



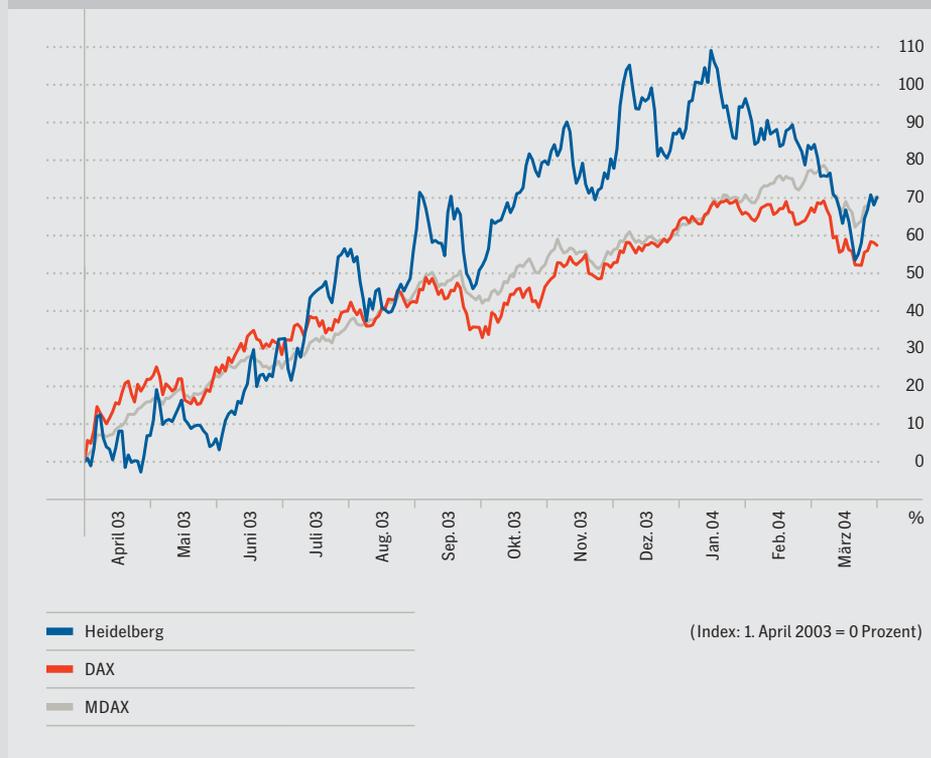
Geschäftsbericht  
2003/2004

„HEIDELBERG STELLT WEICHEN

**HEIDELBERG**

## Performance der Heidelberg-Aktie

im Vergleich zum DAX/MDAX



# FÜR NEUAUSRICHTUNG“

... das war eine der Schlagzeilen der dpa am 27. November 2003. Der Anlass: Heidelberg hatte am Vormittag bekannt gegeben, dass der Konzern den Kurs ändern und seine Geschäftsbereiche neu strukturieren würde. Nicht nur Nachrichtenagenturen und die meisten Zeitungen reagierten positiv auf die Ankündigung, sondern auch der Aktienmarkt.

Gut war auch die Resonanz auf das Angebot, das Heidelberg auf der drupa im Mai 2004 vorgestellt hat – der Messe für die Print-Media-Industrie. Vorne im Bericht finden Sie Motive aus der Anzeigenkampagne zur Veranstaltung, vor dem Finanzteil können Sie sich den Messestand Heidelbergs ansehen. In »Die drupa im Wandel« erhalten Sie zudem einen Überblick über die historische Entwicklung einer der größten Produktshows der Welt.

## Heidelberg-Konzern

Angaben in Mio €

	1999/2000	2000/2001	2001/2002	2002/2003	2003/2004
<b>Umsatzerlöse</b>	4.602	5.303	5.017	4.130	<b>3.661</b>
<b>Auslandsumsatz in Prozent</b>	84,6	86,7	86,3	87,4	<b>88,6</b>
<b>EBITDA<sup>1)</sup></b>	635	709	558	293	<b>193</b>
<b>EBITDA in Prozent vom Umsatz</b>	13,8	13,4	11,1	7,1	<b>5,3</b>
<b>Ergebnis vor Steuern</b>	487	531	335	-164	<b>-506</b>
<b>Jahresüberschuss/-fehlbetrag</b>	251	283	201	-138	<b>-695</b>
<b>Umsatzrendite in Prozent<sup>2)</sup></b>	5,5	5,3	4,0	-3,3	<b>-19,0</b>
<b>Cashflow in Prozent vom Umsatz</b>	9,7	9,9	8,3	2,4	<b>-2,5</b>
<b>Investitionen in Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte ohne Erstkonsolidierung</b>	262	237	252	243	<b>164</b>
<b>Abschreibungen<sup>1)</sup></b>	172	203	202	191	<b>174</b>
<b>ROCE in Prozent<sup>3)</sup></b>	-	22,6	14,8	4,6	<b>2,0</b>
<b>Wertbeitrag in Prozent<sup>3)</sup></b>	-	8,6	0,8	-8,4	<b>-11,0</b>
<b>Bilanzsumme</b>	5.018	5.442	5.735 <sup>4)</sup>	5.131	<b>4.232</b>
<b>Eigenkapital</b>	2.259	2.450	2.470	1.950	<b>1.230</b>
<b>Eigenkapitalquote in Prozent</b>	45,0	45,0	43,1 <sup>4)</sup>	38,0	<b>29,1</b>
<b>Eigenkapitalrendite in Prozent<sup>2)</sup></b>	11,1	11,6	8,1	-7,1	<b>-56,5</b>
<b>Anlagendeckung<sup>5)</sup></b>	7,1	6,8	6,5	6,5	<b>4,5</b>
<b>Nettofinanzverschuldung<sup>6)</sup></b>	-456	-418	97 <sup>4)</sup>	97	<b>92</b>
<b>Dynamischer Verschuldungsgrad<sup>7)</sup></b>	-1,0	-0,8	0,2 <sup>4)</sup>	1,0	<b>-1,0</b>
<b>Liquiditätsgrad<sup>5)</sup></b>	1,3	1,4	1,4	1,4	<b>1,3</b>
<b>Cashflow je Aktie in €</b>	5,20	6,10	4,85	1,16	<b>-1,08</b>
<b>Ergebnis je Aktie in €</b>	2,91	3,30	2,32	-1,67	<b>-8,16</b>
<b>Dividende in €</b>	1,70	1,80	1,40	-	<b>-</b>
<b>Dividendenrendite in Prozent<sup>8)</sup></b>	2,74	2,73	2,77	-	<b>-</b>
<b>Arbeitnehmer im Jahresdurchschnitt<sup>9)</sup></b>	22.743	24.271	24.905	23.787	<b>22.641</b>

