Executive Committee betrug fünf Jahre.

## Zusammensetzung des Executive Committee im Jahr 2013

Name	Alter	Beginn der aktuellen Amtszeit	Ende der Amtszeit	Haupttätigkeit
Thomas Enders	55	2012	2017	Chief Executive Officer Airbus Group
François Auque	57	2010	2015	EVP Space Systems, Airbus Defence and Space
Thierry Baril	49	2012	2017	Chief Human Resources Officer Airbus Group & Airbus
Jean J. Botti	57	2011	2016	Chief Technical Officer Airbus Group
Fabrice Brégier	52	2012	2017	CEO von Airbus
Günter Butschek	53	2012	2017	Airbus COO
Guillaume Faury	46	2013	2018	CEO von Airbus Helicopters
Bernhard Gerwert	61	2012	2017	CEO von Airbus Defence and Space
Marwan Lahoud	48	2012	2017	Chief Strategy and Marketing Officer Airbus Group
John Leahy	63	2012	2017	Airbus COO – Kunden
Sean O'Keefe	57	2010	2014	CEO von Airbus Group, Inc.
Domingo Ureña-Raso	56	2009	2014	EVP Military Aircraft, Airbus Defence and Space
Harald Wilhelm	48	2012	2017	Chief Financial Officer Airbus Group & Airbus

Anmerkung: Alle Angaben entsprechen dem Stand vom 31. Dezember 2013. Die Geschäftsadresse aller Mitglieder des Executive Committee für alle EADS-Angelegenheiten ist: Mendelweg 30, 2333 CS Leiden, Niederlande.

### Thomas Enders, CEO der Airbus Group

Thomas („Tom“) Enders wurde mit Wirkung zum 1. Juni 2012 zum Chief Executive Officer (CEO) von EADS ernannt, nachdem er seit 2007 CEO von Airbus gewesen war. Herr Enders studierte Wirtschaftswissenschaften, Politik und Geschichte an der Universität Bonn und an der University of California in Los Angeles. Bevor er 1991 bei Messerschmitt-Bölkow-Blohm für die Luft- und Raumfahrtindustrie tätig wurde, war er unter anderem Mitglied im Planungsstab des Bundesverteidigungsministers. Bei MBB und beim Nachfolgeunternehmen DASA übernahm er verschiedene Funktionen, darunter Leiter des Hauptsekretariats und Büros des Vorstandsvorsitzenden, Direktor Unternehmensentwicklung und Technologie sowie Leiter des Bereichs Verteidigungssysteme. Im Anschluss an die Gründung von EADS im Jahre 2000 wurde er zum CEO der EADS Defence and Security Systems Division ernannt, wobei er in dieser Position bis zu seiner Ernennung zum Co-CEO von EADS im Jahr 2005 behielt. Herr Enders war von 2005 bis 2012 Präsident des BDLI (Bundesverband der deutschen Luft- und Raumfahrtindustrie). Er war seit 2009 Mitglied des Präsidiums des BDI (Bundesverband der deutschen Industrie). Von 2005 bis 2009 war er Vorsitzender des Atlantik-Brücke e.V. Seit November 2011 war Tom Enders Mitglied der Business Advisory Group des britischen Premiers David Cameron. Seit Januar 2013 ist er Mitglied des gemeinsamen Beratungsausschusses der Allianz SE.

### François Auque – EVP Space Systems, Airbus Defence and Space

Herr Auque wurde im Jahr 2000 zum Chief Executive Officer von Astrium ernannt, das jetzt mit Cassidian und Airbus Military in der Division Airbus Defence and Space zusammengelegt wurde. Zuvor war er Chief Financial Officer und Managing Director für Satelliten von Aerospatiale Matra, nachdem er seit 1991 Chief Financial Officer bei Aerospatiale gewesen war. In früheren Jahren seiner Karriere war er beim Suez-Konzern und beim französischen

Rechnungshof. Auque studierte an der *École des Hautes Études Commerciales*, am *Institut d'Études Politiques* und ist Absolvent der *École Nationale d'Administration*.

### Thierry Baril, CHRO von Airbus Group und Airbus

Herr Baril wurde im Mai 2012 zum Chief Human Resources Officer von EADS und Airbus ernannt. Nachdem er Executive Vice President Human Resources bei Eurocopter war, kam er 2007 als Executive Vice President Human Resources und Mitglied des Executive Committee von Airbus zu Airbus. In früheren Jahren seiner Laufbahn erwarb er sich bei einer Reihe verschiedener Tätigkeiten im Personalwesen bei Alcatel, General Electric und Alstom Erfahrung im Personalbereich. Herr Baril hat einen Universitätsabschluss im Fachbereich HR Management, den er 1988 am „Institut de Gestion Sociale“ erwarb.

### Guillaume Faury, CEO von Airbus Helicopters

Guillaume Faury wurde im Mai 2013 zum CEO von Eurocopter, jetzt Airbus Helicopters, ernannt. Bevor Herr Faury diese Position antrat, war er seit 2009 bei der Peugeot S.A. Executive Vice President für Forschung und Entwicklung. Vor seiner Tätigkeit für Peugeot war Herr Faury zehn Jahre bei Eurocopter, wo er verschiedene Positionen im gehobenen Management bekleidete. Herr Faury ist seit Langem in der Luft- und Raumfahrtbranche tätig; er ist Luft- und Raumfahrtingenieur und besitzt eine Zulassung als Testflugingenieur.

### Jean Botti – CTO der Airbus Group

Herr Botti wurde 2006 zum Chief Technical Officer von EADS ernannt. Er kam von General Motors, wo er zunächst als Cheftechnologe und später als Business Line Executive des Geschäftsbereichs Delphi Powertrains arbeitete. Seine berufliche Laufbahn begann 1978 als Produktioningenieur für Renault. Herr Botti

besitzt einen Abschluss von der INSA Toulouse, einen MBA von der Central Michigan University sowie einen Doktorgrad vom Conservatoire des Arts et Métiers; er absolvierte ebenfalls den Studiengang für Research and Development Management am Massachusetts Institute of Technology (MIT). Herr Botti ist ein SAE Fellow sowie Mitglied der französischen Akademie der Technologie und Mitglied des Beirats für den europäischen Forschungsraum. Ihm wurde von der University of Cardiff und der University of Bath zweimal die Ehrendoktorwürde verliehen. Herr Botti ist Mitglied der „Académie de l’Air et de l’Espace“ und Ritter der Ehrenlegion („Chevalier de la Légion d’honneur“).

### **Fabrice Brégier, CEO von Airbus**

Herr Brégier wurde im Mai 2012 zum President und Chief Executive Officer von Airbus ernannt, nachdem er sechs Jahre lang COO bei Airbus und Head of Operational Performance für den gesamten Konzern war. Davor war er 2003 zum President und CEO von Eurocopter, 2001 zum CEO von MBDA und 1998 zum CEO von BAe Dynamics ernannt worden. Herr Brégier kam 1993 zu Matra Défense. Er absolvierte die *École Polytechnique* und die *École des Mines*.

### **Günter Butschek – COO von Airbus**

Nachdem Herr Butschek 2011 als Head of Operations zu Airbus kam, wurde er 2012 zum Chief Operating Officer von Airbus und Mitglied des Executive Committee von EADS ernannt. Herr Butschek verbrachte den Großteil seiner Laufbahn bei der Daimler AG, wo er verschiedene Positionen im Bereich Logistik, Personalwesen, Beschaffung und Fertigung in der Abteilung Mercedes-Benz Personenwagen hatte. Er war ab 2002 auch Firmenleiter des niederländischen Unternehmens Netherlands Car BV, eine Tochter von Mitsubishi und Kooperation mit DaimlerChrysler, und leitete außerdem ab 2005 Beijing Benz Automotive in China. Herr Butschek besitzt einen Abschluss in Wirtschaftswissenschaften.

### **Guillaume Faury, CEO von Airbus Helicopters**

Guillaume Faury wurde im Mai 2013 zum CEO von Eurocopter, jetzt Airbus Helicopters, ernannt. Bevor Herr Faury diese Position antrat, war er seit 2009 bei der Peugeot S.A. Executive Vice President für Forschung und Entwicklung. Vor seiner Tätigkeit für Peugeot war Herr Faury zehn Jahre bei Eurocopter, wo er verschiedene Positionen im gehobenen Management bekleidete. Herr Faury ist seit Langem in der Luft- und Raumfahrtbranche tätig; er ist Luft- und Raumfahrtingenieur und besitzt eine Zulassung als Testflugingenieur.

### **Bernhard Gerwert – CEO von Airbus Defence and Space**

Herr Gerwert wurde 2012 zum Chief Executive Officer von Cassidian ernannt, das jetzt mit Astrium und Airbus Military in Airbus Defence and Space zusammengelegt wurde. Davor war er in der Division als Mitglied des Management Board tätig, wo er 2007 bis 2011 zum CEO von Cassidian Air Systems und dann ab 2011 zum Chief Operation Officer ernannt wurde. Herr Gerwert begann seine Laufbahn im Jahr 1979 und bekleidete

verschiedene Führungspositionen im Bereich Ingenieurwesen, Produktbetreuung, Finanzen und Projektleitung bei MBB, DASA, Dornier, DaimlerChrysler Aerospace und EADS. Herr Gerwert besitzt einen Abschluss der Universität Paderborn in Elektrotechnik und einen der Fachhochschule Bielefeld in Wirtschaftsingenieurwesen.

### **Marwan Lahoud, CSMO der Airbus Group**

Herr Lahoud wurde im Juni 2007 zum Chief Strategy and Marketing Officer von EADS ernannt. Er war zuvor CEO von MBDA. Er arbeitete während der Fusion mit Matra für Aerospatiale und wirkte an der Gründung von EADS mit. Bei EADS war er Senior Vice President im Bereich Mergers & Acquisitions. Herr Lahoud ist Absolvent der *École Polytechnique* und erwarb ein Diplom an der *École Nationale Supérieure de l’Aéronautique et de l’Espace*.

### **John Leahy, COO-Customers von Airbus**

Herr Leahy wurde 2005 zusätzlich zu seinen Aufgaben als Chief Commercial Officer von Airbus (seit 1994) zum Chief Operation Officer – Customers von Airbus und Mitglied des Executive Committee von Airbus ernannt. 2012 wurde er zum Mitglied des Executive Committee von EADS ernannt. Herr Leahy kam 1985 zu Airbus North America, nachdem er sieben Jahre bei Piper Aircraft tätig war. 1988 wurde er Head of Sales und schließlich President von Airbus North America. Eine der größten von Herrn Leahy erzielten Errungenschaften war die Steigerung des weltweiten Marktanteils von Airbus von 18 Prozent im Jahr 1995 auf den heutigen Stand von über 50 Prozent. Herr Leahy hat den Abschluss eines MBA von der Syracuse University und den Abschluss eines BA von der Fordham University.

### **Sean O’Keefe, CEO der Airbus Group Inc.**

Herr O’Keefe wurde im November 2009 zum CEO von EADS North America, der US-Tochter der Gesellschaft, und im Januar 2012 zum Chairman des Board von EADS North America ernannt. Davor hatte er eine leitende Stellung bei der General Electric Company. Vor seiner Tätigkeit bei GE bekleidete er verschiedene Positionen im öffentlichen Dienst u. a. als Kanzler der Louisiana State University, Mitglied des Verwaltungsrats der NASA, stellvertretender Budgetdirektor im Weißen Haus, Secretary der US-Marine sowie CFO des US-Verteidigungsministeriums. Zwischen seinen Amtszeiten im öffentlichen Dienst hatte Herr O’Keefe Professuren an verschiedenen US-amerikanischen Universitäten inne. Herr O’Keefe erwarb einen Abschluss von der Syracuse University und der Loyola University; ihm wurde fünfmal die Ehrendoktorwürde verliehen.

### **Domingo Ureña Raso, Head of Military Aircraft, Airbus Defence and Space**

Als Head of Military Aircraft ist Herr Ureña-Raso für alle Militär- und unbemannten Flugzeugprogramme von Airbus Defence and Space verantwortlich; er ist auch Mitglied des Executive Committee von EADS. Nachdem Herr Ureña-Raso für die Programme Power8 und „Future EADS“ verantwortlich gewesen war, wurde er 2009 zum Leiter von Airbus Military ernannt. Herr Ureña-Raso hat Abschlüsse von der Polytechnischen Universität Madrid und von der ESSEC Paris und erwarb einen MBA.

## Harald Wilhelm, CFO von Airbus Group und Airbus

Herr Wilhelm wurde 2012 zum Chief Financial Officer von EADS und Mitglied des Executive Committee von EADS ernannt. Gleichzeitig geht er seinen Aufgaben als Chief Financial Officer von Airbus und Mitglied des Executive Committee von Airbus (dem er seit 2008 angehört) nach. Herr Wilhelm kam im Jahr 2000 zu Airbus,

wo er verschiedene Positionen im Finanzbereich bekleidete und 2007 schließlich zum Chief Controlling Officer von Airbus ernannt wurde. In seiner früheren Laufbahn erwarb er sich bei der DASA einschlägige Erfahrungen im Bereich Mergers & Acquisitions. Herr Wilhelm hat einen Abschluss in Betriebswirtschaft von der Universität München.

### 4.1.3 Der niederländische Corporate Governance Kodex – „Anwendung oder Erklärung“

Nach niederländischem Recht und gemäß den Bestimmungen des niederländischen Corporate-Governance-Kodex in der Ende 2008 aktualisierten Fassung („**niederländischer Kodex**“), der eine Reihe nicht verbindlicher Empfehlungen enthält, wendet die Gesellschaft entweder die Bestimmungen des niederländischen Kodex an oder sie erläutert und gibt gegebenenfalls stichhaltige Gründe für deren Nichtanwendung an. Obwohl die Gesellschaft in ihrem stetigen Bemühen um Einhaltung höchster Standards die meisten derzeit gültigen Empfehlungen des niederländischen Kodex anwendet, muss sie in Übereinstimmung mit dem Prinzip „Anwendung oder Erklärung“ die folgenden Erklärungen abgeben: Der vollständige Text des niederländischen Kodex kann auf [www.commissiecorporategovernance.nl](http://www.commissiecorporategovernance.nl) eingesehen werden.

#### 1. Rücktritt von Mitgliedern des Board of Directors

- Bestimmung III.3.6 des niederländischen Kodex empfiehlt, dass durch einen entsprechenden Rücktrittsplan soweit wie möglich eine Situation vermieden werden sollte, in der mehrere Non-Executive Mitglieder des Board of Directors gleichzeitig zurücktreten.
- Die Gesellschaft kombiniert die Vorteile einer gestaffelten Amtszeit mit den legitimen Interessen der Aktionäre, um in regelmäßigen Abständen die Leistungen jedes Directors zu überprüfen. Auf diese Weise möchte die Gesellschaft alle drei Jahre ein Drittel der Board-Mitglieder ersetzen, während die Mandate der übrigen acht Mitglieder des Board of Directors erneuert werden.

#### 2. Dauer des Mandats

- Bestimmung III.3.5 des niederländischen Kodex empfiehlt, dass für die Non-Executive Mitglieder des Board of Directors eine Amtszeit von höchstens drei Vierjahresperioden gelten soll).
- Die Gesellschaft sieht grundsätzlich keine Beschränkung der Anzahl der unmittelbar aufeinanderfolgenden Amtszeiten eines Directors vor. Da die Gesellschaft jedoch alle drei Jahre einen Wechsel von ca. einem Drittel der Board-Mitglieder anstrebt und da die Amtszeit eine Höchstdauer von nur drei Jahren hat, sollte sich die Gesellschaft an den niederländischen Kodex halten.

#### 3. Amt des Vice Chairman

- Bestimmung III.4.1(f) des niederländischen Kodex empfiehlt die Wahl eines Vice-Chairman, um diese Situation im Fall einer vakanten Position zu regeln.

- Dem Board of Directors steht ein Vorsitzender (Chairman) vor. Im Falle der Entlassung oder des Rücktritts des Chairman muss das Board of Directors unverzüglich einen neuen Chairman ernennen. Der Vice-Chairman braucht sich daher nicht mit dieser Situation zu befassen, wenn das Amt nicht besetzt ist.

#### 4. Abfindungssumme

- Bestimmung II.2.8 des niederländischen Kodex empfiehlt, dass die maximalen Bezüge im Kündigungsfall der Höhe eines Jahresgehalts entsprechen sollten und dass, wenn der Höchstbetrag von einem Jahresgehalt für ein Executive Mitglied des Board of Directors, das während seiner ersten Amtsperiode gekündigt wird, offensichtlich unangemessen ist, dieses Mitglied des Board Anspruch auf eine Abgangsschädigung haben soll, die das Doppelte des Jahresgehalts nicht übersteigt.
- Die Gesellschaft sieht für den Chief Executive Officer im Kündigungsfall eine Abfindung in Höhe des Anderthalbfachen des jährlichen Gesamtzielgehalts vor, wenn: das Board of Directors beschlossen hat, dass der Chief Executive Officer seine Position infolge der Änderung der Strategie oder Grundsätze der Gesellschaft oder infolge eines Beherrschungswechsels bei der Gesellschaft nicht länger erfüllen kann. Eine Abfindungssumme wird nur bezahlt, wenn die vom Board of Directors bewerteten Leistungsparameter vom Chief Executive Officer erfüllt worden sind.

#### 5. Wertpapiere der Gesellschaft als langfristige Anlagen

- Bestimmung III.7.2 des niederländischen Kodex empfiehlt, dass Non-Executive Directors, die Aktien an der Gesellschaft halten, diese als langfristige Anlagen halten sollten. Non-Executive Directors sind im Rahmen dieser Bestimmung nicht zum Aktienbesitz verpflichtet.
- Die Gesellschaft fordert von ihren Non-Executive Directors, die Aktien ihres Kapitals halten, nicht, diese Aktien als langfristige Anlagen zu halten. Non-Executive Directors können zwar Aktien der Gesellschaft halten, die Gesellschaft hat sich jedoch nicht klar dazu geäußert, ob Aktienbesitz von Non-Executive Directors ein begrüßenswertes, mit den Interessen der Aktionäre übereinstimmendes Verhalten darstellt oder möglicherweise Anlass zur Befangenheit im Hinblick auf objektive Entscheidungen darstellt.

