

Geschäftsbericht

2002/2003

Performance der Heidelberg-Aktie

im Vergleich zum DAX/MDAX



Auf dem Titelbild sehen Sie einen Ausschnitt der Aluminium-Druckplatte, mit der der Umschlag dieses Berichts gedruckt wurde. Chargennummer und das Registersystem zum passgenauen Einspannen der Platte in der Druckmaschine sind deutlich zu erkennen.

Warum Platte und Umschlag fast leer sind? Wir möchten Sie in diesem Bericht zu einem kleinen Gedankenspiel über ›Die Welt ohne Druck‹ einladen und Ihnen die Einsatzgebiete verschiedener Druck- und Weiterverarbeitungstechniken vorstellen. Apropos Techniken: der metallische Effekt des Umschlags wurde erreicht durch die Kombination von Silberdruckfarbe, frequenzmoduliertem Raster und Farbreihenfolge; eine Glanz-Cellophanierung unterstützt den Effekt.

Heidelberg-Gruppe

Angaben in Mio €	1998/1999	1999/2000	2000/2001	2001/2002	2002/2003
Umsatzerlöse	3.948	4.602	5.303	5.017	4.130
Auslandsumsatz in Prozent	82,3	84,6	86,7	86,3	87,4
EBITDA¹⁾	602	635	709	558	293
EBITDA in Prozent vom Umsatz¹⁾	15,2	13,8	13,4	11,1	7,1
Ergebnis vor Steuern	481	487	531	335	- 164
Jahresüberschuss	256	251	283	201	- 138
Umsatzrendite in Prozent²⁾	6,5	5,5	5,3	4,0	- 3,3
Cashflow in Prozent vom Umsatz	11,8	9,7	9,9	8,3	2,4
Investitionen in Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte ohne Erstkonsolidierung	207	262	237	252	243
Abschreibungen¹⁾	143	172	203	202	191
ROCE in Prozent³⁾	-	-	22,6	14,8	4,6
Wertbeitrag in Prozent³⁾	-	-	8,6	0,8	- 8,4
Bilanzsumme	3.925	5.018	5.442	5.735 ⁴⁾	5.131
Eigenkapital	2.069	2.259	2.450	2.470	1.950
Eigenkapitalquote in Prozent	52,7	45,0	45,0	43,1 ⁴⁾	38,0
Eigenkapitalrendite in Prozent²⁾	12,4	11,1	11,6	8,1	- 7,1
Anlagendeckung⁵⁾	7,8	7,1	6,8	6,5	6,5
Nettofinanzverschuldung⁶⁾	- 97	- 456	- 418	97 ⁴⁾	97
Dynamischer Verschuldungsgrad⁷⁾	- 0,2	- 1,0	- 0,8	0,2 ⁴⁾	1,0
Liquiditätsgrad⁵⁾	1,6	1,3	1,4	1,4	1,4
Cashflow je Aktie in €	5,42	5,20	6,10	4,85	1,16
Ergebnis je Aktie in €	2,98	2,91	3,30	2,32	- 1,67
Dividende in €	1,70	1,70	1,80	1,40	-
Dividendenrendite in Prozent	3,43	2,74	2,73	2,77	-
Arbeitnehmer im Jahresdurchschnitt⁸⁾	19.558	22.743	24.271	24.905	23.787

¹⁾ Ohne Restrukturierungskosten

²⁾ Nach Steuern

³⁾ Vergleiche Berechnungsschema Seite 30

⁴⁾ Umgliederung gemäß Erläuterung Tz.20 des Anhangs

⁵⁾ Zur Erläuterung vergleiche Glossar

⁶⁾ Die Summe der Bankverbindlichkeiten und der Pensionsrückstellungen abzüglich der Forderungen aus Absatzfinanzierung, der Wertpapiere des Umlaufvermögens und der Flüssigen Mittel

⁷⁾ Er besagt, wie oft der Cashflow benötigt wird, um die Nettofinanzverschuldung zu tilgen

⁸⁾ Gewerbliche Arbeitnehmer und Angestellte

Kundenzentren und Produktionsstandorte



Heidelberg – weltweit vertreten

Die Heidelberg-Gruppe ist der weltweit führende Lösungsanbieter für die Print Media Industrie. Von der Druckvorstufe über die unterschiedlichsten Druckverfahren bis hin zur Weiterverarbeitung – Kunden erhalten von Heidelberg alles, was sie für ihren Erfolg benötigen. So entwickelt und fertigt die Heidelberg-Gruppe Software, elektronische Pre-press-Produkte, Bogenoffset-, Rollenoffset und digitale Druckmaschinen sowie Weiterverarbeitungssysteme. Die Gruppe hat bei weitem das größte Service- und Vertriebsnetz der Branche.

- Tochterunternehmen und Produktionsstandorte weltweit
- Ausgewählte Vertretungen



- 2 Vorwort des Vorstandsvorsitzenden**
- 5 Bericht des Aufsichtsrats**
- 10 Corporate Governance**
- 12 Die Heidelberg-Aktie**

Lagebericht

- 15** Wirtschaftliches Umfeld und Branchenentwicklung
- 20** Geschäftsverlauf
- 23** Vermögens-, Finanz- und Ertragslage
- 32** Strategie
- 35** Organisation
- 36** Forschung und Entwicklung
- 40** Investitionen
- 43** Beschaffung

Berichte aus den Sparten

- 45** Digital
- 48** Sheetfed
- 51** Web Systems
- 54** Postpress



Berichte aus den Regionen

- 57** Europe, Middle East and Africa
- 58** Eastern Europe, North America
- 60** Latin America, Asia/Pacific

- 62** Unternehmensrisiken
- 67** Umweltschutz
- 68** Mitarbeiter
- 72** Ausblick

Vom Unikat zum Duplikat: Die Geschichte des Drucks

Gruppenabschluss der Heidelberg Druckmaschinen Aktiengesellschaft

- 80** Gewinn- und Verlustrechnung 2002/2003
- 81** Bilanz zum 31. März 2003
- 83** Kapitalflussrechnung
- 88** Anhang
- 134** Bestätigungsvermerk des Gruppenabschlussprüfers
- 138** **Der Aufsichtsrat**
- 140** **Der Vorstand**
- 141** **Glossar**
- 143** **Stichwortverzeichnis**



Bernhard Schreier

Vorsitzender des Vorstands
der Heidelberger Druck-
maschinen Aktiengesellschaft



*Sehr geehrte Aktionäre, Mitarbeiter und Freunde
der Heidelberg-Gruppe,*

im Geschäftsjahr 2002/2003 musste sich die Strategie der Heidelberg-Gruppe unter konjunkturell und operativ schwierigen Bedingungen bewähren. Ohne Umschweife möchte ich daher zur Sache kommen:

- Wir verzeichneten einen Umsatzrückgang von 18 Prozent mit daraus resultierenden Ergebnisbelastungen.
- Als sich diese Entwicklung abzeichnete, haben wir umfangreiche Maßnahmen zur Verbesserung der Kostenstruktur eingeleitet, um flexibler auf künftige Nachfrageschwankungen reagieren zu können. Die Kosten von 210 Mio €, die einmalig für diese Maßnahmen anfielen, haben wir komplett im Berichtsjahr verbucht. Das drückte das Ergebnis zusätzlich nach unten.
- Der Hauptversammlung im September werden Vorstand und Aufsichtsrat deshalb vorschlagen, für das Berichtsjahr keine Dividende auszuschütten.

Ich weiß, dass sich etliche von Ihnen fragen, warum die Heidelberg-Gruppe, die vor zwei Jahren noch Rekordergebnisse erzielte, durch die Konjunkturflaute so deutlich an Fahrt verloren hat.

Unsere Geschäftsentwicklung wurde besonders durch die konjunkturelle Abschwächung in unseren Hauptmärkten beeinflusst: In den USA und in Deutschland waren die Investitionen in Industriegüter stark rückläufig. Die Werbewirtschaft der USA durchlitt eine schwere Krise; ganze Märkte der Grafischen Industrie brachen zeitweise ein. Zudem belastete die teilweise erhebliche Abwertung einiger Währungen gegenüber dem Euro, insbesondere von Dollar und Yen, unser Geschäft.

Meine Damen und Herren, bedingt durch eine langjährige kontinuierliche Wachstumsphase waren unsere Konzernstrukturen in den letzten Jahren auf weiteres Wachstum zugeschnitten. Als sich Mitte des Jahres 2002 die Anzeichen verdichteten, dass die Konjunkturkrise länger anhalten würde, legten wir unverzüglich unser Programm zur mittelfristigen Kostensenkung und Effizienzsteigerung auf. Zum Ende des Berichtsjahrs haben wir diese Maßnahmen nochmals verschärft und werden so jährlich insgesamt rund 280 Mio € einsparen. Weltweit werden wir dann bis zum 31. März 2004 insgesamt etwa 3.200 Stellen gestrichen haben.

Die konjunkturelle Lage verlangt weiterhin nach einem hohen Maß an Flexibilität, um das laufende Geschäft jederzeit an die aktuellen Marktentwicklungen anpassen zu können. Allgemein wird in Zeiten weltweit gleichlaufender Wirtschaftsflauten die Volatilität der Märkte höher und die Prognosesicherheit geringer. Da wir für die absehbare Zeit von stärkeren Nachfrageschwankungen ausgehen als in den letzten Jahren, sind wir in unseren Prognosen für die Geschäftsaussichten zurückhaltend.

Ich möchte noch einige generelle Anmerkungen zur Zukunft der Grafischen Industrie machen. Viele Parameter verändern sich für unsere Kunden: Immer höhere Qualitätsanforderungen bei erheblichem Preisdruck gehen einher mit gleichzeitig immer kürzeren Produktionszeiten; in der Werbung wird zunehmend Individualisierung verlangt; die Verknüpfung von Medien und Technologien spielt eine immer größere Rolle. Manche dieser Entwicklungen – wie die zunehmende Digitalisierung – zeichneten sich bereits vor Jahren ab und die Heidelberg-Gruppe hat sich strategisch und operativ darauf ausgerichtet: Wir bieten nicht nur Druckmaschinen, sondern Lösungen und Technologien für die Print- und Medienindustrie und tragen so dazu bei, dass sich unsere Kunden an die derzeit so turbulenten Marktentwicklungen besser anpassen können.

Trotzdem investierten unsere Kunden im Berichtsjahr wegen der extrem stark rückläufigen wirtschaftlichen Entwicklung nur zurückhaltend in innovative Drucktechnologien. Selbst unsere neue digitale Farbdruckmaschine NexPress 2100 wurde nicht im erwarteten Ausmaß nachgefragt. Wenn die Konjunktur anspringt, erwarten wir, dass sich gerade in unseren Hauptmärkten USA und Deutschland der Investitionsstau auflöst und wir davon profitieren.

Meine Damen und Herren, es scheint jedoch, als hätten wir noch eine geraume Wegstrecke vor uns. Dabei kann es auch noch einmal bergab gehen. Wir sind uns allerdings sicher, die richtigen Produkte, qualifizierte und motivierte Mitarbeiter und die finanzielle und technologische Ausstattung zu haben, um am Ende der Talsohle an dem Konjunkturaufschwung teilhaben zu können. Es ist und bleibt unser Ziel, unsere operative Ertragskraft nachhaltig zu steigern und dabei unsere solide Finanzausstattung beizubehalten.

Meine Vorstandskollegen und ich wissen Ihr Vertrauen in diesen schwierigen Zeiten zu schätzen und danken Ihnen dafür. Die Heidelberg-Gruppe wird in guten wie in harten Zeiten vom Können und Engagement ihrer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sowie ihrer Belegschaftsvertretungen geprägt. Ihnen allen gilt mein besonderer Dank! Vor allem möchte ich damit auch all jene Kolleginnen und Kollegen ansprechen, deren Arbeitsplätze entfallen mussten, um die große Mehrzahl der Arbeitsplätze im Konzern erhalten zu können.

Vorstand, Führungskräfte und Belegschaft werden weiterhin all ihre Kraft und all ihr Engagement dafür einsetzen, dass Heidelberg zügig zu nachhaltiger Ertragskraft zurückkehrt.

Heidelberg, im Juni 2003



Vorsitzender des Vorstands

Heidelberger Druckmaschinen Aktiengesellschaft

Dr. Dietmar Kuhnt

Vorsitzender des Aufsichtsrats,
Vorsitzender des Vorstands der
RWE Aktiengesellschaft, Essen



Bericht des Aufsichtsrats

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,

leider hat sich die Weltkonjunktur nicht – wie ursprünglich erwartet – in der zweiten Hälfte des Jahres 2002 erholt; das wirtschaftliche Umfeld erwies sich für die Heidelberger Druckmaschinen Aktiengesellschaft im Geschäftsjahr 2002/2003 als entsprechend schwierig. Vor diesem Hintergrund sind verschiedene Maßnahmen der Gesellschaft eingeleitet worden, um auf das wirtschaftliche Umfeld in geeigneter Weise zu reagieren.

Der Aufsichtsrat hat im Geschäftsjahr 2002/2003 die ihm nach Gesetz und Satzung obliegenden Aufgaben wahrgenommen und die Geschäftsführung der Gesellschaft durch den Vorstand eng begleitet. Im Berichtszeitraum hat er sich in vier Aufsichtsratsitzungen über den Gang der Geschäfte informieren lassen. Das Präsidium des Aufsichtsrats tagte einmal; der Ausschuss zur Regelung der Personalangelegenheiten des Vorstands wurde zu drei Sitzungen einberufen. Des Weiteren fasste der Personalausschuss im schriftlichen Verfahren einen Beschluss zum Aktienoptionsprogramm des Unternehmens; hier machte er von seinem Wahlrecht Gebrauch, das er bezüglich der Ausübungsmodalitäten für die am Aktienoptionsprogramm teilnehmenden Vorstandsmitglieder hat. Der neu gebildete Prüfungsausschuss tagte im Berichtszeitraum einmal. Der Vermittlungsausschuss nach § 27 Abs. 3 MitbestG musste nicht einberufen werden.

Der Aufsichtsratsvorsitzende stand auch außerhalb der Sitzungen in ständigem Kontakt mit dem Vorsitzenden des Vorstands. Er wurde über wichtige Geschäftsvorfälle und aktuelle Ereignisse, die für die Beurteilung der Lage und Entwicklung sowie für die Unternehmensleitung bedeutsam waren, stets unverzüglich und umfassend informiert.

In den vier Sitzungen des abgelaufenen Geschäftsjahrs hat der Vorstand den Aufsichtsrat regelmäßig umfassend über die Geschäftspolitik mündlich sowie schriftlich informiert. Dies beinhaltete auch die Unternehmensplanung einschließlich der Finanz-, Investitions- und Personalplanung, die wirtschaftliche Lage der Gesellschaft und einzelner Sparten des Unternehmens, die Entwicklung der Gruppe sowie bedeutsame einzelne Geschäfte und Maßnahmen. Besonderes Gewicht bei den Beratungen hatte das

Programm der Heidelberg-Gruppe zur nachhaltigen Kostensenkung und Effizienzsteigerung, das eingehend mit dem Vorstand erörtert wurde. Weiterhin hat der Aufsichtsrat in den einzelnen Sitzungen die Finanzzahlen und sonstigen relevanten Unternehmenskennzahlen mit dem Vorstand intensiv besprochen und ist auf Planabweichungen und deren Ursachen eingegangen. Der Aufsichtsrat hat auf der Grundlage der Berichte und entsprechender Entscheidungsvorlagen die jeweils erforderlichen Beschlüsse gefasst.

Ein weiterer Tätigkeitsschwerpunkt des Aufsichtsrats und des Präsidiums war das Thema Corporate Governance. In mehreren Sitzungen diskutierte der Aufsichtsrat eingehend Grundsatzfragen des Deutschen Corporate Governance Kodex. Weitestgehend wurde den Empfehlungen und Anregungen des Deutschen Corporate Governance Kodex von der Gesellschaft schon bisher entsprochen. Zur weiteren Umsetzung des Deutschen Corporate Governance Kodex hat der Aufsichtsrat gemeinsam mit dem Vorstand ein Konzept entwickelt. In diesem Zusammenhang verabschiedete der Aufsichtsrat in seiner Sitzung am 22. November 2002 nach eingehender Beratung eine Geschäftsordnung für den Aufsichtsrat. Außerdem ließ er sich vom Vorstand über dessen Geschäftsordnung nebst Geschäftsverteilungsplan ausführlich informieren und stimmte dieser zu.

Entsprechend der neuen Geschäftsordnung bildete der Aufsichtsrat als zusätzlichen Ausschuss den Prüfungsausschuss; er besteht aus vier Mitgliedern. Die Mitglieder des Prüfungsausschusses sowie der sonstigen Ausschüsse sind im Kapitel »Angaben zu den Organen« dieses Geschäftsberichts namentlich aufgeführt. Die Hauptaufgaben des Prüfungsausschusses sind neben der Befassung mit Fragen der Rechnungslegung und des Risikomanagements: die Vorbereitung der Beschlüsse des Aufsichtsrats über den Jahresabschluss, die Erläuterung und Analyse der Quartalszahlen sowie die Gestaltung der Beziehungen zum Abschlussprüfer – hier insbesondere die Auftragserteilung, die Kontrolle der Unabhängigkeit des Prüfers sowie die Festlegung der Prüfungsschwerpunkte und des Prüfungshonorars.

Nach diesen Maßnahmen konnte der Aufsichtsrat in der Sitzung am 22. November 2002 zudem erstmals die Entsprechenserklärung gem. § 161 AktG abgeben, die im Dezember 2002 veröffentlicht wurde. Diese enthält lediglich eine Einschränkung im Hinblick auf die Regelung zur Vergütung der Aufsichtsratsmitglieder. Zur kodexkonformen Anpassung dieser Regelung ist ein Beschluss der Hauptversammlung zur Änderung der entsprechenden Satzungsbestimmung erforderlich; dieser ist Bestandteil der Tagesordnung der Hauptversammlung am 12. September 2003. Sollte der Beschluss wie vorgeschlagen gefasst werden, würde auch diese Einschränkung künftig entfallen. Auf den nachfolgenden Seiten finden Sie weitere Erläuterungen zur Corporate Governance bei Heidelberg.

Der vom Vorstand aufgestellte Jahresabschluss für das Geschäftsjahr 2002/2003, der Lagebericht der Heidelberger Druckmaschinen Aktiengesellschaft sowie der Gruppenabschluss und der Gruppenlagebericht der Heidelberg-Gruppe wurden geprüft und von der PwC Deutsche Revision Aktiengesellschaft Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, Frankfurt am Main, Zweigniederlassung Essen, die durch die Hauptversammlung am 11. September 2002 als Abschlussprüfer gewählt worden war, mit dem uneingeschränkten Bestätigungsvermerk versehen. Den Auftrag zu diesen Prüfungen hat der Aufsichtsrat in der Sitzung am 11. September 2002 erteilt. Mit dem Abschlussprüfer wurde vereinbart, dass er den Aufsichtsrat informiert bzw. im Prüfungsbericht vermerkt, wenn er bei der Durchführung der Abschlussprüfung Tatsachen feststellt, die eine Unrichtigkeit der von Vorstand und Aufsichtsrat abgegebenen Entsprechenserklärung zum Corporate Governance Kodex ergeben. Der Jahresabschluss, der Gruppenabschluss, der Lagebericht für die Gesellschaft sowie der Lagebericht für die Heidelberg-Gruppe wurden zusammen mit den Berichten des Abschlussprüfers – die jeweils den Jahresabschluss und den Gruppenabschluss betrafen – allen Mitgliedern des Aufsichtsrats rechtzeitig vor der Bilanzsitzung ausgehändigt, die am 25. Juni 2003 stattfand. Die Wirtschaftsprüfer, die die Prüfungsberichte unterzeichneten, nahmen an der Beratung des Aufsichtsrats teil und berichteten über die wesentlichen Ergebnisse ihrer Prüfung; sie standen zudem 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 Aufsichtsrat stimmte dem Ergebnis der Prüfung des Abschlussprüfers ohne Einwendungen zu.

Der Prüfungsausschuss hatte sich vor der Sitzung eingehend mit den Prüfungsunterlagen befasst und dem Aufsichtsrat eine Billigung des Jahres- und des Gruppenabschlusses empfohlen. Außerdem hat er dem Aufsichtsrat vorgeschlagen, die PwC Deutsche Revision Aktiengesellschaft Wirtschaftsprüfungsgesellschaft gegenüber der Hauptversammlung zur Wahl als Abschlussprüfer zu benennen.

Der Aufsichtsrat hat den vom Vorstand aufgestellten Jahresabschluss, den Gruppenabschluss, den Lagebericht der Heidelberger Druckmaschinen Aktiengesellschaft und den Lagebericht der Heidelberg-Gruppe geprüft. Nach dem abschließenden Ergebnis seiner eigenen Prüfung sind keine Einwendungen zu erheben. Der Aufsichtsrat billigt den Jahresabschluss und den Gruppenabschluss zum 31. März 2003. Der Jahresabschluss ist damit festgestellt.

Der vom Vorstand gemäß § 312 AktG erstellte Bericht über die Beziehungen zu verbundenen Unternehmen wurde dem Aufsichtsrat 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.« Dieses Prüfungsergebnis hat der Aufsichtsrat zustimmend zur Kenntnis genommen. Nach dem abschließenden Ergebnis seiner eigenen Prüfung erhebt der Aufsichtsrat keine Einwendungen gegen die Erklärung des Vorstands am Schluss des Berichts über die Beziehungen zu verbundenen Unternehmen.

Herr Ernst Eikermann hat sein Aufsichtsratsmandat mit Wirkung zum 30. September 2002 niedergelegt. Der Aufsichtsrat dankt ihm für seine verdienstvolle Tätigkeit und die gute Zusammenarbeit. Anstelle von Herrn Eikermann wurde Herr Roland Eisenbarth mit Wirkung zum 1. Oktober 2002 durch das Amtsgericht Heidelberg gerichtlich bestellt.

Mit der Hauptversammlung am 12. September 2003 geht die Wahlperiode des jetzigen Aufsichtsrats zu Ende. Ich danke allen Mitgliedern für ihren Einsatz sowie die gute und konstruktive Begleitung des Unternehmens und des Vorstands während der vergangenen fünf Jahre!

Heidelberg, 25. Juni 2003

Der Aufsichtsrat



Dr. Dietmar Kuhnt
Vorsitzender

Vorstand

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.

Bernhard Schreier
Vorstandsvorsitzender



Jahrgang 1946, verheiratet, zwei Kinder.
Promovierter Diplomkaufmann. 18 Jahre in der Bosch-Gruppe, davon sechs Jahre im Ausland. Seit 1994 im Vorstand von Heidelberg.

Dr. Herbert Meyer
Finanzen



Jahrgang 1947, verheiratet, drei Kinder.
Diplomingenieur Maschinenbau (TH).
Seit 1974 bei Heidelberg, zunächst als Konstrukteur. Seit 1986 im Vorstand von Heidelberg.

Wolfgang Pfizenmaier
Digital



Holger Reichardt
Marketing

Jahrgang 1954, verheiratet, zwei Kinder.
Diplomökonom, 16 Jahre bei IBM, davon drei Jahre im Ausland.
Seit 1998 im Vorstand von Heidelberg.



Dr. Klaus Spiegel
Sheetfed

Jahrgang 1952, verheiratet, drei Kinder.
Promovierter Maschinenbauingenieur.
1983 Eintritt bei Heidelberg als Konstruktionsingenieur. Seit 1995 Mitglied im Vorstand von Heidelberg.

Corporate Governance – Vorstand und Aufsichtsrat berichten

- Initiative von Wirtschaft und Regierung begrüßt
- Entsprechenserklärung für 2002 abgegeben

Im Februar 2002 wurde der Deutsche Corporate Governance Kodex der Öffentlichkeit vorgestellt. Er baut auf gesetzlichen Vorgaben – insbesondere des Aktiengesetzes – auf und enthält zusätzlich Empfehlungen und Anregungen. Anerkannte Standards für eine effiziente und verantwortungsvolle Leitung und Überwachung börsennotierter Unternehmen sollen mit ihm transparent gemacht und so das internationale Vertrauen in den Finanzplatz Deutschland gestärkt werden.

Der Gesetzgeber hat diesem Ziel weiteren Nachdruck verliehen: Gemäß § 161 AktG haben Vorstand und Aufsichtsrat börsennotierter Gesellschaften jährlich zu erklären, inwieweit den Empfehlungen des Kodex entsprochen wird. Wir, Vorstand und Aufsichtsrat von Heidelberg, haben diese Entsprechenserklärung am 13. Dezember 2002 abgegeben. Sie enthält lediglich eine Abweichung von den Empfehlungen des Kodex: Eine Satzungsbestimmung zur Vergütung der Aufsichtsratsmitglieder ist mit Blick auf die Tätigkeit in Ausschüssen noch nicht kodexkonform. Ein gemeinsamer Vorschlag zur Änderung dieser Bestimmung steht auf der Tagesordnung der Hauptversammlung am 12. September 2003.

Offene Unternehmenskommunikation mit hohem Stellenwert

Wir begrüßen die Initiative, die in Deutschland und international geltenden Regeln für Unternehmensleitung und -überwachung durch mehr Transparenz zu fördern. Uns war immer bewusst: eine offene und vertrauensbildende Finanz- und Unternehmenskommunikation ist gerade für ein weltweit agierendes Unternehmen unerlässlich.

Der Corporate Governance Kodex beschreibt nach unserer Auffassung international etablierte Standards guter Unternehmensführung ausgewogen und praxisnah. Daher haben wir es uns zum Ziel gesetzt, seinen Empfehlungen möglichst vollständig zu entsprechen.

Maßnahmen für vollständige Entsprechung des Kodex eingeleitet

Die meisten Empfehlungen des Corporate Governance Kodex erfüllte Heidelberg bereits vor dessen Veröffentlichung. Dies gilt – selbstverständlich – für die gesetzlichen Vorschriften, die in ihm noch einmal zusammenfassend abgebildet sind; dies trifft aber auch für die darüber hinausgehenden Empfehlungen des Kodex zu sowie für zahlreiche seiner Anregungen, für die keine Entsprechenserklärung abgegeben werden muss.

Der Vorstand hatte eine Arbeitsgruppe damit beauftragt, die Empfehlungen des Kodex zu untersuchen und deren lückenlose Einhaltung durch Heidelberg zu überprüfen. Handlungsbedarf bestand im Wesentlichen darin, bereits gelebte Unternehmenspraxis vollständiger zu dokumentieren.

Gemeinsam mit einem ad-hoc-Gremium des Aufsichtsrats wurde ein Maßnahmenpaket erarbeitet, das von Vorstand und Aufsichtsrat nach ausführlicher Diskussion verabschiedet wurde. Die wichtigsten Bestandteile dieses Pakets: Neue Geschäftsordnungen für Vorstand und Aufsichtsrat wurden beschlossen, ein Prüfungsausschuss wurde eingerichtet, die Entsprechenserklärung verabschiedet und der gemeinsame Beschlussvorschlag zur Satzungsänderung erarbeitet. Einzelheiten zu den Beschlüssen, die der Aufsichtsrat in diesem Zusammenhang getroffen hat, finden Sie im vorangehenden Bericht des Aufsichtsrats.

Bis auf die Neuregelung der Aufsichtsratsvergütung sind nun alle Empfehlungen des Kodex umgesetzt, die in seiner am 26. November 2002 bekannt gemachten Fassung enthalten sind. Wir dokumentieren die Umsetzung der Empfehlungen mit unserer Satzung, den Geschäftsordnungen von Vorstand und Aufsichtsrat sowie diesem Geschäftsbericht. Unsere Entsprechenserklärung gemäß § 161 AktG für das Kalenderjahr 2002 haben wir auf unserer Internetseite veröffentlicht; künftige Entsprechenserklärungen oder erforderliche Ergänzungen und Änderungen werden wir dort ebenfalls dauerhaft zugänglich machen.

Hohe Priorität des Kodex auch in der Zukunft

Auf der Hauptversammlung am 12. September 2003 werden wir den Aktionären eine Neuregelung des § 16 der Satzung vorschlagen, um den Empfehlungen des Corporate Governance Kodex auch mit Blick auf die Regelungen zur Vergütung der Aufsichtsrats Tätigkeit in Ausschüssen zu entsprechen.

Heidelberg, 25. Juni 2003

Für den Aufsichtsrat:
Dr. Dietmar Kuhnt



Für den Vorstand:
Bernhard Schreier



Die Heidelberg-Aktie – zurzeit eindeutig unterbewertet

- Weltweiter Einbruch der Kapitalmärkte
- Investor Relations-Aktivitäten verstärkt
- Weiterhin hohe Aufmerksamkeit

Anfang des Jahres 2002 gingen von wichtigen Konjunkturindikatoren positive Signale aus. Die Kapitalmärkte beruhigten sich daraufhin; der DAX pendelte um die Marke von 5200 Punkten. Doch im Sommer trübte sich das Konjunkturklima wieder ein. Weltweit verfielen die Börsen in einen stetigen Abwärtstrend, dem sich kaum eine Aktie entziehen konnte. Bis zum Ende des Berichtsjahrs bewegte sich der DAX bis weit unter die 3000-Punkte-Marke. Zu diesem massiven Einbruch führten vor allem politische Unsicherheiten; belastend wirkte sich insbesondere der Irak-Konflikt aus. Auch institutionelle Investoren schreckten vor langfristigen Investitionen in Aktien zurück.

Kennzahlen zur Heidelberg-Aktie

Angaben in €	2001/2002	2002/2003
Ergebnis je Aktie	2,32	- 1,67
Kurs-Gewinn-Verhältnis ¹⁾	21,58	- 9,71
Cashflow je Aktie	4,85	1,16
Kurs-Cashflow-Verhältnis ¹⁾	10,32	13,97
Dividende je Aktie	1,40	-
Dividendenrendite in Prozent ¹⁾	2,77	-
Höchstkurs	66,00	54,99
Tiefstkurs	37,50	13,42
Geschäftsjahresendkurs	50,06	16,21
Börsenkapitalisierung Geschäftsjahresende in Mio	4.301	1.392
Anzahl der Aktien	85.908.480	85.908.480

¹⁾ Bezogen auf den Geschäftsjahresendkurs, Quelle Kurse: Bloomberg

Heidelberg-Aktie unterliegt allgemeinem Trend

Bis Oktober 2002 entwickelte sich die Heidelberg-Aktie noch besser als der DAX; nachdem wir dann aber in diesem Monat aufgrund des schwierigen konjunkturellen Umfelds gedämpfte Aussichten für das Geschäftsjahr 2002/2003 bekannt gegeben hatten, verlor die Aktie gegenüber dem Index der

30 größten deutschen Unternehmen. Mittelfristig wenig erfreuliche Perspektiven für die gesamte Investitionsgüterindustrie trugen dazu bei, dass sich der Kurs der Heidelberg-Aktie nicht erholen konnte.

Die derzeitige Börsenbewertung spiegelt die Ertragskraft Heidelbergs und das Potenzial unserer Absatzmärkte nicht wider – zumal wir in der Grafischen Industrie einzigartig positioniert sind und zudem unsere Kostenstruktur im Berichtsjahr signifikant verbessert haben: Der Cashflow je Aktie betrug zum 31. März 2003 immerhin 1,16 €, dennoch lag der Kurs lediglich bei 16,21 €!

Vorschlag: keine Dividendenzahlung

Vorstand und Aufsichtsrat werden der ordentlichen Hauptversammlung am 12. September 2003 vorschlagen, für das Berichtsjahr keine Dividende auszuschütten. Im Vorjahr lag die Dividende bei 1,40 € je Aktie.

Werte vor Augen führen: Kommunikation mit Zielgruppen intensiviert

Auf über zwanzig Roadshows und mehr als zehn Investorenkonferenzen haben wir im Berichtsjahr die Stärken Heidelbergs vorgestellt. Wir haben über 50 persönliche Gespräche mit institutionellen Investoren geführt und zahllose Privatanleger mit den gewünschten Informationen versorgt. Einblicke in die Heidelberg-Gruppe und die einzelnen Sparten gibt auch unser ›Factbook‹, das unser IR-Team im Berichtsjahr zusammen mit anderen Unternehmensbereichen erstellt hat.

Wir beschränken uns nicht auf Worte: Werksbesichtigungen und Führungen durch unsere Vorführräume im Print Media Center machen Unternehmenswerte offensichtlich. Freundlicherweise gaben unsere Kunden uns auch im Berichtsjahr wieder Gelegenheit, Abläufe und Arbeitsalltag von Druckereien nachzuvollziehen.

Insgesamt ist das Interesse des Kapitalmarkts an der Heidelberger Druckmaschinen Aktiengesellschaft deutlich gestiegen: Die Zahl der Bankhäuser, die Research-Studien über Heidelberg veröffentlichen, erhöhte sich um 11 auf insgesamt 37 Institute. Nach nahezu allen international vertretenen Investmentbanken haben im Berichtsjahr auch Landesbanken und eine Reihe von Privatbanken die Coverage aufgenommen.

Aktie in wichtigen Indizes vertreten

Die Heidelberg-Aktie gehört seit Januar 2003 dem neuen Börsensegment Prime Standard an; der Branchenindex lautet nun ›Industrial Machinery‹. Nach wie vor ist die Aktie im MDAX gelistet, der auf 50 Unternehmen reduziert wurde. Auch im Jahr 2002 erfüllte Heidelberg die hohen Anforderungen, um in den Nachhaltigkeitsindizes Dow Jones Sustainability Index (DJSI) STOXX und DJSI World vertreten zu sein.

Wichtige Research Reports

Die aktuellsten Studien über Heidelberg

Credit Suisse First Boston	April 2003
JP Morgan	April 2003
Sal. Oppenheim	April 2003
UBS Warburg	April 2003
M.M. Warburg	Februar 2003

Preise für Investor Relations-Arbeit

Das Wirtschaftsmagazin Capital und die Deutsche Vereinigung für Finanzanalyse und Asset Management (DVFA) befragten im Berichtsjahr 1.200 Analysten über ihre Erfahrungen mit Investor Relations-Teams – es ging vor allem um die Qualität, Aktualität und Professionalität der Kommunikation. Wir sind stolz darauf, dass unser IR-Team im MDAX am besten abschnitt!

Auch unser Geschäftsbericht fand wieder Anerkennung: Im Wettbewerb des manager magazins um den besten Geschäftsbericht erreichte er in der Gesamtwertung aller Unternehmen den vierten Platz und Platz Eins in der Kategorie Optik und Gestaltung. Diese Auszeichnungen sind für uns Ansporn für die Zukunft. Für all Ihre Hinweise, wie wir unsere Kommunikation noch weiter verbessern können, sind wir sehr dankbar!

Aktionärsstruktur

zum 31. März 2003



2002/2003

RWE	50 %
Allianz	12 %
Commerzbank	10 %
Münchener Rück	6 %
Free Float	22 %

Veränderte Aktionärsstruktur

Die Aktionärsstruktur von Heidelberg hat sich seit dem 20. September 2002 geändert: Die ALMÜCO, an der die Allianz AG zu 50 Prozent und die Münchener Rückversicherungs-Gesellschaft AG und die Commerzbank AG zu jeweils 25 Prozent beteiligt waren, wurde aufgelöst. Seither halten die Gesellschaften ihre Anteile unmittelbar bzw. über eigene Tochtergesellschaften.

Das IR-Team freut sich über Ihre Anregungen und Fragen:

Heidelberger Druckmaschinen Aktiengesellschaft

Investor Relations

Kurfürsten-Anlage 52 – 60

69115 Heidelberg

E-Mail: investorrelations@heidelberg.com

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

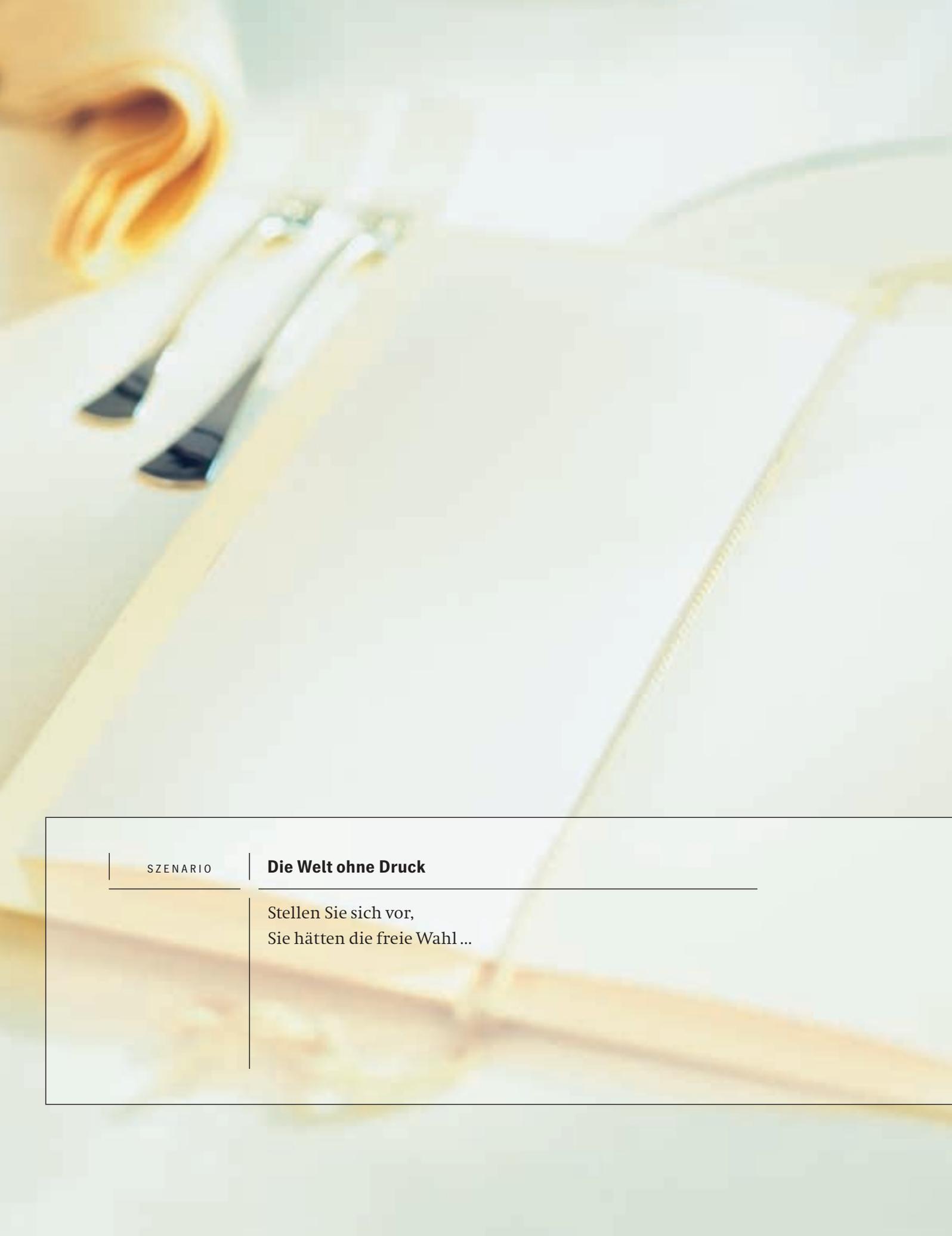
Fax: +49-62 21-92 60 61

SZENARIO

Die Welt ohne Druck

Stellen Sie sich vor... – in der Regel geht es bei solchen Gedankenspielen um Utopien und Visionen, um die so genannten ›großen‹ Dinge. Der Druck ist dagegen mittlerweile in fast jedem Aspekt unseres Lebens so gegenwärtig, dass wir ihn meist gar nicht mehr bewusst wahrnehmen. Mit einigen – nicht immer ganz ernst gemeinten – Beispielen wollen wir das für einen Moment ändern. Außerdem möchten wir Ihnen die nicht alltägliche Leistung und Technik vor Augen führen, die hinter den Printprodukten des Alltags stecken.





SZENARIO

Die Welt ohne Druck

Stellen Sie sich vor,
Sie hätten die freie Wahl ...



Was bestellen Sie, wenn Sie mit Freunden oder Geschäftspartnern zum Essen in ein Restaurant gehen und die Speisekarte leer vorfinden? Wilde Eigenkreationen oder bleiben Sie lieber bei dem, was Sie bereits kennen? Selbst wenn Sie jemand sind, der auf Nummer sicher geht, könnten Sie dennoch eine Überraschung erleben – zumindest bei der Rechnung.



Wie viele Speisen haben Sie schon gelesen? Das Schmökern in Kochbüchern oder das Ansehen von Speisekarten ist für viele ein Genuss. ›Gedrucktes Essen‹ gehört häufig auch zu den Zutaten in der Literatur – im Werk von Heinrich Heine nimmt es beispielsweise geradezu eine leitmotivische Funktion ein. Kein Wunder: sein politisches Credo fasste er zusammen mit ›Liebe, Wahrheit, Freiheit und Krebsuppe‹.

Digitaler Druck

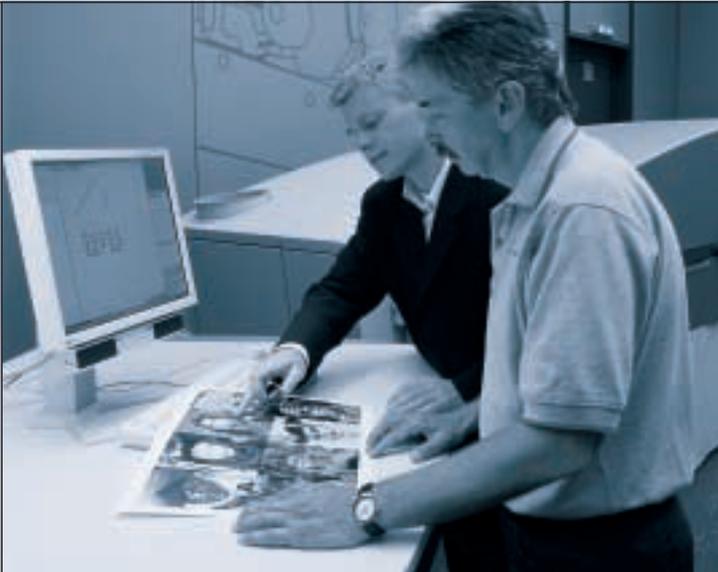
Die Technologie des digitalen Farbdrucks eröffnet Druckereien neue Geschäftsfelder. Sie ist immer dann das Mittel der Wahl, wenn kleine Auflagen schnell gedruckt werden sollen. In diesem Fall ist sie gerade auf der Kostenseite unschlagbar.



THEMA

Service

Wenn es schnell gehen muss, können sich unsere Kunden auf uns verlassen: Beispielsweise liefern wir Ersatzteile in fast jeden Teil Europas und in viele Regionen der USA innerhalb von 24 Stunden.



Die NexPress 2100, die Sie ganz links im Bild sehen, vereint die Stärken einer Druckmaschine mit der Flexibilität des Laserdrucks. Printprodukte lassen sich mit ihr problemlos individualisieren – eine Fähigkeit, die gerade in der Werbung zunehmend gefragt ist.

Bestens geeignet ist die NexPress aber auch für den Druck von Vorabauflagen von Geschäftsberichten, von Schulungsunterlagen oder Unternehmenspräsentationen. Praktisch für dieses Anwendungsgebiet: der neue Probinder, der diese Produkte in einem Arbeitsgang locht, sammelt und mit einer Spiralbindung versieht. Die Qualität kann sich trotz hoher Produktionsgeschwindigkeit sehen lassen.



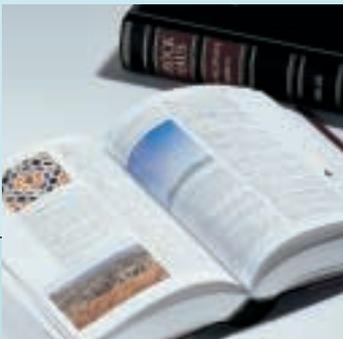
Angenommen der Chef eines noblen Restaurants erwartet für den Abend eine Fischlieferung und der LKW hat eine Panne – auf eine professionell (um)gestaltete Speisekarte brauchen seine Gäste dennoch nicht zu verzichten: Mit digitalem Druck können unsere Kunden quasi »Drucksachen zum Mitnehmen« bieten, weil das Einrichten der Maschinen minimiert wird und die Belichtung der Druckplatten entfallen kann.

SZENARIO

Die Welt ohne Druck

Stellen Sie sich vor,
Wissen wäre nicht zu fassen ...

Als Denis Diderot (1713 – 1784) seine Enzyklopädie verfasste, mit der er das Wissen seiner Zeit der Allgemeinheit näher bringen wollte, hatte der Sohn eines Messerschmieds unter der Obrigkeit zu leiden: Die ersten beiden seines 28 Bände umfassenden Werks – es gilt als eine der bedeutendsten Schriften der Aufklärung – wurden verboten, die nachfolgenden Bände noch während ihrer Entstehung zensiert.



