



universität
wien

DIPLOMARBEIT

„QUARTALSWEISER ERFOLGSAUSWEIS UND LANGFRISTIGE UNTERNEHMENSSTRATEGIE“

Verfasser

Bernhard Klaus Schrittwieser

angestrebter akademischer Grad

Magister der Sozial- und Wirtschaftswissenschaften

(Mag. rer. soc. oec.)

Wien, im November 2008

Studienkennzahl lt. Studienblatt:
Studienrichtung lt. Studienblatt:
Betreuer/Betreuerin:

157
Internationale Betriebswirtschaft
ao. Univ.-Prof. Dr. Franz Silbermayr

Eidesstattliche Erklärung

„Ich versichere,

1. dass ich die Diplomarbeit selbstständig verfasst, andere als die angegebenen Quellen und Hilfsmittel nicht benutzt und mich auch sonst keiner unerlaubten Hilfe bedient habe,
2. dass ich dieses Diplomarbeitsthema bisher weder im Inland noch im Ausland (einer Beurteilerin/einem Beurteiler zur Begutachtung) in irgendeiner Form als Prüfungsarbeit vorgelegt habe,
3. dass diese Arbeit mit der vom Begutachter beurteilten Arbeit übereinstimmt.“

Wien, am

.....

Bernhard K. Schrittwieser

Danksagung

MEINEN ELTERN

Nahezu 3 Jahrzehnte unterstützten sie mich in vielerlei Hinsicht und ermöglichten mir diese und zahlreiche zusätzliche, ergänzende Ausbildungen. Sie durchschritten mit mir die Tiefen wie auch die Höhen und standen immer Hilfe anbietend zur Seite. Ohne diese elterliche Hilfe wäre mir das Studium, welches nun mit der positiven Bewertung dieses Schriftstücks und demnach mit der Erlangung des akademischen Titels Magister abgeschlossen ist - davon bin ich vollkommen überzeugt - nicht möglich gewesen.

Ihnen gebührt daher mein umfassender Dank!

Wien, im November 2008

Bernhard K. Schrittwieser

Inhaltsverzeichnis

Eidesstattliche Erklärung	I
Danksagung	II
Inhaltsverzeichnis	III
Abkürzungsverzeichnis	VI
1. Problemstellung – Ergänzung oder Widerspruch?.....	1
2. Grundlagen des quartalsweisen Erfolgsausweises.....	2
2.1. Entwicklung	2
2.1.1. <i>Entwicklung der Berichtspflicht im österreichischen Recht</i>	2
2.1.2. <i>Entwicklung auf internationaler Ebene</i>	3
2.2. Wirtschaftshistorische Hintergründe.....	5
2.2.1. <i>Kontinentaleuropäischer Raum</i>	5
2.2.2. <i>Angloamerikanischer Raum</i>	6
2.2.3. <i>Daraus resultierende Herausforderungen für das IASB</i>	6
2.3. Rechtliche Grundlagen	8
2.3.1. <i>Österreich</i>	8
2.3.2. <i>EU</i>	10
2.3.3. <i>USA</i>	13
2.4. Kontrolle und Sanktionsmöglichkeiten	16
2.4.1. <i>Österreich</i>	16
2.4.2. <i>EU</i>	18
2.4.3. <i>USA</i>	19
3. Langfristige Unternehmensstrategien.....	21
3.1. Was bedeutet „langfristig“?	22
3.2. Unternehmensstrategien	23
<i>Unternehmensstrategien in der herrschenden Lehre</i>	24
4. Konfliktpotentiale	33
4.1. Vergleich der zugrunde liegenden Prinzipien von angloamerikanischer & kontinentaleuropäischer Rechnungslegung	33
4.2. Sinnhaftigkeit von Quartalsberichten.....	37

4.3. Quartalsberichte: Wem bringen sie welchen Nutzen?	41
4.3.1. <i>Aus der Sicht des Unternehmens</i>	42
4.3.2. <i>Aus der Sicht des Anlegers</i>	45
4.4. Kurzfristiger (quartalsweiser) Erfolgsausweis & langfristige Unternehmensstrategie: Eine Kontradiktion?.....	48
4.4.1. <i>Dient der Quartalsbericht als Barometer zur Erfüllung der langfristigen Strategie oder deren Kontrolle?</i>	50
4.4.2. <i>Wird der Quartalsbericht als Auslöser für eine Strategieänderung herangezogen?</i>	54
4.5. Thematik im Kontext der aktuellen Finanzkrise	55
5. Eine exemplarische Gegenüberstellung: Langfristige Unternehmensstrategie – Quartalsberichte	60
5.1. Die Strategie findet sich im Quartalsbericht wieder? – Ryanair	61
5.1.1. <i>Unternehmensstrategie</i>	61
5.1.2. <i>Offenkundiger Strategiebezug im Quartalsbericht?</i>	61
5.1.3. <i>Verdeckter Strategiebezug im Quartalsbericht?</i>	62
5.2. Die Strategie sucht man im Quartalsbericht vergeblich? – Austrian Airlines Group.....	62
5.2.1. <i>Unternehmensstrategie</i>	64
5.2.2. <i>Offenkundiger Strategiebezug im Quartalsbericht?</i>	65
5.2.3. <i>Verdeckter Strategiebezug im Quartalsbericht?</i>	65
6. Schlussfolgerungen.....	66
7. Quellenverzeichnis	72
7.1. Bücher	72
7.2. Beiträge aus Sammelwerken	73
7.3. Zeitschriften	73
7.4. Gesetzestexte, Richtlinien, Verordnungen	74
7.5. Internetabfragen	75

Anhang.....	77
Appendix A – Securities Exchange Act of 1934 (relevante Sections)	77
<i>Section 13 – Periodical and Other Reports</i>	77
<i>Section 15 – Registration and Regulation of Brokers and Dealers</i>	77
Appendix B – Überblick: Strategietypen mit langfristiger Zielerreichung	79
Appendix C – Organisationsformen	80
Appendix D – Ryanair: Quartalsbericht Q1 - 2009	82
Appendix E – Austrian Airlines Group: Quartalsbericht Q3 - 2008	97
Appendix F – Zusammenfassung für die elektronische Abgabe (Hopla)..	124
Appendix G – Lebenslauf.....	125

Abkürzungsverzeichnis

Abb.	Abbildung
ABGB	Allgemeines Bürgerliches Gesetzbuch
Abs	Absatz
AG	Aktiengesellschaft
AktG	Aktiengesetz
Anm.	Anmerkung
AR	Aufsichtsrat
BörseG	Börsegesetz
bzw.	beziehungsweise
ca.	circa
CCO	Chief Customer Officer
CDO	Collateralized Debt Obligations
CEO	Chief Executive Officer
CFO	Chief Financial Officer
COO	Chief Operating Officer
CG	Corporate Governance
d.h.	das heißt
DCF	Discounted Cashflow
de.	Deutsche Sprache
EG	Europäische Gemeinschaft
etc.	et cetera
EU	Europäische Union
f	folgende
ff	fortfolgende
FBG	Firmenbuchgesetz
GAAP	Generally Accepted Accounting Principles
gem.	gemäß
GesbR	Gesellschaft bürgerlichen Rechts
GmbH	Gesellschaft mit beschränkter Haftung
HGB	Handelsgesetzbuch
hM	herrschende Meinung

Hrsg.	Herausgeber
HV	Hauptversammlung
IAS	International Accounting Standard
IASB	International Accounting Standards Board
IASC	International Accounting Standards Committee
idF	in der Fassung
IFRS	International Financial Reporting Standards
iVm	in Verbindung mit
lt.	laut
Mio.	Millionen
Mrd.	Milliarden
Nr.	Nummer
ÖCGK	Österreichischer Corporate Governance Kodex
od.	oder
PCAOB	Public Company Accounting Oversight Board
Pkt.	Punkt
QB	Quartalsbericht
Q1, ..., Q4	erstes Quartal, ..., viertes Quartal
RL	Richtlinie
S.	Seite
SEC	Securities and Exchange Commission
SOA od. SOX	Sarbanes-Oxley Act
StGB	Strafgesetzbuch
u.a.	unter anderem
UGB	Unternehmensgesetzbuch
USA	United States of America
uU	unter Umständen
vgl.	vergleiche
vs.	versus
VStG	Verwaltungsstrafgesetz
Z	Ziffer
z.B.	zum Beispiel

1. Problemstellung – Ergänzung oder Widerspruch?

In einer wirtschaftlichen Umgebung, in der sich Unternehmen über Vorschriften den Anforderungen immer kurzfristigerer Erfolgsausweise gegenüberstehen sehen, laufen sie dadurch nicht Gefahr das ursprünglichste aller Unternehmensziele, nämlich die Sicherung des langfristigen Bestehens, aus den Augen zu verlieren?

Sind langfristige Strategie und kurzfristige Berichterstattung ein Widerspruch oder ergänzen sie sich? Findet man in den kurzfristigen Berichten auch strategische Ansätze wieder oder ist man durch die kurzfristige Berichterstattung bloß gezwungen, auch kurzfristige Gewinne, unter Außerachtlassung der langfristigen Strategie, zu veröffentlichen?

Das Ziel dieser Arbeit ist das Erörtern und Beantworten dieser Fragestellungen im Kontext der gültigen Rechnungslegungsvorschriften US-GAAP, IFRS und der österreichischen Gesetzgebung.

Es soll der Fragestellung nachgegangen werden, inwieweit sich oben gestellte Fragen anhand dieser Regelungen beantworten lassen.

Um diese Aufgabenstellung zu bewältigen, werden eingangs die rechtlichen Grundlagen für die Legung von Zwischenberichten erörtert, wobei der Quartalsbericht im Vordergrund steht.

Im Anschluss daran findet sich ein Abriss über gängige Konzepte im Zusammenhang mit Unternehmensstrategien.

Nach der Darlegung der theoretischen Grundlagen für die Konzepte der kurzfristigen Berichterstattung und der langfristigen Unternehmensstrategie wird, anhand zweier exemplarisch ausgewählter berichtspflichtiger Unternehmen versucht, die zuvor angestellten Überlegungen und aufgeworfenen kontextuellen Herausforderungen, mit der objektiven Wirklichkeit in Bezug zu setzen.

Den Abschluss bildet die Conclusio des Autors, die gewonnenen Erkenntnisse betreffend.

2. Grundlagen des quartalsweisen Erfolgsausweises

2.1. Entwicklung

2.1.1. Entwicklung der Berichtspflicht im österreichischen Recht

Im deutschsprachigen Raum, genauer gesagt in Deutschland, wurde das Aktienrecht in der zweiten Hälfte des 19. Jahrhunderts eingeführt. Da von Beginn an Aktienschwindel und Unternehmenszusammenbrüche regelmäßig auftraten, stellten manche Börsen Offenlegungspflichten für ihre Emittenten auf, welche dann mit der Prospekthaftung im Börsegesetz 1896 vereinheitlicht wurden. Dabei wurden erstmals die Publikationspflichten mit der Haftung des Unternehmens für die Schäden, die durch die Veröffentlichung falscher Informationen den Anlegern entstand, kombiniert.¹

In Österreich wurde dem steigenden Druck der Investoren von zunehmend internationalisierten Aktiengesellschaften, nach Verpflichtung der Unternehmen, den Anlegern aktuellere Informationen als den Jahresabschluss zukommen zu lassen, erstmals im Dezember 1989 Rechnung getragen.

Damals trat das „Börsegesetz 1989“ in Kraft. Dadurch wurden in Österreich die Publizitätsinstrumente Zulassungsprospekt, Halbjahresberichte und Ad-hoc-Publizität eingeführt. Der Gesetzgeber implementierte damit unter anderem die Zwischenberichtsrichtlinie² (RL 1982-121-EWG mittlerweile abgelöst durch die „Zwischenberichtsrichtlinie neu“ RL 2001-34-EG).

1997 hielten die oben genannten Publizitätsinstrumente auch Einzug in das Aktiengesetz von 1965 (§ 81 Abs)

Seit 1999 ist es in Österreich durch Inkrafttreten des § 245a HGB möglich, den Konzernabschluss nach international anerkannten Grundsätzen zu erstellen, allen voran US-GAAP und IFRS; auf die besagten Grundsätze wird im nachfolgenden Absatz eingegangen.

Die aktuell gültige Gesetzeslage wird im Kapitel 2.3 erörtert.

¹ Vgl. Schröder 2002, S. 86-87

² Vgl. Furherr 2001, S. 7-12

2.1.2. Entwicklung auf internationaler Ebene

Der Börsencrash, beginnend mit dem 24. Oktober 1929 und fünf Tage später kulminierend, leitete die Weltwirtschaftskrise der 30er Jahre ein. Sie führte innerhalb von 3 Jahren zum Untergang von mehr als einem Drittel aller US-amerikanischen Banken und zur Halbierung der Industrieproduktion und des Bruttosozialproduktes in den Vereinigten Staaten.

Damals wurden hochspekulative Projekte über Kredite oder andere Schuldverschreibungen finanziert, welche wiederum ihr Kapital in ähnlich spekulative Projekte steckten. Ein Finanzierungskarussell begann sich zu drehen, ohne Sachwerte als Sicherheiten im Hintergrund zu haben.

Dadurch erkannte der US-amerikanische Kongress die Notwendigkeit, Regeln und Vorschriften zu erlassen, die hinkünftig derartige Manipulationen unterbinden können.

Somit kann dieses Ereignis als Ursprung des Securities Exchange Act 1934 (SEA) gesehen werden. Diesem ist der „Securities Act of 1933“, auch bekannt als „truth in security law“ vorangegangen,³ der bereits zwingende Vorschriften zur Publikation von bestimmten Informationen für die Anleger beinhaltet hatte. Diese Gesetze wurden im SEA fortgeführt und die Vorschriften weiter verschärft. Es wurde damals bereits die Pflicht zur Erstellung von Quartalsberichten eingeführt und die Security Exchange Commission (SEC – die amerikanische Finanzmarktaufsicht) gegründet, welche für die Umsetzung des SEA verantwortlich war. Die Agenden der Entwicklung von Rechnungslegungsvorschriften trat sie jedoch an das American Institute of Certified Public Accountants (AICPA) ab.⁴ Die Grundsätze der Rechnungslegung wurden und werden, im Gegensatz zu Österreich, in den USA von privatwirtschaftlichen und nicht von staatlichen Organisationen festgelegt.

Man wollte durch die Ausrichtung der Vorschriften auf bestimmte Publizitätspflichten den Anlegern verlässliche Entscheidungsgrundlagen bieten und somit das Vertrauen in die brachliegende Wirtschaft wieder aufbauen, ohne durch Vorschriften zu sehr in die Unternehmenspolitik einzugreifen.⁵

³ Vgl. www.sec.gov/about/laws.shtml#secact1933, abgefragt 01.11.08

⁴ Vgl. Franken 2001, S. 94

⁵ Vgl. Schröder 2002, S. 78-84

Das AIPCA gründete 1959 das Accounting Principle Board (APB), welches im Rahmen dieser Diplomarbeit unter anderem durch die Entwicklung der APB Opinion 28, die die Zwischenberichterstattung nach „US generally accepted accounting principles“ (im Weiteren als US-GAAP bezeichnet) regelt, in Erscheinung treten wird. Im Jahr 1973 wurde das Financial Accounting Standards Board (FASB) gegründet, welches das AICPA ablöste und bis heute für die Erstellung der US-GAAP verantwortlich zeichnet.

Im selben Jahr wurde in Europa das International Accounting Standards Committee (IASC) – ein privates Gremium – von Berufsverbänden der Wirtschaftsprüfer⁶ gegründet. Ziel dieser Organisation war die Entwicklung international anerkannter Rechnungslegungsvorschriften, welche durch die zunehmende Globalisierung der Wirtschaftsmärkte erforderlich wurden.

Im Jahr 2000 beschloss die Europäische Kommission die Ausarbeitung und Festlegung von Internationalen Bilanzierungsrichtlinien.⁷ Diese wurden bis 2001 als IAS bezeichnet.

Die seither erstellten Richtlinien werden IFRS – International Financial Reporting Standards – genannt.⁸ Der IASC wurde damals durch den International Accounting Standards Board (IASB) ersetzt. Die von dieser Institution entwickelten Richtlinien sollten nicht nur innerhalb der EU, sondern auch im gesamten europäischen Wirtschaftsraum Gültigkeit erlangen.

Das europäische Parlament und der Rat verabschiedeten am 19. Juli 2002 die VO 1606/2002/EG, die die Anwendung internationaler Rechnungslegungsstandards betrifft. Dadurch erhielten die vom IASB erstellten Rechnungslegungsstandards Einzug in das europäische Recht und alle an europäischen Börsen gelisteten Unternehmen wurden verpflichtet, vom 1. Jänner 2005 an ihre Bilanzen entsprechend der IFRS zu erstellen.⁹

Diese sind mittlerweile an nahezu allen Börsen der Welt anerkannt und 2004 auch von Russland übernommen worden. Eine wichtige Ausnahme dabei bilden jedoch

⁶ aus Australien, Deutschland, Frankreich, Großbritannien, Irland, Japan, Kanada, Mexiko, den Niederlanden und auch den USA

siehe de.wikipedia.org/wiki/International_Accounting_Standards_Committee

⁷ Vgl. Whittington 2005, S. 127-128

⁸ Vgl. Hahold 2004, S 25

⁹ Vgl. Brown/Tacra 2005, S.182

die US-Börsen, welche eine Abgleichung einer nach IFRS erstellten Bilanz mit den Vorschriften der US-GAAP verlangen.¹⁰

Die vorangegangenen Absätze wurden im Frühjahr 2008 verfasst. Nach dem Beginn einer neuerlichen Krise an den Finanzmärkten im Herbst 2008 an den Finanzmärkten, welche auf sehr vergleichbaren Gründen wie der eingangs erwähnte Börsencrash von 1929 basiert, können neuerliche Regulierungen am Finanzmarkt erwartet werden. Diese Annahme wurde durch die Ergebnisse eines Weltfinanzgipfels der G-20 im November 2008 bestätigt. Auf dieses Ereignis wird in Kapitel 4.5 – Thematik im Kontext der aktuellen Finanzkrise – näher eingegangen.

2.2. Wirtschaftshistorische Hintergründe

2.2.1. Kontinentaleuropäischer Raum

Im kontinentaleuropäischen Rechnungslegungsansatz dominiert das Vorsichtsprinzip gem. § 201 (2) Z4 UGB. Dadurch wird auch in Österreich prinzipiell zwischen strengem Niederstwertprinzip, welches für das Umlaufvermögen zur Anwendung kommt, und dem gemilderten Niederstwertprinzip für das Anlagevermögen unterschieden.

Das Niederstwertprinzip („Mache Dich nicht reicher als du bist“) erklärt sich durch die historisch vorherrschende Politik der Eigentümerunternehmen in Kontinentaleuropa. Im Gegensatz dazu gibt es vor allem in den USA eine lange Tradition von Aktiengesellschaften. Damit soll primär Gäubigerschutz erlangt werden. Zur Begrenzung des ausschüttungsfähigen Gewinns, sollte der Eigentümer des Unternehmens durch das Niederstwertprinzip dazu angehalten sein, keine nicht vorhandene Kreditwürdigkeit vorgeben zu können.

Diese Prinzipien spiegeln sich auch im UGB wieder.

Im Gegensatz dazu konzentrieren sich die IAS und US-GAAP, als angloamerikanischer Ansatz, auf Information und Schutz der Investoren. Daher liegt deren Fokus vor allem auf der Präsentation von entscheidungsrelevanten Informationen.

¹⁰ Vgl. Whittington 2005, S. 129-130

2.2.2. Angloamerikanischer Raum

In den USA wurde das Konzept der „Public Company“, das sehr früh und quer über die unterschiedlichen Branchen und Unternehmensgrößen Verbreitung fand, angenommen. Unternehmen, die als „Public Company“ geführt wurden, konnten ihre Anteile der Öffentlichkeit zugänglich machen. 1792 wurde die New Yorker Börse durch das Buttonwoods Agreement gegründet. Obwohl die ersten Börsen in Europa etwa 400 Jahre früher gegründet wurden, fand die Idee des Sammelns von Eigenkapital durch Beteiligung vieler Aktionäre keine Verbreitung.

Da Geschäftsideen in den USA historisch auf Investoren bezogen waren, mussten deren Interessen besonders geschützt werden.

Deswegen gilt es in den USA als oberste Prämisse, den Investoren möglichst „Echtzeit“-Informationen mit Ist-Werten präsentieren zu können (Stichtagsprinzip), damit diese laufend den Überblick über ihre Vermögenswerte haben können.

2.2.3. Daraus resultierende Herausforderungen für das IASB

Wie man anhand der Hintergründe für das Entstehen unterschiedlicher Prinzipien in kontinentaleuropäischen und in angloamerikanischen Regionen sieht, ist es eine große Herausforderung diese Ansätze zu kombinieren.

Das IASB, vormals IASC, stellt(e) sich dieser Aufgabe. Wie unter 2.1.2 erwähnt, finden sich in dieser Institution Vertreter beider Einflussphären wieder.

Dementsprechend kann das IASB im Kontext der Berichtslegung auf zwei unterschiedliche Konzepte zurückgreifen, dem integrativen und dem eigenständigen Ansatz.

Prinzipiell kommen für die Erstellung der unterjährigen Erfolgsabgrenzung, deren Bestandteile in Kapitel 2.3.2 erläutert werden, jene Grundsätze zur Anwendung, die auch für die Erstellung des Jahresabschlusses angewandt werden. Da jedoch grundsätzlich keine Anpassung der unterjährigen Diskontinuitäten stattfindet, kann es zu beträchtlichen Schwankungen der ausgewiesenen Erfolgsgrößen kommen.¹¹ Diese Vorgangsweise wird als „eigenständiger Ansatz“ bezeichnet.

¹¹ Vgl. Meyer 2005, S. 206

Der Zwischenbericht liefert einerseits Informationen über die Geschäftsentwicklung in der darin dokumentierten Periode, andererseits kann er auch als integrativer Bestandteil des Jahresberichts gesehen werden. Der integrative Ansatz *„geht von der Annahme aus, dass die Informationsbedürfnisse der Anteilseigner sich auf den nächsten Jahresabschluss beziehen und nicht auf die unterjährige Berichtsperiode.“*¹²

Wenn man den letzten Jahresbericht in diesem Zusammenhang mit dem oder den darauf folgenden Zwischenbericht(en) vergleicht, kann dies als Prognosegrundlage für die weitere kurzfristige Geschäftsentwicklung dienen.

Hinsichtlich der konsequentesten Form des integrativen Ansatzes, muss beachtet werden, dass hierbei der Planumsatz und das Planergebnis zeitanteilig ausgewiesen werden. Somit stellt in diesem Fall der Halbjahresbericht nicht das Ergebnis des Halbjahres, sondern das halbe Jahresergebnis dar. Durch diese Gewinnglättungen verliert der Zwischenbericht seinen, über die Entwicklung der behandelten Periode, informativen Charakter. Des Weiteren kommen Schätzungen bestimmter Jahreswerte zur Verwendung, was die Gefahr einer allzu kreativen Gestaltungsmöglichkeit in sich birgt.

Da weder der eigenständige noch der integrative Ansatz alle Anforderungen, die an Zwischenberichte gestellt werden, erfüllt haben, wurde 1978 vom FASB ein kombinierter Ansatz vorgestellt. Dabei werden für die Ertragsrealisation ausschließlich die Prinzipien des Jahresberichts angewandt¹³, während für Aufwände, wie z.B. vorhersehbare unregelmäßige Aufwendungen deren Ausmaß wesentlich ist, teilweise integrative Glättungen erlaubt sind.¹⁴

Wie man aus dem Anhang 2 von IAS 34 ersehen kann, verfolgt das IASB die Absicht die Anwendung des eigenständigen Ansatzes zu fördern, da es nur wenige Ausnahmen von diesem zulässt.

Das kontinentaleuropäische Konzept des Niederstwertprinzips findet im Rahmen der IFRS vorwiegend in IAS 36, welcher sich mit dem „Impairment of Assets“ auseinandersetzt, Beachtung. Es wird verlangt, die Vermögenswerte auf eventuelle

¹² Vgl. Meyer 2005, S. 208

¹³ Vgl. IAS 34 § 28

¹⁴ Vgl. Meyer 2005, S. 209-210

Wertminderungen zu prüfen. Diese treten ein, wenn der erzielbare Marktpreis unter der bisherigen Bewertung liegt.

Eine vergleichbare Regelung findet man auch in den Statements of Financial Accounting Standards (SFAS).¹⁵ Darin wird allerdings eine Abwertung nur dann verlangt, wenn der buchhalterische Wert eines Vermögensgegenstandes nicht mehr wiederaufholbar ist. Gem. IFRS ist die Abwertung, unter gegebenen Voraussetzungen, auf jeden Fall durchzuführen.

2.3. Rechtliche Grundlagen

2.3.1. Österreich

In Österreich trat am 1. Juni 2008 das Unternehmensgesetzbuch (UGB) in Kraft und löste das bis dato gültige Handelsgesetzbuch (HGB) ab. Es handelte sich dabei nicht nur um eine Umbenennung des Gesetzbuches, sondern auch um eine Anpassung von Vorschriften in Folge von EU-Forderungen. Des Weiteren werden gem. § 222 (1) iVm § 243b UGB alle börsennotierten Gesellschaften zur Erstellung eines Corporate Governance Berichts in Übereinstimmung mit dem *„am jeweiligen Börseplatz allgemein anerkannten Corporate Governance Kodex“*¹⁶ verpflichtet, welcher von *„sämtlichen gesetzlichen Vertretern“*¹⁷ zu unterzeichnen ist. Für die Einhaltung des ÖCGK¹⁸ (letztgültiger Stand: Juli 2007) ist gem. Pkt. 60 ÖCGK der Vorstand verantwortlich. Damit wurde die Rechtsgrundlage für Klagen im Falle von Verstößen gegen den Corporate Governance Kodex geschaffen.

Überdies ist die Teilnahme am Prime Market der Wiener Börse nur unter der Voraussetzung möglich, dass sich das Unternehmen dem ÖCGK verpflichtet.¹⁹

Der § 222 UGB ist außerdem auch deshalb von großer Bedeutung, da die Generalnorm zur Verpflichtung der Erstellung eines möglichst getreuen Bildes der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Unternehmens aus dem Absatz (2) abgeleitet werden kann.

¹⁵ Vgl. SFAS. No. 144 – Impairment of long-lived assets

¹⁶ Siehe § 243b Abs. 1 Z 1 UGB

¹⁷ Siehe § 222 Abs. 1 UGB

¹⁸ www.corporate-governance.at

¹⁹ Vgl. Prime Market 2008, S. 7

Die obengenannten Vorschriften des UGB beziehen sich nur auf die Jahresberichterstattung. Im Folgenden wird auf die, teilweise darauf aufbauenden, Vorschriften über Zwischen- und Quartalsberichte eingegangen.

Die Vorschriften zur Veröffentlichung von Zwischenberichten sind im Börsegesetz im § 87 aufgeführt, wobei im Abs. 6 speziell auf Quartalsberichte eingegangen wird:

„Für den Fall, dass ein Emittent von Aktien keine Quartalsberichte nach Maßgabe der gemäß der VO 1606/2002/EG übernommenen IFRS erstellt, hat er Zwischenmitteilungen des Vorstandes über das erste und das dritte Quartal des Geschäftsjahres unverzüglich zu veröffentlichen, spätestens jedoch sechs Wochen nach Ablauf des Berichtszeitraums. Die Zwischenmitteilung umfasst jedenfalls:

- 1. eine Erläuterung der wesentlichen Ereignisse und Transaktionen, die in dem betreffenden Zeitraum stattgefunden haben, und ihre Auswirkungen auf die Finanzlage des Emittenten und der von ihm kontrollierten Unternehmen; insbesondere ist hier, soweit für das Unternehmen wesentlich, auf Auftragslage, Entwicklung der Kosten und Preise, Zahl der Arbeitnehmer sowie Investitionen einzugehen;*
- 2. eine allgemeine Beschreibung der Finanzlage und des Geschäftsergebnisses des Emittenten und der von ihm kontrollierten Unternehmen im betreffenden Zeitraum sowie die Aussichten der Gesellschaft für das laufende Geschäftsjahr.“*

In dieser Vorschrift ist von Zwischenmitteilungen die Rede, welche nicht den detaillierten Informationsumfang, wie etwa in IAS 34 vorgesehen, verlangen. Auf diese internationale Regelung wird im folgenden Kapitel eingegangen.

Allerdings wird über den ÖCGK Bezug auf den IAS 34 genommen und Unternehmen, deren Quartalsberichte gem. dieses Standards erstellt werden, eine längere Frist zur Veröffentlichung – nämlich 60 Tage ab Ende des Berichtszeitraumes²⁰ – eingeräumt. In diesem Fall verlangt der ÖCGK zudem, dass der Vorstand auch im Rahmen des Zwischenberichts *„wesentliche Änderungen oder Abweichungen sowie deren Ursachen und Auswirkungen für das laufende bzw. folgende Geschäftsjahr sowie*

²⁰ Vgl. Pkt. 63 ÖCGK

wesentliche Abweichungen von bisher veröffentlichten Umsatz-, Gewinn- und Strategiezielen“²¹ erläutert.

Die deutlichste Formvorschrift, Zwischenberichte betreffend, findet sich im Regelwerk des Prime Markets der Wiener Börse.²² Die Zwischenberichte müssen demnach die ersten drei, sechs (Halbjahresbericht) und neun Monate eines Geschäftsjahres abdecken und haben jedenfalls der Gliederung eines vollständigen Abschlusses zu entsprechen.²³ Es gibt jedoch auch die Möglichkeit, einen sog. „verkürzten Abschluss“ gem. IFRS²⁴, worauf im folgenden Kapitel eingegangen wird, zu erstellen.

Zur Frage, über welches Medium die Veröffentlichung der Zwischenberichte, die in deutscher und englischer Sprache erstellt werden müssen, zu geschehen hat, gibt § 82 Abs. 8 BörseG Aufschluss:

„Die Veröffentlichung nach [...] § 87 Abs. 1 und 6 [...] ist über ein elektronisch betriebenes Informationsverbreitungssystem, das zumindest innerhalb der Europäischen Gemeinschaft verbreitet ist, vorzunehmen. Welche Informationsverbreitungssysteme diese Anforderungen erfüllen, wird durch Verordnung der FMA festgestellt.“

2.3.2. EU

Um die Börsenzulassung von Wertpapieren aus anderen Mitgliedsstaaten, beziehungsweise die Notierung ein- und desselben Wertpapiers an verschiedenen Börsen innerhalb der Gemeinschaft zu erleichtern, setzte 1979 die europäische Entwicklung in Richtung einheitlicher Vorschriften für börsennotierte Unternehmen mit der Börsenzulassungsrichtlinie ein. Diese bildet mit der Börseprospektrichtlinie 1980 und mit der Zwischenberichtsulassungsrichtlinie 1982 das Fundament des EU-Börserechts.²⁵

Somit wurden die für börsennotierte Unternehmen bereits bestehenden Publikationspflichten – Jahresabschluss, Lagebericht und Ad-hoc Publizität, welche

²¹ Siehe. Pkt. 64 ÖCGK

²² Einsehbar unter www.wienerborse.at

²³ Vgl. Prime Market (2008), S. 9

²⁴ Vgl. IAS 1.81 iVm IAS 34.8

²⁵ Vgl. Fuherr 2001, S. 12

bereits durch die Börsenzulassungsrichtlinie Schema C Z 5 lit. a eingeführt wurden – um eine zusätzliche Element erweitert: den Halbjahresbericht.

Die rechtliche Grundlage für die Anwendung der IFRS (ehemals International Accounting Standards [IAS] bezeichnete Bilanzierungsregelungen des International Accounting Standards Boards [IASB])²⁶, bildet die sogenannte „IAS-Verordnung“ (VO 1606/2002/EG).

Nach dieser sogenannten „IAS-Verordnung“ müssen „[...]börsennotierte Unternehmen in der EU ab dem Jahr 2005 ihre Konzernabschlüsse grundsätzlich nach IAS erstellen [...]“.²⁷

Für Unternehmen, die an Börsen in den USA notierten und somit den General Accepted Accounting Principles (US-GAAP) unterlagen, lief die Umstellungsfrist auf IAS gem. Artikel 10 der IAS-Verordnung bis 2007.

Der IAS 34 „Interim Financial Reporting“ ist in diesem Kontext als zentrale Vorschrift anzusehen. Laut IAS 1.81 in Verbindung mit IAS 34.8²⁸ sind folgende Bestandteile, welche als Minimalanforderungen verstanden werden sollen und als verkürzter Jahresabschluss bezeichnet werden, für Zwischenberichte anzuführen:

- Bilanz
- Erfolgsrechnung (GuV)
- Eigenkapitalveränderungsnachweis
- Geldflussrechnung und
- ausgewählte Anhangsinformationen

Darin müssen als Erfolgsinformationen Umsatzerlös, Finanzergebnis, Ertragssteueraufwand, Erfolg nach Steuern und das Ergebnis pro Aktie enthalten sein.

²⁶ Die Bezeichnung IAS bleibt für jene Regelungen aufrecht, welche vor Einführung der IFRS festgelegt wurden

²⁷ Vgl. Glaum 2005, S. 146

²⁸ IAS 34 wurde 1998 herausgegeben

In der zuvor erwähnten Zwischenberichtsrichtlinie findet sich in Übereinstimmung mit IAS 34 folgender einleitender Text:

„Es empfiehlt sich, dass die Gesellschaften den Anlegern im Laufe des Geschäftsjahres mindestens einmal auch einen Bericht über die Tätigkeit der Gesellschaft vorlegen. Diese Richtlinie kann sich somit darauf beschränken, Inhalt und Verbreitung eines einzigen Berichts zu koordinieren, der die ersten sechs Monate des Geschäftsjahres umfasst. [...] Der Halbjahresbericht muss es den Anlegern ermöglichen, sich in voller Sachkenntnis ein Urteil über die allgemeine Entwicklung der Tätigkeit der Gesellschaft im Berichtszeitraum zu verschaffen. Der Bericht muss jedoch nur die wichtigsten Informationen über die Finanzlage und den allgemeinen Geschäftsgang der Gesellschaft enthalten.“²⁹

Das IASB stellt nur Minimalanforderungen an die verpflichtend anzuführenden Erfolgspositionen. Die dahinterstehende Absicht ist es, die Publikation unternehmensrelevanter Informationen zu fördern und dies nicht durch zu weit gehende Standardisierung zu erschweren, damit der Fokus allein auf für das Unternehmen relevante Daten gerichtet werden kann.

Außerdem regelt IAS 34 nicht, welche Unternehmen Zwischenberichte erstellen müssen. Dies obliegt den entsprechenden Behörden der jeweiligen Länder.³⁰

Allerdings kann das auch bedeuten, dass zusätzliche Informationen angeführt werden müssen, falls diese besonders aussagekräftig für das Unternehmen sind.³¹

IAS 34 schreibt jedoch nur die Publikation eines Halbjahresberichtes verpflichtend vor, welcher laut Transparenzrichtlinie Art. 5 Abs. 5 nicht notwendigerweise von einem Abschlussprüfer bestätigt werden muss. Auf diese „Nicht-Prüfung“ muss allerdings im Bericht hingewiesen werden.

Wie eingangs erwähnt sind im IASB auch Länder außerhalb Europas vertreten. Es gibt jedoch Entwicklungen, die zur Schaffung speziell für Europa zugeschnittenen IAS führen, parallel zu den allgemein gültigen und von anderen Ländern anerkannten IAS. Dadurch wird allerdings einer weltweiten Harmonisierung

²⁹ Siehe RL 82/121/EWG

³⁰ Vgl. Wüst 2002, S. 37-38

³¹ Vgl. IAS 1.83

entgegengesteuert. Ein Beispiel dafür ist die Fair-Value-Option³² nach IAS 39, welche im Oktober 2004 vom Accounting Regulatory Committee (ARC) – das aus Vertretern der nationalen Regierungen besteht – nur mit Einschränkungen anerkannt wurde.³³

2.3.3. USA

Das FASB legt mit den „Statements of Financial Accounting Standards“ die US-GAAP fest.³⁴

Die einleitenden Regelungen für Publizitätspflichten finden sich jedoch schon in den Sections des SEA. Sections 12, 13 und 15 des Securities Exchange Act von 1934 (SEA) sehen für registrierungspflichtige Unternehmen folgende kontinuierliche Publizitätspflichten vor:

- Annual Report
- Quarterly Reports
- Current Reports

Da diese Diplomarbeit zum Ziel hat, sich mit der Quartalsberichterstattung auseinander zusetzen, werden im Folgenden speziell jene Regelungen, welche die „Quarterly Reports“ betreffen, behandelt. Die Section 13 behandelt unter anderem die Vorschriften hinsichtlich der Quarterly Reports, welche auch gleichzeitig die zeitlich kürzeste Frist für Reports darstellen. Kürzere Reportzeiträume sind gem. Sec 13 (f) (1), 15C (2) (A) und 17 (h) (1) nicht gestattet.

Wegen ihrer hohen Bedeutung für die Investor Relations werden die Quartalsberichte, für die es keine gesetzliche Verpflichtung gibt, an die Aktionäre ausgegeben.

Wie bei den IFRS wird auch von den US GAAP nur eine geringe Anforderung an die Gliederung der Erfolgsrechnung gestellt. Es werden hier keine bestimmten

³² Vgl. dazu: Richtlinie 2001/65/EG des Europäischen Parlaments und des Rates vom 27. September 2001 zur Änderung der Richtlinien 78/660/EWG, 83/349/EWG und 86/635/EWG im Hinblick auf die im Jahresabschluss bzw. im konsolidierten Abschluss von Gesellschaften bestimmter Rechtsformen und von Banken und anderen Finanzinstituten zulässigen Wertansätze; Amtsblatt Nr. L 283 vom 27.10.2001, S. 28–32

³³ Vgl. Glaum 2005, S. 165

³⁴ Vgl. Kieso/Weygandt 1997, S. 10

Einzelposten, abgesehen von der weitergeführten gewöhnlichen Geschäftstätigkeit³⁵, aufgelistet, die verpflichtend aufzuscheinen haben, sondern die Zwischengrößen Income from Continuing Operations, Income from Discontinued Operations und das Net Income verlangt.³⁶

Bei den GAAP wird, im Gegensatz zu den IFRS, von der Verpflichtung eines separaten Ausweises des Finanzergebnisses abgesehen, da dieses teilweise dem operativen und teilweise dem nicht-operativen Erfolg zugeordnet wird. Daher kann man ein operatives Ergebnis nach GAAP nicht unmittelbar für Vergleiche, mit einem z.B. nach IAS bilanzierenden Unternehmen, heranziehen.³⁷

Die Zwischenberichterstattung nach GAAP ist im speziellen in APB Opinion 28 geregelt. Das in dieser Vorschrift verlangte Formular, 10-Q für US-Gesellschaften und 6-K für ausländische Unternehmen, muss drei Bestandteile umfassen:

- Zwischenabschluss, bestehend aus Bilanz, Erfolgsrechnung, Geldflussrechnung und Anhang
- ausführlicher Lagebericht und
- Erläuterungen zur Einschätzung von Marktrisiken.³⁸

Gem. APB Opinion 28.31 besteht, wie in Österreich, keine Pflicht zur Erstellung eines eigenständigen Berichts über Q4. Jedoch muss im Jahresbericht zumindest auf die darin enthaltenen Berichtigungen und deren Auswirkungen auf das Ergebnis des Q4 eingegangen werden.³⁹

Die im Quartalsbericht anzuführenden Finanzinformationen sind in der Regulation S-K, der SEC im § 229.302 (Item 302) Supplementary financial information, geregelt.⁴⁰

In diesem Kontext gibt es ein besonders prägendes Gesetz. Es ist benannt nach den beiden Autoren, dem demokratischen Senator Paul Spyros Sarbanes und dem republikanischen Kongressabgeordneten Michael Oxley und ist am 30. Juli 2002 in

³⁵ Vgl. FAS 109.46

³⁶ Vgl. APB Opinion 30.8, 30.10-11

³⁷ Vgl. Passardi 2006, S. 28

³⁸ Vgl. Passardi 2006, S. 33

³⁹ Vgl. Wüst 2002, S. 29-30

⁴⁰ Siehe Regulation S-K

Kraft getreten. Die Verfasser hatten sich zum Ziel gesetzt, dem Handeln der Vorstände und Wirtschaftsprüfer entgegenzuwirken und gesetzliche und vor allem strafrechtlich relevante Konsequenzen zu schaffen. Damit sollte eine Wiederholung der damals aktuellen wirtschaftlichen Skandale – die Untergänge der Unternehmen Enron und Worldcom – vermieden werden.

