

**HEIDELBERG**  
**Speedmaster**

GESCHÄFTSBERICHT 2007/2008 Dimensionen

**HEIDELBERG**

GESCHÄFTSBERICHT 2007/2008 Die Zahlen

HEIDELBERG

	2003/2004	2004/2005	2005/2006	2006/2007	2007/2008
<b>Auftragseingang</b>	3.852	3.700	3.605	3.853	<b>3.649</b>
<b>Umsatzerlöse</b>	3.746	3.360	3.586	3.803	<b>3.670</b>
<b>Auslandsumsatz in Prozent</b>	88,8	85,3	86,9	85,1	<b>83,8</b>
<b>Ergebnis der betrieblichen Tätigkeit<sup>1)</sup></b>	79	171	277	362	<b>268</b>
– in Prozent vom Umsatz	2,1	5,1	7,7	9,5	<b>7,3</b>
<b>Ergebnis vor Steuern</b>	– 506	106	229	300	<b>199</b>
<b>Jahresfehlbetrag/-überschuss</b>	– 695	59	135	263	<b>142</b>
– in Prozent vom Umsatz	– 18,6	1,8	3,8	6,9	<b>3,9</b>
<b>Forschungs- und Entwicklungskosten</b>	317	211	214	237	<b>222</b>
<b>Investitionen</b>	164	162	169	178	<b>217</b>
<b>Bilanzsumme</b>	4.232	3.660	3.281	3.339	<b>3.507</b>
<b>Working Capital<sup>2)</sup></b>	1.288	1.091	1.199	1.276	<b>1.193</b>
<b>Forderungen aus Absatzfinanzierung</b>	769	565	496	431	<b>323</b>
<b>Eigenkapital</b>	1.230	1.166	1.138	1.202	<b>1.193</b>
– in Prozent von Bilanzsumme	29,1	31,9	34,7	36,0	<b>34,0</b>
<b>Finanzschulden<sup>3)</sup></b>	718	587	540	509	<b>515</b>
<b>Nettofinanzverschuldung<sup>4)</sup></b>	861	731	672	562	<b>487</b>
<b>Cashflow</b>	– 121	232	345	398	<b>290</b>
– in Prozent vom Umsatz	– 3,2	6,9	9,6	10,5	<b>7,9</b>
<b>Free Cashflow</b>	114	152	149	229	<b>215</b>
– in Prozent vom Umsatz	3,0	4,5	4,2	6,0	<b>5,9</b>
<b>ROCE in Prozent<sup>5)</sup></b>	0,4	7,0	13,6	15,7	<b>13,5</b>
<b>Wertbeitrag in Prozent<sup>5)</sup></b>	– 9,9	– 2,2	4,4	5,8	<b>3,8</b>
<b>Eigenkapitalrendite in Prozent<sup>6)</sup></b>	– 56,5	5,1	11,9	21,9	<b>11,9</b>
<b>Ergebnis je Aktie in €</b>	– 8,16	0,69	1,58	3,23	<b>1,81</b>
<b>Dividende in €<sup>7)</sup></b>	–	0,30	0,65	0,95	<b>0,95</b>
<b>Aktienkurs zum Geschäftsjahresende in €</b>	27,99	24,65	36,40	34,30	<b>17,01</b>
<b>Börsenkaptalisierung zum Geschäftsjahresende</b>	2.405	2.118	3.023	2.735	<b>1.328</b>
<b>Dividendenrendite in Prozent<sup>8)</sup></b>	–	1,22	1,79	2,77	<b>5,58</b>
<b>Mitarbeiter zum Geschäftsjahresende</b>	22.513	18.416	18.436	19.171	<b>19.596</b>

<sup>1)</sup> Vor Restrukturierungsaufwendungen

<sup>2)</sup> Die Summe der Vorräte und der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen abzüglich der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen sowie der erhaltenen Anzahlungen

<sup>3)</sup> Bankverbindlichkeiten inklusive Schuldscheindarlehen und Wandschuldverschreibung

<sup>4)</sup> Die Summe der Finanzschulden und Pensionsrückstellungen abzüglich der Wertpapiere des Umlaufvermögens und der flüssigen Mittel

<sup>5)</sup> Im Geschäftsjahr 2006/2007 bereinigt um positive Einmaleffekte in Höhe von per Saldo rund 60 Mio €

<sup>6)</sup> Nach Steuern

<sup>7)</sup> Im Geschäftsjahr 2007/2008 Vorschlag von Vorstand und Aufsichtsrat

<sup>8)</sup> Bezogen auf den Geschäftsjahresendkurs im Xetra-Handel

## FINANZKALENDER 2008/2009

---

<b>10. Juni 2008</b>	Bilanzpressekonferenz, Analysten- und Investoren- konferenz
<b>18. Juli 2008</b>	Hauptversammlung
<b>5. August 2008</b>	Veröffentlichung der Zahlen zum 1. Quartal 2008/2009
<b>6. November 2008</b>	Veröffentlichung der Halbjahreszahlen 2008/2009
<b>3. Februar 2009</b>	Veröffentlichung der Zahlen zum 3. Quartal 2008/2009
<b>5. Mai 2009</b>	Veröffentlichung des vorläufigen Jahresabschlusses 2008/2009
<b>9. Juni 2009</b>	Bilanzpressekonferenz, Analysten- und Investoren- konferenz
<b>23. Juli 2009</b>	Hauptversammlung
<b>4. August 2009</b>	Veröffentlichung der Zahlen zum 1. Quartal 2009/2010
<b>3. November 2009</b>	Veröffentlichung der Halbjahreszahlen 2009/2010

Änderungen vorbehalten

---

## HEIDELBERG SERVICES



Heidelberg Systemservice  
Print Media Academy  
Business Consulting  
Verbrauchsmaterialien  
Financial Services  
Gebrauchtmaschinen

## > KONZERNABSCHLUSS

DER HEIDELBERGER DRUCKMASCHINEN AKTIENGESELLSCHAFT

**Inhalt**

<b>3</b>	Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung
<b>4</b>	Konzernbilanz
<b>6</b>	Konzern-Kapitalflussrechnung
<b>7</b>	Aufstellung der erfassten Erträge und Aufwendungen
<b>8</b>	Konzernanhang
<b>8</b>	Entwicklung des Eigenkapitals
<b>10</b>	Entwicklung der immateriellen Vermögenswerte, der Sachanlagen und der Anlageimmobilien
<b>12</b>	Konzern-Segmentberichterstattung
<b>13</b>	Allgemeine Erläuterungen
<b>34</b>	Erläuterungen zur Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung
<b>40</b>	Erläuterungen zur Konzernbilanz
<b>75</b>	Sonstige Angaben
<b>92</b>	Bestätigungsvermerk
<b>96</b>	Wesentliche Beteiligungen
<b>98</b>	Angaben zu den Organen

## &gt; KONZERN-GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG 2007/2008

Angaben in Tausend €

	Anhang	1.4.2006 bis 31.3.2007	<b>1.4.2007 bis 31.3.2008</b>
Umsatzerlöse	8	3.802.752	3.670.314
Bestandsveränderung der Erzeugnisse		58.188	68.819
Andere aktivierte Eigenleistungen		59.745	78.410
<b>Gesamtleistung</b>		<b>3.920.685</b>	<b>3.817.543</b>
Sonstige betriebliche Erträge	9	244.432	218.837
Materialaufwand	10	1.715.285	1.669.059
Personalaufwand	11	1.163.333	1.179.681
Abschreibungen	12	128.816	123.603
Sonstige betriebliche Aufwendungen	13	795.915	796.197
Ergebnis der betrieblichen Tätigkeit		<b>361.768</b>	<b>267.840</b>
Finanzerträge	15	20.380	19.598
Finanzaufwendungen	16	82.516	88.483
Finanzergebnis	14	<b>- 62.136</b>	<b>- 68.885</b>
<b>Ergebnis vor Steuern</b>		<b>299.632</b>	<b>198.955</b>
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	17	36.703	57.412
<b>Konzern-Jahresüberschuss</b>		<b>262.929</b>	<b>141.543</b>
Anteile anderer Gesellschafter		- 64	- 227
Konzern-Jahresüberschuss Anteil Heidelberg		262.993	141.770
<b>Unverwässertes Ergebnis je Aktie nach IAS 33 (in €/Aktie)</b>	34	<b>3,23</b>	<b>1,81</b>
<b>Verwässertes Ergebnis je Aktie nach IAS 33 (in €/Aktie)</b>	34	<b>3,07</b>	<b>1,77</b>

## Konzernbilanz zum 31. März 2008

## &gt; AKTIVA

Angaben in Tausend €

	Anhang	31.3.2007	31.3.2008
<b>Langfristige Vermögenswerte</b>			
Immaterielle Vermögenswerte	18	261.024	273.152
Sachanlagen	19	528.241	580.187
Anlageimmobilien	19	21.546	1.782
Finanzanlagen	20	46.675	68.049
Forderungen aus Absatzfinanzierung	21	319.880	194.839
Andere Forderungen und sonstige Vermögenswerte	21	88.052	178.846
Ertragsteueransprüche		74.098	76.045
Latente Steueransprüche	22	72.034	77.288
		<u>1.411.550</u>	<u>1.450.188</u>
<b>Kurzfristige Vermögenswerte</b>			
Vorräte	23	900.701	973.714
Forderungen aus Absatzfinanzierung	21	111.523	128.205
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	21	704.538	596.473
Andere Forderungen und sonstige Vermögenswerte	21	122.096	171.153
Ertragsteueransprüche		9.424	26.836
Wertpapiere	24	2.908	2.075
Flüssige Mittel	24	76.339	141.868
		<u>1.927.529</u>	<u>2.040.324</u>
<b>Zur Veräußerung bestimmte Vermögenswerte</b>	19	–	16.645
<b>Summe Aktiva</b>		<u>3.339.079</u>	<u>3.507.157</u>



## &gt; PASSIVA

Angaben in Tausend €

	Anhang	31.3.2007	31.3.2008
<b>Eigenkapital</b>	25		
Gezeichnetes Kapital		203.080	198.767
Kapital- und Gewinnrücklagen		733.272	852.298
Konzern-Jahresüberschuss Anteil Heidelberg		262.993	141.770
		1.199.345	1.192.835
Anteile anderer Gesellschafter		2.326	–
		1.201.671	1.192.835
<b>Langfristiges Fremdkapital</b>			
Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen	26	132.940	115.969
Andere Rückstellungen	27	374.035	360.374
Finanzverbindlichkeiten	28	421.504	493.512
Sonstige Verbindlichkeiten	30	109.370	114.390
Latente Steuerschulden	22	85.710	144.661
		1.123.559	1.228.906
<b>Kurzfristiges Fremdkapital</b>			
Andere Rückstellungen <sup>1)</sup>	27	328.668	378.386
Finanzverbindlichkeiten	28	121.882	50.636
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen <sup>1)</sup>	29	249.753	294.955
Ertragsteuerverbindlichkeiten		8.185	3.546
Sonstige Verbindlichkeiten <sup>1)</sup>	30	305.361	357.893
		1.013.849	1.085.416
Summe Passiva		3.339.079	3.507.157

<sup>1)</sup> Die Vorjahreszahlen wurden angepasst, siehe Tz. 1

> KONZERN-KAPITALFLUSSRECHNUNG 2007/2008<sup>1)</sup>

Angaben in Tausend €

	1.4.2006 bis 31.3.2007	1.4.2007 bis 31.3.2008
Konzern-Jahresüberschuss	262.929	141.543
Abschreibungen/Wertminderungen/Zuschreibungen <sup>2)</sup>	130.480	123.970
Veränderung der Pensionsrückstellungen	- 10.159	1.143
Veränderung latenter Steueransprüche/latenter Steuerschulden/Steuerrückstellungen	90.702	36.988
Ergebnis aus Abgängen	- 76.323	- 14.010
<b>Cashflow</b>	<b>397.629</b>	<b>289.634</b>
Veränderung Vorräte	- 60.186	- 92.187
Veränderung Forderungen/Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen <sup>3)</sup>	- 45.198	117.500
Veränderung Absatzfinanzierung	47.059	79.938
Veränderung der sonstigen Rückstellungen <sup>3)</sup>	53.283	30.126
Veränderung bei sonstigen Bilanzpositionen <sup>3)</sup>	- 67.985 <sup>4)</sup>	- 8.139
<b>Sonstige operative Veränderungen</b>	<b>- 73.027</b>	<b>127.238</b>
<b>Mittelzufluss aus laufender Geschäftstätigkeit<sup>5)</sup></b>	<b>324.602</b>	<b>416.872</b>
Immaterielle Vermögenswerte/Sachanlagen/Anlageimmobilien		
Investitionen	- 178.546	- 216.785
Einnahmen aus Abgängen	91.141	42.451
Finanzanlagen		
Investitionen	- 9.660	- 29.691
Einnahmen aus Abgängen	51.725	2.395
Funding Pensionen	- 50.000	-
<b>Mittelabfluss aus der Investitionstätigkeit</b>	<b>- 95.340</b>	<b>- 201.630</b>
<b>Free Cashflow</b>	<b>229.262</b>	<b>215.242</b>
Veränderung der eigenen Anteile	- 130.024	- 57.082
Dividendenzahlung	- 53.279	- 74.801
Aufnahme von Finanzverbindlichkeiten	106.912	109.607
Tilgung von Finanzverbindlichkeiten	- 151.187	- 124.145
<b>Mittelabfluss aus Finanzierungstätigkeit</b>	<b>- 227.578</b>	<b>- 146.421</b>
<b>Zahlungswirksame Veränderung des Finanzmittelbestands</b>	<b>1.684</b>	<b>68.821</b>
<b>Finanzmittelbestand zum Jahresanfang</b>	<b>79.679</b>	<b>79.247</b>
Konsolidierungskreisänderungen	-	492
Währungsanpassungen	- 2.116	- 4.617
Zahlungswirksame Veränderung des Finanzmittelbestands	1.684	68.821
<b>Finanzmittelbestand zum Jahresende</b>	<b>79.247</b>	<b>143.943</b>

<sup>1)</sup> Zu weiteren Erläuterungen verweisen wir auf Tz. 35

<sup>2)</sup> Betrifft immaterielle Vermögenswerte, Sachanlagen, Anlageimmobilien und Finanzanlagen

<sup>3)</sup> Die Vorjahreszahlen wurden angepasst, siehe Tz. 1

<sup>4)</sup> Beinhaltet - 74.098 Tsd € langfristige Steuererstattungsansprüche (Körperschaftsteuerguthaben) aufgrund der Änderung des Körperschaftsteuergesetzes

<sup>5)</sup> Darin enthalten sind gezahlte und erstattete Ertragsteuern in Höhe von 35.660 Tsd € (Vorjahr: 22.281 Tsd €) beziehungsweise 258 Tsd € (Vorjahr: 8.551 Tsd €). Die Zinsausgaben und die Zinseinnahmen belaufen sich auf 29.437 Tsd € (Vorjahr: 26.484 Tsd €) beziehungsweise 38.727 Tsd € (Vorjahr: 48.693 Tsd €)

> **AUFSTELLUNG DER ERFASSTEN ERTRÄGE UND AUFWENDUNGEN 2007/2008** Angaben in Tausend €

	1.4.2006 bis 31.3.2007	<b>1.4.2007 bis 31.3.2008</b>
<b>Konzern-Jahresüberschuss</b>	262.929	141.543
Pensionsverpflichtungen <sup>1)</sup>	44.919	82.155
Währungsumrechnung	- 53.260	- 81.530
Finanzielle Vermögenswerte		
Marktbewertung finanzieller Vermögenswerte	- 602	- 378
Cashflow-Hedges		
Erfolgsneutrale Marktbewertung von Cashflow-Hedges	29.177	77.988
Ergebniswirksame Realisierung von Cashflow-Hedges	- 11.234	- 49.058
Latente Ertragsteuern	- 24.361	- 42.975
<b>Summe der erfolgsneutral erfassten Erträge und Aufwendungen</b>	- 15.361	- 13.798
<b>Summe der erfassten Erträge und Aufwendungen</b>	<b>247.568</b>	<b>127.745</b>
- davon: Anteil Heidelberg-Konzern	247.450	128.023
- davon: Anteil anderer Gesellschafter	118	- 278

<sup>1)</sup> Veränderung versicherungsmathematischer Gewinne und Verluste und Veränderung des Anpassungsbetrags aufgrund von IAS 19.58b)

## Konzernanhang für das Geschäftsjahr 1. April 2007 bis 31. März 2008

> ENTWICKLUNG DES EIGENKAPITALS<sup>1)</sup>

	Gezeichnetes Kapital	Kapitalrücklage	Gewinnrücklagen					Summe Gewinnrücklagen
			Pensionsverpflichtungen <sup>2)</sup>	Währungs-umrechnung	Markt-bewertung übrige finanzielle Vermögenswerte	Markt-bewertung Cashflow-Hedges	Sonstige Gewinnrücklagen	
<b>1. April 2006</b>	212.610	8.542	- 73.064	- 147.403	684	- 2.788	1.002.004	779.433
Summe der erfolgsneutral erfassten Erträge und Aufwendungen	-	-	27.551	- 53.442	- 361	10.709	-	- 15.543
Konzern-Jahresüberschuss	-	-	-	-	-	-	81.640	81.640
<b>Summe der erfassten Erträge und Aufwendungen</b>	-	-	27.551	- 53.442	- 361	10.709	81.640	66.097
Dividendenzahlung	-	-	-	-	-	-	-	-
Aktienoptionen	-	1.156	-	-	-	-	-	-
Eigene Anteile	- 9.530	15.822	-	-	-	-	- 136.316	- 136.316
Konsolidierungsmaßnahmen / übrige Veränderungen	-	-	- 2.538	-	-	-	1.076	- 1.462
<b>31. März 2007</b>	<b>203.080</b>	<b>25.520</b>	<b>- 48.051</b>	<b>- 200.845</b>	<b>323</b>	<b>7.921</b>	<b>948.404</b>	<b>707.752</b>
<b>1. April 2007</b>	203.080	25.520	- 48.051	- 200.845	323	7.921	948.404	707.752
Summe der erfolgsneutral erfassten Erträge und Aufwendungen	-	-	44.959	- 81.479	- 222	22.995	-	- 13.747
Konzern-Jahresüberschuss	-	-	-	-	-	-	188.192	188.192
<b>Summe der erfassten Erträge und Aufwendungen</b>	-	-	44.959	- 81.479	- 222	22.995	188.192	174.445
Dividendenzahlung	-	-	-	-	-	-	-	-
Aktienoptionen	-	172	-	-	-	-	-	-
Eigene Anteile	- 4.313	4.313	-	-	-	-	- 56.798	- 56.798
Konsolidierungsmaßnahmen / übrige Veränderungen	-	-	-	-	-	-	- 3.106	- 3.106
<b>31. März 2008</b>	<b>198.767</b>	<b>30.005</b>	<b>- 3.092</b>	<b>- 282.324</b>	<b>101</b>	<b>30.916</b>	<b>1.076.692</b>	<b>822.293</b>

<sup>1)</sup> Zu weiteren Erläuterungen verweisen wir auf Tz. 25<sup>2)</sup> Versicherungsmathematische Gewinne und Verluste und Anpassungsbetrag aufgrund von IAS 19.58b)

Angaben in Tausend €

Summe Kapital- und Gewinn- rücklagen	Konzern- Jahres- überschuss Anteil Heidelberg	Anteile des Heidelberg- Konzerns	Anteile anderer Gesell- schafter	Summe
787.975	134.752	1.135.337	2.375	1.137.712
- 15.543	-	- 15.543	182	- 15.361
81.640	181.353	262.993	- 64	262.929
66.097	181.353	247.450	118	247.568
-	- 53.112	- 53.112	- 167	- 53.279
1.156	-	1.156	-	1.156
- 120.494	-	- 130.024	-	- 130.024
- 1.462	-	- 1.462	-	- 1.462
733.272	262.993	1.199.345	2.326	1.201.671
733.272	262.993	1.199.345	2.326	1.201.671
- 13.747	-	- 13.747	- 51	- 13.798
188.192	- 46.422	141.770	- 227	141.543
174.445	- 46.422	128.023	- 278	127.745
-	- 74.801	- 74.801	-	- 74.801
172	-	172	-	172
- 52.485	-	- 56.798	-	- 56.798
- 3.106	-	- 3.106	- 2.048	- 5.154
852.298	141.770	1.192.835	-	1.192.835

## > ENTWICKLUNG DER IMMATERIELLEN VERMÖGENSWERTE, DER SACHANLAGEN UND DER ANLAGEIMMOBILIEN

	Anschaffungs- und Herstellungskosten						
	Stand Beginn Geschäftsjahr	Änderung des Kon- solidierungs- kreises	Zugänge	Um- buchungen <sup>1)</sup>	Währungs- anpassungen	Abgänge	Stand Ende Geschäfts- jahr
<b>2006/2007</b>							
<b>Immaterielle Vermögenswerte</b>							
Geschäfts- oder Firmenwerte	107.732	2.058	–	–	– 69	–	109.721
Entwicklungskosten	192.854	–	27.285	–	–	–	220.139
Software/ Sonstige Rechte	100.859	1.923	8.222	7.230	– 404	10.686	107.144
Geleistete Anzahlungen	7.605	–	50	– 7.230	– 36	–	389
	<u>409.050</u>	<u>3.981</u>	<u>35.557</u>	<u>–</u>	<u>– 509</u>	<u>10.686</u>	<u>437.393</u>
<b>Sachanlagen</b>							
Grundstücke und Bauten	698.202	1.766	7.316	– 11.252	– 3.640	88.227	604.165
Technische Anlagen und Maschinen	606.877	1.483	31.153	12.756	– 1.295	45.304	605.670
Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	775.092	419	81.187	– 375	– 5.677	75.595	775.051
Geleistete Anzahlungen und Anlagen im Bau	14.916	50	30.682	– 17.732	– 29	477	27.410
	<u>2.095.087</u>	<u>3.718</u>	<u>150.338</u>	<u>– 16.603</u>	<u>– 10.641</u>	<u>209.603</u>	<u>2.012.296</u>
<b>Anlageimmobilien</b>	<u>71.557</u>	<u>–</u>	<u>101</u>	<u>– 10.097</u>	<u>–</u>	<u>635</u>	<u>60.926</u>
<b>2007/2008</b>							
<b>Immaterielle Vermögenswerte</b>							
Geschäfts- oder Firmenwerte	109.721	–	–	–	– 24	–	109.697
Entwicklungskosten	220.139	–	39.464	–	–	–	259.603
Software/ Sonstige Rechte	107.144	43	7.705	317	– 405	7.631	107.173
Geleistete Anzahlungen	389	–	38	– 317	– 22	26	62
	<u>437.393</u>	<u>43</u>	<u>47.207</u>	<u>–</u>	<u>– 451</u>	<u>7.657</u>	<u>476.535</u>
<b>Sachanlagen</b>							
Grundstücke und Bauten	604.165	201	26.885	13.261	– 4.100	5.130	635.282
Technische Anlagen und Maschinen	605.670	137	37.408	1.851	– 905	24.821	619.340
Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	775.051	255	89.450	10.930	– 10.222	102.000	763.464
Geleistete Anzahlungen und Anlagen im Bau	27.410	–	21.018	– 27.906	– 64	53	20.405
	<u>2.012.296</u>	<u>593</u>	<u>174.761</u>	<u>– 1.864</u>	<u>– 15.291</u>	<u>132.004</u>	<u>2.038.491</u>
<b>Anlageimmobilien</b>	<u>60.926</u>	<u>–</u>	<u>–</u>	<u>– 53.369</u>	<u>–</u>	<u>907</u>	<u>6.650</u>

<sup>1)</sup> Beinhaltet auch Umgliederungen in die Bilanzposition ›Zur Veräußerung bestimmte Vermögenswerte‹

<sup>2)</sup> Einschließlich Wertminderungen in Höhe von 758 Tsd € (Vorjahr: 3.446 Tsd €), siehe Tz. 12

Angaben in Tausend €

Stand Beginn Geschäftsjahr	Änderung des Kon- solidierungs- kreises	Abschrei- bungen <sup>2)</sup>	Um- buchungen <sup>1)</sup>	Währungs- anpassungen	Abgänge	Kumulierte Abschreibungen		Buchwerte	
						Zuschrei- bungen	Stand Ende Geschäfts- jahr	Stand Ende Geschäfts- jahr	
6.492	-	-	-	-	-	-	6.492	103.229	
65.678	-	27.913	-	-	-	-	93.591	126.548	
78.349	-	8.645	-	- 315	10.393	-	76.286	30.858	
-	-	-	-	-	-	-	-	389	
150.519	-	36.558	-	- 315	10.393	-	176.369	261.024	
452.288	-	16.579	- 6.016	- 1.219	69.165	-	392.467	211.698	
501.251	-	21.581	3.056	- 573	35.420	-	489.895	115.775	
618.341	-	47.368	- 4.326	- 2.686	57.004	-	601.693	173.358	
-	-	-	-	-	-	-	-	27.410	
1.571.880	-	85.528	- 7.286	- 4.478	161.589	-	1.484.055	528.241	
45.051	-	4.899	- 10.394	-	176	-	39.380	21.546	
6.492	-	-	-	-	-	-	6.492	103.205	
93.591	-	24.875	-	-	-	-	118.466	141.137	
76.286	-	10.131	-	- 362	7.630	-	78.425	28.748	
-	-	-	-	-	-	-	-	62	
176.369	-	35.006	-	- 362	7.630	-	203.383	273.152	
392.467	-	15.585	- 471	- 1.464	3.772	-	402.345	232.937	
489.895	-	20.595	-	- 414	24.775	-	485.301	134.039	
601.693	-	50.943	-	- 5.569	76.409	-	570.658	192.806	
-	-	-	-	-	-	-	-	20.405	
1.484.055	-	87.123	- 471	- 7.447	104.956	-	1.458.304	580.187	
39.380	-	1.474	- 35.726	-	260	-	4.868	1.782	

Konzern-Segmentberichterstattung 2007/2008<sup>1)</sup>

## &gt; SEGMENTINFORMATIONEN NACH SPARTEN

Angaben in Tausend €

	Press		Postpress		Financial Services		Heidelberg-Konzern	
	1. 4. 2006 bis 31. 3. 2007	<b>1. 4. 2007 bis 31. 3. 2008</b>	1. 4. 2006 bis 31. 3. 2007	<b>1. 4. 2007 bis 31. 3. 2008</b>	1. 4. 2006 bis 31. 3. 2007	<b>1. 4. 2007 bis 31. 3. 2008</b>	1. 4. 2006 bis 31. 3. 2007	<b>1. 4. 2007 bis 31. 3. 2008</b>
Außenumsatz	3.321.330	3.213.287	444.426	426.968	36.996	30.059	3.802.752	3.670.314
Abschreibungen <sup>2)</sup>	121.941	115.942	6.626	6.708	249	953	128.816	123.603
Nicht zahlungswirksame Aufwendungen	413.816	373.521	41.307	39.085	23.355	24.908	478.478	437.514
Forschungs- und Entwicklungskosten	212.734	194.346	24.267	27.317	–	–	237.001	221.663
Ergebnis der betrieblichen Tätigkeit (Segmentergebnis)	313.585	239.043	7.362	– 7.208	40.821	36.005	361.768	267.840
Investitionen	169.710	206.093	8.617	10.689	219	3	178.546	216.785
Segmentvermögen	2.336.401	2.601.739	268.962	247.936	437.364	328.952	3.042.727	3.178.627
Segmentschulden	1.071.853	1.148.455	94.227	100.172	99.331	77.834	1.265.411	1.326.461
Anzahl Mitarbeiter	17.100	17.468	1.988	2.050	83	78	19.171	19.596

## &gt; SEGMENTINFORMATIONEN NACH REGIONEN

Angaben in Tausend €

	Europe, Middle East and Africa		Eastern Europe		North America		Latin America		Asia/Pacific		Heidelberg-Konzern	
	1. 4. 2006 bis 31. 3. 2007	<b>1. 4. 2007 bis 31. 3. 2008</b>	1. 4. 2006 bis 31. 3. 2007	<b>1. 4. 2007 bis 31. 3. 2008</b>	1. 4. 2006 bis 31. 3. 2007	<b>1. 4. 2007 bis 31. 3. 2008</b>	1. 4. 2006 bis 31. 3. 2007	<b>1. 4. 2007 bis 31. 3. 2008</b>	1. 4. 2006 bis 31. 3. 2007	<b>1. 4. 2007 bis 31. 3. 2008</b>	1. 4. 2006 bis 31. 3. 2007	<b>1. 4. 2007 bis 31. 3. 2008</b>
Außenumsatz nach Sitz der Abnehmer	1.692.010	1.624.187	377.157	427.458	621.563	576.400	191.581	197.223	920.441	845.046	3.802.752	3.670.314
Investitionen	158.562	197.058	3.369	2.282	11.835	9.044	2.408	1.554	2.372	6.847	178.546	216.785
Segment- vermögen	1.940.218	2.208.753	165.116	168.449	335.482	230.070	181.156	192.078	420.755	379.277	3.042.727	3.178.627

<sup>1)</sup> Zu weiteren Erläuterungen verweisen wir auf Tz. 36<sup>2)</sup> Einschließlich erfolgswirksam erfasster Wertminderungen in Höhe von 758 Tsd € (Vorjahr: 3.446 Tsd €), siehe Tz. 12



## Allgemeine Erläuterungen

### 1 Grundlagen für die Aufstellung des Konzernabschlusses

Der Konzernabschluss der Heidelberger Druckmaschinen Aktiengesellschaft wurde nach den International Financial Reporting Standards (IFRS), wie sie in der EU anzuwenden sind, und den ergänzend nach § 315a Abs. 1 HGB zu beachtenden handelsrechtlichen Vorschriften aufgestellt. Der Konzernabschluss entspricht ebenfalls den bis zum Bilanzstichtag verpflichtend in Kraft getretenen IFRS.

Zur Verbesserung der Klarheit der Darstellung fassen wir in der Gewinn- und Verlustrechnung und in der Bilanz einzelne Posten zusammen. Die Aufgliederung dieser Posten ist im Anhang aufgeführt. Der Ausweis der abgegrenzten Schulden (Accruals) für ausstehende Rechnungen sowie der abgegrenzten Schulden aus dem Personalbereich erfolgt gemäß den Regelungen des IAS 37 (Rückstellungen, Eventualschulden und Eventualforderungen) in den Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen beziehungsweise in den Sonstigen Verbindlichkeiten. Die Vorjahreszahlen haben wir entsprechend angepasst (siehe Tz. 27 beziehungsweise 30). Die Gewinn- und Verlustrechnung ist nach dem Gesamtkostenverfahren aufgestellt.

Alle Beträge werden grundsätzlich in Tausend € angegeben. Für die Tochtergesellschaften außerhalb der Europäischen Währungsunion erfolgt die Transformation in der Weise, dass die in der jeweiligen Landeswährung erstellten Jahresabschlüsse in € umgerechnet werden (siehe Tz. 5).

Der vorliegende Abschluss bezieht sich auf das Geschäftsjahr 2007/2008 (1. April 2007 bis 31. März 2008).

### 2 Anwendung geänderter beziehungsweise neuer Standards

Der Heidelberg-Konzern hat alle im Berichtsjahr verpflichtend anzuwendenden Standards und Interpretationen berücksichtigt.

Das International Accounting Standards Board (IASB) und das International Financial Reporting Interpretations Committee (IFRIC) haben folgende neue Standards, Änderungen bei bestehenden Standards und Interpretationen verabschiedet, die im Geschäftsjahr 2007/2008 erstmalig anzuwenden sind:

- > IFRS 7 ›Finanzinstrumente: Angaben‹,
- > IAS 1 ›Darstellung des Abschlusses‹,
- > IFRIC 8 ›Anwendungsbereich von IFRS 2‹,
- > IFRIC 9 ›Neubeurteilung eingebetteter Derivate‹,
- > IFRIC 10 ›Zwischenberichterstattung und Wertminderung‹,
- > IFRIC 11 ›IFRS 2 – Geschäfte mit eigenen Aktien und Aktien von Konzernunternehmen‹.

Mit Ausnahme der Änderungen der Anhangsangaben aufgrund IFRS 7 sowie IAS 1 haben die neuen Standards keine Auswirkungen auf den Konzernabschluss.

In IFRS 7 wurden die bislang in dem Standard IAS 32 sowie in dem von Banken und ähnlichen Finanzinstitutionen anzuwendenden IAS 30 enthaltenen Angabepflichten überarbeitet und zusammengeführt. IFRS 7 erfordert neue Anhangsangaben zu Finanzinstrumenten, hat jedoch keinen Einfluss auf die Klassifizierung sowie die Bewertung von Finanzinstrumenten im Heidelberg-Konzern. Gleichzeitig mit der Veröffentlichung von IFRS 7 wurde IAS 1 durch Aufnahme zusätzlicher Angabepflichten zum Kapitalmanagement geändert.

#### **Neue Rechnungslegungsvorschriften**

Das IASB und das IFRIC haben weitere Standards und Interpretationen verabschiedet, die im Geschäftsjahr 2007/2008 noch nicht verpflichtend anzuwenden beziehungsweise von der EU noch nicht anerkannt sind. Die Auswirkungen der erstmaligen Anwendung der für Heidelberg relevanten Standards auf den Abschluss des Heidelberg-Konzerns werden derzeit geprüft. Heidelberg plant zurzeit keine frühzeitige Anwendung dieser Standards.

#### **IFRS 8: ›Geschäftssegmente‹**

IFRS 8 wurde am 30. November 2006 veröffentlicht und ersetzt IAS 14: ›Segmentberichterstattung‹. Der IFRS 8 übernimmt den Management-Ansatz, wie er auch im SFAS 131 verankert ist, und führt somit zur Konvergenz mit US-GAAP. Der Management-Ansatz fordert eine Segmentierung gemäß interner Berichtsstruktur. IFRS 8 verlangt die Angabe der intern zur Ressourcenallokation und Beurteilung der Segmentperformance verwendeten Steuerungsgrößen. Diese können von den Größen in der Bilanz und Gewinn- und Verlustrechnung abweichen. Aus diesem Grund ist die Segmentinformation zur Bilanz beziehungsweise Gewinn- und Verlustrechnung überzuleiten. IFRS 8 ist erstmals verpflichtend für Geschäftsjahre, die am oder nach dem 1. Januar 2009 beginnen, anzuwenden.

#### **Änderungen zum IAS 1: ›Darstellung des Abschlusses‹**

Das IASB hat am 6. September 2007 eine überarbeitete Version des IAS 1: ›Darstellung des Abschlusses‹ veröffentlicht. Die Änderungen betreffen im Wesentlichen die Eigenkapitalveränderungsrechnung, die Gesamtergebnisdarstellung, die Bezeichnung der Abschlussbestandteile sowie anzugebende Vergleichsinformationen. In der Eigenkapitalveränderungsrechnung sind nunmehr nur noch Transaktionen mit Anteilseignern darzustellen. Eigenkapitalveränderungen aus Geschäftsvorfällen, die nicht mit Anteilseignern durchgeführt wurden, sind separat in der Gesamtergebnisdarstellung (›statement of comprehensive income‹) zu erläutern. Alternativ kann die Darstellung auch in zwei getrennten Berichtskomponenten, das heißt

der Gewinn- und Verlustrechnung sowie dem Übrigen Gesamtergebnis (statement of other comprehensive income) erfolgen. Sowohl der korrespondierende Ertragsteuereffekt als auch Umgliederungen sind jeweils separat für die einzelnen Komponenten des Übrigen Gesamtergebnisses anzugeben. Die Änderungen der Bezeichnungen der Abschlussbestandteile sind nicht verpflichtend anzuwenden. Weiterhin ist bei Änderungen der Eröffnungsbilanz der frühesten Vergleichsperiode diese Eröffnungsbilanz zusätzlich darzustellen. Die Änderungen des IAS 1 sind anzuwenden für Geschäftsjahre, die am oder nach dem 1. Januar 2009 beginnen.

#### **Änderungen zum IAS 23: »Fremdkapitalkosten«**

Das IASB hat am 29. März 2007 den geänderten IAS 23: »Fremdkapitalkosten« veröffentlicht. Die Überarbeitung besteht im Wesentlichen in der Eliminierung des Wahlrechts, Fremdkapitalkosten für bestimmte Vermögenswerte als Aufwand zu erfassen. Somit sind Fremdkapitalkosten, die qualifizierten Vermögenswerten direkt zugeordnet werden können, als Teil der Anschaffungs- und Herstellungskosten zu aktivieren. Die Änderung ist anzuwenden für Fremdkapitalkosten, die qualifizierten Vermögenswerten zuzuordnen sind, deren Aktivierung am oder nach dem 1. Januar 2009 beginnt.

#### **Änderungen zum IFRS 2: »Aktienbasierte Vergütung«**

Das IASB hat am 17. Januar 2008 Änderungen des IFRS 2: »Aktienbasierte Vergütung« bezüglich Ausübungsbedingungen und Annullierungen veröffentlicht. Aufgrund der Änderungen umfasst die Definition der Ausübungsbedingungen nunmehr ausschließlich Dienstbedingungen sowie Leistungsbedingungen kombiniert mit einem Dienstzeiterfordernis. Anderweitige Bedingungen gelten automatisch als Nicht-Ausübungsbedingungen. Des Weiteren wird festgelegt, dass Annullierungen sowohl durch das Unternehmen als auch durch eine andere Partei, zum Beispiel Arbeitnehmer, gleichermaßen bilanziert werden. Die Änderungen des IFRS 2 sind anzuwenden für Geschäftsjahre, die am oder nach dem 1. Januar 2009 beginnen.

#### **Änderungen zum IFRS 3: »Unternehmenszusammenschlüsse«**

Das IASB hat am 10. Januar 2008 eine überarbeitete Version des IFRS 3: »Unternehmenszusammenschlüsse« veröffentlicht. Die wesentlichen Änderungen betreffen die Bestimmung des Kaufpreises, die Bewertung von Minderheitenanteilen sowie die Bilanzierung sukzessiver Unternehmenserwerbe. Bedingte Kaufpreisbestandteile sind zum Erwerbszeitpunkt, unabhängig von ihrer Eintrittswahrscheinlichkeit, bei der Kaufpreisbestimmung zu berücksichtigen. Zusätzlich sind in direktem Zusammenhang mit dem Unternehmenszusammenschluss stehende Transaktionskosten nicht in den Kaufpreis einzubeziehen, sondern grundsätzlich erfolgs-

wirksam zu erfassen. Bei Minderheitenanteilen besteht das Wahlrecht, den auf diese Minderheitenanteile entfallenden Geschäfts- oder Firmenwert in die Bewertung einzubeziehen. Des Weiteren sind im Rahmen sukzessiver Unternehmenserwerbe entstehende Unterschiede zwischen Buchwert und beizulegendem Zeitwert an gehaltenen Anteilen nunmehr zum Erwerbszeitpunkt erfolgswirksam – nicht im Eigenkapital – zu erfassen. Die Änderungen des IFRS 3 sind anzuwenden für Geschäftsjahre, die am oder nach dem 1. Juli 2009 beginnen.

#### **Änderungen zum IAS 27: ›Konzern- und separate Einzelabschlüsse nach IFRS‹**

Das IASB hat am 10. Januar 2008 eine überarbeitete Version des IAS 27: ›Konzern- und separate Einzelabschlüsse nach IFRS‹ veröffentlicht. Käufe oder Verkäufe von Anteilen an Tochterunternehmen, durch die sich die Beherrschungsmöglichkeit nicht ändert, sind erfolgsneutral im Eigenkapital zu erfassen. Resultiert aus Verkäufen jedoch ein Verlust der Beherrschungsmöglichkeit, ist der Veräußerungsgewinn oder -verlust erfolgswirksam zu erfassen. Bei der Allokation von auf Minderheitenanteile entfallenden Verlusten ist nunmehr die Zuordnung der Verluste auch bei dadurch resultierendem negativen Buchwert der Minderheitenanteile vorgesehen. Die Änderungen des IAS 27 sind anzuwenden für Geschäftsjahre, die am oder nach dem 1. Juli 2009 beginnen.

#### **Änderungen zum IAS 32: ›Finanzinstrumente: Darstellung‹ sowie IAS 1: ›Darstellung des Abschlusses‹**

Die durch das IASB am 14. Februar 2008 veröffentlichten Änderungen betreffen Regelungen zur Abgrenzung von Eigen- und Fremdkapital sowie diesbezügliche Angabevorschriften. Zukünftig werden bestimmte durch den Inhaber kündbare Instrumente dann als Eigenkapital und nicht als Fremdkapital klassifiziert, wenn diese Instrumente spezifizierte Bedingungen erfüllen. Die Änderungen des IAS 32 sowie des IAS 1 sind anzuwenden für Geschäftsjahre, die am oder nach dem 1. Januar 2009 beginnen.

#### **IFRIC 12: ›Vereinbarungen von Dienstleistungskonzessionen‹**

IFRIC 12 behandelt Vereinbarungen, bei denen die öffentliche Hand mit privaten Unternehmen Verträge abschließt, die auf die Erfüllung öffentlicher Aufgaben gerichtet sind. IFRIC 12 regelt für private Unternehmen die Bilanzierung der Rechte und Pflichten aus diesen Vereinbarungen. IFRIC 12 ist erstmals verpflichtend für Geschäftsjahre, die am oder nach dem 1. Januar 2008 beginnen, anzuwenden.

**IFRIC 13: »Kundentreueprogramme«**

IFRIC 13 widmet sich der Rechnungslegung von Prämiegutschriften an Kunden, die diese beim Kauf anderer Güter oder Dienstleistungen erhalten. Insbesondere wird die Bilanzierung der Verpflichtungen, kostenfreie oder kostenreduzierte Güter oder Dienstleistungen für Kunden zur Verfügung zu stellen, behandelt. IFRIC 13 ist erstmals verpflichtend für Geschäftsjahre, die am oder nach dem 1. Juli 2008 beginnen, anzuwenden.

**IFRIC 14: »IAS 19 – Die Begrenzung eines leistungsorientierten Vermögenswertes, Mindestfinanzierungsvorschriften und ihre Wechselwirkung«**

IFRIC 14 behandelt, unter welchen Voraussetzungen ein wirtschaftlicher Nutzen aus einem Pensionsplan für ein Unternehmen verfügbar ist. Außerdem wird die bilanzielle Auswirkung von gesetzlichen oder vertraglichen Mindestfinanzierungsvorschriften auf die Bewertung von leistungsorientierten Vermögenswerten oder Schulden erläutert. Dabei wird insbesondere dargestellt, inwiefern durch diese Mindestfinanzierungen die Verfügbarkeit des wirtschaftlichen Nutzens eingeschränkt wird und ob die Mindestverpflichtung den Ansatz einer Verbindlichkeit auslöst. IFRIC 14 ist erstmals verpflichtend für Geschäftsjahre, die am oder nach dem 1. Januar 2008 beginnen, anzuwenden.

**3 Konsolidierungskreis**

In den Konzernabschluss werden neben der Heidelberger Druckmaschinen Aktiengesellschaft 71 (Vorjahr: 70) in- und ausländische Gesellschaften einbezogen, bei denen die Heidelberger Druckmaschinen Aktiengesellschaft die Möglichkeit hat, beherrschenden Einfluss (Control-Verhältnis) im Sinne des IAS 27 auszuüben. Davon sind 64 (Vorjahr: 63) Gesellschaften im Ausland ansässig. Beherrschung im Sinne des IAS 27 ist dann gegeben, wenn die Möglichkeit besteht, die Finanz- und Geschäftspolitik eines Unternehmens zu bestimmen, um aus dessen Tätigkeit Nutzen zu ziehen. Die Einbeziehung in den Konzernabschluss erfolgt zu dem Zeitpunkt, zu dem das Control-Verhältnis vorliegt. Soweit Tochterunternehmen von untergeordneter Bedeutung sind, werden sie nicht einbezogen. Die Aufstellung des Anteilsbesitzes der Heidelberger Druckmaschinen Aktiengesellschaft wird im elektronischen Bundesanzeiger bekannt gemacht. Die wesentlichen in den Konzernabschluss einbezogenen Tochterunternehmen sind dem Anhang als Anlage »Wesentliche Beteiligungen« beigefügt.

In den Heidelberg-Konzernabschluss zum 31. März werden auch fünf Unternehmen mit dem Bilanzstichtag 31. Dezember einbezogen. Sofern diese Unternehmen wesentliche Transaktionen zwischen dem 31. Dezember und dem 31. März tätigen, werden sie entsprechend im Konzernabschluss berücksichtigt.

Gegenüber dem Vorjahr veränderte sich der Konsolidierungskreis wie folgt:

> Erstkonsolidierung:

Im vierten Quartal des Berichtsjahres wurde die Heidelberg Grafik Ticaret Servis Limited Sirketi, Istanbul, Türkei, in den Konsolidierungskreis aufgenommen.

#### 4 Konsolidierungsgrundsätze

Gemäß IFRS 3 sind alle Unternehmenszusammenschlüsse nach der Erwerbsmethode in Form der vollständigen Neubewertungsmethode zu bilanzieren.

Konzerninterne Umsätze, Aufwendungen und Erträge, Forderungen und Verbindlichkeiten sowie Haftungsverhältnisse werden eliminiert. Die konzerninternen Lieferungen und Leistungen werden sowohl auf der Basis von Marktpreisen als auch Verrechnungspreisen, die auf der Grundlage des ›Dealing at arm's length‹-Grundsatzes ermittelt wurden, vorgenommen. In den Vorräten enthaltene Vermögenswerte aus konzerninternen Lieferungen werden um Zwischenergebnisse bereinigt. Bei den erfolgswirksamen Konsolidierungsvorgängen werden die ertragsteuerlichen Auswirkungen berücksichtigt und entsprechende latente Steuern in Ansatz gebracht.

#### 5 Währungsumrechnung

In den in lokaler Währung aufgestellten Einzelabschlüssen der konsolidierten Gesellschaften werden monetäre Positionen in fremder Währung (flüssige Mittel, Forderungen, Verbindlichkeiten) zum Stichtagskurs bewertet und Währungskurseffekte erfolgswirksam erfasst. Nicht monetäre Positionen in fremder Währung sind mit den historischen Kursen angesetzt.

Die Umrechnung der in ausländischer Währung aufgestellten Abschlüsse der einbezogenen Gesellschaften erfolgt auf der Grundlage des Konzepts der funktionalen Währung (IAS 21) nach der ›modifizierten Stichtagskursmethode‹. Da unsere Tochtergesellschaften ihre Geschäfte in finanzieller, wirtschaftlicher und organisatorischer Hinsicht selbstständig betreiben, ist in der Regel die funktionale Währung identisch mit der jeweiligen Landeswährung der Gesellschaft. Die Vermögenswerte und Schulden werden folglich zum Stichtagskurs, die Aufwendungen und Erträge zu Jahresdurchschnittskursen umgerechnet. Der sich aus der Währungsumrechnung ergebende Unterschiedsbetrag wird erfolgsneutral mit den Gewinnrücklagen verrechnet.

Währungsdifferenzen, die sich gegenüber der Vorjahresumrechnung im Heidelberg-Konzern ergeben, werden ebenfalls erfolgsneutral mit den Gewinnrücklagen verrechnet.

Eine Rechnungslegung gemäß den Regelungen des IAS 29 war nicht notwendig, da es im Heidelberg-Konzern keine Tochtergesellschaften mit Sitz in Hochinflationländern gibt.

Der Währungsumrechnung liegen die nachfolgenden wesentlichen Wechselkurse zugrunde:

	Jahresdurchschnittskurse		Stichtagskurse	
	2006/2007 1 € =	2007/2008 1 € =	2006/2007 1 € =	2007/2008 1 € =
<b>AUD</b>	1,6766	1,6362	1,6506	1,7171
<b>CAD</b>	1,4652	1,4631	1,5487	1,6080
<b>CHF</b>	1,5890	1,6390	1,6215	1,5735
<b>GBP</b>	0,6781	0,7109	0,6793	0,7908
<b>HKD</b>	10,0418	11,1491	10,4322	12,2929
<b>JPY</b>	150,7933	162,3400	156,7500	157,8600
<b>USD</b>	1,2904	1,4306	1,3352	1,5796

AUD = Australischer Dollar

CAD = Kanadischer Dollar

CHF = Schweizer Franken

GBP = Britisches Pfund

HKD = Hongkong-Dollar

JPY = Japanischer Yen

USD = US-Dollar

## 6 Allgemeine Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden

Im Folgenden werden die im Konzernabschluss angewandten Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden dargestellt. Weitere Erläuterungen zu einzelnen Positionen der Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung und der Konzernbilanz sowie entsprechende Zahlenangaben ergeben sich aus Tz. 8 ff.

### Allgemeine Grundlagen

Nach Auffassung des IASB erfüllt der Konzernabschluss bei Beachtung der qualitativen Kriterien der Rechnungslegung sowie der einzelnen IFRS den Grundsatz des ›True and Fair View‹ und der ›Fair Presentation‹ (overriding principle). Es darf deshalb unter dem Gesichtspunkt der Vermittlung eines den tatsächlichen Verhältnissen entsprechenden Bildes nicht von den einzelnen Regelungen abgewichen werden.

### Einheitliche Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden

Der Konzernabschluss wird auf der Grundlage konzernerinheitlicher Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden erstellt.

### Stetigkeit der Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden

Die Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden wurden mit Ausnahme der Änderung des Ausweises von abgegrenzten Schulden (siehe Tz. 1) beibehalten.

### Ertragsrealisierung

Umsätze aus **Produktverkäufen** werden dann erfasst, wenn die maßgeblichen Risiken und Chancen, die mit dem Eigentum der verkauften Waren und Erzeugnisse verbunden sind, auf den Käufer übergehen. Dabei verbleibt weder ein fortgeführtes Verfügungsrecht noch eine wirksame Verfügungsmacht über die verkauften Waren und Erzeugnisse. Die Höhe der Erlöse kann verlässlich bestimmt werden; der Zufluss eines wirtschaftlichen Nutzens aus dem Verkauf ist hinreichend wahrscheinlich.

Umsätze aus **Dienstleistungsgeschäften** werden mit Erbringung der Dienstleistungen erfasst, sofern die Höhe der Erträge verlässlich bemessen werden kann und der Zufluss des wirtschaftlichen Nutzens aus dem Geschäft hinreichend wahrscheinlich ist. Bei langfristigen Serviceverträgen erfolgt in der Regel eine lineare Verteilung der Umsätze.

Die Erträge aus **Operating- und Finanzierungs-Leasingverhältnissen** werden auf der Grundlage der Regelungen des IAS 17 erfasst.

### Immaterielle Vermögenswerte

Sämtliche immateriellen Vermögenswerte – außer Geschäfts- oder Firmenwerte – weisen eine begrenzte Nutzungsdauer auf und werden deshalb abgeschrieben. Geschäfts- oder Firmenwerte werden gemäß IFRS 3 in Verbindung mit IAS 36 jährlich sowie bei Vorliegen von Anhaltspunkten für eine Wertminderung einem Werthaltigkeitstest (Impairment-Test) unterzogen. Entgeltlich erworbene immaterielle Vermögenswerte werden zu Anschaffungskosten aktiviert und über ihre voraussichtliche Nutzungsdauer linear abgeschrieben. Selbst geschaffene immaterielle Vermögenswerte werden insoweit aktiviert, als die Ansatzkriterien des IAS 38 erfüllt sind. Die Herstellungskosten umfassen dabei alle direkt zurechenbaren Kosten.

### Entwicklungs- und Forschungskosten

Entwicklungskosten für neu entwickelte Produkte werden mit den Herstellungskosten aktiviert, soweit eine eindeutige Aufwandszuordnung möglich und sowohl die technische Realisierbarkeit als auch die Vermarktung der neu entwickelten Produkte sichergestellt sind



(IAS 38). Die Entwicklungstätigkeit muss ferner mit hinreichender Wahrscheinlichkeit zu künftigen Finanzmittelzuflüssen führen. Die aktivierten Entwicklungskosten umfassen alle direkt dem Entwicklungsprozess zurechenbaren Einzel- und Gemeinkosten. Die Abschreibung erfolgt auf der Grundlage des geschätzten Verkaufszeitraums der Produkte.

Forschungskosten sind gemäß IAS 38 nicht aktivierungsfähig und werden somit unmittelbar als Aufwand in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst.

### **Sachanlagen**

Sachanlagen werden zu Anschaffungs- oder Herstellungskosten abzüglich kumulierter linearer Abschreibungen sowie kumulierter Wertminderungen bewertet.

Eine Neubewertung des Sachanlagevermögens entsprechend dem Wahlrecht des IAS 16 erfolgte nicht. Die Herstellungskosten enthalten neben den Einzelkosten angemessene Teile der notwendigen Material- und Fertigungsgemeinkosten.

Fremdkapitalzinsen werden unmittelbar als Aufwand verrechnet (IAS 23). Ausschließlich auf steuerlichen Regelungen beruhende Abschreibungen werden nicht angesetzt.

Kosten für die Reparatur von Sachanlagen, die nicht zu einer Erweiterung oder wesentlichen Verbesserung des jeweiligen Vermögenswerts führen, werden aufwandswirksam behandelt.

### **Anlageimmobilien**

Anlageimmobilien (IAS 40: »Als Finanzinvestition gehaltene Immobilien«) werden zu Anschaffungs- oder Herstellungskosten abzüglich kumulierter linearer Abschreibungen sowie kumulierter Wertminderungen bilanziert. Im Anhang erfolgt die Angabe des beizulegenden Zeitwerts dieser Anlageimmobilien, der nach international anerkannten Bewertungsmethoden wie zum Beispiel der Discounted-Cashflow-Methode ermittelt oder aus dem aktuellen Marktpreis vergleichbarer Immobilien abgeleitet wird.

### **Finanzierungs-Leasingverhältnisse**

Im Rahmen von Finanzierungs-Leasingverhältnissen wird dem Leasingnehmer das wirtschaftliche Eigentum in den Fällen zugerechnet, in denen er im Wesentlichen alle Chancen und Risiken, die mit dem Eigentum verbunden sind, trägt (IAS 17). Sofern das wirtschaftliche Eigentum dem Heidelberg-Konzern zuzurechnen ist, erfolgt die Aktivierung zu Beginn der Laufzeit des Leasingverhältnisses zum beizulegenden Zeitwert oder zum niedrigeren Barwert der Mindestleasingzahlungen. Die Abschreibungen erfolgen nach der linearen Abschreibungsmethode auf der Grundlage der wirtschaftlichen Nutzungsdauer beziehungsweise der kürzeren Vertragslaufzeit.

### Abschreibungen

Die Abschreibungen auf die immateriellen Vermögenswerte, die Sachanlagen und die Anlageimmobilien werden – wie bereits im Vorjahr – im Wesentlichen auf der Grundlage der nachfolgenden konzerneinheitlichen Nutzungsdauern ermittelt:

	Jahre
Entwicklungskosten	3 bis 6
Software/Sonstige Rechte	3 bis 5
Gebäude	25 bis 50
Technische Anlagen und Maschinen	3 bis 15
Fahrzeuge	5 bis 9
Betriebs- und Geschäftsausstattung	3 bis 13
Anlageimmobilien	10 bis 50

### Wertminderungen nicht-finanzieller Vermögenswerte

Bei immateriellen Vermögenswerten (einschließlich der aktivierten Entwicklungskosten) sowie Gegenständen des Sachanlagevermögens wird die Werthaltigkeit des Buchwerts am Ende jedes Geschäftsjahres überprüft. Soweit der erzielbare Betrag des Vermögenswerts den Buchwert unterschreitet, wird eine Wertminderung vorgenommen. Der erzielbare Betrag ist jeweils der höhere der beiden Beträge aus beizulegendem Zeitwert abzüglich Veräußerungskosten und Nutzungswert. Sofern der Vermögenswert Teil einer selbstständigen zahlungsmittelgenerierenden Einheit (cash generating unit) ist, wird die Abschreibung auf der Grundlage des erzielbaren Betrags dieser zahlungsmittelgenerierenden Einheit ermittelt. Bei Wegfall der Gründe für eine Wertminderung erfolgt eine Zuschreibung bis zur Höhe der um die Abschreibungen fortgeführten Anschaffungs- oder Herstellungskosten (IAS 36).

Die Buchwerte der Geschäfts- oder Firmenwerte werden bei Vorliegen von Anhaltspunkten für eine Wertminderung einem Werthaltigkeitstest (Impairment-Test) unterzogen. Unabhängig davon, ob ein Anhaltspunkt für eine Wertminderung vorliegt, werden die Geschäfts- oder Firmenwerte jährlich auf eine Wertminderung überprüft (Impairment-Test). Wertminderungen werden erfasst, wenn der erzielbare Betrag den Buchwert einer zahlungsmittelgenerierenden Einheit, der ein Geschäfts- oder Firmenwert zugeordnet wurde, unterschreitet. Darüber hinausgehender Abwertungsbedarf wird durch anteilige Reduzierung der Buchwerte der übrigen Vermögenswerte berücksichtigt.

### **Vorräte**

Die Vorräte werden mit dem niedrigeren Wert aus Anschaffungs- oder Herstellungskosten und Nettoveräußerungswert angesetzt. Der Ermittlung der Wertansätze liegt grundsätzlich das gewogene Durchschnittswertverfahren zugrunde.

Die Herstellungskosten umfassen produktionsbezogene Vollkosten, die auf der Grundlage der Normalbeschäftigung ermittelt werden.

Im Einzelnen enthalten die Herstellungskosten der Erzeugnisse direkt zurechenbare Einzelkosten (wie Fertigungsmaterial und -löhne) sowie fixe und variable Produktionsgemeinkosten (wie Material- und Fertigungsgemeinkosten) einschließlich angemessener Abschreibungen auf Fertigungsanlagen. Dabei werden insbesondere die Kosten berücksichtigt, die auf den spezifischen Produktionskostenstellen anfallen. Fremdkapitalkosten werden nicht als Teil der Anschaffungs- oder Herstellungskosten aktiviert (IAS 23).

Den Bestandsrisiken der Vorratshaltung, die sich aus geminderter Verwertbarkeit ergeben, wird durch angemessene Wertabschläge Rechnung getragen. Die Wertabschläge werden auf der Grundlage des zukünftigen Fabrikationsprogramms oder des tatsächlichen Verbrauchs ermittelt. Hierbei werden abhängig von der jeweiligen Vorratsposition individuelle Betrachtungszeiträume zugrunde gelegt, die aufgrund sachgerechter Beurteilungskriterien überprüft und angepasst werden. Bei der Bewertung werden niedrigere realisierbare Nettoveräußerungswerte am Bilanzstichtag berücksichtigt. Sind bei früher abgewerteten Vorräten die Gründe für eine Abwertung weggefallen und ist somit der Nettoveräußerungswert gestiegen, wird die sich daraus ergebende Wertaufholung als Minderung des Materialaufwands erfasst.

### **Kundenspezifische Fertigungsaufträge**

Kundenspezifische Fertigungsaufträge werden gemäß IAS 11 nach dem Fertigungsfortschritt (Percentage-of-Completion-Methode) bilanziert und die realisierten Beträge in den Umsatzerlösen sowie nach Abzug erhaltener Kundenanzahlungen in den Forderungen aus Lieferungen und Leistungen ausgewiesen. Der Fertigstellungsgrad wird auf der Grundlage der angefallenen Aufwendungen (Cost-to-Cost-Methode) ermittelt. Wesentliche kundenspezifische Fertigungsaufträge, die eine Bilanzierung entsprechend IAS 11 erfordern, lagen nicht vor.

## Finanzinstrumente

### Grundlagen

Ein Finanzinstrument ist ein Vertrag, der gleichzeitig bei einem Unternehmen zu einem finanziellen Vermögenswert und bei dem anderen Unternehmen zu einer finanziellen Verbindlichkeit oder einem Eigenkapitalinstrument führt. Finanzinstrumente werden bilanziert, sobald Heidelberg Vertragspartei des Finanzinstruments wird. Sofern bei marktüblichen Käufen beziehungsweise Verkäufen der Handelstag und der Erfüllungstag auseinanderfallen, werden Finanzinstrumente zum Erfüllungstag bilanziert. Die erstmalige Bewertung finanzieller Vermögenswerte und finanzieller Verbindlichkeiten erfolgt zum beizulegenden Zeitwert. Dabei beinhaltet bei Finanzinstrumenten, die nicht erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet werden, der Buchwert die direkt zurechenbaren Transaktionskosten. Die Folgebewertung der Finanzinstrumente erfolgt anhand der in IAS 39 »Finanzinstrumente: Ansatz und Bewertung« definierten Bewertungskategorien. Im Berichtsjahr wurden keine Übertragungen zwischen den verschiedenen Bewertungskategorien des IAS 39 vorgenommen. Gemäß IAS 39 können finanzielle Vermögenswerte und Verbindlichkeiten beim erstmaligen Ansatz als erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert zu bewertende Finanzinstrumente designiert werden. Von dieser Möglichkeit hat Heidelberg keinen Gebrauch gemacht.

Finanzielle Vermögenswerte und finanzielle Verbindlichkeiten werden grundsätzlich unsaldiert ausgewiesen. Eine Saldierung erfolgt nur dann, wenn ein Rechtsanspruch auf Verrechnung besteht sowie ein Ausgleich auf Nettobasis beabsichtigt ist. Bei kurzfristigen sowie variabel verzinslichen langfristigen finanziellen Vermögenswerten und finanziellen Verbindlichkeiten entspricht der bilanzierte Buchwert einer angemessenen Schätzung des beizulegenden Zeitwerts.

Gemäß IAS 39 werden in den Fällen, in denen objektive substanzielle Hinweise auf eine Wertminderung von finanziellen Vermögenswerten gegeben sind, entsprechende Wertminderungen vorgenommen. Dabei werden finanzielle Vermögenswerte sowohl individuell (Einzelwertberichtigung) als auch in Gruppen mit vergleichbaren Ausfallrisikoprofilen (pauschalierte Einzelwertberichtigung) hinsichtlich des Wertberichtigungsbedarfs untersucht. Allen erkennbaren Ausfallrisiken wurde durch entsprechende Risikovorsorge in ausreichender Höhe Rechnung getragen. Das theoretisch maximal verbleibende Ausfallrisiko aus finanziellen Vermögenswerten entspricht den bilanzierten Werten.

Bei Krediten und Forderungen ergibt sich die Höhe der Wertminderung als Differenz zwischen dem Buchwert und dem Barwert der erwarteten künftigen Cashflows, abgezinst mit dem ursprünglichen Effektivzinssatz des finanziellen Vermögenswerts. Wertminderungen

werden erfolgswirksam entweder direkt durch Reduktion des Buchwerts der finanziellen Vermögenswerte oder unter Verwendung eines Wertberichtigungskontos berücksichtigt. Die Art der Abbildung der Wertberichtigung ist abhängig von der eingeschätzten Wahrscheinlichkeit des Ausfallrisikos. Bei uneinbringlichen Forderungen wird der Buchwert ausgebucht. Verringert sich die Höhe der Wertberichtigung in den folgenden Berichtsperioden objektiv aufgrund eines nach der Erfassung der Wertminderung aufgetretenen Sachverhalts, wird die erfasste Wertminderung in entsprechender Höhe erfolgswirksam rückgängig gemacht.

Bei zum beizulegenden Zeitwert bewerteten finanziellen Vermögenswerten der Bewertungskategorie ›Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte‹ wird als Wertminderung die Differenz zwischen den Anschaffungskosten (abzüglich etwaiger Tilgungen und Amortisationen) und dem aktuellen beizulegenden Zeitwert, abzüglich etwaiger bereits früher erfolgswirksam erfasster Wertberichtigungen, in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst. Wertaufholungen von Eigenkapitalinstrumenten werden nicht erfolgswirksam berücksichtigt. Verringert sich die Höhe der Wertberichtigung von Fremdkapitalinstrumenten in den folgenden Berichtsperioden objektiv aufgrund eines nach der Erfassung der Wertminderung aufgetretenen Sachverhalts, werden diese Wertaufholungen in entsprechender Höhe erfolgswirksam berücksichtigt.

Bei zu Anschaffungskosten bewerteten finanziellen Vermögenswerten der Bewertungskategorie ›Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte‹ wird als Wertminderung die Differenz zwischen Buchwert und dem Barwert der geschätzten künftigen Cashflows, abgezinst mit der aktuellen Marktrendite vergleichbarer finanzieller Vermögenswerte, erfolgswirksam erfasst. Solche Wertberichtigungen werden nicht rückgängig gemacht.

Finanzielle Vermögenswerte werden ausgebucht, sofern die vertraglichen Rechte hinsichtlich der Zahlungsströme enden oder im Wesentlichen alle Chancen und Risiken auf eine Vertragspartei übertragen wurden. Finanzielle Verbindlichkeiten werden ausgebucht, sofern die vertragliche Verpflichtung beglichen oder rechtswirksam aufgehoben wurde.

Die Nettogewinne und -verluste umfassen im Wesentlichen im Betriebs- sowie Finanzergebnis erfasste Wertänderungen des beizulegenden Zeitwerts und Währungskurseffekte sowie im Finanzergebnis erfasste Zinsaufwendungen und -erträge aus Finanzinstrumenten. Die Wertänderungen des beizulegenden Zeitwerts beinhalten auch erfolgsneutral im Eigenkapital erfasste Effekte von zur Veräußerung verfügbaren finanziellen Vermögenswerten.

Angaben zum Risikomanagement finden sich sowohl in Tz. 31 als auch in der Risikoberichterstattung des Konzern-Lageberichts.

### **Beteiligungen und Wertpapiere**

Die Regelungen des IAS 39 sehen für solche Finanzinstrumente die Unterteilung in ›als erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert zu bewertende finanzielle Vermögenswerte‹, ›bis zur Endfälligkeit zu halten‹ oder ›zur Veräußerung verfügbar‹ vor.

Beteiligungen (einschließlich Anteile an verbundenen Unternehmen) und Wertpapiere werden als ›zur Veräußerung verfügbar‹ eingestuft. Auf der Grundlage des IAS 39 sind diese Finanzinstrumente grundsätzlich zum beizulegenden Zeitwert anzusetzen. Die Beteiligungen werden zu Anschaffungskosten bewertet, da die beizulegenden Zeitwerte nicht verlässlich bestimmt werden können. Die Wertpapiere werden grundsätzlich zu Börsenkursen bewertet. Sofern dieser Wert nicht verlässlich ermittelt werden kann, werden die Wertpapiere zu Anschaffungskosten bewertet. Unrealisierte Gewinne und Verluste aus Veränderungen des beizulegenden Zeitwerts werden unter Berücksichtigung latenter Steuern erfolgsneutral im Eigenkapital erfasst. Zum Zeitpunkt des Verkaufs wird der realisierte Gewinn oder Verlust erfolgswirksam im Finanzergebnis berücksichtigt.

Die angemessene Klassifizierung der Wertpapiere wird zum Kaufzeitpunkt festgelegt und zum jeweiligen Bilanzstichtag überprüft.

### **Ausleihungen**

Bei den Ausleihungen handelt es sich um von uns ausgereichte Kredite, die nach IAS 39 als ›Kredite und Forderungen‹ klassifiziert werden. Langfristige unverzinsliche und niedrigverzinsliche Ausleihungen werden zum Barwert bilanziert. In den Folgeperioden erfolgt die Bewertung zu fortgeführten Anschaffungskosten unter Berücksichtigung der Effektivzinsmethode.

### **Forderungen aus Absatzfinanzierung**

Unter den Forderungen aus Absatzfinanzierung sind Forderungen aus Darlehen ausgewiesen, die unseren Kunden im Zusammenhang mit der Finanzierung von Maschinenverkäufen gewährt werden, sowie Forderungen aus Finanzierungs-Leasingverhältnissen.

Finanzierungs-Leasingverhältnisse umfassen vermietete Anlagen, die wirtschaftlich als Anlagenverkäufe mit langfristiger Finanzierung anzusehen sind. Diese Forderungen werden gemäß IAS 17 in Höhe des Nettoinvestitionswerts, das heißt zu den abgezinsten zukünftigen Mindestleasingzahlungen zuzüglich eventueller nicht garantierter Restwerte, angesetzt.

Forderungen aus Absatzfinanzierung sind der Bewertungskategorie ›Kredite und Forderungen‹ des IAS 39 zugeordnet und werden zum beizulegenden Zeitwert angesetzt. In den Folgeperioden erfolgt die Bewertung zu fortgeführten Anschaffungskosten unter Berücksichtigung der Effektivzinsmethode.

### **Forderungen aus Lieferungen und Leistungen**

Forderungen aus Lieferungen und Leistungen werden bei der erstmaligen Bilanzierung zum beizulegenden Zeitwert unter Berücksichtigung direkt zurechenbarer Transaktionskosten angesetzt. In den Folgeperioden erfolgt die Bewertung aufgrund der Bewertungskategorie ›Kredite und Forderungen‹ zu fortgeführten Anschaffungskosten unter Berücksichtigung der Effektivzinsmethode.

### **Forderungen und sonstige Vermögenswerte**

Unter ›Forderungen und sonstige Vermögenswerte‹ werden sowohl nicht-finanzielle Vermögenswerte als auch finanzielle Vermögenswerte, einschließlich derivativer Finanzinstrumente ausgewiesen. Die finanziellen Vermögenswerte sind – mit Ausnahme der derivativen Finanzinstrumente – der Bewertungskategorie des IAS 39 ›Kredite und Forderungen‹ zugeordnet, die zu den fortgeführten Anschaffungskosten bewertet werden. Die nicht-finanziellen Vermögenswerte werden entsprechend den jeweils anzuwendenden Standards bewertet.

### **Flüssige Mittel und Wertpapiere**

Die Kassenbestände und Guthaben bei Kreditinstituten sind zu fortgeführten Anschaffungskosten bilanziert. Die Guthaben bei Kreditinstituten sowie im Finanzmittelbestand (siehe Tz. 35) enthaltene Wertpapiere weisen bei Erwerb eine Restlaufzeit von bis zu drei Monaten auf.

### **Finanzielle Verbindlichkeiten**

Originäre Finanzinstrumente umfassen Finanzverbindlichkeiten, Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen sowie nicht-derivative sonstige finanziellen Verbindlichkeiten. Die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen sowie die nicht-derivativen sonstigen finanziellen Verbindlichkeiten beinhalten abgegrenzte Schulden (Accruals) für ausstehende Rechnungen sowie abgegrenzte Schulden aus dem Personalbereich.

Originäre finanzielle Verbindlichkeiten werden nach IAS 39 zum beizulegenden Zeitwert angesetzt. Bei nicht erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bilanzierten finanziellen Verbindlichkeiten werden direkt zurechenbare Transaktionskosten berücksichtigt. In den Folgeperioden erfolgt die Bewertung zu fortgeführten Anschaffungskosten unter Berücksichtigung der Effektivzinsmethode. Verbindlichkeiten aus Finanzierungs-Leasingverhältnissen werden in Höhe des Barwerts der Mindestleasingzahlungen passiviert. Finanzgarantien werden mit dem nach IAS 37 (Rückstellungen) zu ermittelnden Betrag oder dem höheren ursprünglich passivierten Betrag abzüglich etwaiger Amortisationen bilanziert. Der Ausweis erfolgt innerhalb der anderen Rückstellungen.

### Derivative Finanzinstrumente

Im Heidelberg-Konzern sind unter derivativen Finanzinstrumenten Sicherungsgeschäfte zu verstehen, die zur Steuerung von Risiken aus Zins- und Währungsschwankungen eingesetzt werden. Sie dienen der Reduzierung von Ergebnisvolatilitäten. Handelspositionen, das heißt Derivate ohne Grundgeschäft, werden nicht eingegangen. Wir verwenden derzeit außerbörslich gehandelte so genannte OTC-Instrumente (over the counter). Diese umfassen:

- > Devisentermingeschäfte,
- > Devisenoptionen und
- > Zinsswaps.

Der Umfang der Sicherung durch Finanzderivate erstreckt sich auf gebuchte, schwebende und hoch wahrscheinliche antizipierte Grundgeschäfte.

Nach IAS 39 erfüllen Derivate die Ansatzkriterien für Vermögenswerte und Verbindlichkeiten, deshalb sind sie zwingend mit ihren Marktwerten zu aktivieren (sonstige Vermögenswerte) beziehungsweise zu passivieren (sonstige Verbindlichkeiten). Die erstmalige Bilanzierung erfolgt zum Erfüllungstag.

Für die Bilanzierung von Sicherungsgeschäften (Hedge Accounting) ist gemäß IAS 39 die Unterscheidung zwischen Fair-Value-Hedge und Cashflow-Hedge von grundlegender Bedeutung.

Ziel eines Fair-Value-Hedge ist der Ausgleich der Marktwertänderungen von bilanziellen Vermögenswerten und Schulden durch gegenläufige Marktwertänderungen des designierten Sicherungsgeschäfts. Ein aus der Marktwertänderung des designierten Sicherungsgeschäfts resultierender Gewinn oder Verlust ist sofort in der Gewinn- und Verlustrechnung zu erfassen. Das Grundgeschäft ist hinsichtlich des gesicherten Risikos mit Wirkung ab Sicherungsbeginn ebenfalls erfolgswirksam zu bewerten.

Ein Cashflow-Hedge bezweckt die Absicherung von Zahlungsstromänderungen, die sich typischerweise aus in der Bilanz ausgewiesenen variabel verzinslichen Vermögenswerten oder Schulden, aus schwebenden Geschäften in fremder Währung oder aus geplanten zukünftigen Transaktionen ergeben. Die Berücksichtigung der Gewinne und Verluste der Marktwerte der als Sicherungsgeschäft designierten Derivate erfolgt bis zum Eintritt des jeweils gesicherten Grundgeschäfts erfolgsneutral im Eigenkapital.

Als Held for Trading werden solche Sicherungsgeschäfte klassifiziert, die die Dokumentationsanforderungen des IAS 39 für Hedge Accounting nicht erfüllen oder deren Grundgeschäft nicht mehr existiert.



### **Latente Steueransprüche und latente Steuerschulden**

Latente Steueransprüche und latente Steuerschulden werden auf der Grundlage der international üblichen bilanzorientierten Verbindlichkeitsmethode (Liability-Methode) berechnet (IAS 12). Demnach werden Steuerabgrenzungsposten auf sämtliche temporären Differenzen zwischen den Wertansätzen nach IFRS und den steuerlichen Wertansätzen der Einzelgesellschaften beziehungsweise der Organgesellschaften und auf entsprechende Konsolidierungsvorgänge gebildet. Überdies sind latente Steueransprüche für künftige Vermögensvorteile aus steuerlichen Verlustvorträgen zu berücksichtigen. Latente Steueransprüche für Bilanzierungs- und Bewertungsunterschiede sowie für steuerliche Verlustvorträge werden in der Höhe aktiviert, wie es wahrscheinlich ist, dass hierfür zu versteuerndes Ergebnis zukünftig verfügbar sein wird, und damit eine Nutzung hinreichend sicher erscheint. Die Bewertung der latenten Steuern erfolgt unter Berücksichtigung der jeweiligen nationalen Ertragsteuersätze. Für die Berechnung der inländischen latenten Steuern wird ein Steuersatz in Höhe von 28,14 Prozent (Vorjahr: 37,37 Prozent) zugrunde gelegt. Neben der Körperschaftsteuer von 15 Prozent und dem Solidaritätszuschlag von 5,5 Prozent wurde der durchschnittliche Gewerbesteuersatz berücksichtigt.

Eine Abzinsung latenter Steueransprüche und latenter Steuerschulden wird entsprechend den Regelungen des IAS 12 nicht vorgenommen. Eine Saldierung von latenten Steueransprüchen mit latenten Steuerschulden wurde in den Fällen vorgenommen, in denen es nach den Regelungen des IAS 12 vorgeschrieben ist. Eine Saldierung hat hiernach dann zu erfolgen, wenn ein einklagbares Recht zur Aufrechnung der tatsächlichen Steuern besteht und sich die latenten Steueransprüche und latenten Steuerschulden auf Ertragsteuern beziehen, die von der gleichen Steuerbehörde erhoben werden und die bei der gleichen Gesellschaft beziehungsweise im gleichen Organkreis entstehen.

### **Zur Veräußerung bestimmte Vermögenswerte und Schulden**

Langfristige Vermögenswerte und Schulden werden als zur Veräußerung bestimmt eingestuft, wenn eine Veräußerung höchst wahrscheinlich ist und der Vermögenswert in seinem derzeitigen Zustand zum sofortigen Verkauf zur Verfügung steht. Daneben muss ein Beschluss vorliegen, den Vermögenswert oder die Veräußerungsgruppe innerhalb eines Jahres zu verkaufen.