Originalbücher von Diderot existieren noch heute; die Erstauflage seiner Enzyklopädie von 4.225 Büchern war für damalige Verhältnisse groß. Auch heute werden Enzyklopädien noch für etliche Generationen gemacht, nämlich für eine Lebensdauer von rund 400 Jahren. Für Haltbarkeit sorgt unter anderem eine Prägung mit 23-karätigem Gold auf dem Rücken des Buchs – bis heute gibt es keinen wirksameren Schutz vor Oxidation und Umwelteinflüssen.

Bogenoffsetdruck

Für besonders hochwertige Druckstücke mit hohen Auflagen kommt der Bogenoffsetdruck – im Englischen Sheetfed – zum Einsatz. Auch der Geschäftsbericht, den Sie in den Händen halten, ist in diesem Verfahren hergestellt worden.



THEMA

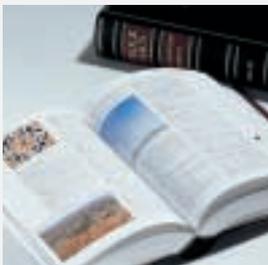
Service

Wie fänden Sie es, wenn Sie bei Bedarf jederzeit und sofort das Wissen und die Hilfe von Spezialisten anzapfen könnten? Das ist in etwa das, was unser ›Remote Service‹ unseren Kunden bietet: Probleme im Arbeitsablauf können unsere Servicetechniker zum Teil einfach online beheben. Auch Inspektionen können online und sogar bei laufenden Maschinen durchgeführt werden.



Das Foto ganz links zeigt eine Speedmaster SM 102. Dass Sie eine so genannte Acht-Farben vor sich haben, können Sie leicht erkennen: In jedem der »Türme« ist ein Druckwerk untergebracht.

Heute ist der Offsetdruck durch und durch von digitalen Abläufen geprägt: Druckplatten werden zunehmend direkt mit Daten aus dem Computer belichtet – daher stammt auch die Bezeichnung »Computer-to-Plate«, kurz: CtP. Auch beim Topsetter, den Sie auf dem mittleren Bild sehen, belichtet ein Laserstrahl eine vorbeschichtete Aluminiumplatte. Kontrolle und Steuerung des gesamten Druckvorgangs laufen über das CP-2000-Center im Bild rechts.



Mit der Speedmaster SM 102 können Vorder- und Rückseite der Bogen für Buchbände durch die bewährte Dreitrommel-Wendeeinrichtung in einem Durchgang bedruckt werden. Um Farben realitätsnah darzustellen, wird mit der »4 über 4-Technologie« gearbeitet – die Zahlen in diesem Fachterminus beziehen sich auf die Anzahl der Farben, mit denen gedruckt wird: Cyan, Magenta, Yellow (Gelb) und Key (Schwarz).

The background of the slide is a close-up, slightly blurred photograph of a stack of white papers or documents. A wooden pen is visible on the right side, partially obscured by the papers. The lighting is soft and natural, creating a clean and professional aesthetic.

SZENARIO

Die Welt ohne Druck

Stellen Sie sich vor,
Zeitungen würden nichts kommunizieren ...

Zumindest dem Klischee nach würden sich viele Ehefrauen vielleicht sogar freuen, wenn Tageszeitungen eines Morgens nur ein Haufen Papier wären. Fragt sich nur, für wie lange: Zu früher Stunde stecken hinter Zeitungen nicht immer aufgeweckte Köpfe ...



Apropos Papier: Während die ersten Zeitungen noch aus handgeschöpften Bogen bestanden, halten Sie heute täglich sozusagen ein High-Tech-Produkt in der Hand. Es hält den enormen Belastungen des Hochgeschwindigkeitsdrucks stand. Gleichzeitig ist es sehr leicht, um die Transportkosten gering zu halten. Dennoch wurden im Jahr 2002 allein in Deutschland rund 2.400.000 Tonnen Zeitungspapier bedruckt – hergestellt hauptsächlich aus Altpapier.

Zeitungsdruck

Wenn sehr hohe Auflagen in sehr kurzer Zeit gedruckt werden müssen, wie beim Druck von Zeitungen, ist der Rollenoffsetdruck ideal. Der Name sagt es: Das Papier kommt von der Rolle.



THEMA

Service

Wir halten unsere Kunden immer auf dem neusten Stand der Dinge: Beispielsweise dokumentieren wir Problemlösungen und machen sie in mehreren Sprachen zugänglich. Übrigens nicht nur in gedruckter Form, sondern auch online.



Auf dem Bild erscheinen die Papierrollen groß – im Vergleich zur Zeitungsdruckmaschine Mainstream 80, die mehrere Stockwerke hoch ist, sind sie sehr klein. Zeit ist in der Produktion der knappste Faktor, insbesondere weil die Redaktionschlusszeiten immer weiter nach hinten geschoben werden. Damit alles rund läuft, druckt die Mainstream als weltweit einzige Zeitungsdruckmaschine mit kanallosen Gummituchzylindern: Das erhöht die mögliche Drehgeschwindigkeit gegenüber herkömmlichen Zylindern deutlich.

Für Geschwindigkeit in der Produktion sorgt auch eine weitestgehend automatisierte Weiterverarbeitung. Im Bild links sehen Sie, wie die Zeitungen aus der Anlage von IDAB WAMAC herauskommen: ordentlich gestapelt und fertig verpackt.



Das Wort ›Zeitung‹ ist ursprünglich ein Lehnwort aus dem Mittelniederdeutschen (von ›tidinge‹); es bedeutete einfach so viel wie ›Bericht über ein Ereignis‹. Mit einer Produktionsgeschwindigkeit von bis zu 80.000 Exemplaren pro Stunde sorgt die Mainstream dafür, dass Leser diese Berichte immer schneller erhalten – in hervorragender Qualität und vielfarbig gedruckt. Zudem können Zeitungen mit ihr flexibel gestaltet und auf verschiedene Zielgruppen zugeschnitten werden.



SZENARIO

Die Welt ohne Druck

Stellen Sie sich vor,
die ›Geburtsurkunden‹ der Weine würden gelöscht ...



Leere Etiketten – für viele Normalsterbliche bereits ein herber Schlag. Noch schlimmer wäre es aber wohl für die Kellermeister der katholischen Kirche: Sie legen einen Schwur ab, dass der Messwein bestimmte Vorschriften erfüllt. Die Präferenzen, was Herkunft und Geschmack des Weins anbelangt, sind auch in der Kirche sehr verschieden. Dass sie konfessions- und länderübergreifend nur Weißwein verwendet, hat nebenbei bemerkt einen ganz profanen Grund: die Flecken.



Per Gesetz sind die Angaben auf dem Haupt- und dem Halsetikett von Weinflaschen geregelt, zum Teil sogar bis hin zum Größenverhältnis der einzelnen Informationen zueinander. Dennoch bieten sie Raum genug, um zu kleinen Kunstwerken veredelt zu werden. Im Bild links sehen Sie einige Exemplare einer Künstleretikettenserie, die wohl zu einer der weltweit größten und bedeutendsten Serien dieser Art zählt.

Etikettendruck

Etiketten werden – je nach Menge, Verwendungszweck und bedrucktem Material – auf ganz unterschiedlichen Maschinen hergestellt, überwiegend jedoch im Offsetdruck.



THEMA

Service

Der Qualität unseres technischen Service können unsere Kunden vertrauen: Jeder unserer Spezialisten hat eine anspruchsvolle Ausbildung über mehrere Jahre absolviert und bildet sich kontinuierlich weiter. Doch auch die Quantität stimmt: Weltweit sind über 4.000 Heidelberg-Servicetechniker für unsere Kunden da.



Die Speedmaster CD74, im Bild ganz links, ist für den industriellen Akzidenz- und Verpackungsdruck mit häufigen Auftragswechseln entwickelt worden. Mit ihr kann vom Dünn-
druckpapier über feste Kartonagen bis hin zu Kunststoffen alles bedruckt werden. Ideal also für Druckereien, die ein
größeres Spektrum an Druckaufträgen auch bei kleineren
Auflagen abdecken wollen. Für die Weiterverarbeitung passt
dazu ein Schnellschneider, der für Papier, Pappe, Karton
oder Folie geeignet ist, wie die Polar-Schneidemaschine in
der Mitte. Auch wenn vieles in der Herstellung automatisch
läuft – gedruckt wird mit Herz: Im Bild links sehen Sie,
wie Vater und Sohn gemeinsam einen Druck von Künstler-
etiketten prüfen.



**Hochqualitativer Etikettendruck gewährleistet nicht nur eine ansprechende oder sogar kunst-
volle Optik. Eine aufwändige Herstellung schützt auch vor ›Etikettenschwindel‹. Für die
Hersteller von Markenartikeln, egal welcher Art, wird das immer wichtiger.**

SZENARIO

Die Welt ohne Druck

Stellen Sie sich das am besten nicht zu genau vor:
Sie möchten einkaufen und plötzlich sind alle Verpackungen
unbedruckt.

Vor hundert Jahren waren im Handel noch sehr einfache Verpackungen die Regel. Erst als die Selbstbedienung aufkam – so genannte Freiwahläden wurden in Deutschland erst nach dem Zweiten Weltkrieg von der Bevölkerung angenommen – hielten Verpackungen im großen Stil Einzug in die Läden. Seitdem sind sie die »Verkäufer« des Produkts: Sie machen auf seine Vorzüge aufmerksam und informieren über Besonderheiten.



Viele der ersten Markenverpackungen sind heute begehrte Sammlerstücke. Einige davon haben Designgeschichte geschrieben und das Kaufverhalten wesentlich beeinflusst. Heute begleiten individuelle Verpackungen auf praktische, spielerische oder verführerische Art fast jedes Produkt. Manche sind im wahrsten Sinne des Wortes Verpackungskunst – die Kartonagen links im Bild hat zum Beispiel einer der besten Designer Europas entworfen.

Verpackungsdruck

In den letzten zwanzig Jahren hat sich das Produktangebot allein in Supermärkten etwa verdoppelt – Tendenz weiter steigend. Unverwechselbare Verpackungen werden daher immer wichtiger. Waren Sie sich beispielsweise darüber bewusst, dass die Masse der Menschen ihr eigenes Parfüm auf Anhieb nur mit den Augen und nicht mit der Nase erkennt?



THEMA

Service

Je größer das Angebot, desto schwieriger ist es häufig, das Passende zu finden. Bevor wir etwas verkaufen, analysieren wir die Situation und die Ziele unserer Kunden. Wir bieten unseren Kunden aufeinander abgestimmte Lösungen, die genau auf ihren individuellen Bedarf zugeschnitten werden.



Die Speedmaster CD102 im Bild ganz links hat sieben Farbwerke und ein Lackwerk. Dass sie im Verpackungsdruck eingesetzt wird, ist daran zu erkennen: Sie steht auf einem erhöhten Fundament. So können in der Anlage und in der Auslage höhere Stapel gefahren werden – Kartonbogen sind dicker als Papierbogen –, was die Produktivität erhöht.

Die Optimierung der Abläufe und des eingesetzten Materials ist im Verpackungsdruck von hoher Bedeutung. Dank digitalem Workflow können Bogen beispielsweise automatisch so bedruckt und gestanzt werden, dass der Materialverbrauch minimiert wird. Für eine wirtschaftliche Produktion sorgt auch die Klebmaschine DIANA im letzten Bild.



Druckereien können mittlerweile alle Register ziehen, um auf die Qualität von Verpackungsinhalten aufmerksam zu machen: Durch Veredelungsmaschinen kommen unter anderem Hochglanzanwendungen und Metalliceffekte ins Markenspiel. Mit der innovativen Speedmaster Duo ist es sogar möglich, Kartonagen mit Flexodruck vor und nach dem Offsetdruck in einem Arbeitsgang zu veredeln – ein echtes Verpackungskunststück.

SZENARIO

Die Welt ohne Druck

Könnten Sie auch ohne Handbuch
Auskunft geben wie gedruckt?



Im digitalen Foto-Zeitalter müssen Sie sich, wenn Sie zum Fotografieren losziehen, keine Gedanken mehr darüber machen, ob die Helligkeit im Bildausschnitt ausreicht, welchen Film Sie benötigen, ob ein Motiv eher in Schwarzweiß oder in Farbe wirkt oder ob durch Blitzlicht störende Nebeneffekte entstehen. Im Nachhinein kann alles angepasst werden. Also: einfach kaufen, einschalten und losknipsen?



Probleme in der Weiterverarbeitung von digitalen Fotos lauern sozusagen im Kleingedruckten: Damit ein Foto am Computer-Bildschirm scharf wirkt, reicht eine Auflösung von 72 dpi aus (dots per inch, also Punkte pro 2,54 cm), für einen guten Druck sind dagegen mindestens 300 dpi im 60er Raster notwendig. Die Größe des möglichen Ausdrucks richtet sich danach, mit wie vielen Pixeln (von **P**icture **E**lement) ein digitales Foto abgespeichert wurde.

Weiterverarbeitung

Schneiden, Falzen und Binden im Akzidenzbereich sowie Stanzen, Falzen und Kleben im Verpackungsbereich – die Arbeitsschritte nach dem eigentlichen Druck tragen immer mehr zur Attraktivität des Endprodukts bei und helfen unseren Kunden, die notwendigen Margen zu erreichen. Kein Wunder, dass der Weiterverarbeitungs- oder Postpressbereich eine immer größere Rolle spielt.



THEMA

Service

Der Druck mit allen vor- und nachgelagerten Prozessschritten wird immer komplexer und gleichzeitig variabler. Damit unsere Kunden die Chancen, die sich daraus ergeben, möglichst gewinnbringend für sich nutzen können, brauchen sie detailliertes theoretisches und praktisches Wissen. In unseren Print Media Academies vermitteln wir genau das ansprechend. In jedem Teil der Welt.



Druckereien, die ihre Wertschöpfungskette auf die Weiterverarbeitung ausdehnen, können auf die individuellen Wünsche ihrer Kunden eingehen und dabei dennoch günstigere Angebote machen. Wie das geht? Druck und alle nachgelagerten Prozesse können genau aufeinander abgestimmt werden. Aufgrund des durchgängigen Workflows müssen die Daten für den gesamten Druckauftrag nur einmal erfasst werden.

Ein echtes Glanzstück in der Weiterverarbeitung ist der Sammelhefter Stichmaster ST400, der in der Bildabfolge nach der Printmaster 74 und der Falzmaschine TD78 abgebildet ist: Mit ihm erreichen Akzidenzdruckereien eine Flexibilität wie nie zuvor. Die durchschnittlichen Rüstzeiten liegen aufgrund der zahlreichen automatisierten Einstellungen bei der Hälfte konventioneller Maschinen.



Handbücher werden immer dicker: nicht nur, weil die Anleitungen in mehreren Sprachen abgedruckt werden, sondern auch, weil die Geräte über immer mehr technische Details verfügen. Trotzdem werden immer weniger Seiten der Handbücher tatsächlich gelesen: Die Benutzerführung der Geräte wird zunehmend so gestaltet, dass sie intuitiv bedient werden können. Und für den Hausgebrauch reicht es meist völlig aus, wenn man nur einen kleinen Teil der Möglichkeiten ausschöpft.

Wirtschaftliches Umfeld und Branchenentwicklung – unsichere Lage

- **Mehrfache unterjährige Rücknahme der BIP-Wachstumsprognosen**
- **Investitionsneigung noch immer rückläufig**
- **Kapazitätsauslastung der Grafischen Industrie auf Tiefstand**

Zu Beginn des vergangenen Jahres spiegelten wichtige Frühindikatoren, wie die Differenz zwischen kurz- und langfristigen Zinsen und das Geschäftsklima, einen weltweit aufkeimenden Optimismus wider. Alles sprach dafür, dass die USA einen Aufschwung erleben würden, nicht zuletzt als Folge der erheblichen expansiven Impulse ihrer Geld- und Finanzpolitik. Und tatsächlich: Im Frühjahr war die Erholung spürbar, sie fiel sogar stärker aus als angekündigt. Die Wirtschaftsforschungsinstitute hatten prognostiziert, dass die US-Wirtschaft im Jahr 2002 der Motor der Weltkonjunktur sein werde – und die Zuversicht stieg. Alle erwarteten, dass die Wirtschaft in Westeuropa nun ebenfalls anspringen würde.

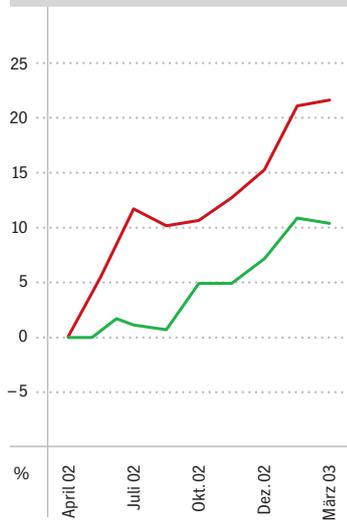
Doch diese Hoffnung erwies sich bald als trügerisch: Bereits im frühen Sommer geriet der Motor ins Stottern. Und man hatte den Eindruck, als blicke die Welt gebannt auf die USA, um dann mangels weiterer Impulse von dort in Resignation zu erstarren. Zweifel wurden laut, ob die Substanz für echtes Wachstum gegeben sei, die Erholung zum Jahresanfang wurde als Strohfeuer bezeichnet, Prognosen nach unten korrigiert. Dennoch erwartete zu diesem Zeitpunkt noch niemand, dass der Sommer der Beginn eines stetigen Abwärtstrends sein würde, der sich bis in das Jahr 2003 fortsetzen sollte.

Im Herbst verschlechterten sich die Geschäftsaussichten zusehends, weltweit brachen Aktienkurse ein – die Gefahr eines Irak-Kriegs und steigender Ölpreise trugen ihren Teil dazu bei. Wie sehr das Weltwirtschaftsklima im Jahresverlauf eintrübte, zeigte die Meldung des Instituts für Wirtschaftsforschung (ifo), München, im Dezember: Es gab bekannt, das ifo-Weltwirtschaftsklima sei nahezu wieder auf den tiefen Stand vom Herbst 2001 gesunken.

Das Gegenteil der ursprünglichen Prognosen für den Konjunkturverlauf war eingetreten. Zwar wuchs die Weltwirtschaft im Kalenderjahr 2002 insgesamt immer noch um 2,5 Prozent, dieses Wachstum war jedoch überwiegend konsumbedingt. Der Wert allein verschleiert die Entwicklung bei den Investitionen: Wie die Grafik auf Seite 17 verdeutlicht, verringerten sich diese über das gesamte Jahr hinweg enorm.

Aufwertung des €

€ zu US \$ und Yen



■ Index USD

■ Index JPY

(Index: Basis: April 2002 = 100)

Bruttoinlandsprodukt

Veränderung zum Vorjahr in %

	2000	2001	2002
Welt	4,4	1,8	2,5
USA	3,8	0,3	2,4
EU	3,5	1,5	1,0
Deutschland	3,1	0,7	0,2
Japan	2,8	0,4	0,3

Entwicklung in den Hauptmärkten enttäuschend

Zu unseren Kunden zählen Erzeuger professionell hergestellter Drucksachen rund um den Globus; 87 Prozent unseres Umsatzes erzielen wir jenseits der deutschen Grenzen. Im Berichtsjahr schwächte die starke Abwertung einiger Währungen gegenüber dem Euro die Kaufkraft unserer außereuropäischen Kunden – der Dollar verlor knapp 20, der Yen 11 und der brasilianische Real sogar 45 Prozent!

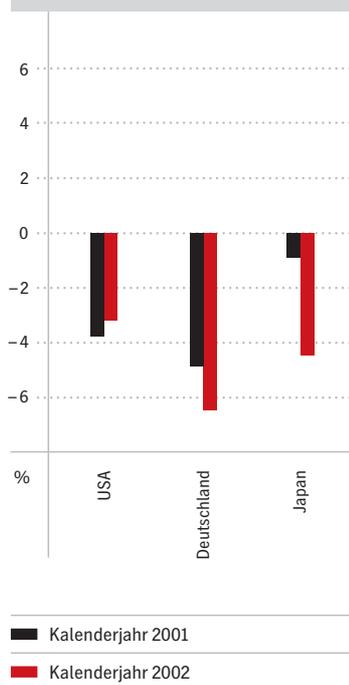
Durch unsere weltweite Präsenz können wir Konjunkturschwächen in einer Region in der Regel durch Stärken der anderen Regionen ausgleichen. Die wirtschaftliche Entwicklung in den Ländern, in denen wir traditionell den höchsten Umsatz erzielen, verlief in der Regel ungünstig. Besondere Bedeutung haben für uns die **USA**: Sie waren in den vergangenen Jahren mit einem Umsatzanteil von bis zu 30 Prozent stets unser größter Einzelmarkt. Auch wenn die USA diesen Platz im Berichtsjahr halten konnten: Ihr Anteil am Gesamtumsatz ist auf 22 Prozent gefallen! Anfang des vergangenen Jahres bestand nach dem katastrophalen Jahr 2001 große Hoffnung auf eine nachhaltige Konjunkturbelebung, die sich aber, wie oben beschrieben, völlig zerschlug. Insgesamt nahm das BIP in den USA zwar um 2,4 Prozent zu, dieses Wachstum war jedoch rein konsumbedingt und von rückläufigen Investitionen geprägt. Neben der schlechten Auslastung der Betriebe spielten vor allem unsichere Zukunftserwartungen eine große Rolle, nicht zuletzt die Ungewissheit, welche Auswirkungen die Irak-Krise haben würde.

In Europa kam das Wachstum fast zum Stillstand. **Deutschland**, unser zweitgrößter Einzelmarkt mit einem Umsatzanteil von rund 13 Prozent, war hier bereits zum zweiten Mal trauriges Schlusslicht, das BIP nahm lediglich um 0,2 Prozent zu. Nicht nur die wirtschaftlichen Daten sind schlechter als die unserer Nachbarn, auch die Zuversicht scheint geringer. Dafür ist die Verunsicherung umso größer. Die wichtige Schlüsselgröße der Ausrüstungsinvestitionen schrumpft seit Ende 2000 von Quartal zu Quartal. Doch auch die Wirtschaft in **Frankreich** wuchs weit weniger als im Vorjahr, nämlich nur um 1,2 Prozent, und in **Großbritannien** legte das BIP mit 1,8 Prozent ebenfalls weit weniger zu als 2001. Im ersten Halbjahr sah es noch so aus, als könne **Japan** endlich aus der Rezession finden; aufgrund der wieder verschlechterten Lage im zweiten Halbjahr und anhaltender struktureller Schwächen sank das BIP dann aber insgesamt um 0,3 Prozent.

Auch außerhalb der größten Industriestaaten stockte die Konjunktur. In Lateinamerika war die Lage prekär: Unser Schlüsselmarkt **Brasilien** erreichte im abgelaufenen Jahr lediglich ein Wirtschaftswachstum von 1,5 Prozent. **Mexiko**, das in besonderem Maße von der Konjunktur in den USA abhängig ist, wies ein Plus von 0,9 Prozent aus.

Sachinvestitionen in ausgewählten Regionen

Veränderung zum Vorjahr in %



Asien und Osteuropa konnten sich im Jahr 2002 dagegen über ein überdurchschnittliches Wachstum freuen. **China** ragte im internationalen Vergleich erneut deutlich heraus, der Zuwachs des BIPs betrug hier 8,0 Prozent. **Russland** wies ein ebenfalls erfreuliches Plus von 4,3 Prozent aus. Die aufstrebenden Märkte in Asien und Osteuropa vermochten es jedoch nicht, die Krise in den Hauptmärkten Heidelbergs zu kompensieren.

Krise beeinträchtigt auch Umfeld

Für die Investitionsgüterbranche war das vergangene Jahr ein schlechtes Jahr: Laut Verband der Deutschen Maschinen- und Anlagenbauer (VDMA) gingen die Auftragseingänge bei den Druckereimaschinen in Deutschland um 28 Prozent zurück; beim Umsatz nennt der VDMA einen Rückgang von 18 Prozent.

Alle Hersteller von (Druck-)Maschinen für die Grafische Industrie litten unter den schlechten wirtschaftlichen Rahmenbedingungen. Heidelbergs größte Konkurrenten sind in Deutschland und in Japan angesiedelt. Sie waren ebenfalls von der Investitionszurückhaltung betroffen, die aus der teilweise dramatischen Lage der Druckereien resultierte. Unsere deutschen Konkurrenten mussten wie wir mit Stellenabbau und Kurzarbeit reagieren, während die japanischen Konkurrenten in der Krise zumindest noch von gewissen Währungsvorteilen profitieren konnten. Erschwerend kam hinzu, dass ein so schwacher Konjunkturverlauf nicht vorherzusehen war, auch die Krise in der Werbe- und Anzeigenindustrie in den USA und in Deutschland kam in diesem Ausmaß unerwartet. Ungewöhnlich war außerdem, dass Konsum und Investitionsgüterausgaben so weit auseinander klafften. Die Grafik auf der nächsten Seite verdeutlicht: Bisher verliefen die Veränderungen des weltweiten BIPs und die Verkaufserfolge des Heidelberger Bogenoffsetbereichs recht gleichförmig mit einer geringen Verzögerung; die deutliche Abweichung im letzten Jahr beruht auf der Tatsache, dass das BIP – in untypischer Weise – überwiegend vom Konsum getragen wurde.

Größen- und Marktanteilsvergleiche mit unseren Wettbewerbern sind aus vielerlei Gründen schwierig: Die einzelnen Anbieter definieren die Märkte bereits in geografischer Hinsicht unterschiedlich. Verbindliche Messgrößen mit Blick auf den Umsatz, die Stückzahlen und die installierte Basis existieren nicht. Zudem weichen die jeweiligen Betrachtungszeiträume

und die Einschätzung, welche Produkte einem bestimmten Markt zuzuordnen sind, voneinander ab. Auch unsere besondere Strategie, die wir auf den Seiten 32 – 34 näher für Sie erläutern, macht einen direkten Vergleich mit den anderen Marktteilnehmern letztlich unmöglich: So hat sich Heidelberg vom Anbieter von Druckmaschinen zu einem Lösungsanbieter und einem Unternehmen der Kommunikationsindustrie entwickelt. Dass wir beispielsweise mit Prinect eine eigene Softwaremarke entwickelt haben, verdeutlicht den Unterschied zu einem reinen Maschinenbauer. Anders als unsere Wettbewerber sind wir im Markt einzigartig positioniert: Als einziges Unternehmen bieten wir Lösungen – einschließlich Vorstufe, Workflow und Weiterverarbeitung – sowohl im Offset- als auch im Digitalbereich an sowie Kombinationen aus diesen Druckverfahren.

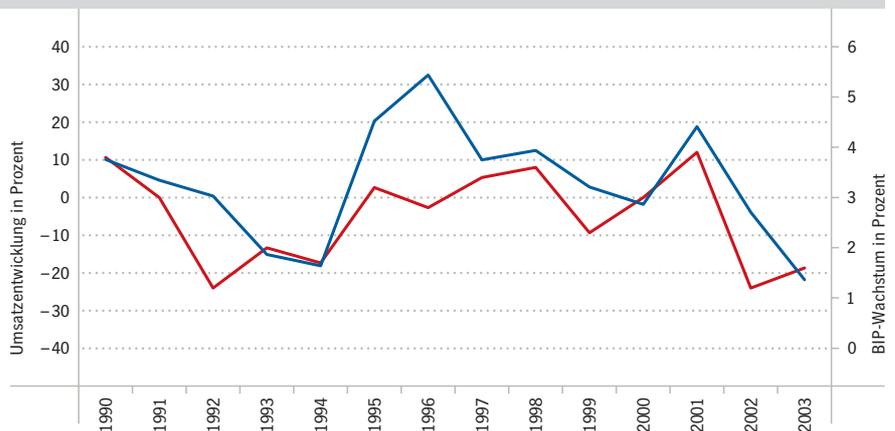
Dank dieser besonderen Strategie konnten wir unsere insgesamt führende Stellung im Markt auch unter den ausgesprochen schwierigen Rahmenbedingungen des Berichtsjahrs ausbauen und in Teilbereichen sogar weitere Marktanteile hinzugewinnen. Eine Veränderung der Branchenstruktur ist zurzeit nicht absehbar.

Vergleich BIP¹⁾ zu Sheetfed-Umsatz

■ Sheetfed-Umsatz Heidelberg
(Veränderung zum Vorjahr)

■ Reales Wachstum BIP Welt

¹⁾ BIP = Bruttoinlandsprodukt



Kapazitätsauslastung der US-Druckindustrie

seit 1986



Kapazitätsauslastung der Druckereien auf Tiefstand – Investitionen verschoben

Die Kapazitätsauslastung der Druckereibranche insgesamt hängt eng mit der Entwicklung des BIPs in den jeweiligen Regionen zusammen. Es liegt auf der Hand, dass Druckereien bei schlechter Auftragslage erst dann investieren, wenn klare Aufwärtsbewegungen der Konjunktur zu erkennen sind.

Die Grafik vermittelt ein Bild von der ausgesprochen schwierigen Lage, in der sich unsere Kunden aus der Druckereibranche in den USA im vergangenen Jahr befanden. Auch in Deutschland sank die Kapazitätsauslastung, und zwar mit 81 Prozent auf den niedrigsten Stand seit 20 Jahren; die Pleitewelle der Druckereien erreichte einen neuen tragischen Höhepunkt.

Natürlich sind nicht alle unsere Produkte und Produktgruppen der einzelnen Sparten in gleichem Maße vom Konjunkturverlauf abhängig. Zudem bestimmen auch regionale Besonderheiten – wie Messen, Zollbestimmungen, Steuerregelungen oder die ausgedehnte Krise der Werbewirtschaft in manchen Ländern – den Geschäftsverlauf. Auf diese Einflüsse gehen wir in den einzelnen Kapiteln ein, da sie teilweise nur eine bestimmte Sparte und/oder einen Einzelmarkt betreffen.

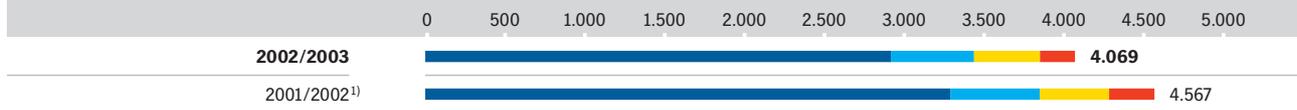
Geschäftsverlauf – von Konjunkturflaute geprägt

- Akzidenzrollen- und digitaler Schwarzweiß-Druck besonders betroffen
- Schwäche in Hauptmärkten nur teilweise kompensiert
- Mehrere Großaufträge im Zeitungsdruck

Die ungünstigen wirtschaftlichen Rahmenbedingungen, die wir im vorigen Kapitel beschrieben haben, bestimmten den Geschäftsverlauf im Berichtsjahr maßgeblich. Unsere Sparten Digital und Web Systems, die besonders auf unseren Hauptmarkt USA ausgerichtet sind, litten unter der Investitionszurückhaltung unserer amerikanischen Kunden; in den Berichten aus den Sparten und Regionen gehen wir detailliert auf die Geschäftsentwicklung der einzelnen Bereiche ein.

Auftragseingänge

Angaben in Mio €



Digital	219	-23 %
Sheetfed	2.916	-11 %
Web Systems	521	-7 %
Postpress	413	-5 %
Heidelberg-Gruppe	4.069	-11 %

¹⁾ Angepasst an die neue Management-Organisation. Zur neuen Zusammensetzung der Sparten siehe Seite 35

Auftragseingänge: starker Rückgang aufgrund der Lage in Amerika

Nachdem wir im ersten Quartal des Berichtsjahrs IPEX-Messeaufträge von 260 Mio € erzielen konnten, verzeichneten wir im zweiten Quartal – anstatt einer allgemein erwarteten Markterholung – eine zunehmend negative Entwicklung: Die Vorjahreswerte wurden im zweistelligen Prozentbereich unterschritten. Auch im dritten Quartal drückte die weiterhin angespannte Konjunktursituation die Auftragseingänge deutlich unter das Vorjahresniveau. Im vierten Quartal verschärfte sich die ohnehin schwierige Lage noch, da die Unsicherheit aufgrund des drohenden Irak-Kriegs wuchs. Die Auftragseingänge des Berichtsjahrs gingen im Vergleich zum Vorjahr um 11 Prozent zurück und erreichten insgesamt 4.069 Mio €; bereinigt um Veränderungen des Konsolidierungskreises und um Währungseffekte, die auf dem stärkeren Euro beruhen, liegt ihr Wert bei 4.219 Mio €.

Wie dramatisch die Entwicklung in Nord- und Südamerika diesen Rückgang beeinflusste, zeigt der Jahresvergleich ohne die Auftragseingänge des Kontinents: Trotz der schwierigen Lage in etlichen anderen Märkten erreichen die bereinigten Auftragseingänge des Berichtsjahrs das Niveau des Vorjahrs. Dies macht deutlich, dass wir Einbrüche in Westeuropa, insbesondere

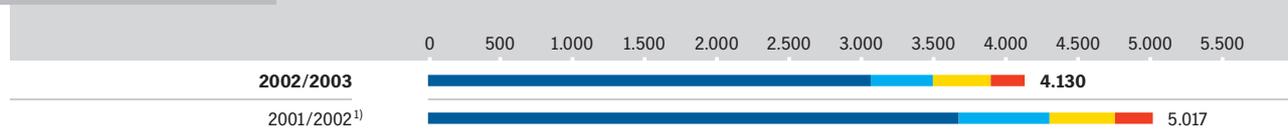
in Deutschland, durch andere Märkte und Regionen kompensieren konnten. Besonders die asiatischen und osteuropäischen Schwellenländer entwickelten sich sehr erfreulich.

Trotz widriger Rahmenbedingungen waren auch unsere Messeaktivitäten erfolgreich: Auf der IPEX, der größten Druckfachmesse des Geschäftsjahrs, die im April in Birmingham stattfand, konnten wir unsere Stellung als Lösungsanbieter in der Grafischen Industrie unterstreichen. Im Oktober erzielten wir auf der Graph Expo in Chicago einen Auftragseingang von rund 130 Mio €. Auch die Resonanz auf der CeBIT 2003 in Hannover war gut.

Wir verzeichneten in allen Sparten Rückgänge, besonders natürlich in den Bereichen, die stark auf den nordamerikanischen Markt ausgerichtet sind. Das gilt für den digitalen Schwarzweiß-Druck und vor allem für die Sparte Web Systems: Aufgrund der ausgedehnten Krise der Werbewirtschaft in den USA brach die Nachfrage nach unseren Akzidenzrollenoffset-Maschinen ein. Sie lag insgesamt um 60 Prozent unter dem normalen Niveau! Im Bereich des Zeitungsdrucks, der ebenfalls zur Sparte Web Systems gehört, konnten wir hingegen die Vorjahreswerte durch einige Großaufträge übertreffen: Bis zum Bilanzstichtag gingen 7 Aufträge für die Mainstream 80 ein – die Zahl ihrer Bestellungen seit Markteinführung stieg damit auf 21.

Umsatz

Angaben in Mio €



Digital	235	-10 %
Sheetfed	3.064	-17 %
Web Systems	431	-31 %
Postpress	400	-12 %
Heidelberg-Gruppe	4.130	-18 %

¹⁾ Angepasst an die neue Management-Organisation. Zur neuen Zusammensetzung der Sparten siehe Seite 35

Umsatz: Zuwachs der Emerging Markets

Im Geschäftsjahr 2001/2002 konnten wir – trotz eines schwierigen zweiten Halbjahrs – noch den zweithöchsten Umsatz der Firmengeschichte verbuchen. Für das Berichtsjahr waren wir ursprünglich davon ausgegangen, dass sich die Konjunktur ab Mitte des Geschäftsjahrs beleben würde. Doch das Gegenteil der Prognosen trat ein: Statt eines Wachstums mussten wir in jedem Einzelquartal zweistellige prozentuale Umsatzrückgänge im Vergleich zu den Vorjahreswerten verbuchen, selbst in unserem traditionell starken zweiten Halbjahr. Insgesamt erreichte der Umsatz im Berichtsjahr lediglich eine Höhe von 4.130 Mio €, das sind rund 18 Prozent weniger als im Vorjahr; bereinigt um Veränderungen des Konsolidierungskreises und um Währungseffekte, die auf dem stärkeren Euro beruhen, lag der Umsatz bei 4.313 Mio €.

Vor allem die Sparten Digital und Web Systems waren betroffen. Auch bei der Sparte Sheetfed stammt ein bedeutender Umsatzanteil aus den USA, sie wurde daher ebenfalls von der dortigen Marktschwäche in Mitleidenschaft gezogen.

Umsatz nach Regionen

Anteil in Prozent



¹⁾ Angepasst an die neue Management-Organisation. Zur neuen Zusammensetzung der Regionen siehe Seite 35

Die oben stehende Grafik zur Umsatzverteilung nach Regionen macht deutlich, dass sich die Anteile der einzelnen Märkte aufgrund der gesamtwirtschaftlichen Bedingungen verschoben haben: Während der Anteil Nord- und Lateinamerikas am Gruppenumsatz rückläufig ist, konnten die Regionen Eastern Europe und Asia/Pacific ihren Umsatzanteil steigern.

Nach wie vor verfügen die Emerging Markets unserer Regionen über ein hohes Wachstumspotenzial: Der Sättigungsgrad bei Druckprodukten ist hier noch relativ gering und das Wirtschaftswachstum in der Regel höher als in reiferen Industrienationen. Wir werden davon besonders profitieren, da wir in diesen Regionen stärker als unsere Mitbewerber vertreten sind – wir verfügen über das beste und weitreichendste Vertriebs- und Servicenetz im Bereich der Grafischen Industrie. Wir gehen davon aus, dass sich der Anteil unserer Region Latin America am Gesamtumsatz bald wieder erhöhen wird. Im Berichtsjahr wurde die Geschäftsentwicklung dort von einer Wirtschaftskrise, verbunden mit unsicheren politischen Verhältnissen, gebremst; dazu trugen auch der Verfall des brasilianischen Reals und daraus resultierende Finanzierungsprobleme unserer Kunden bei. Dagegen konnte sich die Region Asia/Pacific trotz teilweise widriger weltwirtschaftlicher Rahmenbedingungen gut behaupten: In dieser Region ist der Umsatzrückgang vor allem in der letztjährigen Sonderkonjunktur in China begründet, die zu einem außergewöhnlich hohen Vorjahreswert geführt hatte.

Auftragsbestand

Angaben in Mio €



Auftragsbestand: Niveau fast gehalten

Der Auftragsbestand der Heidelberg-Gruppe reduzierte sich insgesamt leicht auf 1.056 Mio €; der Auftragsbestand in der Sparte Web Systems erhöhte sich dank der erfreulichen Auftragsengänge im Zeitungsgeschäft. Zum Bilanzstichtag lag die Auftragsreichweite damit bei 2,6 Monaten.

¹⁾ Angepasst an die neue Management-Organisation. Zur neuen Zusammensetzung der Sparten siehe Seite 35

Vermögens-, Finanz- und Ertragslage – Kostenstruktur verbessert

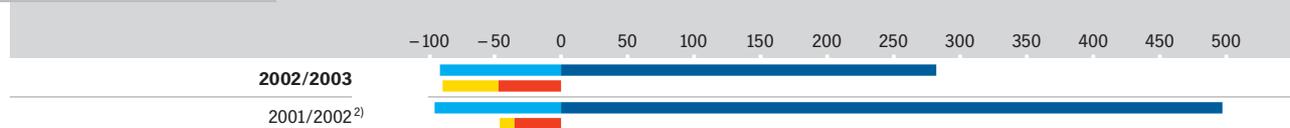
- Umfassendes Programm zur Effizienzsteigerung
- Konsequentes Asset Management
- Free Cashflow deutlich verbessert

Betriebsergebnis über 100 Mio €

Im Berichtsjahr verzeichnete die Heidelberg-Gruppe ein **Ergebnis der betrieblichen Tätigkeit ohne Restrukturierungskosten** von 102 Mio €; im Jahr zuvor konnten wir noch 356 Mio € erzielen. Dieser deutliche Rückgang hatte mehrere Ursachen:

Ergebnis der betrieblichen Tätigkeit¹⁾

Angaben in Mio €



Digital	-47	-35
Sheetfed	282	497
Web Systems	-91	-95
Postpress	-42	-11
Heidelberg-Gruppe	102	356

¹⁾ Vor Restrukturierungskosten

²⁾ Angepasst an die neue Management-Organisation. Zur neuen Zusammensetzung der Sparten siehe Seite 35

- Belastend wirkte sich vor allem der konjunkturell bedingte Umsatzeinbruch im Berichtsjahr aus: Weil der Umsatz – bereinigt um Veränderungen des Konsolidierungskreises und um Währungseffekte – um rund 700 Mio € sank, entfielen Deckungsbeiträge, die zur Fixkostendeckung benötigt werden. Davon waren alle Sparten betroffen, besonders aber unsere renditestarke Sparte Sheetfed.
- Unsere Sparten Web Systems und Digital, deren Produkte stark auf den US-Markt ausgerichtet sind, wurden durch die dortige Konjunkturschwäche in hohem Maße in Mitleidenschaft gezogen.
- Einige Vertriebsgesellschaften fuhren aufgrund der schwierigen wirtschaftlichen Lage in ihrer Region deutliche Verluste ein. Dazu zählten die Gesellschaften in den USA, Deutschland und in Brasilien.
- Vorleistungen für die Zukunft in den Sparten Web Systems und Digital belasteten die Ergebnislage zusätzlich: Wie in den Vorjahren haben wir die neuen Geschäftsfelder Zeitungsdruck und digitaler Farbdruck weiter ausgebaut.

Indem wir unsere **kurzfristigen Maßnahmen zur Kostenreduzierung** und Kapazitätsanpassungen fortsetzten, konnten wir die Auswirkungen des Umsatzeinbruchs auf das Ergebnis begrenzen. Hierfür haben wir Vorhol-

zeiten und Kurzarbeit genutzt, ließen Resturlaub und Überstunden abbauen sowie befristete Arbeitsverhältnisse auslaufen. Darüber hinaus reduzierten wir im Berichtsjahr das Volumen der Personal-, Reise- und Beratungskosten, der Fremdleistungen sowie der sonstigen Gemeinkosten. Die Veränderungen in den folgenden Positionen der Gewinn- und Verlustrechnung beruhen zum Teil auf diesen Maßnahmen:

- Die Materialquote sank von 41 Prozent auf 39 Prozent;
- der Personalaufwand reduzierte sich im Vorjahresvergleich um 9 Prozent – die tarifliche Lohnerhöhung wurde mehr als kompensiert durch die Reduzierung der Mitarbeiter, den Abbau von Überstunden und die geringeren Tantiemen und Sonderzahlungen;
- die sonstigen betrieblichen Aufwendungen sanken um 15 Prozent – hier spiegeln sich vor allem unsere Anstrengungen zur Reduzierung der Beratungs-, Reise- und sonstigen Gemeinkosten wider.

Trotz der außerordentlich schwierigen Rahmenbedingungen konnten wir so eine Umsatzrendite des Betriebsergebnisses von über 2 Prozent erzielen! Im Jahr zuvor hatte sie noch bei 7 Prozent gelegen.

Restrukturierung

Angaben in Mio €		
	Einmal- aufwand 2002/2003	Kosten- senkungs- ziel je Folgejahr
Digital	79	45
Sheetfed	81	175
Web Systems	32	35
Postpress	18	25
Heidelberg- Gruppe	210	280

Restrukturierung: Einsparungen von 280 Mio € jährlich

Zusätzlich zu den kurzfristigen Maßnahmen zur Ergebnisverbesserung zogen wir aus der rezessiven Weltwirtschaftssituation weitreichende Konsequenzen: Wir kündigten im September 2002 ein **Programm zur mittelfristigen Kostensenkung und Effizienzsteigerung** an, um unsere Kostenstruktur an ein niedrigeres Umsatzniveau anzupassen, und begannen unverzüglich mit der Umsetzung. Im März 2003 haben wir diese Maßnahmen erweitert: Angesichts der geringen Investitionsneigung der Grafischen Industrie erwarten wir für das laufende Jahr abermals eine rückläufige Umsatzentwicklung.

Wir haben bei den Maßnahmen besonderen Wert auf die Reduzierung struktureller Kosten gelegt, um die Rentabilität nachhaltig zu steigern: Synergien werden künftig durch die Zusammenlegung von Standorten und die Restrukturierung von Produktgruppen besser genutzt, Prozesse optimiert, und die Verwaltung wird gestrafft. Zusätzlich vermindern wir durch konsequentes Asset Management das betriebliche Vermögen und erhöhen so die finanzielle Flexibilität der Gruppe.

