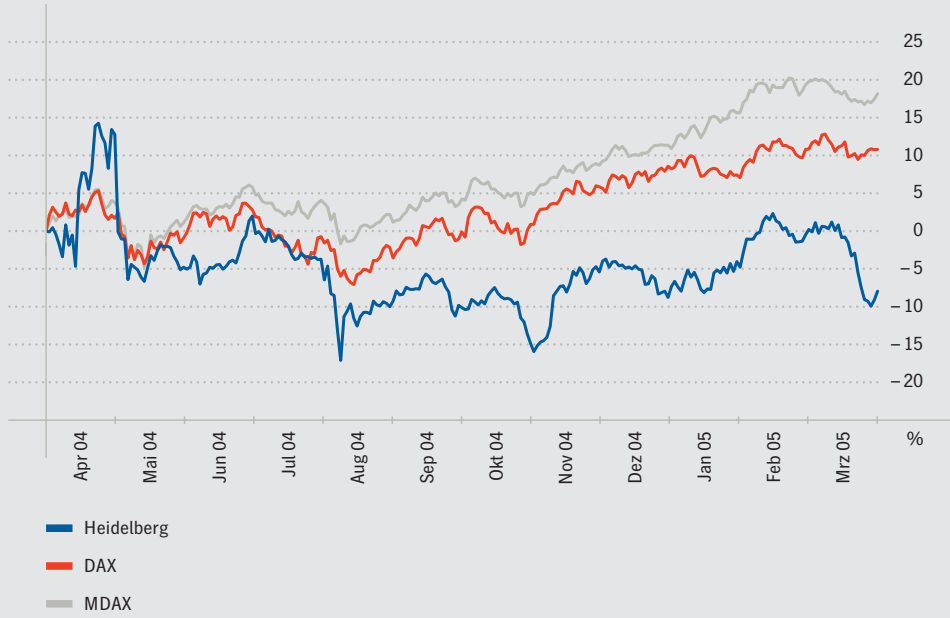


> DIE FAKTEN DER KONZERNABSCHLUSS

HEIDELBERG  
Speedmaster

### PERFORMANCE DER HEIDELBERG-AKTIE

im Vergleich zum DAX/MDAX (Index: 1. April 2004 = 0 Prozent)



Inhalt

Vorstand

Die Heidelberg-Aktie

Lagebericht

Berichte aus den Sparten

Regionen

Unternehmensrisiken

Ausblick

04

05

06

07

08

09

April

Mai

Juni

Juli

August

September

4 / 2004

5 / 2004

6 / 2004

7 / 2004

8 / 2004

9 / 2004



#### Top-Auszeichnung für Design

Gleich viermal vergibt das Design Zentrum NRW den red dot-Award an Heidelberg; die Stahlfoldergeneration KH/TH erhält sogar die hochrangige Auszeichnung ›best of the best‹ für höchste Designqualität. Anwendungsfreundliche Produktgestaltung und ästhetisches Design haben die Jury überzeugt.

#### Trennung vom Digitaldruck

Heidelberg reagiert auf die veränderte Marktdynamik in der Printmedien-Industrie und gibt den Digitaldruck an Eastman Kodak Co. ab. Damit setzt das Unternehmen seine Neuausrichtung, die im November 2003 beschlossen wurde, zügig um.

#### Erwartungen auf drupa übertroffen

Die weltgrößte Messe für die Printmedien-Industrie zieht über 394.000 Besucher an.

Auf rund 7.800 Quadratmetern stellt Heidelberg über 50 Produktneuheiten vor – und beweist damit erneut seine Technologieführerschaft. Die Auftragsbücher von Heidelberg werden mehr als erwartet gefüllt.

#### RWE schenkt Heidelberg die Freiheit

Die RWE AG platziert ihren Anteil an Heidelberg von 50,02 Prozent in einem beschleunigten Bieterverfahren bei internationalen Investoren. Der Aktienverkauf entspricht dem langjährigen Wunsch von Heidelberg, den Streubesitz zu erhöhen.



#### Jürgen Rautert neuer Technikvorstand

Der Aufsichtsrat kommt der Bitte von Klaus Spiegel nach, ihn zum 30. 6. von seinen Aufgaben im Vorstand zu entbinden. Jürgen Rautert tritt als Technikvorstand Spiegels Nachfolge an.

#### Teile der IT ausgelagert

Hewlett-Packard übernimmt einen Teilbereich der IT und betreibt nun weltweit den Basisbetrieb für etwa 7.000 Heidelberger SAP-Anwender. Die Auslagerung bringt voraussichtlich ein Einsparvolumen von rund 10 Mio €.



#### Große Zustimmung auf der Hauptversammlung

Rund 1.100 Aktionäre – etwa 65 Prozent des Heidelberg-Grundkapitals – waren auf der Hauptversammlung vertreten. Sie stimmen allen Tagesordnungspunkten mit überwiegender Mehrheit zu. Der neue Aufsichtsrat wird gewählt.

#### Summer University in der Print Media Academy

Bereits zum dritten Mal findet die Summer University in Heidelberg statt. Im Mittelpunkt steht das aktuelle unternehmerische Wissen mit wertvollem Praxisnutzen.

#### Rollenoffset geht an Goss

Goss International Corporation übernimmt zum 6. August die Rollenoffset-Sparte. Heidelberg – mit 15 Prozent an Goss beteiligt – wird auch künftig in einzelnen Regionen Rollenoffset-Produkte für Goss vertreiben.

#### Speedmaster druckt für Olympia

Das Heidelberger Druckmaschinen ›olympiareif‹ sind, zeigt sich in Athen: Die Magazine ›Horizont‹ und ›Focus‹ produzieren ihre Newsletter für das deutsche Olympiateam bei einem Heidelberg-Kunden direkt vor Ort.

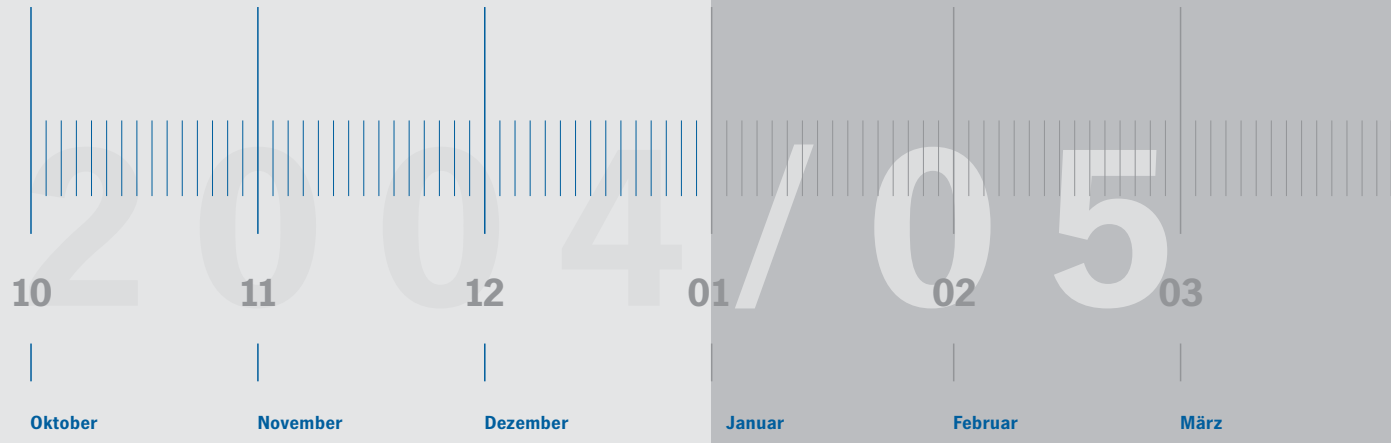


#### Dr. Mark Wössner neuer Aufsichtsratsvorsitzender

Das Aufsichtsratsgremium wählt Dr. Mark Wössner zum Vorsitzenden des Aufsichtsrats; er übernimmt ab dem 6. September die Aufgaben von Dr. Klaus Sturany. Dieser bleibt jedoch weiterhin Mitglied des Aufsichtsrats von Heidelberg.

#### Erfreulich hohe Ausbildungsquote

Heidelberg setzt auch in der Ausbildung ein positives Zeichen: Am 1. September beginnen 212 junge Menschen eine von 18 verschiedenen Ausbildungen und Studienrichtungen.



10/2004

**125 Jahre Drahtheften**

Der Standort Leipzig – seit 1999 gehört er zu Heidelberg – feiert mit seinen 300 Mitarbeitern: Seit 125 Jahren wird hier die Drahthefttechnologie kontinuierlich weiterentwickelt.

**Innovationen auf Graph Expo vorgestellt**

Auf der Graph Expo in Chicago zeigt Heidelberg die gesamte Bandbreite seines Lösungs- und Serviceangebots sowie neue Systeme und Workflow-Tools. Besonders erfreulich: Der Verkauf der 10.000sten Printmaster QM 46 als wichtiger Meilenstein im Bogenoffset.

11/2004



**Bernhard Schreier in China**

Die Niederlassung Shanghai lädt etwa 400 Kunden zu einer Veranstaltung ein, an der auch Vorstandsvorsitzender Bernhard Schreier teilnimmt. Ein besonderes Augenmerk gilt auch hier den Kundenbedürfnissen.

**Printmaster PM 52 unter ›Top 50‹**

Die Leser des amerikanischen ›Digital Output Magazine‹ wählen die Printmaster PM 52 unter die ›Top 50-Produkte des Jahres 2004‹. Entscheidend für diese Wahl: Offsetdruckmaschinen von Heidelberg sind mühelos in einen digitalen Workflow integrierbar.

12/2004



**Erste Speedmaster XL 105 im Einsatz**

Die Druckerei Engelhardt & Bauer in Karlsruhe ist weltweit der erste Anwender, der die Speedmaster XL 105 – sie wurde auf der drupa 2004 vorgestellt – im Dauereinsatz betreibt.

**Remote Service TÜV-zertifiziert**

Heidelberg ist der erste Maschinenbauer, der für seine internet-basierte Remote Service-Lösung das sicherheitstechnische Zertifikat der TÜV Informationstechnik GmbH erhält.

1/2005



**Speedmaster CD 74 Duo für Mittelformat**

Nun können Veredelungen auch im Mittelformat in einem Durchgang umgesetzt werden: Mit der Speedmaster CD 74 Duo folgt Heidelberg dem Konzept ›Flexo- vor Offsetdruck‹. Typische Anwendungen sind Verpackungen, Etiketten und veredelte Broschüren.

**30 Jahre Heidelberg UK**

Die Heidelberg-Vertriebsorganisation in Großbritannien feiert ihr 30-jähriges Bestehen. Die Gründung in England war die erste Niederlassung außerhalb von Deutschland; heute betreut Heidelberg UK den viertgrößten Markt weltweit.

2/2005



**Siebenjährige Wandelanleihe ausgegeben**

Um die Finanzstruktur zu optimieren, platziert Heidelberg eine Wandelanleihe in Gesamthöhe von 280 Mio €. Mit dieser Transaktion profitiert das Unternehmen von den attraktiven Bedingungen am Kapitalmarkt und erhöht seine Finanzierungsflexibilität.

**Weltpremiere für Dymatrix 106 CSB**

Die neue Bogenstanzmaschine Dymatrix 106 CSB, ist seit kurzem im Krefelder Werk der Freund GmbH im Einsatz. Zusammen mit der Faltschachtelklebemaschine Diana Pro 74 sowie zwei Speedmaster CD 102 setzt Freund auf eine komplette Verpackungslösung von Heidelberg.

3/2005



**Die XL geht in Serie**

Grund zum Feiern beim Team Speedmaster XL 105: Die Maschinenbaureihe geht in Serie. Sicherlich wird die XL schon in wenigen Jahren nicht mehr aus den Drucksälen der Welt wegzudenken sein.

## > ZAHLEN UND FAKTEN

GESCHÄFTSBERICHT 2004/2005

Erstmals haben wir unseren Rückblick auf das abgelaufene Geschäftsjahr in zwei Büchern dokumentiert, ebenfalls zum ersten Mal haben wir ein Farbleitsystem eingearbeitet. So können Sie sich noch gezielter informieren – und sich davon überzeugen, dass wir, wie schon der Titel verspricht, auf gutem Weg in die Zukunft sind.

Zwischen den Kapiteln des Lageberichts finden Sie wie gewohnt Bild- und Themenseiten, auf denen wir einige markante Zahlen in den Mittelpunkt gestellt haben. Hier können Sie erfahren, welche Leistungen dahinter stehen.

Möchten Sie zunächst im Überblick sehen, was Heidelberg im Berichtsjahr besonders bewegt hat? Wenn Sie die linke Seite aufklappen, liegen die Höhepunkte in Wort und Bild vor Ihnen.

## Inhalt



---

<b>4</b>	<b>VORSTAND</b>
<b>10</b>	<b>DIE HEIDELBERG-AKTIE</b>

---

	<b>LAGEBERICHT</b>
<b>17</b>	Rahmenbedingungen
<b>21</b>	Geschäftsverlauf
<b>27</b>	Vermögens-, Finanz- und Ertragslage
<b>32</b>	Wertorientierte Unternehmenssteuerung
<b>35</b>	Strategie
<b>37</b>	Organisation
<b>41</b>	Forschung und Entwicklung
<b>44</b>	Investitionen
<b>46</b>	Beschaffung und Logistik
<b>48</b>	Mitarbeiter



## BERICHTE AUS DEN SPARTEN

- 55 Press
- 58 Postpress
- 60 Financial Services
- 63 Discontinuing Operations

## REGIONEN

- 64 Europe, Middle East and Africa
- 65 Eastern Europe
- 66 North America
- 66 Latin America
- 67 Asia/Pacific

- 71 Unternehmensrisiken
- 76 Ausblick
- 84 Glossar
- 85 Stichwortverzeichnis
- 86 Impressum

## > Vorstand: Neuausrichtung geschafft ... und wir wollen mehr

**Wir haben die tief greifende Krise, die die Printmedien-Industrie im abgelaufenen Jahr überwunden hat, genutzt, um unsere Strukturen kräftig zu bereinigen und uns für die Zukunft neu aufzustellen. Die ersten Erfolge zeigen sich bereits in den deutlichen Ergebnisverbesserungen des Berichtsjahrs. Wir gehen diesen Weg der Neuausrichtung konsequent weiter. So haben wir bereits am 1. April 2004 einen wichtigen Meilenstein erreicht: Die neue funktionale Organisationsform trat in Kraft. In den Monaten darauf wurde sie dann noch ›feinjustiert‹: Unter anderem haben sich die Zuständigkeiten im Vorstand verändert, ein neuer Technikvorstand wurde eingesetzt. Auf den nächsten Seiten informieren Sie die drei Vorstände Heidelbergs über wichtige Ereignisse und Vorhaben aus ihren Verantwortungsbereichen.**

Vor gut einem Jahr fieberten wir mit Spannung – und wie Sie sich denken können auch mit Anspannung – der drupa entgegen: Wir hatten wegweisende Innovationen vorzuweisen, unser Auftritt für diese weltweit wichtigste Messe der Printmedien-Industrie war perfekt vorbereitet und der Wind in der Branche begann sich langsam wieder zu drehen – allerdings konnte niemand sicher sein, ob der positive Trend anhalten würde. Doch dann übertrafen die Auftragseingänge mit über einer Milliarde Euro alle unsere Erwartungen, um genau zu sein: um 30 Prozent! Über das gesamte Berichtsjahr hinweg zeigten wichtige Stimmungsbarmeter der Druckindustrie nach oben. Die schwersten Zeiten der Krise in der Printmedien-Industrie liegen hinter uns!

Wir haben eine Produktoffensive im Bogenoffsetbereich gestartet, auch im Weiterverarbeitungsbereich konnten wir neue Produktgenerationen präsentieren. Dass wir genau die richtigen Lösungen zur richtigen Zeit auf den Markt gebracht haben, hat das hohe Bestellvolumen auf der drupa bewiesen. Allerdings waren nicht nur die harten Fakten ausgesprochen erfreulich: Unsere Stammkundschaft hat auch durchweg positiv darauf reagiert,





> DASS WIR GENAU DIE RICHTIGEN LÖSUNGEN  
ZUR RICHTIGEN ZEIT AUF DEN MARKT GEBRACHT  
HABEN, HAT DAS HOHE BESTELLVOLUMEN AUF  
DER DRUPA BEWIESEN.<

## BERNHARD SCHREIER

Vorstandsvorsitzender

CEO, Jahrgang 1954, verheiratet, drei Kinder. Diplomingenieur (BA). Startete 1975 bei Heidelberg als Student der Berufsakademie. Ab 1978 verschiedene Managementpositionen, davon fünf Jahre im Ausland. Seit 1995 im Vorstand von Heidelberg. Vorstandsvorsitzender seit 1999.

dass wir uns strategisch neu ausgerichtet haben. Auf der drupa und in zahlreichen Gesprächen im In- und Ausland haben Kunden mir gegenüber geäußert, dass ihr Vertrauen in die Traditionsmarke Heidelberg deutlich gewachsen sei, seitdem wir uns auf unsere Kernkompetenzen konzentrieren. Auch die Vertriebsmannschaft hat mir das bestätigt.

Wir haben uns auf dem Erreichten natürlich nicht ausgeruht – das wäre auch ein großer Fehler gewesen. Denn die Zeichen stehen zwar wieder auf Wachstum, doch die Rahmenbedingungen für unsere Kunden wie für uns selbst sind nach wie vor nicht einfach: Die Krisenjahre haben den Wettbewerb geprägt; die Konkurrenzsituation hat sich für europäische Anbieter zusätzlich durch ungünstige Wechselkursentwicklungen verschärft. Wir haben daher im Berichtsjahr mit Nachdruck die Voraussetzungen dafür geschaffen, dass wir in den nächsten Jahren ein stabiles Wachstum erreichen können:

- > Wir setzen stärker denn je auf Kundenorientierung und bauen immer mehr Maschinen nach Kundenspezifikationen: Unsere Produktion haben wir dafür flexibler gemacht sowie gleichzeitig die Herstellkosten gesenkt. Wir haben unsere Technologieführerschaft weiter ausgebaut – und auch unsere Software Prinect optimiert. Unser Serviceangebot haben wir nochmals verbessert. Außerdem haben wir den Vertrieb im Berichtsjahr intensiv geschult, damit er unsere neuen Produkte optimal vorstellen kann.
- > Mit Blick auf das hohe Wachstumspotenzial in den Schwellenländern gehen wir zudem für Heidelberg neue strategische Wege: Noch im laufenden Geschäftsjahr werden wir damit beginnen, in China Falzmaschinen speziell für den chinesischen Markt zu produzieren; später kommt eine kleinformatige Druckmaschine hinzu. Mit diesen Produkten können wir auch auf der Kostenseite konkurrieren und stoßen damit in ein völlig neues Segment hinein.

Da wir langfristig das Bestmögliche für Sie, unsere Kunden, Investoren und Mitarbeiter erreichen wollen, werden wir auch in Zukunft immer wieder überprüfen, ob wir strategisch und operativ auf dem richtigen Kurs sind. Für das Vertrauen, das Sie uns und unserer Arbeit entgegengebracht haben, möchte ich Ihnen ganz herzlich danken!

## **DR. HERBERT MEYER**

Finanzen, Personal

CFO, Jahrgang 1946, verheiratet, zwei Kinder. Promovierter Diplomkaufmann.

18 Jahre in der Bosch-Gruppe, davon sechs Jahre im Ausland.

Seit 1994 im Vorstand von Heidelberg.

Das Berichtsjahr begann – nicht nur durch die drupa – hervorragend für Heidelberg: Unser lang gehegter Wunsch nach einem höheren Streubesitz der Aktie wurde erfüllt, weil die RWE ihren Mehrheitsbesitz an unserem Unternehmen verkaufte. Und wir konnten die Verträge über den Verkauf der hochdefizitären Geschäftsbereiche ›Digital‹ und ›Web Systems‹ –

> WIR HABEN IN DEN LETZTEN JAHREN TIEF GREIFENDE  
STRUKTURBEREINIGUNGEN DURCHGEFÜHRT UND  
SO UNSERE WETTBEWERBSFÄHIGKEIT NACHHALTIG  
GESTEIGERT.<



inklusive ›Web Finishing‹ – endgültig abschließen. Das machte sich sofort in unseren Zahlen bemerkbar: Ab dem dritten Quartal wurde das Ergebnis nicht mehr belastet – die operative Umsatzrendite stieg im Berichtsjahr auf 5 Prozent!

Natürlich war diese Umsatzrendite nicht nur das Resultat der Verkäufe: Wir haben in den letzten Jahren tief greifende Strukturbereinigungen durchgeführt und so unsere Wettbewerbsfähigkeit nachhaltig gesteigert. Allerdings noch nicht stark genug: Die Entwicklung der Rohstoffpreise und vor allem der anhaltende Höhenflug des Euro gegenüber Dollar und Yen haben für weiteren Handlungsbedarf gesorgt – immerhin beschäftigen wir 68 Prozent unserer Mitarbeiter in Deutschland. Deshalb müssen wir unsere Herstellkosten weiter senken – auch im Personalbereich, für den ich seit Juni 2004 mitverantwortlich bin.

Im vierten Quartal haben wir Verhandlungen mit den Betriebsräten dazu aufgenommen. Ende April konnten wir uns auf eine Gesamtlösung einigen, die für alle Parteien tragbar ist, denn unser Pakt zur Zukunftssicherung sieht nicht nur hohe Einsparungen vor: Weil wir die Personalkosten senken werden, können wir auch wieder verstärkt in unsere deutschen Standorte investieren. Beispielsweise werden wir für die zukunftsichernden Aktivitäten wie Weiterbildung, Investitionen sowie Forschung und Entwicklung künftig insgesamt über

10 Prozent unseres Umsatzes aufwenden. Den Nachholbedarf, den wir in der Personalentwicklung auf Grund der letzten schwierigen Jahre hatten, haben wir bereits im Berichtsjahr wieder größtenteils gedeckt. Denn unsere innovativen Lösungen und die Qualität unseres Angebots sind unser entscheidender Wettbewerbsvorteil – und der steht und fällt mit der Qualifikation und Motivation der Beschäftigten.

Ich danke unseren Mitarbeitern herzlich für ihren außerordentlich hohen Einsatz im Berichtsjahr! Und ich bin sehr dankbar, dass wir gemeinsam mit den Arbeitnehmervertretern den Weg Heidelbergs in die Zukunft weiter ebnen konnten!



> DIE INTENSIVE ZUSAMMENARBEIT MIT UNSEREN KUNDEN AUS ALLEN BEREICHEN DER BOGENVERARBEITUNG IST VORAUSSETZUNG FÜR DAS FRÜHZEITIGE AUFSPÜREN VON TRENDS.<



## DR. JÜRGEN RAUTERT

Technik

Jahrgang 1958, verheiratet. Promovierter Maschinenbauingenieur.

1990 Eintritt bei Heidelberg. Seit 1. Juli 2004 Mitglied im Vorstand.

Heidelberg ist die Premiummarke im Bereich der Bogenverarbeitung in der Printmedien-Industrie. Unsere Kunden erwarten, dass unsere Lösungen in der Druckvorstufe, im Druck und in der Weiterverarbeitung überdurchschnittlichen Nutzen bringen. Diesen Anspruch haben sie sowohl an das einzelne Produkt als auch an das Zusammenspiel aller Komponenten, also den Workflow.

Wie wirtschaftlich der gesamte Produktionsprozess ist, zeigt sich erst am fertigen Endprodukt. Denn entscheidend ist die Frage: Konnten alle Produktionsdaten bis hin zur Weiterverarbeitung schon in der Vorstufe korrekt berücksichtigt werden? Wenn die Schnittstellen aller Maschinen passen, gibt das Kalkulationssystem jederzeit Transparenz über Auslastung und Kosten je Produktionsschritt. Und genau das sind die Anforderungen unserer Kunden in einer Branche, die sich – vom Handwerk kommend – rasant hin zu voll industrialisierten Prozessen entwickelt.

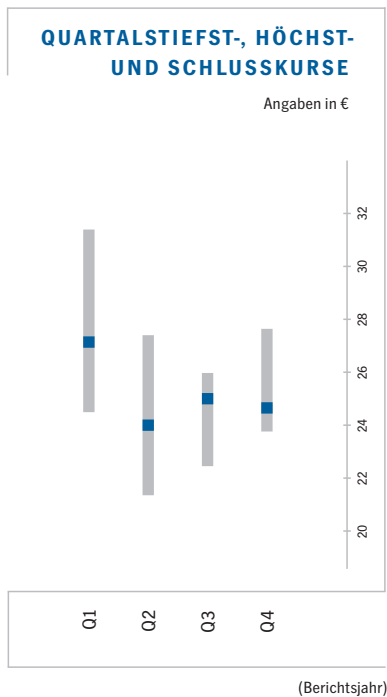
Die intensive Zusammenarbeit mit unseren Kunden aus allen Bereichen der Bogenverarbeitung – vom lokal arbeitenden Akzidenzdrucker über den industriellen Buchdrucker bis hin zu Etiketten- und Faltschachtelbetrieben – ist Voraussetzung für das frühzeitige Aufspüren von Trends. Für uns besteht die Herausforderung dann darin, unsere Serienprodukte schnell und sicher, das heißt mit höchster Qualität vom ersten Tag der Auslieferung an, zu entwickeln – und gleichzeitig flexibel genug zu bleiben, um dem zunehmenden Bedarf nach maßgeschneiderten Lösungen zur Veredelung und Differenzierung von Drucksachen ebenfalls gerecht zu werden.

Natürlich denken wir auch über die aktuellen Fragestellungen hinaus: Unsere Vorentwicklung arbeitet heute an den Lösungen für übermorgen und sorgt dafür, dass der Bogendruck auch in Zukunft das weltweit beherrschende Druckverfahren bleiben wird – seine technischen Grenzen sind noch nicht erreicht.

Allen, die dabei helfen, dass unsere Kunden ihrem Wettbewerb den entscheidenden Schritt voraus bleiben, möchte ich herzlich danken, den Mitarbeitern in der Forschung, Entwicklung und der Produktion – und natürlich unseren Kunden selbst für die enge Zusammenarbeit mit uns!

## Die Heidelberg-Aktie – gesteigerte Präsenz durch höheren Streubesitz

- > **Streubesitz auf 57 Prozent erhöht**
- > **Dividende von 0,30 € je Aktie**



### Börsenentwicklung im Jahr 2004 moderater als im Vorjahr

Die erfreuliche Entwicklung an den internationalen Börsen im Jahr 2003 setzte sich zu Beginn des Jahres 2004 nicht fort: Zunächst ging der Schwung verloren, so dass der DAX im Herbst leicht unter dem Jahresanfangswert lag. Bis zum Dezember konnte er jedoch kräftig aufholen und das Kalenderjahr mit stabilen plus 6 Prozent abschließen. Auch der MDAX hatte zuerst Startschwierigkeiten, zog dann aber so an, dass er insgesamt eine Steigerung von 19 Prozent erreichte.

Die **Heidelberg-Aktie** entwickelte sich von April bis August 2004 wie die Indizes – teilweise übertraf sie deren Entwicklung sogar deutlich. Nachdem die RWE Aktiengesellschaft im Mai rund 30 Millionen Heidelberg-Aktien platziert hatte, wurde der Kursverlauf für einige Zeit beeinträchtigt, weil sich das Angebot an Heidelberg-Aktien dadurch vergrößerte.

Nach August begannen die Aktien der exportstarken deutschen Investitionsgüterindustrie darunter zu leiden, dass der US-Dollar stetig schwächer wurde; zusätzlichen Druck übten die erheblich gestiegenen Rohstoffpreise aus. Beides schlug sich auch im Kursverlauf der Heidelberg-Aktie nieder.

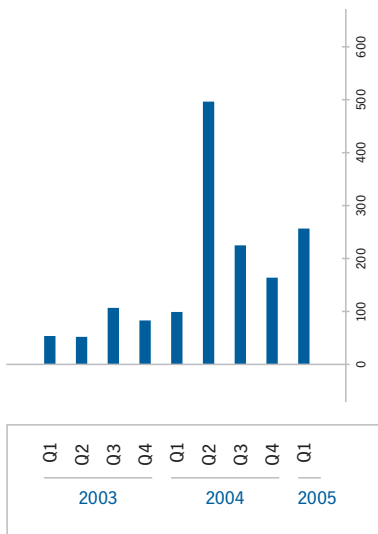
Anfang des Jahres 2005 legte die Aktie dann wieder zu, ihr Kurs stieg deutlich über 27 €. Erst kurz vor dem Ende des Berichtsjahrs sank der Kurs wieder, am 31. März 2005 schloss die Aktie bei 24,65 € – und lag damit um 15 Prozent über dem Geschäftsjahrestief von 21,35 €.

### Free Float auf 57 Prozent erhöht

Nachdem die RWE AG im Mai des Berichtsjahrs ihre Anteile an Heidelberg in einem beschleunigten Bieterverfahren erfolgreich international platziert hatte, stieg der **Streubesitz** der Heidelberg-Aktie auf 57 Prozent. Über eine Umtauschanleihe in Heidelberg-Aktien wird er sich in den nächsten drei Jahren auf 72 Prozent erhöhen. Das gehandelte Volumen nahm als Folge deutlich zu: Seither werden pro Tag rund 250.000 Heidelberg-Aktien gehandelt – in den zwölf Monaten davor lag der Tagesdurchschnitt bei rund 90.000 Stück.

### DURCHSCHNITTLICHES TÄGLICHES UMSATZ- VOLUMEN DER HEIDELBERG-AKTIE

Angaben in Tsd Stück



Auch die internationale Streuung der Heidelberg-Aktien hat sich nach Mai 2004 stark erhöht: Inzwischen sind Fondsgesellschaften aus England, den USA und Kanada mit über 60 Prozent am Free Float beteiligt, deutsche Investoren mit 18 Prozent. Etwa 5 Prozent der Aktien sind in der Hand von Privatanlegern. Rund die Hälfte unserer Aktionäre ist an langfristigen Wertsteigerungen interessiert und setzt auf Heidelbergs solide Ertragsstärke – die sich aus Anleger-sicht derzeit nicht in vollem Umfang im Kurs widerspiegelt.

#### Wandelanleihe erfolgreich platziert

Anfang Februar 2005 haben wir eine siebenjährige Wandelanleihe in Höhe von nominal 280 Mio € emittiert, die seit April an der Luxemburger Börse notiert ist. Mit dieser Transaktion profitieren wir von den attraktiven Bedingungen am Kapitalmarkt und erhöhen unsere Finanzierungsflexibilität.

#### Umfangreiche nationale und internationale Coverage

Insgesamt rund 30 Institute berichten mittlerweile seit Jahren regelmäßig und umfassend über Heidelberg. Die meisten Analysten empfehlen, Heidelberg-Aktien zu kaufen oder zu halten – einige haben ihr Urteil jedoch auf Grund der zurückhaltenden Brancheneinschätzung im ersten Kalenderquartal 2005 nach unten revidiert.

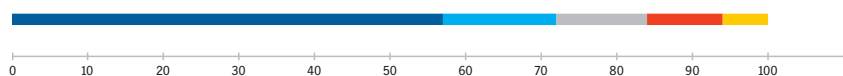
#### Investor Relations-Aktivitäten

Ziel unserer Investor Relations-Aktivitäten ist es, Interesse an der Heidelberg-Aktie zu wecken und weiter zu verstärken. Im Berichtsjahr haben wir uns in mehr als 40 Roadshows im In- und Ausland institutionellen Anlegern präsentiert und ein Forum für Fragen geboten.

### AKTIONÄRSSTRUKTUR

Anteil in Prozent

31. März 2005



Free Float <sup>1)</sup>	57 %
RWE	15 %
Allianz	12 %
Commerzbank	10 %
Münchener Rück	6 %

<sup>1)</sup> Davon entfallen 10 Prozent (Stand Februar 2005) auf Brandes Investment Partners LLC und 5 Prozent (Stand November 2004) auf Fidelity International Ltd.

Auf über zehn internationalen Konferenzen haben wir unser Unternehmen vorgestellt und viele Einzelgespräche – zum Teil mit Erstkontakten – geführt. Auf großes Interesse stießen bei Analysten und Investoren auch Werksbesichtigungen und anschauliche Führungen im Print Media Center.

Wer sich genauer über Heidelberg informieren möchte, findet in unserem neu aufgelegten ›Factbook‹ einen umfassenden und aktuellen Einblick in die Struktur und das Produktportfolio Heidelbergs. Sie finden das Factbook unter folgender Internet-Adresse: ›<http://www.heidelberg.com/Factbook>‹

**KENNZAHLEN ZUR HEIDELBERG-AKTIE**

Angaben in €

	2003/2004	2004/2005
Ergebnis je Aktie	- 8,16	0,64
Kurs-Gewinn-Verhältnis <sup>1)</sup>	- 3,43	38,52
Cashflow je Aktie	- 1,40	2,76
Kurs-Cashflow-Verhältnis <sup>1)</sup>	- 19,99	8,93
Dividende je Aktie	-	0,30
Dividendenrendite in Prozent <sup>1)</sup>	-	1,22
Höchstkurs	34,60	31,39
Tiefstkurs	16,00	21,35
Kurs zum Jahresbeginn	16,45	26,78
Kurs zum Jahresende	27,99	24,65
Börsenkapitalisierung Geschäftsjahresende in Mio €	2.405	2.118
Anzahl der Aktien in Tsd Stück	85.908	85.908

<sup>1)</sup> Bezogen auf den Geschäftsjahresendkurs im Xetra-Handel; Quelle Kurse: Bloomberg

**Vorstand schlägt Zahlung einer Dividende vor**

Wir haben die Voraussetzungen dafür geschaffen, in Zukunft unsere Erträge weiter nachhaltig steigern zu können. Daher schlagen Vorstand und Aufsichtsrat der Hauptversammlung vor, eine Dividende von 0,30 € pro Aktie für das Geschäftsjahr 2004/2005 auszuschütten.

Das Investor Relations-Team freut sich über Ihre Fragen und Anregungen.

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 60 61



> DIMENSIONEN IN DER WELT DES DRUCKENS

GESCHÄFTSBERICHT 2004/2005



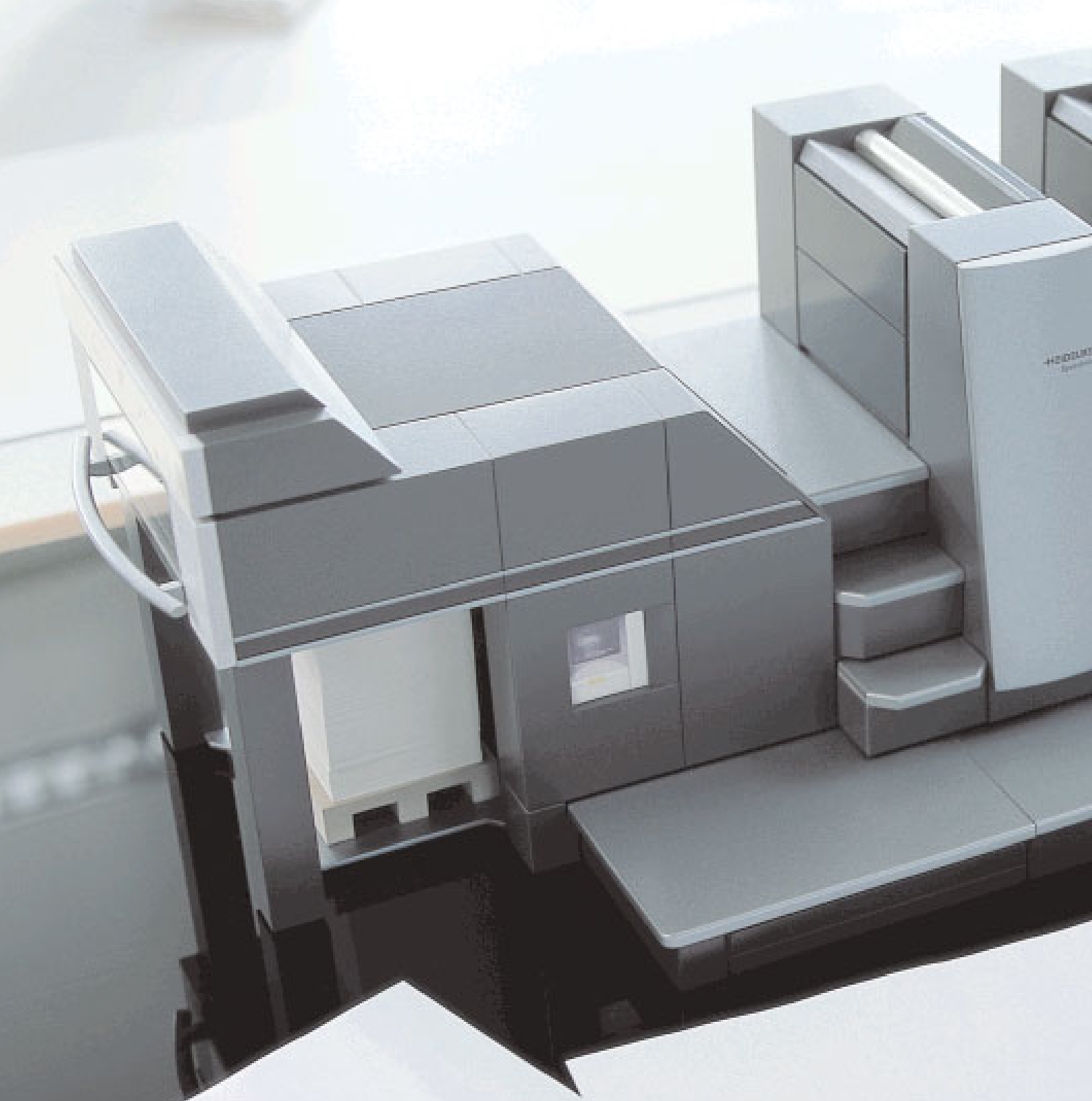
19

5.500

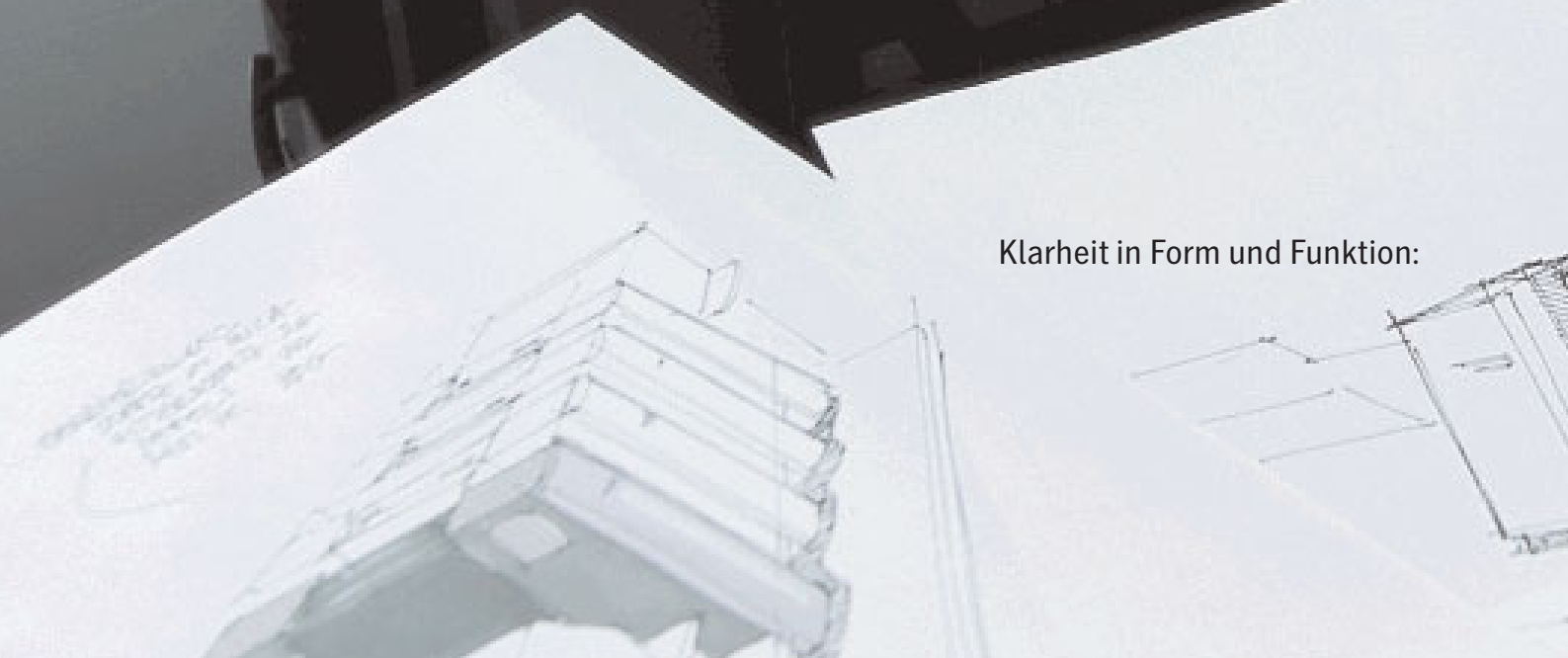
40.000.000

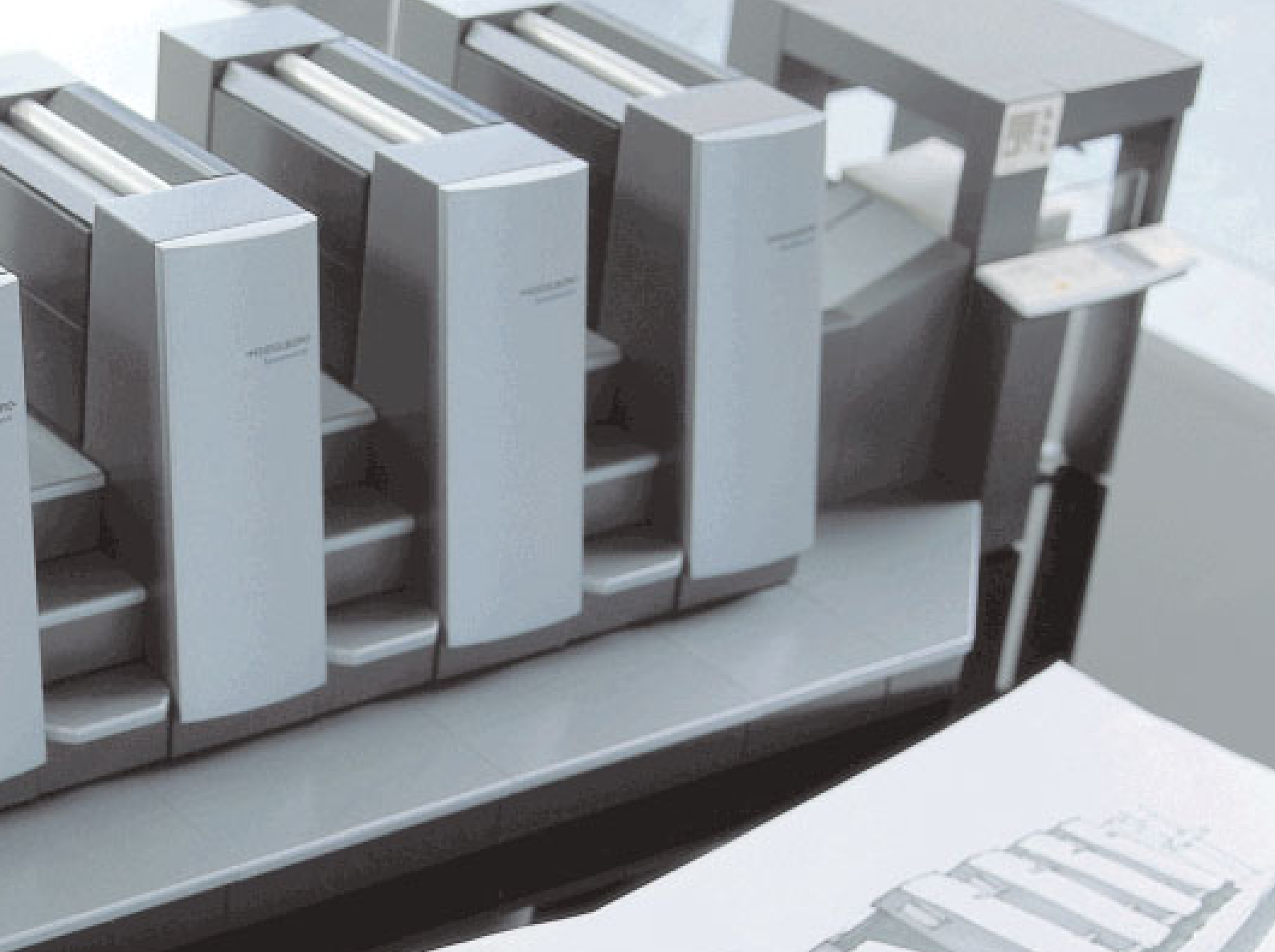
120.000

58.000



Klarheit in Form und Funktion:





Belvedere  
nach Strunz

# 19

Designpreise in 5 Jahren

## UNSERE KONKURRENZ? DIE SCHÖNEN DINGE DES LEBENS.

**Der Jubel war groß**, als wir davon erfuhren: Wir hatten es geschafft, mit unserem Stahlfolder TH/KH unter die ›best of the best‹ des ›red dot design awards‹ zu kommen. Gar nicht so leicht, wenn man bedenkt, dass wir unser funktionales Investitionsgut mit formvollendeten Schmuckstücken oder ausgefallenen Möbeln vergleichen lassen mussten ... Auch unser Workflow-System Prinect erhielt den Preis – für Bedienerfreundlichkeit und die Gestaltung der Benutzeroberfläche. Was uns daran am meisten freut? Unter dem Vorzeichen einer maximalen Produktivität gelingt es uns immer wieder, dass unsere Kunden gerne mit unseren Maschinen produzieren – auch weil sie mit ihren klaren Formen und Farben für eine angenehme Atmosphäre sorgen. Wie unsere kreativen Köpfe das schaffen? Von der ersten Idee bis zur Markteinführung wird gemessen, verglichen, gebaut, geprüft, verbessert – bis sich ein Produkt den kritischen Augen der Kunden und hochkarätiger Jurys stellen kann.



# 7 Auszeichnungen

für Produktdesign hat Heidelberg allein im Jahr 2004 erhalten: Eine vom Chicago Athenaeum (Good Design), fünf vom Designzentrum NRW (red dot design award) und eine vom Industrie Forum Design Hannover (iF).

**Wussten Sie schon**, dass Heidelberg den Designpreis der Bundesrepublik Deutschland für die Speedmaster CD74 vom Bundespräsidenten persönlich überreicht bekommen hat?

## Rahmenbedingungen – Zeichen stehen wieder auf Wachstum

- > **Kräftiges Wachstum der Weltwirtschaft, nur geringe Zuwächse in Europa**
- > **Leichte Erholung der Printmedien-Branche**
- > **Wechselkurse und Rohstoffpreise als bremsende Faktoren**

Heidelberg erzielt rund 85 Prozent des Umsatzes im Ausland. Daher ist die Entwicklung der internationalen Märkte ausschlaggebend für den Geschäftsverlauf. Mit einem Plus von 4,9 Prozent erreichte die **Weltwirtschaft** das höchste Wachstum seit langem. Zum Ende des Jahres ließ die Wachstumsdynamik allerdings etwas nach; dämpfend wirkten vor allem der hohe Rohölpreis sowie der weiterhin schwache Dollar.

### Motor der Weltkonjunktur: USA und Schwellenländer

Wie trugen einzelne Regionen und Länder, die für Heidelberg wichtig sind, zur bemerkenswerten Steigerung der Weltwirtschaft bei? Die Tabelle links gibt Ihnen einen Überblick.

Die **USA** erzielten mit 4,4 Prozent den stärksten Zuwachs seit Jahren, begünstigt wurde dies durch wirtschaftspolitische Impulse: Steuersenkungen und eine expansive Geldpolitik förderten das Investitionsklima. Allerdings ließ die Dynamik des Aufschwungs von Quartal zu Quartal nach: Bremsend wirkten auch hier vor allem die steigenden Öl- und Rohstoffpreise; zusätzlich nahm das massiv anwachsende Staatsdefizit den Spielraum für weitere finanzpolitische Impulse, und die Leitzinsen stiegen im Jahresverlauf wieder an.

Auch wenn sich der Export gut entwickelte, zeigte der **Euroraum** mit 1,8 Prozent nach 0,5 Prozent im Vorjahr nur ein schwaches Wachstum – die Probleme der Binnenkonjunktur verhinderten eine schnellere konjunkturelle Erholung. Erstmals zog die Investitionstätigkeit wieder an, der private Konsum hingegen blieb schwach. In **Deutschland**, unserem zweitgrößten Einzelmarkt, stabilisierte sich die Konjunktur zwar, allerdings entwickelte sich nur die Auslandsnachfrage gut. Obwohl sich die Ertragssituation der Unternehmen unter anderem durch niedrige Zinsen und nur maßvolle Lohnsteigerungen verbessert hatte, waren die Inlandsinvestitionen noch immer leicht rückläufig. Unter dem Strich legte die Konjunktur nur um 1,0 Prozent zu. Damit bildet Deutschland das Schlusslicht der EU-Länder beim Wachstum seit Mitte der neunziger Jahre!