Um die Umsetzung der im Sarbanes-Oxley-Act (SOX) festgehaltenen gesetzlichen Pflichten zu kontrollieren wurde eine unabhängige Aufsichtsbehörde (Public Company Accounting Oversight Board) gegründet. Diese Behörde überwacht im Namen der SEC die Umsetzung des SOX.⁴¹

Der SOX zielt vor allem auf Geschwindigkeit, Systematik und erhöhte Verlässlichkeit der Unternehmenspublizität ab.⁴²

Durch SOX wurde zum Beispiel die Frist zur Veröffentlichung des Quartalsberichtsformulars Q-10 von 45 auf 35 Tage nach Ablauf des Quartals reduziert.

Dies ist aber nur eine kleine Veränderung im Vergleich zu den Vorschriften über verlässlichere interne Kontrollen, welche in Section 404 „Management assessment of internal control“ geregelt sind. Darin wird gefordert, dass der Vorstand und auch der externe Wirtschaftsprüfer die Effektivität der unternehmensinternen Kontrollmechanismen (Interne Revision) verifizieren und darüber berichten müssen. Das Ergebnis dieser Überprüfung wird als Teil des Jahresberichts veröffentlicht. Die Einführung dieser Vorschrift hat weitreichende strukturelle und finanzielle Folgen für die Unternehmen, da somit interne Abläufe verpflichtend publiziert werden müssen. Auf diese Auswirkungen wird in Kapitel 4.1, in dem auch vergleichbare Vorschriften lt. österreichischem Gesetz in Kontext gesetzt werden, näher eingegangen.

Durch zunehmende Internationalisierung der Unternehmen und deren Investoren wurde eine Harmonisierung notwendig, da die unterschiedlichen Buchhaltungsregeln, respektive deren Ergebnisse, jemandem, der aus dem jeweils anderen Kulturkreis des Rechnungswesens stammt, nur unter sehr großem Aufwand erklärt werden können. Die Angleichung von US-GAAP und IFRS passiert laufend und die intensive Zusammenarbeit der beiden verfassenden Einrichtungen,

⁴¹ Vgl. Serwer 2006

⁴² Vgl. Bork & Golden 2005

FASB und IASB, sieht man beispielsweise an der Arbeit an einem „Memorandum of Understanding“.⁴³

Durch die Harmonisierung können sich auch die unterschiedlichen Empfänger der Informationen leichter verständigen. Des Weiteren wird die Möglichkeit geschaffen, die Unternehmenszahlen einfacher mit jenen anderer Unternehmen vergleichen zu können.

2.4. Kontrolle und Sanktionsmöglichkeiten

Die Publikation einer positiven Unternehmensentwicklung wird für die Unternehmen kein Problem darstellen, da dies ja auch – im positiven Sinne – als Werbung eingesetzt werden kann. Jedoch wird es bei der Publikation negativer Entwicklungen problematischer. Damit verhindert wird, dass negative Entwicklungen von der Berichterstattung ausgespart werden, müssen weitreichende Sanktionen bei Verheimlichung oder Verharmlosung drohen.

Es gibt Überlegungen dahingehend, dass Börsenmärkte die Offenlegungspflichten börsennotierter Unternehmen und deren Überwachung bzw. etwaige Sanktionierungen selbst organisieren. Da die Märkte durch den Handel von Unternehmensanteilen mit den betroffenen Unternehmen schon in engem Kontakt stehen, erscheint dies nahe liegend.

Jedoch ist dabei zu beachten, dass dies im Endeffekt zu einem Konkurrenzkampf der Börsen auf Kosten der Publikationspflichten führen könnte, da die Börsen Interesse daran haben, so viele Wertpapiere wie möglich gelistet zu haben.⁴⁴

2.4.1. Österreich

Sanktionsmöglichkeiten findet man im österreichischen Recht an unterschiedlichen Stellen. Das offensichtlichste Gesetz im Kontext mit Unternehmen, welche Quartalsberichte erstellen müssen, ist das BörseG, welches mittlerweile eine Reihe von Sanktionsmöglichkeiten vorsieht.

⁴³ Siehe www.iasb.org/Current+Projects/Memorandum+of+Understanding+with+the+FASB.htm

⁴⁴ Vgl. Schröder 2002, S. 122-123

Die Definition von Marktmanipulation des BörseG orientiert sich nahe an der Insider- und Marktmanipulationsrichtlinie.

Gemäß §48a (1) Z 2 lit. c) BörseG ist Marktmanipulation die *„Verbreitung von Informationen über die Medien einschließlich Internet oder auf anderem Wege, die falsche oder irreführende Signale in Bezug auf Finanzinstrumente geben oder geben könnten, unter anderem durch Verbreitung von Gerüchten sowie falscher oder irreführender Nachrichten, wenn die Person, die diese Informationen verbreitet hat, wusste oder hätte wissen müssen, dass sie falsch oder irreführend waren.“*

Wenn jemand der Marktmanipulation überführt wird, ist er lt. § 48c. mit einer Geldbuße von bis zu € 50.000 zu bestrafen. Besonders bemerkenswert ist hierbei, dass alleine schon der Versuch der Manipulation strafbar ist.

Laut § 64 Abs 5 BörseG ist, wenn ein Emittent seinen Pflichten wie z.B. der Quartalsberichterstattung gem. § 87 (6) nicht in ausreichendem Maße nachkommt, dessen Zulassung, gegebenenfalls unter Fristsetzung, zu entziehen.

Außerdem sieht § 48 Abs 1 Z 6 BörseG folgende Strafbestimmung vor.

„Wer als Emittent seine Verpflichtung zur Veröffentlichung, Übermittlung oder Mitteilung [...] nicht oder nicht rechtzeitig erfüllt oder seine Verpflichtungen gemäß § 82 Abs. 5 verletzt, [...] begeht eine Verwaltungsübertretung und ist [...] mit einer Geldstrafe bis zu 50 000 Euro [...] zu bestrafen, sofern die Tat nicht den Tatbestand einer in die Zuständigkeit der Gerichte fallenden strafbaren Handlung bildet.“

Eine Stelle im österreichischen Recht, die sich nicht ausschließlich mit Geldstrafen begnügt ist das StGB. Denn § 159 StGB besagt, dass Geschäftsführer, welche Jahresabschlüsse oder geschäftliche Aufzeichnungen nicht aufstellen oder durch die Art und Weise wie sie geführt werden, einen klaren Überblick über die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage erschweren, mit einer Freiheitsstrafe von bis zu zwei Jahren zu bestrafen sind.⁴⁵

Im § 277 UGB wird auf den Österreichischen Corporate Governance Kodex (ÖCGK) verwiesen. Dieser behandelt in den Regeln 63 & 64 Fristen für die Berichterstattung u.a. von Quartalsberichten.

⁴⁵ Vgl. § 159 (1) iVm (4) und (5) Z 4-5 StGB

Wenn sich ein Unternehmen den Regeln des ÖCGK unterwirft können nun auch die Vorstandsmitglieder/Geschäftsführer oder Abwickler gemäß § 283 UGB persönlich mit bis zu € 21.600 bestraft werden.

Eine Möglichkeit um zivilrechtliche Sanktionen durchsetzen zu können, bietet das ABGB im Rahmen des 30. Hauptstücks („Von dem Rechte des Schadensersatzes und der Genugthuung“). §1311 regelt die Haftung für den Schaden eines sogenannten „herbeigeführten Zufall(s)“. Derjenige, der den Zufall herbeigeführt hat, haftet dem Geschädigten für den erlittenen Nachteil. In diesem Zusammenhang ist § 1298 zu beachten, welcher die Beweislast dem auferlegt, der behauptete, sich rechtskonform verhalten zu haben. Damit wäre in diesem Fall etwa ein Geschäftsführer betroffen, dem z.B. eine Schädigung anderer durch Marktmanipulation vorgeworfen wird. Er müsste beweisen, dass er diesen Schaden weder verhindern hätte können, noch dass die Marktmanipulation von ihm ausgegangen ist. Nhl können sich jedoch nur aktuelle Anleger, welche bei pflichtgemäßer Information ein Erwerbsgeschäft oder ein Veräußerungsgeschäft durchführt hätten, auf diese Möglichkeit der Zivilklage berufen.⁴⁶

2.4.2. EU

Die EU fordert von ihren Mitgliedsstaaten Sanktionsmöglichkeiten hinsichtlich fehlerhafter oder fehlender Geschäftsberichterstattung. Diese Thematik ist mit verschiedenen Richtlinien verwoben auf welche im Folgenden eingegangen wird.

Die sogenannte „Transparenzrichtlinie“ (RL 2004/109/EG) baut auf der IAS-Verordnung auf und konkretisiert die Anforderungen an Jahres- und Zwischenberichte. Sie schreibt zwingend die Erstellung und Veröffentlichung von Zwischenmitteilungen der Geschäftsführung, von am geregelten Markt teilnehmenden Unternehmen, in der ersten und der zweiten Hälfte eines Geschäftsjahres vor.⁴⁷

Der Artikel 28 fordert von den Mitgliedsstaaten Möglichkeiten zur Sanktionierung bei Verstößen gegen diese RL zu schaffen, welche *„wirksam, verhältnismäßig und abschreckend sind.“* Des Weiteren wird sogar eine Veröffentlichung der verhängten

⁴⁶ Vgl. Fuhrherr 2001, S. 200-202

⁴⁷ Vgl. RL 2004/109/EG, Artikel 6

Sanktionen verlangt, solange dies keinen allzu großen Schaden am Markt und dessen Teilnehmern, verursacht.⁴⁸

Zu dieser Richtlinie gab es 2008 eine Änderungs- bzw. Ergänzungsrichtlinie⁴⁹. Diese behandelt Durchführungsbestimmungen bestimmter Vorschriften der Transparenzrichtlinie hinsichtlich der Information über Emittenten. Diese Richtlinie hat zum Ziel, das Vertrauen der Anleger, mittels der Veröffentlichung umfassender, zutreffender und rechtzeitig vorliegender Informationen über Wertpapieremittenten, zu wahren.

Die Transparenzrichtlinie verweist auf eine weitere Richtlinie, welche sich mit der Problematik der Veröffentlichung von Marktinformationen beschäftigt. Durch die „Insider- und Marktmanipulationsrichtlinie“ RL 2003/6/EG über Insider-Geschäfte und Marktmanipulation iVm der späteren Änderungsrichtlinie, wird festgestellt, dass *„Marktmanipulation [...] die Verbreitung von Informationen [...], die falsche oder irreführende Signale in Bezug auf Finanzinstrumente geben oder geben können ...“*⁵⁰ ist.

Diese Richtlinie verlangt unmissverständlich, dass jeder Mitgliedsstaat jedermann Marktmanipulationen verbietet⁵¹ und Verstöße dementsprechend ahnden muss. Eine der angeführten Mindestanforderungen ist die Möglichkeit des Einfrierens bzw. Beschlagnahmens von Vermögenswerten.⁵²

2.4.3. USA

Die Sanktionsmöglichkeiten in den USA bei Verstoß gegen diverse Publikationspflichten gemäß Vorschriften der SEC werden vor allem vom Sarbanes-Oxley-Act 2002 bestimmt.

Hinsichtlich der Sanktionen ist im Wesentlichen der 9. Teil „White-Collar Crime Penalty Enhancements“ relevant. In diesem Strafenkatalog liegen die Strafraumen deutlich über jenen, zuvor genannten, Österreichs.

Bei Missbrauch von Pensionsgeldern von Angestellten drohen dem Management gem. Section 904 Strafen von bis zu US-\$ 500.000 und 10 Jahren Freiheitsentzug.

⁴⁸ Vgl. RL 2004/109/EG, Artikel 28

⁴⁹ Siehe 2008/22/EG

⁵⁰ Vgl. RL 2003/6/EG, Artikel 1 Z 2 lit c)

⁵¹ Vgl. RL 2003/6/EG Artikel 5

⁵² Vgl. RL 2003/6/EG Artikel 12 Z 2 lit g

Ein essentieller Baustein des SOX Section 906 (b) ist folgende eidesstattliche Erklärung (Pflichtbestandteil der Quartalsberichte und des Jahresberichts) des CEO und des CFO:

„The statement required under subsection (a) shall certify that the periodic report containing the financial statements fully complies with the requirements of section 13(a) or 15(d) (siehe Appendix A, Anm.) of the Securities Exchange Act of 1934 (15 U.S.C. 78m or 78o(d)) and that information contained in the periodic report fairly presents, in all material respects, the financial condition and results of operations of the issuer.“

Section 13 (a) bezieht sich dabei auf die von SEC geforderten notwendigen Informationen zum Schutz der Investoren und zum fairen Handel und 15 (d) auf das Archivieren von, für die Öffentlichkeit und Investoren, relevanten Informationen. Falls diese Erklärung unrechtmäßig abgegeben wird, drohen den Unterzeichnern gem. Section 906 (c) Strafen bis zu fünf Mio. US-Dollar und 20 Jahre Freiheitsentzug.

3. Langfristige Unternehmensstrategien

Um sich diesem Thema zu nähern folgt einleitend zu diesem Kapitel ein kurzer Abriss über die Entwicklung der unternehmerischen Planung im 20. Jahrhundert, angelehnt an das Lehrbuch „Strategisches Management“ von Bernd Camphausen (2003).

Die Finanzplanung war in den Nachkriegsjahren und Jahren des Wirtschaftswunders (1945 – 1960) die Determinante der Unternehmensplanung. Die Orientierung erfolgte ausschließlich an finanziellen Daten. Die Märkte zeichneten sich durch Stabilität und niedrige Komplexität aus.

Im darauffolgenden Jahrzehnt fand eine Entwicklung hin zu langfristiger Planung statt. Die Marktkomplexität nahm zu und die langfristige Planung versuchte mittels Trendextrapolationen zukünftige Entwicklungen vorherzusagen und somit langfristig Aufbau und Weiterentwicklung zu planen. Diese Entwicklung erfuhr ihr Ende durch die Ölkrise 1974.

Durch die rasante Zunahme der Komplexität der Märkte, verschärfte Konjunkturzyklen sowie höhere Eigendynamik vieler Märkte durch technischen Fortschritt ergab sich eine sehr komplexe Unternehmensumwelt. Um diesen schnelllebigen Entwicklungen gewachsen zu sein, schafften Unternehmen Stabsstellen, die sich ausschließlich mit strategischer Planung befassen. Diese Aufgabe der Stabsstellen war zwar eine Entwicklung in die richtige Richtung, das Hauptproblem bei der Umsetzung war jedoch die „Nicht-Vernetzung“ der Stabsstellen mit operativen Einheiten. Daraus entwickelte sich die Erkenntnis nach der Notwendigkeit, die Formulierung von Strategien als Aufgabe des Managements, dem Puls der operativen Entscheidungen, festzulegen.

Seit 1980 wird der Begriff des „strategischen Managements“ geprägt. Das Unternehmenskapital wird auf Renditemaximierung ausgerichtet und das strategische Management versucht diesen Forderungen mit einer wertorientierten Unternehmensführung gerecht zu werden. Im unternehmerischen Fokus der Zeit steht der Shareholder Value verbunden mit der Unternehmensgröße.

Es kommt zu einer Mergers & Acquisitions Welle. Im Jahr 2000 gab es weltweit über 9000 Zusammenschlüsse, was auch einen exorbitanten Anstieg der angegebenen Fusionswerte zur Folge hatte. Die, mittlerweile wegen wirtschaftlichen Misserfolgs schon wieder gelöste, Daimler-Chrysler Fusion 1997 hatte einen Transaktionswert von 37 Mrd. Euro. Die Fusion Vodafone/Mannesmann im Jahr 2000 wies bereits ein Vielfaches davon, nämlich einen Transaktionswert von 185 Mrd. Euro, auf.⁵³

3.1. Was bedeutet „langfristig“?

Die Bearbeitung dieses Themas gestaltet sich durchaus herausfordernd, da in der Literatur keine eindeutige und allgemein gültige Definition bzw. Fristsetzung zum Begriff „langfristig“ existiert. Es finden sich jedoch unterschiedliche Zugänge zu diesem Thema. Für die Europäische Zentralbank bedeutet „langfristig“:

Bei Einlagen, die als langfristige Finanzinvestitionen klassifiziert sind, handelt es sich um Einlagen mit einer vereinbarten Laufzeit von über zwei Jahren und um Einlagen mit einer vereinbarten Kündigungsfrist von über drei Monaten.⁵⁴

Die Bedeutung hängt also sehr vom Kontext ab. Dies führt verständlicherweise häufig zu Missverständnissen und zu Diskussionen über die jeweils beabsichtigte Frist.⁵⁵

Generell wird aber eine Strategie (strategische Planung) immer als eine langfristige – im Gegensatz zur operativen Planung, welche als mittelfristig (zwei bis drei Jahre) und zur taktischen (ein Jahr) gilt – Angelegenheit angesehen,⁵⁶ weshalb der Autor dieser Diplomarbeit dazu neigt, den Zusatz „langfristig“ zu „Unternehmensstrategie“ als redundant anzusehen.

Vor zwei Jahrzehnten galt eine Zeitspanne von zehn Jahren als langfristiger Planungshorizont. Heute werden Planungen als „langfristig“ bezeichnet wenn sie einen Zeitraum von mindestens fünf Jahren umfassen.

Eine Untermauerung dieser Frist findet sich in Gablers Wirtschaftslexikon. Darin findet man zwei relevante Verweise auf die gesuchte Definition. Werden

⁵³ Vgl. Camphausen 2007, S. 5-6

⁵⁴ Vgl. EZB 2006, S. 32

⁵⁵ Vgl. Palgrave 2008, Stichwort „long run and short run“

⁵⁶ Vgl. Brockhaus 2008, Stichwort „Unternehmensplanung“

Unternehmensziele und Strategien zur Erreichung derselben auf einen Zeitraum von über fünf Jahren angesetzt, gelten sie als langfristige Ziele⁵⁷ und unter dem Stichwort „Unternehmensplanung“ wird der langfristige Charakter der strategischen Planung mit fünf bis zehn Jahren unterstrichen.⁵⁸

Auf einer beliebten Informationsquelle der heutigen Zeit, wikipedia.org, wird ein Unternehmensziel mit einer Frist von vier bis acht Jahren als „langfristig“ beschrieben.⁵⁹

Der Verfasser der vorliegenden Arbeit schließt sich demnach der hM an, wonach eine Unternehmensstrategie als „langfristig“ angesehen wird, wenn sie einen Planungshorizont von fünf Jahren übersteigt, an.

3.2. Unternehmensstrategien

Aus der Sicht des Marketings hat die Strategie, laut Philip Kotler, die Aufgabe darzulegen, was zur Erreichung vom Management gesetzter Unternehmensziele getan werden muss.⁶⁰

Aus Sicht der Unternehmensführung muss es Ziel einer jeden Strategie sein, langfristig Unternehmenswert zu schaffen.

Der Unternehmenswert setzt sich aus dem Marktwert des Eigenkapitals und dem Marktwert des Fremdkapitals zusammen. Da es sich bei den, in dieser Diplomarbeit behandelten, Unternehmen ausschließlich um börsennotierte Unternehmen handelt, wird der Marktwert des Eigenkapitals durch Multiplikation der Anzahl der Aktien mit dem Börsenkurs bestimmt. Dieser spiegelt die Erwartungen der Investoren wider, welche, abgesehen von der bisherigen Unternehmensentwicklung und anderen exogenen Einflüssen, wiederum durch die Strategien des Unternehmens bestimmt werden.

Die Entwicklung des Unternehmenswerts stellt für ein Unternehmen zwar nicht den einzigen, aber einen essentiellen Faktor dar, um für alle unmittelbaren Stakeholder, womit hier Kunden, Lieferanten, Mitarbeiter, Führungskräfte, Fremd- und Eigenkapitalgeber gemeint sind, dauerhaft so interessant zu werden oder zu

⁵⁷ Vgl. Gabler 2000, Stichwort „Fristigkeit“

⁵⁸ Vgl. Gabler 2000, Stichwort „Unternehmensplanung“

⁵⁹ Vgl. wikipedia.org, Stichwort „Strategie (Wirtschaft)“

⁶⁰ Vgl. Kotler 2001, S.138

bleiben, dass diesen eine Zusammenarbeit mit dem Unternehmen wirtschaftlich sinnvoll erscheint.

Denn diese Zusammenarbeit mit oben genannten Gruppen hat wiederum direkte, (z.B. im Falle der Investitionen der Aktionäre) oder indirekte – man denke an die Preise, die man Kunden verrechnet beziehungsweise jene, die dem Unternehmen durch Lieferanten verrechnet werden – Auswirkungen auf die Entwicklung des Unternehmenswerts. Ein gesundes Unternehmen ist sowohl für Personal und Zulieferer als auch für Kapitalgeber ein interessanter Geschäftspartner.

Unternehmensstrategien in der herrschenden Lehre

„Als strategisch gelten solche Entscheidungen, die die grundsätzliche Richtung der Unternehmensentwicklung bestimmen. [...] Strategie umfasst die Entwicklung einer Vision, die die Leitplanken der langfristigen Entwicklung vorgibt. [...] Ziel der Strategie ist es, den langfristigen Erfolg des Unternehmens und sein Überleben zu sichern.“⁶¹

Die Planung jeder Strategie bedarf einer Konzeptionsphase, in der alle Informationen über aktuelle und künftige Bedürfnisse von Stakeholdern erhoben werden. Aufgrund der gesammelten Informationen wird die Entscheidung für eine Strategie getroffen. Danach folgt die Realisierung, welche besonders fehleranfällig ist. Es kommt regelmäßig vor, dass die Ziele der Strategie nicht verständlich genug dargelegt werden bzw. dass sie ohne ausreichenden Praxisbezug kommuniziert werden. Des Weiteren droht in der Realisierungsphase die Gefahr, dass die Personen, die zur Umsetzung der Strategie benötigt werden, nicht motiviert werden können.

Wenn diese Fehlerquellen durch dementsprechende Kontrolle ausgeschaltet werden und die Strategie punktgenau umgesetzt wird, bleibt noch immer die größte Gefahr, nämlich dass die gewählte Strategie die falsche war.⁶²

Zur Konzeptionsphase zählt die Durchführung von Umweltanalysen (dabei werden politische, ökonomische, soziokulturelle, technologische, rechtliche, natürliche

⁶¹ Siehe Wittmann 2004, S.9

⁶² Vgl. Snethlage 2004, S.31-32

Einflussfaktoren – entsprechend der PESTEL-Analyse⁶³ von Johnson und Scholes bewertet) und die SWOT-Analyse.

Diese einleitenden Tätigkeiten dienen, wie die Discounted-Cashflow-Methode (siehe S. 26) am Ende des Prozesses der Strategiefindung, dazu, eine möglichst objektive Grundlage zur Strategieentscheidung zur Verfügung zu haben.

Im Rahmen dieser Analysen kommt es auch zu einer Positionierung des eigenen Unternehmens und der Konkurrenz.

Nach Porter gibt es drei Strategien der Positionierung. Eine davon ist die „Kostenführerschaft“, wobei der Vorsprung gegenüber der Konkurrenz in der Kostenstruktur des Unternehmens ausschlaggebend ist. Entweder wird es angestrebt, die Preise unter jenen der Konkurrenz anzusetzen oder den Vorteil durch geringere Kosten bei gleich hohen Preisen zur Geschäftsergebnisverbesserung zu nutzen.

Eine weitere Positionierungsstrategie ist jene der „Differenzierung“. Hierbei werden die eigenen Produkte durch Schaffung eines Zusatznutzens von jenen der Konkurrenz abgehoben.

Die dritte Strategie zur Positionierung nach Porter ist die „Spezialisierung“. Dabei konzentriert sich das Unternehmen auf einige ausgewählte Marktsegmente, auf deren Bedürfnisse die Produkte zugeschnitten werden.⁶⁴

Views of Strategy

In den 80ern gewann der „Market Based View of Strategy“ an Bedeutung. Dieser beinhaltet die Betrachtung des Unternehmens aus einer Perspektive des Absatzmarktes (Outside-In Perspektive) und forderte, dass sich ein Unternehmen entweder für Differenzierungsstrategie oder Kostenführerstrategie (ein Überblick über gängige langfristige Strategietypen wird in Appendix B präsentiert) entscheiden soll (Vermeidung einer „Stuck in the middle“-Situation).⁶⁵

Der Market Based View wurde in der Literatur als zu defensiv kritisiert. Er orientiert sich an schon etablierten Branchen und blickt nicht auf Möglichkeiten des Schaffens neuer Märkte oder des Verschiebens bisheriger Marktgrenzen.⁶⁶

⁶³ Vgl. Johnson/Scholes 2002, S.93-99

⁶⁴ Vgl. Porter 1997, S.63-71

⁶⁵ Vgl. Camphausen 2007, S.6

⁶⁶ Vgl. Bea/Haas 2001, S.25-26

Ziel einer Strategie ist es, nachhaltige Wettbewerbsvorteile zu erlangen. Diese kann man sich nur durch die Entwicklung von Kernkompetenzen sichern, was dem sogenannten „Resource Based View“ entspricht. Dieser gewann Ende der 90er Jahren des letzten Jahrhunderts an Bedeutung obwohl dessen Ursprung in E. T. Penrose's „The Theory of the Growth of the Firm“ aus 1959 gesehen werden kann.⁶⁷ Der Resource Based View stellt eine Umkehr des Blickwinkels vom Market Based View (von Outside-In zu Inside-Out Perspektive) dar und umfasst, abgesehen von den materiellen Ressourcen, die immateriellen Ressourcen, wie z.B. das Know-how des Humankapitals, das erst eine erfolgreiche Unternehmensführung ermöglicht. Die konstante Entwicklung dieser Ressourcen führt zur Bildung von Kernkompetenzen, welche sich vor allem durch kaum mögliches Imitieren durch die Konkurrenz auszeichnen. Innerhalb des Unternehmens können sie jedoch dynamisch weiterentwickelt und auch transferiert werden.⁶⁸

Im darauffolgenden Jahrzehnt entwickelte sich der „Value Based View of Strategy“, der auf Arbeiten von Rappaport, Copeland, Lewis, Stern und Stewart zurückgeht.⁶⁹ Ziel des Value Based View ist eine nachhaltige Steigerung des Unternehmenswertes, ausgedrückt im Shareholder Value (siehe S. 24), und somit die Schaffung von Werten für die Anteilseigentümer.

Die Strategie eines Unternehmens wird besonders bei länger bestehenden Unternehmen unter anderem durch die Organisation bestimmt, ebenso bestimmt aber die Strategie wiederum die Organisation.

Ein Unternehmen sollte über ein langfristiges Organisationsgrundgerüst verfügen, welches aber genügend Flexibilität innerhalb des Gefüges zulässt, um auf Veränderungen des Marktes schnell genug reagieren zu können, ohne die gesamte Struktur des Unternehmens verändern zu müssen.

Organisationsformen

Eine Organisation muss folglich markt- und wettbewerbsorientiert, innovationsfähig und effizient sein.

⁶⁷ Vgl. Bea/Haas 2001, S.26-27

⁶⁸ Vgl. Wittmann 2004, S.72-75

⁶⁹ Vgl. Camphausen 2007, S.7

Die typischen Organisationsformen sind wie folgt:

- lineare Organisation
- funktionale Organisation
- divisionale Organisation
- Matrix-Organisation
- Projekt- und Netzwerkorganisation und
- Holding-Organisation⁷⁰

Da diese Ausprägungsformen dem Leser dieser Diplomarbeit hinlänglich bekannt sein werden, wird nicht weiter darauf eingegangen. Der Vollständigkeit halber kann eine übersichtsmäßige Beschreibung im Appendix C gefunden werden.

Eine große Herausforderung für Unternehmen stellt die Umsetzung der Strategie dar. Die ausschlaggebenden Faktoren sind ein übereinstimmendes Grundverständnis der Führungskräfte über die Strategie sowie die Fähigkeit den Abteilungen die konkrete Bedeutung der Strategie für sie klar zu machen.

Dies führt zu einem weiteren Betriebsbereich – der einerseits für die Umsetzung einer Strategie elementar ist und sich andererseits als Informationsgrundlage für strategische Entscheidungen eignet – dem Rechnungswesen.

Strategien und Rechnungswesen

Aufgrund der höchst komplexen buchhalterischen und wirtschaftlichen Vorgänge in einem Unternehmen wurden Kennzahlen entwickelt, um schnell aussagekräftige Informationen über das Unternehmen zur Verfügung zu haben.

Kennzahlen werden meist zu einem Kennzahlensystem kombiniert, da Kennzahlen, einzeln betrachtet, wenig Aussagekraft besitzen. Das erste Kennzahlensystem wurde bereits 1919 von DuPont de Nemours & Co vorgestellt. An dessen Spitze findet man den hinlänglich bekannten „Return on Investment“.

Kennzahlensysteme wurden mit der Zeit immer komplexer und auch schwerfälliger. Sie müssen jedoch trotzdem einfach zu bilden, nachvollziehbar und verständlich sein, um den wirtschaftlichen und praxisrelevanten Anforderungen gerecht zu werden.⁷¹

⁷⁰ Vgl. Wittmann 2004, S.85-87

⁷¹ Vgl. Camphausen 2007, S.163-171

Die wohl bekannteste, da sie für die kapitalistische Denkweise schlechthin steht, und auch meistkritisierte Kennzahl, ist in diesem Zusammenhang der „Shareholder Value Ansatz“.

Der Shareholder Value war ursprünglich ein Instrument des diskontierten Cash-flows. Mittlerweile hat sich das Shareholder Value-Konzept zu einem der wichtigsten Instrumente für die Unternehmensleitung entwickelt.

Die Grundlage für den Shareholder Value Ansatz lieferte 1986 Alfred Rappaport mit seinem Buch: „Creating shareholder value: a guide for managers and investors“. Hier wird davon ausgegangen, dass buchhalterische Gewinne nichts über die Schaffung oder Vernichtung von Unternehmenswerten aussagen, da zu viele verschiedene Bewertungsverfahren (Lifo vs. Fifo, lineare Abschreibung vs. degressiv, etc) zur Anwendung kommen.

Da sich Kennzahlen, wie zum Beispiel der Return on Investment oder der Return on Equity in der Berechnung auf den Gewinn beziehen, sind sie für die Bestimmung der Wertschaffung nicht geeignet.⁷²

Der Shareholder Value, als finanzwirtschaftliche Kennzahl, repräsentiert jedoch nur vergangene Entwicklungen und ist zu wenig mit betriebswirtschaftlichen Kennzahlen, welche künftige Entwicklungen repräsentieren sollen, verknüpft.⁷³

Als Hilfsmittel für die Umsetzung einer Strategie kann die von Kaplan und Norton entwickelte „Balanced Scorecard“ herangezogen werden. Diese kombiniert qualitative und quantitative Messgrößen für die vom Unternehmen betroffenen Interessensgruppen. Somit ermöglicht dieses Instrument die Übersetzung von Strategien in konkrete, quantifizierbare Ziele und kann sowohl für das gesamte Unternehmen als auch für einzelne Abteilungen angewandt werden.⁷⁴

Ein in diesem Zusammenhang geprägter Begriff ist das „Performance Measurement“, welches Tim Snethlage als *„umfassende Messung der Unternehmensleistung und ihrer Ursachen zur Unterstützung strategischer Planungsprozesse“* beschreibt.⁷⁵

⁷² Vgl. Camphausen 2007, S.172-189

⁷³ Vgl. Camphausen 2007, S.198

⁷⁴ Vgl. Wittmann 2004, S.94-96

⁷⁵ Siehe Snethlage 2004, S.27

Für die Messung werden Größen der Leistungserbringung eines Unternehmens herangezogen, welchen Soll-Werte zugeordnet werden, die dann mit den Ist-Werten verglichen werden.⁷⁶

Dieses Vorgehen hat allerdings einen Schönheitsfehler. Da es die Führungskräfte sind, die die zur Messung herangezogenen Größen bestimmen und sie auch jene sind, deren Erfolg dadurch gemessen wird, können sie die Art und Weise dieser Kontrollform selbst bestimmen. Trotzdem, oder vielleicht gerade deshalb, kommt sie weitverbreitet zur Anwendung.

Balanced Scorecard

Eine Ausprägung des „Performance Measurement“ ist die oben erwähnte Balanced Scorecard (BSC). Diese wird von Unternehmen als integrales Mittel zur Erstellung eines Businessplans eingesetzt.⁷⁷ Sie fügt der Ebene der finanzwirtschaftlichen Kennzahlen eine zusätzliche Ebene der nicht-monetären, zukünftigen Leistungstreiber hinzu.⁷⁸

Die BSC besteht aus einem balancierten Set von Kennzahlen, welche, abgesehen vom finanziellen Aspekt, die Kunden – hinsichtlich der Bedürfnisse des anvisierten Marktsegments –, interne Geschäftsprozesse – die entsprechend den bis dato entwickelten Vorgaben angepasst werden müssen – und das Lernen sowie Wachstum in Relation bringen.⁷⁹

Sie wird sowohl von der Praxis als auch der Wissenschaft in gleichem Ausmaß angenommen. Jedoch gibt es mittlerweile auch Ansätze, die in der BSC ein sehr verwirrendes Instrument sehen. Dies führt dazu, dass sie bei der Anwendung zu sehr vereinfacht wird, was zu Fehlentwicklungen führen kann. Bis jetzt wurde versucht eben dies durch Förderung der Motivation mit entsprechenden Anreizsystemen, zu deren Entwicklung die BSC ursprünglich diente, zu verhindern.⁸⁰

⁷⁶ Vgl. Snethlage 2004, S.28-29

⁷⁷ Vgl. Kemke/Witmer 2003, S. 56-59

⁷⁸ Vgl. Camphausen 2007, S.199

⁷⁹ Vgl. Snethlage 2004, S.39-42

⁸⁰ Vgl. Snethlage 2004, S.59

Die BSC hat die Übersetzung der Strategie eines Unternehmens in qualitative und quantitative Kennzahlen zum Ziel. Dies soll allen betroffenen Mitarbeitern deutlich machen, wie und was sie zum Erfolg des Unternehmens beitragen können.⁸¹

Im Allgemeinen wird zwischen zwei Strategietypen unterschieden. Erstens gibt es sogenannte „Exploiting-Strategien“, welche bereits vorhandene Möglichkeiten besser zu nutzen versuchen, und zweitens gibt es die „Exploring-Strategien“. Letztere konzentrieren sich auf Umweltveränderungen und wie das Unternehmen darauf reagieren oder sie auch initiieren kann.⁸²

Obwohl die BSC eindeutig, wie der Name bereits besagt, ausbalancierter ist als herkömmliche Methoden, neigt sie doch dazu, die Tendenz zu Exploiting-Strategien zu unterstützen und nicht Exploring-Strategien zu fördern.⁸³ Ein Unternehmen kann jedoch nur dann langfristig erfolgreich sein, wenn es sich in einem großen Ausmaß mit Möglichkeiten, die die Veränderungen der Unternehmensumwelt bietet, genauso auseinandersetzt, wie mit jenen die durch aktive Veränderung der Umwelt geschaffen werden können. Also muss eine langfristige Unternehmensstrategie die Eigenschaften beider obengenannten Strategietypen umfassen.

Discounted-Cashflow-Methode

Wie am Anfang des Kapitels erwähnt, ist das Ziel jeder Strategie die Schaffung von Unternehmenswert. Jedoch bleibt die Frage, ob sie dies tatsächlich schafft, noch unbeantwortet.

Um eine Strategie bewerten zu können, bedarf es einer kumulativen Betrachtung von Kostenrechnung, Buchhaltung und Unternehmensstrategie.

Wittmann verweist in diesem Zusammenhang auf die Discounted-Cashflow-Methode (DCF-Methode).

⁸¹ Vgl. Camphausen 2007, S.199

⁸² Vgl. Snethlage 2004, S.21

⁸³ Vgl. Snethlage 2004, S.78-79

Diese ist ein vierstufiges Bewertungssystem, welches sich wie folgt zusammensetzt:

1. Stufe: Ermittlung der freien Cashflows

Damit werden entnahmefähige Einzahlungsüberschüsse bezeichnet, die für jede Planungsperiode berechnet werden. Sie werden rückwirkend aus der, durch Strategie und davon abgeleiteten operativen Maßnahmen erstellten Plan-Gewinn- und Verlustrechnung ermittelt.

2. Stufe: Ermittlung der Kapitalkosten

Für den künftigen Unternehmenswert ist die Kapitalstruktur für die gewählte Strategie eine wichtige Einflussgröße, da Steuersysteme in der Praxis nicht finanzierungsneutral sind und zum Beispiel Fremdkapitalzinsen meist abzugsfähig sind. Die Eigenkapitalkosten werden mittels risikofreiem Nominalzins und gewichteter Marktrisikoprämie berechnet, jene für Fremdkapital mittels Renditen von Schuldverschreibungen oder Bankverbindlichkeiten. Aus diesen Kosten wird ein gewogenes Mittel berechnet welches den Gesamtkapitalkostensatz ergibt.

3. Stufe: Ermittlung der Barwerte der freien Cashflows

Die in Stufe 1 ermittelten Cashflows werden nun mit dem in Stufe 2 ermittelten durchschnittlichen Gesamtkapitalkostensatz diskontiert und anschließend dem Unternehmensgesamtwerk, unter Berücksichtigung der Marktwerte des Eigen- und Fremdkapitals und nicht der bilanziellen Werte, hinzugerechnet.

4. Stufe: Ermittlung des Eigenkapitalwerts

Als letzter Schritt wird der Wert des Fremdkapitals vom Marktwert des Gesamtunternehmens subtrahiert und man erhält den Eigenkapitalwert.⁸⁴

Diese relativ objektive Berechnung eines Wertes kann letztendlich als weitere Entscheidungshilfe dazu dienen, durch die Vergleichsmöglichkeit unterschiedlicher, für ein Unternehmen interessanter, Strategien, die bestmöglichen auszuwählen.

⁸⁴ Vgl. Wittmann 2004, S.111-114

Nachhaltiger Unternehmenserfolg

Obwohl der Begriff der Nachhaltigkeit schon überstrapaziert zu sein scheint, so soll er doch das langfristige und immer verfolgte Ziel einer Strategie sein.

„Nachhaltiger Unternehmenserfolg besteht in der dauerhaften Befriedigung der Bedürfnisse der Stakeholder.“⁸⁵

Damit wird eigentlich nur die Wichtigkeit gängiger Grundlagen der Buchhaltung, wie Substanzerhaltung oder Vorsichtsprinzip, in aktueller Ausdrucksweise, unterstrichen.

Auch nach der Meinung des Verfassers dieser Diplomarbeit, liegt der Antrieb für den Großteil der Unternehmen, in den Bestrebungen eine dauerhafte bzw. langfristige Existenz zu sichern. Ausgenommen davon sind selbstverständlich jene Unternehmen, die als GesbR geführt werden, welche durch Erfüllung des Unternehmenszwecks ihre Auflösung bedingen und von den Überlegungen dieser Diplomarbeit verständlicherweise nicht erfasst sind.