Im Zuge der Restrukturierungen werden wir die Zahl der Beschäftigten bis zum 31. März 2004 um insgesamt 3.200 verringern; im September 2002 hatten wir bereits angekündigt, dass wir 2.200 Mitarbeiter abbauen werden. An zahlreichen Standorten wurden konkrete Maßnahmen gemeinsam mit den Betriebsräten erarbeitet und teilweise implementiert.

Insgesamt haben wir für diese Maßnahmen im Berichtsjahr 210 Mio € als laufende Kosten und Vorsorge für Restrukturierungsmaßnahmen im Ergebnis berücksichtigt. Als Einsparungen aus unseren Restrukturierungsmaßnahmen erwarten wir 280 Mio € jährlich.

Im Einzelnen haben wir folgende Maßnahmen vorgesehen: Wir wollen in der Sparte Digital die Produktion aller digitalen Druckmaschinen an unserem Standort Rochester, USA, konzentrieren, um Synergien im Digitaldruckbereich besser nutzen zu können. In der Sparte Sheetfed wollen wir vor allem den Prepress-Bereich stärker integrieren, die Computer-to-Plate-Endmontage soll in Wiesloch angesiedelt werden. Zudem optimieren wir die Prozesse der Produktherstellung und Verwaltung. In der Sparte Web Systems rationalisieren wir weltweit die Produktionsstätten. In der Sparte Postpress wird sich insbesondere die Zusammenlegung der Standorte Mühlhausen und Ludwigsburg an einem Standort im Großraum Stuttgart positiv auswirken. Die Schließung des Web-Finishing-Standorts Dayton, USA, und die Verlagerung der Aktivitäten an den Web-Standort Durham, USA, wurden im Berichtsjahr bereits abgeschlossen.

Im Rahmen der Erweiterung des Maßnahmenpakets im März 2003 beabsichtigen wir zusätzlich, Strukturen im Bereich der Vertriebsgesellschaften zu optimieren und Abläufe zu beschleunigen. Unsere Kapazitäten in Fertigung und Verwaltung werden wir weiter anpassen. Zudem prüfen wir, ob wir weitere Standorte in unserem weltweiten Produktionsverbund schließen.

Die Kernelemente unserer Strategie werden durch dieses Programm zur Kostensenkung und Effizienzsteigerung nicht verändert: Heidelberg positioniert sich weiterhin als einziger Lösungsanbieter der Branche mit einer grundsätzlich unveränderten Angebotspalette; unsere Position im Digitaldruck werden wir weiter ausbauen. Die Maßnahmen verbessern jedoch die Kostenstruktur des Konzerns nachhaltig und gewährleisten, dass die Heidelberg-Gruppe auch bei stärker schwankender Nachfrage zu einem überdurchschnittlichen Ergebnisniveau zurückkehrt.

Finanzergebnis: positives Zinsergebnis

Das Finanzergebnis der Heidelberg-Gruppe lag im Berichtsjahr bei – 55 Mio €, nach – 21 Mio € im Vorjahr. Hintergrund dieser Verschlechterung: Im Zuge der At-Equity-Bewertung wird das Ergebnis unseres NexPress-Jointventures anteilig im Finanzergebnis abgebildet. Die Verluste, die aus der Entwicklung, Vermarktung und dem weiteren Hochlauf der digitalen Farbdruckmaschine NexPress 2100 entstanden sind, waren größer als im Vorjahr. Die Zinserträge aus der Absatzfinanzierung lagen weiterhin über 100 Mio €. Da einige Aufwandspositionen geringer ausfielen, war das Zinsergebnis der Heidelberg-Gruppe mit 21 Mio € positiv. Die oben genannten Einflüsse führten zu einem Jahresergebnis von – 138 Mio €.

Ergebnisrechnung Heidelberg-Gruppe

Angaben in Mio €				
	2001/2002	Anteil in Prozent	2002/2003	Anteil in Prozent
Umsatzerlöse	5.017	98	4.130	101
Gesamtleistung	5.117	100	4.106	100
Materialaufwand	2.037	40	1.623	40
Personalaufwand	1.598	31	1.456	35
Abschreibungen	202	4	191	5
Sonstige betriebliche Aufwendungen und Erträge	- 924	- 18	- 734	- 18
Ergebnis der betrieblichen Tätigkeit¹⁾	356	7	102	2
Restrukturierungskosten	-	-	210	5
Finanzergebnis	- 21	-	- 56	- 1
Ergebnis vor Steuern	335	7	- 164	- 4
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	134	3	- 26	- 1
Jahresüberschuss/ -fehlbetrag	201	4	- 138	- 3

¹⁾ Vor Restrukturierungskosten

Vermögenslage: konsequentes Asset Management

Im Berichtsjahr verringerte sich die Bilanzsumme der Heidelberg-Gruppe um 11 Prozent auf 5.131 Mio €. Zum Teil beruht diese Reduzierung auf Wechselkurseffekten, die mit dem im Vorjahresvergleich relativ starken Euro einhergingen. Darüber hinaus haben wir unsere Bilanzstrukturen mit zahlreichen Maßnahmen an das geringere Geschäftsvolumen angepasst.

So reduzierten wir das Anlagevermögen im Berichtsjahr auf 1.157 Mio € und damit um 12 Prozent. Lässt man die Anzahlungen und Anlagen in Baumaßnahmen außen vor, liegen die Investitionen in Sachanlagen um ein Drittel unter den Abschreibungen. Sie erreichen jedoch weiterhin ein hohes Niveau. Ergänzend führten wir ›Sale-and-lease-back‹-Transaktionen mit einem Volumen von rund 109 Mio € durch: Mit dem Ziel, weniger Mittel in Betriebsvermögen zu binden, veräußerten wir neu erstellte Verwaltungs- und Fabrikgebäude in den USA an unseren Standorten Rochester und Kenesaw, um sie dann vom Käufer zurückzumieten.

Auch im Umlaufvermögen zeigen sich unsere Bemühungen, das betriebliche Vermögen konsequent zu reduzieren: Hier verringerten sich auch währungsbedingt vor allem die Vorräte um 159 Mio € und die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen um 174 Mio €.

Bilanzstruktur Heidelberg-Gruppe

Angaben in Prozent

	31. 3. 02	31. 3. 03
Anlagevermögen	23	23
Umlaufvermögen	77	77
Bilanzsumme	100	100
Eigenkapital	43	38
Rückstellungen	25	28
Verbindlichkeiten	32	34
Bilanzsumme	100	100

Die Forderungen aus Absatzfinanzierung gingen im Berichtsjahr auf 860 Mio € zurück. Die Ursache hierfür liegt zum einen in Währungseffekten und zum anderen darin, dass wir uns verstärkt um eine Externalisierung von Absatzfinanzierungen bemüht haben. Wie in den Vorjahren konnten wir auch das Volumen der gewährten Bürgschaften weiter verringern. Es ist nach wie vor Teil unserer Lösungsstrategie, Kunden gerade in schwierigen Zeiten bei der Finanzierung zu helfen. Unser Schwerpunkt liegt dabei auf Märkten ohne ausgeprägte Mittelstandsfinanzierung.

Auf der Passivseite ging das Eigenkapital zurück, im Wesentlichen aufgrund der Währungseffekte und des Jahresfehlbetrags. Entsprechend sank die Eigenkapitalquote von 43 Prozent auf 38 Prozent – im Vergleich zu anderen Unternehmen verfügt die Heidelberg-Gruppe damit weiterhin über eine überdurchschnittliche Eigenkapitalausstattung.

Die Höhe der Rückstellungen veränderte sich mit 1.455 Mio € im Vorjahresvergleich nicht: Ohne die Rückstellungen für Restrukturierungen fielen die sonstigen Rückstellungen geschäftsbedingt. Die Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten konnten wir im Berichtsjahr von 922 Mio € auf 796 Mio € stark zurückführen. Damit blieb die Nettofinanzverschuldung der Heidelberg-Gruppe mit 97 Mio € auf dem Niveau des Vorjahrs. Trotz Jahresfehlbetrag, hohem Ertragsdruck und Dividendenauszahlungen konnten wir unsere Bankverbindlichkeiten senken und damit die bereits überdurchschnittliche finanzielle Solidität der Heidelberg-Gruppe weiter verbessern.

Finanzlage: Free Cashflow deutlich verbessert

Der **Cashflow** sank – bedingt durch die Verluste im laufenden Geschäftsjahr – auf 100 Mio €; im Vorjahr hatte die Heidelberg-Gruppe noch einen Cashflow von 417 Mio € erzielt.

Der **Mittelzufluss aus laufender Geschäftstätigkeit** konnte im Vorjahresvergleich erheblich verbessert werden, und zwar auf 411 Mio €, nach 3 Mio € im Vorjahr. Wesentliche Ursache hierfür war die Verminderung der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und der Vorräte.

Deutlich gesunken ist der **Mittelabfluss aus Investitionstätigkeit**: Neben geringeren Investitionen in immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen wirkten sich hier auch Anlagenabgänge aus den ›Sale-and-lease-back-Transaktionen aus. Näheres hierzu finden Sie im Kapitel Investitionen auf Seite 40.

In Summe führte dies dazu, dass sich der **Free Cashflow** deutlich verbesserte, von – 324 Mio € im Vorjahr auf 207 Mio €. Das zeigt: Wir konnten sowohl den Investitionsbedarf Heidelbergs aus den Mittelzuflüssen des operativen Geschäfts decken als auch die Dividendenzahlung für das Geschäftsjahr 2001/2002 finanzieren, die im Berichtsjahr geflossen ist.

Der positive Free Cashflow, den wir aufgrund unseres straffen Asset Managements erreichten, versetzte uns darüber hinaus in die Lage, bei nur leicht reduzierter Dividendenzahlung die Höhe der Fremdmittel gegenüber dem Vorjahr zurückzuführen: Wir verringerten unsere Bankverbindlichkeiten von 922 Mio € auf 796 Mio €. Aus **Finanzierungstätigkeit** flossen daher insgesamt 233 Mio € ab, nach einem Mittelzufluss von 298 Mio € im Vorjahr.

Kapitalflussrechnung Heidelberg-Gruppe

Angaben in Mio €	2001/2002	2002/2003
Mittelzufluss aus laufender Geschäftstätigkeit	3	410
(davon Cashflow)	(417)	(100)
Mittelabfluss aus Investitionstätigkeit	- 327	- 203
Free Cashflow	- 324	207
Mittelzufluss (+)/-abfluss (-) aus Finanzierungstätigkeit	298	- 233
Zahlungswirksame Veränderung des Finanzmittelbestands	- 26	- 26

Die ausführliche Kapitalflussrechnung finden Sie auf der Seite 83.

Wertschöpfungsquote weiterhin hoch

Heidelberg erzielte im Berichtsjahr mit 39 Prozent vom Umsatz erneut eine hohe Wertschöpfungsquote. Nach wie vor entfällt der größte Teil der Wertschöpfung auf unsere Mitarbeiter, wie Sie in der Tabelle sehen können. Allerdings: dass der Anteil mit 91 Prozent extrem hoch ist, ist auf den Jahresfehlbetrag zurückzuführen. Aufgrund der Verlustsituation reduzierte sich der Anteil der öffentlichen Hand von 7 auf 3 Prozent.

Wertschöpfung

Angaben in Mio €	2001/2002	2002/2003		2001/2002	Anteil in Prozent	2002/2003	Anteil in Prozent
Entstehung			Verteilung				
Unternehmensleistung ¹⁾	5.486	4.437	Mitarbeiter	1.598	78	1.456²⁾	91
abzgl. Materialaufwand	2.037	1.623	Öffentliche Hand	135	7	54	3
abzgl. Abschreibungen	202	191²⁾	Darlehensgeber	107	5	93	6
abzgl. sonstige betriebliche Aufwendungen	1.207	1.028	Aktionäre u. a. Gesellsch.	120	6	-	-
= Wertschöpfung	2.040	1.595²⁾	Unternehmen	80	4	- 8²⁾	-
			= Wertschöpfung	2.040	100	1.595²⁾	100

¹⁾ Unternehmensleistung = Gesamtleistung + sonstige betriebliche Erträge + Beteiligungsergebnis + sonstige Zinsen und ähnliche Erträge + Ergebnis der Spezialfonds

²⁾ Ohne Restrukturierungskosten

Wertbeitrag

Angaben in Prozent		
	01/02	02/03
ROCE	14,8	4,6
Kapitalkosten	14,0	13,0
Wertbeitrag	0,8	-8,4

Wertbeitrag: wertorientierte Unternehmenssteuerung

Es ist unser übergeordnetes Ziel, den Unternehmenswert der Heidelberg-Gruppe nachhaltig und kontinuierlich zu steigern. Deshalb setzen wir den Wertbeitrag in der Heidelberg-Gruppe als eine zentrale Steuer- und Messgröße für den Unternehmenserfolg ein. Unsere Geschäftsfelder beurteilen wir auch intern am Wertbeitrag, den sie leisten; dazu haben wir ein umfassendes Wertmanagementsystem mit konkreten Zielvorgaben im jährlichen Planungsprozess etabliert.

Der Wertbeitrag ist besonders gut als Steuerungsgröße geeignet, weil er eine effiziente Nutzung des betrieblichen Vermögens mit den Renditevorstellungen und Erwartungen des Kapitalmarkts zusammenführt – in den Tabellen auf der nächsten Seite ist das gut zu erkennen. Im **betrieblichen Vermögen** sind nur solche Vermögenswerte enthalten, die für das operative Geschäft benötigt werden. Heidelberg optimiert diese Größe nachhaltig durch Asset Management.

Der **ROCE** (Return on Capital Employed) setzt das betriebliche Ergebnis aus unserem operativen Geschäft in Relation zu dem Kapital, das durchschnittlich im betrieblichen Vermögen gebunden ist. Dazu wird das betriebliche Ergebnis zum einen um Sondereffekte bereinigt, wie die Maßnahmen zur Verbesserung der Kostenstruktur. Zum anderen wird es um Ergebnisbestandteile ergänzt, die dem Kerngeschäft zuzurechnen, aber im Finanzergebnis enthalten sind.

Der **Kapitalkostensatz** drückt die Verzinsungserwartung unserer Kapitalgeber aus. Wir berücksichtigen bei seiner Ermittlung eine angemessene Marktprämie, die Kapitalstruktur der Heidelberg-Gruppe und das Risiko einer Kapitalanlage in die Heidelberg-Aktie. Aufgrund der Situation der Kapitalmärkte und der veränderten Kapitalstruktur Heidelbergs haben wir den Kapitalkostensatz aktuell auf 13 Prozent abgesenkt.

Der **Wertbeitrag** wird als Überschuss des ROCE über die Kapitalkosten definiert. Unser Ziel ist es, jährlich einen positiven und steigenden Wertbeitrag auszuweisen.

Betriebliches Vermögen

Angaben in Mio €	2001/2002	2002/2003
Immaterielle Vermögenswerte + Sachanlagen ¹⁾²⁾	1.004	968
+ Ausleihungen + Beteiligungen	238	198
+ Goodwill-Abschreibung (kumuliert) ³⁾	58	82
= Operatives Anlagevermögen²⁾	1.300	1.248
Vorräte	1.233	1.073
+ Forderungen + Aktive Rechnungsabgrenzungen	2.232	1.959
- Rückstellungen ²⁾⁴⁾	- 916	- 739
- Unverzinsliche Verbindlichkeiten und Passive Rechnungsabgrenzungen	- 704	- 722
= Netto-Umlaufvermögen (Working Capital)²⁾	1.845	1.571
= Betriebliches Vermögen²⁾	3.145	2.819
Durchschnittliches betriebliches Vermögen	2.901	2.982

Wertbeitrag

Angaben in Mio €	2001/2002	2002/2003
Ergebnis der betrieblichen Tätigkeit ²⁾	356	102
+ Beteiligungsergebnis	- 42	- 84
+ Zinsen aus Absatzfinanzierung	100	101
+ Goodwill-Abschreibung ³⁾	14	19
= ROCE⁵⁾ absolut	428	138
• ROCE in % vom durchschnittlichen betrieblichen Vermögen ⁶⁾	14,8	4,6
Kapitalkosten absolut	406	388
• Kapitalkosten in %	14,0	13,0
Wertbeitrag absolut	22	- 250
• Wertbeitrag in %	0,8	- 8,4

1) Ohne Anlagen im Bau

2) Vor Restrukturierungskosten

3) Aus der Kapitalkonsolidierung

4) Ohne Pensionsrückstellungen

5) ROCE = Return on Capital Employed

6) Durchschnittswerte 31. 3. 2001 und 2002 bzw. 31. 3. 2002 und 2003

ROCE weiterhin positiv; Wertbeitrag im Berichtsjahr negativ

Trotz der ausgesprochen schwierigen wirtschaftlichen Rahmenbedingungen konnte die Heidelberg-Gruppe einen – um Restrukturierungskosten bereinigten – positiven ROCE auf das durchschnittliche betriebliche Vermögen erzielen: Nach 15 Prozent im Vorjahr betrug er immerhin noch 4,6 Prozent.

Der Wertbeitrag der Heidelberg-Gruppe hat im Berichtsjahr unsere Erwartungen nicht erfüllt und war mit – 8,4 Prozent erstmals negativ. Ursache hierfür ist das gesunkene Ergebnis der betrieblichen Tätigkeit, auf Seite 23 erläutern wir die Hintergründe. Es gelang dagegen, das betriebliche Vermögen bis zum Bilanzstichtag zurückzuführen; die Maßnahmen haben wir auf Seite 26 beschrieben.

Es ist unser Ziel, schnell zu unserer früheren Ertragskraft zurückzukehren und damit wieder ein hohes Niveau im Wertbeitrag zu erreichen.

Strategie – die Zukunft gestalten

- **Starke Basis: drei strategische Säulen**
- **Vielversprechend: Positionierung im digitalen Farbdruck**
- **Verbesserte Marktstellung durch Integration und Kooperation**

Wir verfolgen mit unserer Strategie ein klares Ziel: Wir wollen die Zukunft der Printmedien so gestalten, dass unsere Kunden nachhaltig Vorteile daraus ziehen. Denn wir wissen: Der Erfolg unserer Kunden ist auch unser Erfolg.

In den letzten Jahren haben sich die Anforderungen, die an Unternehmen im Printbereich gestellt werden, stark verändert. Grund ist die zunehmende Digitalisierung, die sich auch auf die Struktur der Grafischen Industrie auswirkt. Der Konkurrenzdruck hat drastisch zugenommen, und die lahmende Konjunktur hat diese Entwicklung noch verstärkt. Davon sind nicht nur mittelständische Druckereien oder Copyshops betroffen, sondern auch international agierende Medien-Unternehmen: Um am Markt bestehen zu können, müssen sie Aufträge immer schneller und kostengünstiger erledigen – und das in bester Qualität.

Wir haben diese Entwicklungen frühzeitig erkannt und unsere Unternehmensstrategie entsprechend darauf eingestellt: Wir unterstützen unsere Kunden dabei, ihre Unternehmen über die ganze Wertschöpfungskette hinweg marktorientiert auszurichten. Und wir versorgen sie mit allem, was sie für ihren Erfolg benötigen.

Drei strategische Säulen für nachhaltiges Wachstum

Nachhaltiges Wachstum der Heidelberg-Gruppe werden wir mit unserer Drei-Säulen-Strategie erreichen, die wir im letzten Berichtsjahr beschlossen haben. Mit ihr sind wir für die Herausforderungen der kommenden Jahre gut gewappnet.

- **Offset Solutions** – die erste Säule unserer Strategie besteht aus unseren Lösungsangeboten in den Bereichen Bogen- und Rollenoffsetdruck und der Druckvorstufe. Wir werden unsere weltweite Marktführerschaft in diesem Bereich weiter ausbauen. Offset-basierte Solutions werden auch im digitalen Zeitalter den höchsten Stellenwert für unsere Kunden besitzen und so den maßgeblichen Wertbeitrag zur Heidelberg-Gruppe leisten.
- **Digital Solutions** – Lösungen für den Digitaldruck im Farb- und Schwarzweißbereich bilden die zweite Säule. Vor allem im Farbdigitaldruck wollen wir in den nächsten Jahren einen Spitzenplatz im internationalen Wett-

bewerb erreichen. Der Digitaldruck eröffnet unseren Kunden die Möglichkeit zu mehr Differenzierung: Sie können Produkte, wie individualisierte Drucksachen, wirtschaftlich und qualitativ hochwertig produzieren.

- **Postpress Solutions** – die dritte Säule umfasst die gesamte buchbinde-rische Weiterverarbeitung, ein Prozessschritt, der entscheidenden Einfluss auf die Marktattraktivität und Profitabilität unserer Kunden hat. Auch hier streben wir an, in den nächsten Jahren eine führende Rolle im Markt einzunehmen. Dafür setzen wir auf eine Wachstumsstrategie unter anderem durch Zukäufe und Kooperationen.

Wir betrachten diese drei Säulen nicht isoliert, sondern verknüpfen sie sinnvoll miteinander: Die zielgerichtete Kombination der Einzelemente aus einer Hand führt zu einem größeren Mehrwert als die Summe ihrer Teile. Das wiederum steigert Effizienz und Wettbewerbsfähigkeit unserer Kunden, da sie ihr Angebot genau auf die Bedürfnisse ihrer Auftraggeber aus Werbung, Marketing und Verlagswesen zuschneiden können.

Position im Markt des digitalen Farbdrucks erfolgreich ausgebaut

Nachdem wir im digitalen Schwarzweiß-Druck seit der Markteinführung der Digimaster 9110 und der Ergänzung durch die 9150 bereits einen großen Marktanteil für uns sichern konnten, haben wir im Berichtsjahr unsere Stellung im digitalen Farbdruck weiter gefestigt. Sobald sich die Konjunktur belebt, werden wir mit der NexPress 2100 aus unserem Jointventure mit Kodak an den hohen Wachstumsraten in diesem Markt teilhaben – der Bedarf nach individualisierten Drucksachen ist groß, gerade in der Werbung. Gegenüber unseren Wettbewerbern haben wir klare Vorteile: Zum einen haben wir unsere NexPress 2100 bereits im September 2001 auf den Markt gebracht und verfügen damit über einen zeitlichen Vorsprung. Zum anderen profitieren wir von unserem dichten Vertriebs- und Servicenetz in der Grafischen Industrie.

Kooperation mit Gallus intensiviert

Wir wollen unseren Kunden ein möglichst umfassendes Angebot zur Verfügung stellen, das technologisch führend ist. Dazu setzen wir auch auf Kooperationen mit anderen Unternehmen. Seit langem arbeiten wir mit der Gallus Holding AG zusammen; das schweizerische Unternehmen ist Weltmarktführer in der Produktion und Entwicklung von schmalbahnigen Rollendruckmaschinen, mit denen hauptsächlich Etiketten hergestellt werden. Im Berichtsjahr intensivierten wir die erfolgreiche Zusammenarbeit und übernahmen die wirtschaftliche Führung der Gallus-Gruppe. Daher haben wir sie mittlerweile voll konsolidiert. Wie angekündigt erweiterten wir im Berichtsjahr zudem unser Produktportfolio im Postpress-Bereich durch gezielte Zukäufe, unter anderem im Bereich des Verpackungsdrucks, und setzten so unsere Wachstumsstrategie fort.

Unsere Antwort auf Marktbedürfnisse: ganzheitliche Lösungen für die Kunden

Unsere Kunden müssen sich den Anforderungen nach mehr Flexibilität, kürzeren Produktionszeiten, stärkerer Differenzierung und mehr Automatisierung stellen. Deshalb erarbeiten wir Lösungen, mit denen unsere Kunden messbar wirtschaftlicher arbeiten können.

Basis dieser Lösungen sind zukunftsweisende **Spitzentechnologien**, die wir permanent weiterentwickeln. Unser Angebot erstreckt sich über die gesamte Wertschöpfungskette beim Kunden, da wir in allen Prozessschritten mit eigenen Produkten vertreten sind und dadurch Synergieeffekte hervorragend nutzen können. Wir integrieren die Komponenten aus Technik, Software und Dienstleistungen und bieten **durchgängige, abgestimmte und integrierte Produktionsprozesse**, die sich an den individuellen Bedürfnissen der Kunden orientieren und eine optimierte Wertschöpfung gewährleisten.

Die ersten Weichen für einen durchgängigen **Produktions-Workflow** stellten wir vor fünf Jahren mit unserem ›Print-Production-Format‹, das wir im Rahmen internationaler Kooperationen zum standardisierten ›Job-Definition-Format‹ weiterentwickelten. Mit ihm können nicht nur Produktionsprozesse, sondern auch Geschäftsprozesse automatisiert werden: Unsere Kunden müssen die Bearbeitungsdaten eines Druckauftrags lediglich einmal digital erfassen.

Um auch den **Business-Workflow** zu optimieren, verknüpfen wir kaufmännische und planerische Arbeitsschritte zunehmend mit dem Druckprozess. Drucker können beispielsweise mit Erledigung eines Druckauftrags automatisch Lieferpapiere und Rechnungen erstellen oder die Wirtschaftlichkeit des Maschineneinsatzes kalkulieren. Damit ist Computer-Integrated-Manufacturing auch in der Grafischen Industrie Wirklichkeit geworden.

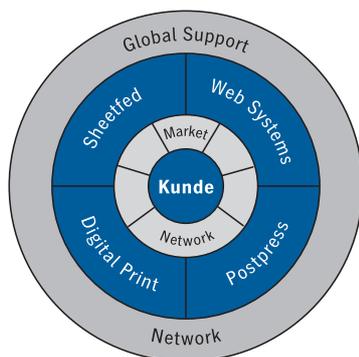
Unsere Workflowmanagement-Lösungen vermarkten wir seit dem Vorjahr unter der eigenen Wortmarke **Prinect**. Sie decken das gesamte Spektrum des digitalen Workflow ab: von der Auftragsbearbeitung über die Produktionssteuerung bis hin zur druckgerechten Aufarbeitung von Dokumenten.

Die **Print Media Academy** ist ebenfalls ein wichtiger Baustein in unseren Leistungen für unsere Kunden. Der Umfang des Angebots ist auf der Welt einzigartig: Wir bieten Know-how und praktisches Training für alle Bereiche der Druckindustrie. Unseren Kunden zeigen wir damit einen Weg, sich mit ihrem Produkt- und Dienstleistungsangebot zu differenzieren. Das erhöht den Nutzen unserer Produkte für unsere Kunden und im Gegenzug die Bindung unserer Kunden an uns. Mittlerweile haben wir ein internationales Netzwerk von Print Media Academies geschaffen: Wir sind rund um die Welt vertreten in Atlanta, Heidelberg, Kairo, Kuala Lumpur, Moskau, São Paulo, Shenzhen und Tokio.

Organisation – strenge Kundenorientierung

- **Kunde steht im Mittelpunkt**
- **Effiziente Entscheidungsprozesse**

Im letzten Geschäftsbericht stellten wir Ihnen erstmals unsere neue Organisationsform vor; auf der linken Seite haben wir sie vereinfacht für Sie abgebildet. Sie gilt seit dem 1. April 2002 für die gesamte Gruppe.



Strategische Ausrichtung wird optimal unterstützt

Jeder unserer Kunden wird von einem festen Ansprechpartner umfassend beraten und mit allem versorgt, was er benötigt. Die Ansprechpartner gehören unserem globalen Market Network an, das weltweit in sieben regionalen Market Centern organisiert ist. Das Market Network ist für den Vertrieb, den Service und das Marketing all unserer Solutions und Produkte verantwortlich. Es steht in engem Kontakt zu unseren vier Solution Centern der Sparten Sheetfed, Digital, Web Systems und Postpress, die diese Solutions und Produkte entwickeln. Entscheidungen, die Auswirkungen auf die Produktqualität oder den Produktlebenszyklus haben, werden in den Solution Centern getroffen – eine prompte Reaktion auf sich verändernde Marktbedürfnisse ist so gewährleistet. Bereichsübergreifende Funktionen wie Personalwesen, Recht, Steuern, Finanz- und Rechnungswesen oder die Unterstützung durch Informationstechnologien organisieren wir zentral – und damit einheitlich und effizient.

Veränderte Darstellung der Sparten und Regionen: Zahlen angepasst

Die neue Organisation zieht einige Änderungen in der Darstellung der Sparten und Regionen nach sich: Die ehemalige Sparte Finishing wurde in Postpress umbenannt; zudem wurde ihr der Bereich Web Finishing zugeordnet, der davor zu Web Systems gehörte. Das Prepress-Geschäft gehört jetzt zur Sparte Sheetfed, vorher war es bei Digital angesiedelt.

Die früheren Regionen ›NAFTA‹ und ›Central and South America‹ sind jetzt in die Regionen ›North America‹ und ›Latin America‹ gegliedert; der letzteren ordneten wir unsere mexikanische Vertriebs Tochter zu, die früher zur Region NAFTA gehörte. Die neue Region ›Europe, Middle East and Africa‹ umfasst die früheren Regionen ›Central Europe‹ und ›Middle East and Africa‹.

Um Ihnen einen Jahresvergleich zu ermöglichen, der aussagekräftig ist, haben wir die Vorjahresdaten in den einzelnen Segmenten entsprechend angepasst.

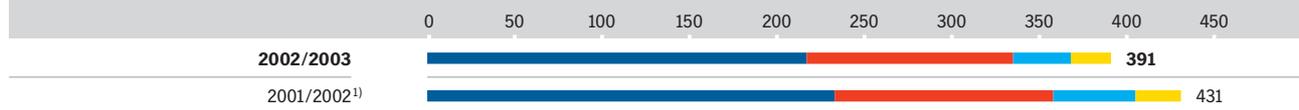
Forschung und Entwicklung – zukunftsfähige Lösungen

- F&E-Ausgaben von 391 Mio €
- Produkte verbessert
- Vorbereitungen für drupa 2004 laufen auf Hochtouren

Die F&E-Quote – der Quotient von F&E-Aufwand und Umsatz – stieg im Berichtsjahr auf 9,5 Prozent nach 8,6 Prozent im Vorjahr. Da der Umsatz der Heidelberg-Gruppe zurückgegangen ist, lagen unsere absoluten Ausgaben der F&E mit 391 Mio € jedoch unter dem Vorjahresniveau von 431 Mio €: Wir haben auch im Bereich der Forschung und Entwicklung unsere Effizienz gesteigert – unter anderem Synergien intensiver genutzt und die Zusammenarbeit verbessert. Einschließlich der Patentaktivitäten in unserem 50-Prozent-Jointventure NexPress konnten wir im Berichtsjahr 382 Patente neu anmelden – Heidelberg verfügt damit heute insgesamt über ein Portfolio von mehr als 10.000 Patentanmeldungen und Patenten.

Forschungs- und Entwicklungskosten

Angaben in Mio €



Digital	118	-6%
Sheetfed	217	-7%
Web Systems	33	-30%
Postpress	23	-12%
Heidelberg-Gruppe	391	-9%

¹⁾ Angepasst an die neue Management-Organisation. Zur neuen Zusammensetzung der Sparten siehe Seite 35

Im Fokus: Wachstum und Zukunftsmärkte

Unsere Vorbereitung auf die nächste drupa lief im Berichtsjahr – und läuft immer noch – in allen F&E-Bereichen auf Hochtouren; aus Wettbewerbsgründen können wir über Details dieser Projekte jetzt noch nicht berichten. Wir haben uns im Berichtsjahr auf die Produktentwicklung konzentriert und hier auf Projekte, für die ein deutlicher Bedarf im Markt zu erkennen ist; Grundlagenforschung und experimentelle Forschung nahmen einen Anteil von unter 10 Prozent der Ressourcen ein.

Die Weiterentwicklung unseres ganzheitlichen Workflowmanagement-Systems **Prinect** ist eine zentrale Aktivität bei Heidelberg, an der über 200 Software-Ingenieure beteiligt sind. Was sind die Vorteile einer Vernetzung der Bereiche Prepress, Press, Postpress und Druckerei-Management? Sie ermöglicht

einen durchgängigen digitalen Workflow, der einen enormen Wettbewerbsvorteil für unsere Kunden darstellt. Indem wir alle betriebsrelevanten Abläufe übergreifend integrieren, wird die Produktion sicherer, reproduzierbarer und kosteneffizienter – ein entscheidender Mehrwert. Wir entwickeln Prinect konsequent weiter; die Funktionalität aller Workflow-Komponenten bauen wir mit Hilfe eines gemeinsamen Kommunikationsstandards, dem Job-Definition-Format, aus. Mittlerweile entwickeln wir Anwendungen, die über die reine Datenabwicklung in der Produktion von Printprodukten hinausgehen.

Den Schwerpunkt unserer Entwicklungsarbeiten bildet nach wie vor der **Offsetbereich**: Er wird auch künftig den maßgeblichen Beitrag zum Ertrag der Heidelberg-Gruppe leisten, da die Offset-Maschine bei den meisten unserer Kunden weiterhin im Mittelpunkt ihrer Tätigkeit stehen wird.

In unserer Sparte Sheetfed, die den Bogenoffset- und Prepress-Bereich umfasst, hat die Weiterentwicklung unserer Produktlinien das größte Gewicht. Außerdem beschäftigen wir uns intensiv damit, die Produktivität im direkten Produktumfeld zu steigern. Wir erreichen dies dadurch, dass wir die Daten zwischen den Arbeitsschritten Prepress, Press und Postpress vernetzen. Dabei erhöhen wir die Verfügbarkeit der Systeme und die Servicefähigkeit durch den weiteren Ausbau unseres Remote Service. Den Abstand zum Wettbewerb konnten wir im Berichtsjahr durch unsere Aktivitäten nochmals vergrößern.

Im Rollenoffsetdruck – unserer Sparte Web Systems, zu der neben Commercial Web auch der Zeitungsdruck gehört – konzentrieren wir uns darauf, unseren technologischen Vorsprung zu sichern. Vorrang hat dabei:

- die Produktivität unserer Maschinen weiter zu erhöhen,
- die Einbindung unserer Systeme in digitale Netzwerke sowie
- die systematische Weiterentwicklung unseres Aus- und Weiterbildungsangebots für unsere Kunden.

In der Sparte **Digital** können wir unseren Innovationsvorsprung am besten sichern, indem wir den Workflow weiterentwickeln. Zudem ist es für uns – und unsere Entwicklungspartner – besonders wichtig:

- die Kosten für Zubehör, Service und Toner zu reduzieren sowie
- Lösungen zu finden, die einen besonderen Nutzen für unsere Kunden im kommerziellen Bereich darstellen und die traditionellen Anwendungen ergänzen.

Wir entwickeln vor allem Lösungen, die wir sowohl im digitalen Schwarzweiß- als auch im digitalen Farbdruck einsetzen können.

Im **Postpress**-Bereich orientieren wir uns am Markttrend: Höherwertige Produkte und sinkende Durchlaufzeiten zwingen Druckbetriebe dazu, ihre Wertschöpfungskette in Bereiche auszudehnen, die bisher von Spezialisten besetzt waren. Wir komplettieren daher unser Produktportfolio so, dass sich

unsere Kunden mit hohem Zusatznutzen von ihren Wettbewerbern differenzieren können und dabei auch noch ihre Produktionskosten senken. Wir steigern unsere Wirtschaftlichkeit, indem wir unsere Produkte modularisieren und damit das aktive Teilespektrum verkleinern.

Auch Möglichkeiten zur **Kombination von Drucktechnologien** haben wir im Berichtsjahr weiter vorangetrieben: Durch die Beherrschung verschiedener Druckverfahren wird es möglich, unsere Technologien zu so genannten Hybridmaschinen zu kombinieren. So lassen sich beispielsweise Offsetdruck und Flexodruck verknüpfen.

Die **Ergebnisse**, die wir im Berichtsjahr in den einzelnen Sparten erzielt haben, und deren Marktpotenziale beschreiben wir in den jeweiligen Berichten aus den Sparten auf den Seiten 45 – 56 unter ›Produktneuerungen und Highlights‹.

Entwicklungsaufwand durch Kooperationen gesenkt

In Zeiten kürzer werdender Innovationszyklen bei gleichzeitig steigender Entwicklungsarbeit werden strategische Partnerschaften immer wichtiger; das gilt vor allem in den Bereichen Prepress und Digital. Wir kooperieren, wo immer es sinnvoll ist, mit anderen Unternehmen, bilden strategische Partnerschaften und arbeiten mit zahlreichen Instituten, Universitäten und Organisationen weltweit zusammen – allein in unserer Sparte Sheetfed sind es rund 300!

Besondere Bedeutung im Berichtsjahr hatte wiederum unser NexPress-Jointventure mit Kodak. Unsere Kooperation mit Gallus, dem Weltmarktführer im Bereich von Etikettendruckmaschinen, haben wir nochmals intensiviert; im Kapitel Strategie finden Sie die Details. Wir arbeiten daran, die Techniken von Gallus und Heidelberg zunehmend zu verschmelzen – zum Beispiel bei heutigen und zukünftigen Druckverfahren und auf dem Gebiet der Mess- und Regeltechnik.

Optimierte Abläufe in der Zusammenarbeit

Weltweit forschen und entwickeln wir an insgesamt 14 Standorten. Um die Schwerpunkte zukunftsorientiert und mit dem Fokus auf Wachstum für die gesamte Gruppe setzen zu können, haben wir einen systematischen **Innovationsprozess** eingeführt, der für alle Solution Center gültig ist. Unsere Technologie-Scouts gewährleisten, dass neue Technologien, Produkte und Lösungen in die richtigen Bahnen gelenkt werden, damit sie Werte schaffen. Eine zentrale Stelle, unser **Innovation Council**, steuert die Mittelverteilung für die Innovationsprojekte auf Basis von Analysen des Marktpotenzials, der Wettbewerbsstärken und -schwächen sowie des Kosten-Nutzen-Verhältnisses. Damit sich die Anstrengungen in den Entwicklungsbereichen auf die wichtigsten Schlüsseltechnologien konzentrieren, haben wir **Technologieplattformen** etabliert.

Gedankenaustausch und Zusammenarbeit fördern wir global durch **interdisziplinäre Netzwerke**, in die auch unsere externen Entwicklungspartner eingebunden sind. So können wir auf einen vernetzten Ressourcenpool zurückgreifen und Synergien besser nutzen.

Auch wenn die Forschungs- und Entwicklungsarbeit zentral unterstützt und gesteuert wird: Im Rahmen der neuen Organisationsform haben wir alle Entscheidungen, die den Produktlebenszyklus der Produkte betreffen, direkt in die einzelnen **Solution Center** verlagert. So können wir prompt auf sich wandelnde Marktbedürfnisse reagieren. Als besonders sinnvoll hat sich dabei eine **Matrix-Organisation** in den Solution Centern erwiesen: Eine Ebene ist an Produktlinien und Produktcentern orientiert, die andere an funktionalen Aufgaben – dazu gehören beispielsweise Softwareentwicklung, Design, Maschinendynamik, Dokumentation sowie Steuerungs- und Peripheriesysteme.

F&E-Mitarbeiter: höhere Qualifikationen

Die Qualität der Forschungs- und Entwicklungsarbeit steht und fällt mit der Qualifikation unserer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Der Anteil der qualifizierten Entwickler, die über einen Universitäts- oder Fachhochschulabschluss verfügen, steigt kontinuierlich; annähernd gleich vertreten sind dabei die Bereiche Maschinenbau, Software/Elektrotechnik und unterstützende Funktionen (wie Messtechnik, Simulation oder Chemie). Im Berichtsjahr haben wir unsere F&E-Mitarbeiter weiter qualifiziert: Den Schwerpunkt bildeten Projektmanagement-Trainings, um die Effizienz unserer Forschung und Entwicklung weiter zu steigern.

Rund um den Globus waren zum Ende des Berichtsjahrs 11 Prozent der gesamten Belegschaft im F&E-Bereich tätig; die Anzahl hat sich von 2.666 auf 2.512 Mitarbeiter verringert, da wir unsere Strukturen verbessert haben.

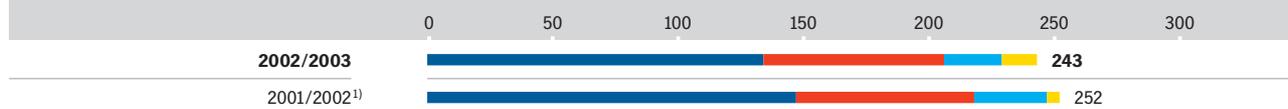
Investitionen – präzise Steuerung

- Investitionsvolumen der Kapazitätsauslastung angepasst
- Strategische Ziele weiter verfolgt
- Grundlagen für nachhaltiges Wachstum geschaffen

Unsere Vorgehensweise bei der Planung und Steuerung von Investitionen hat sich im Berichtsjahr erneut bewährt: Als Indikatoren eine schlechtere Auslastung erahnen ließen, konnten wir unverzüglich reagieren und unser Investitionsniveau zurückfahren – und dennoch den Anlauf neuer Produkte und die Verbesserung unserer Wettbewerbsfähigkeit vorantreiben. So haben wir sichergestellt, dass die strategischen Ziele Heidelbergs weiterhin konsequent verfolgt wurden.

Investitionen

Angaben in Mio €



Digital	72	+ 1 %
Sheetfed	134	- 9 %
Web Systems	23	- 21 %
Postpress	14	+ 180 %
Heidelberg-Gruppe	243	- 4 %

¹⁾ Angepasst an die neue Management-Organisation. Zur neuen Zusammensetzung der Sparten siehe Seite 35

Basis weltweiter Investitionsplanung: detaillierte Informationen

Über unser zentrales Investitionsmanagement planen und kontrollieren wir sämtliche Investitionen der Heidelberg-Gruppe; in den Prozess der Steuerung der Mittel sind neben dem Controlling die technischen Bereiche stark eingebunden. Detaillierte Informationen zu allen Investitionen, die wir über ein weltweit implementiertes Planungssystem erheben, sind die Basis für alle Entscheidungen. So stellen wir sicher, dass Mittel effizient und in Übereinstimmung mit unseren strategischen Zielen eingesetzt werden. Wir können laufende Projekte jederzeit der aktuellen Geschäftspolitik und Geschäftslage anpassen.

Strenge Kriterien für Investitionsentscheidungen

Um so viele Mittel wie möglich für Investitionen in unseren Kernkompetenzen zur Verfügung zu haben, prüfen wir vor jeder Investitionsentscheidung grundsätzlich die Alternativen und suchen nach Möglichkeiten, das Investitionsvolumen zu drosseln. Jedoch nicht um jeden Preis: Notwendige Maßnahmen zur Unfallverhütung und zum Schutz vor Umweltgefahren setzen wir unverzüglich um. Ersatz- und Rationalisierungsinvestitionen – im Berichtsjahr

machten sie etwa zwei Drittel des gesamten Investitionsvolumens aus – müssen generell die Kriterien strengster Wirtschaftlichkeit erfüllen. Grundsätzlich wird vor jeder Investitionsentscheidung in der Produktion eine Make-or-Buy-Analyse durchgeführt.

Geringere Kapitalbindung durch Leasing

Mit Hilfe von Leasing erreichen wir eine geringere Kapitalbindung; als Finanzierungsform nutzen wir es insbesondere bei Immobilien und Fahrzeugen und zunehmend auch im Bereich der Informationstechnologien (IT). Nach rund zweijähriger Bauzeit haben wir unser Headquarter Digital im Zusammenhang mit Standortstrukturanpassungen in Rochester für 95 Mio € in einem ›Sale-and-lease-back‹-Verfahren veräußert. Die Erweiterung des Standorts Durham, an dem wir Web- und Postpress-Aktivitäten konzentrierten, basierte ebenfalls auf dem Verfahren.

Im IT-Bereich mit seinen im Vergleich zum Maschinenbau geringeren Nutzungsdauern beschaffen wir etwa 50 Prozent unseres Bedarfs über Leasing – mit steigender Tendenz.

Vertrieb gestärkt und IT-Infrastruktur verbessert

Im Berichtsjahr investierten wir insgesamt 243 Mio € in Immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagevermögen; das entspricht 6 Prozent des Gruppenumsatzes. Priorität hatten Maßnahmen für neue Produkte und die Verbesserung der Serienprodukte sowie Investitionen mit großem Rationalisierungspotenzial. Dabei kam den Informationstechnologien wie in den Vorjahren eine besondere Bedeutung zu: Rund 25 Prozent des gesamten Investitionsvolumens entfielen auf diesen Bereich. Um unseren Vertrieb zu schulen und zu unterstützen, investierten wir weitere 20 Prozent des Budgets. Im Berichtsjahr spielten zudem Akquisitionen eine Rolle, mit denen wir unsere Position im wachstumsträchtigen Postpress-Markt erheblich verbessert haben. Insgesamt haben wir im Berichtsjahr 45 Mio € Entwicklungskosten aktiviert.

Die Aufteilung der Investitionen auf die einzelnen Sparten und weitere Informationen dazu finden Sie in den Berichten aus den Sparten auf den Seiten 45 – 56.