### BRUTTOINLANDSPRODUKT

Veränderungen zum Vorjahr in Prozent

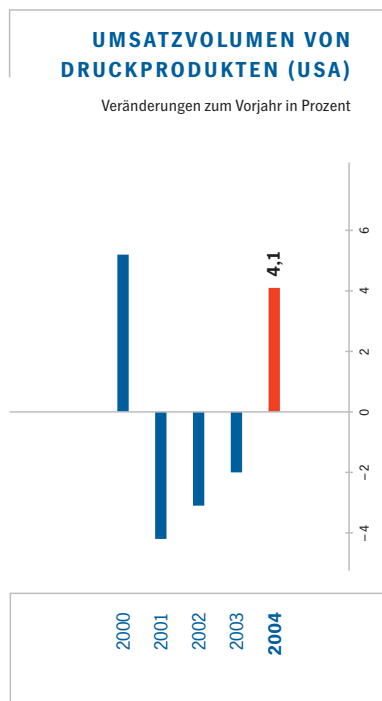
	2002	2003	2004
<b>Welt</b>	2,9	3,9	4,9
USA	1,9	3,0	4,4
EU	0,9	0,5	1,8
Deutschland	0,1	-0,1	1,0
Asien <sup>1)</sup>	6,9	8,5	8,0
China	10,0	11,6	10,6
Japan	-0,3	1,4	2,6
Lateinamerika	-0,4	1,7	5,4
Brasilien	1,9	-0,2	5,2
Osteuropa	3,6	5,8	6,2
Russland	4,7	7,3	7,1

Quelle: UBS Warburg, März 2005

<sup>1)</sup> Ohne Japan

**Japan** profitierte im Jahr 2004 von der starken Weltkonjunktur, es intensivierte vor allem seine Wirtschaftsbeziehungen zu China. Jedoch ließ das Wachstum schon vom dritten Quartal an deutlich nach; gravierende Strukturprobleme wie die Deflation sind noch nicht überwunden.

Die Schwellenländer trugen, neben den USA, auch im Jahr 2004 das Wachstum der Welt in hohem Maße. Vor allem **China** erwies sich als Konjunkturmotor: Mit einem Anstieg des Bruttoinlandsprodukts von 10,6 Prozent setzte es die überaus positive Entwicklung der letzten fünf Jahre ungebremst fort. Auch **Russland** verzeichnete mit einem Plus von 7,1 Prozent bereits im sechsten Jahr in Folge einen überdurchschnittlichen Zuwachs; das Wachstum wurde sehr stark vom Boom auf den Rohstoffmärkten getrieben. **Brasilien** ließ die wirtschaftlich schwierigen Jahre hinter sich und erzielte bei stabiler Währung einen Konjunkturaufschwung von 5,2 Prozent.



Quelle: NAPL (National Association of Printing Leadership)

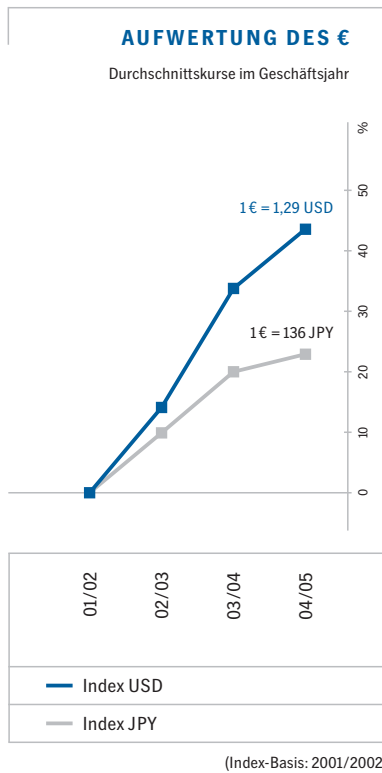
### Printmedien-Industrie im Aufwind

Die Printmedien-Industrie ist sehr stark vom Werbemarkt abhängig; dieser wiederum ist eng an die weltweite Konjunkturentwicklung gekoppelt. Somit ist es nur folgerichtig, dass das hohe Wachstum der Weltwirtschaft im Jahr 2004 positive Auswirkungen auf die Branche hatte.

In den aufstrebenden Schwellenländern – angeführt von China – sind auch im Berichtsjahr wieder viele neue Druckereien entstanden: In den boomenden Volkswirtschaften wächst der Bedarf nach Gedrucktem nach wie vor – prozentual gesehen etwa in gleichem Umfang wie das jeweilige Bruttoinlandsprodukt.

Endlich hat die Printmedien-Industrie auch in den Industrieländern ihre schwere Krise überwunden. In den Jahren zuvor hatte die **Kapazitätsauslastung** der Druckereien immer neue Tiefstände erreicht, die Betriebe mussten sich hartem Wettbewerb und sinkenden Preisen für Druckerzeugnisse stellen, ihre Erträge schrumpften drastisch; entsprechend gering fiel die Investitionsbereitschaft der Druckereien aus. Nachdem es gegen Ende des Jahres 2003 erste Anzeichen dafür gegeben hatte, dass sich der Wind drehen würde, zeigte die Branche im Jahr 2004 erste Aufwärtstendenzen: Die Produktionsvolumina von Printmedien konnten erstmals wieder gesteigert werden – die Grafik links führt die Entwicklung in den USA, dem größten Markt für Druckprodukte der Welt, vor Augen.

Ausrüster und Kunden erwarteten die drupa im Mai 2004 mit Spannung: Die weltweit wichtigste Branchen-Messe, die alle vier Jahre stattfindet, gilt als Stimmungsbarometer der Printmedien-Industrie. Mit rund 400.000 Menschen konnten in Düsseldorf annähernd so viele Besucher wie im Boomjahr 2000 begrüßt werden. Und auch das große Kaufinteresse belegte: Die Branche hat nach schweren Jahren einen ersten Schritt aus der Talsohle getan.



#### ›DIGITAL‹ UND ›WEB SYSTEMS‹

›Digital‹ umfasst die Produktion, den Service und den Vertrieb für digitale Schwarzweiß- und Farbdruckmaschinen; ›Web Systems‹ umfasst die Geschäftsfelder Commercial Web, Zeitungsdruckmaschinen sowie Web Finishing.

### Währungsentwicklung belastet US-Geschäft der europäischen Ausrüster der Printmedien-Industrie

Anlass zu Sorge bot im Jahr 2004 die Entwicklung der **Wechselkurse**: Das enorme Defizit in der Handelsbilanz der USA führte dazu, dass der ohnehin schwache Dollar nochmals abgewertet wurde, insbesondere im Verhältnis zum Euro. Japan versuchte, durch Interventionen auf den Finanzmärkten eine Währungsaufwertung des japanischen Yen gegenüber dem Dollar zu begrenzen. Auch als Folge hieraus vergrößerte sich der Abstand zwischen Yen und Euro im Verhältnis zum Dollar immer mehr, wie Sie in der Grafik links sehen können. Diese Entwicklung hatte unmittelbare Folgen für die Ausrüster der Printmedien-Industrie: Die japanischen Anbieter profitierten davon vor allem auf dem US-Markt, da sie ihre Produkte im Vergleich deutlich günstiger als die europäischen Wettbewerber verkaufen konnten.

### Heidelberg: Reaktion auf veränderte Rahmenbedingungen

Durch unsere internationale Ausrichtung können wir Schwächen in einer Region in der Regel durch andere Regionen ausgleichen. Da wir die Sparten ›DIGITAL‹ UND ›WEB SYSTEMS‹ abgegeben haben, sind wir unabhängiger vom Einzelmarkt USA geworden – beide hatten dort ihren Hauptabsatzmarkt. Unsere Aktivitäten in den Schwellenländern haben wir hingegen ausgeweitet; ihr Anteil am Gesamtumsatz des Heidelberg-Konzerns ist weiter gestiegen.

Unsere Antwort auf die weltweite wirtschaftliche Schwächeperiode vergangener Jahre: Wir haben unsere Unternehmensstrukturen verschlankt und unsere Strukturkosten weiter ebenso drastisch wie nachhaltig gesenkt. Durch den Verkauf von ›Digital‹ und ›Web Systems‹ haben wir die defizitären Bereiche der vergangenen Jahre eliminiert und die Gewinnschwelle – auf Grund der verringerten Strukturkosten – gesenkt. So sind wir in der Lage, auf Auftragsschwankungen flexibler zu reagieren. Mehr Details hierzu finden Sie auf den Seiten 27 bis 31.

Zudem haben wir unsere Position im wachstumsstarken – und weitgehend konjunkturunabhängigen – Verpackungsdruck erneut ausgebaut.

In den einzelnen Kapiteln dieses Berichts gehen wir detailliert auf die Rahmenbedingungen für einzelne Produkte und Produktgruppen ein; dort berichten wir auch ausführlicher über Besonderheiten einzelner Länder und Regionen, die unsere Geschäftsentwicklung bestimmt oder beeinflusst haben.

### Stellung als Weltmarktführer im Bogenoffsetdruck behauptet

Im Bogenoffsetbereich halten wir weltweit einen **Marktanteil** von über 40 Prozent. Wir heben uns mit unserer Strategie, integrierte Lösungen anzubieten, deutlich von unserer Konkurrenz ab: Sie verschaffen unseren Kunden einen entscheidenden Mehrwert und uns Vorteile gegenüber Mitbewerbern. Das gilt über die Bereiche Technik und Software hinaus; unser internationales Print Media Academy-Netzwerk bietet zudem ein einzigartiges Weiter- und Ausbildungsangebot, das von Teilnehmern aus der Printmedien-Industrie gerne angenommen wird.

Sitz unserer Hauptwettbewerber ist neben Deutschland Japan. Unsere japanischen Konkurrenten profitierten im Berichtsjahr – wie oben beschrieben – von Währungsvorteilen. Allerdings können wir in allen Regionen der Welt das beste und dichteste Service- und Vertriebsnetz der Branche bieten. Zusammen mit unserem Lösungsangebot führte dieser Wettbewerbsvorteil dazu, dass wir trotz der Währungsnachteile auch in Wachstumsmärkten punkten konnten.



## Geschäftsverlauf – nach drei Jahren wieder Fahrt aufgenommen

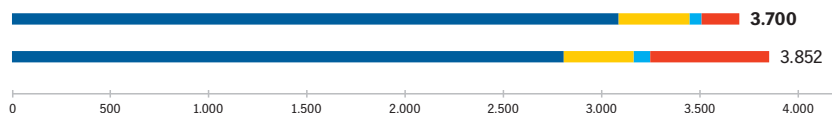
- > Hohes Bestellvolumen auf drupa
- > Umsatzsteigerung in jedem Quartal
- > Schwellenländer mit wachsendem Umsatzanteil

Was war der Höhepunkt des Berichtsjahrs? Sowohl für die Printmedien-Industrie als auch für Heidelberg war dies zweifellos die **Fachmesse drupa** im Mai 2004. Hier konnten sich die Fachbesucher direkt von unserer Innovationskraft überzeugen: Über 50 Produktneuheiten haben wir in Düsseldorf präsentiert und Aufträge – weit über unseren Erwartungen – in Höhe von rund 1 Mrd € erhalten, davon 900 Mio € für die Continuing Operations. Obwohl wir damit unter den Bestelleingängen der vorausgegangenen drupa lagen, war der Messeverlauf ein voller Erfolg: In den drei Jahren vor der Messe hatte die Branche in einer schweren Krise gesteckt.

### AUFTRAGSEINGÄNGE NACH SPARTEN

2004/2005  
2003/2004

Angaben in Mio €



■ Press	<b>3.087</b>	+ 10 %
■ Postpress	<b>359</b>	+ 1 %
■ Financial Services	<b>62</b>	- 27 %
<b>Continuing Operations</b>	<b>3.508</b>	+ 8 %
(währungsbereinigt:)		+ 10 %
■ Discontinuing Operations	<b>192</b>	- 68 %
<b>Heidelberg-Konzern</b>	<b>3.700</b>	- 4 %

### Auftragseingänge: Zuwachs resultiert aus erstem Quartal

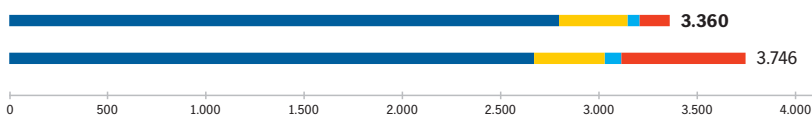
Den höchsten Auftragseingang in einem Einzelquartal seit über drei Jahren verdanken wir der drupa im ersten Quartal des Berichtsjahrs; für die Continuing Operations betrug er 1.141 Mio €. Das zweite Quartal lag noch im Rahmen unserer Erwartungen, allerdings mussten wir im dritten und im vierten Quartal eine nachlassende Dynamik bei den Auftragseingängen feststellen. Dennoch konnten wir die Auftragseingänge mit 3.508 Mio € bei den Continuing Operations im Vergleich zum Vorjahr um insgesamt 8 Prozent steigern – nach drei Jahren haben wir damit erstmals wieder ein Wachstum gegenüber dem Vorjahr erzielt! Die Währungsentwicklung, vor allem des US-Dollars, beeinflusste den Auftragseingang negativ; währungsbereinigt betrug die Steigerung gegenüber dem Vorjahr 10 Prozent.

## UMSATZ NACH SPARTEN

Angaben in Mio €

2004/2005

2003/2004



■ Press	2.797	+ 5 %
■ Postpress	348	- 3 %
■ Financial Services	62	- 27 %
<b>Continuing Operations</b>	<b>3.207</b>	<b>+ 3 %</b>
(währungsbereinigt:		+ 5 %)
■ Discontinuing Operations	153	- 76 %
<b>Heidelberg-Konzern</b>	<b>3.360</b>	<b>- 10 %</b>

Da die Discontinuing Operations im Geschäftsjahr 2003/2004 noch vollständig enthalten waren, im Berichtsjahr aber nur für wenige Monate, gingen die Auftragseingänge im gesamten Heidelberg-Konzern im Vorjahresvergleich leicht zurück.

## Umsatz: jedes Quartal gegenüber Vorquartal gesteigert

Vorsichtig optimistisch – so schätzten wir im Ausblick des letzten Geschäftsjahrs unsere Umsatzerwartungen ein und prognostizierten auf vergleichbarer Basis einen Umsatzzanstieg von mindestens 5 Prozent. Dieses Ziel haben wir währungsbereinigt erreicht, wie Sie in der Tabelle links erkennen können.

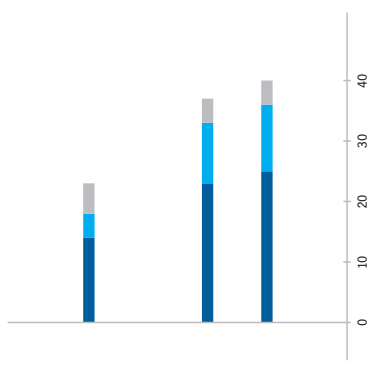
Besonders erfreulich war die Umsatzentwicklung im Berichtsjahresverlauf: Nach einem recht schwachen ersten Quartal konnten wir uns in jedem Quartal im Vergleich zum Vorquartal steigern; in den ersten drei Quartalen lagen wir zudem jeweils über den vergleichbaren Vorjahreswerten. Wie kam es dazu? Zu Beginn des zweiten Quartals hatten wir mit der Auslieferung der drupa-Aufträge begonnen – was insgesamt für eine steigende Auslastung der Produktionskapazitäten sorgte.

Den größten Umsatzzuwachs verzeichneten wir in der **Sparte Press** – ein Resultat unseres Erfolgs auf der drupa – hier konnten wir zahlreiche neue Produkte vorstellen. Gleichwohl sind wir nicht überall zufrieden: Einzelne Bereiche – zum Beispiel Prepress – hinkten dem allgemeinen Trend hinterher; einzelne Märkte hielten nicht, was wir uns von ihnen versprochen hatten. So belastete in den USA der schwache Dollar das Geschäft, und Russland konnte das Wachstum der letzten Jahre nicht ungebremst fortsetzen. Die Sparte Postpress erreichte währungsbereinigt annähernd das Vorjahresniveau: Vor allem Verpackungsmaschinen sowie Versandraum-Systeme sorgten für einen Rückgang, der aber durch Steigerungen in anderen Bereichen, insbesondere bei den Falz- und Bindemaschinen, kompensiert wurde. Die Zinseinnahmen der Sparte Financial Services verringerten sich, weil es uns – mit Blick auf die Bilanzstruktur – stärker als erwartet gelungen ist, Absatzfinanzierungen zu externalisieren.

Da die Discontinuing Operations im Geschäftsjahr 2003/2004 noch vollständig enthalten waren, gingen die Umsätze des Heidelberg-Konzerns im Vorjahresvergleich zwangsläufig zurück.

## UMSATZANTEIL SCHWELLENLÄNDER

Anteil in Prozent



	97/98	03/04	04/05
■ Latin America	5 %	4 %	4 %
■ Eastern Europe	4 %	10 %	11 %
■ Asia/Pacific	14 %	23 %	25 %
<b>Schwellenländer<sup>1)</sup></b>	<b>23 %</b>	<b>37 %</b>	<b>40 %</b>

<sup>1)</sup> Inklusive Discontinuing Operations

Im Kapitel ›Rahmenbedingungen‹ haben wir dargelegt, dass die Weltwirtschaft ihre Wachstumsdynamik neben den Impulsen aus den USA vor allem den **Schwellenländern** – insbesondere China – verdankt. Auch in der Printmedien-Industrie entwickeln sich diese aufstrebenden Märkte überdurchschnittlich: Der Umsatzanteil der Regionen mit Schwellenländern am Gesamtumsatz von Heidelberg hat erneut zugenommen. Die Grafik auf Seite 22 verdeutlicht, wie diese Entwicklung über einen längeren Zeitraum betrachtet aussieht. Warum ist das Wachstumspotenzial dieser Märkte so hoch?

- > Der Sättigungsgrad von Druckprodukten ist sehr viel geringer als in den Industrienationen.
- > Wie das Beispiel China zeigt, ist die Wachstumsdynamik in diesen Volkswirtschaften größer.

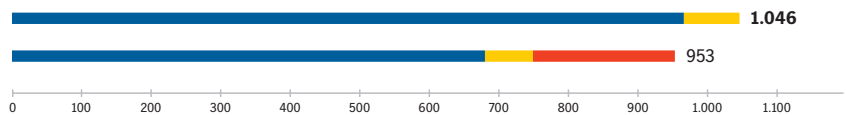
Den Trend hat Heidelberg frühzeitig erkannt: Wir haben in den Wachstumsregionen der Welt das leistungsfähigste Vertriebs- und Servicenetz der Branche; allein in China sind wir bereits mit rund 500 Verkaufs- und Servicemitarbeitern vertreten.

### AUFTRAGSBESTAND NACH SPARTEN

31. März 2005

31. März 2004

Angaben in Mio €



■ Press	<b>966</b>	+ 42 %
■ Postpress	<b>80</b>	+ 16 %
■ Financial Services	–	–
<b>Continuing Operations</b>	<b>1.046</b>	<b>+ 40 %</b>
■ Discontinuing Operations	<b>0</b>	–
<b>Heidelberg-Konzern</b>	<b>1.046</b>	<b>+ 10 %</b>

### Auftragsbestand: weit über Vorjahreswerten

Der Auftragseingang im ersten Quartal sorgte für einen entsprechend hohen Auftragsbestand. Im Lauf der Folgequartale haben wir diesen planmäßig reduziert, dennoch war der Auftragsbestand mit 1.046 Mio € zum Ende des Berichtsjahrs immer noch überdurchschnittlich hoch – er lag um 40 Prozent über dem Wert des Vorjahrs. Das ist ein komfortables Polster für den Beginn des laufenden Geschäftsjahrs: Eine gute **Auslastung** der Produktionskapazitäten für das erste Quartal, in dem die restlichen Auslieferungen erfolgen werden, ist gesichert. Die Auftragsreichweite hat sich dadurch weiter erhöht: Zum Bilanzstichtag lag sie bei 3,9 Monaten; der Vorjahreswert für die Continuing Operations betrug 2,9 Monate.





Mit über **5.500** Patenten

im In- und Ausland haben wir die Nase vorn

EINE ERFINDUNG IST GUT, WENN SIE UNSEREN KUNDEN NUTZEN KANN.

**Neugier, Kreativität und Mut** – das sind die Bausteine, aus denen Erfindungen entstehen. Der Motor für neue Ideen? Genaues Beobachten, bewusstes Verlassen eingefahrener Gleise und die bohrende Frage ›Wie können wir etwas verbessern?‹. Heute herausfinden, was in Zukunft wichtig ist – das ist unser Leitgedanke. Von diesem Geist sind unsere 1.524 Mitarbeiter aus Forschung und Entwicklung beseelt, für die Innovation eine tägliche Herausforderung ist. Nur so konnte nach mehrjähriger Arbeit das Lasermodul für den Supra-setter entstehen. Und nun ist es geschafft: Die kompakte Erfindung, die in eine Hand passt, belichtet Druckplatten bis zum größten Format. Für den Winzling wurde im August 2004 in den USA das erste einer ganzen Serie von Patenten erteilt. Darüber freuen wir uns – genauso wie unsere Kunden; denn sie können jetzt das einzigartige modulare System zur Plattenbelichtung nach Bedarf erweitern und damit ihren Durchsatz kontinuierlich steigern.



156 neue Erfindungen

in den Bereichen Bogenoffset, Prepress, Postpress und Flexodruck haben wir im Berichtsjahr zum Patent angemeldet.

**Wussten Sie schon**, dass Heidelberg im Berichtsjahr insgesamt 767 Tsd € Erfindervergütungen an seine Erfinder ausgezahlt hat?

## Vermögens-, Finanz- und Ertragslage – Ergebniswende geschafft

- > **Betriebliches Ergebnis vor Sondermaßnahmen auf 167 Mio € verdoppelt**
- > **Bilanzsumme verkürzt, Fremdkapital optimiert**
- > **Hoher Free Cashflow**

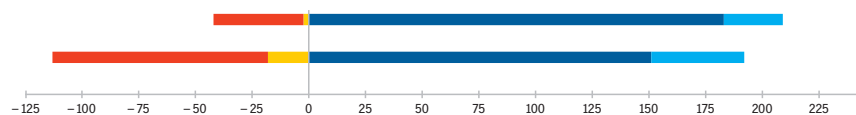
Das Geschäftsjahr 2004/2005 spiegelt in allen wichtigen Kennzahlen die tief greifende Neuausrichtung des Heidelberg-Konzerns wider. Nachdem wir bereits im Vorjahr die Weichen dafür gestellt hatten, uns von den Verlustsparten ›Digital‹ und ›Web Systems‹ zu trennen, setzten wir es im Berichtsjahr in die Tat um: Die Veräußerung der beiden Geschäftsbereiche wurde im Mai und August letzten Jahres abgeschlossen. Darüber hinaus haben wir die Restrukturierung des Konzerns vorangetrieben, die Organisation gestrafft, Abläufe vereinfacht sowie Kapitalbindung und Strukturkosten nachhaltig verringert. Unser Ziel, die Gewinnschwelle spürbar abzusenken, so dass wir flexibler auf Auftragsschwankungen reagieren können, haben wir erreicht: Unsere Geschäftsdaten verbesserten sich merklich.

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

2004/2005

2003/2004

Angaben in Mio €



■ Press	<b>183</b>	151
■ Postpress	<b>-2</b>	-18
■ Financial Services	<b>26</b>	41
<b>Continuing Operations</b>	<b>207</b>	<b>174</b>
■ Discontinuing Operations	<b>-40</b>	-95
<b>Heidelberg-Konzern<sup>2)</sup></b>	<b>167</b>	<b>79</b>

### Ergebnisrechnung: Ertragswende geschafft

Bezieht man den laufenden Verlust von NexPress mit ein, verbesserte sich das Ergebnis im operativen Bereich von 10 Mio € auf rund 160 Mio €. Wie sehr sich die Lage im Berichtsjahresverlauf drehte, zeigt sich, wenn man die Entwicklung über die Quartale betrachtet: Das erste und in geringem Maß auch das zweite Quartal waren noch relativ schwach; im dritten Quartal – dem ersten ohne die verkauften Verlustbereiche – erzielten wir bereits eine operative Umsatzrendite von 8 Prozent; im vierten Quartal waren es dann sogar knapp 14 Prozent! Auf das Gesamtjahr bezogen erreichten wir damit eine operative Umsatzrendite von 5 Prozent.

<sup>1)</sup> Vor Sondermaßnahmen

<sup>2)</sup> Inklusive operativer Verlust NexPress: 160 Mio € (Vorjahr: 10 Mio €)

## ERGEBNISRECHNUNG HEIDELBERG-KONZERN

Angaben in Mio €

	2003/2004	2004/2005
<b>Umsatzerlöse</b>	3.746	3.360
<b>Ergebnis der betrieblichen Tätigkeit<sup>1)</sup></b>	79	167
Aufwendungen aus Sondermaßnahmen	335	13
Finanzergebnis	- 250	- 47
<b>Ergebnis vor Steuern</b>	- 506	107
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	189	46
<b>Jahresfehlbetrag/-überschuss</b>	- 695	61

<sup>1)</sup> Vor Sondermaßnahmen

Das Ergebnis der betrieblichen Tätigkeit vor Sondermaßnahmen verdoppelte sich von 79 Mio € auf 167 Mio €. Welche Faktoren beeinflussten das Ergebnis? Ab dem dritten Quartal gab es keine weiteren Belastungen aus den Discontinuing Operations. Darüber hinaus haben wir im Berichtsjahr unsere Strukturkosten weiter reduziert – inzwischen sind sie insgesamt um 20 Prozent gesunken. Auch verbesserte sich das Ergebnis durch den Mehrumsatz – und den als Folge höheren Deckungsbeitrag der Sparte Press. Negativ wirkte sich jedoch die anhaltende Dollarschwäche auf das Ergebnis aus, zudem kamen im Berichtsjahr die Messekosten für unseren drupa-Auftritt hinzu.

Wie die Ergebnisrechnung oben zeigt, fielen im Berichtsjahr nur noch sehr geringe Aufwendungen für Sondermaßnahmen an. Ganz anders sah es im Vorjahr aus: Hier hatten diese, vor allem auf Grund der Rückstellungen für die Discontinuing Operations, noch 335 Mio € betragen.

Das Finanzergebnis stieg von -250 Mio € im Vorjahr auf -47 Mio €, insbesondere weil keine Wertberichtigungen mehr auf das NexPress-Jointventure und die Spezialfonds anfielen. Das im Finanzergebnis enthaltene Zinsergebnis verbesserte sich auf -48 Mio €, im Vorjahr hatte es -55 Mio € betragen. Durch die Bereinigung der Discontinuing Operations reduzierten sich die Steuern vom Einkommen und vom Ertrag im Berichtsjahr auf 46 Mio €, bei einer Steuerquote von rund 43 Prozent. Das Vorjahr war durch Wertberichtigungen auf latente Steuern von 116 Mio € belastet worden.

All diese Einzeleffekte führten dazu, dass wir unser Ergebnis nach Steuern im Berichtsjahr um mehr als 750 Mio € steigerten und so die Gewinnschwelle wieder überschreiten konnten: Der Jahresüberschuss erreichte 61 Mio €; die Umsatzrendite nach Steuern betrug 1,8 Prozent, das Ergebnis je Aktie 0,64 €.



**BILANZSTRUKTUR**

Angaben in Mio €

	31.3.2004	in % der Bilanzsumme	31.3.2005	in % der Bilanzsumme
Anlagevermögen	897	21	832	23
Umlaufvermögen	3.335	79	2.797	77
<b>Bilanzsumme</b>	<b>4.232<sup>1)</sup></b>	<b>100</b>	<b>3.629</b>	<b>100</b>
Eigenkapital	1.230	29	1.230	34
Rückstellungen	1.527	36	1.247	34
Verbindlichkeiten	1.475	35	1.152	32
<b>Bilanzsumme</b>	<b>4.232</b>	<b>100</b>	<b>3.629</b>	<b>100</b>

<sup>1)</sup> Davon Discontinuing Operations: 455 Mio €

**UMLAUFVERMÖGEN  
CONTINUING OPERATIONS**

Angaben in Mio €

	03/04	04/05
<b>Umlaufvermögen</b>	2.985	2.797
– davon: Vorräte	(737)	(786)
– davon: Ford. aus Absatzfinanzierung	(769)	(565)
– davon: Ford. aus LuL	(644)	(576)

**Vermögenslage: Verbesserung der Kapitalstruktur**

Die Bilanzsumme des Heidelberg-Konzerns belief sich zum Bilanzstichtag auf 3.629 Mio €; sie ist damit im Vergleich zum Vorjahr um über 600 Mio € und damit um rund 14 Prozent zurückgegangen. Warum? Einen wesentlichen Teil dazu trug die Bereinigung der Discontinuing Operations bei; in geringerem Umfang fielen auch negative Währungseffekte an.

Darüber hinaus haben wir im Berichtsjahr die Kapitalbindung durch die Neuausrichtung des Konzerns sowie durch ein aktives Asset Management spürbar reduziert. Ein Blick auf die Tabelle links zeigt, dass dies vor allem im Umlaufvermögen der fortgeführten Unternehmensbereiche zum Tragen kam: Wir konnten insbesondere die Forderungen aus Absatzfinanzierung um über 200 Mio € senken, indem wir sie externalisiert haben. Auch die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen haben wir deutlich verringert. Bei den Vorräten wird ersichtlich, dass einige drupa-Aufträge noch nicht ausgeliefert worden sind.

Es ist uns gelungen, die Mittelbindung zu verringern, und parallel dazu die Kapitalstruktur des Konzerns entscheidend zu verbessern: Zwar ist das Eigenkapital im Vorjahresvergleich unverändert geblieben – in Verbindung mit der Bilanzverkürzung führte dieses jedoch zu einem Anstieg der **Eigenkapitalquote** auf 34 Prozent. Wie solide die Finanzierungsstruktur des Konzerns ist, zeigt sich auch bei der **Anlagendeckung**: Das Anlagevermögen ohne Grundstücke und Gebäude wird zu über 200 Prozent durch das Eigenkapital gedeckt.

Die Rückstellungen sind im Berichtsjahr deutlich gesunken; der überwiegende Teil des Rückgangs resultiert aus den Entkonsolidierungen sowie aus Inanspruchnahmen im Zuge der Neuausrichtung des Konzerns.

Mit der Reduzierung der Mittelbindung haben wir auch die Verbindlichkeiten im Berichtsjahr spürbar verringert. Dies gilt insbesondere für unsere Finanzverbindlichkeiten, die wir dank unseres außerordentlich hohen Free Cashflows von 749 Mio € auf 615 Mio € abbauen konnten. Darüber hinaus haben wir unsere Finanzierungsstruktur nachhaltig verbessert, zum einen durch die Platzierung einer Wandelanleihe und zum anderen durch ein weiteres Schuldscheindarlehen: Unsere Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten betragen dadurch mit 216 Mio € weniger als ein Drittel des Vorjahreswerts von 667 Mio €.

#### Wandelanleihe: erfolgreich platziert

Im Februar 2005 wurde unsere Wandelanleihe über ein Konsortium in einer Gesamthöhe von nominal 280 Mio € erfolgreich platziert. Im April 2005 wurde sie an der Luxemburger Börse zugelassen und fand eine überaus positive Resonanz im Kapitalmarktumfeld. Diese Transaktion erlaubt uns, von den attraktiven Bedingungen am Kapitalmarkt zu profitieren und unsere Finanzierungsflexibilität zu erhöhen. Weitere Details und die Konditionen der Wandelanleihe finden Sie im Anhang ab Seite 42.

#### KAPITALFLUSSRECHNUNG HEIDELBERG-KONZERN

Angaben in Mio €

	2003/2004	2004/2005
<b>Cashflow</b>	- 121	235
<b>Sonstige operative Veränderungen</b>	408	28
- davon: Vorräte	(141)	(- 54)
- davon: Forderungen aus Absatzfinanzierung	(77)	(178)
- davon: Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	(68)	(77)
- davon: sonstige Rückstellungen	(100)	(- 78)
<b>Mittelabfluss aus Investitionstätigkeit</b>	- 173	- 109
<b>Free Cashflow</b>	114	154
- davon: Discontinuing Operations	(- 189)	(- 102)

### Finanzlage: Free Cashflow über sehr gutem Vorjahresniveau

Es ist uns im Berichtsjahr erneut gelungen, die Mittelbindung im Konzern zu reduzieren und eine hohe Innenfinanzierung aus dem laufenden Geschäft zu erreichen. Sichtbar wird dies bereits im **Cashflow** des Konzerns: Nach –121 Mio € im Vorjahr stieg er auf 235 Mio €; er beträgt damit rund 7 Prozent des Umsatzes.

In den **sonstigen operativen Veränderungen** kamen die Auswirkungen unseres intensiven Asset Managements zum Tragen: Besonders positiv wirkten die weitere Externalisierung von Absatzfinanzierungen sowie die Verringerung der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen. Mittelabflüsse resultierten im Berichtsjahr zum einen daraus, dass wir Vorräte aufgebaut haben; zum anderen haben wir Rückstellungen für Sondermaßnahmen in Anspruch genommen, weil wir Projekte im Zusammenhang mit der Neuausrichtung des Konzerns durchgeführt haben.

Den **Mittelabfluss aus Investitionstätigkeit** konnten wir nach 173 Mio € im Vorjahr auf 109 Mio € senken; insbesondere auf Grund des Wegfalls des NexPress-Jointventures.

Insgesamt konnten wir den **Free Cashflow** – trotz der Belastung aus den Discontinuing Operations und der Neuausrichtung – auf 154 Mio € steigern! Damit übertrafen wir das bereits sehr gute Vorjahresniveau deutlich. Auf Grund dieser hohen Innenfinanzierung haben wir die Finanzverbindlichkeiten weiter reduziert und können eine Dividende zahlen.

## Wertorientierte Unternehmenssteuerung – ROCE und Wertbeitrag

- > **ROCE stark verbessert**
- > **Kapitalkosten gesenkt**

<b>WERTBEITRAG</b>		
Angaben in Prozent		
	03/04	04/05
ROCE	0,3	6,7
Kapitalkosten	10,2	9,8
<b>Wertbeitrag</b>	-9,9	-3,1

Vorrangiges Ziel unseres unternehmerischen Handelns ist es, den Unternehmenswert des Heidelberg-Konzerns nachhaltig zu steigern. Im Wertbeitrag spiegeln sich die Erwartungen der Kapitalgeber an die Verzinsung ihres bei uns investierten Kapitals wider; diese Erwartungen sind erfüllt, wenn der Wertbeitrag positiv ist. Wertbeitrag und ROCE (Return on Capital Employed) sind daher zentrale Steuer- und Messgrößen für unseren Erfolg. Deshalb berechnen wir diese Kennzahlen konzernintern für die einzelnen Geschäftsfelder und leiten daraus unsere Zielvorgaben ab.

### Konzept angepasst

Mit Abschluss der Neuausrichtung des Konzerns haben wir das Kapitalrenditekonzept überarbeitet und den neuen Gegebenheiten angepasst. Nach wie vor gehen das betriebliche Vermögen, das **EBIT** und die Kapitalkosten in die Ermittlung des Wertbeitrags ein:

Das **betriebliche Vermögen** enthält alle Vermögenswerte, die zur Erwirtschaftung des EBIT dienen. Geschäfts- oder Firmenwerte aus Kapitalkonsolidierung sind nun im betrieblichen Vermögen enthalten. Neu ist außerdem, dass wir alle Bilanzpositionen, die mit steuerlichen Vorgängen verbunden sind, nicht mehr aufgenommen haben. Die Effekte aus den Sondermaßnahmen wurden wie in der Vergangenheit bereinigt.

Passend zu unserer neuen Segmentstruktur enthält das **operative Ergebnis** jetzt ein »Nettoergebnis« der Sparte Financial Services nach Refinanzierungskosten – in den Vorjahren wurden die Refinanzierungskosten nicht im EBIT berücksichtigt. Auch beim Ergebnis verzichten wir nun auf eine Bereinigung der Abschreibung der Geschäfts- oder Firmenwerte aus Kapitalkonsolidierung. Der **ROCE** drückt das EBIT in Relation zum betrieblichen Vermögen aus. Durch die konzeptionellen Änderungen fällt der ROCE im Vergleich zur vorherigen Berechnungsmethode geringer aus; die Vorjahreswerte wurden entsprechend angepasst.

### EBIT

Earnings before Interest and Taxes.

In den vergangenen Jahren hatten wir zur Berechnung der Kapitalkosten einen starren **Kapitalkostensatz** von 13 Prozent herangezogen. Da die Verzinsungserwartungen für das Eigen- und das Fremdkapital jedoch unterschiedlich hoch sind, bleiben bei einem starren Kapitalkostensatz die Veränderungen der Kapitalstruktur und der Marktzinsen unberücksichtigt. Um dies zu verfeinern, haben wir mit diesem Berichtsjahr den Berechnungsmodus umgestellt: Unsere Kapitalkosten ermitteln wir nun anhand eines gewichteten Kapitalkostensatzes; wesentliche Änderungen der Kapitalstruktur schlagen sich somit auch in veränderten Kapitalkosten nieder. Nach wie vor werden die Kapitalkosten vor Steuern angegeben. Damit tragen wir unserer Steuerungsphilosophie sowie den international teilweise unterschiedlichen Steuersätzen Rechnung.

Der **Wertbeitrag** ergibt sich aus der Differenz zwischen dem ROCE und den Kapitalkosten, die angesetzt werden. Die Anpassung der Berechnungsmethodik hat zur Verbesserung des Wertbeitrags geführt.

<b>BETRIEBLICHES VERMÖGEN<sup>1)</sup></b>		
Angaben in Mio €		
	2003/2004	2004/2005
Immaterielle Vermögenswerte + Sachanlagen	891	779
+ Beteiligungen	157	42
<b>= Operatives Anlagevermögen</b>	<b>1.048</b>	<b>821</b>
Vorräte	963	786
+ Forderungen <sup>2)</sup> + Aktive Rechnungsabgrenzung	1.646	1.325
– Sonstige Rückstellungen	481	439
– Betriebliche Verbindlichkeiten <sup>3)</sup> + Rechnungsabgrenzung	743	511
<b>= Betriebliches Umlaufvermögen (Netto)</b>	<b>1.385</b>	<b>1.161</b>
<b>= Betriebliches Vermögen (Netto)</b>	<b>2.433</b>	<b>1.982</b>
Durchschnittliches betriebliches Vermögen	2.593	2.208

<sup>1)</sup> Bereinigt um Effekte aus Sondermaßnahmen

<sup>2)</sup> Ohne Finanz- und Steuerforderungen

<sup>3)</sup> Ohne Steuerverbindlichkeiten, inklusive betrieblicher Finanzschulden

<b>WERTBEITRAG<sup>1)</sup></b>		
Angaben in Mio €		
	2003/2004	2004/2005
Ergebnis der betrieblichen Tätigkeit	79	167
+ Beteiligungsergebnis	- 71	- 19
<b>= EBIT</b>	<b>8</b>	<b>148</b>
ROCE in % vom betrieblichen Vermögen <sup>2)</sup>	0,3	6,7
<b>Kapitalkosten</b>	<b>264</b>	<b>217</b>
in % vom betrieblichen Vermögen <sup>2)</sup>	10,2	9,8
<b>Wertbeitrag</b>	<b>- 256</b>	<b>- 69</b>
in % vom betrieblichen Vermögen <sup>2)</sup>	- 9,9	- 3,1

<sup>1)</sup> Bereinigt um Effekte aus Sondermaßnahmen

<sup>2)</sup> Im Jahresdurchschnitt

### ROCE stark verbessert – Wertbeitrag noch negativ

Wir konnten den ROCE im Berichtsjahr auf 6,7 Prozent steigern. Ein klarer Indikator dafür, dass sich die Geschäftssituation deutlich verbessert hat: Wie haben wir das erreicht? Durch den Verkauf der defizitären Sparten ›Digital‹ und ›Web Systems‹, die Senkung unserer Strukturkosten um 20 Prozent und die Steigerung unserer Umsätze in der Sparte Press – die genauen Auswirkungen beschreiben wir detailliert im Kapitel ›Vermögens-, Finanz- und Ertragslage‹.

Durch aktives Asset Management halten wir das betriebliche Vermögen so niedrig wie möglich: In der Tabelle ›Betriebliches Vermögen‹ ist zu erkennen, dass es uns gelungen ist, das gebundene Kapital deutlich zu verringern – und zwar zusätzlich zu den Effekten aus der Bereinigung der Geschäftsbereiche.

Parallel hierzu haben wir so unsere Kapitalkosten um 47 Mio € reduziert. Als Ergebnis hieraus hat sich der Wertbeitrag im Vergleich zum Vorjahr spürbar verbessert. Obwohl dieser im Berichtsjahr noch nicht positiv war, zeigt die Verbesserung von -9,9 Prozent auf -3,1 Prozent, dass wir die richtigen Entscheidungen getroffen haben und auf gutem Weg sind.

## Strategie – Wertsteigerung im Fokus

- > **Spitzenprodukte entlang der Wertschöpfungskette**
- > **Wachstum im Verpackungsmarkt**
- > **Heidelberg weltweit vertreten**

Wir konzentrieren uns auf unser Kerngeschäftsfeld Bogenoffsetdruck, in dem wir mit unseren Produkten Weltmarktführer sind, sowie auf den wachstumsstarken Verpackungs- und Etikettendruck. Nach wie vor sind wir in der Printmedien-Industrie der international führende Lösungsanbieter – kein anderer Anbieter kann wie wir einen durchgängigen Workflow bieten. Zudem haben wir das dichteste und beste Service- und Vertriebsnetz der Branche. Diese strategischen Wettbewerbsvorteile werden wir konsequent weiter ausbauen.

### Konzentration auf die eigenen Stärken

Heidelberg hat sich als zuverlässiger Partner mit hohem Qualitätsniveau bei **Produktion und Service** einen Namen gemacht – weltweit. Unser Ziel ist es, dieses Image zu festigen und auszubauen. Wir wollen die Nummer eins bleiben, wenn es darum geht, den Erfolg unserer Kunden zu sichern. Auch in Zukunft werden wir die Stellung Heidelbergs als Technologieführer stärken.

Weltweit verfügen wir über das beste und dichteste Service- und Vertriebsnetz der Branche – in mehr als 170 Ländern stehen unsere Mitarbeiter in direktem Kontakt zu den dortigen Druckereien. Ein enormer Vorteil, um auf die jeweiligen Anforderungen adäquat reagieren zu können. Unsere Präsenz in den **Schwellenländern** – ihr Anteil an unserem Umsatz wuchs in den letzten sieben Jahren um 16 Prozentpunkte – wollen wir noch verstärken, um die dort vorhandenen Potenziale auszuschöpfen. Dass wir auf dem richtigen Weg sind, beweisen wir in China: In diesem wichtigen Wachstumsmarkt sind wir bereits mit knapp 500 Verkaufs- und Servicemitarbeitern vertreten; nicht zuletzt deshalb konnten wir hier erneut Marktanteile hinzugewinnen!

Qualifizierte und hochmotivierte **Mitarbeiter** sind das Fundament unseres Unternehmenserfolgs. In den nächsten Jahren werden wir die Weiterbildung intensivieren.

### Auf Wachstumsfelder setzen

Stets den Mehrwert für unsere Kunden vor Augen bieten wir mit unseren Anwendungs- und Verfahrenstechniken **maßgeschneiderte Lösungen**: Vorhandene Maschinen rüsten wir beispielsweise so um, dass der Drucker oder Weiterverarbeiter unterschiedliche Anforderungen zu geringen Kosten

---

#### PRINECT

Ganzheitliches Workflow-Management-System von Heidelberg. Es erfasst und optimiert die gesamten druckspezifischen Arbeitsprozesse.

bearbeiten kann. Für die Chancen im stark wachsenden Markt für Verpackungs- und Etikettendruck sind wir gerüstet: Unsere speziell hierfür entwickelten Maschinen werden auch den differenziertesten Ansprüchen der Kunden gerecht.

Die Digitalisierung des Workflows der Druckereien mittels Prinect treiben wir konsequent voran: **PRINECT**, unsere Workflow-Software, ist in der Lage, die Rentabilität und Produktivität von Druckereien messbar zu erhöhen. Da unsere Prinect-Lösungen modular aufgebaut sind, profitieren nicht nur Großdruckereien von der Automatisierung der Geschäftsprozesse: Mittelständische und kleine Druckereien können ihre Arbeitsabläufe mit maßgeschneiderten Komponenten ebenfalls optimieren. Wir sind weltweit der einzige Anbieter von durchgängigen Lösungen und verschaffen unseren Kunden so einen klaren Wettbewerbsvorsprung.

Seit dem Verkauf unserer Sparte ›Digital‹ sind wir nicht mehr in der Entwicklung und Produktion digitaler Druckmaschinen aktiv – je nachdem, wie sich dieser Markt entwickeln wird, sind dennoch mittelfristig Vertriebspartnerschaften im Digitalbereich denkbar.

#### Entscheidend: der Vorteil für den Kunden

Unser Ziel ist es, für unsere Kunden einen Mehrwert zu schaffen, mit dem sie sich erfolgreich vom Wettbewerb abheben. Höhere Flexibilität, kürzere Produktionszeiten, mehr Automatisierung und stärkere Differenzierung – diesen Anforderungen müssen sich unsere Kunden stellen. Deshalb bieten wir ihnen zukunftsichere Spitzentechnologie mit modernsten Lösungen entlang der **gesamten Wertschöpfungskette**: von der Druckvorstufe bis zur Weiterverarbeitung, einschließlich Workflow, Service, Ersatzteilversorgung und Weiterbildung. Ein zusätzlicher wichtiger Lösungsbaustein ist unsere **Absatzfinanzierung**.

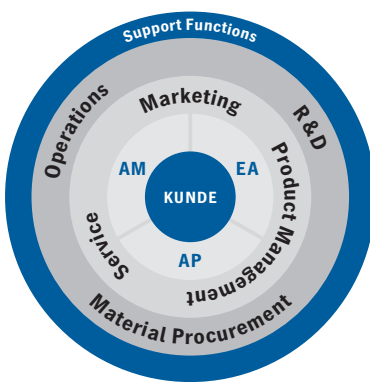
Wir begleiten unsere Kunden mit unserem **systems-service**, um ihnen jederzeit einen effizienten Druckereibetrieb zu ermöglichen. Was kann der Kunde von uns erwarten? Hervorragend ausgebildete Servicetechniker, die schnell vor Ort sind, einen internetbasierten Remote-Service, mit dem Probleme oftmals schon online behoben werden können und eine Ersatzteilversorgung rund um die Uhr, die an Schnelligkeit ihresgleichen sucht.

Einzigartig ist Heidelbergs Weiter- und Ausbildungsangebot für Drucker: Mithilfe unseres weltweiten **Print Media Academy-Netzwerks** können unsere Kunden ihr Wissen immer auf dem neuesten Stand halten – und dadurch ihren Produktionsprozess optimieren.



## Organisation – funktional und auf Marktbedürfnisse ausgerichtet

- > **Klare Strukturen**
- > **Kundenanforderungen bestimmen Abläufe**



Rund um den Globus werden unsere Kunden vor Ort von unserer Vertriebsorganisation betreut. Dabei gilt das Prinzip: Ein Kunde – ein Ansprechpartner. Drei Vertriebsregionen steuern Service und Vertrieb weltweit; sie arbeiten eng mit den zentralen Funktionen des Heidelberg-Konzerns zusammen.

Nach dem Verkauf der Sparten ›Digital‹ und ›Web Systems‹ konnten wir unsere Organisation konsequent auf unsere **neue Strategie** und das Kerngeschäft Heidelbergs ausrichten. An unserem bewährten Prinzip ›ein Kunde – ein Ansprechpartner‹ haben wir dabei festgehalten, unsere Kunden werden nach wie vor hervorragend betreut. Unsere Strukturen haben wir gestrafft sowie die Abläufe effizienter gestaltet, und zusätzlich haben wir unsere Prozesse vereinfacht: Um dies zu erreichen, sind wir von einem divisionalen zu einem rein **funktionalen Aufbau** der Organisation übergegangen.

Bereits im Vorjahr hatten wir die Führungsstrukturen bis hin zur Vorstandsebene angepasst und verschlankt; im Berichtsjahr haben wir zudem die Aufgabenbereiche der Vorstände neu aufgeteilt. Sie übernehmen sowohl strategische als auch operative Aufgaben, sind somit tiefer als bisher eingebunden und können direkt und schnell eingreifen.