<sup>1)</sup> Ohne Restrukturierungsaufwendungen

<sup>2)</sup> Nach Steuern

<sup>3)</sup> Vergleiche Berechnungsschema Seite 27

<sup>4)</sup> Umgliederung gemäß Erläuterung Tz.20 des Anhangs

<sup>5)</sup> Zur Erläuterung vergleiche Glossar

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

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

<sup>8)</sup> Bezogen auf den Jahresendkurs

<sup>9)</sup> Gewerbliche Arbeitnehmer und Angestellte

## Kundenzentren und Produktionsstandorte



### Heidelberg – weltweit vertreten

Der Heidelberg-Konzern ist weltweit im Markt dafür bekannt, dass er der Print-Media-Industrie abgestimmte und individuelle Lösungen bietet: von der Druckvorstufe über den Druck selbst bis hin zur Weiterverarbeitung einschließlich der benötigten Software und umfangreichen Service- und Dienstleistungen. Künftig entwickelt und fertigt der Konzern Software, elektronische Prepress-Produkte, Bogenoffsetmaschinen (in diesem Geschäftsfeld ist er Weltmarktführer) sowie Weiterverarbeitungssysteme; im Berichtsjahr gehörten zudem Rollenoffset- und digitale Druckmaschinen zum Portfolio. Der Konzern hat bei weitem das größte und dichteste Service- und Vertriebsnetz der Branche.

- Tochterunternehmen und Produktionsstandorte weltweit
- Ausgewählte Vertretungen



- 2 Im Dialog**
- 11 Vorstand**
- 12 Die Heidelberg-Aktie**



### Lagebericht

- 15** Wirtschaftliches Umfeld und Branchenentwicklung
- 19** Geschäftsverlauf
- 22** Vermögens-, Finanz- und Ertragslage
- 27** Wertorientierte Unternehmenssteuerung
- 30** Strategie und Organisation
- 32** Forschung und Entwicklung
- 36** Investitionen
- 38** Beschaffung

### Berichte aus den Sparten

- 40** Digital
- 42** Sheetfed
- 45** Web Systems
- 47** Postpress

### Berichte aus den Regionen

- 50** Europe, Middle East and Africa
- 51** Eastern Europe      **52** North America
- 53** Latin America      **54** Asia/Pacific
- 55** Unternehmensrisiken
- 60** Mitarbeiter
- 64** Ausblick

### Die drupa im Wandel

#### Konzernabschluss der Heidelberg Druckmaschinen Aktiengesellschaft

- 72** Gewinn- und Verlustrechnung
- 73** Bilanz
- 75** Kapitalflussrechnung
- 78** Anhang
- 134** Bestätigungsvermerk des Konzernabschlussprüfers
- 138** Bericht des Aufsichtsrats
- 142** Corporate Governance
- 144** Angaben zu den Organen
- 148** Glossar
- 149** Stichwortverzeichnis



## ›Die Zukunft von Heidelberg‹

# Fragen zur Neuausrichtung – der Heidelberg-Vorstand steht Rede und Antwort

Heidelberg hat Strategie und Organisation an die veränderte Marktdynamik in der Print-Media-Industrie angepasst. Der Konzern gibt die Sparte Digital an Eastman Kodak Co. ab, Goss International will die Sparte Web Systems übernehmen. Solche tiefgreifenden Veränderungen werfen bei den Stakeholdern eines Unternehmens – wie Investoren, Mitarbeitern und Kunden – immer etliche Fragen auf. Der Vorstand hat sich diesen Fragen gestellt, unter anderem auf vielen Roadshows, in internen ›Kamingesprächen‹ mit Mitarbeitern und natürlich auch im Rahmen der drupa-Veranstaltungen. Auf den nächsten Seiten finden Sie Auszüge aus diesen Gesprächen.

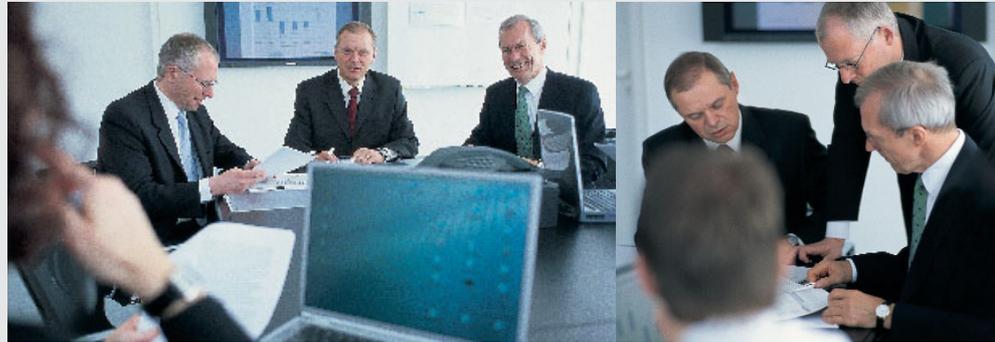
Mehrere Zeitungen titelten ›Heidelberg unter Druck‹, nachdem Sie die Neuausrichtung des Konzerns bekannt gegeben hatten. Zu Recht?

**SCHREIER:** Das Wortspiel bringt die Situation, in der wir uns im letzten Jahr befanden, auf den Punkt: In den Industrieländern hatte die Print-Media-Industrie in den beiden Jahren davor ihre bisher schwerste Krise durchlitten. Die Kapazitätsauslastung der Druckereien war auf einen historischen Tiefstand abgerutscht, ihre Ertragslage war alles andere als rosig, Insolvenzen erreichten traurige Rekorde. Entsprechend schwierig war die Zeit natürlich auch für die Ausrüster. Das war der Anlass für die Überlegung, uns neu auszurichten und unser Portfolio tiefgreifend zu bereinigen.

Sie hatten die Vorzüge Ihres vielfältigen Angebots doch immer hervorgehoben – und vor allem die Chancen des digitalen Drucks. Wieso werden Sie die Sparten Digital und Web Systems trotzdem abgeben?

**DR. MEYER:** Der Hintergrund ist: Beide Sparten haben in den letzten Jahren hohe Summen verschlungen – natürlich auch aufgrund der weltweiten Konjunkturflaute. Mit umfangreichen Restrukturierungsmaßnahmen hatten wir den Weg dafür bereitet, sie auf Erfolgskurs zu bringen. Dennoch erreichten beide den Break-even-Point im letzten Geschäftsjahr nicht, im Gegenteil: Sie entwickelten sich wieder schlechter als wir erwartet hatten. Deshalb haben wir einvernehmlich mit dem Aufsichtsrat beschlossen, uns von ihnen zu trennen.

DIE INTERESSEN UNSERER KUNDEN WAREN FÜR UNS  
EIN SEHR WICHTIGER PUNKT BEI DER GESTALTUNG DER VERTRÄGE.