Strategisch wichtige Einzelprojekte vorangetrieben

In unserer Großteilefertigung in Amstetten begannen wir mit der Installation von neuen Anlagen zur Zylinderfertigung mit deutlich höherer Produktivität. Das Investitionsvolumen für komplexe Werkzeugmaschinen und Bearbeitungszentren betrug im Berichtsjahr rund 3 Mio €; insgesamt wird die Investition eine Größenordnung von etwa 21 Mio € erreichen. Die Bearbeitungs-

zeiten sinken durch diese Investition um bis zu einem Drittel. Zudem werden wir flexibler mit Blick auf neue und angepasste Produkte; wir können mit den neuen Maschinen unsere Erkenntnisse im High Performance Cutting und in der Trockenbearbeitung umsetzen.

Wie bereits erwähnt, erweiterten wir den Standort Durham: Wir fassen Kapazitäten unserer Standorte Dayton, Dover und Durham zusammen; insgesamt haben wir dafür etwa 10 Mio € investiert. Im Berichtsjahr bauten wir unter anderem die Lackieranlage in Durham für rund 0,6 Mio € zur zentralen Lackieranlage für die Geschäftsbereiche Web Systems und Postpress aus und gaben die übrigen Kapazitäten auf. Damit haben wir unsere Kostenstruktur deutlich verbessert.

Weitere Projekte finden Sie in den Berichten aus den Sparten auf den Seiten 45 – 56.

Beschaffung – Einkauf und Logistik optimieren

- **Kostenreduzierungen trotz schwierigem Umfeld**
- **Qualitätssicherung vorangetrieben**
- **Bestände weiter reduziert**

Im Berichtsjahr lag das Beschaffungsvolumen der gesamten Heidelberg-Gruppe bei 1,6 Mrd € nach 2,3 Mrd € im Vorjahr. Hauptursache dieser Verringerung um rund 30 Prozent war der Umsatzrückgang der Gruppe von 18 Prozent. Allerdings resultiert das in der Relation zum Umsatz wesentlich stärker gesunkene Beschaffungsvolumen auch aus niedrigeren Material- und Beschaffungskosten.

Organisationsveränderungen des Vorjahrs zahlen sich aus

Im vergangenen Jahr berichteten wir an dieser Stelle über organisatorische Veränderungen im Beschaffungsbereich und deren Kosteneinsparungspotenziale. Im Berichtsjahr konnten wir bereits die Früchte dieser Neuerungen ernten. Möglichkeiten zur Kostenreduzierung schöpften wir wieder konsequent aus: Unter anderem übernahm unser Corporate Procurement weitere Einkaufsvolumina, wie Marketingdienstleistungen, und optimierte sie.

Kosteneinsparungen erreichten wir sowohl durch konventionelle als auch durch standortübergreifende Maßnahmen, also unter anderem durch Preisverhandlungen, Wertanalysen, Lieferantenreduzierungen, Rahmenvereinbarungen, globale Rahmenverträge oder unser weltweites Warengruppenmanagement. Beispielsweise übertrugen wir unser globales Datenkommunikationsnetzwerk auf einen einzigen weltweiten Dienstleister. So konnten wir unsere Ausgaben in diesem Bereich um rund 8 Mio € drosseln – und zusätzlich die Leistungsqualität des Netzwerks deutlich erhöhen.

Abrufe und Rechnungsprüfung beschleunigt

Im Berichtsjahr haben wir Web-EDI eingeführt und sind damit in der Lage, jetzt auch bei kleineren Lieferanten Lieferabrufe, -scheine und Rechnungen elektronisch zu übermitteln. Wir vermeiden so zeitaufwändige manuelle Eingaben, verhindern Datenfehler und beschleunigen insgesamt den Geschäftsprozess im Einkauf.

Fertigungstiefe weiter verringert

Wir konzentrieren uns zunehmend auf unsere Kernkompetenzen. Durch konsequentes Outsourcing auf der Grundlage von Make-or-buy-Analysen konnten wir unsere Kosten auch im Berichtsjahr weiter senken. Ein Beispiel: In Dover reduzierten wir unsere Fix- und Verwaltungskosten deutlich, indem wir 40.000 Fertigungsstunden für die Herstellung von einfachen mechanischen Bauteilen auslagerten.

Lieferanten in schwierigem Umfeld

Das Berichtsjahr war für viele unserer Lieferanten kein einfaches Jahr: Die ungünstige wirtschaftliche Entwicklung bedingte geringere Abnahmemengen, verschärfte Kreditvergaberichtlinien (Basel II) führten zum Teil zu erheblichem zusätzlichem Kostendruck. Wir stellten die Materialversorgung Heidelbergs sicher, indem wir den Zuliefermarkt sorgfältig beobachteten, um risikobehaftete Lieferanten frühzeitig identifizieren und entsprechend eng führen zu können. Außerdem stimmten wir die Bedarfsentwicklung zeitnah ab.

Qualität der Zulieferprodukte gesichert

Unser umfassendes Qualitätssicherungskonzept setzt vor allem auf Prävention: Wir trafen im Berichtsjahr noch mehr Qualitätsmanagementvereinbarungen als zuvor; zudem banden wir unsere Lieferanten noch intensiver in die Entwicklungs- und Serienvorbereitungsphase ein. Die Fehlerkosten für Zulieferteile konnten wir so weiter senken und die Qualität entscheidend verbessern.

Lagerhaltung und Logistik weiter optimiert

Unser Konsignationslagerkonzept dehnten wir im Berichtsjahr auf weitere Produktionsmaterialien und auf Hilfs- und Betriebsstoffe aus. Auch durch umfassendere Just-in-Time-Anlieferungen gelang es uns, die Bestände weiter zu optimieren und so die Liquidität der Heidelberg-Gruppe deutlich zu erhöhen.

Unser World Logistics Center (WLC) bringt klare Vorteile mit sich: Etwa 70 Prozent der Bestellungen von Ersatzteilen werden mittlerweile direkt – also ohne Zwischenlager in den jeweiligen Regionen – an die Kunden ausgeliefert. In den letzten zwei Jahren stieg die Menge der versandten Güter um 15 Prozent, gleichzeitig sanken unsere Kosten um 20 Prozent! Unsere Kunden profitieren enorm von unserem Über-Nacht-Service für Ersatzteile, den wir in fast allen Teilen der Welt bewerkstelligen – keiner unserer Wettbewerber kann dies bieten.

Digital – Chancen nutzen

- **Neue Digimaster auf den Markt gebracht**
- **NexPress 2100 in wichtigen Märkten eingeführt**
- **Herstellkosten der NexPress 2100 gesenkt**



Was bieten digitale Drucktechniken unseren Kunden? Sie eröffnen ihnen die Chance, neue Marktsegmente zu erschließen: Mit digitalem Druck können Druckereien den Trend zu immer schnelleren Durchlaufzeiten und personalisierten Kleinauflagen kostengünstig bedienen. Die Anwendungsmöglichkeiten reichen von zielgerichteten Marketingaktivitäten über den Druck von personalisierten Büchern bis hin zu innovativen Verknüpfungen von elektronischen Publikumsmedien und Druckmaschinen.

Unsere Kunden erhalten von uns alle wichtigen Digitaldruck- und Workflow-Anwendungen: Im Markt des digitalen Farbdrucks sind wir seit dem letzten Berichtsjahr mit der NexPress 2100 aus unserem Jointventure mit Kodak präsent. Mit ihr können sowohl kleine Auflagen als auch personalisierte Großauflagen kostengünstig, schnell und in höchster Qualität gedruckt werden. Im Bereich des auflagenstarken digitalen Schwarzweiß-Drucks sicherten wir uns mit unserer Digimaster-Produktfamilie in kurzer Zeit hohe Marktanteile. Sie zeichnet sich besonders durch zwei Faktoren aus: zum einen durch ihre modulare Bauweise, die je nach Anforderung konfiguriert und erweitert werden kann, und zum anderen durch die beste Druckqualität in ihrer Klasse.

Das Geschäftsjahr 2002/2003 in Zahlen

Hauptmarkt für unsere digitalen Produkte sind die USA. Die ungünstige wirtschaftliche Entwicklung dort bremste die Nachfrage nach digitalen Druckmaschinen: Im Bereich der Schwarzweiß-Druckmaschinen mit hoher Produktivität ist sie im Berichtsjahr erwartungsgemäß stark gefallen. Der Markt für den digitalen Farbdruck wuchs zwar, blieb jedoch weit unter seinem Potenzial und hinter den ursprünglichen Erwartungen zurück. Unsere Position in diesem Zukunftsmarkt konnten wir im ersten Jahr nach Markteinführung unserer NexPress 2100 festigen. Nach den USA und Deutschland führten wir sie auch in anderen europäischen Märkten ein. Im nächsten Jahr werden wir zusätzliche wichtige Märkte wie Asien beliefern. Die Vorbereitungen dafür sind bereits angelaufen, beispielsweise in Form eines Kundenforums in Japan.

Digital

Angaben in Mio €

	01/02 ¹⁾	02/03
Auftragseingänge	284	219
Umsatz	262	235
Ergebnis der betrieblichen Tätigkeit²⁾	-35	-47
Forschungs- und Entwicklungskosten	125	118
Investitionen	71	72
Anzahl Mitarbeiter	1.958	2.279

¹⁾ Angepasst an die neue Management-Organisation. Zur neuen Zusammensetzung der Sparten siehe Seite 35

²⁾ Vor Restrukturierungskosten

Dass die **Auftragseingänge** mit 219 Mio € rund ein Viertel unter dem Vorjahreswert lagen, ist das Ergebnis gegenläufiger Tendenzen: Die Auftragseingänge im Schwarzweiß-Bereich waren insbesondere in den USA rückläufig. Im digitalen Farbdruck erzielten wir dagegen ein deutliches Plus.

Knapp ein Viertel der **Gesamtumsätze**, die mit 235 Mio € insgesamt um 10 Prozent fielen, stammen aus den Verkäufen der NexPress 2100 – wir haben sie in über einem Dutzend Länder insgesamt mehr als 200-mal verkauft; zwei Drittel der Maschinen sind bereits installiert. Die Umsätze im Schwarzweiß-Bereich gingen im Vergleich zum Vorjahr zurück.

Am Jahresende lag der Auftragsbestand bei 40 Mio €, nach 62 Mio € im Vorjahr.

Das **Betriebsergebnis** betrug – 47 Mio €, es wurde durch die Geschäftsentwicklung im Schwarzweiß-Bereich stark belastet. Die Kosten für den weiteren Hochlauf einschließlich der Entwicklungsaufwendungen für die NexPress 2100 sind über die Equity-Konsolidierung im Finanzergebnis abgebildet. Mittlerweile haben wir die Kostenstruktur in der Sparte Digital im Berichtsjahr nachhaltig verbessert.

Während wir im Schwarzweiß-Bereich Personal abbauten, erhöhten wir die Belegschaft im Bereich des digitalen Farbdrucks; wir bauten insbesondere den Vertrieb und den Service aus. Insgesamt stieg die Anzahl der **Mitarbeiter** in der Sparte im Vergleich zum Vorjahr um 16 Prozent auf 2.279.

Mit einem Volumen von 72 Mio € lagen die **Investitionen** auf dem Niveau des Vorjahrs. Der Ausbau des Headquarter Digital konnte termingerecht abgeschlossen werden; das Gebäude haben wir in einem ›Sale-and-lease-back‹-Verfahren an einen Investor verkauft.

Im Vergleich zum Vorjahr verringerte sich der **F&E-Aufwand** um 6 Prozent auf 118 Mio €: Wir haben die Effizienz im F&E-Bereich stark verbessert. Synergien zwischen dem digitalen Schwarzweiß- und dem digitalen Farbdruck nutzen wir konsequent – mehr dazu finden Sie im Kapitel ›Forschung und Entwicklung‹ auf den Seiten 36 – 39.

Produktneuerungen und Highlights

Unser größter Kunde, VLM (Virtual Literature Management) in Birmingham, UK, hat im Herbst 2002 neue Maßstäbe im Hinblick auf das monatliche Druckvolumen für digitale Farbdruckmaschinen gesetzt: Er erreichte mit mehr als einer Million Drucke im Monat auf einer Maschine eine bis dahin ungekannte Größe. Auch andere Kunden steigern das monatliche Druckvolumen ständig.

Positiv ist auch, dass zahlreiche NexPress-Anwender bei Verbrauchsteilen höhere Lebensdauern erreichen als ursprünglich prognostiziert. Die Preise pro gedruckter Seite werden so weiter gesenkt.

Wir freuen uns, dass die NexPress 2100 im Berichtsjahr mit dem prestigeträchtigen GATF Award für herausragende innovative Leistung ausgezeichnet wurde.

Am Ende des Berichtsjahrs präsentierten wir uns auf der CeBIT 2003 in Hannover mit ›Digital Inspirations‹: Wir führten den Messebesuchern besonders die Variationsmöglichkeiten des variablen Datendrucks mit zahlreichen Druckjobdemonstrationen vor Augen. Trotz insgesamt gesunkener Besucherzahlen kamen noch mehr Gäste als im letzten Jahr an unseren Stand – die Messe war für uns ein voller Erfolg.

Um unsere Position gegenüber unseren Wettbewerbern weiter ausbauen zu können, konzentrieren wir uns in unserer Entwicklungsarbeit auf vier Faktoren: die Produktivität unserer Lösungen zu steigern, neue und verbesserte Anwendungsmöglichkeiten durch spezielles Zubehör zu bieten, die Bedienungsfreundlichkeit zu erhöhen und gleichzeitig die Betriebs- und Anschaffungskosten zu senken. In allen vier Punkten machten wir im Berichtsjahr wieder beachtliche Fortschritte.

Wir führten erfolgreich die neue Software NexTreme für den variablen Datendruck ein, die viel Potenzial zur Steigerung des monatlichen Druckvolumens bei den Druckdienstleistern bietet.

Mit der Digimaster 9150i brachten wir eine neue Generation von High-Speed-Maschinen im Schwarzweiß-Druck auf den Markt, die sich durch erhöhte Durchlaufleistung und Produktivität auszeichnet.

Neu ist auch die Digimaster 9110M, eine MICR-fähige Version der Digimaster 9110 – MICR verwendet einen Spezialtoner mit magnetisierbaren Partikeln. Rechenzentren und Anwender im Transaktionsdruck können so Schecks drucken und andere Dokumente, die aus Sicherheitsgründen magnetisch kodiert werden.

Wir entwickelten eine Extra-Version der Digimaster 9110 für den japanischen Markt: Sie kann die in Japan üblichen Papiere zuverlässig handhaben und ist außerdem mit einer intuitiv verständlichen Benutzeroberfläche und Druckertreibern für Macintosh- und Windows-Betriebssysteme in der Landessprache versehen.

Auch in der Sparte Digital unterstützt das Zubehör, das wir in der Druckvorbereitung und der Weiterverarbeitung bieten, den Erfolg unserer Kunden. Wir haben im Berichtsjahr wieder wichtige Neuerungen eingeführt. Ein Beispiel ist unser ImageSmart DocumentMastering, eine Anwendung, die auf dem branchenüblichen PDF-Format basiert: Sie verbessert die Produktivität der Druckvorbereitung von Dokumenten erheblich.

Sheetfed – Marktstellung behauptet

- **Auftragslage unter Vorjahresniveau**
- **Kapazitäten angepasst**
- **Betriebsergebnis weiterhin auf hohem Niveau**



Mit der neuen Organisationsstruktur haben wir der Sparte Sheetfed unseren Geschäftsbereich Prepress, also die Druckvorstufe, zugeordnet. So können wir die Druckvorstufe weiter in den Bereich des Bogenoffsetdrucks integrieren und unseren Kunden damit noch bessere Lösungen mit einem noch effizienteren Workflow bieten.

Unser Konzept, Kunden komplette Lösungen zu liefern und nicht nur die Druckmaschinen, ist ein entscheidender Faktor für den großen Erfolg Heidelbergs. Daher wenden wir es in allen Formatklassen und Produktfamilien konsequent an. Vom Markt werden wir darin immer stärker bestätigt: Weltweit kaufen Kunden immer öfter ganze Systeme von uns. Sie schätzen den strategischen Geschäftsvorteil von abgestimmten und integrierten Systemen, der den einfachen Mehrwert aus Einzelproduktzukaufen weit übersteigt.

Das Geschäftsjahr 2002/2003 in Zahlen

Im Berichtsjahr führte die rezessive Konjunktorentwicklung in Europa und den USA zu einer deutlich verringerten Investitionsbereitschaft vieler unserer Kunden. Zusätzlich schwächte der starke Euro unsere Position gegenüber der japanischen Konkurrenz. Dennoch konnten wir unsere Marktstellung als Weltmarktführer im Bogenoffsetbereich auch im Berichtsjahr behaupten: zum einen, weil wir durch Qualität und Service unsere Kompetenz als Lösungsanbieter deutlich herausstellten, zum anderen, weil wir eine enge Kundenbindung pflegen und individuelle Angebote machen. In den Schwellenländern der Regionen Asia/Pacific und Eastern Europe erzielten wir überdurchschnittliche Wachstumsraten – Heidelberg ist hier bestens aufgestellt. Auch künftig sehen wir besondere Wachstumschancen im hart umkämpften asiatischen Wirtschaftsraum sowie in Osteuropa.

Im Vergleich zum Vorjahr verringerten sich die **Auftragseingänge** um 11 Prozent auf 2.916 Mio €; Grund hierfür waren vor allem die schwach ausgelasteten Kapazitäten bei unseren Kunden und die verhaltenen Geschäftserwartungen in wichtigen Regionen. Für unsere Speedmaster Zehnfarbenmaschine verbuchten wir herausragende Auftragseingänge. Auf den Fachmessen ist es uns ein weiteres Mal gelungen, die Besucher zu überzeugen. Das galt sowohl für die IPEX 2002 in Birmingham, UK, und für die

Sheetfed

Angaben in Mio €

	01/02 ¹⁾	02/03
Auftragseingänge	3.288	2.916
Umsatz	3.674	3.064
Ergebnis der betrieblichen Tätigkeit²⁾	497	282
Forschungs- und Entwicklungskosten	233	217
Investitionen	147	134
Anzahl Mitarbeiter	18.798	17.615

¹⁾ Angepasst an die neue Management-Organisation. Zur neuen Zusammensetzung der Sparten siehe Seite 35

²⁾ Vor Restrukturierungskosten

GraphExpo in Chicago, USA, als auch für unser ›Inforum Special Effects‹ im September in Wiesloch: Die Auftragseingänge während und nach den Veranstaltungen waren in Anbetracht der Gesamtlage beträchtlich.

Die **Gesamtumsätze** blieben mit insgesamt 3.064 Mio € um 17 Prozent unter dem Vorjahresniveau – in Schwellenländern konnten wir jedoch Umsatzzuwächse verbuchen. Bei den Bogenoffsetmaschinen ragten die Umsätze der Speedmaster CD 74 erfreulich heraus; sie verzeichnete seit ihrer Produkteinführung im Geschäftsjahr 2000/2001 einen ausgezeichneten Umsatzanstieg. Ebenfalls sehr erfolgreich war die Printmaster PM 74: Ihr Umsatz blieb gegenüber dem Vorjahr stabil. Die Produkte der Druckvorstufe waren mit einem Minus der Umsätze von 21 Prozent ähnlich stark betroffen wie die Bogenoffsetmaschinen: Die Computer-to-Plate-Geräte erreichten nahezu die Vorjahresumsätze; Computer-to-Film-Geräte und Scanner ließen wir dagegen nachfragebedingt auslaufen.

Der **Auftragsbestand** zum Ende des Berichtsjahrs lag mit 629 Mio € um 19 Prozent unter dem Vorjahreswert.

Um die Auswirkungen des Umsatzrückgangs auf das Ergebnis aufzufangen, steuerten wir aktiv gegen: Zum einen passten wir die Kapazitäten an, zum anderen ergriffen wir Maßnahmen zur Kostenreduzierung. In Kiel sind die Planungen zur Verlagerung der Computer-to-Plate-Produktion nach Wiesloch angelaufen; Einsparungsprojekte starteten wir auch im Sachkosten- und im Forschungs- und Entwicklungsbereich. In Wiesloch, dem größten Produktionsstandort Heidelbergs, passten wir die Produktion mit rollierenden Ausfalltagen und Kurzarbeit an die sinkende Nachfrage an. Das **Betriebsergebnis** konnten wir so mit 282 Mio € immer noch auf einem hohen Niveau halten – es beträgt 9 Prozent vom Umsatz.

Die Zahl der **Mitarbeiter** hat sich im Berichtsjahr deutlich verringert: Im Vorjahr beschäftigten wir zum 31. März 2002 in der Sparte Sheetfed 18.798 Mitarbeiter, zum 31. März 2003 waren es 17.615. Wir nutzten die natürliche Fluktuation, besetzten Planstellen nicht wieder und ließen befristete Arbeitsverträge auslaufen. Zudem erarbeiteten wir mit den Betriebsräten ein Maßnahmenpaket, das auch betriebsbedingte Kündigungen einschloss.

Die **Investitionen** senkten wir aufgrund der schwierigen Auftragslage und der angespannten Ergebnissituation um 9 Prozent auf 134 Mio €. Die Mittel wurden hauptsächlich dazu verwendet, begonnene Rationalisierungsprojekte fortzuführen und neue Produkte termingerecht anlaufen zu lassen. Unter anderem begannen wir in Amstetten damit, in der Zylinderfertigung neue Anlagen zu installieren: Sie sind deutlich produktiver und machen uns ausgesprochen flexibel für neue und angepasste Produkte.

Der **F&E-Aufwand** lag mit 217 Mio € knapp unter dem hohen Niveau des Vorjahrs; durch integrierte Lösungen haben wir unseren Wettbewerbsvorsprung gehalten.

Produktneuerungen und Highlights

Mit der Speedmaster CD 102 Duo brachten wir eine Weltneuheit auf den Markt: Sie eröffnet neue Möglichkeiten im hochwertigen Inline-Veredeln und vereint Flexo- und Offsetdruck. Unseren Kunden verhilft sie so zu dem Wettbewerbsvorteil, der heute entscheidend ist: schnelle Durchläufe bei perfektem Ergebnis.

Eine Neuheit im hochwertigen Akzidenz-, Verpackungs- und Etiketten-druck ist auch, dass wir die Speedmaster CD 74 mit voll integrierter UV-Ausstattung anbieten. Sie ermöglicht sowohl den Druck mit UV-Farben und UV-Lacken als auch eine in den Fertigungsprozess integrierte Doppellackierung – und das bei 15.000 Bogen pro Stunde.

Die Zahl der Betriebe, die Weiterverarbeitungsschritte in einem Arbeitsgang mit dem Druck in der Bogenoffsetmaschine ausführen, nimmt kontinuierlich zu. Mit unserem Inline-Finishing-Modul für die Speedmaster SM 52 werden unter anderem Perforierung und Stanzen direkt in der Maschine erledigt.

Wir freuen uns, dass wir das 100.000ste GTO-Druckwerk ausliefern konnten – damit ist die GTO 52 mit über 60.000 Kunden in aller Welt die am meisten verkaufte Bogenoffsetmaschine. Sie hat ihre Maschinenklasse entscheidend geprägt – das A3-Format wird auch als das GTO-Format bezeichnet. Außerdem stellten wir das 1.000ste Druckwerk der Printmaster PM 74 fertig.

Weitere Glanzpunkte im Berichtsjahr: Wir erhielten eine Anerkennung für unsere Speedmaster CD 74 im Rahmen der Verleihung des Designpreises der Bundesrepublik Deutschland. Zudem ist im Mittelformat die Speedmaster SM 74 mit über 25.000 installierten Druckeinheiten die weltweit erfolgreichste Halbformat-Druckmaschine der letzten Jahre. Die fünf Standorte des Solution Centers Sheetfed in Wiesloch, Heidelberg, Amstetten, Brandenburg und Kiel wurden im Berichtsjahr von Audit-Teams des TÜV nach einer kombinierten Begutachtung für Qualitäts- und Umweltmanagement zertifiziert.

Web Systems – Werbekrise hinterlässt Spuren

- **Starker Marktrückgang bei Akzidenzrollenmaschinen**
- **Verlusten aus Umsatzrückgang mit Kostensenkung begegnet**
- **Zeitungsdruckanlage Mainstream 80 erfolgreich**



Kernprodukte unserer Sparte Web Systems sind zum einen Akzidenzrollendruckmaschinen für hohe Auflagen – vor allem von Zeitschriften und anderen Werbeträgern – und zum anderen Zeitungsdruckmaschinen. In beiden Bereichen ist der Wettbewerb enorm stark. Wir bieten unseren Kunden Lösungen, die ihren individuellen Bedürfnissen gerecht werden. Ein gutes Beispiel hierfür sind unsere Maschinen mit der so genannten Sunday-Technologie: Deren kanallose Rollendrucktechnik eliminiert Vibrationen und erlaubt bessere Druckqualität bei höherer Geschwindigkeit und auf breiteren Bahnen. Unsere Mainstream 80 ist weltweit die einzige Zeitungsdruckanlage, die mit dieser Technik arbeitet.

Das Geschäftsjahr 2002/2003 in Zahlen

Um die Situation auf dem Markt der Akzidenzrollenmaschinen zutreffend zu beschreiben, müssen wir drastische Worte wählen: Sie war katastrophal. Der US-Markt trägt einen signifikanten Teil zum Gesamtvolumen dieses Markts bei. Da sich dort die Konjunktur im Berichtsjahr weiter verschlechterte und insbesondere der Werbe- und Anzeigenmarkt von einer schweren Krise getroffen wurde, operierten viele unserer Kunden mit reduzierter Kapazität und sahen von Investitionen ab. In den USA lagen die Auftragseingänge daher um 60 Prozent unter dem normalen Niveau, weltweit wurde die Norm um 50 Prozent unterschritten. Dennoch erhöhte sich unser Marktanteil im Bereich der Akzidenzrollenmaschinen leicht; unsere Position als Marktführer konnten wir also erneut stärken.

Das Zeitungsgeschäft wurde zwar ebenfalls von der konjunkturellen Lage beeinträchtigt, verlief für uns aber erfreulich. Obwohl wir unsere Mainstream 80 erst im Jahr 2000 auf dem Markt eingeführt haben, konnten wir unseren Marktanteil bei hartem Wettbewerb auf über 10 Prozent vergrößern. Die Vorteile der Mainstream liegen auf der Hand: Sie lässt spätere Redaktionschlusszeiten zu, zudem können Zeitungen mit ihr genau auf Zielgruppen zugeschnitten werden. Damit kommt sie dem Zukunftstrend im Zeitungsdruck voll entgegen. Übrigens können Sie die Installation einer Mainstream 80 im Internet live unter www.roanoke.com/roatimes/webcam/ verfolgen.

Web Systems

Angaben in Mio €

	01/02 ¹⁾	02/03
Auftragseingänge	561	521
Umsatz	628	431
Ergebnis der betrieblichen Tätigkeit²⁾	-95	-91
Forschungs- und Entwicklungskosten	47	33
Investitionen	29	23
Anzahl Mitarbeiter	2.613	2.329

¹⁾ Angepasst an die neue Management-Organisation. Zur neuen Zusammensetzung der Sparten siehe Seite 35

²⁾ Vor Restrukturierungskosten

Die **Auftragseingänge** gingen insgesamt zurück und lagen mit 521 Mio € unter dem Vorjahresniveau von 561 Mio € – Hauptursache war, dass die Nachfrage nach Akzidenzrollenmaschinen unserer Sunday-Produktfamilie stark einbrach.

Dagegen konnten wir im Berichtsjahr sieben weitere Bestellungen für die Mainstream 80 verbuchen – was zeigt, dass unsere kanallose Rollendrucktechnik auch im Zeitungsmarkt großes Vertrauen genießt. Seit Markteinführung haben wir bereits 21 Bestellungen für Mainstream-Zeitungsdruckanlagen erzielt. Hinter dieser Zahl verbergen sich fast 700 Druckwerke, die wir in fünf Ländern installieren werden!

Insgesamt erzielten wir **Gesamtumsätze** von 431 Mio €, nach 628 Mio € im Vorjahr. Im Zeitungsbereich lagen wir auf dem Vorjahresniveau, im Akzidenzbereich erlebten wir einen Nachfrageeinbruch. Auch im Bereich der konventionellen Rollendruckmaschinen machten sich das trübe Weltwirtschaftsklima und die politische Ungewissheit und Anspannung wegen des Irak-Kriegs bemerkbar. Einzig die Nachfrage in Osteuropa übertraf unsere Erwartungen – diese Region war von der wirtschaftlichen Schwäche in der Welt kaum betroffen und konnte sich stabiler Wachstumsraten erfreuen.

Der **Auftragsbestand** stieg deutlich von 192 Mio € im Vorjahr auf 258 Mio €. Grund hierfür waren die Auftragseingänge im Zeitungssektor.

Wir reagierten umgehend auf die Verschlechterung der Rahmenbedingungen und passten unsere Kapazitäten an. Neben dem Abbau von Mitarbeitern schlossen wir die Fertigung am Standort Dover in New Hampshire, USA. Dennoch konnten wir den massiven Einbruch des Markts im Berichtsjahr nicht ausgleichen, das **Ergebnis der betrieblichen Tätigkeit** enttäuschte daher unsere ursprünglichen Erwartungen: Es betrug –91 Mio €. Wie im Vorjahr, als wir einen Verlust von –95 Mio € verbucht hatten, enthielt es hohe Vorleistungen aus dem Zeitungsgeschäft.

Die Anzahl der **Mitarbeiter** im Bereich Web Systems sank im Berichtsjahr von 2.613 auf 2.329, also um 11 Prozent. Außerdem beschäftigten wir weniger freie Mitarbeiter. Wir integrierten das Nordamerikanische Verkaufs- und Serviceteam im Solution Center Web und verbesserten so die Synergie und Effizienz in unserem Kundenservice.

Mit einem Volumen von 23 Mio € lag das **Investitionsniveau** um 21 Prozent unter dem des Vorjahrs. In einem Zeitraum von nur 18 Monaten implementierten wir unser neues SAP ERP-System (Enterprise Resource Planning) vollständig an allen Standorten: Wir profitieren deutlich von weiteren Synergien und mehr Transparenz innerhalb der Sparte. Die Erweiterung des Standorts Durham (New Hampshire, USA), die wir im Vorjahr in Angriff genommen hatten, schlossen wir im Berichtsjahr ab.

Im Vergleich zum Vorjahr verringerte sich der **F&E-Aufwand** um 30 Prozent auf 33 Mio €. Wir strafften die Organisation der Forschung und Entwicklung im Berichtsjahr und gestalteten sie effizienter.

Produktneuerungen und Highlights

Produktivität und Profitabilität: Das sind die Kriterien, an denen sich unsere Web-Kunden messen lassen müssen – und an denen sie unser Angebot messen. Eine Steigerung der Produktivität lässt sich im Bereich Web Systems zurzeit vor allem mit Automatisierung erreichen: Wir haben im Berichtsjahr den Workflow optimiert und weitere Produkte Autoplate-fähig gemacht – dieses System wechselt Platten in nur zwei Minuten.

Unsere Kunden können Systemproduktivität und Transparenz mit Hilfe eines durchgängigen Datenflusses maximieren. Die neue Prinect Prepress Interface Technologie ermöglicht einen durchgängigen digitalen Workflow im Bereich der Druckvorstufe bis zur Druckmaschine. Auch das innovative Steuerungssystem Omnicon sorgt für höchste Bedienerfreundlichkeit, Präzision, Automation und Integration. Die offene Systemarchitektur erlaubt es, sämtliche Komponenten entlang des Informationsflusses von Prepress über Press zu Postpress zu integrieren.

Auf der IPEX 2002 präsentierten wir unsere neue Akzidenzrollendruckmaschine, die 64-Seiten-Sunday 4000 mit Autoplate, die wir speziell für die Bedürfnisse des europäischen Markts entwickelt haben. Sie ist für die Produktion von hochwertigen kleinen und mittleren Auflagen mit hohen Seitenzahlen im Akzidenz- und Illustrationsdruck konzipiert. Um ihre Druckgeschwindigkeit zu veranschaulichen: Die Papiermenge, die sie in einer Stunde maximal drucken kann, entspricht 2,5 Millionen DIN-A4-Seiten! Die erste dieser Maschinen wurde im Berichtsjahr bei einem Kunden in Italien in Betrieb genommen und erfüllt die Erwartungen voll.

Wir haben eine neue Variante der 16-Seiten-Akzidenzrollendruckmaschine M-600 entwickelt, die so genannte C-24, die sich durch höhere Geschwindigkeit und verbesserte Funktionen auszeichnet. Damit bauen wir im 16-Seiten-Bereich die starke Marktposition der M-600 weiter aus. Sie ist heute bereits die meistverkaufte Druckmaschine ihrer Kategorie mit über 1.500 installierten Druckeinheiten weltweit.

Die Installation der ersten großen Mainstream-Zeitungsdruckanlage bei den Trafford Park Printers in Manchester, Großbritannien, ist abgeschlossen. In Frankreich wurden zwei weitere Mainstream-Anlagen installiert und in Betrieb genommen – bei IPS-Rotopicardie in Fouilloy und IPS-Rotosud in Reyrieux.

Postpress – Erfolg durch Differenzierung

- **Produktportfolio erweitert**
- **Marktanteile ausgebaut**
- **Standortstruktur angepasst**



Für Druckereien bedeutet es einen enormen Wettbewerbsvorteil, wenn sie ihre Wertschöpfung auf die Weiterverarbeitung ausweiten und so optimieren: Sie reduzieren ihre Stückkosten, können schneller und flexibler produzieren und – gleichzeitig! – ihren Kunden höherwertige Endprodukte anbieten. Da wir durchgängig die standardisierten Datenformate JDF und CIP3/CIP4 nutzen und Prozessschritte komplett in den Prinect Workflow einbinden, lassen sich unsere Postpress-Produkte reibungslos integrieren und sind einfach zu handhaben.

Das Geschäftsjahr 2002/2003 in Zahlen

Unserem strategischen Ziel im Bereich Postpress sind wir im Berichtsjahr ein gutes Stück näher gekommen: Durch Innovationen und Akquisitionen haben wir unser Produktportfolio um wichtige Produkte erweitert und ergänzt; unseren Anteil am Weiterverarbeitungsmarkt, der weltweit ein Volumen von rund 3 Mrd € hat, konnten wir in schwierigerem Umfeld vergrößern.

Zurückgehende Werbeausgaben in den industrialisierten Ländern und eine schlechte Kapazitätsauslastung führten im Berichtsjahr generell zu einer Investitionszurückhaltung im Weiterverarbeitungssektor. In Folge verschärfte sich die Wettbewerbssituation, was wiederum die Gewinnmargen weltweit und in allen Produktgruppen erheblich unter Druck setzte.

Die **Auftragseingänge** in den ersten acht Monaten des Geschäftsjahrs übertrafen unsere Erwartungen: Besonders in Osteuropa und Großbritannien, aber auch in Kanada, Japan und Frankreich zog die Nachfrage nach Postpress-Produkten an. Diese positive Entwicklung konnte jedoch nicht die schlechte Lage am deutschen Markt sowie den unerwartet starken Einbruch in den USA und in Australien in den letzten vier Monaten des Berichtsjahrs kompensieren. Insgesamt verbuchten wir ein Volumen von 413 Mio € und damit ein Minus gegenüber dem Vorjahr von 5 Prozent.

Der **Gesamtumsatz** lag um 12 Prozent unter dem Vorjahresniveau; der **Auftragsbestand** hatte zum Jahresende eine Reichweite von etwa zwei Monaten.

Postpress

Angaben in Mio €

	01/02 ¹⁾	02/03
Auftragseingänge	434	413
Umsatz	453	400
Ergebnis der betrieblichen Tätigkeit²⁾	- 11	- 42
Forschungs- und Entwicklungskosten	26	23
Investitionen	5	14
Anzahl Mitarbeiter	1.975	1.958

¹⁾ Angepasst an die neue Management-Organisation. Zur neuen Zusammensetzung der Sparten siehe Seite 35

²⁾ Vor Restrukturierungskosten

In den ersten acht Monaten entsprach das **Betriebsergebnis** etwa unseren Erwartungen. Danach wurde es jedoch deutlich belastet – insbesondere weil der amerikanische Markt einbrach – und lag zum Geschäftsjahresende bei – 42 Mio €. In diesem Wert sind hohe Belastungen aus dem Bereich Web Finishing enthalten sowie Vorleistungen für den Probinder, der im laufenden Geschäftsjahr auf den Markt kommt.

Zum 31. März 2003 beschäftigten wir im Postpress-Bereich 1.958 **Mitarbeiter**, das ist 1 Prozent weniger als zum gleichen Zeitpunkt des Vorjahrs. Wir haben unsere Flexibilität im Personalbereich erhöht, indem wir verstärkt freie Mitarbeiter einsetzen.

Das Volumen der **Investitionen** verdoppelte sich auf 14 Mio €. Konsolidierung und Konzentration von Standorten standen hier im Vordergrund: Geplante Instandhaltungs- und Ausrüstungsinvestitionen an den Standorten Mühlhausen und Ludwigsburg wurden nicht umgesetzt, weil die Standorte demnächst zusammengelegt werden. Weil wir in Leipzig 40.000 Fertigungsstunden für einfache mechanische Bauteile auslagerten, konnten wir auch dort Ersatzinvestitionen vermeiden. In Durham verbesserten wir unsere Kostenstruktur, indem wir unsere Lackieranlage ausbauten und andere Anlagen aufgaben. Mit dem Ziel, unsere Effizienz in der Falzmaschinenmontage erheblich zu steigern, stellten wir am Standort Ludwigsburg die Materialbereitstellung um. Die Montagedurchlaufzeiten haben sich hierdurch deutlich reduziert: Unsere Investition von etwa 0,5 Mio € wird sich bereits im laufenden Geschäftsjahr amortisieren.

Der **F&E-Aufwand** lag mit 23 Mio € um 11 Prozent unter dem Vorjahreswert.

Produktneuerungen und Highlights

Kundenbefragungen ergaben, dass die Bedeutung der Drahtkammbindung in der professionellen Weiterverarbeitung immer größer wird – Einsatzgebiete sind unter anderem (Hand-)Bücher, Geschäftsberichte und Schulungsunterlagen. Unser innovativer Probinder, eine Weltneuheit, kommt also genau zum richtigen Zeitpunkt auf den Markt. Er ermöglicht eine variable Drahtkammbindung und ist damit den Produkten der Wettbewerber deutlich überlegen. Der Clou des Probinders: Aus einem einfachen Draht produziert er individuell einen jeweils passenden Drahtkamm – wenn eine andere Farbe der Bindung gewünscht ist, muss lediglich die Drahtspule gewechselt werden; die Lagerhaltung für vorkonfektionierte Drahtkämme in verschiedenen Ausführungen entfällt. Kleine Auflagen und häufige Formatwechsel sind kein Problem. Der Probinder kann sowohl im Digital- als auch im Offsetdruck direkt in den Arbeitsablauf integriert werden. Von August 2003 an wird er in verschiedenen Versionen im Markt eingeführt.

Auch unser neuer Speedbander wird ab Herbst des laufenden Jahres erhältlich sein: Er bündelt Signaturen aus dem Sammelhefter oder der Falzmaschine und umreift diese mit Kunststoff- oder Papierbänderolen. Dieses wichtige Element, das unter anderem durch niedrige Rüstzeiten die Produktivität steigert, wird vor allem im nordamerikanischen Raum für zusätzlichen Umsatz im Falzbereich und damit zum Ausbau unserer Spitzenposition in diesem Bereich beitragen.

Durch die Akquisition der IDAB WAMAC haben wir im Berichtsjahr einen wichtigen Schritt nach vorne gemacht: Unter der Marke IDAB WAMAC bieten wir seitdem innovative Versandraumlösungen an, die speziell auf die Bedürfnisse der Zeitungsproduktion in Europa und Asien zugeschnitten sind und somit unser Angebot perfekt ergänzen. Dazu gehören ein mobiles, lineares Speichersystem für vorproduzierte Zeitungsteile (MLS) und weitere Versandraumkomponenten zum Transportieren, Einstecken, Stapeln, Bündeln, Folienverpacken und Adressieren.

Unser Lösungsangebot im Verpackungsdruck haben wir mit der Übernahme der Aktivitäten zweier Jagenberg-Töchter ebenfalls komplettiert: Zusätzlich zu den Druckmaschinen bieten wir jetzt auch die entsprechenden Weiterverarbeitungsmöglichkeiten. Unter anderem ist mit der Diana Pro jetzt eine der schnellsten Faltschachtelklebemaschine der Welt in unserem Programm – sie falzt und klebt mit bis zu 600 Metern pro Minute, das entspricht etwa 200.000 Faltschachteln in der Stunde. Die Maschine ist modular aufgebaut, mit einem modernen Steuerungssystem ausgerüstet und in verschiedenen Formaten und Ausführungen erhältlich. Im Premium-Segment der Stanzmaschinen bieten wir unseren Kunden nun innovative Lösungen über ein breites Formatspektrum.

Europe, Middle East and Africa – gegenläufige Tendenzen

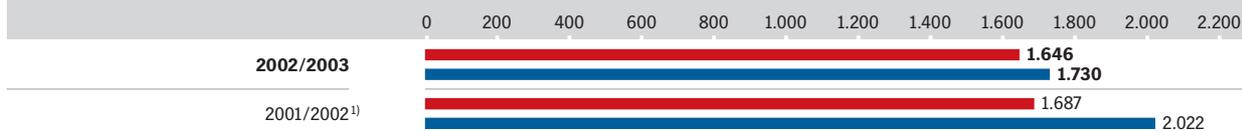
- Einige Länder mit positiver Entwicklung
- Deutschland enttäuschend

Die **Auftragseingänge** in der Region lagen mit 1.646 Mio € um 2 Prozent unter den Vorjahreswerten. Die konjunkturelle Schwäche in Europa – und hier insbesondere in Deutschland, unserem zweitgrößten Markt – machte sich deutlich bemerkbar.

Positiv stach vor allem Großbritannien heraus: Auf der IPEX in Birmingham akquirierten wir Auftragseingänge von rund 200 Mio € – etwa ein Viertel davon kam von britischen Kunden. Insgesamt legten die Auftragseingänge in Großbritannien mit 338 Mio € um 16 Prozent gegenüber dem Vorjahr zu. Auch in Frankreich war die Investitionsbereitschaft der Druckbetriebe trotz der angespannten Wirtschaftslage hoch – allerdings ist die Eigenkapitaldecke der Druckereien momentan dünn, Finanzierungen sind daher schwierig. Trotz der unsicheren politischen Situation erreichten wir im Nahen Osten hohe Zuwächse. Gleiches gilt für Nigeria und andere afrikanische Länder.

Auftragseingänge und Umsätze

Angaben in Mio €



■ Auftragseingänge	1.646	- 2%
■ Umsätze	1.730	- 14%

¹⁾ Angepasst an die neue Management-Organisation. Zur neuen Zusammensetzung der Regionen siehe Seite 35

Mit 1.730 Mio € blieben die **Umsatzerlöse** um 14 Prozent unter dem Vorjahresniveau: Im Geschäftsjahr 2001/2002 profitierten wir noch von dem außerordentlich hohen Auftragseingang aus dem Geschäftsjahr 2000/2001, der durch die drupa geprägt war.

In Deutschland lag unser Umsatz um 24 Prozent unter dem Vorjahreswert. Großbritannien knüpfte dagegen an das gute Ergebnis des Vorjahrs an. Auch Frankreich erreichte nach wie vor ein hohes Umsatzniveau. In der Schweiz kletterte unser Umsatz geringfügig. Skandinavien konnte sich mit einem leichten Umsatzrückgang gegen den Markttrend behaupten.

In der gesamten Region konnten wir unsere Stellung als unangefochtener Marktführer bewahren und unsere Position zum Teil noch ausbauen.

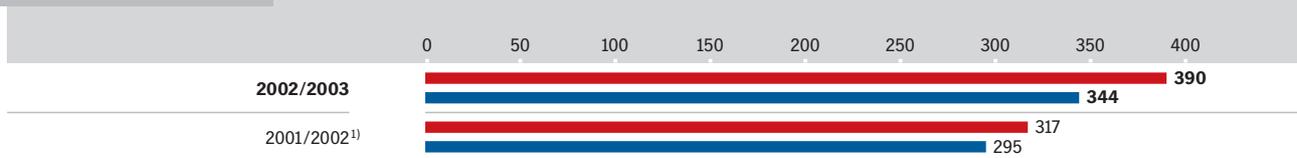
Eastern Europe – stabiles Wachstum

- Hohes Plus im Auftragseingang und im Umsatz
- Marktposition in Wachstumsregion gestärkt

Die **Auftragseingänge** in der Region Eastern Europe stiegen im Berichtsjahr um satte 23 Prozent auf 390 Mio €. Unser technologischer Vorsprung und unser gut ausgebautes Vertriebs- und Servicenetz überzeugten die Kunden und sicherten unsere starke Position in allen Märkten. Durch Vertriebskooperationen konnten wir unsere Position im wichtigen Bereich des Verpackungs- und Etikettendrucks zusätzlich stärken.