⁸⁵ siehe Snethlage 2004, S.30

4. Konfliktpotentiale

In diesem Kapitel kommt es zur Auseinandersetzung des Verfassers mit den zuvor erläuterten Grundlagen rechtlicher und wirtschaftlicher Natur und ihrer Relevanz in der wirtschaftlichen Realität. Hierbei wird auf Fragen wie z.B. „Worin liegt der Sinn und Nutzen der Erstellung von Quartalsberichten, wer zieht daraus Nutzen, wird der Quartalsbericht zur Überprüfung einer Unternehmensstrategie herangezogen, etc.“ eingegangen.

Zur Beantwortung dieser Fragen wurden Veröffentlichungen von Experten in diversen einschlägigen Journalen und Gespräche mit Fachleuten aus relevanten Abteilungen verschiedener berichtspflichtiger Unternehmen⁸⁶, welche vom Autor kritisch beleuchtet werden, herangezogen.

4.1. Vergleich der zugrunde liegenden Prinzipien von angloamerikanischer & kontinentaleuropäischer Rechnungslegung

Auf Kapitel 2.2. aufbauend, in dem die Grundlage für die unterschiedliche Entwicklung der angloamerikanischen und der kontinentaleuropäischen Rechnungslegung aus wirtschaftshistorischer Sicht erläutert wurde, ergibt sich durch die erwähnten unterschiedlichen Ansätze und Zielsetzungen (wie z.B. Gläubigerschutz vs. Anlegerschutz) ein augenscheinliches Konfliktpotential. Die Möglichkeit einer Synthese scheint aufgrund dieser gravierenden Unterschiede unmöglich, weshalb es verständlich ist, dass das IASB seinen Schwerpunkt nur auf eines der obengenannten Systeme legen kann. Es scheint sich für das angloamerikanische entschieden zu haben, was wohl an der dominanten Position der Märkte, die diesem System folgen, liegt.

Ein weiterer Unterschied ist im Vorsichtsprinzip zu finden. Dieses ist im österreichischen Gesetz in § 201 (2) Z4 UGB geregelt und besagt, dass sich ein Unternehmer niemals reicher darstellen darf als er ist. Zusätzlich soll er sich gem. § 201 (2) Z4 lit. C UGB sogar ärmer darstellen.

⁸⁶ MMag. Gerald Ettmann, Leiter Interne Revision Wienerberger AG,
Mag. Elmar Zagler, Controller Wyeth Whitehall Export GmbH und
Mag. Christian Frühwald, Controller Mondi Uncoated Fine Paper Sales GmbH

Das Vorsichtsprinzip ist auch in den angloamerikanischen Vorschriften zu finden. Jedoch steht es dort hinter dem Grundsatz der „Verlässlichkeit der Informationen eines Berichtes“. Dies führt zu einer möglichst realistischen Bewertung des aktuellen Unternehmenswertes.

Die Berichterstattung nach UGB verfolgt hingegen das Ziel des Gläubigerschutzes. Dadurch kommt es auch zu dem Effekt, dass (potentielle) Investoren keine, für eine fundierte Entscheidung wichtigen, verlässlichen Angaben vorfinden werden. Im UGB genießt das Vorsichtsprinzip den höchsten Stellenwert, während es bei den IAS in den Hintergrund tritt.⁸⁷

In den USA ist das System der institutionellen Anleger (ein namhafter und in letzter Zeit, wegen der finanziellen Schwierigkeiten besonders bekannt gewordener Vertreter diese Branche ist der Versicherungskonzern American International Group – AIG) sehr stark ausgeprägt. Aber auch in Europa haben diese Anleger sehr an Bedeutung gewonnen.⁸⁸ Sie haben, aufgrund ihres Geschäftsmodells, meist kein Interesse an langfristigen Investitionen und sind primär an Möglichkeiten zur kurzfristigen Gewinnmitnahme interessiert, um die Finanzierung ihrer Auszahlungen (wie z.B. „Pensionfonds“, bei denen das Kapital unberührt bleibt und Auszahlungen rein über die Erträge des veranlagten Kapitals generiert werden) zu gewährleisten. Daher besteht in diesem Zusammenhang besonderer Bedarf an akkuraten Informationen über die kurzfristigen Gewinnentwicklungen der Unternehmen.

In Kapitel 2.3.3. wurde die „Section 404“ des SOX erwähnt. Diese bezieht sich zwar nur auf die Jahresberichte, allerdings sind deren Auswirkungen so weitreichend, dass sie sich auch im Prozess der Erstellung eines unterjährigen Geschäftsberichts widerspiegeln. Daher wird auf diese Vorschrift im Folgenden eingegangen.

Dieser Regelung wird deshalb besondere Aufmerksamkeit zuteil, da sie, wie weiter unten erläutert, auch in der österreichischen Gesetzgebung, im Zusammenhang mit dem Lagebericht, berücksichtigt wurde.

⁸⁷ Vgl. Fabsits 2006, S. 50-51

⁸⁸ Vgl. Wüst 2002, S. 51, 1999 wurden bereits 43% des in Deutschland investierten Aktienkapitals von institutionellen Anlegern aufgebracht

Die Einführung des SOX 2002, welcher unter anderem Sanktionsmöglichkeiten in den USA bei Verstoß gegen diverse Publikationspflichten regelt, löste quer durch alle Branchen Aufregung aus.

Folgende Aussage des ehemaligen Vorstandsvorsitzenden von PricewaterhouseCoopers, Dennis M. Nally, macht jedoch deutlich, wie wichtig und wirkungsvoll dieses Gesetz ist.

„Der Anreiz für alle Beteiligten Buchhaltung, Berichtslegung und Kontrolle ernst zu nehmen war nach der Einführung von SOX viel größer als zuvor.“⁸⁹

Dies war unter anderem durch die Section 404 begründet. Die Einführung dieser Vorschrift wurde kritisiert, weil die interne Revision nur bedingt mit der Erstellung der Unternehmenszahlen und der entsprechenden Berichte zu tun hat und die Kontrolle der internen Revision somit die Aufgabe eines Wirtschaftsprüfers über dessen eigentliches Aufgabengebiet hinaus erweitert. Ein weiterer Kritikpunkt war die Befürchtung eines Interessenkonflikts des Wirtschaftsprüfers. Dieser soll nun die Revision evaluieren und Vorschläge zur Verbesserung machen. In einem darauffolgenden Audit muss er somit direkt wie auch indirekt die Umsetzung und Effizienz seiner Vorschläge prüfen.⁹⁰

Wenn an dieser Vorschrift festgehalten wird, sollte unbedingt eine dritte Partei verpflichtet werden, die Section 404 umzusetzen. Dies würde natürlich zu einer weiteren Steigerung der Kosten und des Aufwands im Allgemeinen führen. Allerdings könnte nur so die Transparenz in diesem Prozess gewährleistet bleiben.

Die Anwendung dieser Vorschrift hatte teilweise sehr konkrete Auswirkungen. Ein Klient von Deloitte & Touche, ein Produzent von elektronischen Bauteilen (mit einem Umsatzerlös von US-\$ 2,2 Mrd.) hatte während des Prüfungsprozesses den CFO entlassen, da eine fehlerhafte Inventur festgestellt wurde. Das Unternehmen versuchte dieses Problem intern zu lösen, was zur Folge hatte, dass Deloitte & Touche letztendlich auch die Ablösung des CEO forderten und anschließend die Zusammenarbeit mit diesem Klienten beendete.

⁸⁹ Siehe Henry/Park 2004, S. 124

⁹⁰ Vgl. Lin/Wu 2006, S. 48

Diesem Beispiel entsprechend hatten 10 bis 20 Prozent der Unternehmen Unschärfen in ihren internen Kontrollabläufen festgestellt. Bei NORTEL Networks, eine bestimmende Größe im Markt der Internetkommunikation, hatten in diesem Zusammenhang 650 Mitarbeiter nur für die Korrektur vorangegangener Berichte gearbeitet. Dies führte zu einem angespannten Verhältnis zwischen Wirtschaftsprüfern und Regulatoren des PCAOB auf der einen Seite und der prüfpflichtigen Unternehmen auf der anderen Seite, was in der verspäteten Veröffentlichung von Geschäftsberichten zum Ablauf der Umsetzungsfrist von Section 404 im März 2004 resultierte.

Die Konsequenz dieser Verspätungen war ein teilweise eklatanter Verfall der Aktienkurse der betroffenen Unternehmen.⁹¹

Die Einführung verschärfter Vorschriften für Unternehmen stand in Zusammenhang mit den großen Wirtschaftsskandalen wie Enron (2001) und WorldCom (2002). Letzteres Unternehmen konnte durch kreative Buchführung in den vier letzten Jahren vor dem Zusammenbruch US-\$ 9 Mrd. mehr an Einnahmen verbuchen, als es tatsächlich getätigt hatte.⁹² Die US-amerikanischen Wirtschaftsprüfer waren jedoch fest davon überzeugt, dass diese Skandale nichts mit Rechnungslegung zu tun hatten, sondern einzig das Resultat von fehlerhaften Managemententscheidungen und Betrug waren.⁹³

Sollte das tatsächlich der Fall gewesen sein, lässt sich daraus deutlich ableiten, dass die regelmäßige und kurzfristige Berichtslegung nicht zu einem Überdenken der Strategie, bzw. getroffener Entscheidungen, des Managements herangezogen wurde.

Dieser hier diskutierten Vorschrift wird auch vom österreichischen Gesetzgeber entsprochen. Der Lagebericht hat gem. österreichischem Gesetz darüber hinaus auch Informationen über das Risikomanagement (wozu auch die interne Revision zählt) zu enthalten.⁹⁴ Der Lagebericht ist gem. § 268 UGB Bestandteil des vom Abschlussprüfer (einem Wirtschaftsprüfer oder einer Wirtschaftsprüfungsgesellschaft) zu verifizierenden Jahresabschlusses. Somit ist

⁹¹ Vgl. Henry/Park 2004, S. 124

⁹² Vgl. Haddad/Rosenbush 2002

⁹³ Vgl. Lin/Wu 2006, S. 48

⁹⁴ Vgl. § 243 Z (3) 5. a) UGB

der Abschlussprüfer verpflichtet auch auf die internen Kontrollmechanismen in seinem Prüfbericht einzugehen.⁹⁵

4.2. Sinnhaftigkeit von Quartalsberichten

Worin liegt nun die Sinnhaftigkeit des Konzepts, kurzfristige Erfolgsnachweise zu erstellen? Wie einst George Soros, einer der weltweit bekanntesten Finanzfachleute, Ende des letzten Jahrtausends gesagt hat:

„Wenn Sie Aktien kaufen, legen Sie diese in eine Schublade und vergessen Sie, dass Sie diese besitzen. Nach 10 Jahren holen Sie die Aktien wieder hervor und Sie sind reich.“

Damit brachte er deutlich zum Ausdruck, dass die Investition in Aktien eine langfristige sein sollte.

Trotz diesem langfristigen Ansatz werden Unternehmen nun gezwungen in immer kürzeren Abständen über ihre Entwicklung zu berichten.

QB werden auf jegliche erdenkliche Kleinigkeit durchforstet, um etwas, nicht bereits bekanntes, herauszulesen.⁹⁶ Jedoch handelt es sich bei einem QB nur um eine Momentaufnahme, welche wenig Aussagekraft betreffend die langfristige Unternehmensentwicklung hat. Sie können, trotz ihrer kurzen Gültigkeit, schweren und nachhaltigen Schaden am Unternehmen hinterlassen. Ein negativer QB kann negative Auswirkungen auf das Folgequartal haben, weil z.B. die Anleger den Unternehmenswert und somit das Kapital des Unternehmens zum Fallen bringen. Wenn jedoch kein QB veröffentlicht worden wäre, hätte das Unternehmen – sofern es in seiner Macht gestanden wäre – länger Zeit gehabt, sich zu konsolidieren. Dadurch wäre ihm der, zumindest zwischenzeitliche, Wertverlust und somit die Aussetzung der Gefahr einer Übernahme erspart geblieben.

Das Quartalsberichtsdenken führt dazu, hauptsächlich kurzfristig, von Bericht zu Bericht zu arbeiten. Dies birgt die Gefahr in sich, dass die Möglichkeit, über einige

⁹⁵ Vgl. §§ 269 ff.

⁹⁶ Vgl. Regan 2002

Berichtsperioden hinweg negativ abzuschließen, mit dem Hintergedanken langfristig den Fortbestand des Unternehmens und seinen wirtschaftlichen Erfolg garantieren zu wollen, außer Acht gelassen wird.

Ein weiterer elementarer Punkt ist die Vergleichbarkeit der einzelnen QB. Man ist in den Medien regelmäßig dem Vergleich von aufeinander folgenden Quartalergebnissen ausgesetzt. Dabei unterliegen diese, genauso wie etwa auch die Arbeitslosenquote, saisonal bedingten Unterschieden und gehörten dementsprechend mit den jeweiligen Quartalen der vorangegangenen Jahre in Relation gesetzt.

So ist es z.B. in der Baubranche nicht aufschlussreich und aussagekräftig, das Ergebnis des Q1 mit jenem des Q2 zu vergleichen, da diese Branche ihren Hauptumsatz verständlicherweise in den Sommermonaten tätigt und in den Wintermonaten (welche bei einem nicht abweichendem Geschäftsjahr Q4 und Q1 sind) die Unternehmenstätigkeit stark reduziert. Dies kann sogar bis zur (vorübergehenden) Schließung von Produktionsstätten gehen, wodurch die QB vollkommen unterschiedliche und nicht vergleichbare Ergebnisse präsentieren.

Aufgrund der regelmäßigen saisonalen Schwankungen wird die Prognosefunktion von QB sehr eingeschränkt gesehen.⁹⁷

Diese Einschätzung wird von einer Studie von Fortin, Martel und Trudeau (Professoren an der Wirtschaftsuniversität Montreal und Mitarbeiter von KPMG), in der sie der Frage nachgingen, ob die QB für ein Unternehmen tatsächlichen Wert besitzen oder bloß zur Erfüllung der gesetzlichen Anforderungen dienen, nicht geteilt.⁹⁸

Sie beobachteten die Entwicklung von Gesamteinnahmen, EBIT und Nettoertrag von über 100 an der Börse von Montreal gelisteten Unternehmen, gemäß deren Zwischenberichten über fünf Jahre hinweg.

Eine dadurch gewonnene Erkenntnis war, dass auf eine positive Entwicklung des Nettoertrages in einem Quartal eine negative Entwicklung dieser Zahl in den drei darauffolgenden Quartalen, und vice versa, folgte. Ihre Ergebnisse bestätigten auch einen signifikanten saisonalen Aspekt der QB, welcher dazu führt, dass QB nur sinnvoll vergleichbar mit jenem des Vorjahres und nicht mit dem unmittelbar

⁹⁷ Vgl. Wüst 2002, S. 8

⁹⁸ Siehe Fortin et al. 1997, S. 20-24

vorangegangenen sind. Man kann also sagen, dass die Entwicklung eines Quartals in die gleiche Richtung tendiert, wie das entsprechende Quartal des Vorjahres.

In dieser Studie wurde jedoch auch die Erkenntnis vertreten, dass die Prognosen von Zwischenberichten eine größere Genauigkeit aufweisen als die Prognosen des letzten Jahresberichts über die darauffolgende Unternehmensentwicklung.⁹⁹

Laut Studie nahm die Prognosegenauigkeit mit Fortdauer des Jahres zu. Diese Erkenntnis ist jedoch wenig überraschend, da es einleuchtend erscheint, eine Unternehmensergebnis drei Monate vor Jahresende genauer vorhersagen zu können als zwölf Monate davor.

Die Frage nach der Sinnhaftigkeit von QB wird besonders evident, wenn die Tatsache in Betracht gezogen wird, dass QB in Österreich vorgeschrieben sind, jedoch nicht in den IFRS.

Im Rahmen der Entwicklung der Transparenzrichtlinie¹⁰⁰ 2003 war auch die verpflichtende Erstellung von QB nach US-GAAP-Vorbild vorgesehen. Der damalige EU-Kommissar Frits Bolkstein meinte dazu:

„Es funktioniert in den USA und seine (QB) Zeit als Mittel zur transparenten und regelmäßigen Information von Investoren ist gekommen.“¹⁰¹

Weshalb wurde diese Vorschrift aus der Transparenzrichtlinie gestrichen?

Ein oft vorgebrachtes Argument war die Gefahr, dass hinkünftig die Unternehmen ihren Fokus auf die kurzfristige und nicht mehr auf die wenig attraktive – weil nicht unmittelbar gewinnbringende – langfristige Unternehmensentwicklung legen.¹⁰²

Gemäß Roger Davis, Partner bei PricewaterhouseCoopers, wird von Analysten und Märkte minimale Preisschwankungen als aussagekräftig angesehen werden, obwohl sie für die Zukunft des Unternehmens kaum Relevanz besitzen.¹⁰³

Weiters wurde das Argument vorgebracht, dass das Management – durch die zusätzliche Aufgabe – von dessen eigentlicher Aufgabe, das Unternehmen zu führen, abgelenkt wird. Dieses Argument wird auch durch die Gewinnbeteiligungen

⁹⁹ Vgl. Fortin et al. 1997, S. 22

¹⁰⁰ Vgl. RL 2004/109/EG

¹⁰¹ Siehe Evans 2003a, S. 40

¹⁰² Vgl. Lueder 2003, S. 1

¹⁰³ Vgl. Evans 2003a, S. 41

des Managements unterstützt. Dadurch kann es dazu kommen, dass, unter dem Aspekt der persönlichen Gewinnmaximierung, nur mehr auf die quartalsweise positive Unternehmensentwicklung hingearbeitet wird und somit der Zweck eines Unternehmens, nämlich dessen Fortbestand zu sichern, gänzlich in den Hintergrund rückt.

Die europäische Versicherungsbranche sah in der Einführung von QB den Nachteil, im Vergleich zu den notwendigen Kosten, verhältnismäßig wenig zusätzlichen Informationsgewinn für die Investoren generieren zu können. Die Kosten würden demnach den Nutzen übersteigen. Es wurde auch darauf hingewiesen, dass in einem langfristigen Geschäft, wie Versicherungen, kurzfristige Berichterstattungen ein falsches Bild des Unternehmens präsentieren könnten.¹⁰⁴

Dem gegenüber stand die Realität mit monatlich oder in noch kürzeren Intervallen (unternehmensintern) verfügbaren Zahlen. Deshalb wurde z.B. von John Taylor, ehemaliger Partner bei PricewaterhouseCoopers, die Meinung vertreten: *„Da Manager monatliche oder noch kürzere Berichte vorgelegt haben wollen, wird der Investor auch an kurzfristigeren als jährlichen Unternehmenszahlen interessiert sein.“*¹⁰⁵

Dieses und andere Argumente für die Einführung einer QB-Pflicht konnten die Finanzminister der EU-Mitgliedsstaaten im Rat der EU jedoch nicht überzeugen, weshalb die Transparenzrichtlinie, welche 2004 beschlossen wurde, insofern entschärft wurde, als dass darin nur die Forderung nach einem Halbjahresbericht bestehen blieb.

Ein Interview mit dem Vorsitzenden der indischen Finanzmarktaufsicht 2006 zeigt, dass sich die Argumente gegen eine Pflicht zu QB im Laufe der Zeit nicht geändert haben. Wie in den zuvor erwähnten Aussagen, sieht er die Gefahren, dass Manager statt ihrer eigentlichen Aufgabe – der Sicherung des Unternehmensbestandes – nur mehr einen dreimonatigen Zeithorizont in ihren Planungen verfolgen werden und dass die Erwartungen der Aktionäre und Analysten – ein Quartal müsse besser

¹⁰⁴ Vgl. Veysey 2003, S. 37

¹⁰⁵ Vgl. Evans 2003b, S. 37

werden als das vorangegangene – ohne Berücksichtigung saisonaler Schwankungen, als deutliche Kontraindikatoren einer QB-Pflicht.¹⁰⁶

Über die Gründe, weshalb der österreichische Gesetzgeber übereifrig bei der Umsetzung der IFRS war, können im Rahmen dieser Diplomarbeit nur Vermutungen angestellt werden. Diese lauten einerseits dahingehend, dass der österreichische Kapitalmarkt für internationale Anleger interessanter gestaltet werden sollte oder andererseits der internationale Druck zur Steigerung der Transparenz des Finanzplatzes, um dem regelmäßig wiederkehrenden Vorwurf, Vorraussetzungen für Geldwäsche zu bieten, zu begegnen, ausschlaggebend gewesen sein konnten.

Die Relevanz einer Berichtslegung nach internationalen Vorschriften unterstreicht eine finnische Studie, durchgeführt von Professoren der Helsinki School of Economics. Diese ging der Frage nach, für wen Ergebnisse gem. IFRS informativ sind. Das Ergebnis dieser empirischen Studie gestaltete sich jedoch wenig überraschend. Es besagte, dass der heimische Jahresbericht vor allem für heimische Investoren relevant ist und der nach internationalen Vorschriften gestaltete für internationale Investoren.¹⁰⁷

Allerdings unterstreicht dieses Resultat die Überlegung, dass internationale Anleger aus Jahresberichten, gestaltet nach Vorschriften des jeweiligen Landes, wenig Nutzen ziehen können und daher Rechnungslegung nach internationalen Gesichtspunkten für die internationale Attraktivität eines Finanzmarktes elementar ist.

Im Folgenden wird nun die Frage nach dem Nutzen weiter konkretisiert.

4.3. Quartalsberichte: Wem bringen sie welchen Nutzen?

Eine Studie aus dem Jahr 2002 geht der grundlegenden Frage nach, ob die Aussagefähigkeit von QB in den vergangenen 30 Jahren abgenommen hat.¹⁰⁸ Damit reagierten die Autoren Landsman und Maydew auf den Vorwurf, die Rechnungslegung konnte, mit den Ansprüchen der wirtschaftlichen Entwicklungen –

¹⁰⁶ Vgl. Chennai 2006, S. 1

¹⁰⁷ Vgl. Kinnunen et al. 2000, S. 501

¹⁰⁸ Vgl. Landsman/Maydew 2002

abkommend von greifbaren Werten hin zu virtuellen, wie Services oder Informationen – nicht Schritt halten.¹⁰⁹

Im Zuge dieser Studie wurden 90.000 QB mit dem Ergebnis analysiert, dass im Laufe der Zeit eine Steigerung des Informationsgehalts stattfand.

Generell findet sich der Nutzen von QB in der Verminderung der Informationsasymmetrie von Unternehmen, welche laufend Informationen über ihre Entwicklung einholen können, und Anlegern, welche auf die nach außen kommunizierten Informationen des Unternehmens angewiesen sind.¹¹⁰

Mit dem Versuch die Fragestellung dieses Kapitels zu beantworten, kommt der ambivalente Charakter der Erstellung von QB zum Vorschein. Für Unternehmen ist diese Berichtspflicht mit hohen direkten und indirekten Kosten verbunden. Für die Anleger kann eine kurzfristige Information über die Entwicklung ihrer Investition durchaus motivierenden Charakter haben, sofern die Berichte positive Informationen beinhalten.

Im diesem Kapitel werden die Nutzenaspekte aus Sicht des Unternehmers und der Anleger beleuchtet.

4.3.1. Aus der Sicht des Unternehmens

Die elementarste Funktion, die ein QB für ein Unternehmen erfüllt, ist die Informationsfunktion.

In einer Studie des Handelsblatts unter deutschen Investoren gaben die Privatanleger und Analysten die Wirksamkeit dieser Berichte als Investor-Relationsmaßnahme als „hoch“, und institutionelle Anleger sogar als „sehr hoch“ an.

¹¹¹

Die Handhabung der QB-Pflicht repräsentiert den Stellenwert der Publizitätspolitik in einem Unternehmens. Denn dies bezeichnet eine Berichterstattung, die neben einer bloßen Ergebnispublikation auch zielgerichtet das Verhalten der Rechnungslegungsadressaten im Sinne des Unternehmens beeinflussen will.¹¹²

¹⁰⁹ Vgl. Lev/Zarowin 1999, S. 358

¹¹⁰ Vgl. Wüst 2002, S. 9 u S. 50

¹¹¹ Vgl. Wüst 2002, S. 10-12

¹¹² Vgl. Meyer 2005, S. 232

Somit kann man die QB als besonders geeignetes Mittel zur Kommunikation mit bestehenden und potentiellen Anlegern betrachten. Daher wird die Präsentation von QB immer aufwendiger gestaltet. Mittlerweile haben dadurch auch in Europa die sogenannten „(Earnings) Conference Calls“ Einzug gehalten. Hier eröffnet sich die Möglichkeit, den Vorstand mit Fragen nach den Auswirkungen und Zusammenhängen der eben veröffentlichten Zahlen mit der Unternehmensstrategie zu konfrontieren. Jedoch bleibt diese Gelegenheit meist einem kleinen Publikum, hauptsächlich Analysten, vorbehalten. Diese Präsentationen werden teilweise bereits am Tag der Veröffentlichung des QB abgehalten und deren Protokolle werden auch teilweise via Internet der Öffentlichkeit zugänglich gemacht.¹¹³

Vor allem Kleinanleger treffen ihre Investitionsentscheidung sehr oft aufgrund von Informationen, die Sie aus den Medien (Interviews von Analysten oder Wirtschaftsjournalisten) oder durch Gespräche mit Anlageberatern gewinnen können. Somit zählen speziell diese Adressaten zur Zielgruppe von QB, ihnen wird ein sog. Multiplikatoreffekt zugesprochen.¹¹⁴

Interessierte Anleger haben jedoch die Möglichkeit durch Eigeninitiative (einfache Internetrecherche) oder dem Lesen von Pressemitteilungen, Interviews etc. Unternehmensinformationen vor der Veröffentlichung von QB zu erhalten. Somit dient der QB eigentlich nur noch als, mit Zahlenmaterial untermauerte, Bestätigung schon bekannter Informationen.

Ein weiterer Nutzen, der, obwohl er nur indirekt für Unternehmen entsteht, nicht zu unterschätzen ist, ist folgender: Da das Unternehmen mit der Pflicht zur QB-Erstellung nicht das einzige einer Branche ist, wird dadurch die Möglichkeit geschaffen, vierteljährlichen Zugang zu Zahlen der Konkurrenz zu erhalten. Um diese Zahlen tatsächlich nutzen zu können, ist es jedoch ausschlaggebend ob die Qualität der veröffentlichten Informationen innerhalb einer Branche vergleichbar ist.

¹¹³ Siehe z.B. www.wyeth.com oder www.wienerberger.com jeweils unter „Investor Relations“ oder www.austrianairlines.co.at/deu/Investor/presentation/ bzw. www.ryanair.com unter „Investor Relations News“

¹¹⁴ Vgl. Wüst 2002, S. 52

Die Sparte der Geschäftsberichtslegung hat mittlerweile soviel Eigendynamik entwickelt, dass es Bewerbe über deren Qualität, Gestaltung, etc. wie z.B. den Annual Report Competition (ARC) Award, einem der weltweit größten Wettbewerbe für Geschäftsberichte, gibt.

Wie sich in den Appendices D und E¹¹⁵ zeigt, gibt es, abgesehen von den Informationen, beträchtliche Unterschiede in der Übersichtlichkeit und somit auch der Lesbarkeit von QB.

Vor der Einführung von QB war der Aufwand für das externe Berichtswesen mit der Erstellung des Jahresberichts sehr überschaubar, weshalb die Abteilungen klein gehalten werden konnten bzw. die Angestellten sich hauptsächlich mit internem Controlling beschäftigten. Das interne Berichtswesen war bis dato auf das Geschäftsmodell des jeweiligen Unternehmens abgestimmt und lieferte daher Zahlen die für das Unternehmen besondere Aussagekraft hatten. Durch die immer kürzer werdende Pflicht zur externen Berichtslegung, kommt es zu der Entwicklung, dass das interne Berichtswesen an die externen Erfordernisse angepasst wird, um die Erstellung der für den QB notwendigen Zahlen zu vereinfachen und zu beschleunigen und vor allem den Personalstand nicht erhöhen zu müssen. Daher tendieren manche Unternehmen dazu, das interne Controlling aus Gründen der Kostenersparnis aufzulassen. Dies birgt jedoch die Gefahr des Verlustes des, bis jetzt in Unternehmen bestehenden, Mehrwerts der maßgeschneiderten Berichterstattung in sich.

Der zuletzt erwähnte Punkt des gesteigerten Ressourcenbedarfs durch die Pflicht zur Erstellung kurzfristiger Geschäftsberichte, ist der Hauptkritikpunkt der Wirtschaft. Es findet sich kaum ein Vorstand oder Manager, der die Meinung vertritt, der benötigte personelle und finanzielle Aufwand würde durch die Kosten-Nutzen-Rechnung die Erstellung von QB rechtfertigen.

Dem kann entgegen gehalten werden, dass der Bedarf an kurzfristigen Geschäftsberichten nicht (nur) durch die Informationsgier der Anleger geschaffen wurde, sondern vor allem durch Fehlritte diverser Unternehmen im Rechnungswesen, der Rechnungslegung, der Berichtslegung, der Revision, etc.

¹¹⁵ QB von Ryanair Q1 09 und Austrian Airlines Group Q3 08

welche durch kürzere Kontrollintervalle und verschärfte Vorschriften verhindert werden sollen.

Dies trifft natürlich nicht auf alle Unternehmen zu, jedoch ist in diesem Fall Vorsicht besser als Nachsicht; vor allem im Hinblick auf das Kapital des Kleinanlegers, der den Auswirkungen – wie durch die aktuelle Wirtschaftskrise wieder illustriert wird – relativ schutzlos ausgeliefert ist.

Dieser Gedanke führt zum Thema der Geschäftsethik, auf welches im Kapitel 6 eingegangen wird, und leitet zur Frage nach dem Nutzen von QB für die Anleger weiter.

4.3.2. Aus der Sicht des Anlegers

Wie oben erwähnt, hat der QB für den Anleger, der nicht ohnehin Ad-hoc-Meldungen oder Pressemitteilungen verfolgt, vor allem den Nutzen einer relativ aktuellen Information über die Entwicklung seiner Investition.

Im Kontext der Erstellung des Jahresberichts machen einige Unternehmen vom sog. „Fast Close“ Gebrauch.

Dies bedeutet, dass die Überprüfung der Unternehmenszahlen durch den Wirtschaftsprüfer bereits vor dem Ende des Geschäftsjahres (z.B. im November) beginnt. In Folge dessen kann ein Gros der Zahlen schon bis Jahresende einer Prüfung unterzogen werden und die Zahlen des letzten Zeitraums des Jahres werden mit dessen Abschluss geprüft. Dadurch kann zumindest der Jahresbericht bereits ein bis zwei Monate nach Beendigung des Geschäftsjahres veröffentlicht werden und die gesetzliche Veröffentlichungspflicht, von neun¹¹⁶ bzw. vier¹¹⁷ Monaten nach dem Bilanzstichtag, muss nicht ausgeschöpft werden. Somit wird eine möglichst ereignisnahe Information für die Anleger geboten, womit ihm die Gelegenheit gegeben wird, möglichst rechtzeitig auf bestimmte Unternehmensentwicklungen reagieren zu können.

Für den QB scheint die Anwendung eines „Fast Close“ nicht besonders sinnvoll, da dann Wirtschaftsprüfer nach den ersten beiden Monaten eines Quartals mit der Prüfung beginnen würden, am Anfang des ersten Monats des Folgequartals die

¹¹⁶ Vgl. § 277 Abs. 1 UGB

¹¹⁷ Vgl. Pkt. 63 ÖCGK

letzten Zahlen des vergangenen Quartals überprüften um dann nahtlos mit dem nächsten Prüfzyklus zu beginnen hätten. Dies würde in einem nahezu unbewältigbaren Aufwand münden, da die Wirtschaftsprüfer das Unternehmen laufend zu prüfen hätten. Allerdings scheint eine Verkürzung der jetzigen Frist von 60 Tagen, was lt. österreichischen Vorschriften den kürzesten vorgeschriebenen Zeitraum zur Veröffentlichung von Zwischenmitteilungen darstellt,¹¹⁸ im Hinblick auf die Frist von 35 Tagen lt. US-amerikanischen Vorschriften, sehr wahrscheinlich.

Eine Information mit grundlegendem Nutzen für die Anleger sucht man jedoch meist vergeblich in QB – eine Prognose über die Dividendenausschüttung. Nach Recherche in den aktuellen QB aller an der Wiener Börse im Prime Market gelisteten Unternehmen, wurde ein diesbezüglicher Ausblick – wenn man von Aussagen wie „Die Austrian Airlines Group strebt aus heutiger Sicht (Q3 2007, Anm.) für das Jahr 2009 einen dividendenfähigen Gewinn an“¹¹⁹, absieht – nur bei etwa 25% der notierten Unternehmen¹²⁰ gefunden. Dies wirft die Frage auf, weshalb dreiviertel dieser Unternehmen von der Erwähnung derartig elementarer Informationen absehen und kann mehrere Ursachen haben. Eine Begründung könnte in den verschärften Regelungen über die Veröffentlichung von Unternehmenszahlen und Prognosen¹²¹ zu finden sein, eine andere, dass die Unternehmen wegen der aktuellen Wirtschaftslage nicht in der Lage sind eine positive Prognose über Dividendenzahlungen zu geben. Diese Meinung wird insofern unterstützt, als in den QB der obengenannten Unternehmen keine negativen Prognosen über die Dividendenentwicklung gemacht wurden.

Bei Überlegungen hinsichtlich des Nutzens für Anleger, ist es sinnvoll die Anleger differenzierter zu sehen. Ein Großaktionär verbindet möglicherweise mit dem QB einen anderen Nutzen als ein Kleinaktionär.

Großaktionäre können unter bestimmten Umständen direkt als Mitglied eines einflussreichen Gremiums den QB mitbestimmen bzw. dessen Ergebnis vorab

¹¹⁸ Vgl. Pkt. 63 ÖCGK, zwei Monatsfrist lt. Prime Market

¹¹⁹ Siehe QB-Q3 2007 der Austrian Airlines Group - letzte Aussage in Geschäftsberichten über angestrebte zukünftige Dividendenzahlungen

¹²⁰ Dividendenprognose gefunden bei: Mayr-Melnhof AG, OMV AG, Post AG, Telekom Austria AG, Verbundgesellschaft AG und Wienerberger AG,

¹²¹ Vgl. §48a (1) Z 2 lit. c) BörseG

erfahren. Es bietet sich die Möglichkeit, sofern dieser Anteilsinhaber nicht ohnehin Mehrheitsaktionär ist, über die Kooperation mit anderen Aktionären die Stimmenmehrheit (50% + 1 Stimme) zu erlangen und somit selbst einen Aufsichtsrat zu stellen. Dies muss nicht notwendigerweise in einem feindlichen Kontext verstanden werden. Damit wird die Investition für Großaktionäre oder institutionelle Anleger reizvoller gestaltet und die Möglichkeit eröffnet, diese Investoren bzw. deren Kapital langfristig mit dem Unternehmen zu verknüpfen. Um dies zu erleichtern, hat ein Unternehmen die Möglichkeit bestimmte Aktien mit bestimmten Rechten, wie z.B. einem Nominierungsrecht, auszustatten. Somit wird es dem Großanleger ermöglicht mitzuentcheiden.

Dies wird allerdings die Ausnahme sein, da institutionelle Anleger üblicherweise zwar beträchtliches Finanzkapital veranlagen, es allerdings unter dem Aspekt der Risikostreuung in viele verschiedene Unternehmen investieren. Dementsprechend sind sie auch nur mit relativ geringen Anteilsprozenten vertreten und haben folglich auch nur beschränkte Einflussmöglichkeiten.

Für institutionelle Anleger bieten die QB aller Unternehmen, in die sie investiert haben, die Möglichkeit, den Trend der Gesamtwirtschaftsentwicklung abzusehen und dementsprechend die Veranlagungsstrategie zu adaptieren.

Unterschiedlich gestalten sich erwartungsgemäß die Möglichkeiten für Kleinaktionäre, aus QB Nutzen zu ziehen. Diese haben kaum Einflussmöglichkeiten und tendieren dazu, in Unternehmen langfristig zu investieren, da ihnen kaum die Möglichkeit offen steht, schnell auf kurzfristige Marktentwicklungen zu reagieren. Es ist auch fraglich, ob diese eine Investitionsentscheidung wegen eines QB treffen und nicht wie zuvor erwähnt, aufgrund von Informationen von Analysten oder Anlageberatern.

Abgesehen von den obengenannten Parteien von Anlegern haben noch andere Stakeholder, wie Mitarbeiter, Gläubiger oder Kunden, berechtigtes Interesse an aktuellen Informationen der Unternehmen.

Im Hinblick auf die Interessen der Gläubiger wird auf die Widersprüchlichkeit eines Abschlusses und somit auch des Geschäftsberichts nach UGB und gem. IFRS hingewiesen. Grund dafür ist der Widerspruch des Vorsichtsprinzips und der „True-and-fair-view“-Berichterstattung. Die Berichterstattung nach den IFRS hat ein

möglichst getreues Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage darzustellen und leidet daher unter mangelnder Aussagekraft hinsichtlich des mangelnden Vorsichtsprinzips nach UGB, welches verlangt, die Aktiva geringer und die Passiva höher zu bewerten.¹²²

4.4. Kurzfristiger (quartalsweiser) Erfolgsausweis & langfristige Unternehmensstrategie: Eine Kontradiktion?

Um dies zu beantworten, wird die Frage gestellt, ob die langfristige Strategie und der QB in Relation stehen.

Da eine langfristige Strategie auf mindestens fünf Jahre geplant wird, wird darin kein Bezug auf einzelne QB genommen sondern nur das Ziel formuliert, meist ohne QB-relevanter Angaben.

Nun bleibt noch die Frage der umgekehrten Beziehung. Wird im QB auf die Strategie eingegangen?

Einer strategiebezogenen Berichterstattung, welche die Aktienkursentwicklung unterstützt, kommt entscheidende Bedeutung zu. Diese Kursentwicklung spiegelt die Erwartungen der Shareholder wider, welche ihre Entscheidungen aufgrund der künftigen Cashflows, die wiederum den Shareholder Value bestimmen, treffen.

Die Berichterstattung über die Umsetzung einer Strategie erfordert eine Verknüpfung von vergangenheitsorientierten Daten, welche nachprüfbar sind, mit den zukünftigen Entwicklungserwartungen. Diese Verknüpfung bedeutet natürlich keine Vermengung der Angaben, sondern verlangt, um dem (potentiellen) Anleger eine Entscheidungshilfe zu bieten, eine klare Trennung.

Da die strategiebezogene Berichterstattung nicht ohne Zukunftsprognosen – und somit Schätzungen – sinnvoll erscheint, sind auch die damit verbundenen Chancen und Risiken hinreichend darzulegen.¹²³

¹²² Vgl. Fabsits 2006, S. 35-36

¹²³ Vgl. Meyer 2005, S. 100-102

Diese Form der Berichterstattung kann man in der Berichtslegung nach US-GAAP in den „Management’s Discussion and Analysis of Results of Operations and Financial Condition“ (MD&A) entnehmen. Die Regelung dieser Berichterstattung findet sich in Regulation S-K der SEC §229.303. (Vorschriften für die Zwischenberichterstattung, sind im Absatz b) zu finden.)¹²⁴

Den IAS fehlt jedoch ein vergleichbares Instrument. Das IASB arbeitet allerdings an einer derartigen Regelung. 2005 gab das IASB ein Discussionpaper zum Thema „Management Commentary“ heraus, welches die aktuelle Bezeichnung des IASB für die US-amerikanische MD&A ist, heraus. Dieses befand sich Ende 2006 noch unter der Rubrik Research Topics. Mittlerweile ist die Realisierung der Management Commentaries – weil sie vom IASB als „Current Project“ eingeordnet wurden – in die Nähe gerückt. Laut IASB-Homepage¹²⁵ soll Ende 2008 ein diesbezüglicher Entwurf vorliegen.