Der Digitaldruck gilt jedoch als der Wachstumsmarkt im Druckbereich. Wäre es nicht besser gewesen, diese Sparte zu behalten – auch wenn sie jetzt Verluste geschrieben hat? Die Konjunktur scheint ja wieder anzuziehen ...

**SCHREIER:** Der digitale Druck hat sicher eine vielversprechende Zukunft, im Bereich des 1:1-Marketings ist er zum Beispiel unschlagbar. Aber die Nachfrage ist in unserer Branche einfach noch nicht groß genug; wir können hier kein Volumen absetzen, das für uns interessant ist. Die Tür zu diesem Wachstumsmarkt haben wir übrigens nicht einfach zugeschlagen: Workflow-Lösungen für die Einbindung von Digitaldruckmaschinen in den Druckprozess entwickeln wir nach wie vor. Und wir werden mit unserer weltweiten Vertriebsorganisation weiterhin eng mit Kodak zusammenarbeiten – das ist ja unser früherer Partner im NexPress-Jointventure. Sicher ist allerdings, dass sich der digitale Druck anders entwickelt, als Experten ursprünglich prognostiziert hatten.

**DR. SPIEGEL:** Ja, auch im Offsetbereich wird heute praktisch nur noch mit digitalen Daten gearbeitet – das hat beim Offsetdruck zu enormen Kosteneinsparungen geführt, gerade auch bei kleinen Auflagen.

**Wohin wird sich der Markt Ihrer Einschätzung nach denn entwickeln?**

**DR. SPIEGEL:** Ein klar erkennbarer Trend ist, dass die Zahl der Druckaufträge zu- und die Auflagenhöhe abnimmt. Es wird also immer mehr mittlere und kleinere Aufträge geben, in denen der Offsetdruck eindeutige Vorteile bietet.

WEIL WIR UNS NEU AUSGERICHTET HABEN, WAR ES SINNVOLL, ZU EINER  
FUNKTIONALEN UND SCHLANKEN ORGANISATIONSFORM ÜBERZUGEHEN.

Und Heidelberg wird sich auf den Offsetdruck konzentrieren?

**DR. SPIEGEL:** Ja, der Fokus unserer Aktivitäten liegt natürlich auf dem Geschäftsfeld Bogenoffset: Unser umfassendes Produktangebot werden wir weiter ausbauen und verbessern. Kommerzielle Druckereien sowie Verpackungs- und Etikettendrucker werden wir so optimal bedienen.



Was ist mit dem Lösungsanbieter-Ansatz – gilt der noch?

**SCHREIER:** Lösungen sind durchgehende, aufeinander abgestimmte Systeme, die alle Produktionsstufen des Drucks und die dazugehörige Software umfassen. Genau das bieten wir unseren Kunden. Gerade dieser Ansatz ja ist einer der Vorteile, die wir gegenüber unseren Mitbewerbern haben: Er verschafft unseren Kunden den entscheidenden Mehrwert durch gesteigerte Produktivität und Effizienz.

**DR. SPIEGEL:** Durch unsere modulare Bauweise können wir unsere Lösungen übrigens genau auf den Bedarf unserer Kunden zuschneiden und sie kostengünstig realisieren. Das macht sie auch für kleine Druckereien immer interessanter.

**DR. MEYER:** Und nach wie vor bekommen unsere Kunden von uns auch andere wichtige Lösungsbausteine: Ein Beispiel sind Weiterbildung und Trainings, die unsere Kunden in unseren Print Media Academies weltweit in Anspruch nehmen. Ein anderes Beispiel ist unser Finanzierungsangebot für Druckereien, mit dem wir unsere Kunden erheblich unterstützen können.

Gehen Sie also nicht ›zurück in die Zukunft‹ oder machen ›eine Rolle rückwärts‹ indem Sie die Sparten abgeben?

**SCHREIER:** Nein, wir konzentrieren uns ja nicht nur auf den Bogenoffsetbereich, wie noch vor sieben Jahren: Wir bieten aufeinander abgestimmte Systeme, die optimierte Prozesse gewährleisten; die Druckvorstufe und die Weiterverarbeitung haben wir mittlerweile voll integriert. Dass diese Bereiche bei uns nicht nur ›Anhängsel‹ sind, zeigen auch unsere neuen Maschinen- generationen, die wir auf der drupa vorgestellt haben.

Früher hatten wir auch noch keine eigene Software-Marke wie heute mit Prinect. Unsere Workflow-Kompetenz bauen wir ständig weiter aus. Und wie bereits gesagt: Wir arbeiten ja auch weiter daran, Digitaldrucksysteme reibungslos in den Gesamtworkflow von Druckereien integrieren zu können.

#### Noch eine Frage zur Abgabe der Sparten: Wie sieht es eigentlich mit dem Kaufpreis aus?

**DR. MEYER:** Wir werden von Kodak bis Ende Dezember 2005 bis zu 150 Mio US-Dollar erhalten; innerhalb von fünf Jahren können weitere Zahlungen folgen. Wie viel Geld genau fließt, das hängt von den Verkaufszahlen ab. Diese Regelung ist natürlich ein Anreiz für unseren Vertrieb, der NexPress weiter unterstützt; sie zeigt aber auch, dass wir nach wie vor an die Chancen glauben, die der digitale Druck unseren Kunden bietet.

Im Gegenzug für die Sparte Web Systems werden wir eine Minderheitsbeteiligung an Goss erhalten und einen Sitz im Führungsgremium. In wichtigen Regionen werden wir im Web-Bereich den Vertrieb weiterführen. Auch hier wird natürlich ein Kaufpreis fällig, über den allerdings Stillschweigen vereinbart wurde.

Im Bereich des Rollendrucks haben Ihre Kunden sehr hohe Summen investiert, die Betriebsdauer der Anlagen liegt meist über 15 Jahren. – Müssen sie Nachteile durch den Verkauf der Sparte Web Systems befürchten?

**DR. MEYER:** Wir erwarten hier keine Nachteile. Die Interessen unserer Kunden waren für uns ein sehr wichtiger Punkt bei der Gestaltung der Verträge – nicht zuletzt deshalb haben die Verhandlungen hier auch länger gedauert. Goss hat eine führende Stellung im Rollenbereich für Zeitungsdruckmaschinen und ist weltweit vertreten. Über unsere Beteiligung können und werden wir dafür sorgen, dass die Kunden Produkte und Service in gewohnter Qualität erhalten.





Stehen nach den Restrukturierungen der letzten beiden Jahre weitere Standortschließungen ins Haus? Oder gibt es Überlegungen, Standorte zu verlegen?

**SCHREIER:** Wie geplant werden im laufenden Jahr noch die Standorte Mühlhausen und Neuss geschlossen. Wenn Märkte in anderen Regionen mittelfristig so stark wachsen, dass dort ein sehr hoher Bedarf entsteht, könnte eine Produktion vor Ort sinnvoll werden. Denkbar wäre das zum Beispiel in Asien.