Die Zusammenarbeit und den Informationsaustausch mit unseren Vertriebsgesellschaften vor Ort haben wir intensiviert: Unter anderem übernimmt der Konzern einige Verwaltungsaufgaben für die Tochtergesellschaften, vor allem im Finanzbereich. Zudem haben wir auch die Führungsstrukturen im Vertrieb vereinfacht: Konzernintern ist der Vertrieb jetzt in die drei großen Regionen – ›Americas‹, ›Asia/Pacific‹ und ›Europe‹ – aufgeteilt.

Die Elemente und Regeln unserer Organisation haben wir in einem Managementsystem beschrieben und veröffentlicht. Damit erfüllen wir sowohl die Anforderungen des Corporate Governance-Kodex als auch die ISO 9001-Norm – Heidelberg ist als Gesamtunternehmen zertifiziert.

Um die Qualität der Heidelberg-Produkte langfristig zu sichern, haben wir unter anderem einen ›Quality Gate‹-Prozess implementiert; er bezieht fast alle Unternehmensfunktionen systematisch in die Produktentwicklung mit ein und stellt die Anforderungen des Kunden in den Mittelpunkt.

Die neue Organisationsform lässt Freiheiten, und zwar dort, wo es sinnvoll ist. Das ist zum Beispiel in der Sparte Postpress der Fall: Damit dieser Bereich seine Ziele bestmöglich verfolgen kann, hat er die für ihn notwendige Eigenständigkeit behalten. Ein gemeinsames EDV-System sorgt für verbesserte Abläufe. Zudem haben wir die deutschen Postpress-Unternehmen zu einer Gesellschaft verschmolzen.

Etwa **40 Mio.**

---



Quadratmeter Papier pro Jahr – das schafft Heidelberg's schnellste Speedmaster

## BERÜHRUNGSLOS ZUR PERFEKTION.

**Alles bereit?** Sind die Daten aus der Druckvorstufe okay, die Druckplatten auf die Zylinder gespannt, Farben und Lacke eingefüllt? Dann kann es losgehen: Per Knopfdruck setzt der Drucker die 62 Tonnen schwere Maschine in Gang, und sofort werden Papierbogen über die Air-Transfer-Bogenführung – berührungslos und blitzschnell – durch die Druckwerke gelenkt. Nach einer Stunde liegen tausende bedruckter Bogen sauber gestapelt bereit. Das Besondere an der Speedmaster XL 105? Ein neues Farb- und Feuchtsystem sorgt dafür, dass jeder Druckauftrag selbst bei höchsten Geschwindigkeiten durch ein perfektes Ergebnis brilliert. Ob klassischer Druck oder Veredelung: Hinsichtlich Produktivität, Wirtschaftlichkeit und Qualität setzt die Maschine Standards in einer völlig neuen Leistungsklasse.



Bis zu **18.000** Bogen

pro Stunde kann die neue Speedmaster XL 105 drucken.

**Wussten Sie schon**, dass man mit der Speedmaster XL 105 die Produktivität in Kombination mit dem Workflow-System Prinect um bis zu 30 Prozent steigern kann?

## Forschung und Entwicklung – marktgerechte Lösungen im Visier

- > **Produktoffensive mit mehr als 50 Innovationen**
- > **F&E-Strategie von Kunden bestätigt**

Im Mai 2004 konnten wir auf der drupa über **50 Produktinnovationen** vorstellen. Ein Schwerpunkt unserer Tätigkeit im Berichtsjahr war es, diese neuen Produkte und Produkterweiterungen sicher durch den Produktionsstart oder den Serienanlauf zu bringen. Zudem haben wir unsere Produkte weiter entwickelt und neue F&E-Projekte gestartet.

In den Berichten aus den Sparten gehen wir detailliert auf die Neuerungen und deren Marktchancen und -potenziale ein; die positiven Rückmeldungen der Kunden haben bestätigt: Wir liegen mit unserer F&E-Strategie und unseren Produktspezifikationen richtig.



### F&E-Quote von 6 Prozent – Abläufe nochmals verbessert

Insgesamt haben wir 196 Mio € bei den Continuing Operations in die Forschung und Entwicklung investiert, das entspricht einer F&E-Quote von 6 Prozent bezogen auf den Umsatz. Die Quote ist gegenüber dem Vorjahr, in dem wir die Produktneuerungen für die drupa mit Nachdruck vorangetrieben hatten, gesunken.

Natürlich waren wir auch in der Forschung und Entwicklung bestrebt, Prozesse und Abläufe zu verbessern. Im Rahmen der Neuorganisation von Heidelberg haben wir daher die Steuerung der Produktlinien neu geordnet: Ein Gremium von Experten aus den Bereichen F&E, Produktmanagement, Controlling, Fertigung und Service gibt seitdem die Richtung für Weiterentwicklungen vor. Sie treffen Entscheidungen unter anderem auf Basis von Marktanalysen, Wirtschaftlichkeitsüberlegungen sowie unserer Technologie-Roadmap – mit ihr beschreiben wir unsere langfristigen Entwicklungsziele,

QUALIFIKATION DER MITARBEITER	
Anteil in Prozent	
04/05	
Hochschulabschluss	25
Fachhochschulabschluss	25
Techniker- oder Meisterabschluss	18
Facharbeiter	26
Kaufmännische Ausbildung	6
<b>Gesamt</b>	<b>100</b>

die notwendig sind, um zukünftige Kundenanforderungen zu erfüllen. Produktvarianten, die nicht mehr marktgerecht sind, werden konsequent gestrichen: So können wir die Komplexität unserer Produkte – und damit unsere Kosten – verringern.

Wir kooperieren – auch aus Effizienzgründen – mit anderen Unternehmen. Zudem arbeiten wir weltweit mit zahlreichen Instituten, Universitäten und anderen Organisationen zusammen.

#### Qualifizierte Mitarbeiter: 156 neue Erfindungen zum Patent angemeldet

Am Bilanzstichtag waren 1.524 Mitarbeiter – also 8 Prozent der gesamten Belegschaft – in der Forschung und Entwicklung beschäftigt. Die Arbeitsschwerpunkte der Mitarbeiter verteilen sich auf die Mechanik, die Elektrotechnik, den Softwarebereich und ›Engineering Support‹ – hierzu zählen wir so unterschiedliche Arbeitsgebiete wie die Tätigkeit im Labor, in der Drucktechnik, der Dokumentation, im CAD-Bereich oder in der Simulation von strömungstechnischen und mechanischen Strukturen.

Die Qualität unserer Arbeit steht und fällt mit der **Qualifikation unserer F&E-Mitarbeiter**: 50 Prozent verfügen über einen Hochschul- oder Fachhochschulabschluss; zudem haben sich fast 30 Prozent unserer Ingenieure durch Ausbildung und Studium doppelt qualifiziert.

Ein Ingenieurstudium ist die Basis, um unsere komplexen Produkte entwickeln zu können – eine ständige Weiterbildung die Voraussetzung für erfolgreiche F&E-Projekte. Daher haben wir auch im Berichtsjahr unser ›Project Manager Development‹-Programm fortgeführt: In ihm werden die Fähigkeiten und Kenntnisse vermittelt, die notwendig sind, um bedeutende und strategisch wichtige Produktentwicklungsprojekte durchführen zu können.

Unsere F&E-Mitarbeiter haben sich motiviert eingesetzt und mit überdurchschnittlichen Leistungen den Technologievorsprung Heidelbergs erhalten. Ein klares Zeichen hierfür ist, dass wir im Berichtsjahr 156 neue Erfindungen zum Patent anmelden konnten; insgesamt verfügte Heidelberg zum 31. März 2005 über 5.500 angemeldete und erteilte Patente auf der ganzen Welt.

#### Enge Zusammenarbeit mit Kunden – Optimierung der Maschinen

Bei allen F&E-Projekten steht der **Kundennutzen** im Vordergrund. Aus diesem Grund arbeiten wir mit den künftigen Anwendern zusammen: Ziele und Visionen der Entwicklung, Konzepte und Eigenschaften der Produkte werden bereits sehr früh mit potenziellen Kunden diskutiert. Ideen, die daraus resultieren, berücksichtigen wir in der Entwicklungs- und Projekt-Roadmap sowie

in den Lastenheften der einzelnen Produkte. Im Verlauf der Produktentwicklung produzieren wir im Praxistest reale Kundenaufträge auf den neuen Maschinen – so können wir noch innerhalb des Entwicklungsprozesses überprüfen, ob wir die Projektziele erreichen und die weitere Entwicklung steuern.

Im letzten Stadium werden unsere Produkte in Feldtests bei ausgewählten Kunden nochmals ›auf Herz und Nieren‹ geprüft. Die Rückmeldungen aus Praxis- und Feldtest entscheiden mit, ob dem Produkt die notwendige Marktreife zugesprochen und die Serienproduktion gestartet werden kann.

### **Produktentwicklungen bieten Mehrwert in allen Bereichen**

Damit unsere Kunden ihre **Produktivität** steigern können, entwickeln wir immer mehr produktübergreifende Funktionen: Seit dem Berichtsjahr kann zum Beispiel die Plattenherstellung im Prepress-Bereich mit nur einem Tastendruck an der Druckmaschine ausgelöst werden.

Wir nutzen unsere Flexibilität und unterstützen den Differenzierungsbedarf unserer Kunden: Im Berichtsjahr haben wir zahlreiche kundenspezifische Druckmaschinen entwickelt und installiert. Herausragendes Beispiel ist die mit 16 Werken – Druck, Lack und Trocknung – längste Bogendruckmaschine der Welt, die wir Ende 2004 in die USA geliefert haben.

Allerdings bieten wir individuelle Lösungen nicht nur ›im Großen‹ an, sondern auch ›im Kleinen‹: Wir entwickeln immer mehr Anwendungs- und Verfahrenstechniken, mit denen unsere Kunden einen höheren Mehrwert mit vorhandenen Maschinen erlangen können.

Gerade angesichts des Facharbeitermangels ist **Bedienungsfreundlichkeit** eine Bedingung, die wir bei allen Entwicklungen erfüllen müssen. Unsere Kunden haben uns bestätigt, dass wir dieses Ziel bisher absolut erreicht haben.

**Minimale Umweltbelastung** bei der Herstellung und in der Produktion ist ebenfalls eines unserer erklärten Ziele: Beispielsweise benötigt unsere neue Speedmaster XL 105 pro bedruckte Fläche 5 bis 8 Prozent weniger Energie; im Berichtsjahr haben wir EcoColor für die Printmaster PM 74 eingeführt – so kann auch mit ihr alkoholfrei gedruckt werden.

Um im Fehlerfall schnellere Reaktionszeiten des Service zu ermöglichen, haben wir unser Internet basiertes Servicewerkzeug weiter ausgebaut: Jedes Produkt von Heidelberg kann über unseren ›Remote Service‹ angebunden werden – unsere Servicetechniker können die Ursache für Störungen so bereits per Ferndiagnose identifizieren und beheben; hierfür haben wir übrigens im Berichtsjahr das sicherheitstechnische Zertifikat der TÜViT GmbH erhalten.

## Investitionen – strategische Ziele weiter verfolgt

- > **Produktanläufe im Berichtsjahr mit hohem Gewicht**
- > **Künftige Senkung der Herstellkosten unterstützt**

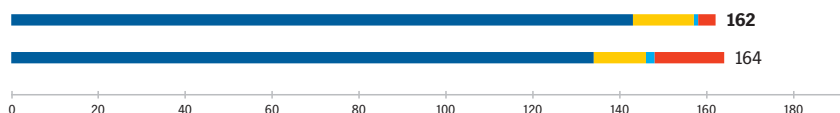
Im Berichtsjahr hat unser Geschäft wieder mehr Fahrt aufgenommen – und wir haben unsere Investitionen erhöht: Insgesamt stieg das Volumen für die Continuing Operations im Vergleich zum Vorjahr um 7 Prozent auf 158 Mio €, damit beträgt unsere Investitionsquote 5 Prozent vom Umsatz. Den Schwerpunkt haben wir vor allem auf die Serienanläufe für die Produktinnovationen und -weiterentwicklungen gerichtet, die wir auf der drupa im Mai 2004 präsentiert haben. Auch die Konsolidierung von Ressourcen im Rahmen unseres Restrukturierungsprogramms sowie die Verbesserung laufender Serienprodukte waren für uns wichtig. Details zu den Investitionen in den Sparten und zu einzelnen Projekten finden Sie auf den Seiten 55 bis 63.

### INVESTITIONEN

Angaben in Mio €

2004/2005

2003/2004



■ Press	143	+ 8 %
■ Postpress	14	+ 17 %
■ Financial Services	1	- 50 %
<b>Continuing Operations</b>	<b>158</b>	<b>+ 7 %</b>
■ Discontinuing Operations	4	- 76 %
<b>Heidelberg-Konzern</b>	<b>162</b>	<b>- 1 %</b>

### Produktion verbessert: Maschinenablösung und HPP-Projekt

Maschinen und technische Anlagen ersetzen wir in der Regel durch deutlich produktivere Anlagen, wenn sie den technischen und wirtschaftlich optimalen Ersatzzeitpunkt erreicht haben. Im Berichtsjahr haben wir rund 19 Mio € investiert, um Maschinengenerationen abzulösen. Unser Investitionsbedarf in der Teilefertigung war im Vergleich zum Vorjahr geringer: Bereits abgeschlossene Strukturbereinigungen haben hier zu einer optimierten Auslastung geführt. Auf dieser Basis können sich die Produktionsbereiche aktuell in Richtung Prozessorientierung weiterentwickeln. Die Konsequenz? Wir steigern sowohl unsere **Produktivität** als auch die Flexibilität und reduzieren dabei noch nachhaltig die Herstellkosten!



---

**PULL-PRINZIP**

Nachfrageorientierte Produktionssteuerung.

Seit Juli 2003 läuft das Projekt »**High Performance Production**« (HPP 2006): Auch hier ist die Steigerung der Produktivität unser vordringlichstes Ziel. Wir erreichen es, indem wir eine synchrone Logistik nach dem **PULL-PRINZIP** kompromisslos umsetzen und uns auf wertschöpfende Tätigkeiten konzentrieren. Daraus ergeben sich zwei wesentliche Vorteile: Einerseits werden so die Durchlaufzeiten reduziert und die Vorräte vermindert, und andererseits können wir schneller auf Kundenanforderungen reagieren. Parallel gestalten wir die Abläufe und Systeme im Prozess der Produktentstehung neu. Somit schaffen wir die Voraussetzungen dafür, um Marktanforderungen in Zukunft noch effizienter erfüllen zu können. Das HPP-Projekt wird im Jahr 2006 abgeschlossen sein. Insgesamt wird es ein Investitionsvolumen von rund 9 Mio € in Anspruch nehmen, davon entfielen 2 Mio € auf das Berichtsjahr. – Der nachhaltige Einspareffekt wird im zweistelligen Millionen-Euro-Bereich liegen.

**Investitionstätigkeit optimiert: weltweites Planungssystem, Make-or-Buy-Analysen und Leasing**

Alle geplanten Investitionen laufen in unserem weltweit einheitlichen Planungssystem zusammen, das die Basis unserer zielgerichteten Steuerung der Mittel bildet. Wir verfolgen und überprüfen geplante Investitionen laufend – vor allem mit Blick darauf, ob sie konsequent den strategischen Zielen Heidelbergs dienen. Vor jeder Investitionsentscheidung in der Produktion führen wir eine Make-or-Buy-Analyse durch; zudem werden all diese Entscheidungen von einem Team, das aus Ingenieuren und Finanzspezialisten besteht, geprüft.

Um die Kapitalbindung und den kurzfristigen Mittelabfluss so weit wie möglich zu reduzieren, nutzen wir **Leasing** als Finanzierungsform, wo immer es wirtschaftlich sinnvoll ist: Neben dem Fuhrpark wächst die Bedeutung des Leasings besonders stark im IT-Bereich, nicht zuletzt, da die Innovationszyklen hier sehr kurz sind und wir höchsten Wert auf modernste Kommunikationstechniken legen. Im Berichtsjahr haben wir unter anderem die Strukturen unseres Datenzentrums in Wiesloch präzise auf die Anforderungen aller internetbasierten Anwendungen Heidelbergs zugeschnitten und weltweit eine neue einheitliche Office-Infrastruktur eingeführt. Hard- und Softwarekomponenten bildeten mit 20 Prozent einen deutlich geringeren Anteil an den Anlagenzugängen als in den Vorjahren.

## Beschaffung und Logistik – langfristige Konzepte

- > **Intensive Beobachtung der Märkte**
- > **Elektronische Bestellabwicklung ausgeweitet**

Mit der Belebung unseres Umsatzes ist auch unser Materialaufwand wieder angewachsen: So konnten wir für die Continuing Operations einen Anstieg von 1,2 Mrd € auf 1,4 Mrd € verzeichnen. Vor allem auf Grund von Währungseffekten fiel die Steigerung damit leicht überproportional zum Zuwachs der vergleichbaren Gesamtleistung aus.

Stahl und Öl unterlagen im Berichtsjahr hohen Teuerungsraten – und damit auch alle auf Öl basierenden Produkte. Zwar waren auch wir von den rapide ansteigenden Preisen betroffen, es gelang uns jedoch, schnell zu reagieren. So konnten wir die notwendigen Schritte einleiten, um die Auswirkungen einzugrenzen: Insgesamt wurde dadurch das Ergebnis für das vergangene Geschäftsjahr nur um zusätzliche 5 Mio € belastet.

### **Globale Beschaffung und enge Zusammenarbeit mit Lieferanten**

Wir haben im Berichtsjahr wieder die Vorzüge des **globalen Beschaffungsmarkts** genutzt. Besonders profitiert haben wir dabei von den Chancen, die sich im Rahmen der EU-Osterweiterung ergeben haben. So haben etliche unserer Systemlieferanten Produktionsnetzwerke in dieser Region aufgebaut. Sie nutzen jetzt Niedrigkostenregionen, kennen jedoch unsere Qualitätsanforderungen, die wir an Zulieferteile haben, und stellen diese sicher.

### **Optimierung der Anlieferung und Lagerhaltung**

Unsere Zulieferer müssen unsere hohen technischen und qualitativen Standards erfüllen und zudem in der Lage sein, ein Änderungsmanagement zu realisieren und zeitnah zu liefern – auch, wenn es Verschiebungen in unserer Produktion auf Grund von Nachfrageschwankungen gibt. Um Lagerkosten zu senken, setzen wir auf die zeitnahe Anlieferung von Teilen. Dabei wird die **Just-in-Time-Anlieferung** immer weiter optimiert – es liegt auf der Hand, dass dazu eine sehr enge Zusammenarbeit mit unseren Lieferanten sowie eine Automatisierung und Verzahnung der Prozesse notwendig ist.

Unsere Konsignationslager leisten uns gute Dienste: Wir stellen dem Lieferanten, der nach unserer Bedarfsplanung auffüllt, Platz im Lager zur Verfügung; die Ware bleibt so lange im Eigentum des Lieferanten, bis wir auf Grund

der Montageanforderungen Ware aus dem Lager entnehmen. So ist unsere Versorgungssicherheit stets gewährleistet, ohne dass wir Sicherheitsbestände halten müssen. Im Berichtsjahr haben wir unser Konsignationslager-Konzept deshalb auch auf Großteile ausgedehnt.

### **Strategischer Einkauf: Ressourcen ausschöpfen**

Einkaufsprozesse bei Heidelberg sind minutiös geplant, elektronische Hilfsmittel setzen wir systematisch ein. Dadurch werden Kapazitäten frei, um strategische Ziele zu verfolgen – etwa Einsparpotenziale auszuschöpfen und Qualitätsverbesserungen durchzusetzen.

Über zwei Drittel der Bestellungen wickeln wir inzwischen elektronisch ab: entweder per direkter Datenübertragung (Electronic Data Interchange) oder, bei kleineren Auftragsvolumina, über eine Internetplattform. Neben den klassischen Beschaffungswegen nutzen wir Internet-Marktplätze auch bei der Suche nach leistungsfähigen Lieferanten.

Prozesszeiten und -kosten haben wir gesenkt, indem wir standardisierte Rahmenvereinbarungen mit Lieferanten vertraglich festlegten. Zudem können mittlerweile alle Abteilungen des Konzerns Standardprodukte, wie IT-Verbrauchsmaterialien, Werkzeuge oder elektronische Komponenten, über Kataloge im System selbst anfordern – ein Berechtigungskonzept sorgt dabei für Sicherheit.

### **Noch besserer Ersatzteilservice durch neues Ersatzteillager in den USA**

Wir heben uns von unseren Wettbewerbern auch dadurch ab, dass wir weltweit schneller sind bei der Versorgung unserer Kunden mit Ersatzteilen. In den letzten fünf Jahren haben wir die Anzahl der verschiedenen Ersatzteile, die wir auf Lager haben, stark erhöht und so unsere Lieferfähigkeit deutlich verbessert. Den Anteil des Direktversands aus unserem **World Logistics Center** (WLC) für Europa konnten wir im Vorjahresvergleich nochmals auf nunmehr 91 Prozent steigern. Insgesamt nahm das Sendungsvolumen des WLC um 8 Prozent zu, wir brachten etwa 270.000 Lieferungen auf den Weg – und obwohl die Versandmenge in den letzten vier Jahren um 26 Prozent gestiegen ist, fielen unsere Kosten um 24 Prozent!

Im Mai 2004 nahmen wir unser neues Americas Logistics Center (ALC) in einer Freihandelszone in Indianapolis in Betrieb; wir müssen die Güter also erst dann verzollen, wenn sie verschickt werden. Wir können mit ihm – wie auch mit dem WLC – eine hoch effiziente und informationstechnisch durchgängige Ersatzteilversorgungskette vom Endkunden bis hin zu den Produktionsstätten der Teile bieten. Vom ALC liefern wir rund 10.000 Aufträge pro Monat aus – 99,85 Prozent davon noch am Tag des Auftragseingangs.

## Mitarbeiter – Wettbewerbsfähigkeit gesteigert

- > **Pakt zur Zukunftssicherung geschlossen**
- > **Vertrieb intensiv geschult, Service verbessert**
- > **Eigenständiges Lernen gefördert**

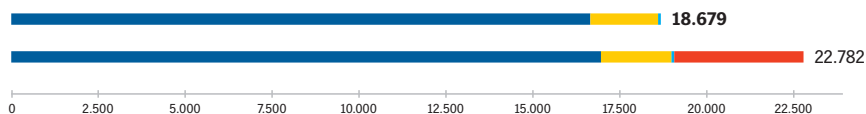
Die Schwerpunkte unserer Personal- und Sozialpolitik lagen im Berichtsjahr auf sehr unterschiedlichen Gebieten: Der Vertrieb wurde geschult, damit er unseren Kunden neue Produkte optimal vorstellen kann. Wir haben unsere Investitionen in die Qualifikation und Personalentwicklung von Führungskräften verstärkt, um Mitarbeiter langfristig an uns zu binden. Zudem haben wir über mehrere Monate Verhandlungen mit den Arbeitnehmervertretern geführt, um die Flexibilität in der Produktion zu erhöhen – und vor allem, um mit unseren Herstellkosten wettbewerbsfähig zu bleiben.

### MITARBEITER

Anzahl der Mitarbeiter

31. März 2005

31. März 2004



■ Press	16.653	- 2 %
■ Postpress	1.946	- 4 %
■ Financial Services	80	- 6 %
<b>Continuing Operations</b>	<b>18.679</b>	<b>- 2 %</b>
■ Discontinuing Operations	0	-
<b>Heidelberg-Konzern</b>	<b>18.679</b>	<b>- 18 %</b>

### Mitarbeiterzahl durch Neuausrichtung gesunken

Die Anzahl unserer Mitarbeiter ist im Berichtsjahr nochmals stark gesunken: Am 31. März 2005 hatten wir weltweit nur noch 18.679 Beschäftigte – wie Sie in der Grafik deutlich sehen können, lag dieser Rückgang um 18 Prozent vor allem am Verkauf der Sparten ›Digital‹ und ›Web Systems‹. Wir haben unsere internen Strukturen gestrafft und auf unsere neue strategische Ausrichtung angepasst: Insgesamt ist unsere Belegschaft daher seit dem 31. März 2002 um 6.665 Mitarbeiter gesunken – davon rund 3.700 durch die Entkonsolidierung der Discontinuing Operations. Das ist ein Rückgang von insgesamt 26 Prozent! In den verschiedenen Regionen waren vor allem ›Europe, Middle East and Africa‹ sowie ›North America‹ vom Rückgang betroffen, da hier die entkonsolidierten Bereiche ihren Produktionsstandort hatten.

### MITARBEITER NACH REGIONEN<sup>1)</sup>

Anzahl der Mitarbeiter

	03/04	04/05
Europe, Middle East and Africa	16.329	14.275
Eastern Europe	750	745
North America	3.271	1.355
Latin America	393	389
Asia/Pacific	2.039	1.915
<b>Heidelberg-Konzern</b>	<b>22.782</b>	<b>18.679</b>

<sup>1)</sup> Nach Standort der Gesellschaft;  
inklusive Discontinuing Operations

### Vereinbarungen zur Sicherung der Wettbewerbsfähigkeit getroffen

Wir haben unsere Strukturkosten bereits stark gesenkt – angesichts der ungünstigen Entwicklung der Rohstoffpreise und der Wechselkurse allerdings noch nicht genug. Im Januar 2005 haben wir deshalb Verhandlungen mit den Arbeitnehmervertretern aufgenommen, um auch die Herstellkosten zu senken. Ende April konnten wir uns nach schwierigen Verhandlungen auf ein Gesamtlösungspaket einigen, das Arbeitsplätze sichert, die Marktdynamik berücksichtigt – und das für alle Parteien tragbar ist. Es gilt grundsätzlich bis zum 31. März 2008 für die deutschen Standorte des Konzerns – 68 Prozent unserer Mitarbeiter sind in Deutschland beschäftigt. Was sind die wichtigsten Punkte dieser Gesamtlösung?

Die Arbeitszeit steigt um etwa 5 Prozent ohne Entgeltausgleich. Mehrarbeitszuschläge werden in der Regel nicht mehr gezahlt und die Möglichkeiten zur Flexibilisierung der Arbeitszeit werden ausgeweitet. Die Höhe der betrieblichen Sonderzahlungen wird reduziert und die Berechnungsmethodik wird neu festgelegt. Zusätzlich konnten wichtige Eckpunkte für die Einführung des neuen Entgeltrahmenabkommens (ERA) im Jahr 2007 vereinbart werden. In diesem Rahmen wurde auch festgelegt, dass die Tarifierhöhung im Jahr 2007 auf übertarifliche Bestandteile angerechnet wird. Der Vorstand und die leitenden Angestellten werden durch Einkommensverzicht in vergleichbarem Umfang ebenfalls beitragen.

Da wir so die **Zukunftsfähigkeit** gesichert haben, können wir weiter in die deutschen Standorte investieren: Wir haben unter anderem zugesagt, dass wir in den nächsten drei Jahren in Deutschland eine Ausbildungsquote von mindestens 6 Prozent einhalten und die Weiterbildung intensivieren werden; zudem werden wir in den nächsten drei Geschäftsjahren auf wesentliche Produktionsverlagerungen sowie betriebsbedingte Beendigungskündigungen verzichten.

### Neue Vergütungsformen und flexiblere Arbeitszeiten

Zum 1. Juli 2004 führten wir mit dem Zeitausgleichskonto (ZAK) ein neues Arbeitszeitmodell ein, das das Ansammeln von Mehrzeiten langfristig zulässt. Gemäß dem Motto ›Flexibilität schafft Sicherheit‹ sorgt ZAK zum einen für eine weitere Flexibilisierung unserer Kapazitäten, zum anderen können Mitarbeiter mit diesem Modell wirtschaftliche Schwankungen ohne Einkommensverluste ausgleichen.

An bewährten Werkzeugen und Instrumenten zur Motivationssteigerung halten wir fest: Hierzu gehören unser Balanced-Score-Card-System und das jährliche Mitarbeitergespräch. Auch unser Mitarbeiterbeteiligungsprogramm fand im Berichtsjahr wieder großen Zuspruch: Rund 86 Prozent der berechtigten Beschäftigten kauften jeweils bis zu 5 Heidelberg-Aktien zu günstigen Konditionen.

#### **Weiterbildung von Service und Vertrieb: Vorteil Print Media Academy**

Mit unserem weltweit herausragenden Service heben wir uns deutlich von unseren Wettbewerbern ab. Im Berichtsjahr war der Schulungsbedarf von Service und Vertrieb hoch, weil wir viele neue Produkte und Produkterweiterungen auf den Markt gebracht haben.

Über Schulungen des Vertriebs ist es uns gelungen, das Geschäft mit Verbrauchsmaterialien auszuweiten. Auch die Beratung unserer Kunden im Bereich der Anwendungs- und Verfahrenstechniken spielte im Berichtsjahr eine wichtige Rolle im Weiterbildungsprogramm. Da die Bedeutung des Gebrauchtmaschinengeschäfts in den letzten Jahren überall auf der Welt zugenommen hat, haben wir den Vertrieb ebenfalls speziell für diesen Markt geschult und ausgebildet.

#### **Im Fokus der Weiterbildung: eigenständiges Lernen der Mitarbeiter**

Der Trend zum eigenständigen Lernen hat sich verstärkt. Hier setzen wir immer häufiger alternative Lernmethoden ein, beispielsweise spezielle E-Learning-Programme. Zudem fördern wir das Lernen in Netzwerken: Anstelle teurer externer oder interner Seminare, ermöglichen wir es den Mitarbeitern, sich im Rahmen von Projektarbeit über verschiedene Themen zu informieren und gemeinsam Lösungen zu entwickeln. Die Anzahl der Weiterbildungstage in Deutschland stieg um 6 Prozent.

#### **Programme zur Führungskräfteentwicklung wieder aufgenommen**

In den beiden Vorjahren hatten wir, um kurzfristig die Kosten zu reduzieren, die Programme zur Entwicklung von Führungskräften weitgehend ausgesetzt, im Berichtsjahr jedoch wieder aufgenommen: Neben der beruflichen und persönlichen Weiterentwicklung der Teilnehmer zielen die verschiedenen Entwicklungsprogramme darauf ab, motivierte Mitarbeiter an Heidelberg zu binden. Wir wollen besonders geeignete Nachwuchskräfte für uns gewinnen, um von einem umfangreichen Erfahrungsschatz über Landes- und Bereichsgrenzen hinaus profitieren zu können.

### **Bessere Vereinbarkeit von Beruf und Familie**

Ein ebenfalls wichtiger Faktor im Wettbewerb um qualifizierte und motivierte Arbeitskräfte ist es, dass Beruf und Familie miteinander vereinbar sind. Dazu haben wir im Berichtsjahr eine Telearbeitsinitiative vereinbart. Zudem haben wir auch die Möglichkeit zur Teilzeitarbeit ausgedehnt.

### **Durchschnittliche Ausbildungsquote von 6 Prozent**

Im Durchschnitt hatte der Heidelberg-Konzern im Berichtsjahr 780 Auszubildende; 656 hiervon waren bei der Heidelberger Druckmaschinen Aktiengesellschaft beschäftigt – eine Ausbildungsquote von 6 Prozent. Wir bilden junge Menschen in insgesamt 18 verschiedenen Ausbildungsberufen und Studienrichtungen aus. Dabei bieten wir auch eine duale Hochschulausbildung in Zusammenarbeit mit Berufsakademien und Fachhochschulen an.

### **Vorschlagswesen: Teilnahme attraktiv für Mitarbeiter**

Wir haben im Berichtsjahr unser Vorschlagswesen überarbeitet und weitere Anreize für unsere Mitarbeiter geschaffen, aktiv zu werden: So wurde beispielsweise als Hauptpreis ein PKW unter den 1.380 ›ideenreichen‹ Teilnehmern verlost.

Von den rund 12.000 Mitarbeitern, die am Vorschlagswesen teilnehmen konnten, beteiligten sich etwa 12 Prozent; sie reichten rund 3.700 Ideen ein. Insgesamt zahlten wir dafür Prämien in Höhe von rund 300.000 € an die Mitarbeiter aus. Die Kosteneinsparungen aus Verbesserungsvorschlägen betrugen im Berichtsjahr knapp 3 Mio €.

### **Dank des Vorstands**

Wir wissen, dass unsere Mitarbeiter im Berichtsjahr wiederum stark gefordert waren: Im Vorfeld der drupa war sehr hoher Mitarbeiterereinsatz notwendig – gleichzeitig liefen noch die Programme zur Arbeitszeitabsenkung auf Grund des Tarifvertrags zur Beschäftigungssicherung und es gab Kurzarbeit. Nach der drupa waren die Auftragsbücher dann gut gefüllt, neue Produkte und Produktvarianten mussten sicher durch den Serienstart gebracht werden. Parallel dazu wurden die Maßnahmen zur Kostenreduzierung weiter umgesetzt, in deren Rahmen wir weitere Stellen abgebaut haben; die Sparten ›Digital‹ und ›Web Systems‹ wurden verkauft und aus der weltweiten Organisation ausgegliedert.

Wir möchten unseren Mitarbeitern dafür danken, dass sie sich trotz allem so überaus motiviert eingesetzt und zum langfristigen Erfolg Heidelbergs beigetragen haben. Unser besonderer Dank gilt auch unseren Arbeitnehmervertretern, die mit uns um Lösungen zur Reduzierung der Herstellkosten gerungen haben und diese gravierenden personalpolitischen Maßnahmen konstruktiv begleiten.



120.000

verschiedene

11

12





Ersatzteile warten im World Logistics Center Wiesloch auf ihren Einsatz

13

14

WIE WICHTIG EINE KLEINE SCHRAUBE IST, MERKT MAN ERST, WENN SIE FEHLT.

**Es ist tiefe Nacht.** Unterbrochen wird die Dunkelheit nur durch das Licht, das aus den Toren der Lagerhallen fällt. Ab und zu hört man ein leises Schnurren, das eher an eine Katze erinnert als an ein ›Regalbediengerät‹. Und Stimmen, die in der Nacht etwas lauter wirken als bei hellichtem Tag. Ein Lastwagen nähert sich mit sonorem Motorengeräusch der Halle 55, übernimmt ein Paket, verschwindet wieder in Richtung Flughafen Frankfurt – und schon bald ist das dringend benötigte Ersatzteil für einen Kunden in Kuala Lumpur in der Luft. Unser Service kennt keine Geschäftszeiten: Höchstens eine Stunde nachdem eine Anforderung bei uns eingetroffen ist, bringen wir das Ersatzteil auf den Weg – bei Tag und Nacht. Denn Schnelligkeit und Zuverlässigkeit zählen: Damit unser Kunde seinen Druckbetrieb so bald wie möglich wieder aufnehmen kann.



1.100 Lieferungen

mit Ersatzteilen bringen wir am Tag von Wiesloch aus auf den Weg – jedes Jahr verschicken wir rund 1 Million Ersatzteile in 170 Länder und 5 Kontinente.

**Wussten Sie schon,** dass wir seit Mai 2004 unsere Kunden auf dem nordamerikanischen Kontinent direkt von unserem Americas Logistics Center in Indianapolis mit knapp 600 Ersatzteillieferungen täglich versorgen?

## Press – gefragte Lösungen

- > **Produktoffensive auf der drupa**
- > **Serienproduktion Speedmaster XL 105 gestartet**
- > **Trotz drupa-Kosten: Ergebnis über Vorjahr**

<b>PRESS</b>		
Angaben in Mio €		
	03/04	04/05
<b>Auftragseingänge</b>	2.807	3.087
<b>Umsatz</b>	2.670	2.797
<b>Auftragsbestand</b>	680	966
<b>Anzahl Mitarbeiter</b>	16.957	16.653
<b>Investitionen</b>	133	143
<b>Forschungs- und Entwicklungskosten</b>	196	173
<b>Ergebnis der betrieblichen Tätigkeit<sup>1)</sup></b>	151	183

<sup>1)</sup> Vor Sondermaßnahmen

Die Sparte Press, unser wichtigstes Standbein, umfasst alle Komponenten, Produkte und Lösungen der Druckvorstufe und des Bogenoffset-, Verpackungs- und Flexodrucks. Im Geschäft mit Bogenoffsetmaschinen sind wir Weltmarktführer. Unsere Stellung im Verpackungsdruck, der von Konjunkturschwankungen relativ unberührt bleibt, bauen wir beständig weiter aus.

### Produktneuheiten bauen Vorsprung im Markt aus

Auf der drupa zu Beginn des Berichtsjahrs waren wir mit einer wahren Produktoffensive vertreten – mit Erfolg! Die positiven Kundenreaktionen haben gezeigt, dass unsere neuen Produkte und Produktvarianten genau zum richtigen Zeitpunkt auf den Markt kamen.

Wir haben für den hochindustrialisierten Offsetdruck wieder Maßstäbe hinsichtlich Produktivität, Qualität und Wirtschaftlichkeit gesetzt: Die **Speedmaster XL 105**, die erste Maschine einer völlig neuen Leistungsklasse, ist ideal für Verpackungsdruck mit hohen Auflagen; dafür sorgen ihr erheblicher Automationsgrad, ihr großes Druckformat von 74 × 105 Zentimetern und eine einfache Bedienung. Mit unserem neuartigen System für den berührungslosen Bogentransport und Innovationen im Bereich des Lackierens können Druckbetriebe ihre Produktivität bis zu 30 Prozent steigern. Weitere innovative Lösungen wie ›Autoplate Advanced‹ für den einfachen und registergenaue Plattenwechsel erhöhen die Wirtschaftlichkeit zusätzlich.

Einen Produktivitätszuwachs von 15 bis 25 Prozent erzielen Anwender im Vergleich zu herkömmlichen Schön- und Widerdruckmaschinen des Mittelformats mit unserer **Speedmaster CD 74-P**, die mit einem Wendesystem ausgestattet ist. Sie ermöglicht einen schnellen Wechsel zwischen Papier und Karton sowie zwischen Schöndruck und Wendebetrieb. Zielgruppe für diese Maschine sind Akzidenzbetriebe mit einem breiten Bedruckstoffspektrum sowie Etiketten- und Verpackungsdruckereien, die auch – beispielsweise im Kosmetikbereich – Verpackungen auf der Rückseite bedrucken.

Dass unsere Maschinen grundsätzlich modular aufgebaut sind, ist von Vorteil: Die Ausstattungsmerkmale höherwertiger Maschinen – beispielsweise unsere innovativen An- und Ausleger – können wir ebenfalls bei anderen Lösungen verwenden.



#### **Wichtiges Alleinstellungsmerkmal: durchgängiger Workflow**

Für unsere Kunden werden abgestimmte und integrierte Lösungen, über die Druckmaschinen hinaus, immer attraktiver. Deutlich vom Wettbewerb abheben – darum geht es unseren Kunden mehr und mehr; genau hier bieten wir Lösungen, die zusätzlich Produktivität und Rentabilität von Druckereien messbar erhöhen. Keiner unserer Wettbewerber kann wie wir einen durchgängigen Workflow bieten! Mit diesem Angebot ist Heidelberg einzigartig.

Im Berichtsjahr standen die Neuheiten des Prinect-Systemhauses im Fokus unseres drupa-Auftritts und vieler unserer Hausmessen. Das immense Interesse unserer Kunden zeigte, dass wir mit diesem Ansatz richtig lagen: Unsere ›Prinect Experience Tour‹, bei der Teilnehmer die Entstehung eines virtuellen Druckauftrags Schritt für Schritt durch die komplette Produktion verfolgen konnten, fand großen Anklang.

Da **Prinect** – ebenso wie unsere Maschinen – modular aufgebaut ist, können sich auch kleine und mittelgroße Betriebe eine passende und profitable Lösung zusammenstellen und diese bei Bedarf später ergänzen.

#### **Das Geschäftsjahr 2004/2005 in Zahlen**

Insgesamt hat sich die Printmedien-Industrie im Berichtsjahr leicht erholt – und wir waren genau zum richtigen Zeitpunkt mit unserer Produktoffensive präsent! Das spiegelte sich im hervorragenden **Auftragseingang** wider: Währungsbereinigt lag er im Berichtsjahr um 12 Prozent über dem Vorjahreswert; insgesamt erreichte er 3.087 Mio €. Überaus erfolgreich waren wir im gesamten Jahr unter anderem mit unserer Printmaster-Serie, mit der wir genau die Anforderungen unserer Kunden getroffen haben: eine exquisite und verlässliche Druckqualität bei begrenztem Investitionsvolumen.

Der **Umsatz** lag währungsbereinigt um 7 Prozent über dem Vorjahr; er erreichte insgesamt 2.797 Mio €. In diesen Zahlen sind auch die Umsätze der Unternehmensgruppe Gallus sowie unsere verbleibenden Vertriebsaktivitäten im Rollenoffset mit abgebildet.

Im Bogenoffset entwickelte sich unser 70 × 100-Format besonders erfreulich – gerade in Asien war die Nachfrage nach dieser Formatklasse groß.

Die drupa wirkte sich auch enorm auf unseren **Auftragsbestand** aus: Zum Bilanzstichtag betrug er 966 Mio € – eine beachtliche Steigerung um 42 Prozent gegenüber dem Vorjahr. Damit ist eine gute Beschäftigungslage für die ersten Monate des Berichtsjahrs bereits gesichert.

Wir haben unsere Maßnahmen zur Effizienzsteigerung fortgeführt, wodurch die Anzahl der **Mitarbeiter** in der Sparte auf 16.653 Beschäftigte sank.

Die **Investitionen** in der Sparte lagen mit 143 Mio € leicht über dem Niveau des Vorjahrs; wie auf Seite 44 erwähnt, mussten wir die Voraussetzungen für die Serienanläufe der neuen Produkte schaffen. Zusätzlich lösten wir in der Produktion ältere Maschinengenerationen ab: In Amstetten ersetzten wir die alte Fertigungslinie für die Vorbearbeitung großer Gusszylinder. Insgesamt betrug das Investitionsvolumen dieser ersten Stufe rund 20 Mio €, auf das Berichtsjahr entfielen davon 8 Mio €.

Im Vorjahr hatten wir durch die Vorbereitung auf die drupa erhebliche **Forschungs- und Entwicklungskosten**. Im Berichtsjahr erreichten sie mit 173 Mio € ebenfalls ein hohes Niveau.

Wir konnten das **Ergebnis der betrieblichen Tätigkeit vor Sondermaßnahmen** auf 183 Mio € steigern. Damit haben wir eine Umsatzrendite von 6,5 Prozent erzielt. Und das obwohl im Berichtsjahr die beträchtlichen Kosten für die drupa enthalten und die Rahmenbedingungen für die Sparte nicht einfach waren. Auch hier zeigt sich, dass unsere Maßnahmen zur Senkung der Strukturkosten gegriffen haben.

## Postpress – neue Produktgeneration

- > **Postpress wichtiger Differenzierungsfaktor**
- > **Neuentwicklungen treffen Kundenbedarf**
- > **Ergebnis von –18 Mio € auf –2 Mio € verbessert**

<b>POSTPRESS</b>		
Angaben in Mio €		
	03/04	04/05
<b>Auftragseingänge</b>	355	359
<b>Umsatz</b>	359	348
<b>Auftragsbestand</b>	69	80
<b>Anzahl Mitarbeiter</b>	2.022	1.946
<b>Investitionen</b>	12	14
<b>Forschungs- und Entwicklungskosten</b>	32	23
<b>Ergebnis der betrieblichen Tätigkeit<sup>1)</sup></b>	–18	–2

<sup>1)</sup> Vor Sondermaßnahmen

Hochqualitative Weiterverarbeitung wird immer wichtiger in der Wertschöpfung von Druckereien: Die Produktionsschritte nach dem eigentlichen Druck geben Printprodukten ihre endgültige Gestalt und den letzten, oft entscheidenden Schliff. Drucksachen werden insgesamt immer aufwändiger gestaltet, damit sie Aufmerksamkeit erzielen; Verpackungen tragen beispielsweise ausschlaggebend zur Markenbildung bei. Entsprechend verbessert sich die Wettbewerbsposition unserer Kunden, wenn sie Differenzierungsmöglichkeiten und exzellente Qualität zu guten Preisen anbieten können.

### Neue Produkte hervorragend angekommen

Auf der drupa im Mai 2004 haben wir eine völlig neue Produktgeneration vorgestellt und damit die Bedürfnisse des Markts genau getroffen: Unsere Neuentwicklungen garantieren höchste Qualität, sind äußerst produktiv und lassen vielfältige Anwendungen zu.

Die Serienproduktion unserer neuen Falzmaschinengeneration **Stahlfolder TH/KH** ist im September 2004 angelaufen. Dank ihrer Variantenvielfalt sind die Falzmaschinen sowohl für Druckereien in allen Größen als auch für Weiterverarbeitungsspezialisten geeignet; zudem haben die Kunden damit mehr Möglichkeiten für Differenzierung und Spezialisierung.

Im November 2004 startete auch die Serienproduktion des **Stitchmaster ST 350** – ein wirtschaftlich und flexibel einsetzbarer Sammelhefter für Druckereien und Weiterverarbeitungsspezialisten. Besonders attraktiv ist er durch seine überragende Produktionsleistung; er gewährleistet hohe Qualität und Zuverlässigkeit im Prozess bei ausgeprägtem Bedienkomfort.

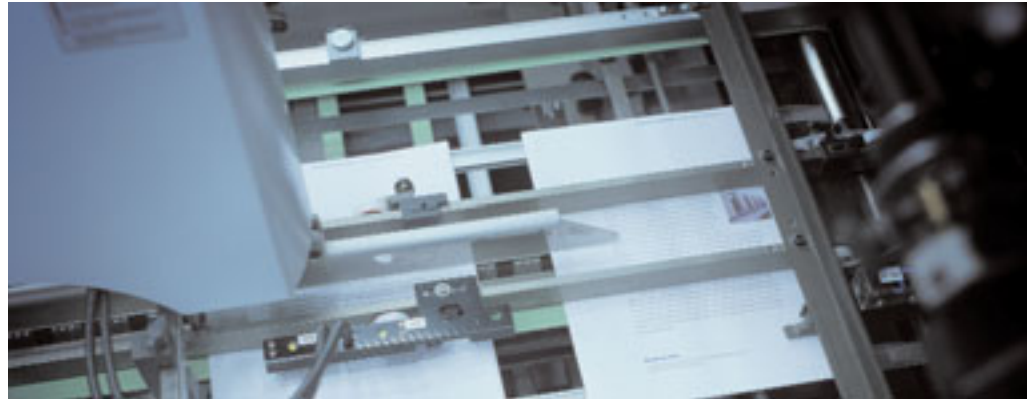
Nicht nur unser Angebot auf der drupa kam gut an: Auch der Prototyp unserer neuen Generation eines hoch automatisierten Klebebinders traf auf begeisterte Kunden – wir haben ihn im Rahmen der Hausmesse ›Postpress-Inforum‹ in Leipzig erstmals vorgestellt. Angesichts der Tatsache, dass es immer mehr Druckprodukte gibt, die eine hochwertige Bindung verlangen, sind die Marktchancen des **Eurobind 4000** offensichtlich.

### Vernetzung: im Weiterverarbeitungsbereich Pflicht

Ein wesentlicher Wettbewerbsvorteil unserer neuen Produkte ist, dass sie komplett – über **JDF** – in den Workflow eingebunden werden können. Unsere Kunden müssen Aufträge immer schneller durchführen und deshalb immer

#### JOB DEFINITION FORMAT (JDF)

Erlaubt eine durchgängige, hersteller-unabhängige Integration aller auftragsbezogenen und computergestützten Abläufe.



produktiver arbeiten; die Auflagenhöhe sinkt – der Umrüstaufwand steigt. Die Endkunden erwarten, dass ihr Produkt Aufmerksamkeit erzielt – je variabler unser Kunde seine Maschinen einsetzen kann, desto besser. Um das alles leisten und gleichzeitig angemessene Margen erzielen zu können, ist eine vollständige Vernetzung unerlässlich: Sie gewährleistet einen reibungslosen Ablauf und sorgt auch für Kostentransparenz.

#### Das Geschäftsjahr 2004/2005 in Zahlen

Insgesamt hat der Markt im Berichtsjahr noch nicht so stark angezogen wie ursprünglich erwartet. Das lag in weiten Bereichen auch am schwachen US-Dollar: Die Vereinigten Staaten sind ein Hauptabsatzmarkt für Weiterverarbeitungsprodukte. Auf Grund von Währungseffekten haben sich unsere Produkte dort verteuert. Dass wir dennoch mehr Aufträge im US-Markt als im Vorjahr generieren konnten, bestätigt: Unsere Produkte treffen die Bedürfnisse unserer Kunden genau. Die **Auftragseingänge** verbesserten sich insgesamt mit 359 Mio € jedoch nur leicht gegenüber dem Vorjahr.