#### 6. Umgang mit Analysten

- Bestimmung IV.3.1 des niederländischen Kodex empfiehlt Meetings mit Analysten, Präsentationen für Analysten,

Präsentationen für Investoren und institutionelle Investoren sowie Pressekonferenzen im Voraus auf der Website der Gesellschaft oder in einer Pressemitteilung anzukündigen. Die Bestimmung empfiehlt außerdem, entsprechende Vorkehrungen zu treffen, damit alle Aktionäre diese Meetings und Präsentationen in Echtzeit mitverfolgen können und dass die Präsentationen im Anschluss an die Meetings auf der Website der Gesellschaft eingestellt werden sollen.

- Die Gesellschaft gestattet Aktionären nicht immer, die Meetings mit Analysten in Echtzeit mitzuverfolgen. Die Gesellschaft trägt jedoch dafür Sorge, dass allen Aktionären und anderen Teilnehmern der Finanzmärkte gleichwertige und zeitgleiche Informationen zu den Angelegenheiten bereitgestellt werden, die sich auf den Aktienkurs auswirken können.

#### 7. Weibliche/männliche Mitarbeiter/innen

- Gemäß dem Gesetz zur Unternehmensleitung und Aufsichtsführung, das am 1. Januar 2013 in Kraft trat, ist ein Board of Directors auf ausgewogene Art und Weise zusammengesetzt,

wenn es zu mindestens 30 Prozent aus weiblichen und zu mindestens 30 Prozent aus männlichen Mitgliedern besteht. Das bei der Zusammensetzung des Board of Directors angestrebte Gleichgewicht soll so weit wie möglich unter anderem auch bei Neubesetzungen und Empfehlungen berücksichtigt werden.

- Die Gesellschaft erfüllt diese Richtlinien zur Zusammensetzung noch nicht. Nach der Wahl des ersten weiblichen Mitglieds in das Board of Directors der Gesellschaft bei der außerordentlichen Hauptversammlung vom März 2013 beträgt der Anteil der weiblichen Board-Mitglieder heute 8%. Die Gesellschaft freut sich über diese Entwicklung, ist jedoch mit deren Umfang noch nicht zufrieden und wird sich weiter für die Förderung eines ausgewogenen Verhältnisses von weiblichen und männlichen Mitgliedern innerhalb des Board of Directors durch Bestrebungen zur Steigerung des Anteils weiblicher Directors bemühen.

## 4.1.4 Risikomanagementsystem im Unternehmen

Das Management der Risiken und Chancen ist für die Gesellschaft angesichts des komplexen und volatilen Geschäftsumfelds, in dem die Gesellschaft operiert, von größter Bedeutung. Ein umfangreicher Verfahrens- und Maßnahmenkatalog für das Management von Risiken und Chancen in der Gesellschaft insgesamt bildet das Enterprise Risk Management („ERM“-System der Gesellschaft.

Ziel des ERM-Systems ist die Schaffung und Erhaltung von Wert für die Aktionäre der Gesellschaft. Es dient dazu und wird dazu verwendet, effektiv potenzielle Ereignisse zu erkennen, die sich auf die Gesellschaft auswirken können, Risiken so zu managen, dass sie sich innerhalb der definierten Risikotoleranz bewegen, Chancen zu identifizieren und zu managen und im Rahmen vernünftiger Maßstäbe das Erreichen von Zielen zu gewährleisten. Um dies zu erreichen, möchte die Gesellschaft ein integriertes, einheitliches, umfassendes, effizientes und transparentes ERM-System mit einem einheitlichen Verständnis, einheitlicher Anwendung und Sprache haben. Diese Risikomanagementphilosophie soll in die Unternehmenskultur der Gesellschaft eingebettet werden, damit das Management von Risiken und Chancen für die Mitarbeiter ein regelmäßiges und alltägliches Verfahren wird.

Das Board of Directors und das Top-Management der Gesellschaft betrachten ERM als wichtigen Managementprozess zum Lenken der Gesellschaft und um dem Management den effektiven Umgang mit Risiken und Chancen zu ermöglichen. Die fortschrittlichen ERM-Funktionen und die Organisation, die die Gesellschaft stufenweise einführen will, können insofern einen Wettbewerbsvorsprung bieten, als sie Folgendes erreichen können:

- Strategie: die Auswahl hochgesteckter strategischer Ziele, die die Vision der Gesellschaft unterstützen und der Risikobereitschaft entsprechen;

- Betriebsabläufe: die Effektivität und Effizienz von Betriebsabläufen und der Zuweisung von Ressourcen, die termingerechte Auslieferung von Produkten unter Einhaltung der Kosten- und Qualitätsziele, die Fähigkeit des Erreichens von Leistungs- und finanziellen Zielen, die Umsetzung von Entscheidungen und Managementprozessen, die durch Risiken ermöglicht wurden;
- Berichterstattung: zuverlässige Berichterstattung, insbesondere Finanzberichterstattung; und
- Compliance: Einhaltung der anwendbaren Gesetze und Bestimmungen.

### 4.1.4.1 ERM-Verfahren

Die Zielsetzungen, Grundregeln und der Prozess des vom Board of Directors übernommenen ERM-Systems sind in der ERM-Politik der Gesellschaft dargelegt und werden im gesamten Konzern bekannt gemacht. Die ERM-Politik der Gesellschaft wird durch verschiedene Handbücher, Richtlinien, Broschüren, etc. ergänzt. Das ERM-System basiert auf dem Regelwerk des Internen Kontroll- und Enterprise Risk Managements des Committee of Sponsoring Organizations der Treadway Commission (COSO II). Zu den externen Standards, die sich auf das ERM-System der Gesellschaft auswirken, zählen die Regelwerke der internen Kontrolle und ERM des COSO sowie die branchenspezifischen Normen der International Standards Organization (ISO).

Das ERM-System umfasst ein integriertes hierarchisches Bottom-up- und Top-down-Verfahren, um besseres Management und bessere Transparenz von Risiken und Chancen zu ermöglichen. An der Spitze besprechen das Board of Directors und das Audit Committee wichtige Risiken und Chancen, damit zusammenhängende Reaktionen auf Risiken und Erfassen von Chancen sowie den Status des ERM-Systems einschließlich

wesentlicher Änderungen und geplanter Verbesserungen. Dies basiert auf systematischen Bottom-up-Informationen einschließlich Management-Beurteilung. Die Ergebnisse werden dann an die Organisation zurückgeleitet. Mit dem Konzept des ERM-Systems soll die Einhaltung aller geltenden Gesetze und Vorschriften in Bezug auf interne Kontrolle („IC“) und Risikomanagement („RM“) sichergestellt werden, wobei beides gleichzeitig angegangen wird.

Der ERM-Prozess besteht aus vier Elementen: **dem operativen Prozess**, der aus einer Abfolge von acht einheitlichen, standardisierten Komponenten zur Verbesserung des operativen Managements von Risiken und Chancen besteht, **dem Berichterstattungsprozess**, der Verfahren zur Status-Berichterstattung des ERM-Systems und der Situation bei Risiken/Chancen enthält, **dem Complianceprozess**, der Verfahren zur Bekräftigung der Beurteilung der Effektivität des ERM-Systems umfasst, und **dem Unterstützungsprozess**, der Verfahren zur Steigerung der Qualität und zur weiteren Festigung der Qualität des ERM-Systems umfasst.

Der ERM-Prozess wird auf alle möglichen Quellen von Risiken und Chancen angewendet, sowohl interne wie externe Quellen, die quantifizierbar oder nicht quantifizierbar sind, und die Gesellschaft kurz-, mittel- oder langfristig potenziell betreffen. Er wird auch auf alle Unternehmen, Aktivitäten und Abteilungen der Gesellschaft angewendet. Das Management jeder Ebene bespricht ERM beim Abwickeln der täglichen Geschäfte als Bestandteil der Entscheidungsfindung und damit verbundener Aktivitäten. Der ERM-Prozess ist dementsprechend Teil des Managementprozesses und mit anderen Prozessen vernetzt. Die Einzelheiten der Anwendung des ERM-Prozesses variieren je nach Risikobereitschaft des Managements und Größe, Struktur und Art der Organisationseinheit, des Programms/Projekts, der Abteilung oder des Prozesses. Die Grundprinzipien der ERM-Politik der Gesellschaft sind jedoch allgemein gültig.

Die wichtigsten Risiken, denen der Konzern ausgesetzt ist, werden im Abschnitt „Risikofaktoren“ besprochen.

#### 4.1.4.2 Governance und Aufgaben des ERM

Die Governance Struktur und die damit verbundenen Aufgaben für das ERM-System sind Folgende:

– das Board of Directors überwacht den Aufbau und die Effektivität des ERM-Systems einschließlich Maßnahmen des Managements zur Abschwächung von Risiken bei den geschäftlichen Aktivitäten der Gesellschaft. Es bespricht wichtige Risiken mindestens vierteljährlich anhand der ERM-Berichterstattung oder wenn aufgrund der Entwicklung geschäftlicher Risiken erforderlich. Es wird vom Audit Committee unterstützt, das mindestens einmal im Jahr die Aktivitäten im Zusammenhang mit dem Betrieb, Aufbau und der Effektivität des ERM-Systems sowie alle wesentlichen Veränderungen und geplanten Verbesserungen bespricht, bevor diese dem gesamten Board of Directors vorgelegt werden;

– der Chief Executive Officer des Konzerns ist, mit Unterstützung des Executive Committee, für ein effektives ERM-System, das damit verbundene interne Umfeld (d. h. Werte, Unternehmenskultur) und die Risikophilosophie verantwortlich. Er wird dabei vom Chief Financial Officer des Konzerns unterstützt, der den Chief Risk Officer des Konzerns überwacht und den Aufbau und die Verfahrensumsetzung des ERM-Systems beaufsichtigt;

– der Chief Risk Officer des Konzerns hat die Hauptverantwortung für die ERM-Strategie, die Prioritäten, System-Aufbau, Kulturentwicklung und die Berichterstattungsverfahren. Er beaufsichtigt den Betrieb des ERM-Systems und erhält Unterstützung von einer speziellen Risikomanagementorganisation auf Konzern- und Divisionsebene, die sich aktiv um die Senkung der Risikokritikalität insgesamt bemüht. Diese Risikomanagementorganisation ist mit den Risikoverantwortlichen auf den unterschiedlichen Ebenen der Organisation vernetzt und fördert nachdrücklich eine Kultur des proaktiven Risikomanagements; und

– das Executive Management der Divisionen, Geschäftseinheiten und die Abteilungen der Zentrale übernehmen die Verantwortung für den Betrieb und die Überwachung des ERM-Systems in ihren jeweiligen Zuständigkeitsbereichen. Sie sind bestrebt, die Transparenz und Effektivität des ERM-Systems und die Übereinstimmung mit ihren Zielen zu gewährleisten. Sie übernehmen die Verantwortung für die Implementierung geeigneter Maßnahmen zur Verringerung der Wahrscheinlichkeit und der Auswirkungen von Risiken, und umgekehrt für die Umsetzung angemessener Maßnahmen zur Erhöhung der Wahrscheinlichkeit und Auswirkung von Chancen.

#### 4.1.4.3 Effektivität des ERM

Das ERM-System der Gesellschaft muss effektiv sein. Die Gesellschaft hat ständige Mechanismen zur Selbstbewertung des ERM eingerichtet, die konzernweit bei der Gesellschaft angewendet werden müssen. Dies soll der Gesellschaft die angemessene Sicherstellung der Effektivität ihres ERM-Systems ermöglichen. Die Sicherstellung der Effektivität des ERM umfasst Folgendes:

– ERM-Prozess: Muss in der gesamten Gesellschaft vorhanden sein und ohne wesentliche Schwachstellen funktionieren und muss den Bestimmungen der ERM-Politik der Gesellschaft entsprechen;

– Risikobereitschaft: Muss mit dem Risikoumfeld der Gesellschaft im Einklang stehen;

– IC-System des ERM: Muss ein effektives IC-System für den ERM-Prozess haben.

Um alle Aktivitäten abzudecken, hat die Gesellschaft 20 hochrangige Geschäftsabläufe definiert. Um ein effektives Funktionieren des ERM zu erreichen, muss der ERM-Prozess als Überlagerungsprozess ein wesentlicher Bestandteil dieser Geschäftsabläufe sein. Die Effektivität des ERM ist dann gewährleistet, wenn das Erreichen der Ziele des ERM-Prozesses durch angemessene ERM-Kontrollen sichergestellt wird, die

effektiv in der gesamten Organisation funktionieren und dem jeweiligen Risikobereitschaftsgrad entsprechen.

Die operative Effektivität wird unter anderem durch die Beurteilung jedes potenziellen wesentlichen Versagens im ERM-System

gemessen, das während des Geschäftsjahres entdeckt wurde bzw. durch alle wesentlichen Veränderungen, die am ERM-System vorgenommen wurden.

Durch die Kombination der folgenden Kontrollen soll eine angemessene Gewährleistung der Effektivität des ERM erreicht werden:

Organisation	ERM-Kontrolle mit Erklärung
Board of Directors, Audit Committee	<b>Regelmäßige Überwachung</b> Das Board of Directors und das Audit Committee überprüfen, überwachen und beaufsichtigen das ERM-System.
Top-Management	<b>ERM als Teil der gewöhnlichen Überprüfung der Geschäfte der Divisionen</b> Diese Kontrolle ist ein wichtiger Schritt im ERM-Compliance-Prozess. Alle Ergebnisse der Risikomanagement-, Selbstbeurteilungs- und Bestätigungsverfahren werden von den Divisionen oder Geschäftseinheiten dem Top-Management vorgelegt, besprochen und auf CEO-/CFO-Ebene des Konzerns kritisch untersucht.
Management	<b>ERM-Verfahren mit Bestätigungsschreiben</b> Die Einheiten und Prozesse/Abteilungsleiter, die an den jährlichen ERM-Compliance-Verfahren teilnehmen, müssen ERM-Bestätigungsschreiben unterzeichnen, besonders zur Effektivität interner Kontrollen sowie Mängel oder Schwachstellen. Das Ausmaß der Teilnahme wird durch Abstimmen der Abdeckung der Geschäfte der Gesellschaft mit der Risikobereitschaft des Managements bestimmt.
ERM-Abteilung	<b>Messen der Effektivität des ERM</b> Beurteilen der Effektivität des ERM durch Vornahme operativen Risikomanagements für den ERM-Prozess, Benchmarks, etc.
Unternehmensrevision	<b>ERM-Prüfungen</b> Dem Audit Committee die Effektivität des ERM-Systems unabhängig zusichern.
Compliance	<b>Alarmsystem</b> Mängel im ERM-System nachweisen.

#### 4.1.4.4 Entwicklungen im Jahr 2013 und Ausblick

Das Risikoumfeld, in dem Unternehmen heutzutage operieren, ist stärker denn je von Volatilität geprägt. Ein ausgereiftes Risikomanagement ist daher noch wichtiger, strategisch bedeutender und insgesamt wertvoller. Die Gesellschaft strebt an, ihr ERM-System konzernweit effektiv einzusetzen, um Risiken zu minimieren und den Wettbewerbsvorsprung zu steigern, und investiert dementsprechend. Der Aufbau ihres ERM-Systems hat sich zu einem einheitlicheren und leistungsorientierten Managementverfahren entwickelt, der in den Geschäftsbetrieb integriert ist und mit dem im Jahr 2013 folgende wichtige Errungenschaften erreicht wurden:

- regelmäßige Überwachung durch das Board of Directors/Audit Committee: vierteljährliche Überwachung der wichtigsten Risiken und Gelegenheiten durch das Board of Directors; jährliche Überwachung von Betrieb, Aufbau und Effektivität des ERM-Systems jeweils im Januar durch das Audit Committee;
- Ausbau der ERM-Grundlagen bei zunehmender Anerkennung der ERM-Prozesse und Aufbau einer echten Risikokultur;
- weitere Einführung eines dedizierten konzernweiten ERM IT-Verfahrens;
- starker Beitrag des ERM zu Verbesserungsinitiativen, die konzernweit eingeleitet wurden; und
- erfolgreicher Abschluss des ERM-Compliance-Verfahrens zum Jahresende, d. h., alle Risikoverantwortlichen in den Divisionen, Geschäftseinheiten und Funktionsbereichen erhielten ERM-Bestätigungsschreiben.

Allgemeiner ausgedrückt, strebt die Gesellschaft eine kontinuierliche Bewertung und Verbesserung der operativen Effektivität des ERM-Systems an. Die Gesellschaft wird weiter auf die Empfehlungen der Revisionsabteilung zurückgreifen, die das Risikomanagement ausgewählter Abteilungen und Geschäftsprozesse regelmäßig überprüft, um ihr ERM-System weiter zu stärken.

#### 4.1.4.5 Erklärung des Board – Grenzen

Das Board of Directors ist nach bestem Wissen und Gewissen der Ansicht, dass das interne Risikomanagement und Kontrollsystem für die Finanzberichterstattung im Jahr 2013 ordnungsgemäß funktioniert hat und eine angemessene Sicherheit dafür bietet, dass die Finanzberichterstattung keine wesentlichen Fehler enthält.

Unabhängig davon, wie gut sie konzipiert sind, haben alle ERM-Systeme natürliche Grenzen, wie Umgehung eingeführter Kontrollen oder deren Aufhebung durch das Management. Aus diesem Grund kann nicht zugesichert werden, dass trotz aller Sorgfalt und Anstrengungen das ERM-System und die ERM-Verfahren der Gesellschaft vollkommen effektiv sind.