Auftragseingänge und Umsätze

Angaben in Mio €



■ Auftragseingänge	390	+ 23 %
■ Umsätze	344	+ 17 %

¹⁾ Angepasst an die neue Management-Organisation. Zur neuen Zusammensetzung der Regionen siehe Seite 35

Die **Umsatzerlöse** lagen mit 344 Mio € um 17 Prozent über dem Vorjahreswert. Insbesondere der Absatz unserer Lösungen der Sparte Web Systems lag hier mit einem Plus von 16 Prozent weit über unseren Erwartungen: Einige Maschinen konnten wir selbst in kleineren Märkten wie Rumänien oder der Slowakei platzieren.

Russland übertraf unsere Erwartungen deutlich. Auch in der Tschechischen Republik erzielten wir ein deutliches Umsatzplus: Dazu trugen – neben einer positiven Konjunkturentwicklung – einige Sonderaktionen bei, die wir für Druckmaschinen im Mittelformat veranstalteten.

Österreich war eines der wenigen Länder der Region, auf die sich die Wirtschaftsflaute in Mitteleuropa deutlich auswirkte. Israel und die Türkei litten unter schweren politischen Krisen, hohen Inflationsraten und der unsicheren weltpolitischen Lage – ein Umfeld, in dem Umsatzzuwächse kaum zu erreichen sind.

Wir setzen unsere Strategie, auch in momentan kritischen Märkten Präsenz zu zeigen, konsequent fort – so sichern wir uns eine optimale Startposition für künftiges Wachstum. Im Berichtsjahr eröffneten wir wieder neue Niederlassungen, unter anderem in Albanien. Unser Erfolg gibt uns Recht: Heidelberg Albanien arbeitete bereits im ersten Jahr positiv!

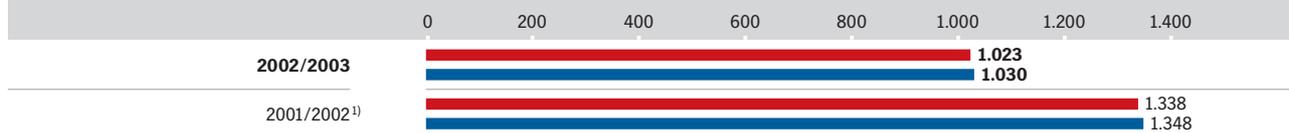
North America – schwierige Lage

- **Marktanteile ausgedehnt**
- **Druckereien zögern Investitionen heraus**

In unserer Region North America sanken die **Auftragseingänge** im Vergleich zum Vorjahr deutlich um 24 Prozent auf 1.023 Mio €. In unserem Hauptmarkt USA gingen sie um 23 Prozent auf 903 Mio € zurück. Von der dortigen konjunkturellen Flaute waren besonders unsere Sparten Digital und Web Systems betroffen – in den Berichten aus den Sparten auf den Seiten 45 – 56 gehen wir genauer auf die Hintergründe ein. Die Stornoquote von Aufträgen stieg sowohl in den USA als auch in Kanada auffallend, als sich abzeichnete, dass die Konjunktur in der Region nicht wie ursprünglich erwartet in 2002 deutlich anziehen würde. Unsere Marktanteile konnten wir jedoch in fast allen Bereichen leicht ausbauen.

Auftragseingänge und Umsätze

Angaben in Mio €



■ Auftragseingänge	1.023	–24 %
■ Umsätze	1.030	–24 %

¹⁾ Angepasst an die neue Management-Organisation. Zur neuen Zusammensetzung der Regionen siehe Seite 35

Die **Umsatzerlöse** gingen mit einem Volumen von insgesamt 1.030 Mio € ebenfalls um 24 Prozent zurück. In den USA lagen sie nach 1.200 Mio € im Vorjahr nunmehr bei 904 Mio € – eine Verringerung um 25 Prozent. Im Nachbarland Kanada gaben die Umsätze mit 126 Mio € weniger stark nach, nämlich um 15 Prozent.

Wegen der niedrigen Kapazitätsauslastung sank die Umsatzrendite der Druckereien in den USA im Durchschnitt auf den niedrigsten Stand seit 30 Jahren. Unternehmen, denen es gelungen ist, besondere Nischen zu besetzen, erzielen zwar nach wie vor gute Ergebnisse. Dennoch blieben die Verkäufe der NexPress 2100 hinter unseren hohen Erwartungen zurück.

Viele potenzielle Kunden zögern Investitionen, insbesondere in neue Technologien, heraus. Sie warten ab, bis eine nachhaltige Verbesserung der wirtschaftlichen Situation absehbar ist. Daraus ergibt sich ein Nachfragestau, der sich bei Konjunkturerholung positiv auswirken wird. Zunehmendes Interesse und eine wachsende Bereitschaft zu investieren, sobald wieder mehr Aufträge eingehen, ist bereits deutlich zu erkennen.

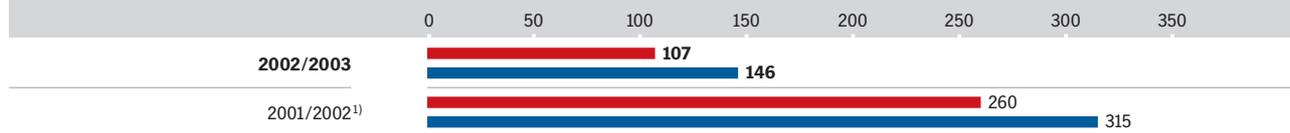
Latin America – dramatische Lage

- Schwieriges Umfeld für Investitionen
- Wettbewerbsvorteile ausgebaut

Nicht allein Wirtschaftskrisen machten Lateinamerika zu schaffen: Wahlen und innenpolitische Differenzen beeinträchtigten die wirtschaftliche Entwicklung, dazu kamen hohe Inflationsraten. Lokale Banken und Finanzinstitutionen vergaben daher kaum noch Kredite in Fremdwährungen. All das dämpfte unsere **Auftragseingänge**, die insgesamt auf 107 Mio € und damit um 59 Prozent fielen. In unserem Schlüsselmarkt der Region, Brasilien, erreichte die Währungsabwertung des Real gegenüber dem Euro im Berichtszeitraum 45 Prozent. Produkte aus dem Euroraum wurden damit für viele unerschwinglich, der Markt brach um 67 Prozent ein. Der deutliche Auftragsrückgang in Mexiko war vor allem darin begründet, dass das Land von der konjunkturellen Schwäche der USA stark beeinträchtigt wurde. Zufrieden waren wir mit der Entwicklung in den kleineren Märkten der Region.

Auftragseingänge und Umsätze

Angaben in Mio €



■ Auftragseingänge	107	- 59 %
■ Umsätze	146	- 54 %

¹⁾ Angepasst an die neue Management-Organisation. Zur neuen Zusammensetzung der Regionen siehe Seite 35

Auch die **Umsatzerlöse** gingen stark zurück: In Brasilien, wo wir im letzten Jahr noch Zuwachsraten von 33 Prozent erzielten, fiel der Umsatz um 54 Prozent. Dass wir hier zum vierten Mal in Folge mit dem ›Fernando-Pini-Preis‹ die höchste Anerkennung im nationalen Markt erhielten, verdeutlicht, dass sich unsere Position nicht verschlechtert hat: Wir wurden als bester Lieferant in den Bereichen Sheetfed und Web gekürt! In Mexiko blieben unsere Verkäufe ebenfalls hinter den Vorjahreswerten zurück.

Unsere Marktanteile in der Region konnten wir insgesamt wieder steigern. Lösungen für die komplette Prozesskette stoßen in Lateinamerika auf zunehmendes Interesse; der Markttrend geht auch hier in Richtung industrialisierter Produktion mit standardisierten Produktionsstufen.

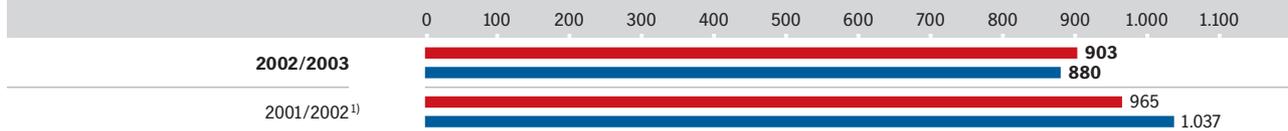
Asia/Pacific – gute Ergebnisse

- **Volumenrückgang beruht auf Sondereffekten**
- **Neues Japan-Headquarter in Tokio**

Die **Auftragseingänge** in der Region Asia/Pacific gingen mit 903 Mio € um 6 Prozent zurück und damit weniger als erwartet. Der ausgesprochen hohe Vorjahreswert war stark von Sondereinflüssen auf dem chinesischen Markt geprägt: Kunden antizipierten dort eine Neuregelung der Zollbestimmungen, die die steuerliche Behandlung von Druckmaschinen betrifft, und zogen ihre Investitionen vor. Da der Yen im Berichtsjahr sehr schwach im Vergleich zum Euro war, verschärfte sich für uns die Wettbewerbssituation in der Region: Unsere japanischen Konkurrenten konnten ihre Produkte vergleichsweise günstig anbieten. Dennoch gelang es uns, die Marktanteile in fast allen Ländern zu halten.

Auftragseingänge und Umsätze

Angaben in Mio €



■ Auftragseingänge	903	- 6%
■ Umsätze	880	- 15%

¹⁾ Angepasst an die neue Management-Organisation. Zur neuen Zusammensetzung der Regionen siehe Seite 35

Insgesamt verringerten sich die **Umsatzerlöse** von 1.037 Mio € auf 880 Mio €. Ursache waren auch hier die Einmaleffekte in China aus dem Vorjahr. Obwohl die Konjunktur in Japan weiterhin sehr schwach war, erzielten wir hier ein gutes Ergebnis; der Umsatz ging jedoch insgesamt zurück, weil der Vorjahreswert durch zwei Großaufträge sehr hoch und zudem der Yen schwach war. Malaysia und Taiwan konnten sich den negativen Auswirkungen der Weltwirtschaftsflaute nicht entziehen. Dagegen erreichten wir in anderen Ländern wieder erfreuliche Zuwächse: In Australien kletterte der Umsatz wieder leicht; hier haben wir unsere Position deutlich gestärkt und uns den Zugang zu weiteren Märkten gesichert. In Indonesien und in Singapur stiegen die Umsätze kräftig.

Im Februar 2003 bezogen wir unser neues Headquarter in Tokio, das nach unseren Spezifikationen vom Vermieter erbaut worden war. Wir sind sicher: Mit unserem modernen Kundenzentrum und einer deutlich verbesserten Print Media Academy werden wir noch mehr potenzielle Kunden ansprechen und von unserem Angebot überzeugen. Damit führen wir unsere Strategie fort, unsere Präsenz in dieser Region weiter auszubauen.

Unternehmensrisiken – vorausschauendes Management

- **Globales Risikomanagement wirksam**
- **Risiken aus Währung und Absatzfinanzierung minimiert**
- **Maßnahmen gegen Konjunkturrisiken ergriffen**

Unternehmerische Aktivitäten sind mit Risiken verbunden. Um diese zu minimieren, haben wir gruppenweit ein System etabliert, mit dem wir sie frühzeitig erkennen, angemessen bewerten und ihnen mit geeigneten Maßnahmen gegensteuern können.

Konzernweit einheitliche Risikoerfassung und -bewertung

Unser Risikomanagement ist konzernweit einheitlich geregelt; um zu gewährleisten, dass unsere Vorgaben eingehalten werden, haben wir eine Organisationsanweisung herausgegeben und die Vorgehensweise in einer Unternehmensrichtlinie dokumentiert. Alle operativen Einheiten und Konzernbereiche sind fest in den Risikomanagement-Prozess eingebunden, der als so genannter Bottom-up-Prozess organisiert ist – die Risiken werden also unmittelbar vor Ort erhoben und später verdichtet. Die Verantwortung für eine angemessene Bewertung und einen angemessenen Umgang mit den Risiken liegt jeweils auf der höchsten Führungsebene jeder Einheit. Risiken werden systematisch erfasst und Risikogruppen, beispielsweise ›Marktrisiken‹ oder ›Operative Risiken‹, zugeordnet. Für die Bewertung werden mehrere Schlüsselparameter quantifiziert: unter anderem die Eintrittswahrscheinlichkeit, die Höhe des Verlusts bei Eintritt und der erwartete Verlauf in den nächsten fünf Jahren. Alle Beteiligten können bei diesen Aufgaben auf umfangreiche Anleitungen, Richtlinien und Dokumentationen zurückgreifen.

Als Grundlage für die Einstufung in Risikokategorien dient der durchschnittliche Gewinn, der pro Jahr erzielt wird; Meldegrenzen an das Risk Management der Gruppe sind einheitlich definiert. Dadurch, dass 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. Auf Quartalsbasis wird geprüft, ob sich Risikoeinschätzungen verändern und welche Maßnahmen gegebenenfalls zu ergreifen sind.

Die Effizienz unseres Risikomanagement-Prozesses wird von unserer Internen Revision regelmäßig überprüft. Darüber hinaus führen die Wirtschaftsprüfer im Rahmen der Jahresabschlussprüfung eine Systemprüfung

durch. Als wir unser Risikomanagementsystem einführten, haben wir unsere Vorgehensweise detailliert mit externen Prüfern abgestimmt. Sie wurde von diesen positiv bewertet, da sie die Vorgaben des Gesetzes über Kontrolle und Transparenz im Unternehmensbereich (KonTraG) voll erfüllt.

**Risikobewertung auf Gruppenebene:
kein existenzgefährdendes Risiko erkennbar**

Die jeweiligen Risikoberichte der Market Center, der Solution Center und der einzelnen Konzernbereiche, die in das System eingebunden sind, werden an unser zentrales Risk Management gerichtet: Sie bilden die fundierte Datenbasis, die ein adäquates Risikomanagement auf Gruppenebene erst ermöglicht. Das Risk Management analysiert die Berichte und bewertet die Ergebnisse in ihrer Auswirkung auf die Gruppe – Bewertungsgrundlage ist analog zu den operativen Einheiten der durchschnittliche Jahresgewinn der Gruppe. Da erwartete Entwicklungen über die nächsten fünf Jahre quantifiziert werden, ist es möglich, längerfristige Trends zu erkennen und sowohl Einzelrisiken als auch das kumulierte Gesamtrisiko auf absehbare Zeit angemessen einzuschätzen.

Auf dieser Basis ist weder im Moment noch auf absehbare Zeit ein existenzgefährdendes Risiko für die Heidelberg-Gruppe erkennbar.

Unsere strategische Planung ist ein wichtiger Teil des Risikomanagements, und das Risikomanagement wiederum ist fester Bestandteil der gruppenweiten 5-Jahres-Planung. So können wir Risiken systematisch und gezielt gegensteuern. Zudem werden Risiken, die sich aus unserer Strategie ergeben, angemessen bewertet.

Das größte Risiko für die Heidelberg-Gruppe geht derzeit von einer möglichen weiteren Verschlechterung der Weltwirtschaftslage aus: Die Kapazitätsauslastung unserer Kunden und damit deren Investitionsneigung steht in engem Zusammenhang mit der konjunkturellen Entwicklung. Markt- und Wettbewerbsrisiken würden bei einer weiteren Verschlechterung steigen. Von der Konjunktur hängt zum Beispiel ab, in welchem Ausmaß unsere Kunden in unsere innovativen digitalen Farbdruckmaschinen investieren und wie schnell sich unsere Investitionen amortisieren. Auch die Lage auf dem Zuliefermarkt – unser größtes operatives Risiko ist der Ausfall der wichtigsten Lieferanten – verschärft sich bei schlechteren wirtschaftlichen Rahmenbedingungen. Mit der deutlichen Verbesserung der Kostenstruktur im Berichtsjahr haben wir jedoch die Geschäftsentwicklung der Heidelberg-Gruppe wesentlich unabhängiger von der künftigen wirtschaftlichen Gesamtentwicklung gemacht. Zudem haben viele Neuerungen des Berichtsjahrs positiven Einfluss auf die Risikosituation der Gruppe: Durch unsere neue Organisation werden Vorgänge wie Rechtsgeschäfte und Finanzen zentral und transparent gesteuert; unsere Forschung und Entwicklung ist

noch stärker auf den Markt ausgerichtet. Wir informieren an zahlreichen Stellen im Geschäftsbericht darüber, wie wir Risiken in den jeweiligen Aufgabenbereichen durch Präventivmaßnahmen und Richtlinien sowie durch unser konzernübergreifendes Controlling minimieren.

Einzelrisiken gegengesteuert

Zurzeit sind für die Heidelberg-Gruppe folgende Einzelrisiken von Bedeutung:

- **Gesamtwirtschaftliche Risiken:** In unseren Hauptmärkten Europa und Nordamerika könnte eine weitere Verschlechterung der ökonomischen Rahmenbedingungen – bedingt durch eine rückläufige Konjunkturlage – die Investitionstätigkeit der Grafischen Industrie insgesamt weiter schwächen. Da die Heidelberg-Gruppe ausgewogen in allen Regionen der Welt aufgestellt ist, werden Konjunkturrückgänge in einer Region durch günstige Entwicklungen in anderen Regionen ausgeglichen – unser regionaler »risk spread« ist gut. Bei weltweiten Konjunkturrückgängen ist jedoch auch die Heidelberg-Gruppe betroffen.

Zurzeit ist nicht zu erkennen, dass die Entwicklung der Kapitalmärkte und des Zinsniveaus, die Veränderung rechtlicher und steuerlicher Rahmenbedingungen oder sonstiger gesetzlicher Regelungen sich direkt negativ auf die Konjunktur auswirken werden.

- **Branchenrisiken:** Die Investitionstätigkeit der Druckindustrie ist stark von der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung abhängig. Das Geschäft mit Druckmaschinen hängt an der Werbe- und Printmedienkonjunktur, die sich beide wiederum stark nach der allgemeinen Konjunkturlage richten. Wenn die Investitionen in der Druckindustrie auch künftig weiterhin rückläufig wären, könnten bei den Druckmaschinenherstellern Überkapazitäten entstehen, die sich wiederum in nicht kostendeckenden Preisen niederschlagen würden. Risiken aus einer Änderung der Branchenstruktur oder der rechtlichen, gesetzlichen oder steuerlichen Grundlagen sind gegenwärtig nicht erkennbar.

- **Risiken aus neuen Geschäftsbereichen:** Unser Eintritt in den Digitaldruck ist mit höheren Risiken verbunden als die Tätigkeit im angestammten Bogenoffset-Geschäft. Da wir mit einer völlig neuen Technologie neue Märkte erschließen, verfügen wir noch nicht über umfangreiche eigene Erfahrungswerte hinsichtlich Marktpotenzial und Produktakzeptanz; deshalb können wir hier gewisse Marktrisiken nicht ausschließen. Mit verstärkten Marketingaktivitäten bringen wir unseren Kunden die breiten Einsatzmöglichkeiten des digitalen Drucks näher, um sie in wirtschaftlich schwierigen Zeiten vom Zusatznutzen einer solchen Investition zu überzeugen. In abgeschwächter Form gelten die erhöhten Risiken auch für den Zeitungsdruck – hier profitieren wir allerdings von unseren langjährigen Erfahrungen im Rollenoffset-Bereich. Wir minimieren diese Risiken durch intensives Projektmanagement

und konsequente Marktnähe. Das Restrisiko steht nach unserer Überzeugung in einem angemessenen Verhältnis zu den Chancen, die der Digital- und der Zeitungsbereich für Heidelberg mit sich bringen.

- **Operative Risiken:** Hier sind vor allem mögliche Produktionsverschiebungen relevant, die durch temporären Lieferantenausfall ausgelöst werden könnten – für einzelne Elemente, die wir in der Produktion benötigen, kommen beispielsweise weltweit nur wenige Hersteller als Lieferanten in Frage. Im Bereich der Beschaffung haben wir unsere umfangreichen Programme zur Steuerung dieses Risikos weiter ausgebaut. Mit Erfolg: Im Berichtsjahr haben wir die gestiegene Zahl der Insolvenzen auf dem Zuliefermarkt ohne Auswirkung auf unsere Produktion abgewickelt. Im Beschaffungsbereich würde ein plötzliches und kräftiges Anziehen der Konjunktur ein gewisses Risiko für Heidelberg darstellen: Lieferanten haben Kapazitäten abgebaut und können nicht sofort auf eine veränderte Lage reagieren. Grundsätzlich haben wir unsere Interessen gegenüber Lieferanten jedoch durch vertragliche Vereinbarungen gewahrt und somit mögliche rechtliche, vertragliche oder finanzielle Risiken minimiert.

Personalfuktuation sowie Probleme, qualifizierte Mitarbeiter zu finden, könnten ein Risiko für den operativen Ablauf insgesamt darstellen; auch hier steuern wir gezielt gegen, auf den Seiten 68 – 71 finden Sie Näheres dazu. Für andere betriebliche Aufgabenbereiche, wie beispielsweise »Investitionen«, sehen wir aufgrund unserer strikten Investitionssteuerung keine nennenswerten Risiken. Das Gleiche gilt für den F&E-Bereich, in dem wir mit unserem Innovationsprozess sicherstellen, dass wir die Schwerpunkte richtig setzen und zeitnah reagieren.

- **Währungsrisiken:** Ein erhöhter Eurokurs – vor allem im Verhältnis zum US-Dollar und dem Yen – stellt ein gewisses Risiko dar, weil wir einen hohen Wertschöpfungsanteil im Euroraum haben. Da unsere wichtigsten Wettbewerber ihren Sitz ebenfalls in Deutschland haben, bringen Währungsrisiken jedoch keine für uns negativen Veränderungen der Wettbewerbsverhältnisse mit sich. Ein Vorteil für uns ist, dass wir im Gegensatz zu unseren Mitbewerbern etwa 25 bis 30 Prozent unserer Produkte in den USA produzieren. Eine Schwäche des Yen kann unseren Absatz von Bogenoffset-Lösungen beeinflussen: Japanische Produzenten können dann im Vergleich noch billiger produzieren. Durch geeignete Währungssicherung wirken wir diesem Risiko entgegen.

Zins- und Währungskursänderungsrisiken werden durch ein zentrales Währungsmanagement überwacht und mit Hilfe von derivativen Finanzinstrumenten gesteuert. Detaillierte Angaben hierzu finden Sie im Anhang auf Seite 125.

- **Risiken aus Absatzfinanzierung:** Nach wie vor ist die Absatzfinanzierung für uns ein wichtiges Instrument zur Verkaufsunterstützung. Risiken, die mit der Kreditvergabe einhergehen, werden durch unser zentrales Credit Risk Management weltweit überwacht und gesteuert. Das dabei verwendete

Ratingschema zur Beurteilung der Kundenbonität ist einheitlich definiert und berücksichtigt neben dem ›financial risk‹ und dem ›business risk‹ auch die weiteren klassischen Faktoren des Gesamtrisikos: Dokumentations-, Vertrags- und Länderrisiken. Zur Deckung des danach noch verbleibenden Risikos haben wir angemessene Risikoversorge gebildet. Im Anhang auf den Seiten 99 und 113 – 114 informieren wir Sie detailliert darüber.

- **Liquiditätsrisiken:** Wir minimieren Liquiditätsrisiken konzernweit im Vorfeld durch eine zentral gesteuerte Cash Concentration sowie durch ein konzernweites Zahlungs- und Verrechnungsmanagement. Zusätzlich stellen wir durch ein straffes Forderungsmanagement bei den operativen Einheiten die Liquidität und damit die Flexibilität insgesamt sicher. Darüber hinaus verfügen wir über eine monatlich rollierende Jahres-Konzernliquiditätsplanung, in der wir etwaige Trendabweichungen frühzeitig erkennen können.
- **Rechtliche Risiken:** Nennenswerte rechtliche Risiken sehen wir nicht. Für unsere Industrie könnten sich solche Risiken allenfalls im Patent- bzw. Lizenzbereich ergeben. Hier betreiben wir einen systematischen Schutz unserer Interessen.
- **IT-Risiken:** Durch erhebliche Investitionen und ein effektives IT-Management ist die Eintrittswahrscheinlichkeit von gravierenden Störungen weitestgehend reduziert. Beispielsweise wären wir bei einem etwaigen Ausfall unserer IT-Systeme durch einen Katastrophenfall in unserem größten Rechenzentrum – die Eintrittswahrscheinlichkeit liegt unter einem Prozent – gewappnet: Datenkopien werden täglich ausgelagert, sodass bei einem Wiederanlauf ein Datenverlust von maximal einem Tag eintreten kann. Zur Reduzierung der Eintrittswahrscheinlichkeit von Störungen verfügt das Rechenzentrum über besondere Brandschutzvorkehrungen. Wir sehen hier keine nennenswerten Risiken.
- **Sonstige Risiken:** Wir steuern Umweltrisiken schon im Vorfeld durch ein leistungsfähiges Umweltmanagement – sowohl bei der Produktgestaltung als auch bei der Produktion. In unserem Nachhaltigkeitsbericht legen wir jährlich umfassend Rechenschaft über unsere Aktivitäten und unsere Standards ab. Maßnahmen zum Umweltschutz oder zur Verbesserung der Arbeitssicherheit setzen wir unverzüglich um. An verschiedenen Standorten der Welt stellen Naturkatastrophen ein gewisses Risiko dar: Für Japan besteht zum Beispiel ein erhöhtes Erdbebenrisiko, das wir durch Versicherungen so weit wie möglich absichern. Aufgrund von tief greifenden Veränderungen im internationalen Versicherungsmarkt haben sich die Rahmenbedingungen für die Absicherung von Terrorrisiken gewandelt. Heidelberg ist – wie alle international agierenden Industrieunternehmen – davon betroffen: Die bislang konzernweite, einheitliche Absicherung von Terrorrisiken wurde erschwert; als Folge ist der Versicherungsschutz hierfür in bestimmten Regionen gänzlich weggefallen oder wurde erheblich reduziert.

Außer den genannten Einzelrisiken können wir derzeit keine nennenswerten Risiken erkennen.

Umweltschutz – weitere Fortschritte

- **Beschaffung noch umweltverträglicher**
- **Engagement zeigt Wirkung**



Den neuen Nachhaltigkeitsbericht können Sie ab September 2003 bestellen: per Fax unter +49 (62 21) 92 33 29 oder per E-Mail unter environment@heidelberg.com

Heidelberg hat sich dem Grundsatz der Nachhaltigkeit verschrieben. Jedes Jahr legen wir in unserem Nachhaltigkeitsbericht umfassend Rechenschaft darüber ab, was wir tun, um diesem Anspruch gerecht zu werden. Auf rund 100 Seiten informieren wir dort ausführlich, wie wir unserer ökologischen und sozialen Verantwortung in der Gesellschaft Jahr für Jahr nachkommen. Außerdem beschreiben wir detailliert neue Aktivitäten und die Fortschritte, die wir in Umweltprojekten gemacht haben. Beispielsweise nahmen wir im Berichtsjahr an einem Planspiel zum Emissionsrechtehandel teil, und der Anteil unserer Produktions- und Entwicklungsstandorte, die über ein zertifiziertes Umweltmanagementsystem verfügen, stieg auf rund 75 Prozent. Wir freuen uns, wenn Sie Näheres wissen möchten und unseren Nachhaltigkeitsbericht lesen!

Aktivitäten werden honoriert

Für unser Umweltengagement haben wir bereits mehrfach renommierte Auszeichnungen erhalten. Wir tun viel dafür, dass die gesetzlichen Grenzwerte bei unseren Produkten häufig weit unterschritten werden. Ein gutes Beispiel dafür ist unsere Speedmaster SM102. Unsere Kunden honorieren diese Qualitäten.

Kontrollierte Beschaffung

Beschaffungspolitik spielt für den Umweltschutz eine wichtige Rolle in Unternehmen. Im Berichtsjahr erstellten wir für unsere Lieferanten eine Liste der Verbotstoffe mit weltweiter Gültigkeit, die für jeden über das Internet abrufbar ist.

Weitreichendes Engagement

Wir engagieren uns nicht nur unternehmensintern: Die von Heidelberg und anderen Organisationen und Unternehmen ins Leben gerufene Initiative ›Emissionsarmes Drucken‹ hat bedeutenden Anteil daran, dass heute im Offsetdruck zum großen Teil emissionsarme Reinigungsmittel verwendet werden.

Unsere Kunden erkennen uns als kompetenten Gesprächspartner in Umweltbelangen an. Um konkrete finanzielle Anreize für die Investition in umweltverträgliche Technologien zu schaffen, unterstützen wir Druckereien auch bei der Beantragung zinsgünstiger Umweltdarlehen.

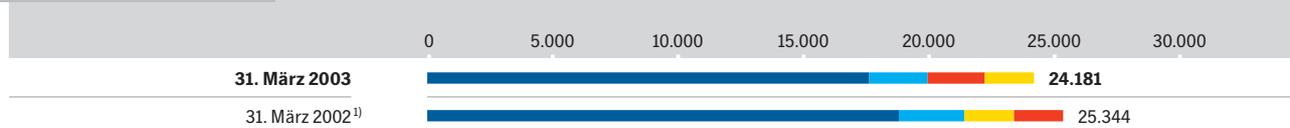
Mitarbeiter – entscheidend für die Zukunft

- Weltweit 1.163 weniger Mitarbeiter als im Vorjahr
- Weiterbildung hat hohen Stellenwert
- Hohe Flexibilität im Produktionsbereich

Das Berichtsjahr war auch für unsere Mitarbeiter kein einfaches Jahr: Es war geprägt durch unser Programm zur Verbesserung der Kostenstruktur; außerdem wurde der Belegschaft hohe Flexibilität abverlangt, weil durch die schwierige Weltwirtschaftslage einerseits Aufträge ausblieben und andererseits sehr kurzfristig bestellt wurde.

Mitarbeiter

Anzahl der Mitarbeiter



Digital	2.279	+ 16 %
Sheetfed	17.615	- 6 %
Web Systems	2.329	- 11 %
Postpress	1.958	- 1 %
Heidelberg-Gruppe	24.181	- 5 %

¹⁾ Angepasst an die neue Management-Organisation. Zur neuen Zusammensetzung der Sparten siehe Seite 35

Personalkapazitäten angepasst

Nicht zuletzt dank der konstruktiven Zusammenarbeit mit den Interessenvertretern der Arbeitnehmer konnten wir unser Maßnahmenpaket zur Anpassung der Personalkapazitäten bis zum Ende des Berichtsjahrs bereits in weiten Teilen umsetzen. Dieses sieht neben zusätzlich geförderten Alterszeit- und Teilzeitmodellen unter anderem auch die Möglichkeit von Beschäftigungspausen vor, etwa von verlängerten Elternzeiten. Erstmals seit zehn Jahren mussten wir allerdings auch betriebsbedingte Kündigungen aussprechen.

Zum 31. März 2003 beschäftigte die Heidelberg-Gruppe mit weltweit 24.181 Mitarbeitern 1.163 weniger als im Vorjahr (25.344). Betrachtet man die Entwicklung ohne Veränderungen im Konsolidierungskreis – beispielsweise wurde die Gallus Holding AG im Berichtsjahr erstmalig konsolidiert – so ging die Zahl unserer Mitarbeiter um 1.686 zurück. Näheres zu den Veränderungen der Mitarbeiterzahlen in den Sparten finden Sie in den Berichten aus den Sparten auf den Seiten 45 – 56.

Flexibilisierung durch verschiedene Arbeitszeitformen

Durch verschiedene Arbeitszeitmodelle können wir kurzfristig auf Nachfrageschwankungen reagieren: Unsere Vorholzeitmodelle ermöglichen es uns, im Produktionsbereich die personellen Kapazitäten insgesamt um rund 30 Prozent anzupassen. Wir haben zusätzlich in den Montagen flächendeckend die Gleitzeit eingeführt.

Im Rahmen des Tarifvertrags zur Beschäftigungssicherung senkten wir die Arbeitszeit im Berichtsjahr in einigen Bereichen der Produktion um bis zu 10 Prozent, die Einkommen der Mitarbeiter wurden entsprechend gemindert; in manchen Bereichen war aufgrund der schwierigen Auftragslage Kurzarbeit notwendig.

Im Berichtsjahr entschieden sich knapp 200 Mitarbeiter dafür, einen Altersteilzeitvertrag im Rahmen unserer Altersteilzeitinitiative abzuschließen; die Anzahl der abgeschlossenen Verträge beläuft sich damit in der Heidelberger Druckmaschinen Aktiengesellschaft insgesamt auf knapp 700. Die Gesamtteilzeitquote ist mit 4,1 Prozent im Vergleich zum Vorjahr leicht angestiegen.

Berufserstausbildung: Basis für die Zukunft

Trotz des ungünstigen wirtschaftlichen Umfelds führten wir die Berufserstausbildung an nahezu allen deutschen Standorten auf bisherigem Niveau fort – wir nehmen nicht nur unsere Nachfolgesicherung ernst, sondern auch unsere soziale Verantwortung. Unser Ausbildungsangebot erweiterten wir um einen neuen Studiengang zum Diplom-Medieninformatiker an der Berufsakademie Mannheim: Nachwuchs für Vertrieb und Marketing wird mit ihm gezielt entwickelt. Auch unser Fachhochschulen-Trainee-Programm erweiterten wir im vergangenen Jahr um sechs Stellen. Im Berichtsjahr konnten wir erstmals die Mechatroniker, die in Brandenburg ausgebildet wurden, im Service einsetzen.

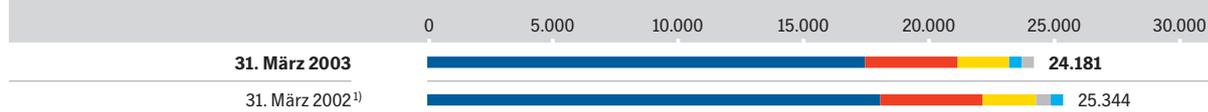
Die von uns gegründete Sternbergstiftung fördert begabte Auszubildende, Studenten und jüngere Mitarbeiter der Druck- und Papiertechnik. Im Berichtsjahr haben wir den Sternbergpreis 16-mal verliehen – die Preisträger erhalten Stipendien oder Beihilfen für die Aus- und Weiterbildung.

Weiterbildung hat hohen Stellenwert

Allein an den Programmen der zentralen Personalentwicklung sowie an den Trainingsmaßnahmen der Heidelberg Print Media Academy nahmen über 7.000 Mitarbeiter teil. In Deutschland betrug die Weiterbildungsquote 42 Prozent – Benchmarkanalysen zeigen: Unsere Personalentwicklung ist überdurchschnittlich umfangreich und anspruchsvoll.

Mitarbeiter nach Regionen

Anzahl der Mitarbeiter



Europe, Middle East and Africa	17.449	- 3 %
Eastern Europe	497	-
North America	3.694	- 9 %
Latin America	488	- 16 %
Asia/Pacific	2.053	- 4 %
Heidelberg-Gruppe	24.181	- 5 %

¹⁾ Angepasst an die neue Management-Organisation. Zur neuen Zusammensetzung der Regionen siehe Seite 35

Dabei setzen wir zunehmend auf fortschrittliche Qualifizierungsmethoden: Mit E-Learning haben wir gruppenweit gute Erfahrungen gemacht. Die Vorteile dieser Lernform liegen auf der Hand: Sie macht Wissen schnell und ortsunabhängig verfügbar, ist kostengünstig und erlaubt hohe Qualität. Der inhaltliche Fokus unseres E-Learning-Angebots liegt zur Zeit noch im IT-nahen und drucktechnischen Bereich. Seit dem Berichtsjahr laufen jedoch einige Pilotprojekte für den Einsatz von E-Learning in den Themengebieten Sprache, Technik, Management, Arbeitsmethoden und Projektmanagement. Auch das individuelle Lernen am Arbeitsplatz ist ein wichtiger Bestandteil unserer Personalentwicklung.

Strategisch wichtige Trainingsprojekte vorangetrieben

Für Mitarbeiter im Bereich Vertrieb und Service haben wir weltweit unser ›educ@te service‹- und unser ›educ@te sales‹-Programm initiiert: Dieses systematische Trainingsangebot stellt sicher, dass Mitarbeiter ein professionelles Niveau in bestimmten Fähigkeiten erreichen. Im Produktmanagement bildeten wir im Berichtsjahr vor allem die Fachkräfte des Forschungs- und Entwicklungsbereichs weiter; unser zweites internationales Projektmanagementprogramm, das hierauf aufbaut und das Mitarbeiter auf künftige Projektleitungen für neue Produktentwicklungen vorbereitet, wurde erfolgreich abgeschlossen.

Kommunikation innerhalb des Unternehmens verbessert

Zeitnahe Information und unternehmensübergreifende Kommunikation sind für eine effiziente globale Zusammenarbeit unerlässlich. Im Berichtsjahr investierten wir deshalb verstärkt in interne Medien und Kommunikationsstrukturen, wie Netzwerke. Im Rahmen unseres weltweiten Mitarbeiteraus-tauschs, den wir bei Bedarf durch interkulturelle Trainings begleiten, sind derzeit knapp 150 Mitarbeiter international eingesetzt. Zudem tauschten sich rund 250 unserer internationalen Führungskräfte erneut im Rahmen einer weltweiten Management-Konferenz in Wiesloch aus.

Vorschlagswesen dank engagierter Mitarbeiter erfolgreich

Von den insgesamt 14.600 Mitarbeitern, die am Vorschlagswesen teilnehmen können, beteiligten sich im Berichtsjahr 11 Prozent; rund 5.000 Ideen für Verbesserungen wurden eingereicht. Unsere Gutachter sind dazu angehalten, diese schnellstmöglich zu prüfen und wenn möglich umzusetzen.

Die Einsparungen aus den Vorschlägen, die im Berichtsjahr neu eingereicht wurden, summieren sich auf 1,2 Mio €. Insgesamt erhielten die Mitarbeiter im abgelaufenen Geschäftsjahr Prämien von 400.000 €. Die jährliche Gesamteinsparung aus allen Vorschlägen – ein Vorschlag kann durchschnittlich 3 Jahre lang genutzt werden – liegt bei etwa 3,4 Mio €!

Erfolg zahlt sich aus

Wir setzen zunehmend variable Vergütungsmodelle ein. Zudem verwenden wir gruppenweit das »Balanced Scorecard«-System – damit können wir Ziele klar definieren und Erfolge kontrollieren. Unser Mitarbeiterbeteiligungsprogramm haben wir im Berichtsjahr neu aufgelegt: Mitarbeiter der deutschen Heidelberg-Gruppe konnten jeweils vier Aktien bei einer Selbstbeteiligung von 50 € erwerben. Unsere Führungskräfte hatten zudem die Möglichkeit, an unserem Aktien-Optionsprogramm teilzunehmen, dessen vierte Tranche im September 2002 aufgelegt wurde.

Der Vorstand sagt: »Danke!«

Wir möchten uns bei allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern herzlich bedanken: für ihren Einsatz, ihr Engagement, ihre Flexibilität und ihre Leistung.

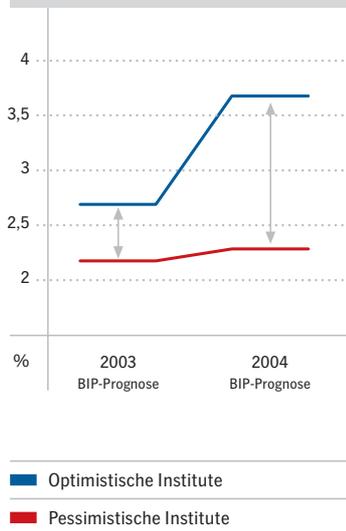
Den Interessenvertretern der Arbeitnehmer, die durch ihre konstruktive Zusammenarbeit zum Gelingen unserer umfangreichen Maßnahmen zur Zukunftssicherung Heidelbergs beigetragen haben, gilt dabei unser besonderer Dank!

Ausblick – Talsohle erreicht?

- **Noch keine nachhaltige Erholung in Sicht**
- **Für schwankende Nachfrage gerüstet**
- **Investitionsstau in Hauptmärkten**

Wachstumsprognosen

BIP Welt gesamt im Kalenderjahr



Das derzeitige wirtschaftliche Umfeld lässt eine konkrete Umsatz- und Ergebnisprognose für die nächsten Jahre nicht zu. Wir bleiben daher in unseren Aussagen zurückhaltend: Zurzeit ist sowohl offen, wann genau die Konjunktur anspringen wird, als auch in welchem Umfang.

Die allgemeine Unsicherheit über die künftige gesamtwirtschaftliche Situation wirkt sich hemmend auf unsere Geschäftsentwicklung aus. Auch nach dem offiziellen Ende des Irak-Kriegs sind noch viele Unwägbarkeiten gegeben, nicht nur mit Blick auf die Entwicklung im Irak und den Nachbarländern. Werden politische Spannungen den Globalisierungsprozess beeinträchtigen? Werden sich die Börsen beruhigen? Gerade aufgrund der weltweiten wirtschaftlichen Verflechtungen sind Auswirkungen auf das Wachstum in einzelnen Ländern nur schwer abzuschätzen. Unsere Reaktion darauf haben wir in der ›Vermögens-, Finanz- und Ertragslage‹ ausführlich beschrieben: Wir haben die Kostenstruktur Heidelbergs angepasst und unsere Kapazitäten flexibler gestaltet. Aussagen über die Unternehmensentwicklung, die über das laufende Geschäftsjahr hinausgehen, sind aus heutiger Sicht wenig sinnvoll.

Nachhaltige Erholung der Weltkonjunktur nicht im laufenden Jahr

Je nachdem, welche Annahmen zugrunde gelegt werden, weichen die Prognosen von Wirtschaftsforschungsinstituten oder Banken für das Weltwirtschaftswachstum in den nächsten Jahren stark voneinander ab. Die Grafik links führt das deutlich vor Augen.

Relative Übereinstimmung herrscht bei den Erwartungen für die einzelnen Wirtschaftsregionen und Länder im laufenden Jahr: Unser Hauptmarkt USA wird, wenn die Wirtschaft dort anspringt, die Wachstumslokomotive für die Weltkonjunktur sein. Niedrige Leit- und Kapitalmarktzinsen werden die Investitionsbereitschaft verstärken. Momentan gehen von der US-Wirtschaft jedoch noch keine echten Wachstumsimpulse aus.

Für Europa und insbesondere für unseren zweitgrößten Markt Deutschland sind die Aussichten für das Kalenderjahr 2003 ebenfalls noch düster. In dieser Region bereiten innenpolitische Strukturprobleme und defizitäre Staatshaushalte der Wirtschaft Probleme. Nachdem der ifo-Geschäftsklima-Index im April 2003 erneut wider Erwarten gefallen ist, wurden die Prognosen für unseren zweitgrößten Markt nochmals nach unten geschraubt.

Für Südamerika, das im Berichtsjahr in eine schwere Krise rutschte, wird im Jahr 2003 eine Bodenbildung erwartet.

Insgesamt wird für Asien eine erfreuliche Wirtschaftsentwicklung angenommen – auch wenn sich der Verlauf der Lungenkrankheit SARS bremsend auswirken kann. Aus Japan sind keine Wachstumsimpulse zu erwarten. Die Schwellenländer der Region werden aber weiterhin überdurchschnittlich wachsen.

Osteuropa, das auch im Berichtsjahr von der Schwäche der Weltwirtschaft kaum berührt wurde, wird ebenfalls ein Wachstumsmarkt bleiben; der EU-Beitritt einiger Staaten wird diese Entwicklung noch unterstützen.

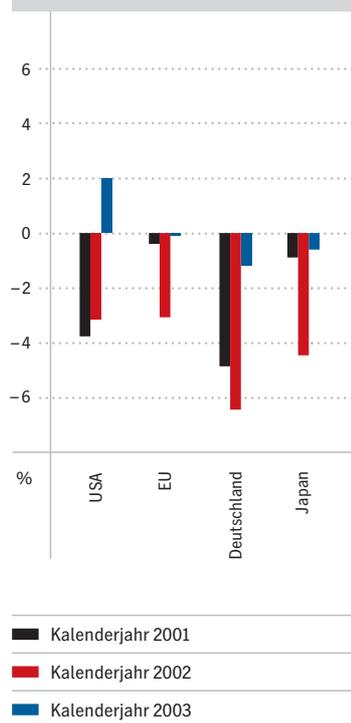
Branchenentwicklung: Schwellenländer mit guten Aussichten

Zurzeit ist die Kapazitätsauslastung der Druckereien in unseren Schlüsselmärkten USA und Deutschland auf einem Tiefpunkt angelangt; wir sehen hier noch keine Zeichen für eine Erholung. Im laufenden Geschäftsjahr erwarten wir keine Belebung der Märkte, da die Nachfrage nach Druckmaschinen zeitverzögert zur Konjunktur anzieht. Das gilt besonders für den Rollendruck, in geringem Umfang aber auch für die Sparten Sheetfed und Digital. Der Verband der Deutschen Maschinen- und Anlagenbauer (VDMA) prognostiziert für das Jahr 2003 einen Umsatz von Druckereimaschinen auf dem Niveau von 2002. Auch in den anderen derzeit wachstumsschwachen Industrieländern werden die Unsicherheiten hinsichtlich Konjunktur und Auftragslage dazu führen, dass die Investitionszurückhaltung im laufenden Jahr noch anhält.