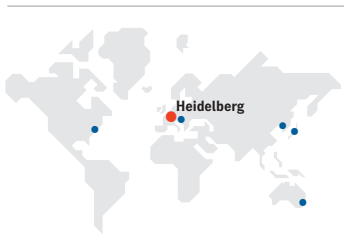
Der **Umsatz** erreichte 348 Mio € und damit währungsbereinigt annähernd den Vorjahreswert – bei Verpackungsmaschinen und Versandraum-Systemen mussten wir einen leichten Rückgang verzeichnen. Dies führte insgesamt zu einem höheren **Auftragsbestand** von 80 Mio €.

Im Vorjahr hatten wir sehr hohe **Forschungs- und Entwicklungskosten**, weil wir uns intensiv auf die drupa vorbereitet hatten; im Berichtsjahr lag die F&E-Quote dann wieder bei knapp 7 Prozent. Die **Investitionen** betrugen 14 Mio €. Die Zahl der **Mitarbeiter** ist auf Grund unserer Standortkonsolidierungen nochmals um 76 Beschäftigte gesunken.

Unser **Ergebnis der betrieblichen Tätigkeit vor Sondermaßnahmen** hat sich deutlich auf –2 Mio € verbessert, ein klarer Erfolg unserer Maßnahmen zur Effizienzsteigerung.

## Financial Services – wichtiges Absatzinstrument

- > **Mit Print Finance-Gesellschaften weltweit präsent**
- > **Erneut hohes Finanzierungsvolumen externalisiert**
- > **Zinseinnahmen rückläufig; dennoch weiterhin positives Ergebnis**



Weltweite Standorte der Print Finance-Gesellschaften

Im Berichtsjahr haben wir unsere Aktivitäten zur Absatzfinanzierung erstmals in einer eigenen Sparte zusammengefasst – Heidelberg blickt auf diesem Gebiet jedoch bereits auf eine über 15-jährige Erfahrung zurück.

Wieso haben wir den Geschäftsbereich neu definiert? Zum einen fußte die Entscheidung auf der Überzeugung, dass wir die Transparenz in der Berichterstattung deutlich erhöhen können, indem wir unsere Absatzfinanzierung getrennt ausweisen. Zum anderen erweist sich unser Lösungsbaustein ›Absatzfinanzierung‹ immer öfter als entscheidender **Wettbewerbsvorteil**: Wachstumsstarke Schwellenländer verfügen häufig nicht oder nur bedingt über eine ausreichende Mittelstandsfinanzierung; in etlichen Industrienationen haben neue Rahmenbedingungen – wie etwa Basel II – in den letzten Jahren zu einer restriktiveren Finanzierungspolitik der Banken geführt.

### Grundsätze der Absatzfinanzierung bei Heidelberg

Heidelberg folgt in der Absatzfinanzierung drei Grundsätzen:

- > In erster Linie sehen wir uns als Vermittler zwischen Geldgeber und Kunde – unseren Kunden stehen wir mit unserem Finanzierungs-Know-how beratend zur Seite. Wir übernehmen die Finanzierung nur dann selbst, wenn sich dem Kunden keine anderen Quellen eröffnen, weil etwa in dem jeweiligen Land der Kreditmarkt erst im Aufbau begriffen ist oder die Banken sich sehr restriktiv in der Kreditvergabe an unsere mittelständischen Kunden verhalten.
- > Die Bonität des Kunden und seine Finanzierungsstruktur müssen ein vertretbares Risiko darstellen.
- > Wir externalisieren Finanzierungen so weit wie möglich; unsere Kooperationen mit nationalen und internationalen Partnern bauen wir dazu ständig aus.



### Im Fokus: Risikominimierung

Finanzierungen sind mit besonderen längerfristigen Risiken verbunden, gerade auch in wirtschaftlich oder politisch unsicherem Umfeld. Währungs- und Ausfallrisiken überwachen wir deshalb systematisch.

Unser weltweites Netz von Print Finance-Gesellschaften ist in der Branche einzigartig. Wie Sie im Schaubild auf Seite 60 erkennen können, decken wir mit ihnen verschiedene Währungszone ab und können so währungsneutral finanzieren. Wir wickeln Finanzierungen überwiegend in den großen Handelswährungen ab, wie man auf Seite 39 im Anhang sehen kann.

Auf Grund unserer Branchenexpertise und unserer engen Kundenbeziehungen können wir Ausfallrisiken gut einschätzen. Neben dem Cashflow berücksichtigt unser Ansatz zusätzlich die spezifischen Erfolgsfaktoren der Druckereien, wie den Workflow oder die Qualität des Managements. Unsere Risiken sind überschaubar, da wir grundsätzlich die Maschine als Sicherheit haben und über ein internationales Netz zur Verwertung von Gebrauchsmaschinen verfügen.

Zudem haben wir ein umfassendes System zur Risikobewertung entwickelt und weltweit implementiert; im Risikobericht ab Seite 71 gehen wir darauf genauer ein.

### Das Geschäftsjahr 2004/2005 in Zahlen

Um unsere Berichterstattung transparenter zu gestalten, haben wir alle Ergebnisbestandteile des Segments im Betriebsergebnis abgebildet. Dementsprechend sind die Zinserträge im Umsatz enthalten; davon abgesetzt werden als Materialaufwand die Refinanzierungskosten. Die Vorjahreszahlen wurden entsprechend angepasst.

Ziel unseres Absatzfinanzierungsgeschäfts ist es, Maschinenverkäufe zu generieren – und gleichzeitig **tragfähige Risikostrukturen** im Kreditportfolio zu schaffen; dazu gehört, dass wir Erträge erwirtschaften, die eventuelle Ausfälle aus der Finanzierung abdecken können.

## Financial Services

FINANCIAL SERVICES		
Angaben in Mio €		
	03/04	04/05
<b>Umsatz (Zinsertrag)</b>	85	62
<b>Materialaufwand (Zinsaufwand)</b>	25	17
<b>Bruttoergebnis (Zinsergebnis)</b>	60	45
<b>Sonstige Kosten / Erträge</b>	19	19
<b>Ergebnis der betrieblichen Tätigkeit<sup>1)</sup></b>	41	26
<b>Anzahl Mitarbeiter</b>	85	80
<b>Investitionen</b>	2	1
<b>Forderungen aus Absatzfinanzierung</b>	769	565
<b>Bestand Risikovorsorge</b>	183	142
<b>Übernommene Rückhaftungen</b>	286	309

<sup>1)</sup> Vor Sondermaßnahmen

Obwohl im Berichtsjahr etwa 30 Prozent unseres Absatzes durch die Vermittlung von Krediten und die Gewährung eigener Finanzierungen zustande kamen, konnten wir unsere **Forderungen aus Absatzfinanzierung** erneut deutlich um 27 Prozent reduzieren. Dies war durch die noch engere Zusammenarbeit mit unseren Partnern und Verkäufe von Teilportfolios möglich.

Die **übernommenen Rückhaftungen** stiegen im Berichtszeitraum dagegen nur um 8 Prozent auf 309 Mio €. Ein weiteres hilfreiches Instrument zur Absatzförderung: Immer öfter arrangieren wir Finanzierungen für unsere Kunden durch Banken, die von staatlichen Exportkreditversicherungen gedeckt sind. Auch im Berichtsjahr waren wir hier wieder sehr erfolgreich, nicht zuletzt dank der hervorragenden Zusammenarbeit mit den Mandataren des Bundes: So haben wir einen Kooperationsrahmen mit Banken unter Deckung der Euler Hermes Kreditversicherungs AG für Russland abgeschlossen.

Wir erzielten **Umsätze** von 62 Mio € und damit 27 Prozent weniger als im Vorjahr – eine unmittelbare Konsequenz der beschriebenen Maßnahmen zur Externalisierung. Zusammen mit einem gesunkenen **Materialaufwand** führte dies zu einem **Bruttoergebnis** von 45 Mio €, das damit um 25 Prozent geringer ausfiel als im Vorjahr. Die Sparte erzielte insgesamt ein erfreuliches **Ergebnis der betrieblichen Tätigkeit vor Sondermaßnahmen** von 26 Mio €.

Auf Grund der leicht sinkenden Portfoliorisiken und des rückläufigen Kreditvolumens ist unsere **Risikovorsorge** um 22 Prozent auf 142 Mio € zurückgegangen.

Weltweit sind 80 **Mitarbeiter** in der Sparte Financial Services tätig.

## Discontinuing Operations – Verlustbringer verkauft

- > **Sparten ›Digital‹ und ›Web Systems‹ abgeben**
- > **Künftig keine weitere Belastung des operativen Ergebnisses**

<b>DISCONTINUING OPERATIONS</b>		
Angaben in Mio €		
	03/04	04/05
<b>Auftragseingänge</b>	605	192
<b>Umsatz</b>	632	153
<b>Auftragsbestand</b>	204	–
<b>Anzahl Mitarbeiter</b>	3.718	–
<b>Investitionen</b>	17	4
<b>Forschungs- und Entwicklungskosten</b>	89	15
<b>Ergebnis der betrieblichen Tätigkeit<sup>1)2)</sup></b>	–95	–40

<sup>1)</sup> Vor Sondermaßnahmen

<sup>2)</sup> Zusätzlich fiel im Berichtsjahr noch ein anteiliger Verlust beim NexPress-Jointventure in Höhe von 8 Mio € (Vorjahr: 68 Mio €) an, der im Finanzergebnis abgebildet wird.

Im Zuge der strategischen Neuausrichtung des Heidelberg-Konzerns hatten wir im Vorjahr entschieden, uns von den Sparten ›Digital‹ und ›Web Systems‹ zu trennen. Im Berichtsjahr schlossen wir die Verkäufe ab:

- > Der Vertrag über den Verkauf der Sparte ›Digital‹ mit der Eastman Kodak Corporation trat am 1. Mai 2004 in Kraft; die Vereinbarung gilt für die Produktion, den Service und den Vertrieb digitaler Druckmaschinen. Bei Vertragsabschluss haben wir eine leistungsbezogene Kaufpreisregelung vereinbart. Da die Nachfrage beim Digitaldruck weiterhin verhalten war, konnten wir im Berichtsjahr keine Zahlung verbuchen; für das Jahr 2005 erwarten wir maximal eine Zahlung von 75 Mio US-Dollar.
- > Der Vertrag über den Verkauf von ›Web Systems‹ mit der Goss International Corporation wurde am 6. August 2004 wirksam; diese Transaktion, über deren finanzielle Einzelheiten Stillschweigen vereinbart wurde, umfasst die Geschäftsfelder Commercial Web, Zeitungsdruckmaschinen sowie Weiterverarbeitungsanlagen für Rollendruckmaschinen in den USA. An der Goss International Corporation sind wir mit 15 Prozent beteiligt. Zudem führen wir in einigen Ländern den Vertrieb und Service für Rollendruckmaschinen fort; die Verkaufserlöse und -ergebnisse hieraus werden in der Sparte ›Press‹ ab Seite 55 mit abgebildet.

Bis zum Inkrafttreten der Verträge waren wir in den abgegebenen Bereichen weiterhin aktiv und erzielten **Auftragseingänge** von 192 Mio € sowie einen **Umsatz** von 153 Mio €. Die **Investitionen** fielen – wie auch die **Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen** – nur noch in geringer Höhe an. Zum letzten Mal belasteten ›Digital‹ und ›Web Systems‹ den Konzern mit einem Verlust von 40 Mio €, im Vorjahr waren es noch 95 Mio € gewesen. Wie sehr wir unser Konzernergebnis durch den Verkauf der beiden Geschäftsbereiche verbessert haben, wird deutlich, wenn man zusätzlich den anteiligen Verlust des NexPress-Jointventures von 68 Mio €, der im Vorjahr im Finanzergebnis abgebildet war, berücksichtigt.

## Regionen – Entwicklungen überwiegend positiv

- > **Systemservice-Konzept weltweit eingeführt**
- > **Printmedien-Industrie in Industrieländern leicht erholt**
- > **Auftragseingang in allen Regionen gestiegen**

<b>VERTRIEBSMITARBEITER JE REGION<sup>1)</sup></b>		
Anzahl der Mitarbeiter		
	03/04	04/05
Europe, Middle East and Africa	3.625	3.369
Eastern Europe	745	745
North America	1.263	1.263
Latin America	362	389
Asia/Pacific	1.889	1.915
<b>Heidelberg-Konzern</b>	<b>7.884</b>	<b>7.681</b>

<sup>1)</sup> Continuing Operations

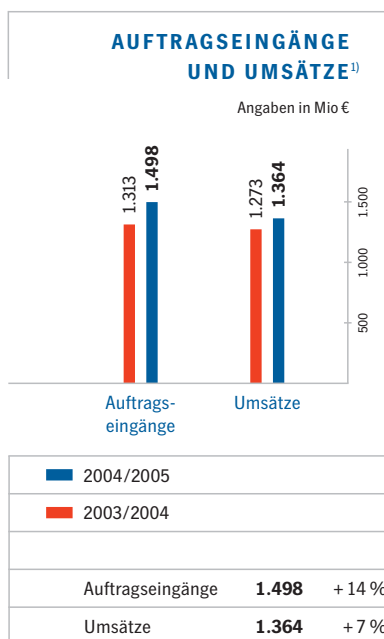
Wir haben im Berichtsjahr unsere Führungsstrukturen im Vertrieb vereinfacht und unsere Aktivitäten – organisatorisch – in drei großen Regionen gebündelt. Um die einzelnen Entwicklungen weiterhin differenziert darstellen zu können und unsere Transparenz beizubehalten, berichten wir jedoch nach wie vor in den fünf Regionen, die wir auch bisher gezeigt haben.

Weil wir Abläufe gestrafft, die Effektivität gesteigert und die Regionen zusammengefasst haben, konnten wir die Zahl der in der Verwaltung tätigen Mitarbeiter der einzelnen Vertriebsgesellschaften verringern und dennoch die hohe Qualität unserer Kundenbetreuung beibehalten. Die Zahl der Mitarbeiter reduzierten wir hauptsächlich in der Region ›Europe, Middle East and Africa‹; besonders in China und Indien haben wir jedoch unsere Präsenz verstärkt.

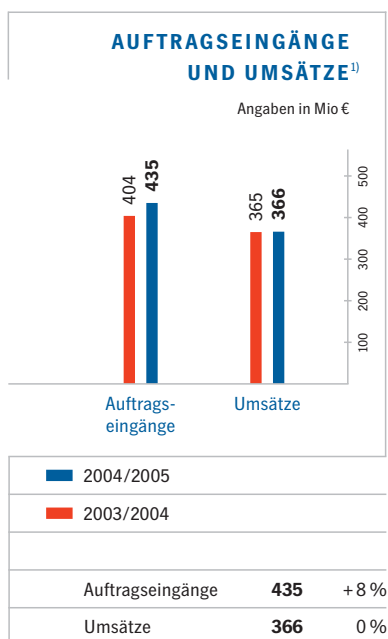
Service als Wettbewerbsfaktor wird in der Branche immer wichtiger: Druckereibetriebe können sich besser von ihren Wettbewerbern differenzieren, wenn sie umfassend beraten und betreut werden; sie können so alle technischen Möglichkeiten optimal ausschöpfen – und teure Maschinenausfälle verhindern. Wir unterstützen diesen Trend mit unserem **systemservice-Konzept**, das wir im Berichtsjahr fast überall eingeführt haben. Es umfasst alle Lebenszyklus-Phasen unserer Lösungen, unter anderem: Druckereiplanung, Trainingsmaßnahmen, Inspektion, Über-Nacht-Reparaturservice, Remote Service und Print Color Management.

### > **Europe, Middle East and Africa: wieder im Aufwärtstrend**

Erstmals seit drei Jahren legte diese Region wieder zu. Vor allem der Start ins Berichtsjahr war fulminant: Auf der Messe drupa übertrafen die Auftragsgänge unsere Erwartungen besonders in Frankreich und in Deutschland – was uns nach dem Einbruch des Markts in den letzten Jahren besonders freute. Nach dem ersten Quartal, das auf Grund der drupa sehr stark war, gingen die Bestellungen in der Region jedoch wieder auf das Niveau des Vorjahrs zurück. Insgesamt stiegen die Auftragseingänge um 14 Prozent, die Umsätze der Region kletterten um rund 7 Prozent – entsprechend ist der Auftragsbestand gestiegen.



<sup>1)</sup> Continuing Operations



<sup>1)</sup> Continuing Operations

Auffallend war die Entwicklung in der Schweiz: In den letzten Jahren zeigten die Umsätze hier einen leichten Aufwärtstrend, während die Printmedien-Industrie in vielen anderen europäischen Ländern ihre bisher schwerste Krise durchlebte. Im Berichtsjahr knickte der Markt ein – mit einer Zeitverzögerung von zweieinhalb Jahren –, dagegen erholten sich die anderen Länder langsam. Insgesamt müssen sich die Druckereien in der Region jedoch nach wie vor hohem Kostendruck und starkem Wettbewerb stellen.

Wie in **Deutschland** blicken wir vor allem in Spanien und in Frankreich auf ein gutes Jahr zurück: In Spanien hatte das Geschäft bereits im Vorjahr wieder deutlich angezogen. In Frankreich steht unsere Vertriebsgesellschaft nach umfassenden Restrukturierungen innerhalb der letzten drei Jahre stabil im Markt; wir mussten hier unsere Mitarbeiterzahl reduzieren, konnten aber dennoch die Kundenprozesse optimieren.

Auch der Nahe Osten entwickelte sich besser als erwartet: Die Konjunktur hat sich überraschend schnell von den Auswirkungen des Irakkriegs erholt, die Länder fanden – zumindest was das Geschäftsleben anbelangt – schnell zur Normalität zurück.

Afrika erreichte das Niveau des Vorjahrs; manche Druckereien, besonders in Südafrika, nutzen das geringe Lohnniveau und die geringen Infrastrukturkosten und produzieren für das europäische und amerikanische Ausland.

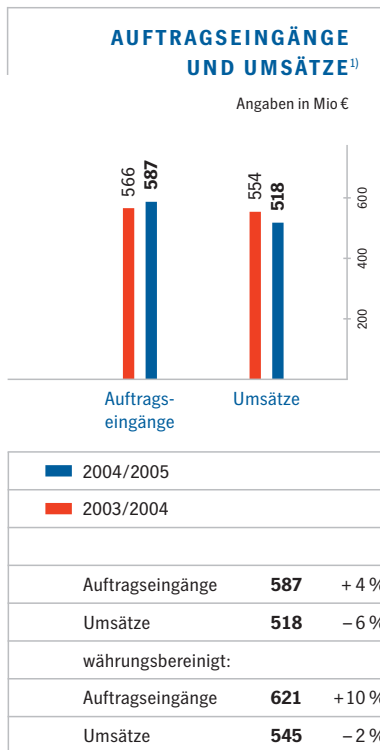
Um die Strukturkosten der Region weiter zu reduzieren, haben wir ein entsprechendes Programm gestartet, das seit Beginn des Berichtsjahrs läuft.

#### > **Eastern Europe: erstmals seit Jahren geringere Zuwachsraten**

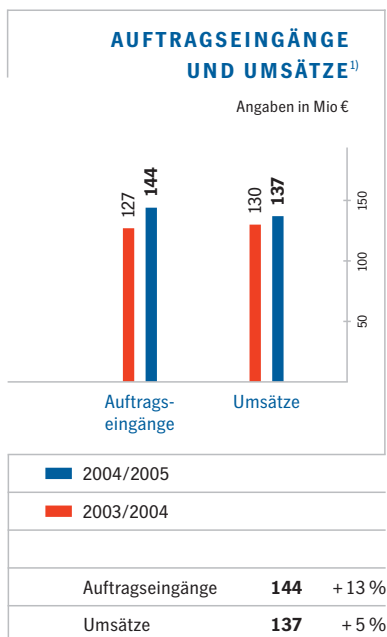
Während die Region in den letzten Jahren stets mit überdurchschnittlichen Steigerungen aufwarten konnte und in der Regel stärker zulegte als andere Regionen, erfüllte sie in diesem Jahr unsere Erwartungen nur knapp: Die Auftragseingänge stiegen um 8 Prozent, dagegen verharrte der Umsatz auf dem Vorjahresniveau – vor allem im zweiten Halbjahr blieb er hinter den Erwartungen zurück.

Woran lag das? Wachstumseffekte durch den EU-Beitritt einiger Länder waren in den Vorjahren vorweggenommen worden, im Berichtsjahr blieben die entscheidenden Impulse aus. In den letzten Jahren hatten sich Druckereien der Region mit sehr leistungsfähigen Maschinen eingedeckt: Im Zeitraum von 1998 bis zum Jahr 2004 hatten wir unser Umsatzvolumen in der Region um rund 150 Prozent gesteigert!

In Russland hielten sich die Unternehmen mit ihren Investitionen spürbar zurück und Großprojekte blieben somit aus; dies führte bei uns zu einem Rückgang von Auftragseingang und Umsatz.



<sup>1)</sup> Continuing Operations



<sup>1)</sup> Continuing Operations

Unsere Strategie, auch in schwierigen Märkten vor Ort präsent zu sein, macht sich bezahlt: In Afghanistan hatten wir im letzten Jahr ein Ausbildungszentrum eingerichtet und eine Niederlassung gegründet; eine weitere gründeten wir im Berichtsjahr in Albanien.

#### > North America: Währungsverfall des Dollars belastet Umsätze

Im Berichtsjahr wirkte sich die Konjunkturerholung der Region auf die Geschäftsentwicklung der Printmedien-Industrie aus: Amerikanische Drucker berichteten über wachsende Geschäftsvolumina; zudem wurden ihre Geschäftserwartungen für die Zukunft immer besser.

Wir hatten in den Vereinigten Staaten mit dem Währungsverfall des US-Dollars und dem starken Euro zu kämpfen: Japanische Wettbewerber konnten erhebliche Währungsvorteile im US-Markt für sich ausnutzen.

Gegenüber den Vorjahreswerten konnten wir uns dennoch beim Auftrags-eingang verbessern; hierzu trugen der erfolgreiche Verlauf der drupa sowie der **GraphExpo** – auf der wir Bestellungen in Höhe von 105 Mio US-Dollar entgegennahmen – wesentlich bei. Die Umsätze blieben jedoch auch währungsbereinigt leicht hinter dem Vorjahr zurück, obwohl wir uns in der zweiten Jahreshälfte um über 50 Prozent gegenüber dem ersten Halbjahr steigern konnten.

Auch im Berichtsjahr haben wir wieder wesentliche Punkte des Maßnahmenpakets zur Effizienzsteigerung umgesetzt: Alle zentralen Aktivitäten sind mittlerweile in Kennesaw in einem Gebäude gebündelt. Zusätzlich wurde das neue zentrale Demo-Center fertig gestellt: Wir können Kunden aus der Region jetzt die gesamte Produktpalette Heidelbergs inklusive des Workflows an einem Ort präsentieren.

Im Mai 2004 nahmen wir unser neues Americas Logistics Center (ALC) in Indianapolis in Betrieb: Unsere amerikanischen Kunden profitieren nun von einer noch schnelleren Ersatzteilversorgung, da wir sie komplett von dort beliefern.

#### > Latin America: Wachstum nach Krise in den letzten Jahren

Nach Jahren mit schweren politischen und wirtschaftlichen Krisen stabilisierte sich die Situation in der Region weiter – die Konjunktur holte wieder auf und die Wirtschaft wuchs um über 5 Prozent. Für Unsicherheiten sorgten jedoch der gestiegene Ölpreis, die Dollarabwertung und hohe Inflationsraten.

Vor allem in Mexiko konnten wir bei den Auftragseingängen Zuwächse erzielen – insgesamt lagen sie in der Region um 13 Prozent über dem Vorjahr; der Umsatz übertraf das Vorjahresniveau ebenfalls. Ein Teil der eingegangenen Bestellungen wird erst im laufenden Geschäftsjahr ausgeliefert.

Gerade in Brasilien und Mexiko ist die Kundenfinanzierung weiterhin ein entscheidender Erfolgsfaktor: Kreditknappheit, enorme Zinssätze und der starke Euro beeinträchtigten die Finanzierungsmöglichkeiten unserer Kunden auch im Berichtsjahr.

Nach wie vor laufen die Maßnahmen zur Senkung der Strukturkosten in der Region: Beispielsweise ist die Vertriebsgesellschaft in Mexiko in ein kostengünstigeres Gebäude umgezogen.

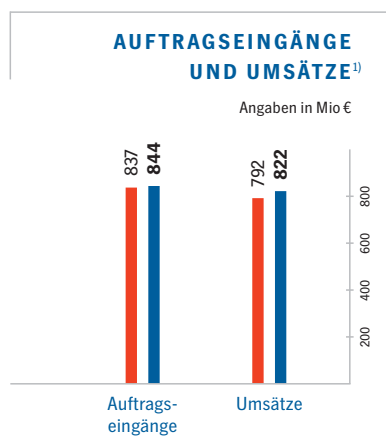
#### > **Asia/Pacific: stabiles Wachstum**

Die zunehmende Bedeutung der Region Asia/Pacific war deutlich auf der drupa 2004 zu spüren: 20 Prozent der Besucher kamen aus dem asiatischen Raum – vor vier Jahren waren es noch rund 9 Prozent gewesen. Entsprechend hoch fiel der Messeauftragseingang dieser Region aus: Er lag bei über 250 Mio €. Die Wirtschaft in den Ländern der Region blieb stabil; Heidelberg konnte – trotz der im Verhältnis enormen Aufwertung des Euro – wieder Marktanteile hinzugewinnen, vor allem in **China**, aber auch in Australien und Indonesien. Zumindest im Berichtsjahr hatte die zunehmende Kreditverknappung in China noch keine spürbaren Auswirkungen auf unser Geschäft. Ein Grund hierfür ist unsere breit aufgestellte und hervorragend ausgebildete Service- und Vertriebsmannschaft – einer unserer entscheidenden Wettbewerbsvorteile.

Der Auftragseingang in der Region stieg währungsbereinigt gegenüber dem Vorjahr um 5 Prozent, der Umsatz um 8 Prozent.

Für unser A1-Format blieb die Region der wichtigste Markt, vor allem in China ist die Nachfrage nach unserer Speedmaster CD 102 unverändert hoch. Im gesamten Gebiet erzielten wir ein hohes Wachstum im Bereich der Verbrauchsmaterialien.

Von der verheerenden Flutkatastrophe im Dezember 2004 waren keine Mitarbeiter des Heidelberg-Konzerns oder deren Angehörige in der Region betroffen; allerdings traf das Unglück einige wenige Mitarbeiter aus Deutschland, die sich zu diesem Zeitpunkt in Asien aufhielten. Spontan stellten sowohl der Vorstand als auch die regionalen Vertretungen finanzielle Mittel für Hilfsorganisationen zur Verfügung.



	2004/2005	2003/2004
Auftragseingänge	<b>844</b>	+ 1 %
Umsätze	<b>822</b>	+ 4 %
währungsbereinigt:		
Auftragseingänge	<b>881</b>	+ 5 %
Umsätze	<b>856</b>	+ 8 %

<sup>1)</sup> Continuing Operations




58.000

Besucher

---





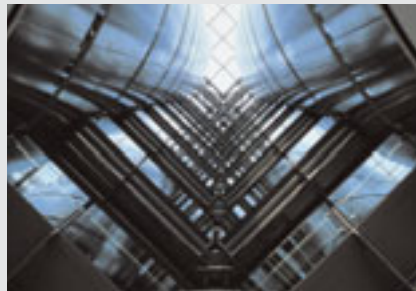
pro Jahr in der Print Media Academy in Heidelberg

## PRINTPRODUKTE SIND SO BUNT UND VIELFÄLTIG WIE MENSCHEN.

**Atlanta, Kairo, Kuala Lumpur, Moskau, São Paulo, Shenzhen,**

Sydney, Tokio oder Heidelberg: In unserem Print Media Academy-Netzwerk dreht sich alles um das Neueste aus der Druck- und Medienbranche. Hier wird Wissen vermittelt, entstehen Ideen, werden Kontakte geknüpft und das Gespräch über Druck und Medien wird in vielfältiger Form lebendig gehalten. Was macht es auf der ganzen Welt so spannend, Material und Maschine auszureizen? Ein Grund ist sicherlich, dass sich Print einfach gut ›anfühlt‹: Das Papier, die Oberfläche, die Farben – und wie Sie wissen, hat Gedrucktes ja sogar einen ganz eigenen Geruch ... Heidelberg bietet zudem mit der Print Media Academy noch ein besonderes Erlebnis: Schon mit dem ersten Schritt in das

lichte Gebäude aus Glas und Stahl, von lebendigem Wasser umspielt, wächst die Vorfreude auf die außergewöhnliche Architektur und auf die Menschen, die sich hier treffen. Nicht nur Experten besuchen uns gerne – Vorträge und Vernissagen, die hier regelmäßig stattfinden, sowie das Sternerrestaurant hoch oben mit Blick über die Stadt machen die Print Media Academy zu einem besonderen Ort der Begegnung.



# 7.000

Seminare

und Trainings zogen im Berichtsjahr tausende Druckexperten aus aller Welt in die Print Media Academy in Heidelberg – und unzählige Besucher bewunderten das Gebäude von außen ...

**Wussten Sie schon**, dass die beiden mit Edelstahl verkleideten Zylinder die Druckzylinder einer Druckmaschine symbolisieren?

## Unternehmensrisiken – konsequent gegengesteuert

- > **Strategische Risiken geringer**
- > **Risikomanagement noch stärker in Unternehmenssteuerung integriert**

Unternehmerische Aktivitäten sind grundsätzlich mit Risiken verbunden. Eine der wichtigsten Aufgaben der Unternehmensführung besteht darin, Risiken so gering wie möglich zu halten beziehungsweise dafür zu sorgen, dass die Risiken einer Unternehmung in einem vertretbaren Verhältnis zu ihren Gewinnerwartungen stehen.

### **Methodik an neue Organisationsform angepasst**

Wir haben unsere Methodik zur Ermittlung der Einzelrisiken und des Gesamtrisikos an die Strukturen unserer neuen Organisationsform angepasst. Unter anderem trugen wir der weiter gestiegenen Bedeutung der Absatzfinanzierungen Rechnung.

Im Zuge der organisatorischen Veränderungen haben wir die **Risikoberichterstattung optimiert**; beispielsweise werden die 30 größten Einzelrisiken des Konzerns jetzt noch detaillierter dargestellt und beobachtet. Auf Quartalsbasis prüfen wir, ob sich Risikoeinschätzungen verändern und welche Maßnahmen wir unter Umständen ergreifen müssen.

An bewährten Prozessen und Vorgehensweisen haben wir festgehalten: Unser Risikomanagement ist konzernweit einheitlich geregelt und fester Bestandteil der 5-Jahres-Planung: Um zu gewährleisten, dass unsere Vorgaben eingehalten werden, haben wir eine Organisationsanweisung herausgegeben und die Vorgehensweise in einer Unternehmensrichtlinie dokumentiert. So können wir den Risiken – auch solchen, die sich aus unserer Strategie ergeben – systematisch und gezielt gegensteuern.

Alle operativen Einheiten und Konzernbereiche sind fest in den Risikomanagement-Prozess eingebunden; die Risiken werden direkt vor Ort erhoben und später verdichtet. Die Verantwortung für eine angemessene Bewertung und einen adäquaten Umgang mit den Risiken liegt jeweils auf der höchsten Führungsebene jeder Einheit. Für die Bewertung werden mehrere Schlüsselparameter auf der Grundlage von Anleitungen, Richtlinien und Dokumentationen quantifiziert: unter anderem die Eintrittswahrscheinlichkeit, die Höhe des Verlusts bei Eintritt und der erwartete Risikoverlauf in den nächsten fünf Jahren.

Als Grundlage für die Einstufung in Risikokategorien dient der durchschnittliche Gewinn, der pro Jahr erzielt wird; Meldegrenzen an das Risikomanagement des Konzerns sind einheitlich definiert. Da die Geschäftsbereiche das Schadenspotenzial an dem Betriebsergebnis messen, das sie verantworten, können wir die Erfassung des Risikos eng mit dem Prozess des operativen Controllings verzahnen.

Die Effizienz unseres Risikomanagement-Prozesses wird von unserer internen Revision regelmäßig geprüft. Darüber hinaus führen die Wirtschaftsprüfer im Rahmen der Jahresabschlussprüfung eine Systemprüfung durch. Als wir unser Risikomanagement-System einführten, haben wir es detailliert mit unseren Abschlussprüfern abgestimmt. Es entspricht den Vorgaben des Gesetzes über Kontrolle und Transparenz im Unternehmensbereich (KonTraG) und wurde von den Prüfern positiv bewertet.

#### **Gesamtrisiko deutlich gesunken**

Im Vorjahr hatten wir mit der strategischen Neuausrichtung Heidelbergs eine erhebliche Reduzierung der Risiken für den Konzern in die Wege geleitet. Seit wir die Verlustbereiche ›Digital‹ und ›Web Systems‹ verkauft haben, ist unser Gesamtrisiko deutlich gesunken: Zum einen konnten wir unsere Kostenbasis erheblich reduzieren, zum anderen besteht in unserem angestammten Geschäftsfeld Bogenoffsetdruck größere Planungssicherheit.

Wir sind von der konjunkturellen Entwicklung einzelner Märkte unabhängiger als zuvor, da wir unsere Präsenz in den Schwellenländern ausgebaut haben und der Umsatzanteil dieser aufstrebenden Märkte beständig wächst – die größere regionale Risikostreuung vermindert unser Gesamtrisiko. Länderrisiken, insbesondere Risiken, die aus wirtschaftlicher oder politischer Instabilität resultieren, minimieren wir, indem wir aktuelle Entwicklungen vor Ort konsequent beobachten, um im Bedarfsfall frühzeitig gegensteuern zu können.

Wir haben unsere Strukturkosten systematisch gesenkt und unsere Herstellkosten reduziert. So konnten wir die Auswirkungen konjunktureller Schwankungen auf die Ergebnissituation des Konzerns weiter verringern: Da die Gewinnschwelle niedriger liegt, sind wir unabhängiger von Auftragschwankungen und profitieren von einer höheren Flexibilität in der Produktion. Zudem haben wir unsere Position im relativ konjunkturunabhängigen Verpackungsdruck auch im Berichtsjahr weiter ausgebaut.

Nach wie vor ist weder im Moment noch auf absehbare Zeit ein Existenz gefährdendes Risiko für den Heidelberg-Konzern erkennbar. Das gilt sowohl für die Ergebnisse unserer abgeschlossenen wirtschaftlichen Tätigkeit als auch für Aktivitäten, die wir planen oder eingeleitet haben.

### Einzelrisiken: hohes Gewicht der Währungsrisiken

Die Entwicklung des Heidelberg-Konzerns hängt sehr stark von der **Entwicklung der Gesamtwirtschaft** ab. Konjunkturprognosen zeichnen für die nächsten Jahre ein verhalten positives Bild für die Weltwirtschaft – obwohl die Entwicklung des Rohölpreises sowie des Dollarkurses dämpfend wirken. Derzeit gibt es keinen Anlass zu befürchten, dass die Weltkonjunktur direkt negativ von Entwicklungen der Kapitalmärkte und des Zinsniveaus oder von Veränderungen rechtlicher und steuerlicher Rahmenbedingungen sowie sonstiger gesetzlicher Regelungen beeinflusst werden würde. Sollte sich der konjunkturelle Aufschwung in den derzeitigen Wachstumsregionen jedoch nicht wie erwartet fortsetzen, würde dies unsere Geschäftsentwicklung beeinträchtigen.

Eine weitere ungünstige **Entwicklung der Wechselkurse** durch einen schwachen US-Dollar stellt für uns im US-Markt ein Risiko dar: Eine ungünstige Wechselkursrelation könnte hier unsere Absatzchancen beeinträchtigen, weil sich unsere Produkte für die Kunden verteuern würden. Dieses Risiko besteht nicht nur für den Heidelberg-Konzern, sondern auch für unsere wichtigsten Wettbewerber, da diese ihren Sitz ebenfalls in Deutschland haben. Die Wettbewerbsposition unserer japanischen Konkurrenten würde jedoch gestärkt werden, da der japanische Yen gegenüber dem Euro an Wert verloren hat. Allgemeinen Währungsrisiken wirken wir durch geeignete Währungsicherung entgegen. Mit unserem neuen Produktionsstandort in China gehen wir hier erstmals einen völlig neuen Weg: Durch die Produktionsaufnahme vor Ort verringern wir die Risiken, die auf dem chinesischen Markt aus einer anhaltenden Stärkung des Euro gegenüber dem japanischen Yen erwachsen.

Momentan gehen wir von einem leicht erhöhten **Branchenrisiko** aus: In den Industrieländern ist ein Trend zur Konsolidierung in der Printmedien-Industrie erkennbar, allerdings wirkt der Aufwärtstrend der Branche, den wir im Kapitel Rahmenbedingungen beschrieben haben, diesem entgegen.

In verschiedenen Märkten bestehen **Umsatzrisiken** auf Grund der konjunkturellen und politischen Rahmenbedingungen: Zollrechtliche Änderungen oder verschärfte Einfuhrbestimmungen könnten den Geschäftsverlauf regional beeinflussen. Wir verfolgen diese Entwicklungen genau und haben – wo es nötig war – bereits Gegenmaßnahmen ergriffen.

Unsere **Forschung und Entwicklung** ist konsequent und systematisch an den Marktbedürfnissen ausgerichtet – das hat der Erfolg unserer neuen Produkte und Produkterweiterungen auf der letzten drupa deutlich gezeigt. Unser fest verankerter ›Quality Gate‹-Prozess trägt wesentlich dazu bei, das Umsatzrisiko aus Fehlentwicklungen zu verringern.

Auf den Seiten 46 bis 47 beschreiben wir, wie wir **Risiken aus der Beschaffung** von Zulieferteilen und Rohstoffen minimieren, und zwar mit Erfolg: Das Risiko aus Produktionsstockungen durch Lieferprobleme bei wesentlichen Komponenten ist relativ gering. Eine weitere Verknappung und damit Verteuerung von Rohstoffen, insbesondere von Stahl, könnte unsere Fertigungskosten belasten – unsere aktuelle Planung enthält jedoch bereits ein sehr realistisches und konservatives Szenario der Rohstoffpreisentwicklung; aus diesem Grund sehen wir hier für uns kein nennenswertes Risiko.

**Personalfuktuation** sowie Probleme, qualifizierte Mitarbeiter zu finden, könnten in einigen Jahren ein Risiko für den operativen Ablauf insgesamt darstellen; auf den Seiten 48 bis 51 beschreiben wir, wie wir dem entgegenwirken.

Für andere betriebliche Aufgabenbereiche, wie beispielsweise **Investitionen**, sehen wir auf Grund unserer strikten und systematischen Investitionssteuerung keine nennenswerten Risiken.

**Risiken aus der Absatzfinanzierung** steuern wir ebenfalls gezielt gegen: Gerade größere Engagements überprüfen wir regelmäßig; dabei berücksichtigen wir die Entwicklung des wirtschaftlichen Umfelds und die finanzwirtschaftliche Performance des Kreditnehmers, aber auch die Werthaltigkeit der Sicherheiten. Für potenzielle Risiken bilden wir eine adäquate Risikoversorge, unsere Risikoversorgepolitik ist generell konservativ: Für erkennbare Risiken wurde frühzeitig eine geeignete Risikoversorge gebildet.

Da das Absatzfinanzierungsportfolio zu einem großen Teil in Nicht-Euro-Währungen notiert ist, wird die weitere Entwicklung des Portfolios auch in Zukunft in beachtlichem Maße von Wechselkursschwankungen beeinflusst werden. Risiken aus der **Änderung von Zinsen und Währungskursen** wirken wir entgegen, indem wir sie durch ein zentrales Währungsmanagement überwachen und sie mit Hilfe von derivativen Finanzinstrumenten steuern. Detaillierte Angaben hierzu finden Sie im Anhang.

**Liquiditäts- und Finanzierungsrisiken** haben wir konzernweit bereits im Vorfeld minimiert: Zum einen durch eine zentral gesteuerte ›Cash Concentration«, zum anderen durch ein konzernweites Zahlungs- und Verrechnungsmanagement. Außerdem stellen wir durch ein straffes Forderungsmanagement bei den operativen Einheiten die Liquidität insgesamt sicher. Darüber hinaus verfügen wir über eine monatlich rollierende Jahres-Konzernliquiditätsplanung, mit der wir etwaige Trendabweichungen frühzeitig erkennen können. Durch die Platzierung einer Wandelanleihe in Höhe von

nominal 280 Mio € mit einer Laufzeit von sieben Jahren haben wir im Februar 2005 die Voraussetzungen dafür geschaffen, einen Teil unserer Bankverbindlichkeiten zurückzuzahlen; so konnten wir unsere Unabhängigkeit und Finanzierungsflexibilität langfristig sichern.

Mit dem Abschluss des Verkaufs der Sparten ›Digital‹ und ›Web Systems‹ sind die **rechtlichen Risiken** im Vergleich zum Vorjahr wieder gesunken. Unsere Interessen im Patent- beziehungsweise Lizenzbereich schützen wir systematisch. Indem wir, wo immer es möglich ist, auf standardisierte Rahmenverträge zurückgreifen, verringern wir Risiken aus Einzelverträgen.

Durch ein effektives IT-Management und modernste Technologien sehen wir im **IT-Bereich** keine nennenswerten Risiken. Beispielsweise wären wir bei einem etwaigen Ausfall unserer Systeme durch einen Katastrophenfall im größten von uns genutzten Rechenzentrum gewappnet: Datenkopien werden täglich ausgelagert, so dass maximal ein Datenverlust von einem Tag eintreten kann. Die wirtschaftliche Bedrohung durch Viren und Würmer haben wir durch umfassende Sicherheitsmaßnahmen entschärft.

**Umweltrisiken** steuern wir schon im Vorfeld durch ein leistungsfähiges Umweltmanagement gegen – sowohl bei der Produktgestaltung als auch bei der Produktion.

Selbstverständlich versuchen wir – soweit es realisierbar ist – **sonstige Risiken**, wie die Auswirkungen von Naturkatastrophen, durch Versicherungsschutz möglichst gering zu halten. Allerdings haben Versicherungsunternehmen die Absicherung gegen Terrorrisiken in bestimmten Regionen erheblich reduziert oder gar völlig ausgeschlossen.

## Ausblick – Steigerung des Unternehmenswerts

- > **Branche erholt sich voraussichtlich weiter**
- > **Jahresüberschuss im laufenden Jahr höher**
- > **Investition in neuen Produktionsstandort in China**

Im Berichtsjahr konnten wir das operative Ergebnis im Vergleich zum Vorjahr bereits deutlich verbessern – obwohl sich die Printmedien-Industrie nur langsam von der schweren Krise erholt und die Kosten der drupa die Gewinn- und Verlustrechnung belasteten.

Auch für die nächsten Jahre haben wir uns ehrgeizige Ziele gesteckt: Wir wollen den **Unternehmenswert** des Heidelberg-Konzerns deutlich steigern. Rückenwind erhalten wir dabei von der stabileren Weltkonjunktur, dem starken Wachstum in den Schwellenländern und von ansteigenden Produktionsvolumina der Druckereien in den Industrieländern. Bremsend könnte ein anhaltender Höhenflug des Euro gegenüber dem US-Dollar und dem japanischen Yen wirken – wir erwarten für die nächsten Jahre kein Erstarren des US-Dollars. Unseren Prognosen liegt die Annahme zu Grunde, dass der Wechselkurs des Euro im Jahresdurchschnitt 1,30 Dollar beziehungsweise 135 japanische Yen betragen wird.

### BRUTTOINLANDSPRODUKT

Veränderungen zum Vorjahr in Prozent

	2003	2004	2005
<b>Welt</b>	3,9	4,9	4,2
USA	3,0	4,4	3,8
EU	0,5	1,8	1,6
Deutschland	-0,1	1,0	0,7
Asien <sup>1)</sup>	8,5	8,0	7,1
China	11,6	10,6	9,6
Japan	1,4	2,6	1,6
Lateinamerika	1,7	5,4	4,1
Brasilien	-0,2	5,2	4,3
Osteuropa	5,8	6,2	5,9
Russland	7,3	7,1	7,0

Quelle: UBS Warburg, März 2005;  
Frühjahrgutachten Deutsche Wirtschaftsinstitute

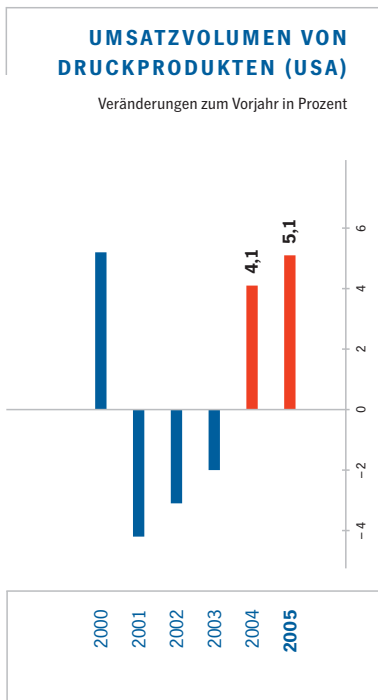
### Weltwirtschaft wächst stabil weiter

Nachdem die Weltwirtschaft im Berichtsjahr floriert hatte – im Jahr 2004 wurde das höchste Wachstum seit langem erreicht – werden für die kommenden Jahre etwas schwächere Zuwachsraten erwartet. Maßgebliche Indikatoren sind bislang auf einem soliden Niveau geblieben. Dies deutet darauf hin, dass die insgesamt positive Konjunktorentwicklung andauern wird und die Weltwirtschaft in den Jahren 2005 und 2006 in durchschnittlichem Tempo weiter wächst; voraussichtlich werden China und die USA auch in diesen Jahren die wichtigsten Stützen für die Weltkonjunktur sein.

Eine Übersicht über die erwarteten Zuwachsraten in Regionen und Ländern, die für Heidelberg wichtig sind, sehen Sie in der Tabelle links. In den **USA** werden die Unternehmensgewinne auf hohem Niveau bleiben und zusätzliche Ausgaben für Investitionen und Neueinstellungen ermöglichen. Trotz höherer Leitzinsen und deutlich geringeren fiskalpolitischen Impulsen als zuvor wird das BIP in den Vereinigten Staaten wohl weiterhin um knapp 4 Prozent zunehmen.

<sup>1)</sup> Ohne Japan





Quelle: NAPL (Schätzung)

In Europa dürfte sich der leichte Konjunkturaufschwung fortsetzen – allerdings bleiben die Zuwachsraten mit Blick auf die starke Weltkonjunktur enttäuschend: Sie werden lediglich 1 bis 2 Prozent betragen. Besonders unbefriedigend wird die Entwicklung wohl wieder in **Deutschland** sein. Die Impulse aus dem Export – dem zurzeit kräftigsten Zugpferd des Wachstums – werden vermutlich schwächer ausfallen als im Berichtsjahr; allerdings dürfte die Investitionsnachfrage angesichts der günstigeren Ertragslage der Unternehmen und des aufgestauten Modernisierungsbedarfs anziehen. Es wird erwartet, dass das Bruttoinlandsprodukt (BIP) insgesamt nur um 0,7 Prozent ansteigt.

Die Konjunktur in **Japan** hatte sich in den letzten Quartalen des Berichtsjahrs bereits abgekühlt; nach einem Plus von 2,6 Prozent wird für das laufende Jahr ein Anstieg des BIPs von lediglich 1,6 Prozent prognostiziert.

Dagegen werden die Schwellenländer weiterhin überproportional um 4 bis 10 Prozent zulegen. Das Wachstum in **China** wird für das Jahr 2005 auf 9,6 Prozent geschätzt; **Russland** wird einen Zuwachs von rund 7,0 Prozent erreichen. In **Brasilien** wird sich das Wachstum leicht auf 4,3 Prozent abschwächen.

### Produktionsvolumina von Druckprodukten steigen

In den **Industrielländern** erholt sich die Printmedien-Industrie nach drei Krisenjahren langsam wieder. In den USA wird das Produktionsvolumen von Druckprodukten auch im laufenden Jahr weiter ansteigen: Nach einem Plus von 4,1 Prozent im Jahr 2004 geht die National Association of Printing Leadership (NAPL) für das Jahr 2005 von einem Zuwachs um 5,1 Prozent aus. Wir rechnen für die anderen Industrieländer ebenfalls mit einem Anstieg des Volumens, wenn auch nicht in dieser Größenordnung.

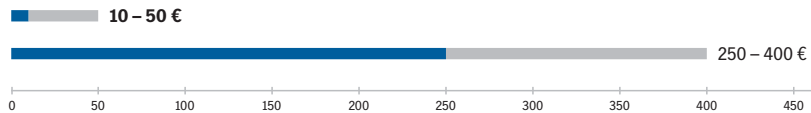
In den letzten Jahren haben Druckereien wegen unsicherer Zukunftsaussichten im Schnitt nur in geringem Umfang investiert. Der Modernisierungsdruck ist daher groß und die Nachfrage nach Druckmaschinen wird voraussichtlich weiter anziehen. Stark wachsen dürfte der weitgehend konjunkturunabhängige Verpackungsdruck: Verpackungen werden immer wichtiger bei der Vermarktung von Produkten und daher immer aufwändiger gestaltet.