Die Anzahl der Mitarbeiter des Konzerns ist in zwei Jahren um mehr als 3.600 gesunken. Dazu kommen insgesamt etwa 3.500 Mitarbeiter, die zu Kodak und Goss gehen. Ist damit die Zielgröße Heidelbergs erreicht?

**SCHREIER:** Noch nicht: Weil wir uns neu ausgerichtet haben, war es sinnvoll zu einer funktionalen und schlanken Organisationsform überzugehen – so wird unsere neue Strategie optimal unterstützt. Daher entfallen weitere 1.000 Stellen.

Trotz Stellenabbau, Sparmaßnahmen und Programmen zur Effizienzsteigerung in den letzten Jahren hat Heidelberg im Berichtsjahr den höchsten Verlust der Firmengeschichte geschrieben. Wie kam es dazu?

WIR HABEN IN DEN LETZTEN JAHREN ALLES AUF DEN PRÜFSTAND GESTELLT  
UND AUF MÖGLICHKEITEN ZUR EFFIZIENZSTEIGERUNG HIN ABGEKLOPFT.

**DR. MEYER:** Das lag vor allem an dem hohen Einmalaufwand, der durch die Neuausrichtung notwendig geworden war, und zwar vor allem durch die Beseitigung der Verlustquellen Digital und Web Systems. Wir haben den Aufwand dafür, der überwiegend aus Buchverlusten besteht, bereits in vollem Umfang im Berichtsjahr verbucht und im Jahresabschluss verarbeitet. Das hat unser Ergebnis zusammen mit den Restrukturierungen enorm belastet, nämlich mit rund 569 Mio €.

Und warum haben diese Aufwendungen so durchgeschlagen?

**DR. MEYER:** Weil auch unsere Sparte Sheetfed konjunkturbedingt keinen Ergebnisbeitrag in gewohnter Höhe erzielen konnte: Im ersten Quartal war die Wirtschaft noch so am Boden, dass unser Auftragseingang nahezu völlig wegsackte. Die Situation hat sich im Laufe des Jahres zwar entscheidend verbessert – im zweiten Halbjahr erzielten wir ein Umsatzplus von 40 Prozent gegenüber dem ersten! – den schlechten Start konnten wir jedoch nicht mehr wettmachen.

Übrigens wäre der Verlust ohne unsere Programme zur Effizienzsteigerung noch höher ausgefallen: Sie haben früher als erwartet gegriffen, und deshalb lag unser Betriebsergebnis im Berichtsjahr um 20 Mio € über unseren Erwartungen; unser Free Cashflow übertraf unsere Erwartungen mit über 100 Mio € sogar bei weitem.



Wenn man Kosten senkt ›um jeden Preis‹, gehen dann nicht auch Entwicklungschancen verloren?

**DR. MEYER:** Wir haben in den letzten Jahren alles konsequent auf den Prüfstand gestellt und auf Möglichkeiten zur Effizienzsteigerung hin abgeklopft. Insgesamt haben wir so ein beachtliches Einsparungspotenzial geschaffen: Rund 20 Prozent der ursprünglichen Strukturkosten von rund 2 Mrd € entfallen. Aber wir haben die Kosten sicher nicht um jeden Preis gesenkt.

Dies gilt nicht zuletzt für den Forschungs- und Entwicklungsbereich; unsere nach wie vor hohe F&E-Quote beweist dies.

**DR. SPIEGEL:** Ich denke ein Blick auf die über 50 Produktinnovationen, die wir auf der drupa vorstellen konnten, beweist, dass die Ressourcen zielgerichtet eingesetzt werden.

WIR WERDEN BEREITS IM LAUFENDEN GESCHÄFTSJAHR  
POSITIVE EFFEKTE AUS UNSERER PORTFOLIOBEREINIGUNG SPÜREN.

### Wo sehen Sie die Chancen Heidelbergs für überdurchschnittliches Wachstum?

**SCHREIER:** Mit unserem Service und Vertrieb sind wir weltweit durchgängig besser aufgestellt als unsere Mitbewerber. Daher werden wir auch stärker als sie von den hohen Zuwachsraten in den Emerging Markets profitieren. Und integrierte Lösungen gewinnen nicht nur in den großen Industrienationen klar an Bedeutung.

**DR. SPIEGEL:** Ein wichtiger Markt für uns ist der wachstumsstarke Verpackungsdruck: Verpackungen werden immer aufwändiger; und dieser Bereich ist nur bedingt von der Konjunktur abhängig. Mit der Speedmaster XL105 haben wir auf der drupa zum Beispiel eine völlig neue Maschinenkategorie für den hochindustriellen Offsetdruck vorgestellt – ihr größeres Format ist ideal für den Druck von Verpackungen und Etiketten geeignet. Auch in der Weiterverarbeitung bieten wir hier hervorragende Lösungen.



### Und was passiert, wenn der digitale Druck künftig zu Lasten des Offset-Bereichs wächst?

**DR. SPIEGEL:** Hochqualitativer Druck ist und bleibt allein schon aus Kostengründen die klassische Domäne des Offsetdrucks. Wir hatten jedoch auch immer betont, dass sich unsere Kunden mit dem Digitaldruck zusätzlich neue Marktsegmente, zum Beispiel im 1:1-Marketing erschließen können.

### Ihre großen Wettbewerber bieten ausnahmslos sowohl Bogenoffset- als auch Rollenoffsetprodukte an. Entstehen daraus Nachteile für Heidelberg?

**SCHREIER:** Nein, Nachteile sind nicht zu befürchten. Zum einen verliert der Rollenoffsetdruck gegenüber dem Bogenoffsetdruck an Bedeutung – in den letzten Jahren ist der Rollenoffsetmarkt weltweit um die Hälfte eingebrochen. Zum anderen haben Bogenoffset- und Rollenoffsetprodukte

im Zeitungsbereich in der Regel einen ganz anderen Kundenkreis. Besonders in Osteuropa ist es allerdings wichtig, sowohl Bogen- als auch Akzidenzrollenoffsetprodukte anzubieten; daher werden wir das dort auch weiterhin tun.

Haben Sie die Einschätzung, dass nach der drupa alles wieder gut wird?



**SCHREIER:** Tatsächlich hat der Verlauf der drupa unsere Erwartungen erfüllt und uns in unserer Zuversicht bestärkt, dass es wieder bergauf geht. Anzeichen dafür, dass die schwere Krise der Print-Media-Industrie überwunden ist, hatte es allerdings schon vorher gegeben. Wir konnten nur nicht mit Sicherheit sagen, ob diese Entwicklung nachhaltig sein würde.