Anders stellt sich die Situation in den Regionen Asia/Pacific und Eastern Europe dar. Wir gehen davon aus, dass wir mehr als unsere Wettbewerber vom erwarteten überdurchschnittlichen Wachstum in den Schwellenländern dieser Regionen profitieren können: Heidelberg verfügt mit Abstand über das beste und dichteste Vertriebs- und Servicenetz der Branche weltweit. Allerdings hatte bereits im Berichtsjahr die Abschwächung einiger Währungen gegenüber dem Euro ungünstige Auswirkungen auf unsere Geschäftsentwicklung. Eine weitere Stärkung des Euro gegenüber dem Dollar und dem Yen ist nicht auszuschließen; unsere japanischen Konkurrenten hätten dann, wie auf Seite 61 beschrieben, gewisse Wettbewerbsvorteile auf dem asiatischen Markt.

Sachinvestitionen in ausgewählten Regionen

Veränderung zum Vorjahr in %



Verhaltene Entwicklung Heidelbergs in nächster Zukunft

Für das laufende Berichtsjahr gehen wir davon aus, dass sich die Nachfrage in unseren Hauptmärkten nochmals abschwächt, vor allem in unseren Regionen North America und Europe, Middle East and Africa. In den anderen Regionen erwarten wir eine stabile Entwicklung.

Wir können daher nicht ausschließen, dass der Umsatz im laufenden Geschäftsjahr nochmals rückläufig sein wird. Im März haben wir daher unsere Maßnahmen zur Effizienzsteigerung und Kostensenkung intensiviert – Näheres hierzu finden Sie auf den Seiten 23 – 24. Die Maßnahmen, die wir durchführen wollen, werden die Renditestärke Heidelbergs auch bei niedrigerem Volumen sichern und dafür sorgen, dass wir konjunkturbedingten Nachfrageschwankungen flexibler begegnen können. So werden wir künftig auch in unsicherem Marktumfeld zu einem Ergebnis zurückkehren, das unseren hohen Erwartungen an die Verzinsung des eingesetzten Kapitals gerecht wird.

Unser Ziel ist, dass wir im laufenden Geschäftsjahr mit unserer verbesserten Kostenstruktur – auch bei einem weiteren Umsatzrückgang von bis zu 10 Prozent – ein ausgeglichenes Betriebsergebnis erreichen. Auch bei insgesamt nachlassender Nachfrage verfolgen wir das Ziel, die verlustbringenden Bereiche sichtbar in Richtung break-even zu bewegen.

Trotz aller Zurückhaltung gibt es positive Aussichten: Insbesondere in unserem Hauptmarkt USA hat sich in den letzten Jahren ein Investitionsstau im Bereich der Druckmaschinen gebildet. Die National Association of Printers and Lithographers (NAPL) teilte in der Winterausgabe der Fachpublikation »Economic EDGE« mit, dass die Wachstumsaussichten unserer US-Kunden in den nächsten fünf Jahren in einem reifen Markt nominal bei 3,5 bis 5 Prozent liegen. Zudem ist in den USA, wie in unseren anderen entwickelten Märkten, ein deutlicher Trend zur Farbe zu erkennen. Wir bieten dafür sowohl im Digital- als auch im Offsetdruck hervorragende Produkte und Lösungen. Im nächsten Geschäftsjahr werden wir wieder von der drupa profitieren.

Sparten: positive Entwicklung durch neue Produkte und Effizienzsteigerung

Es ist unser Ziel, dass sowohl die Sparten Digital und Web Systems als auch Postpress im nächsten Geschäftsjahr ein ausgeglichenes oder positives Ergebnis ausweisen. Unsere Ergebnisplanung hat sich damit in Teilen durch den unerwarteten starken Konjunkturereinbruch – insbesondere in den USA – um zwei Jahre verzögert. Wir werden unser Ziel vor allem durch Umsatzzuwachs, die Flexibilisierung unserer Kapazitäten und Kostensenkung erreichen. Zu Umsatz-

steigerungen werden unter anderem unsere neuen Produkte beitragen, deren Besonderheiten und Marktpotenziale wir in den Berichten aus den Sparten genauer beschrieben haben. Unsere Maßnahmen zur Effizienzsteigerung in den Sparten sind auf den Seiten 23 – 24 dargestellt.

Mit dem Anspringen der Konjunktur erwarten wir in der Sparte **Digital** eine zunehmende Bereitschaft, in neue Technologien zu investieren. Wir werden künftig Produktvariationen auf der Basis der bestehenden Plattformen anbieten, zum Beispiel eine größere Vielfalt von einsetzbaren Papiergrößen und ab dem nächsten Winter/Frühjahr eine fünfte Farb-Einheit für die NexPress 2100. Sowohl im digitalen Farb- als auch im digitalen Schwarzweiß-Druck werden wir zunehmend den asiatischen Wirtschaftsraum erschließen. Eine stetig steigende Anzahl der installierten Maschinen sorgt auch für Umsatzzuwächse in den Bereichen Service, Verbrauchsteile und Toner. In der Sparte **Sheetfed** haben wir die Flexibilität in der Fertigung im Rahmen der Effizienzsteigerungsmaßnahmen erhöht. Zudem bauen wir weniger konjunktursensitive Bereiche wie den Verpackungsdruck weiter aus. Unser Solution-Konzept setzt sich, wie auf Seite 33 erläutert, immer mehr durch. Der Trend, dass Druckereien statt einzelner Produkte immer häufiger Systeme nachfragen, wird sich fortsetzen und weltweit verstärken. Auch der Umsatz von Prinect wird weiter steigen – in Verbindung mit unseren Imaging- und Drucklösungen schafft Prinect einen Mehrwert, der im Wettbewerb einmalig ist.

Durch eine Flexibilisierung der Kapazitäten sind wir auch in der Sparte **Web Systems** besser für Währungs- und Nachfrageschwankungen gerüstet. Die Standardisierung unserer Modellreihen erweitert unsere Fähigkeit, die gleichen Produkte bedarfsgerecht in Nordamerika und Europa zu produzieren. Globale Beschaffung und eine damit einhergehende weitere Reduzierung der Fertigungstiefe erlauben Verbesserungen der Kostenstrukturen. Kooperationen mit leistungsfähigen Partnern in den Bereichen Zubehör und Verbrauchsmaterialien erhöhen die Attraktivität unserer Angebote. Die vielversprechende Marktentwicklung in Osteuropa werden wir verstärkt nutzen.

In der Sparte **Postpress** werden wir stärker als bisher standortübergreifende Synergien nutzen. Wir werden unsere deutschen Standorte zusammenlegen und die akquirierten Firmen weiter integrieren. Die Marktorganisation Heidelbergs wird die bestehenden Vertriebskanäle ablösen, und wir sind dabei, die Profitabilität der neuen Standorte auszubauen.

Forschungs- und Entwicklungsausgaben weiter auf hohem Niveau

Die Forschungs- und Entwicklungsausgaben werden auch im laufenden Geschäftsjahr auf hohem Niveau sein. Die F&E-Quote wird sich mittelfristig bei höheren Umsätzen wieder zwischen 7 und 8 Prozent einpendeln. Wie auf Seite 37 beschrieben, wirken wir der tendenziell steigenden Entwicklungsarbeit bei kürzeren Innovationszyklen entgegen: durch verstärkte Zusammenarbeit mit anderen Unternehmen und bessere Nutzung von Synergien. Im Geschäftsjahr 2003/2004 werden wir die Schwerpunkte unserer Forschungs- und Entwicklungsarbeit nicht verändern.

Investitionen: Produktanläufe und Konsolidierung im Vordergrund

Wir gestalten unsere Investitionstätigkeit abhängig von der konjunkturellen Entwicklung. Der größte Anteil der geplanten Investitionen für das laufende Geschäftsjahr wird in die weitere Konsolidierung und in den Anlauf neuer Produkte fließen. Weitere Schwerpunkte unserer Investitionsplanung für die nächsten Jahre liegen auf der Erschließung neuer Märkte und der Kostenführerschaft in der Produktion.

Wir werden die technologischen Entwicklungen fortführen, die wir im Berichtsjahr begonnen haben, und unsere Herstellkosten weiter senken. Ergänzend werden wir im Rahmen der anstehenden Ablösezyklen Maschinen einsetzen, die uns eine höhere Flexibilität in Bezug auf die zu fertigenden Bauteile ohne höhere Herstellkosten bieten. Dies unterstützt unser Ziel, in einem Markt, der immer höhere Anforderungen an das Customizing stellt, weiterhin eine führende Rolle einzunehmen.

Zu unseren Vorhaben gehört auch der Ausbau der IT-Infrastruktur, um die Time-to-Market-Prozesskette deutlich zu verkürzen. Hierzu läuft bereits die Vorbereitung für eine durchgängige Datenkette der neuen Generation von der Konstruktion bis zur Produktion.

Beschaffung: Versorgung in schwierigem Umfeld sicherstellen

Die anhaltende Konjunkturflaute wird sich im laufenden Jahr und zu Beginn des nächsten Jahres weiterhin auf den Zuliefermarkt auswirken: Konsolidierungen und Insolvenzen werden zunehmen, in einigen Bereichen erwarten wir steigende Preise. Unser präventives Vorgehen, das wir im Risikobericht beschreiben, hat sich im letzten Jahr bewährt. Es wird auch in der kommenden Zeit die Versorgung Heidelbergs sicherstellen.

Erwarteten Preiserhöhungen, unter anderem bei Kraftstoffen, Metallen, Kunststoffen und im Bereich Transport/Logistik, wirken wir mit umfangreichen Maßnahmen zur Kostensenkung entgegen. Wir werden unter anderem unsere Lieferantenbasis konsolidieren und verstärkt Global Sourcing und Outsourcing betreiben.

Auf der Basis von Make-or-buy-Analysen werden wir gerade im Sheetfed-Bereich weitere Teilefamilien auslagern. Der Anteil von Teilen im Fremdbezug wird sich damit weiter erhöhen. Im Bereich Web Systems liegt er momentan bei etwa 70 Prozent; im Bereich Digital bei rund 80 Prozent; Postpress hat keine nennenswerte Teilefertigung mehr.

Mitarbeiter: Zahl der Arbeitsplätze wird um 3.200 verringert

Im Rahmen unserer Maßnahmen zur Verbesserung der Kostenstruktur planen wir, wie in dem Kapitel ‚Vermögens-, Finanz- und Ertragslage‘ erörtert, unsere Kapazitäten anzupassen. In diesem Zusammenhang haben wir angekündigt, dass wir die Zahl der Arbeitsplätze bis zum 31. März 2004 weltweit um insgesamt 3.200 verringern werden. Da wir bei unserem Arbeitsplatzabbau vor allem auf eine Flexibilisierung unserer Kapazitäten gesetzt haben, können wir zeitnah auf Nachfrageänderungen reagieren.

Umweltschutz: wichtige Schritte für die Zukunft unternommen

Wir treiben den Umweltschutz in allen Unternehmensbereichen voran, in der Produktion und der Zusammenarbeit mit unseren Lieferanten ebenso wie in der Umweltverträglichkeit unserer Produkte. Im laufenden Jahr wird das Umweltmanagementsystem weiterer Standorte zertifiziert werden.

Ab 2005 wird der Emissionsrechteteilhandel – ein flexibler Mechanismus zur Reduzierung von Treibhausgasen – für uns festgeschrieben sein. Mit Blick auf die Zukunft haben wir im Berichtsjahr an einem Planspiel zum CO₂-Emissionshandel teilgenommen und wichtige Erfahrungen mit diesem neuen umweltpolitischen Instrument gemacht: Wir können nunmehr zukünftige Emissionen besser prognostizieren, Minderungspotenziale identifizieren und werden eine möglichst wirtschaftliche Strategie entwickeln. In unserem Nachhaltigkeitsbericht informieren wir ausführlich über unsere Planungen und Vorhaben – die Bezugsquellen finden Sie auf Seite 67.

Keine wesentlichen Veränderungen geplant

Derzeit haben wir keine Veränderungen unserer **Organisation** vorgesehen. Unsere Maßnahmen, die wir zur Kostensenkung eingeleitet haben, werden wir im laufenden Geschäftsjahr vorantreiben und zum großen Teil abschließen.

Es ist im Moment nicht abzusehen, ob sich an unserer **Unternehmensstruktur** etwas ändert. Eventuell werden wir im Postpress-Bereich kleinere Unternehmen akquirieren, die für uns strategisch interessant sind – konkrete Pläne haben wir aber noch nicht.

Wir werden der Hauptversammlung im September eine Änderung des Paragraphen 16 unserer **Satzung** vorschlagen, um den Empfehlungen des Corporate Governance Kodex in jeder Hinsicht zu entsprechen.

Kapitalerhöhungen sind nicht geplant.

Gruppenabschluss

der Heidelberger
Druckmaschinen
Aktiengesellschaft
für das Geschäftsjahr
**1. April 2002 bis
31. März 2003**

80	Gewinn- und Verlustrechnung
81	Bilanz
82	Entwicklung des Eigenkapitals und der Anteile anderer Gesellschafter
83	Kapitalflussrechnung
84	Entwicklung des Anlagevermögens
86	Segmentberichterstattung
88	Anhang
134	Bestätigungsvermerk
136	Wesentliche Beteiligungen
138	Angaben zu den Organen

**Gewinn- und
Verlustrechnung der
Heidelberg-Gruppe
2002/2003**
Gewinn- und Verlustrechnung

Angaben in Tausend €	Anhang	1. 4. 2001 bis 31. 3. 2002	1. 4. 2002 bis 31. 3. 2003
Umsatzerlöse	7	5.016.585	4.129.893
Bestandsveränderung der Erzeugnisse		49.427	- 98.172
Andere aktivierte Eigenleistungen		51.481	73.818
Gesamtleistung		<u>5.117.493</u>	<u>4.105.539</u>
Sonstige betriebliche Erträge	8	282.227	294.273
Materialaufwand	9	2.036.628	1.623.345
Personalaufwand	10	1.597.773	1.455.867
Abschreibungen		201.767	191.039
Sonstige betriebliche Aufwendungen	11	1.207.254	1.027.976
Ergebnis der betrieblichen Tätigkeit vor Restrukturierungskosten		<u>356.298</u>	<u>101.585</u>
Restrukturierungskosten	12	-	210.431
Ergebnis der betrieblichen Tätigkeit nach Restrukturierungskosten		<u>356.298</u>	<u>- 108.846</u>
Ergebnis aus Finanzanlagen und aus Wertpapieren des Umlaufvermögens ¹⁾	13	- 27.164	- 75.966
Zinsergebnis	14	6.231	20.571
Finanzergebnis		<u>- 20.933</u>	<u>- 55.395</u>
Ergebnis vor Steuern		335.365	- 164.241
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	15	134.820	- 26.347
Jahresüberschuss/-fehlbetrag		<u>200.545</u>	<u>- 137.894</u>
Anteile anderer Gesellschafter		1.071	5.877
Jahresüberschuss/-fehlbetrag			
Anteil Heidelberg		199.474	- 143.771
Ergebnis je Aktie nach IAS 33 (in €/Aktie)	33	2,32	- 1,67 ²⁾

¹⁾ Davon Ergebnis aus der Equity-Bewertung - 81.081 Tsd € (Vorjahr: - 38.460 Tsd €)

²⁾ Das Ergebnis je Aktie vor Restrukturierungskosten beträgt - 0,16 €

Anmerkungen zur Bilanz

³⁾ Davon nach der Equity-Methode bilanzierte Finanzanlagen 159.054 Tsd € (Vorjahr: 210.169 Tsd €)

⁴⁾ Umgliederung gemäß Tz. 20

⁵⁾ Davon Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten 796.477 Tsd € (Vorjahr: 921.531 Tsd €)

**Bilanz der
Heidelberg-Gruppe
zum 31. März 2003**

Aktiva

Angaben in Tausend €	Anhang	31. 3. 2002	31. 3. 2003
Anlagevermögen			
Immaterielle Vermögenswerte	16	254.535	265.842
Sachanlagen	17	816.345	687.042
Finanzanlagen ³⁾	18	244.654	204.521
		<u>1.315.534</u>	<u>1.157.405</u>
Umlaufvermögen			
Vorräte	19	1.232.552	1.073.411
Forderungen aus Absatzfinanzierung ⁴⁾	20	922.926	860.389
Andere Forderungen und sonstige Vermögenswerte ⁴⁾	20	1.248.051	1.068.601
Wertpapiere	21	348.845	316.270
Flüssige Mittel	21	89.814	82.596
		<u>3.842.188</u>	<u>3.401.267</u>
Latente Steuern	22	516.247	542.763
Rechnungsabgrenzungsposten	23	61.004	30.030
		<u>5.734.973</u>	<u>5.131.465</u>

Passiva

Angaben in Tausend €	Anhang	31. 3. 2002	31. 3. 2003
Eigenkapital/			
Anteile anderer Gesellschafter	24		
Gezeichnetes Kapital		219.926	219.926
Kapitalrücklage		947.804	947.804
Gewinnrücklagen		1.102.268	897.900
Jahresüberschuss/-fehlbetrag			
Anteil Heidelberg		199.474	- 143.771
		<u>2.469.472</u>	<u>1.921.859</u>
Anteile anderer Gesellschafter		513	28.374
		<u>2.469.985</u>	<u>1.950.233</u>
Rückstellungen	25		
Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen	26	536.814	559.471
Steuerrückstellungen	27	248.689	199.471
Sonstige Rückstellungen ⁴⁾	28	667.252	695.776
		<u>1.452.755</u>	<u>1.454.718</u>
Verbindlichkeiten⁵⁾	29	1.587.677	1.474.062
Latente Steuern	22	186.907	207.334
Rechnungsabgrenzungsposten	30	37.649	45.118
		<u>5.734.973</u>	<u>5.131.465</u>

Entwicklung des Eigenkapitals und der Anteile anderer Gesellschafter¹⁾

Angaben in Tausend €

			Gewinnrücklagen			Jahresüberschuss/ -fehlbetrag Anteil Heidelberg	Anteile der Heidelberg- Gruppe
	Gezeichnetes Kapital ²⁾	Kapital- rücklage ²⁾	Sonstige Gewinn- rücklagen	Währungs- umrech- nung	Markt- bewertung IAS 39		
1. April 2001	219.926	947.804	718.057	221.677	–	342.966	2.450.430
Erstmalige Anwendung IAS 39	–	–	777	–	–20.753	–	–19.976
Dividendenzahlung	–	–	–	–	–	–154.635	–154.635
Jahresüberschuss	–	–	188.331	–	–	11.143	199.474
Währungsänderungen	–	–	–	3.587	–	–	3.587
Marktbewertung IAS 39	–	–	–	–	606	–	606
Konsolidierungsmaßnahmen/ übrige Veränderungen	–	–	–10.014	–	–	–	–10.014
31. März 2002	<u>219.926</u>	<u>947.804</u>	<u>897.151</u>	<u>225.264</u>	<u>–20.147</u>	<u>199.474</u>	<u>2.469.472</u>
1. April 2002	219.926	947.804	897.151	225.264	–20.147	199.474	2.469.472
Dividendenzahlung	–	–	–	–	–	–120.265	–120.265
Jahresfehlbetrag	–	–	79.209	–	–	–222.980	–143.771
Währungsänderungen	–	–	–	–180.383	–	–	–180.383
Marktbewertung IAS 39	–	–	–	–	–50.534	–	–50.534
Konsolidierungsmaßnahmen/ übrige Veränderungen	–	–	–52.660	–	–	–	–52.660
31. März 2003	<u>219.926</u>	<u>947.804</u>	<u>923.700</u>	<u>44.881</u>	<u>–70.681</u>	<u>–143.771</u>	<u>1.921.859</u>

¹⁾ Zu weiteren Erläuterungen verweisen wir auf Tz. 24

²⁾ der Heidelberger Druckmaschinen Aktiengesellschaft

Kapitalflussrechnung der Heidelberg-Gruppe 2002/2003¹⁾

Angaben in Tausend €

		2001/2002	2002/2003
Anteile anderer Gesell- schafter	Summe		
- 493	2.449.937		
-	- 19.976		
-	- 154.635		
1.071	200.545		
- 65	3.522		
-	606		
-	- 10.014		
513	2.469.985		
513	2.469.985		
- 1.910	- 122.175		
5.877	- 137.894		
- 1.056	- 181.439		
-	- 50.534		
24.950	- 27.710		
28.374	1.950.233		
		Jahresüberschuss/-fehlbetrag	200.545
		Abschreibungen/Zuschreibungen auf Anlagevermögen/ Auflösung negativer Unterschiedsbetrag	193.983
		Veränderung der Pensionsrückstellungen	34.822
		Veränderung der latenten Steuern	- 52.996
		Ergebnis aus der Equity-Bewertung	38.837
		Ergebnis aus dem Abgang von Anlagevermögen	1.374
		Cashflow	416.565
		Veränderung der anderen Rückstellungen ²⁾	- 55.876
		Veränderung Absatzfinanzierung ²⁾	- 200.414
		Veränderung des sonstigen Nettoumlaufvermögens	- 126.959
		Veränderung bei sonstigen Bilanzpositionen ²⁾	- 30.006
		Mittelzufluss aus laufender Geschäftstätigkeit	3.310
		Immaterielle Vermögenswerte/Sachanlagen	
		Investitionen	- 252.145
		Einnahmen aus Abgängen	21.097
		Akquisitionen, Beteiligungen, Ausleihungen	
		Investitionen/ Mittelabfluss aus Konsolidierungskreisänderung	- 109.918
		Einnahmen aus Abgängen	14.208
		Mittelabfluss aus der Investitionstätigkeit	- 326.758
		Free Cashflow	- 323.448
		Dividendenzahlung	- 154.635
		Aufnahme von Finanzschulden	590.712
		Tilgung von Finanzschulden	- 138.366
		Mittelzufluss/-abfluss aus Finanzierungstätigkeit	297.711
		Zahlungswirksame Veränderung des Finanzmittelbestandes	- 25.737
		Finanzmittelbestand zum Jahresanfang	118.811
		Konsolidierungskreisänderungen	-
		Währungsanpassungen	- 3.242
		Zahlungswirksame Veränderung des Finanzmittelbestandes	- 25.737
		Finanzmittelbestand zum Jahresende	89.832
			89.832
			216.232
			21.488
			- 62.308
			81.081
			- 19.080
			99.519
			24.157
			27.334
			248.377
			11.317
			410.704
			- 242.989
			145.595
			- 109.014
			3.066
			- 203.342
			207.362
			- 122.175
			406.861
			- 518.067
			- 233.381
			- 26.019
			11.185
			7.773
			- 26.019
			82.771

¹⁾ Vgl. Erläuterungen auf den Seiten 27 – 28 sowie Tz. 34

²⁾ Umgliederung gemäß Erläuterung Tz. 20

Entwicklung des Anlagevermögens

Angaben in Tausend €

	Anschaffungs- und Herstellungskosten						
	Stand 1.4.2002	Änderung des Konsoli- dierungs- kreises	Zugänge	Um- buchungen	Währungs- anpas- sungen	Abgänge	Stand 31.3.2003
Immaterielle Vermögenswerte							
Geschäfts- oder Firmenwerte	192.881	34.462	866	–	– 2.983	1.348	223.878
Negative Unterschiedsbeträge aus Kapitalkonsolidierung	– 1.657	– 303	–	–	–	– 1.960	–
Entwicklungskosten	114.204	–	44.924	–	– 9.297	9	149.822
Software/ Sonstige Rechte	123.705	5.938	16.114	310	– 6.719	6.446	132.902
Geleistete Anzahlungen	310	–	159	– 310	–	–	159
	<u>429.443</u>	<u>40.097</u>	<u>62.063</u>	<u>–</u>	<u>– 18.999</u>	<u>5.843</u>	<u>506.761</u>
Sachanlagen							
Grundstücke und Bauten	906.283	35.835	4.530	103.107	– 29.462	125.484	894.809
Technische Anlagen und Maschinen	752.704	18.597	34.465	5.208	– 23.423	57.556	729.995
Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	902.600	8.301	68.491	7.966	– 35.874	69.021	882.463
Geleistete Anzahlungen und Anlagen im Bau	69.440	–	73.440	– 116.281	– 9.502	173	16.924
	<u>2.631.027</u>	<u>62.733</u>	<u>180.926</u>	<u>–</u>	<u>– 98.261</u>	<u>252.234</u>	<u>2.524.191</u>
Finanzanlagen							
Anteile an verbundenen Unternehmen	10.407	– 438	13.711	–	– 31	4.712	18.937
Ausleihungen an verbundene Unternehmen	9.056	1.054	137	186	– 7	183	10.243
Anteile an assoziierten Unternehmen/Jointventures	280.004	– 26.956	91.987	–	– 58.043	–	286.992
Sonstige Beteiligungen	11.592	15	2.272	–	–	–	13.879
Wertpapiere des Anlagevermögens	7.937	8	430	–	– 469	481	7.425
Sonstige Ausleihungen	5.699	17	477	– 186	– 202	1.046	4.759
	<u>324.695</u>	<u>– 26.300</u>	<u>109.014</u>	<u>–</u>	<u>– 58.752</u>	<u>6.422</u>	<u>342.235</u>
Anlagevermögen	<u>3.385.165</u>	<u>76.530</u>	<u>352.003</u>	<u>–</u>	<u>– 176.012</u>	<u>264.499</u>	<u>3.373.187</u>

¹⁾ Darin enthaltene außerplanmäßige Abschreibungen in Höhe von 7.988 Tsd €

²⁾ Darin enthaltene außerplanmäßige Abschreibungen in Höhe von 18.321 Tsd €

³⁾ Außerplanmäßige Abschreibungen (Vorjahr: 40.290 Tsd €)

Stand 1.4.2002	Änderung des Konsoli- dierungs- kreises	Abschrei- bungen	Auf- lösungen	Währungs- anpas- sungen	Kumulierte Abschreibungen			Buchwerte	
					Abgänge	Zuschrei- bungen	Stand 31.3.2003	Stand 31.3.2002	Stand 31.3.2003
79.175	6.999	28.704	-	-1.300	1.347	-	112.231	113.706	111.647
-497	-	-	-1.463	-	-1.960	-	-	-1.160	-
24.945	-	17.515	-	-2.468	-	-	39.992	89.259	109.830
71.285	5.444	20.681	-	-2.981	5.733	-	88.696	52.420	44.206
-	-	-	-	-	-	-	-	310	159
<u>174.908</u>	<u>12.443</u>	<u>66.900¹⁾</u>	<u>-1.463</u>	<u>-6.749</u>	<u>5.120</u>	<u>-</u>	<u>240.919</u>	<u>254.535</u>	<u>265.842</u>
468.128	14.584	40.917	-	-9.419	7.674	-	506.536	438.155	388.273
630.355	13.286	34.886	-	-14.301	48.013	-	616.213	122.349	113.782
716.199	6.733	74.645	-	-26.777	56.400	-	714.400	186.401	168.063
-	-	-	-	-	-	-	-	69.440	16.924
<u>1.814.682</u>	<u>34.603</u>	<u>150.448²⁾</u>	<u>-</u>	<u>-50.497</u>	<u>112.087</u>	<u>-</u>	<u>1.837.149</u>	<u>816.345</u>	<u>687.042</u>
4.261	-	22	-	-	-	-577	3.706	6.146	15.231
4.319	-	-	-	-	-	-	4.319	4.737	5.924
69.835	-2.324	82.555	-	-20.654	-	-1.474	127.938	210.169	159.054
230	-	-	-	-	-	-	230	11.362	13.649
1.131	-	124	-	-113	-	-	1.142	6.806	6.283
265	-	201	-	-1	86	-	379	5.434	4.380
<u>80.041</u>	<u>-2.324</u>	<u>82.902³⁾</u>	<u>-</u>	<u>-20.768</u>	<u>86</u>	<u>-2.051</u>	<u>137.714</u>	<u>244.654</u>	<u>204.521</u>
<u>2.069.631</u>	<u>44.722</u>	<u>300.250</u>	<u>-1.463</u>	<u>-78.014</u>	<u>117.293</u>	<u>-2.051</u>	<u>2.215.782</u>	<u>1.315.534</u>	<u>1.157.405</u>

Segmentberichterstattung der Heidelberg-Gruppe 2002/2003

Segmentinformationen nach Sparten¹⁾

Angaben in Tausend €					
	Digital		Sheetfed		
	2001/2002	2002/2003	2001/2002	2002/2003	
Außenumsatz	261.899	235.463	3.673.763	3.063.939	
Abschreibungen ^{2)/} Wertberichtigungen ³⁾	- 28.357	- 27.696	- 203.935	- 206.710	
Forschungs- und Entwicklungskosten ⁴⁾	- 124.782	- 118.362	- 232.874	- 216.847	
Ergebnis der betrieblichen Tätigkeit vor Restrukturierungskosten	- 35.157	- 47.838	497.102	282.338	
Restrukturierungskosten	-	- 78.794	-	- 80.793	
Ergebnis aus der Equity-Bewertung	- 39.391	- 82.555	931	1.474	
Investitionen in immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen	71.313	71.484	146.798	134.453	
Buchwert Vermögen ⁵⁾	277.247	194.448	1.537.586	1.412.185	
Verbindlichkeiten ⁶⁾	136.825	140.907	1.227.993	1.138.516	
Anzahl Mitarbeiter ⁷⁾	1.958	2.279	18.798	17.615	

Segmentinformationen nach Regionen¹⁾

Angaben in Tausend €						
	Europe, Middle East and Africa		Eastern Europe		North America	
	2001/2002	2002/2003	2001/2002	2002/2003	2001/2002	2002/2003
Außenumsatz						
nach Sitz der Abnehmer	2.022.092	1.730.191	294.550	343.544	1.347.893	1.030.198
Investitionen in immaterielle						
Vermögenswerte und Sachanlagen	143.973	147.172	1.904	2.633	97.665	86.583
Buchwert Vermögen ⁵⁾	1.403.370	1.373.722	65.503	59.866	639.510	427.031

Web Systems		Postpress		Heidelberg-Gruppe	
2001/2002	2002/2003	2001/2002	2002/2003	2001/2002	2002/2003
627.870	430.723	453.053	399.768	5.016.585	4.129.893
- 51.667	- 54.210	- 19.928	- 15.529	- 303.887	- 304.145
- 46.803	- 33.200	- 26.111	- 22.660	- 430.570	- 391.069
- 94.372	- 90.859	- 11.275	- 42.056	356.298	101.585
-	- 32.280	-	- 18.564	-	- 210.431
-	-	-	-	- 38.460	- 81.081
29.400	22.712	4.634	14.340	252.145	242.989
302.209	250.937	186.390	168.725	2.303.432	2.026.295
162.515	121.872	60.344	72.767	1.587.677	1.474.062
2.613	2.329	1.975	1.958	25.344	24.181

Latin America		Asia/Pacific		Heidelberg-Gruppe	
2001/2002	2002/2003	2001/2002	2002/2003	2001/2002	2002/2003
315.346	146.388	1.036.704	879.572	5.016.585	4.129.893
2.687	790	5.916	5.811	252.145	242.989
39.448	35.049	155.601	130.627	2.303.432	2.026.295

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

Eine ausführliche Erläuterung der Unternehmensbereiche erfolgt in den Berichten aus den Sparten sowie den Berichten aus den Regionen.

- 1) Angepasst an die neue Management-Organisation. Zur neuen Zusammensetzung der Sparten/Regionen siehe Seite 35
- 2) Ohne Finanzanlagen und ohne außerplanmäßige Abschreibungen im Rahmen von Restrukturierungsmaßnahmen
- 3) Umgliederung gemäß Tz. 20
- 4) Inklusive der aktivierten Entwicklungskosten, aber ohne Abschreibungen des Berichtsjahrs
- 5) Beinhaltet: Immaterielle Vermögenswerte, Sachanlagen und Vorräte
- 6) Wert der Verbindlichkeiten gemäß Gruppenbilanz
- 7) Zum Bilanzstichtag

Anhang der Heidelberg-Gruppe für das Geschäftsjahr 1. April 2002 bis 31. März 2003

1 Grundlagen für die Aufstellung des Gruppenabschlusses

Wir haben den Abschluss der Heidelberg-Gruppe nach den International Accounting Standards (IAS, zukünftig IFRS) des International Accounting Standards Board (IASB), London, aufgestellt. Die Interpretationen des Standing Interpretations Committee (SIC, zukünftig IFRIC) werden ebenfalls beachtet. Ziele dieser Darstellung auf der Grundlage international anerkannter Rechnungslegungsvorschriften sind die bessere internationale Vergleichbarkeit und die Erhöhung der Transparenz unseres Unternehmens für den externen Betrachter.

Der vorliegende IAS-Abschluss genügt den Vorschriften des § 292a HGB. Die im Zusammenhang mit der Erstellung des Abschlusses nach IAS angewendeten Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden sind entsprechend den Anforderungen des § 292a HGB mit den Bestimmungen der 7. EG-Richtlinie vereinbar. Den Einklang der Konzernrechnungslegung mit der 7. EG-Richtlinie haben wir auf der Grundlage der Auslegung der Richtlinie durch den Kontaktausschuss für Richtlinien der Rechnungslegung der Europäischen Kommission (Richtlinie 83/349 EWG) vorgenommen.

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 im Berichtsjahr angefallenen Restrukturierungskosten werden in der Gewinn- und Verlustrechnung separat ausgewiesen.

Aus Gründen der Klarheit haben wir den Bestand gebildeter Risikovorsorge für die Forderungen aus Absatzfinanzierung und für die Asset-Backed-Transaktion umgegliedert. Die bislang passivisch ausgewiesene Risikovorsorge wird nunmehr unmittelbar mit den Forderungen aus Absatzfinanzierung und den sonstigen Vermögenswerten verrechnet. Zwecks Vergleichbarkeit haben wir die entsprechenden Vorjahreswerte im Gruppenabschluss angepasst. Ergänzend verweisen wir auf die nachfolgenden Erläuterungen:

- Bilanz,
- Kapitalflussrechnung,
- Segmentberichterstattung,
- Textziffer 5 (Währungsumrechnung),
- Textziffer 8 (Sonstige betriebliche Erträge),

- Textziffer 11 (Sonstige betriebliche Aufwendungen),
- Textziffer 20 (Forderungen und sonstige Vermögenswerte),
- Textziffer 22 (Latente Steuern),
- Textziffer 25 (Rückstellungen),
- Textziffer 28 (Sonstige Rückstellungen).

Alle Beträge werden grundsätzlich in Tausend € angegeben. Die Umrechnung in € erfolgt bei den Tochtergesellschaften, die in einem Land ansässig sind, das kein Mitgliedsstaat der Europäischen Währungsunion ist, in der Weise, dass die in der jeweiligen Landeswährung erstellten Jahresabschlüsse in € umgerechnet werden.

Der von der RWE Aktiengesellschaft, Essen, veröffentlichte und am Sitz dieser Gesellschaft erhältliche Konzernabschluss bewirkt gemäß § 291 HGB für die Heidelberg-Gruppe die Freistellung von der Verpflichtung, einen eigenen Konzernabschluss zu erstellen.

2 Wesentliche Unterschiede zwischen HGB und IAS

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

- Abweichende 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),
- Auflösung von Sonderposten mit Rücklageanteil,
- 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),
- Behandlung der Geschäfts- oder Firmenwerte aus der Kapitalkonsolidierung (IAS 22),
- Ansatz und Bewertung von Finanzinstrumenten (IAS 39),
- 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 Entwicklungskosten (IAS 38).

3 Konsolidierungskreis

In den Gruppenabschluss werden neben der Heidelberger Druckmaschinen Aktiengesellschaft 90 (Vorjahr: 89) in- und ausländische Gesellschaften einbezogen, bei denen die Heidelberger Druckmaschinen Aktiengesellschaft die Möglichkeit zur Ausübung eines beherrschenden Einflusses hat. Soweit Anteile an Tochterunternehmen von untergeordneter Bedeutung sind, werden sie nicht einbezogen. Sie machen weniger als 1 Prozent des Gruppenumsatzes aus. Die Aufstellung des Anteilsbesitzes des Konzerns wird beim Handelsregister des Amtsgerichts Heidelberg (HRB 4) hinterlegt.

Unser Jointventure mit der Kodak Graphics Holding, Inc., die NexPress Solutions LLC, Rochester, USA, an der wir 50 Prozent der Anteile halten, wird gemäß IAS 31 auf Grund des maßgeblichen Einflusses nach der Equity-Methode bewertet. Zum 1. April 2002 haben wir erstmals unser Jointventure Heidelberg Middle East and Freezone Company, Dubai, Vereinigte Arabische Emirate, nach der Equity-Methode bewertet.

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

	Inland	Ausland	Gesamt	Gesamt
	31.3.2003	31.3.2003	31.3.2003	31.3.2002
Anzahl der vollkonsolidierten Gesellschaften	16	75	91	90
Anzahl der auf Grund untergeordneter Bedeutung nicht konsolidierten Gesellschaften	8	26	34	23
Anzahl der nach der Equity-Methode bewerteten Gesellschaften	–	2	2	2
	<u>24</u>	<u>103</u>	<u>127</u>	<u>115</u>

Gegenüber dem Vorjahr veränderte sich der Konsolidierungskreis wie folgt:

- Erstkonsolidierung der Gallus-Gruppe:

Auf Grund der mit dem Mehrheitsgesellschafter der Gallus-Gruppe getroffenen Vereinbarung über die wirtschaftliche Führung wird Gallus zum 1. April 2002 erstmals vollkonsolidiert. Bisher wurde die Gallus-Gruppe, an der wir weiterhin 30 Prozent der Anteile halten, nach der Equity-Methode bewertet. Im Einzelnen wurden folgende Gesellschaften konsolidiert:

- Gallus Holding AG, St. Gallen, Schweiz,
- Gallus Inc., Philadelphia, USA,
- Gallus Ferd. Rüesch AG, St. Gallen, Schweiz,
- Arsoma GmbH, Langgöns, Deutschland.

- Erstkonsolidierung der IDAB WAMAC-Gruppe, Schweden:

Die Heidelberger Druckmaschinen Aktiengesellschaft hat zum 1. September 2002 80 Prozent der Anteile der IDAB WAMAC International AB, Eksjö, Schweden, sowie 100 Prozent der Anteile an der NewCo International AB, Sundsvall, Schweden, erworben. Zum 1. September 2002 hat die NewCo International AB, Sundsvall, Schweden, die restlichen 20 Prozent an der IDAB WAMAC International AB, Eksjö, Schweden, gehalten. Über die Kaufpreise wurde Stillschweigen vereinbart.

- Entkonsolidierung:

Im Geschäftsjahr 2002/2003 wurden die Anteile an der

- Hell Gravure Systems GmbH, Kiel, sowie der
- Linopress Publishing Systems GmbH, Eschborn,

veräußert. Die Entkonsolidierung der beiden Gesellschaften fand zum 1. April 2002 statt.

Auf Grund von untergeordneter Bedeutung für die Heidelberg-Gruppe wurde die Heidelberg East Africa Ltd., Nairobi, Kenia, zum 31. März 2003 entkonsolidiert.

Die Anteile an diesem verbundenen Unternehmen werden zu historischen Anschaffungskosten bewertet. Aus den Entkonsolidierungen ergab sich insgesamt ein ertragswirksamer Effekt in Höhe von 14.282 Tsd €.

- Verschmelzung/Liquidation:

Die Heidelberg Middle East and Africa Holding GmbH, Heidelberg, wurde zum 1. April 2002 auf die Heidelberger Druckmaschinen Aktiengesellschaft, Heidelberg, verschmolzen.

Zum 31. März 2003 wurde die Heidelberg Consumables International S.A.S., Tremblay-en-France, Frankreich, liquidiert.

Die wesentlichen Gruppengesellschaften sind dem Anhang beigefügt.

Aus der Änderung des Konsolidierungskreises ergeben sich die nachfolgenden Auswirkungen:

	2001/2002	2002/2003
Anlagevermögen	–	31.808
Umlaufvermögen	–	44.283
Aktiva	–	76.091
Eigenkapital	–	25.846
Fremdkapital	–	50.245
Passiva	–	76.091
Umsatzerlöse	–	77.567
Jahresüberschuss	–	15.822

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

	2001/2002 ¹⁾	2002/2003
Anlagevermögen	194.362	156.106
Umlaufvermögen	50.850	45.371
Aktiva	245.212	201.477
Eigenkapital	195.962	159.054
Fremdkapital	49.250	42.423
Passiva	245.212	201.477
Umsatzerlöse	173.859	147.210
Jahresüberschuss	– 35.828	– 81.081

¹⁾ Inklusive Gallus-Gruppe

Das Anlagevermögen beinhaltet im Wesentlichen aktivierte Entwicklungskosten.

4 Konsolidierungsgrundsätze

Die Kapitalkonsolidierung erfolgt durch Verrechnung der Beteiligungsbuchwerte mit dem anteiligen neu bewerteten Eigenkapital der Tochterunternehmen zum Zeitpunkt ihres Erwerbs. Positive Unterschiedsbeträge werden entsprechend IAS 22 unter den immateriellen Vermögenswerten als Geschäfts- oder Firmenwert aktiviert und über die voraussichtliche wirtschaftliche Nutzungsdauer (10 Jahre) abgeschrieben. Negative Unterschiedsbeträge werden entsprechend IAS 22 im Anlagevermögen gesondert ausgewiesen und entsprechend den Regelungen des IAS 22 aufgelöst.

Gruppeninterne Umsätze, Aufwendungen und Erträge, Forderungen und Verbindlichkeiten sowie Haftungsverhältnisse werden eliminiert. Die gruppeninternen 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 gruppeninternen Lieferungen sind um Zwischenergebnisse bereinigt worden. Bei den ergebniswirksamen Konsolidierungsvorgängen werden die ertragsteuerlichen Auswirkungen berücksichtigt und entsprechende latente Steuern in Ansatz gebracht.

5 Währungsumrechnung

In den in lokaler Währung aufgestellten Einzelabschlüssen der konsolidierten Gesellschaften werden monetäre Positionen in fremder Währung (flüssige Mittel, Forderungen, Verbindlichkeiten) zum Stichtagskurs bewertet und 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 in der Heidelberg-Gruppe ergeben, werden erfolgsneutral mit den Gewinnrücklagen verrechnet.

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

Der Währungsumrechnung liegen die nachfolgenden wesentlichen Wechselkurse zu Grunde:

	Jahresdurchschnittskurse		Stichtagskurse	
	2001/2002	2002/2003	31.3.2002	31.3.2003
	1 € =	1 € =	1 € =	1 € =
USD	0,8806	1,0047	0,8724	1,0895
GBP	0,6148	0,6462	0,6130	0,6896
AUD	1,7199	1,7759	1,6382	1,8076
CAD	1,3809	1,5497	1,3923	1,6037
JPY	110,3917	121,3283	115,5100	129,1800

USD = US-Dollar

GBP = Britisches Pfund

AUD = Australischer Dollar

CAD = Kanadischer Dollar

JPY = Japanischer Yen

Die Währungsänderungen haben sich wie folgt ausgewirkt:

	2001/2002	2002/2003
Anlagevermögen	4.220	- 97.998
Umlaufvermögen ¹⁾	3.991	- 235.221
Aktiva	8.211	- 333.219
Eigenkapital	3.522	- 181.439
Fremdkapital ¹⁾	4.689	- 151.780
Passiva	8.211	- 333.219
Umsatzerlöse	- 2.371	- 260.669

¹⁾ Umgliederung gemäß Erläuterung Tz. 20

6 Allgemeine Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden

Im Folgenden werden die im Gruppenabschluss angewandten Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden dargestellt. Weitere Erläuterungen zu einzelnen Positionen der Gewinn- und Verlustrechnung und der Bilanz der Heidelberg-Gruppe sowie entsprechende Zahlenangaben ergeben sich aus Tz. 7 ff.