Zur Veräußerung bestimmte Vermögenswerte werden mit dem niedrigeren Wert aus Buchwert und beizulegendem Zeitwert nach Abzug von Veräußerungskosten angesetzt. Sie werden nicht mehr abgeschrieben.

### **Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen**

Die Versorgungsverpflichtungen des Konzerns umfassen sowohl die leistungsorientierten als auch die beitragsorientierten Altersversorgungssysteme. Bei leistungsorientierten Altersversorgungssystemen werden die Pensionsverpflichtungen nach der so genannten ›Projected-Unit-Credit-Methode‹ ermittelt (IAS 19). Hierzu werden jährlich versicherungsmathematische Gutachten eingeholt. Die Sterbewahrscheinlichkeiten werden nach den aktuellen Sterbetafeln von Heubeck (2005 G) beziehungsweise vergleichbaren ausländischen Sterbetafeln ermittelt. Das mit dem beizulegenden Zeitwert bewertete Planvermögen wird mit den leistungsorientierten Pensionsverpflichtungen saldiert. Der Dienstzeitaufwand wird unter dem Personalaufwand ausgewiesen, der Zinsanteil der Rückstellungszuführung im Finanzergebnis. Die Erträge aus Planvermögen werden auf Ebene der Einzelgesellschaft bis zur Höhe der Aufwendungen für Versorgungsansprüche mit dem Personalaufwand verrechnet. Der übersteigende Betrag wird im Finanzergebnis ausgewiesen.

Die versicherungsmathematischen Gewinne und Verluste werden vollständig erfolgsneutral im Eigenkapital verrechnet. Die im Eigenkapital erfassten Gewinne und Verluste, zusammen mit den darauf entfallenden latenten Steuern, werden gesondert in der ›Aufstellung der erfassten Erträge und Aufwendungen‹ dargestellt.

Bei beitragsorientierten Altersversorgungssystemen (zum Beispiel Direktversicherungen) werden die einzahlungspflichtigen Beiträge unmittelbar als Aufwand verrechnet. Rückstellungen für Pensionsverpflichtungen werden dafür nicht gebildet, da das Unternehmen in diesen Fällen neben der Verpflichtung zur Prämienzahlung keiner zusätzlichen Verpflichtung unterliegt.

### **Andere Rückstellungen**

Andere Rückstellungen sind insoweit berücksichtigt, als sich aus einem vergangenen Ereignis eine gegenwärtige Verpflichtung ergibt, die Höhe der Inanspruchnahme eher wahrscheinlich als unwahrscheinlich ist und diese zuverlässig geschätzt werden kann (IAS 37). Dies bedeutet, dass die Eintrittswahrscheinlichkeit über 50 Prozent liegen muss. Die Bewertung erfolgt auf der Grundlage des Erfüllungsbetrags mit der höchsten Eintrittswahrscheinlichkeit oder bei Gleichverteilung der Eintrittswahrscheinlichkeiten mit dem Erwartungswert der Erfüllungsbeträge. Rückstellungen werden nur für rechtliche oder faktische Verpflichtungen gegenüber Dritten gebildet. Die Rückstellungen werden zu produktionsbezogenen Vollkosten unter Berücksichtigung möglicher Kostensteigerungen bewertet.

Rückstellungen für Restrukturierungen werden insoweit gebildet, als diese die Kriterien des IAS 37 erfüllen.

Langfristige Rückstellungen mit einer Restlaufzeit von mehr als einem Jahr werden unter Zugrundelegung entsprechender Zinssätze mit ihrem auf den Bilanzstichtag abgezinsten Erfüllungsbetrag angesetzt, sofern der Zinseffekt wesentlich ist. Die zugrunde gelegten Zinssätze sind abhängig von der entsprechenden Laufzeit der Verpflichtung.

#### **Erhaltene Anzahlungen**

Von Kunden erhaltene Anzahlungen werden unter den Verbindlichkeiten passiviert.

#### **Rechnungsabgrenzungsposten**

Von der öffentlichen Hand gewährte steuerpflichtige Investitionszuschüsse sowie steuerfreie Investitionszulagen werden als Rechnungsabgrenzungsposten ausgewiesen und während der Nutzungsdauer des jeweiligen Anlagevermögens entsprechend dem Abschreibungsverlauf als Ertrag erfasst.

#### **Aktienbasierte Vergütung**

Die nach IFRS 2 relevanten Wertrechte werden auf der Grundlage des jeweiligen beizulegenden Zeitwerts zum Zeitpunkt der Gewährung der Optionen bewertet. Die Bewertung von Stock Appreciation Rights (SARs) erfolgt zum jeweiligen beizulegenden Zeitwert der Option am Bilanzstichtag. Die aufwandswirksame Bildung der Rückstellung sowie der Kapitalrücklage wird dabei zeitanteilig vorgenommen. Die Ermittlung des jeweiligen beizulegenden Zeitwerts basiert auf einem anerkannten finanzmathematischen Optionspreisbewertungsmodell (Monte-Carlo-Simulation).

#### **Eventualverbindlichkeiten**

Eventualverbindlichkeiten sind mögliche Verpflichtungen, die auf vergangenen Ereignissen beruhen und deren Existenz erst durch das Eintreten eines oder mehrerer ungewisser zukünftiger Ereignisse bestätigt wird, die jedoch außerhalb des Einflussbereichs des Heidelberg-Konzerns liegen. Ferner können gegenwärtige Verpflichtungen dann Eventualverbindlichkeiten darstellen, wenn die Wahrscheinlichkeit des Abflusses von Ressourcen nicht hinreichend wahrscheinlich für die Bildung einer Rückstellung ist und/oder die Höhe der Verpflichtung nicht ausreichend zuverlässig geschätzt werden kann. Die Wertansätze der Eventualverbindlichkeiten entsprechen dem am Bilanzstichtag bestehenden Haftungsumfang.

## 7 Schätzungen und Ermessensentscheidungen

Bei der Aufstellung des Konzernabschlusses sind gewisse Annahmen zu treffen und Schätzungen vorzunehmen, die sich auf die Höhe und den Ausweis der bilanzierten Vermögenswerte und Schulden sowie die Angaben zu Eventualforderungen und -verbindlichkeiten am Bilanzstichtag und die ausgewiesenen Erträge und Aufwendungen für die Berichtsperiode auswirken. Dabei ergeben sich für den Ersteller des Konzernabschlusses gewisse Ermessensspielräume.

Im Wesentlichen sind die nachfolgenden Sachverhalte von Annahmen und Schätzungen betroffen:

- > die Beurteilung der Werthaltigkeit der Geschäfts- oder Firmenwerte,
- > die Bewertung immaterieller Vermögenswerte sowie von Gegenständen des Sachanlagevermögens,
- > die Beurteilung der Werthaltigkeit der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie Forderungen aus Absatzfinanzierung,
- > der Ansatz und die Bewertung anderer Rückstellungen,
- > der Ansatz und die Bewertung von Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen.

Im Rahmen des Impairment-Tests der Geschäfts- oder Firmenwerte wird der erzielbare Betrag der zahlungsmittelgenerierenden Einheiten durch den beizulegenden Zeitwert abzüglich Veräußerungskosten oder den höheren Nutzungswert bestimmt. Dabei spiegelt der beizulegende Zeitwert die bestmögliche Schätzung des Betrags wider, für den ein unabhängiger Dritter die zahlungsmittelgenerierenden Einheiten am Bilanzstichtag erwerben würde. Der Nutzungswert ist der Barwert der geschätzten künftigen Cashflows, die aus der fortgesetzten Nutzung der zahlungsmittelgenerierenden Einheit erwartet werden können. Durch Veränderung der Einflussfaktoren kann sich der Zeitwert beziehungsweise Nutzungswert verändern, und dies könnte zur Erfassung von Wertminderungen führen.

Bei immateriellen Vermögenswerten sowie Gegenständen des Sachanlagevermögens unterliegt die konzerneinheitliche Festlegung wirtschaftlicher Nutzungsdauern der Einschätzung des Managements. Außerdem wird im Rahmen des Impairment-Tests der erzielbare Betrag des Vermögenswerts beziehungsweise der zahlungsmittelgenerierenden Einheit, der dem Vermögenswert zugeordnet wurde, aus dem beizulegenden Zeitwert abzüglich Veräußerungskosten oder dem höheren Nutzungswert bestimmt. Dabei spiegelt der beizulegende Zeitwert die bestmögliche Schätzung des Betrags wider, für den ein unabhängiger Dritter den Vermögenswert am Bilanzstichtag erwerben würde. Der Nutzungswert ist der Barwert der geschätzten künftigen Cashflows, die aus der fortgesetzten Nutzung des Vermögenswerts erwartet werden können. Durch Veränderung der Einflussfaktoren kann sich der Zeitwert beziehungsweise Nutzungswert verändern, und dies könnte zur Erfassung von Wertminderungen oder Wertaufholungen führen.

Für Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie Forderungen aus Absatzfinanzierung können sich Bonitäts- und Ausfallrisiken insoweit ergeben, dass Kunden ihren Zahlungsverpflichtungen nicht nachkommen und dadurch Vermögensverluste auftreten. Die Ermittlung der erforderlichen Wertberichtigungen erfolgt unter Berücksichtigung der Bonität der Kunden, vorliegender Sicherheiten sowie Erfahrungen aufgrund historischer Ausfallraten. Der tatsächliche Zahlungsausfall der Kunden kann von dem erwarteten Zahlungsausfall aufgrund der zugrunde gelegten Einflussfaktoren abweichen.

Für den Ansatz und die Bewertung anderer Rückstellungen werden die Höhe und die Wahrscheinlichkeit der Inanspruchnahme geschätzt. Die Bewertung erfolgt auf der Grundlage des Erfüllungsbetrags mit der höchsten Eintrittswahrscheinlichkeit oder bei Gleichverteilung der Eintrittswahrscheinlichkeiten mit dem Erwartungswert der Erfüllungsbeträge. Die Höhe der tatsächlichen Inanspruchnahme kann von den Schätzungen abweichen.

Der Berechnung der Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen liegen die in Tz. 26 aufgeführten Parameter zugrunde. Bei Erhöhung beziehungsweise Verminderung des Rechnungszinssatzes um jeweils einen Viertel Prozentpunkt auf 6,25 Prozent beziehungsweise 5,75 Prozent würden sich die Versorgungsansprüche um 19.207 Tsd € reduzieren beziehungsweise um 20.433 Tsd € erhöhen. Die erfolgsneutral verrechneten Gewinne im Eigenkapital würden sich nach Ertragsteuern um 13.802 Tsd € erhöhen beziehungsweise um 14.683 Tsd € reduzieren.

Die Annahmen und Schätzungen basieren jeweils auf dem aktuellen Kenntnisstand und den aktuell verfügbaren Daten. Die tatsächliche Entwicklung kann von den Schätzungen abweichen. Wenn die tatsächlichen Beträge von den geschätzten abweichen, werden die Buchwerte der relevanten Vermögenswerte und Schulden entsprechend angepasst.

## Erläuterungen zur Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung

### 8 Umsatzerlöse

Die Umsatzerlöse beinhalten neben den Erträgen aus Produktverkäufen beziehungsweise Dienstleistungsgeschäften weiterhin Erträge aus Provisionen, aus Finanzierungs-Leasingverhältnissen und aus Operating-Leasingverhältnissen in Höhe von 6.443 Tsd € (Vorjahr: 7.720 Tsd €) sowie Zinserträge aus Absatzfinanzierungen und Finanzierungs-Leasingverhältnissen in Höhe von 30.059 Tsd € (Vorjahr: 36.996 Tsd €).

Weitere Erläuterungen zu den Umsatzerlösen erfolgen in den Berichten aus den Sparten und den Berichten aus den Regionen. Die Gliederung der Umsatzerlöse nach Sparten und Regionen ist in der Segmentberichterstattung enthalten.

### 9 Sonstige betriebliche Erträge

	2006/2007	2007/2008
Auflösung von sonstigen Rückstellungen und abgegrenzten Schulden	50.701	67.552
Erträge aus abgeschriebenem Forderungen und sonstigen Vermögenswerten	39.766	40.402
Kurssicherungsgeschäfte/Währungskursgewinne	10.488	22.781
Einnahmen aus betrieblichen Einrichtungen	20.108	19.390
Erträge aus Abgängen von immateriellen Vermögenswerten, Sachanlagen und Anlageimmobilien	37.337	13.561
Erträge aus der Entkonsolidierung von Gesellschaften	37.594	–
Übrige Erträge	48.438	55.151
	<b>244.432</b>	<b>218.837</b>

Die Erträge aus der Entkonsolidierung im Vorjahr ergaben sich aus dem Verkauf der Anteile an der Linotype GmbH, Bad Homburg. In den Erträgen aus Abgängen von immateriellen Vermögenswerten, Sachanlagen und Anlageimmobilien waren im Vorjahr im Wesentlichen Erträge aus der Sale-and-leaseback-Transaktion für das Forschungs- und Entwicklungszentrum Heidelberg enthalten.

### 10 Materialaufwand

	2006/2007	2007/2008
Aufwendungen für Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe und für bezogene Waren	1.462.150	1.439.502
Aufwendungen für bezogene Leistungen	249.613	228.117
Zinsaufwand Financial Services	3.522	1.440
	<b>1.715.285</b>	<b>1.669.059</b>

Die auf die Gesamtleistung bezogene Materialquote ist mit 43,7 Prozent unverändert gegenüber dem Vorjahr.

## 11 Personalaufwand und Anzahl der Mitarbeiter

	2006/2007	2007/2008
Löhne und Gehälter	978.323	994.426
Aufwand für Altersversorgung <sup>1)</sup>	44.862	38.310
Erträge aus Planvermögen	- 30.703	- 24.425
Sonstige soziale Abgaben und Aufwendungen für Unterstützung	170.851	171.370
	<u>1.163.333</u>	<u>1.179.681</u>

<sup>1)</sup> Siehe Tz. 26

Der Zinsanteil der Versorgungsansprüche wird unter dem Finanzergebnis ausgewiesen. Die Erträge aus Planvermögen werden auf der Ebene der Einzelgesellschaft bis zur Höhe der Aufwendungen für Versorgungsansprüche mit dem Personalaufwand verrechnet. Der übersteigende Betrag wird im Finanzergebnis gezeigt.

Die Anzahl der **Mitarbeiter**<sup>1)</sup> betrug:

	2006/2007	Durchschnitt 2007/2008	31.3.2007	Stand 31.3.2008
Europe, Middle East and Africa	13.686	14.182	14.016	14.324
Eastern Europe	695	712	697	779
North America	1.358	1.357	1.374	1.341
Latin America	407	405	402	408
Asia/Pacific	2.003	2.061	2.031	2.087
	<u>18.149</u>	<u>18.717</u>	<u>18.520</u>	<u>18.939</u>
Auszubildende	712	729	651	657
	<u>18.861</u>	<u>19.446</u>	<u>19.171</u>	<u>19.596</u>

<sup>1)</sup> Ohne Praktikanten, Diplomanden, Mitarbeiter in ruhendem Arbeitsverhältnis und Mitarbeiter, die sich in der Freistellungsphase ihrer Altersteilzeit befinden

## 12 Abschreibungen

Die Abschreibungen einschließlich Wertminderungen von 123.603 Tsd € (Vorjahr: 128.816 Tsd €) entfallen auf immaterielle Vermögenswerte in Höhe von 35.006 Tsd € (Vorjahr: 36.558 Tsd €), auf Sachanlagen in Höhe von 87.123 Tsd € (Vorjahr: 85.528 Tsd €) sowie auf Anlageimmobilien in Höhe von 1.474 Tsd € (Vorjahr: 4.899 Tsd €). Es wurden keine Wertminderungen auf Zur Veräußerung bestimmte Vermögenswerte erfasst (Vorjahr: 1.831 Tsd €).

Von den Wertminderungen auf immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen in Höhe von 758 Tsd € (Vorjahr: 3.446 Tsd €) entfallen auf Grundstücke und Bauten – infolge gesunkener Marktwerte – 471 Tsd € (Vorjahr: 0 Tsd €) sowie auf Technische Anlagen und Maschinen 277 Tsd € (Vorjahr: 69 Tsd €) und auf Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung 10 Tsd € (Vorjahr: 41 Tsd €). Im Geschäftsjahr wurden keine Wertminderungen auf Anlageimmobilien erfasst (Vorjahr: 3.336 Tsd €).

### 13 Sonstige betriebliche Aufwendungen

	2006/2007	2007/2008
Sondereinzelkosten des Vertriebs inklusive Frachtkosten	168.880	163.186
Andere Lieferungen und Leistungen, soweit nicht im Materialaufwand enthalten	134.627	140.854
Fahrt- und Reisekosten	60.978	65.122
Mieten, Pachten, Leasing (ohne Fuhrpark)	58.470	58.550
Kosten der Informationstechnologie	54.537	55.956
Zuführungen zu Rückstellungen und abgegrenzten Schulden, mehrere Aufwandsarten betreffend	40.459	48.208
Wertberichtigungen auf Forderungen und sonstige Vermögenswerte	43.359	38.590
Rechts-, Beratungs- und Prüfungskosten	26.346	25.373
Fuhrparkkosten	19.804	21.056
Versicherungsaufwand	16.734	17.577
Aufwendungen aus betrieblichen Einrichtungen	12.800	14.914
Sonstige Forschungs- und Entwicklungskosten	22.310	13.704
Kosten des Post- und Zahlungsverkehrs	13.614	13.601
Kurssicherungsgeschäfte/Währungskursverluste	8.276	11.849
Öffentlich-rechtliche Gebühren und sonstige Steuern	11.006	11.682
Lizenzgebühren	5.251	6.277
Büromaterial, Zeitungen, Fachliteratur	4.315	4.117
Verluste aus Abgängen von immateriellen Vermögenswerten und Sachanlagen	1.325	1.807
Übrige Gemeinkosten	92.824	83.774
	<b>795.915</b>	<b>796.197</b>

### 14 Finanzergebnis

	2006/2007	2007/2008
Finanzerträge	20.380	19.598
Finanzaufwendungen	82.516	88.483
<b>Finanzergebnis</b>	<b>- 62.136</b>	<b>- 68.885</b>



**15 Finanzerträge**

	2006/2007	2007/2008
Zinsen und ähnliche Erträge	12.792	13.272
Erträge aus Finanzanlagen/Ausleihungen/Wertpapieren	7.588	6.326
<b>Finanzerträge</b>	<b>20.380</b>	<b>19.598</b>

**16 Finanzaufwendungen**

	2006/2007	2007/2008
Zinsen und ähnliche Aufwendungen	68.649	67.977
– davon: Netto-Zinsaufwendungen für Pensionen	(22.802)	(16.997)
Aufwendungen aus Finanzanlagen/Ausleihungen/Wertpapieren	13.867	20.506
<b>Finanzaufwendungen</b>	<b>82.516</b>	<b>88.483</b>

Die Netto-Zinsaufwendungen für Pensionen enthalten die Zinsaufwendungen aus Pensionsansprüchen abzüglich des Anteils des Vermögensertrags der Planvermögen, der nicht im Personalaufwand saldiert wurde (siehe Tz. 11).

**17 Steuern vom Einkommen und vom Ertrag**

Die effektiven und latenten Steueraufwendungen und -erträge betreffen in- und ausländische Steuern vom Einkommen und vom Ertrag und setzen sich wie folgt zusammen:

	2006/2007	2007/2008
Effektive Steuern		
Inland	– 54.038	5.211
Ausland	64.875	45.838
	10.837	51.049
Latente Steuern		
Inland	9.036	17.400
Ausland	16.830	– 11.037
	25.866	6.363
	36.703	57.412

Die Steuern vom Einkommen und vom Ertrag umfassen die inländische Körperschaftsteuer inklusive Solidaritätszuschlag sowie die Gewerbesteuer beziehungsweise vergleichbare Steuern der ausländischen Tochtergesellschaften.

Im Berichtsjahr sind – wie bereits im Vorjahr – keine wesentlichen Erträge aus der Geltendmachung von Verlustrückträgen angefallen.

Durch die Einführung der Unternehmenssteuerreform 2008 in Deutschland hat sich der Steueraufwand erheblich vermindert. Der nominale Steuersatz ist von 37,37 Prozent auf 28,14 Prozent gesunken. Die Anpassung der latenten Steuern in Deutschland auf den neuen Steuersatz hat einen latenten Steuerertrag in Höhe von 11.678 Tsd € ergeben.

Latente Steuerschulden auf temporäre Unterschiede im Zusammenhang mit Anteilen an Tochterunternehmen wurden nicht berücksichtigt, da eine Umkehrung dieser Differenzen in absehbarer Zeit nicht wahrscheinlich ist.

Aufgrund der Anwendung geänderter beziehungsweise neuer Standards ergaben sich im Berichtsjahr – wie bereits im Vorjahr – keine zusätzlichen Steueraufwendungen beziehungsweise Steuererträge.

Der gesamte Vortrag noch nicht genutzter steuerlicher Verluste in Höhe von 340.578 Tsd € (Vorjahr: 330.982 Tsd €) betrifft insbesondere ausländische Tochtergesellschaften. Die Höhe der steuerlichen Verlustvorträge, für die keine latenten Steueransprüche gebildet wurden, beträgt 330.876 Tsd € (Vorjahr: 325.986 Tsd €). Von diesen sind 2.963 Tsd € bis 2011 (Vorjahr: 929 Tsd € bis 2010), keine bis 2012 (Vorjahr: 5.492 Tsd € bis 2011) und 327.913 Tsd € bis 2014 und später (Vorjahr: 319.565 Tsd € bis 2013 und später) nutzbar.

Die Steuern vom Einkommen und vom Ertrag wurden durch die Nutzung von steuerlichen Verlustvorträgen, auf die in den Vorjahren latente Steueransprüche gebildet wurden, in Höhe von 805 Tsd € (Vorjahr: 1.115 Tsd €) erhöht.

Für steuerliche Verlustvorträge werden latente Steueransprüche nur angesetzt, wenn ihre Realisierung in der nächsten Zukunft gewährleistet ist. Im Berichtsjahr wurden latente Steueransprüche auf laufende steuerliche Verluste in Höhe von 2.243 Tsd € (Vorjahr: 255 Tsd €) aktiviert. Wie bereits im Vorjahr wurden keine latenten Steueransprüche auf bislang noch nicht berücksichtigte steuerliche Verlustvorträge gebildet. Abschreibungen auf in den Vorjahren gebildete latente Steueransprüche auf steuerliche Verlustvorträge wurden im Berichtsjahr nicht (Vorjahr: 72 Tsd €) vorgenommen.

Die effektiven Steuern werden im Berichtsjahr aufgrund bislang nicht berücksichtigter latenter Steueransprüche auf Verlustvorträge um 10.273 Tsd € (Vorjahr: 18.116 Tsd €) entlastet. Die noch nicht genutzten Steuergutschriften, für die in der Bilanz keine latenten Steueransprüche aktiviert wurden, betragen 3.873 Tsd € (Vorjahr: 925 Tsd €) und verfallen spätestens am 31. März 2025.

Die periodenfremden Aufwendungen und Erträge aus effektiven Ertragsteuern betragen 2.572 Tsd € (Vorjahr: 4.953 Tsd €) sowie 617 Tsd € (Vorjahr: 5.642 Tsd €).

Die inländischen effektiven Steuern vom Einkommen und vom Ertrag ergaben im Vorjahr insgesamt einen deutlichen Ertrag, weil aufgrund einer Änderung des Körperschaftsteuergesetzes das Körperschaftsteuerguthaben aus Vorjahren mit seinem Barwert von 73.375 Tsd € bilanziert wurde. Im Berichtsjahr resultiert ein Steuerertrag aus einem im März 2008 ergangenen Änderungsbescheid des Finanzamts, der eine erfolgswirksame Erhöhung des im Vorjahr bereits aktivierten Körperschaftsteuerguthabens von 8.856 Tsd € zur Folge hatte.

Die Steuern vom Einkommen und vom Ertrag lassen sich aus dem Ergebnis vor Steuern wie folgt entwickeln:

	2006/2007	2007/2008
Ergebnis vor Steuern	299.632	198.955
Theoretischer Steuersatz in Prozent <sup>1)</sup>	37,37	28,14
<b>Theoretischer Steueraufwand</b>	<b>111.972</b>	<b>55.986</b>
Veränderung des theoretischen Steueraufwands aufgrund von:		
– Körperschaftsteuerguthaben Vorjahre aus Änderung des KStG	– 73.375	– 8.856
– Körperschaftsteuerminderung zuzüglich Solidaritätszuschlag für Dividende	– 7.556	–
– Abweichendem Steuersatz	– 12.487	– 14.985 <sup>2)</sup>
– Steuerlichen Verlustvorträgen <sup>3)</sup>	– 17.468	– 5.620
– Steuerminderung durch steuerfreie Erträge	– 25.167	– 7.920
– Steuererhöhung durch nicht abzugsfähige Aufwendungen	17.147	16.925
– Veränderung Steuerrückstellungen/Steuern Vorjahre	50.634	22.650
– Sonstigem	– 6.997	– 768
<b>Steuern vom Einkommen und vom Ertrag</b>	<b>36.703</b>	<b>57.412</b>
<b>Steuerquote in Prozent</b>	<b>12,25</b>	<b>28,86</b>

<sup>1)</sup> Die Verringerung des theoretischen Steuersatzes resultiert aus der Unternehmenssteuerreform 2008 in Deutschland

<sup>2)</sup> Darin enthalten sind 11.678 Tsd € latenter Steuerertrag aus der Unternehmenssteuerreform 2008 in Deutschland

<sup>3)</sup> Abschreibungen auf Verlustvorträge, Nutzung von nicht bilanzierten Verlustvorträgen sowie Nichtaktivierung von laufenden Verlusten

## Erläuterungen zur Konzernbilanz

### 18 Immaterielle Vermögenswerte

Die **Geschäfts- oder Firmenwerte** beinhalten Beträge aus der Übernahme von Geschäftsbetrieben (Asset Deals) sowie aus der Kapitalkonsolidierung. Zur Durchführung der Werthaltigkeitstests (Impairment-Tests) sind die Vermögenswerte den zahlungsmittelgenerierenden Einheiten (cash generating units) zugeordnet worden. Diese entsprechen den Segmenten. Die Buchwerte der den zahlungsmittelgenerierenden Einheiten ›Press‹ und ›Postpress‹ zugeordneten Geschäfts- oder Firmenwerte betragen 93.596 Tsd € (Vorjahr: 93.620 Tsd €) beziehungsweise 9.609 Tsd € (Vorjahr: 9.609 Tsd €).

Gemäß IAS 36 wird im Rahmen des Impairment-Tests der erzielbare Betrag der zahlungsmittelgenerierenden Einheiten durch den beizulegenden Zeitwert abzüglich Veräußerungskosten oder den höheren Nutzungswert bestimmt. Dabei spiegelt der beizulegende Zeitwert die bestmögliche Schätzung des Betrags wider, für den ein unabhängiger Dritter die zahlungsmittelgenerierenden Einheiten am Bilanzstichtag erwerben würde. Der Nutzungswert ist der Barwert der geschätzten künftigen Cashflows, die aus der fortgesetzten Nutzung der zahlungsmittelgenerierenden Einheit erwartet werden können. Der Ermittlung des Nutzungswerts auf Basis der Discounted-Cashflow-Methode liegen die vom Vorstand genehmigten Planungen zugrunde, die auf der Mittelfristplanung für eine Periode von fünf Jahren basieren. Grundlage für diese Planungen sind die Erfahrungen der Vergangenheit sowie die Erwartungen über die künftige Marktentwicklung. Als Ergebnis ist festzustellen, dass für die zahlungsmittelgenerierenden Einheiten ›Press‹, ›Postpress‹ und ›Financial Services‹ – wie bereits im Vorjahr – kein Abwertungsbedarf besteht.

Die im Rahmen des Impairment-Tests verwendeten Diskontierungssätze werden auf der Grundlage von Marktdaten entwickelt und betragen für die zahlungsmittelgenerierenden Einheiten 8,0 Prozent (Vorjahr: 7,6 Prozent) nach Steuern. Vor Steuern liegen die Diskontierungssätze bei 11,0 Prozent (Vorjahr: 11,0 Prozent). Heidelberg verwendet für die Extrapolation der Cashflows über den Detailplanungszeitraum hinaus konstante Wachstumsraten zwischen 0 Prozent und 1 Prozent, um die erwartete Geldentwertung zu berücksichtigen.

Die aktivierten **Entwicklungskosten** beziehen sich im Wesentlichen auf die Entwicklung von Maschinen im Geschäftsbereich ›Press‹. Die im Berichtsjahr nicht zu aktivierenden Entwicklungskosten aus allen Geschäftsbereichen – einschließlich der Forschungskosten – belaufen sich auf 182.199 Tsd € (Vorjahr: 209.716 Tsd €).

## 19 Sachanlagen, Anlageimmobilien und Zur Veräußerung bestimmte Vermögenswerte

Die Buchwerte der im Anlagevermögen aktivierten Vermögenswerte aus Finanzierungs-Leasingverhältnissen, bei denen wir als Leasingnehmer auftreten, betragen bei den Anderen Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung 8.295 Tsd € (Vorjahr: 11.321 Tsd €). Hierbei handelt es sich im Wesentlichen um Kraftfahrzeuge und EDV-Ausstattung.

Die Buchwerte der im Anlagevermögen aktivierten Vermögenswerte aus Operating-Leasingverhältnissen, bei denen wir als Leasinggeber auftreten, betragen 23.452 Tsd € (Vorjahr: 19.348 Tsd €). Diese werden in den Technischen Anlagen und Maschinen ausgewiesen. Hierbei handelt es sich um Druckmaschinen, die an Kunden vermietet werden. Die kumulierten Abschreibungen betragen 17.080 Tsd € (Vorjahr: 16.955 Tsd €). Im Geschäftsjahr wurden Abschreibungen in Höhe von 4.987 Tsd € (Vorjahr: 6.059 Tsd €) sowie Wertminderungen in Höhe von 277 Tsd € (Vorjahr: 69 Tsd €) erfasst. Aus Operating-Leasingverhältnissen werden zukünftige Mieteinnahmen in Höhe von 9.007 Tsd € (Vorjahr: 6.016 Tsd €) erwartet. Die Höhe der Zahlungen mit einer Fälligkeit bis zu einem Jahr, länger als ein Jahr und bis zu fünf Jahren beziehungsweise länger als fünf Jahre beträgt 3.375 Tsd € (Vorjahr: 2.507 Tsd €), 5.172 Tsd € (Vorjahr: 3.357 Tsd €) beziehungsweise 460 Tsd € (Vorjahr: 152 Tsd €).

Im Zusammenhang mit einem erhaltenen langfristigen Darlehen in Höhe von 75.105 Tsd € bestehen Verfügungsbeschränkungen in Form der Verpflichtung zur Einräumung von Nießbrauchrechten an drei bebauten Grundstücken.

Die Buchwerte des zeitweise ungenutzten Sachanlagevermögens, des Sachanlagevermögens, das nicht mehr genutzt wird, sowie des verpfändeten Sachanlagevermögens sind von untergeordneter Bedeutung.

Für an Kunden des Heidelberg-Konzerns vermietete Sachanlagen im Rahmen von Finanzierungs-Leasingverhältnissen, sind in Höhe der abgezinsten zukünftigen Mindestleasingzahlungen entsprechende Forderungen aktiviert. Die Leasinggegenstände werden somit nicht in unserem Anlagevermögen ausgewiesen.

Der beizulegende Zeitwert der Anlageimmobilien (IAS 40: ›Als Finanzinvestition gehaltene Immobilien‹) beträgt 1.810 Tsd € (Vorjahr: 35.780 Tsd €). Im Berichtsjahr sind – wie im Vorjahr – nur unwesentliche laufende Erträge beziehungsweise Aufwendungen im Zusammenhang mit Anlageimmobilien angefallen.

Im Segment ›Press‹ ist im Berichtsjahr der für das Geschäftsjahr 2008/2009 erwartete Verkauf eines bebauten sowie eines unbebauten Grundstücks geplant sowie eingeleitet worden. Gemäß IFRS 5 wurden aus diesem Grund zum 31. März 2008 Vermögenswerte in Höhe von 16.645 Tsd € als zur Veräußerung bestimmt klassifiziert.

## 20 Finanzanlagen

Die Finanzanlagen beinhalten Anteile an verbundenen Unternehmen in Höhe von 45.657 Tsd € (Vorjahr: 22.371 Tsd €), sonstige Beteiligungen in Höhe von 14.326 Tsd € (Vorjahr: 16.236 Tsd €) und Wertpapiere in Höhe von 8.066 Tsd € (Vorjahr: 8.068 Tsd €). Unter den sonstigen Beteiligungen sind im Wesentlichen die Anteile an der Goss International Corporation, Bolingbrook, Illinois, USA, ausgewiesen. Da es sich hierbei um nicht börsennotierte Unternehmen handelt, kann deren beizulegender Zeitwert nicht verlässlich ermittelt werden. Die Anteile werden zu Anschaffungskosten bewertet. Wir haben die jeweiligen Buchwerte auf Werthaltigkeit geprüft; es ergab sich kein Abwertungsbedarf.

## 21 Forderungen und sonstige Vermögenswerte

	31. 3. 2007			31. 3. 2008		
	kurzfristig	langfristig	Summe	kurzfristig	langfristig	Summe
<b>Forderungen aus Absatzfinanzierung</b>	111.523	319.880	431.403	128.205	194.839	323.044
<b>Forderungen aus Lieferungen und Leistungen</b>	704.538	–	704.538	596.473	–	596.473
<b>Andere Forderungen und sonstige Vermögenswerte</b>						
Sonstige Steuererstattungsansprüche	21.717	1.430	23.147	19.113	–	19.113
Ausleihungen/Darlehen	248	6.008	6.256	549	8.785	9.334
Derivative Finanzinstrumente	23.018	6.462	29.480	67.722	39.208	106.930
Zinsabgrenzungen	1.795	–	1.795	242	–	242
Rechnungsabgrenzungsposten	12.389	1.054	13.443	16.063	–	16.063
Übrige Vermögenswerte	62.929	73.098	136.027	67.464	130.853	198.317
	<b>122.096</b>	<b>88.052</b>	<b>210.148</b>	<b>171.153</b>	<b>178.846</b>	<b>349.999</b>

In den langfristigen übrigen Vermögenswerten sind Planvermögenswerte in Höhe von 94.136 Tsd € (Vorjahr: 32.639 Tsd €) ausgewiesen (siehe Tz. 26).

### Forderungen aus Absatzfinanzierung

Die **Forderungen aus Absatzfinanzierung** werden in der nachfolgenden Tabelle erläutert:

Vertrags- währung	Buchwert 31. 3. 2007 in Tsd €	Restlaufzeit in Jahren	Effektiver Zinssatz in Prozent	Buchwert <b>31. 3. 2008</b> in Tsd €	Restlaufzeit in Jahren	Effektiver Zinssatz in Prozent
EUR	191.589	bis 8	bis 12	158.285	bis 8	bis 16
USD	102.659	bis 8	bis 12	60.110	bis 8	bis 12
GBP	28.815	bis 7	bis 14	15.902	bis 6	bis 15
JPY	13.225	bis 8	bis 5	8.235	bis 7	bis 6
Diverse	95.115	–	–	80.512	–	–
	<u>431.403</u>			<u>323.044</u>		

Die angegebenen Effektivzinssätze entsprechen den vereinbarten Nominalzinssätzen.

Der beizulegende Zeitwert der Forderungen aus Absatzfinanzierung entspricht im Wesentlichen den ausgewiesenen Buchwerten. Dieser Zeitwert basiert auf zukünftig erwarteten Cashflows, die unter Berücksichtigung der am Bilanzstichtag aktuellen, fristenkongruenten Zinssätze sowie der kundenspezifischen Bonität abgezinst werden.

Forderungen aus Absatzfinanzierung mit einem Bruttobuchwert von 107.271 Tsd € (Vorjahr: 199.981 Tsd €) wurden einer Einzelwertberichtigung in Höhe von 39.418 Tsd € (Vorjahr: 66.087 Tsd €) unterzogen. Die geschätzten beizulegenden Zeitwerte der Rückgriffsrechte auf die gelieferten Produkte entsprechen den Buchwerten. Weitere **Rückgriffsansprüche** gegenüber Dritten liegen zum Teil in Form von Garantien vor.

Sofern individuell keine objektiven Hinweise auf Wertminderungen vorlagen, wurde für die Forderungen aus Absatzfinanzierung eine pauschalierte Einzelwertberichtigung gebildet.

Der Buchwert dieser Forderungen, denen ebenfalls Rückgriffsrechte auf die gelieferten Produkte gegenüberstehen, war zum Bilanzstichtag wie folgt überfällig:

	2006/2007	2007/2008
Weder überfällige noch einzelwertberichtigte Forderungen	263.537	233.540
Überfällige, nicht einzelwertberichtigte Forderungen		
weniger als 30 Tage	21.675	11.629
zwischen 30 und 60 Tagen	3.886	3.804
zwischen 60 und 90 Tagen	465	626
zwischen 90 und 180 Tagen	2.532	2.332
mehr als 180 Tage	5.414	3.260
Gesamt	33.972	21.651
	<u>297.509</u>	<u>255.191</u>

Der Gesamtaufwand der Periode aus Wertminderungen für Forderungen aus Absatzfinanzierung betrug 19.408 Tsd € (Vorjahr: 18.245 Tsd €). Die davon auf Wertberichtigungskonten gebuchten Wertminderungen haben sich wie folgt entwickelt:

	2006/2007	2007/2008
Stand zu Beginn des Geschäftsjahres	101.597	75.176
Zuführungen	18.245	17.093
Inanspruchnahmen	- 16.005	- 10.935
Auflösungen	- 29.574	- 26.726
Änderung Konsolidierungskreis, Währungsanpassungen, übrige Veränderungen	913	- 6.759
Stand am Ende des Geschäftsjahres	<u>75.176</u>	<u>47.849</u>

In den Forderungen aus Absatzfinanzierung sind Leasingforderungen aus Finanzierungs-Leasingverhältnissen ausgewiesen, bei denen insbesondere unsere Finanzierungsgesellschaften als Leasinggeber auftreten.



Den Leasingverträgen liegen die nachfolgenden Parameter zugrunde:

	31. 3. 2007			31. 3. 2008			
	bis 1 Jahr	von 1 bis 5 Jahre	über 5 Jahre	bis 1 Jahr	von 1 bis 5 Jahre	über 5 Jahre	
Summe der Leasingraten	–	–	–	47.036	–	–	48.813
Bereits erhaltene Leasingraten	–	–	–	– 13.384	–	–	– 29.469
Ausstehende Leasingraten	3.652	26.572	3.428	33.652	6.730	11.671	19.344
Zinsanteil der ausstehenden Leasingraten	– 683	– 3.713	– 325	– 4.721	– 859	– 1.510	– 2.487
Barwert der ausstehenden Leasingraten (Buchwert)	2.969	22.859	3.103	28.931	5.871	10.161	16.857

#### Forderungen aus Lieferungen und Leistungen

Forderungen aus Lieferungen und Leistungen mit einem Bruttobuchwert von 65.812 Tsd € (Vorjahr: 55.222 Tsd €) wurden einer Einzelwertberichtigung in Höhe von 38.881 Tsd € (Vorjahr: 29.581 Tsd €) unterzogen. Sofern individuell keine objektiven Hinweise auf Wertminderung vorlagen, wurde für die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen eine pauschalierte Einzelwertberichtigung gebildet. Der Buchwert dieser Forderungen war zum Bilanzstichtag wie folgt überfällig:

	2006/2007	2007/2008
Weder überfällige noch einzelwertberichtigte Forderungen	564.310	468.211
Überfällige, nicht einzelwertberichtigte Forderungen		
weniger als 30 Tage	54.731	47.128
zwischen 30 und 60 Tagen	20.308	20.190
zwischen 60 und 90 Tagen	11.674	10.694
zwischen 90 und 180 Tagen	14.826	13.349
mehr als 180 Tage	13.048	9.970
Gesamt	114.587	101.331
	678.897	569.542

Den Forderungen aus Lieferungen und Leistungen stehen Rückgriffsrechte auf die gelieferten Produkte gegenüber.

Der Gesamtaufwand der Periode aus Wertminderungen für Forderungen aus Lieferungen und Leistungen betrug 17.154 Tsd € (Vorjahr: 18.460 Tsd €) gebildet. Die davon auf Wertberichtigungskonten gebuchten Wertminderungen haben sich wie folgt entwickelt:

	2006/2007	2007/2008
Stand zu Beginn des Geschäftsjahres	40.369	46.180
Zuführungen	16.828	15.427
Inanspruchnahmen	- 4.072	- 2.374
Auflösungen	- 7.516	- 12.456
Änderung Konsolidierungskreis, Währungsanpassungen, übrige Veränderungen	571	8.202
Stand am Ende des Geschäftsjahres	46.180	54.979

#### Andere Forderungen und sonstige Vermögenswerte

Bei den langfristigen Forderungen und sonstigen finanziellen Vermögenswerten stimmen die Buchwerte größtenteils mit den beizulegenden Zeitwerten überein. Sofern es Abweichungen gibt, sind diese wirtschaftlich von untergeordneter Bedeutung.

Auf Ausleihungen/Darlehen (Bruttobuchwert 14.952 Tsd €, Vorjahr: 11.700 Tsd €) sowie auf übrige finanzielle Vermögenswerte (Bruttobuchwert 37.528 Tsd €, Vorjahr: 40.499 Tsd €) entfallen Einzelwertberichtigungen in Höhe von 5.618 Tsd € (Vorjahr: 5.444 Tsd €) sowie in Höhe von 4.223 Tsd € (Vorjahr: 6.143 Tsd €). Pauschalierte Einzelwertberichtigungen wurden gebildet, sofern keine individuellen Hinweise auf Wertminderungen vorlagen.

Von den Wertberichtigungen des Vorjahres auf Ausleihungen/Darlehen wurden 132 Tsd € (Vorjahr: 120 Tsd €) verbraucht und 12 Tsd € (Vorjahr: 0 Tsd €) aufgelöst. Zuführungen zu Wertberichtigungen waren in Höhe von 329 Tsd € erforderlich (Vorjahr: 158 Tsd €). Von den Wertberichtigungen des Vorjahres auf übrige finanzielle Vermögenswerte wurden 2.589 Tsd € (Vorjahr: 4.575 Tsd €) verbraucht und 7 Tsd € (Vorjahr: 176 Tsd €) aufgelöst. Zuführungen waren in Höhe von 676 Tsd € erforderlich (Vorjahr: 4.900 Tsd €).

Von den nicht wertberichtigten Ausleihungen/Darlehen sowie übrigen finanziellen Vermögenswerten waren 1.355 Tsd € (Vorjahr: 1.506 Tsd €) länger als 180 Tage überfällig.

In den derivativen Finanzinstrumenten sind im Wesentlichen positive Marktwerte aus Cashflow-Hedges in Höhe von 104.505 Tsd € (Vorjahr: 29.203 Tsd €) sowie aus Fair-Value-Hedges in Höhe von 1.677 Tsd € (Vorjahr: 123 Tsd €) enthalten.

## 22 Latente Steueransprüche und latente Steuerschulden

Die latenten Steueransprüche und die latenten Steuerschulden sind den nachfolgenden Positionen zuzuordnen:

	31. 3. 2007		31. 3. 2008	
	aktivisch	passivisch	aktivisch	passivisch
Steuerliche Verlustvorräte	1.269	–	2.695	–
Aktiva:				
Immaterielle Vermögenswerte/ Sachanlagen/Anlageimmobilien	5.706	63.441	4.919	61.639
Finanzanlagen	–	36	151	–
Vorräte, Forderungen und sonstige Vermögenswerte	40.288	46.081	24.489	61.289
Wertpapiere	–	51.247	–	41.171
Passiva:				
Rückstellungen	117.479	–	60.870	3.576
Verbindlichkeiten	13.724	31.337	30.646	23.468
Bruttowert	178.466	192.142	123.770	191.143
Saldierung	106.432	106.432	46.482	46.482
Bilanzwert	72.034	85.710	77.288	144.661

Aufgrund der Währungsumrechnung wurden im Berichtsjahr die latenten Steueransprüche um 5.417 Tsd € erfolgsneutral vermindert (Vorjahr: Minderung 4.732 Tsd €). Daneben wurden aufgrund der erfolgsneutralen Marktbewertung beziehungsweise erfolgswirksamen Realisierung der finanziellen Vermögenswerte und der Cashflow-Hedges die latenten Steueransprüche um 5.779 Tsd € erfolgsneutral reduziert (Vorjahr: Minderung 6.993 Tsd €). Die erfolgsneutrale Verminderung der latenten Steueransprüche aufgrund der erfolgsneutralen Erfassung der Veränderung der versicherungsmathematischen Gewinne und der Veränderung des Anpassungsbetrags aus IAS 19.58b) im Eigenkapital betrug 37.196 Tsd € (Vorjahr: Minderung 17.368 Tsd €). Aufgrund der Änderung des Konsolidierungskreises wurden die latenten Steueransprüche um 1.059 Tsd € (Vorjahr: 586 Tsd €) erfolgsneutral erhöht.

In den latenten Steueransprüchen sind kurzfristige latente Steuern in Höhe von 51.467 Tsd € (Vorjahr: 62.744 Tsd €) enthalten. Die latenten Steuerschulden enthalten kurzfristige latente Steuern in Höhe von 52.098 Tsd € (Vorjahr: 50.113 Tsd €).

## 23 Vorräte

	31.3.2007	31.3.2008
Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe	130.679	136.812
Unfertige Erzeugnisse, unfertige Leistungen	350.720	384.247
Fertige Erzeugnisse und Waren	406.977	440.364
Geleistete Anzahlungen	12.325	12.291
	<u>900.701</u>	<u>973.714</u>

Im Berichtsjahr wurden Wertminderungen in Höhe von 15.664 Tsd € (Vorjahr: 19.747 Tsd €) erfasst, um die Vorräte auf den Nettoveräußerungswert anzupassen. Die Gründe für die Abwertung auf den niedrigeren Nettoveräußerungswert liegen insbesondere in den verringerten Marktrealisierungschancen eines geringen Teils unserer Vorräte. Aufgrund der mangelnden Zahlungsfähigkeit von Kunden wurden im Rahmen der Sicherheitenverwertung Gebrauchtmachines zurückgenommen. Davon werden im Berichtsjahr Gebrauchtmachines in Höhe von 4.502 Tsd € (Vorjahr: 5.546 Tsd €) in den Fertigen Erzeugnissen und Waren ausgewiesen, die zukünftig weiterveräußert werden. Sowohl im Berichtsjahr als auch im Vorjahr verfügten wir über keine verpfändeten Vorräte.

## 24 Wertpapiere und flüssige Mittel

Die Wertpapiere in Höhe von 2.075 Tsd € (Vorjahr: 2.908 Tsd €) werden gemäß IAS 39 als »zur Veräußerung verfügbar« klassifiziert. Dabei handelt es sich in voller Höhe um Aktien und festverzinsliche Wertpapiere.

Die flüssigen Mittel setzen sich aus Kassenbeständen und Guthaben bei Kreditinstituten zusammen. Bei den flüssigen Mitteln liegen Verfügungsbeschränkungen aufgrund von Devisenbeschränkungen in Höhe von 43.614 Tsd € (Vorjahr: 33.866 Tsd €) vor. Guthaben bei Kreditinstituten werden ausschließlich zur kurzfristigen Liquiditätsdisposition bei Banken mit zweifelsfreier Bonität gehalten.

## 25 Eigenkapital

### Grundkapital/Anzahl der ausgegebenen Stückaktien/Eigene Aktien

Die Stückaktien lauten auf den Inhaber und gewähren einen anteiligen Betrag von 2,56 € am voll eingezahlten Grundkapital der Gesellschaft. Der Vorstand der Heidelberger Druckmaschinen Aktiengesellschaft hat am 8. November 2005 beschlossen, eigene Aktien in Höhe von bis zu 5 Prozent des Grundkapitals (bis zu 4.295.424 Stückaktien) in der Zeit vom 9. November 2005 bis spätestens 19. Januar 2007 zu erwerben. Der Vorstand machte dabei von der am 20. Juli 2005 beschlossenen Ermächtigung der Hauptversammlung Gebrauch, eigene Aktien bis zu 10 Prozent des Grundkapitals (bis zu 8.590.848 Stückaktien) bis zum 19. Januar 2007 zu erwerben. Die zurückgekauften Aktien konnten dabei nur zur Herabsetzung des Kapitals der Gesellschaft sowie für Belegschaftsaktienprogramme und andere Formen der Zuteilung von Aktien an Mitarbeiter der Gesellschaft oder einer Tochtergesellschaft nach weiterer Maßgabe der Ermächtigung der Hauptversammlung vom 20. Juli 2005 genutzt werden. Dieses Aktienrückkaufprogramm wurde am 26. Juli 2006 abgeschlossen.

Die von der Hauptversammlung am 20. Juli 2005 erteilte Ermächtigung wäre am 19. Januar 2007 erloschen. Damit eine nahtlose Ermächtigung für die Gesellschaft vorliegt, wurde diese gemäß Beschluss der Hauptversammlung vom 20. Juli 2006 mit Wirkung zum Ablauf der Hauptversammlung am 20. Juli 2006 aufgehoben und durch eine neue Ermächtigung zum Erwerb eigener Aktien ersetzt. Darin wurde der Vorstand der Heidelberger Druckmaschinen Aktiengesellschaft bis zum 19. Januar 2008 ermächtigt, eigene Aktien im Umfang bis zu 10 Prozent des derzeitigen Grundkapitals oder – sofern dieser Betrag geringer ist – des Grundkapitals im Zeitpunkt der Ausübung der Ermächtigung zu jedem zulässigen Zweck zu erwerben.

Am 31. Oktober 2006 hat der Vorstand der Heidelberger Druckmaschinen Aktiengesellschaft ein weiteres Aktienrückkaufprogramm beschlossen. Er machte dabei von der am 20. Juli 2006 beschlossenen Ermächtigung der Hauptversammlung Gebrauch. Im Rahmen dieses Aktienrückkaufprogramms konnten eigene Aktien in Höhe von bis zu 5 Prozent des Grundkapitals (bis zu 4.152.535 Stückaktien) in der Zeit vom 7. November 2006 bis spätestens 19. Januar 2008 erworben werden. Die zurückgekauften Aktien konnten dabei nur zur Herabsetzung des Kapitals der Gesellschaft sowie für Belegschaftsaktienprogramme und andere Formen der Zuteilung von Aktien an Mitarbeiter der Gesellschaft oder einer Tochtergesellschaft verwendet werden oder Personen, die in einem Arbeitsverhältnis zu der Gesellschaft oder einem mit ihr verbundenen Unternehmen stehen oder standen, zum Erwerb angeboten werden. Dieses Aktienrückkaufprogramm wurde am 4. September 2007 abgeschlossen.

Die von der Hauptversammlung am 20. Juli 2006 erteilte Ermächtigung wäre am 19. Januar 2008 erloschen. Damit eine nahtlose Ermächtigung vorliegt, wurde diese gemäß Beschluss der Hauptversammlung am 26. Juli 2007 aufgehoben und durch eine neue Ermächtigung des Vorstands ersetzt, eigene Aktien im Umfang von bis zu 10 Prozent des am 26. Juli 2007 vorhandenen Grundkapitals oder – sofern dieser Betrag geringer ist – des Grundkapitals im Zeitpunkt der Ausübung der Ermächtigung zu jedem zulässigen Zweck bis zum 25. Januar 2009 zu erwerben.

Im Geschäftsjahr 2006/2007 wurden 3.803.846 Stückaktien (rechnerischer Anteil am Grundkapital: 9.738 Tsd €; 4,6 Prozent des Grundkapitals zum 31. März 2006) erworben. Hiervon wurden 81.188 Stückaktien (rechnerischer Anteil am Grundkapital: 208 Tsd €; 0,1 Prozent des Grundkapitals zum 31. März 2006) für das Belegschaftsaktienprogramm genutzt, die zu Anschaffungskosten in Höhe von 3.053 Tsd € erworben und zu einem Veräußerungspreis in Höhe von 1.384 Tsd € an die Mitarbeiter weiterverkauft wurden. Daneben hat die Gesellschaft 3.322.658 Stückaktien (rechnerischer Anteil am Grundkapital: 8.506 Tsd €; 4,0 Prozent des Grundkapitals zum 31. März 2006) im Rahmen der durch den Vorstand am 30. März 2007 beschlossenen Kapitalherabsetzung verwandt. Das Grundkapital wurde dabei im Wege der Einziehung von 212.609.799,68 € (= 83.050.703 Stückaktien) um 8.506.004,48 € (= 3.322.658 Stückaktien) auf 204.103.795,20 € (= 79.728.045 Stückaktien) herabgesetzt. Der Anschaffungspreis für den Erwerb der 3.322.658 Stückaktien betrug 116.639 Tsd €. Daneben fielen Transaktionskosten in Höhe von 127 Tsd € an. Damit ergaben sich Anschaffungskosten in Höhe von 116.766 Tsd €.

Im Geschäftsjahr 2007/2008 wurden 1.733.113 Stückaktien (rechnerischer Anteil am Grundkapital: 4.437 Tsd €; 2,2 Prozent des Grundkapitals zum 31. März 2007) erworben. Hiervon wurden 48.502 Stückaktien (rechnerischer Anteil am Grundkapital: 124 Tsd €; 0,1 Prozent des Grundkapitals zum 31. März 2007) für das Belegschaftsaktienprogramm genutzt, die zu Anschaffungskosten in Höhe von 1.617 Tsd € erworben und zu einem Veräußerungspreis in Höhe von 699 Tsd € an die Mitarbeiter weiterverkauft wurden. Daneben hat die Gesellschaft 1.684.611 Stückaktien (rechnerischer Anteil am Grundkapital: 4.313 Tsd €; 2,1 Prozent des Grundkapitals zum 31. März 2007) im Rahmen der durch den Vorstand am 11. März 2008 beschlossenen Kapitalherabsetzung verwandt. Das Grundkapital wurde dabei im Wege der Einziehung von 204.103.795,20 € (= 79.728.045 Stückaktien) um 4.312.604,16 € (= 1.684.611 Stückaktien) auf 199.791.191,04 € (= 78.043.434 Stückaktien) herabgesetzt. Der Anschaffungspreis für den Erwerb der 1.684.611 Stückaktien betrug 56.106 Tsd €. Daneben fielen Transaktionskosten in Höhe von 58 Tsd € an. Damit ergaben sich Anschaffungskosten in Höhe von 56.164 Tsd €.

Zum 31. März 2008 befinden sich noch 400.000 Stückaktien im eigenen Bestand. Der auf das Grundkapital entfallende Betrag beläuft sich auf 1.024 Tsd €, bei einem rechnerischen Anteil am Grundkapital in Höhe von 0,51 Prozent zum 31. März 2008 (Vorjahr: 0,50 Prozent). Der Anschaffungspreis für den Erwerb betrug 13.246 Tsd €. Daneben fielen Transaktionskosten in Höhe von 12 Tsd € an. Damit ergaben sich Anschaffungskosten in Höhe von 13.258 Tsd €.

### **Wandelanleihe**

Durch den Beschluss der Hauptversammlung vom 21. Juli 2004 wird der Vorstand ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrats bis zum 20. Juli 2009 einmalig oder mehrmals auf den Inhaber lautende Options- und/oder Wandelanleihen im Gesamtnennbetrag von bis zu 500.000.000 € mit einer Laufzeit von längstens 20 Jahren auszugeben und den Inhabern von Optionsanleihen Optionsrechte beziehungsweise den Inhabern von Wandelanleihen Wandlungsrechte auf den Inhaber lautende Aktien der Gesellschaft mit einem anteiligen Betrag des Grundkapitals von insgesamt bis zu 21.992.570,88 € nach näherer Maßgabe der Optionsbeziehungsweise Wandelanleihebedingungen zu gewähren. Aufgrund dieser Ermächtigung wurde am 9. Februar 2005 über unsere hundertprozentige Finanzierungstochtergesellschaft Heidelberg International Finance B.V., Boxmeer, Niederlande, eine Wandelanleihe in Höhe von nominal 280 Mio € unter der Garantie der Heidelberger Druckmaschinen Aktiengesellschaft begeben. Die Anleihe wurde mit einer Stückelung zu je 100.000 € und einer Laufzeit bis zum 9. Februar 2012 emittiert. Die Anleihe ist mit einem Wandlungsrecht in nennwertlose Stückaktien der Heidelberger Druckmaschinen Aktiengesellschaft ausgestattet, das nach Ermessen des jeweiligen Inhabers ab dem 22. März 2005 bis zum 30. Januar 2012 gemäß den Anleihebedingungen zu einem bei Ausgabe festgelegten Wandlungskurs in Höhe von 39,63 € (vor möglichen Anpassungen für Ausschüttungen sowie Kapitalmaßnahmen) ausgeübt werden kann. Der Zinskupon beträgt 0,875 Prozent per anno und ist jährlich, erstmals am 9. Februar 2006, fällig. Die Rendite bis zum Fälligkeitstermin (yield-to-maturity) beträgt 3 Prozent jährlich. Ab dem 9. Februar 2009 ist Heidelberg – mit einer entsprechenden Ankündigungsfrist – berechtigt, gemäß den Anleihebedingungen die Wandelanleihe insgesamt oder teilweise durch Zahlung des dann aufgelaufenen Nennbetrags zuzüglich der bis zum Tag der Rückzahlung aufgelaufenen Zinsen zurückzuzahlen. Am 9. Februar 2010 hat der jeweilige Inhaber der Wandelanleihe das Recht auf vorzeitige Rückzahlung der Anleihe durch Zahlung des dann aufgelaufenen Nennbetrags zuzüglich der bis zum Tag der Rückzahlung aufgelaufenen Zinsen.

Zum Zeitpunkt der Begebung der Wandelanleihe würden den eingeräumten Wandlungsrechten rund sieben Millionen nennwertlose Stückaktien aus dem bedingten Kapital entsprechen.

Mit Wirkung vom 27. Juli 2007 wurde der Wandlungskurs gemäß den Anleihebedingungen von 38,80 € auf 38,03 € angepasst. Diese Anpassung erfolgte aufgrund der Dividendenaus-schüttung in Höhe von 0,95 € je Aktie.

Gemäß Beschluss der Hauptversammlung vom 20. Juli 2006 wird der Vorstand ermäch-tigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrats bis zum 19. Juli 2011 einmalig oder mehrmals auf den Inhaber lautende Options- und/oder Wandelanleihen im Gesamtnennbetrag von bis zu 500.000.000,00 € mit einer Laufzeit von längstens 30 Jahren auszugeben und den Inhabern von Optionsanleihen Optionsrechte beziehungsweise den Inhabern von Wandelanleihen Wandlungsrechte auf den Inhaber lautende Aktien der Gesellschaft mit einem anteiligen Betrag des Grundkapitals von insgesamt bis zu 21.260.979,20 € nach näherer Maßgabe der Options- beziehungsweise Wandelanleihebedingungen zu gewähren.

#### **Bedingtes Kapital**

Gemäß Beschluss der Hauptversammlung vom 29. September 1999 kann das Grundkapital um bis zu 10.996.288,00 € durch Ausgabe von bis zu 4.295.425 Stückaktien bedingt erhöht werden (Bedingtes Kapital). Gemäß Beschluss der Hauptversammlung vom 21. Juli 2004 kann das Grundkapital um bis zu 21.992.570,88 € durch Ausgabe von bis zu 8.590.848 neuen auf den Inhaber lautenden Stückaktien mit einem anteiligen Betrag des Grundkapitals von je 2,56 € bedingt erhöht werden (Bedingtes Kapital II). Die bedingte Kapitalerhöhung dient der Gewäh-rung von Optionsrechten beziehungsweise Optionspflichten nach Maßgabe der Options-bedingungen an die Inhaber von Optionsscheinen aus Optionsanleihen beziehungsweise von Wandlungsrechten beziehungsweise Wandlungspflichten nach Maßgabe der Wandelanleihe-bedingungen an die Inhaber von Wandelanleihen, die aufgrund des Ermächtigungsbeschlusses der Hauptversammlung vom 21. Juli 2004 bis zum 20. Juli 2009 von der Gesellschaft oder einem nachgeordneten Konzernunternehmen ausgegeben werden.

Gemäß Beschluss der Hauptversammlung vom 20. Juli 2006 kann das Grundkapital um bis zu 21.260.979,20 € durch die Ausgabe von bis zu 8.305.070 neuen, auf den Inhaber lautende Stückaktien mit einem anteiligen Betrag des Grundkapitals von je 2,56 € bedingt erhöht werden (Bedingtes Kapital 2006). Die bedingte Kapitalerhöhung dient der Gewährung von Optionsrechten beziehungsweise Optionspflichten nach Maßgabe der Optionsbedingungen an die Inhaber von Optionsscheinen aus Optionsanleihen beziehungsweise von Wandlungsrech-ten beziehungsweise Wandlungspflichten nach Maßgabe der Wandelanleihebedingungen an die Inhaber von Wandelanleihen, die aufgrund des Ermächtigungsbeschlusses der Haupt-



versammlung vom 20. Juli 2006 bis zum 19. Juli 2011 von der Gesellschaft oder einem nachgeordneten Konzernunternehmen ausgegeben werden. Die Ausgabe der neuen Aktien erfolgt zu dem nach Maßgabe des unter ›Wandelanleihe‹ dargestellten Ermächtigungsbeschlusses jeweils zu bestimmenden Options- beziehungsweise Wandlungspreises.

### **Genehmigtes Kapital**

Durch Beschluss der Hauptversammlung vom 20. Juli 2006 wird der Vorstand ermächtigt, das Grundkapital der Gesellschaft bis zum 1. Juli 2009 mit Zustimmung des Aufsichtsrats durch Ausgabe neuer Stückaktien gegen Bar- oder Sacheinlagen einmalig oder mehrmals um bis zu insgesamt 63.782.937,60 € zu erhöhen (Genehmigtes Kapital 2006). Bei Aktienaushängen gegen Sacheinlagen ist der Vorstand ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrats das Bezugsrecht der Aktionäre auszuschließen. Wird das Kapital gegen Bareinlagen erhöht, ist den Aktionären ein Bezugsrecht einzuräumen. Der Vorstand ist jedoch ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrats Spitzenbeträge vom Bezugsrecht der Aktionäre auszunehmen. Der Vorstand ist ferner ermächtigt, im Falle von Kapitalerhöhungen gegen Bareinlagen mit Zustimmung des Aufsichtsrats das Bezugsrecht der Aktionäre auszuschließen, wenn der Ausgabebetrag den Börsenpreis nicht wesentlich unterschreitet. Diese Ermächtigung gilt jedoch nur mit der Maßgabe, dass die unter Ausschluss des Bezugsrechts gemäß § 186 Abs. 3 Satz 4 AktG ausgegebenen Aktien insgesamt 10 Prozent des Grundkapitals nicht überschreiten dürfen, und zwar weder im Zeitpunkt des Wirksamwerdens noch im Zeitpunkt der Ausübung dieser Ermächtigung. Der Vorstand wird ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrats den weiteren Inhalt der Aktienrechte und die Bedingungen der Aktienaushänge festzulegen.

### **Gewinnrücklagen**

Die Gewinnrücklagen umfassen die in den Vorjahren von der Heidelberger Druckmaschinen Aktiengesellschaft und den einbezogenen Tochterunternehmen erwirtschafteten und noch nicht ausgeschütteten Gewinne, die Konsolidierungseffekte, die Wechselkurseffekte, die erfolgsneutrale Marktbewertung aus IAS 39 und die versicherungsmathematischen Gewinne und Verluste aus Pensionsverpflichtungen. Durch den Erwerb eigener Anteile wurden die Gewinnrücklagen entsprechend reduziert.

### **Anteile anderer Gesellschafter**

Die Anteile anderer Gesellschafter betrafen im Vorjahr die Minderheitsanteile am Eigenkapital von zwei ausländischen Tochtergesellschaften.

## 26 Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen

### Gewinnverwendung der Heidelberger Druckmaschinen Aktiengesellschaft

Gemäß dem Beschluss der Hauptversammlung vom 26. Juli 2007 wurde der Bilanzgewinn des Geschäftsjahres 2006/2007 in Höhe von 75.935.587,10 € wie folgt verwendet: Ausschüttung einer Dividende von 0,95 € je Stückaktie (Gesamtdividende: 74.801.142,75 €) und Vortrag des Restbetrags von 1.134.444,35 € auf neue Rechnung.

Gemäß Gewinnverwendungsvorschlag für das Geschäftsjahr 2007/2008 ist der Bilanzgewinn in Höhe von 83.138.224,98 € wie folgt zu verwenden: Ausschüttung einer Dividende von 0,95 € je Stückaktie (Gesamtdividende: 73.761.262,30 €) sowie Vortrag des Restbetrags von 9.376.962,68 € auf neue Rechnung. Auf jede der am Tag der Aufstellung des Jahresabschlusses der Heidelberger Druckmaschinen Aktiengesellschaft (26. Mai 2008) dividendenberechtigte Stückaktie (77.643.434 Stückaktien) entfällt eine Dividende von 0,95 €.

Für die Mehrzahl der Mitarbeiter trägt der Heidelberg-Konzern eine direkte oder durch Beitragszahlungen an private Institutionen finanzierte Vorsorge für die Zeit nach der Pensionierung. Die Versorgungsleistungen werden in Abhängigkeit von den länderspezifischen Gegebenheiten gewährt. Sie basieren in der Regel auf der Beschäftigungsdauer und dem Entgelt der Mitarbeiter. Die Verpflichtungen enthalten sowohl solche aus laufenden Pensionen als auch Anwartschaften auf zukünftig zu zahlende Pensionen. Die nach Eintritt des Versorgungsfalls zu erwartenden Versorgungsleistungen werden über die gesamte Beschäftigungszeit der Mitarbeiter verteilt. Im Rahmen der leistungsorientierten, fondsfinanzierten Pläne wurde bei der Heidelberger Druckmaschinen Aktiengesellschaft und bei der Heidelberger Druckmaschinen Vertrieb Deutschland GmbH der Kreis der Berechtigten geschlossen.

Der Aufwand für beitragsorientierte Pläne beträgt im Berichtsjahr 80.918 Tsd € (Vorjahr: 71.189 Tsd €) und beinhaltet im Wesentlichen Beiträge zur gesetzlichen Rentenversicherung.

Gemäß IAS 19 wurde von der so genannten ›Dritten Option‹ Gebrauch gemacht. Dabei werden die versicherungsmathematischen Gewinne und Verluste sowie die Begrenzungen aus IAS 19.58b) erfolgsneutral im Eigenkapital verrechnet.

Im Rahmen eines Contractual Trust Arrangement (CTA) der Heidelberger Druckmaschinen Aktiengesellschaft und der Heidelberger Druckmaschinen Vertrieb Deutschland GmbH, das im März 2006 errichtet wurde, wurden Vermögenswerte auf einen Treuhänder, den Heidelberg Pension-Trust e.V., Heidelberg, übertragen. Das CTA dient der Ausfinanzierung der Pensionsverpflichtungen.

Der Berechnung der Pensionsrückstellungen wurden die folgenden Annahmen zugrunde gelegt:

Angaben in Prozent

	2006/2007		2007/2008	
	Inland	Ausland	Inland	Ausland
Abzinsungssatz	4,75	4,48	6,00	5,34
Erwartete Erträge aus Planvermögen	6,50	5,40	6,50	5,40
Erwartete künftige Gehaltssteigerungen	2,75	2,97	3,00	2,98
Erwartete künftige Rentensteigerungen	1,75	2,49	1,75	2,05

Zur Ermittlung der erwarteten Erträge aus Planvermögen werden in der Vergangenheit erzielte Beträge sowie Prognosen über die voraussichtliche Entwicklung des Planvermögens herangezogen. Die Prognosen werden von erfahrenen Portfoliomanagern sowie von Experten aus der Investment- und Immobilienbranche vorgenommen.

Die Erläuterungen zu den Pensionen gliedern sich wie folgt:

1. Zusammensetzung und Entwicklung der Netto-Bilanzwerte.
2. Überleitung des Barwerts der Versorgungsansprüche und des beizulegenden Zeitwerts der Planvermögen auf die Rückstellungen für Pensionen.
3. Entwicklung des Barwerts der Versorgungsansprüche.
4. Entwicklung des Zeitwerts der Planvermögen.
5. Zusammensetzung der Planvermögen.
6. Aufgliederung des Aufwands für Altersversorgung.
7. Mehrjahresvergleich: Gesamtbarwert der Versorgungsansprüche sowie erfahrungsbedingte Anpassungen.

1. Die Netto-Bilanzwerte setzen sich wie folgt zusammen:

	31. 3. 2007	31. 3. 2008
Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen	132.940	115.969
Aktivisch ausgewiesener Vermögenswert	32.639	94.136
Netto-Bilanzwerte am Ende des Geschäftsjahres	100.301	21.833

Die Netto-Bilanzwerte entwickeln sich wie folgt:

	2006/2007	2007/2008
Netto-Bilanzwerte zu Beginn des Geschäftsjahres	206.797	100.301
Aufwendungen aus Pensionsverpflichtungen	66.968	58.792
Geleistete Rentenzahlungen	- 7.721	- 2.218
Funding Pensionen/Beiträge	- 71.115	- 6.753
Veränderung der versicherungsmathematischen Gewinne (-)/Verluste (+)	- 45.249	- 83.485
Erwartete Vermögenserträge der Planvermögen	- 49.733	- 51.432
Veränderung des Anpassungsbetrags aufgrund von IAS 19.58b)	668	1.571
Änderung Konsolidierungskreis, Währungsanpassungen, übrige Veränderungen	- 314	5.057
<b>Netto-Bilanzwerte am Ende des Geschäftsjahres</b>	<b>100.301</b>	<b>21.833</b>

2. Die Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen leiten sich wie folgt aus dem Barwert der Versorgungsansprüche und dem beizulegenden Zeitwert der Planvermögen ab:

	31.3.2007	31.3.2008
Barwert der fondsfinanzierten Versorgungsansprüche	946.726	810.564
Abzüglich beizulegender Zeitwert der Planvermögen	- 875.990	- 817.618
	70.736	- 7.054
Barwert der nicht fondsfinanzierten Versorgungsansprüche	23.450	21.201
Anpassungsbetrag aufgrund von IAS 19.58b)	6.115	7.686
Netto-Bilanzwerte	100.301	21.833
Darin enthaltene aktivisch ausgewiesene Vermögenswerte	32.639	94.136
Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen	132.940	115.969

### 3. Der Barwert der Versorgungsansprüche entwickelt sich wie folgt:

	2006/2007	2007/2008
Barwert der Versorgungsansprüche zu Beginn des Geschäftsjahres	986.671	970.176
Laufender Dienstzeitaufwand	25.136	23.257
Zinsaufwendungen	41.832	44.004
Rentenzahlungen	- 31.720	- 36.650
Veränderung der versicherungsmathematischen Gewinne (-)/Verluste (+)	- 53.211	- 140.556
Nachzuverrechnender Dienstzeitaufwand	-	- 8.469
Änderung Konsolidierungskreis, Währungsanpassungen, übrige Veränderungen	1.468	- 19.997
Barwert der Versorgungsansprüche am Ende des Geschäftsjahres	<u>970.176</u>	<u>831.765</u>
- davon: fondsfinanziert	946.726	810.564
- davon: nicht fondsfinanziert	23.450	21.201

Der nachzuverrechnende Dienstzeitaufwand beruht auf der Anpassung der Regelaltersgrenze durch das deutsche RV-Altersgrenzenanpassungsgesetz.

### 4. Der beizulegende Zeitwert der Planvermögen entwickelt sich wie folgt:

	2006/2007	2007/2008
Beizulegender Zeitwert der Planvermögen zu Beginn des Geschäftsjahres	785.321	875.990
Erwartete Vermögenserträge der Planvermögen	49.733	51.432
Funding Pensionen/Beiträge	71.115	6.753
Rentenzahlung der Fonds	- 23.999	- 34.432
Veränderung der versicherungsmathematischen Gewinne (+)/Verluste (-)	- 7.962	- 57.071
Änderung Konsolidierungskreis, Währungsanpassungen, übrige Veränderungen	1.782	- 25.054
Beizulegender Zeitwert des Vermögens der Fonds am Ende des Geschäftsjahres	<u>875.990</u>	<u>817.618</u>

Die tatsächlichen Erträge aus Planvermögen betragen - 5.639 Tsd € (Vorjahr: 41.771 Tsd €).

## 5. Das Planvermögen setzt sich wie folgt zusammen:

	31. 3. 2007	31. 3. 2008
Festverzinsliche Wertpapiere	425.280	461.044
Aktien	322.896	258.669
Immobilien	28.199	31.233
Qualifizierte Versicherungspolice	27.799	28.086
Liquide Mittel	59.830	26.846
Sonstige	11.986	11.740
	<u>875.990</u>	<u>817.618</u>

## 6. Der Aufwand für Altersversorgung gliedert sich wie folgt:

	2006/2007	2007/2008
Laufender Dienstzeitaufwand <sup>1)</sup>	25.136	23.257
Zinsaufwendungen	41.832	44.004
Nachzuerrechnender Dienstzeitaufwand <sup>1)</sup>	–	– 8.469
Aufwendungen aus Pensionsverpflichtungen	66.968	58.792
Erwartete Vermögenserträge der Planvermögen	– 49.733	– 51.432
Aufwendungen für andere Versorgungseinrichtungen <sup>1)</sup>	19.726	23.522
	<u>36.961</u>	<u>30.882</u>

<sup>1)</sup> Der unter dem Personalaufwand ausgewiesene Aufwand für Altersversorgung vor Saldierung mit den Erträgen aus Planvermögen beträgt 38.310 Tsd € (Vorjahr: 44.862 Tsd €)

Die erwarteten Erträge aus Planvermögen werden auf Einzelgesellschaftsebene bis zu einer Höhe des korrespondierenden Aufwands für Versorgungsansprüche im Personalaufwand ausgewiesen; der übersteigende Betrag wird zusammen mit den Zinsaufwendungen im Finanzergebnis gezeigt.

Die erwarteten Beiträge an die Pensionsfonds für die kommenden Jahre lassen sich zum Bilanzstichtag nicht zuverlässig schätzen.

Die kumulierten versicherungsmathematischen Gewinne und der kumulierte Anpassungsbetrag aufgrund von IAS 19.58b) betragen zum Bilanzstichtag 19.845 Tsd € (Vorjahr: Verlust 62.712 Tsd €).

## 7. Mehrjahresvergleich: Gesamtbarwert der Versorgungsansprüche sowie erfahrungsbedingte Anpassungen

Die Barwerte der Versorgungsansprüche, die beizulegenden Zeitwerte des Planvermögens und der Finanzierungsstatus am Ende der Berichtsperioden sowie die erfahrungsbedingten Anpassungen der Schulden und Vermögenswerte des Plans werden in den nachfolgenden Tabellen dargestellt:

	31. 3. 2006	31. 3. 2007	31. 3. 2008
Barwert der fondsfinanzierten Versorgungsansprüche	841.874	946.726	810.564
Abzüglich beizulegender Zeitwert der Planvermögen	- 785.321	- 875.990	- 817.618
	56.553	70.736	- 7.054
Barwert der nicht fondsfinanzierten Versorgungsansprüche	144.797	23.450	21.201

	2005/2006	2006/2007	2007/2008
Erfahrungsbedingte Anpassungen der Schulden	3.926	2.318	- 1.699
Erfahrungsbedingte Anpassungen der Vermögenswerte	27.825	- 7.962	- 57.071

## 27 Andere Rückstellungen

	31. 3. 2007			31. 3. 2008		
	kurzfristig	langfristig	Summe	kurzfristig	langfristig	Summe
<b>Steuerrückstellungen</b>	19.444	250.450	269.894	37.705	257.271	294.976
<b>Sonstige Rückstellungen</b>						
Verpflichtungen aus dem Personalbereich <sup>1)</sup>	92.700	53.286	145.986	91.365	51.747	143.112
Verpflichtungen aus dem Vertriebsbereich	161.879	30.567	192.446	180.104	11.735	191.839
Übrige <sup>1)</sup>	54.645	39.732	94.377	69.212	39.621	108.833
	309.224	123.585	432.809	340.681	103.103	443.784
	328.668	374.035	702.703	378.386	360.374	738.760

<sup>1)</sup> Die Vorjahreszahlen wurden angepasst, siehe Tz. 1

	Stand 31.3.2007	Änderung Konsolidie- rungskreis, Währungs- anpassun- gen, Um- buchungen	Verbrauch	Auflösung	Zuführung	Stand 31.3.2008
<b>Steuerrückstellungen</b>	269.894	- 5.543	16.982	1.681	49.288	294.976
<b>Sonstige Rückstellungen</b>						
Verpflichtungen aus dem Personalbereich <sup>1)</sup>	145.986	- 3.750	77.271	8.483	86.630	143.112
Verpflichtungen aus dem Vertriebsbereich	192.446	- 8.455	73.549	42.901	124.298	191.839
Übrige <sup>1)</sup>	94.377	- 6.946	23.041	14.388	58.831	108.833
	432.809	- 19.151	173.861	65.772	269.759	443.784
	702.703	- 24.694	190.843	67.453	319.047	738.760

<sup>1)</sup> Die Vorjahreszahlen wurden angepasst, siehe Tz. 1

In den Zuführungen sind Aufzinsungen in Höhe von 7.102 Tsd € enthalten. Davon entfallen 2.406 Tsd € auf Verpflichtungen aus dem Personalbereich, 436 Tsd € auf Verpflichtungen aus dem Vertriebsbereich sowie 4.260 Tsd € auf übrige sonstige Rückstellungen.