#### 4.1.4.6 Vom ERM-System abgedeckte Geschäftsprozesse

Auf der Grundlage der Aktivitäten der Gesellschaft wurden 20 hochrangige Geschäftsprozesse innerhalb der Gesellschaft identifiziert. Sie gliedern sich in Kernprozesse (Entwicklung und Forschung, Produktion, Verkauf, Kundendienst und Programm-Management), Unterstützungsprozesse (Beschaffung, Personal, Rechnungswesen, Anlagevermögen, Finanzen, Informationstechnologie, Fusionen und Übernahmen, Recht

und Versicherung) und Managementprozesse (Strategie, interne Revision, Controlling, Compliance, Risikomanagement und Managementkontrollen). Diese Geschäftsprozesse sollen zusammen mit den entsprechenden ERM-Verfahren Prozessrisiken kontrollieren, die potenziell erheblichen Einfluss auf die Finanz- und Ertragslage des Konzerns haben. Nachstehend folgt eine Beschreibung der wichtigsten Geschäftsprozesse auf der jeweiligen Ebene der Zentrale gemäß dem Stand von 2013.

## Bilanzierung

Den Kern des ERM-Systems der Gesellschaft bilden Bilanzierungsverfahren und Steuerungsinstrumente, die die Zuverlässigkeit der Finanzberichterstattung und der Vorbereitung von Jahresabschlüssen und anderen Finanzinformationen gewährleisten sollen, derer sich das Management bedient und welche den Investoren und anderen Geschäftspartnern der Gesellschaft durch Veröffentlichung mitgeteilt werden. Diese Methode, die Planung und Berichterstattung verbindet, hat zum Ziel, die interne Kommunikation und Transparenz zwischen den einzelnen Abteilungen und Organisationseinheiten der Gesellschaft zu verbessern.

Das Finanzkontrollmodell von EADS definiert die Planungs- und Berichterstattungsverfahren, die auf alle Geschäftseinheiten des Konzerns Anwendung finden, sowie die Zuständigkeiten des Chief Financial Officer, der für die Entwicklung, Einführung und Überwachung dieser Verfahren zuständig ist. Eine der Hauptaufgaben des Chief Financial Officer ist die Beaufsichtigung der Erstellung des Konzernabschlusses von EADS, welcher wiederum unter der direkten Aufsicht des Chief Accounting Officer („CAO“) erstellt wird. Der CAO trägt die Verantwortung für die Ausführung der Konsolidierungssysteme und -regeln des Konzerns und für die Festlegung der konzernweiten mit IFRS übereinstimmenden Rechnungslegungsrichtlinien, Berichterstattungsregeln und finanziellen Richtlinien, durch welche die Konsistenz und Qualität der Finanzdaten sichergestellt werden sollen, die von den einzelnen Divisionen und Geschäftseinheiten gemeldet werden. Die Rechnungslegungsrichtlinien der Gesellschaft werden in einem Rechnungslegungshandbuch erklärt, das mit den externen Abschlussprüfern der Gesellschaft abgestimmt worden ist. Änderungen des Rechnungslegungshandbuchs der Gesellschaft erfordern die Zustimmung des CAO und wesentliche Änderungen die Zustimmung des Chief Financial Officer oder des Board of Directors (je nach Empfehlung des Audit Committee).

Die Kontrolle der Finanzplanung und Berichterstattungsprozesse erfolgt nicht nur über die Entwicklung konzernweiter Rechnungslegungssysteme und -richtlinien, sondern auch über einen organisierten Prozess, mit dem Daten rechtzeitig von den einzelnen Berichtseinheiten bereitgestellt werden können, sodass aktuelle Hilfsmittel bei der Entscheidungsfindung zur Kontrolle der betrieblichen Leistungen des Konzerns zur Verfügung stehen. Bei diesen Informationen handelt es sich unter anderem um regelmäßige Berichte zum Kassenbestand und zur Liquiditätssteuerung sowie andere Finanzinformationen, die die Basis zukünftiger strategischer und operativer Planung und Kontrolle bilden und die Überwachung der wirtschaftlichen Risiken ermöglichen, die

mit den Geschäften des Konzerns einhergehen. Die Chief Financial Officers der Divisionen treffen sich häufig mit dem CAO und dem ihm unterstellten verantwortlichen Personal zu Besprechungen der von den Divisionen erstellten Finanzinformationen.

Bevor der Konzernabschluss veröffentlicht und den Aktionären zur Genehmigung vorgelegt wird, wird er von den externen Abschlussprüfern der Gesellschaft und dem Audit Committee geprüft und dem Board of Directors zur Genehmigung vorgelegt. Vergleichbare Verfahrensweisen gelten für die Erstellung des Halbjahres- und Quartalsabschlusses. Die Abschlussprüfer des Konzerns sind involviert, bevor der Jahresabschluss der Gesellschaft dem Board of Directors vorgelegt wird.

## Finanzen und Liquiditätssteuerung

Die Finanzmanagementverfahren, die durch die zentrale Finanzabteilung der Gesellschaft in der Konzern-Zentrale festgelegt werden, helfen dem Management, die mit der Liquidität, den Wechselkursen und den Zinssätzen verbundenen Risiken zu identifizieren und zu bewerten. Die zentralisierten Finanzmanagementverfahren werden auch auf beherrschte Tochtergesellschaften angewendet, mit vergleichbaren Überwachungsverfahren wie für gemeinsam beherrschte verbundene Unternehmen, wie z. B. MBDA.

**Cash Management.** Eine der Hauptaufgaben der zentralen Finanzabteilung der Gesellschaft ist es, die Liquidität zur Finanzierung der betrieblichen Prozesse zu verwalten. Die regelmäßige Liquiditätsplanung liefert zusammen mit der Planungs- und Berichterstattungsabteilung sowie der monatlichen Liquiditätsberichterstattung der zentralen Finanzabteilung dem Management die Informationen, die es zur Überwachung des täglichen Liquiditätsprofils des Konzerns und Einleitung erforderlicher Korrekturmaßnahmen benötigt, um die allgemeine Liquidität sicherzustellen. Um das geplante Liquiditätsniveau aufrechtzuerhalten und die Liquidität abzusichern, hat die Gesellschaft ein Cash-Pooling-System eingeführt, mit dem die Barmittel der kontrollierten Tochtergesellschaften täglich auf zentral verwaltete Konten überwiesen werden. Verfahren zur Verhinderung von Zahlungsbetrug wurden konzernweit definiert und mitgeteilt. Für das Management der mit Finanzinstrumenten verbundenen Kreditrisiken siehe „Anhang zum Konzernabschluss (IFRS) – Anmerkung 34a: Informationen über Finanzinstrumente – Finanzielles Risikomanagement“.

**Hedge Management.** Die Geschäftstätigkeit ist mit einem erheblichen Währungs- und Zinsrisiko verbunden. Die Hedging-Politik des Konzerns wird vom Board of Directors festgelegt und regelmäßig aktualisiert. Um zu gewährleisten, dass die Hedging-Aktivität mit der Hedging-Politik des Konzerns vereinbar ist, werden sämtliche Hedging-Transaktionen von der zentralen Finanzabteilung der Gesellschaft ausgeführt. Die zentrale Finanzabteilung führt fortwährend Risikoanalysen durch und schlägt den Divisionen und Geschäftseinheiten im Hinblick auf das Wechselkurs- und Zinsrisiko entsprechende Maßnahmen vor. Die Tochtergesellschaften sind verpflichtet, ihr Währungs- und Zinsrisiko zusammen mit der zentralen Finanzabteilung der Gesellschaft auf

Monatsbasis gemäß definierten finanzmathematischen Verfahren zu kalkulieren, zu aktualisieren und zu überwachen. Siehe „Erläuterungen und Analyse der Vermögens- und Ertragslage – 2.1.7 Sicherungsgeschäfte“.

**Verkaufsfinanzierung.** Im Zusammenhang mit bestimmten kommerziellen Vertragsabschlüssen kann die Gesellschaft Verkaufsfinanzierungsmaßnahmen vereinbaren. In Bezug auf die Verkaufsfinanzierung bei Airbus wird ein jährliches Verkaufsfinanzierungsbudget als Teil des operativen Planungsprozesses der Gesellschaft festgelegt. Verkaufsfinanzierungsgeschäfte werden von einer konzernweiten Organisation in Übereinstimmung mit bestimmten Risikobewertungsrichtlinien und unter Einbeziehung des Top-Managements abgewickelt.

## Verkauf

Kommerzielle Vertragsabschlüsse, die Tochterunternehmen der Gesellschaft eingehen, können den Konzern wesentlichen finanziellen, operativen und rechtlichen Risiken aussetzen. Zur Kontrolle dieser Risiken implementierte das Management Prüfungsverfahren für Vertragsentwürfe, um sicherzustellen, dass die Gesellschaft keine wesentlichen kommerziellen Verträge eingeht, die sie einem inakzeptablen Risiko aussetzen oder die nicht mit den Gesamtzielen des Konzerns übereinstimmen. Diese Verfahren umfassen (i) durch das Board of Directors genehmigte Schwellenwerte und Kriterien zur Bestimmung der Profitabilitätsprofile sowie (ii) einen in Auftrag gegebenen Vorgehmigungsprozess für Verträge mit einem hohen Risiko. Verträge, die innerhalb der definierten Schwellenwertkategorien liegen, müssen vom Chief Financial Officer der jeweiligen Division genehmigt werden. Verträge, die als „hochriskant“ eingestuft sind und/oder bestimmte Schwellenwerte überschreiten, müssen dem ständigen Commercial Committee (in dem der Chief Financial Officer und der Chief Strategy und Marketing Officer die Chairmen sind und bei Bedarf der Chief Executive Officer) vorgelegt werden. Dieser Ausschuss ist für die Prüfung des Vertragsangebots verantwortlich und spricht bei Bedarf Empfehlungen aus, auf deren Grundlage die betreffende Geschäftseinheit ihr Angebot freigeben darf. Im Fall von Airbus werden Verträge aufgrund der Art und des Umfangs des Unternehmens gemäß den eigenen Corporate Governance-Bestimmungen von Airbus, die auf den Richtlinien der Gesellschaft mit denselben Prinzipien basieren, unter Teilnahme der Gesellschaft genehmigt. Wenn die Gesellschaft die Kontrolle über ein Tochterunternehmen mit einer dritten Partei teilt, ist grundsätzlich das Commercial Committee für die Meinungsbildung der Gesellschaft hinsichtlich kommerzieller Vertragsentwürfe verantwortlich.

## Recht

Die Gesellschaft ist überall dort, wo sie geschäftlich tätig wird, unzähligen rechtlichen Bestimmungen unterworfen. Es ist Aufgabe der Rechtsabteilung der Gesellschaft, in Übereinstimmung mit den Rechtsabteilungen der Divisionen und Geschäftseinheiten die Konzerninteressen in allen Rechtsfragen aktiv zu fördern

und zu verteidigen und jederzeit deren Rechtssicherheit zu gewährleisten. Im Rahmen dieser Aufgabe ist die Rechtsabteilung für die Einführung und Beaufsichtigung von Verfahren zuständig, die sicherstellen, dass die Aktivitäten der Gesellschaft nicht gegen die jeweils anwendbaren Gesetze, Vorschriften und sonstigen Anforderungen verstoßen. Sie ist außerdem verantwortlich für die Überwachung aller größeren Rechtsstreitigkeiten, die dem Konzern betreffen, einschließlich Rechtsstreits um geistiges Eigentum.

In Zusammenarbeit mit dem Corporate Secretary kommt der Rechtsabteilung der Gesellschaft auch eine wichtige Rolle bei der Entwicklung und Verwaltung (i) der Corporate-Governance-Verfahren der Gesellschaft und (ii) der juristischen Dokumentation zur Delegation von Befugnissen und Zuständigkeiten zu, welche das Management der Gesellschaft und deren IC-Umgebung bestimmen.

## Unternehmensrevision

Die Revisionsabteilung der Gesellschaft, die dem CEO untersteht, erteilt den Mitgliedern des Executive Committee und des Audit Committee auf Grundlage eines genehmigten risikoorientierten, jährlichen Revisionsplans unabhängige Zusicherungen. Die Revisionsabteilung (i) überprüft das Erreichen der strategischen, finanziellen und operativen Ziele des Konzerns, (ii) überprüft die Zuverlässigkeit und Integrität der Konzernberichterstattung, (iii) überprüft die Effektivität des ERM-Systems, (iv) überprüft die Effizienz und Effektivität ausgewählter Prozesse, Einheiten oder Funktionsbereiche und (v) überprüft die Einhaltung von Gesetzen, Vorschriften, Richtlinien und Verfahren des Konzerns. Die Unternehmensrevision nimmt auch Ad-hoc-Prüfungen vor, die auf Wunsch des Management erfolgen. Im Jahr 2011 überprüfte das *Institut Français de l'Audit et du Contrôle Internes* (IFACI) die Revisionsabteilung und bescheinigte, dass diese den Vorschriften des Regelwerks für internationale Berufspraktiken („International Professional Practices“) erfüllt hatte. Die Revisionsabteilung umfasst auch ein forensisches Sachverständigenteam, das für die Vornahme von Untersuchungen bei Anschuldigungen von Verstößen gegen die Vorschriften zuständig ist.

## Zentraleinkauf

Die Leistung der Gesellschaft wird in erheblichem Maße durch ihre Zulieferkette bestimmt. Deshalb ist die Beschaffung ein wichtiges Hebelinstrument in den Märkten der Gesellschaft.

Die Größe und Komplexität der Gesellschaft erfordern einen gemeinsamen Ansatz zur Maximierung der Marktinstrumente und zur Vermeidung von Ineffizienzen im Beschaffungsprozess. Um sicherzustellen, dass die Beschaffung auf effektivste, effizienteste Weise und unter Beachtung sozialer Standards erfolgt, haben der Leiter des Corporate Sourcing und der Chief Procurement Officers Council eine Reihe gemeinsamer Beschaffungsprozesse definiert, die die gemeinsame Sourcing-Strategie und letztlich die Strategie und Vision des Konzerns unterstützen.

Der gemeinsame Ansatz und die gemeinsamen Verfahren werden dann über Beschaffungsnetzwerke in allen Divisionen umgesetzt und optimiert. Diesen Beschaffungsnetzwerken gehören Vertreter aller Divisionen an. Sie sind vom Chief Procurement Officers Council der Gesellschaft beauftragt, in der gesamten Gruppe strategische Beschaffungsbereiche wie Supplier Relationship Management, Common Processes and Tools, Global Sourcing, Joint Procurement, Corporate Social Responsibility

und Procurement Performance Management festzulegen und einzuführen. Die Beschaffungsprozesse werden regelmäßig in Form von Leistungsindikatoren, Audits und Selbstbewertungen überprüft und somit stetig hinterfragt und optimiert.

## Ethik und Compliance

Siehe „– 4.1.5 Compliance-Organisation“ unten.

### 4.1.5 Organisation von Ethik- und Compliance

Mit den Worten unseres CEO, „es kommt innerhalb des Airbus-Konzerns nicht nur auf unsere Ergebnisse an, sondern auch auf die Art und Weise, in der wir sie erreicht haben“. Durch das Ethik- und Compliance-Programm des Konzerns (das „**E&C-Programm des Konzerns**“) soll gewährleistet werden, dass die Geschäftspraktiken des Konzerns mit den geltenden Gesetzen und Bestimmungen in Einklang stehen und den ethischen Geschäftsprinzipien entsprechen sowie eine Kultur der Integrität schaffen. Wir sind der Ansicht, dass diese Kultur die globale Wettbewerbsfähigkeit unseres Konzerns fördert.

Das E&C-Programm des Konzerns umfasst zwei Gründungsdokumente: die „Richtlinien des Geschäftsverhaltens“, die 2013 überarbeitet wurden, und „Unsere Integritätsprinzipien“, in denen die sechs wichtigsten Grundregeln des Konzerns für Ethik & Compliance zusammengefasst werden und die 2013 konzernweit jedem Mitarbeiter von seinem jeweiligen Vorgesetzten ausgehändigt wurden.