**DR. MEYER:** Heidelberg ist jetzt, wie man so schön sagt, viel schlanker aufgestellt. Und wir werden bereits im laufenden Geschäftsjahr positive Effekte unserer Portfoliobereinigung spüren. Für die nächsten Jahre erwarten wir aus unserer Strategie und aus der verbesserten wirtschaftlichen Lage zusätzliche Schubkraft für unser Geschäft.

**SCHREIER:** Dass die Aussichten für Heidelberg besser sind als noch im letzten Jahr ist allerdings nicht zuletzt auch ein Verdienst unserer Mitarbeiter und ihrer Interessenvertreter. Meine Vorstandskollegen und ich sind ihnen sehr, sehr dankbar für außergewöhnliches Engagement und überaus konstruktive Zusammenarbeit auch in kritischen Punkten. Über das Vertrauen, das uns Investoren und Kunden in Zeiten entgegengebracht haben, die alles andere als einfach waren, haben wir uns ebenfalls gefreut. Und auch dafür danken wir herzlich!

Apropos Investoren: Die RWE AG war über 60 Jahre Mehrheitsaktionärin von Heidelberg. Wird es die Strategie beeinflussen, dass RWE ihre Anteile an Heidelberg verkauft?

**SCHREIER:** Wir haben uns immer sehr wohl mit der Mutter RWE gefühlt und haben immer vertrauensvoll und eng zusammengearbeitet. An unserer Strategie wird sich durch den Verkauf nichts ändern. RWE hat uns ein Geschenk damit gemacht, dass der Anteil in einem beschleunigten Bieterverfahren am 5. und 6. Mai 2004 bei internationalen institutionellen Investoren platziert wurde. Unser neuer, international erweiterter Aktionärskreis passt zu unserer Aufstellung. Und ein höherer Streubesitz war immer unser Ziel gewesen.

**DR. MEYER:** Für die Aktie ergeben sich natürlich Chancen daraus, dass sich dieser Anteil im ersten Schritt auf 57 Prozent erhöht hat. Bis spätestens im Jahr 2007 wird er über die angebotene Umtauschanleihe auf 72 Prozent steigen. Allein dieser erheblich erhöhte Streubesitz wird die Nachfrage nach unseren Aktien verstärken.

## Vorstand



**Dr. Klaus Spiegel**  
Produkte & Marketing

Promovierter Maschinenbauingenieur. 1983 Eintritt bei Heidelberg als Konstruktionsingenieur. Seit 1995 Mitglied im Vorstand von Heidelberg.

**Bernhard Schreier**  
Vorstandsvorsitzender

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.

**Dr. Herbert Meyer**  
Finanzen

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

**Wolfgang Pfizenmaier**, im Vorstand Heidelbergs  
bis 30. November 2003, Zuständigkeitsbereich Digital.

**Holger Reichardt**, im Vorstand Heidelbergs  
bis 30. November 2003, Zuständigkeitsbereich Marketing.

## Die Heidelberg-Aktie – bessere Performance als der DAX

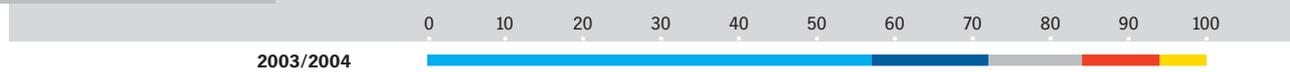
- **Aktie mit deutlich steigendem Trend**
- **Kapitalmärkte erstmals hoffnungsvoll**
- **Neue Aktionärsstruktur mit erheblich höherem Steubesitz**

Mit einem Xetra-Schlusskurs von 27,99 € zum 31. März 2004 hat die Heidelberg-Aktie ihren Wert im Berichtsjahr um 70 Prozent gesteigert! Zum Vergleich: der DAX hat in diesem Zeitraum um 57 Prozent zugelegt. Angesichts der nach wie vor schwachen Branchenkonjunktur halten wir die Steigerung der Heidelberg-Aktie für bemerkenswert.

Die Rückmeldungen des Kapitalmarkts zeigen uns: Analysten und Investoren honorieren unsere Maßnahmen zur Effizienzsteigerung, unsere Innovationskraft und unsere starke technologische Position im Markt – die wir auch auf der drupa 2004 wieder bewiesen haben; die Neuausrichtung Heidelbergs wurde von ihnen begrüßt und positiv bewertet.

### Aktionärsstruktur

seit 11. Mai 2004



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

<sup>1)</sup> Aktien zur Bedienung einer von RWE begebenen Umtauschanleihe

Wir haben uns darüber gefreut, dass sich die RWE AG entschieden hat, ihren Anteil an Heidelberg von 50,02 Prozent in einem beschleunigten Bieterverfahren bei internationalen institutionellen Investoren zu platzieren. Ein größerer Streubesitz war immer unser Ziel, gerade auch mit Blick auf eine höhere Liquidität und damit Attraktivität der Heidelberg-Aktie. Nach der erfolgreichen Platzierung des RWE-Anteils am 5. und 6. Mai 2004 ist der Streubesitz der Aktie von 22 auf 57 Prozent gestiegen. Innerhalb der nächsten drei Jahre wird er auf 72 Prozent anwachsen, sobald die Umtauschanleihen ausgeübt werden.

### Größere Handelsvolumen im Xetra belegen Interesse der Anleger

Nicht nur der Kursanstieg führt vor Augen, dass die Aktie für den Anleger interessant ist, auch die Umsätze haben nach der Free-Float-Erhöhung im Mai 2002 kontinuierlich zugenommen: Während im Jahr 2002 pro Tag noch durchschnittlich 55.000 Aktien gehandelt wurden, waren es in den ersten

## Kennzahlen zur Heidelberg-Aktie

Angaben in €	2002/2003	2003/2004
Ergebnis je Aktie	- 1,67	<b>- 8,16</b>
Kurs-Gewinn-Verhältnis <sup>1)</sup>	- 9,71	<b>- 3,43</b>
Cashflow je Aktie	1,16	<b>- 1,08</b>
Kurs-Cashflow-Verhältnis <sup>1)</sup>	13,97	<b>- 25,92</b>
Dividende je Aktie	-	-
Dividendenrendite in Prozent <sup>1)</sup>	-	-
Höchstkurs	54,99	<b>34,60</b>
Tiefstkurs	13,42	<b>16,00</b>
Geschäftsjahresendkurs	16,21	<b>27,99</b>
Börsenkapitalisierung Geschäftsjahresende in Mio	1.392	<b>2.405</b>
Anzahl der Aktien	85.908.480	<b>85.908.480</b>

<sup>1)</sup> Bezogen auf den Geschäftsjahresendkurs, Quelle Kurse: Bloomberg

Monaten des Jahres 2004 bereits 90.000 Stück. Damit zählt die Heidelberg-Aktie zu den umsatzstärkeren Aktien im MDAX – obwohl ihr handelbares Volumen eher gering ist.