Die **Steuerrückstellungen** erfassen wie in den Vorjahren vor allem Nachveranlagungsrisiken.

Die Rückstellungen aus dem **Personalbereich** enthalten im Wesentlichen Gratifikationen (44.191 Tsd €; Vorjahr: 49.199 Tsd €), Aufwendungen für Vorruhestandsleistungen und für das Altersteilzeitprogramm (28.474 Tsd €; Vorjahr: 21.924 Tsd €), Jubiläumsaufwendungen (16.506 Tsd €; Vorjahr: 17.399 Tsd €) und Rückstellungen für das Aktien-Optionsprogramm beziehungsweise für den Long-Term-Incentive Plan (582 Tsd €; Vorjahr: 971 Tsd €).



Die Rückstellungen aus dem **Vertriebsbereich** betreffen hauptsächlich Gewährleistungs- sowie Rückhaftungs- und Rückkaufverpflichtungen (138.234 Tsd €; Vorjahr: 143.408 Tsd €). Die Rückstellungen für Gewährleistungs- und Nachleistungsverpflichtungen beziehungsweise Produzentenhaftung dienen zur Deckung von Risiken, die nicht versichert sind oder die über die versicherbaren Risiken hinausgehen. Die Rückhaftungs- und Rückkaufverpflichtungen (19.895 Tsd €; Vorjahr: 21.060 Tsd €) betreffen im Wesentlichen Finanzgarantien, die gegenüber Finanzierungspartnern unserer Kunden im Rahmen der Absatzfinanzierung eingegangen wurden. Im Zusammenhang mit den Finanzgarantien aus Absatzfinanzierung bestehen teilweise Ansprüche gegenüber Dritten auf Übertragung von Maschinen. Eine Aktivierung bestehender Ansprüche erfolgte nicht.

In den **übrigen sonstigen Rückstellungen** sind Rückstellungen für drohende Verluste aus schwebenden Geschäften in Höhe von 20.136 Tsd € (Vorjahr: 9.995 Tsd €) sowie Verpflichtungen aus dem Bereich Forschung und Entwicklung von 5.216 Tsd € (Vorjahr: 2.910 Tsd €) ausgewiesen. Ferner sind Rückstellungen für Restrukturierungsmaßnahmen in Höhe von 2.195 Tsd € (Vorjahr: 8.723 Tsd €) enthalten.

## 28 Finanzverbindlichkeiten

	31. 3. 2007 <sup>1)</sup>			31. 3. 2008		
	kurzfristig	langfristig	Summe	kurzfristig	langfristig	Summe
Wandelanleihe	–	286.533	286.533	–	295.055	295.055
Schuldscheindarlehen <sup>1)</sup>	7.279	130.500	137.779	7.243	123.500	130.743
Gegenüber Kreditinstituten	84.460	–	84.460	18.414	70.579	88.993
Aus Finanzierungsleasingverträgen	6.929	4.471	11.400	4.487	4.106	8.593
Sonstige	23.214	–	23.214	20.492	272	20.764
	<u>121.882</u>	<u>421.504</u>	<u>543.386</u>	<u>50.636</u>	<u>493.512</u>	<u>544.148</u>

<sup>1)</sup> Einschließlich Zinsabgrenzung

### Wandelanleihe

Der beizulegende Zeitwert der Fremdkapitalkomponente der Wandelanleihe, der auf Basis der Discounted-Cashflow-Methode unter Verwendung von Marktzinssätzen ermittelt wurde, betrug zum Bilanzstichtag 271.868 Tsd € (Vorjahr: 267.255 Tsd €). Des Weiteren verweisen wir auf unsere Ausführungen unter Tz. 25 Eigenkapital.

### Schuldscheindarlehen

Derzeit stehen drei variabel verzinsliche Schuldscheindarlehen mit nominal 130.500 Tsd € (Vorjahr: 137.500 Tsd €) aus. Während eines mit nominal 25.500 Tsd € über eine amortisierende Tilgungsstruktur bei einer Laufzeit bis 2011 verfügt, besitzen die beiden anderen über nominal 55.000 Tsd € beziehungsweise 50.000 Tsd € eine endfällige Tilgungsregelung im Jahr 2009 beziehungsweise 2013. Die vertraglich vereinbarten Zinsanpassungstermine betragen bis zu sechs Monate.

### Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten

Die Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten (einschließlich Schuldscheindarlehen) werden in der nachfolgenden Tabelle erläutert:

Art	Vertrags- währung	Buchwert 31. 3. 2007 in Tsd €	Restlaufzeit in Jahren	Effektiver Zinssatz in Prozent	<b>Buchwert 31. 3. 2008 in Tsd €</b>	Restlaufzeit in Jahren	Effektiver Zinssatz in Prozent
Darlehen	EUR	203.523	bis 6	bis 5,1	210.432	bis 12	bis 6,6
Kontokorrent	EUR	4.191	–	bis 4,6	–	–	–
Sonstige	Diverse	14.525	bis 1	bis 14,0	9.304	bis 1	bis 14,4
		<u>222.239</u>			<u>219.736</u>		

Die angegebenen Effektivzinssätze entsprechen im Wesentlichen den vereinbarten Nominalzinssätzen.

Die angegebenen Buchwerte entsprechen jeweils den Nominalwerten und haben bei variabler Verzinsung vertraglich vereinbarte Zinsanpassungstermine von bis zu sechs Monaten.

Im Zusammenhang mit der Aufnahme eines langfristigen Darlehens in Höhe von 75.105 Tsd € ist die Heidelberger Druckmaschinen Aktiengesellschaft die Verpflichtung zur Einräumung von Nießbrauchrechten an bebauten Grundstücken eingegangen. Grundlage hierfür ist eine Sale(Nießbrauch)-and-leaseback-Vereinbarung gemäß SIC 27, die eine feste Grundmietzeit des Mietvertrags von zehn Jahren sowie eine zweimalige Mietverlängerungsoption von jeweils vier Jahren vorsieht. Die Nießbrauchrechte haben jeweils eine Laufzeit von 18 Jahren. Nach zehn Jahren kann die Heidelberger Druckmaschinen Aktiengesellschaft die Nießbrauchrechte ablösen. Der auf Basis der Discounted-Cashflow-Methode unter Verwendung von Marktzinssätzen ermittelte beizulegende Zeitwert beträgt 73.454 Tsd €.

Die in unserem Konzern noch nicht ausgeschöpften **Kreditlinien** belaufen sich zum Bilanzstichtag auf 1.093.481 Tsd € (Vorjahr: 1.084.014 Tsd €).

Als wesentlichen Bestandteil der langfristigen Sicherung der Liquiditätsversorgung hat Heidelberg im Juli 2005 eine syndizierte Kreditlinie von einem Bankenconsortium unter der gemeinsamen Führung von Commerzbank Aktiengesellschaft, Dresdner Bank Aktiengesellschaft und Deutsche Bank Aktiengesellschaft auflegen lassen. Diese syndizierte Kreditlinie über 550 Mio € hatte zunächst eine Laufzeit bis 2010 mit zwei Verlängerungsoptionen um je ein weiteres Jahr. In 2007 hat Heidelberg die zweite Option auf Verlängerung der Laufzeit der syndizierten Kreditlinie auf den 29. Juli 2012 wahrgenommen.

Die kurzfristigen Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten (mit einer Restlaufzeit bis zu einem Jahr) in Höhe von 18.414 Tsd € (Vorjahr: 84.460 Tsd €) beinhalten zum Stichtag keine Inanspruchnahmen (Vorjahr: 20.000 Tsd €), die aus der syndizierten Kreditlinie resultieren.

#### Verbindlichkeiten aus Finanzierungs-Leasingverhältnissen

Die Verbindlichkeiten aus Finanzierungs-Leasingverhältnissen stellen sich wie folgt dar:

	31. 3. 2007			31. 3. 2008				
	bis 1 Jahr	von 1 bis 5 Jahre	über 5 Jahre	bis 1 Jahr	von 1 bis 5 Jahre	über 5 Jahre		
Summe der Leasingraten	–	–	–	25.241	–	–	–	17.578
Bereits geleistete Leasingraten	–	–	–	– 13.480	–	–	–	– 8.728
Ausstehende Leasingraten	7.168	4.593	–	11.761	4.668	4.182	–	8.850
Zinsanteil der ausstehenden Leasingraten	– 239	– 122	–	– 361	– 181	– 76	–	– 257
Barwert der ausstehenden Leasingraten (Buchwert)	6.929	4.471	–	11.400	4.487	4.106	–	8.593

## 29 Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen

Auf die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen bestehen die gewöhnlichen Eigentumsvorbehalte.

## 30 Sonstige Verbindlichkeiten

	31. 3. 2007			31. 3. 2008		
	kurzfristig	langfristig	Summe	kurzfristig	langfristig	Summe
Abgegrenzte Schulden Personalbereich <sup>1)</sup>	81.760	–	81.760	84.307	–	84.307
Erhaltene Anzahlungen auf Bestellungen	79.653	–	79.653	81.912	–	81.912
Aus derivativen Finanzinstrumenten	6.505	861	7.366	24.175	2.600	26.775
Aus sonstigen Steuern	39.592	–	39.592	54.630	–	54.630
Im Rahmen der sozialen Sicherheit	9.254	–	9.254	6.041	2.704	8.745
Rechnungsabgrenzungsposten	34.561	35.587	70.148	49.381	35.116	84.497
Übrige	54.036	72.922	126.958	57.447	73.970	131.417
	<u>305.361</u>	<u>109.370</u>	<u>414.731</u>	<u>357.893</u>	<u>114.390</u>	<u>472.283</u>

<sup>1)</sup> Die Vorjahreszahlen wurden angepasst, siehe Tz. 1

### Derivative Finanzinstrumente

In den derivativen Finanzinstrumenten sind negative Marktwerte aus Cashflow-Hedges in Höhe von 24.460 Tsd € (Vorjahr: 3.690 Tsd €) sowie aus Fair-Value-Hedges in Höhe von 2.315 Tsd € (Vorjahr: 3.676 Tsd €) enthalten.

### Rechnungsabgrenzungsposten

Der Rechnungsabgrenzungsposten enthält steuerpflichtige Investitionszuschüsse in Höhe von 5.518 Tsd € (Vorjahr: 4.946 Tsd €), steuerfreie Investitionszulagen in Höhe von 2.119 Tsd € (Vorjahr: 1.980 Tsd €) sowie sonstige Rechnungsabgrenzungsposten in Höhe von 76.860 Tsd € (Vorjahr: 63.222 Tsd €).

Unter den **steuerpflichtigen Zuschüssen** werden die im Zuge der regionalen Wirtschaftsförderung für die Investitionen am Standort Brandenburg gewährten Mittel ausgewiesen. Es handelt sich hier um Zuschüsse an die Heidelberger Druckmaschinen Aktiengesellschaft aus der Gemeinschaftsaufgabe Fördergebiet (5.518 Tsd €; Vorjahr: 4.946 Tsd €).

Die **steuerfreien Zulagen** beinhalten Zulagen nach dem InvZulG 1991/1996/1999/2005/2007 in Höhe von 2.119 Tsd € (Vorjahr: 1.980 Tsd €), die im Wesentlichen den Standort Brandenburg betreffen.

In den **sonstigen Rechnungsabgrenzungen** sind im Wesentlichen Vorauszahlungen für zukünftige Wartungs- und Serviceleistungen sowie im Rahmen der Sale-and-leaseback-Verträge vereinnahmte Einmalzahlungen für Erbbaurechte erfasst. Diese werden über die Vertragslaufzeit ertragswirksam aufgelöst.

#### **Übrige sonstige Verbindlichkeiten**

Die passivierten Verbindlichkeiten entsprechen im Wesentlichen den undiskontierten vertraglichen Zahlungsströmen.

### **31 Angaben zu Finanzinstrumenten**

#### **Buchwerte von Finanzinstrumenten**

Die Buchwerte der Finanzinstrumente lassen sich auf die Bewertungskategorien des IAS 39 – wie auf den nachfolgenden Seiten dargestellt – überleiten:

## &gt; ÜBERLEITUNG &gt; AKTIVA

Bilanzpositionen	IAS 39 Bewertungs- kategorie <sup>1)</sup>	Buchwerte			Buchwerte		
		31. 3. 2007			31. 3. 2008		
		kurzfristig	langfristig	Summe	kurzfristig	langfristig	Summe
Finanzanlagen							
Anteile an verbundenen Unternehmen	AfS	–	22.371	22.371	–	45.657	45.657
Sonstige Beteiligungen	AfS	–	16.236	16.236	–	14.326	14.326
Wertpapiere	AfS	–	8.068	8.068	–	8.066	8.066
		–	46.675	46.675	–	68.049	68.049
Forderungen aus Absatzfinanzierung							
Forderungen aus Absatzfinanzierung	LaR	108.554	293.918	402.472	122.336	183.851	306.187
Forderungen aus Finanzierungsleasing	n.a.	2.969	25.962	28.931	5.869	10.988	16.857
		111.523	319.880	431.403	128.205	194.839	323.044
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	LaR	704.538	–	704.538	596.473	–	596.473
Andere Forderungen und sonstige Vermögenswerte							
Derivative Finanzinstrumente	n.a. <sup>2)</sup>	23.018	6.462	29.480	67.722	39.208	106.930
Übrige finanzielle Vermögenswerte	LaR	49.693	39.252	88.945	50.386	39.147	89.533
		72.711	45.714	118.425	118.108	78.355	196.463
Übrige sonstige Vermögenswerte		49.385	42.338	91.723	53.045	100.491	153.536
		122.096	88.052	210.148	171.153	178.846	349.999
Wertpapiere	AfS	2.908	–	2.908	2.075	–	2.075
Flüssige Mittel	LaR	76.339	–	76.339	141.868	–	141.868

<sup>1)</sup> Erläuterungen zu den Abkürzungen der IAS 39 Bewertungskategorien:

AfS: (available-for-sale financial assets): Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte

LaR: (loans and receivables): Kredite und Forderungen

n.a.: keine IAS 39 Bewertungskategorie

<sup>2)</sup> Die derivativen Finanzinstrumente beinhalten 749 Tsd € (Vorjahr: 154 Tsd €) kurzfristige Sicherungsgeschäfte, die der IAS 39 Bewertungskategorie zu Handelszwecken gehaltene Finanzinstrumente zugeordnet sind

## &gt; ÜBERLEITUNG &gt; PASSIVA

Bilanzpositionen	IAS 39 Bewertungs- kategorie <sup>1)</sup>	Buchwerte			Buchwerte		
		31. 3. 2007			31. 3. 2008		
		kurzfristig	langfristig	Summe	kurzfristig	langfristig	Summe
Finanzverbindlichkeiten							
Wandelanleihe	FLAC	–	286.533	286.533	–	295.055	295.055
Schuldscheindarlehen	FLAC	7.279	130.500	137.779	7.243	123.500	130.743
Gegenüber Kreditinstituten	FLAC	84.460	–	84.460	18.414	70.579	88.993
Verbindlichkeiten aus Finanzierungs-Leasingverhältnissen	n.a.	6.929	4.471	11.400	4.487	4.106	8.593
Sonstige Finanzschulden	FLAC	23.214	–	23.214	20.492	272	20.764
		<u>121.882</u>	<u>421.504</u>	<u>543.386</u>	<u>50.636</u>	<u>493.512</u>	<u>544.148</u>
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	FLAC	249.753	–	249.753	294.955	–	294.955
Sonstige Verbindlichkeiten							
Derivative Finanzinstrumente	n.a.	6.505	861	7.366	24.175	2.600	26.775
Übrige finanzielle Verbindlichkeiten	FLAC	112.781	60.134	172.915	134.946	63.513	198.459
		<u>119.286</u>	<u>60.995</u>	<u>180.281</u>	<u>159.121</u>	<u>66.113</u>	<u>225.234</u>
Übrige sonstige Verbindlichkeiten		186.075	48.375	234.450	198.772	48.277	247.049
		<u>305.361</u>	<u>109.370</u>	<u>414.731</u>	<u>357.893</u>	<u>114.390</u>	<u>472.283</u>

<sup>1)</sup> Erläuterungen zu den Abkürzungen der IAS 39 Bewertungskategorien:

FLAC: (financial liabilities at amortised cost): Zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertete Verbindlichkeiten

n.a.: keine IAS 39 Bewertungskategorie

### Liquiditätsrisiko aus Finanzschulden

Die nachfolgende Tabelle stellt die vertraglich vereinbarten undiskontierten Zahlungsströme der Finanzschulden dar. Zur Ermittlung der variablen Zinszahlungen aus den Finanzinstrumenten wurden die zum Stichtag gültigen Zinsstrukturkurven der jeweiligen Währungen zugrunde gelegt. Sofern erforderlich, erfolgte die Fremdwährungsumrechnung zu Kassakursen. Jederzeit rückzahlbare finanzielle Verbindlichkeiten sind immer dem frühesten Zeitraster zugeordnet.

	31. 3. 2007	31. 3. 2008
bis 1 Jahr	111.788	58.230
von 1 bis 5 Jahre	434.117	461.454
über 5 Jahre	52.745	111.165
	<u>598.650</u>	<u>630.849</u>

### Nettogewinne und -verluste

Die Nettogewinne und -verluste gliedern sich nach Bewertungskategorien des IAS 39 wie folgt:

	2006/2007	2007/2008
Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte	3.035	4.204
Kredite und Forderungen	13.874	16.531
Zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertete finanzielle Verbindlichkeiten	- 27.446	- 30.143

Wertänderungen von zur Veräußerung verfügbaren finanziellen Vermögenswerten wurden in Höhe von - 378 Tsd € (Vorjahr: - 602 Tsd €) erfolgsneutral im Eigenkapital erfasst.

In den Nettogewinnen und -verlusten sind Zinserträge in Höhe von 9.547 Tsd € (Vorjahr: 9.691 Tsd €) sowie Zinsaufwendungen in Höhe von 34.191 Tsd € (Vorjahr: 29.791 Tsd €) für finanzielle Vermögenswerte und finanzielle Verbindlichkeiten enthalten, die nicht erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet wurden.

Daneben bestehen Nettogewinne aus zu Handelszwecken gehaltenen Finanzinstrumenten in Höhe von 178 Tsd € (Vorjahr: 455 Tsd €). Diese Finanzinstrumente betreffen Sicherungsgeschäfte, die die Dokumentationsanforderungen des IAS 39 für Hedge Accounting nicht erfüllen oder deren Grundgeschäft nicht mehr existiert.



### Derivative Finanzinstrumente

Das in der Heidelberger Druckmaschinen Aktiengesellschaft angesiedelte Corporate Treasury ist für alle Absicherungs- und Finanzierungsaktivitäten der Heidelberger Druckmaschinen Aktiengesellschaft und unserer Tochtergesellschaften zuständig und betreibt in diesem Zusammenhang auch die Cash Concentration unseres gesamten Konzerns. Innerhalb des Corporate Treasury werden eine Funktionentrennung sowie eine räumliche Trennung von Handel, Abwicklung und Risiko-Controlling sichergestellt, die regelmäßig von unserer internen Revision überprüft werden.

Die Grundlage eines adäquaten Risikomanagements ist eine fundierte Datenbasis. Das Corporate Treasury der Heidelberger Druckmaschinen Aktiengesellschaft verfügt über ein konzernweites Finanzberichtswesen (Treasury Information System), mithilfe dessen Zins-, Währungs- und Liquiditätsrisiken des Konzerns identifiziert werden und auf dessen Basis geeignete Maßnahmen und Strategien abgeleitet werden, um diese Risiken zentral gemäß den vom Vorstand erlassenen Richtlinien zu steuern. Heidelberg verfügt über eine monatlich rollierende Konzernliquiditätsplanung auf Jahresbasis, mithilfe derer die aktuelle und zukünftige Liquiditätssituation zeitnah gemanagt werden kann. Der Heidelberg-Konzern war zu jedem Zeitpunkt des abgelaufenen Geschäftsjahres in der Lage, seinen finanziellen Verpflichtungen nachzukommen, und wird dies gemäß unserer Planung auch in Zukunft sein. Dies zeigt sich auch an den nicht ausgeschöpften Kreditlinien (siehe Tz. 28).

Zur Steuerung von Risiken aus Zins- und Währungsschwankungen werden derivative Finanzinstrumente eingesetzt. Der Abschluss der entsprechenden Kontrakte mit externen Banken erster Bonität erfolgt im Wesentlichen über die Heidelberger Druckmaschinen Aktiengesellschaft. Eine Bonitätsprüfung dieser Geschäftspartner findet regelmäßig statt. Im Rahmen des Risiko-Controllings wird eine laufende Marktbewertung der kontrahierten Geschäfte vorgenommen.

**Währungsrisiken** ergeben sich aus Kursschwankungen im Zusammenhang mit Nettorisikopositionen in Fremdwährungen. Diese treten bei Forderungen und Verbindlichkeiten, antizipierten Zahlungsströmen und schwebenden Geschäften auf. Die bilanzierten Positionen sind nahezu vollständig gesichert. **Zinsänderungsrisiken** bestehen im Wesentlichen bei variabel verzinslichen Refinanzierungen; zu fortgeführten Anschaffungskosten bilanzierte festverzinsliche Finanzinstrumente unterliegen keinem bilanzwirksamen Zinsänderungsrisiko. Die im Rahmen des Hedge Accounting als Sicherungsgeschäfte designierten derivativen Finanzinstrumente zur Absicherung dieser Währungsrisiken sowie der Zinsänderungsrisiken haben folgende Ausgestaltung:

	Nominalvolumen		Marktwerte	
	31. 3. 2007	31. 3. 2008	31. 3. 2007	31. 3. 2008
<b>Devisensicherung</b>				
<b>Cashflow-Hedge</b>				
Devisentermingeschäfte	513.078	687.736	6.062	24.910
– davon: positiver Marktwert	(325.375)	(571.498)	(8.983)	(29.339)
– davon: negativer Marktwert	(187.703)	(116.238)	(– 2.921)	(– 4.429)
Devisenoptionsgeschäfte	822.148	1.703.000	16.143	52.389
– davon: positiver Marktwert	(450.424)	(1.044.000)	(16.572)	(72.419)
– davon: negativer Marktwert	(371.724)	(659.000)	(– 429)	(– 20.030)
	<u>1.335.226</u>	<u>2.390.736</u>	<u>22.205</u>	<u>77.299</u>
<b>Fair-Value-Hedge</b>				
Devisentermingeschäfte	366.774	526.973	– 3.553	– 638
– davon: positiver Marktwert	(42.748)	(90.692)	(123)	(1.677)
– davon: negativer Marktwert	(324.026)	(436.281)	(– 3.676)	(– 2.315)
<b>Zinssicherung</b>				
<b>Cashflow-Hedge</b>				
Zinsswaps	160.440	142.445	3.308	2.746
– davon: positiver Marktwert	(125.553)	(140.555)	(3.648)	(2.747)
– davon: negativer Marktwert	(34.887)	(1.890)	(– 340)	(– 1)

Das Nominalvolumen ergibt sich aus der Summe aller den Geschäften zugrunde liegenden Kauf- und Verkaufsbeträge. Die Marktwerte entsprechen den Wertänderungen bei einer fiktiven Neubewertung unter Berücksichtigung der am Bilanzstichtag gültigen Marktparameter. Die Ermittlung der Marktwerte erfolgt mithilfe standardisierter Bewertungsverfahren (Discounted-Cashflow-Verfahren und Option Pricing Models).

Den positiven und negativen Marktwerten der als Sicherungsgeschäft designierten derivativen Finanzinstrumente stehen gegenläufige Wertentwicklungen bei den Grundgeschäften gegenüber. Die derivativen Finanzinstrumente werden vollständig als Vermögenswerte oder Verbindlichkeiten mit den entsprechenden Marktwerten bilanziert.

Der nachfolgenden Tabelle sind die vertraglich vereinbarten undiskontierten Ein- und Auszahlungen aus den derivativen Finanzinstrumenten zu entnehmen. Zur Ermittlung der variablen Zinszahlungen aus den Finanzinstrumenten wurden die zum Stichtag gültigen Zinsstrukturkurven der jeweiligen Währungen zugrunde gelegt. Sofern erforderlich, erfolgte die Fremdwährungsumrechnung zu Kassakursen.

	bis 1 Jahr	von 1 bis 5 Jahre	über 5 Jahre	Summe der undiskontierten Zah- lungsströme
<b>31.3.2007</b>				
Derivative finanzielle Verbindlichkeiten				
Auszahlungen	- 502.492	- 15.928	-	- 518.420
damit einhergehende Einzahlungen	496.232	15.509	-	511.741
Derivative finanzielle Vermögenswerte				
Auszahlungen	- 627.309	- 49.030	- 1.718	- 678.057
damit einhergehende Einzahlungen	649.774	54.470	2.124	706.368
<b>31.3.2008</b>				
Derivative finanzielle Verbindlichkeiten				
Auszahlungen	- 701.083	- 6.850	-	- 707.933
damit einhergehende Einzahlungen	675.943	6.939	-	682.882
Derivative finanzielle Vermögenswerte				
Auszahlungen	- 932.539	- 431.571	-	- 1.364.110
damit einhergehende Einzahlungen	1.004.190	460.159	-	1.464.349

### Devisensicherung

#### Cashflow-Hedge

Die am Bilanzstichtag offenen Devisentermin- und Devisenoptionsgeschäfte sichern hoch wahrscheinliche Währungsrisiken aus den für die darauffolgenden 48 Monate erwarteten Einkaufsvolumina unserer Tochtergesellschaften. Demzufolge beträgt die Restlaufzeit dieser Derivate am Bilanzstichtag bis zu vier Jahre. Aus den Sicherungsgeschäften entfallen zum Bilanzstichtag 52 Prozent (Vorjahr: 41 Prozent) des Sicherungsvolumens auf den US-Dollar und 32 Prozent (Vorjahr: 39 Prozent) auf den japanischen Yen.

Aus den Sicherungsgeschäften ergaben sich zum Bilanzstichtag insgesamt positive Marktwerte in Höhe von 101.758 Tsd € (Vorjahr: 25.555 Tsd €) und negative Marktwerte in Höhe von 24.459 Tsd € (Vorjahr: 3.350 Tsd €). Die Wertänderung des designierten Teils des Sicherungsgeschäfts wurde erfolgsneutral im Eigenkapital erfasst und wird in den darauffolgenden 48 Monaten erfolgswirksam.

#### Fair-Value-Hedge

Hierbei handelt es sich um die Devisenkurssicherung von Darlehensforderungen in Fremdwährung. Die gegenläufigen Ergebnisse aus der Marktbewertung der Sicherungsgeschäfte in Höhe von – 37.511 Tsd € (Vorjahr: – 2.471 Tsd €) und der Umrechnung der Grundgeschäfte zu Kassakursen in Höhe von 42.248 Tsd € (Vorjahr: 5.500 Tsd €) werden in der Gewinn- und Verlustrechnung ausgewiesen.

### Zinssicherung

#### Cashflow-Hedge

Mithilfe von Zinsswaps wird das Risiko aus steigenden Zinsaufwendungen der Refinanzierungen des Heidelberg-Konzerns begrenzt. Dabei erhält Heidelberg Zinsen auf variabler Basis und zahlt einen festen Zinssatz (Payer-Zinsswap). Die Restlaufzeiten dieser Zinsswaps betragen bis zu fünf Jahre und entsprechen unserem Planungshorizont. Die Bewertung aller Geschäfte ergab zum Bilanzstichtag positive Marktwerte in Höhe von 2.747 Tsd € (Vorjahr: 3.648 Tsd €) und negative Marktwerte in Höhe von 1 Tsd € (Vorjahr: 340 Tsd €), die erfolgsneutral im Eigenkapital erfasst wurden und über die Laufzeit der Geschäfte in das Zinsergebnis eingehen werden. Der in den Marktwerten der Zinsswaps enthaltene Ertrag aus Zinsabgrenzungen in Höhe von 52 Tsd € (Vorjahr: Aufwand 42 Tsd €) wurde erfolgswirksam in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst.

### Value-at-Risk

Bei der **Value-at-Risk-Methode** wird auf der Basis historischer Wertschwankungen mit einem Konfidenzintervall von 95 Prozent und einer Haltedauer von einem Tag das maximale Verlustpotenzial, das sich aus der Veränderung von Marktpreisen ergeben könnte, errechnet. Wir setzen hierbei eine professionelle Treasury-Software zur Ermittlung des Value-at-Risk ein. Der Value-at-Risk beträgt zum Bilanzstichtag für die Zinsderivate 248 Tsd € (Vorjahr: 162 Tsd €). Für die devisenbezogenen derivativen Finanzinstrumente im Cashflow-Hedge beträgt der Value-at-Risk 14.186 Tsd € (Vorjahr: 4.205 Tsd €).

### Ausfallrisiko

Bei den bestehenden derivativen Finanzinstrumenten ergibt sich ein theoretisches **Ausfallrisiko (Bonitätsrisiko)** in Höhe der positiven Marktwerte. Da es sich bei den Kontrahenten um Banken erster Bonität handelt, ist derzeit mit einem tatsächlichen Ausfall von Zahlungen aus den Derivaten nicht zu rechnen.

## 32 Haftungsverhältnisse

Die Haftungsverhältnisse aus Bürgschaften und Garantien belaufen sich zum 31. März 2008 auf 179.962 Tsd € (Vorjahr: 218.686 Tsd €); sie beinhalten vor allem Rückhaftungs- und Rückkaufverpflichtungen für die Verbindlichkeiten Dritter im Rahmen langfristiger Absatzfinanzierungen, denen wiederum überwiegend Rückgriffsrechte auf die gelieferten Produkte gegenüberstehen.

## 33 Sonstige finanzielle Verpflichtungen

Die sonstigen finanziellen Verpflichtungen setzen sich wie folgt zusammen:

	31. 3. 2007				31. 3. 2008			
	bis 1 Jahr	von 1 bis 5 Jahre	über 5 Jahre		bis 1 Jahr	von 1 bis 5 Jahre	über 5 Jahre	
Leasing-/Mietverpflichtungen	58.454	133.120	229.491	421.065	65.506	158.209	206.324	430.039
Investitionen	71.593	2.937	–	74.530	45.720	3.833	–	49.553
	<u>130.047</u>	<u>136.057</u>	<u>229.491</u>	<u>495.595</u>	<u>111.226</u>	<u>162.042</u>	<u>206.324</u>	<u>479.592</u>

Die Angaben stellen jeweils Nominalwerte dar.

Die Minimumleasingzahlungen für Operating-Leasingverhältnisse enthalten im Wesentlichen:

- > das Forschungs- und Entwicklungszentrum (Heidelberg) in Höhe von 46.573 Tsd € (Vorjahr: 49.778 Tsd €),
- > die ›Print Media Academy‹ (Heidelberg) in Höhe von 50.558 Tsd € (Vorjahr: 54.452 Tsd €),
- > das ›World Logistic Center (WLC)‹ (Werk Wiesloch-Walldorf) in Höhe von 31.849 Tsd € (Vorjahr: 34.785 Tsd €),
- > das Verwaltungsgebäude ›X-House‹ (Heidelberg) in Höhe von 18.336 Tsd € (Vorjahr: 0 Tsd €),
- > das Verwaltungs- und Produktionsgebäude in Rochester, USA, in Höhe von 76.380 Tsd € (Vorjahr: 94.029 Tsd €),
- > das Verwaltungs- und Produktionsgebäude in Durham, USA, in Höhe von 18.849 Tsd € (Vorjahr: 23.283 Tsd €) sowie
- > Kraftfahrzeuge in Höhe von 27.963 Tsd € (Vorjahr: 30.620 Tsd €).

In den Investitionen sind im Wesentlichen finanzielle Verpflichtungen im Zusammenhang mit Bestellungen von Sachanlagen enthalten.

Den künftigen Auszahlungen aus sonstigen finanziellen Verpflichtungen stehen teilweise künftige Einzahlungen aus Nutzungsverträgen gegenüber.

## Sonstige Angaben

### 34 Ergebnis je Aktie nach IAS 33

	2006/2007 <sup>1)</sup>	2007/2008
Konzern-Jahresüberschuss Anteil Heidelberg in Tsd €	262.993	141.770
Zuzüglich: Erhöhung des Gewinns durch verwässernd wirkende Wandelanleihe in Tsd €	8.934	9.872
Gewinn nach Berücksichtigung von Verwässerungseffekten in Tsd €	271.927	151.642
Aktienanzahl in Tsd (gewichteter Durchschnitt)	81.393	78.126
Effekt aus der verwässernd wirkenden Wandelanleihe	7.216	7.363
Gewichteter Durchschnitt ausstehender Aktien – voll verwässert	88.609	85.489
Unverwässertes Ergebnis in € je Aktie	3,23	1,81
Verwässertes Ergebnis in € je Aktie	3,07	1,77

<sup>1)</sup> Zur Vergleichbarkeit angepasst

Das unverwässerte Ergebnis je Aktie errechnet sich aus der Division des auf Heidelberg entfallenden Konzern-Jahresüberschusses und der gewichteten durchschnittlichen Anzahl der während des Berichtsjahres ausstehenden Aktien in Höhe von 78.126 Tsd Stück (Vorjahr: 81.393 Tsd Stück). Eine Verwässerung des Ergebnisses je Aktie kann aus so genannten potenziellen Aktien resultieren. Zum Bilanzstichtag ist die Berücksichtigung von verwässernden potenziellen Aktien aufgrund der Ausgabe der Wandelanleihe bei der Berechnung des verwässerten Ergebnisses je Aktie erforderlich. Zur Ausgestaltung der Wandelanleihe verweisen wir auf Tz. 25 Eigenkapital.

### 35 Angaben zur Kapitalflussrechnung

Die Kapitalflussrechnung zeigt, wie sich die Zahlungsmittel des Heidelberg-Konzerns im Laufe des Berichtsjahres durch Mittelzu- und Mittelabflüsse verändert haben. Dabei sind die Zahlungsströme nach Geschäfts-, Investitions- und Finanzierungstätigkeit gegliedert (IAS 7). Die in der Kapitalflussrechnung dargestellten Veränderungen der Bilanzposten sind nicht unmittelbar aus der Bilanz ableitbar, da die Effekte aus der Währungsumrechnung und aus Konsolidierungskreisänderungen nicht zahlungswirksam sind und somit herausgerechnet werden.

In den Investitionen in immaterielle Vermögenswerte, Sachanlagen und Anlageimmobilien sind die Zugänge aus Finanzierungs-Leasingverhältnissen in Höhe von 5.183 Tsd € (Vorjahr: 7.450 Tsd €) nicht enthalten. Die Investitionen in immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen entfallen mit 47.184 Tsd € (Vorjahr: 35.557 Tsd €) auf immaterielle Vermögenswerte sowie mit 169.601 Tsd € (Vorjahr: 142.888 Tsd €) auf Sachanlagen. Im Geschäftsjahr wurde nicht in Anlageimmobilien investiert (Vorjahr: Investition von 101 Tsd €). Die Einnahmen aus Abgängen von immateriellen Vermögenswerten, Sachanlagen und Anlageimmobilien entfallen mit 31 Tsd € (Vorjahr: 6.133 Tsd €) auf immaterielle Vermögenswerte, mit 27.082 Tsd € (Vorjahr: 76.872 Tsd €) auf Sachanlagen und mit 15.338 Tsd € (Vorjahr: 8.136 Tsd €) auf Anlageimmobilien.

Die Einnahmen aus Abgängen von Finanzanlagen im Vorjahr betrafen unter anderem den Verkaufspreis aus dem Abgang der Linotype GmbH, Bad Homburg. Die verkauften liquiden Mittel in Höhe von 2 Tsd € wurden mit dem Verkaufspreis verrechnet.

Die Zahlungen aus Operating-Leasingverhältnissen, in denen Heidelberg als Leasingnehmer auftritt, werden in der Kapitalflussrechnung in der laufenden Geschäftstätigkeit gezeigt. Der Tilgungsanteil der Leasingraten aus Finanzierungsleasingverhältnissen, bei denen Heidelberg Leasingnehmer ist, werden in der Finanzierungstätigkeit ausgewiesen. Der Zinsanteil der Leasingraten wird unter der laufenden Geschäftstätigkeit dargestellt.

Zahlungen, die aus Leasingverhältnissen zufließen, in denen Heidelberg als Leasinggeber auftritt, werden sowohl für Operating- als auch Finanzierungsleasingverhältnisse in der Mittelveränderung aus laufender Geschäftstätigkeit ausgewiesen.

Weitere Erläuterungen zur Kapitalflussrechnung sind im Konzern-Lagebericht dargestellt. Der Finanzmittelbestand setzt sich wie folgt zusammen:

	31. 3. 2007	<b>31. 3. 2008</b>
Kurzfristige Wertpapiere	2.908	2.075
Flüssige Mittel	76.339	141.868
Finanzmittelbestand	<u>79.247</u>	<u>143.943</u>



### 36 Angaben zur Segmentberichterstattung

Die Segmentberichterstattung erfolgt auf der Grundlage des »**Risk and Reward Approach**«.

Die Sparte »Press« umfasst alle Komponenten, Produkte und Lösungen der Druckvorstufe und des Bogenoffset-, Verpackungs- und Flexodrucks; zudem sind hier auch unsere Vertriebsaktivitäten im Rollenoffsetdruck integriert. Den gesamten Weiterverarbeitungsbereich fassen wir in der Sparte »Postpress« zusammen. Unsere Absatzfinanzierungsaktivitäten bilden wir in der Sparte »Financial Services« ab.

Regional unterscheiden wir zwischen »Europe, Middle East and Africa«, »Eastern Europe«, »North America«, »Latin America« und »Asia/Pacific«.

Weitere Erläuterungen der Unternehmensbereiche geben wir in den Berichten aus den Sparten sowie den Berichten aus den Regionen. Die Festlegung der Verrechnungspreise für konzerninterne Umsätze erfolgt marktorientiert auf der Grundlage des »Dealing at arm's length«-Grundsatzes.

Die intersegmentären Umsätze sind von wirtschaftlich untergeordneter Bedeutung und können daher vernachlässigt werden.

Die **nicht zahlungswirksamen Aufwendungen** setzen sich wie folgt zusammen:

	2006/2007	2007/2008
Wertberichtigungen auf Forderungen und sonstige Vermögenswerte	43.359	38.590
Zuführungen zu Rückstellungen/abgegrenzten Schulden	435.119	398.924
	<b>478.478</b>	<b>437.514</b>

Die Wertberichtigungen auf Forderungen und sonstige Vermögenswerte entfallen auf die Sparte »Press« mit 17.094 Tsd € (Vorjahr: 22.132 Tsd €), auf die Sparte »Financial Services« mit 19.408 Tsd € (Vorjahr: 18.948 Tsd €) sowie auf die Sparte »Postpress« mit 2.088 Tsd € (Vorjahr: 2.279 Tsd €).

Die **Forschungs- und Entwicklungskosten** ergeben sich aus den im Berichtsjahr angefallenen Forschungs- und Entwicklungskosten, jedoch ohne die Abschreibungen auf die Entwicklungskosten.

Die **Investitionen** umfassen Investitionen in immaterielle Vermögenswerte, Sachanlagen und Anlageimmobilien.

Die **Anzahl der Mitarbeiter** wurde auf den jeweiligen Bilanzstichtag ermittelt.

Das **Segmentvermögen** und die **Segmentschulden** leiten sich wie folgt aus dem Bruttovermögen beziehungsweise dem Fremdkapital ab:

	31.3.2007	31.3.2008
Bruttovermögen lt. Bilanz	3.339.079	3.507.157
– Finanzanlagen	– 46.675	– 68.049
– Wertpapiere	– 2.908	– 2.075
– Finanzforderungen	– 68.066	– 59.124
– latente Steueransprüche	– 72.034	– 77.288
– Steuererstattungsansprüche	– 106.669	– 121.994
Segmentvermögen	<u>3.042.727</u>	<u>3.178.627</u>

Die Finanzforderungen beinhalten die Finanzforderungen gegen verbundene Unternehmen sowie sonstige finanzielle Vermögenswerte.

	31.3.2007	31.3.2008
Bruttoschulden lt. Bilanz	2.137.408	2.314.322
– Steuerrückstellungen	– 269.894	– 294.976
– Steuerverbindlichkeiten	– 47.777	– 58.176
– Finanzverbindlichkeiten	– 468.616	– 490.048
– latente Steuerschulden	– 85.710	– 144.661
Segmentschulden	<u>1.265.411</u>	<u>1.326.461</u>

Die Finanzverbindlichkeiten umfassen die in Tz. 28 dargestellten Einzelpositionen, mit Ausnahme der Finanzverbindlichkeiten, die im Zusammenhang mit der Absatzfinanzierung stehen.

### 37 Kapitalmanagement

Im Rahmen der Umsetzung des ganzheitlichen Steuerungsansatzes ist es die Aufgabe des Kapitalmanagements, zur Erreichung der Ziele des Heidelberg-Konzerns wirksam beizutragen. Die Finanzziele Heidelbergs sind diesbezüglich auf die Sicherung der Liquidität und der Kreditwürdigkeit sowie auf die kontinuierliche und nachhaltige Wertsteigerung des Heidelberg-Konzerns ausgerichtet, von der sowohl unsere Aktionäre als auch unsere Mitarbeiter profitieren. Neben dem ›Return on Capital Employed‹ (ROCE) verwenden wir zur Erreichung eines

nachhaltigen Wertzuwachses eine an den Kapitalkosten orientierte Steuerungsgröße, den ›Wertbeitrag‹ (siehe hierzu auch die ergänzenden Ausführungen im Konzern-Lagebericht, Seite 58). Durch den ›Wertbeitrag‹ wird die Messung des Erfolgs des Heidelberg-Konzerns ermöglicht.

Grundlage für die Bestimmung des Wertbeitrags ist die nachfolgende Kapitalstruktur:

	2006/2007	2007/2008
Eigenkapital	1.201.671	1.192.835
– Saldo Latente Steuern	– 13.676	– 67.373
<b>Bereinigtes Eigenkapital</b>	<b>1.215.347</b>	<b>1.260.208</b>
im Jahresdurchschnitt	1.155.595	1.237.778
Pensionsrückstellungen	132.940	115.969
+ Steuerrückstellungen	269.894	294.976
+ Saldo Steuerforderungen/-verbindlichkeiten	– 58.892	– 63.818
+ Nichtbetriebliche Finanzverbindlichkeiten	468.616	490.048
<b>Fremdkapital</b>	<b>812.558</b>	<b>837.175</b>
im Jahresdurchschnitt	853.601	824.867
<b>Bereinigtes Gesamtkapital</b>	<b>2.027.905</b>	<b>2.097.383</b>
im Jahresdurchschnitt	2.009.196	2.062.644

Die Strategie des Kapitalmanagements hat sich gegenüber dem Vorjahr nicht verändert.

Das Eigenkapital des Heidelberg-Konzerns hat sich im Berichtsjahr leicht von 1.201.671 Tsd € auf 1.192.835 Tsd € verringert. Bezogen auf die Bilanzsumme ist die Eigenkapitalquote damit von 36,0 Prozent auf 34,0 Prozent gesunken. Daneben konnte die Nettofinanzverschuldung (= Summe der Finanzschulden, wie Wandelanleihe, Schuldscheindarlehen, Bankkredite, und Pensionsrückstellungen abzüglich der Wertpapiere und Flüssige Mittel) von 562.465 Tsd € im Vorjahr auf 486.817 Tsd € reduziert werden. Eines der erklärten Ziele des Heidelberg-Programms ›Heidelberg Excellence‹ ist es, das Volumen des Working Capitals zu senken und damit die Mittelbindung zu begrenzen. Dabei soll mittelfristig die Kennzahl ›Working Capital bezogen auf den Umsatz‹ auf bis zu 30 Prozent reduziert werden.

Marktübliche externe Kapitalanforderungen, insbesondere aus der syndizierten Kreditlinie, wurden durch den Heidelberg-Konzern erfüllt. Heidelberg unterliegt keinen satzungsmäßigen Kapitalerfordernissen.

### **38 Entsprechenserklärung nach § 161 AktG**

Der Vorstand und der Aufsichtsrat der Heidelberger Druckmaschinen Aktiengesellschaft haben die gemäß § 161 AktG vorgeschriebene Erklärung abgegeben und den Aktionären dauerhaft zugänglich gemacht. Frühere Entsprechenserklärungen wurden ebenfalls dauerhaft zugänglich gemacht.

### **39 Angaben zu den Organen der Gesellschaft**

Die Grundzüge des Vergütungssystems und die Höhe der Vergütungen von Vorstand und Aufsichtsrat sind im Vergütungsbericht dargestellt. Der Vergütungsbericht ist Bestandteil des Konzern-Lageberichts (vgl. Seite 43 bis 51).

Die Mitglieder des Aufsichtsrats und des Vorstands sind in der gesonderten Übersicht auf den Seiten 98 bis 99 (Aufsichtsrat) und 101 (Vorstand) aufgeführt.

Die Gesamtbezüge des Vorstands für das Berichtsjahr betragen einschließlich der Sachbezüge 1.962 Tsd € (Vorjahr: 2.441 Tsd €); davon umfassen die Vergütungen für Tantiemen insgesamt 825 Tsd € (Vorjahr: 1.282 Tsd €; darin enthalten ist der Spitzenausgleich für Tantiemen 2006/2007 in Höhe von 158 Tsd €, der im Berichtsjahr ausgezahlt wurde). Unter der Maßgabe einer Zielerreichung in Höhe von 100 Prozent betrug der beizulegende Zeitwert zum Zeitpunkt der Gewährung des Long-Term-Incentive (LTI 2007) insgesamt 408 Tsd € (Vorjahr LTI 2006: 447 Tsd €). Die Gesamtbezüge des Berichtsjahres betragen demnach 2.370 Tsd € (Vorjahr: 2.888 Tsd €). Eine Auszahlung von in Vorjahren gewährten zugeteilten Aktienoptionen aus dem Aktienoptionsprogramm beziehungsweise Performance Share Units aus dem LTI ist im Berichtsjahr – wie auch im Vorjahr – nicht erfolgt.

Im Berichtsjahr betrug der Altersversorgungsaufwand nach IFRS (service cost und interest cost) für die Vorstände 594 Tsd € (Vorjahr: 557 Tsd €); darin enthalten sind service cost in Höhe von 323 Tsd € (Vorjahr: 252 Tsd €).

Im Berichtsjahr wurden den Vorständen insgesamt 13.500 (Vorjahr: 13.500) Performance Share Units aus dem Long-Term-Incentive Plan zugeteilt. Aus dem Aktien-Optionsprogramm halten die Vorstände zum Bilanzstichtag insgesamt 69.000 Aktienoptionen (Vorjahr: 86.250 Aktienoptionen).

Ehemalige Mitglieder des Vorstands und ihre Hinterbliebenen erhielten 2.862 Tsd € (Vorjahr: 2.614 Tsd €). Davon betreffen 814 Tsd € (Vorjahr: 797 Tsd €) die Verpflichtungen gegenüber den ehemaligen Vorständen und deren Hinterbliebenen der Linotype-Hell Aktiengesellschaft, die im Geschäftsjahr 1997/1998 im Rahmen der Gesamtrechtsnachfolge übernommen wurden. Die Pensionsverpflichtungen (Defined Benefit Obligation) gegenüber ehemaligen Vorstandsmitgliedern und deren Hinterbliebenen betragen 34.090 Tsd € (Vorjahr: 39.429 Tsd €).

Davon betreffen 8.779 Tsd € (Vorjahr: 9.681 Tsd €) die Pensionsverpflichtungen der ehemaligen Linotype-Hell Aktiengesellschaft, die im Zuge der Gesamtrechtsnachfolge im Geschäftsjahr 1997/1998 übernommen wurden. Ehemalige Mitglieder des Vorstands halten zum Bilanzstichtag 147.000 Aktienoptionen (Vorjahr: 189.000 Aktienoptionen).

Es wurden keine Kredite oder Vorschüsse an Mitglieder des Vorstands und des Aufsichtsrats gewährt. Der Heidelberg-Konzern ist weder für die Vorstände noch für die Aufsichtsräte Haftungsverhältnisse eingegangen.

Für das Geschäftsjahr 2007/2008 wurde den Mitgliedern des Aufsichtsrats eine feste Vergütung von 382 Tsd € (Vorjahr: 380 Tsd €) und eine variable Vergütung von 144 Tsd € (Vorjahr: 144 Tsd €) gewährt.

#### **40 Transaktionen mit nahe stehenden Unternehmen und Personen**

Im Rahmen der normalen Geschäftstätigkeit bestehen zwischen der Heidelberger Druckmaschinen Aktiengesellschaft und deren Tochterunternehmen Geschäftsbeziehungen zu zahlreichen Unternehmen. Hierzu gehören auch assoziierte Unternehmen, die als nahe stehende Unternehmen des Heidelberg-Konzerns gelten.

Im Geschäftsjahr 2007/2008 wurden mit nahe stehenden Unternehmen Geschäfte getätigt, die zu Verbindlichkeiten von 8.323 Tsd € (Vorjahr: 10.244 Tsd €), Forderungen von 31.493 Tsd € (Vorjahr: 39.627 Tsd €), Aufwendungen von 12.232 Tsd € (Vorjahr: 14.373 Tsd €) und Erträgen von 56.269 Tsd € (Vorjahr: 39.128 Tsd €), welche im Wesentlichen Umsatzerlöse beinhalten, führten. Alle Geschäftsbeziehungen sind zu marktüblichen Konditionen abgeschlossen worden und unterscheiden sich grundsätzlich nicht von den Liefer- und Leistungsbeziehungen mit anderen Unternehmen.

Der Heidelberg-Konzern hat mit keiner nahe stehenden Person wesentliche Geschäfte abgeschlossen.

#### **41 Aktien-Optionsprogramm<sup>1)</sup>**

Die Hauptversammlung vom 29. September 1999 hat eine bedingte Erhöhung des Grundkapitals um bis zu 10.996.288,00 € durch Ausgabe von bis zu 4.295.425 Stückaktien beschlossen (Bedingtes Kapital I). Die bedingte Kapitalerhöhung dient ausschließlich der Gewährung von Bezugsrechten an Mitglieder des Vorstands der Gesellschaft, an Mitglieder der Geschäftsführung der Tochtergesellschaften im In- und Ausland und an weitere Führungskräfte des Heidelberg-Konzerns.

<sup>1)</sup> Die Erläuterungen zum Aktien-Optionsprogramm sind zugleich Teil des Corporate Governance-Berichts (siehe dazu Seite 13 ff.)

### **Ermächtigung von Vorstand und Aufsichtsrat**

Der Vorstand wurde ermächtigt, bis zum Ablauf von fünf Jahren nach Wirksamwerden dieses bedingten Kapitals durch Eintragung im Handelsregister Bezugsrechte in Tranchen von nicht mehr als 30 Prozent des Gesamtvolumens je Geschäftsjahr an Bezugsberechtigte zu gewähren. Für Mitglieder des Vorstands liegt die Zuständigkeit zur Gewährung von Bezugsrechten ausschließlich beim Aufsichtsrat.

### **Wartezeit/Laufzeit**

Die Bezugsrechte können erstmals nach Ablauf der Wartezeit ausgeübt werden. Die Wartezeit beginnt mit der Ausgabe der Bezugsrechte und endet drei Jahre nach Ausgabe. Die Laufzeit der Bezugsrechte beginnt mit der Ausgabe der Bezugsrechte und endet mit Ablauf des sechsten Jahrestags der Ausgabe. Werden Bezugsrechte bis zum Ende der Laufzeit nicht ausgeübt oder können sie nicht ausgeübt werden, so verfallen sie ersatzlos.

### **Ausübungszeitraum und Ausübungssperrfristen**

Die Bezugsrechte können grundsätzlich jederzeit während der jeweiligen Laufzeit nach Ablauf der Wartezeit ausgeübt werden. Die Ausübung ist jedoch nicht zulässig während der von Vorstand und Aufsichtsrat bestimmten Ausübungssperrfristen wie zum Beispiel Zeiträumen von mindestens zehn Handelstagen vor Terminen, an denen über unsere Geschäftsentwicklung berichtet wird. Zur Ausübungssperrfrist können auch der gesamte Zeitraum oder Teile des Zeitraums zwischen Ende eines Geschäftsjahres und Abschluss der ordentlichen Hauptversammlung bestimmt werden.

### **Eigeninvestment**

Als Voraussetzung für die Gewährung der Bezugsrechte kann bestimmt werden, dass die Bezugsberechtigten auf eigene Rechnung im Markt Aktien der Heidelberger Druckmaschinen Aktiengesellschaft erwerben und diese für die jeweilige Wartezeit halten.

### **Ausübungsvoraussetzung**

Die Bezugsrechte können nur dann ausgeübt werden, wenn sich der Börsenkurs der Aktie der Gesellschaft (errechnet auf der Grundlage des Total Shareholder Return-Ansatzes) zwischen Ausgabe und Ausübung der Bezugsrechte (wie nachfolgend näher bestimmt) besser entwickelt hat als der Wert des auf Basis des Total Shareholder Return-Ansatzes berechneten Dow Jones

EURO STOXX Index (im Folgenden ›Index‹). Das Erfolgsziel ist erreicht, wenn die so ermittelte Performance der Aktie diejenige des Index übersteigt. Werden Bezugsrechte nicht ausgeübt, obwohl das Erfolgsziel erreicht ist, so dürfen sie erst wieder ausgeübt werden, wenn das Erfolgsziel erneut erreicht wird.

### Ausübungspreis

Der Ausübungspreis entspricht dem durchschnittlichen Schlusskurs der Aktie der Gesellschaft an den letzten zehn aufeinander folgenden Börsenhandelstagen in Frankfurt am Main vor dem für die jeweiligen Bezugsrechte maßgeblichen Erwerbszeitraum (›Ausübungspreis‹). Beträgt der Schlusskurs der Aktie in dem elektronischen Handelssystem der Deutsche Börse Aktiengesellschaft, das für die Ermittlung des Erfolgsziels verwendet wird, am letzten Börsenhandelstag vor dem Tag der Ausübung der Bezugsrechte (›maßgeblicher Börsenkurs‹) mehr als 175 Prozent des nach dem vorstehenden Satz ermittelten Ausübungspreises (›Grenzbetrag‹), so erhöht sich der Ausübungspreis um den Betrag, um den der maßgebliche Börsenkurs den Grenzbetrag übersteigt. § 9 Abs.1 AktG bleibt unberührt.

### Unübertragbarkeit/Gewinnberechtigung der neuen Aktien

Die Bezugsrechte sind rechtsgeschäftlich nicht übertragbar. Die neuen Aktien nehmen vom Beginn des Geschäftsjahres an, in dem die Ausgabe erfolgt, am Gewinn teil.

### Tranchen 2001 bis 2004

Die wesentlichen Rahmenbedingungen der einzelnen Tranchen sind in der nachfolgenden Tabelle dargestellt:

	Wartezeit Ende	Laufzeit Ende	Aus- übungspreis in €	Anzahl der Aktien- optionen <sup>1)</sup> 31. 3. 2007	Anzahl der Aktien- optionen <sup>1)</sup> <b>31. 3. 2008</b>
Tranche 2001	12. 09. 2004	12. 09. 2007	53,52	356.475	–
Tranche 2002	11. 09. 2005	11. 09. 2008	42,08	375.460	375.460
Tranche 2003	12. 09. 2006	12. 09. 2009	22,26	1.374.870	1.374.870
Tranche 2004	18. 08. 2007	18. 08. 2010	25,42	525.735	525.735
				<b>2.632.540</b>	<b>2.276.065</b>

Die Entwicklung der gewährten Ansprüche auf Aktienoptionen ergibt sich aus der folgenden Tabelle:

	2006/2007		2007/2008	
	Anzahl der Aktienoptionen <sup>1)</sup>	gewichteter durchschnittlicher Ausübungspreis in €	Anzahl der Aktienoptionen <sup>1)</sup>	gewichteter durchschnittlicher Ausübungspreis in €
Ausstehende Optionen am Anfang des Geschäftsjahres	2.925.160	33,63	2.632.540	29,95
Während des Geschäftsjahres				
gewährt	–	–	–	–
zurückgegeben	11.250	23,31	–	–
ausgeübt	–	–	–	–
verfallen	281.370	68,51	356.475	53,52
Ausstehende Optionen am Ende des Geschäftsjahres	2.632.540	29,95	2.276.065	26,26
Ausübbar Options am Ende des Geschäftsjahres	–	–	–	–

<sup>1)</sup> Einschließlich Stock Appreciation Rights (SARs)

### Bedienung der Bezugsrechte

Es ist gegenwärtig beabsichtigt, dass bei Ausübung der Bezugsrechte über die Börse erworbene alte Aktien an die Berechtigten geliefert werden. Den Berechtigten soll damit der Planertrag in Aktien ausbezahlt werden. Dies gilt jedoch nur, soweit nicht ein Barausgleich (zum Beispiel aufgrund der Ausgestaltung der Bezugsrechte als Stock Appreciation Rights, SARs) vorgenommen werden muss.

### Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden

Für die relevanten Tranchen (Tranche 2003 und Tranche 2004 sowie SARs der Tranchen 2001 bis 2004) werden die Regelungen des IFRS 2: „Aktienbasierte Vergütung“ angewendet.

Der Gesamtertrag aus dem Aktien-Optionsprogramm betrug im Berichtsjahr 905 Tsd € (Vorjahr: 3.874 Tsd €). Die Rückstellungen beziehungsweise die Kapitalrücklage betragen zum Bilanzstichtag 35 Tsd € (Vorjahr: 940 Tsd €) beziehungsweise 9.431 Tsd € (Vorjahr: 9.431 Tsd €).



Die Höhe der Verpflichtungen wurde für die nach IFRS 2 relevanten Tranchen auf der Grundlage einer Monte-Carlo-Simulation, die das relative Erfolgsziel des Optionsplans berücksichtigt, ermittelt. Der Bewertung der wesentlichen Tranchen lagen die nachfolgenden Parameter zugrunde:

	Tranche 2003	Tranche 2004
Bewertungszeitpunkt	12.9.2003	18.8.2004
Ausübungspreis in €	22,26	25,42
Kurs Heidelberg-Aktie in €	25,44	23,90
Erwartete Dividendenrendite	2,16 %	2,43 %
Risikoloser Zinssatz	3,61 %	3,52 %
Volatilität Heidelberg-Aktie	39,11 %	39,13 %
Volatilität EURO STOXX	24,73 %	23,98 %
Korrelation zwischen dem Heidelberg-Aktienkurs und dem EURO STOXX	0,26	0,26
Beizulegender Zeitwert in €	5,76	4,87

Die Volatilitäten und Korrelationen wurden auf Basis historischer Tagesendkurse bestimmt. Als Schätzung für die Laufzeit wurde in dem Optionspreismodell die tatsächliche Restlaufzeit verwendet. Ferner wurde in der Simulation bei Erreichen des relativen Erfolgsziels eine frühzeitige Ausübung der Optionen in allen Fällen angenommen, in denen der Ausübungsgewinn den über die Restlaufzeit der Option diskontierten Betrag von 75 Prozent des ursprünglichen Ausübungspreises übersteigt.

#### 42 Long-Term-Incentive Plan (LTI)<sup>1)</sup>

Im Rahmen des Long-Term-Incentive Plans (LTI) bestehen derzeit zwei Tranchen, LTI 2006 und LTI 2007. Das LTI ist wie folgt ausgestaltet:

##### Teilnehmerkreis

Die Gesellschaft bietet die Teilnahme an dem LTI ausgewählten Führungskräften des Heidelberg-Konzerns an. Das sind neben den Mitgliedern des Vorstands alle Mitglieder der Executive-Gruppe. Die Einteilung der Teilnahmeberechtigten erfolgt auf der Grundlage der Höhe der Gesamtbezüge in vier Gruppen.

<sup>1)</sup> Die Erläuterungen zum Long-Term-Incentive Plan (LTI) sind zugleich Teil des Corporate Governance-Berichts (siehe dazu Seite 13 ff.)

### Performance Share Units (PSU)/ Eigeninvestment

Der Plan sieht vor, dass dem Mitarbeiter so genannte Performance Share Units (PSU) zugesagt werden, diese Zusage aber von der Erbringung eines Eigeninvestments abhängig ist. Der Teilnehmer muss als Teilnahmevoraussetzung Aktien der Heidelberger Druckmaschinen Aktiengesellschaft als Eigeninvestment einbringen. Die Anzahl der endgültig gewährten PSU ist abhängig von Erfolgskriterien. Die Ansprüche aus den endgültigen PSU werden entweder durch Bezahlung oder durch Lieferung von Aktien der Gesellschaft befriedigt.

Die PSU sind rechtsgeschäftlich nicht übertragbar und können nicht verpfändet und nicht vererbt werden.

Die Anzahl der PSU sowie das erforderliche Eigeninvestment aufgeteilt in Gruppen stellen sich wie folgt dar:

	Anzahl	Eigeninvestment
Gruppe I	4.500 PSU	1.500 Aktien
Gruppe II	1.800 PSU	600 Aktien
Gruppe III	900 PSU	300 Aktien
Gruppe IV	450 PSU	150 Aktien

### Laufzeit von Performance Share Units

Die PSU haben eine Laufzeit von drei Jahren. Sie wurden für das LTI 2006 auf den 1. April 2006 und für das LTI 2007 auf den 1. April 2007 gewährt und enden mit Ablauf des 31. März 2009 für das LTI 2006 und mit Ablauf des 31. März 2010 für das LTI 2007.

### Performancekriterien

Performancekriterium ist einerseits der während der Laufzeit von der Gesellschaft erreichte arithmetische Durchschnitt der Free Cashflow-Quote (Free Cashflow dividiert durch Umsatzerlöse) sowie andererseits der während der Laufzeit von der Gesellschaft im arithmetischen Durchschnitt erreichte EBIT-Prozentsatz (EBIT dividiert durch Umsatzerlöse) nach Maßgabe der nachfolgenden Tabelle:

Durchschnittlicher EBIT-Prozentsatz	< 7,0 %	7,0 %	8,0 %	9,0 %	10,0 %	11,0 %	>= 12,0 %
Anteilige Anzahl PSU (in Prozent der Anzahl der zugeteilten PSU)	–	10,0 %	20,0 %	35,0 %	50,0 %	60,0 %	70,0 %
Durchschnittliche Free Cashflow-Quote	< 3,0 %	3,0 %	4,5 %	6,0 %	7,0 %	>= 8,0 %	–
Anteilige Anzahl PSU (in Prozent der Anzahl der zugeteilten PSU)	–	10,0 %	25,0 %	50,0 %	60,0 %	70,0 %	–

Die beiden Erfolgsziele sind gleich gewichtet. Free Cashflow-Quote, EBIT (Earnings before Interest and Taxes) und Umsatzerlöse entsprechen den Begriffen, wie sie jeweils im Rahmen der Bilanzierung nach IFRS verwendet werden. Sie werden auf der Grundlage der nach IFRS aufgestellten und geprüften Konzernabschlüsse für die in den jeweiligen Bemessungszeitraum fallenden Geschäftsjahre ermittelt. Zwischen den in den Tabellen genannten Werten wird der Grad des Erreichens der Erfolgsziele durch lineare Interpolation ermittelt.

### Auszahlung

Die Gesellschaft ist berechtigt, bis zum Ablauf der jeweiligen Tranche des LTI nach ihrem freien Ermessen zu bestimmen, dass der Berechtigte bei Bedingungseintritt anstelle von Geld je eine Stückaktie für jede Performance Share Unit erhält. Die Bestimmung kann jeweils für alle oder für eine bestimmte oder bestimmbare Anzahl von Performance Share Units getroffen werden. Sowohl für das LTI 2006 als auch das LTI 2007 wurde durch Beschluss des Vorstands festgelegt, dass die Bedienung jeweils durch Barausgleich erfolgt.

### Cap

Die Planbedingungen sehen eine Kappung der Gewinnmöglichkeiten vor. Der Gewinn pro PSU ist auf das Doppelte des über einen Zeitraum von drei Monaten nach dem Ausgabezeitpunkt ermittelten durchschnittlichen Aktienkurses beschränkt.

### Tranchen 2006/2007

Die Entwicklung der gewährten Ansprüche aus dem LTI ergibt sich aus der folgenden Tabelle:

	2006/2007 Anzahl der PSU	2007/2008 Anzahl der PSU
Ausstehende PSU am Anfang des Geschäftsjahres	–	110.250
Während des Geschäftsjahres		
gewährt	111.150	102.600
zurückgegeben	900	450
ausgeübt	–	–
verfallen	–	–
Ausstehende PSU am Ende des Geschäftsjahres	<b>110.250</b>	<b>212.400</b>
Ausübbarer PSU am Ende des Geschäftsjahres	–	–

### Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden

Die Bewertung der Tranche 2006 und der Tranche 2007 des LTI erfolgte auf der Grundlage des IFRS 2. Der Gesamtaufwand aus den LTI betrug im Berichtsjahr 248 Tsd € (Vorjahr: 299 Tsd €). Aufgrund der Entscheidung der Bedienung der LTI durch Barausgleich beträgt die Rückstellung hierfür nunmehr 547 Tsd € (Vorjahr: 31 Tsd €; Kapitalrücklage 268 Tsd €).

Die Höhe der Verpflichtungen wurde auf der Grundlage einer Monte-Carlo-Simulation ermittelt. Der Bewertung des LTI 2006 beziehungsweise des LTI 2007 lagen die nachfolgenden Parameter zugrunde:

	LTI 2006 22.12.2006	LTI 2006 30.3.2007	LTI 2006 31.3.2008	LTI 2007 31.3.2008
Bewertungszeitpunkt	22.12.2006	30.3.2007	31.3.2008	31.3.2008
Ausgangswert in €	36,88	36,88	36,88	36,06
Kurs Heidelberg-Aktie in €	34,93	34,30	17,01	17,01
Erwartete Dividendenrendite	3,06 %	3,15 %	5,94 %	6,11 %
Zinssatz	3,78 %	3,94 %	3,56 %	3,52 %
Volatilität Heidelberg-Aktie	24,94 %	26,13 %	46,94 %	38,91 %
Beizulegender Zeitwert in €	33,14	32,56	16,21	14,93

Im Sinne einer langfristig angelegten und objektivierbaren Vorgehensweise wurde als Volatilität die historische Volatilität herangezogen. Die Ermittlung erfolgt auf Basis von Schlusskursen für die Aktie der Heidelberger Druckmaschinen Aktiengesellschaft. Als Zeitfenster für die Ermittlung der Volatilität wird die jeweilige Restlaufzeit der PSU benutzt. Diese ergibt sich aus der Laufzeit des Programms, verlängert um den Referenzzeitraum.

#### 43 Befreiung nach § 264 Abs. 3 HGB

Die nachfolgenden Tochtergesellschaften haben im Berichtsjahr im Hinblick auf die Offenlegung von der Befreiungsvorschrift des § 264 Abs. 3 HGB Gebrauch gemacht:  
 Heidelberger Druckmaschinen Vertrieb Deutschland GmbH, Heidelberg;  
 Heidelberg Postpress Deutschland GmbH, Heidelberg;  
 Heidelberg China-Holding GmbH, Heidelberg;  
 Heidelberg Boxmeer Beteiligungs-GmbH, Heidelberg;  
 Print Finance Vermittlung GmbH, Heidelberg.

#### 44 Honorar des Abschlussprüfers

Im Berichtsjahr entstand uns folgender Honoraraufwand für die Leistungen unseres Abschlussprüfers:

Honorar für	2006/2007	2007/2008
Abschlussprüfungen	806	773
Sonstige Bestätigungs- oder Bewertungsleistungen	75	100
Steuerberatungsleistungen	6	4
Sonstige Leistungen	1	2
	<b>888</b>	<b>879</b>

**45 Angaben nach dem Bilanzstichtag****Neue Zuständigkeiten im Vorstand; viertes Vorstandsmitglied: Stephan Plenz**

Der Aufsichtsrat von Heidelberg hat Herrn Stephan Plenz mit Wirkung vom 1. Juli 2008 zum Vorstandsmitglied bestellt. Gleichzeitig werden die Aufgaben und Verantwortlichkeiten in dem nun vierköpfigen Vorstand neu verteilt. Auf Seite 38 des Konzern-Lageberichts stellen wir die neuen Vorstandszuständigkeiten vor.

**Heidelberg übernimmt Lackhersteller ›Hi-Tech Coatings‹**

Heidelberg übernimmt den britisch/niederländischen Hersteller von Drucklacken ›Hi-Tech Coatings‹. Die Übernahme steht noch unter dem Genehmigungsvorbehalt der deutschen Kartellbehörde. Der Vertrag wird wirksam, sobald die diesbezügliche Genehmigung erteilt ist. In England, China und in Teilen Osteuropas vertreibt Heidelberg schon heute erfolgreich die Produkte des jetzt gekauften Unternehmens, das 1993 gegründet wurde; es entwickelt und produziert an den Standorten Aylesbury, Großbritannien, und Zwaag, Niederlande. Im Jahr 2007 erzielte die Firmengruppe einen Umsatz von rund 25 Mio €.

Heidelberg, den 26. Mai 2008

**Heidelberger Druckmaschinen Aktiengesellschaft**

Der Vorstand

Bernhard Schreier

Dirk Kaliebe

Dr. Jürgen Rautert

### Versicherung der gesetzlichen Vertreter

Wir versichern nach bestem Wissen, dass gemäß den anzuwendenden Rechnungslegungsgrundsätzen der Konzernabschluss ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns vermittelt und im Konzernlagebericht der Geschäftsverlauf einschließlich des Geschäftsergebnisses und die Lage des Konzerns so dargestellt sind, dass ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild vermittelt wird, sowie die wesentlichen Chancen und Risiken der voraussichtlichen Entwicklung des Konzerns beschrieben sind.

Heidelberg, den 26. Mai 2008

### Heidelberger Druckmaschinen Aktiengesellschaft

Der Vorstand



Bernhard Schreier



Dirk Kaliebe



Dr. Jürgen Rautert

## Bestätigungsvermerk des Konzernabschlussprüfers

Wir haben den von der Heidelberger Druckmaschinen Aktiengesellschaft, Heidelberg, aufgestellten Konzernabschluss – bestehend aus Bilanz, Gewinn- und Verlustrechnung, Aufstellung der erfassten Erträge und Aufwendungen, Kapitalflussrechnung und Anhang – sowie den Konzernlagebericht für das Geschäftsjahr vom 1. April 2007 bis 31. März 2008 geprüft. Die Aufstellung von Konzernabschluss und Konzernlagebericht nach den IFRS, wie sie in der EU anzuwenden sind, und den ergänzend nach §315a Abs.1 HGB anzuwendenden handelsrechtlichen Vorschriften liegt in der Verantwortung des Vorstands der Gesellschaft. Unsere Aufgabe ist es, auf der Grundlage der von uns durchgeführten Prüfung eine Beurteilung über den Konzernabschluss und den Konzernlagebericht abzugeben.

Wir haben unsere Konzernabschlussprüfung nach §317 HGB unter Beachtung der vom Institut der Wirtschaftsprüfer (IDW) festgestellten deutschen Grundsätze ordnungsmäßiger Abschlussprüfung vorgenommen. Danach ist die Prüfung so zu planen und durchzuführen, dass Unrichtigkeiten und Verstöße, die sich auf die Darstellung des durch den Konzernabschluss unter Beachtung der anzuwendenden Rechnungslegungsvorschriften und durch den Konzernlagebericht vermittelten Bildes der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage wesentlich auswirken, mit hinreichender Sicherheit erkannt werden. Bei der Festlegung der Prüfungshandlungen werden die Kenntnisse über die Geschäftstätigkeit und über das wirtschaftliche und rechtliche Umfeld des Konzerns sowie die Erwartungen über mögliche Fehler berücksichtigt. Im Rahmen der Prüfung werden die Wirksamkeit des rechnungslegungsbezogenen internen Kontrollsystems sowie Nachweise für die Angaben im Konzernabschluss und Konzernlagebericht überwiegend auf der Basis von Stichproben beurteilt.



Die Prüfung umfasst die Beurteilung der Jahresabschlüsse der in den Konzernabschluss einbezogenen Unternehmen, der Abgrenzung des Konsolidierungskreises, der angewandten Bilanzierungs- und Konsolidierungsgrundsätze und der wesentlichen Einschätzungen des Vorstands sowie die Würdigung der Gesamtdarstellung des Konzernabschlusses und des Konzernlageberichts. Wir sind der Auffassung, dass unsere Prüfung eine hinreichend sichere Grundlage für unsere Beurteilung bildet.

Unsere Prüfung hat zu keinen Einwendungen geführt.

Nach unserer Beurteilung aufgrund der bei der Prüfung gewonnenen Erkenntnisse entspricht der Konzernabschluss den IFRS, wie sie in der EU anzuwenden sind, und den ergänzend nach § 315a Abs. 1 HGB anzuwendenden handelsrechtlichen Vorschriften und vermittelt unter Beachtung dieser Vorschriften ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns. Der Konzernlagebericht steht in Einklang mit dem Konzernabschluss, vermittelt insgesamt ein zutreffendes Bild von der Lage des Konzerns und stellt die Chancen und Risiken der zukünftigen Entwicklung zutreffend dar.