Allerdings wird in Kapitel 5 gezeigt, dass vergleichbare Statements bereits in den Geschäftsberichten mancher Unternehmen zu finden sind.

In Österreich schreibt Pkt. 64 des ÖCGK vor, dass der QB sich auch mit den Auswirkungen des Quartalergebnisses auf die strategische Zielsetzung auseinanderzusetzen hat.

Wie allerdings auch Kapitel 5 dieser Arbeit zeigen wird, lassen die obengenannten Vorschriften einen beachtlichen Interpretationsspielraum, sodass der Strategiebezug in manchen QB bestenfalls zwischen den Zeilen zu finden ist.

Dies kann als ein deutlicher Makel hinsichtlich der „Investor Relations“ interpretiert werden. Ein Unternehmen steigert seine Attraktivität, wenn dessen Strategie, wie ein roter Faden durch die Geschäftsberichte der umfassten Zeiträume, verfolgt werden kann. Dadurch würde ein Unternehmen ein deutliches Signal für Beständigkeit und Verlässlichkeit setzen. Dieses Zeichen wäre nicht nur hinsichtlich der Investoren wichtig sondern auch für bestehende oder potentielle Mitarbeiter. Denn im Falle einer Bestätigung der Strategie im QB, würde das Unternehmen für sie deutlich an

¹²⁴ Vgl. Regulation S-K

¹²⁵ Siehe www.iasb.org/Current+Projects/IASB+Projects/Management+Commentary/Management+Commentary.htm

Attraktivität gewinnen. Sollte sich die Strategie jedoch nicht erwartungsgemäß entwickeln, wäre es, im Falle einer konsistenten Bezugnahme in QB, eine Chance etwaige sozial bedenkliche Maßnahmen (wie z.B. dem prophylaktischen Arbeitskräfteabbau), welche regelmäßig mit einem starken Anstieg des Aktienkurses goutiert werden, auch vor der breiten Öffentlichkeit rechtfertigen zu können.

Ein Ansatz zur Lösung dieser Problematik wäre die Einführung einer intensivierten Vorschrift über eine deutlichere Aufnahme der Strategie in QB. Die Unternehmensführung wird dabei – verständlicherweise – opponieren. Jene Vorschrift würde eine breitere Front für Angriffe der Konkurrenz bieten.

Eine Folge davon könnte sein, dass die Unternehmensstrategien immer allgemeiner formuliert würden und somit gänzlich an Aussagekraft verlieren könnten. Allerdings stellt das strategische Verhalten und dessen operative und taktische Umsetzung, in den Zeiten eines zunehmend „gläsernen Unternehmens“, einen der wichtigsten Faktoren für den Unternehmenserfolg dar.

4.4.1. Dient der Quartalsbericht als Barometer zur Erfüllung der langfristigen Strategie oder deren Kontrolle?

Das Management eines Unternehmens hat von jeher einen gewissen Spielraum für die Gestaltung des Betriebsergebnisses. Dieser umfasst buchhalterische Maßnahmen genauso wie Umstellungen im betrieblichen Ablauf.

Prinzipiell gibt es zwei Strategien der Beeinflussung des Betriebsergebnisses, sowohl des jährlichen als auch des zwischenzeitlichen, durch das Management. Einerseits kann angestrebt werden, in guten Jahren das Ergebnis zu schmälern und in schlechten Jahren zu verbessern, um idealerweise eine konstante Steigerung darstellen zu können. Andererseits kann in finanziell schlechten Jahren das Ergebnis mit besonderen Aufwänden zusätzlich belastet werden, um in den Folgejahren eine umso größere Ergebnissteigerung präsentieren zu können.

Somit können neben der ausgewiesenen Erfolgshöhe auch die Erwartungen der Investoren sowie die Wahrnehmung der realisierten Ergebnisse durch die Marktteilnehmer beeinflusst werden.¹²⁶

¹²⁶ Vgl. Passardi 2006, S. 2-5

Nach Passardi gibt es vier Ansatzpunkte um die Informationssteuerung zu beeinflussen:

1. Wem (aktuelle und potentielle Aktionäre) wird
2. was (welche Geschäftsfälle in welchem Umfang)
3. wann (im Rahmen der Regelpublizität oder der Ad hoc-Publizität)
4. wie (über welchen Informationskanal, direkt oder indirekt) mitgeteilt?¹²⁷

Beim Versuch der Beantwortung der hier gestellten Frage, ist zuvor der Überlegung nachzugehen, ob die Strategie ausreichend im QB präsentiert wird, um damit deren Entwicklung bemessen zu können. Nachdem dieser Frage in der Einleitung des Kapitels 4.4. hinsichtlich der Vorschriften der Rechnungslegung nachgegangen wurde, wird diese im Folgenden unter dem Aspekt der Aussagekraft beleuchtet.

Unternehmensstrategien und deren Potenzialprognosen sind Bestandteil vieler Entscheidungsprozesse in den Unternehmen, welche sich letztendlich als Feedback-Loops herausstellen. Das betriebliche finanzielle Anreizsystem für Führungskräfte ist in diesem Zusammenhang einer der wichtigsten Einflussfaktoren.

Die Probleme dieser Incentives haben Joel Stern und Bennet Steward im Rahmen des „Economic Value Added“ beleuchtet. Sie zeigen dabei auf, dass finanzielle Ziele nicht unmittelbar aus Marktprognosen abgeleitet werden, sondern mit Hilfe bestehender oder angestrebter Budgets. Vor allem durch letztere fühlen sich Führungskräfte verleitet, das Potenzial ihrer Strategien durch Über- oder Untertreibung des angestrebten Budgets, in für sie hilfreiche Niveaus zu bringen.¹²⁸

Aufgrund der Publikation dieser Strategiepotenziale werden Kapitalgeber motiviert in das Unternehmen zu investieren. Dies führt zu einem Anstieg des Unternehmenswertes via Anstieg des Aktienkurses des Unternehmens. Letzteres treibt wiederum das finanzielle Anreizsystem für Führungskräfte an. Eine allzu starke Verknüpfung der Entlohnung von Führungskräften mit dem Unternehmenswert ist nicht empfehlenswert, da hierbei, wie schon in vorangegangenen Kapiteln erwähnt, fast ausschließlich kurzfristige Entscheidungen zu tragen kommen. Ein

¹²⁷ Vgl. Passardi 2006, S. 14-18

¹²⁸ Vgl. Stewart 1991, S. 118-119

diesbezüglicher neuer Ansatz der schweizerischen Bank UBS wird im sechsten Kapitel diskutiert.

Obwohl dieses Konzept von Stern und Stewart auf das Jahr 1991 zurückgeht und somit die mit Abstand älteste herangezogene Quelle darstellt, haben diese Argumente kaum an Aktualität verloren.

2003 fordern Manager der oberen Führungsebene von UBS, in einem Artikel, die Identifikation der Mitarbeiter mit einem Unternehmen mittels Aktien und Aktienoptionen zu fördern.¹²⁹

Dem widersprechend, empfehlen Stern und Stewart eine Anbindung der Führungskräftevergütung mit dem rein operativen Geschäftsergebnis vor Zinsen nach Steuern (Net Operating Profit After Tax) da dabei, nach deren Ansicht, langfristige strategische Investitionen berücksichtigt werden.¹³⁰

Generell sind persönliche Ziele der Vorstände und Manager im Hinblick auf die Bilanz- und Unternehmenspolitik kritisch zu sehen. Denn diese sind nicht notwendigerweise mit den Bestrebungen, einem Unternehmen eine langfristige und erfolgreiche Existenz zu sichern, kongruent.

Die persönlichen Bestrebungen werden in der Zielhierarchie auf eine Ebene mit den finanz- und publizitätspolitischen Zielen eingeordnet. Abgesehen von den verständlichen Bestrebungen den eigenen Arbeitsplatz zu sichern, gehen diese noch weiter zu Versuchen, die Kontrollinstanzen, gegenüber welchen sich die Manager verantworten müssen, einzuschränken bzw. zu eindeutigen Tendenzen das eigene finanzielle Wohl über jenes des Unternehmens zu stellen.¹³¹

Zusammenfassend wird die Fragestellung dieses Unterkapitels negativ beantwortet. Der QB wird eher als Controlling Instrument des Jahresberichts verwendet als zur Bewertung der laufenden Strategie. In diesem Zusammenhang muss betont werden, dass der QB für ein Unternehmen eine Statusaufnahme schon bekannter Zahlen und Entwicklungen ist.

¹²⁹ Vgl. Kemke/Witmer 2003, S. 62

¹³⁰ Vgl. Stewart 1991, S. 119-125

¹³¹ Vgl. Meyer 2005, S. 227-228

Für Unternehmen gibt es intern wesentlich aussagekräftigere Werkzeuge, die als Barometer zur Erfüllung oder Kontrolle der Strategien herangezogen werden. Es ist möglich, wesentlich kurzfristiger (z.B. Monatsberichte, Wochenberichte, etc.) und mit deutlich feinerer Granularität (bis zur Geschäftsentwicklung einzelner Niederlassungen) einen Überblick über die Entwicklung zu erhalten, als auf Basis eines QB. In diesen internen Berichten wird sehr detailliert auf Risiken und Marktentwicklungen eingegangen. Sie haben einen wesentlich höheren Informationsgehalt und beinhalten unter anderem auch signifikante „Key performance indicators“, die man in QB vergeblich sucht. Aufgrund dieser umfassenden und spezifischen Informationen werden sie nur einem ausgewählten Personenkreis zugänglich gemacht. In manchen Unternehmen gibt es je nach Inhalt des internen Berichts unterschiedliche Adressatenkreise. Generell werden die Berichte an das Top-Management bzw. den Vorstand (z.B. CEO, CFO, Leiter der Business Units, General Manager) als wichtige Entscheidungsgrundlage übermittelt. Der Vorstand ist gemäß ÖCGK verpflichtet, *„in regelmäßigen Abständen den Stand der Strategieumsetzung“*¹³² dem Aufsichtsrat (AR) mitzuteilen. Der AR ist vom Vorstand mindestens vierteljährlich einzuberufen. Dabei ist lt. § 81 (1) AktG ein QB vorzulegen. Diese QB, die den veröffentlichten Versionen entsprechen, werden jedoch um unternehmensinterne Informationen erweitert, da sie dem AR vom Vorstand auf Verlangen zu erläutern sind.¹³³ Wenn nun die QB um die Informationstiefe von Monatsberichten erweitert werden, beinhalten sie soviel Information, dass sie der Öffentlichkeit – und somit auch der Konkurrenz – nicht präsentiert werden können.

Da die Gefahr einer unkontrollierbaren Veröffentlichung zu groß ist, erhalten auch Aktionäre (z.B. über die Hauptversammlung) keinen Zugang zu diesen Berichten. Daher ist der QB an sich unternehmensintern grundsätzlich kein geeignetes Instrument zur Kontrolle des Strategieerfolgs.

Die Verneinung der Auswirkung des QB auf die Unternehmensstrategie wird auch von der unter Kapitel 4.2 erwähnten Studie unterstützt. Im Rahmen dieser wurde eine Umfrage unter Analysten der Quebecer Börsenaufsicht und Controllern großer Unternehmen durchgeführt.

¹³² Siehe Pkt. 11 ÖCGK

¹³³ Vgl. § 81 (2) AktG

Das Ergebnis dieser Umfrage war, dass Zwischenergebnisse nicht für strategische Entscheidungen herangezogen werden. Vielmehr werden diese Entscheidungen zum Jahresende hin verschoben. Auch „ungewöhnliche“ und „außergewöhnliche“ Ereignisse beeinflussen die Strategie während des Jahres nicht. Hinzu kommt, dass Unternehmen dazu tendieren, die Mitteilung negativer Entwicklungen bis zum letztmöglichen Zeitpunkt (Jahresende) hinauszuschieben. Dies geschieht oft in der Hoffnung, dass die negative Entwicklung bis zum Jahresende durch eine positive ausgeglichen wird.¹³⁴ Demzufolge unterstützt diese Umfrage auch die Aussage die in Kapitel 4.2. getätigt wurde, wonach ein Jahr als lang genug angesehen werden kann, um zwischenzeitliche Abwertungen bis zum Jahresende zu kompensieren.

4.4.2. Wird der Quartalsbericht als Auslöser für eine Strategieänderung herangezogen?

Aufgrund der zuvor genannten zweifelhaften Aussagekraft des QB hinsichtlich des Strategieerfolgs ist dies aus Sicht des Unternehmens zu verneinen. Als Grundlagen für Strategieanpassungen werden Jahresberichte herangezogen, welche von einem, in diesem Kontext viel aussagekräftigeren Bestandteil – dem Lagebericht – begleitet werden müssen.

Es gibt allerdings, wie in Kapitel 5.2. erläutert wird, Ausnahmen, die darauf hinweisen, dass die sich in Zwischenberichten widerspiegelnde Unternehmensentwicklung, durchaus zu veränderten strategischen Entscheidungen führen kann.

Die QB können allerdings doch regelmäßig zu Änderungen von Strategien führen; nämlich von sowohl jenen der privaten als auch der institutionellen Anleger und auch die Anlageempfehlungen von Analysten betreffen. Diese Interessensgruppen richten ihre Anlagestrategie unter anderem auch nach QB, da diese geprüfte Unternehmenszahlen beinhalten, aus.

¹³⁴ Vgl. Fortin et al. 1997, S. 24

4.5. Thematik im Kontext der aktuellen Finanzkrise

Die aktuelle Finanzkrise ist auf außerordentlich kreative und noch riskantere (z.B. Collateralized Debt Obligations, CDOs) Erfindungen der Hochfinanz zurückzuführen. In welcher Hinsicht betrifft dies also Unternehmen, die mit diesem Wirtschaftssektor auf den ersten Blick nichts zu haben? Sind börsennotierte Unternehmen, die nicht im Finanzsektor tätig sind (z.B. industrielle Unternehmen) auch aktiv am Finanzmarkt durch die Investitionen von „überschüssigen“ Firmengeldern involviert oder sind sie nur Spielball institutioneller Anleger?

Um Nutzen aus „überschüssigen“ Firmengeldern zu ziehen, sind in der Praxis zwei Strategien üblich.

In Konzernen übernimmt die sog. „Treasury-Abteilung“ die Verwaltung des angesprochenen Kapitals und betreibt entweder Cash-Pooling, wobei Firmengelder kurzfristig am Finanzmarkt angelegt werden, oder bedient sich einer anderen Möglichkeit, für Unternehmen die Guthaben auf Firmenkonten besser zu nutzen, dem Notional-Pooling. Dabei werden die Kontostände nur theoretisch addiert und der Zinssatz für alle Konten aufgrund des Gesamtstandes festgelegt und nicht nach der, den einzelnen Kontoständen entsprechenden, niedrigeren Verzinsung.

Die hier angesprochene Finanzkrise – welche, wie schon erwähnt, erschreckend viele Parallelen mit der großen Depression in den 30er Jahren des letzten Jahrhunderts aufweist – hat ihren Ursprung in den Kreditvergabepraktiken in den USA. Hypotheken wurden an Hausbesitzer vergeben, die sich durch die Wertsteigerung des Hauses weitere Hypotheken finanzieren konnten. Jedoch war die Entwicklung der Immobilienpreise bereits seit Februar 2007 negativ.

Die Hypothekenbanken und deren institutionelle Investoren versuchten der nahenden Welle von Kreditausfällen mit CDOs zu begegnen. Mit diesem Instrument wollte man das Ausfallsrisiko quer über die Branche verteilen. Diese CDOs wurden teilweise und unnachvollziehbar von Rating Agenturen mit einer Sicherheit von Staatsanleihen bewertet. Das bereits erwähnte Versicherungsunternehmen American International Group (AIG) ging sogar soweit von CDOs noch Derivate (Swaps) zu zeichnen.¹³⁵

¹³⁵ Vgl. Ferguson 2008, S. 18-20

Als dann die Kredite tatsächlich uneinbringlich waren, begann sich das Karussell – im Sommer 2008 – zu drehen. Die Risikoverteilung war unbrauchbar, da alle Beteiligten davon betroffen waren und somit sank der Wert von CDOs. Dies hatte zur Folge, dass Investmentbanken enorme Abschreibungen durchzuführen hatten, was in einem Verlust guter Ratings und der daraus entstehenden höheren Kosten für eigene aufgenommene Kredite resultierte.

Die Konsequenz war der Niedergang von Marktgrößen wie Bear Stearns und Lehman Brothers. Die Hypothekenbank Fannie Mae, welche bereits im September 2004, wegen Unregelmäßigkeiten in der Buchhaltung von Derivaten und erworbenen Hypotheken, im Zuge der Einführung von Section 404 des SOX Probleme mit der SEC hatte¹³⁶, musste im September 2008 wegen Zahlungsunfähigkeit verstaatlicht werden.

Die US-amerikanische Regierung sah nur die Möglichkeit durch die Investition eigener Reserven in den Finanzmarkt eine weitere Beschleunigung der negativen Entwicklungen zu verhindern.

2004 wurde AIG in den Medien Aufmerksamkeit zu teil, nachdem bekannt wurde, dass es in 19 von 20 der damaligen letzten Geschäftsberichte, seine Methode des Gewinnausweises in der Weise geändert hat, dass es eine bessere als die tatsächliche Performance ausweisen konnte.¹³⁷ Zu dieser Zeit wurden die verschärften Vorschriften zur Rechnungslegung und Transparenz (SOX), die derart kreative Buchführung unmöglich machen sollten, eingeführt.

Die Entwicklung von AIG in diesem Jahr bewies allerdings, dass der SOX kein Allheilmittel zur Verhinderung falscher Bewertungen und finanztechnischem Fehlverhalten ist. AIG verbuchte, nach einem Gewinn 2007 von US-\$ 3,1 Mrd. bis zu Q3 2008 einen Verlust von US-\$ 43 Mrd.

Aus diesem Grund sah sich die US-amerikanische Regierung gezwungen, im November dieses Jahres AIG mit rund US-\$ 150 Mrd. zu unterstützen und somit zu verstaatlichen (Regierung hält 80%-Anteil der Aktien).¹³⁸

¹³⁶ Vgl. Henry/Park 2004, S. 125

¹³⁷ Vgl. The Economist 2004, S. 85

¹³⁸ Vgl. Wall Street Journal: www.marketwatch.com/news/story/US-government-dramatically-alters-terms/story.aspx?guid={0C948F5A-7E81-4349-BE47-0A3C7253827F}, abgefragt am 16.11.2008

Dies war ein Bestandteil des sog. „Bailout“, einem Rettungsplan der US-Regierung der die Stützung des Kapitalmarkts mit US-\$ 700 Mrd. vorsieht. Am Tag nachdem dieser im Senat beschlossen wurde, brachen die Börsenkurse erneut weltweit ein.

All dies führt zur Frage nach der Verbindung von Unternehmensentwicklungen und dem Wert ihrer Aktien.

Es fanden und finden sich laufend Hinweise, dass die Veröffentlichung von Unternehmensentwicklungen (in Geschäftsberichten) nur bedingt Auswirkungen auf die Entwicklung des Unternehmenswerts haben. Der Markt reagiert teilweise widersprüchlich und sehr psychisch getrieben auf diverse Unternehmensmeldungen (z.B. Ad-Hoc Meldungen).

Der Wert der Apple-Aktie brach nach dem Conference Call zum Bericht über Q3, Ende Juli 2008, um 12 % ein, nachdem sich das Gerücht verbreitet hatte, der CEO Steve Jobs, sei an Krebs erkrankt, und dies, obwohl Apple einen Rekordgewinn von über US-\$ 1 Mrd. für das Quartal berichtete.¹³⁹

Weitere Beispiele, von ebenfalls im NASDAQ gelisteten Unternehmen, sind eBay, welches im Q2 2002 die Prognosen erfüllt hat, worauf der Aktienkurs um 10% einbrach¹⁴⁰ oder auch Amazon, als es im Q2 2002 einen geringeren als den erwarteten Verlust auswies¹⁴¹, brach der Kurs um 20% ein.¹⁴²

Aber nicht nur in den USA machte sich die Finanzkrise bemerkbar. Durch die weltweit vernetzten Finanzsysteme wurden auch Europa und Österreich in Mitleidenschaft gezogen. Die Krise beschränkt sich nicht nur auf einzelne Unternehmen, Branchen oder Finanzmärkte. Sie bringt auch Staaten wie Island, Ungarn oder die Türkei in die Nähe des Staatsbankrotts.

Island, das bei österreichischen Banken, vor allem bei „Die Erste“ und „Raiffeisen International“, mit etwa € 2,6 Mrd. verschuldet ist, ließ z.B. am 15. 11. 2008 verlautbaren, dass ein Großteil des Geldes unwiederbringlich verloren sei.¹⁴³ Dies wird verständlicher Weise enorme Auswirkungen auf die Geschäftsentwicklung der

¹³⁹ Vgl. Pressemitteilung, www.apple.com/pr/library/2008/07/21results.html, abgefragt am 16.11.2008

¹⁴⁰ Vgl. investor.ebay.com, abgefragt am 16.11.2008

¹⁴¹ Vgl. Website der Amazon Investor Relations: media.corporate-ir.net/media_files/nsd/amzn/news/q2_02/AMZN%20Press%20Release%20Q2%2002.pdf, abgefragt am 16.11.2008

¹⁴² Vgl. www.nasdaq.com/aspx/chartingbasics.aspx?symbol=AMZN&selected=AMZN

¹⁴³ Vgl. www.orf.at/081116-31763/index.html, abgefragt am 16.11.2008

genannten Banken und deren Kosten zur Refinanzierung haben, womit die Geschäftsentwicklung auch indirekt negativ beeinflusst wird.

Im Kontext der aktuellen Finanzwirtschaftskrise, sind auch jene Institutionen gefordert, die die Bilanzierungs- und Publizierungsvorschriften erarbeiten. Aus diesem Grund haben IASB und FSAB erst kürzlich eine Vereinbarung zum gemeinsamen Vorgehen zum Thema Finanzberichterstattungssachverhalte vereinbart.¹⁴⁴

Da in einer globalisierten Weltwirtschaft ein Staat zuwenig Einfluss besitzt, um die aktuelle Krise in den Griff zu bekommen fand am 15. November 2008 ein Weltfinanzgipfel in Washington D.C. statt. Dabei setzten sich die Staats- und Regierungschefs der G-20¹⁴⁵, der wichtigsten Industrie- und Schwellenländer, welche rund 85 % der weltweiten Wirtschaftsleistung repräsentierten¹⁴⁶, zum Ziel, den Grundstein für eine umfassende Reform der schwer erschütterten Finanzmärkte zu legen. Alle Überwachungslücken sollen geschlossen werden. Dabei soll die Rolle des Internationalen Währungsfonds (IWF) gestärkt werden.

Im Bezug auf die Thematik internationaler Rechnungslegungsstandards wurde ein Aktionsplan zu einer umfassenden Neuordnung der Finanzmärkte beschlossen.¹⁴⁷ Dadurch sind schärfere Eigenkapitalvorschriften für Banken, die mit hochspekulativen Finanzprodukten arbeiten, aber auch restriktivere Regeln etwa für Hedgefonds und Rating-Agenturen, zu erwarten. Es wurde jedoch auch die Verantwortung der einzelnen Regierungen unterstrichen, da betont wurde, dass Regulierungen in erster Linie Sache der Nationalstaaten seien. Gleichzeitig bedürfe es allerdings gemeinsamer internationaler Standards.

¹⁴⁴ Vgl. Pressemitteilung IASB-FASB 2008

¹⁴⁵ Industriestaaten: USA, Kanada, Deutschland, Frankreich, Großbritannien, Italien, Japan, Russland und Schwellenländer: Argentinien, Australien, Brasilien, China, Indien, Indonesien, Mexiko, Saudi-Arabien, Südafrika, Südkorea und Türkei, das 20. Mitglied ist die EU;

Siehe www.g20.org/G20/

¹⁴⁶ Vgl. Luiz Inacio Lula da Silva (Präsident Brasiliens) am Weltfinanzgipfel, Washington D.C.

15.11.2008

¹⁴⁷ Vgl. diepresse.com/home/wirtschaft/finanzkrise/430494/index.do?_vl_backlink=/...

...home/index.do, abgefragt am 16.11.2008

Da die bisherigen Versuche – wie eben dargelegt – die buchhalterische Kreativität mancher Unternehmen einzuschränken, nicht ausreichend waren, bleibt zu hoffen, dass dies nun geschehen kann, ohne dabei die wirtschaftlichen Freiheiten zur Entwicklung der Unternehmen zu stark einzuschränken.

5. Eine exemplarische Gegenüberstellung: Langfristige Unternehmensstrategie – Quartalsberichte

Wie bereits in Kapitel 2.2.1. erwähnt, ist, gemäß ÖCGK, im QB auf die Auswirkungen der berichteten Entwicklungen auf die Strategie Bezug zu nehmen.¹⁴⁸

Es wird versucht, anhand von zwei ausgewählten Unternehmen der Luftfahrtbranche zu verifizieren, ob dem in der wirtschaftlichen Realität tatsächlich entsprochen wird. Dafür wurden die Geschäftsberichte von Ryanair¹⁴⁹ und der Austrian¹⁵⁰ Airlines Group (Austrian) ab dem ersten Bericht 2007 analysiert.

Um dem Leser die erwähnten Berichte näher zu bringen, ist in den Appendices D (Ryanair) und E (Austrian) der jeweils aktuelle QB angeführt.

Nach einer Pressemitteilung im Anschluss an die Veröffentlichung des Quartalergebnisses am 28. Juli 2008, ließ Ryanair CEO Michael O'Leary verlautbaren, dass dem unerwarteten Gewinneinbruch (-31 %) insofern begegnet wird, als die Ticketpreise um mind. 15 % gesenkt werden und in weitere Flugzeuge investiert werden wird, um auch in dieser Phase Marktanteile dazuzugewinnen und die Wachstumsstrategie – da im Moment auch Vorteil aus den sinkenden Treibstoffpreisen gezogen werden kann – weiter verfolgen zu können.

Diese Aussage legt den Schluss nahe, dass Ryanair ein Beispiel für ein Unternehmen ist, welches seine Zwischenberichte im Kontext mit seiner langfristigen Strategie beleuchtet. Ob sich diese Annahme, durch Analyse der Geschäftsberichte begründen lässt, wird im folgenden Kapitel 5.1 behandelt.

Die Austrian Airlines Group (Austrian) hat im Q1 08 mit einem Periodenergebnis von € -60,4 Mio. Aufsehen erregt. Dies kam ohne Gewinnwarnung und vor dem Hintergrund des positiven Jahresergebnisses 2007 (€ 3,3 Mio.), einem Verlust von € 16,3 Mio. im Vergleichszeitraum Q1 07 und vor allem den damals getätigten Verhandlungen über den Einstieg eines Großaktionärs, sehr überraschend.

Dies wirft die Frage auf, ob trotz dieser finanziellen Berg- und Talfahrt die Austrian die Ergebnisse der QB in einen Kontext setzt. Der Beantwortung wird in Kapitel 5.2 nachgegangen.

¹⁴⁸ Vgl. Pkt. 64 ÖCGK

¹⁴⁹ Einsehbar unter www.ryanair.com/site/DE/about.php?page=Invest&sec=reports

¹⁵⁰ Einsehbar unter www.austrianairlines.co.at/deu/Investor/reports/Quater+reports/

5.1. Die Strategie findet sich im Quartalsbericht wieder? – Ryanair

Einleitend wird darauf hingewiesen, dass das Geschäftsjahr bei Ryanair jeweils mit dem 31. März eines Jahres endet. Aus diesem Grund ist im Appendix D bereits der QB über das Q1 09 angeführt.

5.1.1. Unternehmensstrategie

Die Kurzfassung der Strategie von Ryanair, die seit 2004 verfolgt wird, lautet:

“Ryanair’s objective is to firmly establish itself as Europe’s leading low-fares scheduled passenger airline through continued improvements and expanded offerings of its low-fares service. Ryanair aims to offer low fares that generate increased passenger traffic while maintaining a continuous focus on cost-containment and operating efficiencies.”¹⁵¹

Ryanair ist als sog. „Low-Cost-Carrier“ natürlich auf die Aufrechterhaltung niedriger Ticketpreise ausgerichtet. Auf das verfolgte Ziel der Kundenakquisition mittels besonders niedriger Preise, trotz widriger Marktsituation, wurde in der Einleitung schon eingegangen.

In der Erläuterung zu der Strategie findet sich auch ein Hinweis auf das prinzipielle Interesse an Übernahmen, welchem 2006 durch die Legung eines Offerts zur Übernahme der irischen Fluggesellschaft Aer Lingus Ausdruck verliehen wurde. Dieses Vorhaben wurde jedoch durch die EU-Wettbewerbskommission, wegen der dadurch entstehenden Marktdominanz innereuropäischer Flüge ab Dublin, untersagt.

5.1.2. Offenkundiger Strategiebezug im Quartalsbericht?

Ryanair erstellt die Zwischenberichte gem. IFRS. Dies hat zur Folge, dass es, wie in Kapitel 4.4 erläutert, keine Verpflichtung gibt in QB auf die Entwicklung der Strategie einzugehen.

Allerdings findet sich in den analysierten Zwischenberichten jeweils ein Abschnitt mit der Überschrift „Management Discussion & Analysis“ oder „Detailed Discussion and Analysis“ (diese werden in unregelmäßigen Abständen gewechselt).

Darin wird auf Besonderheiten des Marktes und Entwicklungen von – in der Strategie erwähnten Ziele darstellenden – Kennzahlen eingegangen. Um den Bezug

¹⁵¹ Siehe www.ryanair.com/site/about/invest/docs/Strategy.pdf, abgefragt am 16.11.2008

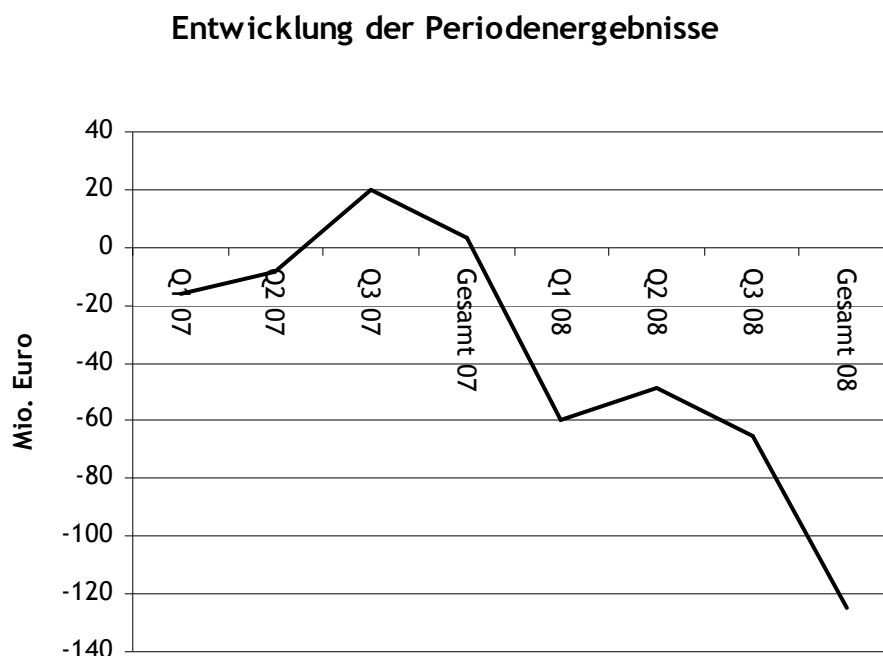
auf die Unternehmensstrategie zu erkennen, muss einem allerdings zuvor die Strategie bekannt sein.

5.1.3. Verdeckter Strategiebezug im Quartalsbericht?

Um die Strategie des Unternehmens wissend, findet man eindeutige Hinweise zu den darin gesetzten Zielen an einer sehr prominenten Stelle der Berichte, nämlich den eröffnenden Statements der Publikationen. Darin wird in den Aussagen des CEO Michael O'Leary auf die wichtigsten Entwicklungen und Tätigkeiten des Unternehmens eingegangen. Diese betreffen fast ausschließlich Bereiche, die sich auch in der Strategie wiederfinden.

5.2. Die Strategie sucht man im Quartalsbericht vergeblich? – Austrian Airlines Group

Um die Unternehmensentwicklung der Austrian zu sehen sind im untenstehenden Diagramm die kumulierten Periodenergebnisse, laut jeweiligem Geschäftsbericht der Quartale seit Anfang 2007, angeführt.



Grafik 1 - erstellt von Bernhard K. Schrittwieser

Um das angeführte Ergebnis von Q4 08 zu erklären, wird auf die Gewinnwarnung, die am 16. Oktober dieses Jahres herausgegeben wurde, eingegangen.

Darin wurde veröffentlicht, dass mit einem Jahresverlust von € 125 Mio, was einen neuerlichen Verlust von € 60 Mio. in Q4 impliziert, gerechnet werden muss.¹⁵²

Die Veröffentlichung dieser Gewinnwarnung ist angesichts des außergewöhnlich hohen Verlustes verständlich. Jedoch wirft es die Frage auf, weshalb vor der Veröffentlichung von Q1 08 keine erfolgte? Das Periodenergebnis ist deutlich schlechter als das des Vergleichszeitraumes 2007 vor dem auch im Jahresbericht 2007 nicht gewarnt wurde. Darin wird sogar auf eine erfolgreiche Sanierung und folglich auf eine deutlich positive Entwicklung, hingewiesen.¹⁵³

Ob durch diese Aussage der Tatbestand der Marktmanipulation im Sinne des §48a (1) Z 2 lit. c) BörseG erfüllt ist, bleibt offen.

In diesem Zusammenhang ist auch die Pressemitteilung von Vorstandsvorsitzenden Alfred Ötsch im Mai dieses Jahres zu sehen. Darin sagte er:

„Wir haben auch die finanzielle Kraft [Ergänzung d. Autors: Wachstum im Mittleren Osten voranzutreiben] [...], die größten Verlustquellen wurden letztes Jahr beseitigt, wir haben eine gute strategische Positionierung und nutzen unsere Wettbewerbsvorteile.“¹⁵⁴

Sollte das Unternehmen tatsächlich erfolgreich saniert worden sein und der Vorstand dazu – und zu der langfristigen Planung, zu der eine Sanierung zählt – stehen, dürfte eine Veröffentlichung eines negativen QB, bzw. der Ausblick darauf, kein Problem darstellen, da dies argumentierbar gegenüber den Shareholdern und Stakeholdern wäre, falls es wegen sog. „Einmaleffekte“ zu erwarten wäre.

Kam dieser Gewinneinbruch überraschend, ist die gewählte Strategie zu hinterfragen, genauso, wie die erwähnte Tatsache einer ausgebliebenen Ad-hoc-Meldung, denn das Management sollte von diesem Ergebnis durch die Möglichkeiten laufender interner Berichterstattung nicht überrascht gewesen sein.

¹⁵² Vgl. <http://www.austrianairlines.co.at/deu/press/news/default.htm?artGuid={F0A5B9B9-8E63-4C49-9156-E85B17CDC52B}>

¹⁵³ Vgl. Austrian Jahresfinanzbericht 2007, S. 34-35

¹⁵⁴ Siehe www.austrianairlines.co.at/deu/press/news/default.htm?artGuid={DCF0FEFF-9604-4C64-ABCB-EF1F058A44D2}, abgefragt am 19.11.2008

Hat die obengezeigte Entwicklung eine Auswirkung auf die Unternehmensstrategie? Durch fortlaufend negative Unternehmensentwicklung, die sich in den QB widerspiegelt, wurde die Überlegung des Eigentümers ÖIAG gestärkt, den Verkauf der Aktien offensiver und beschleunigter zu verfolgen.

Die fortwährende negative Unternehmensentwicklung wird nach heutigem Stand zum Verkauf des Anteils – 41,56 %¹⁵⁵ – des Hauptaktionärs, der österreichischen Industrieholding AG - ÖIAG, an die Deutsche Lufthansa AG führen. Der Beschluss dieses Verkaufes ist für den 5. Dezember 2008 angesetzt.

5.2.1. Unternehmensstrategie

Die Strategie der Austrian wird auf deren Homepage nicht so plakativ dargestellt wie vergleichsweise bei Ryanair. Es findet sich nur eine Darstellung der „Mission & Vision“. Hinweise auf die Unternehmensstrategie finden sich in einer Pressemitteilung von Alfred Ötsch im Mai 2008,

„Wir konzentrieren uns weiterhin auf unsere Kernmärkte in Zentral- und Osteuropa und werden unser Wachstum im Mittleren Osten mit dem neuen Premium Service kontinuierlich vorantreiben.“¹⁵⁶

und in Unterlagen einer Investorenkonferenz im Jänner dieses Jahres, in dem die obengenannte Zielsetzung um angestrebtes Wachstum auch in Asien erweitert wurde. Es wird dabei das obengenannte Premium Service mit Investition in Wachstumsmärkte, Verbesserung der Produktqualität und Effizienzsteigerung konkretisiert.¹⁵⁷

Darin wird auch auf das Ziel, mit dem Geschäftsjahr 2009 eine Dividendenauszahlung – es kam weder 2005 noch 2006 zu einer Dividendenausschüttung – zu ermöglichen, hingewiesen. Auf dieses Ziel wird seit Q2 07 hingearbeitet.¹⁵⁸

¹⁵⁵ Siehe www.oeiag.at/asp/beteiligungen.asp, abgefragt am 19.11.2008

¹⁵⁶ Siehe www.austrianairlines.co.at/deu/press/news/default.htm?artGuid={DCF0FEFF-9604-4C64-ABCB-EF1F058A44D2}, abgefragt am 19.11.2008

¹⁵⁷ Vgl. International Investor's Conference Kitzbühel unter: www.austrianairlines.co.at/deu/Investor/presentation/

¹⁵⁸ Vgl. Halbjahresbericht 07: www.austrianairlines.co.at/deu/Investor/reports/Quater+reports/

5.2.2. Offenkundiger Strategiebezug im Quartalsbericht?

Die Austrian ist, wie bereits erwähnt, gem. ÖCGK verpflichtet, in Zwischenberichten auf die Auswirkungen der Unternehmensentwicklung auf die Unternehmensstrategie einzugehen.

Es findet sich allerdings kein Kapitel, abgesehen von den QB des zweiten und dritten Quartals dieses Jahres (welche einen Konzernlagebericht enthalten), das offenkundig auf die Strategie Bezug nimmt. Allerdings muss man auch in den Lageberichten zwischen den Zeilen lesen, um die, lt. § 267 UGB, gesetzlich vorgeschriebenen Bestandteile, zu finden.

5.2.3. Verdeckter Strategiebezug im Quartalsbericht?

Einen Strategiebezug findet man in teilweise sehr rudimentärer Form im „Vorwort des Vorstandes“, mit dem jeder Geschäftsbericht eröffnet wird.

Allerdings geht aus dem des Q3 08 hervor, dass, trotz der laufend negativen Unternehmenszahlen, die obenerwähnte Strategie des Wachstums in Asien und CEE¹⁵⁹, verfolgt wird.

Die bevorstehende Übernahme durch die Deutsche Lufthansa AG, spiegelt einen Teil deren Strategie wider, welche auch auf offensives Wachstum durch Akquisition abzielt.¹⁶⁰

In der Öffentlichkeit wird diese Übernahme jedoch von vielen Seiten kritisiert. Es bleibt daher abzuwarten ob diese Akquisition, wie die Vertreter der Unternehmen beteuern, tatsächlich die Marktposition für beide Luftfahrtunternehmen stärkt.