Da die Wirtschaft in den **Schwellenländern** weiterhin überproportional wachsen wird, wird auch die Nachfrage nach Druckprodukten kräftig anziehen. Der Sättigungsgrad bei Druckprodukten ist, wie die Grafik auf der nächsten Seite zeigt, noch sehr gering. Druckereien in diesen Ländern besitzen eine hohe Investitionsbereitschaft: Häufig sind sie noch nicht ausreichend ausgestattet oder sie würden enorm von produktiveren Maschinen profitieren. Ein Investitionshindernis bilden in vielen Fällen fehlende oder über- teuerte Finanzierungsmöglichkeiten.

## PRO-KOPF-UMSATZVOLUMEN VON DRUCKPRODUKTEN

Schwellenländer  
Industrieländer

Angaben in €



Quelle: Heidelberg (Schätzung)

### Wechselkursentwicklung birgt Risiken für europäische Ausrüster

Wird die Wechselkursentwicklung auch in nächster Zeit spürbaren Einfluss auf die Geschäftsentwicklung der Ausrüster in der Printmedien-Industrie haben? Alles deutet darauf hin: Das hohe Haushalts- und Leistungsbilanzdefizit der USA stellt auch mittelfristig ein ernst zu nehmendes Risiko für die internationale Finanzmarktstabilität dar, vor allem weil viele asiatische Länder bisher keine wesentliche Aufwertung ihrer Währungen zulassen. Die japanischen Ausrüster werden, wie wir im Kapitel ›Rahmenbedingungen‹ auf Seite 19 beschrieben haben, weiterhin Nutznießer dieser Situation sein: Auf dem US-Markt haben sie auf Grund der Wechselkursverhältnisse Preisvorteile gegenüber Heidelberg und den anderen deutschen Anbietern.

### Die richtigen Lösungen für verschiedene Kunden und Regionen

Wir werden sowohl von der weiteren Erholung der Branche in den Industrieländern profitieren als auch von dem hohen Wachstum in den Schwellenländern:

- > In den Industrieländern wird unsere Strategie, integrierte Lösungen anzubieten, weiter aufgehen. Unsere innovativen Produkte, die wir in den Berichten aus den Sparten beschreiben, entsprechen genau den Bedürfnissen der Kunden. Zudem werden wir im Servicebereich durch unser verbessertes Angebot wachsen. Allerdings werden wir vor allem auf dem US-Markt weiter mit starker japanischer Konkurrenz zu rechnen haben.
- > In den Schwellenländern werden wir besonders mit unserem herausragenden Service- und Vertriebsnetz punkten. Bereits jetzt bedienen wir das Premium-Segment in diesen Märkten, in China werden wir mit günstigeren, speziell für diesen Markt entwickelten Produkten weitere Wachstumspotenziale erschließen.

Weltweit wird unser Lösungsbaustein ›Finanzierung‹ und dessen professionelles Management ein wichtiger Wettbewerbsvorteil bleiben, mit dem wir einen wachsenden Umsatzanteil generieren werden.

### Weitere Umsatz- und Ergebnissteigerung

Für das laufende Geschäftsjahr gehen wir von einem moderaten **Umsatzwachstum** auf vergleichbarer Basis aus – im ersten Halbjahr wird unser derzeit hoher Auftragsbestand eine gute Grundlage hierfür bilden. Zudem wird die Nachfrage nach unseren Produkten angefacht werden, weil sich während der Krise der Printmedien-Industrie ein Investitionsstau aufgebaut hat. Da sich der konjunkturelle Aufschwung in den Schwellenländern – wenn auch abgeschwächt – fortsetzen wird, können wir hier auf Grund unserer hervorragend aufgestellten Vertriebsorganisation zusätzlichen Umsatz generieren.

Es ist unser Ziel, unsere Marktanteile weiter auszubauen. Um dies zu erreichen, werden wir strategische Wachstumsprojekte umsetzen: Unter anderem werden wir den chinesischen Markt gezielt weiter erschließen. Und wir werden unseren bewährten Lösungsanbieteransatz, der vom Markt immer stärker angenommen wird, mit noch mehr Nachdruck verfolgen. Wichtiger Bestandteil dieses Ansatzes ist nicht zuletzt die Vielzahl unserer Neuprodukte; zudem verschaffen wir unseren Kunden durch maßgeschneiderte Lösungen handfeste Wettbewerbsvorteile.

Da sich die genannten Trends in den nachfolgenden Jahren wahrscheinlich fortsetzen werden, ist aus heutiger Sicht davon auszugehen, dass unser Umsatz nach dem laufenden Geschäftsjahr in etwa gleichem Umfang weiter wachsen wird.

Wir werden im laufenden Geschäftsjahr das **betriebliche Ergebnis** des Berichtsjahrs von 167 Mio € sowie auch das Nachsteuerergebnis von 61 Mio € übertreffen: In voller Höhe werden wir sowohl von unseren Maßnahmen zur Effizienzsteigerung profitieren als auch davon, dass wir die Verlustbereiche ›Digital‹ und ›Web Systems‹ verkauft und entkonsolidiert haben. Auf Basis der Umsatzsteigerungen werden wir in den Sparten Press und Postpress weiter an Ertragskraft gewinnen. Außerdem wird ein Teil der Personalkostenreduzierung, die wir mit den Arbeitnehmervertretern vereinbart haben, bereits im laufenden Geschäftsjahr wirksam werden. Im Ergebnis wird sich ebenfalls niederschlagen, dass wir auch künftig das Ziel verfolgen werden, unsere Strukturkosten zu senken; dämpfend könnten allerdings die Entwicklung der Wechselkurse und der Rohstoffpreise wirken.

Die Sparte Postpress wird im laufenden Jahr die Gewinnschwelle erreichen und danach mit wachsenden Ergebnisbeiträgen zum Konzerngewinn beitragen. Für die Sparte Financial Services erwarten wir, dass die Ergebnisse leicht zurückgehen, weil wir das Forderungsvolumen aus Absatzfinanzierung im Berichtsjahr durch Externalisierung nachhaltig reduziert haben.

In den Folgejahren ist es unser Ziel, zur alten Ertragsstärke zurückzukehren. Hier werden unsere Projekte zur Steigerung des Unternehmenswerts zunehmend greifen: Die Senkung der Personalkosten wird ab dem Geschäftsjahr 2007/2008 ein Volumen von rund 100 Mio € jährlich erreichen. So werden wir auch ungünstige Rahmenbedingungen, beispielsweise im Währungs- oder Rohstoffsektor, kompensieren.

Natürlich werden unsere Aktionäre von den steigenden Jahresüberschüssen profitieren: Wir werden unsere Dividendenzahlungen auch künftig an den Interessen des Kapitalmarkts orientieren.

#### **Starke Innenfinanzierung sichert hohen Free Cashflow**

Neben der Reduzierung der Strukturkosten bildet die Reduzierung der Mittelbindung im Konzern einen zentralen Baustein zur Steigerung des Unternehmenswerts. Zusätzlich zu konkreten Projekten, mit denen wir das betriebliche Vermögen verringern, verfügen wir über ein bewährtes Instrumentarium zur Sicherung und Optimierung unserer Liquidität. Dazu zählen nicht zuletzt die zentral gesteuerte ›Cash Concentration‹ sowie ein konzernweites Zahlungs-, Verrechnungs- und Forderungsmanagement.

Der Free Cashflow als zentraler Gradmesser unserer Finanzkraft wird im laufenden Geschäftsjahr weiter auf hohem Niveau liegen: Er wird rund 3 Prozent vom Umsatz erreichen.

#### **Kapitalkosten werden im Geschäftsjahr 2005/2006 verdient**

Unser Ziel ist es, im laufenden Geschäftsjahr unsere Kapitalkosten zu verdienen und in den Folgejahren eine Rendite zu erzielen, die über den gewichteten Kapitalkosten von rund 10 Prozent liegt. Diese Wertbeiträge werden wir erzielen, indem wir das Ergebnis, wie oben dargestellt, nachhaltig verbessern. Außerdem werden wir die Kapitalbindung weiter verringern und die Umschlaghäufigkeit des Working Capital erhöhen.

#### **Maßnahmen zur Zukunftssicherung im Heidelberg-Konzern**

Wir haben uns Ende April mit den Arbeitnehmervertretern auf ein Maßnahmenpaket zur Sicherung der Wettbewerbsfähigkeit geeinigt. Weitere Details beschreiben wir im Kapitel ›Mitarbeiter‹.

#### **Produktion in China startet im laufenden Jahr**

In China werden wir einen Produktionsstandort aufbauen, primär, um den chinesischen Markt besser durchdringen und so von den enormen Wachstumsraten des Markts noch mehr profitieren zu können – im Berichtsjahr haben wir hier bereits einen Umsatz von knapp 300 Mio € erzielt. In einem

ersten Schritt werden wir am neuen Standort Falzmaschinen produzieren; diese sind in der Herstellung relativ einfach. In einem zweiten Schritt folgt dann eine kleinformatige Bogenoffsetmaschine. Die Investitionen für dieses Projekt werden in den ersten Jahren etwa 10 Mio € betragen.

### **Zielgerichtete Investitionsprojekte**

Konzernweit werden wir innerhalb der nächsten drei Jahre insgesamt mehr als 500 Mio € investieren. Schwerpunkte werden die Investitionen für den reibungslosen Hochlauf der neuen Produkte, Ersatzinvestitionen sowie Investitionen in den Vertrieb und die Informationstechnologien sein; zudem werden wir im laufenden Jahr damit beginnen, das Print Media Center in Wiesloch zu erweitern.

In den nächsten drei Jahren werden wir in ähnlichem Umfang wie im Berichtsjahr in die Produktion investieren. Auch im laufenden Jahr werden wir neue Maschinengenerationen in der Fertigung einführen und die Maschinen zur Feinbearbeitung großer Gusszylinder ersetzen. So können wir prozessorientiert und mit höherer Produktivität fertigen; gleichzeitig erreichen wir eine größere Flexibilität bei neuen und angepassten Produkten und können die Herstellkosten nachhaltig reduzieren.

Im Rahmen der anstehenden Ablösezyklen setzen wir Maschinen ein, die eine höhere Änderungsflexibilität ihrer Bauteile ermöglichen. Dies unterstützt unsere Strategie, beim ›Customizing‹ eine führende Rolle im Markt einzunehmen. Unser Projekt ›High Performance Production‹ – mehr dazu finden Sie auf Seite 45 – ermöglicht bei steigender Produktivität eine Erhöhung der Varianten- und Volumenflexibilität.

### **Forschung und Entwicklung:**

#### **stärkere Zusammenarbeit mit unseren Kunden**

Mehr als 600 Mio € werden in den nächsten drei Jahren in unsere Forschung und Entwicklung fließen. In den letzten beiden Jahren stand sie ganz im Zeichen der drupa. Dies führte zu relativ hohen F&E-Quoten und zu einer Betonung der Entwicklung und Weiterentwicklung. Für die nächsten Jahre planen wir F&E-Quoten von rund 6 Prozent. Der Anteil der F&E-Kosten, den wir für die Grundlagenforschung ausgeben werden, wird künftig wieder rund 10 Prozent betragen. In absehbarer Zeit werden sich die Schwerpunkte unserer Arbeit jedoch nicht verschieben. Wir werden an unseren bewährten Prozessen und Mitarbeitern festhalten – allerdings werden wir Kunden noch stärker und noch früher in die Prozesse einbeziehen und so unsere Innovationsgeschwindigkeit weiter erhöhen.

### **Beschaffung: Rohstoffpreise bleiben Thema**

Stahl- und Rohstoffpreise werden auch im laufenden Jahr für eine Mehrbelastung in der Beschaffung sorgen. Diesen Preisanstieg versuchen wir auszugleichen, indem wir die Einkaufsprozesse optimieren. Beispielsweise haben wir Wertanalysen-Teams gebildet: Sie kümmern sich um Potenziale, die wir – in der Regel auf Grund des Termindrucks bei Serienanläufen – noch nicht ausschöpfen konnten. Wir arbeiten daran, den elektronischen Belegfluss innerhalb des Supply Chain-Prozesses konsequent auszubauen. Die Grundlage hierfür ist unser in SAP integriertes Einkaufsinformationssystem.

### **Keine wesentlichen Änderungen geplant**

Die Neuausrichtung Heidelbergs war mit erheblichen Veränderungen verbunden. Für die nächsten Jahre planen wir keine Veränderung unserer Organisation oder der Strategie – auch unsere Rechtsform werden wir beibehalten. Wir werden mittelfristig ebenfalls keine Standorte verlagern. Abgesehen von den genannten Investitionen ist unser weltweites Niederlassungsnetz zurzeit nicht ausbaubedürftig; unsere gegenwärtigen Produktionsstandorte in Deutschland haben genug Kapazitäten, um alle Bedarfe zu produzieren. Wesentliche Akquisitionen sind derzeit nicht geplant.

Wie im Kapitel »Mitarbeiter« erläutert, haben wir uns Ende April mit den Arbeitnehmervertretern auf ein Maßnahmenpaket zur Sicherung der Wettbewerbsfähigkeit geeinigt. Darüber hinaus lagen nach dem Bilanzstichtag keine wesentlichen Ereignisse vor.



## Glossar

### **Asset Management**

Beim Asset Management werden betriebliches Vermögen und Verbindlichkeiten gezielt optimiert. Ziel ist es dabei, das gebundene Kapital allgemein zu reduzieren sowie die vorhandenen Mittel effizient zu verteilen. Asset Management dient der Verbesserung von Free Cashflow und Wertbeitrag.

### **Balanced-Score-Card-System**

Konzept der Konzernsteuerung, bei dem neben monetären Zielen auch die Kundenperspektive, die Perspektive der internen Geschäftsprozesse sowie die Lern- und Entwicklungsperspektive berücksichtigt werden. Heidelberg nutzt dieses Instrument für den Konzern und auf allen Organisationsebenen.

### **Bogenoffsetdruck**

Der Offsetdruck basiert auf dem Prinzip, dass sich Fett und Wasser gegenseitig abstoßen. Die druckenden und die nicht druckenden Bereiche liegen annähernd auf einer Ebene. Die druckenden Elemente ziehen die Farbe an und stoßen das Wasser ab; bei den nicht druckenden Elementen verhält es sich umgekehrt. Beim Bogenoffsetdruck werden einzelne Bogen bedruckt.

### **Cash Concentration**

Die Zahlungsmittel des Konzerns werden zentral mit dem Ziel gesteuert, liquide Mittel effizient einzusetzen und Überschüsse für die Rückzahlung von Bankverbindlichkeiten zu nutzen. Dadurch

wird eine optimale Liquiditätsversorgung des Konzerns bei minimalem Zins- und Verwaltungsaufwand gewährleistet.

### **Flexodruck**

Der Flexodruck wird besonders beim Druck von Verpackungen und mehrfarbigen Etiketten angewendet. Bei diesem Hochdruckverfahren wird sehr dünnflüssige Farbe eingesetzt; die Druckelemente sind weich, elastisch und erhaben.

### **Postpress oder Weiterverarbeitung**

Darunter versteht man alle Arbeitsschritte nach dem Drucken bis zum fertigen Produkt, zum Beispiel Schneiden, Falzen, Heften, Binden und Verpacken.

### **Prepress oder Druckvorstufe**

Bevor der eigentliche Druck beginnt, sind folgende Arbeitsschritte nötig: die Bereitstellung von Texten, Grafiken und Bildern sowie die Gestaltungsidee bis zur Herstellung der Druckform.

### **Quality Gate**

Der Quality Gate-Prozess bezieht fast alle Unternehmensfunktionen systematisch in die Produktentwicklung mit ein und stellt die Anforderungen des Kunden in den Mittelpunkt. Er trägt wesentlich dazu bei, das Umsatzrisiko aus Fehlentwicklungen zu verringern.

### **Remote Service**

Diese Dienstleistung Heidelbergs umfasst die Analyse, Diagnose und Inspektion von Maschinen per Datenverbindung, die

Heidelberg-Spezialisten an den Maschinen durchführen können, die an diesen Service angebundener sind. Um schnelle Reaktionszeiten zu gewährleisten, wird auch dieser Service von der lokalen Serviceorganisation erbracht.

### **Technologie-Roadmap**

Technologie-Roadmaps visualisieren Maßnahmen, die für die Entwicklung aller technologischen Kompetenzen in Zusammenhang mit zukünftigen Produkten notwendig sind. Um Strategien vorbereiten und umsetzen zu können, stellen sie zukünftige Ziele ebenso wie die daraus resultierenden Aktivitäten leicht verständlich dar.

### **Versandraum-Systeme**

Nach dem erfolgten Zeitungsdruck findet in Versandraum-Systemen die Weiterverarbeitung und Versandvorbereitung statt.

### **Wandelanleihe/Umtauschanleihe**

Der Inhaber einer Wandelanleihe kann diese während der Laufzeit zu einem vorher festgelegten Verhältnis in Aktien umwandeln. Soweit das Wandlungsrecht nicht ausgeübt wurde, wird die Anleihe am Ende der Laufzeit zurückgezahlt. Während sich bei der Wandelanleihe das Wandlungsrecht auf Aktien des ausgebenden Unternehmens bezieht, ist es bei der Umtauschanleihe auf Aktien eines anderen Unternehmens gerichtet.



## Stichwortverzeichnis

### A

Absatzfinanzierung	29, 60 – 62, 74, 23, 39
Aktioptionen	64 – 67
Aktie und Aktienkurs	U*, 10 – 12
Anhang	1 – 67
Anteilsbesitz	14 – 16
Aufsichtsrat	62 – 63, 72 – 76, 80 – 82
Auftragseingang	21
Ausbildung	49, 51
Ausblick	76 – 82

### B

Beschaffung	46 – 47
Bestätigungsvermerk	68 – 69
Beteiligungen	22, 70 – 71
Bilanz und Erläuterungen	29 – 30, 3 – 4, 36 – 55

### C

Cashflow	30 – 31, 5
Chronik	U*
Corporate Governance	77 – 79

### D

Dividende	12, 80
Discontinuing Operations	63, 13, 58

### E

E-Learning	50
Ertragslage	27 – 28
Ergebnis der betrieblichen Tätigkeit	27 – 28, 2

### F

Financial Services	60 – 62
Finanzkalender	84
Finanzlage	30 – 31
Forschung und Entwicklung	41 – 42, 81
Free Cashflow	30 – 31, 80, 5

### G

Geschäftsverlauf	21 – 23
Gewinn- und Verlustrechnung und Erläuterungen	27 – 28, 2, 28 – 35

### I

Innovationen	41, 44, 81
Investitionen	44 – 45, 57, 74, 81

### K

Kapitalflussrechnung	30, 5, 56 – 57
Kapitalstruktur	29 – 30
Kennzahlen	U*
Konjunktur	17 – 18, 76 – 77

### L

Lagebericht	17 – 51, 71 – 82
Liquiditätslage	30 – 31
Logistik	46 – 47

### M

Mehrjahresüberblick	U*
Messen	
drupa	21, 55 – 56, 58, 67
Graph Expo	66
Mitarbeiter	42, 48 – 51, 74, 80
Mitarbeiteraktien	50

### N

Neuausrichtung	27, 48, 63, 72, 13 – 14
----------------	-------------------------

### O

Organisation	37
--------------	----

### P

Personal	48 – 51
Prinect	16, 36, 56
Print Media Academy	20, 36, 50, 68 – 70

### R

Rahmenbedingungen	17 – 20, 76 – 78
Regionen	64 – 67
Remote Service	36, 43
Risikomanagement	71 – 72
ROCE	32 – 34, 80

### S

Schwellenländer	18, 22 – 23, 35, 72, 76 – 79
Segmentberichterstattung	55 – 67, 10 – 11
Solutions/Lösungen	35 – 36, 43, 55 – 56, 78
Sparten	55 – 63
Standorte	U*
Steuern	28, 33 – 35, 41

### U

Umsatzentwicklung	22 – 23
Umsatzerwartungen	79
Unternehmenswert	32, 76

### V

Vermögenslage	29 – 30
Vorstand	4 – 9, 60 – 62, 83

### W

Wandelanleihe	11, 30, 42 – 43
Weiterbildung	35, 49 – 50
Wertbeitrag	32 – 34, 80
Wettbewerbsfähigkeit	7, 48 – 49
Workflow	36, 56

### Z

Zukunft	76 – 82
---------	---------

Die blau gedruckten Seitenzahlen beziehen sich auf ›Die Zahlen‹, alle anderen auf ›Die Fakten‹.

\* Umschlag

## Impressum

### Copyright © 2005

Heidelberger Druckmaschinen  
Aktiengesellschaft  
Kurfürsten-Anlage 52 – 60  
69115 Heidelberg  
www.heidelberg.com  
investorrelations@heidelberg.com

Hergestellt auf Heidelberg-Maschinen  
und mit Heidelberg-Technologie.  
Alle Rechte und technische Änderungen  
vorbehalten.  
Printed in Germany.

**Im Internet ist der Geschäftsbericht unter  
www.heidelberg.com zu finden.**



**Der Geschäftsbericht liegt auch in  
englischer Sprache vor.**

**Der Bericht der Heidelberger Druck-  
maschinen Aktiengesellschaft (AG-Bericht)  
liegt in deutscher und englischer Sprache  
vor und kann angefordert werden.**

### Design-Konzept

Hilger & Boie GmbH,  
Büro für Gestaltung, Wiesbaden

### Redaktion/Text

Heidelberger Druckmaschinen AG,  
Investor Relations  
Sabine Eigenbrod, Mannheim  
Judith Wensky, Mannheim

### Fotografie

Bernhard Eisnecker,  
Lossen Fotografie, Heidelberg  
Rainer W. Schlegelmilch, Frankfurt  
Archiv Heidelberger Druckmaschinen AG

### DTP

NewMedia-AD GmbH & Co. KG,  
Messel bei Darmstadt

### Schriften

Heidelberg-Antiqua- und Gothic-Schnitte  
aus der Linotype Library

### Lithografie

Koch Lichtsatz und Scan GmbH,  
Wiesbaden

### Druck

ColorDruck, Leimen  
ethabind-Umschlag, Thalhofer

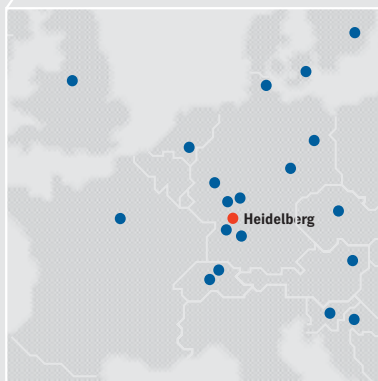
### Bedruckstoff

Invercote Creato matt, von Iggesund  
Ikonosilk, IGEPa group

### Konzept, Beratung und Produktion

H.-J. Dietz, Kelkheim

## Kundenzentren und Produktionsstandorte



### Heidelberg – Lösungsanbieter weltweit

Mit einem Marktanteil von über 40 Prozent im Bogenoffsetdruck ist Heidelberg der international führende Lösungsanbieter für gewerbliche und industrielle Anwender in der Printmedien-Industrie. Das Unternehmen konzentriert sich auf die gesamte Wertschöpfungskette der gängigen Formatklassen im Bogenoffset- und Flexodruck. Das schließt die Druckvorstufe und -weiterverarbeitung mit ein sowie die dazugehörigen Workflow-Komponenten. Hinzu kommen umfassende Schulungsangebote und Serviceleistungen, die Versorgung der Kunden mit Ersatzteilen und Verbrauchsmaterialien sowie der Vertrieb von Gebrauchsmaschinen; zusätzlich unterstützt Heidelberg seine Kunden mit individuellen Finanzierungskonzepten.

Heidelberg verfügt mit Abstand über das größte und dichteste Service- und Vertriebsnetz der Branche und ist in 170 Ländern mit über 7.500 Vertriebsmitarbeitern vertreten, 3.800 davon sind Servicetechniker. Weltweit betreut der Konzern über 200.000 Kunden und verstärkt sein Engagement in Wachstumsmärkten wie Asien und Osteuropa.

● Tochterunternehmen und Produktionsstandorte weltweit



**Heidelberger Druckmaschinen AG**  
Kurfürsten-Anlage 52 – 60  
69115 Heidelberg  
[www.heidelberg.com](http://www.heidelberg.com)

**HEIDELBERG**

> DIE ZAHLEN DER KONZERNABSCHLUSS

...IN DIE ZUKUNFT«



## > 5-JAHRES-ÜBERSICHT HEIDELBERG-KONZERN

Angaben in Mio €	2000/2001	2001/2002	2002/2003	2003/2004	2004/2005
<b>Auftragseingang<sup>1)</sup></b>	5.606	4.667	4.170	3.852	<b>3.700</b>
<b>Umsatzerlöse<sup>1)</sup></b>	5.372	5.117	4.231	3.746	<b>3.360</b>
<b>Auslandsumsatz in Prozent<sup>1)</sup></b>	86,7	86,5	87,6	88,8	<b>85,3</b>
<b>Ergebnis der betrieblichen Tätigkeit<sup>1)2)</sup></b>	561	418	163	79	<b>167</b>
<b>Aufwendungen aus Sondermaßnahmen</b>	–	–	210	335	<b>13</b>
<b>Ergebnis vor Steuern</b>	531	335	– 164	– 506	<b>108</b>
<b>Jahresüberschuss/-fehlbetrag</b>	283	201	– 138	– 695	<b>61</b>
<b>– in Prozent vom Umsatz</b>	5,3	3,9	– 3,3	– 18,6	<b>1,8</b>
<b>Cashflow<sup>1)</sup></b>	552	402	51	– 121	<b>235</b>
<b>– in Prozent vom Umsatz</b>	10,3	7,9	1,2	– 3,2	<b>7,0</b>
<b>Free Cashflow</b>	17	– 323	207	114	<b>154</b>
<b>Investitionen</b>	237	252	243	164	<b>162</b>
<b>ROCE in Prozent<sup>1)2)</sup></b>	20,9	12,9	2,7	0,3	<b>6,7</b>
<b>Wertbeitrag in Prozent<sup>1)2)</sup></b>	9,8	2,1	– 7,7	– 9,9	<b>– 3,1</b>
<b>Bilanzsumme</b>	5.442	5.735	5.131	4.232	<b>3.629</b>
<b>Anlagevermögen</b>	1.229	1.316	1.157	897	<b>832</b>
<b>Umlaufvermögen</b>	4.213	4.419	3.974	3.335	<b>2.797</b>
<b>Eigenkapital</b>	2.450	2.470	1.950	1.230	<b>1.230</b>
<b>Fremdkapital</b>	2.992	3.265	3.181	3.002	<b>2.399</b>
<b>Eigenkapitalquote in Prozent</b>	45,0	43,1	38,0	29,1	<b>33,9</b>
<b>Eigenkapitalrendite in Prozent<sup>3)</sup></b>	11,6	8,1	– 7,1	– 56,5	<b>5,0</b>
<b>Finanzschulden<sup>4)</sup></b>	341	922	796	718	<b>587</b>
<b>Nettofinanzverschuldung<sup>5)</sup></b>	– 146	483	398	278	<b>102</b>
<b>Cashflow je Aktie in €<sup>1)</sup></b>	6,10	4,85	1,16	– 1,40	<b>2,74</b>
<b>Ergebnis je Aktie in €</b>	3,30	2,32	– 1,67	– 8,16	<b>0,64</b>
<b>Dividende in €</b>	1,80	1,40	–	–	<b>0,30</b>
<b>Dividendenrendite in Prozent<sup>6)</sup></b>	2,73	2,77	–	–	<b>1,22</b>
<b>Aktienkurs zum Geschäftsjahresende in €</b>	65,99	50,06	16,21	27,99	<b>24,65</b>
<b>Börsenkapitalisierung zum Geschäftsjahresende</b>	5.669	4.301	1.393	2.405	<b>2.118</b>
<b>Arbeitnehmer im Jahresdurchschnitt<sup>7)</sup></b>	24.271	24.905	23.787	22.641	<b>18.671</b>

<sup>1)</sup> Vorjahreswerte angepasst

<sup>2)</sup> Vor Sondermaßnahmen

<sup>3)</sup> Nach Steuern

<sup>4)</sup> Bankverbindlichkeiten inkl. Schuldscheindarlehen und Wandelanleihe

<sup>5)</sup> Die Summe der Finanzschulden abzüglich der Wertpapiere des Umlaufvermögens und der Flüssigen Mittel

<sup>6)</sup> Bezogen auf den Jahresendkurs

<sup>7)</sup> Gewerbliche Arbeitnehmer und Angestellte

## > DIE ZAHLEN

GESCHÄFTSBERICHT 2004/2005

### KONZERNABSCHLUSS DER HEIDELBERGER DRUCKMASCHINEN AKTIENGESELLSCHAFT

---

<b>2</b>	Gewinn- und Verlustrechnung
<b>3</b>	Bilanz
<b>5</b>	Kapitalflussrechnung
<b>6</b>	Entwicklung des Eigenkapitals und der Anteile anderer Gesellschafter
<b>8</b>	Anhang
<b>8</b>	Entwicklung des Anlagevermögens
<b>10</b>	Segmentberichterstattung
<b>12</b>	Erläuterungen
<b>68</b>	Bestätigungsvermerk
<b>70</b>	Wesentliche Beteiligungen
<b>72</b>	Bericht des Aufsichtsrats
<b>77</b>	Corporate Governance
<b>80</b>	Angaben zu den Organen

**Konzern-Gewinn-  
und Verlustrechnung  
2004/2005**
**> GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG<sup>1)</sup>**

Angaben in Tausend €	Anhang	1. 4. 2003 bis 31. 3. 2004	1. 4. 2004 bis 31. 3. 2005
Umsatzerlöse	8	3.745.994	3.360.267
– davon: Discontinuing Operations		(631.872)	(153.175)
Bestandsveränderung der Erzeugnisse		– 76.194	46.898
Andere aktivierte Eigenleistungen		80.803	64.691
<b>Gesamtleistung</b>		<b>3.750.603</b>	<b>3.471.856</b>
Sonstige betriebliche Erträge	9	283.942	238.005
Materialaufwand	10	1.566.842	1.510.032
Personalaufwand	11	1.293.646	1.138.143
Abschreibungen		173.648	114.220
Sonstige betriebliche Aufwendungen	12	920.984	780.338
Ergebnis der betrieblichen Tätigkeit vor Sondermaßnahmen		<u>79.425</u>	<u>167.128</u>
Aufwendungen aus Sondermaßnahmen	13	335.024	13.074
Ergebnis der betrieblichen Tätigkeit nach Sondermaßnahmen		– 255.599	154.054
– davon: Discontinuing Operations		<u>(– 316.465)</u>	<u>(– 42.009)</u>
Ergebnis aus Finanzanlagen und aus Wertpapieren des Umlaufvermögens	14	– 195.639	1.850
– davon: Ergebnis aus der Equity-Bewertung		(– 186.454)	(– 9.466)
– davon: Discontinuing Operations		(– 187.773)	(– 8.236)
Zinsergebnis	15	– 55.147	– 48.373
Finanzergebnis		<u>– 250.786</u>	<u>– 46.523</u>
<b>Ergebnis vor Steuern</b>		<b>– 506.385</b>	<b>107.531</b>
– davon: Discontinuing Operations		(– 516.882)	(– 54.650)
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	16	188.515	46.415
– davon: Discontinuing Operations		(136.263)	(7.626)
<b>Jahresfehlbetrag/-überschuss</b>		<b>– 694.900</b>	<b>61.116</b>
– davon: Discontinuing Operations		<u>(– 653.145)</u>	<u>(– 62.276)</u>
Anteile anderer Gesellschafter		6.033	6.057
Jahresfehlbetrag/-überschuss Anteil Heidelberg		– 700.933	55.059
<b>Unverwässertes/Verwässertes Ergebnis je Aktie nach IAS 33 (in €/Aktie)<sup>2)</sup></b>	35	<b>– 8,16</b>	<b>0,64</b>
– davon: Discontinuing Operations		(– 7,60)	(– 0,73)

<sup>1)</sup> Die Vorjahreszahlen wurden auf Grund der Neuausrichtung des Heidelberg-Konzerns angepasst, siehe Tz. 3

<sup>2)</sup> Das Ergebnis je Aktie vor Sondermaßnahmen beträgt 0,79 € (Vorjahr: – 1,49 €)



**Konzernbilanz  
zum 31. März 2005**



> **AKTIVA**

Angaben in Tausend €	Anhang	31. 3. 2004	31. 3. 2005
<b>Anlagevermögen</b>			
Immaterielle Vermögenswerte	17	219.535	239.943
Sachanlagen	18	629.858	539.090
Finanzanlagen <sup>1)</sup>	19	47.517	53.103
		<u>896.910</u>	<u>832.136</u>
<b>Umlaufvermögen</b>			
Vorräte	20	930.783	785.666
Forderungen aus Absatzfinanzierung	21	769.182	564.677
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	21	713.226	575.766
Andere Forderungen und sonstige Vermögenswerte	21	241.764	240.192
Wertpapiere	22	347.619	353.828
Flüssige Mittel	22	91.824	131.376
		<u>3.094.398</u>	<u>2.651.505</u>
<b>Latente Steuern</b>	23	214.389	123.123
<b>Rechnungsabgrenzungsposten</b>	24	26.755	22.525
		<u>4.232.452</u>	<u>3.629.289</u>
<b>- davon: Discontinuing Operations</b>			
Digital		(107.022)	(-)
Web Systems <sup>2)</sup>		(348.080)	(-)

<sup>1)</sup> Davon: nach der Equity-Methode bilanzierte Finanzanlagen 0 Tsd € (Vorjahr: 7.090 Tsd €)

<sup>2)</sup> Einschließlich Web Finishing

## &gt; PASSIVA

Angaben in Tausend €	Anhang	31. 3. 2004	31. 3. 2005
<b>Eigenkapital/</b>			
<b>Anteile anderer Gesellschafter</b>	25		
Gezeichnetes Kapital		219.926	219.926
Kapital- und Gewinnrücklagen		1.679.358	920.159
Jahresfehlbetrag/-überschuss Anteil Heidelberg		- 700.933	55.059
		1.198.351	1.195.144
Anteile anderer Gesellschafter		31.299	35.330
		1.229.650	1.230.474
<b>Rückstellungen</b>	26		
Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen	27	582.774	594.532
Steuerrückstellungen	28	170.474	172.806
Sonstige Rückstellungen	29	773.518	479.705
		1.526.766	1.247.043
<b>Verbindlichkeiten</b>			
Finanzverbindlichkeiten <sup>1)</sup>	30	748.881	615.430
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	31	266.983	211.430
Sonstige Verbindlichkeiten	31	331.905	209.772
		1.347.769	1.036.632
<b>Latente Steuern</b>	23	80.265	66.902
<b>Rechnungsabgrenzungsposten</b>	32	48.002	48.238
		4.232.452	3.629.289
<b>- davon: Discontinuing Operations<sup>2)</sup></b>			
Digital		(121.274)	(-)
Web Systems <sup>3)</sup>		(310.842)	(-)

<sup>1)</sup> Davon: langfristige verzinsliche Finanzverbindlichkeiten 377.741 Tsd € (Vorjahr: 61.271 Tsd €)

<sup>2)</sup> Ohne Eigenkapital/Anteile anderer Gesellschafter/interne Refinanzierung

<sup>3)</sup> Einschließlich Web Finishing

> KONZERN-KAPITALFLUSSRECHNUNG 2004/2005<sup>1)</sup>

Angaben in Tausend €	2003/2004	2004/2005
Jahresfehlbetrag/-überschuss	- 694.900	61.116
Abschreibungen / Zuschreibungen auf Anlagevermögen / Auflösung negativer Unterschiedsbetrag	333.915	115.609
Veränderung der Pensionsrückstellungen	22.936	24.587
Veränderung der latenten Steuern / Steuerrückstellungen	154.019	33.423
Ergebnis aus der Equity-Bewertung <sup>2)</sup>	68.386	9.466
Ergebnis aus dem Abgang von Anlagevermögen	- 5.011	- 8.955
<b>Cashflow</b>	- 120.655	235.246
– davon: Discontinuing Operations	(- 299.193)	(- 40.866)
Veränderung Vorräte <sup>3)</sup>	140.512	- 53.691
Veränderung Absatzfinanzierung	77.302	177.688
Veränderung Forderungen / Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	94.974	39.410
Veränderung der sonstigen Rückstellungen <sup>4)</sup>	99.932	- 78.352
Veränderung bei sonstigen Bilanzpositionen	- 4.674	- 57.243
<b>Sonstige operative Veränderungen</b>	408.046	27.812
<b>Mittelzufluss aus laufender Geschäftstätigkeit</b>	287.391	263.058
– davon: Discontinuing Operations	(- 123.089)	(- 88.958)
Immaterielle Vermögenswerte / Sachanlagen		
Investitionen	- 164.378	- 162.046
Einnahmen aus Abgängen	46.268	56.399
Finanzanlagen		
Investitionen	- 58.794	- 10.071
Einnahmen aus Abgängen	3.295	6.359
<b>Mittelabfluss aus der Investitionstätigkeit</b>	- 173.609	- 109.359
– davon: Discontinuing Operations	(- 66.253)	(- 12.579)
<b>Free Cashflow</b>	113.782	153.699
– davon: Discontinuing Operations	(- 189.342)	(- 101.537)
Dividendenzahlung	- 1.538	- 1.817
Aufnahme von Finanzschulden	365.242	741.739
Tilgung von Finanzschulden	- 435.474	- 877.214
<b>Mittelabfluss aus Finanzierungstätigkeit</b>	- 71.770	- 137.292
– davon: Discontinuing Operations	(191.198)	(104.116)
<b>Zahlungswirksame Veränderung des Finanzmittelbestandes</b>	42.012	16.407
<b>Finanzmittelbestand zum Jahresanfang</b>	82.771	120.092
Konsolidierungskreisänderungen	- 1.915	- 2.877
Währungsanpassungen	- 2.776	- 2.085
Zahlungswirksame Veränderung des Finanzmittelbestandes	42.012	16.407
<b>Finanzmittelbestand zum Jahresende</b>	120.092	131.537

<sup>1)</sup> Die Kapitalflussrechnung wird unter Tz. 36 erläutert

<sup>2)</sup> Im Geschäftsjahr 2003/2004: ohne außerplanmäßige Abschreibung im Zusammenhang mit Discontinuing Operations von 118.068 Tsd €

<sup>3)</sup> Im Geschäftsjahr 2003/2004: einschließlich Wertminderungen aus Discontinuing Operations von 27.884 Tsd €

<sup>4)</sup> Im Geschäftsjahr 2003/2004: einschließlich Zuführungen zu Rückstellungen für Discontinuing Operations von 181.110 Tsd €

## > ENTWICKLUNG DES EIGENKAPITALS UND DER ANTEILE ANDERER GESELLSCHAFTER<sup>1)</sup>

	Gewinnrücklagen							Summe Gewinn- rücklagen
	Gezeichnetes Kapital <sup>2)</sup>	Kapital- rücklage	Sonstige Gewinn- rücklagen	Währungs- umrech- nung	Markt- bewertung Sicherungs- geschäfte	Markt- bewertung übrige finanzielle Vermögens- werte		
<b>1. April 2003</b>	219.926	947.804	923.700	44.881	-9.232	-61.449	897.900	
Dividendenzahlung <sup>3)</sup>	-	-	-	-	-	-	-	
Jahresfehlbetrag/-überschuss	-	-946.263	802.492	-	-	-	802.492	
Währungsänderungen	-	-	-	-78.155	-	-	-78.155	
Marktbewertung finanzieller Vermögenswerte / Cashflow-Hedges	-	-	-	-	29.847	38.725	68.572	
Ergebniswirksame Auflösungen	-	-	-	-	-34.509	21.263	-13.246	
Konsolidierungsmaßnahmen/ übrige Veränderungen	-	-	51.135	-50.881	-	-	254	
<b>31. März 2004</b>	<u>219.926</u>	<u>1.541</u>	<u>1.777.327</u>	<u>-84.155</u>	<u>-13.894</u>	<u>-1.461</u>	<u>1.677.817</u>	
<b>1. April 2004</b>	219.926	1.541	1.777.327	-84.155	-13.894	-1.461	1.677.817	
Dividendenzahlung <sup>3)</sup>	-	-	-	-	-	-	-	
Jahresfehlbetrag/-überschuss	-	-	-700.933	-	-	-	-700.933	
Währungsänderungen	-	-	-	-19.623	-	-	-19.623	
Marktbewertung finanzieller Vermögenswerte / Cashflow-Hedges	-	-	-	-	34.158	8.004	42.162	
Ergebniswirksame Auflösungen	-	-	-	-	-23.166	-5.204	-28.370	
Konsolidierungsmaßnahmen/ übrige Veränderungen	-	-1.541	-3.375	-47.519	-	-	-50.894	
<b>31. März 2005</b>	<u>219.926</u>	<u>-</u>	<u>1.073.019</u>	<u>-151.297</u>	<u>-2.902</u>	<u>1.339</u>	<u>920.159</u>	

Angaben in Tausend €

Summe Kapital- und Gewinnrücklagen	Jahresüberschuss/-fehlbetrag Anteil Heidelberg	Anteile des Heidelberg-Konzerns	Anteile anderer Gesellschafter	Summe
1.845.704	-143.771	1.921.859	28.374	1.950.233
-	-	-	-1.538	-1.538
-143.771	-557.162	-700.933	6.033	-694.900
-78.155	-	-78.155	-1.570	-79.725
68.572	-	68.572	-	68.572
-13.246	-	-13.246	-	-13.246
254	-	254	-	254
<u>1.679.358</u>	<u>-700.933</u>	<u>1.198.351</u>	<u>31.299</u>	<u>1.229.650</u>
1.679.358	-700.933	1.198.351	31.299	1.229.650
-	-	-	-1.817	-1.817
-700.933	755.992	55.059	6.057	61.116
-19.623	-	-19.623	-228	-19.851
42.162	-	42.162	-	42.162
-28.370	-	-28.370	-	-28.370
-52.435	-	-52.435	19	-52.416
<u>920.159</u>	<u>55.059</u>	<u>1.195.144</u>	<u>35.330</u>	<u>1.230.474</u>

<sup>1)</sup> Zu weiteren Erläuterungen verweisen wir auf Tz. 25

<sup>2)</sup> Der Heidelberger Druckmaschinen Aktiengesellschaft

<sup>3)</sup> Dividendenzahlung der Gallus Holding AG, St. Gallen, Schweiz

## Konzernanhang für das Geschäftsjahr 1. April 2004 bis 31. März 2005

## &gt; ENTWICKLUNG DES ANLAGEVERMÖGENS

Angaben in Tausend €

	Anschaffungs- und Herstellungskosten						
	Stand 1. 4. 2004	Änderung des Konsoli- dierungs- kreises	Zugänge	Um- buchungen	Währungs- anpas- sungen	Abgänge	Stand 31. 3. 2005
<b>Immaterielle Vermögenswerte</b>							
Geschäfts- oder Firmenwerte	213.844	- 6.288	-	-	8	125.449	82.115
Entwicklungskosten	194.341	- 35.483	32.858	-	143	582	191.277
Software/Sonstige Rechte	121.780	- 11.554	9.493	964	- 662	17.407	102.614
Geleistete Anzahlungen	2.006	-	2.070	- 964	- 17	26	3.069
	<u>531.971</u>	<u>- 53.325</u>	<u>44.421</u>	<u>-</u>	<u>- 528</u>	<u>143.464</u>	<u>379.075</u>
<b>Sachanlagen</b>							
Grundstücke und Bauten	866.425	- 73.233	3.489	- 68.546	- 1.848	20.452	705.835
Anlageimmobilien	-	-	12	70.447	-	-	70.459
Technische Anlagen und Maschinen	717.680	- 139.551	38.357	3.801	- 65	27.462	592.760
Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	855.906	- 48.972	79.149	1.177	- 2.832	103.289	781.139
Geleistete Anzahlungen und Anlagen im Bau	7.410	- 725	7.595	- 6.879	15	17	7.399
	<u>2.447.421</u>	<u>- 262.481</u>	<u>128.602</u>	<u>-</u>	<u>- 4.730</u>	<u>151.220</u>	<u>2.157.592</u>
<b>Finanzanlagen</b>							
Anteile an verbundenen Unternehmen	28.818	60.858	301	-	- 416	63.865	25.696
Ausleihungen an verbundene Unternehmen	7.050	-	306	-	- 161	296	6.899
Anteile an assoziierten Unternehmen/Jointventures	311.710	-	7.590	- 3.901	1.271	316.670	-
Sonstige Beteiligungen	13.879	-	13.876	3.901	- 665	-	30.991
Wertpapiere des Anlagevermögens	9.193	- 95	1.016	-	- 148	214	9.752
Sonstige Ausleihungen	3.489	-	858	-	-	1.032	3.315
	<u>374.139</u>	<u>60.763</u>	<u>23.947</u>	<u>-</u>	<u>- 119</u>	<u>382.077</u>	<u>76.653</u>
<b>Anlagevermögen</b>	<u>3.353.531</u>	<u>- 255.043</u>	<u>196.970</u>	<u>-</u>	<u>- 5.377</u>	<u>676.761</u>	<u>2.613.320</u>

<sup>1)</sup> Außerplanmäßige Abschreibungen (Vorjahr: 187.976 Tsd €)

Stand 1.4.2004	Änderung des Konsoli- dierungs- kreises	Abschrei- bungen	Auf- lösungen/ Um- buchungen	Währungs- anpas- sungen	Abgänge	Zuschrei- bungen	Kumulierte Abschreibungen		Buchwerte	
							Stand 31.3.2005	Stand 31.3.2004	Stand 31.3.2005	
131.512	- 6.555	-	-	7	124.964	-	-	82.332	82.115	
82.559	- 35.395	10.845	-	55	272	-	57.792	111.782	133.485	
98.365	- 9.572	9.848	-	- 39	16.497	- 765	81.340	23.415	21.274	
-	-	-	-	-	-	-	-	2.006	3.069	
<u>312.436</u>	<u>- 51.522</u>	<u>20.693</u>	<u>-</u>	<u>23</u>	<u>141.733</u>	<u>- 765</u>	<u>139.132</u>	<u>219.535</u>	<u>239.943</u>	
510.855	- 39.049	19.080	- 41.022	- 777	8.856	- 174	440.057	355.570	265.778	
-	-	2.022	41.022	-	-	-	43.044	-	27.415	
596.869	- 101.551	22.960	160	502	18.978	-	499.962	120.811	92.798	
709.839	- 43.211	49.465	- 160	- 2.965	77.529	-	635.439	146.067	145.700	
-	-	-	-	-	-	-	-	7.410	7.399	
<u>1.817.563</u>	<u>- 183.811</u>	<u>93.527</u>	<u>-</u>	<u>- 3.240</u>	<u>105.363</u>	<u>- 174</u>	<u>1.618.502</u>	<u>629.858</u>	<u>539.090</u>	
14.537	-	-	-	- 409	-	-	14.128	14.281	11.568	
5.688	-	-	-	- 162	-	-	5.526	1.362	1.373	
304.620	-	8.236	-	1.020	313.876	-	-	7.090	-	
230	-	795	-	-	-	-	1.025	13.649	29.966	
1.084	-	1.397	-	- 70	-	-	2.411	8.109	7.341	
463	-	136	-	-	139	-	460	3.026	2.855	
326.622	-	10.564 <sup>1)</sup>	-	379	314.015	-	23.550	47.517	53.103	
<u>2.456.621</u>	<u>- 235.333</u>	<u>124.784</u>	<u>-</u>	<u>- 2.838</u>	<u>561.111</u>	<u>- 939</u>	<u>1.781.184</u>	<u>896.910</u>	<u>832.136</u>	

## Konzern-Segmentberichterstattung 2004/2005

### > SEGMENTINFORMATIONEN NACH SPARTEN

	Angaben in Tausend €						
	Press		Postpress		Financial Services		
	1.4.2003 bis 31.3.2004	<b>1.4.2004 bis 31.3.2005</b>	1.4.2003 bis 31.3.2004	<b>1.4.2004 bis 31.3.2005</b>	1.4.2003 bis 31.3.2004	<b>1.4.2004 bis 31.3.2005</b>	
Außenumsatz	2.670.154	2.797.207	358.694	348.376	85.274	61.509	
Planmäßige Abschreibungen	129.094	103.239	8.417	4.655	599	660	
Nicht zahlungswirksame Aufwendungen	280.700	291.654	28.979	37.371	51.789	21.460	
Forschungs- und Entwicklungskosten	195.972	173.270	31.806	23.173	–	–	
Ergebnis der betrieblichen Tätigkeit vor Sondermaßnahmen	151.058	183.366	– 18.158	– 2.246	40.750	26.116	
Aufwendungen aus Sondermaßnahmen	56.894	10.782	31.076	391	24.814	–	
– davon: außerplanmäßige Abschreibungen	(–)	(–)	(12.513)	(–)	(–)	(–)	
Ergebnis der betrieblichen Tätigkeit nach Sondermaßnahmen	94.164	172.584	– 49.234	– 2.637	15.936	26.116	
Ergebnis aus der Equity-Bewertung	1.319	– 1.230	–	–	–	–	
Buchwert der Anteile an Equity-Unternehmen	7.090	–	–	–	–	–	
Investitionen	133.859	142.942	12.003	14.415	2.008	772	
Segmentvermögen	2.107.463	2.134.143	225.834	254.563	797.398	590.557	
Segmentschulden	1.378.123	1.349.353	121.374	100.914	211.838	162.056	
Anzahl Mitarbeiter	16.957	16.653	2.022	1.946	85	80	

### > SEGMENTINFORMATIONEN NACH REGIONEN

	Angaben in Tausend €						
	Europe, Middle East and Africa		Eastern Europe		North America		
	1.4.2003 bis 31.3.2004	<b>1.4.2004 bis 31.3.2005</b>	1.4.2003 bis 31.3.2004	<b>1.4.2004 bis 31.3.2005</b>	1.4.2003 bis 31.3.2004	<b>1.4.2004 bis 31.3.2005</b>	
Außenumsatz nach Sitz der Abnehmer	1.272.932	1.363.567	364.806	366.268	554.342	517.708	
Investitionen	136.671	129.055	4.759	5.050	1.766	19.278	
Segmentvermögen	1.757.105	1.800.480	226.351	156.771	437.958	359.982	

Zu weiteren Erläuterungen verweisen wir auf Tz. 37



Continuing Operations		Discontinuing Operations		Heidelberg-Konzern	
1. 4. 2003 bis 31. 3. 2004	<b>1. 4. 2004 bis 31. 3. 2005</b>	1. 4. 2003 bis 31. 3. 2004	<b>1. 4. 2004 bis 31. 3. 2005</b>	1. 4. 2003 bis 31. 3. 2004	<b>1. 4. 2004 bis 31. 3. 2005</b>
3.114.122	3.207.092	631.872	153.175	3.745.994	3.360.267
138.110	108.554	35.538	5.666	173.648	114.220
361.468	350.485	74.401	54.139	435.869	404.624
227.778	196.443	89.006	14.491	316.784	210.934
173.650	207.236	- 94.225	- 40.108	79.425	167.128
112.784	11.173	222.240	1.901	335.024	13.074
(12.513)	(-)	(33.180)	(-)	(45.693)	(-)
60.866	196.063	- 316.465	- 42.009	- 255.599	154.054
1.319	- 1.230	- 187.773	- 8.236	- 186.454	- 9.466
7.090	-	-	-	7.090	-
147.870	158.129	16.508	3.917	164.378	162.046
3.130.695	2.979.263	387.798	-	3.518.493	2.979.263
1.711.335	1.612.323	416.824	-	2.128.159	1.612.323
19.064	18.679	3.718	-	22.782	18.679

Latin America		Asia/Pacific		Continuing Operations		Discontinuing Operations		Heidelberg-Konzern	
1. 4. 2003 bis 31. 3. 2004	<b>1. 4. 2004 bis 31. 3. 2005</b>	1. 4. 2003 bis 31. 3. 2004	<b>1. 4. 2004 bis 31. 3. 2005</b>	1. 4. 2003 bis 31. 3. 2004	<b>1. 4. 2004 bis 31. 3. 2005</b>	1. 4. 2003 bis 31. 3. 2004	<b>1. 4. 2004 bis 31. 3. 2005</b>	1. 4. 2003 bis 31. 3. 2004	<b>1. 4. 2004 bis 31. 3. 2005</b>
129.982	137.322	792.060	822.227	3.114.122	3.207.092	631.872	153.175	3.745.994	3.360.267
2.552	1.850	2.122	2.896	147.870	158.129	16.508	3.917	164.378	162.046
227.363	249.344	481.918	412.686	3.130.695	2.979.263	387.798	-	3.518.493	2.979.263

## Erläuterungen

### 1 Grundlagen für die Aufstellung des Konzernabschlusses

Wir haben den Konzernabschluss auf der Grundlage der am Bilanzstichtag verpflichtend in Kraft getretenen International Financial Reporting Standards (IFRS) aufgestellt. Die IFRS umfassen die vom International Accounting Standards Board (IASB) neu erlassenen IFRS, die International Accounting Standards (IAS) sowie die Interpretationen des International Financial Reporting Interpretations Committee (IFRIC) und des Standing Interpretations Committee (SIC).