Frankfurt am Main, den 27. Mai 2008

PricewaterhouseCoopers  
Aktiengesellschaft  
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

Peter Albrecht  
Wirtschaftsprüfer

Martin Theben  
Wirtschaftsprüfer

**HEIDELBER**  
Speedmaster



> WEITERE INFORMATIONEN

GESCHÄFTSBERICHT 2007/2008

Wesentliche Beteiligungen	<b>96</b>
Organe – Aufsichtsrat	<b>98</b>
Organe – Vorstand	<b>101</b>
Finanzkalender	<b>Umschlag</b>

## Liste der wesentlichen Beteiligungen

Angaben in Tausend € nach IFRS

Name	Sitz	Anteil am Kapital in Prozent	Eigenkapital	Ergebnis nach Steuern	Umsatzerlöse	Mitarbeiter im Jahresdurchschnitt
<b>Europe, Middle East and Africa</b>						
Heidelberger Druckmaschinen Vertrieb Deutschland GmbH <sup>1) 2)</sup>	D Heidelberg	100	53.616	42.383	556.589	921
Heidelberg Graphic Equipment Ltd. <sup>3)</sup>	GB Brentford	100	62.193	1.419	224.748	441
Heidelberg Postpress Deutschland GmbH <sup>1) 2)</sup>	D Heidelberg	100	25.617	- 18.316	187.048	1.006
Heidelberg France S.A.S.	F Tremblay-en-France	100	27.945	- 3.675	169.567	277
Heidelberg Schweiz Aktiengesellschaft	CH Bern	100	18.752	1.301	74.327	168
Heidelberg Sverige AB	S Spanga	100	3.861	- 131	40.742	55
Heidelberg International Ltd. A/S	DK Ballerup	100	46.963	16.047	33.621	65
Heidelberg Graphic Systems Southern Africa (Pty) Ltd. <sup>3)</sup>	ZA Johannesburg	100	1.769	7	24.242	105
Print Finance Vermittlung GmbH <sup>1) 2)</sup>	D Heidelberg	100	34.849	650	22.276	-
<b>Eastern Europe</b>						
Heidelberger Druckmaschinen Osteuropa Vertriebs-GmbH <sup>4)</sup>	A Wien	100	149.646	16.924	131.334	34
Heidelberg Polska Sp z.o.o.	PL Warschau	100	11.574	570	70.282	135
Heidelberger CIS 000	RUS Moskau	100	- 8.797	- 3.371	65.196	237
Heidelberger Druckmaschinen Austria Vertriebs-GmbH	A Wien	100	161.517	14.219	60.355	118
<b>North America</b>						
Heidelberg USA, Inc. <sup>3)</sup>	USA Kennesaw	100	100.272	15.019	405.594	913
Heidelberg Canada Graphic Equipment Ltd.	CDN Mississauga	100	19.173	2.391	118.717	267
Heidelberg Print Finance Americas, Inc. <sup>3)</sup>	USA Portsmouth	100	113.728	6.742	7.681	10

Angaben in Tausend € nach IFRS

Name	Sitz	Anteil am Kapital in Prozent	Eigenkapital	Ergebnis nach Steuern	Umsatzerlöse	Mitarbeiter im Jahresdurchschnitt
<b>Latin America</b>						
Heidelberg Mexico Services S. de R.L. de C.V. <sup>3)</sup>	MEX Mexiko-Stadt	100	322	- 229	47.463	144
Heidelberg do Brasil Sistemas Graficos e Servicos Ltda.	BR São Paulo	100	12.207	- 1.191	43.713	261
<b>Asia / Pacific</b>						
Heidelberg China Ltd.	RC Hongkong	100	11.531	5.196	216.468	168
Heidelberg Japan K.K.	J Tokio	100	17.633	- 1.252	200.270	411
Heidelberg Hong Kong Ltd.	RC Hongkong	100	14.675	6.269	77.205	103
Heidelberg Graphic Equipment Ltd.	AUS Melbourne	100	19.125	1.450	73.558	215
Heidelberg Malaysia Sdn Bhd	MYS Petaling Jaya	100	1.992	- 362	32.286	160
Heidelberg Asia Pte Ltd.	SGP Singapur	100	6.818	678	28.038	132
Heidelberg Graphic Equipment Ltd.	NZ Auckland	100	3.567	573	23.846	40
Heidelberg Korea Ltd.	ROK Seoul	100	4.738	1.599	20.170	99

<sup>1)</sup> Ergebnis vor Abführung an die Heidelberger Druckmaschinen Aktiengesellschaft

<sup>2)</sup> Angaben nach HGB

<sup>3)</sup> Vorkonsolidierter Abschluss

<sup>4)</sup> Ergebnis vor Abführung an die Heidelberger Druckmaschinen Austria Vertriebs-GmbH

## Der Aufsichtsrat

### Dr. Mark Wössner

Mitglied in mehreren Aufsichtsräten,  
München

Vorsitzender des Aufsichtsrats

\* Daimler Aktiengesellschaft;

Douglas Holding Aktiengesellschaft;

eCircle Aktiengesellschaft (Vorsitz);

Loewe Aktiengesellschaft;

\*\* Citigroup Global Markets Deutschland AG &

Co. KGaA (Chairman in Deutschland und

Vorsitzender des Beirats);

Reuters Founders Share Company Ltd., UK

(Mitglied Board of Trustees)

### Rainer Wagner\*\*\*

Vorsitzender des Gesamtbetriebsrats,

Heidelberg/Wiesloch-Walldorf

stellvertretender Vorsitzender des

Aufsichtsrats

### Martin Blessing

Sprecher des Vorstands der Commerzbank  
Aktiengesellschaft, Frankfurt am Main

\* AMB Generali Holding Aktiengesellschaft;

Commerzbank Auslandsbanken Holding Aktien-  
gesellschaft;

Commerzbank Inlandsbanken Holding GmbH;

Commerz Real Aktiengesellschaft;

Evonik Aktiengesellschaft;

ThyssenKrupp Services Aktiengesellschaft;

\*\* BRE Bank SA, Polen

### Wolfgang Flörchinger\*\*\*

freigestellter Betriebsrat,

Heidelberg/Wiesloch-Walldorf

### Martin Gauß\*\*\*

Vorsitzender des Sprecherausschusses

der leitenden Angestellten, Heidelberg

### Mirko Geiger\*\*\*

1. Bevollmächtigter der IG Metall,

Heidelberg

\* KUKA Aktiengesellschaft

### Gunther Heller\*\*\*

Betriebsratsvorsitzender, Amstetten

### Dr. Jürgen Heraeus

Unternehmer, Hanau

\* GEA Group Aktiengesellschaft (Vorsitz);

Heraeus Holding GmbH (Vorsitz);

Lafarge Roofing GmbH;

Messer Group GmbH (Vorsitz);

\*\* Argor-Heraeus S.A., Schweiz

(Vorsitzender des Verwaltungsrats)

### Jörg Hofmann\*\*\*

Bezirksleiter der IG Metall,

Bezirk Baden-Württemberg, Stuttgart

\* Daimler Aktiengesellschaft;

Robert Bosch GmbH

\* Mitgliedschaft in anderen gesetzlich zu bildenden Aufsichtsräten

\*\* Mitgliedschaft in vergleichbaren in- und ausländischen Kontrollgremien von Wirtschaftsunternehmen

\*\*\* Aufsichtsratsmitglied der Arbeitnehmer

**Dr. Siegfried Jaschinski**

– seit 3. April 2007 –  
Vorsitzender des Vorstands der  
Landesbank Baden-Württemberg,  
Stuttgart

- \* Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht  
(Mitglied des Verwaltungsrats);  
HSBC Trinkaus & Burkhardt Aktiengesellschaft;  
KfW Kreditanstalt für Wiederaufbau  
(Mitglied des Verwaltungsrats);  
LRP Landesbank Rheinland-Pfalz  
(Vorsitzender des Verwaltungsrats);  
LBBW Immobilien GmbH (Vorsitz);
- \*\* DekaBank Deutsche Girozentrale  
(Verwaltungsrat);  
Deutscher Sparkassenverlag GmbH  
(Mitglied des Aufsichtsrats)

**Robert J. Koehler**

Vorsitzender des Vorstands der  
SGL Carbon Aktiengesellschaft,  
Wiesbaden

- \* Benteler Aktiengesellschaft (Vorsitz);  
Demag Cranes Aktiengesellschaft;  
Klöckner & Co. Aktiengesellschaft;  
LANXESS Aktiengesellschaft;  
Pfleiderer Aktiengesellschaft

**Uwe Lüders**

Vorsitzender des Vorstands der  
L. Possehl & Co. mbH, Lübeck

**Dr. Gerhard Rupprecht**

Mitglied des Vorstands der Allianz SE,  
München  
Vorsitzender des Vorstands der  
Allianz Deutschland Aktiengesellschaft,  
München

- \* Fresenius SE;  
Allianz Beratungs- und Vertriebs-Aktiengesell-  
schaft (Vorsitz);  
Allianz Lebensversicherungs-Aktiengesell-  
schaft (Vorsitz);  
Allianz Private Krankenversicherungs-Aktien-  
gesellschaft (Vorsitz);  
Allianz Versicherungs-Aktiengesellschaft (Vorsitz);
- \*\* Allianz Elementar Lebensversicherungs-Aktien-  
gesellschaft, Österreich (Vorsitz);  
Allianz Elementar Versicherungs-Aktiengesell-  
schaft, Österreich (Vorsitz);  
Allianz Investment Bank Aktiengesellschaft,  
Österreich;  
Allianz Suisse Lebensversicherungs-Aktiengesell-  
schaft, Schweiz;  
Allianz Suisse Versicherungs-Aktiengesellschaft,  
Schweiz

**Beate Schmitt\*\*\***

freigestellte Betriebsrätin,  
Heidelberg/Wiesloch-Walldorf

**Dr. Klaus Sturany**

Mitglied in mehreren Aufsichtsräten,  
Dortmund

- \* Bayer Aktiengesellschaft;  
Hannover Rückversicherung Aktiengesellschaft;
- \*\* Österreichische Industrieholding Aktien-  
gesellschaft, Österreich

**Peter Sudadse\*\*\***

stellvertretender Gesamtbetriebsrats-  
vorsitzender,  
Heidelberg/Wiesloch-Walldorf

## Ausschüsse des Aufsichtsrats

### **Präsidium**

Dr. Mark Wössner (Vorsitz)

Rainer Wagner

Martin Blessing

Martin Gauß

Mirko Geiger

Dr. Gerhard Rupprecht

### **Vermittlungsausschuss gemäß § 27 Abs. 3 Mitbestimmungsgesetz**

Dr. Mark Wössner

Rainer Wagner

Martin Blessing

Wolfgang Flörchinger

### **Ausschuss zur Regelung von Personalangelegenheiten des Vorstands**

Dr. Mark Wössner (Vorsitz)

Rainer Wagner

Dr. Gerhard Rupprecht

### **Prüfungsausschuss**

Dr. Klaus Sturany (Vorsitz)

Dr. Jürgen Heraeus  
– seit 26. April 2007 –

Mirko Geiger

Rainer Wagner

### **Nominierungsausschuss**

– seit 28. November 2007 –

Dr. Mark Wössner (Vorsitz)

Dr. Klaus Sturany



## Der Vorstand

### **Bernhard Schreier**

Bruchsal

Vorsitzender

- \* ABB Aktiengesellschaft;  
Bilfinger Berger Aktiengesellschaft  
Heidelberger Druckmaschinen  
Vertrieb Deutschland GmbH (Vorsitz);  
Universitätsklinikum Heidelberg  
(Anstalt des öffentlichen Rechts);
- \*\* Heidelberg Graphic Equipment Ltd., UK  
(Chairman of the Board of Directors);  
Heidelberg Japan K.K., Japan;  
Heidelberg Americas, Inc., USA  
(Chairman of the Board of Directors);  
Heidelberg USA, Inc., USA  
(Chairman of the Board of Directors);  
Heidelberger Druckmaschinen Austria  
Vertriebs-GmbH, Österreich (Beirat);  
Heidelberger Druckmaschinen Osteuropa  
Vertriebs-GmbH, Österreich (Beirat)

### **Dirk Kaliebe**

Sandhausen

- \* Heidelberger Druckmaschinen  
Vertrieb Deutschland GmbH;
- \*\* Heidelberg Graphic Equipment Ltd., UK;  
Heidelberg Americas, Inc., USA;  
Heidelberg USA, Inc., USA;  
Heidelberg Postpress Sweden AB, Schweden  
(Chairman of the Board of Directors);  
IDAB WAMAC International AB, Schweden  
(Chairman of the Board of Directors)

### **Dr. Jürgen Rautert**

Heidelberg

\* Mitgliedschaft in gesetzlich zu bildenden Aufsichtsräten

\*\* Mitgliedschaft in vergleichbaren in- und ausländischen Kontrollgremien von Wirtschaftsunternehmen



HEIDELBERG  
Speedmaster

Heidelberger Druckmaschinen Aktiengesellschaft

Investor Relations

Kurfürsten-Anlage 52 – 60

69115 Heidelberg

E-Mail: [investorrelations@heidelberg.com](mailto:investorrelations@heidelberg.com)

Tel.: +49-62 21-92 60 21

Fax: +49-62 21-92 51 89

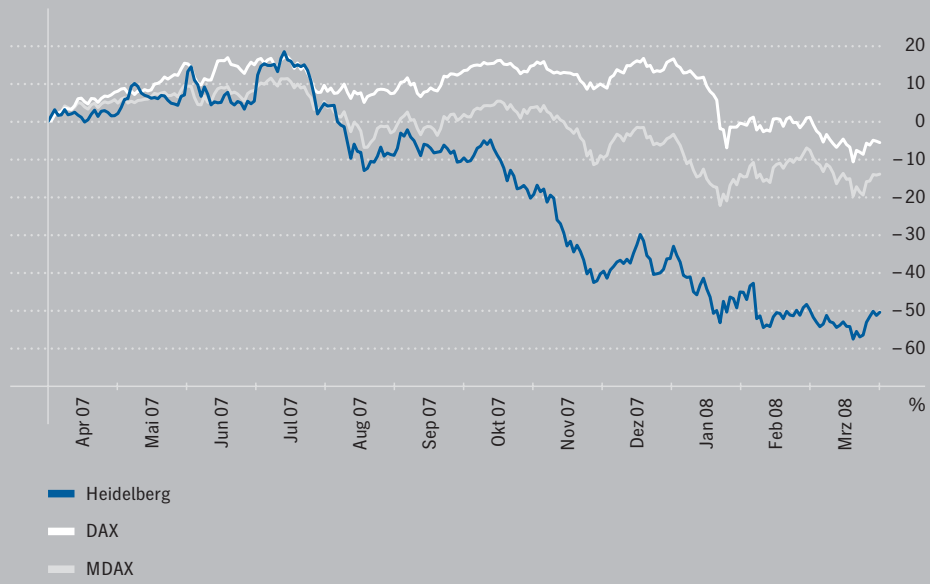
HEIDELBERG  
Speedmaster

GESCHÄFTSBERICHT 2007/2008 Die Fakten

HEIDELBERG

## PERFORMANCE DER HEIDELBERG-AKTIE

im Vergleich zum DAX/MDAX (Index: 1. April 2007 = 0 Prozent)



## FINANZKALENDER 2008/2009

---

<b>10. Juni 2008</b>	Bilanzpressekonferenz, Analysten- und Investoren- konferenz
<b>18. Juli 2008</b>	Hauptversammlung
<b>5. August 2008</b>	Veröffentlichung der Zahlen zum 1. Quartal 2008/2009
<b>6. November 2008</b>	Veröffentlichung der Halbjahreszahlen 2008/2009
<b>3. Februar 2009</b>	Veröffentlichung der Zahlen zum 3. Quartal 2008/2009
<b>5. Mai 2009</b>	Veröffentlichung des vorläufigen Jahresabschlusses 2008/2009
<b>9. Juni 2009</b>	Bilanzpressekonferenz, Analysten- und Investoren- konferenz
<b>23. Juli 2009</b>	Hauptversammlung
<b>4. August 2009</b>	Veröffentlichung der Zahlen zum 1. Quartal 2009/2010
<b>3. November 2009</b>	Veröffentlichung der Halbjahreszahlen 2009/2010

Änderungen vorbehalten

---

## HEIDELBERG SERVICES



Heidelberg Systemservice  
Print Media Academy  
Business Consulting  
Verbrauchsmaterialien  
Financial Services  
Gebrauchtmaschinen

## > DIMENSIONEN

**Auf den Bildseiten dieses Berichts mit dem naheliegenden Titel ›Dimensionen‹ führen wir Ihnen die unterschiedlichen Formatgrößen von Heidelberg vor Augen und zeigen beispielhaft, was sie leisten: vom Kleinformat bis zum neuen Glanzpunkt unseres Produktportfolios, der Speedmaster XL 162. Diese Maschine – die über 200 Tonnen schwer und bis zu 30 Meter lang ist – ist das Kernstück unseres Angebots für den großformatigen Druck; sie sorgt für höchste Produktivität im Verlags- und Akzidenzdruck und entspricht genau dem Bedarf von industriellen Verpackungsdruckern.**

Unser Angebot haben wir insgesamt ausgebaut und verbessert: Unsere Innovationen für Bogenoffsetdruckereien jeder Größenordnung, die wir auf der Leitmesse drupa 2008 vorstellen, können sich sehen lassen – ebenso wie unser Gesamtangebot für alle Stufen des Druckprozesses, das wir auf Seite 121 im Überblick zeigen.

Sie werden in diesem Geschäftsbericht viel darüber lesen, warum sich der Wettbewerb auf dem Druckmaschinenmarkt verschärft hat und wodurch die Investitionsbereitschaft von Druckereien zurzeit gedämpft wird. Und Sie werden erfahren, wie wir darauf reagieren: Unter anderem werden wir den Umsatzanteil unseres Service- und Verbrauchsmaterialgeschäfts zügig ausdehnen, also von einem Bereich, der weitgehend unabhängig von Konjunkturzyklen ist. Aus gutem Grund finden Sie in der hinteren Umschlagklappe ein Heft, mit dem wir Ihnen das Besondere der Heidelberg Services näherbringen möchten.

Erstmals können Sie übrigens den Finanzteil des Heidelberg-Geschäftsberichts herausnehmen – wir hoffen, dass das die Lektüre für Sie angenehmer macht, ebenso wie das neue Querformat.

## > LAGEBERICHT HEIDELBERG-KONZERN

---

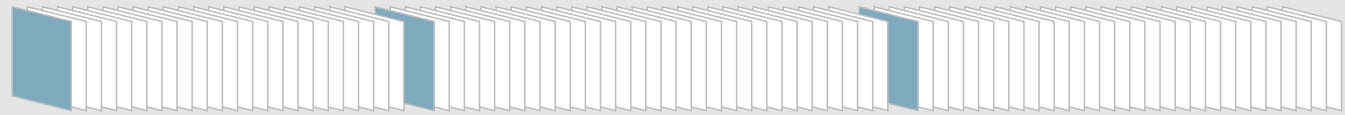
Konzern und Steuerung	Wirtschaftliche Entwicklung	Potenziale und Risiken	Prognose
--------------------------	--------------------------------	---------------------------	----------

## > DIMENSIONEN DIE HEIDELBERG-FORMATKLASSEN

---

35 cm × 50 cm	50 cm × 70 cm	70 cm × 100 cm	106 cm × 145 cm
			121 cm × 162 cm

## KONZERN-LAGEBERICHT

VORSTAND  
UND AUFSICHTSRATAKTIE, KONZERN  
UND STEUERUNGWIRTSCHAFTLICHE  
ENTWICKLUNG

- 5 Vorstandsbrief
- 8 Bericht des Aufsichtsrats
- 13 Corporate Governance

- 22 Heidelberg – international aufgestellt
- 23 Heidelberg-Aktie
- 29 Der Heidelberg-Konzern
- 35 Strategie
- 38 Wertmanagement, Steuerung und Kontrolle
- 43 Vergütungsbericht

- 56 Gesamtaussage
- 58 ROCE und Wertbeitrag
- 59 Rahmenbedingungen
- 63 Geschäftsverlauf
- 66 Ertragslage
- 69 Vermögenslage
- 72 Finanzlage
- 75 Sparten
- 79 Regionen

## POTENZIALE, RISIKEN UND CHANCEN

## DIE ZUKUNFT: PROGNOSE



- 88** Die Situation unserer Kunden
- 91** Forschung und Entwicklung
- 94** Mitarbeiter
- 98** Projekte und Investitionen
- 102** Risiko- und Chancenbericht

- 112** Gesamtaussage
- 113** Prognosebericht
- 119** Nachtragsbericht

- 121** Heidelberg-Produkte
- 122** Jahreschronik
- 124** Glossar
- 126** Stichwortverzeichnis
- 127** Impressum
- 128** Heidelberg Services

### > DIMENSIONEN

#### DIE HEIDELBERG-FORMATKLASSEN

**17** 35 cm × 50 cm    **52** 50 cm × 70 cm    **84** 70 cm × 100 cm    **108** 106 cm × 145 cm  
121 cm × 162 cm





> **Bernhard Schreier**

VORSITZENDER

Jahrgang 1954, verheiratet, drei Kinder. Diplomingenieur (BA). Nach Abschluss des BA-Maschinenbaustudiums bei Heidelberg in verschiedenen Managementpositionen tätig, davon fünf Jahre im Ausland. Seit 1995 im Vorstand von Heidelberg; Vorstandsvorsitzender seit 1999.



> **Dirk Kaliebe**

FINANZEN

Jahrgang 1966, ledig. 1992 Abschluss des Studiums zum Diplom-Kaufmann, 1997 Steuerberater-Examen, 1999 Examen zum Wirtschaftsprüfer. Zunächst Tätigkeit bei der Wirtschaftsprüfungsgesellschaft BDO, 1998 Eintritt bei Heidelberg im Bereich Finanz- und Rechnungswesen sowie Investor Relations. Seit 1. Oktober 2006 Vorstandsmitglied.



> **Dr. Jürgen Rautert**

TECHNIK, ab 1. Juli 2008 VERTRIEB

Jahrgang 1958, verheiratet. Promovierter Maschinenbauingenieur, seit 1990 bei Heidelberg im Bereich der Produktentwicklung. Seit 2004 Leiter der Forschung und Entwicklung sowie der Produktion, seit 1. Juli 2004 Mitglied des Vorstands.

## VORSTANDSBRIEF

### **Sehr geehrte Aktionärinnen, sehr geehrte Aktionäre,**

mit gemischten Gefühlen blicken wir auf das Berichtsjahr zurück: Unter schwierigen Rahmenbedingungen haben wir ein Ergebnis erreicht, das für die Branche als gut bezeichnet werden kann; dennoch blieben wir weit hinter unseren – und auch hinter Ihren – Erwartungen zurück. Viele Anleger stiegen aus zyklischen und hauptsächlich exportorientierten Werten aus; darüber hinaus hatten wir falsch eingeschätzt, wie sich unsere Geschäfte im vierten Quartal entwickeln würden, und mussten unsere Erwartungen anpassen. All das hatte zur Folge, dass die Aktie bis zum Ende des Berichtsjahrs rund die Hälfte ihres Wertes verlor. Dafür haben wir harte Kritik von Ihnen und seitens unserer Analysten eingesteckt. Diese Kritik haben wir verstanden und nehmen sie an. Wir haben daraus gelernt und werden unsere Kommunikation verbessern.

Lassen Sie uns kurz zurückblicken, wie wir auf die schwere Krise der Printmedien-Industrie vor vier Jahren reagiert haben: Wir haben die Geschäftsfelder Digital und Web Systems verkauft und uns auf Lösungen im Bogenoffsetdruck fokussiert. Um Wachstum zu generieren und die Zyklizität unseres Geschäfts abzdämpfen, haben wir drei strategische Stoßrichtungen verfolgt:

- > Als Balance zum konjunkturrempfindlichen Werbedruck haben wir in den weniger zyklischen Verpackungsdruck investiert.
- > Unser Engagement in den wachsenden Schwellenländern haben wir gezielt ausgebaut.
- > Und wir haben unser Geschäft mit Services forciert, das finanzielle Stabilität in das zyklische Maschinen-geschäft der Vertriebseinheiten bringt.

Auf der Leitmesse drupa 2008 stellen wir eine hochproduktive Gesamtlösung für den großformatigen Druck vor, der im Verpackungsdruck die Hauptrolle spielt; den Umsatzanteil der Schwellenländer konnten wir inzwischen auf 35 Prozent steigern; unsere Services werden weltweit zunehmend nachgefragt.

Allerdings stellt uns die zunehmende Schwäche von US-Dollar und japanischem Yen vor neue Herausforderungen: Der starke Euro belastet uns und bringt darüber hinaus unseren japanischen Wettbewerbern enorme Kostenvorteile. Es liegt auf der Hand, dass wir hierauf strategisch reagieren müssen: Unsere Internationalisierungsvorhaben für Einkauf und Produktion setzen wir beschleunigt um; wir vergrößern den Beschaffungs-

anteil aus anderen Währungszonen und bauen unsere Produktionskapazitäten in China aus, um die Nachfrage nach Standardmaschinen mit konkurrenzfähigen Preisen bedienen zu können. In unsere anderen strategischen Stoßrichtungen investieren wir nach wie vor: Gerade im Bereich des konjunkturunabhängigen Verbrauchsmaterialgeschäfts wollen wir verstärkt wachsen; dazu werden wir weitere Unternehmen akquirieren – im Mai haben wir gerade einen Hersteller von Spezialdrucklacken übernommen.

Im abgelaufenen Geschäftsjahr hat sich die Marktsituation für uns ab der zweiten Hälfte zunehmend verschlechtert: Vor allem die Rezessionsängste in den USA schaden unserer Geschäftsentwicklung. In allen Regionen konnten wir jedoch unsere Position als Weltmarktführer halten: Gegenüber unseren deutschen Wettbewerbern haben wir unsere Marktanteile verteidigt und ausgebaut. Unsere Ertragskraft ist auf einem hohen Niveau geblieben, allerdings ging unser Umsatz um mehr als drei Prozent gegenüber dem Vorjahr zurück. Gemeinsam mit dem Aufsichtsrat haben wir uns darauf verständigt, Ihnen auf der Hauptversammlung vorzuschlagen, eine Dividende in Vorjahreshöhe für das Berichtsjahr auszuschütten; wir halten an unserem Grundsatz fest, unseren Investoren einen maßgeblichen Anteil am Unternehmensgewinn zufließen zu lassen.

Sehr geehrte Damen und Herren, wir wissen, dass für Sie vor allem die Frage wichtig ist: Wie wird es weitergehen? Im laufenden Geschäftsjahr zeichnet sich auf der Marktseite keine Besserung ab: Die Gefahr einer Rezession in den USA mit allen möglichen Folgen für die Weltkonjunktur ist nicht gebannt, die Wechselkursverhältnisse begünstigen japanische Wettbewerber weiterhin, die Rohstoffkosten bleiben hoch; hinzu kommt, dass momentan – wie in jeder konjunkturellen Abschwungphase – die Werbeausgaben auch für Printwerbung deutlich sinken. Sicher ist, dass unser Ergebnis des laufenden Geschäftsjahrs durch verschiedene Faktoren erheblich belastet werden wird, dazu zählen Sonderaufwendungen für die Messe drupa sowie Serienanläufe.

Die Leitmesse der Branche drupa 2008 wird in vollem Gange sein, wenn dieser Bericht erscheint; wir werden hier neue Standards für unsere verschiedenen Kundensegmente setzen – auch in puncto Services und Umweltschutz. Den Verlauf der drupa sehen wir als Prüfstein, ob wir mit unserer Strategie auch vor einem schwierigen wirtschaftlichen Hintergrund erfolgreich sind. Nach der Messe werden wir eine verlässlichere Datenbasis haben, um die Stimmung in der Printmedien-Industrie und die Entwicklung der Branche im laufenden und im kommenden Jahr abschätzen zu können. Unsere Prognose werden wir im Bericht zum ersten Quartal konkretisieren.

Noch vor der Hauptversammlung werden wir Maßnahmen im Detail kommunizieren, mit denen wir unsere führende Marktposition und die finanzielle Leistungskraft des Konzerns langfristig sichern werden. Der Aufsichtsrat hat zugestimmt, dass der Vorstand erweitert und die Verantwortlichkeiten neu geordnet werden, um unsere Programme zur Geschäftsausweitung mit Nachdruck umsetzen zu können: Mit Wirkung zum 1. Juli 2008 wurde Herr Stephan Plenz, der bereits seit 14 Jahren in leitender Position für Heidelberg tätig ist, zum Vorstandsmitglied bestellt; seit April 2006 leitet er den Standort Wiesloch-Walldorf und ist weltweit für die Produktion Heidelbergs verantwortlich.

Dass wir weiterhin an der Spitze des Marktes stehen, verdanken wir unseren engagierten Mitarbeitern, die für ihr Unternehmen Heidelberg in der Entwicklung, Produktion, Verwaltung oder direkt beim Kunden hervorragende Arbeit leisten. Für diese Kunden werden wir weiterhin verlässlicher Partner sein – und unseren Teil dazu beitragen, ihre Position im Markt zu stärken. Mit den geplanten Maßnahmen werden wir für konjunkturelle Abschwungphasen besser gerüstet sein – und unsere Aktie wieder zu einem attraktiven Investment machen. Wir freuen uns, wenn Sie uns Ihr Vertrauen schenken!



Bernhard Schreier  
Vorstandsvorsitzender



Dirk Kaliebe



Dr. Jürgen Rautert

## Bericht des Aufsichtsrats



**Dr. Mark Wössner**  
Vorsitzender des Aufsichtsrats

Liebe Aktionärinnen und Aktionäre,

Sie sind als Eigentümer dieses Unternehmens sicherlich ebenso wenig mit dem Kursverlauf der Heidelberg-Aktie im Berichtsjahr zufrieden wie der Vorstand Heidelbergs und wir, der Aufsichtsrat. Mit knapp 41 € erreichte der Kurs im Juli 2007 einen Höchststand. Von der generellen Abwärtsbewegung, die anschließend einsetzte, war unsere Aktie besonders betroffen. Zum Ende des Geschäftsjahres notierte sie nur noch bei rund 17 €. Viele Faktoren haben dazu beigetragen: steigende Rohstoffpreise, Rezessionsängste in den USA, der schwache Dollar und nicht zuletzt der schwache Yen, der unseren japanischen Wettbewerbern in den letzten Jahren deutliche Vorteile verschafft. Letztlich konnten wir aufgrund dieser Faktoren die ursprüngliche Umsatz- und Ergebnisprognose nicht erfüllen.

Der Aktienkurs spricht eine eindeutige Sprache. Das versteht das Management von Heidelberg – sowohl der Vorstand als auch der Aufsichtsrat. Und wir wollen das künftig besser machen: Wir wissen, dass wir verstärkt die Themen in den Mittelpunkt rücken müssen, die uns helfen, äußeren Einflüssen entgegenzuwirken. In diesem Zusammenhang wird der Vorstand vor der Hauptversammlung ein Maßnahmenpaket veröffentlichen.

Auf die drupa, die Leitmesse der Branche, hat sich Heidelberg bestens vorbereitet. Das Unternehmen wird hier Kunden aus aller Welt wieder seine führende Rolle in der Branche demonstrieren, unter anderem mit neuen Produkten wie der Speedmaster XL 105 mit Wendung, der XL 145 und XL 162 im ganz großen Format sowie mit dem Ansatz einer integrierten Druckerei auf Basis des Prinect Workflows.

Ohne diese Stärke des Produkt- und Servicespektrums Heidelbergs wäre die Lage in einem angespannten Marktumfeld sicherlich weniger gut. Die wirtschaftlichen Rahmendaten erschweren das Geschäft mit Druckmaschinen in einigen Regionen erheblich. Das Auftragspolster der drupa wird uns helfen, ist aber keine Garantie für ein erfolgreiches Gesamtgeschäftsjahr. Die drupa hat sich zudem als Stimmungsbarometer für die Branche bewährt. Wir werden an weiterer Verschlinkung arbeiten müssen, um die Auswirkungen konjunktureller Abschwungzyklen und ungünstiger Wechselkursverhältnisse abfedern zu können.

Damit alle geplanten Maßnahmen schnellstmöglich und nachhaltig umgesetzt werden können, haben wir uns mit Herrn Schreier und seinen Vorstandskollegen darauf geeinigt, den Vorstand zu erweitern und die Verantwortlichkeiten neu zu ordnen. Deshalb haben wir mit Wirkung zum 1. Juli 2008 den 43-jährigen Stephan Plenz, dessen Arbeit wir schon seit Langem kennen und schätzen, als viertes Mitglied in den Vorstand berufen; er wird für den Bereich Technik verantwortlich zeichnen und den Ausbau der Produktion in China und den Einkauf im außereuropäischen Raum vorantreiben.

Wir haben den Vorstand im Berichtsjahr bei seiner Arbeit unterstützt; zum einen in den Aufsichtsrats- und Ausschusssitzungen, zum anderen in Sitzungen der Vertreter der Anteilseigner und in Sitzungen der Arbeitnehmervertreter. Alle Themen, die Heidelberg vor Herausforderungen gestellt haben – und auch in den Folgejahren noch stellen werden –, wurden intensiv diskutiert und mit Maßnahmen beziehungsweise entsprechenden Planungsüberlegungen adressiert. In getrennten Workshops haben die Anteilseignervertreter und die Arbeitnehmervertreter die Markt- und Wettbewerbssituation des Unternehmens diskutiert und sich mit Heidelbergs zukunftsichernden strategischen Stoßrichtungen beschäftigt.

Alle uns nach Gesetz und Satzung obliegenden Aufgaben haben wir wahrgenommen und den Vorstand bei der Leitung des Unternehmens sowie der Führung der Geschäfte umfassend beraten und überwacht. Die unverändert gute Zusammenarbeit zwischen dem Vorstand und uns beschränkte sich nicht nur auf die vier ordentlichen Aufsichtsratssitzungen, in denen uns der Vorstand über den Geschäftsverlauf eingehend informierte. Jeweils zeitnah und mit der erforderlichen Detailgenauigkeit ließen wir uns zudem über die wirtschaftliche Entwicklung und die finanzielle Lage der Gesellschaft unterrichten. Ich habe auch im Berichtsjahr den gewohnt engen Kontakt zum Vorstand, insbesondere zum Vorsitzenden, gepflegt, um über bedeutende Entscheidungen und Entwicklungen immer frühzeitig informiert zu sein. In alle wesentlichen Entscheidungen waren wir stets rechtzeitig und umfassend eingebunden; bei Entscheidungen in Projekten, die der Eile bedurften, haben wir Beschlüsse auch im schriftlichen Verfahren gefasst. Daneben tagte der Personalausschuss zweimal und fasste einen Beschluss im Umlaufverfahren, das Präsidium kam ebenfalls zu zwei Sitzungen – einer ordentlichen und einer außerordentlichen Sitzung – und der Prüfungsausschuss zu vier Sitzungen zusammen. Nach dem Ausscheiden von Herrn Professor Börsig aus dem Aufsichtsrat und somit aus dem Prüfungsausschuss zum 31. März 2007 wurde Herr Dr. Heraeus mit Wirkung zum 26. April 2007 zum Mitglied des Prüfungsausschusses gewählt. Der neu formierte Nominierungsausschuss tagte einmal. Der Vermittlungsausschuss gemäß § 27 Abs. 3 MitbestG musste nicht einberufen werden. Kein Mitglied des Aufsichtsrats nahm an weniger als der Hälfte der Aufsichtsratssitzungen im Berichtsjahr teil.

### **Schwerpunkte der Beratungen im Aufsichtsrat**

In unseren Beratungen haben wir uns mit strategischen Ergänzungen des Kerngeschäfts von Heidelberg auseinandergesetzt sowie mit Möglichkeiten zur weiteren Effizienzsteigerung – vorrangiges Ziel ist es, die Zyklizität des Geschäfts zu verringern. Wir befürworten die Strategie des Vorstands, das Servicegeschäft sowie das Geschäft mit Verbrauchsmaterial beschleunigt auszubauen; wenn sich Gelegenheiten bieten, kommen hierfür auch Akquisitionen in Betracht. Wir forcieren zudem den Einstieg in neue Segmente des

Verpackungsdrucks mit den neuen Großformatdruckmaschinen. Verpackungsdruckern kann Heidelberg auf der drupa ein noch attraktiveres Produktangebot bieten. Wir erwarten, dass dies dem Bereich ›Packaging‹ einen kräftigen Schub geben wird.

Mit der Kursentwicklung der Heidelberg-Aktie haben wir uns ebenfalls ausführlich beschäftigt. Der Vorstand wird alles daran setzen, das geschwundene Vertrauen des Kapitalmarkts wieder zurückzugewinnen. Die Umsatz- und Ergebnisentwicklung sowie die Finanzlage Heidelbergs waren auch im Berichtsjahr regelmäßig Bestandteil der Beratungen. Ferner erörterte das Aufsichtsratsplenum mit dem Vorstand intensiv die Entwicklung der Geschäfte in den Schwellenländern sowie Heidelbergs Position im Vergleich zu seinen Wettbewerbern.

Schließlich befassten wir uns mit den beiden bisherigen Aktienrückkaufprogrammen der Gesellschaft und stimmten in der Aufsichtsratssitzung am 31. März 2008 zu, dass weitere 1.684.611 Aktien eingezogen werden. In dieser Sitzung haben wir uns ferner mit der Planung für die kommenden Jahre beschäftigt. Die Planung umfasste sowohl alle wesentlichen Aspekte für Märkte und Produkte einschließlich der Entwicklung der wirtschaftlichen und finanziellen Rahmendaten für mehrere mögliche Szenarien, als auch die Entwicklung der Absatzfinanzierung sowie Maßnahmen zur Kostenreduzierung und zur Verringerung der Abhängigkeit von Wechselkursverhältnissen, die der Vorstand konsequent umsetzen wird.

### **Corporate Governance**

Im Berichtszeitraum haben wir uns regelmäßig mit der Corporate Governance des Unternehmens beschäftigt. Dabei ging es vornehmlich um die Anpassung unserer Geschäftsordnungen, wobei wir auch den neuen Anforderungen des Corporate Governance-Kodex Rechnung getragen haben. So verfügt der Aufsichtsrat nunmehr über einen Nominierungsausschuss, der sogleich tätig wurde, da auf der Hauptversammlung 2008 die Vertreter der Anteilseignerseite im Aufsichtsrat neu gewählt werden. Gleichzeitig haben die Arbeitnehmer ihre Vertreter für das neue Aufsichtsratsgremium bestimmt – entsprechend den Vorschriften des Mitbestimmungsgesetzes und der einschlägigen Wahlordnungen. Über die Corporate Governance des Unternehmens unterrichtet Sie der Corporate Governance-Bericht auf den Seiten 13 bis 16.

### **Arbeit in den Ausschüssen**

Unsere Ausschüsse unterstützen den Aufsichtsrat maßgeblich in seiner Arbeit, indem sie Themen und Beschlüsse vorab prüfen und vorbereiten, die auf den Sitzungen des Aufsichtsrats behandelt werden; im Einzelfall stehen den Ausschüssen auch Entscheidungsbefugnisse zu, wenn ihnen diese vom Aufsichtsrat

übertragen wurden. Die Vorsitzenden der Ausschüsse berichteten in den Aufsichtsratssitzungen detailliert und kenntnisreich über deren Arbeit. Die derzeitige Zusammensetzung der einzelnen Ausschüsse ist im Buch »Die Zahlen« auf Seite 100 dargestellt.

Das Präsidium informierte sich in seinen Sitzungen im Berichtszeitraum insbesondere über strategische Optionen für ein weiteres Wachstum der Gesellschaft sowie die Reaktionen des Kapitalmarkts auf Veränderungen in der Aktionärsstruktur. Der Prüfungsausschuss erörterte jeweils die Quartalsergebnisse und befasste sich – gemeinsam mit dem Abschlussprüfer – intensiv mit dem Jahres- und Konzernabschluss und den angewandten Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden. Weitere Schwerpunkte der Beratung waren das Risikomanagement, die Compliance, das Beteiligungscontrolling und die Absatzfinanzierung. Über Vergütungsfragen und sonstige Sachverhalte, die die Vorstandsmitglieder betrafen, beriet der Personalausschuss und fasste die erforderlichen Beschlüsse.

### **Jahres- und Konzernabschlussprüfung**

Die Hauptversammlung wählte am 26. Juli 2007 die PricewaterhouseCoopers Aktiengesellschaft Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, Frankfurt am Main, als Abschlussprüfer. Diese hat den vom Vorstand aufgestellten Jahresabschluss für das Geschäftsjahr 2007/2008, den Lagebericht der Heidelberger Druckmaschinen Aktiengesellschaft sowie den Konzernabschluss und Konzern-Lagebericht des Heidelberg-Konzerns geprüft und mit uneingeschränkten Bestätigungsvermerken versehen. Den Prüfungsauftrag erteilten wir in der Aufsichtsratssitzung am 26. Juli 2007. Der Jahresabschluss, der Konzernabschluss, der Lagebericht für die Gesellschaft sowie der Lagebericht für den Heidelberg-Konzern wurden unverzüglich nach ihrer Aufstellung dem Aufsichtsrat vorgelegt. Die Berichte des Abschlussprüfers wurden allen Mitgliedern des Aufsichtsrats rechtzeitig vor der Bilanzaufsichtsratssitzung am 5. Juni 2008 ausgehändigt. Die Wirtschaftsprüfer, die die Prüfungsberichte unterzeichnet haben, nahmen an der Beratung des Aufsichtsrats teil. Sie berichteten in der Sitzung über die Ergebnisse ihrer Prüfung und standen zur Verfügung, um vertiefende Fragen des Aufsichtsrats zu beantworten. Der Bericht des Abschlussprüfers enthält keine Vermerke oder Hinweise auf etwaige Unrichtigkeiten der Entsprechenserklärung zum Corporate Governance-Kodex.

Der Prüfungsausschuss hat uns in der Aufsichtsratssitzung am 5. Juni 2008 empfohlen, den Jahresabschluss festzustellen und den Konzernabschluss zu billigen. Wir haben den vom Vorstand aufgestellten Jahresabschluss, den Konzernabschluss, den Lagebericht der Heidelberger Druckmaschinen Aktiengesellschaft



und den Lagebericht des Heidelberg-Konzerns geprüft und akzeptiert. Damit haben wir dem Ergebnis der Prüfung beider Abschlüsse zugestimmt, den Jahresabschluss festgestellt und den Konzernabschluss zum 31. März 2008 gebilligt.

Der Aufsichtsrat stimmte dem Vorschlag des Vorstands zur Verwendung des Bilanzgewinns einschließlich der Ausschüttung einer Dividende in Höhe von 0,95 € je Aktie für das Berichtsjahr zu.

### **Zusammensetzung von Vorstand und Aufsichtsrat**

Wie eingangs erwähnt, wird der Vorstand mit Wirkung zum 1. Juli 2008 um Herrn Stephan Plenz erweitert. Im Aufsichtsrat hatte Herr Prof. Dr. Clemens Börsig bereits zum 31. März 2007 sein Mandat niedergelegt. Als Nachfolger wurde durch Beschluss des Amtsgerichts Mannheim vom 3. April 2007 Herr Dr. Siegfried Jaschinski bestellt, der am 26. Juli 2007 auf der Hauptversammlung dann für die restliche Amtszeit des Aufsichtsrats in unser Gremium gewählt wurde.

Mit der diesjährigen Hauptversammlung endet die Amtszeit des Aufsichtsrats. Ich danke allen meinen Kollegen für ihre ausgezeichnete und vertrauensvolle Zusammenarbeit. Der Dank gilt natürlich in besonderem Maße denjenigen Kollegen, die dem neuen Aufsichtsrat nicht länger angehören werden. Mit ihnen verlieren wir kompetente Berater unseres Unternehmens. Gleichwohl freue ich mich auf die neue Zusammensetzung unseres Gremiums, auf neue Ideen und Sichtweisen sowie auf interessante Diskussionen. Der Aufsichtsrat wird auch in Zukunft das Unternehmensinteresse und die langfristige Entwicklung der Gesellschaft im Blick behalten und sich mit allen Kräften für ihr Wohl einsetzen.

Der Aufsichtsrat dankt den Mitgliedern des Vorstands sowie allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern der Gesellschaft für ihre stets engagierte Arbeit!

München, den 5. Juni 2008

**Für den Aufsichtsrat**



Dr. Mark Wössner

Vorsitzender des Aufsichtsrats

## Corporate Governance

- > **Neue Fassung des Kodex am 20. Juli 2007 veröffentlicht**
- > **Nominierungsausschuss gebildet**
- > **Compliance erhält höheres Gewicht**

Seit der Deutsche Corporate Governance-Kodex im Jahr 2002 verabschiedet wurde, arbeitet Heidelberg kontinuierlich daran, seine Corporate Governance zu verbessern. Im Mittelpunkt steht dabei, die Empfehlungen und Anregungen des Kodex so schnell und so weit wie möglich umzusetzen. Im Berichtsjahr ist es Heidelberg wiederum gelungen, allen Empfehlungen des Kodex zu entsprechen.

Der Kodex ist in der Öffentlichkeit anerkannt und in nahezu allen börsennotierten Gesellschaften gelebte Praxis. Wir stehen einigen Anforderungen an die Struktur der Corporate Governance-Berichterstattung nach wie vor kritisch gegenüber, da sie in unseren Augen eine übersichtliche Gliederung und eine angemessene Gewichtung mancher Themen erschweren. Es ist jedoch dem Kodex – und auch seinen Anforderungen an die Corporate Governance-Berichterstattung – zu verdanken, dass Führung und Kontrolle deutscher Unternehmen in den vergangenen Jahren deutlich transparenter geworden sind. Allein die Qualität und die Tiefe der Informationen, die auf den Internetseiten börsennotierter Gesellschaften zugänglich gemacht werden, sind ein Beweis hierfür. Zu den Vergütungen der Organe berichten wir gebündelt im Kapitel „Vergütungsbericht“ auf den Seiten 43 bis 51.

### **Entsprechenserklärung nach § 161 AktG**

Vorstand und Aufsichtsrat haben am 28. November 2007 die Entsprechenserklärung abgegeben. Dazu mussten – obwohl die neue Kodexfassung am 20. Juli 2007, und damit nur wenige Tage vor der Hauptversammlung von Heidelberg veröffentlicht wurde –, nur wenige Vorkehrungen in Form von Anpassungen der Geschäftsordnung getroffen werden. Außerdem wurde der Nominierungsausschuss gebildet. Somit konnte Heidelberg wiederum eine Vollentsprechung für die Vergangenheit erklären beziehungsweise für zukünftige Anwendungsfälle und Ereignisse in Aussicht stellen. Dies gilt auch für zahlreiche Anregungen des Kodex: Heidelberg entspricht den Anregungen in den Ziffern 2.2.4, 2.3.3, 3.7, 3.10, 5.1.2, 5.2, 5.3.2, 5.3.4 und 5.3.5 vollständig.

Nur weitgehend entsprochen wird nach wie vor den Anregungen in den Ziffern 3.6 und 6.8: Nicht bei jeder Aufsichtsratssitzung ist eine getrennte Vorbereitung durch Anteilseigner- und Arbeitnehmervertreter erforderlich; auch kann angesichts ihrer Vielzahl nicht jede Veröffentlichung der Gesellschaft ins Englische übersetzt werden. Den neuen Anregungen in Ziffer 4.2.3 wird weitestgehend, aber nicht in allen Details entsprochen, was bereits bestehende Vorstandsverträge betrifft. Aus vielerlei Gründen planen wir weiterhin nicht, den Ablauf der gesamten Hauptversammlung über das Internet, wie in Ziffer 2.3.4 angeregt, zugänglich zu machen; die Eröffnung der Hauptversammlung durch den Aufsichtsratsvorsitzenden sowie die Rede des Vorstandsvorsitzenden werden wir aber auch in Zukunft via Internet übertragen.

#### **Nominierungsausschuss gebildet**

Entsprechend der neuen Kodexvorschrift in Ziffer 5.3.3 bildete der Aufsichtsrat einen zweiköpfigen Nominierungsausschuss; seine Aufgabe besteht darin, mögliche Nachfolgekandidaten für die Anteilseignerseite im Aufsichtsrat zu identifizieren, damit der Aufsichtsrat der Hauptversammlung geeignete Vorschläge machen kann. Die derzeitige Zusammensetzung des Nominierungsausschusses finden Sie im Buch ›Die Zahlen‹ auf Seite 100.

#### **Compliance: schon länger im Blickpunkt Heidelbergs**

Die Berichterstattung des Vorstands erstreckt sich nach Ziffer 3.4 des Kodex auch ausdrücklich auf die Compliance, die nun in Ziffer 4.1.3 definiert ist: Der Vorstand hat die Aufgabe, dafür zu sorgen, dass gesetzliche Bestimmungen und unternehmensinterne Richtlinien eingehalten werden – der Vorstand von Heidelberg hat dies seit jeher als eine seiner Aufgaben verstanden. Aufseiten des Aufsichtsrats befasst sich insbesondere der Prüfungsausschuss mit der Compliance der Gesellschaft, so wie dies auch in Ziffer 5.3.2 des Kodex vorgesehen ist.

Heidelberg verfügt über ein eingespieltes internes Kontrollsystem; bereits im Jahr 2005 haben wir einen Compliance-Beauftragten eingesetzt und dessen Aufgaben definiert. Wir mussten daher, um den neuen Kodexanforderungen zu genügen, lediglich die Berichterstattung an den Prüfungsausschuss anpassen.

#### **Kommunikation mit Stakeholdern**

Im Berichtsjahr sind wir für unsere Kommunikation mit dem Kapitalmarkt in der Wirtschaftspresse und von Analysten teilweise stark kritisiert worden. Wir streben an, unsere Kommunikation und unsere Arbeitsbeziehungen zu Wirtschaftsjournalisten und Analysten zu verbessern. Wir veröffentlichen regelmäßig Quartalsberichte und kommunizieren intensiv mit der Fach- und Wirtschaftspresse, um es sämtlichen Stakeholdern zu ermöglichen, sich stets

aktuell über Heidelberg zu informieren. Im Finanzkalender, der im Geschäftsbericht, in den Quartalsberichten und im Internet unter [www.heidelberg.com](http://www.heidelberg.com) veröffentlicht wird, geben wir alle wesentlichen Termine unserer Gesellschaft bekannt. Unsere Internetseite stellt unter der Rubrik ›Investor Relations‹ sämtliche aktuellen Informationen bereit. Dies gilt für Kennzahlen, Veröffentlichungen, meldepflichtige Vorgänge und die Corporate Governance des Unternehmens, aber auch für das so genannte jährliche Dokument sowie die Entsprechenserklärungen früherer Jahre. Zu einer umfassenden Transparenz gehört auch die fortlaufende Kontrolle, ob zwischen einem Unternehmen des Heidelberg-Konzerns und einem Mitglied des Vorstands, des Aufsichtsrats oder ihnen nahestehenden Personen wesentliche Geschäfte abgeschlossen wurden. Dies war im Berichtszeitraum nicht der Fall.

#### **Vorstand und Aufsichtsrat arbeiten eng zusammen**

Der Vorstand berichtet dem Aufsichtsrat aktuell, regelmäßig und umfassend über alle Entwicklungen und Ereignisse, die für die Geschäftsentwicklung und die Lage des Heidelberg-Konzerns von Bedeutung sind. Im Berichtsjahr haben Vorstand und Aufsichtsrat eng und vertrauensvoll zusammengearbeitet. Weitere Einzelheiten über die Zusammenarbeit von Vorstand und Aufsichtsrat erfahren Sie im Bericht des Aufsichtsrats.

#### **Angaben zum Aktienbesitz und Mitteilungen über Aktiengeschäfte**

Die Mitglieder von Vorstand und Aufsichtsrat halten weder einzeln noch gemeinschaftlich Aktien oder sich darauf beziehende Finanzinstrumente an der Gesellschaft, die 1 Prozent der Aktien übersteigen, die von der Gesellschaft ausgegeben wurden. Mitteilungspflichtiger Besitz nach Ziffer 6.6 des Kodex lag daher nicht vor.

Meldepflichtige Wertpapiergeschäfte der Organmitglieder nach § 15a WpHG wurden umgehend nach Erhalt der Mitteilung im Internet veröffentlicht.

#### **Angaben zum Aktienoptionsprogramm und zum Long Term Incentive-Plan**

Im Konzernanhang finden Sie unter Textziffer 41 eine Zusammenfassung über die Voraussetzungen, die Bedingungen und den bisherigen Verlauf des Aktienoptionsprogramms von Heidelberg. Daneben informieren wir unter Textziffer 42 des Konzernanhangs über die Grundzüge und Bedingungen des Long Term Incentive-Plans (LTI), an dem neben den Vorstandsmitgliedern auch Führungskräfte des Unternehmens teilnehmen dürfen, sofern sie das erforderliche Eigeninvestment tätigen. Im Berichtszeitraum wurde – im Wesentlichen zu gleichen Bedingungen – die zweite Tranche des LTI aufgelegt.

### Vorausschauendes Risikomanagement

Ein strukturiertes und an den praktischen Erfordernissen orientiertes Risikomanagement hilft der Gesellschaft dabei, Risiken frühzeitig zu erkennen und zu bewerten sowie zeitnah Gegenmaßnahmen einzuleiten. Über das Risikomanagementsystem und die aktuellen Unternehmensrisiken berichten wir im Lagebericht auf den Seiten 41 bis 42 sowie auf den Seiten 102 bis 107.

### Abschlussprüfung durch PricewaterhouseCoopers

Beziehungen des Prüfers, seiner Organe und der Prüfungsleitung zu der Gesellschaft oder deren Organmitgliedern, die Zweifel an der Unabhängigkeit des Prüfers begründen könnten, bestanden nicht. Hierüber holte der Aufsichtsrat eine Erklärung des Prüfers ein, bevor der Vorschlag zur Wahl des Abschlussprüfers unterbreitet wurde. Der Aufsichtsrat hat entsprechend Ziffer 7.2.3 des Kodex darüber hinaus mit dem Abschlussprüfer vereinbart, dass dieser ihm über alle Feststellungen und Vorkommnisse unverzüglich berichtet, die sich bei der Durchführung der Abschlussprüfung ergeben und die für die Aufgaben des Aufsichtsrats wesentlich sind. Der Prüfer ist ferner gehalten, den Aufsichtsrat zu informieren beziehungsweise im Prüfungsbericht zu vermerken, falls er Abweichungen von der Entsprechenserklärung feststellt, die vom Vorstand und vom Aufsichtsrat abgegeben wurde. Dies war jedoch nicht der Fall.

Heidelberg, den 26. Mai 2008

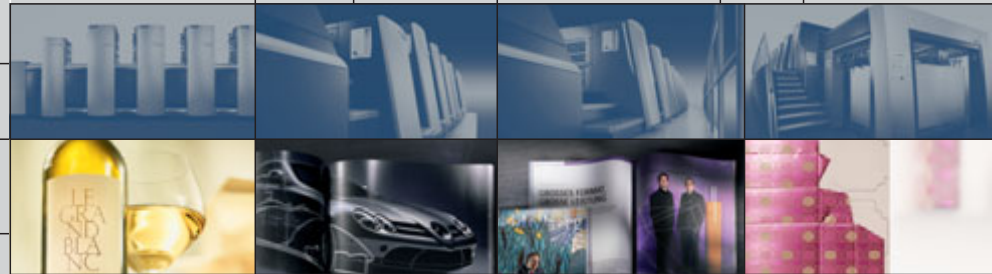
Für den Aufsichtsrat:  
Dr. Mark Wössner



Für den Vorstand:  
Bernhard Schreier



## DIMENSIONEN



Ob Sie in Ihrem Alltag eine ansprechende Postkarte aus dem Briefkasten fischen, Bildbände aus Ihrem Regal ziehen oder eine Parfümverpackung öffnen: Die Wahrscheinlichkeit ist hoch, dass sie auf einer HEIDELBERG gedruckt wurden. Weltweit bieten wir Bogenoffsetdruckereien egal welcher Größe die gesamte Bandbreite von Produkten, Services und Software. So können sie Druckstücke ressourcenschonend, kostengünstig und in höchster Qualität drucken – ganz gleich in welcher Auflagenhöhe.

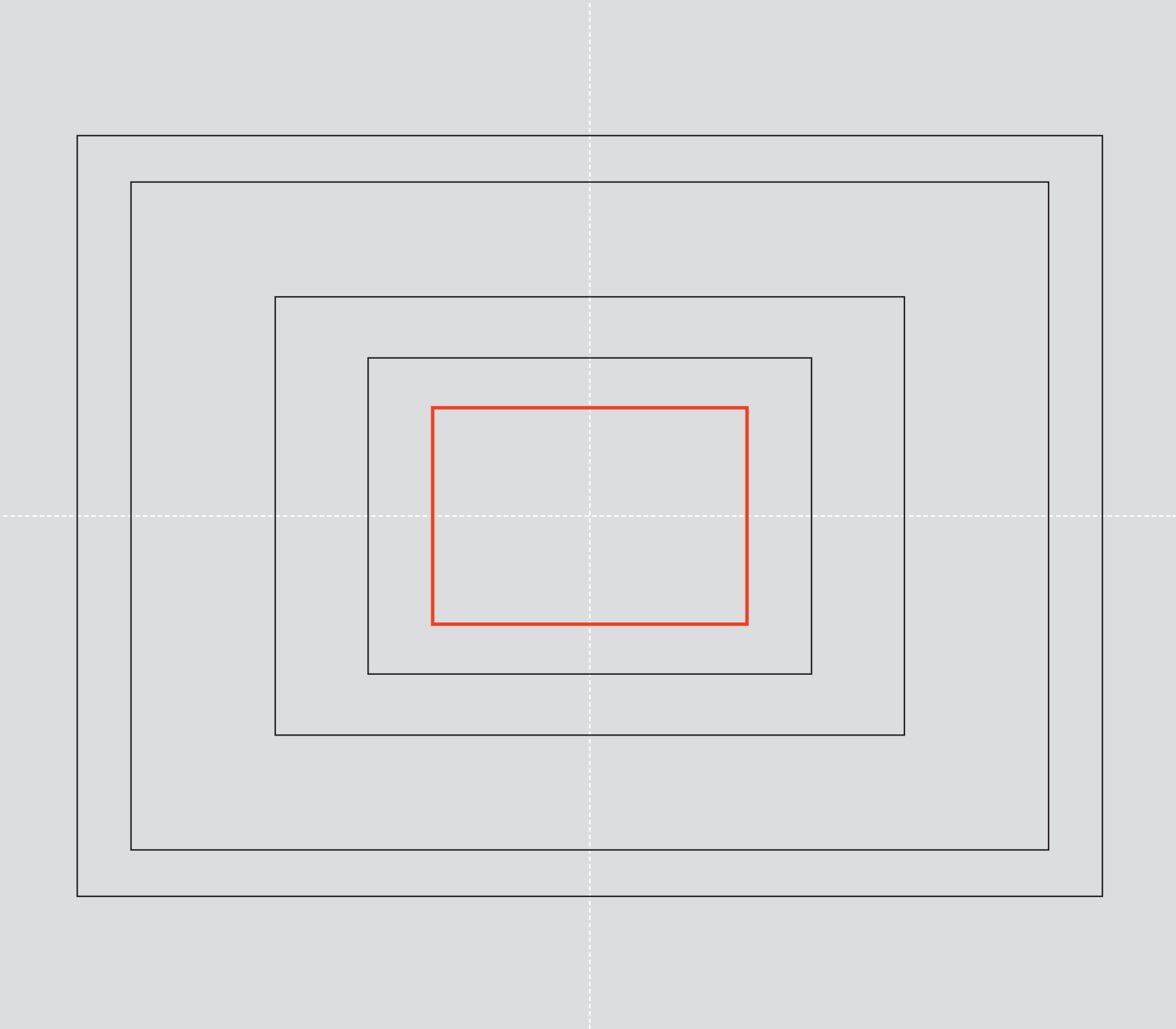
Möchten Sie gerne wissen, was in der Regel auf welcher Formatklasse gedruckt wird? Auf den folgenden Seiten finden Sie einige Beispiele.



GRÖSSTE PRÄZISION FÜR KLEINSTE DETAILS

---

Die Formatklasse 35 CM × 50 CM





LE  
GRAND  
BLANC

REVELETTE

*Peter Fischer, Vigneron*

MILLÉSIME 2006



>> Schon als Kind habe ich mich gerne in den Weinkeller meiner Großeltern geschlichen, um die vielen verschiedenen Etiketten zu betrachten. Und wenn ich heute in meiner Weinhandlung Kunden berate, empfehle ich mit Vorliebe Weine, bei denen Bouquet, Geschmack und Farbe auch noch nach Jahren eine harmonische Einheit mit dem Etikett bilden werden. Ausschlaggebend dafür ist – das wusste schon mein Großvater – die Qualität aller Zutaten.<<

LE  
GRAND  
BLANC

REVELETTE

*Petit Fuschet, Vigneron*  
MILLÉSIMÉ 2004

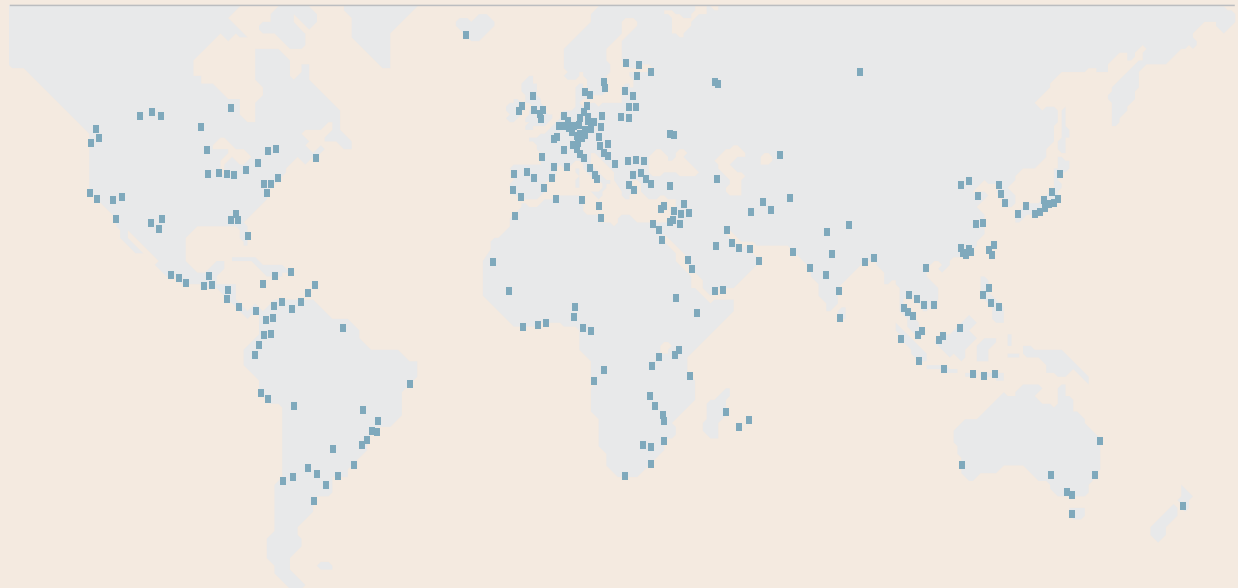


## > ÜBERSICHT: AKTIE, KONZERN UND STEUERUNG

### Heidelberg – international aufgestellt

Die Marke Heidelberg steht bei Druckereien weltweit für Zuverlässigkeit und Produktionssicherheit, für Präzisionsmaschinenbau in Perfektion. Obwohl der Hauptanteil unserer Produktion in Deutschland angesiedelt ist, ist Heidelberg ein durch und durch internationaler Konzern: Knapp 84 Prozent unseres Umsatzes erzielen wir im Ausland.

Unseren Kunden bieten wir neben Produkten in allen Formatklassen die digitale Vernetzung sämtlicher Druckkomponenten – und damit erhebliche Produktions- und Kostenvorteile. Ein weiterer Grund dafür, dass die Beziehungen zu unseren Kunden in vielen Fällen schon sehr lange bestehen, ist die Service- und Beratungskompetenz unserer Vertriebsgesellschaften weltweit. Sowohl unsere innovativen Produkte als auch unser Serviceangebot, das in der Branche einmalig ist, helfen uns dabei, unsere Marktposition in einem Wettbewerbsumfeld zu halten, das von großen Herausforderungen geprägt ist.



### > LAGEBERICHT

#### HEIDELBERG-KONZERN

Konzern und  
Steuerung

Wirtschaftliche  
Entwicklung

Potenziale  
und Risiken

Prognose

## Heidelberg-Aktie – Kursverlauf enttäuschend

- > **Jahreshöchstkurs bei 40,66 €; Jahrestiefstkurs bei 14,57 €**
- > **Vorschlag: Dividende wie im Vorjahr von 0,95 €**
- > **Hoher Streubesitz; durchschnittliches tägliches Handelsvolumen gestiegen**

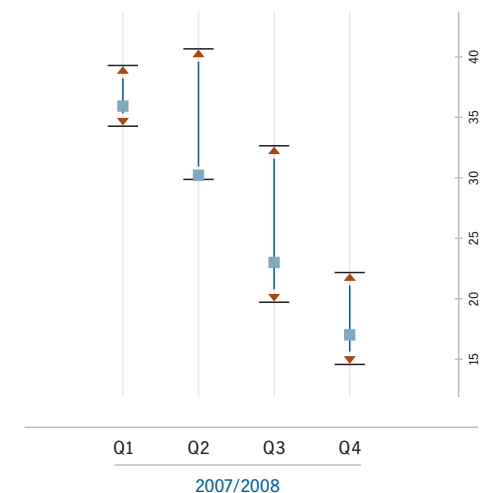
Während der DAX das Kalenderjahr 2007 – trotz weltweiter Kurskorrekturen – nur knapp unterhalb des Allzeithochs vom Juli 2007 bei 8.067 Punkten beschloss, wurde der Nebenwerteindex MDAX stärker von steigenden Rohstoffpreisen und aufkommenden Rezessionsängsten in den USA infolge der Kreditkrise belastet: Zum ersten Mal seit sieben Kalenderjahren entwickelte er sich schlechter als der wichtigste deutsche Aktienindex. Anfang des Jahres 2008 dachten viele Analysten noch, die Krise sei weitgehend überwunden. Doch stattdessen erlitten die Börsen weltweit wiederholt enorme Kurseinbrüche, weil Anleger durch immer neue Meldungen über Verluste in Milliardenhöhe bei Kreditinstituten und Banken verunsichert wurden – und weil ein Ende der Krise ebenso wenig absehbar war wie ihre Folgen für die konjunkturelle Entwicklung der Weltwirtschaft. Von Januar bis März 2008 verlor der MDAX daher rund 11 Prozent seines Wertes, der Kursverlust beim DAX fiel mit knapp 19 Prozent noch deutlicher aus.

### Entwicklung der Heidelberg-Aktie im Vergleich zu DAX und MDAX: deutlich schwächer

Die Heidelberg-Aktie folgte im Berichtsjahr zwar dem allgemein negativen Börsentrend – profitierte aber nicht von zeitweiligen Aufwärtstrends. Mit Beginn der Kreditkrise und den aufkommenden Rezessionsängsten in den USA sank der Kurs der Aktie; ab November geriet er stark unter Druck, nachdem sich die Wechselkursverhältnisse – insbesondere zum US-Dollar – noch stärker zu unseren Ungunsten verschlechtert hatten. Der allgemeine Ausstieg aus den Nebenwerten, die als zyklisch gelten, ließ den Kurs weiter fallen. Nach der Veröffentlichung unseres Berichts zum dritten Quartal im Februar 2008 – in dem wir beschrieben, dass sich die Rahmenbedingungen für uns zunehmend verschlechterten und wir daher unsere Prognose an die Markterwartungen anpassen wollten –, rutschte der Kurs nochmals ab. Am 17. März erreichte die Aktie – zeitgleich mit einem Einbruch von DAX und MDAX – ihren Tiefpunkt mit einem Schlusskurs von 14,57 €. Sie konnte sich bis zum Ende des Geschäftsjahrs nur geringfügig erholen und schloss am 31. März 2008 bei 17,01 €. Auf der Umschlagklappe finden Sie den Verlauf der beiden Indices und der Heidelberg-Aktie im Vergleich.

### QUARTALSTIEFST-, HÖCHST- UND SCHLUSSKURSE

Angaben in €



**KENNZAHLEN ZUR HEIDELBERG-AKTIE**

Angaben in €

	06/07	07/08
Ergebnis je Aktie <sup>1)</sup>	1,77	1,81
Kurs-Gewinn-Verhältnis <sup>1)2)</sup>	19,38	9,40
Cashflow je Aktie <sup>3)</sup>	3,99	3,71
Dividende je Aktie <sup>4)</sup>	0,95	0,95
Dividendenrendite in Prozent <sup>2)5)</sup>	2,77	5,58
Ausschüttungsquote in Prozent	40,60	52,49
Höchstkurs	41,58	40,66
Tiefstkurs	30,67	14,57
Kurs zum Jahresbeginn	35,92	34,86
Kurs zum Jahresende	34,30	17,01
Börsenkapitalisierung Geschäftsjahresende in Mio €	2.735	1.328
Indexgewichtung MDAX in Prozent	1,89	1,24
Anzahl der Aktien in Tsd Stück <sup>6)</sup>	81.393	78.126

<sup>1)</sup> Im Geschäftsjahr 2006/2007 bereinigt um positive Einmaleffekte sowie um den Einmalertrag aus Körperschaftsteuergutschrift

<sup>2)</sup> Bezogen auf den Geschäftsjahresendkurs im Xetra-Handel; Quelle der Kurse: Bloomberg

<sup>3)</sup> Vorjahreswert wurde um aktiviertes Körperschaftsteuerguthaben bereinigt

<sup>4)</sup> Im Geschäftsjahr 2007/2008 Vorschlag von Vorstand und Aufsichtsrat

<sup>5)</sup> Bezogen auf den Durchschnittskurs liegt die Dividendenrendite im Berichtsjahr bei 3,4 Prozent

<sup>6)</sup> Gewichtete Anzahl der ausstehenden Aktien

**Wichtigstes Investor Relations-Ziel: Vertrauen des Kapitalmarkts zurückgewinnen**

Aus den Ereignissen des Berichtsjahrs haben wir gelernt: Die Stärken des Konzerns und den langfristigen und nachhaltigen Charakter eines Engagements in unsere Aktie heben wir in unserer Kommunikation stärker hervor. Wir arbeiten hart daran, das Vertrauen des Kapitalmarkts zurückzugewinnen. Unsere Prognose werden wir erst im Bericht zum ersten Quartal konkretisieren, wenn verlässlichere Daten zur weiteren Entwicklung der Rahmenbedingungen vorliegen. Für besonders wichtig halten wir es, die Besonderheiten des Druckmaschinenmarkts und die Wettbewerbsfähigkeit unseres Angebots herauszustellen. Daher haben wir im Berichtsjahr einen Technologietag durchgeführt und für rund 30 Analysten und Investoren Werksführungen sowie Besuche bei Druckereien organisiert. Im Berichtsjahr waren wir auf insgesamt 26 internationalen Roadshows und nahmen an 13 Kapitalmarkttagungen teil. Im Rahmen der drupa veranstalten wir eine Analysten- und Investorenkonferenz, um dem Kapitalmarkt unsere Innovationen vorzustellen und ein Forum für Fragen zu bieten. Die Konferenzen, die von verschiedenen Banken auf der drupa durchgeführt werden, nutzen wir dazu, Heidelberg aktuellen und potenziellen Investoren zu präsentieren.

Auch die Betreuung von Privatanlegern hat für uns hohes Gewicht. Daher haben wir uns sehr gefreut, dass diese unsere Investor Relations-Arbeit positiv bewerten: Im Rahmen einer Umfrage des Magazins ›Börse online‹ belegten wir Anfang des Jahres 2008 von allen MDAX-Unternehmen den vierten Platz.

**Dividendenpolitik an Aktionärsinteressen orientiert; Kapitalstruktur verbessert**

Zum Geschäftsjahresende hatte die Marktkapitalisierung Heidelbergs einen Wert von rund 1,3 Mrd €, nach 2,7 Mrd € zum 31. März 2007. Dies spiegelt weder die Wettbewerbsfähigkeit unseres Angebots noch die gesunde Kapitalstruktur des Konzerns wider! Aus gutem Grund sind wir erneut in der Lage, der Hauptversammlung am 18. Juli 2008 vorzuschlagen, eine Dividende von 0,95 je Aktie auszuschütten. Falls die Hauptversammlung zustimmt, ergibt sich eine Dividendenrendite von 5,6 Prozent bezogen auf den Geschäftsjahresschlusskurs; bezogen auf den Durchschnittskurs des Berichtsjahrs von rund 28 € liegt die Dividendenrendite bei 3,4 Prozent.

Auch im Interesse unserer Aktionäre haben wir in den letzten Jahren zwei Aktienrückkaufprogramme durchgeführt. Damit haben wir den potenziellen Verwässerungseffekt der Wandelanleihe schon jetzt ausgeglichen sowie unsere Kapitalstruktur verbessert. Das zweite Programm wurde am 4. September 2007 abgeschlossen – mehr hierzu finden Sie im letzten Abschnitt dieses Kapitels.

### Hauptversammlung nahm Beschlüsse mit großer Mehrheit an

Am 26. Juli 2007 fand die Hauptversammlung im Congress Center Rosengarten in Mannheim statt. An der Veranstaltung nahmen rund 1.500 Aktionäre teil; damit waren ungefähr 63 Prozent des Grundkapitals Heidelbergs vertreten. Sowohl die Verwendung des Bilanzgewinns und die damit verbundene Ausschüttung einer Dividende von 0,95 € als auch alle weiteren Beschlussvorschläge wurden mit großer Mehrheit befürwortet.

### Umsatz der Heidelberg-Aktie weiter gestiegen

Die Grafik rechts veranschaulicht, wie stark das durchschnittliche tägliche Handelsvolumen der Heidelberg-Aktie im Laufe der letzten Jahre angestiegen ist. Unter den 50 im MDAX notierten Unternehmen belegte Heidelberg im Index-Ranking der Deutschen Börse den 14. Rang nach dem Kriterium ›Börsenumsatz‹. Hinsichtlich des Kriteriums ›Marktkapitalisierung auf Basis des Streubesitzes‹ fiel Heidelberg aufgrund des niedrigen Aktienkurses von Platz 24 im Vorjahr auf den 32. Rang zurück.

### Umtauschanleihe ausgelaufen

Am 22. Juni 2007 lief die von der RWE Aktiengesellschaft im Mai 2004 begebene Umtauschanleihe in Heidelberg-Aktien aus. Kurz zuvor hatte die RWE Aktiengesellschaft mitgeteilt, dass ihr Stimmrechtsanteil an Heidelberg am 15. Juni die Meldeschwelle von 10 Prozent unterschritten hatte; zu diesem Zeitpunkt betrug er 9,62 Prozent.

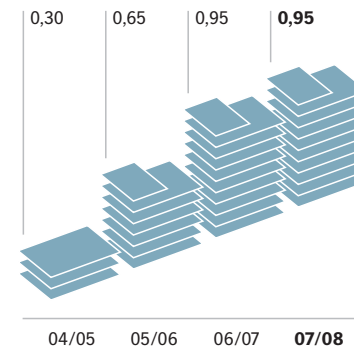
### Angaben gemäß § 315 Abs. 4 HGB

Gemäß § 315 Abs. 4 Nr. 1–9 HGB gehen wir im Konzernlagebericht auf sämtliche Punkte ein, die im Falle eines öffentlichen Übernahmeangebots für Heidelberg relevant sein könnten. Zum Teil erläutern wir dabei Sachverhalte oder verweisen auf andere Textpassagen des Lageberichts, wenn wir so die Dopplung von Informationen vermeiden können.

Das **gezeichnete Kapital** (Grundkapital) der Heidelberger Druckmaschinen Aktiengesellschaft beträgt zum Bilanzstichtag 199.791.191,04 € und ist eingeteilt in 78.043.434 auf den Inhaber lautende Stückaktien. Die Aktien sind nicht vinkuliert. Die Gesellschaft hält 400.000 eigene Aktien. Gemäß § 71b AktG stehen der Gesellschaft aus diesen Aktien keine Rechte zu. Weitere Beschränkungen, welche die Stimmrechte oder die Übertragung von Aktien betreffen, sind dem Vorstand der Gesellschaft nicht bekannt. Die Allianz SE, mit Sitz in München, Deutschland, hat uns gemäß § 21 Absatz 1 WpHG am 20. September 2002 mitgeteilt, dass sie zu diesem Stichtag eine **indirekte Beteiligung** am Kapital der Gesellschaft in Höhe von 12,03 Prozent hält; die indirekte Beteiligung der RWE Aktiengesellschaft, mit Sitz in Essen, Deutschland,

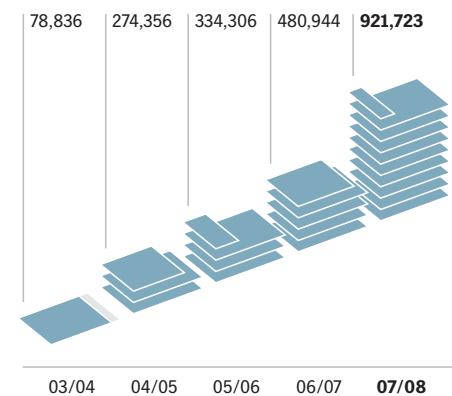
### DIVIDENDE

Angaben in € je Stückaktie



### DURCHSCHNITTLICHES TÄGLICHES HANDELSVOLUMEN DER HEIDELBERG-AKTIE

Angaben in Tsd Stück



## ANTEILSBESITZ

Angaben in Prozent



31. 3. 2008

■ Streubesitz	78
■ Allianz SE	12
■ RWE AG	10

sank am 15. Juni 2007 auf 9,62 Prozent. Keiner der Aktionäre hat **Sonderrechte**, die Kontrollbefugnisse verleihen. Ferner gibt es weder eine gesonderte Stimmrechtskontrolle noch Kontrollrechte der am Kapital beteiligten Arbeitnehmer, die nicht unmittelbar ausgeübt werden.