Die Organisation des Konzerns von Ethik & Compliance schafft ein Gleichgewicht zwischen der Nähe zum Tagesgeschäft und der erforderlichen Unabhängigkeit. Daher untersteht der SVP Ethics & Compliance Officer („ECO“) des Konzerns, der vom Board of Directors berufen wird, sowohl dem Chief Executive Officer des Konzerns als auch dem Audit Committee, während die Ethics & Compliance Officers der Divisionen sowohl dem CEO der Division als auch dem ECO des Konzerns unterstellt sind. Jeder E&C Officer einer Division leitet eine E&C Organisation auf Divisionsebene, die durch ein Netzwerk aus E&C-Repräsentanten in das Geschäft integriert ist. 2013 haben wir die Präsenz unserer

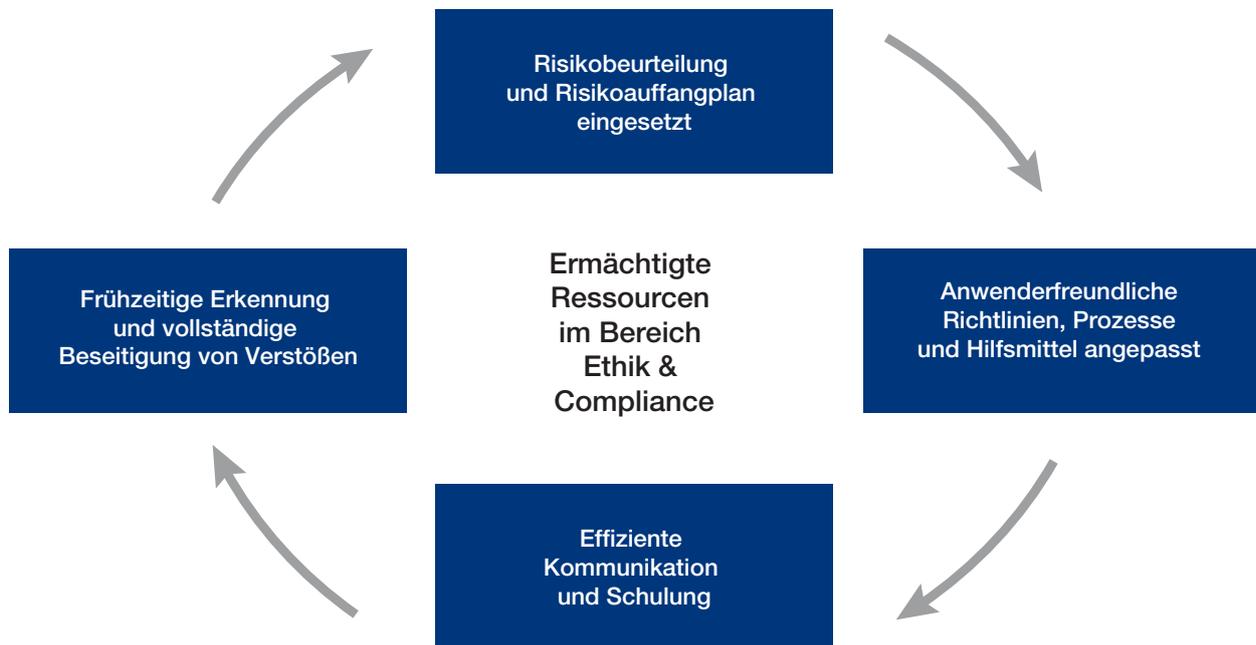
E&C-Repräsentanten ausgeweitet, und sie sind jetzt in allen Funktionsbereichen und an allen Geschäftsstandorten vertreten. Sie verkörpern unser E&C-Programm und unterstützen uns beim Aufbau einer E&C-Kultur. 2013 bauten wir auch die Reichweite des E&C-Programms des Konzerns durch die Bestellung von E&C-Managern in vier wichtigen Ländern aus: Brasilien, Russland, Indien und Saudi-Arabien. In China ist die Bestellung eines E&C-Managers für 2014 vorgesehen. Die E&C-Manager auf Länderebene unterstehen dem ECO.

Auf Konzernebene sind spezielle Compliance Risks Officers zum Erlassen von Richtlinien, die konzernweite Geltung haben sowie zum Prüfen der Effektivität und Kontrolle des Einhaltens befugt. Das Group International Compliance Office befasst sich mit Korruptions- und Bestechungsrisiken. Das Group Export Compliance Office bemüht sich darum, sicherzustellen, dass die Aktivitäten des Konzerns den jeweiligen Exportkontrollbestimmungen sowie den internen Bestimmungen zu „problematischen Ländern“ entsprechen. Der Group Procurement Compliance Officer überwacht die Compliance in der Lieferkette, während der Group Data Protection Compliance Officer für Datenschutzrisiken zuständig ist.

Diese Compliance Risks Officers leiten ein Netzwerk von über 100 Risikospezialisten, die innerhalb des Unternehmens in die Divisionen integriert sind.

Wie auch in den vergangenen Jahren war E&C 2013 für den Konzern eine hochrangige Priorität und die E&C-Organisation hatte eine Reihe von Zielsetzungen. Dementsprechend mussten alle leitenden Angestellten E&C-Ziele erreichen.

Unser E&C-Zyklus umfasst folgende Schritte, die durch entsprechend befugte E&C-Ressourcen ausgelöst werden:



Mitarbeiter, Kunden, Lieferanten und Vermittler werden aufgefordert, ihre E&C-Bedenken offen mit dem Management oder den E&C-Ressourcen zu besprechen. Wir befolgen Grundsätze, die Vergeltungsmaßnahmen ausschließen, sind uns bewusst, dass eine Möglichkeit zur vertraulichen Berichterstattung hilfreich sein kann, und haben ein Alarm-System mit der Bezeichnung OpenLine. Vorbehaltlich lokaler rechtlicher Beschränkungen steht OpenLine den Mitarbeitern der von uns kontrollierten Gesellschaften in Frankreich, Deutschland, Spanien und Großbritannien zur Verfügung. 2013 wurde OpenLine auf Australien, Brasilien und Kanada ausgeweitet. 2014 erfolgt die Einführung in China, Mexiko und Saudi-Arabien.

Der Group ECO berichtet dem Audit Committee zweimal im Jahr über Compliance-Anschuldigungen. Der Bericht umfasst Einzelheiten zu Compliance-Anschuldigungen mit wesentlicher Bedeutung für den Konzern, einschließlich Anschuldigungen, die oben im Abschnitt „— 1. Informationen zu den Aktivitäten des Konzerns — 1.1.9

Rechtsstreitigkeiten und Schiedsgerichtsverfahren“ beschrieben werden. Aus Gründen der Transparenz und um bereits Gelerntes gezielt einzusetzen, wird dieser Bericht dem Top-Management vorgelegt.

2013 wurde der Konzern von einem externen Kontrollunternehmen namens ETHIC Intelligence hinsichtlich seines Anti-Korruptionsprogramms überprüft und zertifiziert.

Wie in den vergangenen Jahren nahm der Konzern 2013 an verschiedenen gemeinsamen Maßnahmen zu Ethik und Compliance sowie zur Bekämpfung von Bestechung in solchen Foren wie dem Global Compact 10<sup>th</sup> Principle und dem International Forum for Business Ethical Conduct (IFBEC) teil. IFBEC ist ein Branchenverband, der globale Standards zu Ethik und Compliance in der Luft-/Raumfahrt- und Verteidigungsindustrie entwickelt. Der Konzern führte 2013 den Vorsitz bei IFBEC.

## 4.2 Interessen der Directors und wichtiger Führungskräfte

### 4.2.1 Vergütungspolitik

Die Vergütungspolitik der Gesellschaft erstreckt sich auf alle Mitglieder des Board of Directors: den CEO (der der einzige Executive Director ist) sowie das restliche Board (das sich aus Non-Executive Directors zusammensetzt).

Dabei ist anzumerken, dass die Politik, die sich auf die Vergütung von Führungskräften bezieht, zwar nur für den CEO gilt, diese Prinzipien aber auch auf die anderen Mitglieder des Group Executive Committee Anwendung finden, die nicht zum Board of Directors gehören, sowie zu einem großen Teil auch konzernweit auf alle Führungskräfte. Auf Vorschlag des CEO nimmt der Vergütungs- und Nominierungsausschuss Analysen und Empfehlungen vor und das Board of Directors entscheidet über die Vergütung der Mitglieder des Group Executive Committee.

Für die Änderungen der Vergütungspolitik, die der Hauptversammlung zur Annahme im Jahr 2014 vorgelegt werden, verweisen wir auf „— 4.2.1.3 — Geplante Änderungen der Vergütungspolitik“.

Die Anwendung der Vergütungspolitik auf den CEO (das einzige Executive Mitglied des Board of Directors) im Jahr 2013<sup>(1)</sup>, entnehmen Sie „— 4.2.1.4 — Anwendung der Vergütungspolitik im Jahr 2013: CEO“.

Die Anwendung der Vergütungspolitik auf die Non-Executive Mitglieder des Board of Directors im Jahr 2013 entnehmen Sie „— 4.2.1.5 — Anwendung der Vergütungspolitik im Jahr 2013: Non-Executive-Vergütung“.

#### 4.2.1.1 Vergütung für Führungskräfte – Anwendung auf den CEO

##### a) Vergütungsphilosophie

Mit der Vergütungsphilosophie der Gesellschaft soll eine Vergütung geschaffen werden, die hoch qualifizierte Führungskräfte anzieht, bindet und motiviert; durch ihre Beiträge wird gewährleistet, dass die Gesellschaft ihre strategischen und betrieblichen Ziele erreicht und dadurch langfristig nachhaltige Renditen für die Aktionäre erwirtschaftet.

Das Board of Directors und der Vergütungs- und Nominierungsausschuss engagieren sich für die transparente und verständliche Darstellung der Vergütungsstruktur für Führungskräfte sowohl gegenüber Führungskräften als auch Investoren und stellen sicher, dass die Vergütung für Führungskräfte konsistent und mit den Interessen langfristiger Aktionäre abgestimmt ist.

Bevor der Vergütungs- und Nominierungsausschuss die Zielbeträge festlegt, die dem Board of Directors zur Genehmigung vorgelegt werden sollen, berücksichtigt er die Szenarien der Finanzergebnisse beim Erreichen der Leistungsziele sowie beim Erreichen eines Leistungsmaximums und deren eventuelle Auswirkungen auf das Niveau und die Struktur der Vergütung für Führungskräfte.

##### b) Direktvergütung insgesamt und Vergleichsgruppe

Die gesamte Direktvergütung für den CEO umfasst ein Grundgehalt, einen jährlichen variablen Vergütungsanteil („VR“) und ein langfristiges Prämiensystem („LTIP“). Die drei Elemente der gesamten Direktvergütung sollen jeweils ein Drittel der Gesamtsumme ausmachen, wobei davon ausgegangen wird, dass die Leistungsziele zu 100 Prozent erreicht werden.

Das für die gesamte Direktvergütung des CEO angestrebte Niveau entspricht dem durchschnittlichen Stand einer Reihe vergleichbarer Konzerne. Die Vergleichsgröße wird regelmäßig vom Vergütungs- und Nominierungsausschuss überprüft und basiert auf einem vergleichbaren Konzern, der Folgendes umfasst:

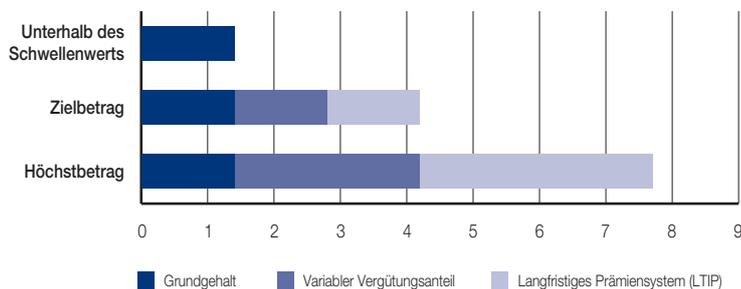
- globale Unternehmen in den Hauptmärkten des Airbus-Konzerns (Frankreich, Deutschland, Spanien, Großbritannien und die USA); und
- Unternehmen, die weltweit in denselben Industriezweigen tätig sind wie der Airbus-Konzern.

(1) Die kumulierte Vergütung aller Mitglieder des Executive Committee ist in den Finanzanmerkungen Nr. 36 dargestellt.

Die Elemente der gesamten Direktvergütung werden nachstehend erläutert:

Vergütungselement	Vergütungselemente	Leistungsparameter	Ziel und Höchstbetrag
Grundgehalt	Entspricht dem Marktwert der Position.	k. A.	Ein Drittel der gesamten Direktvergütung (wenn die Leistungsziele zu 100% erreicht werden)
Jährlicher variabler Vergütungsanteil (VR)	Anerkennung jährlicher Leistungen je nach Erreichen der Leistungsparameter der Gesellschaft und persönliche Ziele.	Kollektiv (50% des VR): unterteilt in EBIT* (45%); FCF (45%) und RoCE (10%). Persönlich (50% des VR): Erreichen der jährlichen persönlichen Ziele, unterteilt in Ergebnisse und Verhaltensweisen.	Der VR soll für den CEO bei 100% des Grundgehalts liegen und liegt je nach der Leistungsbeurteilung zwischen 0% und 200% des Zielbetrags. Die Obergrenze des VR liegt bei 200% des Grundgehalts.
Langfristiges Prämiensystem (Long Term Incentive Plans – LTIP)	Anerkennung langfristigen Engagements und Leistung der Gesellschaft sowie Engagement bei finanziellen Zielen über einen Zeitraum von fünf Jahren.	Ausübung zwischen 0% und 150% der ursprünglichen Zuweisung, vorbehaltlich kumulative Performance über einen Zeitraum von drei Jahren. Grundsätzlich keine Ausübung bei kumulativ negativem EBIT*. Bei positivem EBIT* Ausübung von 50% bis 150% der Zuweisung auf Grundlage des EPS (75%) und freiem Cashflow (25%)	Die Obergrenze der ursprünglichen Zuweisung für den CEO liegt bei 100% des Grundgehalts zum Zeitpunkt der Zuweisung. Die Obergrenze für die Auszahlung liegt bei maximal 250% des ursprünglichen Wertes zum Zeitpunkt der Zuweisung. Die Obergrenze des sich eventuell aus Kurssteigerungen ergebenden Wertes liegt bei 200% des Referenzkurses zum Zeitpunkt der Zuteilung.

## SZENARIEN FÜR DIE GESAMTE DIREKTVERGÜTUNG DES CEO



Zahlenangaben in Millionen Euro.

„Unterhalb des Schwellenwerts“ umfasst das jährliche Grundgehalt, den jährlichen variablen Vergütungsanteil mit 0 Prozent; LTIP nicht ausgeübt.

„Zielbetrag“ umfasst das Grundgehalt, den jährlichen variablen Vergütungsanteil zum Zielbetrag und die LTIP-Zuteilung zum Nennwert.

„Höchstbetrag“ umfasst das Grundgehalt, den maximalen Wert des jährlichen variablen Vergütungsanteils (200 Prozent); den voraussichtlichen Wert der LTIP-Gewährung zum Ausübungsdatum (250 Prozent).

### c) Grundgehalt

Das Grundgehalt des CEO wird vom Board of Directors unter Berücksichtigung der oben erwähnten Analyse eines vergleichbaren Konzerns festgelegt.

### d) Jährlicher variabler Vergütungsanteil

Der VR ist eine jährliche Barzahlung, die je nach dem Erreichen bestimmter schwieriger Leistungsziele erfolgt. Der Zielbereich des VR für den CEO liegt bei 100 Prozent des Grundgehalts; die Obergrenze liegt bei 200 Prozent des Grundgehalts. Der gesamte VR ist risikobasiert, und daher wird kein VR ausbezahlt, wenn die Leistungsziele nicht hinlänglich erreicht werden.

Die bei der Zuerkennung des VR für den CEO berücksichtigten Leistungsparameter werden zu gleichen Teilen in gemeinsame kollektive Leistungsparameter und persönliche Leistungsparameter unterteilt.

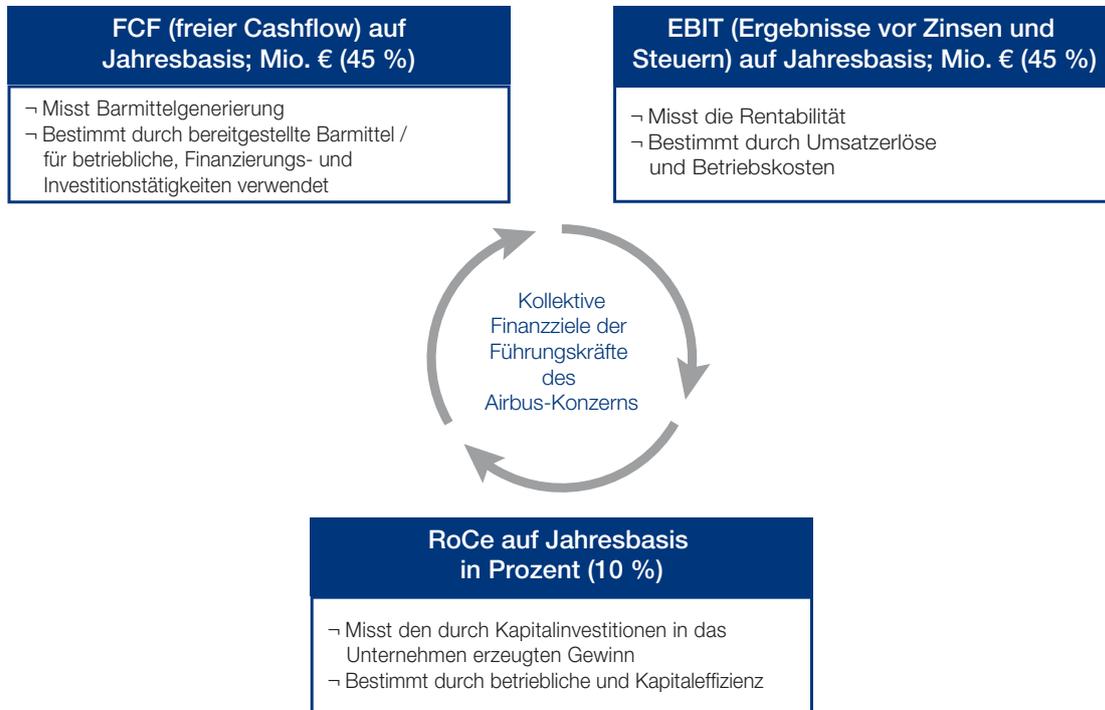
### Gemeinsames kollektives Element

Das gemeinsame kollektive Element basiert auf den Zielen für das EBIT\* (45 Prozent), dem freien Cashflow (45 Prozent) und dem RoCE (10 Prozent). Das Board of Directors des Airbus-Konzerns legt jedes Jahr die Zielvorgaben für diese Werttreiber auf Konzern- und Divisionsebene fest. Die gemeinsamen kollektiven Finanzziele und die interne Planung sowie der Ausblick für den Kapitalmarkt sind eng miteinander verbunden (obwohl es auch zu Abweichungen kommen kann).

Zur Berechnung der gemeinsamen kollektiven jährlichen Leistungsniveaus werden das tatsächliche EBIT\*, der freie Cashflow und die Wertentwicklung des RoCE mit den für das Jahr festgelegten Zielen verglichen. Dieser Vergleich ist die Grundlage zur Ermittlung der Leistungsniveaus, wobei anzumerken ist, dass der tatsächliche Stand des EBIT\*, freien Cashflows und RoCE gelegentlich um eine begrenzte Anzahl von Faktoren berichtigt

wird, die sich der Kontrolle des Management entziehen (wie unter anderem bestimmte Auswirkungen der Wechselkurse oder nicht geplante Fusions- und Übernahmeaktivitäten). Die Absicht des Vergütungs- und Nominierungsausschusses besteht

darin, ehrgeizige finanzielle Ziele sicherzustellen und den CEO durch Anreize zu motivieren, sich für das Erreichen dieser Ziele einzusetzen.