¹⁵⁹ Central and Eastern Europe

¹⁶⁰ Vgl. Konzernstrategie: www.lufthansa-financials.de/servlet/PB/menu/1013868_l1/index.html
abgefragt am 19.11.2008

6. Schlussfolgerungen

„Wir denken in Generationen und wir schreiben unsere Berichte nicht für ein Jahr. Das ist ein Grund, warum wir so lange überlebt haben.“¹⁶¹

Mit diesem Ausspruch unterstrich Georg Mautner-Markhof, die in dieser Diplomarbeit vertretene Ansicht, durch kurzfristige Erfolgsausweise den langfristigen Horizont einer Unternehmensplanung nicht aus den Augen zu verlieren.

Unter diesem Aspekt haben eigentlich alle Geschäftsberichte eine direkte Verbindung zur Unternehmensstrategie. Dies wird dem oberflächlichen Leser jedoch selten deutlich vor Augen geführt.

Wenn man nun anhand von Geschäftsberichten Aufschluss über den Erfolg oder Misserfolg von Unternehmensstrategien erlangen will, wird man in dem jährlich erscheinenden Lagebericht ein brauchbares Instrument finden. Dieser muss veröffentlicht werden und auf die voraussichtliche Entwicklung des Unternehmens und dessen Risikomanagement eingehen.¹⁶²

Der Kontext mit den Unternehmensstrategien ergibt sich allerdings erst durch das Wissen um die Strategie, welches aus einer anderen Quelle (z.B. Homepage des Unternehmens) stammen muss.

Ein Grund für die selten offensichtliche Darlegung der Strategie in Zwischenberichten kann in dem, in Kapitel 4.3.1 erläuterten, Nutzen der Berichte für die Konkurrenz liegen. Sollte diese allerdings entsprechendes Interesse an einem Unternehmen haben, wird die Unternehmensstrategie und -entwicklung von Fachleuten bewertet, die nicht auf plakative Strategiedarstellungen angewiesen sind.

Wie man erkennen kann, ist eine detaillierte Berichtslegung eine zwiespältige Angelegenheit. Einerseits kann ein QB als Stütze und Steigerung des Unternehmenswerts dienen. Andererseits kann er den Unternehmenswert in kürzester Zeit nachhaltig schädigen und das Unternehmen dadurch der Gefahr einer

¹⁶¹ Siehe Der Standard, Ausgabe vom 23.05.2008, S. 18

¹⁶² Siehe § 277 iVm § 267 und § 243 UGB

Übernahme erst aussetzen. Letzterem Argument wird in der Wirtschaft verständlicherweise sehr viel Bedeutung zugemessen.

Ein weiteres Resultat der Beschäftigung mit dieser Thematik, war die juristische Erkenntnis, dass genau genommen, für an österreichischen Börsen notierte Unternehmen, nur die Pflicht zur Erstellung einer Zwischenmitteilung über Q2 und Q3 gegeben ist und nicht zur detaillierte Aufstellung eines QB nach Rechnungslegungsstandards. Sollte ein Unternehmen dies jedoch freiwillig machen, hat es den QB gemäß IAS 34 aufzustellen, welcher wiederum nur Halbjahresberichte in dieser Genauigkeit vorschreibt.

Erst mit der Aufnahme des ÖCGK in das UGB wurde indirekt die Verpflichtung zu QB geschaffen.¹⁶³

Diese Pflicht zur kurzfristigen Berichtslegung wird von Unternehmen oft wegen der hohen Kosten, die v.a. durch die Wirtschaftsprüfer entstehen, kritisiert.

Um das Spannungsverhältnis zwischen den Kosten der Berichtslegung für Unternehmen und dem Interesse der Anleger an kurzfristigen Informationen über die Unternehmensentwicklung zu lösen, könnte man die Pflicht zur Erstellung geprüfter Geschäftsberichte auf einen Jahres- und einen Halbjahresbericht, wie das in den IFRS der Fall ist, beschränken.

Um auch dem Anlegerinteresse genüge zu tun, kann man Monatsberichte, welche unternehmensintern ohnehin verfügbar sind, nicht prüfpflichtig vorschreiben. Da diese internen Berichte, wie in Kapitel 4.4.1 erwähnt, in ihrer Detailliertheit besonders für die Konkurrenz von großem Interesse sind, müssten sie hinsichtlich ihres Informationsgehalts auf ein vertretbares Maß reduziert werden. Diese publizierbaren Monatsberichte wären allerdings gemäß österreichischer Vorschriften und IFRS wahrheitsgetreu zu erstellen, da andernfalls die in Kapitel 2.3. erwähnten Strafvorschriften zur Anwendung kommen. Eine derartige Gestaltung der Berichtsvorschriften birgt jedoch die Gefahr für Unternehmen, welche zur Absicherung auch die Monatsberichte extern überprüfen lassen würden, einen noch höheren Personal-/Aufwand und damit höhere Kosten bewältigen – und damit auch im Geschäftsmodell zur Kostendeckung berücksichtigen – zu müssen.

¹⁶³ Vgl. Pkt. 64 ÖCGK

Für das Unternehmen dienen interne Berichte, welche kurzfristiger und auch umfassender als QB sind, zur Kontrolle der Strategie.

Als Grundlage für Strategieanpassungen werden allerdings Jahresberichte iVm Lageberichten herangezogen.

Auf die Auswirkungen von quartalsweisen Unternehmensberichten auf den Unternehmenswert – auf dem Umweg des Aktienkurses – wurde bereits ausführlich eingegangen.

Das Kursniveau einer Aktie kann man laut Serfling, Großkopff und Röder dann als angemessen betrachten, wenn es die *„Ertragskraft des Unternehmens reflektiert und damit der höchsten langfristig haltbaren Bewertung entspricht“*.¹⁶⁴ Diese dadurch geforderte realistische Darstellung des Unternehmenswertes genießt allerdings keine Priorität in den Unternehmensführungen. Hier steht ein möglichst hoher Aktienkurs im Vordergrund weshalb versucht wird, den Unternehmenserfolg, je nach Anforderungen, so zu präsentieren, damit dieses Ziel erreicht wird.

Ein sehr plakatives Beispiel dafür, worin eine dementsprechende Vorgehensweise resultieren kann, war, abgesehen von der aktuellen Finanzmarktkrise, die sogenannte Dotcom-Blase. So wird der gravierende Kursabsturz an den Börsen im März 2000 bezeichnet. Damals waren die Internetunternehmen Hauptgrund für die massiven Verluste, da sie durch den damaligen Internetboom vielfach überbewertet waren. Die Korrektur dieser Überbewertung führte zu zahlreichen Konkursen in der IT-Branche.

Um derartige Auswüchse der Darstellung von Unternehmenswerten zu unterbinden wurden die Vorschriften zur Publizitätspolitik drastisch verschärft.

Diese Politik tritt unter dem Aspekt des Shareholder Values als eine offensiv ausgerichtete Strategie in Erscheinung. Andererseits erfüllt eine defensive Publizitätspolitik, welche sich auf die Publikation gesetzlich vorgeschriebener Rechnungslegungsbestandteile beschränkt, wiederum nicht die Anforderungen des Shareholder Value Ansatzes und schlägt sich in Risikozuschlägen bei der Eigen- und Fremdkapitalaufnahme nieder.¹⁶⁵

¹⁶⁴ Siehe Serfling et al. 1998, S. 273

¹⁶⁵ Vgl. Meyer 2005, S. 232-235

Der Aktionär macht sein finanzielles Engagement von zukünftigen Zahlungen abhängig. Daher ist die Unternehmensführung bemüht den Aktienkurs stetig zu steigern. Dieser kausale Zusammenhang stellt die Grundlage für wirtschaftliches Handeln des oberen Managements oft als Grenzgang zwischen Recht und Unrecht, ethischem und unethischem Verhalten sowie Erfolg und Misserfolg dar. In diesem Kontext wird der SOX als Leitfaden zum ethischen Verhalten von Unternehmen und deren Management betrachtet.¹⁶⁶

Diesbezüglich wurde in Kapitel 4.2. auch das Streben von Managern nach persönlicher Gewinnmaximierung erwähnt. Dazu gab es kurz vor Fertigstellung dieser Arbeit eine interessante Entwicklung. In der bereits zuvor erwähnten schweizerischen Bank UBS muss sich mit Beginn des Jahres 2009 die Konzernführung und auch die darunter stehende Hierarchieebene nicht nur einem Bonussystem – welches in letzter Zeit oft in Kritik geraten ist, da Banker trotz aktueller Verluste in Milliardenhöhe Boni lukrieren – sondern auch einem Malussystem unterwerfen. Gemäß einer Pressemitteilung der UBS vom 17.11.2008¹⁶⁷ werde Boni an den längerfristigen Geschäftserfolg gekoppelt. Barzahlungen etwa bleiben zum Großteil auf einem Sperrkonto. Wenn später das Unternehmen oder bestimmte Bereiche Verluste machen, wird dem betroffenen Banker ein Malus angerechnet. UBS-Verwaltungsratspräsident Peter Kurer meinte, dass man in der Vergangenheit versäumt habe, die Entlohnung der Spitzenmanager nicht nur an kurzfristige Gewinne zu koppeln. Dadurch wurden nur kurzfristige Interessen gefördert und die Risiken nicht ausreichend berücksichtigt. Das neue Lohnsystem soll nicht nur für die Konzernleitung, sondern auch für Mitarbeiter, die hohe Risiken eingehen, wie etwa Investmentbanker, gelten.

Es scheint dies ein guter und wichtiger Schritt zu sein, um Verantwortungsbewusstsein zu signalisieren. Die Zukunft wird zeigen, ob auch andere Unternehmen diesem Beispiel folgen werden und ob es langfristig die gewünschte Wirkung erzielen wird.

Auf jeden Fall spiegelt sich in diesem Vorgehen die Berücksichtigung einer Entwicklung, die sich seit einiger Zeit im sozialen Umfeld von Unternehmen

¹⁶⁶ Vgl. Lebovits 2006

¹⁶⁷ Vgl. www.ubs.com/1/g/media_overview/media_switzerland/releases.html?newsId=158104, abgefragt am 18.11.08

bemerkbar macht, wider. Die zunehmende Sensibilisierung der Stakeholder eines Unternehmens, hinsichtlich dessen Verhalten und Handeln in der Öffentlichkeit, zeigt sich im Verhalten von Lobbyinggruppen bei etwaigen Verstößen gegen ethische Grundsätze.¹⁶⁸

So, wie sich das Konsumverhalten bereits teilweise geändert hat und noch ändern wird, wächst in Europa auch das Geschäft mit Investitionen in ethisch und ökologisch vertretbaren Unternehmen.

Wie eine Umfrage gezeigt hat, halten etwa 80 % der Konsumenten Unternehmen für sympathisch, wenn sich diese für Soziales oder die Umwelt einsetzen.¹⁶⁹ Derartige Wahrnehmungen spiegeln sich auch in Absatzzahlen und somit dem Unternehmensergebnis wider, weshalb Unternehmen geraten wird, eine entsprechende Anpassung der Strategie anzudenken.

In diesem Zusammenhang sind europäische Unternehmen in einer komplexeren Ausgangslage als US-amerikanische. In Europa ist es verpönt die Profitmaximierung im Interesse der Anleger über die Interessen der Gesellschaft zu stellen,¹⁷⁰ während in den USA die Befriedigung der Konsumenten und der Anleger akzeptierte Unternehmensziele sind.

Falls sich ein Unternehmen jedoch in der Wahrnehmung der Stakeholder mit einer an akzeptierten Werten orientierten Unternehmensstrategie positionieren kann und diese auch glaubwürdig vertritt sowie ausreichend kommuniziert – tue Gutes und rede darüber – hat es die Möglichkeit, den ursprünglichen Unternehmenszielen, der Gewinnmaximierung und des langfristigen Bestehens gestärkt nachgehen zu können und durch sein Engagement in der Öffentlichkeit zusätzliche Anleger oder Kunden zu gewinnen.

¹⁶⁸ Z.B. Shell war spürbaren Umsatzeinbussen ausgesetzt, als es 1995 einen schwimmenden Öltank im Atlantik versenkte (Brent Spar)

¹⁶⁹ Vgl. Klug 2003, S. 929

¹⁷⁰ 2001 sahen für nur 8% der Deutschen Gewinn als Unternehmensziel, jedoch 40% die Arbeitsplatzerhaltung und –schaffung, siehe Klug 2003, S. 931

Dieses Schriftstück hat dem Leser aufgezeigt, wie vielfältig und komplex das Verhältnis zwischen kurzfristigen Erfolgsausweisen und langfristigen Unternehmensstrategien ist. Es wurde versucht so viele Aspekte wie möglich zu beleuchten. Eine tiefergehende Aufarbeitung würde den Rahmen einer Diplomarbeit sprengen. Es wurden jedoch Grundlagen für weitergehende Auseinandersetzungen mit dieser Thematik geschaffen.

7. Quellenverzeichnis

7.1. Bücher

- Bea, Franz Xaver/Haas, Jürgen (2001): *Strategisches Management*, 3. Auflage, Stuttgart: Lucius&Lucius
- Camphausen, Bernd (2003): *Strategisches Management – Lehrbuch*, München: Oldenbourg Wissenschaftsverlag
- Camphausen, Bernd (2007): *Strategisches Management: Planung, Entscheidung, Controlling*, 2. Auflage, München: Oldenbourg Wirtschaftsverlag
- Dühn, Matthias (2003): *Schadensersatzhaftung börsennotierter Aktiengesellschaften für fehlerhafte Kapitalmarktinformation – de lege lata und de lege ferenda*, Frankfurt/Main: Lang
- Fabsits, Gerald (2006): *Der Gläubigerschutz nach HGB und IFRS*, Wirtschaftsuniversität Wien: Diplomarbeit
- Franken, Lars (2001): *Gläubigerschutz durch Rechnungslegung nach US-GAAP: eine ökonomische Analyse*, Frankfurt/Main: Peter Lang
- Furherr, Gebhard (2001): *Die Ad hoc-Publizität im österreichischen Börsegesetz*, Wirtschaftsuniversität Wien: Dissertation
- Hahold, Matthias (2004): *Rechnungslegung nach IAS – International Financial Reporting Standards IFRS (IAS)*, Wien: Facultas
- Johnson, Gerry/Scholes, Kevan (2002): *Exploring Corporate Strategy*, 6. Auflage, New York: Prentice Hall
- Kieso, Donald/Weygandt, Jerry J. (1997): *Intermediate Accounting*, 9. Auflage, New York: John Wiley & Sons
- Kotler, Philip (2001): *Marketing-Management*, 10. Auflage, Stuttgart: Schäffer-Poeschel
- Meyer, Marco (2005): *Unternehmenswertorientierte Berichterstattung auf Basis der IAS/IFRS – Eine bilanztheoretische und bilanzpolitische Betrachtung aus deutscher Sicht*, 1. Auflage, Wiesbaden: Deutscher Universitäts-Verlag
- Passardi, Claudio (2006): *Erfolgspublizität – Kapitalmarktorientierte Berichterstattung zur Unternehmensperformance*, Universität Zürich: Dissertation
- Porter, Michael E. (1997): *Wettbewerbsstrategie: Methoden zur Analyse von Branchen und Konkurrenten*, 9. Auflage, Frankfurt/Main: Campus
- Schröder, Oliver (2002): *Unternehmenspublizität und Kapitalmärkte – Eine rechtsvergleichende Untersuchung unter besonderer Berücksichtigung der ökonomischen Analyse des Rechts*, 1. Auflage, Baden-Baden: Nomos
- Snethlage, Tim (2004): *Balanciertes Performance Measurement – Grundzüge eines an nachhaltigem Unternehmenserfolg orientierten Performance Measurements*, Aachen: Shaker Verlag

Wittmann, Robert G. (2004): *Unternehmensstrategie und Businessplan*, Frankfurt/Main: Redline Wirtschaft

Wüst, Sonja (2002): *Quartalsberichterstattung am Neuen Markt – ein Leitfaden aus Investorensicht*, Frankfurt/Main: Peter Lang

7.2. Beiträge aus Sammelwerken

Brockhaus (2008): „Der Brockhaus - Wirtschaft“ 2. Auflage, Leipzig: Brockhaus GmbH

Gabler (2000): „Gabler Wirtschaftslexikon“, 15. Auflage, Wiesbaden: Betriebswirtschaftlicher Verlag Dr. Th. Gabler GmbH

Palgrave (2008): „The New Palgrave – Dictionary of Economics“, Steven N. Durlauf & Lawrence E. Blume (eds.), 2nd Edition, Vol. 5, New York: Macmillan Publishers Ltd.

7.3. Zeitschriften

Bork, Paul/Golden, Jonathan (2005): „IPOs: The light at the end of the tunnel dims“, in *Mass High Tech: The Journal of New England Technology*, Issue 01/05, S. 9-10

Brown, Phillip/Tarca, Ann (2005): „A Commentary on Issues Relating to the Enforcement of International Financial Reporting Standards in the EU“, in *European Accounting Review*, Vol. 14, No. 1, S. 181-212

Haddad, Charles/Rosenbush, Steve (2002): „Woe Is WorldCom?“, in *Business Week*, Ausgabe vom 6. Mai 2002

Chennai, (2006): „Relevance of quarterly reporting“, in *Businessline*, Issue: August 16, 2006

Economist (2004): „Finance And Economics: AIG's accounting lesson; Financial reporting“, in *The Economist*, Vol. 370, Issue 8365, London, S. 85

Evans, Chris (2003a): „Analysis: Reporting – Quarterly complications“, in *Accountancy*, Vol. 131, Issue 1216, S. 40

Evans, Chris (2003b): „Analysis: Quarterly Reporting - Companies face quarterly reporting nightmare“, in *Accountancy*, Vol. 132, Issue 1322, S. 36

Ferguson, Niall (2008): „The End of Prosperity?“, in *Time*, Vol. 172, Issue 15, S. 18-21

Fortin, Jacques/Martel, Louise/Trudeau, Richard (1997): „Quarters to spare?“, in *CA Magazine*; Vol 130, Issue 8, S. 21-24

Glaum, Martin (2005): „Internationale Rechnungslegung: Stand und Entwicklungsperspektiven“, in: Brandt, Werner/Picot, Arnold (eds.) *Unternehmenserfolg im internationalen Wettbewerb – Strategie, Steuerung und Struktur*, Stuttgart: Schäffer-Poeschel, S. 145-174

Henry, David/Park, Andrew (2004): „Where's that quarterly report?“, in *Business Week*, Issue: 3912, S. 124-125

- Kinnunen, Juha/Niskanen, Jyrki/Kasanen, Eero (2000): „To whom are IAS earning informative? Domestic versus foreign shareholders' perspectives“, in *The European Accounting Review*, Vol. 9, Issue 4, S. 499-517
- Kluge, Jürgen (2003): „Unternehmensstrategien und deren normative Basis – Brauchen wir ein alternatives Modell in Europa?“, in: Hrsg Harald Hungenberg *Handbuch strategisches Management*, Wiesbaden: Gabler, S. 925–937
- Landsman, Wane R./Maydew, Edward L. (2002), „Has the Information Content of Quarterly Earnings Announcements Declined in the Past Three Decades?“, in *Journal of Accounting Research*, Vol. 40, Issue 3, Chicago: University of Chicago, S. 797-808
- Lebovits, Neil S. (2006): „Beyond Sarbanes-Oxley“, in *Journal of Accountancy*, Vol. 202, Issue 2, S. 69-71
- Lev, Baruch/Zarowin, Paul (1999): „The Boundaries of Financial Reporting and How to Extend Them“, in *Journal of Accounting Research*, Issue 37, S. 353-385
- Lueder, Caroline (2003): „Transparency: at what cost?“, in *Corporate Finance*, Issue: 222 June 2003
- Serfling, Klaus/Großkopff, Anne/Röder, Marko (1998): *Investor Relations in der Unternehmenspraxis*, in: *Die Aktiengesellschaft*, Vol. 43, Issue 6, S. 272-280
- Sewer, Andy (2006): „Stop Whining About SarbOx!“, in *Fortune*, Vol. 154, Issue 3, S. 39
- Stewart, Bennet G. (1991): *The Quest for Value: The EVA Management Guide*, New York: HarperCollins, S. 118-178
- Veysey, Sarah (2003): „European insurers oppose quarterly reporting plan“, in *Business Insurance*, Vol. 37, Issue 42, S. 37
- Whittington, Geoffrey (2005): „The Adoption of International Accounting Standards in the European Union“, in *European Accounting Review*, Vol. 14, No. 1, S. 127-153

7.4. Gesetzestexte, Richtlinien, Verordnungen

- Börsegesetz: *Bundesgesetz vom 8. November 1989 über die Wertpapier- und allgemeinen Warenbörsen und über die Abänderung des Börsensensale-Gesetzes 1949 und der Börsegesetz-Novelle 1903*, in: Bundesgesetzblatt 555/1989 in der geltenden Fassung vom 01.05.2008
- Börsezulassungsrichtlinie: *Richtlinie 79/279/EWG des Rates vom 5. März 1979 zur Koordinierung der Bedingungen für die Zulassung von Wertpapieren zur amtlichen Notierung an einer Wertpapierbörse*, in: Amtsblatt Nr. L 66 vom 16.03.1979, 21–32
- IAS-Verordnung: *Verordnung Nr. 1606/2002 des Europäischen Parlaments und des Rates vom 19. Juli 2002 betreffend die Anwendung internationaler Rechnungslegungsstandards*, in: Amtsblatt Nr. L 243 vom 11.09.2002

Insider- und Marktmanipulationsrichtlinie: *Richtlinie 2003/6/EG des Europäischen Parlaments und des Rates vom 28. Januar 2003 über Insider-Geschäfte und Marktmanipulation(Marktmisbrauch)*, in: Amtsblatt Nr. L 96/16-25 vom 12.04.2003

ÖCGK: *Österreichischer Corporate Governance Kodex*, in der letztgültigen Fassung vom Juli 2007

Transparenzrichtlinie: *Richtlinie 2004/109/EG der Europäischen Parlaments und des Rates vom 15. Dezember 2004 zur Harmonisierung der Transparenzanforderungen in Bezug auf Informationen über Emittenten, deren Wertpapiere zum Handel auf einem geregelten Markt zugelassen sind, und zur Änderung der Richtlinie 2001/34/EG*, in: Amtsblatt Nr. L 390/38-57 vom 31.12.2004

Unternehmensgesetzbuch: *Bundesgesetz über besondere zivilrechtliche Vorschriften für Unternehmen (Unternehmensgesetzbuch – UGB)*, deutsches Reichsgesetzblatt S. 219/1897, zuletzt geändert durch das Bundesgesetz BGBl. I Nr. 70/2008 in der geltenden Fassung vom 20.06.08

Zwischenberichtsrichtlinie: *Richtlinie 82/121/EWG des Rates vom 15. Februar 1982 über regelmäßige Informationen, die von Gesellschaften zu veröffentlichen sind, deren Aktien zur amtlichen Notierung an einer Wertpapierbörse zugelassen sind*, in: Amtsblatt L 48 vom 20.2.1982

7.5. Internetabfragen

Binnenmarkt Seite der Europäischen Union: *Entwurf vom 24. Mai 2006 zu einer Richtlinie der Kommission mit Durchführungsbestimmungen zu bestimmten Vorschriften der Richtlinie 2004/109/EG zur Harmonisierung der Transparenzanforderungen in Bezug auf Informationen über Emittenten, deren Wertpapiere zum Handel auf einem geregelten Markt zugelassen sind*, in:
http://ec.europa.eu/internal_market/securities/docs/transparency/draft_formal_proposal_de.pdf, abgefragt am 28.08.2006

EZB (2006): "Statistiken der EZB – Ein Überblick April 2006",
<http://www.ecb.int/pub/pdf/other/ecbstatisticsanoverview2006de.pdf>,
abgefragt am 01.11.2008

Lin, Heng Hsieu/Wu, Frederick H. (2006): „Limitations of Section 404 of the Sarbanes-Oxley Act“, in *The CPA Journal*,
<http://www.nysscpa.org/cpajournal/2006/306/essentials/p48.htm>

Pressemitteilung IASB-FASB (2008): „Press Release - IASB and FASB Commit to a Global Approach to Enhance Market Confidence“, in
http://www.standardsetter.de/drsc/docs/press_releases/081020_press_iasb_fasb_advisorygroup_credit.pdf, abgefragt am 20.10.2008

Regan, Keith (2002): "What's wrong with Quarterly Reports?", in E-Commerce Times,
<http://www.ecommercetimes.com/story/opinion/18902.html>,
am 08.07.2008

Regelwerk Prime Market Wiener Börse AG, in der letztgültigen Fassung: 01.06.2008,
www.wienerborse.at/static/cms/sites/wbag/media/de/pdf/marketplace_products/regelwerk_primemarket.pdf

Regulation S-K: abgerufen von: [http:// www.sec.gov/divisions/corpfin/ecfrlinks.shtml](http://www.sec.gov/divisions/corpfin/ecfrlinks.shtml)
abgefragt am 25.05.08

Wikipedia.org (2008): Stichwort „Strategie (Wirtschaft)“,
[http://de.wikipedia.org/wiki/Strategie_\(Wirtschaft\)](http://de.wikipedia.org/wiki/Strategie_(Wirtschaft)), abgefragt am 01.11.2008

Anhang

Appendix A – Securities Exchange Act of 1934 (relevante Sections)

Section 13 – Periodical and Other Reports

(a) Reports by issuer of security

Every issuer of a security registered pursuant to section 12 shall file with the Commission, in accordance with such rules and regulations as the Commission may prescribe as necessary or appropriate for the proper protection of investors and to insure fair dealing in the security--

1. such information and documents (and such copies thereof) as the Commission shall require to keep reasonably current the information and documents required to be included in or filed with an application or registration statement filed pursuant to section 12, except that the Commission may not require the filing of any material contract wholly executed before July 1, 1962.
2. such annual reports (and such copies thereof), certified if required by the rules and regulations of the Commission by independent public accountants, and such quarterly reports (and such copies thereof), as the Commission may prescribe.

Every issuer of a security registered on a national securities exchange shall also file a duplicate original of such information, documents, and reports with the exchange.

Section 15 – Registration and Regulation of Brokers and Dealers

(d) Filing of supplementary and periodic information

Each issuer which has filed a registration statement containing an undertaking which is or becomes operative under this subsection as in effect prior to August 20, 1964, and each issuer which shall after such date file a registration statement which has become effective pursuant to the Securities Act of 1933, as amended, shall file with the Commission, in accordance with such rules and regulations as the Commission may prescribe as necessary or appropriate in the public interest or for the protection of investors, such supplementary and periodic information, documents, and reports as may be required pursuant to section 13 in respect of a security registered pursuant to section 12. The duty to file under this subsection shall be automatically suspended if and so long as any issue of securities of such issuer is registered pursuant to section 12. The duty to file under this subsection shall

also be automatically suspended as to any fiscal year, other than the fiscal year within which such registration statement became effective, if, at the beginning of such fiscal year, the securities of each class to which the registration statement relates are held of record by less than three hundred persons. For the purposes of this subsection, the term "class" shall be construed to include all securities of an issuer which are of substantially similar character and the holders of which enjoy substantially similar rights and privileges. The Commission may, for the purpose of this subsection, define by rules and regulations the term "held of record" as it deems necessary or appropriate in the public interest or for the protection of investors in order to prevent circumvention of the provisions of this subsection. Nothing in this subsection shall apply to securities issued by a foreign government or political subdivision thereof.

Appendix B – Überblick: Strategietypen mit langfristiger Zielerreichung¹⁷¹

(1) Organisatorischer Geltungsbereich	• Unternehmensstrategie (corporate strategy) • Geschäftsfeldstrategie (business strategy) • Funktionsbereichsstrategie (functional area strategy) • Regionalstrategie (regional strategy)
(2) Basisstrategie	• Kostenführerstrategie • Differenzierungsstrategie • Nischenstrategie
(3) Funktion	• Beschaffungsstrategie • Produktionsstrategie • Forschungs- und Entwicklungsstrategie • Investitionsstrategie • Marketingstrategie • Vertriebsstrategie • Finanzstrategie • Personalstrategie
(4) Produkte / Märkte	• Strategie der Marktdurchdringung • Strategie der Marktentwicklung • Strategie der Produktentwicklung • Strategie der Diversifikation
(5) Entwicklungsrichtung	• Wachstums-/Investitionsstrategie • Schrumpfungs-/Desinvestitionsstrategie • Stabilisierungs-/Haltestrategie • Selektive Strategie
(6) Marktverhalten	• Beeinflussungs- oder Anpassungsstrategie • Angriffs- oder Verteidigungsstrategie • Offensive oder Defensive Strategie

¹⁷¹ Siehe Camphausen 2003, S.26

Appendix C – Organisationsformen ¹⁷²

Lineare Organisation

So wird die Organisation eines Unternehmens bezeichnet, wenn die Unternehmensleitung alle unternehmerische Kompetenz vereint. Diese Form zeichnet sich durch Flexibilität aus, da nur die Unternehmensleitung die Strategie vorgibt. Allerdings ist hier auch die Schwäche zu sehen, da der Unternehmenserfolg hauptsächlich von der Kompetenz des Unternehmers abhängt.

Funktionale Organisation

Hier vereint der Unternehmer nicht mehr alle Entscheidungsaufgaben, sondern delegiert diese vermehrt. Die einzelnen Unternehmensbereiche haben klar definierte Geschäftsfelder wie zum Beispiel: Marketing, Produktion oder Distribution. Der Unternehmer kann sich auf unternehmenspolitische und strategische Aufgaben konzentrieren.

Divisionale Organisation

Wenn das Unternehmen eine Vielzahl unterschiedlicher Produkte anbietet, wird es aufgrund der Komplexität der Tätigkeiten notwendig mehrere Unternehmensbereiche für jedes einzelne Produkt oder bestimmte Produktgruppen zu kreieren und diese dann wiederum funktional zu organisieren.

Matrix-Organisation

Die unternehmerischen Mitarbeiter sind in einem bestimmten Betätigungsfeld, wie Führung einer Geschäftseinheit, eines Funktionsbereiches oder einer Region, betreut. Diese Organisation ermöglicht es, dass diese Mitarbeiter aus verschiedenen Bereichen zusammenwirken können. Damit diese Organisationsstruktur effizient funktionieren kann, bedarf es eines ausgeklügelten Informations- und Kommunikationssystems im Unternehmen.

Projekt- und Netzwerkorganisation

Diese Organisation richtet sich vor allem nach den Erwartungen der Abnehmer. Hierbei treten hierarchische oder geographische Strukturen in den Hintergrund und man konzentriert sich nur auf das jeweilige Projekt, wofür jeweils die zusammenarbeitenden Mitarbeiter den Anforderungen entsprechend neu kombiniert werden.

¹⁷² Vgl. Wittmann 2004, S.85-87

Holding-Organisation

Mehrere rechtlich selbständige Unternehmen werden unter einer einheitlichen Leitung zusammengefasst. Ein derartiger Zusammenschluss kann die Schaffung von Synergien ermöglichen oder Finanzierungsvorteile schaffen. Die Herausforderung bei dieser Organisationsform ist es, eine Gesamtstrategie gegenüber der dezentralen unternehmerischen Verantwortung behaupten zu können.

Appendix D – Ryanair: Quartalsbericht Q1 - 2009 ¹⁷³

RYANAIR Q1 PROFIT FALLS 85% TO €21M FUEL UP 93% AS TRAFFIC GROWS 19% TO 15M.

Ryanair, Europe's largest low fares airline, today (28 July) announced a Q1 profit of €21m down €118m (or 85%) as fuel costs almost doubled and yields fell due to the absence of Easter in this quarter and its presence in the prior year comparable. Despite the absence of Easter, traffic grew by 19% to 15m, as average fares (incl. bag charges) fell by 8% to €42, while total revenues grew 12% to €777m. Unit costs excluding fuel fell by 6%, including fuel they increased by 18%, due to higher oil prices and longer sector lengths.

Summary Table of Results (IFRS) - in Euro

Quarter Ended	June 30, 2007	June 30, 2008	% Change.
Passengers	12.6m	15.0m	+19%
Revenue	€693m	€777m	+12%
Adjusted Profit after Tax (Note 1)	€139m	€21m	- 85%
Adjusted Basic EPS (Euro Cents) (Note 1)	8.98	1.40	-84%

Ryanair's CEO Michael O'Leary said:

"Trading conditions have been difficult in Q1 as we suffered the loss of Easter and the impact of higher fuel prices. Oil prices almost doubled in Q1 from \$61 to \$117 (per barrel) as our fuel bill rose 93% to €367m. Fuel now represents almost 50% of our total operating costs compared to 36% last year.

Yields fell by 8%, as we opened new routes and bases and suffered the absence of Easter in the quarter which distorts the prior year comparables. Yields were also impacted by a reduction in checked in baggage penetration rates as more passengers switch to web check-in and carry on baggage facilities. Traffic grew by 19% to 15m, whilst load factors at 81% were almost in line with Q1 last year despite the absence of Easter. Ancillary revenues grew by 25%, again faster than the rate of traffic growth, and we expect this to continue for the remainder of the year. Passengers will shortly be able to use their mobile phones and Blackberry's on 10 Dublin based aircraft in a trial test which will expand to almost 40 aircraft by the year end.

We have taken advantage of the recent weakness in oil prices and are now hedged 90% for September at \$129 per barrel, 80% for Q3 at \$124 per barrel, but are unhedged for Q4. We continue to believe that oil prices remain subject to irrational exuberance. While many of our high fare competitors continue to increase fuel surcharges, Ryanair remains committed to our guarantee of no fuel surcharges - ever. We will continue to absorb higher oil costs, even if it means short-term losses, while we continue to deliver Europe's guaranteed lowest fares to our 58 million passengers.

Unit costs excluding fuel fell by 6%, better than we previously expected. Including fuel unit costs rose 18%. We have responded to these much higher oil prices by aggressively tackling costs in all other areas. In the last quarter we have added cheaper, fuel efficient aircraft. We have implemented a company wide pay freeze and redundancies in our Dublin Call Centre. We have renegotiated many of our airport maintenance and handling

¹⁷³ www.ryanair.com/site/DE/about.php?page=Invest&sec=download&ref=2009 vom 11.11.2008

contracts and we plan to introduce check-in kiosks in October at our main bases in Dublin and Stansted to further reduce airport staff and handling costs. The increased discretionary charges for baggage and airport check-in have encouraged more passengers to use web check-in and carry-on luggage and this is helping to significantly reduce our handling costs.

We have recently announced capacity reductions for the coming winter at our two highest cost airports in Stansted (15 aircraft grounded) and Dublin (4 aircraft) where regulatory failure has allowed these monopolies to further increase their already high airport charges. These high costs make it more profitable to ground some aircraft rather than fly them at Dublin and Stansted this winter. Despite these cutbacks, Ryanair's traffic will still grow by approx. 9% this winter as we switch route and capacity growth to lower cost airports and bases. Accordingly, passenger volumes for the year will grow by 14% to 58m, slightly lower than the 16% previously guided.

The demise of low fare air travel is again being predicted by high fare airlines like BA and others who are still losing shorthaul traffic to Ryanair. Higher oil prices won't end low fare air travel, it just increases the attraction of Ryanair's guaranteed lowest fares, as consumers become more price sensitive and switch away from high fare/fuel surcharging airlines like BA. Higher oil prices will speed up the decline of high fare shorthaul travel this winter as many European airlines consolidate or go bust. We believe that oil prices of approx. \$130 per barrel are unsustainable over the medium term, but we don't know when they are going to fall. The airline industry is cyclical, and this downturn will provide enormous opportunities for strong, well financed airlines, such as Ryanair to grow.

The outlook for the remainder of the fiscal year which is entirely dependent on fares and fuel prices remains poor. The emerging economic recession in the UK and Ireland caused by the global credit crisis and high oil prices means that consumer confidence is plummeting, and we believe this will have an adverse impact on fares for the rest of the year. We will respond as always with lower fares and aggressive pricing to keep people flying and maintain our high load factors. We now believe that our average fares for the year may fall by as much as 5% if European airfares plunge this winter. Ryanair will lead this downward pricing at a time when most of our competitors are hoping to raise fares and fuel surcharges. The market this winter will be heavily impacted by the timing and scale of EU airline bankruptcies and consolidations which are inevitable at these higher oil prices. Ryanair's better than anticipated savings which will flow from capacity and cost reductions already achieved will partly offset these lower yields. On the basis of our existing fuel hedges, Q4 oil prices at approx. \$130 per barrel, and average fares falling by 5% for the full year, we expect to record a full year result of between breakeven and a loss of €60m.

The capacity reductions which will ensue from this winter's wave of airline bankruptcies and consolidations will create more opportunities for Ryanair to grow. When oil prices fall significantly (as we believe they will over the medium term) then our earnings should rebound strongly. We have one of the strongest Balance Sheets in the industry and the business continues to be strongly cash generative with over €2.2bn in cash. With the lowest fares and lowest cost base in the industry Ryanair is the best positioned airline in Europe to take advantage of the opportunities that these very difficult trading conditions will create.

Note 1.

Quarter end June 2008, excludes exceptional costs of i) Accelerated Depreciation of €17.9m on 15 aircraft to be disposed in 2009/10 and, ii) a €93.6m write down of our stake in Aer Lingus.

ends.

For further information
please contact:

Howard Millar
Ryanair Holdings Plc
Tel: 353 1 812 1212

Pauline McAlester
Murray Consultants
Tel: 353 1 498 0300

www.ryanair.com

Certain of the information included in this release is forward looking and is subject to important risks and uncertainties that could cause actual results to differ materially. It is not reasonably possible to itemise all of the many factors and specific events that could affect the outlook and results of an airline operating in the European economy. Among the factors that are subject to change and could significantly impact Ryanair's expected results are the airline pricing environment, fuel costs, competition from new and existing carriers, market prices for the replacement aircraft, costs associated with environmental, safety and security measures, actions of the Irish, U.K., European Union ("EU") and other governments and their respective regulatory agencies, fluctuations in currency exchange rates and interest rates, airport access and charges, labour relations, the economic environment of the airline industry, the general economic environment in Ireland, the UK and Continental Europe, the general willingness of passengers to travel and other economics, social and political factors.

Ryanair is Europe's largest low fares airline with 28 bases and 729 low fare routes across 26 countries. By the end of March 2009 Ryanair will operate a fleet of 195 new Boeing 737-800 aircraft with firm orders for a further 70 new aircraft (all net of planned disposals), which will be delivered over the next 4 years. Ryanair currently employs a team of 6,000 people and expects to carry approximately 58 million scheduled passengers in the current fiscal year.