Zum Stichtag 31. März 2008 lag der **Streubesitz** bei rund 78 Prozent. Heidelberg weist eine internationale Aktionärsstruktur auf: Deutsche Investoren hielten am Stichtag rund 30 Prozent des identifizierten Streubesitzes, Investoren aus den USA rund 24 Prozent. Fondsgesellschaften aus Großbritannien und Frankreich sind mit jeweils 9 Prozent am identifizierten Streubesitz beteiligt. Der Großteil der übrigen Aktionäre stammt aus Kanada, Skandinavien und den Benelux-Staaten.

Die **Ernennung und Abberufung der Mitglieder des Vorstands** richtet sich nach den §§ 84 f. AktG in Verbindung mit den §§ 30 ff. MitbestG. Satzungsänderungen erfolgen nach den Regelungen der §§ 179 ff., 133 AktG in Verbindung mit § 19 Absatz 3 der Satzung Heidelbergs. Nach § 19 Absatz 3 der Satzung werden Beschlüsse, wenn gesetzliche Vorschriften nichts anderes vorschreiben, mit einfacher Mehrheit der abgegebenen Stimmen gefasst – und, wenn das Gesetz außer der Stimmenmehrheit eine Kapitalmehrheit fordert, mit der einfachen Mehrheit des Grundkapitals, das bei der Beschlussfassung vertreten ist. Der Aufsichtsrat ist nach § 15 der Satzung berechtigt, ihre Fassung zu ändern oder zu ergänzen.

Am 26. Juli 2007 ermächtigte die Hauptversammlung Heidelbergs den Vorstand dazu, bis zum 25. Januar 2009 Aktien der Gesellschaft im Umfang von bis zu 10 Prozent des Grundkapitals zu erwerben – entweder über die Börse oder mittels eines öffentlichen Kaufangebots, das an alle Aktionäre gerichtet wird. Die erworbenen Aktien dürfen über die Börse an Dritte veräußert werden oder durch ein Angebot an alle Aktionäre. Mit Zustimmung des Aufsichtsrats ist der Vorstand darüber hinaus dazu ermächtigt, die Aktien

- > Dritten anzubieten und diesen zu übertragen, unter der Voraussetzung, dass so Beteiligungen an Unternehmen erworben werden beziehungsweise Unternehmen oder Unternehmensteile oder dass so Unternehmenszusammenschlüsse durchgeführt werden,
- > unter Ausschluss des Bezugsrechts der Aktionäre Mitgliedern des Vorstands und Führungskräften im Rahmen des Aktienoptionsprogramms der Gesellschaft anzubieten und auf sie zu übertragen – das Programm wurde von der ordentlichen Hauptversammlung der Gesellschaft vom 29. September 1999 unter Tagesordnungspunkt 8 beschlossen,
- > ohne weiteren Hauptversammlungsbeschluss einzuziehen.

Die Ermächtigung kann jeweils ganz oder in Teilen ausgeübt werden.

Nachdem das zweite **Aktienrückkaufprogramm** abgeschlossen wurde und 1.684.611 Aktien eingezogen wurden, hält Heidelberg am 31. März 2008 noch 400.000 eigene Aktien (0,51 Prozent der ausgegebenen Aktien). Es ist eine übliche Praxis bei börsennotierten deutschen Unternehmen, dass die Hauptversammlung zum Erwerb eigener Aktien ermächtigt.



Mit Zustimmung des Aufsichtsrats kann der Vorstand das Grundkapital der Gesellschaft bis zum 1. Juli 2009 einmalig oder mehrmals erhöhen, und zwar durch Ausgabe von bis zu 24.915.210 neuen Stückaktien gegen Bar- oder Sacheinlagen und damit um bis zu 63.782.937,60 € – Einzelheiten zum ›Genehmigten Kapital 2006‹ finden Sie in § 3 Abs. 6 der Satzung. Das genehmigte Kapital versetzt die Gesellschaft in die Lage, schnell und flexibel zu handeln – und gegebenenfalls auch Beteiligungen an Unternehmen erwerben zu können. Der Umfang des genehmigten Kapitals soll sicherstellen, dass auch größere Akquisitionen – gegen Barleistung oder gegen Aktien – finanziert werden können. Bisher wurde das Grundkapital der Gesellschaft drei Mal bedingt erhöht:

- > Am 29. September 1999 ermächtigte die Hauptversammlung den Vorstand dazu, Bezugsrechte auf Aktien der Gesellschaft (›Aktienoptionen‹) sowohl Mitgliedern des Vorstands der Gesellschaft zu gewähren als auch Mitgliedern der Geschäftsleitungsorgane nachgeordneter verbundener Unternehmen sowie Führungskräften der Gesellschaft und nachgeordneter verbundener Unternehmen. Dazu wurde das Grundkapital um bis zu 10.996.288,00 € bedingt erhöht; Einzelheiten zum ›Bedingten Kapital‹ finden Sie in § 3 Abs. 3 der Satzung. Der Gesellschaft steht ein Wahlrecht zu, statt der Aktien einen Barausgleich an die Bezugsberechtigten zu leisten. Die Summe der Bezugsrechte, die der Vorstand auf Grundlage dieser Ermächtigung gewährte, betrug am 31. März 2008 2.276.065 Optionen – davon 69.000 Optionen zugunsten des Vorstands.
- > Der Vorstand wurde durch Beschluss der Hauptversammlung vom 21. Juli 2004 ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrats bis zum 20. Juli 2009 auf den Inhaber lautende Options- und/oder Wandelanleihen im Gesamtnennbetrag von bis zu 500.000.000,00 € mit einer Laufzeit von längstens 20 Jahren auszugeben und dabei Options- und/oder Wandelungsrechte auf neue Aktien zu gewähren bis zu einer Höhe von 21.992.570,88 €. Das Grundkapital wurde dazu um bis zu 21.992.570,88 € bedingt erhöht – Einzelheiten zum ›Bedingten Kapital II‹ finden Sie in § 3 Abs. 4 der Satzung. Der Heidelberg-Konzern hat von dieser Ermächtigung zum Teil Gebrauch gemacht: Am 9. Februar 2005 hat er über seine hundertprozentige Tochtergesellschaft Heidelberg International Finance B.V., Boxmeer, Niederlande, eine Wandelanleihe in Höhe von nominal 280.000.000,00 € unter Garantie der Gesellschaft begeben. Details hierzu finden Sie unter den Textziffern 25 und 28 im Konzernanhang.
- > Am 20. Juli 2006 ermächtigte die Hauptversammlung den Vorstand dazu, mit Zustimmung des Aufsichtsrats bis zum 19. Juli 2011 auf den Inhaber lautende Options- und/oder Wandelanleihen im Gesamtnennbetrag von insgesamt bis zu 500.000.000,00 € mit einer Laufzeit von längstens 30 Jahren auszugeben und dabei Options- und/oder Wandelungsrechte auf

neue Aktien mit einem anteiligen Betrag am Grundkapital von bis zu 21.260.979,20 € zu gewähren. Das Grundkapital wurde dazu um bis zu 21.260.979,20 € bedingt erhöht; Einzelheiten zum ›Bedingten Kapital 2006‹ finden Sie in § 3 Abs. 5 der Satzung. Die Ermächtigung zur Ausgabe von Options- und/oder Wandelanleihen erweitert die Möglichkeiten der Heidelberger Druckmaschinen Aktiengesellschaft, ihre Aktivitäten zu finanzieren; zudem eröffnet sie dem Vorstand – sofern der Aufsichtsrat zustimmt – den Weg zu einer flexiblen und zeitnahen Finanzierung, was insbesondere bei günstigen Kapitalmarktbedingungen im Interesse der Gesellschaft liegt. Die Ermächtigung zur Ausgabe von Options- und/oder Wandelanleihen entspricht der üblichen Unternehmenspraxis börsennotierter deutscher Unternehmen.

›**Change-of-Control-Klauseln:** Vertragliche Vereinbarungen mit dem Management für den Fall eines Kontrollwechsels sind national und international gebräuchlich. Dem Vorstandsvorsitzenden Bernhard Schreier wurde ein Sonderkündigungsrecht mit angemessener Entschädigung zugesichert, das wir im Vergütungsbericht auf Seite 46 im Detail beschreiben. Für die anderen Mitglieder des Vorstands oder die Mitarbeiter Heidelbergs bestehen keine vergleichbaren oder andere Change-of-Control-Regelungen.

Die syndizierte Kreditlinie der Heidelberger Druckmaschinen Aktiengesellschaft enthält eine marktübliche ›Change-of-Control-Klausel, die dem Vertragspartner im Falle einer Veränderung der Kontroll- oder Mehrheitsverhältnisse an der Gesellschaft zusätzliche Informations- und Kündigungsrechte einräumt. Ebenso übliche Regelungen, die dem Vertragspartner ein Kündigungsrecht beziehungsweise einen vorzeitigen Rückzahlungsanspruch gewähren, finden sich ferner in der Wandelanleihe, die von der Heidelberg International Finance B.V. begeben wurde, und in einem der drei Schuldscheindarlehen.

Schließlich enthält ein Technologie-Lizenzabkommen mit einem Hersteller und Lieferanten von Softwareprodukten eine ›Change-of-Control-Klausel; sie gewährt jeder Partei ein auf 90 Tage befristetes Kündigungsrecht, falls mindestens 50 Prozent der Anteile oder Stimmrechte der anderen Partei von einem Dritten übernommen werden.

**DAS INVESTOR RELATIONS-TEAM  
FREUT SICH AUF IHRE FRAGEN UND  
ANREGUNGEN**

Heidelberger Druckmaschinen Aktiengesellschaft  
Investor Relations  
Kurfürsten-Anlage 52 – 60  
69115 Heidelberg  
eMail: [investorrelations@heidelberg.com](mailto:investorrelations@heidelberg.com)  
Tel.: +49-62 21-92 60 21  
Fax: +49-62 21-92 51 89

## Der Heidelberg-Konzern – gewachsene Stärken

- > **Bedarfsgerechte Komplettlösungen für Offsetdruckereien weltweit**
- > **Stärkstes Service- und Vertriebsnetz der Branche**
- > **Eigene Vernetzungssoftware, innovative Servicekonzepte**

Heidelberg ist der führende Ausrüster der Printmedien-Industrie. Natürlich ist ein Teil unseres Vorsprungs gegenüber unseren Wettbewerbern darauf zurückzuführen, dass Heidelberg bereits seit über 150 Jahren Druckmaschinen fertigt. Auf dieser Position haben wir uns jedoch nicht ausgeruht: In den letzten zehn Jahren haben wir verstärkt unsere strategischen Erfolgsfaktoren ausgebaut. Wir halten einen weltweiten Marktanteil im Bereich des Bogenoffsetdrucks von mehr als 40 Prozent; diesen wollen wir verteidigen und ausbauen.

### **Komplettanbieter: lückenloses Portfolio im Bogenoffsetdruck; innovative Produkte**

Wir wollen unseren Kunden weltweit – von mittelständischen Druckereien in Industrieländern, aufstrebenden Druckereien in Schwellenländern bis hin zu industriellen Verpackungsdruckern – alles, was sie zum erfolgreichen Produzieren benötigen, aus einer Hand liefern. In den letzten Jahren haben wir mit Nachdruck innovative Lösungen für alle Prozessschritte des Druckens entwickelt; im Weiterverarbeitungsbereich haben wir in den letzten Jahren ein völlig neues Produktportfolio aufgebaut. Darüber hinaus haben wir ein Werk in China gegründet, um Druckereien vor Ort mit Druck- und Falzmaschinen zu beliefern, die genau den Bedarf der dortigen Kunden treffen. Neben hochautomatisierten und -produktiven Komponenten bieten wir auch für Kunden außerhalb Chinas Einstiegsmodelle; im Weiterverarbeitungsbereich nutzen wir dazu, wo es sinnvoll ist, OEM-Produkte, also Produkte von anderen Herstellern, die wir modifizieren. Wir vermarkten zudem gebrauchte Maschinen – und legen so oft den Grundstein für langfristige Kundenbeziehungen mit aufstrebenden Druckereien.

### **Einzigiger Anbieter von vollständig vernetzten durchgängigen Lösungen**

Wenn die Abläufe in Druckereien von der Druckvorstufe über den eigentlichen Druck bis hin zur Weiterverarbeitung digital vernetzt sind, können unsere Kunden flexibler und zu geringeren Kosten und dabei produktiver und mit weniger Ausschuss produzieren. Daher ist es Basis unserer Strategie, komplette Lösungen anzubieten – auf den Seiten 35 bis 37 beschreiben wir unsere Strategie im Detail. Wir haben bereits im Jahr 1993 mit der digitalen Vernetzung

---

**Auf unseren Internetseiten** können Sie sich umfassend über unser Produktangebot informieren. Einige Glanzpunkte: Zur drupa 2004 hatten wir eine neue Formatklasse entwickelt und stellen jetzt auf der drupa 2008 eine Maschinengeneration in noch größerem Format vor. Unsere Speedmaster SM 52 mit dem Farbwerk Anicolor setzt auch in puncto Abfallreduktion völlig neue Maßstäbe. Mit unserem Plattenbelichter Suprasetter haben wir die Druckvorstufe revolutioniert.

der einzelnen Komponenten begonnen, zur drupa 2000 wurde dann der Name Prinect eingeführt. Heute können wir als einziger Anbieter sämtliche Komponenten des Druckprozesses vollständig über eine selbst entwickelte Softwarelösung einbinden – und darüber hinaus den gesamten Management-Workflow abbilden. Wir nennen das ›Integrierte Produktion‹ – für unsere Kunden bedeutet sie einen wesentlichen Wettbewerbsvorteil.

### Umfassendstes Service- und Dienstleistungsangebot der Branche erarbeitet

Unser Serviceangebot haben wir in den letzten Jahren weltweit deutlich ausgeweitet. Unsere Serviceleistungen schließen den kompletten Prozess der Wertschöpfungskette ein: von der Druckvorstufe über den eigentlichen Druck bis zur Weiterverarbeitung. Und sie decken den gesamten Produktlebenszyklus ab: Heidelberg berät, installiert, finanziert, versichert, wartet, repariert – und vermittelt schließlich gebrauchte Maschinen an Dritte weiter.

Unsere innovativen **Remote Services** senken die Servicekosten für unsere Kunden und für Heidelberg spürbar. Die internetbasierten Dienstleistungen, die mehrfach ausgezeichnet wurden, eröffnen Kunden jederzeit sofortigen Zugang zu Expertenwissen, und sie ermöglichen es unseren Servicetechnikern zudem, Störungen durch die Funktionen ›Remote Diagnose‹ und ›Remote Inspektion‹ per Datenverbindung aus der Ferne zu beheben – im Idealfall sogar während des Produktionsprozesses.

Seit der drupa 2004 führen wir unser Servicekonzept **Systemservice** schrittweise in allen Märkten ein. Mit ihm können wir unser Serviceangebot exakt auf jeden einzelnen Kunden zuschneiden und auf die jeweilige Lebensphase seiner Produktionssysteme – und so für mehr Investitions- und Produktionssicherheit sorgen. Zudem bieten wir unseren Kunden umfassende **Finanzdienstleistungen** – der Schwerpunkt liegt hierbei in der Vermittlung von externen Finanzierungspartnern; zudem haben wir ein Netz von konzerneigenen Print Finance-Gesellschaften in verschiedenen Währungszone aufgebaut. Für eine Druckerei kann jeder Maschinenstillstand zur Zerreißprobe werden. Daher haben wir in den letzten Jahren unser globales **Serviceteilnetzwerk** so ausgebaut, dass Kunden weltweit in der Regel innerhalb weniger Stunden direkt beliefert werden. In den letzten Jahren ist es uns so gelungen, Zuverlässigkeit und Qualität unseres Services erheblich zu verbessern – und gleichzeitig Kosten zu senken, weil Ersatzteile nicht mehr in den verschiedenen Niederlassungen gelagert werden.

Unsere Kunden wissen, dass sie sich auf alles verlassen können, was sie von uns erhalten. Wir haben unsere Verbrauchsmaterialproduktpalette, die wir unter dem Markennamen **Saphira** anbieten, erweitert. Sämtliche Produkte sind perfekt auf unsere Systeme abgestimmt und garantieren so hochwertigste Druckstücke; außerdem halten sie die Industriestandards für Umweltfreundlichkeit ein. Über unsere weltweit ausgeklügelte Logistik stellen wir nicht

### HEIDELBERG LOGISTICS CENTER

	Eröffnung	Sendungen/ Tag
<b>Wiesloch-Walldorf</b> <sup>1)</sup>	1999	1.200
<b>Indianapolis</b>	2004	550
<b>Tokio</b>	2006	280
<b>Hongkong</b> <sup>2)</sup>	2007	80

<sup>1)</sup> Zusätzlich rund 350 Sendungen zur Produktionsunterstützung

<sup>2)</sup> Noch in Hochlaufphase

nur die rechtzeitige Lieferung von Serviceteilen sicher, sondern auch die termingenaue Zustellung von Verbrauchsmaterial. Unsere Online-Shops für Verbrauchsmaterial, die sehr gut angenommen werden, haben wir auch im Berichtsjahr weiter ausgebaut.

### Eigenes Service- und Vertriebsteam weltweit aufgebaut

Unsere Lösungsanbieterstrategie wird von unserem qualifizierten Service- und Vertriebsteam getragen. Mittlerweile erzielen wir rund 85 Prozent des Umsatzes über den eigenen Vertrieb – vor zehn Jahren war der Anteil noch viel geringer. Unser dichtes Service- und Vertriebsnetz umspannt den gesamten Globus: Weltweit beschäftigen wir rund 8.000 Vertriebs- und Servicemitarbeiter. Unsere hohe Präsenz in den überdurchschnittlich wachsenden Schwellenländern zahlt sich aus: In zehn Jahren hat sich der Anteil dieser Märkte an unserem Umsatz von 17 auf 35 Prozent erhöht. Durch die immer breitere regionale Streuung verringern wir zudem unsere Abhängigkeit von Einzelmärkten.

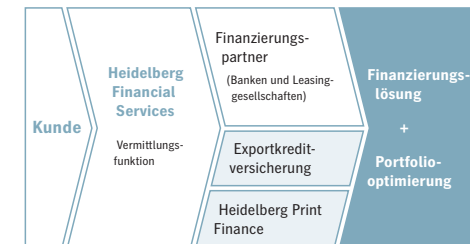
### Absatzfinanzierung: strategischer Eckpfeiler für den Erfolg

Basis für unseren Erfolg ist, dass unsere Kunden weltweit die Möglichkeit haben, unsere Lösungen zu angemessenen Konditionen zu finanzieren. Um unser Finanzdienstleistungsangebot verbessern und die Mittelbindung verringern zu können, haben wir den Schwerpunkt unserer Tätigkeit in den letzten Jahren verlagert: Weltweit haben wir enge Beziehungen mit Finanzdienstleistern aufgebaut und ihnen die Besonderheiten in der Finanzierung von Druckereiausrüstung nahegebracht; darüber hinaus arbeiten wir mit der Euler Hermes Kreditversicherungs Aktiengesellschaft zur Deckung von Exportfinanzierungsrisiken zusammen. Direkte Finanzierungen übernehmen wir nach eingehender Risikoprüfung in der Regel nur dann selbst, wenn eine Finanzierung durch externe Finanzierungspartner nicht realisierbar ist. In den letzten fünf Jahren ist es uns mit dieser Strategie gelungen, die Gesamtrisikoposition aus der Absatzfinanzierung ebenso wie unsere Mittelbindung vor allem in den entwickelten Märkten um zwei Drittel zu reduzieren und von der Umsatzentwicklung abzukoppeln.

### Aus- und Weiterbildung weltweit auf höchstem Niveau

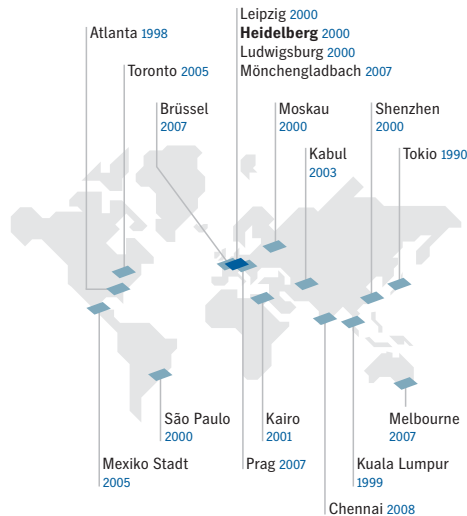
Druckereien in allen Märkten fragen immer komplexere Lösungen nach. Damit sie das volle Potenzial unseres Angebots ausnutzen und besonders erfolgreiche Geschäftsmodelle umsetzen können, bieten wir ihnen über unser Print Media Academy-Netzwerk ein Aus- und Weiterbildungsangebot, das in der Branche einmalig ist. Gerade in den letzten vier Jahren haben wir unser Netzwerk erheblich ausgebaut, wie Sie in der Grafik auf der Folgeseite sehen.

### HEIDELBERG FINANCIAL SERVICES

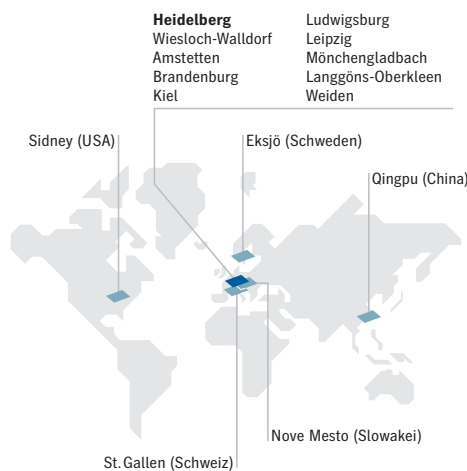


## STANDORTE PRINT MEDIA ACADEMY

mit Eröffnungsjahr



## ENTWICKLUNGS- UND PRODUKTIONSSTANDORTE



Natürlich nutzen wir es auch, um unseren eigenen Vertrieb stets auf dem neuesten Stand zu halten. So gewährleisten wir, dass Kunden weltweit immer den erstklassigen Service erhalten, den sie von Heidelberg erwarten.

### Standorte: Fertigungsverbund im Bogenoffsetbereich optimiert, Umweltmaßnahmen umgesetzt

Zurzeit entwickelt und produziert der Heidelberg-Konzern an 15 Standorten. **Bogenoffsetdruckmaschinen** fertigen wir im Produktionsverbund an spezialisierten deutschen Standorten. Bereits vor zehn Jahren haben wir die Produktion nach Teilefamilien organisiert: Präzise bearbeitete Großgussteile kommen aus Amstetten, dreh- und profilmörmige Teile liefert unser Werk in Brandenburg, Modellteile, Elektronikkomponenten und Versuchsteile werden in unserem Werk in Wiesloch-Walldorf produziert; hier montieren wir, mit Ausnahme der Modelle speziell für den chinesischen Markt, alle Bogenoffsetdruckmaschinen. Wir haben auch in den Jahren der Krise stetig in unsere Fertigungsanlagen investiert und so Rationalisierungspotenziale ausgeschöpft und eine hohe Änderungsflexibilität erreicht. Schwerpunkt unserer Investitionstätigkeit war es zudem, die Voraussetzungen für die Fertigung neuer Produkte zu schaffen und den Produktionsprozess als solchen zu verbessern. Die Ergebnisse verschiedener Großprojekte haben wir vor zwei Jahren in unser ganzheitliches Heidelberg Produktionssystem (HPS) überführt. Mehr zu aktuellen Projekten und zu HPS lesen Sie ab Seite 98.

In unserem neuen **Werk Qingpu** bei Shanghai montieren wir Maschinen speziell für die Bedürfnisse des chinesischen Marktes: Falzmaschinen des Typs KHC und einfache standardisierte Bogenoffsetdruckmaschinen im Klein- und Mittelformat, mit denen wir unsere chinesischen Kunden direkt beliefern. **Flexodruckmaschinen**, die beispielsweise beim Bedrucken von Etiketten eingesetzt werden, liefert die Gallus-Gruppe mit Hauptsitz in der Schweiz; im November 2006 hat Gallus 100 Prozent der Gallus Stanz- und Druckmaschinen GmbH (vormals BHS Druck- und Veredelungstechnik GmbH) erworben, die am Standort Weiden fertigt.

Die für die **Weiterverarbeitung** von Druckstücken notwendigen Maschinensysteme wie Sammelhefter, Klebebinder und Fadensiegelautomaten, Falzmaschinen, Mailingsysteme, Bogenstanzen und Faltschachtelklebemaschinen entwickeln und bauen wir an den deutschen Standorten Ludwigsburg, Mönchengladbach und Leipzig sowie in Werken in Schweden, China, der Slowakei und den USA.

Seit über zehn Jahren reduzieren wir den Ressourcen- und Energieverbrauch an unseren Standorten konsequent. In den vergangenen zwei Jahren haben wir beispielsweise durch einen Umbau in der Gießerei Amstetten den Wasserverbrauch je Tonne Flüssigeisen von 395 Liter auf 81 Liter gesenkt. Am Standort Ludwigsburg haben wir rund 500.000 € in neue Heizanlagen investiert und so den Energieverbrauch und damit den CO<sup>2</sup>-Ausstoß um rund 18 Prozent verringert.

### **Erfolgreiche Wertschöpfungspartnerschaften mit Lieferanten**

Eine moderne Druckmaschine besteht aus bis zu 100.000 Teilen, dazu kommt eine anspruchsvolle Software zur Steuerung von bis zu 500 einzelnen Antriebsachsen und bis zu 300 Pneumatikteilen. In den vergangenen zehn Jahren hat sich nicht nur die Anzahl der benötigten Teile drastisch erhöht, sondern auch das Produktionsvolumen Heidelbergs. Auf der Basis von Gesamtkostenanalysen haben wir den Anteil des Fremdbezugs in unseren Werken deutlich gesteigert; im Bereich der Druckvorstufe und des Drucks, also in der Sparte Press, haben wir ihn in den letzten Jahren von rund 50 auf über 60 Prozent erhöht, im Weiterverarbeitungsbereich, also der Sparte Postpress, ist er deutlich höher. Vor diesem Hintergrund liegt auf der Hand, dass die Bedeutung des Bereichs Beschaffung für Heidelberg erheblich gestiegen ist. Beim Lieferanten- und Wertschöpfungsketten-Management greifen wir auf verschiedene Strategien zurück, die optimal aufeinander abgestimmt sind. Beispielsweise haben wir in den letzten zehn Jahren ein Netzwerk von leistungsstarken und innovativen ›Systemlieferanten‹ aufgebaut. Zurzeit realisieren wir mit 10 Prozent unserer Lieferanten ungefähr 80 Prozent unseres Einkaufsvolumens.

Diese Lieferantenbasis stellt einen wichtigen Erfolgsfaktor von Heidelberg dar. Zum einen machen sie die synchrone Produktion überhaupt erst möglich, sprich: Sie liefern auch bei kurzfristig schwankender Auftragslage bedarfsgenau. Zum anderen ist die Innovationskraft ein hoch bewerteter Parameter bei der Auswahl unserer Systemlieferanten, was sowohl bei Neuentwicklungen zu Buche schlägt als auch bei Prozessverbesserungen. Um sämtliche Potenziale ausschöpfen zu können, binden wir Lieferanten zum frühestmöglichen Zeitpunkt in Projekte ein und erarbeiten gemeinsam Möglichkeiten zur Produkt- und zur Prozessoptimierung.

Seit einigen Jahren spielt die globale Beschaffung eine immer größere Rolle für uns, um Währungseffekte zumindest teilweise kompensieren zu können und Unterschiede in den Lohnniveaus zu nutzen. Allerdings machen wir keine Abstriche bei der Qualität der gelieferten Teile. Unsere Lieferanten müssen zudem weltweit unsere Standards in puncto Umweltschutz einhalten und sozial verträglich agieren.

## HEIDELBERG – UMWELTVERTRÄGLICHE PRODUKTE UND UMFASSENDE BERATUNG DER KUNDEN

- 1990** – Auf der 10. drupa stellt Heidelberg eine Empfehlungsliste mit umweltverträglichen Druckmaschinen-Reinigungsmitteln vor
- 1995** – Erstmalige Demonstration von alkoholreduziertem Drucken auf der drupa
- 2003** – Eröffnung des Environmental Information Center in Heidelberg
- 2006** – Das farbzonenlose Druckwerk Anicolor wird vorgestellt; mit ihm kann die Makulatur um bis zu 90 Prozent reduziert werden
- 2007** – Zusammen mit der TU Darmstadt entwickelt Heidelberg ein intranetbasiertes Umweltportal

## KENNZAHLEN ÖKOLOGIE<sup>1)</sup>

	2006	2007
Produktions- und Entwicklungsstandorte mit zertifiziertem Umweltmanagementsystem	9	10
Ausstoß CO <sub>2</sub> -Emissionen in Tsd t <sup>2)</sup>	203	141
Abfallverwertungsquote in Prozent <sup>3)</sup>	94	94

<sup>1)</sup> Zahlen für das Kalenderjahr

<sup>2)</sup> Aufgrund einer neuen gesetzlichen Informationspflicht der Stromanbieter (individuelle Werte anstatt Durchschnittsmix) sind die Zahlen nun genauer, der Vorjahreswert wurde noch nach der alten Berechnungsmethode ermittelt

<sup>3)</sup> Anteil des verwerteten Abfalls an der Abfallgesamtmenge

## Prozess-Know-how unserer Mitarbeiter wird genutzt

Unsere größten Druckmaschinen sind etwa 30 Meter lang und über 200 Tonnen schwer – und arbeiten dennoch präziser als ein Qualitätsuhrwerk aus der Schweiz: Die Toleranz bei entscheidenden Teilen und Komponenten unserer Hightech-Offsetdruckmaschinen liegt bei einem Tausendstelmillimeter – damit bewegen sich unsere Fachkräfte an der Grenze des technisch Mach- und Messbaren. Solche Leistungen sind nur mit hervorragend ausgebildeten Mitarbeitern zu erreichen – ab Seite 94 berichten wir ausführlich über die Mitarbeiterentwicklung; dass die Marke ›Heidelberg‹ weltweit für höchste Qualität steht, hat unsere jüngste Markenstudie wieder eindrucksvoll bewiesen.

## Nachhaltigkeit: Umweltschutz, Ökonomie und Soziales seit vielen Jahren im Fokus

Gerade im letzten Jahr hat die Aufmerksamkeit für umweltfreundliche Produkte und ressourcenschonende Produktion in der breiten Öffentlichkeit stark zugenommen – die Nachfrage nach umweltgerecht hergestellten Druckstücken steigt. Heidelberg setzt sich seit fast zwanzig Jahren intensiv mit diesen Themen auseinander. Im Jahr 1990 nahm unser Forschungs- und Entwicklungszentrum mit eigenem Umwelt- und Chemielabor in Heidelberg seine Arbeit auf, und am Standort Amstetten wurde das Entsorgungszentrum in Betrieb genommen. Seit dem Jahr 1992 ist der Umweltschutz ein erklärtes Ziel des Unternehmens. Im Folgejahr erschien erstmals unser Umweltbericht, der mehrere Preise gewonnen hat – im Jahr 2000 haben wir die jährliche Publikation um die Themen Mitarbeiterentwicklung, soziales Engagement und um Informationen zu den Standorten erweitert und in ›Nachhaltigkeitsbericht‹ umbenannt; sie können ihn bestellen oder unter [www.heidelberg.com](http://www.heidelberg.com) herunterladen.

Sämtliche Aspekte zur Schonung der Ressourcen sind bereits seit Jahren in die Ablaufpläne unserer Produktion und der Produktentwicklung systematisch integriert. Mittlerweile wenden wir bei zehn unserer fünfzehn Produktions- und Entwicklungsstandorte ein Umweltmanagement nach ISO 14001 an; an den übrigen laufen die Vorbereitungen dazu.

Alles, was Drucker wissen müssen, um umweltverträglich und kostengünstig arbeiten zu können, erfahren sie von uns aus erster Hand, unter anderem über unsere Service- und Vertriebsmitarbeiter, in unseren Seminaren und durch unsere Broschüren, die wir unter dem Titel ›Druck & Umwelt‹ veröffentlichen. Unser Umweltinformationszentrum am Standort Heidelberg hatten wir im Vorjahr neu gestaltet.



## Strategie – Innovationskraft sichert Marktposition

- > **Lösungsanbieter und Komplettanbieter: Mehrwert für Kunden und Heidelberg**
- > **Wachstum vor allem im Servicebereich, im Verpackungsdruck und in Schwellenländern**
- > **Abhängigkeit von Konjunktur- und Währungseinflüssen verringern**

Unser oberstes Ziel ist es, den Unternehmenswert Heidelbergs nachhaltig zu steigern. Unsere Kernkompetenz liegt im Bogenoffsetdruckprozess und schließt Druckvorstufe und Weiterverarbeitung mit ein. Weltweit wollen wir der bevorzugte Partner für Bogenoffsetdruckereien verschiedenster Größe und strategischer Ausrichtung sein und diesen aus einer Hand alles bieten, was sie benötigen, um am Markt nachhaltig erfolgreich zu sein.

### Höchste Produktions- und Investitionssicherheit für unsere Kunden

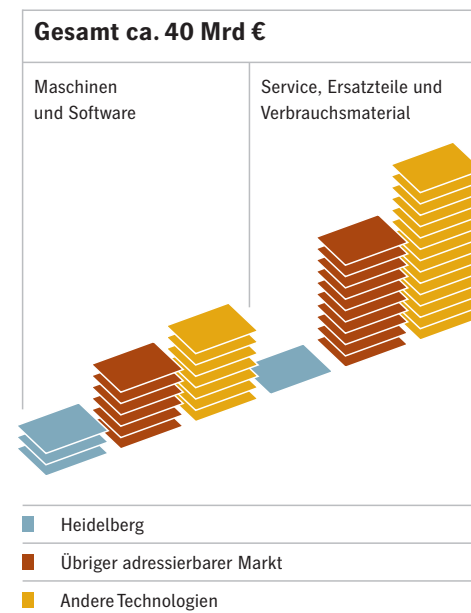
Wir bieten unseren Kunden sowohl Produktions- als auch Investitionssicherheit auf höchstem Niveau und unterstützen so ihren Geschäftserfolg, konkret

- > mit dem dichtesten Service- und Vertriebsnetz der Branche und mit hochqualifizierten Mitarbeitern,
- > durch die digitale Vernetzung sämtlicher Schritte des Druckprozesses, die unseren Kunden erhebliche Optimierungspotenziale in Produktion und Management eröffnet,
- > durch unser umfassendes Beratungs- und Serviceangebot für Kunden weltweit, das auch Finanzierungs- und Weiterbildungsdienstleistungen einschließt.

### Potenziale verschiedener Märkte nutzen; Einfluss von Wechselkursen senken

In den **Industrielländern** ist die Dynamik innerhalb der Printmedien-Industrie hoch: Die Anforderungen der Endkunden steigen, Auflagen sinken, Lieferzeiten werden kürzer, eine stärkere Individualisierung der Produkte und höhere Servicebereitschaft werden gefordert. Wir berücksichtigen in unseren Entwicklungen und unserem Gesamtangebot auch die künftigen Bedarfe unserer Kunden. Unsere Lösungen ermöglichen Höchstleistungen in puncto Druckqualität, Geschwindigkeit und Zuverlässigkeit. Da sie darüber hinaus die Produktionskosten von Druckereien messbar senken, sorgen sie auch in auftragsärmeren Zeiten für Investitionsanreize.

### MARKTPOTENZIAL



Quelle: Heidelberg



Wir wollen unser Geschäftsvolumen in den **Schwellenländern** weiter erhöhen. Speziell für die vielen aufstrebenden kleineren Akzidenzdruckereien in diesen Märkten bieten wir qualitativ hochwertige Standardmaschinen mit geringem Automatisierungsgrad an – und legen so den Grundstein für langfristige Kundenbeziehungen. Insbesondere unser **China**-Geschäft werden wir ausbauen. Als erster und bisher einziger europäischer Druckmaschinenhersteller haben wir vor Ort eine eigene Fabrik eröffnet, in der wir klein- und mittelformatige Bogenoffset- und Falzmaschinen montieren, die speziell auf die Bedürfnisse der Druckereien des chinesischen Marktes zugeschnitten sind. Den Anteil der Beschaffung vor Ort bauen wir mit Nachdruck aus. Indem wir sowohl die Produktion als auch den Einkauf im Nicht-Euroraum forcieren, senken wir den Einfluss von **Wechselkursentwicklungen** auf unsere Gewinnsituation.

#### **Konjunkturabhängigkeit verringern; Kostenstrukturen verbessern**

Die Branchenkonjunktur der Printmedien-Industrie, speziell der Werbemarkt, hängt von der Weltkonjunktur ab; wir verstärken daher diejenigen Geschäftsfelder, mit denen wir uns von konjunkturellen Schwankungen unabhängiger machen. Dazu zählen insbesondere unsere Heidelberg Services, das Verbrauchsmaterialgeschäft und der Verpackungsdruck. Darüber hinaus verbessern wir die Kostenstruktur des Konzerns immer weiter.

**Serviceleistungen** werden rund um den Globus für den Geschäftserfolg von Druckereien immer bedeutsamer. Unsere neuartigen Leistungen – beispielsweise individuell abstufbare Serviceverträge oder die internetbasierten Remote Services – helfen unseren Kunden dabei, die Kosten ihrer Maschinen über den gesamten Lebenszyklus erheblich zu reduzieren und Maschinenausfälle zu verhindern. Wir bieten den schnellsten Ersatzteilservice der Branche, betriebswirtschaftliche Beratung, Unterstützung in Finanzierungsfragen, ein umfangreiches und weltweit einmaliges Aus- und Weiterbildungsangebot für die Druckbranche sowie Gebrauchtmachines in geprüfter Qualität. Unter dem Markennamen ›Saphira‹ vermarkten wir zudem eine breite **Verbrauchsmaterial**-Palette; Saphira-Produkte sind genau auf unsere Systeme abgestimmt, garantieren maximale Leistung und übertreffen meist die Industriestandards zum Umweltschutz. Weil der Umsatz mit Verbrauchsmaterial weitgehend konjunkturresistent ist, werden wir dieses Geschäft – auch über Akquisitionen – zügig vergrößern.

Relativ unabhängig von der konjunkturellen Gesamtentwicklung wächst auch der **Verpackungsdruckmarkt**. Wir haben für den großformatigen Druck, ein bedeutendes Segment dieses Marktes, durchgängige, digital vollständig vernetzte Produktionslösungen entwickelt, die optimierte Abläufe von der Druckvorstufe über den Druck bis hin zum Abtransport der Druckstücke bieten. Unsere hochproduktiven Bogenoffsetdruckmaschinen Speedmaster XL 145 und XL 162 decken mit ihren Formaten fast drei Viertel des Großformatmarkts ab.

### Marktchancen für unsere Kunden in jeder Hinsicht vergrößern

Wir nutzen unsere Marktkenntnis, um unsere Kunden umfassend zu beraten, sie – auch international – zu betreuen und mit ihnen **Geschäftsmodelle** zu entwickeln, die sie und wir erfolgreich und Gewinn bringend umsetzen können.

Immer mehr Unternehmen legen Wert darauf, dass Druckstücke, die sie in Auftrag geben, **umweltfreundlich produziert** werden. Unsere Kunden haben hier hervorragende Verkaufsargumente: Zum Beispiel verringert unser farbzonenloses Druckwerk Anicolor die Makulatur um bis zu 90 Prozent – zudem betragen seine CO<sup>2</sup>-Äquivalente laut EU-Richtlinie ›Energy using Products‹ nur noch ein Viertel eines herkömmlichen Farbwerks. Unser ›Speedmaster Star‹-Konzept wird in Deutschland aufgrund seiner niedrigen Emissionswerte sogar staatlich gefördert, und es senkt den Energieverbrauch einzelner Geräte um mehr als die Hälfte. Wir werden die Energieeffizienz bei neu entwickelten Produkten weiter erhöhen. Darüber hinaus sind alle unsere deutschen Standorte umweltzertifiziert: Die Prozesse zur Herstellung unserer Druckmaschinen sind möglichst energieeffizient und umweltverträglich konzipiert.

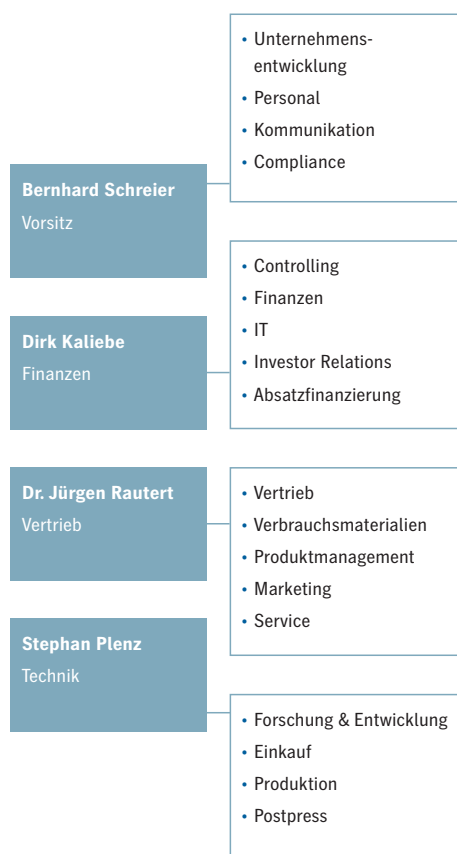
Wir finden neuartige **Anwendungsmöglichkeiten** für unsere Verbrauchsmaterialien, mit denen unsere Kunden Sondereffekte erzielen und sich so weiter vom Markt differenzieren können.

Das **Anwendungsspektrum für den Bogenoffsetdruck** haben wir ausgedehnt: Mit unseren hochproduktiven Lösungen können unsere Kunden heute sehr hohe Auflagen, die früher aus wirtschaftlichen Gründen dem Rollenoffsetdruck vorbehalten waren, kostengünstiger – und in einer deutlich besseren Qualität – bewältigen. Und: Bei kleinen Auflagen, die vorher meist im Digitaldruckverfahren bearbeitet wurden, ist es mit unseren variablen Lösungen allein schon aus Kostengesichtspunkten bereits ab 200 Druckstücken sinnvoll, sie ebenfalls im Bogenoffsetdruckverfahren zu drucken.

## Wertmanagement, Steuerung und Kontrolle – Prozesse zielgerichtet gestalten

- > **Veränderung der Vorstandszuständigkeiten**
- > **Fokus auf Unternehmenswertsteigerung**
- > **Verbesserung der Führung durch Managementsystem**

### AUFBAUORGANISATION



Seitdem wir den Konzern vor wenigen Jahren umstrukturiert und in eine funktionale Organisationsform überführt haben, haben wir sowohl die Aufbauorganisation, als auch die Ablauforganisation des Konzerns immer weiter verfeinert und an den wertschöpfenden Prozessen ausgerichtet. Gleichzeitig haben wir einen ganzheitlichen Steuerungsansatz entwickelt, der die Interessen sämtlicher Stakeholder des Unternehmens berücksichtigt. Links sehen Sie die neue Zuordnung der Verantwortungsbereiche, die ab dem 1. Juli 2008 gelten wird: Bernhard Schreier wird sich auf die strategische Entwicklung von Heidelberg, Akquisitionen, sowie die Kommunikation und Compliance konzentrieren; seine Funktion als Arbeitsdirektor behält er bei. Der bisher von Herrn Schreier geleitete Vertrieb wird künftig von Dr. Jürgen Rautert verantwortet; Dr. Rautert bleibt zudem für die kunden- und marktnahen Aktivitäten, Produktmanagement und Marketing, zuständig und wird den Ausbau des Geschäfts mit Service und Verbrauchsmaterial vorantreiben. Stephan Plenz wurde vom Aufsichtsrat als Vorstand für den Bereich Technik neu bestellt; er übernimmt den Bereich Forschung und Entwicklung und zeichnet für die Produktion und den Einkauf verantwortlich; in dieser Funktion wird er den Ausbau der Produktionskapazitäten in China und den internationalen Einkauf forcieren. Im Finanzressort gibt es keine strukturellen Veränderungen, die geplanten Maßnahmen zur Effizienzverbesserung und zur Reduzierung des Working Capital fallen in den Verantwortungsbereich von Finanzvorstand Dirk Kaliebe.

#### Ziele: Unternehmenswert steigern, strategische Erfolgsfaktoren weiter stärken

Sowohl unsere Aktionäre als auch unsere Kunden und Mitarbeiter profitieren langfristig davon, wenn wir den Wert des Unternehmens nachhaltig steigern können. Ein wesentliches Ziel für uns ist es daher, unsere strategischen Wettbewerbsvorteile und Erfolgsfaktoren, die wir im vorangegangenen Kapitel beschrieben haben, weiter auszubauen – und damit die Marke ›Heidelberg‹, unseren wichtigsten immateriellen Vermögenswert, weiter zu stärken.

Als Zielgrößen der Unternehmenssteuerung gehen unsere Finanzziele in die strategische Planung des Konzerns ein: der ›Return on Capital Employed‹ (ROCE), der Wertbeitrag sowie der ›Free Cashflow‹. Um die Rentabilität des eingesetzten Kapitals festzustellen, setzen wir

die ›Earnings before Interest and Taxes‹ (EBIT) in Beziehung zum durchschnittlichen betrieblichen Vermögen. Die Kapitalkosten berechnen wir anhand eines gewichteten Kapitalkostensatzes – Details hierzu finden Sie auf Seite 125.

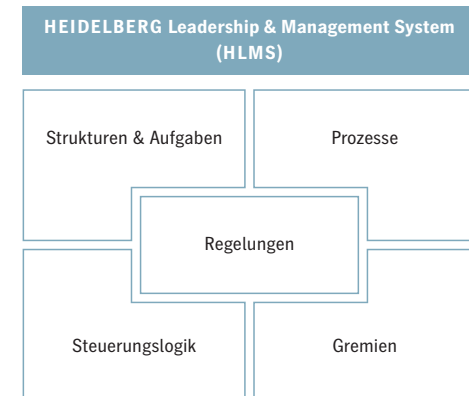
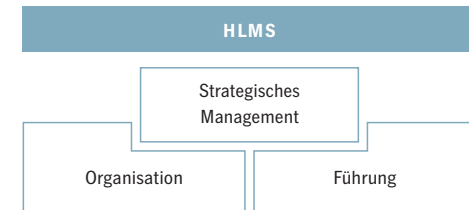
### Heidelberg Leadership & Management System (HLMS): verbindliche Vorgaben und Vorgehensweisen auf allen Ebenen

Damit sämtliche Einheiten Heidelbergs darauf hinarbeiten, die obersten Unternehmensziele zu erreichen, wird der gesamte Konzern prinzipiell – von der obersten Ebene bis hin zu jeder Einheit in Produktion, Verwaltung und Vertrieb – durch Zielvereinbarungen geführt; dieses Prinzip übertragen wir zudem auch auf die Beziehungen zu unseren Lieferanten.

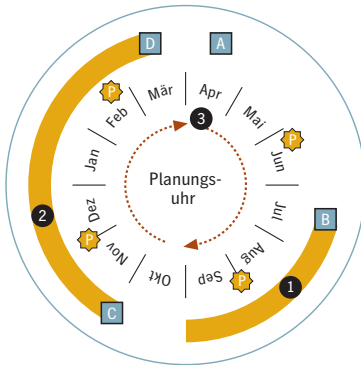
Um die Qualität der Führung zu messen und zu verbessern, hatten wir im Vorjahr weltweit das Heidelberg Leadership & Management System eingeführt. Das HLMS greift, wie die Darstellung rechts veranschaulicht, auf allen Ebenen: Es legt den Rahmen fest, innerhalb dessen die Organisation Heidelbergs, die Strategie sowie die Führungsqualitäten ständig geprüft und weiterentwickelt werden sollen. Und es gibt den Ablauf vor, wie die Hauptziele des Unternehmens auf konkrete Zielvorgaben für die nächsten Jahre heruntergebrochen werden. Im Organisationshandbuch werden alle Prozesse und Zusammenhänge im Unternehmen transparent und für alle Mitarbeiter jederzeit zugänglich im Intranet dargestellt: Strukturen und Aufgaben, die Steuerungslogik, Prozesse und Gremien sowie sämtliche Regelungen; diese Regelungen reichen von den allgemeinen Werten des Unternehmens über Grundsätze – zum Beispiel unseren Qualitätsanspruch – bis hin zu verbindlichen Richtlinien, wie den Inhalten des jährlichen Mitarbeitergesprächs. Dieser verlässliche Rahmen legt Verantwortlichkeiten eindeutig fest, sorgt so für Effizienz – und ermöglicht es, genau zu überprüfen, inwieweit die Zielvereinbarungen erreicht wurden.

### Analyse der Entwicklung wichtiger Faktoren

Das HLMS steuert zudem der Gefahr von funktionalen Organisationsformen gegen, dass sich einzelne Bereiche zu sehr darauf konzentrieren, nur die eigenen Ziele zu erreichen: Das System schreibt das regelmäßige Zusammenkommen funktionsübergreifender Gremien verbindlich vor und damit einen unternehmensweiten intensiven Dialog. Kern der Gremien bildet das sogenannte Extended Management Board, das sich aus den Verantwortlichen der wichtigsten Bereiche zusammensetzt.



## PLANUNGSUHR



**P** Rollierende Prognose

**1** Strategieentwicklung

**2** Operative Planung

**3** Monatsberichtswesen

**A** Strategieklausur

**B** Bereichsstrategien

**C** Beginn Operative Planung

**D** Verabschiedung

Das Controlling Heidelbergs generiert laufend aktuelle quantitativ-monetäre Informationen aus internen Quellen. Wie die Grafik links zeigt, werden permanent Soll-Ist-Vergleiche sämtlicher Entwicklungen vorgenommen, die für die Geschäftsentwicklung relevant sind. Dazu bereitet das Controlling auch Daten aus dem Unternehmensumfeld auf, ermittelt Best Practice- und Benchmark-Daten und erstellt Businesspläne für Investitionen in neue Märkte, Produkte und Geschäftsfelder. In die strategische Planung und das strategische Controlling ist das Management von Risiken und Chancen fest eingebunden, das wir am Ende dieses Kapitels genauer beschreiben.

Zudem spielen unternehmensweit Frühwarnindikatoren eine große Rolle. Da es unser Ziel ist, der bevorzugte Partner der Printmedien-Industrie zu bleiben, analysieren wir Entwicklungen, die Rückschlüsse auf die Kundenbindung und die Motivation unserer Mitarbeiter zulassen: Wir werten dazu unter anderem Serviceprotokolle aus, erfassen Nachbearbeitungszeiten und analysieren die Fluktuation der Mitarbeiter. Zudem lassen wir im Turnus von vier Jahren Markenstudien durchführen und im Turnus von zwei Jahren Studien zur Kundenzufriedenheit. Deren Ergebnisse fließen unter anderem in Projekte ein und bestimmen Investitionsschwerpunkte. Die jüngste Markenstudie, die wir im Jahr 2006 beim unabhängigen Institut ICON in Auftrag gegeben haben, hat erneut bestätigt, dass Qualität ein äußerst wichtiges Kriterium in der Wahrnehmung der Marke ›Heidelberg‹ durch unsere Zielgruppe ist. Aus gutem Grund verfolgen wir daher in unserer Produktion eine ›Null Fehler‹-Strategie. Ein wichtiger Indikator für Optimierungsbedarf in Produktion und Montage ist die Abdruckzeit – das heißt die Frage: Muss nachgearbeitet werden und wenn ja, wo und wie lange, bis ein Druckwerk optimale Ergebnisse zeigt und an den Kunden ausgeliefert werden kann?

### Gesamtstrategie bestimmt operative Ziele; etablierte Anreizsysteme

Wie wird die strategische Agenda des Konzerns in konkrete operative Zielvorgaben überleitet? Und wie steigern wir die Motivation jedes Einzelnen, diese Ziele mit Nachdruck zu verfolgen? Der Vorstand leitet zusammen mit den Führungskräften aus Produktbereichen, Regionen und Funktionen aus der strategischen Agenda die Bereichsstrategien ab. Die Ziele für die Einzelpläne der Konzerneinheiten – und anschließend für alle Ebenen darunter – werden in ›Balanced Score Cards‹ (BSCs) fixiert und mit Maßnahmen hinterlegt. So stellen wir sicher, dass die Planung ganzheitlich ist und alle relevanten Faktoren für den langfristigen Erfolg beachtet werden: Finanzen, Kunden, Mitarbeiter und Prozesse. Im Finanzbereich spielen

hierbei das Betriebsergebnis und das durchgerechnete Produktergebnis eine große Rolle; zudem legen wir besonderen Wert auf alles, was den Cashflow beeinflusst, weil wir sowohl unsere Investitionen aus operativen Mittelzuflüssen bestreiten wollen als auch Dividendenzahlungen und Akquisitionen.

Die BSCs stellen eine solide Grundlage für Soll-Ist-Vergleiche und die Überprüfung von Strategien dar; gleichzeitig bilden sie eine hervorragende Basis für die Berechnung der erfolgsabhängigen variablen Vergütungsbestandteile. Besonders im Management spielen Anreizsysteme eine große Rolle, wie Sie im Vergütungsbericht auf den folgenden Seiten sehen können.

### **Wert-, Risiko- und Chancenmanagement sind eng verzahnt**

Um den Wert des Unternehmens langfristig und möglichst umfassend steigern zu können, müssen Risiken frühzeitig erkannt und realistisch bewertet werden, damit wir ihnen umgehend entgegensteuern können; Chancen sollen ebenfalls möglichst frühzeitig erfasst und systematisch genutzt werden. Wir gewährleisten dies, indem wir sowohl unser Risiko- als auch unser Chancenmanagementsystem zu integrierten Bestandteilen unseres wertorientierten Steuerungssystems gemacht haben, und zwar mit verschiedenen Ansatzpunkten. Inwiefern? Zum einen werden konkrete Risiken und Chancen direkt vor Ort erfasst, quantifiziert, akkumuliert und weiterberichtet; für ebenso wichtig halten wir es jedoch, dass in sämtlichen Gremien und Treffen auf allen Führungsebenen offen und proaktiv mit Risiken und Chancen – auch mit ›gefühlten‹ – umgegangen wird.

Daher schreiben unsere Richtlinien und Organisationsanweisungen einerseits einen streng formalen Prozess vor, mithilfe dessen wir die Einzelrisiken und das Gesamtrisiko des Konzerns systematisch ermitteln und Chancen erfassen, bewerten und quantifizieren. Darüber hinaus sind sämtliche bereichsübergreifenden Gremien dazu angehalten, Risiken und Chancen – auch losgelöst vom formalen Prozess – regelmäßig von allen Seiten zu beleuchten. Es erhöht die Reaktionsgeschwindigkeit Heidelbergs, dass diese Gremien weitreichende Beschlüsse für geeignete Maßnahmen vorbereiten können, die für alle Bereiche tragfähig sind.

Unser Risiko- und unser Chancenmanagement sind feste Bestandteile der unterjährigen Controlling- und Reporting-Prozesse sowie unserer Fünfjahresplanung.

Alle operativen Einheiten und Konzernbereiche sind fest in diesen Prozess eingebunden: Risiken werden direkt vor Ort erhoben; die risikorelevanten Beobachtungsbereiche sind in den Richtlinien ebenso festgelegt wie die Methoden der Risikoerhebung. Erkannte Risiken werden nach den Schlüsselparametern ›Eintrittswahrscheinlichkeit‹, ›Höhe des Verlusts bei Eintritt‹ und ›erwarteter Risikoverlauf im Planungszeitraum‹ quantifiziert und später verdichtet.

Die Verantwortung für eine angemessene Bewertung und einen adäquaten Umgang mit den Risiken liegt jeweils bei der höchsten Führungsebene jeder Einheit. Basis für die Einstufung in Risikokategorien ist die mögliche Auswirkung auf das Ergebnis der betrieblichen Tätigkeit der einzelnen Einheiten; die Meldegrenzen sind einheitlich festgelegt. Da die einzelnen Geschäftsbereiche ergebnisverantwortlich sind, ist das Risikomanagement also eng mit dem Prozess des operativen Controllings verzahnt.

Sämtliche Risiken, die auf diese Weise erhoben werden, werden an den Konzern gemeldet. Das Risikocontrolling verdichtet sie auf Konzernebene einmal im Quartal, fasst sie zu den ›Top-30-Risiken‹ zusammen, die wiederum fünf Risikogruppen zugeordnet werden, und berichtet sie dem Vorstand sowie dem Prüfungsausschuss des Aufsichtsrats – bei unerwartet auftretenden größeren Risiken ist natürlich eine sofortige Berichterstattung vorgeschrieben.

Damit unsere Vorgaben, die den Umgang mit Risiken und Chancen einheitlich regeln, eingehalten werden, haben wir eine Organisationsanweisung herausgegeben und die Vorgehensweise in einer Unternehmensrichtlinie dokumentiert. Sie wird regelmäßig aktualisiert und ist jedem Mitarbeiter zugänglich. Die Effizienz unseres Risikomanagementprozesses wird von unserer internen Revision regelmäßig kontrolliert. Unser Risikomanagementsystem entspricht den Vorgaben des Gesetzes zur Kontrolle und Transparenz im Unternehmensbereich (KonTraG).



## Vergütungsbericht<sup>1)</sup> – Vorstand und Aufsichtsrat

Die Gesamtstruktur und Höhe der Vorstandsvergütung werden vom Personalausschuss des Aufsichtsrats der Heidelberger Druckmaschinen Aktiengesellschaft festgelegt und in regelmäßigen zeitlichen Abständen überprüft. Die Bezüge des Vorstands setzen sich zusammen aus:

- > einem festen Jahresgehalt,
- > einer jährlichen variablen Vergütung,
- > einer aktienbasierten Vergütung als variabler Vergütungskomponente mit langfristiger Anreizwirkung,
- > Sachbezügen und
- > einer betrieblichen Altersversorgung.

### Feste und variable Vergütung, Sachbezüge

Die Vorstände beziehen eine jährliche **feste Vergütung**, die in gleichen monatlichen Raten ausgezahlt wird. Daneben sind **variable Gehaltsbestandteile** vorgesehen: zum einen eine jährliche Unternehmenstantieme, die vom Erfolg des Konzerns im Geschäftsjahr abhängig ist; als Messgrößen dienen hierbei der Free Cashflow sowie das betriebliche Ergebnis. Zum anderen kann jedes Vorstandsmitglied eine persönliche, leistungsbezogene Tantieme erhalten, die der Vorsitzende des Aufsichtsrats nach Abstimmung mit dem Personalausschuss festlegt, abhängig von den jeweiligen Aufgaben und Verantwortungsbereichen. Bei voller Auszahlung beträgt der Anteil der persönlichen Tantieme am Gesamtgehalt 15 Prozent, die Unternehmenstantieme hat einen Anteil von 35 Prozent, und das fixe Grundgehalt macht 50 Prozent der Gesamtsumme aus. Werden die Ziele über- oder unterschritten, ändern sich die Höhe der Tantiemen und damit ihr Anteil am Gehalt. Die Unternehmenstantieme (im Normalfall 70 Prozent der Gesamttantieme) ist auf 130 Prozent Maximum (= 91 Prozent) begrenzt. Bei der individuellen Tantieme (normal 30 Prozent der Gesamttantieme) ist eine Übererfüllung nicht vorgesehen.

Die **Sachbezüge** bestehen im Wesentlichen aus den nach steuerlichen Richtlinien anzusetzenden Werten für die Nutzung eines Dienstwagens.

<sup>1)</sup> Der Vergütungsbericht ist zugleich Teil des Corporate Governance-Berichts

### **Ausgestaltung der variablen Vergütungskomponenten mit langfristiger Anreizwirkung**

Zusätzlich wurden den Vorständen im Rahmen des Aktienoptionsprogramms und des Long Term Incentive-Plans (LTI) entsprechende **variable Vergütungskomponenten mit langfristiger Anreizwirkung** gewährt.

**Aktienoptionsprogramm:** Voraussetzung für die Gewährung der Bezugsrechte ist, dass die Bezugsberechtigten auf eigene Rechnung Heidelberg-Aktien im Markt erwerben und diese für eine bestimmte Wartezeit halten. Die Bezugsrechte können nur ausgeübt werden, wenn sich der Börsenkurs der Heidelberg-Aktie zwischen Ausgabe und Ausübung der Bezugsrechte besser entwickelt hat als der Dow Jones Euro STOXX Index (im Folgenden ›Index‹) – sowohl Aktienkurs als auch der Wert des Index werden dabei auf Basis des Total Shareholder Return-Ansatzes berechnet. Das Erfolgsziel ist erreicht, wenn die so ermittelte Performance unserer Aktie diejenige des Index übersteigt. Werden Bezugsrechte nicht ausgeübt, obwohl das Erfolgsziel erreicht ist, so dürfen sie erst wieder ausgeübt werden, wenn das Erfolgsziel erneut erreicht wird. Der Ausübungspreis entspricht dem durchschnittlichen Schlusskurs unserer Aktie an den letzten zehn aufeinander folgenden Börsenhandelstagen in Frankfurt am Main vor dem für die jeweiligen Bezugsrechte maßgeblichen Erwerbszeitraum (›Ausübungspreis‹). Die Wartezeit begann jeweils mit der Ausgabe der Bezugsrechte und endet drei Jahre nach Ausgabe. Die Laufzeit der Bezugsrechte begann mit der Ausgabe der Bezugsrechte und endet mit Ablauf des sechsten Jahrestags der Ausgabe. Insgesamt wurden in den Jahren 1999 bis 2004 sechs Tranchen aufgelegt; die Tranchen 1999, 2000 und 2001 sind bereits ausgelaufen, ohne dass es zur Ausübung der Aktienoptionen kam. Eine Auszahlung von in Vorjahren gewährten zugeteilten Aktienoptionen ist im Berichtsjahr – wie auch im Vorjahr – nicht erfolgt.

**Long Term Incentive-Plan (LTI):** Der Plan sieht vor, dass die Vorstände so genannte Performance Share Units (PSU) zugesagt bekommen, wenn sie Stückaktien der Heidelberger Druckmaschinen Aktiengesellschaft als Eigeninvestment einbringen. Wie viele PSU letztlich gewährt werden, ist abhängig von Erfolgszielen. Die Ansprüche aus den endgültigen PSU werden entweder durch Bezahlung oder durch Lieferung von Aktien der Gesellschaft befriedigt. Bei einem Eigeninvestment von 1.500 Aktien beträgt die Anzahl der PSU für die Vorstände jeweils 4.500 PSU. Die PSU des LTI 2006 beziehungsweise des LTI 2007 wurden auf den 1. April 2006 beziehungsweise auf den 1. April 2007 gewährt und enden mit Ablauf des 31. März 2009 beziehungsweise des 31. März 2010. Erfolgsziele sind einerseits der während der Laufzeit von der Gesellschaft erreichte arithmetische Durchschnitt der Free Cashflow-Quote (Free Cashflow dividiert durch Umsatzerlöse) sowie andererseits der während der Laufzeit von der Gesellschaft im arithmetischen Durchschnitt erreichte EBIT-Prozentsatz

## Vergütungsbericht

(EBIT dividiert durch Umsatzerlöse). Auf der Grundlage der Gleichgewichtung der beiden Erfolgsziele würde zum Beispiel ein Vorstandsmitglied, das das Eigeninvestment in Höhe von 1.500 Stückaktien erbracht hat, bei einem durchschnittlichen EBIT-Prozentsatz von 10 Prozent und einer durchschnittlichen Free Cashflow-Quote von 6 Prozent über drei Jahre 100 Prozent von den bedingt zugesagten PSU zugeteilt bekommen, mithin 4.500 PSU. Im Rahmen der Darstellung der Vergütungen ist hier der beizulegende Zeitwert zum Zeitpunkt der Gewährung auszuweisen.

## Vergütung der Vorstände im Einzelnen

## BERNHARD SCHREIER

Angaben in Tsd €

	2006/2007	2007/2008
<b>Erfolgsunabhängige Komponenten</b>		
Grundgehalt	488	500
Sachbezüge	13	8
<b>Erfolgsabhängige Vergütung</b>		
Tantieme Berichtsjahr <sup>1)</sup>	557	375
<b>Barvergütung</b>	<u>1.058</u>	<u>883</u>
<b>Komponente mit langfristiger Anreizwirkung</b>		
Beizulegender Zeitwert zum Zeitpunkt der Gewährung für LTI 2007 (Vorjahr: LTI 2006), bei Zielerreichung von 100 Prozent <sup>2)</sup>	149	136
<b>Bezüge</b>	<u>1.207</u>	<u>1.019</u>
Anzahl der im Berichtsjahr gewährten Wertrechte (PSU) aus LTI	4.500	4.500
Anzahl Wertrechte aus Aktienoptionsprogramm	52.500	42.000
<b>Altersversorgung</b>		
Voraussichtliches Ruhegeld p.a. im Pensionsalter <sup>3)</sup>	371	371
Defined benefit obligation	3.773	3.137
Altersversorgung nach IFRS <sup>4)</sup>	270	304

<sup>1)</sup> Im Geschäftsjahr 2006/2007 ist der im Berichtsjahr ausgezahlte Spitzenausgleich für Tantieme 2006/2007 in Höhe von 69 Tsd € enthalten

<sup>2)</sup> Der beizulegende Zeitwert zum 31. März 2008 beträgt bei einem Erfolgsfaktor von 100 Prozent für das LTI 2006 73 Tsd € und für das LTI 2007 67 Tsd €

<sup>3)</sup> Nach dem Stand der ruhegeldfähigen Bezüge am 31. März

<sup>4)</sup> Dienstzeitaufwand (service cost) und Zinsaufwand (interest cost)

Bernhard Schreier ist für die Dauer von fünf Jahren zum ordentlichen Vorstandsmitglied bestellt.

**Altersversorgung:** Die Versorgungszusage sieht ein von der Höhe der letzten Grundvergütung abhängiges Ruhegeld und Hinterbliebenenversorgung vor und weicht damit von der Versorgung für die überwiegende Zahl der Arbeitnehmer ab, deren Versorgungsansprüche sich aus einer nach Einkommensgruppen gestaffelten, regelmäßig entsprechend der Lebenshaltungskostenentwicklung angepassten Tabelle ergeben. Dabei richtet sich der Prozentsatz nach der Zahl der im Unternehmen geleisteten Dienstjahre, wobei die Steigerungsprozentsätze pro Dienstjahr gestaffelt sind. Der maximale Versorgungsprozentsatz (75 Prozent) ist gemäß Pensionsvertrag aufgrund der bisher bei der Gesellschaft verbrachten Dienstjahre bereits erreicht. Das Ruhegeld wird ab dem vollendeten 65. Lebensjahr gezahlt, ebenso bei Eintritt von Dienstunfähigkeit. Die laufenden Leistungen werden im gleichen prozentualen Verhältnis wie das Beamtengrundgehalt der Besoldungsgruppe B9 angepasst; eine garantierte Anpassung um mindestens 3 Prozent alle zwei Jahre wie bei der Arbeitnehmersversorgung ist nicht vorgesehen. Darüber hinaus wird das Ruhegeld gezahlt, wenn vor Erreichen der Altersgrenze der Vertrag vonseiten der Gesellschaft beendet oder nicht verlängert wird, ohne dass dafür ein Grund vorläge, der zur fristlosen Kündigung berechtigen würde. In diesem Fall wird dasjenige voll angerechnet, was bis zur Vollendung des 65. Lebensjahres durch anderweitige Tätigkeit erworben wird. Darüber hinaus wird ein etwaiger Anspruch aus einer vertraglichen Karenzentschädigung angerechnet. Der Anspruch auf die zugesagten Leistungen der betrieblichen Altersversorgung bleibt auch bei vorzeitiger Beendigung des Dienstverhältnisses in der bis dahin erreichten Höhe erhalten. Im Übrigen sind die gesetzlichen Unverfallbarkeitsfristen erfüllt. Die Zahlung des Altersruhegeldes ist in voller Höhe durch eine Rückdeckungsversicherung gesichert und der diesbezügliche Anspruch an Bernhard Schreier verpfändet.

**Leistungen bei Beendigung des Vorstandsmandats:** Seit der Absichtserklärung der RWE Aktiengesellschaft, sich von ihrem Mehrheitsanteil an Heidelberg zu trennen, besteht für den Fall, dass ein anderes Unternehmen als die RWE Aktiengesellschaft die Mehrheit an der Gesellschaft erlangt, ein Sonderkündigungsrecht für Bernhard Schreier, das binnen sechs Monaten nach Eintritt einer solchen Änderung in den Beteiligungsverhältnissen auszuüben ist. In diesem Fall erhält Bernhard Schreier eine Abfindung in Höhe von zwei Jahresbezügen (Grundgehalt und Tantieme). Macht Bernhard Schreier von seinem Sonderkündigungsrecht Gebrauch, erhält er ab dem Zeitpunkt der vorzeitigen Amtsniederlegung eine Altersversorgung. Dabei wird das Ruhegeld so berechnet, als hätte das Vertragsverhältnis bis zum Ende der Bestellungsperiode angedauert.

## Vergütungsbericht

## DIRK KALIEBE

Angaben in Tsd €	(1.10. – 31.3.) 2006/2007	2007/2008
<b>Erfolgsunabhängige Komponenten</b>		
Grundgehalt	138	275
Sachbezüge	4	18
<b>Erfolgsabhängige Vergütung</b>		
Tantieme Berichtsjahr <sup>1)</sup>	157	206
<b>Barvergütung</b>	299	499
<b>Komponente mit langfristiger Anreizwirkung</b>		
Beizulegender Zeitwert zum Zeitpunkt der Gewährung für LTI 2007 (Vorjahr: LTI 2006), bei Zielerreichung von 100 Prozent <sup>2)</sup>	149	136
<b>Bezüge</b>	448	635
Anzahl der im Berichtsjahr gewährten Wertrechte (PSU) aus LTI	4.500	4.500
Anzahl Wertrechte aus Aktienoptionsprogramm	33.750	27.000
<b>Altersversorgung</b>		
Aufgelaufenes Versorgungskapital zum Bilanzstichtag	76	167
Versorgungsbeitrag für das Berichtsjahr <sup>3)</sup>	41	85
Defined benefit obligation	172	255
Altersversorgung nach IFRS <sup>4)</sup>	42	98

- <sup>1)</sup> Im Geschäftsjahr 2006/2007 ist der im Berichtsjahr ausgezahlte Spitzenausgleich für Tantieme 2006/2007 in Höhe von 19 Tsd € enthalten
- <sup>2)</sup> Der beizulegende Zeitwert zum 31. März 2008 beträgt bei einem Erfolgsfaktor von 100 Prozent für das LTI 2006 73 Tsd € und für das LTI 2007 67 Tsd €
- <sup>3)</sup> Nach dem Stand der ruhegeldfähigen Bezüge am 31. März ohne Berücksichtigung des noch nicht feststehenden gewinnabhängigen Beitraganteils
- <sup>4)</sup> Dienstzeitaufwand (service cost) und Zinsaufwand (interest cost)

Dirk Kaliebe ist seit dem 1. Oktober 2006 Vorstandsmitglied; er ist für die Dauer von drei Jahren zum ordentlichen Vorstandsmitglied bestellt.

**Altersversorgung:** Der Pensionsvertrag für Dirk Kaliebe sieht eine beitragsorientierte Zusage für die Altersversorgung vor, die in ihren wesentlichen Grundzügen der beitragsorientierten Versorgungsregelung für leitende Angestellte (BVR) folgt. Das Unternehmen zahlt jährlich zum 1. Juli einen Beitrag in Höhe von 30 Prozent (in BVR: 3 Prozent) seines Grundgehalts rückwirkend für das vorangegangene Geschäftsjahr in einen Fonds ein. Dieser Betrag kann sich, je nach der Ertragslage des Unternehmens, erhöhen. Die genaue Höhe des Ruhegeldes ist wiederum auch abhängig vom Anlageerfolg des Fonds. Es kann ab dem vollendeten 60. Lebensjahr als vorzeitige Altersleistung bezogen werden. Das Ruhegeld wird in jedem Fall, also bei Ausscheiden aus dem Unternehmen ab dem vollendeten 65. beziehungs-

weise 60. Lebensjahr vorrangig als einmaliges Alterskapital gezahlt. Daneben ist eine von der Höhe der letzten Grundvergütung abhängige Invaliden- und Hinterbliebenenversorgung (60 Prozent der Invalidenleistung) vorgesehen. Bei dieser richtet sich – abweichend von der BVR – der Prozentsatz nach der Zahl der im Unternehmen abgeleisteten Dienstjahre, wobei der maximale Versorgungsprozentsatz von 60 Prozent aufgrund der Zurechnungszeit erreicht ist. Endet der Dienstvertrag vor Eintritt eines Versorgungsfalls, bleibt der Anspruch auf das zu diesem Zeitpunkt aufgebaute Versorgungskapital erhalten. Für die übrigen Versorgungsleistungen (Invaliditäts- und Hinterbliebenenversorgung) bleibt die gemäß § 2 BetrAVG zeitanteilig erdiente Versorgungsanwartschaft bestehen. Im Übrigen sind die gesetzlichen Unverfallbarkeitsfristen erfüllt.

### DR. JÜRGEN RAUTERT

Angaben in Tsd €

	2006/2007	2007/2008
<b>Erfolgsunabhängige Komponenten</b>		
Grundgehalt	313	325
Sachbezüge	10	11
<b>Erfolgsabhängige Vergütung</b>		
Tantieme Berichtsjahr <sup>1)</sup>	357	244
<b>Barvergütung</b>	<u>680</u>	<u>580</u>
<b>Komponente mit langfristiger Anreizwirkung</b>		
Beizulegender Zeitwert zum Zeitpunkt der Gewährung für LTI 2007 (Vorjahr: LTI 2006), bei Zielerreichung von 100 Prozent <sup>2)</sup>	149	136
<b>Bezüge</b>	<u>829</u>	<u>716</u>
Anzahl der im Berichtsjahr gewährten Wertrechte (PSU) aus LTI	4.500	4.500
Anzahl Wertrechte aus Aktienoptionsprogramm	–	–
<b>Altersversorgung</b>		
Voraussichtliches Ruhegeld p. a. im Pensionsalter <sup>3)</sup>	190	190
Defined benefit obligation	1.769	1.493
Altersversorgung nach IFRS <sup>4)</sup>	151	192

<sup>1)</sup> Im Geschäftsjahr 2006/2007 ist der im Berichtsjahr ausgezahlte Spitzenausgleich für Tantieme 2006/2007 in Höhe von 44 Tsd € enthalten

<sup>2)</sup> Der beizulegende Zeitwert zum 31. März 2008 beträgt bei einem Erfolgsfaktor von 100 Prozent für das LTI 2006 73 Tsd € und für das LTI 2007 67 Tsd €

<sup>3)</sup> Nach dem Stand der ruhegeldfähigen Bezüge jeweils am 31. März

<sup>4)</sup> Dienstzeitaufwand (service cost) und Zinsaufwand (interest cost)

Dr. Jürgen Rautert ist für die Dauer von fünf Jahren zum ordentlichen Vorstandsmitglied bestellt.

**Altersversorgung:** Die Pensionszusage sieht ein von der Höhe der letzten Grundvergütung abhängiges Ruhegeld und eine Hinterbliebenenversorgung vor und weicht damit von der Versorgung für die überwiegende Zahl der Arbeitnehmer ab, deren Versorgungsansprüche sich aus einer nach Einkommensgruppen gestaffelten, regelmäßig entsprechend der Lebenshaltungskostenentwicklung angepassten Tabelle ergeben. Dabei richtet sich der Prozentsatz nach der Zahl der im Unternehmen abgeleisteten Dienstjahre, wobei die Steigerungsprozentsätze pro Dienstjahr gestaffelt sind. Der maßgebliche Versorgungsprozentsatz von 60 Prozent wird im Jahr 2011 erreicht. Das Ruhegeld wird ab dem vollendeten 60. Lebensjahr bezahlt, ebenso bei Eintritt von Dienstunfähigkeit. Die laufenden Leistungen werden im gleichen prozentualen Verhältnis wie das Beamtengrundgehalt der Besoldungsgruppe B9 angepasst; eine garantierte Anpassung um mindestens 3 Prozent alle zwei Jahre wie bei der Arbeitnehmerversorgung ist nicht vorgesehen. Darüber hinaus wird das Ruhegeld gezahlt, wenn vor Erreichen der Altersgrenze – nach Vollendung des 55. Lebensjahres – der Vertrag vonseiten der Gesellschaft beendet oder nicht verlängert wird, ohne dass dafür ein Grund vorläge, der zur fristlosen Kündigung berechtigen würde. In diesem Fall wird zu 50 Prozent angerechnet, was Dr. Jürgen Rautert bis zur Vollendung des 60. Lebensjahres durch anderweitige Tätigkeit erwirbt. Der Anspruch auf die zugesagten Leistungen der betrieblichen Altersversorgung bleibt auch bei vorzeitiger Beendigung des Dienstverhältnisses in der bis dahin erreichten Höhe erhalten. Im Übrigen sind die gesetzlichen Unverfallbarkeitsfristen erfüllt. Die Zahlung des Altersruhegeldes ist in voller Höhe durch eine Rückdeckungsversicherung gesichert und der diesbezügliche Anspruch an Dr. Jürgen Rautert verpfändet.