## Persönlich

Der Schwerpunkt liegt beim persönlichen Element auf den **Ergebnissen** und **Verhaltensweisen**. Die persönliche Leistung wird in diesen zwei wichtigen Dimensionen gemessen:

- **Ergebnisse** beinhalten verschiedene Aspekte möglicher Maßnahmen des CEO, um zum Erfolg des Unternehmens beizutragen: besondere Geschäftsergebnisse, zu deren Erreichen er beiträgt, Projekte, die er vorantreibt und Prozesse, zu deren Verbesserung er beiträgt. Die persönlichen Ziele des CEO sind umfassend und werden mit allen Mitarbeitern als Wichtigste Prioritäten der Gesellschaft geteilt.
- **Verhaltensweise** bezieht sich auf die Art und Weise, in der Ergebnisse erreicht wurden, was für langfristigen Erfolg ebenfalls entscheidend ist: wie der CEO und das Board of Directors als Team zusammenarbeiten, wie der CEO das Group Executive Committee leitet, wie gut die Kommunikation, Motivierung und Innovation ist etc. Ein spezieller Teil der Beurteilung der Verhaltensweisen hängt mit Angelegenheiten im Bereich Ethik, Compliance und Qualität zusammen.

## e) Langfristiges Prämiensystem

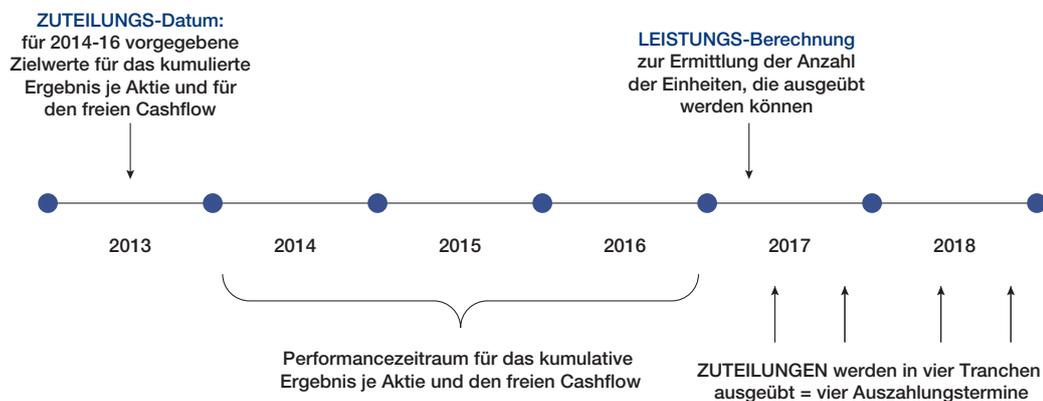
Für den CEO besteht das derzeitige LTIP der Gesellschaft ausschließlich aus Leistungseinheiten. Der Wert einer Leistungseinheit entspricht einer Aktie der Gesellschaft.

Das Board of Directors kann nach seinem Ermessen vorbehaltlich der Genehmigung der Aktionäre bei der Jahreshauptversammlung 2014 alle oder einen Teil der zukünftigen LTIP-Zuteilungen durch im Wesentlichen ähnliche Instrumente ersetzen, wie zum Beispiel leistungsbezogene Anteile oder andere aktiengebundene Zuteilungen. Wie bei den Leistungseinheiten ist die Obergrenze für den Wert der LTIP-Zuteilungen des CEO weiterhin ein Prozentsatz des Grundgehalts zum Datum der Zuweisung und unterliegt vergleichbaren Leistungsbedingungen.

## Leistungseinheiten

Leistungseinheiten sind langfristige aktienbezogene Anerkennungen, die dem CEO derzeit gewährt werden. Anerkennungen in Form von LTIP werden jedes Jahr zugeteilt. Jede Zuteilung erfolgt vorbehaltlich eines kumulativen Drei-Jahres-Leistungsziels. Bei Ablauf der Dreijahresfrist wird die Zuteilung

einer Leistungsberechnung unterzogen, um zu ermitteln, ob und in welchem Umfang sie ausgeübt werden kann. Ausgehend von der Annahme eines fortbestehenden Beschäftigungsverhältnisses werden die Zuteilungen in vier Tranchen ausgeübt, deren Zahlung ungefähr 6, 12, 18 und 24 Monate nach Ablauf des Performancezeitraums erfolgt.



Der CEO muss zum Zeitpunkt der Zuteilung entscheiden, welcher Anteil der Zuweisung (vorbehaltlich der Leistungsberechnung) in Barzahlungen erfolgt und welcher Anteil in Aktien umgewandelt wird. Mindestens 25 Prozent (und bis zu 75 Prozent) der Anerkennung muss in Aktien umgewandelt werden und wird erst am vierten (und letzten) Ausübungsdatum freigegeben.

Bei jeder Barzahlung entspricht eine Einheit dem Wert einer Aktie der Gesellschaft zum Zeitpunkt der Ausübung. Der Wert der Aktie der Gesellschaft ist der Durchschnitt des Eröffnungskurses an der Pariser Börse an den zwanzig Handelstagen vor dem und einschließlich des jeweiligen Ausübungsdatums. Für die Umwandlung in Aktien gilt, dass eine Einheit einer Aktie der Gesellschaft entspricht.

Für den CEO liegt die Obergrenze der Zuweisung von Leistungseinheiten – zum Zeitpunkt der Zuweisung – bei 100 Prozent des Grundgehalts. Die Anzahl der ausübenden Einheiten kann zwischen 0 Prozent und 150 Prozent der zugeteilten Einheiten schwanken. Der Grad der Ausübbarkeit unterliegt den folgenden Leistungsparametern:

- 0-50 Prozent der Zuteilung: Dieses Element der zugeteilten Leistungseinheiten wird ausgeübt, es sei denn, der Konzern berichtet negative kumulierte **EBIT\***-Ergebnisse. In diesem Fall liegt es im Ermessen des Board of Directors, die Ausübung dieses Teils der zugeteilten Leistungseinheiten zu überprüfen;
- 50-150 Prozent der Zuteilung: Dieses Element der zugeteilten Leistungseinheiten wird auf Grundlage eines Leistungsparameters ausgeübt: kumulatives **Ergebnis je Aktie**. Die Gesellschaft sieht vor, dass dieses Element beginnend mit dem Prämiensystem 2013 auf zwei Leistungsparametern basieren soll: dem kumulativen **Ergebnis je Aktie** (75 Prozent) und dem kumulativen **freien Cashflow** (25 Prozent).

Die Ausübung von Leistungseinheiten unterliegt den folgenden Obergrenzen:

- die Obergrenze für die Ausübung beträgt 150 Prozent der Anzahl der zugeteilten Einheiten;
- die Obergrenze des sich eventuell aus Kursanstiegen ergebenden Wertes liegt bei 200 Prozent des Referenzkurses zum Datum der Zuweisung;
- die Obergrenze für die Auszahlung liegt bei 250 Prozent des Wertes zum Zeitpunkt der Zuweisung.

### f) Richtlinie für den Aktienbesitz

Das Board of Directors hat eine Richtlinie für den Aktienbesitz erstellt, nach der der CEO erwartungsgemäß Aktien der Gesellschaft in Höhe eines Wertes erwerben soll, der 200 Prozent des Grundgehalts entspricht und diese für die Dauer seiner gesamten Amtszeit halten soll.

### g) Zusatzleistungen

Die dem CEO gebotenen Zusatzleistungen umfassen einen Firmenwagen und Unfallversicherung. Die Rückerstattung von Reisekosten richtet sich nach den Reiserichtlinien, die für alle Mitarbeiter gelten.

### h) Pensionierung

Der CEO hat Anspruch auf Pensionsleistungen. Die Richtlinien der Gesellschaft sehen Pensionszahlungen bei Erreichen des Pensionsalters vor, die 50 Prozent des Grundgehalts entsprechen, nachdem der CEO fünf Jahre Mitglied des Group Executive Committee war. Diese Pensionszahlung kann bei Führungskräften, die dem Group Executive Committee über zehn Jahre lang angehört haben und mindestens zwölf Jahre lang beim Konzern angestellt waren, schrittweise auf 60 Prozent des Grundgehalts angehoben werden.

## i) Verträge und Abgangsentschädigung

Bei Vertragskündigung hat der CEO Anspruch auf eine Abfindung in Höhe des Anderthalbfachen des gesamten jährlichen Zielbetrags (definiert als Grundgehalt und Ziel-VR). Diese Regelung gilt nicht, wenn das Mandat des CEO aus triftigem Grund gekündigt wird oder wenn der CEO das Pensionsalter erreicht hat.

Der Vertrag des CEO enthält eine Wettbewerbsverbotsklausel, die für mindestens ein Jahr gilt und auf Initiative der Gesellschaft um ein weiteres Jahr verlängert werden kann. Das Board of Directors kann nach seinem Ermessen eine Verlängerung der Wettbewerbsverbotsklausel verlangen. Die Vergütung für jedes Jahr, in dem die Wettbewerbsverbotsklausel zur Anwendung gelangt, entspricht 50 Prozent des letzten Jahreseinkommens insgesamt (definiert als Grundgehalt und zuletzt gezahlter VR) in Bezug auf gegebenenfalls geltende örtliche Rechtsvorschriften.

Beim Ausscheiden als „Good Leaver“ werden in der Vergangenheit zugeteilte LTIP aufrechterhalten, wie zum Beispiel bei Pensionierung, oder wenn ein Mandat von der Gesellschaft ohne Grund nicht erneuert wird. Die Ausübung von zugeteilten LTIP wird nicht beschleunigt. Führungskräfte, die auf eigenen Wunsch aus der Gesellschaft ausscheiden, verzichten auf zugeteilte LTIP, dies unterliegt jedoch einer Prüfung durch das Board of Directors.

## j) Rückforderung

Vor Kurzem eingeführte Änderungen der niederländischen Gesetze sehen die Möglichkeit vor, dass ein Unternehmen einen Teil des von der Gesellschaft geleisteten variablen Barvergütungsanteils (d. h. des VR) oder der aktienbasierten Vergütung eines CEO (mit Ausnahme des in bar beglichene LTIP-Elements) in Abzug bringen oder rückfordern kann, wenn bestimmte Umstände vorliegen.

Alle Änderungen, Rückforderungen oder Beträge, die von der Vergütung des CEO abgezogen wurden, sind in den Finanzanmerkungen des jeweiligen Jahresberichts aufgezeichnet.

## k) Darlehen

Die Gesellschaft stellt dem CEO keine Darlehen oder Vorschusszahlungen bereit.

### 4.2.1.2 Für die Vergütung von Non-Executive Mitgliedern des Board of Directors geltende Bestimmungen

Die Vergütungspolitik der Gesellschaft für Non-Executive-Mitglieder des Board of Directors verfolgt das Ziel, eine gerechte Vergütung zu gewährleisten und die Unabhängigkeit der Board-Mitglieder zu schützen.

#### Honorare und Ansprüche

Non-Executive-Mitglieder des Board haben Anspruch auf Folgendes:

- ein Grundhonorar für die Mitgliedschaft oder den Vorsitz beim Board;
- ein Committee-Honorar für die Mitgliedschaft in jedem Committee des Board;
- ein Anwesenheitshonorar für die Anwesenheit bei Sitzungen des Board.

Dieses Honorar umfasst jeweils einen festen Betrag. Non-Executive-Mitglieder des Board erhalten keine leistungs- oder aktienbasierte Vergütung und erwerben im Rahmen ihres Mandats keinen Anspruch auf Pensionsrechte bei der Gesellschaft mit Ausnahme der Bezüge, die sie im Rahmen eines derzeitigen oder vergangenen Mandats auf Führungsebene erhalten würden. Diese Maßnahmen sollen die Unabhängigkeit der Mitglieder des Board gewährleisten und insgesamt die Effektivität der Führungsstruktur der Gesellschaft stärken.

Die Gesellschaft motiviert Non-Executive Directors nicht zum Kauf von Aktien der Gesellschaft.

Im Rahmen der derzeitigen Politik haben Mitglieder des Board Anspruch auf folgende Honorare:

- ein Fixum für die Mitgliedschaft im Board EUR/Jahr:
  - Vorsitzender des Board: 180.000,
  - Mitglied des Board: 80.000;
- ein Fixum für die Mitgliedschaft in einem Committee EUR/Jahr:
  - Chairman eines Committee: 30.000,
  - Mitglied eines Committee: 20.000;
- Anwesenheitshonorar EUR/Board-Sitzung:
  - Vorsitzender 10.000,
  - Mitglied: 5.000.

Das Honorar für den Vorsitz bei einem Committee und die Mitgliedschaft in einem Committee sind jeweils kumulativ, wenn der betreffende Non-Executive Director zwei unterschiedlichen Committees angehört.

### 4.2.1.3 Vorgeschlagene Änderungen der Vergütungspolitik

Das Board of Directors schlägt bei der Jahreshauptversammlung 2014 den Aktionären eine Reihe von Änderungen an der Vergütungspolitik der Gesellschaft zur Annahme vor.

Folgende Änderungen werden vorgeschlagen:

- bei der aktuellen Vergütungspolitik unterliegt der Ausübungsumfang der einem CEO zugeteilten LTIP ausschließlich der EPS Performance. Das Board schlägt eine diesbezügliche Änderung vor, sodass die Ausübung der EPS Performance (75 Prozent) und der Performance des freien Cashflows (25 Prozent) unterliegt;
- bei der aktuellen Vergütungspolitik ist das zur Berechnung des variablen Vergütungsanteils (45 Prozent) herangezogene Performance-Ziel des freien Cashflows eine jährliche Zielvorgabe für den freien Cashflow. Das Board schlägt eine diesbezügliche Änderung vor, sodass außer der jährliche Zielvorgabe für den freien Cashflow vierteljährliche Zielvorgaben für den freien Cashflow eingeführt werden;
- für den CEO wird das LTIP derzeit ausschließlich in Form von Leistungseinheiten zugeteilt. Es wird jetzt vorgeschlagen, dem Board of Directors die Befugnis zu erteilen, nach eigenem Ermessen alle oder einen Teil der zukünftigen zugeteilten LTIP durch im Wesentlichen ähnliche Instrumente wie zum Beispiel leistungsbezogene Anteile oder andere aktienbezogene Zuteilungen zu ersetzen. Wie bei den Leistungseinheiten ist die Obergrenze für den Wert der LTIP-Zuteilungen des CEO weiterhin ein Prozentsatz des Grundgehalts zum Datum der Zuweisung und unterliegt vergleichbaren Leistungsbedingungen.

In Übereinstimmung mit den Änderungen der niederländischen Gesetze berücksichtigt die Vergütungspolitik auch die Einführung von Rückforderungsmechanismen.

#### 4.2.1.4 Umsetzung der Vergütungspolitik im Jahr 2013: CEO

##### a) Benchmarking

Der Vergütungs- und Nominierungsausschuss unterzieht die gesamte Direktvergütung des CEO (Grundgehalt, VR und LTIP) in regelmäßigen Abständen einem Vergleich mit einer Reihe vergleichbarer Konzerne.

Die letzte Überprüfung fand im Oktober 2013 statt und wurde unter Beteiligung von zwei unabhängigen Beratern durchgeführt: Hay Group und Towers Watson. Die dabei berücksichtigten vergleichbaren Konzerne waren The Hay Group Top Executive – All Organisations Market Median sowie eine von Towers Watson vorgeschlagene Gruppe von Konzernen, die aus 124 Unternehmen mit vergleichbaren Wirtschaftsindikatoren wie Erträge, Mitarbeiterzahl und Marktkapitalisierung bestand. Bei diesen Vergleichsgruppen wurden keine Finanzinstitute berücksichtigt.

Auf Grundlage dieser Überprüfung gelangte der Vergütungs- und Nominierungsausschuss zu dem Schluss, dass die gesamte Direktvergütung des CEO geringfügig unter dem durchschnittlichen Stand der Vergleichsgruppe lag. Der Vergütungs- und Nominierungsausschuss war mit diesem Befund zufrieden, da er sich der potenziellen inflationären Auswirkung auf die Vergütung von Führungskräften bewusst ist, die sich aus dem Benchmarking aller Unternehmen auf einem überdurchschnittlichen Niveau ergeben könnte.

##### b) Grundgehalt

Für 2013 wurde das Grundgehalt vom Board of Directors auf 1.400.004 Euro festgelegt (unverändert im Vergleich zu dem im Vorjahr gezahlten, auf Jahresbasis umgelegten Gehalt). Das Grundgehalt des CEO wurde kurz nach dessen Ernennung im Juli 2012 festgesetzt. Das Board of Directors plant bis zum Jahr 2015 keine weitere Überprüfung des Grundgehalts. Bei einer Prüfung des Grundgehalts des CEO werden stets auch die Gehaltserhöhungen der Mitarbeiter im gesamten Konzern berücksichtigt.

##### c) Jährlicher variabler Vergütungsanteil

Wie in der Vergütungspolitik der Gesellschaft vorgesehen soll der VR des CEO bei 100 Prozent des Grundgehalts mit einer Obergrenze von 200 Prozent des Grundgehalts liegen. Es unterliegt der Erfüllung der kollektiven und persönlichen Leistungsziele.

Für 2013 belief sich der VR auf insgesamt 1.470.000 Euro, bestehend aus 595.000 Euro für das gemeinsame kollektive Element und 875.000 Euro für den persönlichen Anteil.