Ryanair Holdings plc and Subsidiaries
Condensed Consolidated Interim Balance Sheet measured in
accordance with IFRS (unaudited) as at June 30, 2008

	At Jun 30, 2008 €'000	At Mar 31, 2008 €'000
Non-current assets		
Property, plant and equipment	3,551,294	3,582,126
Intangible assets	46,841	46,841
Available for sale financial assets	218,023	311,462
Total non-current assets	3,816,158	3,940,429
Current assets		
Inventories	1,886	1,997
Other assets	124,448	169,580
Current tax	1,069	1,585
Trade receivables	46,580	34,178
Derivative financial instruments	6,034	10,228
Restricted cash	303,572	292,431
Financial assets: cash > 3months	312,016	406,274
Cash and cash equivalents	1,634,461	1,470,849
Total current assets	2,430,066	2,387,122
Total assets	6,246,224	6,327,551
Current liabilities		
Trade payables	162,079	129,289
Accrued expenses and other liabilities	968,864	919,349
Current maturities of debt	329,214	366,801
Derivative financial instruments	123,032	141,711
Total current liabilities	1,583,189	1,557,150
Non-current liabilities		
Provisions	47,425	42,790
Derivative financial instruments	48,990	75,685
Deferred income tax	153,098	148,088
Other creditors	111,159	101,950
Non-current maturities of debt	1,887,825	1,899,694
Total non-current liabilities	2,248,497	2,268,207
Shareholders' equity		
Issued share capital	9,390	9,465
Share premium account	588,285	592,761
Capital redemption reserve	28,102	23,432
Retained earnings	1,876,900	2,000,422
Other reserves	(88,139)	(123,886)
Shareholders' equity	2,414,538	2,502,194
Total liabilities and shareholders' equity	6,246,224	6,327,551

Ryanair Holdings plc and Subsidiaries

Condensed Consolidated Interim Income Statement measured in accordance with IFRS (unaudited) for the quarter ended June 30, 2008

	Pre Exceptional Results Jun-30 2008 €'000	Exceptional Items Jun-30 2008 €'000	Total Period Ended Jun-30 2008 €'000	Period Ended Jun-30 2007 €'000
Operating revenues				
Scheduled revenues	630,111	-	630,111	575,948
Ancillary revenues	146,768	-	146,768	117,058
Total operating revenues -continuing operations	776,879	-	776,879	693,006
Operating expenses				
Staff costs	80,457	-	80,457	75,927
Depreciation	47,173	17,858	65,031	34,778
Fuel & oil	366,550	-	366,550	190,389
Maintenance, materials & repairs	14,307	-	14,307	12,630
Marketing & distribution costs	2,958	-	2,958	8,314
Aircraft rentals	19,088	-	19,088	18,182
Route charges	74,155	-	74,155	63,173
Airport & handling charges	113,823	-	113,823	101,807
Other	32,660	-	32,660	30,344
Total operating expenses	751,171	17,858	769,029	535,544
Operating profit - continuing operations	25,708	(17,858)	7,850	157,462
Other finance income/(expenses)				
Finance income	22,732	-	22,732	20,056
Finance expense	(30,037)	-	(30,037)	(22,924)
Foreign exchange gain/(loss)	2,478	-	2,478	1,366
Loss on impairment of available for sale financial asset	-	(93,582)	(93,582)	-
Gain on disposal of property, plant & equipment	99	-	99	-
Total other income/(expenses)	(4,728)	(93,582)	(98,310)	(1,502)
(Loss)/profit before tax	20,980	(111,440)	(90,460)	155,960
Tax on (loss)/profit on ordinary activities	-	-	-	(17,046)
(Loss)/profit for the period- all attributable to equity holders of parent	20,980	(111,440)	(90,460)	138,914
Basic (loss)/earnings per ordinary share euro cent			(6.08)	8.98
Diluted (loss)/earnings per ordinary share euro cent			(6.08)	8.88
*Basic adjusted earnings per ordinary share euro cent			1.40	8.98
*Diluted adjusted earnings per ordinary share euro cent			1.40	8.88
Weighted average number of ordinary shares (in 000's)			1,488,470	1,547,099
Weighted average number of diluted shares (in 000's)			1,488,470	1,564,182

* Calculated on profit for the year before exceptional items

Ryanair Holdings plc and Subsidiaries***Condensed Consolidated Interim Cashflow Statement
measured in accordance with IFRS (unaudited) for the quarter
ended June 30, 2008***

	Period Ended Jun 30, 2008 €'000	Period Ended Jun 30, 2007 €'000
Operating activities		
(Loss)/profit before tax	(90,460)	155,960
<i>Adjustments to reconcile (losses)/ profits before tax to net cash provided by operating activities</i>		
Depreciation	65,031	34,778
Decrease in inventories	111	160
(Increase) in trade receivables	(12,402)	(1,923)
Decrease in other current assets	47,883	10,313
Increase/(decrease) in trade payables	32,790	(6,057)
Increase in accrued expenses	43,817	36,260
Increase in other creditors	9,209	13,062
Increase in maintenance provisions	4,635	2,295
(Gain) on disposal of property, plant and equipment	(99)	-
Loss on impairment of available for sale financial asset	93,439	-
(Increase) in interest receivable	(2,751)	(7,096)
Increase in interest payable	1,996	2,468
Retirement costs	108	147
Share based payments	678	8,076
Income tax refunded/(paid)	516	(186)
Net cash provided by operating activities	194,501	248,257
Investing activities		
Capital expenditure (purchase of property, plant and equipment)	(110,401)	(96,622)
Proceeds from sale of property, plant and equipment	78,794	-
Net (investment) in restricted cash	(11,141)	(68,284)
Net reduction/(investment) in financial assets: cash > 3months	94,258	(24,410)
Net cash used in investing activities	51,510	(189,316)
Financing activities		
Shares purchased under share buy back programme	(33,062)	(40,053)
Net proceeds from shares issued	119	2,988
Net (decrease) in long term borrowings	(49,456)	(23,231)
Net cash provided by/(used in) financing activities	(82,399)	(60,296)
Increase/(decrease) in cash and cash equivalents	163,612	(1,355)
Cash and cash equivalents at beginning of the year	1,470,849	1,346,419
Cash and cash equivalents at end of the year	1,634,461	1,345,064

Ryanair Holdings plc and Subsidiaries
Condensed Consolidated Interim Statement of Recognised Income
and Expense measured in accordance with IFRS (unaudited)
for the quarter ended June 30, 2008

	Period Ended Jun 30, 2008 €'000	Period Ended Jun 30, 2007 €'000
Cash flow hedge reserve – effective portion of fair value changes to derivatives:		
Net movements into cash flow hedge reserve	35,069	25,463
Net (decrease) in available for sale financial asset	-	(41,043)
Income and expenditure recognised directly in equity	35,069	(15,580)
(Loss)/profit for the year	(90,460)	138,914
Total recognised income and expense	(55,391)	123,334

Ryanair Holdings plc and Subsidiaries Operating and Financial Overview

Introduction

For the purposes of the Management Discussion and Analysis ("MD&A") all figures and comments are by reference to the adjusted income statement excluding the exceptional items referred to below.

Exceptional items in the period ended June 30, 2008 amounted to €111.4m consisting of the impairment of the Aer Lingus shareholding of €93.6m and an accelerated depreciation charge of €17.9m on aircraft to be disposed in 2009/10.

Adjusted profit excluding exceptional items decreased by 85% to €21.0m. Including exceptional items the loss in the period amounted to €90.5m compared to a profit of €138.9m in the quarter ended June 30, 2007.

Summary Quarter ended June 30, 2008

Profit after tax decreased by 85% to €21.0m compared to €138.9 in the quarter ended June 30, 2007 primarily due to a 93% increase in fuel costs. **Total operating revenues** increased by 12% to €776.9m, slower than the 19% growth in passenger volumes, as average fares decreased by 8%, due to the absence of Easter and lower baggage penetration rates. Ancillary revenues grew by 25% to €146.8m during the quarter. **Total revenue per passenger** as a result decreased by 6%, whilst **Load Factor** decreased by 1% during the quarter to 81%.

Total operating expenses increased by 40% to €751.2m, primarily due to the increase in fuel prices, the higher level of activity, and increased costs, associated with the growth of the airline. Fuel, which represents 49% of total operating costs compared to 35% in the quarter ended June 30, 2007, increased by 93% to €366.6m due to the increase in the price per gallon and an increase in the number of hours flown, offset by a positive movement in the US dollar exchange rate versus the euro. **Unit costs excluding fuel** fell by 6%. Including fuel they rose by 18%. **Operating margins** fell by 19 points to 3% whilst **operating profit** decreased by 84% to €25.7m.

Net margins decreased to 3% from 20% at June 30, 2007 for the reasons outlined above.

Earnings per share decreased to 1.40 cent for the quarter compared 8.98 cent in the quarter ended June 30, 2007.

Balance sheet

The Group's **balance sheet** reflects the cash generative strength of the business. The Group generated cash from operating activities of €194.5m and a further €78.8m from the sale of Boeing 737-800 aircraft which part funded a €33.1m share buy back programme and capital expenditure incurred during the period with the remaining balance reflected in **Total cash** of €2,250.0m. Capital expenditure amounted to €110.4m which largely consisted of advance aircraft payments for future aircraft deliveries and the delivery of three aircraft. **Long term debt**, net of repayments, decreased by €49.5m during the quarter.

Detailed Discussion and Analysis Quarter ended June 30, 2008

Adjusted profit after tax, decreased by 85% to €21.0m primarily due to a 93% increase in fuel costs. Total operating revenues grew by 12% due to a 19% increase in passenger numbers compared to the quarter ended June 30, 2007, an 8% decrease in fares due to the absence of Easter, lower baggage penetration rates and strong growth in ancillary revenues. The growth in revenues was offset primarily by the increase in fuel prices which rose by 93% to €366.6m, increases in route charges and airport costs. **Operating margins**, as a result, fell by 19 points to 3%, whilst **operating profit** decreased by 84% to €25.7m.

Total operating revenues increased by 12% to €776.9m whilst passenger volumes increased by 19% to 15.0m. **Total revenue per passenger** decreased by 6% due to the fall in average fares of 8%.

Scheduled passenger revenues increased by 9% to €630.1m reflecting a 19% increase in traffic due to increased passenger numbers on existing routes and the successful launch of new routes and bases, offset by an 8% decrease in average fares due to the absence of Easter and lower baggage penetration rates. **Load factor** decreased by 1% compared to the quarter ended June 30, 2007.

Ancillary revenues continue to outpace the growth of passenger volumes and rose by 25% to €146.8m in the quarter. This performance reflects the growth in onboard sales, non-flight scheduled revenues, and other ancillary products.

Total operating expenses rose by 40% to €751.2m primarily due to the 93% increase in fuel prices, the higher level of activity, and the increased costs associated with the growth of the airline. **Total operating expenses** were also adversely impacted by a 2% increase in average sector length.

Staff costs have increased by 6% to €80.5m. Excluding the charge of €7.0m for a one off share option grant in the quarter ended June 30, 2007 staff costs increased by 11%. This primarily reflects a 33% increase in average employee numbers to 6,280. Cabin crew, who earn lower than the average salary accounted for the vast majority of the increase.

Depreciation and amortisation increased by 36% to €47.2m. This reflects, net of disposals, an additional 39 lower cost 'owned' aircraft in the fleet this quarter compared to the quarter ended June 30, 2007 offset by the positive impact on amortisation of the stronger euro versus the US dollar.

Fuel costs rose by 93% to €366.6m due to the increase in fuel costs and a 22% increase in the number of hours flown.

Maintenance costs increased by 13% to €14.3m primarily due to a combination of the growth in the number of leased aircraft from 35 to 39 and the increased level of activity, offset by the positive impact of a stronger euro versus US dollar exchange rate.

Marketing and distribution costs decreased by 64% to €3.0m due to the tight control on expenditure and the increased focus on internet based promotions.

Aircraft rental costs increased by 5% to €19.1m as the number of leased aircraft increased by 4 to 39 during the quarter.

Route charges rose by 17% to €74.2m due to an increase in the number of sectors flown and a 2% increase in the average sector length.

Airport and handling charges increased by 12% to €113.8m due to the 19% increase in passenger volumes, offset by lower costs at new airports and bases launched and savings achieved on handling costs.

Other expenses increased by 8% to €32.7m, which is lower than the growth in ancillary revenues, due to improved margins on some existing products and cost reductions on some indirect costs.

Operating margins have declined by 19 points to 3% due to the reasons outlined above and operating profits have decreased by 84% to €25.7m compared to the quarter ended June 30, 2007.

Interest receivable has increased by 13% to €22.7m for the quarter primarily due to the increase in average deposit rates earned in the period.

Interest payable increased by 31% to €30.0m due to the drawdown of debt to part finance the purchase of new aircraft and the adverse impact of higher interest rates.

Foreign exchange gains during the quarter of €2.5m arose on the retranslation of foreign currency deposits.

Exceptional items:

Accelerated depreciation of €17.9m arose on aircraft to be disposed in 2009/10.

Impairment charge: During the quarter the Group recognised an impairment charge of €93.6m on its Aer Lingus shareholding reflecting the decline in the Aer Lingus share price from €2.00 per share at March 31, 2008 to €1.40 per share at June 30, 2008.

Balance sheet

The Group's **balance sheet** reflects the cash generative strength of the business. The Group generated cash from operating activities of €194.5m and a further €78.8m from the sale of Boeing 737-800 aircraft which part funded a €33.1m share buy back programme and capital expenditure incurred during the period with the remaining balance reflected in **Total cash** of €2,250.0m. Capital expenditure amounted to €110.4m which largely consisted of advance aircraft payments for future aircraft deliveries and the delivery of three aircraft. **Long term debt**, net of repayments, decreased by €49.5m during the quarter.

Shareholders' Equity at March 31, 2008 decreased by €87.7m to €2,414.5m, compared to March 30, 2008 due to the €90.2m decrease in profitability during the quarter, offset by the impact of IFRS accounting treatment for derivative financial assets, pensions, stock option grants and a share buy back. (See details in note 14).

Statement of the directors in respect of the three month financial report

We confirm our responsibility for the three month financial statements and that to the best of our knowledge:

* the condensed set of financial statements comprising the condensed income statement, the condensed statement of recognised income and expense, the condensed balance sheet and the related notes have been prepared in accordance with IAS 34 Interim Financial Reporting;

* the interim management report includes a fair review of the information required by:

(a) Regulation 8(2) of the Transparency (Directive 2004/109/EC) Regulations 2007, being an indication of important events that have occurred during the first three months of the financial year and their impact on the condensed set of financial statements; and a description of the principal risks and uncertainties for the remaining nine months of the year; and

(b) Regulation 8(3) of the Transparency (Directive 2004/109/EC) Regulations 2007, being related party transactions that have taken place in the first three months of the current financial year and that have materially affected the financial position or performance of the entity during that period; and any changes in the related party transactions described in the last annual report that could do so.

The Group's auditors have not reviewed these condensed financial statements.

On behalf of the Board

David Bonderman
Chairman
July 28, 2008

Michael O'Leary
Chief Executive

Ryanair Holdings plc and Subsidiaries

Notes

1. Reporting entity

Ryanair Holdings plc (the "Company") is a company domiciled in Ireland. The condensed consolidated interim financial statements of the Company for the quarter ended June 30, 2008 comprise the Company and its subsidiaries (together referred to as the "Group").

The consolidated financial statements of the Group as at and for the year ended March 31, 2008 are available at www.ryanair.com

2. Statement of compliance

These unaudited condensed consolidated interim financial statements ("the interim financial statements") have been prepared in accordance with International Accounting Standard No. 34 ("IAS 34") "Interim Financial Reporting". They do not include all of the information required for full annual financial statements, and should be read in conjunction with the most recent published consolidated financial statements of the Group.

The comparative figures included for the year ended March 31, 2008 do not constitute statutory financial statements of the Group within the meaning of regulation 40 of the European Communities (companies, group accounts) regulations, 1992. Statutory financial statements for the year ended March 31, 2008 are being filed with the companies' office. The auditors' report on these financial statements was unqualified.

The Audit Committee, upon delegation of authority by the Board of Directors, approved the interim financial statements for the three months ended June 30, 2008 on July 25, 2008.

3. Significant accounting policies

Except as stated otherwise below, this quarter's financial information has been prepared in accordance with the accounting policies set out in the Group's most recent published consolidated financial statements, which were prepared in accordance with International Financial Reporting Standards ("IFRS") as adopted by the European Union and in compliance with IFRS's as issued by the International Accounting Standards Board.

4. Generally Accepted Accounting Policies

The Management Discussion and Analysis of Results (Operating and Financial Overview) for the quarter ended June 30, 2008 and the comparative year are based on the adjusted results reported under the Group's IFRS accounting policies.

5. Estimates

The preparation of financial statements requires management to make judgements, estimates and assumptions that affect the application of accounting policies and the reported amounts of assets and liabilities, income and expense. Actual results may differ from these estimates.

Except as described below, in preparing these consolidated financial statements, the significant judgements made by management in applying the Group's accounting policies and the key sources of estimation uncertainty were the same as those that applied in the most recent published consolidated financial statements.

In the year ended March 31, 2008 management reassessed its estimates of the recoverable amount of aircraft residual values following certain recent and forward aircraft disposals and aircraft pricing trends in the market.

6. Seasonality of operations

The Group's results of operations have varied significantly from quarter to quarter, and management expects these variations to continue. Among the factors causing these variations are the airline industry's sensitivity to general economic conditions and the seasonal nature of air travel. Accordingly the first half-year typically results in higher revenues and results.

7. Income tax expense

The Group's consolidated effective tax rate in respect of operations for the quarter ended June 30, 2008 was 0% due to the loss in the quarter.

8. Capital and reserves

Share buy back programme.

Pursuant to the share buy-back programme announced in February 2008, from April 1, 2008 to date, the Company has repurchased and cancelled 11.9 million shares at a total cost of €33 million. This is equivalent to 0.8% of the issued share capital of the Company at June 30, 2008.

9. Share based payments

The terms and conditions of the share option programme are disclosed in the most recent published consolidated financial statements. The charge to the income statement in the period of approximately €0.7 million is related to the fair value of various share options granted in prior periods, which are being recognised within the income statement in accordance with employee services rendered.

10. Contingencies

The Group is engaged in litigation arising in the ordinary course of its business. The Group does not believe that any such litigation will individually or in aggregate have a material adverse effect on the financial condition of the Group. Should the Group be unsuccessful in these litigation actions, management believes the possible liabilities then arising cannot be determined but are not expected to materially adversely affect the Group's results of operations or financial position.

11. Capital commitments

During the quarter ended June 30, 2008, the Group exercised three options under the 2005 contract with Boeing whereby it will increase its "firm" aircraft deliveries by this amount during the 2011 fiscal year. This brings Ryanair's total firm orders for Boeing 737-800 aircraft to 135 and the total fleet size (net of planned disposals) to 265 by 2013.

12. Available for sale financial assets (Aer Lingus)

In the quarter ended June 30, 2008, the Group recognised an impairment charge of €93.6 million on its shareholding in Aer Lingus reflecting a further decline in the Aer Lingus share price from €2.00 per share at March 31, 2008 to €1.40 at June 30, 2008.

13. Loans and borrowings

The following is the movement in loans and borrowings (non-current and current) during the quarter:

	€'000
Balance at April 1, 2008	2,266,496
Loans raised to finance aircraft/simulator purchases	48,621
Repayments of debt borrowed	(98,078)
Balance at June 30, 2008	2,217,039

14. Changes in shareholders' equity

	Ordinary shares €'000	Share premium account €'000	Retained earnings €'000	Capital redemption Shares €'000	Other Reserves €'000	Total €'000
Balance at March 31, 2007	9,822	607,433	1,905,211	-	17,307	2,539,773
Issue of ordinary equity shares	21	8,382	-	-	-	8,403
Repurchase of ordinary equity shares	-	-	(299,994)	-	-	(299,994)
Capital redemption reserve fund	(378)	(23,054)	-	23,432	-	-
Effective portion of changes in fair value of cash flow hedges					(129,960)	(129,960)
Net change in fair value of cash flow hedges transferred to the profit and loss					26,768	26,768
Net movement out of cash flow reserve	-	-	-	-	(103,192)	(103,192)
Share based payments	-	-	-	-	10,925	10,925
Retirement benefits	-	-	4,497	-	-	4,497
Subtotal	(378)	(23,054)	(295,497)	23,432	(141,193)	(436,690)
Profit for the financial year	-	-	390,708	-	-	390,708
Balance at March 31, 2008	9,465	592,761	2,000,422	23,432	(123,886)	2,502,194
Issue of ordinary equity shares	-	119	-	-	-	119
Repurchase of ordinary equity shares	-	-	(33,062)	-	-	(33,062)
Capital redemption reserve fund	(75)	(4,595)	-	4,670	-	-
Net movement into cash flow reserve	-	-	-	-	35,069	35,069
Share-based payments	-	-	-	-	678	678
Subtotal	(75)	(4,595)	(33,062)	4,670	35,747	2,685
Loss for the period	-	-	(90,460)	-	-	(90,460)
Balance at June 30, 2008	9,390	588,285	1,876,900	28,102	(88,139)	2,414,538

15. Analysis of operating revenues and segmental analysis

All revenues derive from the Group's principal activity and business segment as a low fares airline and includes scheduled services, car hire, internet income and related sales to third parties.

Revenue is analysed by geographical area (by country of origin) as follows:

	Quarter Ended Jun 30, 2008 €'000	Quarter Ended Jun 30, 2007 €'000
United Kingdom	261,163	275,538
Other European countries	515,716	417,468
Total operating revenues	776,879	693,006

All of the Group's operating profit arises from low fares airline-related activities, its only business segment. The major revenue earning assets of the Group are comprised of its aircraft fleet, which is registered in Ireland and therefore principally all profits accrue in Ireland. Since the Group's aircraft fleet is flexibly employed across its route network in Europe, there is no suitable basis of allocating such assets and related liabilities to geographical segments.

16. Earnings per share

For the quarter ended June 30, 2008, there was no difference in the weighted average number of ordinary shares used for basic and diluted net loss per ordinary share, as the effect of all potentially dilutive ordinary shares outstanding was anti-dilutive.

17. Property, plant and equipment

Acquisitions and disposals

During the quarter ended June 30, 2008, the Group acquired assets with a cost of €110.4 million (quarter ended June 30, 2007: €96.6 million). There were four Boeing 737-800 aircraft disposed of during the quarter, the sale proceeds of which amounted to €78.8m. Deposits have been received in relation to future aircraft disposals.

18. Post balance sheet events

In July 2008, the Group acquired a further 3.5 million shares in Aer Lingus plc at a cost of €4.2 million, bringing Ryanair's total holding in Aer Lingus to 29.8%.

19. US GAAP Reconciliation

Following on from the issuance by the SEC of Rule 3235 "Acceptance from Foreign Private Issuers of Financial Statements prepared in accordance with International Financial Reporting Standards without reconciliation to US GAAP", the Group has chosen to exclude a US GAAP Reconciliation from these interim financial statements.

Appendix E – Austrian Airlines Group: Quartalsbericht Q3 - 2008 ¹⁷⁴



Highlights

Q3/2008: Schwieriges globales Umfeld prägt Q3

- Leichte Reduktion des Angebots (ASK -1,6%)
- Ergebnissituation in Q3 deutlich unter dem sehr starken Vorjahr
- EBIT in Q3 unter Vorjahr bedingt durch hohe Treibstoffkosten, fortgeführten Low Cost Carrier- (LCC)-Preisdruck und Ergebnissituation auf der Langstrecke
- Periodenergebnis Juli bis September reduziert sich von EUR 29,2 Mio. auf EUR -16,4 Mio.

1-9/2008: Beeinflusst durch herausforderndes Q1 und schwächere Nachfrage

- In den ersten neun Monaten positive Entwicklung im Segment Kurz- und Mittelstrecke (+3,0% Passagierzuwachs, +4,6% RPK, +4,0% ASK, +0,4P. PLF), insbesondere in den Fokusbereichen CEE und Nahost
- Flugumsätze (EUR 1.816,5 Mio.), EBITDAR (EUR 212,8 Mio.) und Periodenergebnis (EUR -65,1 Mio.) in den ersten neun Monaten jedoch unter Vorjahr
- Extrem herausforderndes Gesamtjahr 2008 durch hohen Low Cost Wettbewerb am Hub Wien, hohe Kerosinpreise, Bankenkrise und konjunkturelle Abschwächung
- Programm zur Eigenoptimierung in Umsetzung
- Status Quo Privatisierung: Derzeit keine Entscheidung; Verlängerung des Privatisierungsauftrags durch ÖIAG beantragt

Kennzahlen

		1-9/2008	+/- % Vj.	7-9/2008	+/- % Vj.
Umsatzerlöse	EUR Mio.	1.891,9	-	697,2	1,4
EBITDAR ^{1,2}	EUR Mio.	212,8	-32,5	73,9	-43,1
EBITDAR ^{1,2} bereinigt ³	EUR Mio.	232,3	-26,0	74,5	-45,4
Operatives Ergebnis (EBIT) ²	EUR Mio.	-34,0	-	-9,4	-
Operatives Ergebnis (EBIT) ² bereinigt ³	EUR Mio.	-14,5	-	-8,8	-
Periodenergebnis	EUR Mio.	-65,1	-	-16,4	-
Nettogeldfluss aus der operativen Tätigkeit	EUR Mio.	170,3	-32,6	31,6	-48,2
Net Gearing	%	135,4	-	-	-
Ergebnis je Aktie	EUR	-0,77	-	-0,20	-
CVA	EUR Mio.	-158,0	-	-46,1	-
Relationspassagiere (Total)		8.380.039	0,2	3.163.354	-3,1
Passagierfaktor (Linie)	%	75,0	-0,5P.	77,6	-0,5P.
Mitarbeiter (Ultimo)		8.036	0,7	-	-

1 Operatives Ergebnis (EBIT) vor assoziierten Unternehmen, vor Abschreibungen und Leasingaufwendungen.

2 Umgliederung der Interest Costs der Dotierung der Pensions-, Abfertigungs- und Jubiläumsgeldrückstellungen vom Personalaufwand zum Zinsaufwand.

3 Bereinigt um das Ergebnis aus Anlageverkäufen, sonstige Kosten der Abgabe von Flugzeugen, stichtagsbezogene Fremdwährungsbewertungen sowie Wertminderungen aufgrund der Bewertung von Flugzeugen.

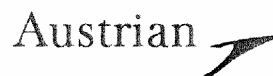
Investor Relations
Prisca Havranek-Kosicek
Tel.: +43 (0)5 1766 - 13311
Fax: +43 (0)5 1766 - 13899
E-Mail: investor.relations@austrian.com

Communications
Livia Dandrea-Böhm
Tel.: +43 (0)5 1766 - 11230
Fax: +43 (0)1 688 65 26
E-Mail: public.relations@austrian.com

Austrian Airlines Head Office
1300 Wien-Flughafen, Office Park 2
Tel.: +43 (0)5 1766 - 0
Fax: +43 (0)5 1766 - 5000
Internet: http://www.austrian.com

www.austrian.com

Seite 2



Vorwort des Vorstands

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre!

Die schwierigen Rahmenbedingungen des ersten Halbjahres haben sich erneut verschärft. Sowohl die insgesamt hohe wirtschaftliche Unsicherheit als auch die Finanz- und Bankenkrise verstärken den einsetzenden Wirtschaftsabschwung. Positive Effekte aus sinkenden Treibstoffpreisen werden vom starken USD teilkompensiert. Für die Gesamtindustrie prognostiziert IATA Nettoverluste von bis zu USD 5,2 Mrd. für 2008 und einen branchenweiten Nachfragerückgang.

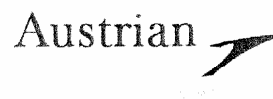
Trotz dieser großen Herausforderungen können wir auf unsere erfolgreiche strategische Positionierung aufbauen. In unseren Kernmärkten Focus East bieten wir ein starkes Netzwerk von Destinationen in Ländern mit überdurchschnittlichen Wachstumsraten an. Die geografische Lage des Hub Wien verschafft uns deutliche Kosten- und Qualitätsvorteile für Umsteigeverbindungen in Richtung Osten. Erfolge in der Reduzierung der Nettoverschuldung über die Jahre zeigen unsere Fähigkeit, Krisen zu überwinden.

Zahlreiche Auszeichnungen bestätigen den Erfolg unsere Qualitäts- und Serviceoffensive. Bei den World Airline Awards 2008, dem „Oscar“ der Airlinebranche, belegte Austrian Airlines im weltweiten Vergleich erneut den ersten Platz beim Catering in der Business Class auf der Langstrecke und den ersten Platz in der Kategorie Flugbegleiter in Europa. Bei den Air Cargo Awards wurde Austrian Cargo zur „Besten Europäischen Fluggesellschaft 2008“ gekürt. Die gut angelaufenen und angenommenen Premium Service Flüge - ein qualitativ hochwertiges Langstreckenprodukt auf der Mittelstrecke - in unseren strategischen Kernmärkten unterstützen unsere Strategie.

Im September wurde ein Vertrag zum Kauf von vier Bombardier Q400 Nextgen Flugzeuge sowie zwei weiterer Optionen unterzeichnet. Diese Flugzeuge werden bei ihrer Inbetriebnahme im Jahr 2010 zwei fünfzigstellige Turboprops Dash 8-300 und zwei fünfzigstellige Jets CRJ200 ersetzen. Damit setzen wir einen weiteren Schritt zur Harmonisierung der Regionalflotte. Das neu errichtete Austrian Trainingszentrum konzentriert Kommerzielle-, Technische-, Flugbegleiter- und Pilotenschule nun auf der Technischen Basis im Kerngebiet des Flughafenareals.

Die aktuelle Finanzmarktkrise, die sich abschwächende Konjunktur, die sich immer stärker auf die Flugnachfrage auswirkt, sowie die nach wie vor hohen Treibstoffpreise, die trotz dem zwischenzeitlichen starken Rückgang im Sommer noch nie dagewesene Höhen von über 140 USD/Barrel erreichten, führen zu einem extrem herausfordernden Jahr 2008. An die starke Performance des dritten Quartals 2007 konnte bedingt durch diese externen Einflussfaktoren im Jahr 2008 nicht angeschlossen werden. In den ersten neun Monaten gingen die Flugumsätze auf EUR 1.816,5 Mio. und das EBITDAR auf EUR 212,8 Mio. zurück. Das EBIT lag im dritten Quartal bei EUR -9,4 Mio. gegenüber EUR 42,7 Mio. im Vorjahr. Das Periodenergebnis sank in den ersten neun Monaten um EUR -85,7 Mio. auf EUR -65,1 Mio.

Trotz der schwierigen Rahmenbedingungen konnte das erweiterte Angebot auf der Kurz- und Mittelstrecke von +4,0% von Jänner bis September gemessen an angebotenen Sitzkilometern in vielen Verkehrsgebieten gut abgesetzt (RPK +4,6%) und die Auslastung damit leicht gesteigert werden. Von Jänner bis September konnten 187.141 mehr Passagiere befördert werden als im Vorjahresvergleich. Mit den neu eröffneten Strecken Nizhny Novgorod, Sochi, Baia Mare, Erbil (Wiederaufnahme), Riad und Jeddah bauen wir unsere Kernmärkte erfolgreich weiter aus.



Trotz Wirtschaftsabschwung gehen wir mittelfristig von einem überdurchschnittlichen Wachstum in CEE und Nahost aus.

Wir haben im Sommer ein Programm zur Eigenoptimierung gestartet und eine Einstellung der Flüge nach London City Airport, Riga und Luxemburg sowie gezielte Frequenzadünnungen hauptsächlich in Westeuropa in der Wintersaison eingeleitet. Chicago wird ab dem Winterflugplan nicht mehr angeflogen; Flüge nach New York und Washington werden mit Beginn des nächsten Jahres reduziert. Damit wird die Produktion aus heutiger Sicht gegenüber der ursprünglichen Planung im kommenden Winter um rund 5% zurückgenommen, im Jahr 2009 werden drei Flugzeuge weniger als geplant eingesetzt. Mit diesen und anderen Maßnahmen haben wir in den letzten Wochen ein Kosteneinsparungspotential von ca. EUR 50 Mio. erarbeitet, dessen Umsetzung bereits begonnen hat.

Im September konnte die bei der Hauptversammlung beschlossene Kapitalerhöhung mit rund EUR 17,4 Mio. Brutto-Emissionsvolumen abgeschlossen werden. Die JJW Central & Eastern Europe Beteiligungsverwaltungs GmbH, die Gesellschaft von Herrn Al Jaber, ist der Zahlungsaufforderung innerhalb der gesetzten Frist nicht nachgekommen. Mit Durchführung des Bezugsangebots hat die Austrian Airlines AG alle für die Durchsetzung ihrer Ansprüche gegenüber Herrn Al Jaber notwendigen Vertragspflichten erfüllt.

Das vierte Quartal wird aus heutiger Sicht durch einen abrupten Einbruch der Nachfrage, negative Effekte aus dem Fuel-Hedging und dem stärker werdenden USD beeinflusst sein. Der einsetzende Wirtschaftsabschwung führt bereits zu Buchungsrückgängen. Umsatzprognosen bis zum Ende des Geschäftsjahres ließen die bisherige Guidance nicht mehr aufrechterhalten. Die erwarteten umsatzbedingten Ertragseinbußen sind höher als die Entspannung auf der Treibstoffkostenseite, sodass mit einem Jahresverlust vor Sondereffekten von EUR 100 Mio. bis EUR 125 Mio. für das Geschäftsjahr 2008 zu rechnen sein wird, der am 16. Oktober kommuniziert wurde.

Wir halten an unseren Werttreibern Focus East und Premium Service unverändert fest und werden durch den Umbau zweier bestehender Flugzeuge auf Premium Service Konfiguration unsere Position weiter stärken.

Im Rahmen des Privatisierungsprozesses wurde vorerst keine Entscheidung über den Verkauf des ÖIAG-Anteils getroffen. Der Aufsichtsrat der ÖIAG hat eine Verlängerung des Privatisierungsauftrags beantragt.

Handwritten signature of Alfred Ötsch.

Alfred Ötsch, CEO

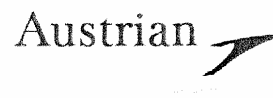
Handwritten signature of Andreas Bierwirth.

Andreas Bierwirth, CCO

Handwritten signature of Peter Malanik.

Peter Malanik, COO





Ergebnis- und Bilanzanalyse - Lagebericht

Der vorliegende Quartalsbericht wurde nach denselben Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden wie der Konzernabschluss zum 31. Dezember 2007 und in Übereinstimmung mit der IFRS-Vorschrift für die Zwischenberichterstattung (IAS 34: „Interim Financial Reporting“) erstellt. Die Interest Costs der Dotierung der Pensions-, Abfertigungs- und Jubiläumsgeldrückstellungen wurden vom Personalaufwand zum Zinsaufwand umgegliedert.

EUR Mio.	1-9/2008	1-9/2007	+/- %	7-9/2008	7-9/2007	+/- %
Umsatzerlöse	1.891,9	1.891,7	-	697,2	687,6	1,4
Betriebsleistung	1.941,0	1.954,1	-0,7	714,8	708,7	0,9
Betriebsaufwand	-1.975,0	-1.901,3	-3,9	-724,2	-666,0	-8,7
EBITDAR ^{1,2}	212,8	315,2	-32,5	73,9	129,8	-43,1
EBITDAR ^{1,2} bereinigt ³	232,3	314,1	-26,0	74,5	136,4	-45,4
Operatives Ergebnis (EBIT) ²	-34,0	52,8	-	-9,4	42,7	-
Operatives Ergebnis (EBIT) ² bereinigt ¹	14,5	51,7	-	8,8	49,3	-
Finanzergebnis	-32,9	-45,4	27,5	-8,8	-14,4	38,9
Ergebnis vor Steuern	-56,7	20,6	-	-16,4	29,2	-
Periodenergebnis	-65,1	20,6	-	-16,4	29,2	-

¹ Operatives Ergebnis (EBIT) vor assoziierten Unternehmen, vor Abschreibungen und Leasingaufwendungen.

² Umgliederung der Interest Costs der Dotierung der Pensions-, Abfertigungs- und Jubiläumsgeldrückstellungen vom Personalaufwand zum Zinsaufwand.

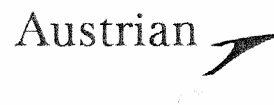
³ Bereinigt um das Ergebnis aus Anlageverkäufen, sonstige Kosten der Abgabe von Flugzeugen, stichtagsbezogene Fremdwährungsbewertungen sowie Wertminderungen aufgrund der Bewertung von Flugzeugen.

Ergebnissituation

EBIT Q3/2008
unter Vorjahr

Das dritte Quartal 2008 konnte an die traditionell starken Monate Juli bis September sowie das besonders erfolgreiche Jahr 2007 nicht anknüpfen. Das bereinigte EBIT sank in Folge des Allzeit-Hochs der Treibstoffpreise von bis zu 1.452 USD/Tonne (Rotterdam Notierung vom 3. Juli 2008), des Preisdrucks auf der Mittelstrecke und der Ergebnissituation auf der Langstrecke von EUR 49,3 Mio. auf EUR -8,8 Mio. Das EBIT lag im dritten Quartal mit EUR -9,4 Mio. gegenüber EUR 42,7 Mio. deutlich unter dem Vorjahr.

In den ersten neun Monaten lag das bereinigte EBIT infolge des deutlich negativen ersten Quartals bei EUR -14,5 Mio. gegenüber EUR 51,7 Mio. im Vorjahr. Dabei ist zu berücksichtigen, dass die Einstellung der Langstreckenrouten (Australien) mit Ende März 2007 zu einem verzerrten Vorjahresvergleich im ersten Quartal führt. In den ersten neun Monaten wurde insgesamt ein EBIT von EUR -34,0 Mio. erzielt (Vorjahr: EUR 52,8 Mio.).



1-9/2008:
Finanzergebnis
verbessert

Das Finanzergebnis verbesserte sich von Jänner bis September von EUR -45,4 Mio. im Vorjahr auf EUR -32,9 Mio. Diese Entwicklung war durch Abgänge im Beteiligungsportfolio geprägt. Darüber hinaus verbesserte sich das Finanzergebnis durch währungsbedingte Bewertungen von Wertpapieren infolge der USD-Entwicklung. Die aus der Bankenkrise resultierende Wertminderung aus der Notierung von Wertpapieren (available for sale) in Höhe von EUR 50,3 Mio. in den ersten drei Quartalen 2008 wurde erfolgsneutral im Eigenkapital erfasst.

Periodenergebnis
in Q3 unter Vorjahr

Aufgrund der veränderten wirtschaftlichen Rahmenbedingungen wurden im zweiten Quartal EUR 8,4 Mio. des vorhandenen aktiven Steuerabgrenzungspostens ergebniswirksam abgeschrieben. Im dritten Quartal sank das Periodenergebnis von EUR 29,2 Mio. auf EUR -16,4 Mio. Auch von Jänner bis September lag das Periodenergebnis mit EUR -65,1 Mio. unter dem Vorjahr (EUR 20,6 Mio.).

Umsatz und Betriebsleistung

Flugumsätze Q3/
Vorjahr
+1,8%

In den Monaten Juli bis September konnten die Flugumsätze um +1,8% auf EUR 674,0 Mio. gesteigert werden; dafür verantwortlich war der konsequent fortgesetzte Expansionskurs der Gruppe in unseren Kernmärkten CEE und Nahost, in denen eine überproportionale Steigerung der Flugumsätze erzielt wurde.

Trotz Redimensionierung der Langstrecke sowie Kapazitätsreduktionen im Segment Charter konnten die Flugumsätze in den ersten neun Monaten mit EUR 1.816,5 Mio. (-0,3% gegenüber Vorjahr) stabil gehalten werden. Die Frachtumsätze konnten trotz des reduzierten Angebots auf der Langstrecke um +4,1% auf EUR 106,5 Mio. gesteigert werden. Durch gestiegene Flugzeugvermietungen erhöhten sich in diesem Zeitraum die Umsätze aus Nebenleistungen mit EUR 75,4 Mio. um +9,1%.

Betriebsleistung
im Q3-Vergleich
über VO

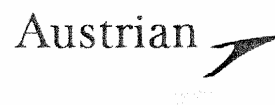
Die Betriebsleistung konnte im dritten Quartal um EUR 6,1 Mio. auf EUR 714,8 Mio. leicht gesteigert werden bei einem - bedingt durch die schwachen Monate Jänner bis März - leichten Rückgang von -0,7% auf EUR 1.941,0 Mio. in den ersten neun Monaten.