#### **Ehemaliges Vorstandsmitglied Dr. Herbert Meyer**

Dr. Herbert Meyer war bis zum 30. September 2006 Vorstandsmitglied. Seit dem 1. Oktober 2006 bezieht er Altersruhegeld. Für den Zeitraum vom 1. April bis zum 30. September 2006 erhielt er ein Grundgehalt in Höhe von 185 Tsd €, Sachbezüge in Höhe von 8 Tsd € sowie eine Tantieme in Höhe von 211 Tsd € (darin enthalten ist der Spitzenausgleich für die Tantieme 2006/2007 in Höhe von 26 Tsd €, der im Berichtsjahr ausgezahlt wurde). Die Bezüge beliefen sich somit für den Zeitraum 1. April bis 30. September 2006 auf 404 Tsd €. Die Altersversorgung nach IFRS (Dienstzeitaufwand und Zinsaufwand) betrug 94 Tsd €.

### Grundzüge der Vergütung des Aufsichtsrats

Die Vergütung der Mitglieder des Aufsichtsrats ist in der Satzung geregelt und wird durch die Hauptversammlung bestimmt. Die Aufsichtsratsvergütung besteht aus zwei Komponenten, nämlich einer jährlichen festen Vergütung in Höhe von 18.000,00 € sowie einer von der Dividende abhängigen variablen Vergütung. Die variable Vergütung beträgt 750,00 € je 0,05 € Dividende, die über eine Dividende von 0,45 € pro Stückaktie hinaus gezahlt wird. Das heißt, erst ab einer Dividende von 0,50 € erhalten die Aufsichtsräte zusätzlich eine variable Vergütung. Während die feste Vergütung nach Ablauf des Geschäftsjahrs gezahlt wird, wird die variable Vergütung erst nach Ablauf der Hauptversammlung, die über die Entlastung des Aufsichtsrats für das betreffende Geschäftsjahr beschließt, zahlbar. Der Vorsitzende, sein Stellvertreter sowie Ausschussvorsitzende und -mitglieder des Aufsichtsrats erhalten in Hinblick auf ihre zusätzlichen Aufgaben eine um bestimmte Faktoren erhöhte Vergütung. Der Aufsichtsratsvorsitzende erhält das Zweifache, sein Stellvertreter sowie die Ausschussvorsitzenden das Eineinhalbfache und Mitglieder der Ausschüsse des Aufsichtsrats das 1,25-Fache der regulären Aufsichtsratsvergütung. Übt ein Aufsichtsratsmitglied mehrere Ämter aus, so erhält es lediglich die Vergütung für das am höchsten vergütete Amt. Aufsichtsratsmitglieder, die dem Aufsichtsrat nur während eines Teils des Geschäftsjahres angehört haben, erhalten eine zeitanteilige Vergütung. Dasselbe gilt bezüglich der Anwendung der Faktoren, wenn ein Aufsichtsratsmitglied nur einen Teil des Geschäftsjahres ein Amt bekleidet hat, welches zu einer erhöhten Vergütung berechtigt. Ferner erhalten die Aufsichtsratsmitglieder für Auslagen, die durch die Ausübung des Amtes entstehen, eine pauschale Erstattung in Höhe von 500,00 € je Sitzungstag, sofern sie keine höheren Auslagen nachweisen.



## Vergütungsbericht

Die Vergütungen des Aufsichtsrats setzen sich wie folgt zusammen:

Angaben in €	2006/2007			2007/2008		
	Feste Vergütung	Variable Vergütung	Gesamt	Feste Vergütung	Variable Vergütung	Gesamt
Dr. Mark Wössner <sup>1)</sup>	38.468	15.000	53.468	38.000	15.000	53.000
Rainer Wagner <sup>2)</sup>	31.000	11.250	42.250	30.500	11.250	41.750
Martin Blessing	24.500	9.375	33.875	23.500	9.375	32.875
Prof. Dr. Clemens Börsig <sup>3)</sup>	24.500	9.375	33.875	–	–	–
Wolfgang Flörchinger	20.000	7.500	27.500	19.500	7.500	27.000
Martin Gauß	25.000	9.375	34.375	24.500	9.375	33.875
Mirko Geiger	26.500	9.375	35.875	25.500	9.375	34.875
Gunther Heller	20.000	7.500	27.500	20.000	7.500	27.500
Dr. Jürgen Heraeus	19.500	7.500	27.000	25.000	9.375	34.375
Jörg Hofmann <sup>4)</sup>	20.000	7.500	27.500	20.000	7.500	27.500
Dr. Siegfried Jaschinski <sup>5)</sup>	–	–	–	20.000	7.500	27.500
Robert J. Koehler	20.000	7.500	27.500	20.000	7.500	27.500
Uwe Lüders	20.000	7.500	27.500	20.000	7.500	27.500
Dr. Gerhard Rupprecht	23.500	9.375	32.875	24.500	9.375	33.875
Beate Schmitt <sup>4)</sup>	20.000	7.500	27.500	20.000	7.500	27.500
Dr. Klaus Sturany	27.000	11.250	38.250	31.182	11.250	42.432
Peter Sudadse	20.000	7.500	27.500	20.000	7.500	27.500
<b>Gesamt</b>	<b>379.968</b>	<b>144.375</b>	<b>524.343</b>	<b>382.182</b>	<b>144.375</b>	<b>526.557</b>

<sup>1)</sup> Vorsitzender des Aufsichtsrats

<sup>2)</sup> Stellvertretender Vorsitzender des Aufsichtsrats

<sup>3)</sup> Im Aufsichtsrat bis 31. März 2007

<sup>4)</sup> Im Aufsichtsrat seit 3. April 2006

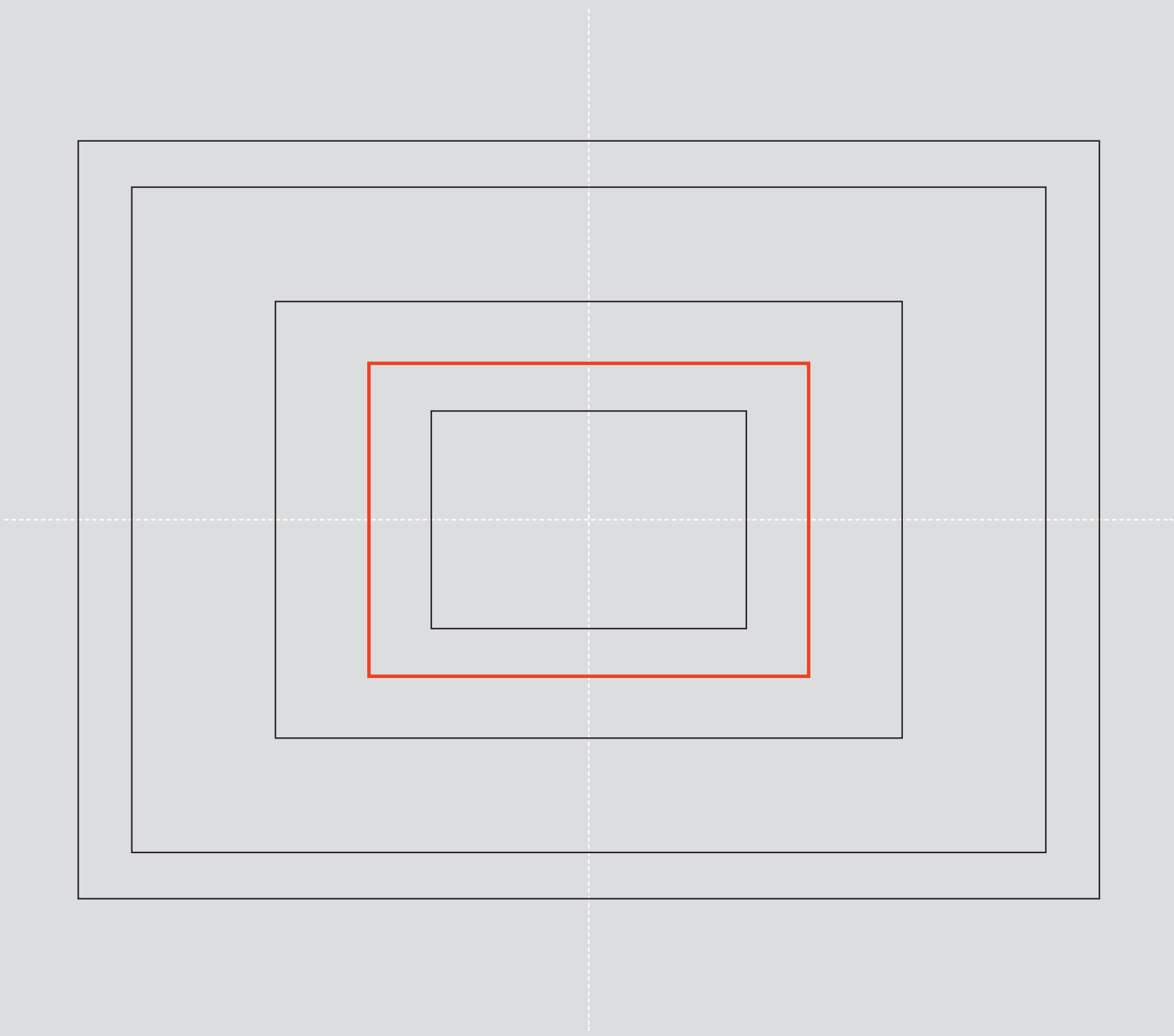
<sup>5)</sup> Im Aufsichtsrat seit 3. April 2007



MAXIMALE FLEXIBILITÄT FÜR ALLE FÄLLE

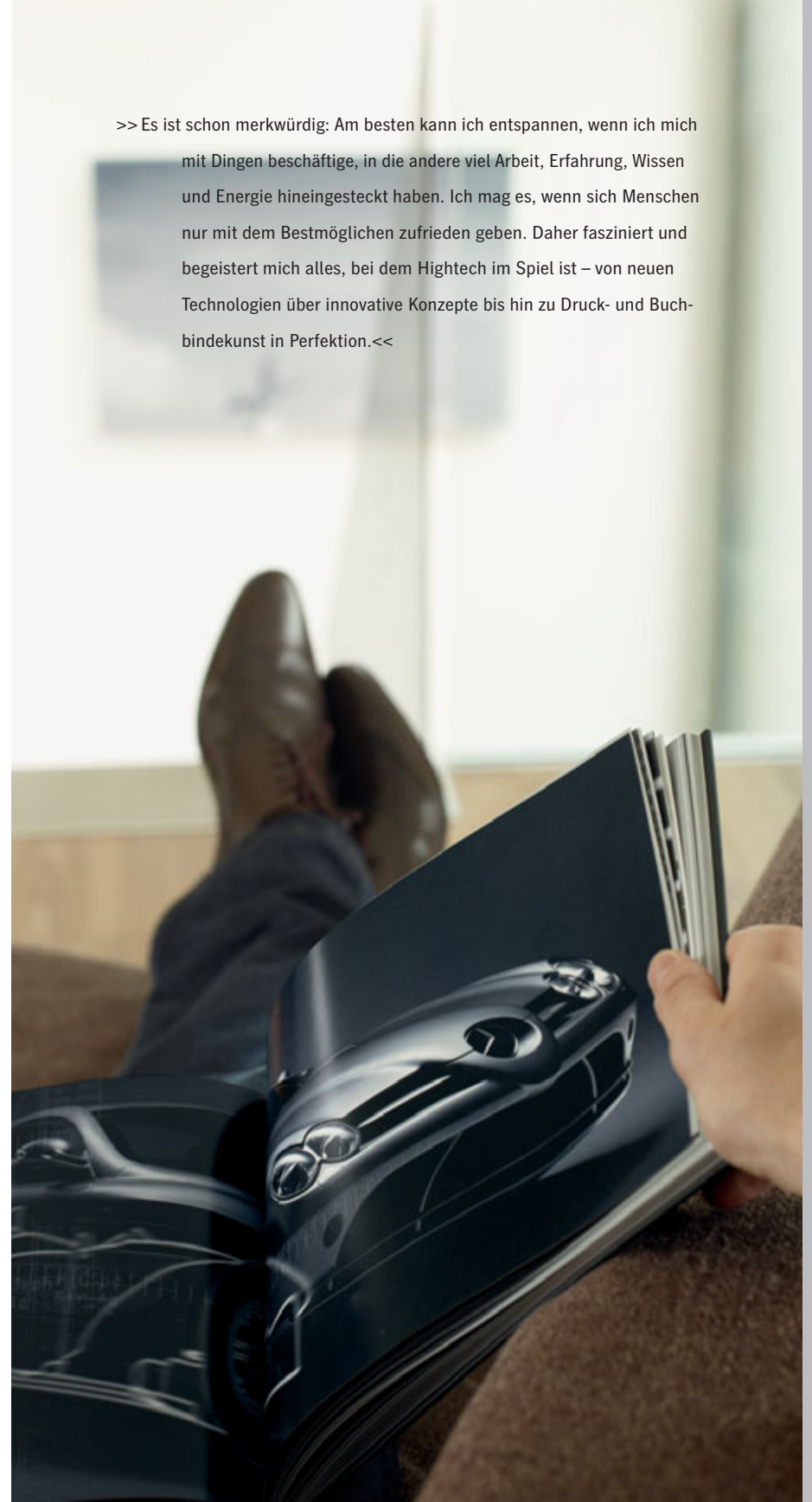
---

Die Formatklasse 50 CM × 70 CM





>> Es ist schon merkwürdig: Am besten kann ich entspannen, wenn ich mich mit Dingen beschäftige, in die andere viel Arbeit, Erfahrung, Wissen und Energie hineingesteckt haben. Ich mag es, wenn sich Menschen nur mit dem Bestmöglichen zufrieden geben. Daher fasziniert und begeistert mich alles, bei dem Hightech im Spiel ist – von neuen Technologien über innovative Konzepte bis hin zu Druck- und Buchbindekunst in Perfektion.<<





*Amak... 09/2010*

## > GESAMTAUSSAGE ZUR WIRTSCHAFTLICHEN ENTWICKLUNG

### SOLL-IST-VERGLEICH HEIDELBERG-KONZERN

Kennzahl	2006/2007	Ursprüngliche Prognose	Ist 2007/2008
Umsatz	3.803 Mio €	moderates Wachstum	3.670 Mio €
Ergebnis der betrieblichen Tätigkeit	302 Mio € <sup>1)</sup>	um 10 bis 15 Prozent verbessert	268 Mio €
Jahresüberschuss (in Prozent vom Umsatz)	3,8 Prozent <sup>1)</sup>	rund 5 Prozent	3,9 Prozent
Free Cashflow (in Prozent vom Umsatz)	6,0 Prozent	4 Prozent	5,9 Prozent

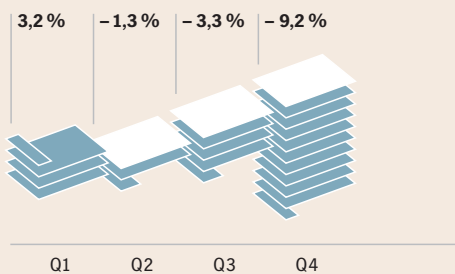
<sup>1)</sup> Bereinigt um positive Einmaleffekte

Vom zweiten Halbjahr an verschlechterten sich für uns die Rahmenbedingungen in den USA unerwartet stark: Die Konjunktur in unserem zweitgrößten Markt trübte sich ein; vor allem die Angst vor einer Rezession, die immer wahrscheinlicher zu werden schien, lähmte die Investitionsbereitschaft unserer Kunden in den letzten Monaten des Berichtsjahrs mehr und mehr. Verschärft wurde die ohnehin schwierige Lage zusätzlich durch die Wechselkursverhältnisse von Euro zu japanischem Yen und US-Dollar, die sich immer weiter zu Ungunsten europäischer Exporteure verschoben – aufgrund der Wechselkurse hatten europäische Anbieter einen zunehmend schweren Stand im Vergleich

zu japanischen Wettbewerbern. Dies belastete unsere Geschäfte nicht nur in den USA, sondern auch in Japan und in etlichen kleineren Märkten Asiens.

### UMSATZENTWICKLUNG

Im Vergleich zum Vorjahresquartal



Besonders im vierten Quartal – das traditionell unser umsatzstärkstes Quartal ist – wich unser **Umsatz** deutlich von der ursprünglich erwarteten und geplanten Entwicklung ab, wie die Grafik links veranschaulicht. Als sich dies abzeichnen begann, wollten wir im Bericht zum dritten Quartal unsere Prognose, die wir im Geschäftsbericht des Vorjahrs veröffentlicht hatten, an die externen Markterwartungen anpassen, und zwar aufgrund der sich zunehmend verschlechternden wirtschaftlichen Rahmendaten für unser Geschäft. Erst am Ende des Berichtsjahrs wurde erkennbar, dass wir unsere Umsatzerwartungen – trotz vielfältiger eingeleiteter Gegenmaßnahmen – tatsächlich um 3,5 Prozent unterschreiten würden: Zu sehr hatten sich die Situation in den USA und die Wechselkursverhältnisse gegen Ende des Berichtsjahrs verschlechtert. Sehr positive Entwicklungen in ande-

## > LAGEBERICHT

### HEIDELBERG-KONZERN

Konzern und  
Steuerung

Wirtschaftliche  
Entwicklung

Potenziale  
und Risiken

Prognose

ren Märkten – etwa die Umsatzrekorde, die wir im Berichtsjahr in Deutschland erzielten, erfreuliche Zuwächse in Osteuropa und ein China-Geschäft, das wieder Fahrt aufnahm – konnten die negativen Faktoren in den anderen Ländern nicht ausgleichen.

Mit dem **Ergebnis der betrieblichen Tätigkeit** von 268 Mio € haben wir eine operative Umsatzrendite von 7,3 Prozent erreicht – damit ist unsere Ertragskraft im Vorjahresvergleich zurückgegangen, liegt aber merklich über der Ertragskraft unserer deutschen Wettbewerber. Unsere ursprüngliche Prognose haben wir deutlich unterschritten: Hierfür waren vor allem das geringere Umsatzvolumen, gestiegene Personalkosten und höhere Belastungen aufgrund der Wechselkursituation verantwortlich. Der **Jahresüberschuss** sank leicht vom bereinigten Vorjahreswert von 144 auf 142 Mio € beziehungsweise 3,9 Prozent vom Umsatz; das unverwässerte **Ergebnis je Aktie** verbesserte sich aufgrund der geringeren Aktienanzahl mit 1,81 € geringfügig gegenüber dem bereinigten Vorjahreswert.

Unsere **Eigenkapitalausstattung** liegt mit rund 1,2 Mrd € – auch nach dem zweiten Aktienrückkaufprogramm – absolut etwa auf dem Vorjahresniveau.

Hinsichtlich des **Working Capitals** haben wir erste Erfolge mit unserem Programm ›Heidelberg Excellence‹ erzielt: Mittelfristig wollen wir die Kennzahl ›Working Capital bezogen auf den Umsatz‹ auf bis zu 30 Prozent senken; im Berichtsjahr ging sie von 33,6 auf 32,5 Prozent zurück.

Auch im Berichtsjahr war die Innenfinanzierungskraft Heidelbergs wieder erfreulich stark: Unser Ziel, einen **Free Cashflow** in Höhe von 4 Prozent vom Umsatz zu erreichen, haben wir mit 5,9 Prozent deutlich übertroffen! Mit den erwirtschafteten Finanzmitteln konnten wir unser Aktienrückkaufprogramm durchführen und die Dividende an unsere Aktionäre zahlen; zusätzlich konnten wir einen Anstieg der Finanzverbindlichkeiten vermeiden.

Analog zum rückläufigen Ergebnis der betrieblichen Tätigkeit ging auch der **ROCE** zurück und lag bei 13,5 Prozent nach dem bereinigten Wert von 15,7 Prozent im Vorjahr. Bei Kapitalkosten von 9,7 Prozent konnten wir aber erneut einen positiven **Wertbeitrag** erzielen; dieser betrug 3,8 Prozent beziehungsweise 71 Mio €.



## ROCE und Wertbeitrag – wichtige Steuerungsgrößen

- > Erneut positiver Wertbeitrag von 3,8 Prozent erzielt
- > Betriebliches Vermögen nahezu unverändert

Wir wollen einen positiven Wertbeitrag erzielen und den Unternehmenswert des Heidelberg-Konzerns nachhaltig steigern. Aus diesem Grund streben wir an, einen ROCE zu erwirtschaften, der über den Kapitalkosten liegt.

Da sich unsere ursprünglichen Umsatzerwartungen nicht erfüllt haben, lag das Ergebnis des Berichtsjahrs unter dem Niveau des bereinigten Vorjahreswerts. Obwohl unser Investitionsvolumen im Berichtsjahr überdurchschnittlich hoch war – hier fiel vor allem der Neubau der Halle 11 ins Gewicht – blieb das betriebliche Vermögen im Vergleich zum Vorjahr nahezu unverändert, weil wir mit unseren Maßnahmen zur Reduzierung der Mittelbindung erfolgreich gegengesteuert haben. Der ROCE ist mit 13,5 Prozent im Vergleich zum Vorjahr dennoch zurückgegangen.

Durch den leicht gesunkenen Kapitalkostensatz haben sich unsere Kapitalkosten geringfügig um 2 Mio € auf 183 Mio € verringert. Als Ergebnis haben wir erneut einen positiven Wertbeitrag von 71 Mio €, nach 110 Mio € im Vorjahr, erzielt.

Erläuterungen zu unserem Rechenmodell sowie die Ableitung der Kapitalkosten finden Sie auf Seite 125; wir haben das Rechenmodell im Berichtsjahr nicht verändert.

### ROCE UND WERTBEITRAG

Angaben in Mio €

	2006/2007	2007/2008
Betriebliches Vermögen (Stichtag)	1.879	1.894
Betriebliches Vermögen (Durchschnitt)	1.879	1.887
<b>EBIT<sup>1)</sup></b>	295 <sup>2)</sup>	254
– ROCE in Prozent vom betrieblichen Vermögen	15,7	13,5
<b>Kapitalkosten</b>	185	183
– in Prozent vom betrieblichen Vermögen	9,9	9,7
<b>Wertbeitrag</b>	110	71
– in Prozent vom betrieblichen Vermögen	5,8	3,8

<sup>1)</sup> Enthält das Ergebnis der betrieblichen Tätigkeit sowie das Beteiligungsergebnis

<sup>2)</sup> Bereinigt um positive Einmaleffekte in Höhe von 60 Mio €

### FÜNFJAHRESÜBERSICHT ROCE UND WERTBEITRAG

Angaben in Prozent vom betrieblichen Vermögen

	2003/2004	2004/2005	2005/2006	2006/2007 <sup>1)</sup>	2007/2008
ROCE	0,4	7,0	13,6	15,7	13,5
Kapitalkosten	10,3	9,2	9,2	9,9	9,7
Wertbeitrag	– 9,9	– 2,2	4,4	5,8	3,8

<sup>1)</sup> Bereinigt um positive Einmaleffekte

## Rahmenbedingungen – Gesamtwirtschaft und Branche

- > **Weltwirtschaft wuchs um 3,7 Prozent; deutliche Konjunkturertrübung zum Jahresende**
- > **Gestiegene Nachfrage nach Printprodukten in Schwellenländern**
- > **Problematische Wechselkursituation für europäische Anbieter**

Welche Parameter beeinflussen im Allgemeinen den Maschinenverkauf der Ausrüster der Druckbranche? Zu den wichtigsten gehören die momentanen und die erwarteten Ausgaben für Print-Werbung sowie das allgemeine Konsumverhalten der Bevölkerung. Wie sich diese Größen entwickeln, hängt stark vom Wirtschaftswachstum ab. Daher spielt das Bruttoinlandsprodukt in unseren Hauptmärkten eine entscheidende Rolle für uns: Ein kräftiges Wirtschaftswachstum – oder die Erwartung von günstigen Konjunkturerwartungen – zieht in der Regel auch eine hohe Investitionsbereitschaft unserer Kunden nach sich. Darüber hinaus wird die Geschäftsentwicklung in der Regel durch Messen positiv beeinflusst.

Bremsend auf den Absatz in einzelnen Märkten können sich politische und rechtliche Unsicherheiten auswirken, pessimistische Zukunftseinschätzungen für die Druckindustrien sowie zollrechtliche Einschränkungen oder eine unzureichende beziehungsweise sehr teure (Mittelstands-)Finanzierung.

Da wir einen Umsatzanteil von knapp 84 Prozent im Ausland erzielen – und knapp 55 Prozent außerhalb der Europäischen Union – sind sowohl das Wirtschaftswachstum unserer wichtigsten Märkte entscheidend für unsere Geschäftsentwicklung als auch die Entwicklung der Wechselkursverhältnisse; Letzteres gilt umso mehr, als wir den Großteil unserer Produktion in Deutschland angesiedelt haben und bislang auch unsere Lieferanten vorrangig aus dem Euroraum stammen.

### Weltwirtschaft wächst weiter – trotz stotterndem Konjunkturmotor in den USA

Im Jahr 2007 waren alle Augen auf die Wirtschaft der USA gerichtet: Von der Mitte des Jahres an litt sie zunehmend unter der Schwäche des Immobilienmarkts; die handfeste Bankenkrise, die sich hieraus entwickelte, sollte bis zum Ende des Jahres viele Finanzmärkte erfassen. Doch obwohl die US-Konjunktur ins Stottern geriet, wurden die positiven Erwartungen im Euroraum und in Asien nahezu erfüllt. Anders als in der Vergangenheit schienen die USA nicht mehr das Hauptzugpferd der Weltkonjunktur zu sein: Die stark wachsenden Märkte der Schwellenländer boten gute Exportchancen; zudem zeichneten sie sich durch eine recht

### BRUTTOINLANDSPRODUKT<sup>1)</sup>

Veränderungen zum Vorjahr in Prozent

	2005	2006	2007
<b>Welt</b>	3,5	4,0	3,7
USA	3,1	2,9	2,2
EU	2,0	3,2	2,9
Deutschland	1,0	3,1	2,6
Großbritannien	1,8	2,9	3,1
Osteuropa	5,5	6,1	5,2
Russland	6,4	7,4	8,1
Asien <sup>2)</sup>	7,2	7,8	8,0
China	10,4	11,1	11,4
Indien	9,2	9,7	8,5
Japan	1,9	2,4	2,1
Lateinamerika	4,7	5,5	5,4
Brasilien	3,2	3,7	5,3

<sup>1)</sup> Quelle: Global Insight, April 2008

<sup>2)</sup> Ohne Japan

stabile, unabhängige wirtschaftliche Lage aus. Insgesamt wuchs die **Weltwirtschaft** – trotz der weiterhin hohen Energiepreise, die vor allem das Konsumverhalten der Privathaushalte drosselten – im Jahr 2007 um 3,7 Prozent und damit fast so stark wie im Vorjahr.

Die Immobilien- und Finanzkrise in den **USA** ließ vor allem den privaten Konsum und damit die Binnennachfrage einbrechen. Einziger Lichtblick für die US-Wirtschaft war der schwache Dollar: Er sorgte für hohe Exportraten – und letztlich dafür, dass das BIP im Kalenderjahr 2007 um 2,2 Prozent zunahm. Dies schmälerte die immer stärker werdende Angst vor einer bevorstehenden Rezession jedoch ebenso wenig wie Leitzinssenkungen und angekündigte Konjunkturprogramme.

Trotz des starken Euros nahmen Export, Investitionen und Konsum im **Euroraum** robust und nachhaltig zu: Eine positive Entwicklung auf dem Arbeitsmarkt begünstigte in **Deutschland** die Binnennachfrage, und auch die Investitionen auf Unternehmensseite zogen an. Getragen vom Dienstleistungssektor und von starken Exporten legte auch das BIP in **Großbritannien** mit einem Plus von 3,1 Prozent ordentlich zu, trotz der Turbulenzen am Finanzmarkt zum Jahresende 2007.

Die Entwicklung der Wirtschaft **Japans** enttäuschte, obwohl es im Export vom sehr schwachen Yen profitierte: Konsum und die Investitionen blieben weit hinter den Erwartungen zurück, sodass letztendlich nur ein BIP-Wachstum von 2,1 Prozent erreicht wurde.

Weiterhin rasant entwickelten sich dagegen die **Schwellenländer**, besonders die asiatischen: Im internationalen Vergleich ragen nach wie vor **China** und **Indien** hervor mit Zuwachsraten des BIP von 11,4 beziehungsweise 8,5 Prozent. Die Wirtschaft **Lateinamerikas** wuchs um robuste 5,4 Prozent, sie profitierte von einer guten Binnennachfrage und von den hohen Rohstoffpreisen am Weltmarkt. Auch unser Hauptmarkt hier, **Brasilien**, konnte sich deutlich steigern. In **Russland** begünstigten die hohen Ölpreise die Wirtschaftsentwicklung; zudem zogen die Investitionen an.

#### **Entwicklung der Druckbranche in unseren größten Märkten sehr unterschiedlich**

In den Schwellenländern zog die Nachfrage nach Printprodukten weiter an – teilweise überproportional zum Wirtschaftswachstum; qualitativ hochwertige Drucksachen haben stark an Bedeutung gewonnen. In den Industrieländern setzten Druckereien vorrangig auf Rationalisierungsinvestitionen; gestiegene Energie- und Papierpreise sowie höhere Personalkosten konnten sie wie in den Vorjahren nur bedingt an ihre Endkunden weitergeben – mehr zur Situation unserer verschiedenen Kundensegmente lesen Sie auf den Seiten 88 bis 90.

## Rahmenbedingungen

In unseren beiden größten Märkten, in Deutschland und in den USA, hätte die Stimmung in der Druckbranche kaum unterschiedlicher sein können als im Berichtsjahr – obwohl die Volkswirtschaften mit ähnlichen Raten wuchsen: Die deutsche Druckindustrie setzte den Trend aus dem Vorjahr fort; geschäftliche Situation und Beschäftigungsquote verbesserten sich weiter, wenn auch die Produktion im Jahr 2007 lediglich um 2,6 Prozent gegenüber dem Vorjahr zunahm (Quelle: bvdm). Die Kapazitätsauslastung bei den Druckereien stieg gegen Ende des Jahres an; im Jahresdurchschnitt lag sie bei über 85 Prozent. Dagegen wurde die amerikanische Druckindustrie von der allgemein schwächelnden Wirtschaft spürbar in Mitleidenschaft gezogen, wie die Grafik rechts zeigt, erreichte die Kapazitätsauslastung zum Ende des Berichtsjahres nur 75 Prozent.

Im Bericht aus den Regionen auf den Seiten 79 bis 83 gehen wir detailliert auf die Entwicklungen des Druckereimarkts in den verschiedenen Ländern ein und berichten über Messen oder zollrechtliche Beschränkungen.

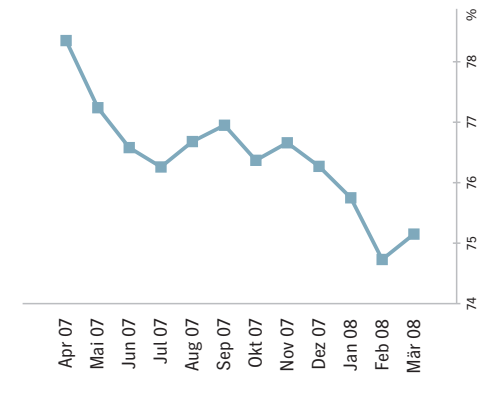
### Wettbewerbsstruktur der Branche: Wechselkursverhältnisse begünstigen nichteuropäische Wettbewerber erheblich

In den letzten fünf Jahren haben sich die Wechselkursverhältnisse gravierend zugunsten von Anbietern verschoben, die ihre Wertschöpfung außerhalb des Euroraums angesiedelt haben. Wie Sie in der Grafik rechts erkennen können, haben sich die Verhältnisse im Berichtsjahr entgegen unserer Erwartungen durch die nochmalige deutliche Abwertung des US-Dollar weiter zu unseren Lasten verschlechtert.

Im Bereich der Bogenoffset-Drucktechnologie sind wir Weltmarktführer. Neben unseren beiden Hauptwettbewerbern, König & Bauer und MAN Roland, die ihren Sitz ebenfalls in Deutschland haben, gibt es in diesem Bereich einige japanische Wettbewerber wie Komori, Ryobi und Mitsubishi, die in den letzten Jahren enorm von der Abwertung von Yen und Dollar profitiert haben. Zudem nutzten die japanischen Wettbewerber die Wechselkursverhältnisse, um stärker als bisher in verschiedene europäische und südostasiatische Märkte einzudringen. Der Wettbewerb wurde hierdurch nochmal verschärft – auf die Gefahr einer solchen Entwicklung und ihren Auswirkungen auf unsere Spielräume in der Preisgestaltung hatten wir im Risikobericht des Vorjahres hingewiesen.

### KAPAZITÄTSAUSLASTUNG DRUCKINDUSTRIE USA

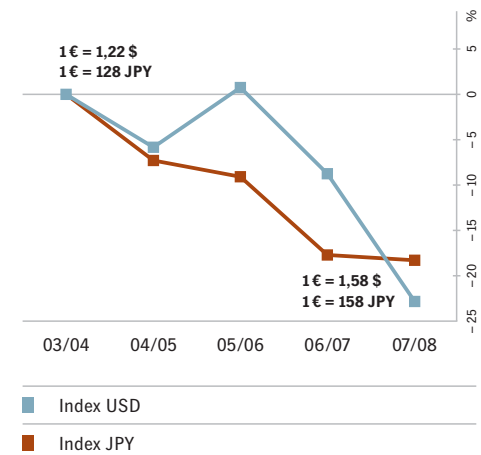
Angaben in Prozent



Quelle: Federal Reserve

### AUFWERTUNG DES EURO

Schlusskurse Geschäftsjahr



Quelle Kurse: Bloomberg

Im Weiterverarbeitungsbereich wird der Markt von vielen kleinen und drei größeren Anbietern geprägt, die jeweils einen Marktanteil von über 10 Prozent halten; zu diesen zählt auch Heidelberg. Unsere Hauptwettbewerber in der Weiterverarbeitung, Bobst und Müller Martini, produzieren international und sind daher unabhängiger von Währungskonstellationen. Ein neuer Konkurrent aus Japan, Horizon, hat im Berichtsjahr verstärkt europäische Märkte und die USA ins Visier seiner Marketing- und Vertriebsaktivitäten genommen. Wie im Bogenoffsetbereich sind gerade die USA zurzeit mit Abstand der schwierigste Markt für uns.

Wir heben uns mit unserer Lösungsanbieterstrategie deutlich vom Markt ab, wie wir auf den Seiten 35 bis 37 ausführen; zudem haben wir unsere strategischen Erfolgsfaktoren auch im Berichtsjahr wieder gestärkt, beispielsweise haben wir unser Produktportfolio noch wettbewerbsfähiger gemacht und unseren Service weiter ausgebaut. Unsere Kunden honorieren, dass sie mit unseren Lösungen gewinnbringend auf aktuelle Entwicklungen reagieren können, wie auf steigende Papier- und Personalkosten und immer kürzere Laufzeiten; auch in den Schwellenländern steigt die Nachfrage nach durchgängigen Lösungen. Unsere Marktanteile konnten wir daher trotz der schwierigen Rahmenbedingungen mit unserer Strategie in fast allen Regionen und Ländern halten.

## Geschäftsverlauf – Wachstumsziele im schwierigen Marktumfeld nicht erreicht

- > **Umsatzrückgang um 3,5 Prozent**
- > **Geschäftsjahr ohne größere Fachmesse**
- > **Umsatzanteil der Schwellenländer weiter angestiegen**

Unsere Geschäftsentwicklung ist in der zweiten Hälfte des Berichtsjahrs durch die trüben Konjunkturaussichten erheblich gebremst worden. Da keine größere Fachmesse stattfand, fehlten positive Impulse, die diese negativen Faktoren hätten ausgleichen können. Daher konnten wir die Umsatzziele, die wir uns vor einem Jahr gesetzt hatten, nicht erreichen, obwohl wir Rekordumsätze in Deutschland, unserem größten Markt, erzielten. Die positive Resonanz unserer ›Open Houses‹ zeigt uns, dass ein hohes Investitionsvolumen in einzelnen Märkten auch im Geschäftsjahr vor der Fachmesse drupa möglich ist. Belastet hat unsere Geschäftsentwicklung zudem die Tatsache, dass sich die Wechselkurse für uns ungünstiger entwickelten, als wir erwartet hatten.

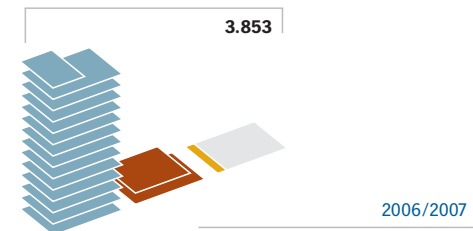
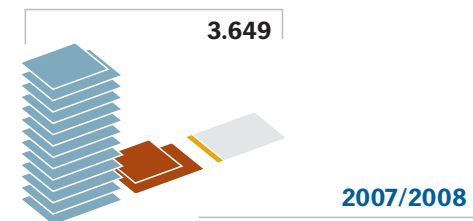
### Auftragseingang: Bestellvolumen ohne Fachmesse rückläufig

Im Vorjahr hatte die Messe IPEX, die im April 2006 in Großbritannien stattfand, für einen fulminanten Start in das Geschäftsjahr gesorgt. Dagegen zeichnete sich das Berichtsjahr durch einen recht gleichförmigen Geschäftsverlauf ohne besondere Auftragsspitzen aus. Auffallend gering war das Bestellvolumen im vierten Quartal – hier wirkten sich konjunkturelle Unsicherheiten und eine Investitionszurückhaltung im Vorfeld der drupa aus sowie die negativen Auswirkungen der Wechselkursverhältnisse. Im Vergleich zum erfolgreichen Vorjahr ging der **Auftragseingang** des Heidelberg-Konzerns mit 3.649 Mio € um 5 Prozent zurück – 2 Prozent des Rückgangs sind dabei auf die negativen Währungseinflüsse des Berichtsjahrs zurückzuführen. Im Durchschnitt erreichten wir pro Quartal ein Bestellvolumen von etwa 910 Mio €; deutlich von diesem Durchschnitt wich das vierte Quartal ab, in dem wir nur 825 Mio € erzielten.

Während die Auftragseingänge in der Sparte Press insgesamt um 5 Prozent abnahmen, waren wir mit der Speedmaster XL105 erneut erfolgreich – die Bestellungen für sie kletterten auf rund 430 Mio €. Zufrieden waren wir in der Sparte auch mit der Nachfrage nach unserer Workflow-Software Prinect. Die Auftragseingänge der Sparte Postpress sanken um 7 Prozent;

### AUFTRAGSEINGÄNGE NACH SPARTEN

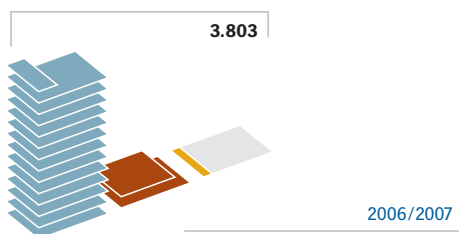
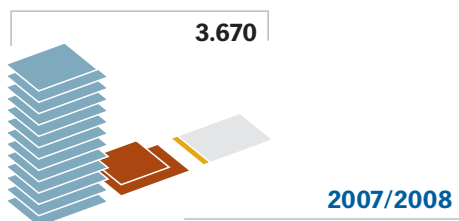
Angaben in Mio €



■ Press	<b>3.200</b>	– 5 %
■ Postpress	<b>419</b>	– 7 %
■ Financial Services	<b>30</b>	– 19 %
<b>Heidelberg-Konzern</b>	<b>3.649</b>	<b>– 5 %</b>
(währungsbereinigt)	3.754	– 3 %

## UMSATZ NACH SPARTEN

Angaben in Mio €



■ Press	<b>3.213</b>	- 3 %
■ Postpress	<b>427</b>	- 4 %
■ Financial Services	<b>30</b>	- 19 %
<b>Heidelberg-Konzern</b>	<b>3.670</b>	<b>- 3 %</b>
(währungsbereinigt)	3.772	- 1 %)

im Bericht der einzelnen Sparten auf den Seiten 75 bis 78 beschreiben wir die Hintergründe detailliert. Dort erklären wir auch, weshalb wir das Volumen der direkten Finanzierungen gezielt verringern und dass daher die Auftrags- und Umsatzzahlen der Sparte Financial Services planmäßig zurückgingen.

Die Entwicklung in unseren beiden größten Märkten, Deutschland und den USA, hätte kaum unterschiedlicher als im Berichtsjahr sein können: Während wir in Deutschland das hohe Vorjahresvolumen nochmals steigern konnten, ließen Rezessionsängste und die weiteren Auswirkungen der Kreditkrise die Investitionsneigung unserer Kunden in den USA sinken; enorme Währungsvorteile, die unsere japanischen Wettbewerber genossen, taten ihr Übriges. Folglich gingen die Auftragseingänge in den USA deutlich zurück, schwach war vor allem die zweite Hälfte des Berichtsjahres. Auch in Großbritannien, Frankreich und Japan war der Geschäftsjahresverlauf für uns nicht zufriedenstellend. Gestützt wurde unser Auftragsvolumen dagegen durch die Erholung des chinesischen Marktes: Hier stieg das Investitionsvolumen wie erwartet wieder auf ein normales Maß an, nachdem die Zollproblematik der Vorjahre geklärt war. In anderen wichtigen Schwellenländern wuchs das Bestellvolumen ebenfalls. Während wir im Vorjahr in den Schwellenländern insgesamt Auftragseingänge von 1.292 Mio € erzielten, waren es im Berichtsjahr 1.318 Mio €. Dadurch ist ihr Anteil am Gesamtauftragsvolumen weiter angestiegen – auf nunmehr 36 Prozent, vor zehn Jahren hatte der Anteil lediglich 17 Prozent betragen!

### Umsatz: traditionell starkes viertes Quartal fiel deutlich schwächer aus

Es ist uns im Berichtsjahr nicht gelungen, wie angestrebt ein moderates Umsatzwachstum zu erreichen: Mit 3.670 Mio € unterschritt der **Umsatz** den Vorjahreswert um 3,5 Prozent; auch währungsbereinigt erreichte er nicht das Vorjahresniveau. Zwar konnten wir den Umsatz von Quartal zu Quartal steigern, dennoch war die Entwicklung eher gedämpft: Bereits ab dem zweiten Quartal lag der Umsatz jeweils knapp unter den guten Vorjahreswerten. Das bei Heidelberg traditionell stärkste vierte Quartal – das Quartal direkt vor der Fachmesse drupa – blieb dann mit 1.102 Mio € um 9 Prozent hinter dem Vorjahr zurück.

## Geschäftsverlauf

Die Umsätze in der Sparte Press lagen um 3 Prozent unter dem Vorjahreswert, erfreulicherweise ist aber der Anteil, den unsere großformatige Speedmaster XL105 dazu beigetragen hat, weiterhin kräftig gestiegen. Ebenfalls positiv verlief das Berichtsjahr bei der Gallus-Gruppe: Der Umsatz mit Flexodruckmaschinen nahm deutlich zu. Von der gedämpften Stimmung im wichtigen US-Markt wurde die Sparte Postpress besonders hart getroffen: Der Rückgang in diesem Markt ist hauptverantwortlich für den Umsatzrückgang der Sparte insgesamt.

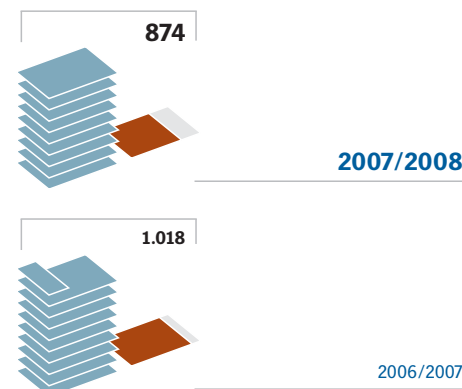
Inzwischen macht sich bezahlt, dass wir unseren Fokus früh auf die Märkte der Schwellenländer gerichtet hatten: Vor allem in der Region ›Eastern Europe‹ konnten wir den Umsatz erheblich steigern. Dagegen erreichte die Region ›Asia/Pacific‹ trotz der Erholung des chinesischen Marktes die Vorjahreswerte und auch unsere Erwartungen nicht; die Gründe hierfür waren die äußerst problematische Währungssituation für europäische Anbieter in Japan sowie ein spürbarer Umsatzrückgang in Australien.

#### Auftragsbestand: im Vorfeld der Fachmesse drupa um 14 Prozent unter dem Vorjahr

Im ersten Quartal des Berichtsjahrs war unser Auftragsbestand deutlich angestiegen. Im weiteren Verlauf veränderte er sich zunächst nur geringfügig, um dann zum Bilanzstichtag hin so stark abzufallen, dass er das geringste Niveau der vergangenen vier Jahre erreichte. Im Vergleich zum Stichtag des Vorjahrs ging der Auftragsbestand – hauptsächlich aufgrund der Sparte Press – von 1.018 Mio € auf 874 Mio € zurück. Auch die Auftragsreichweite verringerte sich: Am 31. März 2008 betrug sie 2,9 Monate.

#### AUFTRAGSBESTAND NACH SPARTEN

Angaben in Mio €



■ Press	<b>801</b>	- 14 %
■ Postpress	<b>73</b>	- 17 %
<b>Heidelberg-Konzern</b>	<b>874</b>	- 14 %

#### FÜNFJAHRESÜBERSICHT GESCHÄFTSVERLAUF

Angaben in Mio €

	2003/2004 <sup>1)</sup>	2004/2005 <sup>1)</sup>	2005/2006	2006/2007	2007/2008
Auftragseingänge	3.247	3.508	3.605	3.853	3.649
Umsatz	3.114	3.207	3.586	3.803	3.670
Auftragsbestand	749	1.046	1.017	1.018	874
Auftragsreichweite <sup>2)</sup>	2,9	3,9	3,4	3,2	2,9

<sup>1)</sup> Continuing Operations

<sup>2)</sup> Auftragsbestand dividiert durch den durchschnittlichen monatlichen Umsatz

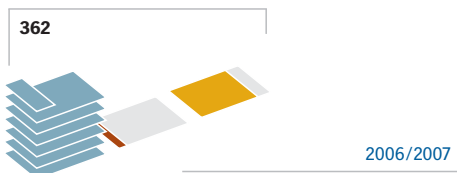
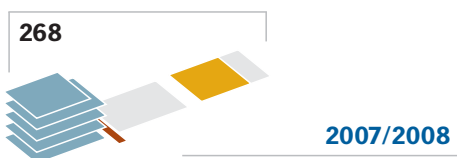


## Ertragslage – operatives Ergebnis unter Vorjahresniveau

- > **Umsatzrückgang bedingt niedrigeres operatives Ergebnis**
- > **Operative Umsatzrendite bei 7,3 Prozent nach bereinigtem Vorjahreswert von 7,9 Prozent**
- > **Jahresüberschuss mit 142 Mio € auf bereinigtem Vorjahresniveau**

### ERGEBNIS DER BETRIEBLICHEN TÄTIGKEIT<sup>1)</sup>

Angaben in Mio €



	2007/2008	2006/2007
■ Press	239	314
■ Postpress	- 7	7
■ Financial Services	36	41
<b>Heidelberg-Konzern</b>	<b>268</b>	<b>362</b>

<sup>1)</sup> Vorjahr beinhaltet positive Einmaleffekte in Höhe von 60 Mio €

Im Geschäftsbericht 2006/2007 hatten wir prognostiziert, dass wir – unter anderem unter der Voraussetzung eines moderaten Umsatzanstiegs – das bereinigte Ergebnis der betrieblichen Tätigkeit im Berichtsjahr von 302 Mio € auf 330 bis 345 Mio € steigern würden; der Vorjahreswert war durch Sondereffekte in Höhe von 60 Mio € durch den Verkauf der Linotype GmbH und die Sale-and-leaseback-Transaktion für das Forschungs- und Entwicklungszentrum in Heidelberg begünstigt worden. Weil unser Geschäft in der zweiten Jahreshälfte aufgrund der veränderten wirtschaftlichen Rahmenbedingungen rückläufig war, haben wir dieses Ziel nicht erreicht.

#### Ergebnisrechnung: Ergebnis der betrieblichen Tätigkeit liegt deutlich unter dem bereinigten Niveau des Vorjahrs

Der Heidelberg-Konzern erzielte im Berichtsjahr ein **Ergebnis der betrieblichen Tätigkeit** von 268 Mio €. Damit haben wir eine operative Umsatzrendite von 7,3 Prozent erreicht. Im Vorjahr hatte sie, bereinigt um positive Einmaleffekte, noch 7,9 Prozent betragen: Die Umsatzrendite ist im Berichtsjahr also nur geringfügig zurückgegangen.

Positiv auf das Ergebnis wirkte zum einen, dass wir weiterhin an der Senkung unserer Strukturkosten durch Effizienzsteigerungen gearbeitet haben; zum anderen wurde das Ergebnis weniger als im Vorjahr von Aufwendungen für Forschung und Entwicklung belastet. So konnten wir die ergebnisdämpfenden Faktoren des Berichtsjahrs teilweise kompensieren: die rückläufigen Deckungsbeiträge durch den geringeren Umsatz, den gestiegenen Personalaufwand, die weiterhin hohen Energie- und Rohstoffpreise sowie die erheblich höheren Belastungen durch die ungünstigen Wechselkursverhältnisse.

Es gelang uns im Berichtsjahr, das Ergebnis ab dem zweiten Quartal jeweils im Vergleich zum Vorquartal zu verbessern; am ergebnisstärksten war das vierte Quartal mit 91 Mio €. Im Gesamtjahr unterschritten wir jedoch in der Sparte Press das vergleichbare Vorjahresergebnis um 6 Prozent. In der Sparte Postpress verfehlten wir den guten Vorjahreswert noch deutlicher: Weil die Rahmenbedingungen für diese Sparte durch die Abhängigkeit vom US-Markt äußerst ungünstig waren, fiel ihr Ergebnis negativ aus. In der Sparte Financial

## Ertragslage

Services erzielten wir – trotz des wie geplant rückläufigen Finanzierungsvolumens – erneut ein ausgezeichnetes Ergebnis; hierzu trug vor allem das generell stabile Risikoumfeld in unseren Hauptfinanzierungsmärkten sowie weitere Portfoliooptimierungen bei.

**GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG**

Angaben in Mio €

	2006/2007	2006/2007 bereinigt <sup>1)</sup>	2007/2008
<b>Umsatzerlöse</b>	3.803	3.803	3.670
<b>Ergebnis der betrieblichen Tätigkeit</b>	362	302	268
– in Prozent vom Umsatz	9,5	7,9	7,3
Finanzergebnis	– 62	– 62	– 69
<b>Ergebnis vor Steuern</b>	300	240	199
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	37	96	57
– Steuerquote in Prozent	12,3	40,0	28,6
<b>Jahresüberschuss</b>	263	144	142
– in Prozent vom Umsatz	6,9	3,8	3,9

<sup>1)</sup> Bereinigt um positive Einmaleffekte sowie um den Steuerertrag aus Körperschaftsteuergutschrift

**Gewinn- und Verlustrechnung: Jahresüberschuss auf bereinigtem Vorjahresniveau**

Trotz sehr hoher Energie- und Rohstoffkosten konnten wir den **Materialaufwand** unter das Niveau des Vorjahrs senken. Bezogen auf die Gesamtleistung ist die Materialaufwandsquote konstant bei 43,7 Prozent geblieben. Wie ist uns dies gelungen? Langfristige Vertragsgestaltungen und umfangreiche Wertanalysen haben dazu beigetragen, dass wir Kosten in einigen Produktgruppen reduzieren konnten. Da der Großteil unserer Lieferanten bislang im Euro-Raum angesiedelt ist, wirken sich Währungskursveränderungen im Beschaffungsbereich kaum aus: Währungsbereinigt ist die Materialaufwandsquote daher sogar leicht gesunken.

Die **Personalkosten** sind gegenüber dem Vorjahr um 1,4 Prozent angestiegen. Hauptgrund hierfür sind der Tarifabschluss sowie Neueinstellungen, die wir vorgenommen haben, um das anspruchsvolle Produktionsprogramm bewältigen zu können. Einen weiteren Anstieg der Personalkosten konnten wir teilweise durch unsere Vereinbarungen zur Zukunftssicherung kompensieren – unsere Vereinbarungen zur Arbeitszeitverlängerung von nunmehr 7 Prozent ohne Entgeltausgleich haben wir ausgeschöpft.

Die **Abschreibungen** gingen im Berichtsjahr leicht zurück. Dank unseres konsequenten Kostenmanagements ist es uns gelungen, das **sonstige betriebliche Ergebnis** – also die Saldogröße aus sonstigen betrieblichen Erträgen und Aufwendungen – bereinigt um Sondereffekte überproportional zum Rückgang der Gesamtleistung zu senken.

Das **Finanzergebnis** verringerte sich um 7 Mio € auf – 69 Mio €. Während sich das darin enthaltene Zinsergebnis leicht von – 56 auf – 55 Mio € verbesserte, fiel das Beteiligungsergebnis schlechter aus.

Im Vorjahr hatten wir einen zusätzlichen Steuerertrag von 73 Mio € erzielt, der aus einer Änderung des Körperschaftsteuergesetzes resultierte; bereinigt um Sondereffekte betrug die Steuerquote 40 Prozent. Im Berichtsjahr sank die **Steuerquote** vor allem durch die positiven Effekte der Unternehmenssteuerreform auf knapp 29 Prozent!

Der **Jahresüberschuss** erreichte mit 142 Mio € beziehungsweise 3,9 Prozent vom Umsatz das Niveau des bereinigten Vorjahreswerts von 144 Mio €, dagegen verbesserte sich das **Ergebnis je Aktie** aufgrund der geringeren Aktienanzahl mit 1,81 € geringfügig gegenüber dem Vorjahreswert.

## FÜNFJAHRESÜBERSICHT ERTRAGSLAGE

Angaben in Mio €

	2003/2004	2004/2005	2005/2006	2006/2007 <sup>2)</sup>	2007/2008
Ergebnis der betrieblichen Tätigkeit	79 <sup>1)</sup>	171 <sup>1)</sup>	277	302	268
– in Prozent vom Umsatz	2,1	5,1	7,7	7,9	7,3
Jahresfehlbetrag/-überschuss	– 695	59	135	144	142
– in Prozent vom Umsatz	– 18,6	1,8	3,8	3,8	3,9
Ergebnis je Aktie in €	– 8,16	0,69	1,58	1,77	1,81

<sup>1)</sup> Vor Restrukturierungsaufwendungen

<sup>2)</sup> Bereinigt um positive Einmaleffekte sowie um den Steuerertrag aus Körperschaftsteuergutschrift

## Vermögenslage – Mittelbindung verringert

- > **Investitionen durch Bau der Halle 11 gestiegen**
- > **Abschluss des zweiten Aktienrückkaufprogramms**
- > **Kennzahl ›Working Capital bezogen auf den Umsatz‹ gesenkt**

Unser oberstes Unternehmensziel ist es, einen positiven Wertbeitrag für den Heidelberg-Konzern zu erzielen. Dazu soll der Kapitaleinsatz und somit auch die Kapitalkosten ständig optimiert werden. Dies erreichen wir zum einen, indem wir die nicht betriebsnotwendigen Vermögenswerte über aktives Asset Management veräußern; zum anderen indem wir das Working Capital weiter reduzieren.

### Aktiva: Investitionen in den Geschäftsbereich Verpackungsdruck

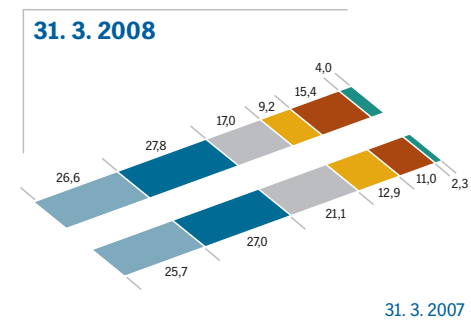
Am 31. März 2008 betrug die **Bilanzsumme** des Heidelberg-Konzerns 3.507 Mio € nach 3.339 Mio € am Bilanzstichtag des Vorjahrs – damit ist sie in den letzten zwölf Monaten um 168 Mio € angestiegen.

Wie Sie in der Tabelle rechts sehen können, resultiert diese Zunahme ungefähr zur Hälfte aus dem **Anlagevermögen**: Im Vergleich zum Vorjahr haben wir die **Investitionen** um 22 Prozent auf 217 Mio € angehoben. Wir haben diese Mittel vor allem verwendet, um Rationalisierungspotenziale auszuschöpfen und um Produktionsanlagen für neue Produkte zu schaffen. Ein wichtiges Projekt war der Bau der Montagehalle 11 am Standort Wiesloch-Walldorf, die wir im September 2007 eingeweiht haben. Sie ist eine nötige Vorleistung, um zukünftig Umsatz und Ertrag mit unseren Großmaschinen erwirtschaften zu können: In ihr wird die neue Maschinengeneration der größeren Formatklasse, die Speedmaster XL 145 und die Speedmaster XL 162, montiert und interessierten Kunden präsentiert. Das Gesamtinvestitionsvolumen des Projekts beträgt 45 Mio €, der Großteil dieser Summe entfiel auf das Berichtsjahr. Weitere Investitionsschwerpunkte waren Ersatz- und Erweiterungsinvestitionen sowie das Heidelberg Produktionssystem. Wenn es dazu beiträgt, die Kapitalbindung zu begrenzen, nutzen wir Leasing als Finanzierungsform; dies ist insbesondere bei Immobilien, beim Fuhrpark und im IT-Bereich der Fall.

Der Produktionsanlauf der neuen Produkte hat dazu geführt, dass die **Vorräte** trotz des Umsatzrückgangs angestiegen sind. Dafür lagen die **Forderungen aus Lieferungen und Leistungen** zum 31. März 2008 deutlich unter dem Vorjahresniveau. Verringern konnten

### AKTIVA

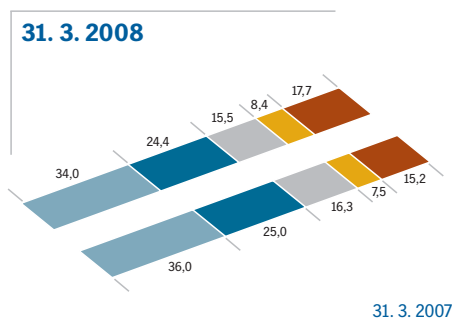
Anteil an Bilanzsumme in Prozent



	31. 3. 2008	31. 3. 2007
Anlagevermögen	932	857
Vorräte	974	901
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	596	705
Forderungen aus Absatzfinanzierung	323	431
Sonstige Vermögenswerte	540	369
Flüssige Mittel	142	76
	<b>3.507</b>	<b>3.339</b>

## PASSIVA

Anteil an Bilanzsumme in Prozent



	31. 3. 2008	31. 3. 2007
■ Eigenkapital	<b>1.193</b>	1.202
■ Rückstellungen	<b>855</b>	836
■ Finanzverbindlichkeiten	<b>544</b>	543
■ Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	<b>295</b>	250
■ Sonstige Verbindlichkeiten	<b>620</b>	508
	<b>3.507</b>	<b>3.339</b>

wir im Berichtsjahr auch unsere **Forderungen aus Absatzfinanzierung**: Sie gingen nochmals um 108 Mio € auf 323 Mio € am Bilanzstichtag zurück. Wir treten weiterhin hauptsächlich als Vermittler zwischen unseren Kunden und unseren Finanzierungspartnern auf; zur Reduzierung hat zudem beigetragen, dass wir Teile unseres Finanzierungsportfolios in den USA verkaufen konnten und dass einige Kredite vorzeitig abgelöst wurden. Da sich vor allem im Inland der Abzinsungssatz erhöht hat, sind die Pensionsverpflichtungen gesunken; bei einem nahezu identischen Fondsvermögen ist dadurch die Überdeckung durch das Fondsvermögen angestiegen; dies trug dazu bei, dass die Sonstigen Vermögenswerte im Vorjahresvergleich zunahmen.

### Passiva: stabile Kapitalstruktur

Das **Eigenkapital** des Heidelberg-Konzerns hat sich leicht von 1.202 Mio € im Vorjahr auf 1.193 Mio € verringert. Bezogen auf die Bilanzsumme ist die Eigenkapitalquote damit von 36,0 auf 34,0 Prozent gesunken. Zum Rückgang trugen zum einen die Dividendenausschüttung in Höhe von 75 Mio € nach der Hauptversammlung 2007 und zum anderen negative Währungsauswirkungen bei; darüber hinaus verringerte sich das Eigenkapital durch unser zweites Aktienrückkaufprogramm, das wir im November 2006 begonnen und im September 2007 abgeschlossen haben: Mit diesem Programm haben wir 5 Prozent des Grundkapitals zurückgekauft – in Verbindung mit dem ersten Aktienrückkaufprogramm, das im Juni 2006 endete, sind es 10 Prozent. Damit haben wir den potenziellen Verwässerungseffekt der Wandelanleihe schon jetzt ausgeglichen. Den Großteil dieser zurückgekauften Aktien hatten wir bereits zum Ende des Vorjahrs eingezogen, zum Ende des Berichtsjahrs dann den überwiegenden Rest. Zum Bilanzstichtag halten wir 400.000 eigene Aktien, die für Belegschaftsaktienprogramme vorgesehen sind. Faktoren, die der Minderung des Eigenkapitals entgegenwirkten, waren der Jahresüberschuss und die versicherungsmathematischen Gewinne bei den Pensionsverpflichtungen, die erfolgsneutral im Eigenkapital abgebildet werden.

Kaum verändert im Vorjahresvergleich haben sich die **Rückstellungen**; die **Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen** sind auf einem höheren Stand als zum 31. März 2007. Es ist uns gelungen, einen Anstieg der **Finanzverbindlichkeiten** zu verhindern: Am 31. März 2008 hatten sie einen Wert von 544 Mio €. Aufgrund des guten Free Cashflows konnten wir die Dividendenzahlung und den Aktienrückkauf aus operativen Mittelzuflüssen finanzieren. Dadurch ist es uns auch gelungen, unsere Nettofinanzverschuldung zu reduzieren; zum 31. März 2008 betrug sie 487 Mio €. Dies erweitert den finanziellen Spielraum, den wir für Akquisitionen im konjunkturunabhängigen Service- und Verbrauchsmaterialgeschäft haben.

## Vermögenslage

Unsere **Haftungsverhältnisse** aus Bürgschaften und Garantien sind im Berichtsjahr um 39 Mio € auf 180 Mio € zurückgegangen; unsere **sonstigen finanziellen Verpflichtungen** beinhalten Leasing- und Mietverpflichtungen sowie Investitionszusagen und hatten am Bilanzstichtag einen Wert von 480 Mio €; damit sind sie gegenüber dem Vorjahr ebenfalls zurückgegangen, und zwar um 16 Mio €.

### Working Capital: erste Erfolge des Programms ›Heidelberg Excellence‹

Eines der erklärten Ziele unseres Programms ›Heidelberg Excellence‹ ist es, das Volumen des Working Capitals zu senken und damit die Mittelbindung zu begrenzen – eine genauere Beschreibung des Programms finden Sie ab Seite 98. Mittelfristig wollen wir mithilfe des Programms die Kennzahl ›Working Capital bezogen auf den Umsatz‹ auf bis zu 30 Prozent senken. Wie die Tabelle rechts zeigt, haben wir im Berichtsjahr einen ersten Schritt in die richtige Richtung getan: Die Kennzahl ging von 33,6 auf 32,5 Prozent zurück, was hauptsächlich dem Rückgang der Forderungen sowie dem Anstieg der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen zu verdanken war.

### WORKING CAPITAL

Angaben in Mio €

	31. 3. 2007	31. 3. 2008
Vorräte	901	974
+ Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	705	596
./. Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	250	295
./. Erhaltene Anzahlungen	80	82
	1.276	1.193
Bezogen auf den Umsatz	33,6 %	32,5 %

### FÜNFJAHRESÜBERSICHT VERMÖGENSLAGE<sup>1)</sup>

Angaben in Mio €

	2003/2004	2004/2005	2005/2006	2006/2007	2007/2008
Bilanzsumme	4.232	3.660	3.281	3.339	3.507
Eigenkapital	1.230	1.166	1.138	1.202	1.193
– in Prozent der Bilanzsumme	29,1	31,9	34,7	36,0	34,0
Working Capital	1.288	1.091	1.199	1.276	1.193
– in Prozent vom Umsatz	34,4	32,5	33,4	33,6	32,5
Nettofinanzverschuldung <sup>2)</sup>	861	731	672	562	487

<sup>1)</sup> Zahlen für den Heidelberg-Konzern; bis zum Geschäftsjahr 2004/2005 einschließlich der Bereiche Digital und Web Systems

<sup>2)</sup> Summe der Finanzschulden (Wandelanleihe, Schuldscheindarlehen, Bankkredite) und Pensionsrückstellungen abzüglich der Wertpapiere und Flüssigen Mittel

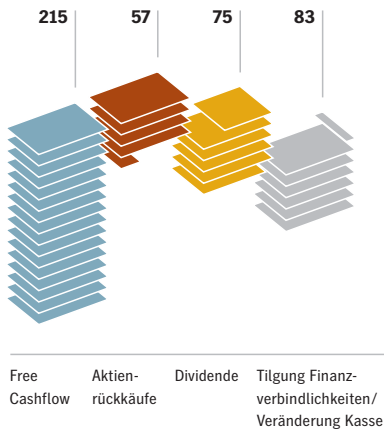
## Finanzlage – erneut hoher Free Cashflow

- > **Guter operativer Cashflow**
- > **Mittelfreisetzung aus Reduzierung des Working Capital**
- > **Kapitalausstattung auf gutem Niveau**

Das oberste Ziel unserer Finanzpolitik ist es, die Zahlungsfähigkeit des Heidelberg-Konzerns jederzeit sicherzustellen, seine finanzielle Unabhängigkeit zu wahren und die Finanzkraft des Konzerns zu stärken.

### VERWENDUNG DES FREE CASHFLOW

Angaben in Mio €



### Kapitalflussrechnung: Ziel beim Free Cashflow konnte übertroffen werden

Ein wichtiger Indikator für die Finanzkraft eines Unternehmens ist der Free Cashflow – die Innenfinanzierungskraft Heidelbergs war auch im Berichtsjahr wieder erfreulich stark: Unser Ziel, einen **Free Cashflow** in Höhe von 4 Prozent vom Umsatz zu erreichen, konnten wir mit 5,9 Prozent deutlich übertreffen! Trotz der letztjährigen Einmaleffekte lag er lediglich um 14 Mio € unter dem Vorjahreswert. Mit den erwirtschafteten Finanzmitteln konnten wir, wie die Grafik links zeigt, unser Aktienrückkaufprogramm durchführen und die Dividende an unsere Aktionäre zahlen; darüber hinaus standen uns weitere Finanzmittel zur Verfügung, sodass unsere Finanzverbindlichkeiten im Berichtsjahr nicht angestiegen sind.

Mit 290 Mio € erreichte der **Cashflow** ein gutes Niveau; den Vorjahreswert erreichten wir jedoch nicht. Im Gegensatz zum Vorjahr ist es uns gelungen, aus den Forderungen und den Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen einen Mittelzufluss zu erzielen. Damit haben wir insgesamt im Working Capital eine geringere Mittelbindung erreicht – obwohl die Mittelabflüsse bei den Vorräten im Vorfeld der Fachmesse drupa und aufgrund von Produktionsanläufen der neuen Produkte höher waren. Auch die Mittelbindung bei den Forderungen aus Absatzfinanzierung konnten wir im Geschäftsjahr deutlich senken, da wir die Finanzierungen zunehmend externalisieren. In Summe haben wir so im Bereich der **sonstigen operativen Veränderungen** einen Zufluss von 127 Mio € erzielt.

Die **Mittelabflüsse aus der Investitionstätigkeit** stiegen gegenüber dem Vorjahr um 106 Mio € deutlich auf 202 Mio € an: Dies ist vor allem auf den hohen kompensatorischen Effekt der Mittelzuflüsse aus Anlagenabgängen im Vorjahr zurückzuführen – die aus dem Verkauf der Linotype GmbH und der Sale-and-leaseback-Transaktion beim Forschungs- und Entwicklungszentrum in Heidelberg resultierten – sowie auf die Investitionen in unsere neue Montagehalle 11 im Berichtsjahr.

### Zentrales Finanzmanagement: Liquidität sichern, Risiken minimieren

Der zentrale Bereich ›Corporate Treasury‹ steuert die Finanzierung und sichert die Liquidität des Konzerns. Seit Mai 2006 sind alle konsolidierten Tochtergesellschaften über ein internes Konto direkt mit der Inhouse-Bank der Heidelberger Druckmaschinen Aktiengesellschaft verbunden. Zudem werden grenzüberschreitende Zahlungen über unsere ›Payment Factory‹ ausgeführt. Als Resultat ist unser interner und externer Zahlungsverkehr kosteneffizient. Zudem können wir die weltweite **Liquiditätssteuerung** des Konzerns optimieren und die externe Mittelaufnahme reduzieren.

**Liquiditätsrisiken** minimieren wir konzernweit systematisch: Etwaige Mittelbedarfe der Gesellschaften und Liquiditätsrisiken, die sich hieraus ergeben könnten, erkennen wir mithilfe unserer monatlich rollierenden Liquiditätsplanung frühzeitig. Corporate Treasury identifiziert Risiken aus der Veränderung von Zinssätzen oder Währungskursen und leitet daraus geeignete Maßnahmen und Strategien ab, die diesen Risiken entgegenwirken. Teil dieser Maßnahmen sind auch derivative Finanzinstrumente, konkret: Devisentermingeschäfte, Devisenoptionen und Zinsswaps – Details hierzu und zu den Auswirkungen der Sicherungsgeschäfte finden Sie im Buch ›Die Zahlen‹ ab Seite 69.

Die **funktionale Trennung** von Handel, Abwicklung und Risiko-Controlling innerhalb des Bereichs Corporate Treasury ist ebenso sichergestellt wie die räumliche Trennung. Dieser Bereich wird regelmäßig von unserer internen Revision geprüft, damit etwaige Schwachstellen frühzeitig erkannt und behoben werden können.

Die **Liquidität zweiten Grades** für den Heidelberg-Konzern ist im Berichtsjahr auf dem Stand des Vorjahrs von 1,9 geblieben – diese Kennzahl sagt aus, in welchem Maße das kurzfristige Fremdkapital durch die kurzfristigen Vermögenswerte gedeckt ist.

### Finanzierungsstruktur: gute Kapitalausstattung

Unsere Eigenkapitalausstattung liegt – auch nach dem zweiten Aktienrückkaufprogramm – absolut etwa auf dem Vorjahresniveau. Die Grafik auf Seite 74 zeigt zum einen, dass wir unsere Finanzverbindlichkeiten in den letzten vier Jahren kontinuierlich senken konnten, und zum anderen, dass unsere **Finanzierungsstruktur** überwiegend langfristig ist. Daher hatten die ausgeprägte Krise des Finanzmarkts und die damit verbundene Verknappung von Krediten keinerlei Auswirkungen auf unsere Finanzsituation. Zum Jahresende setzten sich unsere Finanzverbindlichkeiten vor allem aus der Wandelanleihe zusammen, die im Jahr 2012 fällig sein wird, sowie aus drei Schuldscheindarlehen. Auch die Mehrheit der ausgewiesenen Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten wurde uns langfristig zugesagt.

### KAPITALFLUSSRECHNUNG HEIDELBERG-KONZERN

Angaben in Mio €

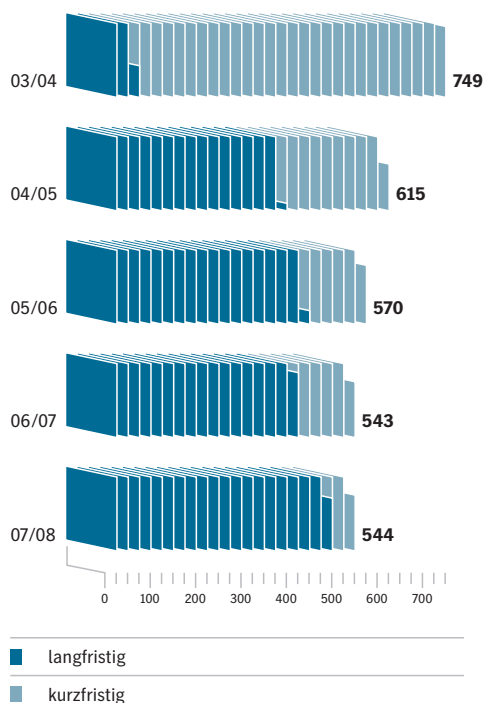
	2006/2007	2007/2008
<b>Cashflow</b> <sup>1)</sup>	325	290
Working Capital	- 112	32
Forderungen aus Absatzfinanzierung	47	80
Übrige <sup>1)</sup>	65	15
<b>Sonstige operative Veränderungen</b>	0	127
<b>Mittelabfluss aus Investitionstätigkeit</b>	- 96	- 202
- davon: Funding Pensionen/Halle 11	- 65	- 25
- davon: Mittelzufluss aus Anlagenabgängen	143	44
<b>Free Cashflow</b>	229	215
- davon: Rückkauf eigener Anteile	- 130	- 57
- davon: Dividendenzahlung	- 53	- 75

<sup>1)</sup> Vorjahreswerte wurden um aktiviertes Körperschaftsteuerguthaben in Höhe von 73 Mio € bereinigt



## ENTWICKLUNG FINANZVERBINDLICHKEITEN

Angaben in Mio €



Im Zusammenhang mit der Aufnahme eines langfristigen Darlehens in Höhe von 75 Mio € haben wir uns verpflichtet, dem Darlehensgeber Nießbrauchrechte an drei bebauten Grundstücken einzuräumen.

Die Liquidität des Konzerns sowie die uns fest zugesagten **Bankkreditlinien** verschaffen uns einen ausreichend großen Spielraum, der uns auch langfristig einen soliden Finanzierungsrahmen bietet – Liquiditätsengpässe sind daher nicht zu erwarten. Im Geschäftsjahr 2005/2006 hatten wir einen Vertrag über einen syndizierten Kreditrahmen von 550 Mio € abgeschlossen; er hat eine Laufzeit bis zum Geschäftsjahr 2010/2011 bei zwei Verlängerungsoptionen um je ein weiteres Jahr – die Optionen haben wir ausgeübt. Uns steht somit ein Kreditrahmen von 550 Mio € – den wir bisher kaum genutzt haben – bis zum Geschäftsjahr 2012/2013 zur Verfügung. Da wir bereits seit Jahren einen hohen Free Cashflow erwirtschaften, fällt unsere Bonitätseinstufung bei Banken sehr positiv aus. Ein externes Rating des Konzerns zur Einstufung seiner Kreditwürdigkeit halten wir daher zurzeit nicht für notwendig – vor allem vor dem Hintergrund, dass wir bei unseren Finanzverbindlichkeiten ein gutes Niveau erreicht haben und uns langfristige Finanzierungszusagen gewährt wurden.

Wesentliche **außerbilanzielle Finanzierungsinstrumente** wenden wir für folgende Einrichtungen an: das Forschungs- und Entwicklungszentrum, ein Verwaltungsgebäude sowie die Print Media Academy am Standort Heidelberg, zwei Verwaltungs- und Produktionsgebäude und das World Logistics Center am Standort Wiesloch-Walldorf. Die Volumina dieser Operating-Leasing-Verhältnisse finden Sie im Buch »Die Zahlen« ab Seite 73.