Das **gemeinsame kollektive Element** resultiert aus der Gesamtheit der erreichten Ziele von 85 Prozent des EBIT\*, des freien Cashflows und RoCE:

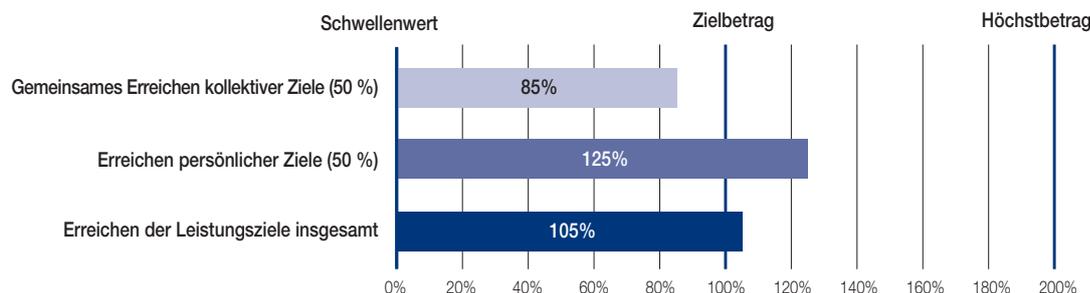
- diese Einstufung zeigt vor allem einen erheblichen Verlust des **freien Cashflows** im Vergleich zum Budgetziel auf und somit im Vergleich zu dem ursprünglichen Marktausblick;
- das durch außerplanmäßige Umstrukturierungskosten und Programmrückstellungen geschwächte **EBIT\***, das jedoch um bestimmte im Voraus vereinbarte Faktoren angeglichen wurde, blieb ebenfalls hinter den Zielvorgaben zurück (obwohl das EBIT\* vor der einmaligen Berichtigung geringfügig über den Prognosen lag);
- **RoCE** hatte einen begrenzten Einfluss;
- **Berichtigungen** des EBIT\* und freien Cashflows um Normalisierungen waren größtenteils auf die Auswirkung von Wechselkursen im Vergleich zu angenommenen Kursen und nicht übereinstimmendes Phasing zurückzuführen.

Der **persönliche** Anteil ergibt sich aus dem Erreichen von insgesamt 125 Prozent – nach Einstufung des Vergütungs- und Nominierungsausschusses und des Board auf Grundlage der Leistung und der Verhaltensweisen des CEO, vor allem hinsichtlich der zu Jahresanfang vereinbarten acht Prioritäten des Konzerns. Dabei wurden die Ergebnisse, Führungsweise und Beiträge für jede einzelne Priorität geprüft.

Die wichtigsten **positiven Faktoren** waren: die erfolgreiche und schnelle Umsetzung der neuen Führungsstruktur, des Aktienrückkaufprogramms und die Neugestaltung der Aktionärsstruktur; die Neubasierung der Strategie, die Identifizierung der zukünftigen Wachstumstriebkraft der Gesellschaft und das Erstellen eines Rahmens zur Förderung der Robustheit und Rentabilität der Gesellschaft; der Beginn der Umstrukturierung der Geschäftsbereiche Verteidigung und Raumfahrt der Gesellschaft angesichts der ungünstigen Lage auf dem Heimatmarkt und von Wettbewerbsproblemen; der außerordentliche Auftragseingang in mehreren Divisionen; die Einführung einer Qualitätsinitiative und von Bestrebungen zur Prozessabstimmung sowie die Ausweitung von Ethik und Compliance in der gesamten Organisation. Der Vergütungs- und Nominierungsausschuss und das Board bestätigten, dass die spezifischen, vom CEO ausgehenden Impulse von wesentlicher Bedeutung für diese Erfolge waren.

Der Umfang des Erreichten wurde dagegen durch bestimmte **betriebliche Rückschläge** wie unter anderem bei dem mit Kosten belasteten A350 XWB-Programm sowie das anfängliche Unterschätzen bestimmter Herausforderungen im Hubschraubersegment beeinträchtigt; außerdem wurden bestimmte Ziele für 2013 nicht vollständig erreicht und werden in die Prioritäten für 2014 mit übernommen, wie unter anderem im Zusammenhang mit der Internationalisierung oder Sicherheit der Gesellschaft. Schließlich haben der Vergütungs- und Nominierungsausschuss und das Board bei der Leistungsbewertung des CEO auch das durchschnittliche Ergebnis der Beurteilungen der Mitglieder des Executive Committee berücksichtigt.

## LEISTUNG IM VERGLEICH ZUM ZIEL FÜR 2013



### d) Langfristiges Prämiensystem

Wie in der Vergütungspolitik der Gesellschaft vorgesehen ist der CEO im Rahmen der LTIP der Gesellschaft zum Bezug von Leistungseinheiten berechtigt. Die Obergrenze für die Zuteilung von Leistungseinheiten liegt bei 100 Prozent des Grundgehalts zum Zeitpunkt der Zuteilung. 2013 wurden dem CEO 30.300 Leistungseinheiten zugeteilt.

Die nachstehende Tabelle enthält einen Überblick über die dem Chief Executive Officer 2013 im Rahmen der LTIP gewährten Leistungseinheiten:

	Leistungsplan: Anzahl der Leistungseinheiten	
	gewährt in 2013	Ausübungsdatum
Thomas Enders	30.300	Ausübungszeitplan sieht 4 Zahlungen über 2 Jahre vor: (i) 25% erwartet im Mai 2017; (ii) 25% erwartet im November 2017; (iii) 25% erwartet im Mai 2018; (iv) 25% erwartet im November 2018.

2013 bezog der CEO sowohl Barzahlungen wie auch zugewiesene Aktien im Zusammenhang mit der Ausübung der 2008 und 2009 zugeteilten LTIP:

**Barzahlungen:** Die an den CEO vorgenommenen Barzahlungen beliefen sich auf insgesamt 2.008.338 Euro.

**Aktien:** Im Zusammenhang mit dem 2008 zugeteilten LTIP erhielt der CEO 5.440 zugewiesene Aktien (20 Prozent der Zuteilung). Des Weiteren hatte sich der CEO für die Umwandlung von 25 Prozent seiner 2009 zugeteilten LTIP in Aktien entschieden. Daher verzögerte sich die Ausübung von 7.072 Leistungseinheiten, die am vierten Ausübungsdatum für die 2009 zugeteilten LTIP (das 2014 erfolgt) in Form von Aktien freigegeben werden.

Datum der Zuteilungen	Anzahl	Aktienkurs bei Zuteilung	Wert bei Zuteilung	Bedingungslos	Erreichte Leistung	Einheiten mit erreichter Leistung	Ausübungsdaten	Wert der Aktien 2013 zum Ausübungsdatum
2008	40.000	13,50 €	540.000 €	Bedingt	136%	54.400	3. Ausübung – 30. Mai 2013: 42,29 €	4. Ausübung – 19. November 2013: 51,17 €
							4. Ausübung – 19. November 2013: 51,17 €	
2009	46.000	14,50 €	667.000 €	Bedingt	123%	56.580	1. Ausübung – 30. Mai 2013: 42,29 €	2. Ausübung – 19. November 2013: 51,17 €
							2. Ausübung – 19. November 2013: 51,17 €	
2010	54.400	18,40 €	1.000.960 €	Bedingt	Noch nicht bekannt	Noch nicht bekannt	4 Ausübungen 2014-2015	Noch nicht bekannt
2011	51.400	21,41 €	1.100.474 €	Bedingt	Noch nicht bekannt	Noch nicht bekannt	4 Ausübungen 2015-2016	Noch nicht bekannt
2012	50.300	27,83 €	1.399.849 €	Bedingt	Noch nicht bekannt	Noch nicht bekannt	4 Ausübungen 2016-2017	Noch nicht bekannt
2013	30.300	46,17 €	1.398.951 €	Bedingt	Noch nicht bekannt	Noch nicht bekannt	4 Ausübungen 2017-2018	Noch nicht bekannt

Bei der Berechnung kann auf die nächste Einheit aufgerundet werden.

### e) Aktienoptionen

Der Aktienoptionsplan der Gesellschaft wurde eingestellt und seit 2006 wurden keine Zuteilungen im Rahmen des Plans vorgenommen.

Auf Empfehlung des Vergütungs- und Nominierungsausschusses und in Übereinstimmung mit den einschlägigen AMF-Empfehlungen für Best Practices empfahl das Board of Directors die Einrichtung eines „Blind Trust“ (Treuhandfonds ohne Informations- und Weisungsrecht des Anlegers), dem bestimmte Führungskräfte nach der Jahreshauptversammlung des Konzerns Ende Mai 2013 beitraten. Der unabhängige Charakter des Treuhandfonds schützt die Integrität der betreffenden Führungskräfte und garantiert die Einhaltung aller geltenden Marktvorschriften.

Der CEO hat dem Blind Trust die Ausübung seiner (in der Zeit von 2003 bis 2006 gewährten) Optionen übertragen und somit jeder Kontrolle über die Handelsentscheidungen entsagt. Im Rahmen dieser Regelung werden die Kriterien für Handelsentscheidungen im Voraus von dem Fonds festgelegt und werden nach Ablauf eines beträchtlichen Zeitpuffers (von ungefähr drei Monaten) von der zuständigen Bank ohne vorherige Kenntnis oder Einfluss des Zeichners umgesetzt.

Alle in 2013 erfolgten Ausübungen oder Verkäufe wurden im Rahmen des Blind Trust vorgenommen und im Zusammenhang mit den oben erwähnten zugeteilten Aktienoptionen. Dies wird zusammen mit den ausstehenden Aktienoptionszuteilungen des CEO in den „Erläuterungen zu den Einzelabschlüssen der Gesellschaft – Anmerkung 11: Vergütung“ dargelegt.

### f) Zusatzleistungen

Wie in der Vergütungspolitik der Gesellschaft vorgesehen, umfassen die Zusatzleistungen des CEO einen Firmenwagen und eine Unfallversicherung. Der Geldwert dieser Leistungen belief sich für das Jahr 2013 auf 73.687 Euro.

### g) Pensionierung

Zum 31. Dezember 2013 belief sich der Buchwert in bar der dem CEO zustehenden leistungsorientierten Pensionsverpflichtungen auf 12.921.270 Euro. Für das Geschäftsjahr 2013 beliefen sich der kurzfristige Dienstzeitaufwand und die Aufzinsung der erwarteten Pensionsverpflichtung in Bezug auf leistungsorientierte Verpflichtungen für den CEO auf 544.736 Euro. Diese Verpflichtung wurde im Konzernabschluss mit einer Rückstellung berücksichtigt.

Die leistungsorientierten Pensionsverpflichtungen für die Betriebsrente des CEO ergeben sich aus den oben erläuterten Pensionsrichtlinien der Gesellschaft und berücksichtigen (1) die Betriebszugehörigkeit des CEO bei der Gesellschaft und deren Group Executive Committee und (2) die erheblich niedrigere staatliche Pensionszusage des deutschen Sozialversicherungssystems im Vergleich zu den staatlichen Pensionszusagen des französischen Sozialversicherungssystems.

### h) Rückforderung

Im Jahr 2013 hat das Board keine Rückforderungen geltend gemacht.

### 4.2.1.5 Umsetzung der Vergütungspolitik in 2013: Non-Executive-Vergütung

Auf Empfehlung des Vergütungs- und Nominierungsausschusses und Entscheidung des Board of Directors wurde die Non-Executive-Vergütung 2013 nicht angehoben und daher liegt die Non-Executive-Vergütung unverändert auf dem im Oktober 2007 festgelegten Stand. Der CEO ist das einzige Mitglied des Board of Directors, dem kein Anspruch auf ein Honorar für die Mitgliedschaft im Board zusteht.

Zusammenfassende Tabelle der Vergütung aller (derzeitigen und ehemaligen) Non-Executive-Mitglieder des Board in 2013 und 2012:

Derzeitige Non-Executive-Mitglieder des Board*	Vergütung der Directors für 2013*			Vergütung der Directors für 2012		
	Fixum (in €)	Anwesenheits- honorare (in €)	Gesamt (in €)	Fixum (in €)	Anwesenheits- honorare (in €)	Gesamt (in €)
Denis Ranque <sup>(1)</sup>	135.000	60.000	195.000	-	-	
Manfred Bischoff <sup>(2)</sup>	60.000	45.000	105.000	-	-	
Ralph D. Crosby Jr. <sup>(3)</sup>	60.000	45.000	105.000	-	-	
Hans-Peter Keitel <sup>(4)</sup>	75.000	45.000	120.000	-	-	
Hermann-Josef Lamberti <sup>(5)</sup>	115.000	60.000	175.000	130.000	50.000	180.000
Anne Lauvergeon <sup>(6)</sup>	75.000	45.000	120.000	-	-	
Lakshmi N. Mittal <sup>(7)</sup>	95.000	35.000	130.000	80.000	40.000	120.000
Sir John Parker <sup>(8)</sup>	115.000	50.000	165.000	130.000	50.000	180.000
Michel Pébereau <sup>(9)</sup>	95.000	55.000	150.000	100.000	40.000	140.000
Josep Piqué I Camps <sup>(10)</sup>	95.000	50.000	145.000	46.667	35.000	81.667
Jean-Claude Trichet <sup>(11)</sup>	95.000	60.000	155.000	46.667	40.000	86.667
<b>Ehemalige Non-Executive-Mitglieder des Board</b>						
Dominique D'Hinnin <sup>(12)</sup>	30.000	10.000	40.000	120.000	55.000	175.000
Arnaud Lagardère <sup>(13)</sup>	45.000	20.000	65.000	164.167	80.000	244.167
Wilfried Porth <sup>(14)</sup>	25.000	10.000	35.000	108.334	35.000	143.334
Bodo Uebber <sup>(15)</sup>	25.000	5.000	30.000	157.500	55.000	212.500
<b>Ehemalige Non-Executive-Mitglieder des Board in 2012</b>						
Rolf Bartke	k. A.	k. A.	k. A.	41.667	15.000	56.667
Juan Manuel Eguiagaray Ucelay	k. A.	k. A.	k. A.	33.333	15.000	48.333
<b>Gesamt</b>	<b>1.140.000</b>	<b>595.000</b>	<b>1.735.000</b>	<b>1.158.335</b>	<b>510.000</b>	<b>1.668.335</b>

\* Das Fixum für 2012 wurde 2013 ausbezahlt; das Fixum für 2013 wird 2014 ausbezahlt.

(1) Neuer Chairman des Board of Directors der Gesellschaft ab 01.04.2013 (Anwesenheitshonorar nur bis 01.09.2013, nach dem 01.09.2013 wird das Fixum anteilig veranschlagt).

(2) Neues Mitglied des Board of Directors der Gesellschaft ab 01.04.2013.

(3) Neues Mitglied des Board of Directors der Gesellschaft ab 01.04.2013.

(4) Neues Mitglied des Board of Directors und des Nominierungs- und Vergütungsausschusses der Gesellschaft ab 01.04.2013.

(5) Mitglied des Board of Directors der Gesellschaft und Chairman des Audit Committee im gesamten Jahr 2013, Mitglied des Nominierungs- und Vergütungsausschusses bis 31.03.2013.

(6) Neues Mitglied des Board of Directors der Gesellschaft und des Audit Committee ab 01.04.2013.

(7) Mitglied des Board of Directors der Gesellschaft im gesamten Jahr 2013, neues Mitglied des Nominierungs- und Vergütungsausschusses ab 01.04.2013.

(8) Mitglied des Board of Directors der Gesellschaft und Chairman des Nominierungs- und Vergütungsausschusses im gesamten Jahr 2013, Mitglied des Audit Committee bis 31.03.2013.

(9) Mitglied des Board of Directors der Gesellschaft im gesamten Jahr 2013, neues Mitglied des Audit Committee ab 01.04.2013.

(10) Mitglied des Board of Directors der Gesellschaft im gesamten Jahr 2013, neues Mitglied des Audit Committee ab 01.04.2013.

(11) Mitglied des Board of Directors der Gesellschaft im gesamten Jahr 2013, neues Mitglied des Nominierungs- und Vergütungsausschusses ab 01.04.2013.

(12) Mitglied des Board of Directors der Gesellschaft, des Audit Committee und des Nominierungs- und Vergütungsausschusses bis 31.03.2013.

(13) Chairman des Board of Directors der Gesellschaft bis 31.03.2013.

(14) Mitglied des Board of Directors der Gesellschaft und des Nominierungs- und Vergütungsausschusses bis 31.03.2013.

(15) Mitglied des Board of Directors der Gesellschaft und des Audit Committee bis 31.03.2013.

4

## 4.2.2 Dem Chief Executive Officer gewährte langfristige Leistungsprämien

Siehe „— 4.3.3 Langfristige Leistungspläne“.

## 4.2.3 Geschäfte mit verbundenen Parteien

Eingedenk Artikel 2:129(6) des niederländischen bürgerlichen Gesetzbuches sieht Artikel 18.5 der Satzung wie folgt vor: *„Ein Director darf nicht an Beratungen und Entscheidungen teilnehmen, wenn er ein direktes oder indirektes persönliches Interesse hat, das im Widerspruch zu den Interessen der Gesellschaft und dem mit ihr verbundenen Unternehmen steht. Falls aus diesem Grund kein Beschluss des Board of Directors angenommen werden kann, wird der Beschluss von der Hauptversammlung angenommen.“*

Die Gesellschaft schloss während des Jahres 2011, 2012 und 2013 keine Vereinbarung mit einem Director, einer der wichtigsten Führungskräfte oder einem Aktionär, der mehr als 5 Prozent der Stimmrechte der Gesellschaft hält, die über den gewöhnlichen Geschäftsverlauf hinausging oder zu anderen Bedingungen als bei Geschäften mit beliebigen Dritten. Siehe „Anhang zum Konzernabschluss (IFRS) – Anmerkung 36: Geschäfte mit

nahestehenden Unternehmen und Personen“ für das Geschäftsjahr zum 31. Dezember 2013 und „Anhang zum Gruppenabschluss (IFRS) – Anmerkung 36: Geschäfte mit verbundenen Unternehmen und Personen“ im Geschäftsjahr zum 31. Dezember 2012 werden durch Bezugnahme in dieses Dokument einbezogen.