Die Voraussetzungen des § 292a HGB für die Befreiung von der Pflicht zur Aufstellung eines Konzernabschlusses nach deutschem Handelsrecht sind erfüllt. Die Beurteilung dieser Voraussetzungen basiert auf dem vom Deutschen Standardisierungsrat veröffentlichten Deutschen Rechnungslegungsstandard Nr. 1 (DRS 1).

Gemäß IAS 36 (revised 2004) werden die aktivierten Geschäfts- oder Firmenwerte ab dem 1. April 2004 nicht mehr planmäßig abgeschrieben. Stattdessen werden die Wertansätze der Geschäfts- oder Firmenwerte jährlich bzw. bei Vorliegen entsprechender Anhaltspunkte für eine Wertminderung einem Wertminderungstest (Impairment-Test) unterzogen.

Die im Rahmen des ›Improvement Project‹ des IASB verabschiedeten Änderungen verschiedener Standards oder erstmals verlaublichen Standards werden im Geschäftsjahr 2005/2006 Anwendung finden.

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. Die Gewinn- und Verlustrechnung ist nach dem Gesamtkostenverfahren aufgestellt. Die angefallenen Restrukturierungsaufwendungen und die Sonderaufwendungen aus Discontinuing Operations (›Aufgabe von Geschäftsbereichen‹) des Vorjahrs werden in der Gewinn- und Verlustrechnung in der Position ›Aufwendungen aus Sondermaßnahmen‹ ausgewiesen.

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 (vgl. Tz. 6).

### 2 Wesentliche Unterschiede zwischen HGB und IFRS

Gegenüber den handelsrechtlichen Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden ergeben sich für Heidelberg die nachfolgenden wesentlichen Unterschiede:

- > Bewertung der Vorräte (IAS 2),
- > Bildung von latenten Steuern auf der Grundlage der bilanzorientierten Verbindlichkeitsmethode (IAS 12),
- > abweichende Definition der Herstellungskosten beim Sachanlagevermögen (IAS 16),

- > Änderung der Zuordnung des wirtschaftlichen Eigentums bei Finanzierungsleasingverträgen (IAS 17),
- > Bewertung der Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen nach dem Anwartschaftsbarwertverfahren (Projected-Unit-Credit-Methode) unter Berücksichtigung künftiger Gehaltstrends und der Korridorregelung (IAS 19),
- > Umrechnung monetärer Valutaforderungen und Valutaverbindlichkeiten zum Stichtagskurs (IAS 21),
- > keine planmäßige Abschreibung der Geschäfts- oder Firmenwerte; Abschreibung ausschließlich auf der Grundlage von Werthaltigkeitstests (IFRS 3 i.V.m. IAS 36 (2004)),
- > Konsolidierung der Spezialfonds (IAS 27 in Verbindung mit SIC 12),
- > Verzicht auf die Bildung von Aufwandsrückstellungen sowie keine Bildung von sonstigen Rückstellungen, soweit die Wahrscheinlichkeit der Inanspruchnahme unter 50 Prozent liegt; langfristige Rückstellungen werden zum Barwert angesetzt (IAS 37),
- > Aktivierung von selbst erstellten Vermögenswerten des Anlagevermögens – insbesondere von Entwicklungskosten – bei Vorliegen bestimmter Aktivierungsvoraussetzungen (IAS 38),
- > Ansatz und Bewertung von originären und derivativen Finanzinstrumenten (IAS 39).

### 3 Neuausrichtung des Heidelberg-Konzerns

#### **Discontinuing Operations (›Aufgabe von Geschäftsbereichen‹):**

Am 7. März 2004 wurde der Vertrag über den Verkauf des Geschäftsbereiches ›Digital‹ mit Eastman Kodak Company, New Jersey, USA, unterschrieben. Nach Erfüllung der vertraglichen Bedingungen wurde der Vertrag am 1. Mai 2004 wirksam. Die Vereinbarung gilt für die Produktion, den Service und den Vertrieb unserer digitalen Schwarzweiß- und Farbdruckmaschinen.

Am 6. August 2004 wurde der Vertrag mit Goss International Corporation, Delaware, USA, über den Verkauf der Rollenoffset-Sparte (›Web Systems‹) wirksam. Die Transaktion umfasste bei Heidelberg die Geschäftsfelder Commercial Web, Zeitungsdruckmaschinen sowie in den USA Weiterverarbeitungsanlagen für Rollendruckmaschinen. In ausgewählten Ländern führen wir für Goss International Corporation den Vertrieb und den Service fort. Heidelberg hält als neuer Gesellschafter 15 Prozent der Anteile an der Goss International Corporation, Delaware, USA.

#### **Continuing Operations (›Fortführung von Geschäftsbereichen‹):**

Nach der Neuausrichtung des Heidelberg-Konzerns konzentrieren wir uns auf die Geschäftsbereiche ›Press‹ (Sheetfed inkl. Prepress und Gallus sowie Web Systems Distribution) und ›Postpress‹ (Druckweiterverarbeitung). Hinzu

kommt der Geschäftsbereich ›Financial Services‹, der unser gesamtes Dienstleistungsangebot im Bereich Absatzfinanzierung umfasst. Die Struktur der Segmentberichterstattung haben wir dementsprechend bereits zum 1. April 2004 angepasst. Zur Steigerung der Transparenz der Berichterstattung haben wir – unter Anpassung der Vorjahreszahlen – die Zinserträge und die Zinsaufwendungen des Geschäftsbereiches ›Financial Services‹ in die Umsatzerlöse bzw. in den Materialaufwand umgegliedert.

Auf Grund der Neuausrichtung sowie des Verbleibs von Forderungen aus Absatzfinanzierung bei Heidelberg im Zusammenhang mit der Aufgabe von Geschäftsbereichen ergaben sich nachfolgende Anpassungen der Vorjahreszahlen:

	Bisher	Angepasst	Veränderung
Umsatzerlöse	3.660.720	3.745.994	85.274
Materialaufwand	1.541.414	1.566.842	25.428
Ergebnis der betrieblichen Tätigkeit vor Sondermaßnahmen	19.579	79.425	59.846
Restrukturierungsaufwendungen	93.053	117.867	24.814
Sonderaufwendungen aus Discontinuing Operations	241.971	217.157	– 24.814
Aufwendungen aus Sondermaßnahmen	335.024	335.024	–
Sonstige Zinsen und ähnliche Erträge	91.660	6.386	– 85.274
Zinsen und ähnliche Aufwendungen	86.961	61.533	– 25.428
Zinsergebnis	4.699	– 55.147	– 59.846
Ergebnis vor Steuern	– 506.385	– 506.385	–
– davon: Discontinuing Operations	(– 541.696)	(– 516.882)	(24.814)

#### 4 Konsolidierungskreis

In den Konzernabschluss werden neben der Heidelberger Druckmaschinen Aktiengesellschaft 79 (Vorjahr: 82) in- und ausländische Gesellschaften einbezogen, bei denen die Heidelberger Druckmaschinen Aktiengesellschaft die Möglichkeit hat, beherrschenden Einfluss (Control-Verhältnis) im Sinne des IAS 27 auszuüben. 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 Anteile an Tochterunternehmen von untergeordneter Bedeutung sind, werden sie nicht einbezogen. Die Aufstellung des Anteilsbesitzes des Heidelberg-Konzerns wird beim Handelsregister des Amtsgerichts Heidelberg (HRB 4) hinterlegt. Die wesentlichen in den Konzernabschluss einbezogenen Tochterunternehmen sind dem Anhang als Anlage ›Wesentliche Beteiligungen‹ beigefügt.

Die in den Konzernabschluss einbezogenen und nicht einbezogenen Unternehmen verteilen sich wie folgt auf In- und Ausland:

	Inland 31.3.2005	Ausland 31.3.2005	<b>Gesamt</b> <b>31.3.2005</b>	Gesamt 31.3.2004
Vollkonsolidierte Gesellschaften <sup>1)</sup>	14	66	80	83
Auf Grund untergeordneter Bedeutung nicht konsolidierte Gesellschaften	8	26	34	37
Assoziierte Unternehmen, nach der Equity-Methode bewertet	–	–	–	2
Assoziierte Unternehmen, auf Grund untergeordneter Bedeutung nicht nach der Equity-Methode bewertet	–	3	3	2
Sonstige Beteiligungen	–	5	5	3
	<u>22</u>	<u>100</u>	<u>122</u>	<u>127</u>

<sup>1)</sup> Einschließlich fünf Spezialfonds

Gegenüber dem Vorjahr veränderte sich der Konsolidierungskreis wie folgt:

> Erstkonsolidierung:

Im Berichtsjahr wurden unsere Tochtergesellschaften HJP Service & Education Center Co. Ltd., Tokio, Japan, und Heidelberg International Finance B.V., Boxmeer, Niederlande, erstmals in den Konsolidierungskreis aufgenommen.

> Entkonsolidierung:

Im Berichtsjahr wurden folgende Gesellschaften auf Grund des Verkaufs der Geschäftsbereiche ›Digital‹ und ›Web Systems‹ entkonsolidiert:

- NexPress GmbH, Kiel;
- Heidelberg Digital LLC, Rochester, USA;
- NexPress Solutions LLC, Rochester, USA (Equity-Methode);
- Heidelberg Web Systems S.A., Montataire, Frankreich;
- Heidelberg Web Systems Inc., Dover, USA.

Auf Grund von untergeordneter Bedeutung für den Heidelberg-Konzern wird des Weiteren die Heidelberg Middle East FZ Co., Dubai, Vereinigte Arabische Emirate, nicht mehr nach der Equity-Methode bewertet.

> Verschmelzung:

Zum 1. April 2004 wurde die Brehmer Buchbindereimaschinen GmbH, Leipzig, auf die Heidelberg Postpress Deutschland GmbH, Heidelberg, verschmolzen.

Aus der Änderung des Konsolidierungskreises ergeben sich die nachfolgenden Auswirkungen:

	2003/2004	2004/2005
Anlagevermögen	- 4.846	- 19.710
Umlaufvermögen	6.300	- 316.769
<b>Aktiva</b>	<b>1.454</b>	<b>- 336.479</b>
Eigenkapital	-	- 7
Fremdkapital	1.454	- 336.472
<b>Passiva</b>	<b>1.454</b>	<b>- 336.479</b>
Umsatzerlöse	42.099	- 322.394
Jahresergebnis	- 2.899	535.352

Die nach der Equity-Methode bewerteten Gesellschaften weisen folgende anteilige Werte aus:

	2003/2004	2004/2005
Anlagevermögen	124.185	-
Umlaufvermögen	37.121	-
- davon: langfristige Vermögenswerte	(10.603)	(-)
<b>Aktiva</b>	<b>161.306</b>	<b>-</b>
Eigenkapital	125.158	-
Fremdkapital	36.148	-
- davon: langfristige Schulden	(2.361)	(-)
<b>Passiva</b>	<b>161.306</b>	<b>-</b>
Umsatzerlöse	121.303	7.819
Erträge	1.720	306
Aufwendungen	191.409	17.591
Jahresfehlbetrag	- 68.386	- 9.466

Auf Grund des Verkaufs der NexPress Solutions LLC, Rochester, sowie der Umklassifizierung der Heidelberg Middle East FZ Co., Dubai, wird zum Bilanzstichtag keine Equity-Bewertung durchgeführt.

## 5 Konsolidierungsgrundsätze

Gemäß IFRS 3, der zusammen mit IAS 36 (2004) und IAS 38 (2004) ab dem Berichtsjahr angewendet werden muss, sind alle Unternehmenszusammenschlüsse nach der Erwerbsmethode zu bilanzieren.

Gemäß IFRS 3 in Verbindung mit IAS 36 (2004) werden die aktivierten Geschäfts- oder Firmenwerte ab dem Berichtsjahr nicht mehr planmäßig abgeschrieben. Hingegen werden die Buchwerte der Geschäfts- oder Firmenwerte bei Vorliegen von Anhaltspunkten für eine Wertminderung einem Wertminderungstest (Impairment-Test) unterzogen. Unabhängig davon, ob irgendein Anhaltspunkt für eine Wertminderung vorliegt, werden die Geschäfts- oder Firmenwerte jährlich auf eine Wertminderung überprüft (Impairment-Test). Eine außerplanmäßige Abschreibung erfolgt in den Fällen, in denen 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.

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 sind um Zwischenergebnisse bereinigt worden. Bei den ergebniswirksamen Konsolidierungsvorgängen werden die ertragsteuerlichen Auswirkungen berücksichtigt und entsprechende latente Steuern in Ansatz gebracht.

## 6 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 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 Konzeptes der funktionalen Währung (IAS 21) nach der ›modifizierten Stichtagskursmethode‹. Da unsere Tochtergesellschaften ihre Geschäfte in finanzieller, wirtschaftlicher und organisatorischer Hinsicht selbstständig betreiben, ist grundsätzlich 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 erfolgsneutral mit den Gewinnrücklagen verrechnet.

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

Der Währungsumrechnung liegen die nachfolgenden wesentlichen Wechselkurse zu Grunde:

	Jahresdurchschnittskurse		Stichtagskurse	
	2003/2004	2004/2005	2003/2004	2004/2005
	1 € =	1 € =	1 € =	1 € =
<b>USD</b>	1,1780	1,2642	1,2187	1,2943
<b>GBP</b>	0,6925	0,6832	0,6681	0,6877
<b>AUD</b>	1,6935	1,7085	1,6179	1,6790
<b>HKD</b>	9,1673	9,8528	9,5012	10,0949
<b>CAD</b>	1,5916	1,6081	1,5922	1,5685
<b>JPY</b>	132,4325	135,6800	128,9900	139,1300

USD = US-Dollar

GBP = Britisches Pfund

AUD = Australischer Dollar

HKD = Hongkong-Dollar

CAD = Kanadischer Dollar

JPY = Japanischer Yen

Die Währungsänderungen haben sich wie folgt ausgewirkt:

	2003/2004	2004/2005
Anlagevermögen	- 33.937	- 2.539
Umlaufvermögen	- 94.730	- 27.842
<b>Aktiva</b>	<b>- 128.667</b>	<b>- 30.381</b>
Eigenkapital	- 79.725	- 19.851
Fremdkapital	- 48.942	- 10.530
<b>Passiva</b>	<b>- 128.667</b>	<b>- 30.381</b>
Umsatzerlöse <sup>1)</sup>	- 267.234	- 65.082

<sup>1)</sup> Vorjahreszahl wurde angepasst, siehe Tz. 3



## 7 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 Jahresabschluss 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 konzerneinheitlicher Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden erstellt. Bei den nach der Equity-Methode bewerteten Unternehmen werden dieselben Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden für die Ermittlung des anteiligen Eigenkapitals zu Grunde gelegt.

### Stetigkeit der Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden

Die Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden wurden grundsätzlich beibehalten.

### Immaterielle Vermögenswerte

Sämtliche immaterielle Vermögenswerte – außer Geschäfts- oder Firmenwerte – weisen eine begrenzte Nutzungsdauer auf und werden deshalb planmäßig abgeschrieben. Geschäfts- oder Firmenwerte werden ab dem Berichtsjahr gemäß IFRS 3 in Verbindung mit IAS 36 (2004) nicht mehr planmäßig abgeschrieben, sondern 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. Außerplanmäßige Abschreibungen wurden im Vorjahr im Rahmen der Restrukturierungsmaßnahmen sowie der Aufgabe von Geschäftsbereichen (›Discontinuing Operations‹) vorgenommen. Selbst geschaffene immaterielle Vermögenswerte werden insoweit aktiviert, als die Ansatzkriterien des IAS 38 erfüllt sind. Die Herstellungskosten umfassen dabei im Wesentlichen 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 Herstellungskosten umfassen dabei die direkt oder indirekt dem Entwicklungsprozess zurechenbaren Kosten. Die planmäßige 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 planmäßiger linearer Abschreibungen sowie außerplanmäßiger Abschreibungen, die im Rahmen der Restrukturierungsmaßnahmen vorgenommen wurden, bewertet. Die Herstellungskosten umfassen alle direkt bzw. indirekt dem Herstellungsprozess zurechenbaren Kosten.

Eine Neubewertung des Sachanlagevermögens entsprechend dem Wahlrecht des IAS 16 erfolgte nicht.

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

Kosten für die Reparatur von Sachanlagen werden grundsätzlich aufwandswirksam behandelt. Eine Aktivierung erfolgt nur dann, wenn die Kosten zu einer Erweiterung oder wesentlichen Verbesserung des jeweiligen Vermögenswertes führen.

### **Anlageimmobilien**

Anlageimmobilien (IAS 40: Als Finanzinvestition gehaltene Immobilien) werden mit den fortgeführten Anschaffungs- bzw. Herstellungskosten bilanziert. Im Anhang erfolgt die Angabe des beizulegenden Zeitwerts dieser Anlageimmobilien, der nach international anerkannten Bewertungsmethoden ermittelt oder aus dem aktuellen Marktpreis vergleichbarer Immobilien abgeleitet wird.

### **Finanzierungsleasingverträge**

Im Rahmen von Finanzierungsleasingverträgen 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 zum Zeitpunkt des Vertrags-

abschlusses zum beizulegenden Zeitwert oder zum niedrigeren Barwert der Mindestleasingzahlungen. Die Abschreibungen erfolgen nach der linearen Abschreibungsmethode auf der Grundlage der wirtschaftlichen Nutzungsdauer bzw. der kürzeren Vertragslaufzeit.

### Planmäßige Abschreibungen

Die planmäßigen Abschreibungen auf Gegenstände des Anlagevermögens werden 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

### Außerplanmäßige Abschreibungen

Bei allen immateriellen Vermögenswerten (einschließlich der aktivierten Entwicklungskosten) sowie allen Gegenständen des Sachanlagevermögens wird die Werthaltigkeit des Buchwerts am Ende jedes Geschäftsjahrs systematisch überprüft. Soweit der erzielbare Betrag des Vermögenswerts den Buchwert unterschreitet, wird eine außerplanmäßige Abschreibung vorgenommen. Der erzielbare Wert ist jeweils der höhere der beiden Beträge aus Nettoveräußerungswert und dem Barwert der geschätzten Mittelzuflüsse aus dem Vermögenswert. 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 außerplanmäßige Abschreibung erfolgt eine Zuschreibung bis zur Höhe der um planmäßige 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 irgendein Anhaltspunkt für eine Wertminderung vorliegt, werden die Geschäfts- oder Firmenwerte jährlich auf eine Wertminderung überprüft (Impairment-Test). Eine außerplanmäßige Abschreibung erfolgt in den Fällen, in denen der erzielbare Betrag den Buchwert einer zahlungsmittelgenerierenden Einheit, der ein Geschäfts- oder Firmenwert zugeordnet wurde, unterschreitet.

### Jointventures und assoziierte Unternehmen

Die Anteile an Jointventures und an assoziierten Unternehmen werden nach der Equity-Methode bewertet. Eine Anwendung der Quotenkonsolidierung findet nicht statt. Die Anschaffungskosten von nach der Equity-Methode einbezogenen Gesellschaften werden jährlich um Eigenkapitalveränderungen erhöht beziehungsweise vermindert, soweit diese auf den Heidelberg-Anteil entfallen.

### Beteiligungen und Wertpapiere

Die Regelungen des IAS 39 sehen für solche Finanzinstrumente die Unterteilung in ›als zu Handelszwecken gehalten‹, ›bis zur Endfälligkeit zu halten‹ oder ›zur Veräußerung verfügbar‹ vor.

Beteiligungen (einschließlich Anteile an verbundenen Unternehmen), Wertpapiere des Anlagevermögens und Wertpapiere des Umlaufvermögens werden als ›zur Veräußerung verfügbar‹ eingestuft. Auf der Grundlage des IAS 39 sind diese Finanzinstrumente grundsätzlich zum beizulegenden Zeitwert anzusetzen. Die Wertpapiere des Anlagevermögens und des Umlaufvermögens werden grundsätzlich zu Börsenkursen bewertet, sofern dieser Wert verlässlich ermittelt werden kann. Die Erstbewertung erfolgt zum Erfüllungstag. 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. Gemäß IAS 39 werden in den Fällen, in denen objektive substanzielle Hinweise für eine Wertminderung eines Vermögenswerts gegeben sind, entsprechende Abschreibungen vorgenommen.

Im Berichtsjahr wurden keine Übertragungen zwischen den verschiedenen Kategorien vorgenommen.

Die angemessene Klassifizierung der Wertpapiere wird zum Kaufzeitpunkt festgelegt und zum jeweiligen Bilanzstichtag überprüft. Alle üblichen Käufe und Verkäufe von Finanzinvestitionen werden zum Erfüllungstag bilanziert.

### Ausleihungen

Bei den Ausleihungen handelt es sich um von uns ausgereichte Kredite, die nach IAS 39 zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet werden. Langfristige unverzinsliche und niedrigverzinsliche Ausleihungen werden zum Barwert bilanziert. Bei Vorliegen objektiver substanzieller Hinweise für eine Wertminderung werden außerplanmäßige Abschreibungen vorgenommen.

### Vorräte

Die Vorräte werden mit dem niedrigeren Wert aus Anschaffungs- oder Herstellungskosten und Nettoveräußerungswert angesetzt. Der Ermittlung der Wertansätze liegt grundsätzlich das gewogene Durchschnittswertverfahren zu Grunde; für bestimmte Vorräte wird die Fifo-Methode angewandt.

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 zu Grunde gelegt, die auf Grund 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.

### 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 Finanzierungsleasing.

Finanzierungsleasing umfasst vermietete Anlagen, die wirtschaftlich als Anlagenverkäufe mit langfristiger Finanzierung anzusehen sind. Diese Forderungen werden gemäß IAS 17 in Höhe der abgezinsten zukünftigen Mindestleasingzahlungen angesetzt.

Im Rahmen der Absatzfinanzierung können sich Bonitäts- und Ausfallrisiken insoweit ergeben, dass unsere Kunden ihren Zahlungsverpflichtungen nicht nachkommen und dadurch Vermögensverluste auftreten. Erkennbare Ausfallrisiken werden durch Bildung von Risikovorsorgen in ausreichender Höhe berücksichtigt.

### **Andere Forderungen und sonstige Vermögenswerte**

Die anderen Forderungen und sonstigen Vermögenswerte werden zu den fortgeführten Anschaffungskosten bewertet. Allen erkennbaren Ausfallrisiken wurde durch entsprechende Abwertungen Rechnung getragen.

### **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. Zum Bilanzstichtag lagen keine wesentlichen Aufträge vor, die eine Bilanzierung entsprechend IAS 11 erfordern.

### **Flüssige Mittel**

Die Kassenbestände und Guthaben bei Kreditinstituten sind zum Nennbetrag bilanziert.

### **Latente Steuern**

Latente Steuern 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 bzw. der Organgesellschaften und auf entsprechende Konsolidierungsvorgänge gebildet. Überdies sind aktive latente Steuern für künftige Vermögensvorteile aus steuerlichen Verlustvorträgen zu berücksichtigen. Aktive latente Steuern für Bilanzierungs- und Bewertungsunterschiede sowie für steuerliche Verlustvorträge haben wir jedoch nur berücksichtigt, soweit die Realisierung hinreichend konkretisiert ist. 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 37,61 Prozent (Vorjahr: 39,28 Prozent) zu Grunde gelegt. Neben der Körperschaftsteuer von 25 Prozent und dem Solidaritätszuschlag von 5,5 Prozent wurde der durchschnittliche Gewerbeertragsteuersatz berücksichtigt.

Eine Abzinsung aktiver und passiver latenter Steuern 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.

### Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen

Die Pensionen und ähnliche Verpflichtungen umfassen die Versorgungsverpflichtungen des Konzerns sowohl aus leistungsorientierten als auch aus beitragsorientierten Altersversorgungssystemen. Bei leistungsorientierten Altersversorgungssystemen werden die Pensionsverpflichtungen nach der so genannten ›Projected-Unit-Credit-Methode‹ ermittelt (IAS 19). Hierzu werden jährlich versicherungsmathematische Gutachten eingeholt. Der Berechnung liegen Trendannahmen für die Gehaltsentwicklung von 2,75 Prozent (Vorjahr: 3,0 Prozent), für die Rentenentwicklung von 1,75 Prozent (Vorjahr: 2,0 Prozent) sowie ein Abzinsungssatz von 4,75 Prozent (Vorjahr: 5,5 Prozent) zu Grunde. Die Sterbewahrscheinlichkeiten werden nach den aktuellen Sterbetafeln von Heubeck bzw. vergleichbaren ausländischen Sterbetafeln ermittelt. Bei beitragsorientierten Altersversorgungssystemen (z. B. Direktversicherungen) werden die einzahlungspflichtigen Beiträge unmittelbar als Aufwand verrechnet. Rückstellungen für Pensionsverpflichtungen werden dafür nicht gebildet, da unser Unternehmen in diesen Fällen neben der Verpflichtung zur Prämienzahlung keiner zusätzlichen Verpflichtung unterliegt. Versicherungsmathematische Gewinne und Verluste, die außerhalb einer Bandbreite von 10 Prozent des höheren Betrags aus Verpflichtungsumfang und Zeitwert des Planvermögens liegen, sind über die durchschnittliche Restdienstzeit zu verteilen. Der Dienstzeitaufwand wird unter Personalaufwand ausgewiesen, der Zinsanteil der Rückstellungszuführung im Finanzergebnis.

### Sonstige Rückstellungen

Sonstige 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. Rückstellungen werden nur für rechtliche oder faktische Verpflichtungen gegenüber Dritten gebildet. Positive Erfolgsbeiträge im Sinne des IAS 37 lagen keine vor und wurden deshalb nicht bilanziert. 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 zu Grunde gelegten Zinssätze sind abhängig von der entsprechenden Laufzeit der Verpflichtung.

### **Verbindlichkeiten**

Verbindlichkeiten sind nach IAS 39 zu fortgeführten Anschaffungskosten passiviert. Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasingverträgen werden in Höhe des Barwerts der Mindestleasingzahlungen passiviert.

### **Erhaltene Anzahlungen**

Von Kunden erhaltene Anzahlungen werden unter den Verbindlichkeiten passiviert.

### **Rechnungsabgrenzungsposten**

Die passiven Rechnungsabgrenzungsposten werden, soweit sie steuerfreie Zulagen und steuerpflichtige Zuschüsse für Investitionen betreffen, entsprechend dem Abschreibungsverlauf linear vereinnahmt.

### **Derivative Finanzinstrumente**

Unter derivativen Finanzinstrumenten sind 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.

Derivate werden generell nur im Zusammenhang mit korrespondierenden Grundgeschäften abgeschlossen. Der Umfang der Sicherung durch Finanzderivate erstreckt sich auf gebuchte, schwebende und hochwahrscheinliche antizipierte Grundgeschäfte.

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

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 Sicherungsgeschäfts. Ein aus der Marktwertänderung des 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 Derivate erfolgt bis zum Eintritt des jeweils gesicherten Grundgeschäfts erfolgsneutral im Eigenkapital.

#### **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.

## Erläuterungen zur Gewinn- und Verlustrechnung

### 8 Umsatzerlöse

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.

Auf Grund der Neustrukturierung beinhalten die Umsatzerlöse die im Zusammenhang mit dem Geschäftsbereich ›Financial Services‹ stehenden Zinserträge. Die Vorjahreszahlen wurden entsprechend angepasst.

Wesentliche Auftragsertelöse aus der Anwendung der ›Percentage-of-Completion-Methode‹ bei **kundenspezifischer Auftragsfertigung** lagen wie bereits im Vorjahr nicht vor.

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 Service-Verträgen erfolgt in der Regel eine lineare Verteilung der Umsätze.

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

Die Erläuterungen zu den Umsatzerlösen erfolgen in den Berichten aus den Sparten und den Berichten aus den Regionen.

### 9 Sonstige betriebliche Erträge

	2003/2004	2004/2005
Auflösung von sonstigen Rückstellungen	77.920	102.580
Erträge aus abgeschriebenen Forderungen	30.291	23.347
Einnahmen aus betrieblichen Einrichtungen	15.888	21.024
Währungskursgewinne	26.013	17.647
Erträge aus Abgängen von immateriellen Vermögenswerten und Sachanlagen	12.259	10.258
Erträge aus Auftragsforschung	45.076	8.166
Übrige Erträge	76.495	54.983
	<u>283.942</u>	<u>238.005</u>

Der Rückgang der Erträge aus der Auftragsforschung steht im Zusammenhang mit der NexPress GmbH, Kiel, die bereits im 1. Quartal des Berichtsjahrs entkonsolidiert wurde. Die übrigen Erträge beinhalten eine Vielzahl von Einzelsachverhalten. Den Währungskursgewinnen stehen Währungskursverluste gegenüber, die in den sonstigen betrieblichen Aufwendungen ausgewiesen sind.

**10 Materialaufwand**

	2003/2004	2004/2005
Aufwendungen für Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe und für bezogene Waren	1.399.092	1.328.830
Aufwendungen für bezogene Leistungen	142.322	164.486
Zinsaufwand Financial Services	25.428	16.716
	<u>1.566.842</u>	<u>1.510.032</u>

Auf Grund der Neustrukturierung wird der anteilige Zinsaufwand im Zusammenhang mit dem Geschäftsbereich ›Financial Services‹ im Materialaufwand gezeigt. Die Vorjahreszahlen wurden entsprechend angepasst (siehe Tz. 3).

Die auf die Gesamtleistung bezogene Materialquote hat sich von 41,8 Prozent auf 43,5 Prozent erhöht.

**11 Personalaufwand und Anzahl der Mitarbeiter**

	2003/2004	2004/2005
Löhne und Gehälter	1.053.229	924.251
Soziale Abgaben und Aufwendungen für Altersversorgung und für Unterstützung	240.417	213.892
– davon: für Altersversorgung	(28.263)	(33.021)
	<u>1.293.646</u>	<u>1.138.143</u>

Die Aufwendungen für Altersversorgung umfassen den Aufwand für Versorgungsansprüche ohne den entsprechenden Zinsanteil, der unter der Position Zinsen und ähnliche Aufwendungen ausgewiesen wird.

Die Anzahl der **Mitarbeiter** betrug:

	Durchschnitt		Stand	
	2003/2004	2004/2005	31. 3. 2004	31. 3. 2005
Gewerbliche Arbeitnehmer	9.846	7.351	9.503	7.090
Angestellte	12.795	11.320	12.515	10.911
Auszubildende	849	780	764	678
	<u>23.490</u>	<u>19.451</u>	<u>22.782</u>	<u>18.679</u>

## 12 Sonstige betriebliche Aufwendungen

	2003/2004	2004/2005
Andere Lieferungen und Leistungen, soweit nicht im Materialaufwand enthalten	137.509	139.289
Sondereinzelkosten des Vertriebs inklusive Frachtkosten	95.632	92.201
Mieten, Pachten, Leasing (ohne Fuhrpark)	88.332	70.885
Fahrt- und Reisekosten	77.590	63.176
Wertberichtigungen auf Forderungen und sonstige Vermögenswerte	92.580	53.334
Informationstechnologie	45.343	49.071
Zuführungen zu Rückstellungen mehrere Aufwandsarten betreffend	68.531	41.432
Rechts- und Beratungskosten	30.169	24.892
Versicherungen	22.528	20.900
Post- und Zahlungsverkehr	19.899	15.518
Öffentlich-rechtliche Gebühren und sonstige Steuern	20.206	14.528
Fuhrpark	13.557	13.470
Betriebliche Einrichtungen	13.439	10.748
Währungskursverluste	5.180	10.534
Sonstige Forschungs- und Entwicklungskosten	17.582	10.197
Lizenzgebühren	10.859	6.019
Provisionen	6.915	5.701
Büromaterial, Zeitungen, Fachliteratur	5.785	4.511
Verluste aus Abgängen von immateriellen Vermögenswerten und Sachanlagen	5.881	1.447
Übrige Gemeinkosten	143.467	132.485
	<b>920.984</b>	<b>780.338</b>

In den sonstigen betrieblichen Aufwendungen spiegeln sich im Wesentlichen die Geschäftsentwicklung, die Neuausrichtung des Heidelberg-Konzerns und die Umsetzung des Programms zur Kostensenkung und Effizienzsteigerung wider.

### 13 Aufwendungen aus Sondermaßnahmen

	2003/2004	2004/2005
Außerplanmäßige Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen	12.716	–
Materialaufwand	3.926	–
Personalaufwand	33.966	1.402
Sonstige Kosten <sup>1)</sup>	67.259	11.672
<b>Restrukturierungsaufwendungen</b>	<b>117.867</b>	<b>13.074</b>
Außerplanmäßige Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen	32.977	–
Materialaufwand	27.884	–
Personalaufwand	18.989	–
Sonstige Kosten <sup>1)</sup>	137.307	–
<b>Sonderaufwendungen aus Discontinuing Operations</b>	<b>217.157</b>	<b>–</b>
<b>Aufwendungen aus Sondermaßnahmen</b>	<b>335.024</b>	<b>13.074</b>

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

Die Restrukturierungsaufwendungen betreffen unser Programm zur mittelfristigen Kostensenkung und Effizienzsteigerung.

Die Sonderaufwendungen aus Discontinuing Operations des Vorjahres sind auf Grund der Aufgabe der Geschäftsbereiche ›Digital‹ und ›Web Systems‹ angefallen.

### 14 Ergebnis aus Finanzanlagen und aus Wertpapieren des Umlaufvermögens

	2003/2004	2004/2005
Ergebnis aus der Equity-Bewertung	– 186.454	– 9.466
– davon: außerplanmäßige Abschreibungen im Zusammenhang mit Discontinuing Operations	(– 118.068)	(–)
Aufwendungen aus Finanzanlagen	3.648	10.446
– davon: verbundene Unternehmen	(3.454)	(8.100)
Erträge aus Ausleihungen/Wertpapieren des Finanzanlagevermögens	1.246	3.487
Erträge aus Gewinnabführungsverträgen	532	893
Aufwendungen aus Verlustübernahme	76	115
<b>Ergebnis aus Finanzanlagen</b>	<b>– 188.400</b>	<b>– 15.647</b>
<b>Ergebnis aus Wertpapieren des Umlaufvermögens</b>	<b>– 7.239</b>	<b>17.497</b>
	<b>– 195.639</b>	<b>1.850</b>

Das Ergebnis aus Wertpapieren des Umlaufvermögens umfasst ausschließlich das Ergebnis der Spezialfonds.

Im Ergebnis aus Finanzanlagen sind Aufwendungen aus Discontinuing Operations in Höhe von 8.236 Tsd € (Vorjahr: 187.773 Tsd €) enthalten. Die außerplanmäßigen Abschreibungen im Zusammenhang mit Discontinuing Operations des Vorjahres betreffen die NexPress Solutions LLC, Rochester, USA.

Das Ergebnis der Spezialfonds des Vorjahrs beinhaltet aufwandswirksam erfasste nachhaltige Wertminderungen auf Wertpapiere in Höhe von 20.000 Tsd €. Im Berichtsjahr wurden ertragswirksame Wertaufholungen in Höhe von 4.424 Tsd € vorgenommen.

In den Aufwendungen aus Finanzanlagen sind Abschreibungen auf Finanzanlagen in Höhe von 1.397 Tsd € (Vorjahr: 203 Tsd €) enthalten.

Die Erträge aus Gewinnabführungsverträgen betreffen die Print-Assekuranz Versicherungsvermittlungsgesellschaft mbH, Heidelberg, sowie die Heidelberg Catering Services GmbH, Wiesloch. Die Aufwendungen aus Verlustübernahme resultieren aus der Sporthotel Heidelberger Druckmaschinen GmbH, Heidelberg.

## 15 Zinsergebnis

Das Zinsergebnis gliedert sich wie folgt auf:

	2003/2004	2004/2005
Zinsen aus Geldanlagen	1.424	1.146
Sonstige Zinserträge	4.962	5.442
– davon: verbundene Unternehmen	(447)	(1.434)
<b>Sonstige Zinsen und ähnliche Erträge</b>	<b>6.386</b>	<b>6.588</b>
Bankzinsen	16.632	16.043
Zinsen für Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	94	53
Sonstige Zinsaufwendungen	44.807	38.865
– davon: Zinsanteil aus		
Zuführungen zu Pensionsrückstellungen	(28.965)	(26.126)
– davon: verbundene Unternehmen	(57)	(76)
<b>Zinsen und ähnliche Aufwendungen</b>	<b>61.533</b>	<b>54.961</b>
<b>Zinsergebnis</b>	<b>- 55.147</b>	<b>- 48.373</b>

Auf Grund der Neustrukturierung werden die im Zusammenhang mit dem Geschäftsbereich ›Financial Services‹ stehenden Zinserträge und Zinsaufwendungen in den Umsatzerlösen bzw. im Materialaufwand ausgewiesen. Die Vorjahreszahlen wurden aus Gründen der Vergleichbarkeit entsprechend angepasst (siehe Tz. 3).

## 16 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:

	2003/2004	2004/2005
<b>Effektive Steuern</b>		
Inland	- 4.222	7.412
Ausland	11.803	8.357
	<u>7.581</u>	<u>15.769</u>
<b>Latente Steuern</b>		
Inland	41.614	5.042
Ausland	139.320	25.604
davon: Sonderaufwendungen im Zusammenhang mit Discontinuing Operations <sup>1)</sup>		
Digital	(18.159)	(-)
Web Systems	(97.583)	(-)
	<u>180.934</u>	<u>30.646</u>
	<u>188.515</u>	<u>46.415</u>

<sup>1)</sup> Gesamtsumme: 0 Tsd € (Vorjahr: 115.742 Tsd €)

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

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

Wesentliche Änderungen des Steueraufwands durch die Änderung der jeweiligen nationalen Steuersätze haben sich nicht ergeben.

Aus der Einführung neuer nationaler Steuern resultieren keine Auswirkungen auf die latenten Steuern.

Darüber hinaus ergibt sich auf Grund der Beibehaltung der Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden weder ein zusätzlicher Steueraufwand noch ein Steuerertrag.

Steueraufwendungen im Rahmen von außerordentlichen Aufwendungen sind nicht angefallen.

Die Steueraufwendungen aus Discontinuing Operations betragen insgesamt 7.626 Tsd € (Vorjahr: 136.263 Tsd €). Davon entfallen auf den Geschäftsbereich ›Web Systems‹ (einschließlich ›Web Finishing‹) Steueraufwendungen in Höhe von 10.737 Tsd € (Vorjahr: 108.657 Tsd €) sowie auf den Geschäftsbereich ›Digital‹ Steuererträge in Höhe von 3.111 Tsd € (Vorjahr: 27.606 Tsd € Steueraufwendungen).

Der gesamte Vortrag noch nicht genutzter steuerlicher Verluste in Höhe von 629.230 Tsd € (Vorjahr: 1.026.990 Tsd €) betrifft insbesondere ausländische Tochtergesellschaften. Der Betrag der steuerlichen Verlustvorträge, für die keine latenten Steueransprüche gebildet wurden, beträgt 547.875 Tsd € (Vorjahr: 966.419 Tsd €). Von diesen sind 1.339 Tsd € bis in das Jahr 2006, 192 Tsd € bis 2007, 420 Tsd € bis 2008, 650 Tsd € bis 2009, 497 Tsd € bis 2010 und 544.777 Tsd € bis 2011 und später nutzbar.

Die Steuern vom Einkommen und vom Ertrag werden durch die Bildung von aktiven latenten Steuern für den Vortrag noch nicht genutzter steuerlicher Verluste in Höhe von 12.889 Tsd € vermindert (Vorjahr: Erhöhung 116.048 Tsd €).

Im Berichtsjahr wurden – wie bereits im Vorjahr – keine aktiven latenten Steuern auf bislang noch nicht berücksichtigte steuerliche Verlustvorträge gebildet. Für steuerliche Verlustvorträge werden latente Steueransprüche nur angesetzt, wenn ihre Realisierung in der nächsten Zukunft gewährleistet ist. Abschreibungen auf in den Vorjahren gebildete aktive latente Steuern auf Verlustvorträge wurden im Berichtsjahr in Höhe von 4.152 Tsd € (Vorjahr: 139.798 €) vorgenommen.

Die effektiven Steuern werden im Berichtsjahr auf Grund bislang nicht berücksichtigter aktiver latenter Steuern auf Verlustvorträge um 6.441 Tsd € (Vorjahr: 1.036 Tsd €) entlastet. Die noch nicht genutzten Steuergutschriften, für welche in der Bilanz keine latenten Steueransprüche aktiviert wurden, betragen 7.327 Tsd € (Vorjahr: 13.251 Tsd €) und verfallen spätestens am 31. März 2024.

Die periodenfremden Aufwendungen und Erträge aus effektiven Ertragsteuern betragen 289 Tsd € (Vorjahr: 22.910 Tsd €) sowie 615 Tsd € (Vorjahr: 14.881 Tsd €).



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

	2003/2004	2004/2005
Ergebnis vor Steuern	-506.385	107.531
Theoretischer Steuersatz in Prozent <sup>1)</sup>	39,28	37,61
<b>Theoretischer Steuerertrag/-aufwand</b>	<b>-198.908</b>	<b>40.442</b>
Veränderung des theoretischen Steuerertrags/-aufwands:		
- Abweichender Steuersatz	-3.207	-10.466
- Verluste	97.905	27.857
- Steuermindernng durch steuerfreie Erträge/sonstige Abzugsbeträge	-9.127	-22.465
- Steuererhöhung auf Grund nicht abzugsfähiger Aufwendungen	12.705	12.070
- Sonderaufwendungen aus Discontinuing Operations / Restrukturierungsaufwendungen	284.803	-
- Veränderung Steuerrückstellungen / Steuern Vorjahre	-3.971	591
- Sonstiges	8.315	-1.614
<b>Steuern vom Einkommen und vom Ertrag</b>	<b>188.515</b>	<b>46.415</b>
<b>Steuerquote in Prozent</b>	<b>-37,23</b>	<b>43,16</b>

<sup>1)</sup> Die Verringerung des theoretischen Steuersatzes resultiert aus der Anpassung der Gewerbesteuer-Hebesätze

Der theoretische Steuersatz basiert auf dem inländischen Ertragsteuersatz, der sich aus der Körperschaftsteuer (25 Prozent) und dem Solidaritätszuschlag (5,5 Prozent) sowie der durchschnittlichen Gewerbesteuer zusammensetzt.

## Erläuterungen zur Bilanz

### 17 Immaterielle Vermögenswerte

Der Buchwert der immateriellen Vermögenswerte hat sich in den Geschäftsjahren 2003/2004 und 2004/2005 folgendermaßen entwickelt:

	2003/2004	2004/2005
<b>Stand Geschäftsjahresbeginn</b>	265.842	219.535
Änderung des Konsolidierungskreises	502	- 1.803
Zugänge	56.239	44.421
Abschreibungen	97.253	20.693
Währungsanpassungen	- 4.071	- 551
Abgänge	2.217	1.731
Sonstiges	493	765
<b>Stand Geschäftsjahresende</b>	219.535	239.943

Der Buchwert der immateriellen Vermögenswerte zum 31. März 2005 setzt sich zusammen aus: Geschäfts- oder Firmenwerte (82.115 Tsd €), Entwicklungskosten (133.485 Tsd €), Software/sonstige Rechte (21.274 Tsd €) und geleisteten Anzahlungen (3.069 Tsd €).

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 Geschäfts- oder Firmenwerte zahlungsmittelgenerierender Einheiten auf der Segmentebene zugeordnet worden. Die Buchwerte der den Segmenten ›Press‹ und ›Postpress‹ zugeordneten Geschäfts- oder Firmenwerte betragen 66.014 Tsd € (Vorjahr: 65.718 Tsd €) bzw. 16.101 Tsd € (Vorjahr: 16.101 Tsd €). Der Buchwert des im Vorjahr ausgewiesenen Geschäfts- oder Firmenwerts des Segments ›Digital‹ in Höhe von 513 Tsd € ist auf Grund des Verkaufs vollständig abgegangen.

Gemäß IAS 36 (2004) wird im Rahmen des Impairment-Tests der erzielbare Betrag der zahlungsmittelgenerierenden Einheiten durch den beizulegenden Zeitwert abzüglich Veräußerungskosten bzw. den 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. Auf der Grundlage eines Verfahrens der Unternehmensbewertung wird der beizulegende Zeitwert ermittelt. Der Ermittlung des beizulegenden Zeitwerts und des Nutzungswerts liegen die vom Vorstand genehmigten Cashflow-Planungen zu Grunde, die auf der Mittelfristplanung für eine Periode von fünf Jahren basieren. Diese Planungen resultieren aus den Erfahrungen der Vergangenheit sowie auf den Erwartungen über die künftige Marktentwicklung.