Weitere Ausführungen zu unseren **Kreditkonditionen**, den Fremdwährungsverbindlichkeiten, unseren Währungs- und Zinssicherungsgeschäften sowie zu den Grundzügen unseres Finanzmanagements finden Sie im Buch »Die Zahlen«.

## FÜNFJAHRESÜBERSICHT FINANZLAGE<sup>1)</sup>

Angaben in Mio €

	2003/2004	2004/2005	2005/2006	2006/2007	2007/2008
Cashflow	- 121	232	345	325 <sup>2)</sup>	290
Free Cashflow	114	152	149	229	215
- in Prozent vom Umsatz	3,0	4,5	4,2	6,0	5,9

<sup>1)</sup> Zahlen für den Heidelberg-Konzern; bis zum Geschäftsjahr 2004/2005 einschließlich der Bereiche Digital und Web Systems

<sup>2)</sup> Bereinigt um aktiviertes Körperschaftsteuerguthaben in Höhe von 73 Mio €

## Sparten – Press, Postpress und Financial Services

- > **Umsatzrendite der Sparte Press nahezu auf bereinigtem Vorjahresniveau**
- > **Sparte Postpress verfehlt Erwartungen; hohe Vorleistungen für den Verpackungsdruck**
- > **Strategie der Sparte Financial Services erfolgreich**

Mit unseren drei Sparten verfolgen wir ein gemeinsames strategisches Ziel: Um unsere Stellung als Weltmarktführer im Bereich des Bogenoffsetdrucks auszubauen, setzen wir auf ein Komplettangebot, das

- > zum einen den gesamten Druckprozess von der Druckvorstufe bis zur Weiterverarbeitung umfasst und das vollständig über unsere Software Prinect vernetzt werden kann,
- > zum anderen eine umfassende Service-Partnerschaft mit unseren Kunden einschließt, die den gesamten Lebenszyklus von der Finanzierung bis zum Wiederverkauf abdeckt sowie die Versorgung mit Ersatzteilen und Verbrauchsmaterial.

Die Produkte und Dienstleistungen unserer drei Sparten lassen sich zu Lösungen kombinieren, die genau auf den Bedarf der Kunden zugeschnitten sind. So kann jede Druckerei – ganz gleich, wie groß sie ist und wo auf der Welt sie ihren Standort hat – eine höhere Produktions- und Investitionssicherheit erreichen sowie Optimierungspotenziale ausschöpfen.

Die Sparte Press umfasst alle Produkte der Druckvorstufe und des Bogenoffset- und Flexodrucks sowie unsere Vertriebsaktivitäten im Rollenoffsetdruck. Der gesamte Weiterverarbeitungsbereich ist in der Sparte Postpress abgebildet. Umfassender Service, das Angebot von Verbrauchsmaterial, unsere Workflow-Software Prinect und das Gebrauchtmaschinengeschäft sind sowohl Teil der Sparte Press als auch der Sparte Postpress. Unsere Dienstleistungen der Absatzfinanzierung haben wir in der Sparte Financial Services zusammengefasst.

### Press: Auftragseingang, Umsatz und Ergebnis unter Vorjahresniveau

Die Geschäftszahlen des Heidelberg-Konzerns werden vor allem von unserer Sparte Press bestimmt, daher decken sich die Aussagen, die wir im Geschäftsverlauf ab Seite 63 getroffen haben, in weiten Bereichen mit den Aussagen zur Sparte: Im Berichtsjahr lag sowohl das Volumen des **Auftragseingangs** mit 3.200 Mio € als auch das Volumen des **Umsatzes** mit 3.213 Mio € unter dem Vorjahresniveau. Die positive Entwicklung von Auftragseingang und Umsatz in Deutschland beweist, dass auch im Geschäftsjahr vor der Fachmesse drupa



### PRESS

Angaben in Mio €

	2006/2007	2007/2008
<b>Auftragseingänge</b>	3.367	3.200
<b>Umsatz</b>	3.321	3.213
<b>Auftragsbestand</b>	930	801
<b>Forschungs- und Entwicklungskosten</b>	213	195
<b>Investitionen</b>	170	206
<b>Anzahl Mitarbeiter</b>	17.100	17.468
<b>Ergebnis der betrieblichen Tätigkeit<sup>1)</sup></b>	314	239

<sup>1)</sup> Beinhaltet im Vorjahr positive Einmaleffekte in Höhe von 60 Mio €

## HIGHLIGHTS

**DIE NEUE SPEEDMASTER XL 162**

Neue Dimensionen für größte Herausforderungen



Die neue Maschine im Format 7b steht für höchste Produktivität im Verpackungs-, Verlags- und Akzidenzdruck.

hohe Investitionsvolumina in Einzelmärkten möglich waren – in anderen Märkten spürten wir jedoch vor allem im vierten Quartal eine klare Investitionszurückhaltung. Zudem schlugen vor allem in den USA und Japan für uns besonders ungünstige Wechselkursverhältnisse zu Buche.

Der Umsatzanteil unserer Speedmaster XL105 ist deutlich gestiegen; ein weiteres Glanzlicht im Bogenoffsetbereich war unsere Speedmaster SM 52 mit dem Farbwerk Anicolor. Im Prepress-Bereich sorgte unser innovativer Plattenbelichter Suprasetter für Investitionsanreize. Die Gallus-Gruppe, die mit Flexodruckmaschinen das Segment des Etikettendrucks bedient, konnte wie im Vorjahr ein Umsatzwachstum erzielen. Der **Auftragsbestand** der Sparte ging mit 801 Mio € gegenüber dem Vorjahr allerdings deutlich zurück.

In der **Forschung und Entwicklung** haben wir mit Hochdruck auf die Fachmesse drupa hingearbeitet; unseren Zeitrahmen bei der Entwicklung der Produkte, die wir hier vorstellen, konnten wir einhalten. Auf den Seiten 91 bis 93 dieses Berichts beschreiben wir die Ergebnisse unserer Arbeit.

Unsere **Investitionen** nahmen deutlich auf 206 Mio € zu: In den Neubau der Halle 11, die vorrangig für die Montage des neuen Formats sowie der Präsentation unserer Lösungen im Verpackungsdruck genutzt werden soll, flossen im Berichtsjahr rund 25 Mio € – ab Seite 98 gehen wir detailliert auf diesen Meilenstein in der Unternehmensgeschichte ein sowie auf weitere Investitionen der Sparte.

Insgesamt stieg die Zahl der **Mitarbeiter** in der Sparte auf 17.468 Beschäftigte – angesichts der vielen neuen Produkte hatten wir ein anspruchsvolles Produktionsprogramm zu bewältigen, zudem haben wir unseren Vertrieb verstärkt.

Im Vorjahr hatten wir, stark begünstigt durch den Verkauf der Linotype GmbH und die Sale-and-leaseback-Transaktion für das Forschungs- und Entwicklungszentrum in Heidelberg, ein **Ergebnis der betrieblichen Tätigkeit** von 314 Mio € erzielt; es ist uns im Berichtsjahr nicht gelungen, den bereinigten Vorjahreswert zu erreichen. Allerdings haben wir trotz der negativen Währungseffekte, des höheren Personalaufwands und des geringeren Umsatzes noch ein Ergebnis der betrieblichen Tätigkeit von 239 Mio € erreicht: Wir konnten die Belastungen größtenteils kompensieren, weil wir unsere Strukturkosten durch Effizienzsteigerungen weiter gesenkt haben und weil die Forschungs- und Entwicklungskosten im Vorjahresvergleich geringer waren. Somit ist es uns gelungen, in der Sparte eine Umsatzrendite von 7,4 Prozent zu erzielen; der vergleichbare Wert im Vorjahr hatte bei 7,6 Prozent gelegen.

## Sparten

**Postpress: Vorleistungen für den Verpackungsdruck belasten Ergebnis**

An die Erfolge des Vorjahrs, in dem Auftragseingang und Umsatz der Sparte Postpress um rund 10 Prozent stiegen, konnten wir im Berichtsjahr nicht anknüpfen: Der **Auftragseingang** erreichte 419 Mio €, der **Umsatz** lag bei 427 Mio €. Damit gingen diese Größen um 7 Prozent beziehungsweise um 4 Prozent zurück. Auch der **Auftragsbestand** blieb mit 73 Mio € zum Stichtag 31. März 2008 unter dem Niveau des Vorjahrs. Der US-Markt ist für diese Sparte der wichtigste; daher sind wir auch in der Sparte Postpress von den Wechselkursverhältnissen getroffen worden und vor allem von der geringen Investitionsbereitschaft der US-amerikanischen Druckereien. Dass wir dennoch ein vergleichsweise hohes Niveau erzielen konnten, verdanken wir unseren Produktinnovationen: In den letzten Jahren hatten wir das gesamte Produktportfolio in den Produktbereichen Sammeln, Heften und Falzen durch neue Maschinengenerationen abgelöst sowie eine neue hochautomatisierte Klebebindergeneration auf dem Markt eingeführt.

Wir wollen unseren Kurs – den Kundennutzen durch Produktinnovationen zu erhöhen – beibehalten. Daher haben wir in die **Forschung und Entwicklung** der Sparte investiert; den Schwerpunkt haben wir dabei auf die neuen Geschäftsfelder gesetzt: die Faltschachtelherstellung und das Klebebinden. Als Ergebnis stellen wir zur drupa – gerade im Verpackungsbereich, der strategisch im Fokus steht – ein verbessertes Angebot vor: Die neue Diana X 115 in offener Bügelbauweise wartet mit zahlreichen Innovationen auf; vor allem hochwertige und komplexe Faltschachteln können mit ihr besonders wirtschaftlich bearbeitet werden, und zwar sowohl in kleinen als auch in großen Auflagen mit bis zu 200.000 Schachteln in der Stunde. Für Akzidenzdrucker und Buchbinder zeigen wir ebenfalls wichtige Neuerungen, die sie begeistern werden: unsere neue Kombifalzmaschine KH 82 mit einem voll automatisierten Kreuzbruch sowie neue Auslagensysteme und weitere Optionen für den Klebebinder Eurobind 4000. Die **Investitionen** der Sparte lagen leicht über dem Niveau des Vorjahrs.

Um unseren Kunden die Vorzüge unserer Produkte besser näherbringen zu können, haben wir die Zahl der Vertriebsmitarbeiter erhöht. Neue Stellen haben wir vor allem zu Beginn des Berichtsjahrs besetzt. Die Zahl der Beschäftigten in der Sparte stieg um 62 auf 2.050 **Mitarbeiter**.

Obwohl die Restrukturierungen der Vorjahre die Kostenstruktur der Sparte nachhaltig verbessert haben, fiel das **Ergebnis der betrieblichen Tätigkeit** im Berichtsjahr mit –7 Mio € negativ aus: Der Hochlauf sowie die Investitionen im Verpackungsbereich führten zu einem negativen

**POSTPRESS**

Angaben in Mio €

	2006/2007	2007/2008
<b>Auftragseingänge</b>	449	419
<b>Umsatz</b>	445	427
<b>Auftragsbestand</b>	88	73
<b>Forschungs- und Entwicklungskosten</b>	24	27
<b>Investitionen</b>	9	11
<b>Anzahl Mitarbeiter</b>	1.988	2.050
<b>Ergebnis der betrieblichen Tätigkeit</b>	7	–7

**HIGHLIGHTS****EUROBIND 1300 PUR LINE**

Professionelles Klebebinden für hochwertige Produkte

Mit dem Klebe-  
binder lassen sich  
anspruchsvolle  
Printprodukte flexi-  
bel und wirtschaft-  
lich produzieren.



## FINANCIAL SERVICES

Angaben in Mio €

	2006/2007	2007/2008
<b>Umsatz (Zinsertrag)</b>	37	30
<b>Materialaufwand (Zinsaufwand)</b>	4	1
<b>Bruttoergebnis (Zinsergebnis)</b>	33	29
<b>Ergebnis der betrieblichen Tätigkeit</b>	41	36
<b>Forderungen aus Absatzfinanzierung</b>	431	323
<b>Bestand Risikovorsorge</b>	97	71
<b>Übernommene Rückhaftungen</b>	190	161
<b>Anzahl Mitarbeiter</b>	83	78

Ergebnisbeitrag; diesen konnten wir nicht durch Ergebnisbeiträge im sogenannten ›Commercial-Bereich ausgleichen, da die Nachfrage nach unseren Produkten in diesem Bereich nicht wie erwartet anstieg.

### Financial Services: wichtiger Teil unseres Serviceangebots

Unser strategischer Ansatz in der Sparte bleibt unverändert: Der Schwerpunkt unserer Dienstleistungen in der Sparte Financial Services liegt darin, Kunden weltweit mit Finanzierungs-Know-how zur Seite zu stehen – mehr dazu lesen Sie auf Seite 31. Der Zusammenbruch des Marktes für Subprime-Kredite verstärkte im Berichtsjahr den Trend, dass gerade lokale und regionale Banken in den Industrieländern erfreulich stark daran interessiert waren, Geschäfte mit einer werthaltigen Besicherung zu finanzieren. Daher lagen die direkten Finanzierungen durch unsere Print Finance-Gesellschaften deutlich unter dem Durchschnitt der letzten Jahre. Da sich unsere Finanzierungsgesellschaften besonders auf die Schwellenländer fokussiert haben, hat sich der Anteil von Engagements in diesen Märkten an unserem direkten Finanzierungs-Portfolio auf rund 60 Prozent erhöht.

Im Berichtsjahr ist es uns erneut gelungen, sowohl die **Forderungen aus der Absatzfinanzierung** als auch die **übernommenen Rückhaftungen** deutlich zu verringern: Zum 31. März 2008 betragen die Forderungen aus Absatzfinanzierung 323 Mio €, die übernommenen Rückhaftungen 161 Mio €; zu dieser erfreulichen Entwicklung hat beigetragen, dass wir Teilportfolios in den USA verkaufen konnten und dass einige Kredite vorzeitig abgelöst wurden. Weil sich der durchschnittliche Bestand der verzinslichen Forderungen verringerte, gingen **Zinsertrag** und **Zinsergebnis** auf 30 Mio € beziehungsweise 29 Mio € zurück. Die Zahl der **Mitarbeiter** sank von 83 auf 78 Beschäftigte.

Wie im Vorjahr haben wir beim **Ergebnis der betrieblichen Tätigkeit** von einem generell stabilen Risikoumfeld in unseren Hauptfinanzierungsmärkten ebenso profitiert wie von der weiteren Optimierung unseres Portfolios. Daher ist es uns gelungen, ein gutes Ergebnis von 36 Mio € zu erzielen.

## Regionen – rund um den Globus präsent

- > **Gute Risikosteuerung durch Engagement in allen Regionen**
- > **Weltweit hohe Nachfrage nach der Speedmaster XL 105**
- > **Umsatzanteil von Service und Verbrauchsmaterial im Fokus**

Wir haben in den letzten Jahren unser Produkt- und Serviceangebot ausgedehnt und dabei regional unterschiedliche Kundenansprüche berücksichtigt. Dank der Stärke unseres Gesamtangebots konnten wir unsere Marktposition in unseren fünf Regionen halten und in einigen Märkten ausbauen. Das Interesse an unseren innovativen Lösungen ist rund um den Globus hoch, weil Druckereien durch sie ihre Wettbewerbsfähigkeit erkennbar steigern können.

Die Servicekompetenz unserer Vertriebsgesellschaften ist der wesentliche Grund dafür, dass wir nach wie vor der führende Ausrüster der Printmedien-Industrie in allen Märkten sind. Daran hat auch die Tatsache nichts geändert, dass unsere japanischen Wettbewerber vor allem in den USA oder der Region ›Asia/Pacific‹ von erheblichen Währungsvorteilen profitiert haben.

### ›Europe, Middle East and Africa‹ unter hohem Vorjahresniveau; Boom in Deutschland

In den einzelnen Märkten der Region unterscheiden sich Struktur und Fokus des Druckereigewerbes deutlich voneinander, weil es sich historisch mit der gewachsenen ortsansässigen Industrie entwickelt hat. Druckereien in Italien sind zum Beispiel traditionell im Buchdruck stark, in Deutschland überwiegt der klassische Akzidenzdruck mit kleineren Auflagen, in Frankreich werden viele sehr hochwertige Verpackungen gedruckt. Je weniger zeitkritisch die Produktion von Druckstücken ist – wie bei Verpackungen von Luxusgütern –, desto mehr wird es für Druckereien wirtschaftlich sinnvoll, Niederlassungen in Ländern mit niedrigerem Lohnniveau zu unterhalten. Wir haben auf diese Entwicklung reagiert und bauen ein überregionales Team, das für die Betreuung und Beratung international agierender Kunden besonders qualifiziert ist, gezielt weiter aus.

### EUROPE, MIDDLE EAST AND AFRICA

Angaben in Mio €

	06/07	07/08	
<b>Auftragseingänge</b>	1.726	1.611	– 6,7 %
<b>Umsatz</b>	1.692	1.624	– 4,0 %
<b>Mitarbeiter<sup>1)</sup></b>	14.016	14.324	+ 2,2 %

<sup>1)</sup> Ohne Auszubildende



## EASTERN EUROPE

Angaben in Mio €

	06/07	07/08	
<b>Auftragseingänge</b>	414	449	+ 8,5 %
<b>Umsatz</b>	377	428	+ 13,5 %
<b>Mitarbeiter<sup>1)</sup></b>	697	779	+ 11,8 %

<sup>1)</sup> Beinhaltet im Berichtsjahr 77 Mitarbeiter der zum 31. März 2008 in den Konsolidierungskreis aufgenommenen Vertriebsgesellschaft in der Türkei



Wie schon im Vorjahr boomte unser Geschäft in **Deutschland** gerade mit unseren neuen Technologien. Die traditionellen Open House-Veranstaltungen im Herbst, die vor allem für kleinere Druckereien interessant sind, zogen bemerkenswert hohe Besucherzahlen im Vorjahr der drupa an. Sie trugen stark dazu bei, dass wir in Deutschland ein Rekordjahr erzielten: Mit einem Umsatz von 595 Mio € konnten wir die hervorragenden Vorjahreszahlen nochmals um 5 Prozent steigern.

Im Managementverbund ›**Nordic/Baltic**‹ gingen Auftragseingang und Umsatz zurück. Im Geschäftsbericht des Vorjahrs hatten wir ausgeführt, dass wir nach Möglichkeiten suchen, um unser Geschäft mit Verbrauchsmaterial auszudehnen. Einen ersten Schritt haben wir im Berichtsjahr mit dem Kauf der Vertriebsbereiche von Stielund & Taekker in Dänemark und Schweden getan; wir wollen uns so als größter Verbrauchsmaterialvertreiber für die Printmedien-Industrie in den nordischen und baltischen Ländern positionieren.

Ein außerordentlich scharfer Wettbewerb mit unseren Konkurrenten in **Frankreich** war der vorrangige Grund dafür, dass unsere Auftragseingänge hier zurückgingen; bei den Umsätzen hielten wir dennoch nahezu das Vorjahresniveau. In **Großbritannien** dehnten wir unsere Marktanteile weiter aus – mit unseren langen Wendemaschinen können wir in diesem industriell geprägten Druckereimarkt punkten. Die hohen Geschäftszahlen des Vorjahres, die durch die äußerst erfolgreiche IPEX im April 2006 geprägt worden waren, verfehlten wir jedoch deutlich. Die Umsätze in **Afrika** blieben stabil; in den Märkten des **Nahen Ostens** verhinderten vor allem politische Konflikte eine positivere Geschäftsentwicklung.

Insgesamt blieben Auftragseingang und Umsatz der Region um 7 Prozent beziehungsweise um 4 Prozent unter dem Vorjahreswert.

### ›Eastern Europe‹: sattes Umsatzplus; erfreuliche Nachfrage nach innovativen Lösungen

Günstige Konjunkturdaten, die Messe Polygraph Inter in Moskau, unsere Restrukturierungen in den Vorjahren – all dies trug dazu bei, dass wir in der Region Eastern Europe sehr erfreuliche Zuwächse verbuchen konnten: Die Auftragseingänge übertrafen die Vorjahreswerte um 9 Prozent, die Umsätze wuchsen um 14 Prozent. Gerade im größten Markt der Region, **Russland**, war unser Wachstum beachtlich: Der Auftragseingang des Vorjahrs wurde um 60 Prozent übertroffen! Auch in anderen Märkten, beispielsweise der Ukraine, konnten wir eine Steigerung im zweistelligen Prozentbereich erzielen.

## Regionen

Wir stellen die Vorteile unseres Lösungsangebots auch in Ländern vor, deren Anteil am Umsatz Heidelbergs noch gering ist, die aber für die Zukunft vielversprechend sind. In vielen Märkten der Region ist die Entwicklung ausgesprochen dynamisch, wenn auch bisweilen mit Risiken behaftet. Das Qualitätsniveau der Drucksachen und der Automatisierungsgrad des Druckprozesses steigen zusehends. Das führte zu einem regen Interesse in der Region an Prinect, zu hervorragenden Verkaufszahlen der Speedmaster XL 105 und zu einem spürbar gewachsenen Markt für Maschinen mit vielen Druckwerken und Inline-Veredelung. Nach wie vor sind wir in der Region sehr erfolgreich mit unserem Vertrieb von Rollendruckmaschinen der Firma Goss.

### »North America«: deutliche Rückgänge bei Auftragseingang und Umsatz

Nachdem wir in der Region in den Vorjahren zweistellige Umsatzzuwächse erzielt hatten, fand das Wachstum im Berichtsjahr aufgrund der konjunkturellen Entwicklung und der schwierigen Wechselkursverhältnisse ein jähes Ende: Vor allem im zweiten Halbjahr schwächte sich der Auftragseingang in den USA deutlich ab. Turbulenzen am Immobilienmarkt und die ausgeprägte Finanzkrise dämpften das Wachstum der US-amerikanischen Wirtschaft empfindlich und senkten so die Investitionsbereitschaft der Druckereien. Aufgrund der verschlechterten Marktsituation der Druckbranche – und verstärkt durch den Wertverfall des US-Dollars gegenüber dem Euro – unterschritten Auftragseingang und Umsatz der Region mit 538 Mio € und 576 Mio € die Vorjahreswerte um 13 beziehungsweise um 7 Prozent.

Trotz der rückläufigen Geschäftszahlen haben wir in den **USA** unsere Marktführerschaft gehalten: Wir konnten unseren Kunden erfolgreich aufzeigen, wie Heidelberg einen messbaren Beitrag zur Verbesserung ihrer Prozesse leistet – mit Lösungen für sämtliche Stufen des Druckprozesses sowie mit Verbrauchsmaterial und Service. Erfreulich war, dass die Speedmaster XL 105 ihre Erfolgsgeschichte fortschrieb, und das aus gutem Grund: Sie ist die produktivste Druckmaschine im 70 × 100-Format und hat so neue Standards gesetzt.

Im Nachbarland **Kanada**, dem wichtigsten Handelspartner der USA, litt die Exportindustrie unter der Stärke der kanadischen Währung – dies machte auch den kanadischen Druckereien zu schaffen. Auftragseingang und Umsatz in Kanada gingen um 12 beziehungsweise um 3 Prozent zurück. Unser Geschäft mit Verbrauchsmaterial haben wir weiter ausgedehnt – mittlerweile halten wir in Kanada in diesem Bereich einen Marktanteil von 35 Prozent.

### NORTH AMERICA

Angaben in Mio €

	06/07	07/08	
<b>Auftragseingänge</b>	620	538	- 13,2 %
<b>Umsatz</b>	622	576	- 7,4 %
<b>Mitarbeiter<sup>1)</sup></b>	1.374	1.341	- 2,4 %
währungsbereinigt:			
Auftragseingänge	620	582	- 6,1 %
Umsatz	622	624	+ 0,3 %

<sup>1)</sup> Ohne Auszubildende





## LATIN AMERICA

Angaben in Mio €

	06/07	07/08	
<b>Auftragseingänge</b>	213	202	- 5,2 %
<b>Umsatz</b>	192	197	+ 2,6 %
<b>Mitarbeiter</b>	402	408	+ 1,5 %



## ASIA/PACIFIC

Angaben in Mio €

	06/07	07/08	
<b>Auftragseingänge</b>	880	849	- 3,5 %
<b>Umsatz</b>	920	845	- 8,2 %
<b>Mitarbeiter</b>	2.031	2.087	+ 2,8 %
währungsbereinigt:			
Auftragseingänge	880	897	+ 1,9 %
Umsatz	920	897	- 2,5 %

### ›Latin America‹: Brasilien wieder hervorragend, Mexiko unter Vorjahresniveau

In **Brasilien**, unserem Hauptmarkt der Region, war die Nachfrage nach unseren neuen Produkten bereits im Vorjahr sehr gut gewesen, im Berichtsjahr verstärkte sich dieser Trend nochmals. Gegenüber dem Vorjahr legten die Umsätze um 12 Prozent zu – und sind damit zum vierten Mal in Folge stärker gewachsen als das Bruttosozialprodukt des Landes. Die Vertriebsgesellschaft Brasiliens erhielt im Berichtsjahr den ›Fernando Pini‹-Award für den besten Anbieter der grafischen Industrie des Landes, und zwar in den Kategorien Druckvorstufe, Bogenoffset, Rollenoffset und Weiterverarbeitung – ein klares Zeichen für unsere hervorragende Marktposition als einziger kompletter Lösungsanbieter.

In Mexiko wurden unsere Erwartungen sowohl beim Umsatz als auch bei den Auftrags-eingängen nicht voll erfüllt: Aufgrund von unsicheren Steuerregelungen hielten Druckereien Investitionen im ersten Halbjahr zurück; im zweiten Halbjahr stiegen die Auftragseingänge dann nicht so stark an, dass sie die Vorjahreswerte noch hätten erreichen können.

Unser Geschäft in den anderen südamerikanischen Märkten bewegte sich leicht unter dem guten Vorjahresniveau. Insgesamt verfehlten die Auftragseingänge der Region mit 202 Mio € die Vorjahreswerte, die Umsätze konnten dagegen geringfügig um 3 Prozent gesteigert werden.

### ›Asia/Pacific‹: gestiegene Nachfrage in China; hohe Wechselkurseffekte trüben das Gesamtbild

Insgesamt war das Jahr in der Region für uns durchwachsen: Die Volkswirtschaften wuchsen erfreulich weiter – allen voran China und Indien – was den Bedarf nach Gedrucktem weiter erhöhte; in China kam die Nachfrage nach unseren Produkten wieder in Schwung, sobald die Zollproblematik geklärt war; wir haben die Speedmaster SM 52 mit dem Farbwerk Anicolor erfolgreich im Markt eingeführt und sie auf der Open House Printscape in Malaysia und der Fachmesse IGAS in Japan präsentiert – und bei beiden Veranstaltungen gute Auftragseingänge verbucht. Dennoch machte uns auch in dieser Region die Wechselkurssituation einen Strich durch die Rechnung: Unsere japanischen Wettbewerber wie Komori, Mitsubishi und Ryobi konnten erhebliche Währungsvorteile für sich nutzen.

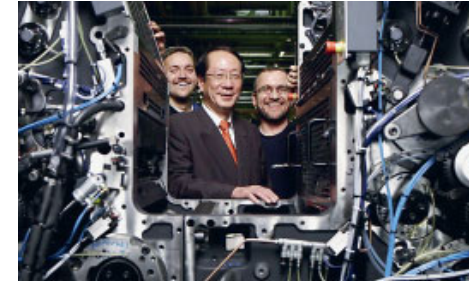
## Regionen

Die Auftragseingänge in der Region gingen insgesamt um 4 Prozent zurück – währungsbereinigt liegen sie leicht über dem Vorjahreswert. Dagegen sank der Umsatz mit 845 Mio € um 8 Prozent; der deutliche Umsatzzuwachs in China konnte rückläufige Umsatzvolumina sowohl in einigen Kleinmärkten als auch in Australien und in Japan nicht kompensieren.

In der Region wird die gesamte Produktpalette Heidelbergs nachgefragt. Im Berichtsjahr waren wir besonders mit Spezialmaschinen erfolgreich: Beispielsweise konnten wir unter anderem in Vietnam, den Philippinen, Indien und Japan die Speedmaster CD 102 Duo verkaufen, einzeln oder kombiniert können mit ihr konventionelle Farben und wässrige Lacke, UV-Farben oder -Lacke, Metalure oder Perlglanz-Effektpigmente eingesetzt werden. In Japan war die Speedmaster XL 105 sehr gefragt, und wir haben technologisch überlegene UV-Modelle erfolgreich eingeführt. Dagegen stagnierte der Markt mit langen Wendemaschinen – neue Impulse erwarten wir hier von der Speedmaster XL 105 mit Wendung!

Wir engagieren uns stark in dieser Region: Beispielsweise haben wir in Chengdu, China, ein neues Büro eröffnet. Unser neu errichtetes Hongkong Logistics Center, das wir im April 2008 offiziell eingeweiht haben, nahm bereits im November 2007 die Arbeit auf und garantiert jetzt, zusammen mit dem Japan Logistics Center, eine noch bessere Ersatzteilversorgung unserer Kunden in der Region.

Kohei Yamamoto, der Leiter von Heidelberg Japan, konnte zeitgleich mit der Messe IGAS das 80-jährige Bestehen der japanischen Vertriebsgesellschaft feiern.

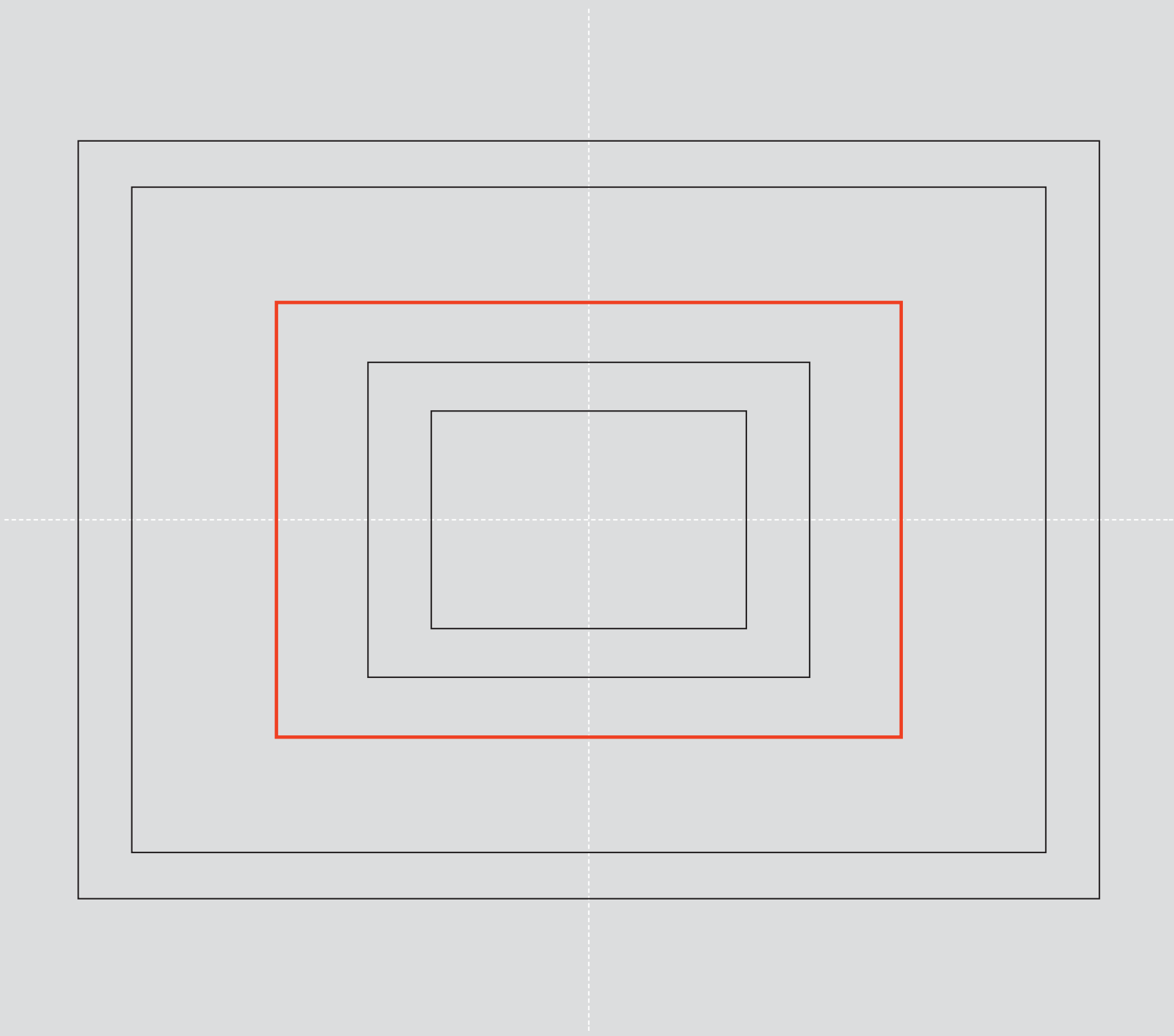




PERFEKTION AUF HÖCHSTEM NIVEAU

---

Die Formatklasse 70 CM × 100 CM



Heidelberg News

Heidelberg Nachrichten

Heidelberg News

Heidelberg News

Numéro 263 - 2007

Ausgabe 263 - 2007

Issue 263 - 2007

Numéro 263 - 2007



>> Als Drucker finde ich, dass die Kundenzeitschrift von Heidelberg zu Recht preisgekrönt ist: Sie ist informativ, praxisbezogen, hilfreich – und hat dabei einen hohen Schmökerfaktor! Da kann man schon einmal die Zeit vergessen ... Als Profi bewundere ich immer auch die enorme Druck- und Weiterverarbeitungsqualität. Umso mehr, seitdem ich im Impressum nachgesehen habe, wie hoch die Auflage ist: immerhin rund 130.000 pro Heft. Aus meiner Sicht ist das die beste Werbung für Heidelberg.<<

SPEEDMASTER XL 145 UND XL 162, TEIL II

# GROSSES FORMAT, GROSSE LEISTUNG

Flaggschiff der Speedmaster-Baureihe  
Schwester XL 145 das Licht der Welt  
auf die großformatigen Maschinen

# Heidelberg



...chen Plattenwechsel und die automatische Waschrückführung für  
das Gussstück, die Computer-to-Plate-Technologie, zukunftswei-  
sende Lösungen beim Workflow sowie ein einfacheres Datenaustausch-  
system. „Gerade die Entwicklungen in der Druckvorstufe waren un-  
terschiedlich“, fügt er hinzu. Außerdem habe der Markt in der  
Zwischenzeit eine „interessante Größe“ erreicht.

Im Offenbereich sind derzeit weltweit rund 3.000 Druckmaschi-  
nen in diesen Formatklassen im Einsatz. Etwa die Hälfte der Kapazi-  
tät wird für den Druck von Verpackungen eingesetzt. Große Maschi-  
nen mit vielen Nutzen pro Bogen bieten sich für diesen Einsatzweck  
an, weil der Falterschaftbedarf in mancher Branche enorm ist. Bei-  
spielsweise werden Verpackungen für bekannte Waschmittelmarken



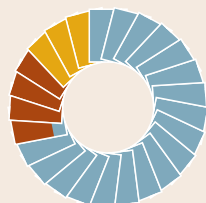
Die Speedmaster XL 145 und XL 162 sind die größten und leistungsstärksten Druckmaschinen der Welt. Sie sind in der Lage, bis zu 1.000 Seiten pro Stunde zu drucken.

## > DIE SITUATION UNSERER KUNDEN: AUSSCHLAGGEBEND FÜR GESAMTANGEBOT

Wo liegen die Herausforderungen für unsere Kunden? An der Antwort auf diese Frage lässt sich unter anderem bemessen, ob unsere Strategie, die wir auf den Seiten 35 bis 37 genau beschreiben, tragfähig ist, ob wir in unserer Forschung und Entwicklung sinnvolle Schwerpunkte setzen und ob Kunden durch unsere durchgängigen Lösungen und unser umfassendes Angebot von Service und Verbrauchsmaterial entscheidende Vorteile haben.

### GRÖSSE DER DRUCKEREIEN WELTWEIT

Anteil in Prozent



■ bis 20 Mitarbeiter	73
■ 21 bis 50 Mitarbeiter	15
■ mehr als 50 Mitarbeiter	12

### Marktsituation und Besonderheiten verschiedener Kundensegmente

Der Markt für Druckprodukte ist geprägt von **starkem Wettbewerb**; Druckereien müssen die Bedürfnisse ihrer Kunden exakt befriedigen, um sie an sich binden zu können: Sie müssen eine gleichbleibend hohe Qualität ihrer Druckstücke und absolute Termintreue gewährleisten, dabei flexibel auf Kundenwünsche eingehen – und gleichzeitig zu geringen Kosten produzieren. Sowohl in den Industrie- als auch in den Schwellenländern ist das Personal zum Teil ein kritischer Produktionsfaktor für Druckereien: In manchen Märkten fehlen (noch) qualifizierte Mitarbeiter; in den Industrieländern zeichnet sich ein Facharbeitermangel ab, zudem fallen Personalkosten hier in der Kostenstruktur der Druckerei spürbar ins Gewicht.

Vereinfacht können wir unsere Zielgruppe, **Bogenoffset-Druckereien** weltweit, in drei Gruppen unterteilen. Rund um den Globus wird die Druckbranche vor allem von kleineren Unternehmen geprägt: Knapp drei Viertel aller Druckereien weltweit beschäftigen weniger als 20 Mitarbeiter.

Druckereien dieser Größenordnung, **mittelständische Akzidenzdruckereien**, bilden auch den Großteil unseres Kundenstamms. In vielen Märkten ist die Finanzierung für sie schwierig – besonders in Schwellenländern. Insgesamt sind die regionalen Unterschiede bei kleineren Druckereien erheblich:

## > LAGEBERICHT

### HEIDELBERG-KONZERN

Konzern und  
Steuerung

Wirtschaftliche  
Entwicklung

Potenziale  
und Risiken

Prognose

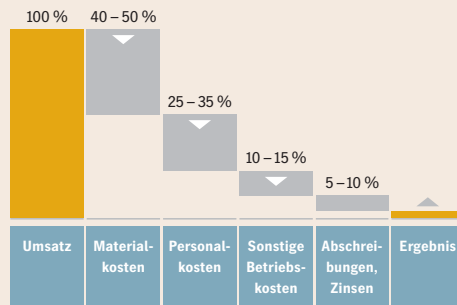


Die Endkunden in Industrieländern vergeben Standardaufträge wie Flyer und Werbebroschüren immer öfter an überregionale Druckereien. Daher ist es für kleine Akzidenzdruckereien, die traditionell regional akquirieren, essenziell wichtig, eine hohe Produktbandbreite anbieten zu können und sich mit interessanten Sondereffekten und Nischenprodukten vom Markt abzuheben. Weil sie viele kleine Auflagen bearbeiten – und vergleichsweise hohe Personalkosten haben –, ist die Rüstzeit der Maschinen für sie ein entscheidender Punkt. Kleinere Akzidenzdruckereien in den Schwellenländern, in denen der Bedarf nach Gedrucktem weiterhin ansteigt, fragen dagegen verlässliche Standardmaschinen nach, mit denen sie höchste Qualität anbieten können, um mit dem Markt zu wachsen. Automatisierung und individuelle Druckwerkskonstellationen spielen für sie kaum eine Rolle.

Größere Druckereien, **industrielle Akzidenzdrucker**, akquirieren auch überregional und haben zum Teil Niederlassungen in mehreren Ländern. Sie stellen ebenfalls eine große Bandbreite von Druckprodukten her, jedoch in der Regel in höheren Auflagen, und können meistens »für jede Anwendung auf die richtige Maschine« zurückgreifen. Wichtige Fragen für sie sind: Wie effizient und sinnvoll werden die einzelnen Maschinen eingesetzt, wie hoch sind die Gewinne pro Auflage? Die Antworten fallen umso positiver aus, je besser der Daten- und der Produktionsworkflow organisiert sind, das heißt: je angemessener die Aufträge auf verschiedene Maschinen verteilt werden, je geringer die Rüstzeiten der jeweiligen Maschinen sind, je höher deren Produktivität ist und je weniger Engpässe zwischen der Druckvorstufe, dem Druck und der Weiterverarbeitung entstehen.

In der Gruppe der reinen **Verpackungsdruckereien** gibt es ebenfalls enorme Unterschiede hinsichtlich der Größe und der strategischen Ausrichtung. Allen gemein ist, dass ihre Materialkosten einen noch höheren Anteil an den Herstellkosten haben. Daher ist es für sie noch wichtiger als für die anderen Druckereien, die Makulatur so gering wie möglich zu halten. Verpackungsdrucker stehen im harten internationalen Wettbewerb – die Massenabnehmer von Verpackungen, internationale Großkonzerne, verfügen über eine erhebliche Marktmacht. Daher zahlt sich jede Qualitätsverbesserung, jede Prozessoptimierung und jede Kostensenkung für sie aus.

## DURCHSCHNITTLICHE KOSTENSTRUKTUR DRUCKINDUSTRIE<sup>1)</sup>



<sup>1)</sup> Angaben zur Kostenstruktur nach Bundesverband Druck und Medien, 2006

## Herausforderungen der Kunden bestimmen unser Gesamtangebot und Schwerpunkte der F&E

Für unsere Kunden entwickeln wir Anwendungen, mit denen sie sich von ihren Wettbewerbern abheben und somit ihren Umsatz verbessern können. Eine besondere Herausforderung für alle unsere Kunden besteht darin, dass sie die Materialkosten, Personalkosten und sonstige Betriebskosten senken müssen, um ihre Gewinnspannen zu verbessern. Daher ist die Kostenstruktur unserer Kunden ein wichtiger Ansatzpunkt für unsere Entwicklungen.

Einen Schwerpunkt unserer Entwicklungsarbeit setzen wir darauf, die Makulatur so weit wie möglich zu verringern, was mit einschließt, dass eine Druckmaschine »schnell in Farbe kommt« und dass sie Farbtreue vom ersten bis zum letzten Bogen einer Auflage gewährleistet. Ein zweiter Schwerpunkt ist es, die Rüstzeiten deutlich zu reduzieren und die Bedienung der Maschinen zu vereinfachen. Mithilfe der Steuerung der Maschinen über Prinect ist es uns gelungen, sowohl die Material- als auch die Personalkosten unserer Kunden erheblich zu senken. Darüber hinaus differenzieren wir unser Angebot so, dass wir den speziellen Bedarf jeder Zielgruppe abdecken und so höchste Produktions- und Investitionssicherheit bieten. Das umfasst die Entwicklung von Maschinen und Software, schließt die gesamte Verbrauchsmaterialpalette mit ein sowie maßgeschneiderte Services.

## Organisation und Grundsätze der Entwicklung von Produkten und Services

Wir arbeiten eng mit unseren Kunden zusammen; ihre Rückmeldungen fließen von Anfang an in unsere Projekte ein, um Fehlentwicklungen zu vermeiden – mehr dazu lesen Sie im Risikobericht. Kurze Zeitspannen bis zur Markteinführung haben wir dadurch erreicht, dass wir unsere Forschung und Entwicklung nach Formatklassen in einer Matrixorganisation gegliedert haben; Funktionen, die für alle Linien relevant sind, wurden zusammengefasst, wie Steuerung, Design und Produktsicherheit. Wir entwickeln in allen Formaten skalierbare und modulare Produkte. Wenn möglich übertragen wir Neuerungen, die in einer Formatklasse erreicht werden, sofort auch auf andere Klassen. Das Prinzip der Wiederverwendung von gleichen Lösungen – bei der Neuentwicklung der neuen Formatklasse konnten wir zu rund einem Drittel auf bereits vorhandene Lösungen zurückgreifen –, dehnen wir zurzeit auf alle verwendeten Komponenten aus. Diese Standardisierung hat weitreichende positive Folgen, weil sie die Abläufe vom Einkauf bis hin zum Service vereinfacht.

## Forschung und Entwicklung – Mehrwert für Kunden geschaffen

- > **Technologieführerschaft gehalten**
- > **Ein-Knopf-Bedienung in drei Formatklassen eingeführt**
- > **Wichtiges Alleinstellungsmerkmal Prinect: neue Anwendungen**

Unseren Vorsprung als Qualitäts- und Technologieführer der Branche stellen wir sicher, indem wir kontinuierlich in die Forschung und Entwicklung investieren. Wie die Übersicht rechts zeigt, lagen die Investitionen für die Entwicklung unserer komplexen mechatronischen Systeme, die Softwareentwicklung und die Serienpflege unseres Produktportfolios im Berichtsjahr unter dem Vorjahreswert; auf den Vorseiten beschreiben wir, was wir tun, um diese Mittel so zweckmäßig wie möglich einzusetzen, und welche Schwerpunkte wir in der Entwicklungsarbeit setzen.

### Neuvorstellungen (nicht nur) zur drupa 2008: für jede Zielgruppe das Richtige

Auf der drupa 2008 stellen wir die neuen Produkte vor, die wir entsprechend der mittel- und langfristigen Entwicklungs-Roadmap entwickelt haben. Zum Beispiel haben wir im Berichtsjahr die komplette Steuerungsplattform aller Bogenoffsetmaschinen ausgewechselt und durch ›Sheetfed Control‹ ersetzt, das in jeder Hinsicht auf dem technisch neuesten Stand ist. Die Gesamtkosten der Eigenentwicklung von Sheetfed Control lagen deutlich unter dem Kauf einer vergleichbaren Lösung – was die hohe Kompetenz unserer Mitarbeiter im Entwicklungs- und Produktionsbereich unterstreicht. Sheetfed Control ermöglicht den Einsatz modernster Analysewerkzeuge und hochautomatischer ›Ein-Knopf-Funktionen‹, die wir gleichzeitig bei der Speedmaster XL 75, der XL 105 und bei der XL 145 und XL 162 auf dem Markt einführen werden. Die Ein-Knopf-Wartung ›eCall‹, ein neuer Bestandteil unserer Remote Services, haben wir erstmals im Herbst des Berichtsjahrs auf der Messe ›Graph Expo‹ in Chicago präsentiert, wo sie zu den ›must-sees‹ der Messe gekürt wurde. Dank dieser internetbasierten Serviceplattform können wir Maschinenstillstandzeiten und Maschinenausfälle weitestgehend verhindern; gleichzeitig werden Service und Wartung sowohl für den Kunden als auch für uns erheblich günstiger.

Im Rahmen dieses Berichts können wir nur einen Bruchteil der entwickelten und vorgestellten Neuerungen skizzieren. Eine vollständige Darstellung aller Produkte mit Anwendungsbeispielen und den Wettbewerbsvorteilen, die sie bieten, finden Sie im Internet unter [www.heidelberg.com](http://www.heidelberg.com).

### KENNZAHLEN FORSCHUNG UND ENTWICKLUNG

	06/07	07/08
Forschungs- und Entwicklungskosten (in Mio €)	237	222
F & E-Mitarbeiter	1.577	1.582

Trends zeigen, dass sich gerade bei **kleineren Akzidenzdruckern** die durchschnittliche Auflagenhöhe von Druckaufträgen weiter verringern wird, die Anzahl der Aufträge wird dafür steigen. Unsere Kunden müssen folglich ihre Kosten senken und neue Möglichkeiten zur Differenzierung bieten können, um langfristig Erfolg zu haben und angemessene Gewinne zu erzielen. Daher bieten wir ihnen jetzt eine noch höhere Variabilität – und zwar bereits ab der Druckvorstufe: Für unsere weltweit erfolgreiche Suprasetter-Familie haben wir weitere Durchsatz- und Aufrüstooptionen entwickelt, die Plattenbelichter können jetzt noch flexibler eingesetzt werden. Zudem haben wir ihren maximalen Plattendurchsatz pro Stunde auf 40 Platten erhöht.

Vor allem für **industrielle Akzidenzdrucker** ist die Speedmaster XL 105 mit Wendung durch die nochmals gesteigerte Produktivität höchst attraktiv. Wir haben zudem unsere Hochleistungsklasse im Mittelformat, die Speedmaster CD 74, zur Speedmaster XL 75 weiterentwickelt: Sie kann bis zu 18.000 Bogen pro Stunde bedrucken; ein automatischer Plattenwechsler verkürzt die Rüstzeiten und steigert die Produktivität nochmals. Darüber hinaus laufen Jobwechsel jetzt bei allen XL-Maschinen vollautomatisch über Ein-Knopf-Bedienung und damit einfach, kostengünstig und vollkommen zuverlässig. Möglich ist dies, weil wir per Prinect die Daten aus der Druckvorstufe nutzen und weil wir Messgeräte in den Workflow einbinden, die minimale Farbabweichungen und Veränderungen in der Farbdichte sofort erkennen und eine vollautomatische Korrektur auslösen.

Dieses ausgeklügelte System, mit dem Druckereien kostengünstig absolute Farbtreue realisieren können, ist auch für **Verpackungsdruckereien** enorm wichtig, denn sie müssen ihren Kunden garantieren, dass alle produzierten Chargen vollkommen identisch aussehen. Daher verfügt unsere neu entwickelte Druckmaschinengeneration im noch größeren Format, die Speedmaster XL 145 beziehungsweise XL 162, ebenfalls über ein durchgängiges Farbmanagement – nur Heidelberg kann dies bieten. Unser neues größtes Format beeindruckt im Zusammenspiel mit dem Suprasetter in großem Format mit höchster Produktivität. Natürlich gelingt es Verpackungsdruckern bereits über die größeren Bogen, die Materialkosten zu senken; da alle Komponenten über Prinect digital vernetzt sind, können sie zudem sämtliche Optimierungsmöglichkeiten via CAD-Software nutzen.

#### **Hoch qualifizierte Mitarbeiter: 158 neue Patente angemeldet**

Aus gutem Grund hat unser Alleinstellungsmerkmal Prinect in der Forschung und Entwicklung eine hohe Bedeutung: Im Berichtsjahr arbeiteten knapp 400 F&E-Mitarbeiter im Software-Bereich. Insgesamt sind 1.582 Mitarbeiter in der Forschung und Entwicklung beschäftigt,

das entspricht nach wie vor rund 8 Prozent der gesamten Belegschaft. Ihre Arbeitsschwerpunkte verteilen sich gleichmäßig auf die Mechanik und die Elektrotechnik, den Softwarebereich sowie unterstützende Tätigkeiten.

Mehr als die Hälfte der F&E-Mitarbeiter verfügen über einen Hochschulabschluss. Um zu gewährleisten, dass unsere Mitarbeiter immer auf dem neuesten Wissensstand bleiben, bieten wir ihnen vielfältige Weiterbildungsmöglichkeiten: Wir laden Professoren zu Vortragsreihen ein – mit Vorliebe von den Universitäten, mit denen wir im Rahmen von Entwicklungspartnerschaften zusammenarbeiten. Zu Schwerpunktthemen, beispielsweise Anwendungsmöglichkeiten des CAD-Systems, veranstalten wir Schulungen im Haus; spezielle Schulungen und Weiterbildungen werden extern durchgeführt.

Ein deutliches Zeichen für die Leistung unserer Mitarbeiter ist, dass wir – nach 153 Patentanmeldungen im Vorjahr – im Berichtsjahr 158 neue Erfindungen zum Patent anmelden konnten; insgesamt verfügte Heidelberg zum 31. März 2008 über 5.400 angemeldete und erteilte Patente auf der ganzen Welt.

#### **Entwicklungspartnerschaften mit Instituten und Lieferanten**

Die Zahl unserer Patente spiegelt nur einen Teil unseres Wissens und unserer Erfahrung wider: Wir arbeiten sehr eng und langfristig mit unseren Systempartnern zusammen und beziehen diese Lieferanten früh in Entwicklungsprozesse mit ein. Auf Basis von Wirtschaftlichkeitsanalysen kaufen wir Know-how teilweise zu, beteiligen uns an interessanten Unternehmen oder schließen andere Entwicklungspartnerschaften. Aus Wettbewerbsgründen bewahren unsere Partner, ebenso wie wir, in der Regel Stillschweigen über den aktuellen Stand und den genauen Inhalt gemeinsamer Projekte. Partnerschaften mit Universitäten und Instituten ergänzen unsere interne Grundlagenforschung, in die wir jährlich im Schnitt rund 5 Prozent unseres F&E-Aufwands investieren.

Seit dem Berichtsjahr engagieren wir uns verstärkt in der Grundlagenforschung zur druckbaren Elektronik. Hier arbeiten wir intensiv mit der technischen Universität Darmstadt und dem Institut für Drucktechnik, aber auch mit der Universität Heidelberg und Partnern aus der Industrie zusammen. Funktionale Schichten könnten gerade im Verpackungsdruck eine große Rolle spielen – beispielsweise indem eine Verpackung sich selbst kennzeichnet, sobald das Verfallsdatum der verpackten Ware erreicht ist, oder falls eine Kühlkette unterbrochen wurde.

## Mitarbeiter – qualifiziert und motiviert

- > **Hohe Flexibilität auch mit der zweiten Vereinbarung zur Zukunftssicherung gewahrt**
- > **Neuer Entgeltrahmen-Tarifvertrag (ERA) eingeführt**
- > **Fokus auf zukünftigen Anforderungen**

### MITARBEITER NACH SPARTEN

Anzahl der Mitarbeiter

	31. 3. 2007	31. 3. 2008
Press	17.100	17.468
Postpress	1.988	2.050
Financial Services	83	78
<b>Heidelberg-Konzern</b>	<b>19.171</b>	<b>19.596</b>

### MITARBEITER NACH REGIONEN

Anzahl der Mitarbeiter

	31. 3. 2007	31. 3. 2008
Europe, Middle East and Africa	14.016	14.324
Eastern Europe	697	779
North America	1.374	1.341
Latin America	402	408
Asia/Pacific	2.031	2.087
Auszubildende	651	657
<b>Heidelberg-Konzern</b>	<b>19.171</b>	<b>19.596</b>
davon: in Deutschland	13.065	13.353

Unsere engagierten, qualifizierten und hoch motivierten Mitarbeiter sind die wichtigste Voraussetzung für uns, damit wir unsere Strategie mit Erfolg umsetzen und unseren Kunden die Qualität liefern können, die sie von Heidelberg erwarten. Da wir weltweit systematisch an die Mitarbeiterentwicklung herangehen, sehen wir uns für die Zukunft gut gewappnet: Dem absehbaren Fachkräftemangel in Deutschland wirken wir ebenso strategisch entgegen wie den Nachteilen, die aus einem höheren Altersdurchschnitt der Beschäftigten erwachsen könnten. Die Gefahr eines überhöhten Anstiegs der Personalkosten haben wir durch eine zweite Vereinbarung zur Zukunftssicherung begrenzt.

### Mitarbeiterzahlen vor allem in Produktion, Vertrieb und Service gestiegen

Im Berichtsjahr haben wir die Vereinbarung zur Zukunftssicherung, die wir im Jahr 2005 mit dem Betriebsrat geschlossen hatten, durch eine Folgevereinbarung **Zukunftssicherung II** ergänzt. Die darin vereinbarte Arbeitszeitverlängerung von nunmehr 7 Prozent ohne Entgeltausgleich konnten wir auch im Berichtsjahr ausschöpfen; die Flexibilität, die unser Zeitausgleichskonto bietet, trug ebenfalls zu einer besseren Kapazitätsauslastung bei. Darüber hinaus haben wir zum 1. Januar 2008 den neuen Entgeltrahmen-Tarifvertrag (ERA) an den deutschen Standorten eingeführt und so veraltete Lohn- und Gehaltsstrukturen durch ein einheitliches und zeitgemäßes Entgeltsystem abgelöst. Die Altersversorgung unserer Mitarbeiter haben wir mit einem erweiterten Rentenbausteinssystem aufgestockt. Da wir unsere Vertriebsgesellschaft in der Türkei zum Ende des Berichtsjahrs in den Konsolidierungskreis aufgenommen haben, hat sich die Mitarbeiterzahl der Region ›Eastern Europe‹ um 77 Mitarbeiter erhöht. Zudem haben wir in der Produktion Mitarbeiter eingestellt, um unser anspruchsvolles Produktionsprogramm mit neuen Maschinen bewältigen zu können. Auslastungsspitzen haben wir in der Produktion sowie in den produktionsnahen Bereichen vor allem durch Arbeitnehmerüberlassungen und befristete Einstellungen abgefangen.

### **Qualität der Führung weltweit verbessern, hohe Standards im Umgang mit Mitarbeitern**

Auf Seite 39 beschreiben wir die Grundzüge unseres Heidelberg Leadership & Management Systems (HLMS), mit dem wir die Qualität der Führung konzernweit verbessern werden. Zusammen mit verschiedenen Leitprinzipien und Richtlinien, die weltweit für den Umgang mit Mitarbeitern gelten, trägt es dazu bei, dass hohe Sicherheits- und Umweltstandards sowie soziale Standards eingehalten werden. Aus gutem Grund konnte beispielsweise die Anzahl der Unfälle an unserem Hauptproduktionsstandort Wiesloch-Walldorf im Vergleich zum Vorjahr erneut gesenkt werden. Ebenfalls für den ganzen Konzern gelten unsere Anti-Diskriminierungsrichtlinie sowie der Heidelberg Verhaltenskodex. Auf Seite 33 beschreiben wir, dass wir die Einhaltung diverser Standards auch bei unseren Zulieferern prüfen. Für alle Konzernstandorte weltweit schreiben wir eine systematische Mitarbeiterentwicklung verbindlich vor; dazu gehört, dass Ziele im jährlichen Mitarbeitergespräch festgelegt werden – und dass ermittelt wird, welcher Weiterbildungsbedarf für den Mitarbeiter besteht, um diese Ziele bestmöglich erreichen zu können.

### **Attraktiver Arbeitgeber für verschiedene Altersgruppen; weltweit hohe Standards**

Im Berichtsjahr hat das manager magazin 2.501 repräsentativ ausgewählte deutsche Vorstände, Geschäftsführer und leitende Angestellte zum Image der bedeutendsten in Deutschland tätigen Unternehmen befragt. Von den 152 Firmen aus zehn Branchen erreichte Heidelberg Platz 24 – und gehört damit zu den drei angesehensten Unternehmen in der Industriegüterbranche. Wir haben, um die Arbeitgebermarke ›Heidelberg‹ im Personalmarketing und in der Personalentwicklung zu schärfen und so Vorteile im Wettbewerb um fähige Nachwuchskräfte zu erlangen, ein Programm aufgelegt: Wir möchten bei unseren Zielgruppen stärker verankern, dass wir ein Arbeitgeber sind,

- > der interessante Aufstiegschancen in einem weltweit vertretenen Unternehmen bietet,
- > der Teamarbeit und Partnerschaftlichkeit unterstützt sowie mit flexiblen Arbeitsbedingungen die Vereinbarkeit von Familie und Beruf unterstützt – die Teilzeitquote unserer Beschäftigten in Deutschland stieg im Berichtsjahr ohne Mitarbeiter in Altersteilzeit auf 3,9 Prozent an, der Anteil der Mitarbeiter in alternierender Telearbeit auf 0,5 Prozent,
- > der insgesamt für ein positives Betriebsklima sorgt – die niedrige Fluktuationsrate in der Belegschaft von 2,3 Prozent in der Heidelberger Druckmaschinen Aktiengesellschaft ist ein guter Indikator dafür, dass unsere Mitarbeiter mit Heidelberg als Arbeitgeber zufrieden sind und sich mit den Zielen des Unternehmens identifizieren.

---

**Glanzpunkte unserer Aktionen für Mitarbeiter** heben wir in der Jahreschronik hervor, die Sie auf den Seiten 122 bis 123 finden. Details zur Mitarbeiterentwicklung an einzelnen Standorten und zu Projekten stellen wir im Nachhaltigkeitsbericht dar; Sie können ihn bestellen oder im Internet herunterladen.

Wie wir auf Seite 101 beschreiben, engagieren wir uns in verschiedenen Bildungsprojekten. Auch dies trägt, neben dem guten Image von Heidelberg, sicher dazu bei, dass die Nachfrage nach Ausbildungsplätzen in unseren Berufsbildern mit langfristigen Perspektiven ungebrochen hoch ist. Für den Ausbildungsstart im September 2007 gingen in Deutschland 3.100 Bewerbungen ein, aus denen wir 133 Auszubildende und Berufsakademiestudenten ausgewählt haben – die Ausbildungsquote der Heidelberger Druckmaschinen Aktiengesellschaft lag damit wie in den vergangenen Jahren zum Ausbildungsbeginn bei 6 Prozent. Es freut uns, dass die Abbrecherquote bei Heidelberg weniger als 1 Prozent beträgt – im Vergleich zu durchschnittlich mehr als 25 Prozent bundesweit.

#### **Qualitätsstandards durch Weiterbildung einhalten; Nachwuchsführungskräfte ausbilden**

Qualität ist ein Aushängeschild unserer Produkte und unseres Services. Es ist also unsere Aufgabe sicherzustellen, dass sie für alle unsere Lösungen gewährleistet ist. Beispielsweise zählt es sich aus, dass wir chinesische Fachkräfte in der Aufbauphase unseres Werks in Qingpu zur mehrmonatigen Intensivausbildung in die Montage nach Wiesloch-Walldorf geholt hatten: Sie trainieren jetzt die Mitarbeiter in China für die Optimierung von Montageabläufen und in der Einhaltung sämtlicher Richtlinien und Qualitätsanforderungen.

Unserem Service- und Vertriebsteam steht jederzeit ein umfangreiches Trainingsprogramm via Intranet zur Verfügung; unsere Mitarbeiter nutzen zudem intensiv unser Expertenforum, um sich fachlich auszutauschen. Rechtzeitig zur drupa haben wir unser Team weltweit so geschult, dass es Kunden auch bei neuen Lösungen bedarfsgerecht und individuell beraten und betreuen kann.

Drei globale und fünf regionale Managemententwicklungsprogramme mit insgesamt über 200 Teilnehmern sollen Potenzialträger zu Managementkompetenzen auf Weltklasseniveau führen. Mehrfach ausgezeichnet wurde unser ›Graduate Development Program‹ für den Führungskräftenachwuchs.

Insgesamt haben wir den Weiterbildungsaufwand im Berichtsjahr um 16 Prozent erhöht. Da wir einen Schwerpunkt auf Schulungen im Haus setzen, vielfältige eLearning-Module für jeden Bereich anbieten und diverse Vortragsreihen veranstalten, spiegelt dieser Aufwand jedoch nur einen Teil der durchgeführten Maßnahmen wider.

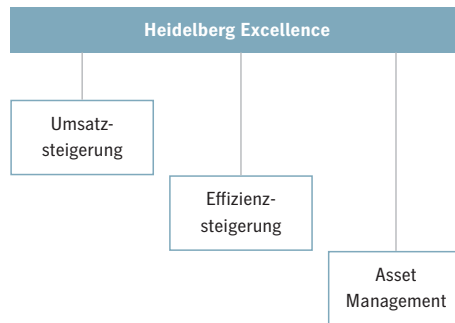


**Ideenmanagement: bislang höchste Prämie ausgezahlt**

Es trägt Früchte, dass wir unser Vorschlagswesen vor zwei Jahren zu einem Ideenmanagement weiterentwickelt haben – unter anderem hatten wir die Zeitspanne zwischen der Einreichung eines Vorschlags und der Umsetzung von Verbesserungsmöglichkeiten verkürzt. Im Berichtsjahr wurden insgesamt 5.772 Verbesserungsvorschläge eingereicht, die erzielten Einsparungen übertrafen mit 3,5 Mio € die Vorjahreszahlen von 2,9 Mio € und 2,7 Mio € deutlich. Außerdem haben wir im Berichtsjahr die bislang höchste Einzelprämie ausgezahlt: Ein Mitarbeiter aus der Montage in Wiesloch-Walldorf hat es durch seinen Vorschlag ermöglicht, dass wir den Prozess der Feinjustierung von Druckmaschinen erheblich vereinfachen konnten.

## Projekte und Investitionen – Marktführerschaft festigen

- > **Schwerpunkt: ›Heidelberg Excellence‹-Programm**
- > **Im Vorfeld der Fachmesse drupa wichtige Investitionen abgeschlossen**
- > **Wichtiges Ziel: Verbesserung der Kostenstruktur**



Unsere Investitionen und Projekte im Berichtsjahr lassen sich grob unter vier Schwerpunkten subsumieren: Mit Abstand das größte Gewicht haben wir darauf gelegt, das ›Heidelberg Excellence‹-Programm voranzutreiben, das verschiedene Einzelprojekte umfasst. Zweiter Schwerpunkt war die Vorbereitung auf die Fachmesse drupa und zwar in so verschiedenen Bereichen wie der Entwicklung, dem Marketing und der Mitarbeiterentwicklung. Darüber hinaus haben wir die Marke ›Heidelberg‹ gestärkt und soziale Projekte verfolgt. In der Vermögenslage auf Seite 69 beschreiben wir unsere allgemeine Investitionspolitik sowie den Umfang der Investitionen im Berichtsjahr.

### ›Heidelberg Excellence‹: Umsatzsteigerung, höhere Effizienz und Asset Management

Im Vorjahr haben wir das Heidelberg Excellence-Programm aufgelegt, das, wie die Grafik links zeigt, auf drei Säulen beruht: Wir wollen zusätzlichen Umsatz generieren, indem wir neue Produkte anbieten und unser Geschäft mit Serviceleistungen, Ersatzteilen und Verbrauchsmaterial ausbauen; unsere Maßnahmen zur Effizienzsteigerung und Kostensenkung werden wir fortführen und intensivieren; durch Asset Management werden wir zum einen das gebundene Vermögen weiter reduzieren und zum anderen das Working Capital – bezogen auf den Umsatz – mittelfristig auf bis zu 30 Prozent senken.

Wir haben daher im Berichtsjahr die Voraussetzungen dafür geschaffen, die Nachfrage nach unseren Lösungen zeitnah befriedigen zu können: Nach einer Bauzeit von 14 Monaten wurde die **Halle 11** am Standort Wiesloch-Walldorf fertig gestellt; ihre Grundfläche beträgt 35.000 m<sup>2</sup>, was etwa der Größe von fünf Fußballfeldern entspricht. Mit einem Gesamtinvestitionsvolumen von rund 45 Mio € ist sie die bedeutendste Investition am Produktionsstandort seit zehn Jahren. In der Halle mit modernster Logistik wird zum einen die neue Gene-



In der Halle 11 werden die Großformatmaschinen montiert und Verpackungslösungen präsentiert.

ration großformatiger Druckmaschinen, die Speedmaster XL 145 und XL 162, montiert. Passend dazu beherbergt sie das neue Besucherzentrum für Verpackungsdrucker, das sich als Besuchermagnet erweist: Bereits in den ersten Monaten haben sich zahlreiche Kunden eingehend über unsere Verpackungslösungen informiert.

Um unsere Herstellkosten reduzieren zu können, setzen wir vor allem auf Effizienzsteigerung und Rationalisierung in Produktion und Montage. Einen entscheidenden Beitrag leistet unser »**Heidelberg Produktionssystem**« (HPS). Mit diesem ganzheitlichen Ansatz werden wir permanent Optimierungspotenziale auf allen Ebenen und in allen Größenordnungen aufspüren – von der ergonomischen Gestaltung von Arbeitsplätzen über die Verringerung der Bestände mithilfe eines optimierten Teileflusses bis hin zur wertstromorientierten Umorganisation in der Montage. Wir nutzen dazu unter anderem Benchmarks besonders erfolgreicher Unternehmen und tauschen uns intensiv mit anderen Maschinenbauunternehmen aus, die ebenfalls ein ganzheitliches Produktionssystem implementiert haben. Unsere Investitionen in die flächendeckende Umsetzung von HPS beliefen sich für das Berichtsjahr auf rund 4 Mio €; diesen stehen Einsparungen im gleichen Zeitraum von etwa 11 Mio € gegenüber – mithilfe des Systems wollen wir unsere Kosten jährlich um etwa 5 Prozent senken.

Wir werden die Effizienz unserer Gießerei in Amstetten in den nächsten Jahren deutlich verbessern, indem wir sie modernisieren und optimieren. Durch die Modernisierung werden wir Kostenvorteile realisieren.

Auch außerhalb der Produktion schöpfen wir **Potenziale zur Kostensenkung** aus: Im Beschaffungsbereich suchen wir verstärkt nach Lieferanten außerhalb der Eurozone, auch, um den Konzern für die Zukunft besser gegen die Auswirkungen von Währungsschwankungen abzusichern. Beispielsweise erhöhen wir den Anteil des Volumens, den wir für unseren chinesischen Montagestandort vor Ort beziehen, und prüfen, welche dieser Zulieferer auch für den Standort Wiesloch-Walldorf infrage kommen. Im Bereich der Forschung und Entwicklung haben wir im Berichtsjahr eine Reihe von Analysen durchgeführt, mit dem Ziel, die Qualität unserer Arbeit weiter zu verbessern, die time-to-market-Spanne zu verkürzen und die allgemeinen Kosten zu senken. Wir haben Benchmarks von Maschinenbau- und Elektronikunternehmen sowie aus der Automobilindustrie genutzt und festgestellt, dass wir vor allem von Automobilherstellern bei der Standardisierung der verwendeten Komponenten lernen können. Einige Verbesserungsmaßnahmen haben wir bereits umgesetzt und für das laufende Geschäftsjahr eine Reihe von Projekten angestoßen.

## FSC = FOREST STEWARDSHIP COUNCIL

Heidelberg hat als erster Druckmaschinenhersteller das FSC-Zertifikat, das für die Unterstützung verantwortungsvoller Forstwirtschaft steht, erhalten. Die meisten unserer Druckaufträge zu Vorführzwecken werden auf FSC-zertifiziertem Papier hergestellt.

## Marketing: größter Aussteller auf der Leitmesse drupa mit rund 8.000 m<sup>2</sup> Ausstellungsfläche

Zum Zeitpunkt der Veröffentlichung dieses Berichts ist die weltweit größte Messe für Druck und Papier, die drupa, in vollem Gange. Alle vier Jahre bietet sie uns die Gelegenheit, das Besondere unserer Lösungen im direkten Vergleich zum Angebot unserer Wettbewerber herauszustellen – für rund 400.000 Besucher, von denen über 50 Prozent aus dem Ausland anreisen und die im Durchschnitt drei Tage bleiben. Wir präsentieren in Halle 1 und 2 auf einer Fläche von rund 8.000 m<sup>2</sup>, damit sind wir der größte Einzelaussteller der Fachmesse. Wir werden den Besuchern die Vorteile unserer Innovationen – ihren konkreten wirtschaftlichen Nutzen – praxisnah und informativ beweisen. Um Besuchern die Orientierung zu erleichtern, werden wir die Fläche so gestalten, dass jedes Kundensegment sofort die passenden Lösungen findet. Einen großen Stellenwert wird der Verpackungsdruck haben: Rund 40 Prozent der gesamten Ausstellungsfläche werden wir diesem Bereich widmen. Neu ist auch, dass wir die Bedeutung unserer Services und einer umweltfreundlichen Produktion klar herausstellen; unseren Auftritt in der Messehalle haben wir konsequenterweise ›FSC‹-zertifizieren lassen – auch dieser Geschäftsbericht wurde übrigens auf FSC-Papier gedruckt.

## Markenstudie: neue Imagekampagne und neues Corporate Design zur drupa

Unsere jüngste Markenstudie zeigt, dass die Bekanntheit der Marke ›Heidelberg‹ und des Logos in unserer Zielgruppe weltweit fast bei 100 Prozent liegt und dass Heidelberg mit Abstand als der Qualitäts- und Technologieführer unter den Ausrüstern der Printmedien-Industrie wahrgenommen wird. Verbesserungspotenzial sehen wir in der Wahrnehmung der servicerelevanten Qualitäten Heidelbergs: Umfassende Serviceleistungen werden für unsere Kunden immer wichtiger. Unsere neue Imagekampagne thematisiert daher die zentralen Markenwerte Heidelbergs – Qualität, Leistung und Innovation – und verwendet dabei neben Silber die emotionalisierende Farbe Rot. Als Ergebnis der Studie haben wir zudem pünktlich zur drupa unser neues Corporate Design eingeführt: Weil die Marke ›Heidelberg‹ von unserer Zielgruppe als wichtiges Kaufkriterium gesehen wird, stellen wir das Heidelberg Logo visuell deutlich heraus. Gleichzeitig haben wir Prinect, System-service, Saphira oder einzelne Produktnamen der Dachmarke Heidelberg sichtbar untergeordnet.

### **Soziale Projekte, Umweltprojekte und Sponsoring**

Die Fülle sozialer Projekte, für die wir uns einsetzen, reicht von lokalen und zeitlich begrenzten Projekten bis hin zum langfristigen Engagement und Sponsoring. Einer unserer Schwerpunkte liegt dabei auf Bildungseinrichtungen: Beispielsweise haben wir Hochschulen mit drucktechnischen Komplettlösungen ausgestattet und arbeiten international mit zahlreichen Instituten zusammen. Über Wissensaufbau und -transfer helfen wir mit, dass die Printmedien-Industrie die Herausforderungen der Zukunft bestmöglich meistern kann.

Bereits seit Langem kooperieren wir mit Schulen und haben spezielle Programme entwickelt, um Berufsfähigkeit und Leistungsniveau von Schülern gezielt anzuheben – so stellen wir sicher, dass wir auch in Zukunft fähige Bewerber haben. Gerade mit Blick auf die demografische Entwicklung und den befürchteten Facharbeitermangel in Deutschland unterstützen wir seit dem Vorjahr das Projekt ›KiTec‹, dessen pädagogisches Konzept von der ›Wissensfabrik – Unternehmen für Deutschland e.V.‹ stammt. Dieser Zusammenschluss von 60 führenden deutschen Unternehmen hat sich zum Ziel gesetzt, den Standort Deutschland zukunftsfähiger zu machen – unter anderem, indem Kinder schon in der Grundschule spielerisch mit geeigneten Materialien für Naturwissenschaften und Technik begeistert werden.

Wir wollen sicherstellen, dass ökologische Gesichtspunkte noch umfassender im Entstehungsprozess neuer Druckmaschinen berücksichtigt werden. Daher haben wir im Jahr 2007 zusammen mit der Technischen Universität Darmstadt ein intranetbasiertes Umweltportal entwickelt, das als Arbeitsmittel für Entwickler konzipiert wurde: Es stellt ihnen gezielt sämtliche Umwelanforderungen bereit und bietet darüber hinaus die Möglichkeit, Erfahrungen zu hinterlegen – mittelfristig können Entwickler dann auf dieser Basis ›Best Practice‹-Beispiele abrufen.



Insgesamt haben sich daher die Risikoschwerpunkte verschoben: Als unser größtes Risiko betrachten wir zurzeit, dass sich die allgemeine wirtschaftliche Situation verschlechtern könnte. Daher ist die Risikogruppe ›Konjunktur und Märkte‹ gegenüber dem Vorjahr angestiegen, obwohl wir in unserer Planung bereits von einer sehr verhaltenen wirtschaftlichen Entwicklung ausgehen. Unklar ist, wie lange die Finanzkrise anhalten wird, und wie stark sie sich auf die Gesamtwirtschaft und die Konjunktur unserer Branche auswirken wird. Die kumulierten Risiken der Risikogruppe ›Branche und Wettbewerb‹ sind ebenfalls gegenüber dem Vorjahr angestiegen: Nach wie vor besteht zum einen die Gefahr, dass unsere japanischen Wettbewerber aufgrund der Wechselkursituation Marktanteile hinzugewinnen könnten – zum anderen könnten die Marktpreise weiter unter dem starken Wettbewerb um Marktanteile leiden.

Den Anpassungsbedarf unserer Gesamtstrategie und der Strategie der einzelnen Sparten prüfen wir mindestens einmal im Jahr: Unsere strategischen Risiken sind überschaubar. Im Postpress-Bereich sind die Risiken etwas höher als im Bogenoffsetdruck, auch weil unsere Marktstellung in diesem Geschäftsbereich weniger dominant ist, zudem sind hier die Markteintrittsbarrieren niedriger. Risiken im Bereich unserer Absatzfinanzierungen minimieren wir über ein ausgewogenes Risikomanagementsystem: Wir reduzieren die selbst übernommenen Finanzierungen so weit wie möglich, und wir übernehmen Finanzierungen zudem erst, nachdem wir eine umfassende Prüfung vorgenommen haben, die das Geschäftsmodell der Kunden ebenso einbezieht wie ihre Bonität.

Als unsere Hauptchancen sehen wir eine über den Erwartungen liegende Konjunkturentwicklung sowie eine mögliche Veränderung der Wechselkursverhältnisse zu unseren Gunsten.