Die Beziehungen zwischen der Gesellschaft und ihren Hauptaktionären werden in „Allgemeine Angaben über die Gesellschaft und ihre Aktionäre – 3.3.2 Beziehungen zwischen den Hauptaktionären“ beschrieben. Abgesehen von den Beziehungen zwischen der Gesellschaft und ihren Hauptaktionären, gemäß dortiger Beschreibung, gibt es keine potenziellen Interessenkonflikte zwischen den Verpflichtungen der Directors gegenüber der Gesellschaft und deren privaten Interessen oder sonstigen Verpflichtungen.

# 4.3 Gewinnbeteiligungs- und Leistungspläne für Mitarbeiter

## 4.3.1 Gewinnbeteiligungs- und Leistungsvereinbarungen mit den Mitarbeitern

Die Vergütungspolitik der Gesellschaft ist eng an das Erreichen von individuellen und Unternehmenszielen sowohl für die einzelnen Divisionen als auch den gesamten Konzern gebunden. Im Jahr 2012 wurde für das Senior Management des Konzerns ein Leistungs- und Aktienplan mit beschränkten Rechten aufgestellt (siehe „— 4.3.3 Langfristige Leistungspläne“), und den Mitarbeitern wurde im Rahmen eines neuen Belegschaftsaktienplans die Möglichkeit geboten, Aktien zu günstigen Konditionen zu erwerben (siehe „— 4.3.2 Belegschaftsaktienpläne“).

Die Gewinnbeteiligungsprogramme, die bei der Gesellschaft in Frankreich, Deutschland, Spanien und Großbritannien eingeführt wurden, folgen gemeinsamen Richtlinien des Konzerns, um eine einheitliche Anwendung in diesen vier Ländern sicherzustellen.

## 4.3.2 Belegschaftsaktienpläne (ESOP)

Die Gesellschaft unterstützt den Aktienbesitz von Mitarbeitern. Seit ihrer Einführung hat die Gesellschaft zur Teilnahme berechtigten Mitarbeitern regelmäßig Gelegenheit zum Kauf von Aktien der Gesellschaft zu günstigen Bedingungen über Belegschaftsaktienpläne („ESOPs“) geboten.

In der folgenden Tabelle werden die wichtigsten Bedingungen der in der Zeit von 2000-2013<sup>(3)</sup> durchgeführten ESOPs zusammengefasst:

Jahr	Preis je Aktie	Nennwert je Aktie	Anzahl der ausgegebenen Aktien	Emissionsdatum
2000	15,30 €	1 €	11.769.259	21. September 2000
2001	10,70 €	1 €	2.017.894	5. Dezember 2001
2002	8,86 € <sup>(1)</sup> /7,93 € <sup>(2)</sup>	1 €	2.022.939	4. Dezember 2002
2003	12,48 €	1 €	1.686.682	5. Dezember 2003
2004	18 €	1 €	2.017.822	3. Dezember 2004
2005	18,86 €	1 €	1.938.309	29. Juli 2005
2007	19,62 € <sup>(1)</sup> /17,16 € <sup>(2)</sup>	1 €	2.037.835	9. Mai 2007
2008	12,79 € <sup>(1)</sup> /11,70 € <sup>(2)</sup>	1 €	2.031.820	25. Juli 2008
2009	10,76 €	1 €	1.358.936	18. Dezember 2009
2011	22,15 € <sup>(1)</sup> /21,49 € <sup>(2)</sup>	1 €	2.445.527	29. Juli 2011
2012	28,55 € <sup>(1)</sup> /27,07 € <sup>(2)</sup>	1 €	2.177.103	30. Juli 2012
2013	42,02 € <sup>(1)</sup> /44,20 € <sup>(2)</sup>	1 €	2.113.245	29. Juli 2013

(1) Im Rahmen des Mitarbeitersparplans gekaufte Aktien.

(2) Direkt gekaufte Aktien.

(3) 2010 wurde der normale ESOP-Plan anlässlich des Jubiläums durch einen weltweiten 10-Jahre-EADS-Sonderaktienplan für ungefähr 118.000 Mitarbeiter in 29 Ländern ersetzt. Jeder anspruchsberechtigte Mitarbeiter erhielt kostenlos 10 Aktien an EADS N.V., was insgesamt 1.184.220 verteilten Aktien entsprach. Die verteilten Aktien entstammten Firmemitteln und hatten daher keine Auswirkung auf das ausgegebene Aktienkapital.

### ESOP 2013

Im Juni 2013 bot die Gesellschaft anspruchsberechtigten Mitarbeitern maximal 0,45 Prozent des gesamten emittierten Kapitals vor dem öffentlichen Angebot an. Dieses Mitarbeiterangebot umfasste bis zu 3.200.000 Aktien zu einem Nennwert von jeweils 1,00 Euro.

Das Mitarbeiterangebot richtete sich nur an Mitarbeiter, die:

- seit mindestens fünf Monaten dem Unternehmen angehörten;
- bei (i) der Gesellschaft oder (ii) einer ihrer Tochtergesellschaften oder (iii) Unternehmen angestellt waren, an denen die Gesellschaft mindestens 50 Prozent des Aktienkapitals hält und einen beherrschenden Einfluss auf deren Management besitzt.

Non-Executive-Mitglieder des Board waren nicht zur Teilnahme an dem ESOP-Angebot berechtigt.

Das Mitarbeiterangebot wurde in zwei Tranchen aufgeteilt:

- Aktien, die von anspruchsberechtigten Mitarbeitern im Rahmen des Mitarbeitersparplans des Konzerns gezeichnet wurden, wurden zu einem Preis von 42,02 Euro je Aktie angeboten;
- Aktien, die von anspruchsberechtigten Mitarbeitern zum Preis von 44,20 Euro pro Aktie direkt gezeichnet werden konnten.

Der ESOP 2013 wurde als Share-Matching-Plan strukturiert, bei dem die Gesellschaft eine bestimmte Anzahl zum gängigen Verkehrswert gekaufte Aktien in einem festgelegten Verhältnis um kostenlos gewährte Aktien ergänzte („Matching“). Dieses Verhältnis variierte je nach der Anzahl der erworbenen Aktien, mit einem

maximalen Preisnachlass von 50 Prozent für 10 gekaufte Aktien und einem Mindestpreisnachlass von 21 Prozent für 400 gekaufte Aktien (die Höchstzahl von Aktien, die von einem einzelnen Mitarbeiter erworben werden können).

Den Mitarbeitern sind generell Verkaufsbeschränkungen für die in diesem Mitarbeiterangebot angebotenen Aktien auferlegt, die ein Jahr und in bestimmten Ländern sogar länger gelten. Im Rahmen des Mitarbeiterangebots wurden insgesamt 2.113.245 Aktien ausgegeben. Die Aktien wurden am 29. Juli 2013 ausgegeben.

### Sonderaktienplan 2013

Nach der Jahreshauptversammlung vom 29. Mai 2013 wurden allen berechtigten Mitarbeitern des Konzerns mit Wirkung zum 15. November 2013 zehn kostenlose Aktien zur Anerkennung ihres Einsatzes und Engagements für die Gesellschaft gewährt.

Mitglieder des Executive Committee, Non-Executive-Mitglieder des Board sowie alle Führungskräfte des Konzerns waren nicht zum Erhalt dieser zehn kostenlosen Aktien berechtigt.

### Zukünftige ESOPs

Die Gesellschaft plant vorbehaltlich der Genehmigung des Board of Directors die Einführung eines ESOP für 2014. Der ESOP 2014 soll erwartungsgemäß ein Share-Matching-Plan sein, bei dem die Gesellschaft eine bestimmte Anzahl direkt gekaufter Aktien in einem festgelegten Verhältnis um kostenlos

gewährte Aktien ergänzen wird. Das Angebot soll insgesamt ungefähr 3,2 Millionen Aktien der Gesellschaft umfassen, d. h. bis zu 0,45 Prozent ihres ausgegebenen Aktienkapitals und steht allen anspruchsberechtigten Mitarbeitern (einschließlich des CEO) offen. Im Rahmen des ESOP 2014 wurde im Dezember

2013, vorbehaltlich der endgültigen Entscheidung des Board of Directors im Mai 2014, ein spezieller Steuersparplan für Großbritannien (Aktienleistungsplan – SIP) aufgestellt.

Non-Executive-Mitglieder des Board sind nicht zur Teilnahme an dem zukünftigen ESOP berechtigt.

### 4.3.3 Langfristige Leistungspläne

Auf Grundlage der ihm von den Hauptversammlungen gewährten Ermächtigung (siehe untenstehende Daten) genehmigte das Board of Directors in den Jahren 2003, 2004, 2005 und 2006 Aktienoptionspläne. In den Jahren 2007, 2008, 2009, 2010, 2011, 2012 und 2013 genehmigte das Board of Directors die Zuteilung von leistungsbezogenen Einheiten und Einheiten mit beschränkten Rechten an der Gesellschaft. Die Gewährung sogenannter

„Einheiten“ wird nicht physisch durch Aktien beglichen, fällt aber unter die Vergütungstransaktionen mit Barausgleich gemäß IFRS 2.

Die Hauptmerkmale dieser Optionen sowie der leistungsbezogenen Einheiten und Einheiten mit beschränkten Rechten zum 31. Dezember 2013 sind im „Anhang zum Konzernabschluss (IFRS) – Anmerkung 35: Anteilsbasierte Vergütung“ aufgeführt. Sie sind auch in den folgenden Tabellen zusammengefasst:

	Fünfte Tranche	Sechste Tranche
Datum der Hauptversammlung	6. Mai 2003	6. Mai 2003
Datum der Sitzung des Board of Directors (Zuteilungsdatum)	10. Oktober 2003	8. Oktober 2004
Anzahl der gewährten Optionen	7.563.980	7.777.280
Anzahl ausstehender Optionen	-	1.157.993
Optionen wurden zugeteilt:		
– Herr Philippe Camus	135.000	135.000
– Herr Rainer Hertrich	135.000	135.000
– den zehn Mitarbeitern, denen die höchste Anzahl Optionen in den Jahren 2003 (fünfte Tranche) und 2004 (sechste Tranche) zugeteilt wurde	808.000	808.000
Gesamtzahl anspruchsberechtigter Mitarbeiter	1.491	1.495
Ausübungszeitpunkt	50% der Optionen können nach einem Zeitraum von zwei Jahren und vier Wochen ab dem Datum der Optionszuteilung ausgeübt werden; 50% der Optionen können zum dritten Jahrestag des Zuteilungsdatums der Optionen ausgeübt werden (vorbehaltlich spezieller Regelungen, die in den Insidergeschäftsvorschriften – siehe „– Allgemeine Angaben über die Gesellschaft und ihr Grundkapital – 3.1.11 Mitteilungspflichten bezüglich Beteiligungen“) enthalten sind.	
Verfallsdatum	9. Oktober 2013	7. Oktober 2014
Bezugsverhältnis	Eine Option je Aktie	Eine Option je Aktie
Ausstattung	100%	100% <sup>(1)</sup>
Ausübungspreis	15,65 €	24,32 €
Ausübungspreisbedingungen	110% des Marktwerts der Aktien zum Zeitpunkt der Gewährung	
Ausgeübte Optionen	6.802.256	4.058.265

(1) Bei der sechsten Tranche war die Ausübbarkeit eines Teils der Optionen, die den Top-Führungskräften der EADS zugeteilt worden waren, abhängig von den Leistungsparametern. Deshalb wurde ein Teil dieser bedingten Optionen nicht ausgeübt und verfiel im Laufe des Jahres 2007.

### Siebte Tranche

Datum der Hauptversammlung	11. Mai 2005
Datum der Sitzung des Board of Directors (Zuteilungsdatum)	9. Dezember 2005
Anzahl der gewährten Optionen	7.981.760
Anzahl ausstehender Optionen	2.449.997
Optionen wurden zugeteilt:	
– Herr Thomas Enders	135.000
– Herr Noël Forgeard	135.000
– den zehn Mitarbeitern, denen die höchste Anzahl Optionen im Jahr 2005 (siebte Tranche) zugeteilt wurde	940.000
Gesamtzahl der berechtigten Begünstigten	1.608
Ausübungszeitpunkt	50% der Optionen können nach einem Zeitraum von zwei Jahren ab dem Datum der Optionszuteilung ausgeübt werden; 50% der Optionen können zum dritten Jahrestag des Zuteilungsdatums der Optionen ausgeübt werden (vorbehaltlich spezieller Regelungen, die in den Insidergeschäftsvorschriften – siehe „– Allgemeine Angaben über die Gesellschaft und ihr Grundkapital – 3.1.11 Mitteilungspflichten bezüglich Beteiligungen“) enthalten sind. Bei der siebten Tranche war ein Teil der Optionen, die den Top-Führungskräften von EADS zugeteilt wurden, leistungsabhängig.
Verfallsdatum	8. Dezember 2015
Bezugsverhältnis	Eine Option je Aktie
Ausstattung	100% <sup>(1)</sup>
Ausübungspreis	33,91 €
Ausübungspreisbedingungen	110% des Marktwerts der Aktien zum Zeitpunkt der Gewährung
Ausgeübte Optionen	2.836.097

(1) Bei der siebten Tranche war die Ausübbarkeit eines Teils der Optionen, die den Top-Führungskräften der EADS zugeteilt worden waren, abhängig von den Leistungsparametern. Deshalb wurde ein Teil dieser bedingten Optionen nicht ausgeübt und verfiel im Laufe des Jahres 2008.

### Achte Tranche

Datum der Hauptversammlung	4. Mai 2006
Datum der Sitzung des Board of Directors (Zuteilungsdatum)	18. Dezember 2006
<b>Aktienoptionsplan</b>	
Anzahl der gewährten Optionen	1.747.500
Anzahl ausstehender Optionen	706.125
Optionen wurden zugeteilt:	
– Herr Thomas Enders	67.500
– Herr Louis Gallois	67.500
– den zehn Mitarbeitern, denen die höchste Anzahl Optionen im Jahr 2006 (achte Tranche) zugeteilt wurde	425.000
Gesamtzahl der berechtigten Begünstigten	221
Datum, ab dem die Optionen ausgeübt werden können	50% der Optionen können nach einem Zeitraum von zwei Jahren ab dem Datum der Optionszuteilung ausgeübt werden; 50% der Optionen können zum dritten Jahrestag des Zuteilungsdatums der Optionen ausgeübt werden (vorbehaltlich spezieller Regelungen, die in den Insidergeschäftsvorschriften – siehe „– Allgemeine Angaben über die Gesellschaft und ihr Grundkapital – 3.1.11 Mitteilungspflichten bezüglich Beteiligungen“) enthalten sind.
Verfallstermin	16. Dezember 2016
Bezugsverhältnis	Eine Option je Aktie
Ausstattung	100%
Ausübungspreis	25,65 €
Ausübungspreisbedingungen	110% des Marktwerts der Aktien zum Zeitpunkt der Gewährung
Ausgeübte Optionen	840.375

**Zehnte Tranche**

Datum der Sitzung des Board of Directors (Zuteilungsdatum)	13. November 2008	
--	-------------------	--

	Leistungsbezogene Einheiten und Einheiten mit beschränkten Rechten	
--	--	--

	Leistungsbezogene Einheiten	Einheiten mit beschränkten Rechten
--	-----------------------------	------------------------------------

→ Anzahl zugeteilter Einheiten <sup>(1)</sup>	2.192.740	801.860
---	-----------	---------

→ Anzahl ausstehender Einheiten <sup>(2)</sup>		
--	--	--

Einheiten wurden zugeteilt:		
-----------------------------	--	--

→ Herrn Louis Gallois	40.000	-
-----------------------	--------	---

→ den zehn Mitarbeitern, denen die höchste Anzahl Einheiten im Jahr 2008 (zehnte Tranche) zugeteilt wurde	304.000	68.200
---	---------	--------

Gesamtzahl der berechtigten Begünstigten		1.684
--	--	-------

Ausübungsdatum	Die leistungsbezogenen Einheiten und Einheiten mit beschränkten Rechten werden zugewiesen, wenn der Teilnehmer zu den entsprechenden Ausübungsdaten noch bei einer EADS-Gesellschaft beschäftigt ist und, in Bezug auf die leistungsbezogenen Einheiten, bei Erreichung der mittelfristigen Leistungsziele. Zeitplan sieht vier Zahlungen über zwei Jahre vor: → 25% erwartet im Mai 2012; → 25% erwartet im November 2012; → 25% erwartet im Mai 2013; → 25% erwartet im November 2013.	
----------------	--	--

Anzahl zugewiesener Einheiten <sup>(2)</sup>	2.821.644	756.050
--	-----------	---------

(1) Bei 100-prozentiger Erreichung der Leistungsziele. Es werden mindestens 50 Prozent leistungsbezogene Einheiten zugeteilt; 100 Prozent werden beim Erreichen der Leistungsziele zugeteilt, und bis zu maximal 150 Prozent beim Übertreffen der Leistungsvorgaben. Bei absoluten negativen Ergebnissen (kumulative EBIT\* des EADS-Konzerns) während des Performancezeitraums kann das Board of Directors beschließen, die Übertragung der leistungsbezogenen Einheiten einschließlich des Anteils von 50 Prozent, der nicht den Performancebedingungen untersteht (zusätzliche Übertragungsbedingung), zu überprüfen.

(2) Die Neubewertung basiert auf einer Erreichung der Leistungsziele von 136 Prozent für die verbleibenden ausstehenden leistungsbezogenen Einheiten.