Die Mittelfristplanung basiert auf Annahmen hinsichtlich der künftigen Entwicklung der aus volks- und finanzwirtschaftlichen Studien resultierenden Rahmendaten und des Zinsniveaus bzw. der Nominallöhne.

Die Diskontierungssätze werden auf der Grundlage von Marktdaten entwickelt und betragen für die zahlungsmittelgenerierenden Einheiten 7,6 Prozent nach Steuern bzw. 11,7 Prozent vor Steuern.

Die aktivierten **Entwicklungskosten** beziehen sich im Wesentlichen auf die Entwicklung von Anlagen im Geschäftsbereich ›Press‹. Die im Berichtsjahr nicht zu aktivierenden Entwicklungskosten aus allen Geschäftsbereichen – einschließlich der Forschungskosten – belaufen sich auf 178.076 Tsd € (Vorjahr: 268.308 Tsd €).

## 18 Sachanlagen

Der beizulegende Zeitwert der Anlageimmobilien (IAS 40: Als Finanzinvestition gehaltene Immobilien) beträgt 51.150 Tsd €. Er wurde von unabhängigen Gutachtern ermittelt oder aus bestehenden Vorverträgen abgeleitet. Im laufenden Geschäftsjahr sind nur unwesentliche Erträge bzw. Aufwendungen im Zusammenhang mit Anlageimmobilien angefallen.

Die Buchwerte der im Anlagevermögen aktivierten Vermögenswerte aus Finanzierungsleasingverträgen, bei denen wir als Leasingnehmer auftreten, betragen bei den anderen Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung 13.283 Tsd € (Vorjahr: 4.559 Tsd €).

Die Buchwerte der im Anlagevermögen aktivierten Vermögenswerte, die wir im Rahmen von Operating-Leasingverhältnissen an unsere Kunden vermietet haben, sind von wirtschaftlich untergeordneter Bedeutung.

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

Bei den Finanzierungsleasingverträgen, bei denen unsere Kunden als wirtschaftliche Eigentümer anzusehen sind, sind in Höhe der abgezinsten zukünftigen Mindestleasingzahlungen im Umlaufvermögen entsprechende Forderungen aktiviert. Die Leasinggegenstände werden somit nicht in unserem Anlagevermögen ausgewiesen.

## 19 Finanzanlagen

Die außerplanmäßigen Abschreibungen betreffen im Wesentlichen den Ergebnisanteil aus der Anwendung der Equity-Methode. Eine detaillierte Darstellung ist aus der Entwicklung des Anlagevermögens ersichtlich.

Die Anteile an verbundenen Unternehmen, die sonstigen Beteiligungen sowie die Wertpapiere des Anlagevermögens werden in Höhe von 48.875 Tsd € (Vorjahr: 36.039 Tsd €) als ›zur Veräußerung verfügbar‹ klassifiziert.

Während des Berichtsjahrs ergaben sich bei den ›zur Veräußerung verfügbaren‹ Vermögenswerten keine wesentlichen Veränderungen der Marktwerte.

Aus dem Verkauf von Finanzanlagen wurden im Berichtsjahr keine wesentlichen Gewinne bzw. Verluste realisiert.

## 20 Vorräte

	31. 3. 2004	31. 3. 2005
Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe	172.428	119.474
Unfertige Erzeugnisse, unfertige Leistungen	339.640	275.136
Fertige Erzeugnisse und Waren	412.709	387.225
Geleistete Anzahlungen	6.006	3.831
	<u>930.783</u>	<u>785.666</u>

Der Buchwert der Vorräte, die zum Nettoveräußerungswert bilanziert werden, beläuft sich auf 56.136 Tsd € (Vorjahr: 84.531 Tsd €). Die Gründe für die Abwertung auf den niedrigeren Nettoveräußerungswert liegen insbesondere in den verringerten Marktrealisierungschancen eines geringen Teils unserer Vorräte. Sowohl im Berichtsjahr als auch im Vorjahr verfügen wir über keine verpfändeten Vorräte.

## 21 Forderungen und sonstige Vermögenswerte

	31. 3. 2004	davon Restlaufzeit			31. 3. 2005	davon Restlaufzeit		
		bis 1 Jahr	von 1 bis 5 Jahre	über 5 Jahre		bis 1 Jahr	von 1 bis 5 Jahre	über 5 Jahre
<b>Forderungen aus Absatzfinanzierung</b>	<u>769.182</u>	<u>164.598</u>	<u>356.951</u>	<u>247.633</u>	<u>564.677</u>	<u>171.993</u>	<u>277.832</u>	<u>114.852</u>
<b>Forderungen aus Lieferungen und Leistungen</b>	<u>713.226</u>	<u>703.490</u>	<u>9.736</u>	<u>–</u>	<u>575.766</u>	<u>575.766</u>	<u>–</u>	<u>–</u>
<b>Andere Forderungen und sonstige Vermögenswerte</b>								
Forderungen gegen verbundene Unternehmen	54.258	53.886	372	–	27.020	27.020	–	–
Forderungen gegen assoziierte Unternehmen / Jointventures	22.071	22.071	–	–	–	–	–	–
Steuererstattungsansprüche	51.608	51.584	24	–	30.218	29.201	1.017	–
Darlehen	775	485	259	31	705	639	66	–
Derivative Finanzinstrumente	31.302	27.226	4.076	–	36.628	24.982	11.646	–
Zinsabgrenzungen	6.812	6.812	–	–	5.497	5.497	–	–
Übrige Vermögenswerte	<u>74.938</u>	<u>52.379</u>	<u>16.206</u>	<u>6.353</u>	<u>140.124</u>	<u>73.632</u>	<u>58.055</u>	<u>8.437</u>
	<u>241.764</u>	<u>214.443</u>	<u>20.937</u>	<u>6.384</u>	<u>240.192</u>	<u>160.971</u>	<u>70.784</u>	<u>8.437</u>

Das im Geschäftsjahr 2001/2002 aufgelegte Programm der Asset-Backed-Transaktion, bei dem Forderungen auf eine hierauf spezialisierte Gesellschaft übertragen wurden, bestand auch im Berichtsjahr weiter. Die Verfügungsmacht über die in diesem Programm befindlichen Forderungen geht unwiderruflich auf diese Gesellschaft über. Deshalb sind diese Forderungen in dem zum Bilanzstichtag ausgewiesenen Gesamtbestand an Forderungen aus Absatzfinanzierung nicht mehr enthalten. Da weder eine Kontrolle noch ein maßgeblicher Einfluss ausgeübt werden kann und diese Gesellschaft solche Geschäfte für eine Vielzahl von anderen Unternehmen abschließt, darf diese Gesellschaft nicht konsolidiert werden. Zum Bilanzstichtag beläuft sich das übertragene Forderungsvolumen auf 98.159 Tsd € (Vorjahr: 181.727 Tsd €).

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

Vertragswährung	Buchwert 31.3.2004	Restlaufzeit in Jahren	Effektiver Zinssatz in Prozent	Buchwert <b>31.3.2005</b>	Restlaufzeit in Jahren	Effektiver Zinssatz in Prozent
USD	283.517	bis 10	bis 12	171.236	bis 9	bis 12
EUR	289.914	bis 8	bis 12	233.151	bis 8	bis 12
JPY	31.221	bis 10	bis 5	25.373	bis 10	bis 5
GBP	49.981	bis 7	bis 14	44.750	bis 7	bis 13
Diverse	114.549	–	–	90.167	–	–
	<u>769.182</u>			<u>564.677</u>		

In den Forderungen aus Absatzfinanzierung sind Leasingforderungen aus Finanzierungsleasingverhältnissen ausgewiesen, bei denen insbesondere unsere Finanzierungsgesellschaften als Leasinggeber auftreten. Den Leasingverträgen liegen folgende Parameter zu Grunde:

	31.3.2004	davon			31.3.2005	davon		
		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	127.972	–	–	–	76.357	–	–	–
Bereits erhaltene Leasingraten	<u>–21.162</u>	–	–	–	<u>–17.402</u>	–	–	–
Ausstehende Leasingraten	106.810	10.017	43.079	53.714	58.955	4.562	22.455	31.938
Zinsanteil der ausstehenden Leasingraten	<u>–21.112</u>	<u>–809</u>	<u>–8.765</u>	<u>–11.538</u>	<u>–7.870</u>	<u>–292</u>	<u>–2.716</u>	<u>–4.862</u>
Barwert der ausstehenden Leasingraten (Buchwert)	<u>85.698</u>	<u>9.208</u>	<u>34.314</u>	<u>42.176</u>	<u>51.085</u>	<u>4.270</u>	<u>19.739</u>	<u>27.076</u>

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

Die Erhöhung der positiven Marktwerte der **derivativen Finanzinstrumente** im Berichtsjahr wurde – nach Berücksichtigung passiver latenter Steuern – in Höhe von 759 Tsd € (Vorjahr: Verminderung 7.099 Tsd €) erfolgsneutral im Eigenkapital (Cashflow-Hedge) ausgewiesen.

Die Erhöhung der positiven Marktwerte der derivativen Finanzinstrumente zur Sicherung von Bilanzpositionen (Fair-Value-Hedge) wurde in Höhe von 3.087 Tsd € (Vorjahr: Verminderung 959 Tsd €) – nach Berücksichtigung von effektiven Steuern – erfolgswirksam erfasst.

Die unter den sonstigen Vermögenswerten bilanzierten Ansprüche, die erst nach dem Abschlussstichtag rechtlich entstehen, sind von untergeordneter wirtschaftlicher Bedeutung.

## 22 Wertpapiere und flüssige Mittel

Die gesamten Wertpapiere des Umlaufvermögens in Höhe von 353.828 Tsd € (Vorjahr: 347.619 Tsd €) werden gemäß IAS 39 als »zur Veräußerung verfügbar« klassifiziert. Die unter dieser Position ausgewiesenen festverzinslichen Wertpapiere betragen 215.970 Tsd € (Vorjahr: 203.413 Tsd €). Darin sind festverzinsliche Wertpapiere in Höhe von 14.988 Tsd € (Vorjahr: 23.107 Tsd €) mit einer Restlaufzeit bis zu einem Jahr enthalten. Die restlichen Wertpapiere des Umlaufvermögens entfallen auf Aktien.

Die nachhaltigen Wertminderungen auf Wertpapiere betragen 10.821 Tsd € (Vorjahr: 20.000 Tsd €). Die Reduzierung der Wertminderung auf Wertpapiere ergibt sich aus dem Abgang wertberichtigter Wertpapiere und der im Berichtsjahr erfolgswirksam durchgeführten Wertaufholung.

Unrealisierte Gewinne aus Änderungen der Marktwerte unter Berücksichtigung latenter Steuern wurden in Höhe von 7.888 Tsd € (Vorjahr: 38.161 Tsd €) erfolgsneutral im Eigenkapital erfasst.

Aus dem Verkauf von Wertpapieren resultiert im Berichtsjahr ein realisierter Gewinn in Höhe von 1.142 Tsd € (Vorjahr: Verlust 446 Tsd €), der in der Gewinn- und Verlustrechnung im Finanzergebnis unter der Position »Ergebnis aus Wertpapieren des Umlaufvermögens« ausgewiesen wird.

Die flüssigen Mittel setzen sich aus Kassenbeständen und Guthaben bei Kreditinstituten zusammen. Verfügungsbeschränkungen liegen bei den flüssigen Mitteln nicht vor. Guthaben bei Kreditinstituten werden ausschließlich zur kurzfristigen Liquiditätsdisposition bei Banken mit zweifelsfreier Bonität gehalten.

## 23 Latente Steuern

Die latenten Steuern sind den nachfolgenden Positionen zuzuordnen:

	31. 3. 2004		31. 3. 2005	
	aktivisch	passivisch	aktivisch	passivisch
Verlustvorträge	23.085	–	30.085	–
Anlagevermögen	16.752	74.303	9.053	68.014
Umlaufvermögen	123.581	91.939	62.380	95.880
Sonderposten mit Rücklageanteil	–	3.480	–	681
Rückstellungen	145.953	–	115.861	–
Verbindlichkeiten	8.599	14.124	14.789	11.372
<b>Bruttobetrag</b>	<b>317.970</b>	<b>183.846</b>	<b>232.168</b>	<b>175.947</b>

Auf der Grundlage der Vorschriften des IAS 12 wurden auf der Ebene der Einzelgesellschaften aktive und passive latente Steuern in Höhe von 109.045 Tsd € (Vorjahr: 103.581 Tsd €) miteinander saldiert.

Im Berichtsjahr sind in Höhe von – 15.272 Tsd € (Vorjahr: – 22.966 Tsd €) latente Steuern aus der Umrechnung ausländischer Abschlüsse und – 31.985 Tsd € (Vorjahr: 2.595 Tsd €) aus der erfolgsneutralen Bewertung mit dem Eigenkapital verrechnet worden.

Die sich aus zukünftigen Ausschüttungen ergebenden Körperschaftsteuerminderungen belaufen sich wie im Vorjahr auf rund 100 Mio € und wurden nicht aktiviert. Diese Körperschaftsteuerminderungen können letztmals im Geschäftsjahr 2019/2020 genutzt werden. Nach dem Steuervergünstigungsabbaugesetz, das ein dreijähriges Moratorium vorsieht, können Körperschaftsteuerminderungen auf Grund von Gewinnausschüttungen erst wieder für das Geschäftsjahr 2005/2006 geltend gemacht werden.

## 24 Rechnungsabgrenzungsposten

Die aktiven Rechnungsabgrenzungsposten betreffen im Wesentlichen abgegrenzte Finanzierungskosten, Versicherungsprämien, Mieten und Pachten sowie Steuern.

Die kurzfristigen aktiven Rechnungsabgrenzungsposten zum Bilanzstichtag belaufen sich auf 22.167 Tsd € (Vorjahr: 25.336 Tsd €).

## 25 Eigenkapital/ Anteile anderer Gesellschafter

### Grundkapital/Anzahl der ausgegebenen Aktien

Das Grundkapital der Heidelberger Druckmaschinen Aktiengesellschaft beträgt unverändert 219.925.708,80 € und ist eingeteilt in 85.908.480 Stückaktien.

Die RWE Gesellschaft für Finanzbeteiligungen mbH, Essen, deren alleinige Gesellschafterin die RWE Aktiengesellschaft, Essen, ist, hat am 7. Mai 2004 in einem beschleunigten Bieterverfahren Aktien der Heidelberger Druckmaschinen Aktiengesellschaft, Heidelberg, direkt veräußert sowie eine Umtauschanleihe auf Aktien der Heidelberger Druckmaschinen Aktiengesellschaft, Heidelberg, begeben. Der Anteil in Höhe von 50,016 Prozent wurde bei institutionellen Investoren platziert. Hiervon ist ein Teilbetrag in Höhe von 15,096 Prozent zur Bedienung der Umtauschanleihe bestimmt.

### Wandelanleihe

Am 9. Februar 2005 wurde 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. 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.

Der Marktwert der Fremdkapitalkomponente und der Marktwert der Eigenkapitalkomponente wurden zum Emissionszeitpunkt der Wandelanleihe ermittelt. Der Marktwert der Fremdkapitalkomponente, die in den langfristigen Finanzverbindlichkeiten enthalten ist, wurde auf der Basis eines Marktzinssatzes für eine entsprechende Festzinsanleihe ermittelt. Die anteiligen Transaktionskosten der Fremdkapitalkomponente wurden hierbei berücksichtigt. Der Restbetrag wurde nach Abzug der darauf entfallenden Trans-



aktionskosten in der Kapitalrücklage erfasst. Daneben erfolgte die erfolgsneutrale Bildung der passiven latenten Steuern gegen die Kapitalrücklage. Die über den Nennbetrag aufgelaufenen Zinsen werden jährlich erfolgswirksam gebildet und unter den ›Sonstigen Rückstellungen‹ ausgewiesen.

Zum Zeitpunkt der Begebung der Wandelanleihe würden den eingeräumten Wandlungsrechten rund 7 Mio nennwertlose Stückaktien aus dem bedingten Kapital entsprechen.

### **Eigene Anteile**

Die Heidelberger Druckmaschinen Aktiengesellschaft verfügt zum Bilanzstichtag über keine eigenen Aktien.

### **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 I).

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 Gewährung von Optionsrechten bzw. Optionspflichten nach Maßgabe der Optionsbedingungen an die Inhaber von Optionsscheinen aus Optionsanleihen bzw. von Wandlungsrechten bzw. Wandlungspflichten nach Maßgabe der Wandelanleihebedingungen an die Inhaber von Wandelanleihen, die auf Grund des Ermächtigungsbeschlusses der Hauptversammlung vom 21. Juli 2004 bis zum 20. Juli 2009 von der Gesellschaft oder einem nachgeordneten Konzernunternehmen ausgegeben werden.

### **Gewinnrücklagen**

Die Gewinnrücklagen umfassen:

- > die in Vorjahren von der Heidelberger Druckmaschinen Aktiengesellschaft und den einbezogenen Tochterunternehmen erwirtschafteten und noch nicht ausgeschütteten Gewinne,
- > die Konsolidierungseffekte,
- > die Wechselkurseffekte und
- > die erfolgsneutrale Marktbewertung aus IAS 39.

Die Veränderung der Gewinnrücklagen aus der Marktbewertung gemäß IAS 39 ist auf die erfolgsneutrale Erfassung unrealisierter Gewinne bei den originären Finanzinstrumenten in Höhe von 2.800 Tsd € (Vorjahr: 59.988 Tsd €) sowie unrealisierter Gewinne bei den derivativen Finanzinstrumenten (Cashflow-Hedge) in Höhe von 10.992 Tsd € (Vorjahr: 4.662 Tsd € unrealisierte Verluste) zurückzuführen.

### Anteile anderer Gesellschafter

Die Anteile anderer Gesellschafter umfassen die Anteile fremder Dritter am Eigenkapital. Die Entwicklung der Anteile anderer Gesellschafter ist in der Eigenkapitalveränderungsrechnung detailliert dargestellt.

### Gewinnverwendung bei der Heidelberger Druckmaschinen Aktiengesellschaft

Gemäß Gewinnverwendungsvorschlag für das Geschäftsjahr 2004/2005 ist der Bilanzgewinn in Höhe von 26.797.241,89 € wie folgt zu verwenden: Ausschüttung einer Dividende von 0,30 € je Stückaktie (Gesamtdividende: 25.772.544,00 €), Einstellung in andere Gewinnrücklagen von 1.000.000,00 € und Vortrag des Restbetrags von 24.697,89 € auf neue Rechnung.

## 26 Rückstellungen

Die Rückstellungen werden im Einzelnen in den Tz. 27 bis 29 erläutert.

	Stand 1.4.2004	Änderung Konsolidie- rungskreis, Währungs- anpassun- gen, Um- buchungen	Verbrauch	Auflösung	Zuführung	Stand 31.3.2005
<b>Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen</b>	582.774	- 12.829	25.962	1.533	52.082	594.532
<b>Steuerrückstellungen</b>	170.474	- 445	8.644	735	12.156	172.806
<b>Sonstige Rückstellungen</b>						
Verpflichtungen aus dem Vertriebsbereich	176.715	- 42.210	56.906	36.461	93.347	134.485
Verpflichtungen aus dem Personalbereich	187.419	- 23.091	85.064	4.867	109.933	184.330
Verpflichtungen aus dem Bereich Forschung und Entwicklung	9.330	- 3.279	4.275	1.372	3.789	4.193
Verpflichtungen aus Restrukturierung	111.719	835	45.331	31.098	4.860	40.985
Verpflichtungen aus Sonderaufwendungen Discontinuing Operations	181.110	- 181.110	-	-	-	-
Übrige	107.225	33.394	74.348	30.542	79.983	115.712
	<u>773.518</u>	<u>- 215.461</u>	<u>265.924</u>	<u>104.340</u>	<u>291.912</u>	<u>479.705</u>
	<u>1.526.766</u>	<u>- 228.735</u>	<u>300.530</u>	<u>106.608</u>	<u>356.150</u>	<u>1.247.043</u>

	Anhang	31.3.2004 Fälligkeit			31.3.2005 Fälligkeit		
		bis 1 Jahr	von 1 bis 5 Jahre	über 5 Jahre	bis 1 Jahr	von 1 bis 5 Jahre	über 5 Jahre
<b>Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen</b>	27	23.395	84.086	475.293	21.682	86.153	486.697
<b>Steuerrückstellungen</b>	28	11.173	159.301	–	7.015	165.791	–
<b>Sonstige Rückstellungen</b>							
Verpflichtungen aus dem Vertriebsbereich	29	147.965	19.145	9.605	117.337	12.236	4.912
Verpflichtungen aus dem Personalbereich	29	114.532	53.004	19.883	108.776	54.928	20.626
Verpflichtungen aus dem Bereich							
Forschung und Entwicklung	29	9.330	–	–	4.193	–	–
Verpflichtungen aus Restrukturierung	29	82.110	29.609	–	40.985	–	–
Verpflichtungen aus Sonderaufwendungen							
Discontinuing Operations	29	181.110	–	–	–	–	–
Übrige	29	101.325	5.659	241	100.267	14.374	1.071
		<u>636.372</u>	<u>107.417</u>	<u>29.729</u>	<u>371.558</u>	<u>81.538</u>	<u>26.609</u>
		<u>670.940</u>	<u>350.804</u>	<u>505.022</u>	<u>400.255</u>	<u>333.482</u>	<u>513.306</u>

## 27 Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen

Wir tragen für die Mehrzahl der Mitarbeiter 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, die bei einem Teil unserer ausländischen Tochtergesellschaften Anwendung finden, wurde der Kreis der Berechtigten geschlossen; neu hinzukommende Mitarbeiter erhalten eine entsprechende Altersversorgung ausschließlich auf der Grundlage eines beitragsorientierten Plans. Bedingt durch den Verkauf des Geschäftsbereiches »Web Systems« gibt es zum 31. März 2005 keine Verpflichtungen mehr für Krankheitskosten von Mitarbeitern nach deren Eintritt in den Ruhestand.

Die Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen haben sich wie folgt entwickelt:

	2003/2004	2004/2005
Stand Geschäftsjahresbeginn	559.471	582.774
Änderung Konsolidierungskreis, Währunganpassungen, Umbuchungen	367	- 12.829
Verbrauch	23.088	25.962
Auflösung	6.155	1.533
Zuführung	52.179	52.082
Stand Geschäftsjahresende	582.774	594.532

Die Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen leiten sich wie folgt ab:

	31. 3. 2004	31. 3. 2005
Barwert der fondsfinanzierten Versorgungsansprüche	181.204	191.628
Abzüglich beizulegender Zeitwert des Vermögens der Fonds	- 164.659	- 177.092
Unterdeckung durch die Fonds	16.545	14.536
Barwert der nicht fondsfinanzierten Versorgungsansprüche	577.305	607.377
Gesamtbarwert der Versorgungsansprüche	593.850	621.913
Anpassungsbetrag auf Grund (nicht verrechneter) versicherungsmathematischer Gewinne/Verluste	- 13.762	- 29.577
Zwischensumme	580.088	592.336
Darin enthaltene aktivisch ausgewiesene Vermögenswerte ausländischer Pensionsfonds	2.686	2.196
Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen	582.774	594.532

Das in Fonds ausgegliederte Vermögen entwickelte sich wie folgt:

	2003/2004	2004/2005
Beizulegender Zeitwert des Vermögens der Fonds zu Beginn des Geschäftsjahres	123.347	164.659
Erwarteter Vermögensertrag der Fonds	7.791	9.689
Beiträge an die Fonds	4.732	5.701
Rentenzahlung der Fonds	- 4.674	- 5.185
Versicherungsmathematische Gewinne/Verluste	13.702	5.758
Änderung Konsolidierungskreis, Währungsanpassungen, übrige Veränderungen	19.761	- 3.530
Beizulegender Zeitwert des Vermögens der Fonds am Ende des Geschäftsjahres	164.659	177.092

Auf Grund der Begrenzung des IAS 19.58 b) sind 4.507 Tsd € (Vorjahr: 2.316 Tsd €) nicht als Vermögenswert erfasst worden.

Der Aufwand für Altersversorgung gliedert sich wie folgt:

	2003/2004	2004/2005
Aufwand für die im Geschäftsjahr hinzuerworbenen Versorgungsansprüche <sup>1)</sup>	17.059	24.423
Zinsaufwand der bereits erworbenen Ansprüche	28.965	26.126
Netto-Zuführungen zu den Pensionsrückstellungen	46.024	50.549
Aufwendungen an andere Versorgungseinrichtungen <sup>1)</sup>	11.204	8.598
	57.228	59.147

<sup>1)</sup> Der unter dem Personalaufwand ausgewiesene Aufwand für Altersversorgung beträgt 33.021 Tsd € (Vorjahr: 28.263 Tsd €)

Der Aufwand für die im Geschäftsjahr hinzuerworbenen Versorgungsansprüche beinhaltet in Höhe von 508 Tsd € (Vorjahr: 1.589 Tsd €) versicherungsmathematische Verluste. Im Berichtsjahr entstanden nachzuverrechnende Dienstzeitaufwendungen in Höhe von 2.888 Tsd € (Vorjahr: 0 Tsd €).

Den Zinsaufwand für die bereits erworbenen Versorgungsansprüche weisen wir unter Zinsen und ähnliche Aufwendungen aus.

## 28 Steuerrückstellungen

Die **Steuerrückstellungen** erfassen wie in den Vorjahren vor allem Nachveranlagungsrisiken. Ferner sind Risiken aus der Verschmelzung der Linotype-Hell Aktiengesellschaft auf die Heidelberger Druckmaschinen Aktiengesellschaft enthalten.

## 29 Sonstige Rückstellungen

Die Rückstellungen aus dem **Vertriebsbereich** betreffen hauptsächlich Gewährleistungs- und Bürgschaftsverpflichtungen (105.959 Tsd €; Vorjahr: 162.605 Tsd €). Die Rückstellungen für Gewährleistungs- und Nachleistungsverpflichtungen/Produzentenhaftung dienen zur Deckung von Risiken, die nicht versichert sind oder die über die versicherbaren Risiken hinausgehen. Die Rückstellungen für Bürgschaftsverpflichtungen stehen im Wesentlichen im Zusammenhang mit der Absatzfinanzierung. Die Verpflichtungen, die nicht durch entsprechende Rückstellungen berücksichtigt werden, sind unter den Haftungsverhältnissen ausgewiesen.

Die Rückstellungen aus dem **Personalbereich** enthalten im Wesentlichen Gratifikationen (24.585 Tsd €; Vorjahr: 30.564 Tsd €), Urlaubs-, Überstunden- und Gleitzeitguthaben (51.989 Tsd €; Vorjahr: 49.984 Tsd €), Jubiläumsaufwendungen (17.560 Tsd €; Vorjahr: 17.310 Tsd €) und Rückstellungen für das Aktien-Optionsprogramm (10.064 Tsd €; Vorjahr: 10.074 Tsd €).

Bei den Verpflichtungen aus dem Bereich **Forschung und Entwicklung** handelt es sich um Patent- und Prozessrisiken (4.193 Tsd €; Vorjahr: 9.330 Tsd €).

Die Rückstellungen für **Restrukturierungsmaßnahmen** in Höhe von 40.985 Tsd € (Vorjahr: 111.719 Tsd €) stehen im Zusammenhang mit dem Programm zur mittelfristigen Kostensenkung.

Die Rückstellungen für **Verpflichtungen aus Sonderaufwendungen Discontinuing Operations** zum Geschäftsjahresbeginn in Höhe von 181.110 Tsd € sind im Zusammenhang mit der Aufgabe der Geschäftsbereiche ›Digital‹ und ›Web Systems‹ abgegangen.

In den **übrigen Rückstellungen** sind Rückstellungen für drohende Verluste aus schwebenden Geschäften in Höhe von 5.522 Tsd € (Vorjahr: 8.912 Tsd €) sowie Rückstellungen für ausstehende Lieferantenrechnungen in Höhe von 13.007 Tsd € (Vorjahr: 24.196 Tsd €) ausgewiesen.

Im Zusammenhang mit den Rückstellungen für Bürgschaftsverpflichtungen bestehen Ansprüche gegenüber Dritten auf Übertragung von Maschinen. Weitere **Rückgriffsansprüche** gegenüber Dritten liegen nicht vor. Eine Aktivierung bestehender Ansprüche erfolgt nicht.

### 30 Finanzverbindlichkeiten

	31.3.2004	davon Restlaufzeit			31.3.2005	davon Restlaufzeit		
		bis 1 Jahr	von 1 bis 5 Jahre	über 5 Jahre		bis 1 Jahr	von 1 bis 5 Jahre	über 5 Jahre
Wandelanleihe	–	–	–	–	269.960	–	–	269.960
Schuldscheindarlehen	50.279	3.779	28.000	18.500	101.759	7.259	83.000	11.500
Gegenüber Kreditinstituten	667.273	655.727	11.524	22	215.647	208.801	6.846	–
Aus Finanzierungsleasingverträgen	5.259	2.047	3.212	–	13.417	6.982	6.435	–
Gegenüber verbundenen Unternehmen	2.079	2.079	–	–	1.537	1.537	–	–
Sonstige	23.991	23.978	13	–	13.110	13.110	–	–
	<u>748.881</u>	<u>687.610</u>	<u>42.749</u>	<u>18.522</u>	<u>615.430</u>	<u>237.689</u>	<u>96.281</u>	<u>281.460</u>

#### Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten

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

Art	Vertrags- währung	Buchwert 31.3.2004	Restlaufzeit in Jahren	Effektiver Zinssatz in Prozent	Buchwert 31.3.2005	Restlaufzeit in Jahren	Effektiver Zinssatz in Prozent
Darlehen	EUR	341.733	bis 7	bis 6,0	152.712	bis 6	bis 3,3
Darlehen	USD	304.632	bis 1	bis 1,3	139.199	bis 1	bis 3,3
Darlehen	JPY	38.773	bis 1	bis 0,5	5.392	bis 1	bis 0,5
Kontokorrent	USD	10.199	–	–	–	–	–
	Diverse	22.215	bis 3	bis 6,0	20.103	bis 3	bis 4,8
		<u>717.552</u>			<u>317.406</u>		

Die in unserem Konzern noch nicht ausgeschöpften **Kreditlinien** belaufen sich zum Bilanzstichtag auf 1.461.473 Tsd € (Vorjahr: 1.057.426 Tsd €).

Heidelberg wurde im Februar 2002 eine syndizierte Kreditlinie (»Revolving Credit Facility«) über 750 Mio € für einen Zeitraum von 5 Jahren gewährt. Die kurzfristigen Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten (mit einer Restlaufzeit bis zu einem Jahr) in Höhe von 208.801 Tsd € (Vorjahr: 655.727 Tsd €) beinhalten Kredite im Gesamtvolumen in Höhe von 139.071 Tsd € (Vorjahr: 405.500 Tsd €), die aus dieser langfristig zugesagten Kreditlinie resultieren.

### Wandelanleihe

Zur Wandelanleihe verweisen wir auf unsere Ausführungen unter Tz. 25 Eigenkapital/Anteile anderer Gesellschafter.

### Schuldscheindarlehen

Derzeit stehen zwei Schuldscheindarlehen mit noch nominal 101.500 Tsd € (Vorjahr: 50.000 Tsd €) aus. Während das eine über eine amortisierende Tilgungsstruktur bei einer Laufzeit bis 2012 verfügt, besitzt das andere eine endfällige Tilgungsregelung im Jahr 2009.

## 31 Verbindlichkeiten

	31.3.2004				davon Restlaufzeit	31.3.2005			
	davon Restlaufzeit		davon Restlaufzeit			davon Restlaufzeit		davon Restlaufzeit	
	bis 1 Jahr	von 1 bis 5 Jahre	über 5 Jahre		bis 1 Jahr	von 1 bis 5 Jahre	über 5 Jahre		
<b>Aus Lieferungen und Leistungen</b>	266.983	264.623	2.360	–	211.430	211.430	–	–	
<b>Sonstige Verbindlichkeiten</b>									
Erhaltene Anzahlungen auf Bestellungen	88.982	88.982	–	–	58.973	58.973	–	–	
Aus der Annahme gezogener Wechsel und der Ausstellung eigener Wechsel	8.426	8.426	–	–	–	–	–	–	
Gegenüber verbundenen Unternehmen	7.996	7.996	–	–	1.525	1.525	–	–	
Gegenüber assoziierten Unternehmen/Jointventures	1.835	1.835	–	–	–	–	–	–	
Aus derivativen Finanzinstrumenten	37.976	10.410	6.538	21.028	20.708	11.993	4.115	4.600	
Aus Steuern	42.930	42.930	–	–	42.483	42.483	–	–	
Im Rahmen der sozialen Sicherheit	27.302	27.302	–	–	24.046	24.046	–	–	
Übrige	116.458	114.874	1.584	–	62.037	56.619	5.418	–	
	<b>331.905</b>	<b>302.755</b>	<b>8.122</b>	<b>21.028</b>	<b>209.772</b>	<b>195.639</b>	<b>9.533</b>	<b>4.600</b>	

### Derivative Finanzinstrumente

Der Rückgang der negativen Marktwerte der derivativen Finanzinstrumente im Berichtsjahr wurde – nach Berücksichtigung aktiver latenter Steuern – in Höhe von 9.938 Tsd € (Vorjahr: 9.169 Tsd €) erfolgsneutral im Eigenkapital (Cashflow-Hedge) ausgewiesen. Der Rückgang der negativen Marktwerte zur Sicherung von Bilanzpositionen wurde – unter Berücksichtigung von effektiven Steuern – in Höhe von 201 Tsd € (Vorjahr: Erhöhung 1.935 Tsd €) erfolgswirksam (Fair-Value-Hedge) erfasst.



### Sonstige Angaben

Bei den Verbindlichkeiten stimmen die Buchwerte größtenteils mit den Marktwerten überein. Sofern es Abweichungen gibt, sind diese wirtschaftlich von untergeordneter Bedeutung.

Die Verbindlichkeiten sind, mit Ausnahme der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen, auf denen die gewöhnlichen Eigentumsvorbehalte bestehen, nicht besichert.

Die Verbindlichkeiten, die erst nach dem Abschlussstichtag rechtlich entstehen, sind wirtschaftlich von untergeordneter Bedeutung.

### 32 Rechnungs- abgrenzungsposten

	31.3.2004	31.3.2005
Investitionszuwendungen:		
Steuerpflichtige Zuschüsse	4.500	5.729
Steuerfreie Zulagen	4.126	4.612
Sonstige	39.376	37.897
	<u>48.002</u>	<u>48.238</u>

Der im nachfolgenden Geschäftsjahr fällige Anteil der Rechnungsabgrenzungsposten beträgt zum Bilanzstichtag 24.993 Tsd € (Vorjahr: 22.090 Tsd €).

Unter den **steuerpflichtigen Zuschüssen** werden vor allem die im Zuge der regionalen Wirtschaftsförderung für die Investitionen am Standort Brandenburg gewährten Mittel ausgewiesen. Hauptbestandteil sind die Zuschüsse an die Heidelberger Druckmaschinen Aktiengesellschaft aus der Gemeinschaftsaufgabe Fördergebiet (5.511 Tsd €; Vorjahr: 4.281 Tsd €).

Die **steuerfreien Zulagen** umfassen hauptsächlich noch aufzulösende Investitionszulagen nach § 4 InvZulG 1986 für das Heidelberger Forschungs- und Entwicklungszentrum (2.323 Tsd €; Vorjahr: 2.555 Tsd €). Außerdem sind in dieser Position Zulagen nach dem InvZulG 1991/1996/1999 enthalten (2.289 Tsd €; Vorjahr: 1.560 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-lease-back-Verträge vereinnahmte Einmalzahlungen für Erbbaurechte erfasst. Diese werden über die Vertragslaufzeit ertragswirksam aufgelöst.

### 33 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 das Cash Concentration unseres gesamten Konzerns.

Die Grundlage eines adäquaten Risikomanagements ist eine fundierte Datenbasis. Das Corporate Treasury der Heidelberger Druckmaschinen Aktiengesellschaft verfügt über ein konzernweites Finanzberichtswesen (Treasury Information System), mit Hilfe 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.

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. Im Rahmen des Risiko-Controlling findet eine laufende Marktbewertung der kontrahierten Geschäfte statt.

Der Abschluss der entsprechenden Kontrakte mit externen Banken erster Bonität erfolgt dabei ausschließlich über die Heidelberger Druckmaschinen Aktiengesellschaft. Eine Bonitätsprüfung dieser Geschäftspartner findet regelmäßig statt.

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

**Währungsrisiken** ergeben sich insbesondere aus Kursschwankungen des US-Dollar und des japanischen Yen bei den Forderungen und Verbindlichkeiten bzw. den antizipierten Zahlungsströmen und den schwebenden Geschäften. Diese, sowie **Zinsänderungsrisiken**, werden durch derivative Finanzinstrumente mit folgender Ausgestaltung abgesichert:

	Nominalvolumen		Marktwerte	
	31. 3. 2004	31. 3. 2005	31. 3. 2004	31. 3. 2005
<b>Kurssicherung antizipierter Zahlungsströme und schwebender Geschäfte (Cashflow-Hedge)</b>				
Devisentermingeschäfte	387.555	262.488	1.786	- 2.103
Devisenoptionsgeschäfte	574.085	956.499	26.272	28.041
	<u>961.640</u>	<u>1.218.987</u>	<u>28.058</u>	<u>25.938</u>
<b>Zinssicherung (Cashflow-Hedge)</b>				
Zinsswaps	556.776	379.102	- 29.072	- 8.750
<b>Kurssicherung von Bilanzpositionen (Fair-Value-Hedge)</b>				
Devisentermingeschäfte	300.801	524.929	- 5.661	- 1.268

Das Nominalvolumen ergibt sich aus der Summe aller den Geschäften zu Grunde 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 mit Hilfe standardisierter Bewertungsverfahren (Discounted Cashflow und Option Pricing Models).

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 Gesamtposition aller derivativen Finanzgeschäfte (Zins und Devisen) 8.176 Tsd € (Vorjahr: 11.305 Tsd €) und liegt somit unter dem Vorjahresniveau.

Bei den bestehenden derivativen Finanzinstrumenten ergibt sich ein theoretisches **Ausfallrisiko (Bonitätsrisiko)** in Höhe von 19.688 Tsd € (Vorjahr: 4.056 Tsd €). Da es sich bei den Kontrahenten um Banken erster Bonität handelt, ist derzeit mit einem tatsächlichen Ausfall der Derivate nicht zu rechnen.

#### Cashflow-Hedge

Die am Bilanzstichtag offenen Devisentermin- und Devisenoptionsgeschäfte sichern die Währungsrisiken aus den für die nächsten 24 Monate erwarteten Einkaufsvolumina unserer Tochtergesellschaften. Demzufolge beträgt die Restlaufzeit dieser Derivate am Bilanzstichtag bis zu zwei Jahre. Aus den Grundgeschäften entfallen 74 Prozent (Vorjahr: 47 Prozent) auf US-Dollar und 6 Prozent (Vorjahr: 8 Prozent) auf japanische Yen.

#### Kurssicherung antizipierter Zahlungsströme und schwebender Geschäfte

Aus den Sicherungsgeschäften ergaben sich zum Bilanzstichtag insgesamt Bewertungsgewinne in Höhe von 25.938 Tsd € (Vorjahr: 28.058 Tsd €), die erfolgsneutral erfasst wurden und in den nächsten 24 Monaten in die Gewinn- und Verlustrechnung eingehen werden.

#### Zinssicherung

Mit Hilfe von Zinsswaps, aus denen wir für verschiedene Währungen Zinsen auf variabler Basis erhalten und feste Zinsen zahlen, begrenzen wir das Risiko aus steigenden Zinsaufwendungen in der jeweiligen Währung unserer Refinanzierungen. Die Restlaufzeiten dieser Zinsswaps entsprechen unserem Planungshorizont; Zinsswaps von nominal 191.319 Tsd € (Vorjahr: 284.370 Tsd €)

haben eine Restlaufzeit von unter 5 Jahren, der restliche Teil liegt über 5 Jahren. Die Bewertung dieser Geschäfte ergab zum Bilanzstichtag negative Marktwerte, die in Höhe von 7.593 Tsd € (Vorjahr: 26.826 Tsd €) erfolgsneutral im Eigenkapital erfasst wurden und über die Laufzeit der Geschäfte in das Zinsergebnis eingehen werden. Darüber hinaus enthalten die Marktwerte der Zinsswaps noch die abgegrenzten Zinsaufwendungen des Berichtsjahrs in Höhe von 1.157 Tsd € (Vorjahr: 2.246 Tsd €), so dass sich insgesamt ein negativer Marktwert von 8.750 Tsd € (Vorjahr: 29.072 Tsd €) ergibt.

### Fair-Value-Hedge

#### Kurssicherung von Bilanzpositionen

Hierbei handelt es sich um die Devisenkurssicherung von Darlehensforderungen in Fremdwährung. Die gegenläufigen Ergebnisse aus der Marktbewertung der Sicherungsgeschäfte und der Umrechnung der Grundgeschäfte zu Kassakursen werden in der Gewinn- und Verlustrechnung ausgewiesen.

### 34 Haftungsverhältnisse und sonstige finanzielle Verpflichtungen

	31.3.2004	31.3.2005
Obligo aus der Übertragung von Wechseln	243	–
Bürgschaften und Garantien	321.132	362.591
	<u>321.375</u>	<u>362.591</u>

Die **Haftungsverhältnisse** beinhalten vor allem Bürgschaften für die Verbindlichkeiten Dritter im Rahmen langfristiger Absatzfinanzierungen, denen wiederum überwiegend Rückgriffsrechte auf die gelieferten Vermögenswerte gegenüberstehen.

Die **sonstigen finanziellen Verpflichtungen** setzen sich wie folgt zusammen:

	31.3.2004	davon Fälligkeit			31.3.2005	davon Fälligkeit		
		bis 1 Jahr	von 1 bis 5 Jahre	über 5 Jahre		bis 1 Jahr	von 1 bis 5 Jahre	über 5 Jahre
Minimumleasingzahlungen	417.935	48.295	117.054	252.586	361.003	38.472	106.497	216.034
Bestellungen für Investitionen	23.656	23.656	–	–	19.807	19.807	–	–
Zukünftige Mietverpflichtungen	65.483	18.083	42.918	4.482	72.072	16.806	42.827	12.439
Weitere Verpflichtungen	6.711	6.682	29	–	–	–	–	–
	<u>513.785</u>	<u>96.716</u>	<u>160.001</u>	<u>257.068</u>	<u>452.882</u>	<u>75.085</u>	<u>149.324</u>	<u>228.473</u>

Die Angaben stellen jeweils Nominalwerte dar.

Die Minimumleasingzahlungen für Operating-Leasingverhältnisse enthalten im Wesentlichen:

- > die ›Print Media Academy‹ (Heidelberg) in Höhe von 57.752 Tsd € (Vorjahr: 60.941 Tsd €),
- > das Verwaltungs- und Produktionsgebäude in Rochester in Höhe von 104.571 Tsd € (Vorjahr: 115.086 Tsd €), das im Berichtsjahr auf Grund des Verkaufs unseres Geschäftsbereichs ›Digital‹ weitervermietet wurde,
- > das ›World Logistic Center (WLC)‹ (Werk Wiesloch) in Höhe von 39.811 Tsd € (Vorjahr: 41.236 Tsd €) sowie
- > Kraftfahrzeuge in Höhe von 21.481 Tsd € (Vorjahr: 23.198 Tsd €).

## Sonstige Angaben

### 35 Ergebnis je Aktie nach IAS 33

	2003/2004	2004/2005
Jahresfehlbetrag/-überschuss Anteil Heidelberg in Tsd €	- 700.933	55.059
- davon: Discontinuing Operations	(- 653.145)	(- 62.276)
Aktienzahl in Tsd (Stichtag)	85.908	85.908
Ergebnis in € je Aktie	- 8,16	0,64
- davon: Discontinuing Operations	(- 7,60)	(- 0,73)

Das unverwässerte Ergebnis je Aktie errechnet sich aus der Division des auf Heidelberg entfallenden Jahresfehlbetrags/-überschusses und der gewichteten durchschnittlichen Anzahl der während des Geschäftsjahrs ausstehenden Aktien in Höhe von 85.888 Tsd Stück (Vorjahr: 85.900 Tsd Stück). Eine Verwässerung des Ergebnisses je Aktie kann aus so genannten potenziellen Aktien resultieren. Zum Bilanzstichtag ist die Berücksichtigung von verwässernden potenziellen Aktien auf Grund der Ausgabe der Wandelanleihe im Februar 2005 bei der Berechnung des verwässerten Ergebnisses je Aktie nicht erforderlich, da am Bilanzstichtag keine der vorgegebenen Bedingungen für die Wandlung erfüllt war. Zur Ausgestaltung der Wandelanleihe verweisen wir auf Tz. 25 Eigenkapital/Anteile anderer Gesellschafter.

Die Optionen des Aktien-Optionsprogramms des Heidelberg-Konzerns wirken ebenfalls nicht gewinnverwässernd (IAS 33.38). Das unverwässerte Ergebnis je Aktie entspricht somit dem verwässerten Ergebnis je Aktie. Ohne Berücksichtigung der Restrukturierungsaufwendungen und der Sonderaufwendungen aus Discontinuing Operations errechnet sich ein Ergebnis je Aktie in Höhe von 0,79 € (Vorjahr: -1,49 €).

### 36 Angaben zur Kapitalflussrechnung

Die Kapitalflussrechnung zeigt, wie sich die Zahlungsmittel des Heidelberg-Konzerns im Laufe des Berichtsjahrs durch Mittelzu- und Mittelabflüsse verändert haben. Dabei sind die Zahlungsströme nach Geschäfts-, Investitions- und Finanzierungstätigkeit gegliedert (IAS 7).

Die im Berichtsjahr gezahlten und erstatteten Ertragsteuern betragen 3.111 Tsd € (Vorjahr: 42.674 Tsd €) bzw. 17.777 Tsd € (Vorjahr: 33.338 Tsd €). Die Zinsausgaben und die Zinseinnahmen belaufen sich auf 37.208 Tsd € (Vorjahr: 53.761 Tsd €) bzw. 67.602 Tsd € (Vorjahr: 90.515 Tsd €).

In den Investitionen in immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen sind die Zugänge aus Finanzierungsleasingverhältnissen in Höhe von 10.977 Tsd € nicht enthalten.

Ausführliche Erläuterungen zur Kapitalflussrechnung sind im Lagebericht dargestellt.

Der Finanzmittelbestand setzt sich wie folgt zusammen:

	31.3.2004	31.3.2005
Wertpapiere des Umlaufvermögens (ohne Wertpapiere der Spezialfonds)	266	161
Flüssige Mittel/ kurzfristige Finanzforderungen	119.826	131.376
<b>Finanzmittelbestand</b>	<b>120.092</b>	<b>131.537</b>

Im Vorjahr beinhaltet der Finanzmittelbestand kurzfristige Finanzforderungen in Höhe von 28.002 Tsd €. Im Berichtsjahr sind keine kurzfristigen Finanzforderungen im Finanzmittelbestand enthalten.

Die Discontinuing Operations wirken sich auf die Kapitalflussrechnung wie folgt aus:

	Digital		Web Systems <sup>1)</sup>		Summe	
	2003/2004	2004/2005	2003/2004	2004/2005	2003/2004	2004/2005
Mittelabfluss						
aus laufender Geschäftstätigkeit	- 38.424	3.968	- 84.665	- 92.926	- 123.089	- 88.958
Mittelabfluss						
aus der Investitionstätigkeit	- 58.790	- 8.125	- 7.463	- 4.454	- 66.253	- 12.579
Mittelzufluss						
aus Finanzierungstätigkeit	97.189	4.307	94.009	99.809	191.198	104.116
<b>Zahlungswirksame Veränderung des Finanzmittelbestandes</b>	<b>- 25</b>	<b>150</b>	<b>1.881</b>	<b>2.429</b>	<b>1.856</b>	<b>2.579</b>

<sup>1)</sup> Einschließlich Web Finishing

### 37 Angaben zur Segmentberichterstattung

Die Segmentberichterstattung erfolgt auf der Grundlage des »**Risk and Reward Approach**«. Die intersegmentären Umsätze sind von wirtschaftlich untergeordneter Bedeutung und können daher vernachlässigt werden.