Allgemeine Grundlagen

Nach Auffassung des IASB erfüllt der Jahresabschluss bei Beachtung der qualitativen Kriterien der Rechnungslegung sowie der einzelnen IAS 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 Abschluss der Heidelberg-Gruppe 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

Entgeltlich erworbene immaterielle Vermögenswerte, einschließlich Geschäfts- oder Firmenwerte, werden zu Anschaffungskosten aktiviert und über ihre voraussichtliche Nutzungsdauer linear abgeschrieben. Außerplanmäßige Abschreibungen wurden im Rahmen der Restrukturierungsmaßnahmen 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. Negative Unterschiedsbeträge aus der Kapitalkonsolidierung werden gemäß IAS 22 aufgelöst.

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 Finanzmittel-

zufließen führen. Die Herstellungskosten umfassen dabei die direkt oder indirekt dem Entwicklungsprozess zurechenbaren Kosten. Die planmäßige Abschreibung erfolgt auf der Grundlage der geschätzten Nutzungsdauer.

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 den Regelungen 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.

Wesentliche Anlageimmobilien (IAS 40: Als Finanzinvestition gehaltene Immobilien) liegen nicht vor.

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 der Heidelberg-Gruppe zuzurechnen ist, erfolgt die Aktivierung zum Zeitpunkt des Vertragsabschlusses zum beizulegenden Zeitwert oder zum niedrigeren Barwert der Mindestleasingraten. 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 folgender gruppeneinheitlicher Nutzungsdauern ermittelt:

	Jahre
Entwicklungskosten	3 bis 6
Software / Sonstige Rechte	3 bis 5
Geschäfts- oder Firmenwerte	10
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 und der Geschäfts- oder Firmenwerte) 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. Bei Wegfall der Gründe für eine außerplanmäßige Abschreibung erfolgt eine Zuschreibung bis zur Höhe der um planmäßige Abschreibungen fortgeführten Anschaffungs- oder Herstellungskosten (IAS 36).

Jointventures und assoziierte Unternehmen

Die Anteile an Jointventures und an assoziierten Unternehmen werden nach der Equity-Methode bilanziert. 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 Unterscheidung in ›als zu Handelszwecken gehalten‹, ›bis zur Endfälligkeit zu halten‹ oder ›zur Veräußerung verfügbar‹ vor.

Beteiligungen (einschließlich Anteile an verbundenen Unternehmen) und **Wertpapiere des Anlagevermögens** und des **Umlaufvermögens** werden als ›zur Veräußerung verfügbar‹ eingestuft. Auf der Grundlage des IAS 39 sind diese Finanzinstrumente grundsätzlich zu Marktwerten anzusetzen. Die Wertpapiere des Anlagevermögens und des Umlaufvermögens werden grundsätzlich zu Börsenkursen bewertet. Unrealisierte Gewinne und Verluste aus Veränderungen des Marktwerts 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 Impairment-Tests im Hinblick auf eine dauerhafte Wertminderung durchgeführt.

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 Verschlechterung der Bonität werden außerplanmäßige Abschreibungen vorgenommen.

Vorräte

Die Vorräte sind zu Anschaffungs- bzw. Herstellungskosten angesetzt. Der Ermittlung der Wertansätze liegt das gewogene Durchschnittswertverfahren zu Grunde; für bestimmte Vorräte werden die Verbrauchsfolgeverfahren (Lifo-Methode) angewandt.

Die Herstellungskosten umfassen produktionsbezogene Vollkosten, die auf der Grundlage einer normalen Kapazitätsauslastung 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 wurden. 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 Leasingzahlungen 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 sind grundsätzlich zum Nennwert bilanziert. Allen erkennbaren Einzelrisiken wurde durch entsprechende Abwertungen Rechnung getragen.

Langfristige Fertigungsaufträge

Langfristige Fertigungsaufträge werden gemäß IAS 11 nach der ›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 (Fertigungsaufträge) erfordern würden.

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 IAS und den steuerlichen Wertansätzen 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.

Eine Abzinsung aktiver und passiver latenter Steuern wird entsprechend den Regelungen des IAS 12 nicht vorgenommen.

Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen

Die Pensionen und ähnliche Verpflichtungen umfassen sowohl die Versorgungsverpflichtungen der Gruppe 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 3,0 Prozent (Vorjahr: 3,5 Prozent), für die Rentenentwicklung von 2,0 Prozent (Vorjahr: 2,5 Prozent) sowie ein Abzinsungssatz von 5,5 Prozent (Vorjahr: 6,0 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 Verpflichtungsumfangs 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. Entsprechende Rückstellungen werden zu produktionsbezogenen Vollkosten unter Berücksichtigung möglicher Kostensteigerungen bewertet.

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

Entsprechend den Regelungen des IAS 37 haben wir keine Aufwandsrückstellungen passiviert, da in diesem Falle keine Außenverpflichtung besteht.

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.

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).

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 der Heidelberg-Gruppe 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

7 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 fortführendes 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.

Wesentliche Auftragserlöse aus der Anwendung der ›Percentage-of-Completion-Methode‹ bei **langfristiger 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.

8 Sonstige betriebliche Erträge

	2001/2002	2002/2003
Auflösung von sonstigen Rückstellungen*)	84.964	67.599
Erträge aus Auftragsforschung	77.985	57.754
Währungskursgewinne	10.251	28.975
Erträge aus abgeschriebenen Forderungen*)	8.191	15.697
Erträge aus der Entkonsolidierung von Gesellschaften	–	14.282
Einnahmen aus betrieblichen Einrichtungen	16.490	12.321
Erträge aus Abgängen von immateriellen Vermögenswerten und Sachanlagen	3.358	11.105
Auflösung des negativen Unterschiedsbetrages	8.683	1.463
Provisionen	2.465	307
Übrige Erträge	69.840	84.770
	<u>282.227</u>	<u>294.273</u>

Auf Grund der Umgliederung der Risikovorsorge für die Forderungen aus Absatzfinanzierung sowie für die Asset-Backed-Transaktion haben wir die Vorjahreswerte der mit *) gekennzeichneten Positionen entsprechend angepasst.

Der Anstieg der sonstigen betrieblichen Erträge resultiert unter anderem aus Währungskursgewinnen, die hauptsächlich auf die Aufwertung des € gegenüber den Wesentlichen im Portfolio befindlichen Fremdwährungen zurückzuführen sind. Die übrigen Erträge beinhalten eine Vielzahl von Einzel-sachverhalten.

9 Materialaufwand

	2001/2002	2002/2003
Aufwendungen für Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe und für bezogene Waren	1.878.437	1.483.076
Aufwendungen für bezogene Leistungen	158.191	140.269
	<u>2.036.628</u>	<u>1.623.345</u>

Die auf die Gesamtleistung bezogene Materialquote hat sich unwesentlich von 39,8 Prozent auf 39,5 Prozent verringert.

10 Personalaufwand und Anzahl der Mitarbeiter

	2001/2002	2002/2003
Löhne und Gehälter	1.326.394	1.198.001
Soziale Abgaben und Aufwendungen für Altersversorgung und für Unterstützung	271.379	257.866
– davon für Altersversorgung	(30.330)	(27.318)
	<u>1.597.773</u>	<u>1.455.867</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 durchschnittliche Anzahl der **Mitarbeiter** betrug:

	2001/2002	2002/2003
Gewerbliche Arbeitnehmer	11.202	10.438
Angestellte	13.703	13.349
Auszubildende	836	862
	<u>25.741</u>	<u>24.649</u>

11 Sonstige betriebliche Aufwendungen

	2001/2002	2002/2003
Andere Lieferungen und Leistungen, soweit nicht im Materialaufwand enthalten	202.881	144.062
Wertberichtigungen auf Forderungen und sonstige Vermögenswerte*)	102.120	113.106
Sondereinzelkosten des Vertriebs inklusive Frachtkosten	112.581	104.574
Fahrt- und Reisekosten	112.472	91.374
Zuführungen zu Rückstellungen mehrere Aufwandsarten betreffend*)	85.979	86.221
Mieten, Pachten, Leasing (ohne Fuhrpark)	85.167	84.184
Kosten der EDV	40.782	51.871
Rechts- und Beratungskosten	48.813	32.148
Kosten des Post- und Zahlungsverkehrs	26.361	26.002
Sonstige Forschungs- und Entwicklungskosten	22.815	24.463
Öffentlich-rechtliche Gebühren und sonstige Steuern	29.332	21.844
Versicherungsaufwand	16.429	20.706
Währungskursverluste	16.330	17.883
Lizenzgebühren	17.660	16.409
Aufwendungen aus betrieblichen Einrichtungen	17.704	14.167
Fuhrparkkosten	11.366	12.209
Provisionen	14.525	10.664
Büromaterial, Zeitungen, Fachliteratur	9.002	7.992
Verluste aus Abgängen von immateriellen Vermögenswerten und Sachanlagen	4.223	6.380
Übrige Gemeinkosten	230.712	141.717
	<u>1.207.254</u>	<u>1.027.976</u>

Auf Grund der Umgliederung der Risikovorsorge für die Forderungen aus Absatzfinanzierung sowie für die Asset-Backed-Transaktion haben wir die Vorjahreswerte der mit *) gekennzeichneten Positionen entsprechend angepasst.

Die eingeleiteten Maßnahmen zur Kostenreduzierung haben zu erkennbaren Einsparungen auch innerhalb der sonstigen betrieblichen Aufwendungen, wie z. B. bei den anderen Lieferungen und Leistungen, den Fahrt- und Reisekosten sowie den übrigen Gemeinkosten, geführt.

12 Restrukturierungskosten

	2001/2002	2002/2003
Kompensationen und übrige personalbezogene Kosten	–	154.733
Außerplanmäßige Abschreibungen von immateriellen Vermögenswerten und Sachanlagen	–	26.309
Rechts- und Beratungskosten und übrige Sachkosten	–	29.389
	–	210.431

Eine Erläuterung der Restrukturierung erfolgt in der Darstellung der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage im Lagebericht.

13 Ergebnis aus Finanzanlagen und aus Wertpapieren des Umlaufvermögens

	2001/2002	2002/2003
Ergebnis aus der Equity-Bewertung	– 38.460	– 81.081
Aufwendungen aus Finanzanlagen	3.899	4.013
– davon verbundene Unternehmen	(3.800)	(3.650)
Erträge aus Ausleihungen/Wertpapieren des Finanzanlagevermögens	639	509
Erträge aus Gewinnabführungsverträgen	265	908
Aufwendungen aus Verlustübernahme	101	93
Ergebnis aus Finanzanlagen	– 41.556	– 83.770
Ergebnis der Spezialfonds	14.392	7.754
Erträge/Aufwendungen aus Wertpapieren des Umlaufvermögens	–	50
Ergebnis aus Wertpapieren des Umlaufvermögens	14.392	7.804
	– 27.164	– 75.966

In den **Aufwendungen aus Finanzanlagen** sind Abschreibungen auf Finanzanlagen in Höhe von 347 Tsd € (Vorjahr: 899 Tsd €) enthalten.

Die **Erträge aus Gewinnabführungsverträgen** betreffen wie im Vorjahr die Print-Assekuranz Versicherungsvermittlungsgesellschaft mbH, Heidelberg. Die **Aufwendungen aus Verlustübernahme** resultieren aus der Sporthotel Heidelberger Druckmaschinen GmbH, Heidelberg.

14 Zinsergebnis

Das positive Zinsergebnis gliedert sich wie folgt auf:

	2001/2002	2002/2003
Zinsen aus Absatzfinanzierung	100.181	101.152
Zinsen aus Geldanlagen	2.405	1.759
Sonstige Zinserträge	10.954	10.356
– davon verbundene Unternehmen	(–)	(156)
Sonstige Zinsen und ähnliche Erträge	113.540	113.267
Bankzinsen	46.420	52.171
Zinsen für Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	476	30
Sonstige Zinsaufwendungen	60.413	40.495
– davon Zinsanteil aus		
Zuführungen zu Pensionsrückstellungen	(30.197)	(27.110)
– davon verbundene Unternehmen	(479)	(35)
Zinsen und ähnliche Aufwendungen	107.309	92.696
Zinsergebnis	6.231	20.571

15 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:

	2001/2002	2002/2003
Effektive Steuern		
Inland	171.343	31.790
Ausland	16.473	4.171
	187.816	35.961
Latente Steuern		
Inland	– 55.915	– 12.348
Ausland	2.919	– 49.960
	– 52.996	– 62.308
	134.820	– 26.347

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 keine wesentlichen Erträge aus der Geltendmachung von Verlustrückträgen (Vorjahr: 15.522 Tsd €) 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.

Steueraufwendungen im Zusammenhang mit außerordentlichen Aufwendungen und der Einstellung von Bereichen sind nicht angefallen.

Darüber hinaus ergibt sich auf Grund der Beibehaltung der Bilanzierungsmethoden weder ein zusätzlicher Steueraufwand noch ein Steuerertrag.

Der gesamte **Vortrag noch nicht genutzter steuerlicher Verluste** in Höhe von 728.642 Tsd € (Vorjahr: 519.339 Tsd €) betrifft ausländische Tochtergesellschaften. Der Anstieg steht im Wesentlichen im Zusammenhang mit unseren Gesellschaften in den USA.

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 47.489 Tsd € (Vorjahr: 89.473 Tsd €) vermindert. Im Berichtsjahr wurden keine aktive latente Steuern auf bislang noch nicht berücksichtigte steuerliche Verlustvorträge (Vorjahr: 19.221 Tsd €) 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 1.344 Tsd € (Vorjahr: 0 Tsd €) vorgenommen.

Die effektiven Steuern werden im Berichtsjahr auf Grund bislang nicht berücksichtigter aktiver latenter Steuern auf Verlustvorträge um 1.498 Tsd € (Vorjahr: 9.881 Tsd €) entlastet.

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

	2001/2002	2002/2003
Ergebnis vor Steuern	335.365	- 164.241
Theoretischer Steuersatz in Prozent ¹⁾	39,03	39,28
Theoretischer Steueraufwand	130.893	- 64.514
Veränderung des theoretischen Steueraufwands auf Grund:		
- Abweichendem Steuersatz	4.250	- 1.176
- Verluste	- 13.539	75.261
- Steuerminderung durch steuerfreie Erträge	- 9.787	- 9.748
- Steuererhöhung auf Grund nicht abzugsfähiger Aufwendungen	13.462	12.306
- Steuerminderung auf Grund von Ausschüttungen der Heidelberger Druckmaschinen Aktiengesellschaft	- 21.148	-
- Veränderung Steuerrückstellungen	24.704	- 28.086
- Sonstiges	5.985	- 10.390
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	134.820	- 26.347
Steuerquote in Prozent	40,20	16,04

¹⁾ Berechnet auf Basis der inländischen Ertragsteuersätze

Erläuterungen zur Bilanz

16 Immaterielle Vermögenswerte

Die **Geschäfts- oder Firmenwerte** beinhalten Beträge aus der Übernahme von Geschäftsbetrieben (Asset Deals) sowie aus der Kapitalkonsolidierung. Die wesentlichen Einzelwerte aus der Kapitalkonsolidierung betreffen:

- Heidelberg Contiweb B.V., Boxmeer, Niederlande,
- Heidelberg International Ltd. A/S-Gruppe, Kopenhagen, Dänemark,
- Gallus-Gruppe, St. Gallen, Schweiz,
- IDAB WAMAC-Gruppe, Eksjö, Schweden.

Die aktivierten **Entwicklungskosten** beziehen sich im Wesentlichen auf die Entwicklung von Anlagen in den Geschäftsbereichen Sheetfed und Digital. Die im Geschäftsjahr 2002/2003 nicht zu aktivierenden Entwicklungskosten aus allen Geschäftsbereichen – einschließlich der Forschungskosten – belaufen sich auf 346.145 Tsd € (Vorjahr: 400.380 Tsd €).

Auf Grund von Restrukturierungsmaßnahmen wurden bei den immateriellen Vermögenswerten außerplanmäßige Abschreibungen in Höhe von 7.988 Tsd € vorgenommen.

17 Sachanlagen

Der Buchwert der im Anlagevermögen aktivierten Vermögenswerte aus Finanzierungsleasingverträgen, bei denen wir als Leasingnehmer auftreten, beträgt bei den anderen Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung 6.753 Tsd € (Vorjahr: 9.643 Tsd €).

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

Die Abgänge bei den Grundstücken und Bauten betreffen im Wesentlichen zwei Sale-and-lease-back-Transaktionen, die bei US-Tochtergesellschaften durchgeführt wurden. Dabei handelt es sich gemäß IAS 17 jeweils um so genannte Operating-Leasingverhältnisse.

Die Restrukturierungsmaßnahmen haben zu außerplanmäßigen Abschreibungen in Höhe von 18.321 Tsd € geführt, die auf der Grundlage entsprechender Verkehrswertgutachten öffentlich bestellter und vereidigter Sachverständiger ermittelt wurden.

Der Buchwert des zeitweise ungenutzten Sachanlagevermögens, des Sachanlagevermögens, das nicht mehr genutzt wird, sowie des verpfändeten Sachanlagevermögens ist derzeit in unserer Gruppe von untergeordneter Bedeutung.

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

18 Finanzanlagen

Die Erhöhung der Anteile an assoziierten Unternehmen/Jointventures resultiert im Wesentlichen aus der Kapitalerhöhung bei der NexPress Solutions LLC, Rochester, USA.

Die außerplanmäßige Abschreibung betrifft 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 Beteiligungen sowie die Wertpapiere des Anlagevermögens werden in Höhe von 35.163 Tsd € (Vorjahr: 24.314 Tsd €) als »zur Veräußerung verfügbar« klassifiziert.

Während des Geschäftsjahrs 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.

19 Vorräte

	31. 3. 2002	31. 3. 2003
Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe	229.877	222.523
Unfertige Erzeugnisse, unfertige Leistungen	363.705	303.054
Fertige Erzeugnisse und Waren	631.527	540.975
Geleistete Anzahlungen	7.443	6.859
	<u>1.232.552</u>	<u>1.073.411</u>

Der Buchwert der Vorräte, die zum Nettoveräußerungswert bilanziert werden, beläuft sich auf 131.408 Tsd € (Vorjahr: 136.999 Tsd €). Die Gründe für die Abwertung auf den niedrigeren Nettoveräußerungswert liegen insbesondere in den verringerten Marktrealisierungschancen eines geringen Teils unserer Vorräte.

Der Unterschiedsbetrag nach IAS 2.36 aus der Bewertung der Vorräte nach der Lifo-Methode ist wie bereits im Vorjahr von untergeordneter Bedeutung. Sowohl im Berichtsjahr als auch im Vorjahr verfügen wir über keine Vorräte, die verpfändet sind.

20 Forderungen und sonstige Vermögenswerte

	31. 3. 2002	davon Restlaufzeit			31. 3. 2003	davon Restlaufzeit		
		bis 1 Jahr	von 1 bis 5 Jahre	über 5 Jahre		bis 1 Jahr	von 1 bis 5 Jahre	über 5 Jahre
Forderungen aus								
Absatzfinanzierung	922.926	191.402	448.170	283.354	860.389	184.957	410.160	265.272
Forderungen aus								
Lieferungen und Leistungen	987.812	955.415	32.397	–	813.358	810.581	2.777	–
Forderungen gegen								
verbundene Unternehmen	11.577	11.268	309	–	35.496	34.810	686	–
Forderungen gegen assoziierte								
Unternehmen / Jointventures	38.881	38.881	–	–	24.689	24.689	–	–
Sonstige Vermögenswerte	209.781	197.710	1.925	10.146	195.058	150.767	27.010	17.281
– davon aus								
Steuererstattungsansprüchen	(109.700)	(109.698)	(2)	(–)	(56.871)	(56.865)	(6)	(–)
– davon aus gewährten Darlehen	(5.597)	(5.189)	(368)	(40)	(588)	(283)	(279)	(26)
– davon aus								
derivativen Finanzinstrumenten	(7.246)	(7.246)	(–)	(–)	(44.574)	(34.237)	(10.337)	(–)
– davon aus Zinsabgrenzungen	(8.044)	(8.040)	(4)	(–)	(9.148)	(6.066)	(3.082)	(–)
	<u>1.248.051</u>	<u>1.203.274</u>	<u>34.631</u>	<u>10.146</u>	<u>1.068.601</u>	<u>1.020.847</u>	<u>30.473</u>	<u>17.281</u>

Aus Gründen der Klarheit haben wir den Bestand gebildeter Risikovorsorge für die Forderungen aus Absatzfinanzierung und für die Asset-Backed-Transaktion umgegliedert. Die bislang passivisch ausgewiesene Risikovorsorge wird nunmehr unmittelbar mit den Forderungen aus Absatzfinanzierung und den sonstigen Vermögenswerten verrechnet. Zwecks Vergleichbarkeit haben wir die entsprechenden Vorjahreswerte der Forderungen aus Absatzfinanzierung um 63.063 Tsd € und der sonstigen Vermögenswerte um 50.312 Tsd € vermindert.

Wie bereits im Vorjahr wurden auch im Geschäftsjahr 2002/2003 Forderungen aus Absatzfinanzierung auf eine hierauf spezialisierte Gesellschaft übertragen, welche sich durch die Ausgabe von Wertpapieren am Kapitalmarkt refinanziert (Asset-Backed-Transaktion). Die Verfügungsmacht über die Forderungen geht unwiderruflich auf diese Gesellschaft über, weshalb diese Forderungen bei Heidelberg ausgebucht wurden. Da weder eine Kontrolle noch ein maßgeblicher Einfluss ausgeübt werden kann und diese Gesellschaft solche Geschäfte für eine Vielzahl von anderen Unternehmen abschließt, besteht keine Konsolidierungspflicht. Zum Bilanzstichtag beläuft sich das übertragene Forderungsvolumen auf 324.338 Tsd € (Vorjahr: 427.679 Tsd €).

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

Vertragswährung	Buchwert 31. 3. 2002 ¹⁾	Restlaufzeit in Jahren	Effektiver Zinssatz in Prozent	Buchwert 31. 3. 2003	Restlaufzeit in Jahren	Effektiver Zinssatz in Prozent
USD	396.559	bis 10	bis 12	331.151	bis 10	bis 12
EUR	307.523	bis 8	bis 10	342.252	bis 8	bis 11,5
JPY	39.232	bis 10	bis 4	36.523	bis 10	bis 4
GBP	62.165	bis 7	bis 12	53.179	bis 7	bis 12
Diverse	117.447	–	–	97.284	–	–
	<u>922.926</u>			<u>860.389</u>		

¹⁾ Vorjahreswerte angepasst

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. 2002	davon			31. 3. 2003	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	120.936	–	–	–	167.327	–	–	–
Bereits erhaltene Leasingraten	– 16.125	–	–	–	– 18.708	–	–	–
Zinsanteil der ausstehenden Leasingraten	– 27.240	–	–	–	– 32.370	–	–	–
Barwert der ausstehenden Leasingraten (Buchwert)	<u>77.571</u>	<u>14.352</u>	<u>49.031</u>	<u>14.188</u>	<u>116.249</u>	<u>5.255</u>	<u>51.584</u>	<u>59.410</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 Entwicklung der positiven Marktwerte der derivativen Finanzinstrumente im laufenden Geschäftsjahr wurde – nach Berücksichtigung passiver latenter Steuern – in Höhe von 18.571 Tsd € (Vorjahr: 1.693 Tsd €) erfolgsneutral im Eigenkapital (Cashflow-Hedge) ausgewiesen.

Die im Geschäftsjahr 2002/2003 vorgenommenen Abschreibungen auf Forderungen und sonstige Vermögenswerte belaufen sich auf 113.106 Tsd € (Vorjahr: 102.120 Tsd €) und werden unter der Position ›Sonstige betriebliche Aufwendungen‹ ausgewiesen.

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

21 Wertpapiere und flüssige Mittel

Die gesamten Wertpapiere des Umlaufvermögens in Höhe von 316.270 Tsd € (Vorjahr: 348.845 Tsd €) werden gemäß IAS 39 als »zur Veräußerung verfügbar« klassifiziert. Die unter dieser Position ausgewiesenen festverzinslichen Wertpapiere betragen 201.918 Tsd € (Vorjahr: 206.698 Tsd €). Darin sind festverzinsliche Wertpapiere in Höhe von 22.545 Tsd € (Vorjahr: 26.421 Tsd €) mit einer Restlaufzeit bis zu einem Jahr enthalten. Die restlichen Wertpapiere des Umlaufvermögens entfallen auf Aktien.

Unrealisierte Verluste aus Änderungen der Marktwerte unter Berücksichtigung latenter Steuern wurden in Höhe von 50.099 Tsd € (Vorjahr: 11.255 Tsd €) erfolgsneutral im Eigenkapital erfasst.

Aus dem Verkauf von Wertpapieren resultiert im Berichtsjahr ein realisierter Verlust in Höhe von 5.585 Tsd € (Vorjahr: Gewinn 1.379 Tsd €), der in der Gewinn- und Verlustrechnung im Finanzergebnis unter der Position »Ergebnis der Spezialfonds« ausgewiesen wird. Die flüssigen Mittel setzen sich aus Kassenbeständen und Guthaben bei Kreditinstituten zusammen. Verfügungsbeschränkungen liegen bei den flüssigen Mitteln nicht vor.

22 Latente Steuern

Die latenten Steuern sind den nachfolgenden Positionen zuzuordnen:

	31. 3. 2002		31. 3. 2003	
	aktivisch	passivisch	aktivisch	passivisch
Steuerliche Verlustvorträge	134.854	–	154.405	–
Anlagevermögen	28.138	77.840	20.455	78.138
Umlaufvermögen*)	147.038	94.237	151.501	113.345
Sonderposten mit Rücklageanteil	–	6.535	–	5.458
Rückstellungen*)	159.640	–	176.229	–
Verbindlichkeiten	46.577	8.295	40.173	10.393
	<u>516.247</u>	<u>186.907</u>	<u>542.763</u>	<u>207.334</u>

Auf Grund der Umgliederung der Risikovorsorge für die Forderungen aus Absatzfinanzierung sowie für die Asset-Backed-Transaktion haben wir die Vorjahreswerte der mit *) gekennzeichneten Positionen entsprechend angepasst.

Der Anstieg der aktiven latenten Steuern auf Verlustvorträge betrifft unsere ausländischen Tochtergesellschaften, insbesondere in den USA.

Die sich aus zukünftigen Ausschüttungen ergebenden Körperschaftsteuerminderungen belaufen sich wie im Vorjahr auf rund 100 Mio €.

23 Rechnungs- abgrenzungsposten

Die aktiven Rechnungsabgrenzungsposten betreffen im Wesentlichen abgegrenzte Finanzierungskosten, Versicherungsprämien, Mieten und Pachten sowie Vereins- und Verbandsbeiträge. Die kurzfristigen Rechnungsabgrenzungsposten zum 31. März 2003 belaufen sich auf 27.151 Tsd € (Vorjahr: 59.448 Tsd €).

24 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.

Eigene Anteile

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

Bedingtes Kapital/Genehmigtes Kapital

Mit Beschluss der Hauptversammlung vom 21. Oktober 1998 wurde der Vorstand ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrats das Grundkapital bis zum 22. Oktober 2003 zu erhöhen. Dies geschieht durch Ausgabe neuer Aktien an Arbeitnehmer der Heidelberger Druckmaschinen Aktiengesellschaft oder an Mitarbeiter von Unternehmen, die im Mehrheitsbesitz der Gesellschaft stehen, gegen Bareinlagen einmal oder mehrmals, insgesamt jedoch um höchstens 1.789.521,58 € (3.500.000,00 DM) durch Ausgabe von bis zu 700.000 Stückaktien (Genehmigtes Kapital). Das Bezugsrecht der Aktionäre ist ausgeschlossen.

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).

Mehrheitsaktionär

Die RWE Aktiengesellschaft, Essen, ist zum Bilanzstichtag mittelbar mit einem Stimmrechtsanteil von 50,016 Prozent an der Heidelberger Druckmaschinen Aktiengesellschaft beteiligt.

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 Verluste bei den originären Finanzinstrumenten in Höhe von 50.193 Tsd € (Vorjahr: 11.255 Tsd €) sowie unrealisierter Verluste bei den derivativen Finanzinstrumenten (Cashflow-Hedge) in Höhe von 341 Tsd € (Vorjahr: Gewinn 11.861 Tsd €) zurückzuführen.

Anteile anderer Gesellschafter

Die Anteile anderer Gesellschafter umfassen die Anteile fremder Dritter am Eigenkapital. Die Darstellung der Anteile anderer Gesellschafter ist in der Entwicklung des Eigenkapitals detailliert dargestellt. Der Anstieg der Anteile anderer Gesellschafter resultiert aus der erstmaligen Konsolidierung der Gallus-Gesellschaften.

Dividende der Heidelberger Druckmaschinen Aktiengesellschaft

Die Hauptversammlung hat am 11. September 2002 beschlossen, den Bilanzgewinn des Geschäftsjahrs 2001/2002 wie folgt zu verwenden: Ausschüttung einer Dividende von 1,40 € (Vorjahr: 1,80 €) je Stückaktie (insgesamt: 120.271.872,00 €; Vorjahr: 154.635.264,00 €) und Vortrag des Restbetrags von 716.271,00 € (Vorjahr: 681.532,57 €) auf neue Rechnung. Nach dem 31. März 2002 erwarb die Heidelberger Druckmaschinen Aktiengesellschaft für das Mitarbeiter-Beteiligungsprogramm eigene Aktien. Zum Zeitpunkt der Dividendenzahlung waren Restbestände eigener Aktien noch im Bestand. Das hatte zur Folge, dass die Gewinnausschüttung sich um die auf diese Anteile entfallende Dividende von 7 Tsd € ermäßigte und der Gewinnvortrag sich um diesen Betrag erhöhte.

Gemäß Gewinnverwendungsvorschlag für das Geschäftsjahr 2002/2003 ist der Bilanzgewinn in Höhe von 30.335.199,40 € wie folgt zu verwenden: Einstellung in andere Gewinnrücklagen von 30.000.000,00 € und Vortrag von 335.199,40 € auf neue Rechnung.

25 Rückstellungen

	Stand 1.4.2002	Änderung Konsolidie- rungskreis, Währungs- anpassun- gen, Um- buchungen	Verbrauch	Auflösung	Zuführung	Stand 31.3.2003
Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen	536.814	1.169	23.044	1.575	46.107	559.471
Steuerrückstellungen	248.689	- 1.049	20.083	36.741	8.655	199.471
Sonstige Rückstellungen						
Verpflichtungen aus dem Vertriebsbereich	245.615	- 10.320	98.798	50.615	111.688	197.570
Verpflichtungen aus dem Personalbereich	263.535	- 10.672	168.249	5.768	267.835	346.681
Verpflichtungen aus dem Bereich						
Forschung und Entwicklung	14.379	- 912	4.257	1.985	7.916	15.141
Übrige	143.723	- 21.898	98.441	9.231	122.231	136.384
	<u>667.252</u>	<u>- 43.802</u>	<u>369.745</u>	<u>67.599</u>	<u>509.670</u>	<u>695.776</u>
	<u>1.452.755</u>	<u>- 43.682</u>	<u>412.872</u>	<u>105.915</u>	<u>564.432</u>	<u>1.454.718</u>

	Anhang	31.3.2002			31.3.2003		
		Fälligkeit			Fälligkeit		
		bis 1 Jahr	von 1 bis 5 Jahre	über 5 Jahre	bis 1 Jahr	von 1 bis 5 Jahre	über 5 Jahre
Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen	26	32.610	70.340	433.864	33.002	75.953	450.516
Steuerrückstellungen	27	32.944	215.745	-	25.199	174.272	-
Sonstige Rückstellungen							
Verpflichtungen aus dem Vertriebsbereich	28	219.692	14.306	11.617	171.311	15.379	10.880
Verpflichtungen aus dem Personalbereich	28	200.628	30.345	32.562	276.777	50.099	19.805
Verpflichtungen aus dem Bereich							
Forschung und Entwicklung	28	14.379	-	-	15.141	-	-
Übrige	28	119.081	21.923	2.719	128.257	7.160	967
		<u>553.780</u>	<u>66.574</u>	<u>46.898</u>	<u>591.486</u>	<u>72.638</u>	<u>31.652</u>

Aus Gründen der Klarheit haben wir den Bestand gebildeter Risikovorsorge für Forderungen aus Absatzfinanzierung und für die Asset-Backed-Transaktion umgegliedert. Die bislang passivisch ausgewiesene Risikovorsorge wird nunmehr unmittelbar mit den Forderungen aus Absatzfinanzierung und den sonstigen Vermögenswerten verrechnet. Zwecks Vergleichbarkeit haben wir die entsprechenden Vorjahreswerte der Rückstellungen für Verpflichtungen aus dem Vertriebsbereich um 93.975 Tsd € und der übrigen Rückstellungen um 19.400 Tsd € vermindert.

26 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.

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

	31. 3. 2002	31. 3. 2003
Barwert der fondsfinanzierten Versorgungsansprüche	145.733	163.325
Abzüglich beizulegender Zeitwert des Vermögens der Fonds	- 142.653	- 123.347
Unterdeckung durch die Fonds	3.080	39.978
Barwert der nicht fondsfinanzierten Versorgungsansprüche	576.976	553.996
Gesamtbarwert der Versorgungsansprüche	580.056	593.974
Anpassungsbetrag auf Grund (nicht verrechneter) versicherungsmathematischer Gewinne / Verluste	- 59.363	- 39.469
Zwischensumme	520.693	554.505
Darin enthaltene aktivisch ausgewiesene Vermögenswerte ausländischer Pensionsfonds	16.121	4.966
Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen	536.814	559.471

Die Reduzierung des »Anpassungsbetrags auf Grund (nicht verrechneter) versicherungsmathematischer Gewinne/Verluste« ist im Wesentlichen auf die Anpassung der Trendannahmen zurückzuführen.

Das in Fonds ausgegliederte Vermögen entwickelte sich wie folgt:

	31.3.2002	31.3.2003
Beizulegender Zeitwert des Vermögens der Fonds zu Beginn des Geschäftsjahrs	142.487	142.653
Erwarteter Vermögensertrag der Fonds	11.310	10.563
Beiträge an die Fonds	2.038	2.927
Rentenzahlung der Fonds	- 4.280	- 22.450
Versicherungsmathematische Gewinne/Verluste	- 10.237	- 25.833
Änderung Konsolidierungskreis, Währungsanpassungen, übrige Veränderungen	1.335	15.487
Beizulegender Zeitwert des Vermögens der Fonds am Ende des Geschäftsjahrs	142.653	123.347

Der Aufwand für Altersversorgung gliedert sich wie folgt:

	2001/2002	2002/2003
Aufwand für die im Geschäftsjahr hinzuerworbenen Versorgungsansprüche ¹⁾	22.234	17.422
Zinsaufwand der bereits erworbenen Ansprüche	30.197	27.110
Netto-Zuführungen zu den Pensionsrückstellungen	52.431	44.532
Aufwendungen an andere Versorgungseinrichtungen ¹⁾	8.096	9.896
	60.527	54.428

¹⁾ Der unter dem Personalaufwand ausgewiesene Aufwand für Altersversorgung beträgt 27.318 Tsd € (Vorjahr: 30.330 Tsd €)

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

27 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.

28 Sonstige Rückstellungen

Die Rückstellungen aus dem **Vertriebsbereich** betreffen hauptsächlich Gewährleistungs- und Bürgschaftsverpflichtungen (181.313 Tsd €; auf Grund Umgliederung angepasster Vorjahreswert: 226.769 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 für Restrukturierungsmaßnahmen** in Höhe von 156.174 Tsd € sind in den Rückstellungen aus dem Personalbereich sowie den übrigen Rückstellungen enthalten.

Die Rückstellungen aus dem **Personalbereich** enthalten neben den Rückstellungen für Restrukturierungsmaßnahmen im Wesentlichen Gratifikationen (43.440 Tsd €; Vorjahr: 63.619 Tsd €), Urlaubs-, Überstunden- und Gleitzeitguthaben (51.127 Tsd €; Vorjahr: 50.053 Tsd €), Jubiläumsaufwendungen (16.408 Tsd €; Vorjahr: 20.861 Tsd €) und Rückstellungen für das Aktien-Optionsprogramm (8.354 Tsd €; Vorjahr: 7.698 Tsd €).

Bei den Verpflichtungen aus dem Bereich **Forschung und Entwicklung** handelt es sich um Patent- und Prozessrisiken (15.141 Tsd €; Vorjahr: 14.379 Tsd €).

In den **übrigen Rückstellungen** sind Rückstellungen für drohende Verluste aus schwebenden Geschäften in Höhe von 19.292 Tsd € (Vorjahr: 27.112 Tsd €) sowie Rückstellungen für ausstehende Lieferantenrechnungen in Höhe von 37.132 Tsd € (Vorjahr: 33.591 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.

29 Verbindlichkeiten

	31.3.2002	davon Restlaufzeit			31.3.2003	davon Restlaufzeit		
		bis 1 Jahr	von 1 bis 5 Jahre	über 5 Jahre		bis 1 Jahr	von 1 bis 5 Jahre	über 5 Jahre
Gegenüber Kreditinstituten	921.531	891.995	29.536	–	796.477	786.494	9.919	64
Erhaltene Anzahlungen auf Bestellungen	110.405	110.067	338	–	97.408	97.408	–	–
Aus Lieferungen und Leistungen	285.775	278.462	7.313	–	274.952	270.633	4.311	8
Aus der Annahme gezogener Wechsel und der Ausstellung eigener Wechsel	14.646	14.646	–	–	5.546	5.546	–	–
Gegenüber verbundenen Unternehmen	6.501	6.501	–	–	8.382	6.699	1.683	–
Gegenüber assoziierten Unternehmen/Jointventures	2.893	2.893	–	–	945	945	–	–
Sonstige Verbindlichkeiten	245.926	242.608	2.794	524	290.352	224.527	38.221	27.604
– davon aus derivativen Finanzinstrumenten	(25.385)	(25.385)	(–)	(–)	(49.864)	(7.100)	(15.160)	(27.604)
– davon aus Steuern	(44.620)	(44.620)	(–)	(–)	(54.999)	(54.999)	(–)	(–)
– davon im Rahmen der sozialen Sicherheit	(33.674)	(33.674)	(–)	(–)	(33.264)	(33.264)	(–)	(–)
	<u>1.587.677</u>	<u>1.547.172</u>	<u>39.981</u>	<u>524</u>	<u>1.474.062</u>	<u>1.392.252</u>	<u>54.134</u>	<u>27.676</u>

Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten

Die Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten werden in der nachfolgenden Tabelle erläutert:

Art	Vertrags- währung	Buchwert 31.3.2002	Restlaufzeit in Jahren	Effektiver Zinssatz in Prozent	Buchwert 31.3.2003	Restlaufzeit in Jahren	Effektiver Zinssatz in Prozent
Darlehen	EUR	807.578	bis 1	bis 6,2	672.584	bis 7	bis 6,0
Darlehen	USD	53.929	bis 1	bis 3,5	96.374	bis 1	bis 2,0
Kontokorrent	USD	6.639	–	–	5.846	–	–
	Diverse	53.385	bis 5	bis 18,5	21.673	bis 4	bis 5,7
		<u>921.531</u>			<u>796.477</u>		

Die in unserer Gruppe noch nicht ausgeschöpften **Kreditlinien** belaufen sich zum Bilanzstichtag auf 1.019.607 Tsd € (Vorjahr: 869.863 Tsd €).

Ein Bankenkonsortium unter Führung der Commerzbank AG und der Deutsche Bank AG hat Heidelberg 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 786.494 Tsd € (Vorjahr: 891.995 Tsd €) beinhalten Kredite im Gesamtvolumen in Höhe von 428.575 Tsd € (Vorjahr: 457.205 Tsd €), die aus dieser langfristig zugesagten Kreditlinie resultieren.

Derivative Finanzinstrumente

Die Verringerung der negativen Marktwerte der Derivate im laufenden Geschäftsjahr wurde – nach Berücksichtigung aktiver latenter Steuern – in Höhe von 2.643 Tsd € (Vorjahr: 10.148 Tsd €) erfolgswirksam in der Gewinn- und Verlustrechnung (Fair-Value-Hedge) erfasst. Der Anstieg der negativen Marktwerte in Höhe von 13.621 Tsd € (Vorjahr: Verringerung 12.790 Tsd €) wurde erfolgsneutral im Eigenkapital (Cashflow-Hedge) ausgewiesen.

Sonstige Angaben

Die Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasingverträgen, bei denen wir als Leasingnehmer auftreten, betragen 7.334 Tsd € (Vorjahr: 8.962 Tsd €).

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.

30 Rechnungs- abgrenzungsposten

	31. 3. 2002	31. 3. 2003
Investitionszuwendungen:		
Steuerpflichtige Zuschüsse	4.254	4.436
Steuerfreie Zulagen	4.299	4.264
Sonstige	29.096	36.418
	<u>37.649</u>	<u>45.118</u>

Der im nachfolgenden Geschäftsjahr fällige Anteil der Rechnungsabgrenzungsposten beträgt zum Bilanzstichtag 26.513 Tsd € (Vorjahr: 28.613 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 (4.223 Tsd €; Vorjahr: 4.013 Tsd €).

Die **steuerfreien Zulagen** umfassen hauptsächlich noch aufzulösende Investitionszulagen nach § 4 InvZulG 1986 für das Heidelberger Forschungs- und Entwicklungszentrum (2.787 Tsd €; Vorjahr: 3.019 Tsd €). Außerdem sind in dieser Position Zulagen nach dem InvZulG 1991/1996/1999 enthalten (1.463 Tsd €; Vorjahr: 1.259 Tsd €), die im Wesentlichen den Standort Brandenburg betreffen.

In den **sonstigen Rechnungsabgrenzungen** sind die im Rahmen der Sale-and-lease-back-Verträge vereinnahmten Einmalzahlungen für Erbbaurechte erfasst. Diese werden über die Vertragslaufzeit ertragswirksam aufgelöst.

31 Derivative Finanzinstrumente

Aufgabe des Corporate Treasury

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 unserer gesamten Gruppe.

Die Grundlage eines adäquaten Risikomanagements ist eine fundierte Datenbasis. Das Corporate Treasury der Heidelberger Druckmaschinen Aktiengesellschaft verfügt über ein gruppenweites Finanzberichtswesen (Treasury Information System), mit Hilfe dessen Zins-, Währungs- und Liquiditätsrisiken der Gruppe 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. 2002	31. 3. 2003	31. 3. 2002	31. 3. 2003
Kurssicherung antizipierter Zahlungsströme und schwebender Geschäfte (Cashflow-Hedge)				
Devisentermingeschäfte	598.677	446.506	3.081	10.231
Devisenoptionsgeschäfte	352.800	643.338	4.165	27.630
	<u>951.477</u>	<u>1.089.844</u>	<u>7.246</u>	<u>37.861</u>
Zinssicherung (Cashflow-Hedge)				
Zinsswaps	831.905	744.589	-20.535	-42.636
Kurssicherung von Bilanzpositionen (Fair-Value-Hedge)				
Devisentermingeschäfte	311.780	189.145	-4.850	-515

Das Nominalvolumen ergibt sich aus der Summe aller den Geschäften zu Grunde liegenden Kauf- und Verkaufsbeträge. Die Marktwerte entsprechen den Gewinnen und Verlusten bei einer fiktiven Glattstellung der Derivate am Bilanzstichtag. Die Ermittlung der Marktwerte erfolgt mit Hilfe standardisierter Bewertungsverfahren (Discounted Cashflow und Option Pricing Models).

Bei den bestehenden derivativen Finanzinstrumenten ergibt sich ein theoretisches **Ausfallrisiko (Bonitätsrisiko)** in Höhe von 5.364 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 57 Prozent auf US-Dollar und 17 Prozent auf japanische Yen.

Aus den Sicherungsgeschäften ergaben sich zum Bilanzstichtag insgesamt Bewertungsgewinne in Höhe von 37.861 Tsd € (Vorjahr: 7.246 Tsd €), die erfolgsneutral erfasst wurden und in den nächsten 24 Monaten in die Gewinn- und Verlustrechnung eingehen werden.

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 292.083 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 40.036 Tsd € (Vorjahr: 17.530 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.

Fair-Value-Hedge

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

32 Haftungsverhältnisse und sonstige finanzielle Verpflichtungen

	31. 3. 2002	31. 3. 2003
Obligo aus der Übertragung von Wechseln	405	179
Bürgschaften und Garantien	373.704	296.535
	<u>374.109</u>	<u>296.714</u>

Die **Haftungsverhältnisse** beinhalten vor allem Bürgschaften für die Verbindlichkeiten Dritter im Rahmen langfristiger Absatzfinanzierungen, denen wiederum überwiegend Rückgriffsrechte auf die gelieferten Vermögenswerte gegenüberstehen. Diese Bürgschaften wurden vor der Etablierung unserer Finanzierungsgesellschaften insbesondere von US-amerikanischen und japanischen Tochtergesellschaften als Instrument der Verkaufsförderung eingesetzt. Das Haftungsvolumen aus diesen Absatzfinanzierungen ist weiter deutlich zurückgegangen.