### **Konjunktur- und Marktrisiken: Länderrisiken in einigen Schwellenländern**

Nach wie vor hat die Entwicklung der Wirtschaft immensen Einfluss auf unseren Geschäftsverlauf; auf Seite 59 beschreiben wir diesen Zusammenhang genauer. Die Konjunkturprognosen für die nächsten Jahre weichen – je nach Quelle – deutlich voneinander ab. Während die Schwellenländer weiterhin stark wachsen dürften, ist die weitere Entwicklung der Industrieländer von erheblicher Unsicherheit geprägt. Es würde unsere Geschäftsentwicklung stark beeinträchtigen, falls die tatsächliche Konjunkturentwicklung deutlich hinter den verhaltenen Erwartungen zurückbliebe. Mit Nachdruck verfolgen wir daher unser Ziel, die Auswirkungen konjunktureller Schwächeperioden auf das Ergebnis des Heidelberg-Konzerns zu beschränken: Wir haben unsere Strukturkosten gesenkt und setzen weiterhin auf eine hohe regionale Streuung. Zudem forcieren wir unsere relativ konjunkturunabhängigen Geschäftsfelder.

Die einzelnen Positionen der **sonstigen Risiken** haben wir im Berichtsjahr aufgrund ihres geringen Gesamtwerts in die anderen Risikogruppen integriert.

**Konjunktur- und Marktrisiken:** Risiken, die sich aufgrund allgemeiner konjunktureller Einflüsse sowie politischer oder gesellschaftlicher Einflüsse ergeben könnten.

**Branchen- und Wettbewerbsrisiken:** Risiken aus Änderungen der Wettbewerbsstruktur, dem Verhalten der Wettbewerber, Wettbewerbsvorteilen oder strategischen Vorteilen anderer Anbieter.

**Produkt Risiken:** Risiken im Zusammenhang mit der Forschung und Entwicklung sowie der Markteinführung neuer Produkte.

**Finanzwirtschaftliche Risiken:** Risiken aus Absatzfinanzierung, aus der Wechselkursentwicklung, Steuer Risiken, rechtliche Risiken.

**Leistungswirtschaftliche Risiken:** Risiken aus dem Personal- und dem Beschaffungsbereich, Produktionsrisiken, Umweltrisiken, IT-Risiken, Risiken aus Investitionen.

Länderrisiken, insbesondere Risiken, die aus wirtschaftlicher oder politischer Instabilität verschiedener Märkte resultieren, minimieren wir, indem wir aktuelle Entwicklungen vor Ort genau beobachten, um im Bedarfsfall frühzeitig gegensteuern zu können. Im letzten Geschäftsbericht hatten wir dargelegt, dass Risiken in China aufgrund zollrechtlicher Änderungen für uns weiter bestünden – und dass die Verunsicherung der Kunden zu einer Investitionszurückhaltung führen könnte. Die Kaufbereitschaft unserer chinesischen Kunden zog dann auch erst zur Mitte des Berichtsjahrs wieder deutlich an. Mit unserem eigenen Produktionsstandort in China wirken wir dem Risiko, dass unsere dortige Geschäftsentwicklung durch eine neuerliche Zuspitzung der Zollsituation gebremst wird, mittelfristig entgegen.

Politische und gesellschaftliche Unsicherheiten bestehen in einigen Schwellenländern: Staatliche Eingriffe könnten in verschiedenen Märkten unsere Geschäftsentwicklung beeinträchtigen.

Insgesamt sind die Risiken der für uns sehr wichtigen Risikogruppe ›Konjunktur- und Marktrisiken‹ im Vorjahresvergleich angestiegen, weil die konjunkturelle Unsicherheit groß ist. Natürlich besteht die Chance, dass sich die Weltkonjunktur als deutlich kräftiger erweist, als allgemein prognostiziert wurde. Darüber hinaus könnten verschiedene Märkte ihre Einfuhr- und Zollregelungen lockern und über steuerrechtliche Veränderungen für verstärkte Investitionsanreize sorgen.

#### **Branchen- und Wettbewerbsrisiken: Preisrisiko weiter entgegenwirken**

Im Vergleich zum Vorjahr sind die ›Branchen- und Wettbewerbsrisiken‹ angestiegen: Es ist möglich, dass das allgemeine Preisniveau für die Ausrüstung von Druckereien aufgrund des aggressiveren Verhaltens unserer Wettbewerber weiter nachgeben wird. Zudem besteht die Gefahr, dass japanische Wettbewerber ihre Marktanteile ausdehnen: Sie können seit Jahren erhebliche Vorteile aus den Wechselkursverhältnissen für sich nutzen. Darüber hinaus könnten sie diese Wettbewerbsvorteile nutzen, um Marktanteile in Formatklassen zu gewinnen, in denen sie bisher kaum tätig waren.

Wir wirken diesem Risiko entgegen,

- > indem wir potenziellen Kunden überall auf der Welt die messbaren Vorteile unserer durchgängigen Lösungen näherbringen,
- > indem wir unseren technologischen Vorsprung vor den Wettbewerbern halten und
- > indem wir unsere Abhängigkeit von Wechselkursen verringern.

Im Falle eines wirtschaftlichen Abschwungs in den Industrieländern könnte es in einigen Märkten zu weiteren Konsolidierungen kommen, auch, weil die Druckbranche unter den hohen Material-, Personal- und Energiekosten leidet. Unser Angebot hilft Kunden dabei, selbst unter erschwerten Rahmenbedingungen profitabel zu arbeiten und gewinnbringende Geschäftsmodelle umzusetzen.



Die Marktstruktur im Bereich der Ausrüster der Printmedien-Industrie ist – zumindest im Bogenoffsetbereich – relativ fest. Im Berichtsjahr haben chinesische Anbieter beispielsweise verstärkt versucht, in den europäischen Markt einzudringen, allerdings mit wenig Erfolg. Die Markteintrittsbarrieren im Bogenoffsetdruck sind allgemein sehr hoch: Anbieter müssen über ein funktionierendes Vertriebsnetz verfügen; die von den Kunden geforderte Qualität kann zudem nur über jahrzehntelange Erfahrung im Präzisionsmaschinenbau und mit äußerst hohen F&E-Vorleistungen erreicht werden.

Im Postpress-Bereich, insbesondere im Bereich für Verpackungen, hat die aggressive Marktverteidigungsstrategie unserer Hauptwettbewerber dazu geführt, dass der Umsatz einzelner Produkte nicht im geplanten Umfang angestiegen ist; der Wettbewerb könnte diese Strategie fortsetzen, dabei besteht das Risiko, dass sich die Preissituation verschlechtert.

Falls sich die Wettbewerbsstruktur in einem der Bereiche verändern sollte, zum Beispiel, weil Wettbewerber wegfallen oder verschmelzen, könnten sich neben Risiken auch Chancen für uns ergeben, weil wir dann möglicherweise unsere Marktposition ausweiten könnten. Positiv auf unsere Geschäftsentwicklung würde es sich auswirken, wenn sich die Wechselkurse zugunsten der Anbieter aus dem Euroraum entwickelten.

### **Produkt Risiken gegenüber dem Vorjahr gesunken**

Auf der drupa werden wir mit einem neuen Produktportfolio auftreten und unseren Kunden wesentliche Neuentwicklungen präsentieren. Risiken bestehen in diesem Bereich allerdings nach wie vor: Da die neuen Produkte kurz vor der Markteinführung stehen ist noch offen, wie sie von unseren Kunden angenommen werden und wie sie sich im Markt bewähren.

Um Fehlentwicklungen zu vermeiden, stellen wir bei sämtlichen F&E-Projekten den Kundennutzen zwingend in den Vordergrund. Wir arbeiten in allen Phasen der Produktentwicklung eng mit Konzeptkunden zusammen. Ein Expertengremium aus den Bereichen F&E, Produktmanagement, Controlling, Fertigung und Service gibt die Richtung für Weiterentwicklungen vor. Die Mitglieder treffen Entscheidungen unter anderem auf Basis von Marktanalysen, Wirtschaftlichkeitsüberlegungen aus Konzernsicht sowie auf Basis unserer Technologie-Roadmap – mit ihr beschreiben wir unsere langfristigen Entwicklungsziele, die wir erreichen müssen, um zukünftige Kundenanforderungen zu erfüllen. Die Ergebnisse unserer Forschungs- und Entwicklungstätigkeit sichern wir weitgehend mit eigenen Schutzrechten ab.

Es besteht die Chance, dass unsere neue Maschinengeneration Speedmaster XL 145 und XL 162, die wir auf der drupa vorstellen und mit der wir ein neues Kundensegment ansprechen, schneller vom Markt akzeptiert werden wird als in unserer Planung erwartet.

### Finanzwirtschaftliche Risiken in Summe unverändert

Die »Finanzwirtschaftlichen Risiken« sind auf dem Niveau des Vorjahrs geblieben. Steuerliche Risiken im Zusammenhang mit der Steuerreform, die wir im Vorjahr in diese Risikogruppe eingerechnet hatten, existieren nicht mehr.

Wir unterliegen Kreditrisiken, die aus dem Absatzfinanzierungsgeschäft resultieren. Dabei kann es einerseits im Rahmen von Finanzierungsverträgen mit Kunden zu Zahlungsausfällen kommen. Andererseits kann Heidelberg auch im Rahmen von Rückgriffsverpflichtungen für die Finanzierungsverträge unserer Kunden mit Finanzierungsgesellschaften in Anspruch genommen werden. Die Risiken aus der Absatzfinanzierung sind rückläufig: Während wir die weitere Entwicklung des wirtschaftlichen Umfelds kritischer einschätzen, ist der Umfang der Finanzierungen, die wir direkt übernommen haben, deutlich zurückgegangen. Wesentliche Risikokonzentrationen liegen in der geschäftsbedingten Fokussierung auf die Printmedien-Industrie. Ein erheblicher Anteil des Portfolios besteht aus Forderungen gegenüber Kunden aus den Schwellenländern. Dabei macht das Portfolio den größten Anteil aus.

Wir überprüfen unsere Engagements in der Absatzfinanzierung regelmäßig anhand interner Ratingverfahren. Diese enthalten analog dem aktuellen Basel II-Standard sowohl eine schuldner- als auch eine transaktionsspezifische Komponente.

Unsere Risikovorsorgepolitik ist generell konservativ: Für erkennbare Risiken haben wir frühzeitig eine geeignete Risikovorsorge gebildet. Währungs- und Ausfallrisiken überwachen wir systematisch auf Basis von Richtlinien, in denen die grundsätzliche Strategie, die Regelungen zur Aufbau- und Ablauforganisation sowie die Kompetenzregelung festgelegt sind.

Indem wir, wo immer es möglich ist, auf standardisierte Rahmenverträge zurückgreifen, verringern wir rechtliche Risiken aus Einzelverträgen. Unsere Interessen im Patent- beziehungsweise Lizenzbereich schützen wir gezielt.

Wir arbeiten daran, unser Fremdwährungs-Exposure und damit die Abhängigkeit von Wechselkursverhältnissen zu reduzieren. Ausgeprägter als in der Vergangenheit haben wir uns für die zukünftig abnehmenden Fremdwährungsvolumina mittelfristig – für bis zu 36 Monate – gegen das Risiko abgesichert, dass die Kurse unserer Hauptfremdwährungen weiterhin zurückgehen. Dennoch bleiben hier Risiken bestehen – bei einer Verbesserung der Währungskurssituation ergeben sich für uns aber auch Chancen.

### Leistungswirtschaftliche Risiken unter dem Vorjahresniveau

Im Vorjahr resultierte das Risiko, dass wir die geplanten Kosten in der Produktion überschreiten, vor allem aus Risiken im **Personalbereich**. Der hohe Tarifabschluss vereitelte, dass wir den Anstieg der Personalkosten so stark begrenzen konnten, wie wir ursprünglich geplant

hatten. Andere personelle Risiken reduzieren wir, indem wir Heidelberg als Arbeitgeber noch attraktiver machen und eine zeitgemäße Personalarbeit betreiben. Mehr dazu lesen Sie auf den Seiten 94 bis 96.

Zurzeit besteht das Risiko, dass die Anlaufkosten für die **Produktion** unserer neuen Produkte höher ausfallen könnten, als wir planen. Die anerkannte Qualität unserer Produkte und eine hohe Lieferfähigkeit sind wichtige Voraussetzungen für unseren wirtschaftlichen Erfolg.

**Umweltrisiken** minimieren wir durch ein leistungsfähiges Umweltmanagement sowohl bei der Produktgestaltung als auch bei der Produktion.

Da Risikomanagement ein fester Bestandteil unseres Lieferantenmanagements ist, sichern wir uns im Bereich der **Beschaffung** von vorneherein gegen viele Risiken ab. Eine Verknappung und damit Verteuerung von Rohstoffen, insbesondere von Metallen und Rohöl, sowie steigende Energiepreise könnten unsere Fertigungskosten belasten. Dem Risiko von Lieferantenausfällen, der verzögerten Lieferung von Komponenten oder dem Risiko von Komponenten in minderer Qualität wirken wir gegen: durch kennzahlenorientiertes Lieferantenmonitoring, durch konsequentes und systematisches Beobachten aller relevanten Märkte und indem wir ein Materialplanungssystem mit einer rollierenden Zwölfmonatsprognose einsetzen. Wir beziehen dabei auch unsere Lieferanten mit ein.

Das Risiko von Fehlinvestitionen vermindern wir, indem wir alle geplanten **Investitionen** in unserem weltweit einheitlichen Planungssystem zusammenlaufen lassen; es bildet die Basis für unsere zielgerichtete Steuerung der Mittel. Wir verfolgen und überprüfen geplante Investitionen laufend – vor allem mit Blick darauf, ob sie die strategischen Ziele Heidelbergs bestmöglich unterstützen. Vor jeder Investitionsentscheidung in der Produktion führen wir eine Eigenfertigung-oder-Fremdbezug-Analyse durch und lassen sie von einem Team, das aus Ingenieuren und Finanzspezialisten besteht, prüfen.

Dank unseres effektiven globalen IT-Managements und da wir in modernste Technologien investieren, sehen wir im **IT-Bereich** keine gravierenden Gefahren: Wir haben uns durch Sicherungsmaßnahmen gegen etwaige Ausfälle unserer Systeme gewappnet; die Wahrscheinlichkeit, dass sie durch Angriffe Schaden nehmen können, wurde durch umfassende präventive Maßnahmen deutlich verringert.

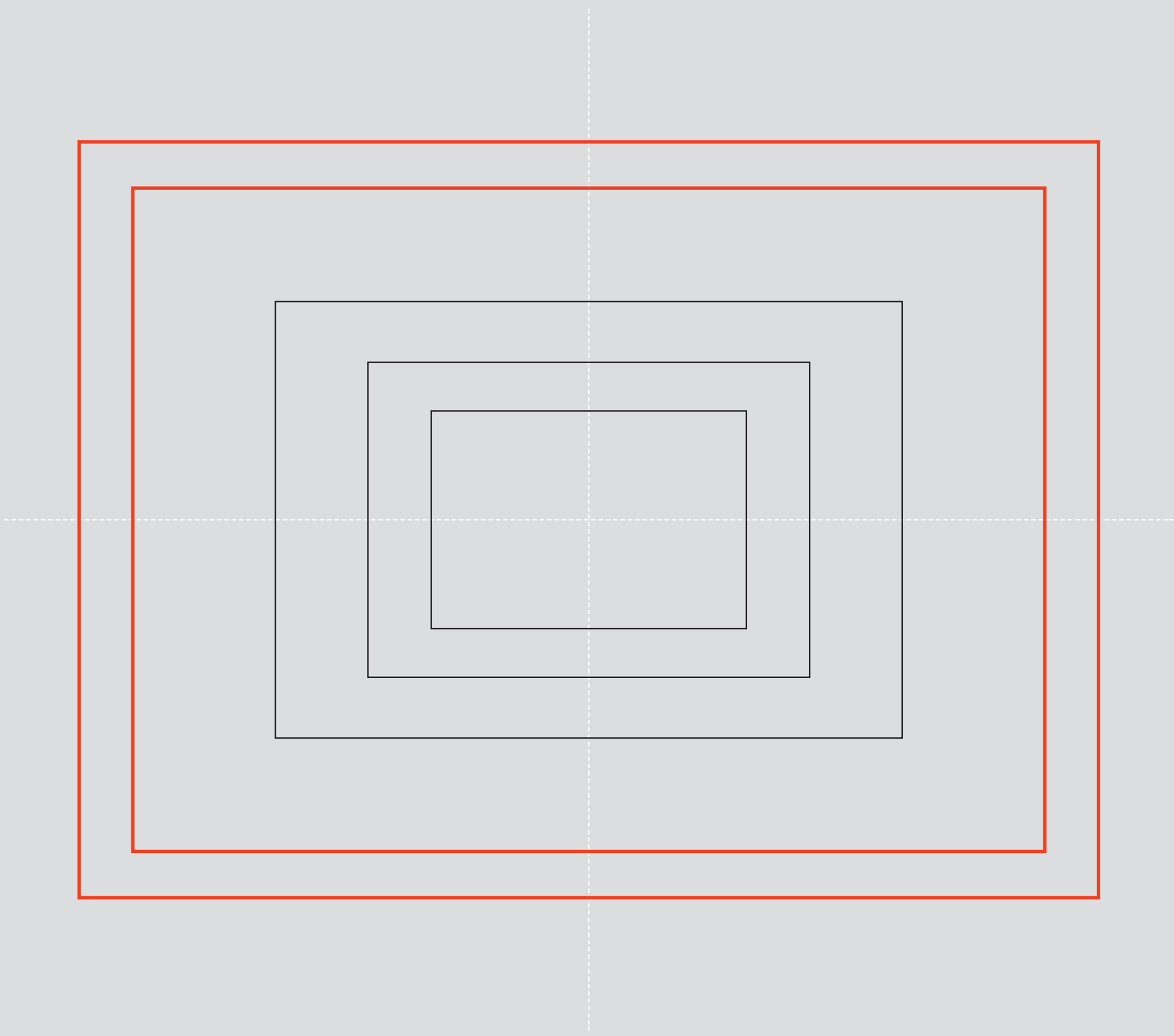
Insgesamt haben die leistungswirtschaftlichen Risiken im Vorjahresvergleich abgenommen – auch weil wir Risiken aus den betrieblichen Funktionsbereichen gezielt minimieren. Im Produktionsbereich haben wir die Chance, durch die Verbesserung von Prozessen klare Kosteneinsparungen zu realisieren. Zudem könnten die Preise für Rohstoffe und Energie wieder fallen und damit auch das Preisniveau in unseren Beschaffungsmärkten sinken.



NEUE DIMENSIONEN  
FÜR GRÖSSTE HERAUSFORDERUNGEN

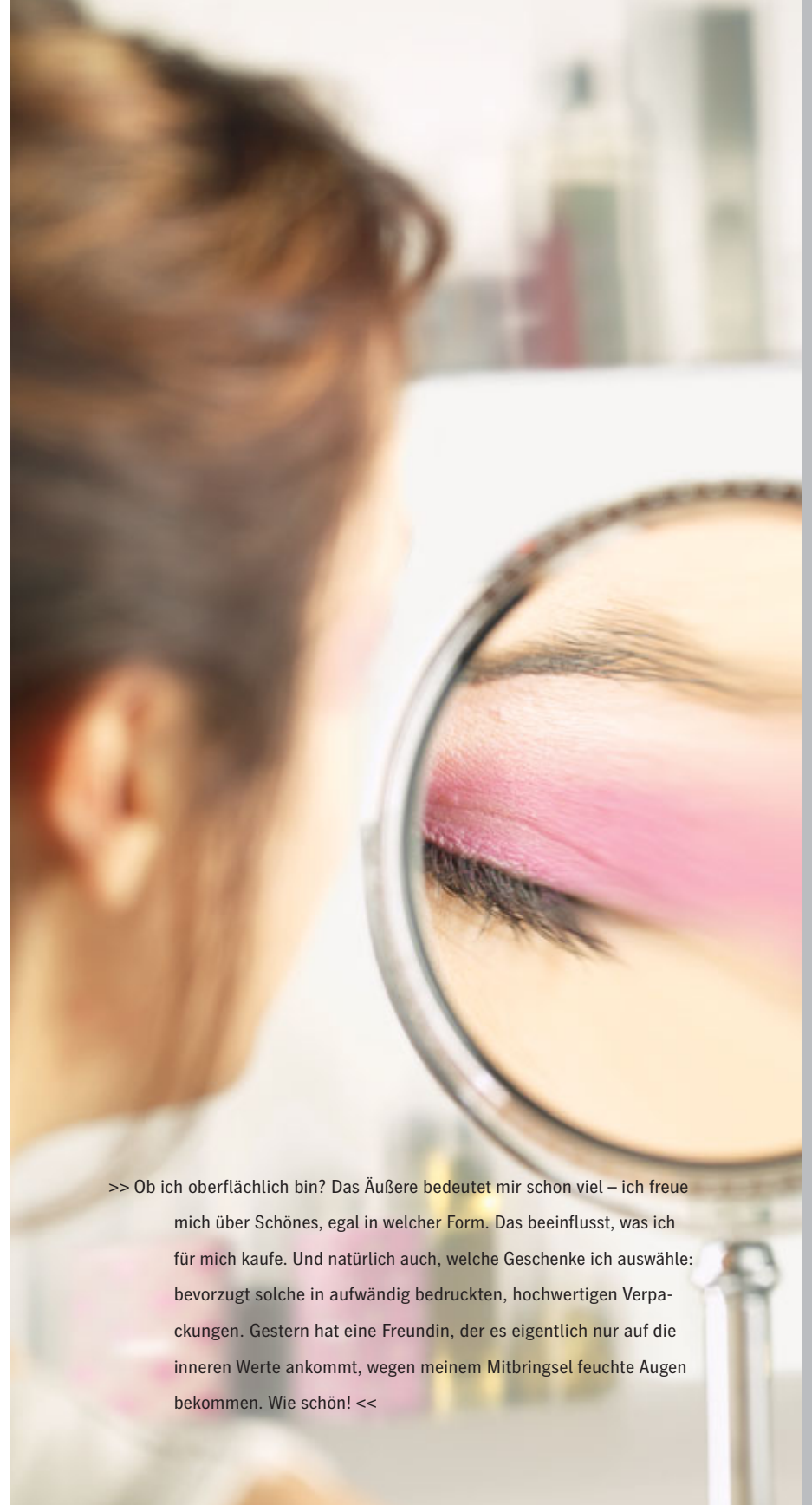
---

Die Formatklasse 106 CM × 145 CM und 121 CM × 162 CM

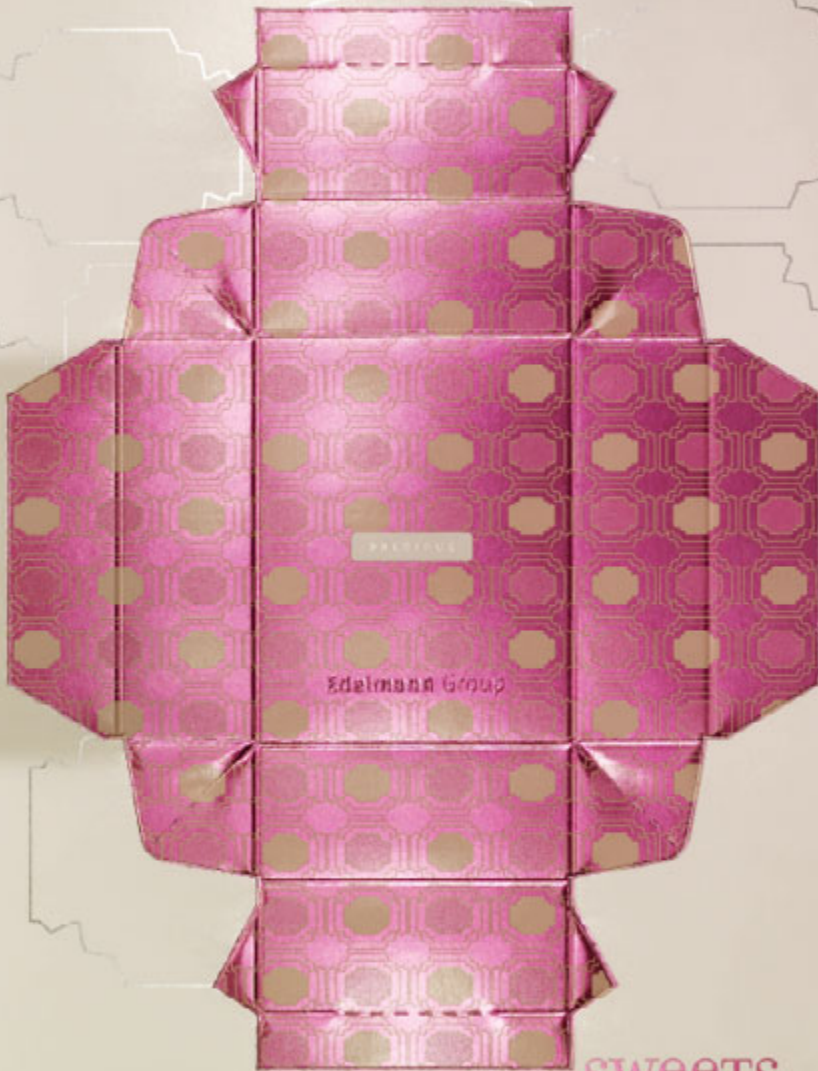




P R E C I O U S



>> Ob ich oberflächlich bin? Das Äußere bedeutet mir schon viel – ich freue mich über Schönes, egal in welcher Form. Das beeinflusst, was ich für mich kaufe. Und natürlich auch, welche Geschenke ich auswähle: bevorzugt solche in aufwändig bedruckten, hochwertigen Verpackungen. Gestern hat eine Freundin, der es eigentlich nur auf die inneren Werte ankommt, wegen meinem Mitbringsel feuchte Augen bekommen. Wie schön! <<



sweets



## > GESAMTAUSSAGE PROGNOSE

In der zweiten Berichtsjahreshälfte schwächte sich unsere Geschäftsentwicklung deutlich ab. Daher mussten wir unsere ursprüngliche Prognose korrigieren. Die Investitionsbereitschaft unserer Kunden hat sich durch die Finanzkrise in den USA und die wachsende Konjunkturskepsis deutlich vermindert. Unsere Umsatzentwicklung hängt nach wie vor stark vom Werbemarkt und damit der Konjunktorentwicklung ab. Wir arbeiten jedoch daran, diese Abhängigkeit zu reduzieren, indem wir unser Service- und Verbrauchsmaterialgeschäft sowie den Verpackungsdruckbereich ausbauen. Im Vorfeld der wichtigen Fachmesse drupa hielten unsere Kunden Investitionen spürbar zurück. Deshalb fiel unser Auftragsbestand zum Stichtag 31. März 2008 auf einen relativ niedrigen Stand. Für das erste Quartal des laufenden Geschäftsjahrs erwarten wir daher einen Umsatzrückgang gegenüber dem Vorjahreszeitraum; zudem ist absehbar, dass das Ergebnis der betrieblichen Tätigkeit und somit auch das Ergebnis nach Steuern im ersten Quartal negativ sein wird.

Mit entscheidend für den Verlauf des gesamten Geschäftsjahrs werden die Entwicklung der Weltwirtschaft und der Wechselkurse sein. Auf der drupa werden wir Lösungen vorstellen, die die Produktivität und Qualität der Kundenprozesse erheblich erhöhen. Damit sichern wir unsere starke Marktposition. Eine **Umsatzprognose** für das Geschäftsjahr 2008/2009 werden wir Anfang August mit den Zahlen zum ersten Quartal veröffentlichen. Bis dahin können wir besser absehen, welche Impulse für unser Geschäft von der drupa ausgegangen sind. Schon heute zeichnet sich jedoch ab, dass das **Ergebnis der betrieblichen Tätigkeit** im Gesamtjahr deutlich unter dem Ergebnis des Berichtsjahrs liegen wird: Neben Einmalaufwendungen aus dem Messeauftritt und aus Serienanläufen für neue Produkte wird uns der starke Wechselkurs des Euro belasten.

Der Vorstand wird alle notwendigen Maßnahmen einleiten, um die Kostenstruktur des Konzerns zu verbessern und den Einfluss der Wechselkurse auf das Geschäft zu verringern.

## > LAGEBERICHT

### HEIDELBERG-KONZERN

---

Konzern und Steuerung	Wirtschaftliche Entwicklung	Potenziale und Risiken	Prognose
--------------------------	--------------------------------	---------------------------	----------

## Prognosebericht – Rahmenbedingungen stellen Herausforderung dar

- > **Weltwirtschaft: leichte Konjunkturertrübung als Folge der Finanzmarktkrise**
- > **Fokus auf Service, Verbrauchsmaterialien und Verpackungsdruck**
- > **Wechselkursverhältnisse erschweren Situation für europäische Anbieter**

Auf Seite 59 beschreiben wir den Zusammenhang zwischen der Investitionsbereitschaft unserer Kunden weltweit und dem momentanen und erwarteten Wirtschaftswachstum genauer und gehen auf Faktoren ein, die unsere Geschäftsentwicklung in einzelnen Märkten bremsen oder beleben können.

### Weltwirtschaft: Prognosen ungewiss

Allgemein rechnen Wirtschaftsforschungsinstitute damit, dass die Wirtschaft weltweit noch mindestens bis zur Jahresmitte – wenn nicht sogar bis ins Jahr 2009 hinein – mit den Folgen der Finanzmarktkrise zu kämpfen haben wird. Eine Rezession in den USA wird zudem immer wahrscheinlicher. Eine solche Entwicklung dürfte kaum die Auswirkungen auf die Gesamtkonjunktur haben, die sie noch vor einigen Jahren gehabt hätte; dennoch sind die möglichen Folgen für die europäischen Volkswirtschaften sowie die Weltkonjunktur insgesamt ungewiss. Unklar ist auch, wie stark der – aufgrund der Wechselkursverhältnisse – sehr harte globale Wettbewerb die europäischen Wirtschaften treffen wird. Obwohl der Aufschwung mit seinen Exportimpulsen weitgehend intakt zu bleiben scheint, sind sich nahezu alle Experten darin einig, dass die Weltwirtschaft ihre Konjunkturspitze überschritten hat. Zurzeit schwanken die Prognosen für die Weltwirtschaft zwischen einem Wachstum von 4,1 Prozent (Quelle: IWF) bis zu einem Wachstum von lediglich 3,0 Prozent (Quelle: Global Insight).

### Kurzfristige Konjunktur- und Branchenentwicklung in den einzelnen Märkten

Es gibt mehrere Gründe, warum führende Wirtschaftsinstitute für das Jahr 2008 lediglich von einem Wachstum der Wirtschaft in den **USA** zwischen 1,0 und 1,5 Prozent ausgehen: Die Finanzmarktkrise, die aus der Schwäche des US-Immobilienmarkts resultierte, hat sich verschärft und das Konjunkturwachstum stark gebremst. Fraglich ist, ob verschiedene positive politische Signale die Investitionsbereitschaft der Industrie wieder ankurbeln können, beispielsweise das neue Steuermodell der Regierung oder die expansive Fiskalpolitik. Gerade die

### BRUTTOINLANDSPRODUKT<sup>1)</sup>

Veränderungen zum Vorjahr in Prozent

	2006	2007	2008
<b>Welt</b>	4,0	3,7	3,0
USA	2,9	2,2	1,4
EU	3,2	2,9	1,9
Deutschland	3,1	2,6	1,6
Großbritannien	2,9	3,1	1,8
Osteuropa	6,1	5,2	4,9
Russland	7,4	8,1	7,0
Asien <sup>2)</sup>	7,8	8,0	7,2
China	11,1	11,4	9,9
Indien	9,7	8,5	8,0
Japan	2,4	2,1	1,5
Lateinamerika	5,5	5,4	4,9
Brasilien	3,7	5,3	5,1

<sup>1)</sup> Quelle: Global Insight, April 2008

<sup>2)</sup> Ohne Japan

Angst vor einem länger anhaltenden Konjunkturrückgang erweist sich als Hemmnis für die Investitionsbereitschaft der **Druckbranche** in den USA. Dazu kommt, dass die Kapazitätsauslastung auf einen niedrigen Stand gefallen war. Ob sich die trübe Stimmung aufhellen wird, hängt von vielen Parametern ab und ist im Moment sowohl für das laufende als auch für das kommende Geschäftsjahr nicht absehbar.

Die Volkswirtschaften **Europas** werden moderat, aber stabil weiterwachsen. Impulse werden von der Binnennachfrage erwartet, die von der guten Entwicklung auf den Arbeitsmärkten getragen wird. Unklar ist bisher, inwieweit das Wirtschaftswachstum in den wichtigsten Märkten Europas durch die Finanz- und Immobilienkrise in den USA in Mitleidenschaft gezogen werden könnte. Erste Auswirkungen, die sich bisher noch auf den Bankensektor beschränken, sind in Großbritannien und Spanien erkennbar. In **Deutschland** sollte die erfreuliche Arbeitsmarktentwicklung des letzten Jahres den zuletzt etwas schwachen Konsum stärken. Die Konjunktur hat sich zwar verlangsamt, die allgemeine Auftragslage der deutschen Unternehmen ist aber gut; Risiken bestehen in einer erhöhten Inflation und darin, dass der Konsum durch höhere Energiepreise und Lebenshaltungskosten gedämpft werden könnte. Positive Impulse für die **Druckbranche** in Europa dürften vom anziehenden Einzelhandel ausgehen. Weiter steigende Energie- und Papierpreise belasten die Druckereien. In Deutschland rechnen die Fachverbände der Branche damit, dass die Geschäftslage und die Produktionstätigkeit im Vergleich zum Jahr 2007 stagnieren werden; die Investitionserwartungen spiegeln bisher einen verhaltenen Optimismus wider.

Die Volkswirtschaften **Lateinamerikas** und **Osteuropas** werden auch im laufenden Geschäftsjahr von den hohen Rohstoffpreisen profitieren. Die **Druckbranche** beider Regionen wird wahrscheinlich wie in den letzten Jahren kräftig weiterwachsen; Druckereien investieren zunehmend in sehr moderne, innovative Produkte.

Wie auch im Berichtsjahr werden vor allem für die Schwellenländer **Asiens** schwungvolle BIP-Steigerungen erwartet. Im internationalen Vergleich werden China und Indien erneut an der Spitze liegen. In Japan wird eine moderate, stabile Entwicklung erwartet. Alles deutet darauf hin, dass die **Druckbranche** in Asien aufgrund der Schwellenländer auch im laufenden Geschäftsjahr wieder wachsen wird. Die Nachfrage nach Lösungen mit einer modernen Druckvorstufe dürfte weiter stark anziehen. In China wird der Bedarf nach Gedrucktem voraussichtlich zusätzlich durch die Olympischen Spiele 2008 in Peking und die World Expo 2010 in Shanghai in die Höhe getrieben werden.

### Wettbewerbssituation weiterhin von Wechselkursen bestimmt

Die Entwicklung der Wechselkursverhältnisse in den letzten Jahren hat unseren japanischen Wettbewerbern erhebliche Vorteile verschafft. Insgesamt hat sich der Konkurrenzdruck innerhalb der Branche so verstärkt, dass die Spielräume in der Preisgestaltung für europäische Anbieter erheblich eingeengt wurden. Allgemein wird davon ausgegangen, dass Dollar und Yen auch im Jahr 2008 schwach bleiben werden – die genaue Entwicklung lässt sich jedoch derzeit nicht absehen.

### Planungsprämissen: kurzfristige Umsatzentwicklung schwer abzuschätzen

Wie wir aufgezeigt haben, ist die Umsatzentwicklung speziell für die europäischen Ausrüster der Printmedien-Industrie im Vorfeld der Fachmesse drupa gerade im laufenden und im kommenden Geschäftsjahr sehr schwer abzuschätzen. Die Höhe des Auftragseingangs, den wir auf der drupa verbuchen werden, ist bei Erstellung dieses Berichts ebenso ungewiss wie die weitere Konjunktorentwicklung und damit der weitere Verlauf des Geschäftsjahrs. Wir schätzen die kurzfristige Entwicklung der Branchenkonjunktur in den Industrieländern und besonders in den USA als schwierig ein. Während in den USA ein Umsatzrückgang im Ausrüstungsbereich vorprogrammiert zu sein scheint, bergen die Schwellenländer speziell in Asien Wachstumspotenziale. Insgesamt werden vor allem unsere neuen Produkte stärker nachgefragt werden, beispielsweise die Speedmaster XL 105 mit Wendung sowie die neue Maschinen- generation in der großen Formatklasse. Eine verlässliche **Umsatzprognose** für das Geschäftsjahr 2008/2009 können wir zum jetzigen Zeitpunkt noch nicht geben.

Hinsichtlich der Beschaffungsmärkte erwarten wir, dass die Preise stabil auf hohem Niveau bleiben werden. Der Materialaufwand könnte aufgrund einer Mehrbelastung im Rohstoff- und Energiebereich steigen; da wir die weltweite Beschaffung forcieren, rechnen wir jedoch damit, dieser möglichen Mehrbelastung durch Einsparungen in anderen Bereichen entgegenwirken zu können.

In unserer Planung sind wir davon ausgegangen, dass der Dollar-Kurs im Jahresdurchschnitt bei 1,47 US-Dollar je Euro liegen wird und der Yen-Kurs im Schnitt 157 japanische Yen je Euro betragen wird. Einen Großteil des Währungsvolumens in diesen beiden Währungen haben wir kurzfristig für das laufende Geschäftsjahr und langfristig mit dem abnehmenden Volumen gesichert, um eine gewisse Planungssicherheit zu gewährleisten. Strategisch sind wir jedoch so aufgestellt, dass wir bei Verbesserung der Wechselkurse in bestimmten Relationen von den neuen Kursniveaus profitieren würden.

### JAHRESDURCHSCHNITTSKURSE

Geschäftsjahr	06/07	07/08	08/09 <sup>1)</sup>
	1 € =	1 € =	1 € =
USD	1,29	1,43	1,47
JPY	150,79	162,34	157,00
GBP	0,68	0,71	0,75
HKD	10,04	11,15	11,38
CHF	1,59	1,64	1,63

<sup>1)</sup> Plankurs

USD = US-Dollar  
 JPY = Japanischer Yen  
 GBP = Britisches Pfund  
 HKD = Hongkong-Dollar  
 CHF = Schweizer Franken

### Ergebnis des laufenden Geschäftsjahres durch mehrere Faktoren kräftig belastet

Einige Faktoren werden das Ergebnis im laufenden Geschäftsjahr deutlich belasten: Hierzu zählen Einmalaufwendungen für unseren Auftritt auf der Messe **drupa** und den **Serienanlauf** der neuen Produkte. Auch die ungünstigere **Wechselkursituation** wird ins Gewicht fallen. Aufgrund der bereits im Jahr 2007 beschlossenen Tarifierhöhung von 2,4 Prozent werden die **Personalkosten** nochmals steigen. Positiv auf das Ergebnis wird sich auswirken, dass wir unsere Maßnahmen zur Kostensenkung und Effizienzsteigerung fortführen. Insgesamt gehen wir davon aus, dass das **Ergebnis der betrieblichen Tätigkeit** des laufenden Geschäftsjahrs deutlich unter dem Ergebnis des abgelaufenen Geschäftsjahrs liegen wird.

Nach der drupa und noch vor der Hauptversammlung werden wir Maßnahmen kommunizieren, die unsere führende Marktposition und finanzielle Leistungskraft langfristig sichern sollen. Wir wollen mit ihnen die Kostenstruktur des Konzerns verbessern und den Einfluss von Wechselkursen mittelfristig verringern, indem wir Einkauf und Produktion internationalisieren. Darüber hinaus werden wir das Service- und Verbrauchsmaterialgeschäft ausbauen, um unsere Abhängigkeit von Konjunkturzyklen weiter zu reduzieren.

Wir werden mit dem Bericht zum ersten Quartal konkretere Aussagen darüber machen, in welcher Bandbreite sich das Ergebnis der betrieblichen Tätigkeit im laufenden Jahr bewegen wird. Den weitaus größten Ergebnisbeitrag wird die Sparte Press erwirtschaften – unsere neue Maschinengeneration in der größten Formatklasse wird noch keinen Ergebnisbeitrag leisten, da sie sich noch in der Anlaufphase befindet. Das Betriebsergebnis der Sparte Financial Services wird weiter planmäßig zurückgehen: Wir reduzieren den Anteil der Finanzierungen, die wir selbst übernehmen, bewusst weiter; zudem können wir – im Gegensatz zu den Vorjahren – für das laufende Geschäftsjahr nicht mit vergleichbaren Erträgen aus der Risikovorsorge rechnen.

Das **Finanzergebnis** wird voraussichtlich ähnlich wie im Berichtsjahr ausfallen, auch die **Steuerquote** wird zwischen 29 und 31 Prozent betragen. Wir gehen davon aus, dass der **Jahresüberschuss** sich aufgrund der Belastungen im operativen Ergebnis verschlechtern wird. Wir werden erneut einen starken **Cashflow** erzielen; so können wir investieren, um strategische Ziele zu erreichen oder um zusätzliches externes Wachstum zu generieren. Belastungen im Working Capital durch den Produktionsstart der neuen Produktlinien werden wir durch unsere Maßnahmen zur Reduzierung der Mittelbindung und unser kontinuierliches Asset Management ausgleichen.

Gemäß den zukünftigen Kapazitätsbedarfen werden wir Personal- und Strukturanpassungen vornehmen.

### Mittel- und längerfristige Entwicklung der Investitionsbereitschaft der Druckbranche

In den nächsten Jahren wird Rationalisierungsbedarf in den **Industrieländern** – der durch hohe Preise für Papier und Energie sowie hohe Personalkosten verschärft werden wird – zu Ersatzinvestitionen bei den Druckereien führen, und zwar vor allem, wenn die Kapazitätsauslastung der Branche stabil auf hohem Niveau bleiben wird – oder in den USA wieder auf ein höheres Niveau zurückkommt.

Die hohe wirtschaftliche Dynamik in den **Schwellenländern** wird die Geschäftsentwicklung unserer Kunden dort auch mittel- und langfristig weiter begünstigen: Das gedruckte Volumen pro Jahr wird hier weiter überdurchschnittlich zulegen, weil der Sättigungsgrad mit Druckprodukten in diesen schnell wachsenden Volkswirtschaften noch sehr niedrig ist; die Grafik rechts führt dies vor Augen. Insbesondere die chinesische und die indische Druckindustrie werden ihren Anteil an der weltweiten Produktion mit Wachstumsraten von über 8 Prozent spürbar erhöhen. Druckereien in diesen Märkten müssen ihre Kapazitäten erweitern, als Folge werden in den nächsten Jahren gerade im asiatischen Raum weiterhin viele neue Druckereien entstehen. Arbeitskräfteknappheit – vor allem bei qualifizierten Arbeitnehmern – ist in einigen Ländern bereits Realität. Der Trend dahin, dass auch in Schwellenländern hochwertige Lösungen nachgefragt werden, wird sich weiter verstärken. Enormes Wachstumspotenzial in den Schwellenländern weist der Verpackungsdruck auf: Aufgrund der zunehmenden Urbanisierung in den kommenden Jahren ist davon auszugehen, dass die Nachfrage nach hochwertigen Verpackungen deutlich zunehmen wird. Unterstützt wird dieser Trend durch ein verändertes Konsum- und Hygienebewusstsein der Verbraucher. Zudem wird die Bedeutung der Verpackung als hochwertiger Werbeträger auch in den Schwellenländern erheblich steigen.

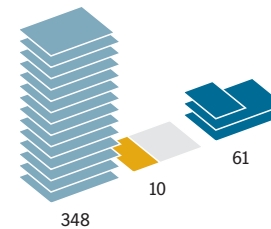
### Bogenoffsetdruck bleibt wichtigstes Druckverfahren;

#### Umweltschutzaspekte werden wichtiger

Wir gehen davon aus, dass der Bogenoffsetdruck auch in Zukunft das vorherrschende **Druckverfahren** bleiben wird, zumal die Technologie mittlerweile auch für sehr kleine und sehr große Auflagenhöhen eingesetzt wird, die früher aus Kostengründen dem Digitaldruck beziehungsweise dem Rollenoffsetdruck vorbehalten waren. Mit den innovativen Produkten von Heidelberg ist der Bogenoffsetdruck bereits ab einer Auflagenhöhe von 200 Stück günstiger als der Digitaldruck! Und hinsichtlich der Qualität der Endprodukte ist der Bogenoffsetdruck beiden anderen Verfahren nach wie vor weit überlegen.

### PRO-KOPF-DRUCKVOLUMEN (STAND 2006)

Angaben in €



- Durchschnitt Industrieländer
- Durchschnitt Schwellenländer
- Durchschnitt Welt

Quelle: Industriestatistiken, PIRA;  
Jaakkoo Pöyry, Primir (GAMIS), FAO; Global Insight

**Umweltschutzaspekte** in der Produktion von Druckereien werden künftig eine größere Rolle spielen, und zwar nicht nur in den Industrieländern, da mehr ökologisch erzeugte Produkte nachgefragt werden und eventuell verschärfte gesetzliche Vorschriften in Kraft treten werden, sondern auch in den Schwellenländern. Vor allem Drucklösungen, die die Makulatur verringern, werden aus wirtschaftlichen Gründen immer attraktiver, weil die Preise für Papier enorm gestiegen sind und wohl noch weiter steigen dürften; darüber hinaus gewinnt auch der Energieverbrauch von Maschinen an Bedeutung.

Gerade für den **Verpackungsdruckbereich** wird die Makulatur zu einem immer entscheidenderen Kostenfaktor in der Produktion. Der Trend zur Verpackung hält weiter an. Daher wird dieses Marktsegment weltweit überdurchschnittlich und weitgehend konjunkturunabhängig weiter wachsen; insgesamt ist ein jährliches Marktwachstum von bis zu 5 Prozent möglich. Zurzeit ist noch nicht absehbar, welchen Anteil flexible Folienverpackungen an diesem Wachstum haben werden.

#### **Längerfristige Perspektiven Heidelbergs:**

##### **Fokus auf Service und Verbrauchsmaterial; Marktposition ausbauen**

Wir gehen davon aus, dass die **Druckbranche** in den nächsten Jahren jährlich nur geringfügig wachsen wird. Fest steht: Wir haben das richtige **Gesamtangebot**, um Druckereien dabei zu helfen, sich den Herausforderungen der Zukunft erfolgreich zu stellen – ganz gleich welche Größe oder strategische Ausrichtung diese haben oder wo auf der Welt sie sich befinden. Unser **Umsatz** wird in den nächsten beiden Jahren vor allem von unseren neuen Produkten und Lösungen getragen werden, in den Folgejahren werden wir vor allem durch unsere Aktivitäten zum Ausbau des Service- sowie des Verbrauchsmaterialgeschäfts zusätzlichen Umsatz generieren. Die Wettbewerbsvorteile, die Kunden mit unseren Lösungen im Produkt- und im Servicebereich genießen, sind messbar und quantifizierbar. – Aus gutem Grund haben wir auch vor dem Hintergrund der äußerst schwierigen Wettbewerbssituation des Berichtsjahrs unsere führende **Marktstellung** gewahrt und in einzelnen Märkten sogar ausgebaut.

Es ist unser Ziel, unsere Wettbewerbsposition weiter zu stärken; im Kapitel »Potenziale, Risiken und Chancen« beschreiben wir detailliert, wie wir über unsere **Forschung und Entwicklung** sowie über **Investitionen und Projekte** auch künftig dafür sorgen werden, dass wir sämtliche Voraussetzungen hierfür erfüllen.

Wie wir in der Finanzlage auf den Seiten 72 bis 74 ausführen, ist die Liquidität des Heidelberg-Konzerns langfristig gesichert; unser Kreditrahmen ist bei Weitem nicht ausgeschöpft. Bislang haben unsere Aktionäre von **Ausschüttungsquoten** zwischen 40 und 50 Prozent profitiert; diese Dividendenpolitik wollen wir beibehalten.

Wir wollen unabhängiger von der weiteren **Entwicklung der Wechselkurse** werden: Hierzu bauen wir unsere internationale Beschaffung weiter aus und produzieren mehr Maschinen in China für die Kunden vor Ort. Gegen die verbleibenden Währungsrisiken sichern wir uns konservativ ab.

Um die **Zyklizität** des Druckmaschinengeschäfts zu verringern, haben wir unsere Position im kräftig wachsenden Verpackungsdruck gestärkt und unsere regionale Streuung verbreitert; wir forcieren zudem den konjunkturunabhängigen Geschäftsbereich Service, der Ersatzteile und Verbrauchsmaterial einschließt. In diesem Bereich sehen wir auch die Möglichkeit, unser Geschäft über **Zukäufe, Beteiligungen** oder durch **Kooperationen** zu verstärken; falls sich interessante Gelegenheiten bieten, werden wir unser Produktangebot über solche Maßnahmen weiter abrunden.

Unsere **Organisation** ist flexibel genug, um sie zeitnah auf veränderte Rahmenbedingungen anpassen zu können.

## Nachtragsbericht

### **Neue Zuständigkeiten im Vorstand; viertes Vorstandsmitglied: Stephan Plenz**

Wie das Unternehmen in einer Pressemeldung am 5. Mai 2008 bekannt gab, hat der Aufsichtsrat von Heidelberg Stephan Plenz mit Wirkung vom 1. Juli 2008 zum Vorstandsmitglied bestellt. Gleichzeitig werden die Aufgaben und Verantwortlichkeiten in dem nun vierköpfigen Vorstand neu verteilt. Mit der Neuordnung trägt das Unternehmen den Programmen zur Geschäftsausweitung Rechnung. Heidelberg will das Service- und Verbrauchsmaterialgeschäft ausbauen, Produktion und Einkauf weiter internationalisieren, die Effizienzsteigerungsprogramme gezielt umsetzen und die Attraktivität der Heidelberg-Aktie für den Kapitalmarkt erhöhen. Auf Seite 38 dieses Berichts stellen wir die neuen Vorstandszuständigkeiten vor.



### Heidelberg übernimmt Lackhersteller ›Hi-Tech Coatings‹

Am 29. April 2008 wurde der Kaufvertrag zur Übernahme des britischen/niederländischen Herstellers von Drucklacken ›Hi-Tech Coatings‹ unterzeichnet; in Abhängigkeit von der kartellrechtlichen Zustimmung ist der Eigentumsübergang für Ende Mai 2008 vorgesehen. Heidelberg erweitert sein Verbrauchsmaterialangebot mit dem Kauf um wasserbasierte Lacke und UV-Lacke für die Herstellung von Druckerzeugnissen und Verpackungen und erschließt sich ein wachsendes Marktsegment. Wir sehen diese Akquisition als Teil unserer Strategie, das Service- und Verbrauchsmaterialgeschäft auszubauen und damit die Konjunkturanfälligkeit zu reduzieren.

In England, China und Teilen Osteuropas vertreibt Heidelberg schon heute erfolgreich die Produkte des jetzt gekauften Unternehmens, das 1993 gegründet wurde; es entwickelt und produziert an den Standorten Aylesbury, Großbritannien, und Zwaag, Niederlande. Im Jahr 2007 erzielte die Firmengruppe einen Umsatz von rund 25 Mio €.

#### Wichtiger Hinweis:

Dieser Geschäftsbericht enthält in die Zukunft gerichtete Aussagen, die auf Annahmen und Schätzungen der Unternehmensleitung der Heidelberger Druckmaschinen Aktiengesellschaft beruhen. Auch wenn die Unternehmensleitung der Ansicht ist, dass diese Annahmen und Schätzungen zutreffend sind, können die künftige tatsächliche Entwicklung und die künftigen tatsächlichen Ergebnisse von diesen Annahmen und Schätzungen aufgrund vielfältiger Faktoren erheblich abweichen. Zu diesen Faktoren können beispielsweise die Veränderung der gesamtwirtschaftlichen Lage, der Wechselkurse und der Zinssätze sowie Veränderungen innerhalb der Printmedien-Industrie gehören. Die Heidelberger Druckmaschinen Aktiengesellschaft übernimmt keine Gewährleistung und keine Haftung dafür, dass die künftige Entwicklung und die künftig erzielten tatsächlichen Ergebnisse mit den in diesem Geschäftsbericht geäußerten Annahmen und Schätzungen übereinstimmen werden. Es ist von Heidelberg weder beabsichtigt noch übernimmt Heidelberg eine gesonderte Verpflichtung, die in diesem Geschäftsbericht geäußerten Annahmen und Schätzungen zu aktualisieren, um sie an Ereignisse oder Entwicklungen nach dem Erscheinen dieses Geschäftsberichts anzupassen.

## Produkte des Heidelberg-Konzerns

### PRESS

#### DRUCKVORSTUFE

##### Druckplattenbelichter



**Prosetter**  
Violettplatten



**Suprasetter**  
Thermalplatten

#### DRUCK

##### Sheetfed Offsetdruck



**Speedmaster**  
Format 106 × 145  
Format 121 × 162



**Printmaster  
Speedmaster**  
Format 50 × 70



**Speedmaster**  
Format 70 × 100



**Printmaster  
Speedmaster**  
Format 35 × 50

##### Rollenkombinationsdruck

Etikettendruck  
Faltschachteldruck

##### Rollenoffset

Produkte der Firma Goss

### POSTPRESS

##### Falzen



Stahlfolder, Baumfolder

##### Stanzen



Dymatrix, Varimatrix

##### Sammelheften



Stitchmaster

##### Faltschachteln



Diana, Easygluer

##### Klebebinden/Fadensiegeln



Eurobind, Thread-Sealer

##### Versandraumlösungen

von IDAB WAMAC

##### Schneiden

Produkte der Firma POLAR/Mohr

*Prinect*

#### Der Druckerei-Workflow

Integriert und optimiert Management, Vorstufe, Produktion und Weiterverarbeitung in Druckereibetrieben

### HEIDELBERG SERVICE

#### Heidelberg Systemservice

Partnerbrief  
Wartungsprogramm  
Remote Services  
Heidelberg Serviceteile

#### Print Media Academy

Training & Seminare  
Weiterbildung  
Kommunikation

#### Business Consulting

Beratung  
Geschäftsoptimierung  
Druckereimanagement

#### Verbrauchsmaterialien

*Saphira* Druckfarben  
Druckplatten  
Gummitücher  
Chemikalien

#### Financial Services

Absatzfinanzierung

#### Gebrauchsmaschinen

# Jahreschronik

## Q1 2007



### APRIL

#### Veränderter Aufsichtsrat

Zum 3. April 2007 wird Herr Dr. Siegfried Jaschinski, Vorstandsvorsitzender der Landesbank Baden-Württemberg, in den Aufsichtsrat Heidelbergs bestellt; er ist der Nachfolger von Herrn Prof. Dr. Börsig, der sein Mandat zum 31. März 2007 niederlegte.



#### Fachmesse ›Print China‹

Vom 10. bis zum 14. April findet die Fachmesse ›Print China‹ in Dongguan statt. Heidelberg stellt auf ihr erstmals in China die Speedmaster XL 105 und die CD 102 vor und präsentiert den Besuchern die Prinect Experience Tour.



### MAI

#### ›A3 Inforum‹ gut besucht

Mehr als 600 Besucher informieren sich auf dem dritten ›A3 Inforum‹ Heidelbergs über das komplette A3-Produktportfolio sowie über innovative Anwendungs- und Veredlungstechniken.

#### Erster Firmenlauf

Im Rahmen des neuen Gesundheitsprogramms Heidelbergs findet der erste Firmenlauf in Wiesloch-Walldorf statt. Unter dem Motto ›miles for more‹ laufen zahlreiche Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter mit.



### JUNI

#### RWE bleibt Großaktionär

RWE zahlt eine Umtauschanleihe aus dem Jahr 2004 teilweise in bar zurück. Damit bleibt der Konzern mit einem Anteil von 9,62 Prozent länger bei Heidelberg engagiert als ursprünglich angenommen.

#### Vereinbarung zur Zukunftssicherung

Vorstand und Belegschaftsvertreter verlängern die Vereinbarung zur Zukunftssicherung an deutschen Standorten bis zum Jahr 2012 – diese umfasst auch umfangreiche Maßnahmen zur Erhaltung und Verbesserung der Wettbewerbsfähigkeit.

## Q2 2007



### JULI

#### Neues Trainingscenter der PMA

Im neuen Educ@te Center der Print Media Akademie in Eppelheim bei Heidelberg stehen über 20 modernste Druckmaschinen zu Schulungszwecken zur Verfügung.



#### Hauptversammlung 2007

Auf der Hauptversammlung am 26. Juli sind rund 1.500 Aktionäre – ungefähr 63 Prozent des Grundkapitals – vertreten; sie befürworten alle Tagesordnungspunkte.



### AUGUST

#### Ferienprogramm für Mitarbeiterkinder

Zum zweiten Mal veranstaltet Heidelberg ein Ferienprogramm für Mitarbeiterkinder. Die abwechslungsreiche Ganztagesbetreuung in Zusammenarbeit mit dem ›Circus Peperoni‹ wird wie auch im Vorjahr sehr gut angenommen.



#### Vertriebsgesellschaft ›Heidelberg Japan‹ wird 80

Vor 80 Jahren wurde die erste Heidelberg Druckmaschine, ein Heidelberger Tiegel, nach Japan importiert. Die japanische Vertriebsgesellschaft feiert das Jubiläum gemeinsam mit rund 1.000 Kunden.



### SEPTEMBER



#### Erfolgreicher Geschäftsbericht

Zum dritten Mal in Folge zeichnet das ›manager magazin‹ den Heidelberg-Geschäftsbericht als besten im MDAX aus. Finanzvorstand Dirk Kaliebe nimmt den Preis entgegen.

#### Halle 11 eingeweiht

Nach 14 Monaten Bauzeit wird die neue Montagehalle 11 am Standort Wiesloch-Walldorf eingeweiht – im Rahmen der Feierlichkeiten zum 50jährigen Bestehen des Standorts. In der Halle werden die neuen Großformatmaschinen montiert und Verpackungslösungen präsentiert.

## Q3 2007



## OKTOBER

**Markteinführung  
Anicolor in Latein-  
amerika**

In der Print Media Academy von São Paulo präsentiert Heidelberg die Speedmaster SM52 Anicolor auch in Live-Demonstrationen unter regem Kundeninteresse.


**Heidelberg China:  
Werk Qingpu erweitert**

Die zweite – 11.000 Quadratmeter große – Produktionshalle in Qingpu, China wird eingeweiht. Hier werden die Mittelformat-Maschinen Printmaster PM74 für den chinesischen Markt gefertigt.



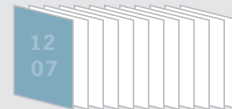
## NOVEMBER

**Weiteres Klebebinde-  
zentrum eröffnet**

In einem zusätzlichen Klebebindezentrum in der Print Media Academy in Leipzig können sich Kunden über das gesamte Klebebinde-Produktspektrum von Heidelberg informieren.

**›Good Design Award  
2007‹**

Gleich drei Produkte von Heidelberg – der Stitchmaster ST 450, der Heftkopf 45-N14 sowie der Suprasetter A52/A74 – werden mit dem renommierten japanischen ›Good Design Award 2007‹ ausgezeichnet.



## DEZEMBER

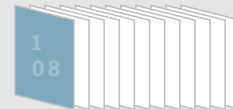

**Andrang auf den  
Herbst-›Open Houses‹**

Über 7.000 Kunden besuchen die Herbst ›Open Houses‹ an fünf deutschen Vertriebsstandorten Heidelbergs; das Volumen der Gesamtabschlüsse spricht für eine hohe Investitionsbereitschaft am Standort Deutschland.

**Umweltengagement  
im Fokus**

Heidelberg gibt bekannt, dass der Konzern sein Umweltschutz-Engagement durch Produktneuheiten und Weiterentwicklungen verstärken wird.

## Q4 2008



## JANUAR

**Saphira: hochwertiges  
Verbrauchsmaterial**

Unter der Marke ›Saphira‹ vertreibt Heidelberg hochwertiges Verbrauchsmaterial; das weltweite Geschäft mit Verbrauchsmaterial wird ausgebaut.


**Imageprofile im  
›manager magazin‹**

Bei einer Imageprofil-Untersuchung des ›manager magazins‹ aller börsennotierter Unternehmen in Deutschland, erreicht Heidelberg Platz Drei beim Kriterium ›ethisches Verhalten‹.



## FEBRUAR

**Suprasetter-Familie mit  
höchster Produktivität**

Heidelberg gibt bekannt, dass die erfolgreiche Suprasetter-Familie nochmals technologisch weiterentwickelt wurde: Alle Modelle wurden mit neuen und weiteren Funktionen für mehr Flexibilität und Produktivität ausgestattet.

**Gute Luft durch  
›CleanStar‹**

Heidelberg stellt die neue CleanStar-Generation zur Prozessluftabsaugung vor; sie unterschreitet die Arbeitsplatzrichtwerte von Staub und Ammoniak deutlich.



## MÄRZ

**Neue Großformat-  
maschinen präsentiert**

Vor rund 70 Journalisten präsentieren die Vorstände Schreier und Dr. Rautert die neuen Großformatmaschinen, die auf der drupa 2008 vorgestellt werden; die Speedmaster XL162 druckt erstmals vor großem Publikum.


**100.000 Druckwerk  
im 102-Format gefertigt**

Heidelberg feiert die Produktion des 100.000. Druckwerks der Speedmaster 102; die Bestellung kam von einem schwedischen Kunden.

## Glossar



### **Akzidenzen**

Drucksachen, die nicht periodisch erscheinen und eine Vielfalt von Schriftarten, -graden und Bedruckstoffen umfassen, beispielsweise Prospekte und Kataloge.

### **Anicolor**

Heidelberg stellte die Farbwerktechnologie Anicolor erstmals auf der Fachmesse IPEX 2006 vor. Mit Anicolor werden kaum noch Anlaufbogen benötigt – meist nur 10 bis 20 Bogen. Das bedeutet eine um bis zu 90 Prozent reduzierte Anlaufmakulatur. Da Farbzoneneinstellungen entfallen, verringern sich die Rüstzeiten um bis zu 40 Prozent, und die Kapazität der Druckmaschine erhöht sich um bis zu 25 Prozent.

### **Asset Management**

Dient der Verbesserung von Free Cashflow und Wertbeitrag. Betriebliches Vermögen und Verbindlichkeiten werden optimiert, um die gebundenen Mittel zu reduzieren und effizienter einzusetzen.

### **Bogenoffsetdruck**

Der Offsetdruck basiert auf dem Prinzip, dass sich Fett und Wasser gegenseitig abstoßen; druckende und nicht druckende Bereiche auf der Druckplatte liegen annähernd auf einer Ebene. Wie der Name sagt, werden beim Bogenoffsetdruck einzelne Papierbogen bedruckt – beim Rollenoffsetdruck dagegen Rollen.

### **Flexodruck**

Ein Hochdruckverfahren, bei dem sehr dünnflüssige Farbe eingesetzt wird; die Druckelemente sind weich, elastisch und erhaben. Der Flexodruck wird besonders für den Druck von Verpackungen und mehrfarbigen Etiketten angewendet.

### **Makulatur**

Beschädigte, fehlerhafte oder noch nicht ausgesteuerte Drucke. Makulatur entsteht beim Einrichten der Druckmaschine und während der Produktion – beispielsweise durch Mängel in der Farbführung, im Farbbregister und durch Verschmutzungen – sowie in der Weiterverarbeitung von Druckstücken.

### **Postpress oder Weiterverarbeitung**

Alle Arbeitsschritte, die nach dem Drucken anfallen, um ein Produkt fertig zu stellen, zum Beispiel: Schneiden, Falzen, Heften, Binden und Verpacken.

### **Prepress oder Druckvorstufe**

Sämtliche Arbeitsschritte, die notwendig sind, um die Druckform für den eigentlichen Druck herzustellen: die Bereitstellung von Texten, Grafiken und Bildern sowie die Gestaltung.

### **Prinect**

Mit der Workflow Software Prinect bietet Heidelberg das vollständigste Software-Angebot in der Printmedien-Industrie: Prinect umfasst ›Management Solutions‹, ›Production Solutions‹ und ›Color Solutions‹. Kunden erreichen so zum Beispiel beim Farbmanagement höchste Produktionssicherheit

mit Farbmessgeräten, darauf abgestimmten Messfeldern sowie der nahtlosen Einbindung in den Workflow.

### **Remote Services-Technologie**

Internetbasierte Serviceplattform, die unter anderem die Analyse und Inspektion von Maschinen per Datenverbindung ermöglicht – ohne dass Kunden ihre Produktion unterbrechen müssen.

### **Rüstzeit**

Die Zeit, die benötigt wird, um eine Maschine für einen bestimmten Arbeitsvorgang einzurichten. Während der Rüstzeiten werden Maschinen – ganz gleich, ob Druckmaschinen oder Maschinen in der Weiterverarbeitung – nicht produktiv genutzt, und die Investitionen bringen keinen Ertrag. Daher sind Rüstzeiten ein wichtiger Faktor in der Kostenrechnung und -kalkulation.

### **Star-Konzept**

Mit dem Star-Konzept von Heidelberg können Druckereien den Druckprozess insgesamt umweltgerechter gestalten, weil die Star-Peripherie die komplette Systemlösung umfasst – vom Trockner über die Pudergeräte bis hin zur Feuchtmittelversorgung, von der Abluftreinigung bis hin zum Reinigungsmittel.

### **Technologie Roadmap**

Werkzeug zur Visualisierung von Maßnahmen, die für die Entwicklung aller technologischen Kompetenzen notwendig sind.

### Wertbeitrag/ROCE

Wertbeitrag und **ROCE** sind die zentralen Steuerungsgrößen des Wertmanagements bei Heidelberg. Den ROCE ermitteln wir, indem wir das EBIT ins Verhältnis zum durchschnittlichen Betriebsvermögen setzen.

In unsere Berechnung geht das durchschnittliche **betriebliche Vermögen** ein. Es enthält alle Vermögenswerte, die zur Erwirtschaftung des EBIT dienen. Wir subtrahieren daher vom operativen Anlagevermögen und dem Bruttoumlaufvermögen das Abzugskapital, das sowohl die nicht Zins tragenden Kapitalbestandteile umfasst als auch

die anteiligen Finanzverbindlichkeiten, die zur Refinanzierung der Sparte Financial Services dienen.

In unseren Berechnungen besteht das **EBIT** aus dem Ergebnis der betrieblichen Tätigkeit und dem Beteiligungsergebnis; im Berichtsjahr betrug das Beteiligungsergebnis –14 Mio €.

Über einen gewichteten Kapitalkostensatz beziehen wir die **Kapitalkosten** in die Berechnung des Wertbeitrags ein. Die Gewichtung richtet sich nach dem Anteil der jeweiligen Kapitalbestandteile. Um die Eigenkapitalkosten nach Steuern zu ermitteln, verwenden wir einen risikolosen Zins-

satz von 4,25 Prozent, eine Marktrisikoprämie von 4,75 Prozent sowie einen so genannten Beta-Faktor von 1,06. Der Fremdkapitalkostensatz beträgt 3,15 Prozent nach Steuern. Für die Überleitung in die Vorsteuerbetrachtung setzen wir einen pauschalen Steuersatz an; diesen haben wir im Berichtsjahr von 35 Prozent auf 30 Prozent gesenkt. Die Berechnung selbst haben wir im Berichtsjahr nicht verändert.

Das EBIT abzüglich der Kapitalkosten ergibt den **Wertbeitrag**, dieser spiegelt die Renditeerwartungen der Kapitalgeber an die Verzinsung ihres investierten Kapitals wider.

### BETRIEBLICHES VERMÖGEN (NETTO)

Angaben in Mio €

	2006/2007	2007/2008
Bruttovermögen laut Bilanz	3.339	3.507
– Wertpapiere/Flüssige Mittel	79	144
– Finanzforderungen/Ausleihungen	69	59
– Steuererstattungsansprüche	107	122
– Aktive latente Steuern	72	77
<b>Betriebliches Vermögen (brutto)</b>	<b>3.012</b>	<b>3.105</b>
Bruttoschulden laut Bilanz <sup>1)</sup>	2.137	2.314
– Rückstellungen für Pensionen und Steuern	403	410
– Steuerverbindlichkeiten	47	58
– Nichtbetriebliche Finanzverbindlichkeiten <sup>2)</sup>	469	490
– Passive latente Steuern	85	145
<b>Betriebliches Abzugskapital</b>	<b>1.133</b>	<b>1.211</b>
<b>Betriebliches Vermögen (netto)</b>	<b>1.879</b>	<b>1.894</b>
im Jahresdurchschnitt	1.879	1.887

<sup>1)</sup> Kurz- und langfristiges Fremdkapital der Konzernbilanz

<sup>2)</sup> Finanzverbindlichkeiten, die nicht der Sparte Financial Services zuzurechnen sind. Die Refinanzierungskosten der Sparte sind im betrieblichen Ergebnis enthalten.

### KAPITALBESTANDTEILE

Angaben in Mio €

	2006/2007	2007/2008
Eigenkapital	1.202	1.193
– Saldo Latente Steuern	– 13	– 67
<b>Bereinigtes Eigenkapital</b>	<b>1.215</b>	<b>1.260</b>
im Jahresdurchschnitt	1.156	1.238
Pensionsrückstellungen	133	116
+ Steuerrückstellungen	270	295
+ Saldo Steuerforderungen/-verbindlichkeiten	– 59	– 64
+ Nichtbetriebliche Finanzverbindlichkeiten	469	490
<b>Fremdkapital</b>	<b>813</b>	<b>837</b>
im Jahresdurchschnitt	854	825
<b>Bereinigtes Gesamtkapital</b>	<b>2.028</b>	<b>2.097</b>
im Jahresdurchschnitt	2.009	2.063

## Stichwortverzeichnis

### A

Absatzfinanzierung	31, 78, 106, 116, <b>43 – 45</b>
Aktioptionen	44, <b>81 – 85</b>
Aktie und Aktienkurs	U*, 23 – 28
Anhang	<b>8 – 90</b>
Anreizsysteme	40 – 41, <b>81 – 89</b>
Auftragseingang	63 – 64, 75 – 83

### B

Beschaffung	33, 67, 107, 115
Bestätigungsvermerk	<b>92 – 93</b>
Beteiligungen	<b>96 – 97</b>
Bilanz	69 – 71, <b>4 – 5, 40 – 47</b>
Branchenentwicklung	60 – 62, 113 – 114, 117 – 118

### C

Chancen	102 – 107
Chancenmanagementsystem	41 – 42
Chronik	122 – 123

### D

Dividende, Dividendenpolitik	24, 119
------------------------------	---------

### E

Ergebnis der betrieblichen Tätigkeit	66 – 67, 116
Ertragslage	66 – 68

### F

Finanzielle Ziele	38 – 39, 116
Finanzkalender	U*
Finanzlage	72 – 74
Forschung und Entwicklung	75 – 78, 88 – 93

### G

Geschäftsverlauf	63 – 65
Gewinn- und Verlustrechnung	67 – 78, <b>3, 34 – 39</b>

### H

Heidelberg Excellence	71, 98 – 99
Heidelberg Produktionssystem	32, 99

### I

Immaterielle Vermögenswerte	33 – 34, 38, 100, <b>40</b>
Innovationen	72 – 75
Investitionen	69, 76, 98 – 99, 107, 116

### K

Kapitalflussrechnung	72, <b>6, 75 – 76</b>
Kapitalstruktur	69 – 71, <b>78 – 79</b>
Kennzahlen	U*

### L

Lieferantenentwicklung	33, 99, 107
Liquiditätslage	72 – 74, 116
Logistik	30 – 31

### M

Mehrjahresüberblick	58, 65, 68, 71, 74, U*
Mitarbeiter	34, 94 – 97, 116

### N

Nachhaltigkeit	34, 37, 101, 118
Nachtragsbericht	119 – 120
Nicht finanzielle Ziele	39 – 41
Nicht bilanziertes Vermögen	38 – 39, 70

### O

Organisation	38
--------------	----

### P

Produkte	75 – 78, 121
Produktion	32 – 34, 107
Prognose	113 – 119

### R

Rahmenbedingungen	59 – 62, 113 – 114
Risiken	102 – 107
Risikomanagementsystem	41 – 42
ROCE	38, 58, 125

### S

Segmentberichterstattung	75 – 83, <b>12</b>
Service	30 – 31, 36, 118
Soziale Projekte	101
Soziale Standards	33, 95
Standorte	32 – 33
Steuern	<b>37 – 39</b>
Steuerungssystem	38 – 42, 125
Strategie	35 – 37

### U

Umsatzentwicklung	64 – 65, 75 – 83
Umweltstandards	30, 33, 95

### V

Vergütung Vorstand/Aufsichtsrat	43 – 51, <b>80 – 89</b>
Vermögenslage	69 – 71
Vorstand	4 – 7, 38, <b>101</b>

### W

Weiterbildung	31 – 32, 93, 95 – 96
Wertmanagement	38 – 39, 58, 125
Wettbewerbsstruktur	61 – 62, 102, 104 – 105, 115

Die blau gedruckten Seitenzahlen beziehen sich auf ›Die Zahlen‹, alle anderen auf ›Die Fakten‹.

\* Umschlag

## Impressum

### Copyright © 2008

Heidelberger Druckmaschinen  
Aktiengesellschaft  
Kurfürsten-Anlage 52 – 60  
69115 Heidelberg  
www.heidelberg.com  
investorrelations@heidelberg.com

Hergestellt auf Heidelberg-Maschinen und mit Heidelberg-Technologie.

Im Internet ist der Geschäftsbericht unter [www.heidelberg.com](http://www.heidelberg.com) zu finden.



<b>Design-Konzept</b>	Hilger & Boie GmbH, Wiesbaden
<b>Redaktion/Text</b>	Sabine Eigenbrod, Mannheim
<b>Lektorat</b>	AdverTEXT, Düsseldorf
<b>Fotografie</b>	Christof Herdt, Frankfurt Lossen Fotografie, Heidelberg Archiv Heidelberger Druckmaschinen AG
<b>DTP</b>	NewMedia-AD GmbH & Co. KG, Messel bei Darmstadt
<b>Lithografie</b>	Koch Lichtsatz und Scan GmbH, Wiesbaden
<b>Bedruckstoff</b>	Inhalt: gedruckt auf Heaven42 FSC von Scheufelen – eine Exklusivsorte der IGEPa Umschlag: gedruckt auf Invercote creato FSC von Iggesund Paperboard – eine Exklusivsorte der IGEPa ethabind-Umschlag: Thalhofer, Schönaich
<b>Konzept, Beratung und Produktion</b>	H.-J. Dietz, Kelkheim

**Gedruckt in Deutschland.**

**Dieser Bericht wurde am 10. Juni 2008 veröffentlicht. Der Geschäftsbericht sowie der Bericht der Heidelberger Druckmaschinen Aktiengesellschaft (AG-Bericht) liegen in deutscher und englischer Sprache vor.**

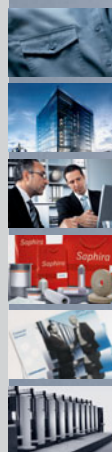


## Heidelberg Services

Heidelberg Services – in diesem Bericht betonen wir immer wieder, dass wir den Umsatzanteil dieses Geschäftsbereichs, der recht unabhängig von der Konjunktur ist, deutlich ausbauen wollen. Was umfasst unser Angebot? Und warum entscheiden sich viele Besitzer von Druckereien jeder

- 1 Heidelberg Systemservice
- 2 Print Media Academy
- 3 Business Consulting
- 4 Verbrauchsmaterialien
- 5 Financial Services
- 6 Gebrauchtmaschinen

Größenordnung allein schon aufgrund unseres Services für Heidelberg? Grob gesagt, weil Kunden von uns alles erhalten, was sie noch erfolgreicher macht: Wir bieten die umfangreichsten Serviceleistungen der Branche – einen Überblick erhalten Sie in dem Heft rechts.



HEIDELBERG  
Speedmaster

The image shows a close-up of a metallic surface with a 3D logo. The logo consists of the word "HEIDELBERG" in a bold, sans-serif font, with the letters raised. Below it, the word "Speedmaster" is written in a stylized, cursive font, also with raised letters. The lighting creates a strong shadow to the right of the letters, emphasizing their three-dimensional nature.

**HEIDELBERG**  
Speedmaster

**Heidelberger Druckmaschinen AG**

Kurfürsten-Anlage 52 – 60

69115 Heidelberg

[www.heidelberg.com](http://www.heidelberg.com)