Die **Discontinuing Operations** setzen sich wie folgt zusammen:

	Digital		Web Systems <sup>1)</sup>		Summe	
	1.4.2003 bis 31.3.2004	1.4.2004 bis 31.3.2005	1.4.2003 bis 31.3.2004	1.4.2004 bis 31.3.2005	1.4.2003 bis 31.3.2004	1.4.2004 bis 31.3.2005
Außenumsatz	230.861	21.667	401.011	131.508	631.872	153.175
Planmäßige Abschreibungen	16.368	1.069	19.170	4.597	35.538	5.666
Nicht zahlungswirksame Aufwendungen	20.662	6.755	53.739	47.384	74.401	54.139
Forschungs- und Entwicklungskosten	57.215	3.798	31.791	10.693	89.006	14.491
Ergebnis der betrieblichen Tätigkeit vor Sondermaßnahmen	- 16.777	- 7.311	- 77.448	- 32.797	- 94.225	- 40.108
Aufwendungen aus Sondermaßnahmen	128.541	1.072	93.699	829	222.240	1.901
- davon: außerplanmäßige Abschreibungen	(20.026)	(-)	(13.154)	(-)	(33.180)	(-)
Ergebnis der betrieblichen Tätigkeit nach Sondermaßnahmen	- 145.318	- 8.383	- 171.147	- 33.626	- 316.465	- 42.009
Ergebnis aus der Equity-Bewertung	- 187.773	- 8.236	-	-	- 187.773	- 8.236
- davon: außerplanmäßige Abschreibungen im Zusammenhang mit Discontinuing Operations	(- 118.068)	(-)	(-)	(-)	(- 118.068)	(-)
Investitionen	9.045	535	7.463	3.382	16.508	3.917
Segmentvermögen	93.344	-	294.454	-	387.798	-
Segmentschulden	117.399	-	299.425	-	416.824	-
Anzahl Mitarbeiter	1.475	-	2.243	-	3.718	-

<sup>1)</sup> Einschließlich Web Finishing

Wir verweisen im Hinblick auf die Neustrukturierung der Sparten auf unsere Ausführungen unter Tz. 3.

Eine ausführliche Erläuterung 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 **nicht zahlungswirksamen Aufwendungen** setzen sich wie folgt zusammen:



	2003/2004	2004/2005
Wertberichtigungen auf Forderungen und sonstige Vermögenswerte	92.580	53.334
Zuführungen zu Rückstellungen	343.289	351.290
	<u>435.869</u>	<u>404.624</u>

Die Zuführungen zu Rückstellungen beinhalten nicht die Aufwendungen aus Sondermaßnahmen, da hierfür in der Segmentberichterstattung ein eigenständiger Ausweis erfolgt.

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

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

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

Das **Segmentvermögen** und die **Segmentschulden** leiten sich wie folgt aus dem Bruttovermögen bzw. den Bruttoschulden ab:

	31. 3. 2004	31. 3. 2005
Bruttovermögen gemäß Bilanz	4.232.452	3.629.289
– Finanzanlagen	– 47.517	– 53.103
– Wertpapiere des Umlaufvermögens	– 347.619	– 353.828
– Finanzforderungen	– 52.826	– 89.754
– aktive latente Steuern	– 214.389	– 123.123
– Steuererstattungsansprüche	– 51.608	– 30.218
Segmentvermögen <sup>1)</sup>	<u>3.518.493</u>	<u>2.979.263</u>

	31. 3. 2004	31. 3. 2005
Bruttoschulden gemäß Bilanz <sup>2)</sup>	3.002.802	2.398.815
– Steuerrückstellungen	– 170.474	– 172.806
– Steuerverbindlichkeiten	– 42.930	– 42.483
– Finanzverbindlichkeiten	– 580.974	– 504.301
– passive latente Steuern	– 80.265	– 66.902
Segmentschulden <sup>1)</sup>	<u>2.128.159</u>	<u>1.612.323</u>

<sup>1)</sup> Auf Grund der Neustrukturierung der Segmentberichterstattung wurden das Segmentvermögen und die Segmentschulden auf den 31. März 2004 entsprechend angepasst, siehe Tz. 3

<sup>2)</sup> Konzernbilanzsumme abzüglich Eigenkapital/Anteile fremder Gesellschafter

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

Die Finanzverbindlichkeiten umfassen die in Tz. 30 dargestellten Einzelpositionen, mit Ausnahme der Finanzverbindlichkeiten, die im Zusammenhang mit der Absatzfinanzierung stehen.

### 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.

### 39 Angaben zu den Organen der Gesellschaft

#### Zusammensetzung

Die Mitglieder des Aufsichtsrats und des Vorstands sind in der gesonderten Übersicht auf den Seiten 79 – 81 (Aufsichtsrat) und 82 (Vorstand) aufgeführt.

#### Vorstand

Das Vergütungssystem für die Vorstandsmitglieder stellt sich wie folgt dar:

Fixe Bezüge	in Abhängigkeit von	Auszahlungsmodus	Variabilität	Anteil bei hundertprozentiger Zielerfüllung
Grundgehalt	Funktion, Verantwortung	Monatlich	Fix	50 %
Variable Bezüge	in Abhängigkeit von	Auszahlungsmodus	Variabilität	Anteil bei hundertprozentiger Zielerfüllung
Unternehmenstantieme	Erfolg des Konzerns (Free Cashflow, EBIT)	Jährlich, Folgejahr	Variabel	35 %
Persönliche Tantieme	Individuelle Leistung	Jährlich, Folgejahr	Variabel	15 %

Darüber hinaus erhalten die Vorstandsmitglieder **Pensionszusagen** (Direktzusagen) und **Sachbezüge**. Die Sachbezüge bestehen im Wesentlichen aus den nach steuerlichen Richtlinien anzusetzenden Werten für die Nutzung eines Dienstwagens.

Die Vergütungen des Vorstands setzen sich wie folgt zusammen:

	Grundgehalt	Tantieme für Berichtsjahr	Tantieme- verzicht	Gesamt- anspruch	Aktien- optionen für Berichtsjahr	Aktien- optionen gesamt
Bernhard Schreier	450	533	- 100	883	10.500	73.500
Dr. Herbert Meyer	353	427	- 80	700	10.500	73.500
Dr. Jürgen Rautert <sup>1)</sup>	206	244	- <sup>1)</sup>	450	-	-
Dr. Klaus Spiegel <sup>2)</sup>	86	86	-	172	10.500	73.500
	<u>1.095</u>	<u>1.290</u>	<u>- 180</u>	<u>2.205</u>	<u>31.500</u>	<u>220.500</u>

<sup>1)</sup> Vorstandsmitglied seit 1. Juli 2004

<sup>2)</sup> Ausgeschieden mit Wirkung zum Ablauf des 30. Juni 2004

Auf Grund der erfolgreichen Umsetzung der Restrukturierungsmaßnahmen konnten die Vorstände im Rahmen der variablen Vergütung des Berichtsjahrs die zu Beginn des Berichtsjahrs getroffene Zielerreichung erfüllen bzw. übererfüllen. Im Berichtsjahr entstand für Tantiemen des Geschäftsjahrs 2003/2004 ein Aufwand in Höhe von 129 Tsd € (Herr Bernhard Schreier), 130 Tsd € (Herr Dr. Herbert Meyer) sowie 128 Tsd € (Herr Dr. Klaus Spiegel). Die Sachbezüge betragen im Berichtsjahr insgesamt 31 Tsd €; der Aufwand des Berichtsjahrs aus Aktienoptionen 14 Tsd €. Hinsichtlich der Ausgestaltung der Aktienoptionen verweisen wir auf unsere Ausführungen unter Tz. 41 Aktien-Optionsprogramm.

Der Dienstzeitaufwand (service cost) für die Pensionsverpflichtungen der derzeitigen Vorstände beträgt im Berichtsjahr 788 Tsd €. Der Barwert der Gesamtverpflichtung (defined benefit obligation) beträgt zum Bilanzstichtag 6.681 Tsd €.

Im Berichtsjahr entstand für Tantiemen des Geschäftsjahrs 2003/2004 der ehemaligen Vorstände Herrn Wolfgang Pfizenmaier und Herrn Holger Reichardt ein Gesamtaufwand in Höhe von insgesamt 136 Tsd €.

### Ehemalige Mitglieder

Ehemalige Mitglieder des Vorstands und ihre Hinterbliebenen erhielten 2.688 Tsd € (Vorjahr: 5.546 Tsd €). Davon betreffen 773 Tsd € (Vorjahr: 773 Tsd €) die Verpflichtungen gegenüber den ehemaligen Vorständen und deren Hinterbliebenen der Linotype-Hell Aktiengesellschaft, die im Geschäftsjahr 1997/98 im Rahmen der Gesamtrechtsnachfolge übernommen wurden. Für Pensionsverpflichtungen gegenüber ehemaligen Vorstandsmitgliedern und deren Hinterbliebenen sind 35.013 Tsd € (Vorjahr: 29.586 Tsd €) zurückgestellt. Davon betreffen 10.582 Tsd € (Vorjahr: 10.055 Tsd €) die Pensionsverpflichtungen der ehemaligen Linotype-Hell Aktiengesellschaft, die wir im Zuge der Gesamtrechtsnachfolge im Geschäftsjahr 1997/98 übernommen haben. Ehemalige Mitglieder des Vorstands halten zum Bilanzstichtag 189.000 Aktienoptionen.

### Aufsichtsrat

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 demnach 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, sofern sie keine höheren Auslagen nachweisen, für die ihnen durch die Ausübung des Amtes entstehenden Auslagen eine pauschale Erstattung in Höhe von 500,00 € je Sitzungstag.

Die Vergütungen des Aufsichtsrats setzen sich wie folgt zusammen:

	<b>2004/2005</b>
Dr. Mark Wössner <sup>1)</sup>	25
Dr. Klaus Sturany	29
Josef Pitz	30
Martin Blessing	25
Prof. Dr. Clemens Börsig	25
Wolfgang Flörchinger	21
Martin Gauß	26
Gunther Heller	21
Dr. Jürgen Heraeus	25
Berthold Huber	24
Johanna Klein	21
Pat Klinis	27
Robert J. Koehler	21
Uwe Lüders	21
Dr. Gerhard Rupprecht	26
Rainer Wagner	27
Jan Zilius <sup>2)</sup>	8
<b>Gesamt</b>	<b>402</b>

<sup>1)</sup> Im Aufsichtsrat seit 30. Juli 2004, Vorsitzender des Aufsichtsrats seit 6. September 2004

<sup>2)</sup> Im Aufsichtsrat bis 21. Juli 2004

Im Berichtsjahr sind keine variablen Vergütungen angefallen.

### Haftungsverhältnisse

Die Heidelberger Druckmaschinen Aktiengesellschaft ist weder für die Vorstände noch für die Aufsichtsräte Haftungsverhältnisse eingegangen.

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

Die RWE Aktiengesellschaft, Essen, war bis zum 7. Mai 2004 an unserer Gesellschaft mehrheitlich beteiligt (vgl. Tz. 25 Eigenkapital/Anteile anderer Gesellschafter).

Die wesentlichen Beziehungen zu den **nahe stehenden Unternehmen** stellen sich wie folgt dar:

Liefernde Gesellschaft	Art der Geschäfte	2003/2004	2004/2005 <sup>1)</sup>
<b>RWE-Konzern:</b>			
RWE Mechatronics GmbH, Mechernich	Lieferungen, Vorräte	41.660	47.872
RWE Solutions AG, Frankfurt/Main	Leistungen	9.768	41
RWE Systems AG, Dortmund	Leistungen	2.094	13
RWE AG, Essen	Leistungen	228	257
<b>Allianz-Konzern:</b>			
Allianz Versicherungs-AG, München	Leistungen	3.740	3.110
Euler Hermes			
Kreditversicherungs-AG, Hamburg	Leistungen	1.052	952

<sup>1)</sup> Umfasst das gesamte Geschäftsjahr

Die Festlegung der Verrechnungspreise für konzerninterne Umsätze erfolgt marktorientiert unter Beachtung des ›Dealing at arm's length‹-Grundsatzes.

Mit **nahe stehenden Personen** wurden keine wesentlichen Geschäfte abgeschlossen.

#### 41 Aktien-Optionsprogramm

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.

### **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 in unserem Interesse bestimmten Ausübungssperrfristen, wie z.B. Zeiträume von mindestens zehn Handelstagen vor Terminen, an denen über unsere Geschäftsentwicklung berichtet wird. Zur Ausübungssperrfrist kann auch der gesamte Zeitraum oder Teile des Zeitraums zwischen Ende eines Geschäftsjahrs 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 unserer Gesellschaft 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 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.

### Ausübungspreis

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 (der ›Ausübungspreis‹). Beträgt der Schlusskurs unserer 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 (der ›maßgebliche Börsenkurs‹) mehr als 175 Prozent des nach dem vorstehenden Satz ermittelten Ausübungspreises (der ›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 Geschäftsjahrs an, in dem die Ausgabe erfolgt, am Gewinn teil.

### Tranchen 1999 bis 2004

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

	Wartezeit Ende	Laufzeit Ende	Ausübungspreis in €
Tranche 1999	02.03.2003	02.03.2006	52,40
Tranche 2000	13.09.2003	13.09.2006	68,51
Tranche 2001	12.09.2004	12.09.2007	53,52
Tranche 2002	11.09.2005	11.09.2008	42,08
Tranche 2003	12.09.2006	12.09.2009	22,26
Tranche 2004	18.08.2007	18.08.2010	25,42

Die Gesamtzahl der Optionen für alle Tranchen beträgt zum Bilanzstichtag 3.624.035 Optionen (Vorjahr: 3.477.640 Optionen).

### Bedienung der Bezugsrechte

Wir haben uns vorbehalten, vor Ablauf der Wartezeit der jeweiligen Tranche festzulegen, auf welche Weise wir ausgeübte Bezugsrechte bedienen werden:

- (a) Gewährung einer Aktie je ausgeübter Option,
- (b) Auszahlung des Programmgewinns in Aktien,
- (c) Barausgleich.



Falls Alternative (a) gewählt wird, können die Bezugsrechte nur gegen Zahlung des Ausübungspreises ausgeübt werden. Für (a) und (b) gilt, dass an den Teilnehmer alte oder neue Aktien ausgegeben werden können.

#### **Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden**

Der IAS 19 schreibt keine speziellen Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden vor. Die Regelungen des IFRS 2 finden zum Bilanzstichtag noch keine Anwendung. Deshalb haben wir die Bewertungsmethodik unverändert beibehalten.

Gleichwohl haben wir auf der Grundlage eines anerkannten Optionspreismodells, das den inneren Wert und den Zeitwert der Optionen zum Zeitpunkt der Ausgabe berücksichtigt, den Wert der Optionen für die Tranchen 1999 bis 2004 jeweils ermittelt und dafür angemessene Rückstellungen in Höhe von 10.064 Tsd € (Vorjahr: 10.074 Tsd €) gebildet. Für die Tranchen 1999, 2000 und 2001, bei denen jeweils die Wartezeit abgelaufen ist, lag der Ausübungspreis über dem Kurs der Heidelberg-Aktie zum Bilanzstichtag.

#### **42 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 Digital Finishing GmbH, Mühlhausen; Linotype Library GmbH, Bad Homburg; Heidelberg Postpress Deutschland GmbH, Heidelberg; Heidelberg-China Holding GmbH, Heidelberg; Heidelberg Boxmeer Beteiligungs-GmbH, Heidelberg; Print Finance Vermittlung GmbH, Heidelberg.

#### **43 Angaben nach dem Bilanzstichtag**

Ende April 2005 haben wir uns mit den Arbeitnehmervertretern auf ein Maßnahmenpaket geeinigt und eine Rahmenvereinbarung zur Beschäftigungssicherung, zur Senkung der Personalkosten und zur Verbesserung der Wettbewerbsfähigkeit an den deutschen Standorten der Heidelberger Druckmaschinen Aktiengesellschaft, Heidelberg, mit Wirkung bis zum 31. März 2008 unterschrieben.

Heidelberg, den 10. Mai 2005

#### **Heidelberger Druckmaschinen Aktiengesellschaft**

Bernhard Schreier

Dr. Herbert Meyer

Dr. Jürgen Rautert

## Bestätigungsvermerk des Konzernabschlussprüfers

Wir haben den von der Heidelberger Druckmaschinen Aktiengesellschaft, Heidelberg, aufgestellten Konzernabschluss, bestehend aus Gewinn- und Verlustrechnung, Bilanz, Kapitalflussrechnung, Eigenkapitalveränderungsrechnung und Anhang, für das Geschäftsjahr vom 1. April 2004 bis 31. März 2005 geprüft. Aufstellung und Inhalt des Konzernabschlusses nach den International Financial Reporting Standards des IASB (IFRS) liegen in der Verantwortung des Vorstands der Gesellschaft. Unsere Aufgabe ist es, auf der Grundlage der von uns durchgeführten Prüfung zu beurteilen, ob der Konzernabschluss den IFRS entspricht.

Wir haben unsere Konzernabschlussprüfung nach den deutschen Prüfungsvorschriften und unter Beachtung der vom Institut der Wirtschaftsprüfer (IDW) festgestellten deutschen Grundsätze ordnungsmäßiger Abschlussprüfung unter ergänzender Beachtung der International Standards on Auditing (ISA) vorgenommen. Danach ist die Prüfung so zu planen und durchzuführen, dass mit hinreichender Sicherheit beurteilt werden kann, ob der Konzernabschluss frei von wesentlichen Fehlaussagen ist. 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 Nachweise für die Wertansätze und Angaben im Konzernabschluss auf der Basis von Stichproben beurteilt. Die Prüfung beinhaltet die Beurteilung der angewandten Bilanzierungsgrundsätze und der wesentlichen Einschätzungen des Vorstands sowie die Würdigung der Gesamtdarstellung des Konzernabschlusses. Wir sind der Auffassung, dass unsere Prüfung eine hinreichend sichere Grundlage für unsere Beurteilung bildet.

Nach unserer Überzeugung vermittelt der Konzernabschluss in Übereinstimmung mit den IFRS ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns sowie der Zahlungsströme des Geschäftsjahres.

Unsere Prüfung, die sich nach den deutschen Prüfungsvorschriften auch auf den vom Vorstand aufgestellten Konzernlagebericht für das Geschäftsjahr vom 1. April 2004 bis 31. März 2005 erstreckt hat, hat zu keinen Einwendungen geführt. Nach unserer Überzeugung gibt der Konzernlagebericht zusammen mit den übrigen Angaben des Konzernabschlusses insgesamt eine zutreffende Vorstellung von der Lage des Konzerns und stellt die Risiken der künftigen Entwicklung zutreffend dar. Außerdem bestätigen wir, dass der Konzernabschluss und der Konzernlagebericht für das Geschäftsjahr vom 1. April 2004 bis 31. März 2005 die Voraussetzungen für eine Befreiung der Gesellschaft von der Aufstellung eines Konzernabschlusses und Konzernlageberichts nach deutschem Recht erfüllen.

Essen, den 13. Mai 2005

PwC Deutsche Revision  
Aktiengesellschaft  
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

P. Albrecht  
Wirtschaftsprüfer

M. Theben  
Wirtschaftsprüfer

**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)</sup>	D Heidelberg	100	35.185	- 17.717	434.476	1.011
Heidelberg Graphic Equipment Ltd. <sup>2)</sup>	GB Brentford	100	115.151	- 68	218.503	430
Heidelberg France SAS	F Tremblay-en-France	100	- 61.961	- 26.475	149.300	316
Heidelberg Postpress Deutschland GmbH <sup>1)</sup>	D Heidelberg	100	31.006	692	148.409	1.011
Heidelberg Schweiz AG	CH Bern	100	13.641	- 4.358	71.191	185
Heidelberg International Ltd. A/S	DK Ballerup	100	41.764	- 909	35.452	59
Heidelberg Sverige AB	S Spanga	100	225	- 1.054	30.030	53
Print Finance Vermittlung GmbH <sup>1)</sup>	D Heidelberg	100	35.915	2.126	32.306	-
Heidelberg Graphic System Southern Africa (Pty) Ltd. <sup>2)</sup>	ZA Johannesburg	100	2.262	4.959	30.256	94
<b>Eastern Europe</b>						
Heidelberger Druckmaschinen Osteuropa Vertriebs-GmbH <sup>3)</sup>	A Wien	100	149.930	- 2.468	158.848	94
Heidelberger Druckmaschinen Austria Vertriebs-GmbH	A Wien	100	162.807	- 412	54.035	108
Heidelberger CIS OOO	RUS Moskau	100	3.081	- 3.811	48.808	261
Heidelberg Polska Sp z.o.o.	PL Warschau	100	6.444	- 205	39.785	113
<b>North America</b>						
Heidelberg USA, Inc. <sup>2)</sup>	USA Kennesaw	100	91.417	- 13.594	342.284	912
Heidelberg Canada Graphic Equipment Ltd.	CDN Mississauga	100	11.839	- 638	102.367	256
Heidelberg Print Finance Americas, Inc. <sup>2)</sup>	USA Dover	100	139.779	12.330	20.612	13

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>2)</sup>	MEX Mexiko City	100	-5.140	-2.394	40.448	134
Heidelberg do Brasil Sistemas Graficos e Servicos Ltda.	BR São Paulo	100	-5.096	-7.926	20.792	256
<b>Asia / Pacific</b>						
Heidelberg Japan K. K.	J Tokio	100	15.773	-116	218.227	440
Heidelberg China Ltd.	RC Hongkong	100	41.284	7.704	181.268	161
Heidelberg Hong Kong Ltd.	RC Hongkong	100	18.243	4.046	86.494	105
Heidelberg Graphic Equipment Ltd.	AUS Melbourne	100	17.129	-860	83.271	203
Heidelberg Malaysia Sdn Bhd	MYS Petaling Jaya	100	1.250	-638	34.923	167
Heidelberg Asia Pte Ltd.	SGP Singapur	100	5.045	-1.168	43.973	128
Heidelberg Graphic Equipment Ltd.	NZ Auckland	100	3.575	464	25.715	38

<sup>1)</sup> Ergebnisabführungsvertrag mit der Heidelberger Druckmaschinen Aktiengesellschaft

<sup>2)</sup> Vorkonsolidierter Abschluss

<sup>3)</sup> Ergebnisabführungsvertrag mit der Heidelberger Druckmaschinen Austria Vertriebs-GmbH

## Bericht des Aufsichtsrats

### **Liebe Aktionärinnen und Aktionäre,**

der Heidelberg-Konzern ist auf dem richtigen Weg: Nach zwei verlustreichen Jahren gelang die Rückkehr in die schwarzen Zahlen. Die Konzentration auf das Kerngeschäft und die Maßnahmen zur Anpassung der Kostenstruktur zeigten erste Erfolge. Dank dem positiven Verlauf der drupa im Mai 2004 startete das Geschäftsjahr 2005 mit vollen Auftragsbüchern; gegen Ende führten vorwiegend äußere Einflüsse wie Währungsentwicklung und Rohstoffpreise zu einer leichten Eintrübung, ohne jedoch den Aufwärtstrend aufzuhalten oder gar umzukehren.

Wir haben im Berichtsjahr die uns nach Gesetz und Satzung obliegenden Aufgaben wahrgenommen und den Vorstand bei der Geschäftsführung der Gesellschaft in enger Zusammenarbeit beratend begleitet. Im Geschäftsjahr 2004/2005 informierte uns der Vorstand in einer außerordentlichen und fünf ordentlichen Aufsichtsratssitzungen. Der Personalausschuss tagte viermal und das Präsidium kam zu einer Sitzung, der Prüfungsausschuss zu vier Sitzungen zusammen. Der Vermittlungsausschuss gemäß § 27 Abs. 3 MitbestG musste nicht einberufen werden.

Der Vorstand unterrichtete uns regelmäßig umfassend über die Geschäftspolitik. In ständigem Kontakt mit dem Vorstand haben wir alle für das Unternehmen wichtigen Ereignisse intensiv diskutiert. In den Sitzungen fassten wir auf der Basis von Entscheidungsvorlagen alle erforderlichen Beschlüsse; über besonders wichtige Projekte und Vorgänge informierte uns der Vorstand immer direkt – auch zwischen den Sitzungen. Sofern erforderlich, wurden dabei Entscheidungen im Umlaufverfahren getroffen.

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

Ein Hauptthema der Beratungen im Aufsichtsrat war die neue strategische Ausrichtung des Heidelberg-Konzerns nach der Trennung von den beiden Bereichen ›Digital‹ und ›Web Systems‹ mit der stärkeren Fokussierung auf das Kerngeschäft Bogenoffset. In diesem Zusammenhang diskutierten wir auch die Entwicklung des Bereichs Postpress sowie die Evaluierung des neuen Produktionsstandorts in China.

**Dr. Mark Wössner**

Vorsitzender  
des Aufsichtsrats



Am 2. Februar 2005 wurde die Wandelanleihe im Wege des Bookbuilding-Verfahrens platziert. Die dafür erforderlichen Beschlüsse hat das Präsidium des Aufsichtsrats, das dafür eigens vom gesamten Aufsichtsrat ermächtigt worden war, an diesem Tag gefasst.

Außerdem beschäftigten wir uns mit der Struktur und personellen Zusammensetzung des Vorstands und trafen auf der außerordentlichen Aufsichtsratssitzung am 28. Juni 2004 die nötigen Entscheidungen.

Ebenso wichtig war die Beratung zu der Entwicklung von Umsatz, Ergebnis und Finanzlage des Heidelberg-Konzerns; hierzu gehörten auch die Maßnahmen zur Kostenreduzierung, deren konsequente Umsetzung bereits zu einer nachhaltigen Verbesserung der finanziellen Situation des Heidelberg-Konzerns führte.

**Corporate Governance**

Fragen der Corporate Governance waren mehrfach Thema im Berichtszeitraum. Dies führte unter anderem zu einer Erweiterung der Geschäftsordnung des Aufsichtsrats, wonach wir künftig unsere Vergütung in individualisierter Form offen legen werden. Im Rahmen der Effizienzprüfung unserer Arbeit untersuchten wir die Zusammenarbeit zwischen Vorstand und Aufsichtsrat, die Informationsversorgung, den Ablauf der Aufsichtsratssitzungen einschließlich der Tätigkeit zwischen den Sitzungen, die Mitgliederstruktur des Aufsichtsrats und die Zusammenarbeit mit seinen Ausschüssen sowie die Corporate Governance und generelle Aspekte der Aufsichtsratsarbeit. Das Ergebnis der Überprüfung war insgesamt sehr zufriedenstellend; dort, wo Verbesserungsbedarf bestand, haben wir entsprechende Maßnahmen eingeleitet.

## **Arbeit in den Ausschüssen**

Die Vorsitzenden der Ausschüsse haben in den Aufsichtsratssitzungen jeweils ausführlich über ihre Arbeit in den Ausschüssen berichtet und – soweit erforderlich – dem Aufsichtsratsplenum Beschlussvorschläge unterbreitet. Die derzeitige Zusammensetzung der einzelnen Ausschüsse ist auf der Seite 80 zusammengestellt.

Das Präsidium hat sich in seiner Sitzung im Berichtszeitraum insbesondere mit der strategischen Ausrichtung des Unternehmens sowie mit der Lohnkostenproblematik und der Vorbereitung der Effizienzprüfung beschäftigt. Der Prüfungsausschuss befasste sich in insgesamt vier Sitzungen – zusammen mit dem Abschlussprüfer – intensiv mit dem Jahres- und Konzernabschluss und den angewandten Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden und erörterte die Quartalsergebnisse. Weitere Schwerpunkte der Beratung waren: Risikomanagement, Restrukturierungsaufwendungen, Beteiligungscontrolling, Kundenfinanzierung, die Verrechnungspreismethoden, das Hedge-Accounting sowie die grundsätzliche Konstruktion der Wandelanleihe. Über die Anstellungsverträge von Vorstandsmitgliedern hat der Personalausschuss die erforderlichen Beschlüsse gefasst.

## **Jahres- und Konzernabschlussprüfung**

Die Hauptversammlung am 21. Juli 2004 hat die PwC Deutsche Revision Aktiengesellschaft Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, Frankfurt am Main, Zweigniederlassung Essen, als Abschlussprüfer gewählt. Dieser hat den vom Vorstand aufgestellten Jahresabschluss für das Geschäftsjahr 2004/2005, den Lagebericht der Heidelberger Druckmaschinen Aktiengesellschaft sowie den Konzernabschluss und Konzernlagebericht des Heidelberg-Konzerns geprüft und mit dem uneingeschränkten Bestätigungsvermerk versehen. Den Prüfungsauftrag erteilten wir in der Aufsichtsratssitzung am 21. Juli 2004. Der Jahresabschluss, der Konzernabschluss, der Lagebericht für die Gesellschaft sowie der Lagebericht für den Heidelberg-Konzern wurden zusammen mit den Berichten des Abschlussprüfers allen Mitgliedern des Aufsichtsrats



rechtzeitig vor der Bilanzsitzung am 3. Juni 2005 ausgehändigt. Die Wirtschaftsprüfer, die die Prüfungsberichte unterzeichnet haben, nahmen an der Beratung des Aufsichtsrats teil. Sie berichteten über die Ergebnisse ihrer Prüfung und standen für die Beantwortung von Fragen zur Verfügung. Der Bericht des Abschlussprüfers enthält keine Vermerke oder Hinweise auf etwaige Unrichtigkeiten der Entsprechenserklärung zum Corporate Governance-Kodex.

Der Prüfungsausschuss hat uns eine Billigung des Jahres- und des Konzernabschlusses empfohlen. Wir haben den vom Vorstand aufgestellten Jahresabschluss, den Konzernabschluss, den Lagebericht der Heidelberger Druckmaschinen Aktiengesellschaft und den Lagebericht des Heidelberg-Konzerns geprüft und akzeptiert. Wir stimmten daher dem Ergebnis der Prüfung beider Abschlüsse zu und billigten den Jahresabschluss und Konzernabschluss zum 31. März 2005. Der Jahresabschluss ist damit festgestellt.

Der vom Vorstand gemäß § 312 AktG erstellte Bericht über die Beziehungen zu verbundenen Unternehmen wurde uns zur Prüfung vorgelegt. Der Abschlussprüfer erteilte gemäß § 313 Abs. 3 AktG folgenden Bestätigungsvermerk: »Nach unserer pflichtgemäßen Prüfung und Beurteilung bestätigen wir, dass 1. die tatsächlichen Angaben des Berichtes richtig sind, 2. bei den im Bericht aufgeführten Rechtsgeschäften die Leistung der Gesellschaft nicht unangemessen hoch war.« Wir haben dieses Prüfungsergebnis zustimmend zur Kenntnis genommen. Nach dem abschließenden Ergebnis unserer eigenen Prüfung erheben wir keine Einwendungen gegen die Erklärung des Vorstands am Schluss des Berichts über die Beziehungen zu verbundenen Unternehmen.

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

Herr Dr. Jürgen Rautert ist mit Wirkung zum 1. Juli 2004 zum ordentlichen Vorstandsmitglied bestellt worden. Gleichzeitig haben wir der Bitte von Herrn Dr. Klaus Spiegel entsprochen, ihn mit Wirkung zum 30. Juni 2004 von seinen Aufgaben im Vorstand zu entbinden. Dies erfolgte freundschaftlich und im gegenseitigen Einvernehmen. Wir danken Herrn Dr. Spiegel für sein langjähriges Engagement.

Herr Jan Zilius, Mitglied des Vorstands der RWE AG, hat mit Wirkung zum Ende der Hauptversammlung am 21. Juli 2004 sein Aufsichtsratsmandat niedergelegt. Als Nachfolger ist durch Beschluss des Amtsgerichts Heidelberg vom 30. Juli 2004 Herr Dr. Mark Wössner zum Mitglied des Aufsichtsrats bestellt worden. Herr Dr. Klaus Sturany legte mit Wirkung zum 4. August 2004 den Vorsitz im Aufsichtsrat nieder. Wir wählten mit Wirkung zum 6. September 2004 Herrn Dr. Mark Wössner zum Vorsitzenden des Aufsichtsrats.

Wir danken dem Vorstand, allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern sowie den Arbeitnehmervertretern für die erfolgreiche Arbeit im Berichtsjahr.

München, den 3. Juni 2005

**Für den Aufsichtsrat**



Dr. Mark Wössner  
Vorsitzender des Aufsichtsrats

## Corporate Governance – Vorstand und Aufsichtsrat berichten

- > **Heidelberg entspricht künftig allen Empfehlungen des Kodex**
- > **Neues internes Regelungswerk ausgearbeitet**

Vorstand und Aufsichtsrat berichten gemeinsam über die Corporate Governance bei Heidelberg. Nach unserer Auffassung beschreibt der Deutsche Corporate Governance-Kodex international etablierte Standards guter und verantwortungsvoller Unternehmensführung ausgewogen und praxisnah. Wir haben im Berichtsjahr die Voraussetzungen geschaffen, den Empfehlungen des Kodex künftig uneingeschränkt zu entsprechen. Dies gilt auch für zahlreiche Anregungen des Kodex. So entspricht Heidelberg den Anregungen in Ziff. 2.3.3, 3.10, 4.2.3, 5.1.2, 5.2, 5.3.2, 5.3.3, 5.3.4 des Kodex vollständig sowie den Anregungen in Ziff. 3.6 und 6.8 des Kodex in weiten Teilen.

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

Vorstand und Aufsichtsrat haben am 26. November 2004 die Entsprechenserklärung abgegeben. Darin wurde offen gelegt, dass Heidelberg bislang den Ziff. 4.2.4 und 5.4.5 Abs. 3 Satz 1 des Kodex über die individualisierte Veröffentlichung von Vorstands- und Aufsichtsratsvergütungen nicht entsprach. Außerdem wurde die Struktur der Vorstandsvergütung bislang nur in der Hauptversammlung, aber nicht wie von Ziff. 4.2.3 des Kodex gefordert, auch im Geschäftsbericht und im Internet erläutert. Durch entsprechende Beschlüsse und Änderungen der Geschäftsordnungen haben Vorstand und Aufsichtsrat am 26. November 2004 alle Voraussetzungen geschaffen, dass Heidelberg mit Veröffentlichung dieses Geschäftsberichts sowie den erforderlichen Aktualisierungen seiner Internetseiten dem Kodex nunmehr uneingeschränkt entspricht.

### **Transparenz für unsere Aktionäre**

Heidelbergs Aktionäre werden auf vielfältige Weise über alle wesentlichen Entwicklungen und Ereignisse unterrichtet. Der Finanzkalender, der im Geschäftsbericht, in den Quartalsberichten an die Aktionäre und auf der Internetseite der Gesellschaft veröffentlicht ist, informiert über die wesentlichen Termine. Unter der Rubrik ›Investor Relations‹ hält unsere Internetseite sämtliche aktuellen Informationen zu den Kennzahlen, Veröffentlichungen, meldepflichtigen Vorgängen und zur Corporate Governance des Unternehmens bereit; im Berichtsjahr haben wir vor allem das Informationsangebot unserer Internetseite zur Corporate Governance erheblich ausgeweitet. Mit unseren Quartalsberichten an die Aktionäre sowie unserer offenen

und aktuellen Kommunikation in der Fach- und Wirtschaftspresse ermöglichen wir unseren Aktionären, sich stets ein aktuelles Bild über uns zu machen. Dazu zählt auch die fortlaufende Kontrolle, ob zwischen einem Unternehmen des Heidelberg-Konzerns und einem Mitglied des Vorstands, des Aufsichtsrats oder ihnen nahe stehenden Personen wesentliche Geschäfte abgeschlossen wurden; dies war im Berichtszeitraum nicht der Fall. Meldepflichtige Wertpapiergeschäfte gemäß § 15a WpHG, die im Berichtsjahr getätigt wurden, haben wir – wie bisher – auf den Internetseiten des Heidelberg-Konzerns veröffentlicht.

#### **Enge Zusammenarbeit von Vorstand und Aufsichtsrat**

Der Vorstand berichtet dem Aufsichtsrat regelmäßig, umfassend und aktuell über alle Entwicklungen und Ereignisse, die für die Geschäftsentwicklung und die Lage des Heidelberg-Konzerns von Bedeutung sind. Auch im abgelauenen Berichtsjahr haben Vorstand und Aufsichtsrat wieder eng und vertrauensvoll zusammengearbeitet. Zum Ende des Berichtsjahrs hat der Aufsichtsrat im Rahmen seiner Effizienzprüfung weitere Verbesserungspotenziale erkannt und in Angriff genommen. Weitere Einzelheiten erfahren Sie im Bericht des Aufsichtsrats auf den Seiten 72 bis 76 dieses Geschäftsberichts.

#### **Vergütung von Vorstand und Aufsichtsrat**

Bereits auf der Hauptversammlung am 21. Juli 2004 haben wir die Vergütung der Vorstandsmitglieder auf individualisierter Basis veröffentlicht und am Beispiel des Vorstandsvorsitzenden auch den Wert der Aktienoptionen angegeben. Im Anhang zu diesem Geschäftsbericht finden Sie bei Textziffer 39 die Angaben zu den Organen der Gesellschaft, die in diesem Jahr erstmals auch die individuelle Nennung der Vergütungen von Vorstand und Aufsichtsrat sowie die Erläuterungen der jeweiligen Vergütungsstrukturen umfassen.

#### **Vorausschauendes Risikomanagement – Verhaltenskodex**

Bewusstes unternehmerisches Risikomanagement hilft, Risiken frühzeitig zu erkennen, zu bewerten und entsprechende Gegenmaßnahmen einzuleiten. Im Rahmen der Geschäftsjahresplanung geben alle Bereiche des Unternehmens eine detaillierte Einschätzung ihres Geschäfts einschließlich der erkannten Risiken und bereits eingeleiteter Gegenmaßnahmen ab. Parameter für die Einschätzung eines Risikos sind Eintrittswahrscheinlichkeit und mögliche Schadenshöhe. Diese Risikoeinschätzung wird vierteljährlich, im Bedarfsfall auch kurzfristiger aktualisiert. Über die aktuellen Unternehmensrisiken berichten wir im Lagebericht auf den Seiten 71 bis 75.

Im Berichtsjahr hat Heidelberg sein internes Regelwerk überarbeitet und erweitert. Das aktuelle Regelwerk wurde zu Anfang des laufenden Geschäftsjahrs in Kraft gesetzt. Bestandteil des erweiterten Regelwerks ist unter anderem der Heidelberg-Verhaltenskodex, der sich an alle Führungskräfte und Mitarbeiter des Heidelberg-Konzerns richtet. Damit wollen wir – für jedermann nachvollziehbar – zu einwandfreiem Verhalten und angemessenem Umgang mit Interessenkonflikten anhalten.

#### **Abschlussprüfung durch Pricewaterhouse Coopers**

Bevor der Vorschlag zur Wahl des Abschlussprüfers unterbreitet wurde, holte der Aufsichtsrat vom Prüfer eine Erklärung ein, inwieweit Beziehungen des Prüfers, seiner Organe und Prüfungsleiter zu der Gesellschaft oder deren Organmitgliedern bestehen. Zweifel an der Unabhängigkeit des Prüfers bestanden nicht. Der Aufsichtsrat hat entsprechend Ziff. 7.2.3 des Kodex mit dem Abschlussprüfer ferner vereinbart, dass dieser über alle Feststellungen und Vorkommnisse unverzüglich berichtet, die sich bei der Durchführung der Abschlussprüfung ergeben und für die Aufgaben des Aufsichtsrats wesentlich sind. Ebenso legte er fest, dass der Prüfer den Aufsichtsrat informiert beziehungsweise im Prüfungsbericht vermerkt, wenn er Abweichungen von der vom Vorstand und Aufsichtsrat abgegebenen Erklärung zum Kodex ermittelt. Solche Unrichtigkeiten wurden nicht festgestellt.

Heidelberg, den 10. Mai 2005

Für den Aufsichtsrat:  
Dr. Mark Wössner



Für den Vorstand:  
Bernhard Schreier



## Der Aufsichtsrat

### Dr. Mark Wössner

Unternehmer, München  
Mitglied des Aufsichtsrats  
– seit 30. Juli 2004 –  
Vorsitzender des Aufsichtsrats  
– seit 6. September 2004 –

- \* DaimlerChrysler Aktiengesellschaft;  
Douglas Holding Aktiengesellschaft;  
Dussmann Aktiengesellschaft & Co. KGaA;  
ECircle Aktiengesellschaft (Vorsitz);  
Loewe Aktiengesellschaft;
- \*\* Citigroup Global Markets Deutschland  
AG & Co. KGaA (Chairman in Deutschland  
und Vorsitzender des Beirats)

### Dr. Klaus Sturany

Mitglied des Vorstands der  
RWE Aktiengesellschaft, Essen  
Vorsitzender des Aufsichtsrats  
bis 4. August 2004

- \* Commerzbank Aktiengesellschaft;  
Hannover Rückversicherungs Aktien-  
gesellschaft;  
RAG Aktiengesellschaft;  
RWE Energy Aktiengesellschaft;  
RWE Power Aktiengesellschaft;
- \*\* Österreichische Industrieholding  
Aktiengesellschaft;  
RWE Npower Holdings plc;  
RWE Thames Water plc

### Josef Pitz\*\*\*

Vorsitzender des Gesamtbetriebs-  
rats, Heidelberg-Wiesloch  
stellvertretender Vorsitzender  
des Aufsichtsrats

### Martin Blessing

Mitglied des Vorstands der  
Commerzbank Aktiengesellschaft,  
Frankfurt am Main

- \* AMB Generali Holding Aktiengesellschaft;  
Commerzbank Inlandsbanken Holding  
Aktiengesellschaft;  
CommerzLeasing und Immobilien  
Aktiengesellschaft (Vorsitz);  
EUROHYPO Aktiengesellschaft;  
ThyssenKrupp Services Aktiengesellschaft;
- \*\* BRE Bank SA, Polen;  
Commerzbank (Eurasija) SAO, Russland  
(Vorsitz)

### Prof. Dr. Clemens Börsig

Mitglied des Vorstands der  
Deutsche Bank Aktiengesellschaft,  
Frankfurt am Main

- \* EUROHYPO Aktiengesellschaft;
- \*\* Foreign & Colonial Eurotrust plc, UK  
(Non-executive member of the Board  
of Directors)

### Wolfgang Flörchinger\*\*\*

freigestellter Betriebsrat,  
Heidelberg-Wiesloch

### Martin Gauß\*\*\*

Vorsitzender des Sprecheraus-  
schusses der leitenden Angestellten,  
Heidelberg

### Gunther Heller\*\*\*

Betriebsratsvorsitzender, Amstetten

### Dr. Jürgen Heraeus

Unternehmer, Hanau

- \* EPCOS Aktiengesellschaft;  
Heraeus Holding GmbH (Vorsitz);  
IKB Deutsche Industriebank Aktien-  
gesellschaft;  
mg technologies ag (Vorsitz);  
Teutonia Zementwerk Aktiengesellschaft  
(Vorsitz);
- \*\* Argor-Heraeus S.A., Schweiz  
(Vorsitzender des Verwaltungsrats)

### Berthold Huber\*\*\*

2. Vorsitzender der IG Metall,  
Frankfurt am Main

- \* Audi Aktiengesellschaft;  
RWE Aktiengesellschaft;  
Siemens Aktiengesellschaft

### Johanna Klein\*\*\*

Betriebsratsvorsitzende,  
Brandenburg

1) Angaben zum Zeitpunkt des Ausscheidens

\* Mitgliedschaft in anderen gesetzlich zu bildenden Aufsichtsräten

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

\*\*\* Aufsichtsratsmitglied der Arbeitnehmer

**Pat Klinis\*\*\***

Ehemaliger 1. Bevollmächtigter der  
IG Metall, Heidelberg

**Robert J. Koehler**

Vorsitzender des Vorstands der  
SGL Carbon Aktiengesellschaft,  
Wiesbaden

- \* AXA Lebensversicherung Aktien-  
gesellschaft;
- Benteler Aktiengesellschaft (Vorsitz);
- LANXESS Aktiengesellschaft;
- Pfleiderer Aktiengesellschaft;
- Wacker-Chemie GmbH

**Uwe Lüders**

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

**Dr. Gerhard Rupprecht**

Mitglied des Vorstands der  
Allianz Aktiengesellschaft,  
München

Vorsitzender des Vorstands der  
Allianz Lebensversicherungs-  
Aktiengesellschaft, Stuttgart

- \* Fresenius Aktiengesellschaft;
- Quelle Aktiengesellschaft;
- ThyssenKrupp Automotive Aktien-  
gesellschaft;
- \*\* Allianz Elementar Lebensversicherungs-  
Aktiengesellschaft, Österreich (Vorsitz);
- Allianz Elementar Versicherungs-  
Aktiengesellschaft, Österreich;
- Allianz Life Insurance Co. Ltd., Korea;
- Allianz Life Insurance Company of  
North America, USA;

**Rainer Wagner\*\*\***

stellvertretender Gesamt-  
betriebsratsvorsitzender,  
Heidelberg-Wiesloch

**Jan Zilius<sup>1)</sup>**

– bis 21. Juli 2004 –

Vorsitzender des Vorstands der  
RWE Power Aktiengesellschaft,  
Essen

Mitglied des Vorstands der  
RWE Aktiengesellschaft, Essen

- \* RWE Energy Aktiengesellschaft;
- RWE Systems Aktiengesellschaft (Vorsitz);
- RWE Umwelt Aktiengesellschaft  
(Vorsitz)

## Ausschüsse des Aufsichtsrats

### Präsidium

Dr. Mark Wössner (Vorsitz)  
– seit 6. September 2004 –

Dr. Klaus Sturany (Vorsitz)  
– bis 4. August 2004 –

Josef Pitz

Martin Blessing

Martin Gauß

Berthold Huber

Dr. Gerhard Rupprecht

### Vermittlungsausschuss gemäß § 27 Abs. 3 Mitbestimmungsgesetz

Dr. Mark Wössner  
– seit 6. September 2004 –

Dr. Klaus Sturany  
– bis 4. August 2004 –

Josef Pitz

Martin Blessing

Wolfgang Flörchinger

### Ausschuss zur Regelung von Personalangelegenheiten des Vorstands

Dr. Mark Wössner (Vorsitz)  
– seit 6. September 2004 –

Dr. Klaus Sturany (Vorsitz)  
– bis 4. August 2004 –

Josef Pitz

Dr. Gerhard Rupprecht

### Prüfungsausschuss

Dr. Klaus Sturany (Vorsitz)  
– seit 6. September 2004 –

Dr. Jürgen Heraeus (Vorsitz)  
– bis 3. August 2004 –

Prof. Dr. Clemens Börsig

Pat Klinis

Rainer Wagner



## Der Vorstand

### **Bernhard Schreier**

Bruchsal

Vorsitzender

- \* ABB Aktiengesellschaft;  
Gerling-Konzern Allgemeine Versicherungs-Aktiengesellschaft;  
SRH Learnlife Aktiengesellschaft;  
Heidelberger Druckmaschinen Vertrieb Deutschland GmbH (Vorsitz);
- \*\* 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)

### **Dr. Herbert Meyer**

Königstein/Taunus

- \* Heidelberger Druckmaschinen Vertrieb Deutschland GmbH;
- \*\* Heidelberg Graphic Equipment Ltd., UK;  
Heidelberg Americas, Inc., USA;  
Heidelberg USA, Inc., USA;  
Heidelberger Druckmaschinen Austria Vertriebs-GmbH, Österreich (Beirat);  
Heidelberger Druckmaschinen Osteuropa Vertriebs-GmbH, Österreich (Beirat);  
Goss International Corporation, USA;  
Verlag Europa Lehrmittel GmbH (Beirat)

### **Dr. Jürgen Rautert**

Heidelberg

– seit 1. Juli 2004 –

- \*\* IDAB WAMAC International AB, Schweden;  
Heidelberg Postpress Sweden AB, Schweden

### **Dr. Klaus Spiegel**

Walldorf

– bis 30. Juni 2004 –

\* Mitgliedschaft in gesetzlich zu bildenden Aufsichtsräten

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

## Finanzkalender 2005/2006



<b>7. Juni 2005</b>	Bilanzpressekonferenz, Analysten- und Investorenkonferenz
<b>20. Juli 2005</b>	Hauptversammlung
<b>2. August 2005</b>	Veröffentlichung der Zahlen zum 1.Quartal 2005/2006
<b>8. November 2005</b>	Veröffentlichung der Halbjahreszahlen 2005/2006
<b>2. Februar 2006</b>	Veröffentlichung der Zahlen zum 3.Quartal 2005/2006
<b>3. Mai 2006</b>	Veröffentlichung des vorläufigen Jahresabschlusses 2005/2006
<b>7. Juni 2006</b>	Bilanzpressekonferenz, Analysten- und Investorenkonferenz
<b>20. Juli 2006</b>	Hauptversammlung
<b>1. August 2006</b>	Veröffentlichung der Zahlen zum 1.Quartal 2006/2007

Änderungen vorbehalten

Heidelberger Druckmaschinen Aktiengesellschaft  
Investor Relations  
Kurfürsten-Anlage 52 – 60  
69115 Heidelberg  
E-Mail: [investorrelations@heidelberg.com](mailto:investorrelations@heidelberg.com)  
Tel.: +49-6221-92 60 21  
Fax: +49-6221-92 60 61