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

	31. 3. 2002	davon Fälligkeit			31. 3. 2003	davon Fälligkeit		
		bis 1 Jahr	von 1 bis 5 Jahre	über 5 Jahre		bis 1 Jahr	von 1 bis 5 Jahre	über 5 Jahre
Operating-Leasingverhältnisse								
Minimumleasingzahlungen	256.215	50.014	92.890	113.311	409.243	55.874	94.260	259.109
Sonstige								
Bestellungen für Investitionen	24.994	24.994	–	–	26.930	26.930	–	–
Zukünftige Mietverpflichtungen	137.520	24.881	62.149	50.490	77.360	17.824	50.119	9.417
Weitere Verpflichtungen	1.085	1.066	19	–	14.776	14.746	30	–
	<u>163.599</u>	<u>50.941</u>	<u>62.168</u>	<u>50.490</u>	<u>119.066</u>	<u>59.500</u>	<u>50.149</u>	<u>9.417</u>
	<u>419.814</u>	<u>100.955</u>	<u>155.058</u>	<u>163.801</u>	<u>528.309</u>	<u>115.374</u>	<u>144.409</u>	<u>268.526</u>

Die Angaben stellen jeweils Nominalwerte und keine Barwerte dar. Die Verpflichtungen aus Operating-Leasingverhältnissen beziehen sich im Wesentlichen auf Immobilien und Kraftfahrzeuge.

Sonstige Angaben

33 Ergebnis je Aktie nach IAS 33

	2001/2002	2002/2003
Jahresüberschuss/-fehlbetrag Anteil Heidelberg in Tsd €	199.474	- 143.771
Aktienzahl in Tsd (gewichteter Durchschnitt)	85.908	85.898
Ergebnis in € je Aktie	2,32	- 1,67

Das unverwässerte Ergebnis je Aktie errechnet sich aus der Division des auf Heidelberg entfallenden Jahresüberschusses und der gewichteten durchschnittlichen Anzahl der während des Geschäftsjahrs ausstehenden Aktien. Eine Verwässerung des Ergebnisses je Aktie kann aus so genannten potenziellen Aktien resultieren. Die Optionen des Aktien-Optionsprogramms der Heidelberg-Gruppe wirken nicht gewinnverwässernd (IAS 33.38). Das unverwässerte Ergebnis je Aktie entspricht somit dem verwässerten Ergebnis je Aktie. Ohne Berücksichtigung der Restrukturierungskosten errechnet sich ein Ergebnis je Aktie in Höhe von - 0,16 €.

34 Angaben zur Kapitalflussrechnung

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

Die im Geschäftsjahr 2002/2003 gezahlten Ertragsteuern betragen 87.308 Tsd € (Vorjahr: 211.428 Tsd €). Die Zinsausgaben und die Zinsereinnahmen des Geschäftsjahrs 2002/2003 sowie des Vorjahrs entsprechen mit Ausnahme der Zinsanteile im Rahmen der Zuführung zu den Rückstellungen im Wesentlichen den Zinsaufwendungen und Zinserträgen.

Ausführliche Erläuterungen zur Kapitalflussrechnung sind im Lagebericht dargestellt.

Der Finanzmittelbestand setzt sich wie folgt zusammen:

	31. 3. 2002	31. 3. 2003
Wertpapiere des Umlaufvermögens (ohne Wertpapiere der Spezialfonds)	18	175
Flüssige Mittel	89.814	82.596
Finanzmittelbestand	89.832	82.771

35 Corporate Governance

Der Vorstand und der Aufsichtsrat der Heidelberger Druckmaschinen Aktiengesellschaft haben für das Kalenderjahr 2002 die gemäß § 161 AktG vorgeschriebene Erklärung abgegeben und den Aktionären dauerhaft zugänglich gemacht.

36 Angaben zu den Organen der Gesellschaft

Zusammensetzung

Die Mitglieder des Aufsichtsrats und des Vorstands sind in der gesonderten Übersicht auf den Seiten 138 – 139 (Aufsichtsrat) und 140 (Vorstand) aufgeführt.

Vorstand

Die Gesamtbezüge des Vorstands für das Geschäftsjahr 2002/2003 betragen 2.959 Tsd € (Vorjahr: 2.846 Tsd €) und setzen sich aus Fixum in Höhe von 1.843 Tsd €, Tantiemen in Höhe von 990 Tsd € sowie Aktienoptionen in Höhe von 126 Tsd € zusammen.

Ehemalige Mitglieder

Ehemalige Mitglieder des Vorstands und ihre Hinterbliebenen erhielten 2.024 Tsd € (Vorjahr: 2.081 Tsd €). Davon betreffen 772 Tsd € (Vorjahr: 803 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 25.181 Tsd € (Vorjahr: 26.283 Tsd €) zurückgestellt. Davon betreffen 10.082 Tsd € (Vorjahr: 10.556 Tsd €) die Pensionsverpflichtungen der ehemaligen Linotype-Hell Aktiengesellschaft, die wir im Zuge der Gesamtrechtsnachfolge im Geschäftsjahr 1997/98 übernommen haben.

Aufsichtsrat

Die Vergütungen des Aufsichtsrats im Geschäftsjahr 2002/2003 betragen 36 Tsd € (Vorjahr: 614 Tsd €).

Haftungsverhältnisse

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

37 Transaktionen mit nahe stehenden Unternehmen und Personen

Die RWE Aktiengesellschaft, Essen, ist an unserer Gesellschaft mehrheitlich beteiligt.

Mit der RWE Aktiengesellschaft, Essen, haben im laufenden Geschäftsjahr keine Transaktionen stattgefunden.

Die wesentlichen Beziehungen zu unseren Schwestergesellschaften stellen sich wie folgt dar:

Liefernde Gesellschaft	Art der Geschäfte	2001/2002	2002/2003
RWE Mechatronics GmbH, Mechernich	Lieferungen, Vorräte	54.130	44.888
RWE Solutions AG, Frankfurt	Leistungen	5.382	10.756
GKM Gesellschaft für Kommunikation und Medienarbeit mbH, Essen	Leistungen	188	26
RWE Plus Aktiengesellschaft, Essen	Leistungen	5.911	1
Rheinelektra Technik GmbH, Mannheim ¹⁾	Leistungen	385	–
	Investitionen	403	–

¹⁾ Bis zum 1. Juli 2001 Schwestergesellschaft

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

Mit nahe stehenden Personen wurden keine wesentlichen Geschäfte abgeschlossen.

38 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. 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 der Heidelberg-Gruppe.

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. Ausübungssperrfristen sind insbesondere angemessene 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. Darüber hinaus können zu Ausübungssperrfristen insbesondere der Zeitraum während der Durchführung von Kapitalerhöhungen und der Zeitraum vom letzten Hinterlegungstag der Aktien bis zum Ablauf einer 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 2002

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

Die Gesamtzahl der Optionen für alle Tranchen beträgt zum Bilanzstichtag 1.986.410 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.

Gleichwohl haben wir auf der Grundlage eines anerkannten Optionspreismodells, das den inneren Wert und den Zeitwert der Optionen im Zeitpunkt der Ausgabe berücksichtigt, den Wert der Optionen für die Tranche 1999, Tranche 2000, Tranche 2001 und Tranche 2002 ermittelt und dafür angemessene Rückstellungen gebildet.

39 Angaben nach dem Bilanzstichtag

Wesentliche Ereignisse nach dem Bilanzstichtag liegen nicht vor.

Heidelberg, den 2. Mai 2003

Heidelberger Druckmaschinen Aktiengesellschaft



Bernhard Schreier



Dr. Herbert Meyer



Wolfgang Pfizenmaier



Holger Reichardt



Dr. Klaus Spiegel

Bestätigungsvermerk des Gruppenabschlussprüfers

Wir haben den von der Heidelberger Druckmaschinen Aktiengesellschaft, Heidelberg, freiwillig aufgestellten Gruppenabschluss, bestehend aus Gewinn- und Verlustrechnung, Bilanz, Kapitalflussrechnung, Eigenkapitalveränderungsrechnung und Anhang, für das Geschäftsjahr vom 1. April 2002 bis 31. März 2003 geprüft. Aufstellung und Inhalt des Gruppenabschlusses nach den International Accounting Standards (IAS) liegen in der Verantwortung des Vorstands der Gesellschaft. Unsere Aufgabe ist es, auf der Grundlage der von uns durchgeführten Prüfung zu beurteilen, ob der Gruppenabschluss den IAS entspricht.

Wir haben unsere Gruppenabschlussprüfung nach den deutschen Prüfungsvorschriften und unter Beachtung der vom Institut der Wirtschaftsprüfer (IDW) festgestellten deutschen Grundsätze ordnungsmäßiger Abschlussprüfung sowie 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 Gruppenabschluss frei von wesentlichen Fehlaussagen ist. Bei der Festlegung der Prüfungshandlungen werden die Kenntnisse über die Geschäftstätigkeit und über das wirtschaftliche und rechtliche Umfeld der Gruppe sowie die Erwartungen über mögliche Fehler berücksichtigt. Im Rahmen der Prüfung werden die Nachweise für die Wertansätze und Angaben im Gruppenabschluss 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 Gruppenabschlusses. Wir sind der Auffassung, dass unsere Prüfung eine hinreichend sichere Grundlage für unsere Beurteilung bildet.

Nach unserer Überzeugung vermittelt der Gruppenabschluss in Übereinstimmung mit den IAS ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der Gruppe sowie der Zahlungsströme des Geschäftsjahres.

Unsere Prüfung, die sich nach den deutschen Prüfungsvorschriften auch auf den vom Vorstand aufgestellten Gruppenlagebericht für das Geschäftsjahr vom 1. April 2002 bis 31. März 2003 erstreckt hat, hat zu keinen Einwendungen geführt. Nach unserer Überzeugung gibt der Gruppenlagebericht zusammen mit den übrigen Angaben des Gruppenabschlusses insgesamt eine zutreffende Vorstellung von der Lage der Gruppe und stellt die Risiken der künftigen Entwicklung zutreffend dar.

Essen, den 14. Mai 2003

PwC Deutsche Revision
Aktiengesellschaft
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

P. Albrecht
Wirtschaftsprüfer

B. J. Buiting
Wirtschaftsprüfer

Liste der wesentlichen Beteiligungen (Angaben in Tausend € nach IAS)

Name und Sitz	Anteil am Kapital	Eigenkapital	Ergebnis nach Steuern	Umsatzerlöse	Mitarbeiter im Jahresdurchschnitt
Heidelberger Druckmaschinen Vertrieb Deutschland GmbH ¹⁾					
Heidelberg, Deutschland	100,00 %	37.938	- 26.234	487.816	1.214
Heidelberg Graphic Equipment Ltd. (Heidelberg UK) ²⁾					
Brentford, Großbritannien	100,00 %	112.106	- 5.430	322.690	533
Heidelberg Web Systems S.A.					
Montataire, Frankreich	99,98 %	32.366	- 20.842	222.011	1.040
Heidelberg France S.A.					
Tremblay-en-France, Frankreich	100,00 %	1.545	- 18.197	185.266	391
Heidelberg Schweiz Aktiengesellschaft					
Bern, Schweiz	100,00 %	23.375	4.181	91.408	212
Heidelberg Contiweb B.V. ²⁾					
Boxmeer, Niederlande	100,00 %	76.013	- 8.851	90.549	213
Brehmer Buchbindereimaschinen GmbH ³⁾					
Leipzig, Deutschland	100,00 %	18.021	1.797	57.549	301
Heidelberg Finishing GmbH ¹⁾					
Ludwigsburg, Deutschland	100,00 %	25.244	- 15.245	54.024	487
Heidelberg Sverige AB					
Stockholm, Schweden	100,00 %	2.972	- 2.190	38.487	78
Print Finance Vermittlung GmbH ¹⁾					
Heidelberg, Deutschland	100,00 %	36.066	3.446	36.107	-
Linotype Library GmbH ¹⁾					
Bad Homburg, Deutschland	100,00 %	219	3.579	11.882	48
Heidelberger Druckmaschinen Osteuropa Vertriebs-GmbH ^{2, 4)}					
Wien, Österreich	100,00 %	134.151	10.122	284.026	375
Heidelberger Druckmaschinen Austria Vertriebs-GmbH ⁵⁾					
Wien, Österreich	100,00 %	159.626	6.196	51.242	124
Heidelberg USA, Inc. ²⁾					
Kennesaw, USA	100,00 %	157.691	- 39.409	740.440	1.493
Heidelberg Web Systems, Inc. ²⁾					
Dover, USA	100,00 %	- 29.168	- 117.282	230.840	1.056
Heidelberg Digital L.L.C.					
Rochester, USA	100,00 %	- 31.042	- 117.894	204.663	739
Heidelberg Canada Graphic Equipment Ltd.					
Mississauga, Kanada	100,00 %	17.477	- 472	125.234	336

Name und Sitz	Anteil am Kapital	Eigenkapital	Ergebnis nach Steuern	Umsatzerlöse	Mitarbeiter im Jahresdurchschnitt
Heidelberg Print Finance Americas, Inc. ²⁾					
Dover, USA	100,00 %	159.524	11.017	–	17
Heidelberg Mexico Services S. de R.L. de C.V. ^{2, 6)}					
Mexiko City, Mexiko	100,00 %	1.906	– 4.628	48.174	167
Heidelberg do Brasil Sistemas Graficos e Servicos Ltda. ⁷⁾					
São Paulo, Brasilien	100,00 %	– 4.477	– 9.864	17.755	273
Heidelberg Japan K.K.					
Tokio, Japan	100,00 %	19.934	5.350	254.618	478
Heidelberg China Ltd.					
Hongkong, China	100,00 %	31.961	12.371	170.782	160
Heidelberg Hong Kong Ltd.					
Hongkong, China	100,00 %	14.878	4.089	103.296	127
Heidelberg Graphic Equipment Ltd. (Heidelberg Australia)					
Melbourne, Australien	100,00 %	22.551	– 6.362	69.589	211
Europe Graphic Machinery Far East Ltd.					
Hongkong, China	100,00 %	5.690	149	45.727	–
Heidelberg Asia Pte Ltd.					
Singapur, Singapur	100,00 %	6.186	1.519	45.722	142
Modern Printing Equipment Ltd.					
Hongkong, China	100,00 %	7.673	5.663	12.471	–

¹⁾ Ergebnisabführungsvertrag mit der Heidelberger Druckmaschinen Aktiengesellschaft

²⁾ Vorkonsolidierter Abschluss

³⁾ Ergebnisabführungsvertrag mit der Heidelberg Finishing GmbH

⁴⁾ Ergebnisabführungsvertrag mit der Heidelberger Druckmaschinen Austria Vertriebs-GmbH

⁵⁾ 1 Prozent wird von der Heidelberger Druckmaschinen Vertrieb Deutschland GmbH gehalten

⁶⁾ 99,67 Prozent werden von Heidelberg USA, Inc. gehalten und 0,33 Prozent von Heidelberg Americas, Inc.

⁷⁾ 99,09 Prozent werden von Contiweb B.V. gehalten und 0,91 Prozent von Print Finance Vermittlung GmbH

Der Aufsichtsrat

Dr. Dietmar Kuhnt

ehemaliger Vorsitzender
des Vorstands der
RWE Aktiengesellschaft, Essen
Vorsitzender des Aufsichtsrats

* Allianz Versicherungs-Aktiengesellschaft;
Dresdner Bank Aktiengesellschaft;
Hapag-Lloyd Aktiengesellschaft;
HOCHTIEF Aktiengesellschaft (Vorsitz);
mg technologies ag;
RWE Aktiengesellschaft;
TUI Aktiengesellschaft

Josef Pitz***

Vorsitzender des Gesamtbetriebs-
rats, Heidelberg-Wiesloch
stellvertretender Vorsitzender
des Aufsichtsrats

* RWE Aktiengesellschaft

Hans-Jürgen Bauer***

stellvertretender Betriebsrats-
vorsitzender, Kiel

Prof. Dr. Clemens Börsig

Mitglied des Vorstands der
Deutsche Bank Aktiengesellschaft,
Frankfurt am Main

** Foreign & Colonial Eurotrust plc., UK
(Member of the Board of Directors)

Ernst Eikermann***

– bis 30. September 2002 –
freigestellter Betriebsrat, Amstetten

Roland Eisenbarth***

– ab 1. Oktober 2002 –
stellvertretender Betriebsrats-
vorsitzender, Amstetten

Dr. Michael Endres

ehemaliges Mitglied des
Vorstands der Deutsche Bank
Aktiengesellschaft,
Frankfurt am Main

* ARCOR Verwaltungs-Aktiengesellschaft;
Bankgesellschaft Berlin Aktiengesellschaft;
Deutz Aktiengesellschaft (Vorsitz);
Lucent Technologies Network Systems
GmbH (Vorsitz);

** Gemeinnützige Hertie-Stiftung
(Vorsitzender des Vorstands);
Landesbank Berlin – Girozentrale –;
Schott Glas
(Mitglied des Unternehmensrats)

Dietrich-Kurt Frowein

ehemaliges Mitglied des Vorstands
der Commerzbank Aktiengesell-
schaft, Frankfurt am Main

* Schunk GmbH

Martin Gauß***

Vorsitzender des Sprecheraus-
schusses der leitenden Angestellten,
Heidelberg

Uwe Heddendorp

Geschäftsführer der
Loyalty Partner GmbH, München

* telegate Aktiengesellschaft

Dr. Jürgen Heraeus

Diplom-Kaufmann, Hanau

* Buderus Aktiengesellschaft;
EPCOS Aktiengesellschaft;
Heraeus Holding GmbH (Vorsitz);
Heraeus Tenevo Aktiengesellschaft
(Vorsitz);
IKB Deutsche Industriebank Aktien-
gesellschaft;
Messer Griesheim GmbH (Vorsitz);
** Argor-Heraeus S.A., Schweiz
(Vorsitzender des Verwaltungsrats)

Berthold Huber***

Gewerkschaftssekretär der
IG Metall, Stuttgart

* Audi Aktiengesellschaft;
Robert Bosch GmbH;
RWE Aktiengesellschaft;
Saarstahl Aktiengesellschaft

Pat Klinis***

Erster Bevollmächtigter der
IG Metall, Heidelberg

* Mitgliedschaft in anderen gesetzlich zu bildenden Aufsichtsräten

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

*** Aufsichtsratsmitglied der Arbeitnehmer

Dr. Gerhard Rupprecht

Mitglied des Vorstands der Allianz Aktiengesellschaft
Vorsitzender des Vorstands der Allianz Lebensversicherungs-Aktiengesellschaft, Stuttgart

* Advance Holding Aktiengesellschaft;
Allianz Dresdner Asset Management Deutschland GmbH;
ThyssenKrupp Automotive Aktiengesellschaft;
Quelle Aktiengesellschaft;

** Allianz Elementar Versicherungs-Aktiengesellschaft, Österreich;
Allianz Elementar Lebensversicherungs-Aktiengesellschaft, Österreich (Vorsitz);
Allianz Life Insurance Company of North America, USA;
Allianz First Life Insurance Co. Ltd., Korea

Dr. Klaus Sturany

Mitglied des Vorstands der RWE Aktiengesellschaft, Essen

* Commerzbank Aktiengesellschaft;
Hannover Rückversicherungs-Aktiengesellschaft;
HOCHTIEF Aktiengesellschaft;
RAG Aktiengesellschaft;
RWE Dea Aktiengesellschaft;
RWE Power Aktiengesellschaft;
RWE Solutions Aktiengesellschaft;

** Innogy Holdings plc;
RWE Trading GmbH;
Thames Water Plc

Rainer Wagner***

stellvertretender Gesamtbetriebsratsvorsitzender, Heidelberg-Wiesloch

Helmut Weber***

freigestellter Betriebsrat, Heidelberg-Wiesloch

**Ausschüsse
des Aufsichtsrats****Präsidium**

Dr. Dietmar Kuhnt
Josef Pitz
Dietrich-Kurt Frowein
Pat Klinis
Dr. Gerhard Rupprecht
Rainer Wagner

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

Dr. Dietmar Kuhnt
Josef Pitz
Dietrich-Kurt Frowein
Martin Gauss

**Ausschuss zur Regelung
von Personalangelegenheiten
des Vorstands**

Dr. Dietmar Kuhnt
Josef Pitz
Dr. Gerhard Rupprecht

Prüfungsausschuss

Dr. Klaus Sturany
Dr. Jürgen Heraeus
Berthold Huber
Rainer Wagner

Der Vorstand

Bernhard Schreier

Bruchsal

Vorsitzender

- * ABB Aktiengesellschaft;
- Gerling-Konzern Allgemeine Versicherungs-Aktiengesellschaft;
- SRH Learnlife Aktiengesellschaft;
- ** Heidelberg Americas Inc., USA
(Chairman of the Board of Directors);
- Heidelberg Digital L.L.C., USA
(Chairman of the Board of Directors);
- Heidelberg Web Systems Inc., USA
(Chairman of the Board of Directors);
- 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 Digital L.L.C., USA; Heidelberg USA, Inc., USA; Heidelberg Web Systems, Inc., USA; Heidelberger Druckmaschinen Austria Vertriebs-GmbH, Österreich (Beirat); Heidelberger Druckmaschinen Osteuropa Vertriebs-GmbH, Österreich (Beirat); NexPress Solutions L.L.C., USA; Verlag Europa Lehrmittel GmbH (Beirat)

Holger Reichardt

Heidelberg

- * Heidelberger Druckmaschinen Vertrieb Deutschland GmbH (Vorsitz);
- ** Heidelberg Americas, Inc., USA; Heidelberg Graphic Equipment Ltd., UK (Chairman of the Board of Directors); Heidelberg Japan K.K., Japan; Heidelberg USA, Inc., USA (Chairman of the Board of Directors); Heidelberger Druckmaschinen Austria Vertriebs-GmbH, Österreich (Beirat); Heidelberger Druckmaschinen Osteuropa Vertriebs-GmbH, Österreich (Beirat) NexPress Solutions L.L.C., USA

Wolfgang Pfizenmaier

Neckargemünd

Heidelberg Digital L.L.C., USA
Chief Executive Officer (CEO)

- ** Heidelberg Digital L.L.C., USA; NexPress Solutions L.L.C., USA (Chairman of the Board of Directors); Spectra Inc., USA

Dr. Klaus Spiegel

Walldorf

* Mitgliedschaft in gesetzlich zu bildenden Aufsichtsräten

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

Glossar

Akzidenzdruck

Drucksachen höherer Qualität, egal ob ein- oder mehrfarbig, ein- oder mehrseitig (keine Spezialdrucksachen wie Verpackungs- und Zeitungsdruck).

Anlagendeckung

Die Kennzahl wird berechnet, indem das Eigenkapital dividiert wird durch den Wert des Sachanlagevermögens ohne Grundstücke und Gebäude.

CIP 3/CIP 4

Datenformate, die herstellerneutral angewendet werden können, wie das Print-Production-Format. Im CIP 3-Konsortium kooperierten Firmen aus dem Printbereich mit dem Ziel, Druckprodukte computerintegriert fertigen zu können und einigten sich auf eine firmenübergreifende Schnittstelle. Die CIP 4-Organisation baut auf CIP 3 auf und fördert unabhängig und weltweit die Integration computergestützter Prozesse in der Grafischen Industrie.

Computer-to-Film, CtF

Verfahren, bei dem ein Ganzseitenfilm in einem so genannten Filmbelichter aus einem digitalen Datenbestand belichtet wird. Dabei kann es sich sowohl um einzelne Grafiken, Bilder oder Texte als auch um ganze Magazinseiten handeln.

Computer-to-Plate, CtP

Verfahren, bei dem direkt aus digitalen Daten Druckplatten erstellt werden.

Digitaldruck

Sammelbegriff für alle Druckverfahren, bei denen Druckseiten aus einem digitalen Datenbestand gedruckt werden. Digitaldruckverfahren sind insbesondere Inkjet und Elektrofotografie (Laserdrucker), bei denen Seiten unterschiedlichen Inhalts nacheinander gedruckt werden können. Auch konventionelle Druckverfahren wie Offset werden zum Digitaldruck gezählt, wenn sie in einen digitalen Workflow eingebunden sind, z.B. mit Computer-to-Plate.

drupa

Weltweit größte und wichtigste Fachmesse der Grafischen Industrie, die alle 4 bis 5 Jahre stattfindet.

Dynamischer Nettoverschuldungsgrad

Die Kennzahl ist der Quotient aus Nettofinanzverschuldung und Cashflow.

Finishing siehe Postpress

Flexodruck

Der Flexodruck wird besonders beim Druck von Verpackungen und mehrfarbigen Etiketten eingesetzt. Bei diesem Hochdruckverfahren wird sehr dünnflüssige Farbe eingesetzt und die Druckelemente sind weich, elastisch und erhaben. Im Gegensatz dazu wird beim ›alten‹ Buchdruck mit pastöser Farbe und harten Druckelementen gedruckt.

Job Definition Format (JDF)

Neues Datenformat für den Austausch von Informationen für die Grafische Industrie. Es erlaubt eine durchgängige, herstellerunabhängige Integration aller auftragsbezogenen und computergestützten Abläufe. JDF ist Internet-kompatibel.

Jointventure

Die meist zeitlich und sachlich begrenzte wirtschaftliche Zusammenarbeit von Unternehmen. Das Jointventure wird von den Partnerunternehmen gemeinsam durchgeführt.

Konsignationslagerkonzept

Warenbestände von Drittlieferanten, die im Konsignationslager für Heidelberg bereitgestellt werden, bleiben im Eigentum des Lieferanten bis sie von Heidelberg benötigt werden und in Heidelberg-Bestände übergehen. Erst zu diesem Zeitpunkt stellen die Lieferanten die Rechnungen für die Waren.

Liquiditätsgrad

Der Quotient aus kurz- und mittelfristigen Vermögenswerten und den kurz- und mittelfristigen Fremdmitteln einschließlich der vorgesehenen Dividendenzahlung.

Nettofinanzverschuldung

Die Summe der Bankverbindlichkeiten, der Finanzverbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen und der

Glossar

Pensionsrückstellungen abzüglich der Forderungen aus Absatzfinanzierung, der Wertpapiere des Umlaufvermögens und der Flüssigen Mittel.

NexPress

Neu entwickelte Druckmaschine/digitales Drucksystem für kleine Auflagen (Jointventure Heidelberg-Kodak).

Offsetdruck/Flachdruck

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.

Postpress oder Weiterverarbeitung

Alle Arbeitsschritte nach dem Drucken bis zum fertigen Produkt, z.B. Schneiden, Falzen, Heften, Binden und Verpacken.

Prepress oder Druckvorstufe

Arbeitsschritte von der Bereitstellung von Texten, Grafiken und Bildern sowie der Gestaltungsidee bis zur Herstellung der Druckform.

Prepress Interface

Die digitale Schnittstelle zwischen Prepress, Press und Postpress: Digitale Daten der Druckvorstufe werden umgerechnet und für die exakte Voreinstellung der Druckmaschinen und für die Weiterverarbeitung (z.B. Schneidesysteme) genutzt.

Prinect

Prinect ist das ganzheitliche Workflow-Management-System von Heidelberg. Es erfasst und optimiert die druckspezifischen Arbeitsprozesse von der Vorstufe über die Produktion bis hin zur Weiterverarbeitung. Zugleich integriert Prinect alle Ebenen der betrieblichen Auftragsabwicklung.

Remote Service

Die Dienstleistung Heidelbergs umfasst die Analyse, Diagnose und Inspektion von Maschinen per Datenverbindung, die Heidelberg-Spezialisten bei an Remote Service gekoppelten Maschinen durchführen können. Um schnelle Reaktionszeiten zu gewährleisten, wird auch dieser Service von der lokalen Serviceorganisation erbracht.

Sale-and-lease-back-Transaktionen

Vermögenswerte, die sich im Eigentum einer Gesellschaft befinden, werden an ein Finanzinstitut verkauft, um sie anschließend zurück zu mieten.

Sammelhefter

Produktionsanlage zum Sammeln und Ineinanderstecken gefalzter Bogen. Die so entstandenen Blocks werden anschließend geheftet und gegebenenfalls geschnitten.

Sheetfed oder Bogendruck

Drucktechnik, bei der einzelne Bogen bedruckt werden (im Gegensatz zum Bedrucken von Rollenmaterial).

Sunday-Technologie

Patentiertes Verfahren zum Bau von Druckwerken mit nahtloser Gummituchhülse. Durch die große Laufruhe, die mit dieser Druckwerkstechnologie erreicht wird, können Rollendruckmaschinen mit hoher Druckgeschwindigkeit, sehr guter Druckqualität und größerer Bahnbreite gebaut werden.

Web oder Rollendruck

Beim Rollendruck werden Papierrollen bedruckt. Rollendruckmaschinen werden insbesondere bei großen Auflagen eingesetzt.

Web-EDI

Ein System für den elektronischen Datenaustausch per Internet (das Akronym EDI steht für »Electronic Data Interchange«).

Zeitungsdruck

Zeitungen werden auf speziellen Rollendruckmaschinen mit Doppeldruckwerken beidseitig bedruckt. Tageszeitungen werden auf großen, komplexen Anlagen produziert, bei denen die einzelnen Papierbahnen vor dem Falzapparat zusammengeführt und anschließend geschnitten und gefalzt werden. Für die Produktion mehrfarbiger Zeitungen sind Anlagen mit mehr als zwanzig und bis zu hundert Druckwerken gängig.

Stichwortverzeichnis

A			G			P		
Absatzfinanzierung	25, 27, 99, 114		Gesamtwirtschaftliche Lage	15 – 19, 72		Personal	68 – 71, 77	
Aktie und Aktienkurs	12		Geschäftsverlauf	20 – 22		Prinect	18, 34, 36	
Aktioptionen	71, 121, 128, 130 – 133		Gewinn- und Verlustrechnung und Erläuterungen dazu	23 – 27, 80		Print Media Academy	34, 60	
Anhang	79 – 133					Prognose	72 – 78	
Anteilsbesitz	90		H			R		
Aufsichtsrat	138 – 139		Haftungsverhältnisse	127		Regionen	57 – 61	
Auftragsbestand	23					Research Reports	13	
Ausbildung	69		I			Risikomanagement	62	
Ausblick	72 – 78		Innovationen	37 – 39, 46 – 47, 50, 53, 55 – 56		Risikosituation	62 – 66	
			Investitionen	40 – 42		ROCE	29 – 31	
B			K			S		
Beschaffung	43, 75, 77		Kapitalflussrechnung	28, 83		Segmentberichterstattung	45 – 61	
Bestätigungsvermerk	134		Kapitalstruktur	27		Softwarelösungen	18	
Beteiligungen	98, 136 – 137		Kennzahlen	U*		Solutions/Lösungen	18, 32 – 34, 37	
Betriebsergebnis	23		Konjunktur	15, 72		Sparten	45 – 56	
Bilanz und Erläuterungen dazu	26, 81					Standorte	U*, 136 – 137	
			L			Steuern	108 – 110	
C			Lagebericht	15 – 44, 62 – 78		U		
Cashflow	27 – 28, 83		Liquiditätslage	27 – 28		Umsatzentwicklung	21 – 22	
Chronik	U*					Umsatzerwartungen	72 – 74	
Corporate Governance	10, 129		M			Umweltschutz	67	
			Mehrjahresüberblick	U*		V		
D			Messen			Vermögenslage	26 – 27	
Dividende	13, 117		CeBIT	21, 47		Vorstand	9, 140 – 141	
			IPEX	20 – 21, 48, 53, 57		W		
E			Graph Expo	21, 49		Weiterbildung	37, 69 – 70	
Ertragslage	23		Mitarbeiter	68 – 71, 77		Wertbeitrag	29 – 30	
E-Learning	70		Mitarbeiteraktien	71		Wertschöpfung	28	
						Workflow	34, 37	
F			O			Z		
Finanzderivate	102, 123		Organisation	35, 66, 78		Zweigniederlassungen	U*	
Finanzkalender	U*					Zukunft	72 – 78	
Finanzlage	23							
Forschung und Entwicklung	36 – 39, 76							

* Umschlag

Impressum

Copyright © 2003

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.

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

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



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

Design-Konzept

Hilger & Boie,
Büro für Gestaltung, Wiesbaden

Redaktion/Text

Heidelberger Druckmaschinen AG,
Investor Relations
Sabine Eigenbrod, Mannheim

Fotografie

Christof Herdt, Frankfurt
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

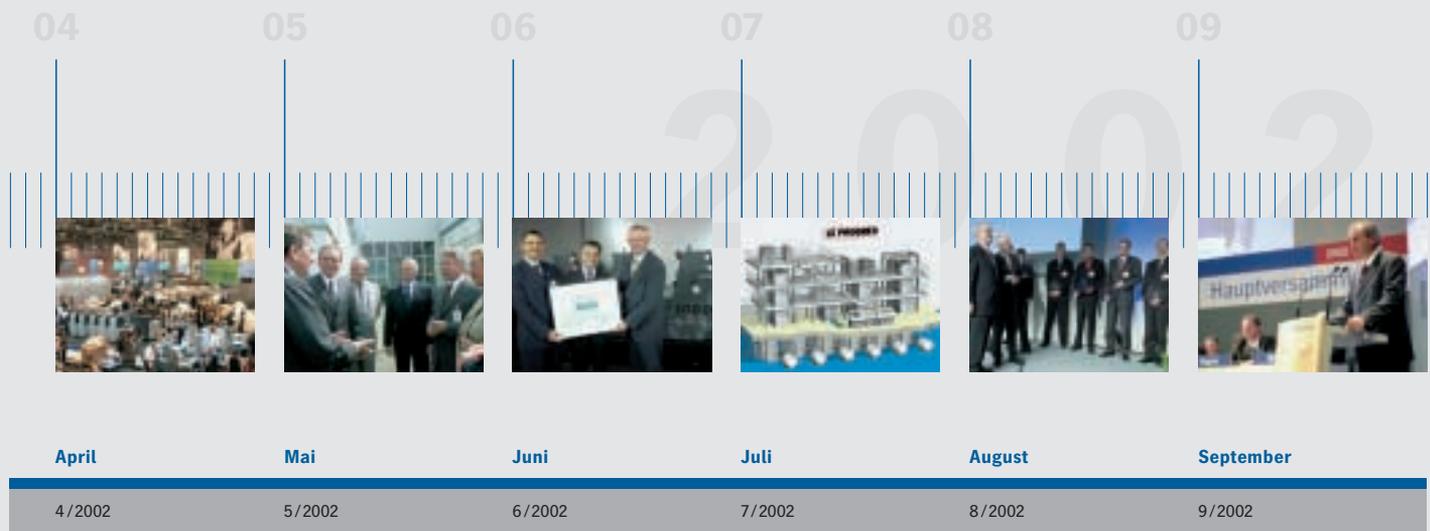
Color-Druck, Leimen
ethabind Umschlag gesetzlich geschützt

Bedruckstoff

Invercote Creato matt, von Iggesund
BVS matt, von Scheufelen

Konzept, Beratung und Produktion

H.-J. Dietz, Kelkheim



April

4 / 2002

IPEX in Birmingham

Heidelberg schreibt bei der größten Druckfachmesse des Jahres Aufträge von rund 260 Mio €, was die Stellung des Konzerns als führender Lösungsanbieter unterstreicht. Die Aufträge kommen aus allen Teilen der Welt.

Größter Einzelauftrag in Osteuropa

Heidelberg baut eine komplette Druckerei in Moskau auf, in enger Zusammenarbeit mit den Eignern der Firma ›Pushkinskaja Ploshad‹. Der Wert der gelieferten Maschinen für Vorstufe, Druck und Weiterverarbeitung beträgt insgesamt rund 26 Mio € – damit ist es der größte Einzelauftrag, den Heidelberg bisher in Osteuropa erhalten hat.

Mai

5 / 2002

Zusammenarbeit mit AT&T vereinbart

Das unternehmensweite IT-Netzwerk Heidelbergs wird konsolidiert und optimiert: AT&T verwaltet und betreibt künftig das unternehmensweite Netzwerk von Heidelberg und verbindet 150 Unternehmensstandorte auf allen Kontinenten.

Kanzler besucht Produktionsstandort

Bundeskanzler Schröder macht sich ein Bild von der innovativen Ausbildung bei Heidelberg und würdigt den gesellschaftlichen und wirtschaftlichen Beitrag, den das Unternehmen an seinem Produktionsstandort Brandenburg leistet. Vorstandsvorsitzender Schreier fordert bei dieser Gelegenheit erneut ein Bündnis für Bildung und betont die Bedeutung des Themas für die Zukunft Deutschlands.

Juni

6 / 2002

100.000stes Druckwerk der GTO 52 ausgeliefert

Das 100.000ste Druckwerk der Printmaster GTO 52 geht an eine Druckerei in São Paulo. Mit über 60.000 Kunden ist die GTO 52 damit die branchenweit meistverkaufte Bogenoffset-Maschine. Sie hat ihre Maschinenklasse entscheidend geprägt: Das A3-Format wird als GTO-Format bezeichnet. Bisher sind auf Maschinen dieses Typs etwa 1,3 Billionen Bogen bedruckt worden – das sind etwa 390.000.000 km oder 10.000 Erdumrundungen.

Juli

7 / 2002

Erfolg im Zeitungsgeschäft

Eine der führenden Verlagsgruppen in Frankreich, Hersant, gibt bekannt, dass sie drei Mainstream-Zeitungsrotationsmaschinen bestellen wird, um die Produktionsanlagen der französischen Regionalzeitung ›Le Progrès de Lyon‹ zu modernisieren. Zwei der neuen Maschinen mit zusammen 64 Druckwerken sollen in Chassieu installiert werden, eine dritte Maschine mit 26 Druckwerken in Saint-Etienne.

August

8 / 2002

Kunden von Hochwasser betroffen

Heidelberg hilft Kunden in den Hochwassergebieten von Deutschland, Tschechien und Österreich schnell und unbürokratisch: In einigen Betrieben können Maschinen noch rechtzeitig abgebaut und in Sicherheit gebracht werden. Kurz nach Ablauf des Wassers werden gebrauchte Maschinen installiert, damit die Produktion wieder aufgenommen werden kann.

Design der Speedmaster gelobt

Bundespräsident Rau verleiht mit dem Bundespreis für Design die höchste deutsche Design-Auszeichnung; sie wird vom Rat für Formgebung/ German Design Council im Auftrag des Bundesministeriums für Wirtschaft und Technologie vergeben. Die Speedmaster CD 74 erhält eine Anerkennung.

September

9 / 2002

Investor Relations-Aktivitäten ausgezeichnet

Bei der Verleihung des Investor Relations-Preises des Magazins ›Capital‹ und der Deutschen Vereinigung für Finanzanalyse und Asset Management kann sich das IR-Team Heidelbergs freuen: Es belegt den ersten Platz im M-Dax.

Aktionäre auf Hauptversammlung befragt

Die Hauptversammlung am 11. September ist gut besucht. Heidelberg fragt die rund 1.400 anwesenden Aktionäre »Sind Sie mit der Organisation der Hauptversammlung zufrieden?« und »Fühlen Sie sich ausreichend über die geschäftliche Entwicklung und die Zukunftsaussichten Ihres Unternehmens informiert?« Die erste Frage bejahen 94 Prozent, die zweite 89 Prozent.

10

11

12

01

02

03

**Oktober****November****Dezember****Januar****Februar****März**

10 / 2002

11 / 2002

12 / 2002

1 / 2003

2 / 2003

3 / 2003

IDAB WAMAC übernommen

Heidelberg übernimmt die schwedische IDAB WAMAC, Eksjö, die auf umfangreiche Lösungen rund um die Versandraumlogistik im Zeitungsdruck spezialisiert ist, und baut so seine Position in der Druckweiterverarbeitung aus.

Wieder Großauftrag im Zeitungsgeschäft

Die französische Regionalzeitung ›Le Dauphiné Libéré‹ bestellt zwei Mainstream-Zeitungsrotationsmaschinen – mit modernster Technologie möchte die Zeitung den Anforderungen der Leser und Anzeigenkunden entsprechen und mehr Flexibilität und Farbe bei geringen Produktionskosten bieten. Die Maschinen werden am französischen Heidelberg-Standort Montataire gefertigt, etwa 70 Kilometer nördlich von Paris.

Zusammenarbeit mit Gallus gefestigt

Heidelberg intensiviert die erfolgreiche Zusammenarbeit mit dem Weltmarktführer im Bereich der Etikettendruckmaschinen; vom steigenden Bedarf an Etiketten und Verpackungen wird die Gruppe so noch stärker profitieren. Weil mit Gallus die wirtschaftliche Führung vereinbart wird, wird das Schweizer Unternehmen künftig voll konsolidiert.

Neues Drucksystem Digimaster 9110m

Heidelberg stellt das neue Drucksystem der Digimaster 9110m vor, das über MICR-Toner und über Spezialschriften verfügt und so sicherheitsrelevante Dokumente drucken kann. Möglich sind beispielsweise die Druckproduktion von Schecks, Rabattcoupons, Gutscheinen und anderen Finanzdokumenten.

Heidelberg goes Hollywood

In den USA läuft der Kinofilm ›Catch me if you can – die wahre Geschichte einer genialen Täuschung‹ an, in dem ein FBI-Agent die Spur eines Scheckbetrügers verfolgt. Er zeigt Druckern eine der Fälschungen und sie kommentieren die Druckqualität mit den Worten: ›Ein perfekter Ein-Sechzehntel-Rand rundum, die Makulatur ist makellos – kein Ausbluten‹. Auf die Frage ›Wo wurde er gedruckt?‹ geben sie dem FBI-Mitarbeiter den entscheidenden Hinweis, der zur Festnahme des Betrügers führt: ›Auf einem Monster ... einer Heidelberg ... im Vierfarbdruck ... Man kann das Gewicht riechen – zwei Tonnen ohne Druckfarbe.‹

Teile der Jagenberg-Gruppe übernommen

Mit dem Kauf der Aktivitäten von Teilen der Jagenberg-Gruppe ergänzt Heidelberg sein Produktportfolio um Bogenstanz- und Faltschachtelklebemaschinen und kann Kunden so im Wachstumsmarkt Verpackungsdruck erweiterte Lösungen anbieten.

Fotoausstellung**›Auslöser‹ – Straßenkinder stellen sich vor**

In der Print Media Academy Heidelberg wird eine Fotoausstellung zum Projekt ›Patio 13 – Schule für Straßenkinder‹ eröffnet, mit Fotos von und mit Straßenkindern. Heidelberg sponsert dieses Projekt, das sich die Alphabetisierung und Resozialisierung von Straßenkindern in Kolumbien zum Ziel gesetzt hat.

Neues Headquarter in Tokio

Heidelberg bezieht in Tokio ein neues Gebäude. Die Region verfügt jetzt über ein hervorragendes Kundenzentrum und eine deutlich verbesserte Print Media Academy.

NAPL Industry Award erhalten

Heidelberg USA wird mit dem NAPL Industry Award geehrt – der gemeinnützige Branchenverband NAPL vergibt diesen jährlich an einen Hersteller oder Zulieferer der grafischen Industrie in Anerkennung für besonders bemerkenswerte Verdienste um den Fortschritt in der Branche.

›Digital Inspirations‹ auf der CeBIT

Auf der CeBIT in Hannover bekommen Interessierte ein komplettes, integriertes Lösungsangebot von relevanten Digitaldruck- und Workflow-Anwendungen zu sehen. Heidelberg zeigt, welche Vorteile der Digitaldruck in Verbindung mit Publikumsmedien wie Fernsehen und Internet bietet: Zielgerichtete Marketingaktionen, unterstützt durch den Druck variabler Daten, sichern höchste Qualität im Vergleich zu Standardwerbung. Anhand von zahlreichen Druckjobdemonstrationen werden die Variationsmöglichkeiten des variablen Datendrucks veranschaulicht – Heidelberg und Thomas Cook Reisen verbinden auf der Messe zum Beispiel interaktives Fernsehen mit dem variablen Datendruck.

04

05

06

07

08

09



Investoren und Finanzanalysten
bei einem Druckereibesuch auf Einladung
der Heidelberger Druckmaschinen Aktiengesellschaft

Jahreschronik der Heidelberger Druckmaschinen Aktiengesellschaft

Finanzkalender 2003/2004

Änderungen vorbehalten

3. Juli 2003	Bilanzpressekonferenz, Analysten- und Investorenkonferenz
24. Juli 2003	Veröffentlichung der Zahlen zum 1. Quartal
12. September 2003	Hauptversammlung
11. November 2003	Veröffentlichung der Halbjahreszahlen
27. Januar 2004	Veröffentlichung der Zahlen zum 3. Quartal
27. April 2004	Veröffentlichung des vorläufigen Jahresabschlusses für das Geschäftsjahr 2003/2004

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

HEIDELBERG