Betriebsaufwand

Betriebsaufwand
getrieben durch
Ölpreisanstieg

Der Betriebsaufwand lag in den ersten neun Monaten trotz der extrem hohen Treibstoffpreise bei EUR 1.975,0 Mio. nur +3,9% über dem Vorjahr. Der durchschnittliche Treibstoffpreis von 1.125 USD/Tonne von Jänner bis September lag deutlich über den Planungsannahmen. Im Juli wurden Höchstwerte von über 1.400 USD/Tonne erreicht. Der Treibstoffaufwand lag bei einer Steigerung von +33,6% gegenüber Vorjahr bei EUR 443,7 Mio.





EUR Mio.	1-9/2008	1-9/2007	+/- %	7-9/2008	7-9/2007	+/- %
Materialaufwand und Aufwand für bezogene Leistungen	1.239,6	1.174,1	5,6	478,5	428,3	11,7
davon Treibstoffaufwand	443,7	332,0	33,6	194,2	122,4	58,7
Personalaufwand	382,4	380,6	0,5	125,4	125,1	0,2
Abschreibungen auf Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte	196,7	204,0	-3,6	65,1	66,0	-1,4
Sonstige Aufwendungen	156,3	142,6	9,6	55,2	46,6	18,5
Betriebsaufwand	1.975,0	1.901,3	3,9	724,2	666,0	8,7

Treibstoffaufwand
in Q3
+58,7% über VJ

Basierend auf einer Preisabweichung von über EUR 190 Mio. bedeutet dies eine absolute Steigerung von EUR 111,7 Mio., welche aus positiven Effekten aus dem USD/EUR-Wechselkurs und Treibstoffhedging im ersten Halbjahr sowie einer Angebotsrücknahme resultiert. Im dritten Quartal wirkten sich die gestiegenen Ölpreise noch stärker aus und führten zu einer Steigerung des Treibstoffaufwands gegenüber Vorjahr von +58,7% auf EUR 194,2 Mio.

Stabiler
Personalaufwand

Der Materialaufwand und Aufwand für bezogene Leistungen lag in den ersten neun Monaten bei EUR 1.239,6 Mio. (+5,6%), wobei eine teilweise Kompensation der gestiegenen Treibstoffaufwendungen durch reduzierte Aufwendungen für Instandhaltung Zelle und Umlaufteile, Kommissionen sowie Flugzeugmaterial und -mieten erreicht werden konnte.

Einem Rückgang der Anzahl der beschäftigten Mitarbeiter in den ersten neun Monaten standen kollektivvertraglich vereinbarte Indexabgeltungen und Vorrückungen gegenüber; dies führte zu einem stabilen Personalaufwand von EUR 382,4 Mio. (+0,5%).

Die Abschreibungen von Sachanlagen und immateriellen Vermögenswerten konnten von Jänner bis September um -3,6% auf EUR 196,7 Mio. durch die Reduktion der Langstreckenflotte im Vorjahr verringert werden. Die Sonstigen Aufwendungen lagen in den ersten neun Monaten primär getrieben durch Wechselkursverluste bei EUR 156,3 Mio. (Vorjahr: EUR 142,6 Mio.).

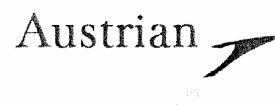
Nettogeldfluss aus
operativer Tätigkeit:
1-9/2008:
EUR 170,3 Mio.

Vermögenslage und Nettogeldfluss

Der Nettogeldfluss aus der operativen Tätigkeit lag in den ersten neun Monaten mit EUR 170,3 Mio. um -32,6% unter dem Vorjahreswert. Die Ursache hierfür liegt neben Veränderungen im Working Capital vor allem in dem unter dem Vorjahr liegenden Ergebnis.

Die Reduktion von Zukäufen langfristiger Wertpapiere und Auszahlungen aus dem Erwerb von Flugzeugen, übrigen Sachanlagen und immateriellen Vermögenswerten resultierte in Kombination mit Verkäufen langfristiger Wertpapiere und dem Verkauf der Anteile an TUI Österreich GmbH & Co. KG und der Wiener Börse Aktiengesellschaft in einem Nettogeldfluss aus der Investitionstätigkeit von EUR -36,2 Mio. gegenüber EUR -136,0 Mio. im Vorjahr.





Eigenkapitalquote:
24,8%

Der Nettogeldfluss aus der Finanzierungstätigkeit sank in den ersten neun Monaten auf EUR -143,5 Mio. gegenüber dem Vorjahreswert von EUR -249,4 Mio. infolge des Wegfalls von Tilgungen im Zuge von Flugzeugverkäufen im Vorjahr. Per 30.9.2008 lag der Bestand an liquiden Mitteln mit EUR 189,4 Mio. um EUR 12,0 Mio. unter dem Stand vom 30.6.2008. Die Eigenkapitalquote lag per 30.9.2008 bei 24,8% (30.6.2008: 26,3%).

Flotte

Ende März 2008 wurde eine Dash 8-300, die bereits über einen Leasevertrag mit Kaufvereinbarung an Caribbean Airlines vermietet war, an diese Fluggesellschaft übergeben. Davon abgesehen fanden in den ersten drei Quartalen des Jahres 2008 keine Abgaben oder Übernahmen von Flugzeugen durch die Austrian Airlines Group statt. Zur Reduktion nicht benötigter Kapazitäten und zur Flottenbereinigung waren per Ende September 2008 zwei Airbus A340-300, ein Airbus A330-200, eine Boeing 737-600 und drei Embraer 145 außerhalb des Konzerns vermietet. Für die Expansion im Premium Service wurden in 2008 vier bestehende Flugzeuge umgebaut. Zwei weitere bestehende Flugzeuge werden 2009 umgebaut.

Im September wurde ein Vertrag zum Kauf von vier Bombardier Q400 Nextgen Flugzeugen sowie zwei weiteren Optionen unterzeichnet. Diese Flugzeuge werden bei ihrer Inbetriebnahme im Jahr 2010 zwei fünfzigsitzige Turboprops Dash 8-300 und zwei fünfzigsitzige Jets CRJ200 ersetzen. Damit wird ein weiterer Schritt zur Harmonisierung der Regionalflotte gesetzt.

Segmente

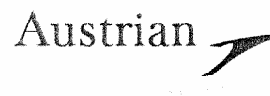
Die Geschäftssegmente der Austrian Airlines Group werden nach IFRS in die Bereiche Linie, Charter und Ergänzende Dienstleistungen gegliedert.

EUR Mio.	1-9/2008					7-9/2008				
	Linie	Charter	Ergän- zende Dienst- leistun- gen	Konsoli- dierung	Summe	Linie	Charter	Ergän- zende Dienst- leistun- gen	Konsoli- dierung	Summe
Außenumsätze ¹	1.642,9	173,6	75,4	-	1.891,9	588,3	85,7	23,2	-	697,2
Innenumsätze	66,4	4,2	134,9	-205,5	-	27,4	0,2	45,7	-73,3	-
Umsatzerlöse	1.709,3	177,8	210,3	-205,5	1.891,9	615,7	85,9	68,9	-73,3	697,2
Sonstige Erträge	42,7	4,5	1,9	-	49,1	14,8	2,2	0,6	-	17,6
Betriebsleistung	1.752,0	182,3	212,2	-205,5	1.941,0	630,5	88,1	69,5	-73,3	714,8
Betriebsaufwand ²	1.785,8	186,2	208,5	-205,5	1.975,0	639,7	89,5	68,3	-73,3	724,2
EBITDAR ³	187,0	21,3	4,5	-	212,8	62,9	9,5	1,5	-	73,9
EBIT	-33,8	-3,9	3,7	-	-34,0	-9,2	-1,4	1,2	-	-9,4

¹ Entspricht Flugumsätzen im Segment Linie und Charter

² Umgliederung der Interest Costs der Dotierung der Pensions-, Abfertigungs- und Jubiläumsgeldrückstellungen vom Personalaufwand zum Zinsaufwand.

³ Operatives Ergebnis (EBIT) vor assoziierten Unternehmen, vor Abschreibungen und Leasingaufwendungen.



EUR Mio.	1-9/2007					7-9/2007				
	Linie	Charter	Ergän- zende Dienst- leistun- gen	Konsoli- dierung	Summe	Linie	Charter	Ergän- zende Dienst- leistun- gen	Konsoli- dierung	Summe
Außenumsätze ¹	1.635,2	187,4	69,1	-	1.891,7	570,1	92,3	25,2	-	687,6
Innenumsätze	71,5	3,0	136,5	-211,0	-	31,8	1,0	50,3	-83,1	-
Umsatzerlöse	1.706,7	190,4	205,6	-211,0	1.891,7	601,9	93,3	75,5	-83,1	687,6
Sonstige Erträge	54,2	6,3	1,9	-	62,4	17,5	3,0	0,6	-	21,1
Betriebsleistung	1.760,9	196,7	207,5	-211,0	1.954,1	619,4	96,3	76,1	-83,1	708,7
Betriebsaufwand ²	1.717,5	191,3	203,5	-211,0	1.901,3	582,9	91,7	74,5	-83,1	666,0
EBITDAR ³	276,6	33,8	4,8	-	315,2	110,5	17,3	2,0	-	129,8
EBIT	43,4	5,4	4,0	-	52,8	36,5	4,6	1,6	-	42,7

¹ Entspricht Flugumsätzen im Segment Linie und Charter.

² Umgliederung der Interest Costs der Dotierung der Pensions-, Abfertigungs- und Jubiläumsgeldrückstellungen vom Personalaufwand zum Zinsaufwand.

³ Operatives Ergebnis (EBIT) vor assoziierten Unternehmen, vor Abschreibungen und Leasingaufwendungen.

Q3:
angespannte
Ergebnissituation

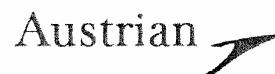
In den Monaten Juli bis September stiegen die Außenumsätze (i.e. Flugumsätze) des **Liniensegments** um +3,2% auf EUR 588,3 Mio. Dabei erhöhte sich der Einheitsertrag* um +3,8% gegenüber Vorjahr; die Business-Class Passagiere konnten mit 10,6% der Gesamtpassagiere stabil gehalten werden. Die Rekord-Treibstoffpreise, die neben anderen Effekten zur schlechten Performance auf der Langstrecke beitrugen waren gepaart mit der hohen LCC-Dichte am Hub Wien für das angespannte Ergebnis des dritten Quartals verantwortlich. Das EBIT verschlechterte sich im dritten Quartal auf EUR -9,2 Mio. gegenüber EUR 36,5 Mio. im Vorjahr. In den ersten neun Monaten stiegen die Flugumsätze trotz Langstreckenredimensionierung um 0,5% auf EUR 1.642,9 Mio., das EBIT verschlechterte sich auf EUR -33,8 Mio. (Vorjahr: EUR 43,4 Mio.).

Negative Effekte:
Nachfragerückgang,
Finanzkrise,
schwacher US-Dollar
in H1/2008

Durch die Angebotsreduktion auf der *Langstrecke* um 13,2% infolge der Ende des ersten Quartals 2007 eingestellten Australienrouten und der ersten Anzeichen des globalen Nachfragerückgangs reduzierte sich die Passagierzahl von Jänner bis September mit 907.391 um -9,3% gegenüber dem Vorjahr, die Flugumsätze gingen auch aufgrund des im Vergleich zum Vorjahr schwachen Sommers auf EUR 450,8 Mio. (-10,5%) zurück. Der Einheitsertrag blieb im dritten Quartal gegenüber dem Vorjahr stabil. Im Gegensatz dazu trug die Vergrößerung der Business-Class auf der Langstreckenflotte dazu bei, den Business-Class Passagieranteil von Jänner bis September um 0,9P. auf 11,2% zu erhöhen. Destinationsspezifisch zeigte sich ein unterschiedliches Bild. Die Entwicklung im Bereich Nordatlantik wurde durch die Finanzkrise in den USA und den nachhaltig schwachen USD im ersten Halbjahr geprägt. Die verschärften Visabestimmungen für Chinesen im Vorfeld der Olympischen Sommerspiele in Peking wirkten sich ebenfalls negativ aus. Insgesamt war ein leichter Rückgang des Passagierladefaktors von 82,4% auf 82,2% in den ersten neun Monaten zu verzeichnen.

* Errechnet als Flugumsätze/Revenue Passenger Kilometers.





Auf der *Kurz- und Mittelstrecke* zeigte sich von Jänner bis September eine positive Entwicklung der Verkehrszahlen. Dabei stieg die Anzahl der beförderten Passagiere um 3,0% auf 6.350.943. Die Flugumsätze stiegen vor allem bedingt durch die gute Entwicklung in unseren Kernmärkten Focus East in Summe auf EUR 1.192,1 Mio. (+5,4% gegenüber Vorjahr).

Passagiere
Focus East:
+8,2%

In der Region Focus East stiegen die beförderten Passagiere überproportional um 8,2% auf 2.517.594 bei einer Angebotsausweitung von 9,3% (gemessen in angebotenen Sitzkilometern). Dabei konnte der Anteil der Business-Class Passagiere mit 11,6% der Gesamtpassagiere stabil gehalten werden. Die Auslastung verbesserte sich um 0,5P. auf 69,5% gegenüber Vorjahr. Speziell im Bereich Nahost konnte ein überproportionales Wachstum der Business Class Passagiere und des Ladefaktors – trotz des Rückgangs im Einzelmonat September durch den frühen Fastenmonat Ramadan – verzeichnet werden. Dieser Trend bestätigt erneut unsere strategische Ausrichtung auf den Kernmarkt Focus East (CEE und Nahost).

LCC Wettbewerb

Das Restliche Europa inkl. Inland war neben dem bereits erwähnten negativen Nachfragetrend speziell durch den intensiven Wettbewerb mit den Low Cost Carriern (LCC) geprägt. Am Hub Wien lag der durchschnittliche Anteil an LCC-Passagieren im ersten Halbjahr bei 23%; im Vergleich dazu lag zum Beispiel der Anteil in Zürich bei 10%. Insgesamt entwickelte sich die Anzahl der beförderten Passagiere mit 3.833.349 (-0,1% gegenüber Vorjahr) stabil. Der Reduktion des Angebots an Sitzkilometern von Jänner bis September von -1,0% stand ein Nachfragerückgang von -0,8% gegenüber. Dies führte zu einem um +0,2P. verbessertem Ladefaktor von 67,1%. Die Flugumsätze konnten mit EUR 663,0 Mio. (-0,5% gegenüber Vorjahr) nahezu stabil gehalten werden; gleichzeitig stieg der Einheitsertrag getrieben durch die Treibstoffzuschläge geringfügig um 0,3%.

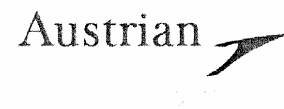
Das **Chartersegment** verzeichnete in den ersten neun Monaten einen Rückgang des Angebots im Vergleich zum Vorjahr (-10,6% bei den ASK), der auf die Einstellung des Langstreckenverkehrs im Chartersegment und der Angebotsreduktion auf der Mittelstrecke zurückzuführen ist. Ein Wachstum konnte in den Ländern Ägypten, Irland, Schweden und Frankreich verzeichnet werden; die Türkei zeigte eine Verdoppelung der ASK.

PLF Charter:
+2,6P.

Seit Jahresbeginn wurden insgesamt 1.121.705 Passagiere befördert, dabei konnte der Passagierladefaktor im Vergleich zum Vorjahr um +2,6P. auf 82,4% gesteigert werden. Die Außenumsätze (i.e. Flugumsätze) des Segments Charter lagen in den ersten neun Monaten bei EUR 173,6 Mio., das EBIT lag bei EUR -3,9 Mio.

Die Umsatzerlöse des **Segments Ergänzende Dienstleistungen** (es umfasst u.a. Fremdhandling, technische Dienstleistungen und Flugzeugvermietungen) stiegen in den ersten drei Quartalen per Saldo unter anderem infolge höherer Erlöse aus Flugzeugvermietungen und Personalbeistellungen sowie geringerer Erlöse aus technischen Dienstleistungen um EUR 4,7 Mio. auf EUR 210,3 Mio. Das EBIT belief sich auf EUR 3,7 Mio. (Vorjahr: EUR 4,0 Mio.).

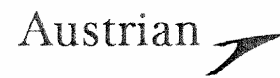




Verkehrsleistungen (Linien- und Charterverkehr)

	1-9/2008	1-9/2007	+/- %	7-9/2008	7-9/2007	+/- %
Ausgelastete Passagier-Km (RPK) (Mio.)	14.772,3	15.704,4	-5,9	5.650,1	5.741,0	-1,6
Linie	12.692,3	13.453,0	-5,7	4.626,9	4.653,6	-0,6
Langstrecke	6.644,5	7.670,1	-13,4	2.457,8	2.462,6	-0,2
Kurz-/Mittelstrecke	6.047,8	5.782,9	4,6	2.169,1	2.191,0	-1,0
- Focus East ¹	3.112,7	2.825,2	10,2	1.147,2	1.119,9	2,4
- Restliches Europa ²	2.935,0	2.957,7	-0,8	1.021,9	1.071,1	-4,6
Charter	2.080,0	2.251,4	-7,6	1.023,2	1.087,3	-5,9
Angeborene Sitz-Km (ASK) (Mio.)	19.454,6	20.642,1	-5,8	7.130,4	7.248,2	-1,6
Linie	16.931,8	17.821,0	-5,0	5.960,8	5.958,6	0,0
Langstrecke	8.079,1	9.306,9	-13,2	2.894,9	2.918,0	-0,8
Kurz-/Mittelstrecke	8.852,7	8.514,0	4,0	3.066,0	3.040,6	0,8
- Focus East ¹	4.478,7	4.095,8	9,3	1.584,8	1.516,4	4,5
- Restliches Europa ²	4.374,0	4.418,2	-1,0	1.481,2	1.524,1	-2,8
Charter	2.522,7	2.821,2	-10,6	1.169,6	1.289,6	-9,3
Passagierfaktor (%)	75,9	76,0	-0,1P.	79,2	79,2	0,0P.
Linie	75,0	75,5	-0,5P.	77,6	78,1	-0,5P.
Langstrecke	82,2	82,4	-0,2P.	84,9	84,4	0,5P.
Kurz-/Mittelstrecke	68,3	67,9	0,4P.	70,7	72,0	-1,3P.
- Focus East ¹	69,5	69,0	0,5P.	72,4	73,9	-1,5P.
- Restliches Europa ²	67,1	66,9	0,2P.	69,0	70,3	-1,3P.
Charter	82,4	79,8	2,6P.	87,5	84,3	3,2P.
Beförderte Passagiere	8.380.039	8.361.772	0,2	3.163.354	3.266.208	-3,1
Linie	7.258.334	7.163.895	1,3	2.567.682	2.622.286	-2,1
Langstrecke	907.391	1.000.093	-9,3	333.801	334.721	-0,3
Kurz-/Mittelstrecke	6.350.943	6.163.802	3,0	2.233.881	2.287.565	-2,3
- Focus East ¹	2.517.594	2.327.015	8,2	922.815	919.712	0,3
- Restliches Europa ²	3.833.349	3.836.787	-0,1	1.311.066	1.367.853	-4,2
Charter	1.121.705	1.197.877	-6,4	595.672	643.922	-7,5
Anteil Business-Cl. Pax (%)						
Linie	11,8	12,0	-0,2P.	10,6	11,0	-0,4P.
Langstrecke	11,2	10,3	0,9P.	10,4	10,2	0,2P.
Kurz-/Mittelstrecke	11,9	12,2	-0,3P.	10,6	11,2	-0,6P.
- Focus East ¹	11,6	11,5	0,1P.	10,5	10,7	-0,2P.
- Restliches Europa ²	12,1	12,7	-0,6P.	10,7	11,5	-0,8P.

1 CEE und Nahost
2 Inkl. Inland

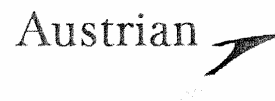


	1-9/2008	1-9/2007	+/- %	7-9/2008	7-9/2007	+/- %
Flugumsätze (EUR Mio.)	1.816,5	1.822,6	-0,3	674,0	662,4	1,8
Linie	1.642,9	1.635,2	0,5	588,3	570,2	3,2
Langstrecke	450,6	503,7	-10,5	171,7	172,1	-0,2
Kurz-/Mittelstrecke	1.192,1	1.131,5	5,4	416,6	398,1	4,6
Focus East ¹	529,1	465,3	13,7	193,6	174,7	10,8
- Restliches Europa ²	663,0	666,2	-0,5	223,0	223,4	-0,2
Charter	173,6	187,4	-7,4	85,7	92,2	-7,0
Einheitsertrag (EUR Cent)						
Linie	12,9	12,2	6,5	12,7	12,3	3,8
Langstrecke	6,8	6,6	3,3	7,0	7,0	-
Kurz-/Mittelstrecke	19,7	19,6	0,7	19,2	18,2	5,7
- Focus East ¹	17,0	16,5	3,2	16,9	15,6	8,2
- Restliches Europa ²	22,6	22,5	0,3	21,8	20,9	4,6
Ø Etappenlänge (km)	1.089,7	1.102,6	-1,2	1.110,5	1.097,6	1,2
Linie	1.055,6	1.065,6	-0,9	1.072,5	1.056,5	1,5
Langstrecke	7.191,0	7.195,2	-0,1	7.216,6	7.219,6	0,0
Kurz-/Mittelstrecke	813,7	792,6	2,7	820,7	802,5	2,3
- Focus East ¹	1.095,3	1.072,3	2,1	1.103,3	1.079,3	2,2
- Restliches Europa ²	671,9	662,8	1,4	671,9	666,9	0,7
Charter	1.471,0	1.470,6	0,0	1.406,0	1.378,5	2,0
Etappenflüge	124.763	125.050	-0,2	44.291	44.551	-0,6
Linie	114.513	113.630	0,8	39.243	38.856	1,0
Langstrecke	4.344	4.845	-10,3	1.545	1.538	0,5
Kurz-/Mittelstrecke	110.169	108.785	1,3	37.698	37.318	1,0
- Focus East ¹	36.907	34.487	7,0	13.000	12.265	6,0
- Restliches Europa ²	73.262	74.298	-1,4	24.698	25.053	-1,4
Charter	10.250	11.420	-10,2	5.048	5.695	-11,4
Blockstunden	249.760	248.721	0,4	89.161	88.047	1,3
RTK (Mio.)	1.873,7	1.995,6	-6,1	700,6	710,3	-1,4
ATK (Mio.)	2.502,9	2.681,7	-6,7	910,3	920,9	-1,2
Gewichtsladefaktor (%)	74,9	74,5	0,4p.	77,0	77,2	-0,2p.
Gesamttonnage	108.911	112.701	-3,4	37.685	37.240	1,2

1 CEE und Nahost

2 Inkl. Inland





Extrem
herausforderndes
Jahr 2008

Ausblick

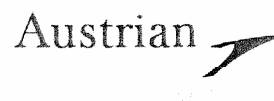
Die aktuelle Bankenkrise und die begonnene globale Rezession üben starken Druck auf die Nachfrageseite aus, wie auch kürzlich von IATA bestätigt wurde. Der Kostenfaktor Kerosin stellt nach den extrem hohen Preisen im dritten Quartal trotz der zwischenzeitlich deutlich gesunkenen Rohölpreise eine große Herausforderung für die Profitabilität der gesamten Airlinebranche dar.

Der einsetzende Wirtschaftsabschwung führt bereits zu Buchungsrückgängen. Umsatzprognosen bis zum Ende des Geschäftsjahres lassen die bisherige Guidance nicht mehr aufrechterhalten. Die erwarteten umsatzbedingten Ertragseinbußen sind höher als die Entspannung auf der Treibstoffkostenseite, sodass mit einem Jahresverlust vor Sondereffekten von EUR 100 Mio. bis EUR 125 Mio. für das Geschäftsjahr 2008 zu rechnen sein wird, der am 16. Oktober kommuniziert wurde.

Wir haben ein Programm zur Eigenoptimierung eingeleitet, gezielte Frequenz-
ausdünnungen wurden hauptsächlich in Westeuropa in der Wintersaison beschlossen. Chicago wird ab dem Winterflugplan nicht mehr angeflogen, Riga und Luxemburg werden ebenfalls ausgesetzt; Flüge nach New York und Washington werden mit Beginn des nächsten Jahres reduziert. Damit wird die Produktion aus heutiger Sicht gegenüber der ursprünglichen Planung im kommenden Winter um rund 5% zurückgenommen, im Jahr 2009 werden drei Flugzeuge weniger als geplant eingesetzt. Mit diesen und anderen Maßnahmen haben wir in den letzten Wochen ein Kosteneinsparungspotential von ca. EUR 50 Mio. erarbeitet, dessen Umsetzung bereits begonnen hat.

Im Rahmen des Privatisierungsprozesses wurde vorerst keine Entscheidung über den Verkauf des ÖIAG-Anteils getroffen. Der Aufsichtsrat der ÖIAG hat eine Verlängerung des Privatisierungsauftrags beantragt.





Austrian Airlines auf dem Kapitalmarkt

Aktienkurs-
entwicklung

Die Austrian Airlines-Aktie

Durch die dramatische Entwicklung der Treibstoffpreise und des Kapitalmarktes fiel die Austrian Airlines Aktie dem Branchentrend folgend bis Mitte Juli auf einen Tiefststand von EUR 2,22 per 15.7.2008. Danach stieg die Aktie infolge Spekulationen rund um den Privatisierungsprozess bis zu dem Jahreshöchststand von EUR 7,10 per Schlusskurs am 3.9.2008. Bedingt durch die extreme Entwicklung der Finanzmärkte war der September durch einen Abwärtstrend gekennzeichnet; per Ende September notierte die Aktie bei EUR 4,56.

Am 22. September wurde die Aktie erneut in den ATX aufgenommen nachdem sie im März aufgrund der durch den Kursrückgang verursachten reduzierten Marktkapitalisierung aus dem Leitindex der Wiener Börse genommen wurde.

Investor Relations

Die Investor Relations Ziele der Austrian Airlines Group sind auf nachhaltige Information der Financial Community, Offenheit und größtmögliche Transparenz ausgerichtet und werden in einem laufenden Dialog mit Analysten und Investoren und der Teilnahme an Roadshows verfolgt. Am 13. März 2008 wurde das Jahresergebnis 2007 vor Analysten und Medien präsentiert.

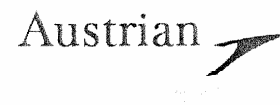
Als eine der ersten Airlines veröffentlichen wir ab dem Halbjahresfinanzbericht 2008 Detailkennzahlen nach Verkehrsgebieten. Mit dieser umfassenden Transparenz erreichen wir eine noch bessere Nachvollziehbarkeit der Wirkung unserer Maßnahmen und untermauern damit unsere strategische Ausrichtung.

Kapitalerhöhung
durchgeführt;
Klage gegen
Sneikh Al Jaber
eingereicht

Die Hauptversammlung fand am 7. Mai 2008 statt; der dabei erfolgte Kapitalerhöhungsbeschluss wurde ins Firmenbuch eingetragen und im September mit rund 17,4 Millionen Euro Brutto-Emissionsvolumen abgeschlossen. Die JJW Central & Eastern Europe Beteiligungsverwaltungs GmbH, die Gesellschaft von Herrn Al Jaber, ist der Zahlungsaufforderung innerhalb der bis 15. September 2008 gesetzten Frist nicht nachgekommen. Mit Durchführung des Bezugsangebots hat die Austrian Airlines AG alle für die Durchsetzung ihrer Ansprüche gegenüber Herrn Al Jaber notwendigen Vertragspflichten erfüllt.

Laufend aktualisierte Unternehmensinformationen stehen interessierten Anlegern unter www.austrian.com zur Verfügung.





Wichtige Kennzahlen für Anleger

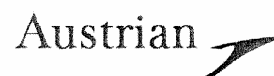
		1-9/2008	1-9/2007	+/- %	7-9/2008	7-9/2007	+/- %
„Reuterssymbol“	AUAV.VI						
Kurs Höchst	EUR	7,10	12,31	-42,3	7,10	10,40	-31,7
Kurs Tiefst	EUR	2,22	6,90	-67,8	2,22	6,90	-67,8
Kurs Ultimo	EUR	4,56	7,10	-35,8	-	-	-
Marktkapitalisierung Ultimo	EUR Mio.	401,9	608,3	-	-	-	-
Umsatz Wiener Börse	EUR Mio.	797,6	1.311,9	-	411,0	283,0	-

MitarbeiterInnen

		1-9/2008	1-9/2007	+/- %	7-9/2008	7-9/2007	+/- %
Durchschnitt ¹		7.930	8.094	-2,0	8.059	8.005	0,7
Stand Ultimo ¹		8.036	7.980	0,7	-	-	-

¹ Inklusive MitarbeiterInnen in Ausbildung u.ä.



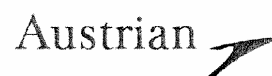


Konzernabschluss

Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung für Jänner – September 2008

EUR Mio.	Erläuternde Angaben	1-9/2008	1-9/2007 angepasst	+/- %	7-9/2008	7-9/2007 angepasst	+/- %	
	Flugumsätze	4	1.816,5	1.822,6	-0,3	674,0	662,4	1,8
	Umsätze Nebenleistungen		75,4	69,1	9,1	23,2	25,2	-7,9
	Umsatzerlöse		1.891,9	1.891,7	-	697,2	687,6	1,4
	Bestandsveränderungen		1,8	1,8	-	1,0	0,9	11,1
	Ergebnis aus dem Abgang von Sachanlagen und immateriellen Vermögenswerten		0,8	8,8	-90,9	-0,8	2,4	-
	Sonstige Erträge		46,5	51,8	-10,2	17,4	17,8	-2,2
	Betriebsleistung		1.941,0	1.954,1	-0,7	714,8	708,7	0,9
	Materialaufwand und Aufwand für bezogene Leistungen	5	-1.239,6	-1.174,1	-5,6	-478,5	-428,3	-11,7
	Personalaufwand¹	12	-382,4	-380,6	-0,5	-125,4	-125,1	-0,2
	Abschreibungen auf Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte		-196,7	-204,0	3,6	-65,1	-66,0	1,4
	Sonstige Aufwendungen		-156,3	-142,6	-9,6	-55,2	-46,6	-18,5
	Betriebsaufwand		-1.975,0	-1.901,3	-3,9	-724,2	-666,0	-8,7
	Operatives Ergebnis (EBIT) vor assoziierten Unternehmen		-34,0	52,8	-	-9,4	42,7	-
	Erträge aus dem Abgang von Tochterunternehmen		-	12,9	-	-	-	-
	Ergebnis aus assoziierten Unternehmen	6	10,2	0,3	-	1,8	0,9	-
	Zinsaufwand¹	12	-63,0	-68,7	8,3	-20,6	-22,8	9,6
	Zinsertrag		20,3	26,8	-24,3	6,9	10,5	-34,3
	Sonstige Finanzaufwendungen und Finanzerträge		9,8	-3,5	-	4,9	-2,1	-
	Finanzergebnis		-32,9	-45,4	27,5	-8,8	-14,4	38,9
	Ergebnis vor Steuern		-56,7	20,6	-	-16,4	29,2	-
	Ertragsteuern		-8,4	-	-	-	-	-
	Periodenergebnis		-65,1	20,6	-	-16,4	29,2	-
	Zuzurechnen:							
	Aktionären der Austrian Airlines AG		-65,5	21,7	-	-16,6	29,1	-
	Minderheitsgesellschaftern		0,4	-1,1	-	0,2	0,1	-
	Ergebnis der Aktionäre der Austrian Airlines AG je Aktie		EUR -0,77	EUR 0,26	-	EUR -0,20	EUR 0,35	-
	Ergebnis der Aktionäre der Austrian Airlines AG je Aktie verwässert¹		EUR -0,77	EUR 0,26	-	EUR -0,20	EUR 0,35	-

¹ Umgliederung der Interest Costs der Dotierung der Pensions-, Abfertigungs- und Jubiläumsgeldrückstellungen vom Personalaufwand zum Zinsaufwand. Die nachfolgenden Erläuternden Angaben sind integraler Bestandteil dieser Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung.



Konzernbilanz zum 30. September 2008

Vermögen

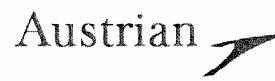
EUR Mio.	Erläuternde Angaben	30.9.2008	31.12.2007	+/- %	30.9.2007 angepasst	+/- %
	Immaterielle Vermögenswerte	16,2	16,0	1,3	16,1	0,6
	Flugzeuge	1.796,4	1.924,3	-6,6	1.955,2	-8,1
	Übrige Sachanlagen	74,5	71,1	4,8	59,8	24,6
	Beteiligungen an assoziierten Unternehmen	15,5	13,8	12,3	13,1	18,3
	Wertpapiere und Ausleihungen	183,1	238,8	-23,3	245,8	-25,5
	Sonstige Forderungen und Vermögenswerte	24,6	28,6	-14,0	30,0	-18,0
	Steuerabgrenzungsposten	99,9	95,1	5,0	94,7	5,5
	Langfristiges Vermögen	2.210,2	2.387,7	-7,4	2.414,7	-8,5
	Vorräte	52,9	46,7	13,3	49,2	7,5
	Forderungen aus Lieferungen und Leistungen¹	206,9	145,4	42,3	174,0	18,9
	Sonstige Forderungen und Vermögenswerte¹	27,4	41,2	-33,5	41,4	-33,8
	Liquide Mittel	189,4	219,3	-13,6	386,2	-51,0
	Kurzfristiges Vermögen	476,6	452,6	5,3	650,8	-26,8
	Summe Vermögen	2.686,8	2.840,3	-5,4	3.065,5	-12,4

Eigenkapital und Schulden

EUR Mio.	Erläuternde Angaben	30.9.2008	31.12.2007	+/- %	30.9.2007 angepasst	+/- %
	Grundkapital	264,4	257,0	2,9	257,0	2,9
	Rücklagen und kumulierte Ergebnisse	401,5	527,7	-23,9	545,5	-26,4
	Anteile der Aktionäre der Austrian Airlines AG am Eigenkapital	665,9	784,7	-15,1	802,5	-17,0
	Anteile Minderheitsgesellschafter	1,5	1,8	-16,7	1,9	-21,1
	Eigenkapital	667,4	786,5	-15,1	804,4	-17,0
	Rückstellungen	305,1	305,3	-0,1	312,3	-2,3
	Verzinsliche Verbindlichkeiten	769,3	969,1	-20,6	1.036,3	-25,8
	Sonstige Verbindlichkeiten	10,6	13,8	-23,2	13,9	-23,7
	Langfristige Schulden	1.085,0	1.288,2	-15,8	1.362,5	-20,4
	Rückstellungen	199,5	171,5	16,3	170,1	17,3
	Verzinsliche Verbindlichkeiten	323,9	233,1	39,0	296,8	9,1
	Ertragsteuerrückstellungen	3,0	3,0	-	2,9	3,4
	Sonstige Verbindlichkeiten	408,0	358,0	14,0	428,8	-4,9
	Kurzfristige Schulden	934,4	765,6	22,0	898,6	4,0
	Summe Eigenkapital und Schulden	2.686,8	2.840,3	-5,4	3.065,5	-12,4

Die nachfolgenden Erläuternden Angaben sind integraler Bestandteil dieser Konzernbilanz.



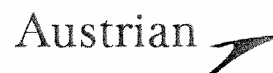


Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung 1. Jänner 2007 bis 30. September 2008

EUR Mio.	Grundkapital		Rücklagen		Eigene Anteile	Kumulierte Ergebnisse	Anteil der Aktionäre der Austrian Airlines AG am Eigenkapital	Anteile Minderheitsgesellschafter	Eigenkapital
	Kapitalrücklagen	Währungs-umrechnung	Rücklage gem. IAS 39						
Stand per 1.1.2007	257,0	203,7	-0,4	1,6	-14,8	335,9	783,1	1,7	784,8
Währungsdifferenzen	-	-	0,8	-	-	-	0,8	-	0,8
Bewertung Wertpapiere	-	-	-	-5,3	-	-	-5,3	-	-5,3
Ergebnisneutrale Veränderungen von Sicherungsinstrumenten	-	-	-	4,9	-	-	4,9	-	4,9
Ergebnisneutrale Veränderung von latenten Steuern	-	-	-	-0,8	-	-	-0,8	-	-0,8
Sonstige erfolgsneutrale Veränderungen	-	-1,2	-	-	-	-	-1,2	1,3	0,1
Summe erfolgsneutral erfasste Ergebnisse	-	-1,2	0,8	-1,2	-	-	-1,6	1,3	-0,3
Periodenergebnis	-	-	-	-	-	21,7	21,7	-1,1	20,6
Summe erfasste Ergebnisse des Geschäftsjahres	-	-1,2	0,8	-1,2	-	21,7	20,1	0,2	20,3
Kapitalerhöhungskosten	-	0,7	-	-	-	-	0,7	-	0,7
Stand per 30.9.2007	257,0	201,8	0,4	0,4	-14,8	357,6	802,5	1,9	804,4
Stand per 1.1.2008	257,0	203,0	0,4	3,2	-17,5	338,5	784,7	1,8	786,5
Währungsdifferenzen	-	-	-0,2	-	-	-	-0,2	-	-0,2
Bewertung Wertpapiere	-	-	-	-50,3	-	-	-50,3	-	-50,3
Ergebnisneutrale Veränderungen von Sicherungsinstrumenten	-	-	-	-20,4	-	-	-20,4	-	-20,4
Ergebnisneutrale Veränderung von latenten Steuern	-	-	-	13,2	-	-	13,2	-	13,2
Sonstige erfolgsneutrale Veränderungen	-	-1,3	-	-	-	-	-1,3	-	-1,3
Summe erfolgsneutral erfasste Ergebnisse	-	-1,3	-0,2	-57,5	-	-	-59,0	-	-59,0
Periodenergebnis	-	-	-	-	-	-65,5	-65,5	0,4	-65,1
Summe erfasste Ergebnisse des Geschäftsjahres	-	-1,3	-0,2	-57,5	-	-65,5	-124,5	0,4	-124,1
Kapitalerhöhung	7,4	10,1	-	-	-	-	17,5	-	17,5
Kapitalerhöhungskosten	-	-6,9	-	-	-	-	-6,9	-	-6,9
Rückkauf eigene Aktien	-	-	-	-	-4,9	-	-4,9	-	-4,9
Ausschüttung an Minderheiten	-	-	-	-	-	-	-	0,7	0,7
Stand per 30.9.2008	264,4	204,9	0,2	-54,3	-22,4	273,0	665,9	1,5	667,4

Die nachfolgenden Erläuternden Angaben sind integraler Bestandteil dieser Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung.