### Investor-Relations-Aktivitäten nochmals verstärkt

Im Berichtsjahr haben wir noch mehr Veranstaltungen durchgeführt, um das Interesse an der Heidelberg-Aktie zu wecken oder zu stärken:

- Auf etwa 40 Roadshows im In- und Ausland haben wir uns den Fragen unserer institutionellen Anleger gestellt bzw. das Unternehmen neuen und interessierten Investoren präsentiert.
- Auch auf über zehn internationalen Konferenzen haben wir die Potenziale Heidelbergs dargestellt; im Rahmen dieser Veranstaltungen haben wir zudem eine Vielzahl von Einzelgesprächen geführt, darunter waren auch etliche Erstkontakte.
- Werksbesichtigungen und Führungen durch unsere Vorführräume im Print Media Center sind nach wie vor sehr beliebt und wurden über 30 Mal nachgefragt. Sie machen Fachfremden verständlich, worauf es im Arbeitsalltag der Druckereien ankommt, und helfen, die immer komplexer und integrierter verlaufenden Arbeitsschritte nachzuvollziehen.
- Zudem gewinnt ›Sales Force Briefing‹ für uns in Deutschland und Großbritannien immer mehr an Bedeutung: Den Mitarbeitern von Banken, die als Kundenbetreuer Ansprechpartner für Fondsmanager internationaler Investmenthäuser sind, stellen wir Heidelberg immer häufiger persönlich und umfassend vor.

### **Veröffentlichte Research-Studien über Heidelberg überwiegend positiv**

Derzeit veröffentlichen mehr als 30 Bankhäuser Research-Studien über Heidelberg. Inzwischen haben nahezu alle international vertretenen Investmentbanken Heidelberg in die Coverage aufgenommen, zudem alle Landesbanken und eine Reihe von Privatbanken.

In den Studien überwogen positive Beurteilungen der Aktie. Auch aktuell, zum 19. Mai 2004, wird nur in vier Studien zum Verkauf geraten. Dagegen empfehlen 13 Studien, die Aktie zu halten, und 14 Studien, sie zu kaufen.

### **Geschäftsbericht ausgezeichnet; Factbook aktualisiert**

Unser Geschäftsbericht fand auch dieses Jahr wieder Anerkennung: Im Wettbewerb des manager magazins um den besten Geschäftsbericht erreichten wir zum dritten Mal Platz Eins im MDAX; in der Gesamtwertung aller Unternehmen gelangten wir auf Platz Fünf. Der Preis erfüllt uns mit großer Freude und gibt uns Motivation. Für Ihre Anregungen sind wir auch in Zukunft sehr dankbar!

Es freut uns besonders, dass unsere Expertise in der Herstellung von außergewöhnlichen und hochqualitativen Print-Medien durch die Bewertung des Berichts im Bereich ›visuelle Darstellung‹ unterstrichen wird: Bezogen auf die letzten sechs Jahre belegt Heidelberg hier Platz Eins.

Die elektronische Version unseres Factbooks haben wir im November 2003 für Sie aktualisiert; unter ›<http://www.heidelberg.com/hd/Factbook>‹ finden Sie den neuesten Stand im Internet.

### **Hauptversammlung vorgezogen**

Im Jahr 2004 findet die Hauptversammlung erstmals nicht im September, sondern bereits am 21. Juli statt. Vorstand und Aufsichtsrat werden der Versammlung vorschlagen, für das Berichtsjahr 2003/2004 keine Dividende auszuschütten, weil Heidelberg einen Jahresfehlbetrag verbuchen musste.

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](mailto:investorrelations@heidelberg.com)