**Elfte Tranche**

Datum der Sitzung des Board of Directors (Zuteilungsdatum)	13. November 2009	
--	-------------------	--

	Leistungsbezogene Einheiten und Einheiten mit beschränkten Rechten	
--	--	--

	Leistungsbezogene Einheiten	Einheiten mit beschränkten Rechten
--	-----------------------------	------------------------------------

Anzahl zugeteilter Einheiten <sup>(1)</sup>	2.697.740	928.660
---	-----------	---------

Anzahl in Umlauf befindlicher Einheiten	1.623.906	447.550
---	-----------	---------

Einheiten wurden zugeteilt:		
-----------------------------	--	--

→ Herrn Louis Gallois*	46.000	-
------------------------	--------	---

→ den zehn Mitarbeitern, denen die höchste Anzahl Einheiten im Jahr 2009 (elfte Tranche) zugeteilt wurde	356.000	96.000
--	---------	--------

Gesamtzahl der berechtigten Begünstigten		1.749
--	--	-------

Ausübungsdatum	Die leistungsbezogenen Einheiten und Einheiten mit beschränkten Rechten werden zugewiesen, wenn der Teilnehmer zu den entsprechenden Ausübungsdaten noch bei einer EADS-Gesellschaft beschäftigt ist und, in Bezug auf die leistungsbezogenen Einheiten, bei Erreichung der mittelfristigen Leistungsziele. Zeitplan sieht vier Zahlungen über zwei Jahre vor: → 25% erwartet im Mai 2013; → 25% erwartet im November 2013; → 25% erwartet im Mai 2014; → 25% erwartet im November 2014.	
----------------	--	--

Anzahl zugewiesener Einheiten <sup>(2)</sup>	1.515.588	453.550
--	-----------	---------

(1) Bei 100-prozentiger Erreichung der Leistungsziele. Es werden mindestens 50 Prozent leistungsbezogene Einheiten zugeteilt; 100 Prozent werden beim Erreichen der Leistungsziele zugeteilt, und bis zu maximal 150 Prozent beim Übertreffen der Leistungsvorgaben. Bei absoluten negativen Ergebnissen (kumulative EBIT\* des EADS-Konzerns) während des Performancezeitraums kann das Board of Directors beschließen, die Übertragung der leistungsbezogenen Einheiten einschließlich des Anteils von 50 Prozent, der nicht den Performancebedingungen untersteht (zusätzliche Übertragungsbedingung), zu überprüfen.

(2) Die Neubewertung basiert auf einer Erreichung der Leistungsziele von 123 Prozent für die verbleibenden ausstehenden leistungsbezogenen Einheiten.

\* Weitere Informationen zu den Einheiten, die dem Chief Executive Officer zugeteilt wurden, finden sich im Abschnitt „Erläuterungen zum Unternehmensabschluss – Anmerkung 11: Vergütung“.

## Zwölfte Tranche

Datum der Sitzung des Board of Directors (Zuteilungsdatum) 10. November 2010

Leistungsbezogene Einheiten und Einheiten mit beschränkten Rechten		
	Leistungsbezogene Einheiten	Einheiten mit beschränkten Rechten
Anzahl zugeteilter Einheiten <sup>(1)</sup>	2.891.540	977.780
Anzahl in Umlauf befindlicher Einheiten	2.758.640	943.060
Einheiten wurden zugeteilt:		
– Herrn Louis Gallois*	54.400	-
– den zehn Mitarbeitern, denen die höchste Anzahl Einheiten im Jahr 2010 (zwölfte Tranche) zugeteilt wurde	341.600	79.000
Gesamtzahl der berechtigten Begünstigten		1.711

Ausübungsdatum

Die leistungsbezogenen Einheiten und Einheiten mit beschränkten Rechten werden zugewiesen, wenn der Teilnehmer zu den entsprechenden Ausübungsdaten noch bei einer EADS-Gesellschaft beschäftigt ist und, in Bezug auf die leistungsbezogenen Einheiten, bei Erreichung der mittelfristigen Leistungsziele. Zeitplan sieht vier Zahlungen über zwei Jahre vor:

- 25% erwartet im Mai 2014;
- 25% erwartet im November 2014;
- 25% erwartet im Mai 2015;
- 25% erwartet im November 2015.

Anzahl zugewiesener Einheiten	2.800	1.400
-------------------------------	-------	-------

(1) Bei 100-prozentiger Erreichung der Leistungsziele. Es werden mindestens 50 Prozent leistungsbezogene Einheiten zugeteilt; 100 Prozent werden beim Erreichen der Leistungsziele zugeteilt, und bis zu maximal 150 Prozent beim Übertreffen der Leistungsvorgaben. Bei absoluten negativen Ergebnissen (kumulative EBIT\* des EADS-Konzerns) während des Performancezeitraums kann das Board of Directors beschließen, die Übertragung der leistungsbezogenen Einheiten einschließlich des Anteils von 50 Prozent, der nicht den Performancebedingungen untersteht (zusätzliche Übertragungsbedingung), zu überprüfen.

\* Weitere Informationen zu den Einheiten, die dem Chief Executive Officer zugeteilt wurden, finden sich im Abschnitt „Erläuterungen zum Unternehmensabschluss – Anmerkung 11: Vergütung“.

## Dreizehnte Tranche

Datum der Sitzung des Board of Directors (Zuteilungsdatum) 9. November 2011

Leistungsbezogene Einheiten und Einheiten mit beschränkten Rechten		
	Leistungsbezogene Einheiten	Einheiten mit beschränkten Rechten
Anzahl zugeteilter Einheiten <sup>(1)</sup>	2.588.950	877.750
Anzahl in Umlauf befindlicher Einheiten	2.532.050	864.150
Einheiten wurden zugeteilt:		
– Herrn Louis Gallois*	51.400	-
– den zehn Mitarbeitern, denen die höchste Anzahl Einheiten im Jahr 2011 (dreizehnte Tranche) zugeteilt wurde	320.050	-
Gesamtzahl der berechtigten Begünstigten		1.771

Ausübungsdatum

Die leistungsbezogenen Einheiten und Einheiten mit beschränkten Rechten werden zugewiesen, wenn der Teilnehmer zu den entsprechenden Ausübungsdaten noch bei einer EADS-Gesellschaft beschäftigt ist und, in Bezug auf die leistungsbezogenen Einheiten, bei Erreichung der mittelfristigen Leistungsziele. Zeitplan sieht vier Zahlungen über zwei Jahre vor:

- 25% erwartet im Mai 2015;
- 25% erwartet im November 2015;
- 25% erwartet im Mai 2016;
- 25% erwartet im November 2016.

Anzahl zugewiesener Einheiten	2.500	3.750
-------------------------------	-------	-------

(1) Bei 100-prozentiger Erreichung der Leistungsziele. Es werden mindestens 50 Prozent leistungsbezogene Einheiten zugeteilt; 100 Prozent werden beim Erreichen der Leistungsziele zugeteilt, und bis zu maximal 150 Prozent beim Übertreffen der Leistungsvorgaben. Bei absoluten negativen Ergebnissen (kumulative EBIT\* des EADS-Konzerns) während des Performancezeitraums kann das Board of Directors beschließen, die Übertragung der Leistungseinheiten einschließlich des Anteils von 50 Prozent, der nicht den Performancebedingungen untersteht (zusätzliche Übertragungsbedingung), zu überprüfen.

\* Weitere Informationen zu den Einheiten, die dem Chief Executive Officer zugeteilt wurden, finden sich im Abschnitt „Erläuterungen zum Unternehmensabschluss – Anmerkung 11: Vergütung“.

**Vierzehnte Tranche**

Datum der Sitzung des Board of Directors (Zuteilungsdatum) 13. Dezember 2012

Leistungsbezogene Einheiten und Einheiten mit beschränkten Rechten		
	Leistungsbezogene Einheiten	Einheiten mit beschränkten Rechten
Anzahl zugeteilter Einheiten <sup>(1)</sup>	2.121.800	623.080
Anzahl in Umlauf befindlicher Einheiten	2.106.160	616.260
Einheiten wurden zugeteilt:		
→ Herrn Thomas Enders	50.300	-
→ den zehn Mitarbeitern, denen die höchste Anzahl Einheiten im Jahr 2012 (vierzehnte Tranche) zugeteilt wurde	251.800	-
Gesamtzahl der berechtigten Begünstigten		1.797

Ausübungsdatum

Die leistungsbezogenen Einheiten und Einheiten mit beschränkten Rechten werden zugewiesen, wenn der Teilnehmer zu den entsprechenden Ausübungsdaten noch bei einer EADS-Gesellschaft beschäftigt ist und, in Bezug auf die leistungsbezogenen Einheiten, bei Erreichung der mittelfristigen Leistungsziele. Zeitplan sieht vier Zahlungen über zwei Jahre vor:

- 25% erwartet im Mai 2016;
- 25% erwartet im November 2016;
- 25% erwartet im Mai 2017;
- 25% erwartet im November 2017.

Anzahl zugewiesener Einheiten 1.000 2.800

(1) Bei 100-prozentiger Erreichung der Leistungsziele. Es werden mindestens 50 Prozent leistungsbezogene Einheiten zugeteilt; 100 Prozent werden beim Erreichen der Leistungsziele zugeteilt, und bis zu maximal 150 Prozent beim Übertreffen der Leistungsvorgaben. Bei absoluten negativen Ergebnissen (kumulative EBIT\* des EADS-Konzerns) während des Performancezeitraums kann das Board of Directors beschließen, die Übertragung der leistungsbezogenen Einheiten einschließlich des Anteils von 50 Prozent, der nicht den Performancebedingungen untersteht (zusätzliche Übertragungsbedingung), zu überprüfen.

\* Weitere Informationen zu den Einheiten, die dem Chief Executive Officer zugeteilt wurden, finden sich im Abschnitt „Erläuterungen zum Unternehmensabschluss – Anmerkung 11: Vergütung“.

**Fünfzehnte Tranche**

Datum der Sitzung des Board of Directors (Zuteilungsdatum) 13. November 2013

Leistungsbezogene Einheiten und Einheiten mit beschränkten Rechten		
	Leistungsbezogene Einheiten	Einheiten mit beschränkten Rechten
Anzahl zugeteilter Einheiten <sup>(1)</sup>	1.241.020	359.760
Anzahl in Umlauf befindlicher Einheiten	1.241.020	359.760
Einheiten wurden zugeteilt:		
→ Herrn Thomas Enders*	30.300	-
→ den zehn Mitarbeitern, denen die höchste Anzahl Einheiten im Jahr 2012 (vierzehnte Tranche) zugeteilt wurde	173.100	-
Gesamtzahl der berechtigten Begünstigten		1.709

Ausübungsdatum

Die leistungsbezogenen Einheiten und Einheiten mit beschränkten Rechten werden zugewiesen, wenn der Teilnehmer zu den entsprechenden Ausübungsdaten noch bei einer EADS-Gesellschaft beschäftigt ist und, in Bezug auf die leistungsbezogenen Einheiten, bei Erreichung der mittelfristigen Leistungsziele. Zeitplan sieht vier Zahlungen über zwei Jahre vor:

- 25% erwartet im Mai 2017;
- 25% erwartet im November 2017;
- 25% erwartet im Mai 2018;
- 25% erwartet im November 2018.

Anzahl zugewiesener Einheiten - -

(1) Bei 100-prozentiger Erreichung der Leistungsziele. Es werden mindestens 50 Prozent leistungsbezogene Einheiten zugeteilt; 100 Prozent werden beim Erreichen der Leistungsziele zugeteilt, und bis zu maximal 150 Prozent beim Übertreffen der Leistungsvorgaben. Bei absoluten negativen Ergebnissen (kumulative EBIT\* des EADS-Konzerns) während des Performancezeitraums kann das Board of Directors beschließen, die Übertragung der leistungsbezogenen Einheiten einschließlich des Anteils von 50 Prozent, der nicht den Performancebedingungen untersteht (zusätzliche Übertragungsbedingung), zu überprüfen.

\* Weitere Informationen zu den Einheiten, die dem Chief Executive Officer zugeteilt wurden, finden sich im Abschnitt „Erläuterungen zum Unternehmensabschluss – Anmerkung 11: Vergütung“.

Informationen über Aktienoptionen sowie leistungsabhängige Aktien und Aktien mit beschränkten Rechten, die im Laufe des Jahres gelöscht und ausgeübt werden, sind im Abschnitt „Anhang zum Konzernabschluss (IFRS) – Anmerkung 35: Anteilsbasierte Vergütung“.

#### BETEILIGUNGEN DER MITGLIEDER DES BOARD OF DIRECTORS AN DER GESELLSCHAFT

Mitglied des Board of Directors	Beteiligung
– Herr Thomas Enders	20.880 Stammaktien 0 Aktienoptionen
– Herr Denis Ranque	2.000 Stammaktien
– Herr Manfred Bischoff	1.292 Stammaktien
– Herr Ralph D. Crosby, Jr.	140.000 Aktienoptionen

Die übrigen Mitglieder des Board of Directors halten keine Aktien oder sonstigen Wertpapiere der Gesellschaft.

5



## Für das Registrierungsdocument verantwortliche juristische Person

---

<b>5.1 Für das Registrierungsdocument verantwortliche juristische Person</b>	<b>174</b>
<b>5.2 Erklärung der für das Registrierungsdocument verantwortlichen juristischen Person</b>	<b>174</b>
<b>5.3 Informationsrichtlinie</b>	<b>175</b>
<b>5.4 Verpflichtungen der Gesellschaft in Bezug auf Informationen</b>	<b>175</b>
<b>5.5 Erhebliche Änderungen</b>	<b>175</b>

## 5.1 Für das Registrierungsdokument verantwortliche juristische Person

EADS N.V.

## 5.2 Erklärung der für das Registrierungs- dokument verantwortlichen juristischen Person

Die Gesellschaft erklärt, dass die Informationen in diesem Registrierungsdokument, nach bestem Wissen der Gesellschaft, den Tatsachen entsprechen und keine Auslassungen enthalten, die ihre Bedeutung beeinflussen könnten.

EADS N.V. vertreten durch:

Thomas Enders

*Chief Executive Officer*

## 5.3 Informationsrichtlinie

- Kontaktadresse für Informationen:  
 Herr Philippe Balducchi  
 Head of Investor Relations and Financial Communication von  
 EADS N.V.  
 1 rond-point Maurice Bellonte  
 P.O. Box B03-5A4  
 31707 Blagnac France  
 Tel.: +33 5 82 05 57 57  
 E-Mail: [airbus-group.ir@eads.com](mailto:airbus-group.ir@eads.com)
- Den Aktionären stehen in folgenden Ländern kostenfreie  
 Hotlines zur Verfügung: Frankreich (0 800 01 2001), Deutschland  
 (00 800 00 02 2002) und Spanien (00 800 00 02 2002). Für die  
 übrigen Länder steht weltweit eine internationale Telefonnummer  
 zur Verfügung (+33 800 01 2001)
- E-Mail-Adresse für Nachrichten von Aktionären:  
[airbus-group.ir@eads.com](mailto:airbus-group.ir@eads.com)

Die Webseite [www.airbus-group.com](http://www.airbus-group.com) liefert umfassende Informationen über die Gesellschaft, einschließlich des Berichts des Board of Directors. Zudem können während der Gültigkeit dieses Registrierungsdokuments Kopien von:

- der Satzung der Gesellschaft;
- dem in englischer Sprache am 12. April 2012 bei der AFM eingereichten und von der AFM gebilligten Registrierungsdokument;
- dem in englischer Sprache am 3. April 2013 bei der AFM eingereichten und von der AFM gebilligten Registrierungsdokument; und
- dem Konzernabschluss (IFRS) und dem Einzelabschluss von EADS N.V. für die Geschäftsjahre zum 31. Dezember 2011, 2012 und 2013, zusammen mit den Bestätigungsvermerken der Abschlussprüfer, am eingetragenen Sitz der Gesellschaft eingesehen werden: European Aeronautic Defence and Space Company EADS N.V., Mendelweg 30, 2333 CS Leiden, Niederlande, Sitz der Gesellschaft (gemäß *Satzung/statutaire zette*l), Amsterdam, Tel.: +31 (0)71 5245 600.

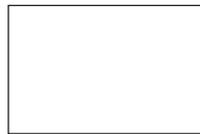
## 5.4 Verpflichtungen der Gesellschaft in Bezug auf Informationen

Angesichts der Tatsache, dass die Aktien der Gesellschaft an der Euronext Paris, am regulierten Markt (im Teilbereich Prime Standard) der Frankfurter Wertpapierbörse und an den Börsen von Madrid, Bilbao, Barcelona und Valencia notiert sind, unterliegt die Gesellschaft in Frankreich, Deutschland und Spanien bestimmten

geltenden Rechtsvorschriften hinsichtlich Informationen, von denen die wichtigsten im Abschnitt „Allgemeine Angaben über die Gesellschaft und ihr Grundkapital – 3.1.3 Geltendes Recht und Informationspflichten“ zusammengefasst sind.

## 5.5 Erhebliche Änderungen

Zum Datum dieses Registrierungsdokuments hat sich die Finanz- und Geschäftslage des Konzerns seit dem 31. Dezember 2013 nicht wesentlich verändert.



Designed & published by  Labrador +33 (0)1 53 06 30 80

[www.reports.airbus-group.com](http://www.reports.airbus-group.com)

---

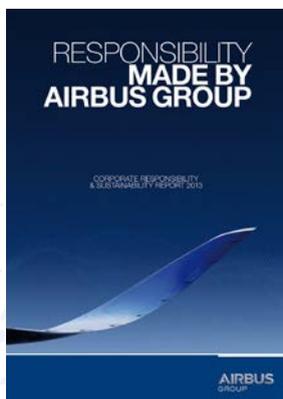
Der vollständige Geschäftsbericht der AIRBUS GROUP für das Jahr 2013 umfasst:



Das Unternehmen im Jahr 2013  
„WE MAKE IT FLY“



Registrierungsdokument 2013  
Finanzbericht



Bitte beachten Sie auch den beiliegenden  
Corporate Responsibility and Sustainability  
Report 2013 der AIRBUS GROUP.

[www.airbus-group.com](http://www.airbus-group.com)

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

Mendelweg 30  
2333 CS Leiden  
Niederlande

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

**AIRBUS**  
GROUP