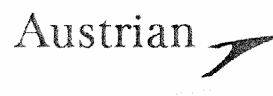
Konzern-Geldflussrechnung für Jänner – September 2008

EUR Mio.	Erstärkende Angaben	1-9/2008	1-9/2007 angepasst	+/- %	7-9/2008	7-9/2007 angepasst	+/- %
Ergebnis vor Steuern ¹		-56,7	20,6	-	-16,4	29,2	-
Abschreibungen auf Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte		196,8	204,0	-3,5	65,2	66,0	-1,2
Ergebnis aus dem Abgang von Sachanlagen und immateriellen Vermögenswerten sowie Beteiligungen ¹		-10,7	-12,1	-11,6	-5,0	-0,3	-
Ergebnis aus assoziierten Unternehmen		-9,6	-0,3	-	-1,2	-0,9	-33,3
Zinsaufwand ¹		63,0	68,7	-8,3	20,6	22,8	-9,6
Zinsertrag		-20,3	-26,7	24,0	-6,9	-10,4	33,7
Veränderung von Vorräten		-6,1	0,6	-	1,2	-3,7	-
Veränderung von Forderungen und sonstigen Vermögenswerten ¹		-62,6	-20,5	-	10,8	8,2	31,7
Veränderung von Rückstellungen ¹		5,7	-30,8	-	-35,6	-38,3	7,0
Veränderung von Sonstigen Verbindlichkeiten ¹		50,3	52,5	-4,2	-12,3	-14,4	14,6
Kursdifferenzen		20,5	-3,0	-	11,2	2,8	-
Gezahlte Ertragsteuern		-	-0,5	-	-	0,0	-
Nettogeldfluss aus der operativen Tätigkeit		170,3	252,5	-32,6	31,6	61,0	-48,2
Auszahlungen aus dem Erwerb von Flugzeugen, übrigen Sachanlagen und immateriellen Vermögenswerten		-82,9	-154,1	46,2	-33,7	-22,0	-53,2
Einzahlungen aus dem Verkauf von Flugzeugen, übrigen Sachanlagen und immateriellen Vermögenswerten		13,3	135,2	-90,2	1,0	66,0	-98,5
Auszahlungen aus dem Erwerb von Wertpapieren und sonstigen Ausleihungen ¹		-18,7	-161,2	88,4	-0,6	-27,2	97,8
Einzahlungen aus dem Verkauf von Wertpapieren, sonstigen Ausleihungen und Beteiligungen		35,8	13,0	-	2,0	-	-
Auszahlungen aus dem Erwerb von Tochterunternehmen abzüglich erworbener liquider Mittel		-	-0,4	-	-	-	-
Einzahlungen aus dem Verkauf von Tochterunternehmen abzüglich abgegebener liquider Mittel ¹		-	9,9	-	-	-	-
Erhaltene Zinsen		16,3	21,6	-24,5	5,8	8,7	-33,3
Nettogeldfluss aus der Investitionstätigkeit		-36,2	-136,0	73,4	-25,5	25,5	-
Kapitalerhöhung/Rückkauf eigene Aktien		5,7	-0,7	-	10,6	-	-
Aufnahme verzinslicher Verbindlichkeiten		16,4	82,3	-80,1	-	-	-
Tilgung verzinslicher Verbindlichkeiten		-125,5	-281,2	55,4	-36,2	-69,2	47,7
Gezahlte Zinsen		-40,1	-49,8	19,5	-11,3	-14,8	23,6
Nettogeldfluss aus der Finanzierungstätigkeit		-143,5	-249,4	42,5	-36,9	-84,0	56,1
Veränderung Liquide Mittel	3	-9,4	-132,9	-	-30,8	2,5	-
Kursdifferenzen		-20,5	3,0	-	-11,2	-2,8	-
Liquide Mittel 1.1./1.7.	3	219,3	516,1	-57,5	231,4	386,5	-40,1
Liquide Mittel 30.9.	3	189,4	386,2	-51,0	189,4	386,2	-51,0

¹ Angepasst an Gliederung der Berichtsperiode.

Die nachfolgenden Erläuternden Angaben sind integraler Bestandteil dieser Konzern-Geldflussrechnung.





Erläuternde Angaben

Allgemeine Angaben

Auf dem österreichischen Heimatmarkt ist die Austrian Airlines Group auf Basis des abgefertigten Passagiervolumens Marktführer. Sie deckt sämtliche Leistungssegmente der Luftfahrtindustrie ab. Die Geschäftsbereiche der operativen Fluggesellschaften umfassen Linien- und Charterdienste, die Beförderung von Fracht und Post sowie die Erbringung von technischen Dienstleistungen sowie Abfertigungsleistungen für andere Airlines.

Der Sitz der Gesellschaft ist Wien, die Hauptverwaltung befindet sich in Office Park 2, 1300 Wien-Flughafen. Die Gesellschaft ist beim Firmenbuch in Wien unter FN 111000k registriert. Die Aktien der Gesellschaft werden öffentlich im ATX Prime der Wiener Börse gehandelt.

Der vorliegende Konzernabschluss wurde mit dem unterfertigten Datum vom Vorstand aufgestellt und zur Veröffentlichung freigegeben.

1 Grundlagen und Rechnungslegungsstandards

Grundlagen

Der vorliegende Quartalsbericht wurde in Übereinstimmung mit der IFRS-Vorschrift für die Zwischenberichterstattung (IAS 34: „Interim Financial Reporting“) erstellt. Der Quartalsbericht, einschließlich der entsprechenden Angaben zu den Rechnungslegungsgrundsätzen, zur Segmentberichterstattung, zur Gewinn- und Verlust-Rechnung, zur Bilanz und zu den sonstigen Finanzinformationen beinhaltet nicht vollumfänglich die Angaben, wie sie für einen Jahresabschluss verpflichtend sind. Die vorliegenden Quartalsabschlüsse sollten daher im Zusammenhang mit dem Konzernabschluss 2007 nach IFRS und den dazugehörigen Erläuterungen des Unternehmens gelesen werden.

Im Konzernabschluss müssen zu einem gewissen Grad Schätzungen vorgenommen und Annahmen getroffen werden, welche die bilanzierten Vermögenswerte und Verbindlichkeiten, die Angabe von sonstigen Verpflichtungen am Bilanzstichtag und den Ausweis von Erträgen und Aufwendungen während der Berichtsperiode beeinflussen können. Hauptanwendungsbereiche für Annahmen und Schätzungen liegen in der Festlegung der Nutzungsdauer von Vermögenswerten des Anlagevermögens und der Bildung von Rückstellungen für Rechtsverfahren, Pensionen und anderen Leistungszusagen sowie Garantien. Die sich in der Zukunft tatsächlich ergebenden Beträge können von den Schätzungen abweichen.

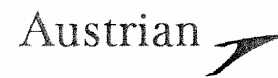
Der vorliegende Konzernabschluss zum 30.9.2008 enthält die Abschlüsse der Austrian Airlines AG und ihrer Tochtergesellschaften (zusammengefasst Austrian Airlines Group). Der Konzernabschluss ist in Millionen EUR aufgestellt. Allfällige Summierungsfehler sind auf Rundungen auf die nächste ganzzahlige Zahl zurückzuführen. Die in diesem Abschluss veröffentlichten Ergebnisse können nicht notwendigerweise als Indikatoren für ein zu erwartendes Ergebnis des Geschäftsjahres 2008 gewertet werden.

Rechnungslegungsstandards

Die gewählte Bilanzierung ist konsistent mit den Vorjahren mit Ausnahme der neu anzuwendenden Standards, deren Anwendung jedoch keine wesentliche Auswirkung auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Austrian Airlines Konzerns hatte.

Die auf die Dotierung der Pensions-, Abfertigungs- und Jubiläumsgeldrückstellungen entfallende Zinskomponente wird ab dem Beginn des Berichtsjahres im Zinsaufwand ausgewiesen in Anpassung an die von anderen börsennotierten Gesellschaften gewählte Bilanzierungsmethode; der Personalaufwand sowie der Zinsaufwand in der Vorjahresberichtsperiode wurden entsprechend angepasst (EUR 19,5 Mio.).





Währungsumrechnung

Die in den ersten drei Quartalen 2008 (EUR 20,5 Mio.) aufgetretenen Kursverluste sind in den Sonstigen Aufwendungen, die in den ersten drei Quartalen 2007 (EUR 2,9 Mio.) erzielten Kursgewinne in den Sonstigen Erträgen inkludiert.

Währungsumrechnung	1-9/2008		1-9/2007	
	Stichtagskurs	Durchschnittskurs	Stichtagskurs	Durchschnittskurs
EUR				
USD	1,4303	1,5257	1,4179	1,3515
JPY	150,47	160,65	163,55	161,16
CHF	1,5774	1,6049	1,6601	1,6406
GBP	0,7903	0,7846	0,6968	0,6780
AUD	1,7739	1,6754	1,6073	1,6370
SKK	30,300	31,401	33,877	33,907

2 Saisonalität des Fluggeschäfts

Aufgrund der Saisonalität in der Flugverkehrsbranche fallen traditionell die Ergebnisse im ersten und vierten Quartal eines Kalenderjahres schlechter aus, während im zweiten und dritten Quartal höhere Erträge und Ergebnisse erzielt werden. Ausschlaggebend für die höheren Erträge sind die größeren Passagiervolumina während der Urlaubssaison im Sommer in Europa.

3 Liquide Mittel

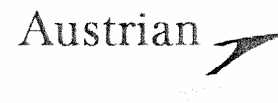
Bei der Aufstellung der Konzern-Geldflussrechnung für den Quartalsbericht wurden folgende Liquide Mittel in den Finanzmittelfonds miteinbezogen:

EUR Mio.	30.9.2008	31.12.2007
Bankguthaben und Kassenbestände	49,0	33,0
Festgelder	140,4	186,3
Summe Liquide Mittel gem. Konzernbilanz	189,4	219,3

4 Flugsätze

Flugsätze nach Tätigkeitsbereichen

EUR Mio.	1-9/2008	1-9/2007	+/- %	7-9/2008	7-9/2007	+/- %
Linie Passagiere	1.523,8	1.520,2	0,2	545,7	531,9	2,6
Übergepäck	7,3	7,2	1,4	2,7	2,6	3,8
Fracht	106,5	102,3	4,1	38,2	34,0	12,4
Post	5,3	5,5	-3,6	1,7	1,7	-
Linie Gesamt	1.642,9	1.635,2	0,5	588,3	570,2	3,2
Charter	173,6	187,4	-7,4	85,7	92,2	-7,0
	1.816,5	1.822,6	-0,3	674,0	662,4	1,8



5 Materialaufwand und Aufwand für bezogene Leistungen

EUR Mio.	1-9/2008	1-9/2007	+/- %	7-9/2008	7-9/2007	+/- %
Flugzeugtreibstoff	443,7	332,0	33,6	194,2	122,4	58,7
Lande- und Handlinggebühren	195,6	200,0	-2,2	67,6	71,5	-5,5
Überflugsgebühren	89,9	87,1	3,2	32,0	31,3	2,2
Flugzeugmaterial	17,6	20,2	-12,9	5,9	8,6	-31,4
Fremdüberholungen	39,1	57,4	-31,9	13,3	20,4	-34,8
Crew Reisekosten	21,5	22,5	-4,4	7,4	7,3	1,4
Langfristige Flugzeugmieten	7,2	13,3	-45,9	2,6	4,9	-46,9
Kurzfristige Flugzeugmieten (Bodentransporte, Blocked Space Agreements, u.a.)	42,9	45,0	-4,7	15,6	16,2	-3,7
Aufwendungen für Kommissionen	82,1	91,0	-9,8	28,3	31,7	-10,7
Passagierbetreuung	87,4	90,4	-3,3	32,4	34,2	-5,3
Landegebühren Passagiere	147,6	150,9	-2,2	56,7	57,4	-1,2
Aufwendungen für Reservierungssysteme	42,8	43,3	-1,2	15,0	15,3	-2,0
Handelswaren	2,9	2,6	11,5	1,0	1,0	-
Sonstige passagierabhängige Kosten	19,3	18,4	4,9	6,5	6,1	6,6
	1.239,6	1.174,1	5,6	478,5	428,3	11,7

6 Ergebnis aus assoziierten Unternehmen

Das Ergebnis aus assoziierten Unternehmen beinhaltet in den ersten drei Quartalen 2008 im Wesentlichen den Verkauf der Anteile an der TUI Österreich.

7 Segmentberichterstattung

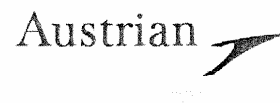
Die primäre Segmentberichterstattung nach strategischen Geschäftsfeldern für die ersten drei Quartale 2008 sowie für die ersten drei Quartale 2007 stellt sich wie folgt dar:

EUR Mio.	1-9/2008					7-9/2008					Summe
	Linie	Charter	Ergän- zende Dienst- leistun- gen	Konsoli- dierung	Summe	Linie	Charter	Ergän- zende Dienst- leistun- gen	Konsoli- dierung		
Außenumsätze ¹	1.642,9	173,6	75,4	-	1.891,9	588,3	85,7	23,2	-		697,2
Innenumsätze	66,4	4,2	134,9	-205,5	-	27,4	0,2	45,7	-73,3		-
Umsatzerlöse	1.709,3	177,8	210,3	-205,5	1.891,9	615,7	85,9	68,9	-73,3		697,2
Sonstige Erträge	42,7	4,5	1,9	-	49,1	14,8	2,2	0,6	-		17,6
Betriebsleistung	1.752,0	182,3	212,2	-205,5	1.941,0	630,5	88,1	69,5	-73,3		714,8
Betriebsaufwand ²	1.785,8	186,2	208,5	-205,5	1.975,0	639,7	89,5	68,3	-73,3		724,2
EBITDAR ³	187,0	21,3	4,5	-	212,8	62,9	9,5	1,5	-		73,9
EBIT	-33,8	-3,9	3,7	-	-34,0	-9,2	-1,4	1,2	-		-9,4

¹ Entspricht Flugumsätzen im Segment Linie und Charter

² Umgliederung der Interest Costs der Dotierung der Pensions-, Abfertigungs- und Jubiläumsgeldrückstellungen vom Personalaufwand zum Zinsaufwand.

³ Operatives Ergebnis (EBIT) vor assoziierten Unternehmen, vor Abschreibungen und Leasingaufwendungen.



EUR Mio.	1-9/2007					7-9/2007					Summe
	Linie	Charter	Ergän- zende Dienst- leistun- gen	Konsoli- dierung	Summe	Linie	Charter	Ergän- zende Dienst- leistun- gen	Konsoli- dierung		
Außenumsätze ¹	1.635,2	187,4	69,1	-	1.891,7	570,1	92,3	25,2	-	687,6	
Innenumsätze	71,5	3,0	136,5	-211,0	-	31,8	1,0	50,3	-83,1	-	
Umsatzerlöse	1.706,7	190,4	205,6	-211,0	1.891,7	601,9	93,3	75,5	-83,1	687,6	
Sonstige Erträge	54,2	6,3	1,9	-	62,4	17,5	3,0	0,6	-	21,1	
Betriebsleistung	1.760,9	196,7	207,5	-211,0	1.954,1	619,4	96,3	76,1	-83,1	708,7	
Betriebsaufwand ²	1.717,5	191,3	203,5	-211,0	1.901,3	582,9	91,7	74,5	-83,1	666,0	
EBITDAR ³	276,6	33,8	4,8	-	315,2	110,5	17,3	2,0	-	129,8	
EBIT	43,4	5,4	4,0	-	52,8	36,5	4,6	1,6	-	42,7	

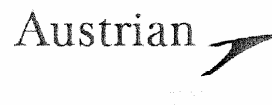
¹ Entspricht Flugumsätzen im Segment Linie und Charter

² Umgliederung der Interest Costs der Dotierung der Pensions-, Abfertigungs- und Jubiläumsgeldrückstellungen vom Personalaufwand zum Zinsaufwand.

³ Operatives Ergebnis (EBIT) vor assoziierten Unternehmen, vor Abschreibungen und Leasingaufwendungen.

S Immaterielle Vermögenswerte, Flugzeuge und übrige Sachanlagen

EUR Mio.	Immaterielle Vermögenswerte	Flugzeuge, Reservetreib- werke, Ersatzteile und Ausstattung, Anzahlungen	Übrige Sachanlagen	Summe
Anschaffungskosten				
Stand 1.1.2008	105,3	3.472,3	236,2	3.813,8
Zugänge	3,4	61,5	14,9	79,8
Abgänge	-1,5	-65,1	-17,2	-83,8
Umbuchungen	2,2	-	-2,2	-
Stand 30.9.2008	109,4	3.468,7	231,7	3.809,8
Abschreibungen				
Kumulierte Abschreibungen und Wertminderungen 1.1.2008	-89,3	-1.548,0	-165,1	-1.802,4
Jahresabschreibungen	-5,4	-182,0	-9,3	-196,7
Abgänge von kumulierten Abschreibungen und Wertminderungen	1,5	57,7	17,2	76,4
Kumulierte Abschreibungen und Wertminderungen 30.9.2008	-93,2	-1.672,3	-157,2	-1.922,7
Buchwert 30.9.2008	16,2	1.796,4	74,5	1.887,1
Buchwert 1.1.2008	16,0	1.924,3	71,1	2.011,4



EUR Mio.

	Immaterielle Vermögenswerte	Flugzeuge, Reservetrieb- werke, Ersatzteile und Ausstattung, Anzahlungen	Übrige Sachanlagen	Summe
Anschaffungskosten				
Stand 1.1.2007	100,7	3.938,1	218,0	4.256,8
Zugänge	2,7	141,2	10,2	154,1
Abgänge	-1,7	-565,2	-1,9	-568,8
Umbuchungen	0,2	-	-0,2	-
Stand 30.9.2007	101,9	3.514,1	226,1	3.842,1
Abschreibungen				
Kumulierte Abschreibungen und Wertminderungen 1.1.2007	-81,4	-1.804,9	-160,1	-2.046,4
Jahresabschreibungen	-5,9	-190,1	-8,0	-204,0
Abgänge von kumulierten Abschreibungen und Wertminderungen	1,5	436,1	1,8	439,4
Kumulierte Abschreibungen und Wertminderungen 30.9.2007	-85,8	-1.558,9	-166,3	-1.811,0
Buchwert 30.9.2007	16,1	1.955,2	59,8	2.031,1
Buchwert 1.1.2007	19,3	2.133,2	57,9	2.210,4

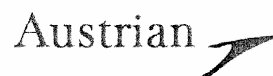
Für die Anschaffung von Flugzeugen, Reservetriebwerken, Rotables sowie Modifikationen wurden insgesamt EUR 61,5 Mio. aufgewendet. In den ersten drei Quartalen 2008 wurden keine Flugzeuge angeschafft. Es wurden EUR 36,8 Mio. aus wesentlichen Flugzeugüberholungen aktiviert. Die Abgänge 2008 bei den Flugzeugen stammen in der Hauptsache aus dem Verkauf von einem Reservetriebwerk.

Die in der Berichtsperiode eingetretenen signifikanten Veränderungen im ökonomischen Umfeld des Unternehmens, die aus einem Missverhältnis zwischen Kerosinpreis und Ticketerlösen resultieren, sowie auch der einsetzende Wirtschaftsabschwung, werden aus jetziger Sicht neben dem Jahr 2008 zumindest auch die Ergebnisse des Jahres 2009 und 2010 negativ beeinflussen. Inwieweit die Entwicklung späterer Planjahre ebenfalls negativ beeinflusst wird, ist aus jetziger Sicht schwer abschätzbar, da die weitere Entwicklung von wesentlichen Ergebnisfaktoren wie Treibstoffkosten und Anpassung der Ticketpreise und der Kapazitätsanpassungen der anderen Marktteilnehmer mit erheblichen Unsicherheiten behaftet ist.

Aufgrund dieser Tatsachen wurde bereits im ersten Halbjahr ein gemäß IAS 36 erforderlicher auf Nutzungswerten basierender Impairmenttest per 30.6.2008 durchgeführt. Für diesen wurden im Prinzip die jeweiligen Jahresergebnisse des gültigen Unternehmensplans, der im Dezember 2007 finalisiert und dem Aufsichtsrat zur Kenntnis gebracht wurde, übernommen und für die Jahre 2009 bis 2010 der Treibstoffaufwand auf das aktuell gestiegene Niveau erhöht und eine Erhöhung der Ticketerlöse auf das derzeitige Marktniveau, das keine volle Kompensation der Treibstoffmehrkosten erlaubt, angesetzt. Für die Jahre ab 2011 wurde angenommen, dass das in der detaillierten Unternehmensplanung enthaltene Ergebnissniveau wieder erreicht werden kann.

Dieser auf Nutzungswerten basierende Impairmenttest weist im Gegensatz zu dem üblicherweise zum Bilanzstichtag durchgeführten Test aufgrund der oben angeführten Annahmen erhebliche Unsicherheiten und Schätzungen auf. Im Detail wurde die Berechnung auf Basis sogenannter Cash Generating Units durchgeführt. Die übrigen methodischen Annahmen entsprechen denjenigen, die im Zuge des Impairmenttests für den Jahresabschluss verwendet werden. Als Zinssatz für die Berechnung wurden unverändert 5,0% (für den Jahresabschluss zum 31.12.2007 5,0%) verwendet, da aufgrund des hohen Fixzinsanteils keine wesentliche Erhöhung der Effektivverzinsung eingetreten ist. Für die zum Stichtag 30.6.2008 durchgeführte Berechnung der aus der Flugzeugflotte (Cash Generating Unit) erwarteten frei verfügbaren zukünftigen Nettogeldflüsse wurde ein EUR/USD-Kurs von 1,54 verwendet.





Der auf diesem Ansatz basierende Impairmenttest zum 30.6.2008 erbrachte für die im längerfristigen Einsatz befindlichen Flugzeuge keine Erfordernisse zur Wertminderung auf einen niedrigeren beizulegenden Zeitwert. Die Entwicklung im 3. Quartal 2008 hat keine Anhaltspunkte für Wertminderungen gebracht, weshalb zum 30.9.2008 keine Aktualisierung des Impairmenttests erfolgte.

Allerdings hat sich zum 30.6.2008 die positive Differenz zwischen dem Barwert der zukünftig erwarteten Nettogeldflüsse und dem Buchwert des Vermögens vermindert. Eine weitere Reduktion der zukünftigen Nettogeldflüsse, die im Zuge der detaillierten Budgeterstellung für 2009 und der Anpassung des Unternehmensplans bis zum Jahresabschluss nicht ausgeschlossen werden kann, würde einen auf Nutzungswerten basierenden Abwertungsbedarf der Flugzeuge zum Jahresabschluss 31.12.2008 ergeben. Ebenso würde die Verwendung eines um 0,5 % höheren Zinssatzes einen Abwertungsbedarf von rd. EUR 50,0 Mio. bzw. die Verwendung eines EUR/USD-Kurses von 1,43 anstelle der verwendeten Relation von 1,54 aufgrund der reduzierten Barwerte, einen Abwertungsbedarf von rd. EUR 100,0 Mio. ergeben; durch die Verwendung eines Treibstoffpreises von 840 USD/t, der zum Ende des 3. Quartals wieder auf dieses Niveau gesunken ist, würde sich gegenüber der Treibstoffkostenannahme für den Impairmenttest zum 30.6.2008 ein zur USD-Kursentwicklung gegenläufiger Effekt ergeben.

Gemäß IAS 36 ist auf den höheren der beiden Werte aus Nutzungswert und Veräußerungswert abzuwerten. Bei einem auf Nettoveräußerungspreisen basierenden Impairmenttest, führt ein steigender USD-Kurs zu höheren Nettoverkaufspreisen, da gebrauchte Flugzeuge vorwiegend in USD gehandelt werden und daher zu einem geringeren Abwertungsbedarf. Ein Anstieg des USD-Kurses gegenüber dem EUR um 0,1 USD hätte eine Verminderung des Abwertungsbedarfs um rd. EUR 100 Mio. nach dieser Bewertungsmethode zur Folge.

9 Steuerabgrenzungsposten

Für die in den ersten drei Quartalen 2008 angefallenen Verluste wurden aufgrund von Fristigkeitsüberlegungen im Zusammenhang mit der Dauer der Verrechnung mit künftigen steuerlichen Gewinnen keine latenten Steuern zusätzlich aktiviert.

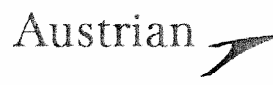
Aufgrund des für das Geschäftsjahr 2008 erwarteten Verlustes und der oben beschriebenen negativen Entwicklung in den Jahren 2009 und 2010 gegenüber den bisherigen Ergebnisplanungen hat sich die Zeitspanne verlängert, in welcher die bereits zum 31.12.2007 aktivierten latenten Steuern, die auf vorhandene Verlustvorräte entfallen, mit künftigen steuerlichen Gewinnen verrechnet werden können. Im Zwischenabschluss zum 30.9.2008 wurde daher der auf diese Ergebnisminderung entfallende Betrag an latenten Steueransprüchen in Höhe von EUR 8,4 Mio. bei dem in der Bilanz ausgewiesenen Steuerabgrenzungsposten wertmindernd berücksichtigt. Dieser Betrag kann sich in Abhängigkeit von der weiteren Entwicklung und von der Möglichkeit der kurzfristigeren Verwerthbarkeit des Steuerassets mit Dritten in jede Richtung verändern.

10 Wertpapiere und Ausleihungen

Bei als available-for-sale klassifizierten Wertpapieren im Nominale von EUR 159,8 Mio. ist der Kurs aufgrund der speziellen Kapitalmarktsituation in den USA als Folge der Banken- und Liquiditätskrise weiter gesunken, obwohl die Emittenten weiterhin ein hohes Rating aufweisen; die daraus resultierende weitere Wertschwankung in Höhe von EUR 50,3 Mio. in den ersten drei Quartalen 2008 wurde erfolgsneutral im Eigenkapital erfasst.

Die entsprechenden Wertpapiere befinden sich unserer Einschätzung nach unter normalen Marktverhältnissen in einem liquiden Markt, was sich aus der Tatsache ableiten lässt, dass wir in den letzten Wochen handelbare Kurse für den Kauf gestellt bekommen haben. Bei den Kursverlusten handelt es sich nicht um ein Impairment sondern nur um eine Wertschwankung, weil die Emittenten nach wie vor über ein hervorragende Bonität (Investmentrating) verfügen und selbst bei einer weiteren Herabstufung jedenfalls aus derzeitiger Sicht von einer vollen Bedienung dieser Wertpapiere hinsichtlich Nominale und Zinsen auszugehen ist. Darüber hinaus haben sich die veröffentlichten Börsenkurse schon wieder erhöht und sich zunehmend den handelbaren Over the Counter Kursen angenähert.





11 Vorräte

Zum 30.9.2008 waren Wertberichtigungen in Höhe von EUR 21,8 Mio. (im Vorjahr EUR 23,4 Mio.) abgesetzt. Der Aufwand aus der Dotierung der Wertberichtigung von EUR 0,2 Mio. im Berichtszeitraum und der Ertrag aus der Auflösung der Wertberichtigung von EUR 3,4 Mio. im Vorjahr ist im Materialaufwand erfasst.

12 Langfristige Rückstellungen (Pensionen, Abfertigungen und Jubiläumsgelder)

Beginnend mit dem ersten Quartal 2008 werden die Interest Costs unter dem Zinsaufwand ausgewiesen; der Vorjahreswert wurde entsprechend angepasst und der Personalaufwand um die korrespondierenden Zinskosten vermindert (EUR 19,5 Mio.). Die Veränderung in den ersten drei Quartalen 2008 ist im Wesentlichen auf Aufwendungen für die Service Costs, Interest Costs und die versicherungsmathematischen Verluste abzüglich der erwarteten Überschüsse des Pensionskassenvermögens zurückzuführen.

13 Verzinssliche Verbindlichkeiten

Verzinssliche Verbindlichkeiten EUR Mio.

Buchwert 1.1.2008	1.202,2
Kreditaufnahmen	16,4
Kredittilgungen	-147,6
Kursdifferenzen	22,2
Buchwert 30.9.2008	1.093,2

Im Zuge der Umfinanzierung von gebrauchten Flugzeugen wurden Kreditaufnahmen getätigt, die Rückzahlungen betrafen vor allem planmäßige Tilgungen.

Verzinssliche Verbindlichkeiten nach Währungen EUR Mio.

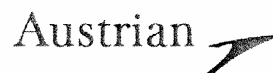
	30.9.2008	31.12.2007
Langfristige verzinssliche Verbindlichkeiten	769,3	969,1
Kurzfristige verzinssliche Verbindlichkeiten	323,9	233,1
Verzinssliche Verbindlichkeiten	1.093,2	1.202,2
EUR-denominiert	754,2	833,0
USD-denominiert	253,7	273,2
CHF-denominiert	85,3	96,0
Verzinssliche Verbindlichkeiten	1.093,2	1.202,2

Die Effektivverzinsung betrug in den ersten drei Quartalen 2008 4,48% (in den ersten drei Quartalen 2007 4,43%).

14 Haftungsverhältnisse und sonstige finanzielle Verpflichtungen

Die Bürgschaften und Haftungen in Höhe von EUR 387,8 Mio. betreffen im Wesentlichen Haftungszusagen im Zusammenhang mit Flugzeugfinanzierungen, wovon der größte Teil als Verbindlichkeit in der Bilanz erfasst ist. Infolge der abgeschlossenen Gewinn- und Verlustausschließungsvereinbarung sowie des Production Company Concepts trägt die Konzernmuttergesellschaft die Kapazitäts- und Währungsrisiken der operativen Tochtergesellschaften unmittelbar.




Haftungsverhältnisse
EUR Mio.

	30.9.2008	31.12.2007
Haftungen aus Flugzeugfinanzierungen	376,3	407,4
Sonstige Eventualhaftungen	11,5	12,8
	387,8	420,2

Sonstige finanzielle Verpflichtungen
EUR Mio.

	30.9.2008	31.12.2007
Bestellobligo für Flugzeuge inkl. Anzahlungen	232,7	249,3
Bestellobligo für geplante andere Investitionen	107,3	127,8
Sonstige	217,2	284,0
	557,2	661,1

Das Bestellobligo per 30.9.2008 betrifft wesentliche Flugzeugüberholungen, die aktiviert werden; die Position Sonstige umfasst langfristige Abnahmeverpflichtungen im Cateringbereich.

15 Sicherungspolitik und Finanzderivate

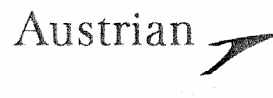
Die Gruppe startete im ersten Quartal 2007 mit dem Aufbau eines Hedgingprogramms, wobei beabsichtigt wird, dass bis zu 20% des jährlichen Kerosinbedarfs schrittweise abgesichert werden. Die Absicherung erfolgt in Tranchen und basiert auf monatlichen Termingeschäftsabschlüssen zur gezielten Risikostreuung und mittelfristigen Glättung der Kerosinkosten. Zum 30.9.2008 waren für 156.000 Tonnen Kerosin Termingeschäfte abgeschlossen mit Laufzeiten bis September 2009. Der aus der Bewertung zum 30.9.2008 resultierende Aufwand von EUR 11,1 Mio. wurde direkt im Eigenkapital ausgewiesen. Die Hedgingstrategie wurde zu Beginn des 3. Quartals 2008 um den Einsatz von Call Options erweitert, um den gesamten Treibstoffbedarf bis Ende des Jahres gegen weitere Steigerungen der Treibstoffpreise abzusichern. Der Aufwand aus der Bewertung der Call Options für eine abgesicherte Menge von 104.000 Tonnen Kerosin mit einer Laufzeit bis Dezember 2008 beträgt per 30.09.2008 EUR 5,8 Mio. und ist in der Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung ausgewiesen.

Der Austrian Airlines Konzern hat in den ersten drei Quartalen 2008 Wertpapiere im Wert von EUR 19,1 Mio. endgetilgt und damit Wertpapiere im Wert von EUR 18,1 Mio. gekauft. Von den zum 31.12.2007 bestehenden Sicherungsgeschäften wurden in den ersten drei Quartalen 2008 neun Devisentermingeschäfte im Wert von EUR 3,9 Mio. realisiert.

16 Angaben über Beziehungen zu nahe stehenden Unternehmen

EUR Mio.		Umsatzerlöse	Bezogene	Forderungen	Verbindlichkeiten
		gegenüber nahe	Leistungen	gegenüber nahe	gegenüber nahe
		stehenden	gegenüber nahe	stehenden	stehenden
		Unternehmen	stehenden	Unternehmen	Unternehmen
		1-9	1-9	30.9.	30.9.
Assoziierte Unternehmen					
TUI Österreich/GULET ¹	2008	-	-	-	-
	2007	88,9	-	-	-
„AirPlus“ Air Travel Card	2008	2,8	-4,8	-	-0,6
	2007	1,8	-5,9	-	-0,6
Ukraine International Airlines	2008	6,4	-1,0	-	-0,2
	2007	4,7	-1,4	-	-0,5

¹ Anteil von 25% wurde im März 2008 verkauft.



17 Wesentliche Ereignisse nach dem Bilanzstichtag

Am 16.10.2008 wurde bekanntgegeben, dass der einsetzende Wirtschaftsabschwung bereits zu Buchungsrückgängen ab dem Beginn des 4. Quartals führt. Auch für die nächsten Monate wird mit spürbaren Auswirkungen der allgemeinen Finanz- und Wirtschaftskrise auf die Luftfahrtbranche gerechnet. Auf Basis der bereits eingetretenen und vorhersehbaren Buchungsrückgänge haben Austrian Airlines erneut Hochrechnungen durchgeführt. Die darauf aufbauende neue Umsatzprognose bis zum Ende des Geschäftsjahres lässt die bisherige Guidance nicht mehr aufrechterhalten. Die erwarteten umsatzbedingten Ertragseinbußen sind höher als die Entspannung auf der Treibstoffkostenseite, sodass mit einem Jahresverlust vor Sondereffekten von EUR 100 bis 125 Mio. für das Geschäftsjahr 2008 zu rechnen sein wird.

Im Rahmen des Privatisierungsprozesses wurde vorerst keine Entscheidung über den Verkauf des ÖIAG-Anteils getroffen. Der Aufsichtsrat der ÖIAG hat eine Verlängerung des Privatisierungsauftrags beantragt.

18 Erklärung der gesetzlichen Vertreter zum Quartalsbericht

Die unterzeichnenden Vorstände bestätigen als gesetzliche Vertreter, dass der vorliegende Quartalsbericht in Ihrer Verantwortung nach bestem Wissen erstellt wurde, im Einklang mit den International Financial Reporting Standards (IFRS), wie sie in der EU anzuwenden sind, insbesondere IAS 34 (Interim Reporting) steht und ein möglichst getreues Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage liefert.

Bezüglich des Quartalsberichts wurde auf die Durchführung einer Prüfung beziehungsweise einer prüferischen Durchsicht durch einen Abschlussprüfer verzichtet.

Wien, am 28. Oktober 2008

Der Vorstand

Handwritten signature of Alfred Otsch in black ink.

Alfred Otsch, CEO

Handwritten signature of Andreas Bierwirth in black ink.

Andreas Bierwirth, CCO

Handwritten signature of Peter Malanik in black ink.

Peter Malanik, COO



Appendix F – Zusammenfassung für die elektronische Abgabe (Hopla)

In einer wirtschaftlichen Umgebung, in der sich Unternehmen über Vorschriften den Anforderungen immer kurzfristigerer Erfolgsausweise gegenüberstehen sehen, laufen sie dadurch nicht Gefahr das ursprünglichste aller Unternehmensziele, nämlich die Sicherung des langfristigen Bestehens, aus den Augen zu verlieren?

Sind langfristige Strategie und kurzfristige Berichterstattung ein Widerspruch oder ergänzen sie sich? Findet man in den kurzfristigen Berichten auch strategische Ansätze wieder oder ist man durch die kurzfristige Berichterstattung bloß gezwungen, auch kurzfristige Gewinne, unter Außerachtlassung der langfristigen Strategie, zu veröffentlichen?

Ziel dieser Arbeit ist das Erörtern und Beantworten dieser Fragestellungen im Kontext der gültigen Rechnungslegungsvorschriften US-GAAP, IFRS und der österreichischen Gesetzgebung. Dabei soll der Fragestellung nachgegangen werden, inwieweit sich oben gestellte Fragen anhand dieser Regelungen beantworten lassen.

Es wird ein Zusammenhang zwischen Unternehmensstrategien und Rechnungslegungsvorschriften über kurzfristige Berichte, im besonderen Quartalsberichte, hergestellt und kritisch auf seine Praxistauglichkeit hin beleuchtet.

Exemplarisch werden vor diesem Hintergrund aktuelle Quartalsberichte von Ryanair und der Austrian Airlines Group analysiert.

Appendix G – Lebenslauf

Lebenslauf



Angaben zur Person

Name Bernhard Klaus Schrittwieser

Staatsangehörigkeit Österreich

Geburtsdatum 27. Februar 1979

Berufserfahrung

Seit Oktober 2007 Projektmanager
(seit August 2008 Head of BU – Networking & Projects)

Projektleitung und Projektakquisition

EC3 – eCommerce Competence Center
Vorlaufstraße 5/6
A – 1010 Wien

Forschung und Entwicklung im Bereich Informations-
und Kommunikationstechnologie

April - August 2006 Marketing- und Vertriebsassistent

Kundenakquisition, Telefonmarketing, Mitarbeit bei
Gestaltung von Pressetexten, Produktfolder und
Firmenhomepage

Xdb Database Solutions GmbH
Zirkusgasse 39/14
A - 1020 Wien

Softwareentwicklung

Schulbildung

2008	Abschluss des Studiums der Internationalen Betriebswirtschaft mit der Erlangung des akademischen Titel Mag. rer.soc.oec
1999 - 2008	Diplomarbeitsthema "Quartalsweiser Erfolgsausweis und langfristige Unternehmensstrategie" Spezialisierung: Internationales Management Internationales Marketing Studium der Internationalen Betriebswirtschaft Universität Wien ISCED 5A
1993 - 1998	Handelsakademie Waidhofen/Ybbs, Matura

Berufsbildende Praktika

Juli - August 2003	Außenhandelsstelle der Wirtschaftskammer Österreich in Caracas, Venezuela
Juli - August 1998	Raiffeisenbank Amstetten
Juli 1997	Oberbank Amstetten

Praktika

Juni - Juli 2004	Buntmetall Amstetten GmbH, Produktion
August 2002	Mostviertelklinikum Amstetten, Werkstatt
August 2001	Mostviertelklinikum Amstetten, Werkstatt
Juli 2000	Mostviertelklinikum Amstetten, Distribution
August 1999	Bene AG, Produktion und Lieferung
September 1998	Mostviertelklinikum Amstetten, Distribution
August 1996	Stadtgemeinde Amstetten, Bauhof

Auslandserfahrungen

Ausbildungsbezogen	September 2006 – Februar 2007 Sprachstudium an der Beijing Language and Culture University, China
	September 2003 – Juni 2004 Studium an der Swedish School of Economics and Business Administration, Helsinki, Finnland, im Rahmen des EU-Austauschprogramms für Studenten Erasmus
	September 1996 – Juni 1997 Projektarbeit in Kooperation mit der Mittelschule Forssa, Finnland, im Rahmen des EU-Austauschprogramms für Schüler Leonardo

<i>Praktikum</i>	Juli – August 2003 Außenhandelsstelle der Wirtschaftskammer Österreich in Caracas, Venezuela
<i>Sprachaufenthalte</i>	Juli 2002 Sprachschule Don Quijote in Valencia, Spanien
	September 1999 Aspect International Language School in Toronto, Kanada, Abschluss des Michigan Test of English Language Proficiency mit Auszeichnung
	Juli 1996 Education First Ltd. (EF) in Cannes, Frankreich
	Juli 1993 Education First Ltd. (EF) in Brighton, Großbritannien

Persönliche Fähigkeiten und Kompetenzen

Sprachen	Muttersprache: Deutsch		
	Sonstige:		
	Lesen	Schreiben	Sprechen
Englisch	ausgezeichnet	ausgezeichnet	ausgezeichnet
Spanisch	gut	gut	gut
Französisch	gut	gut	gut
Mandarin	-	-	grundlegend
Soziales Engagement	Juli 2001 – Juli 2003 Rotes Kreuz Niederösterreich, Freiwilliger Helfer (Sanitäter) Juli 2002 Kinderfreunde Oberösterreich, Helfer		
Organisatorische Fähigkeiten	Mitglied des Schulgemeinschaftsausschusses 1996/97		
EDV-Kenntnisse	MS Office, Adobe Photoshop CS 2, SPSS, Internetnutzung, Windows 95 aufwärts		
Individuelle Fortbildung	September 2004 Institut für Studentenbildung, Summerschool of Business Administration and Law		
Führerscheine	Klassen A und B		
Präsenzdienst	28. September 1998 – 27. Mai 1999		