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

Fax: +49-62 21-92 60 61

| North America

| Eastern Europe

| Europe, Middle East and Africa

| Asia/Pacific

| Latin America

Unser **Einsatz.**



Für Ihren **Erfolg.**

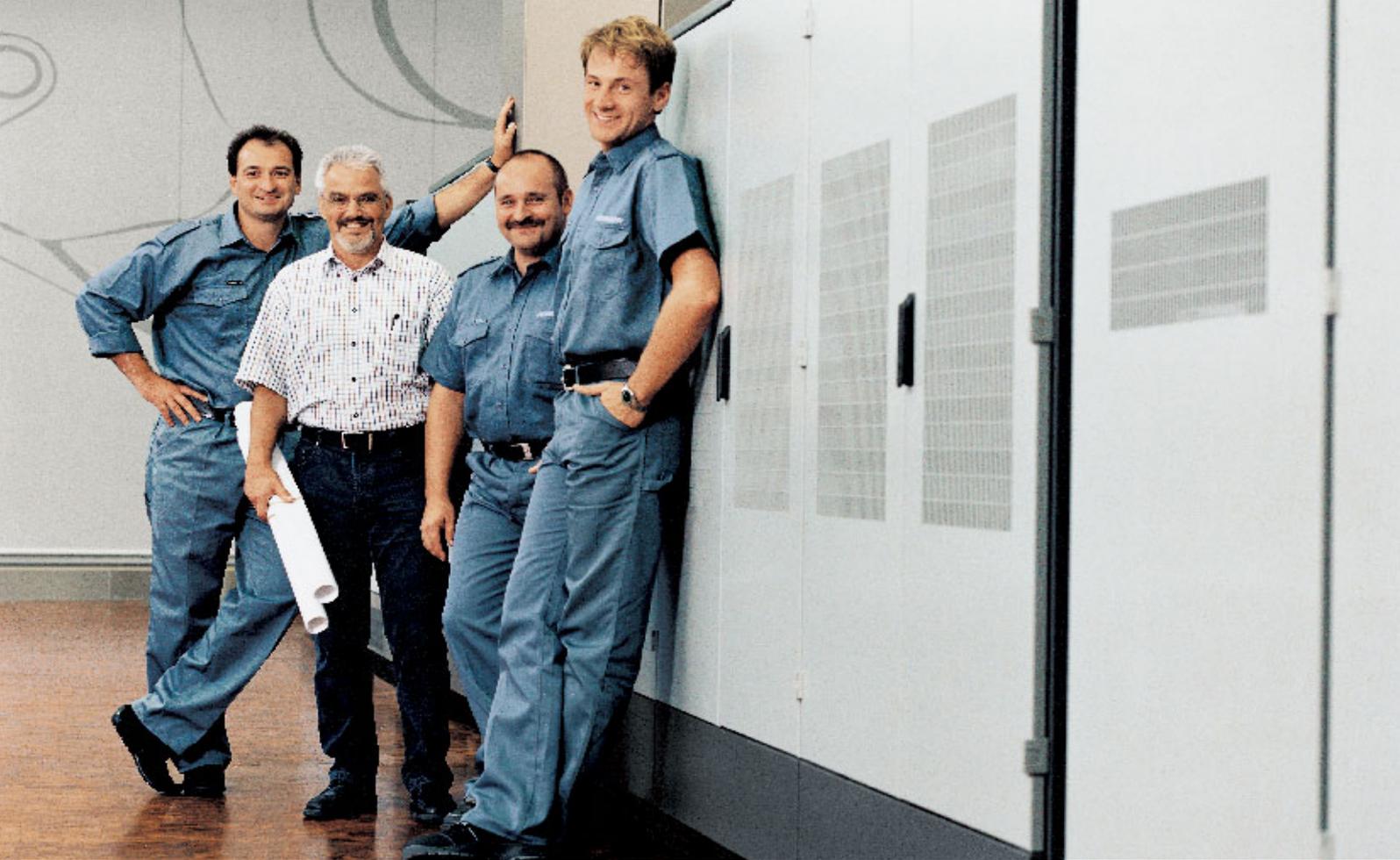
systemservice HEIDELBERG

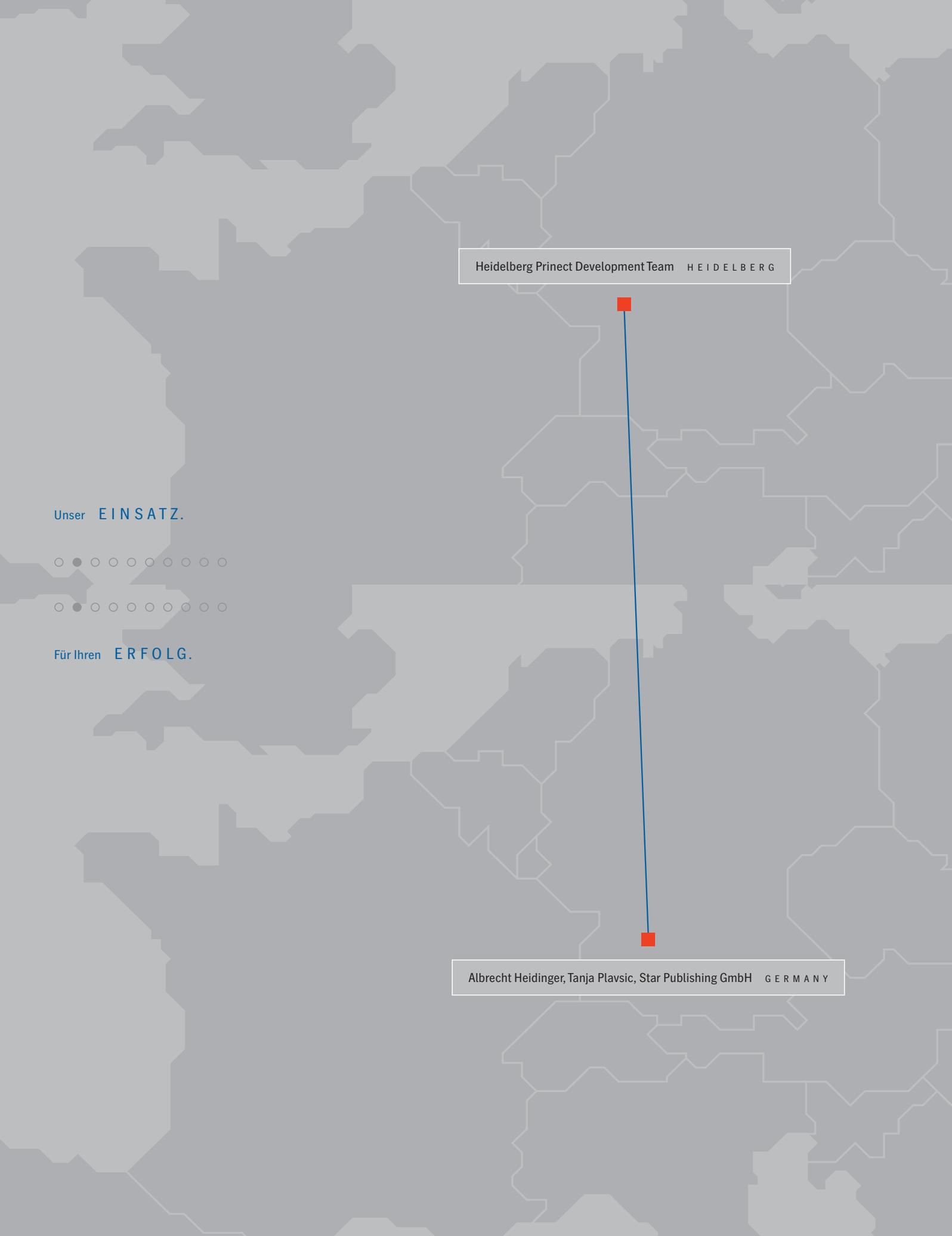
Unser EINSATZ.



Für Ihren ERFOLG.

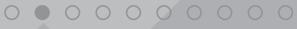
Peter Ganter, August Faller KG GERMANY





Heidelberg Prinect Development Team HEIDELBERG

Unser EINSATZ.



Für Ihren ERFOLG.

Albrecht Heidinger, Tanja Plavsic, Star Publishing GmbH GERMANY



Unser **EINSATZ.**



Für Ihren **ERFOLG.**



Serviceteam Heidelberg France LYON

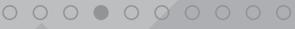


Patrice Marta, IMPRIMERIE DES MONTS D'OR FRANCE



Heidelberg Development Team ST400 GERMANY

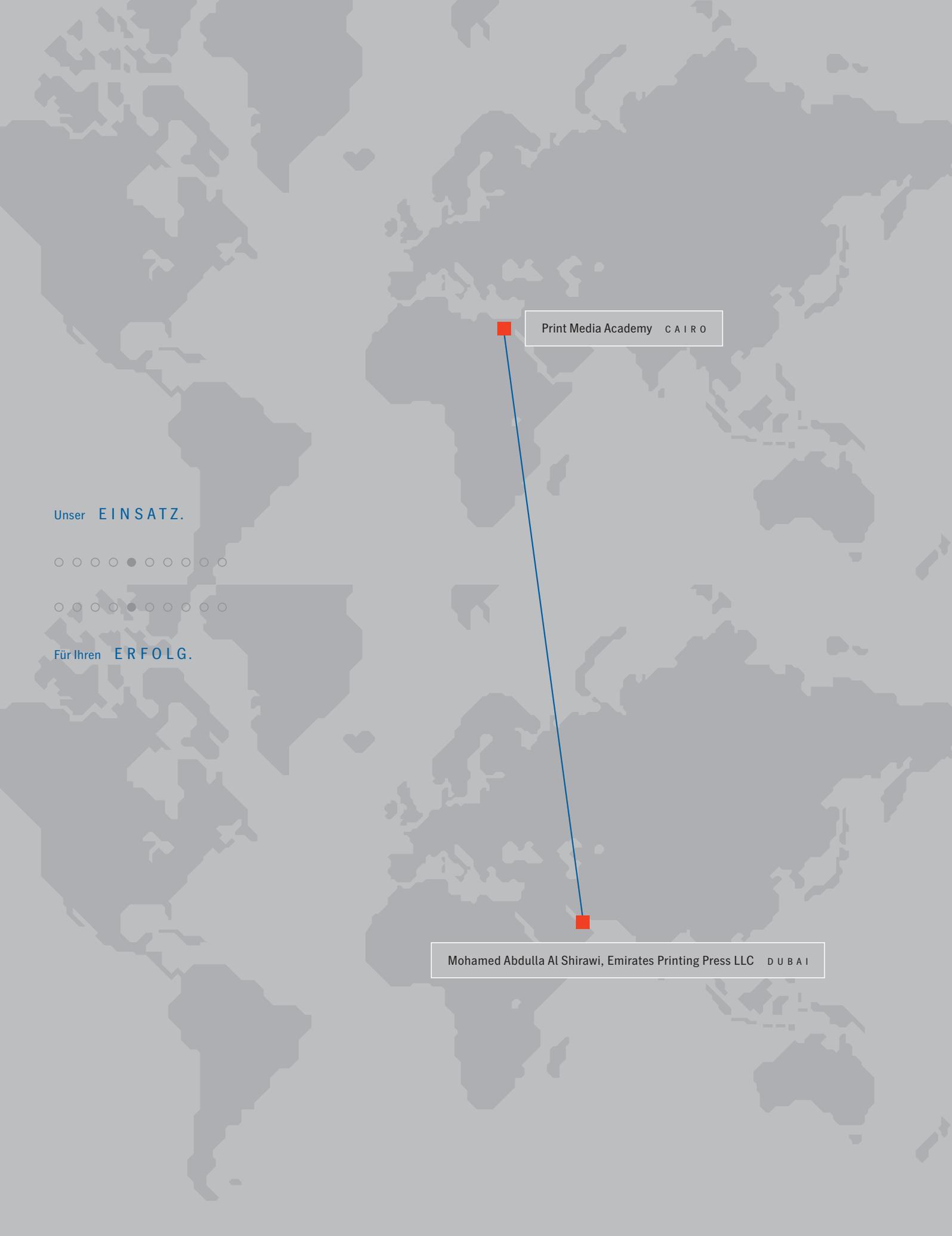
Unser EINSATZ.



Für Ihren ERFOLG.

Nicolas Buck, VICTOR BUCK LUXEMBOURG





Print Media Academy C A I R O

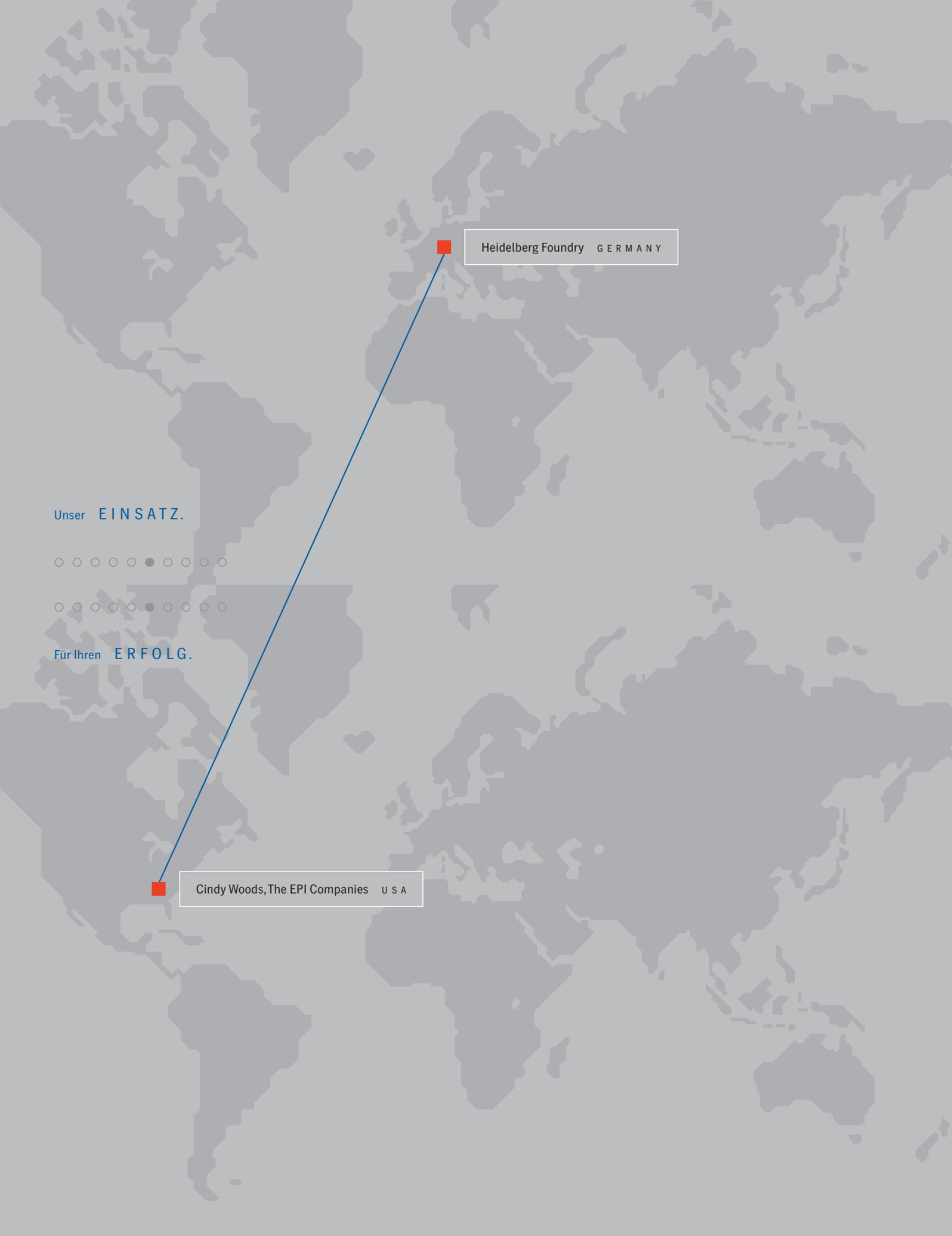
Unser EINSATZ.



Für Ihren ERFOLG.

Mohamed Abdulla Al Shirawi, Emirates Printing Press LLC D U B A I





Heidelberg Foundry G E R M A N Y

Cindy Woods, The EPI Companies U S A

Unser EINSATZ.



Für Ihren ERFOLG.



Heidelberg Industrial Design G E R M A N Y

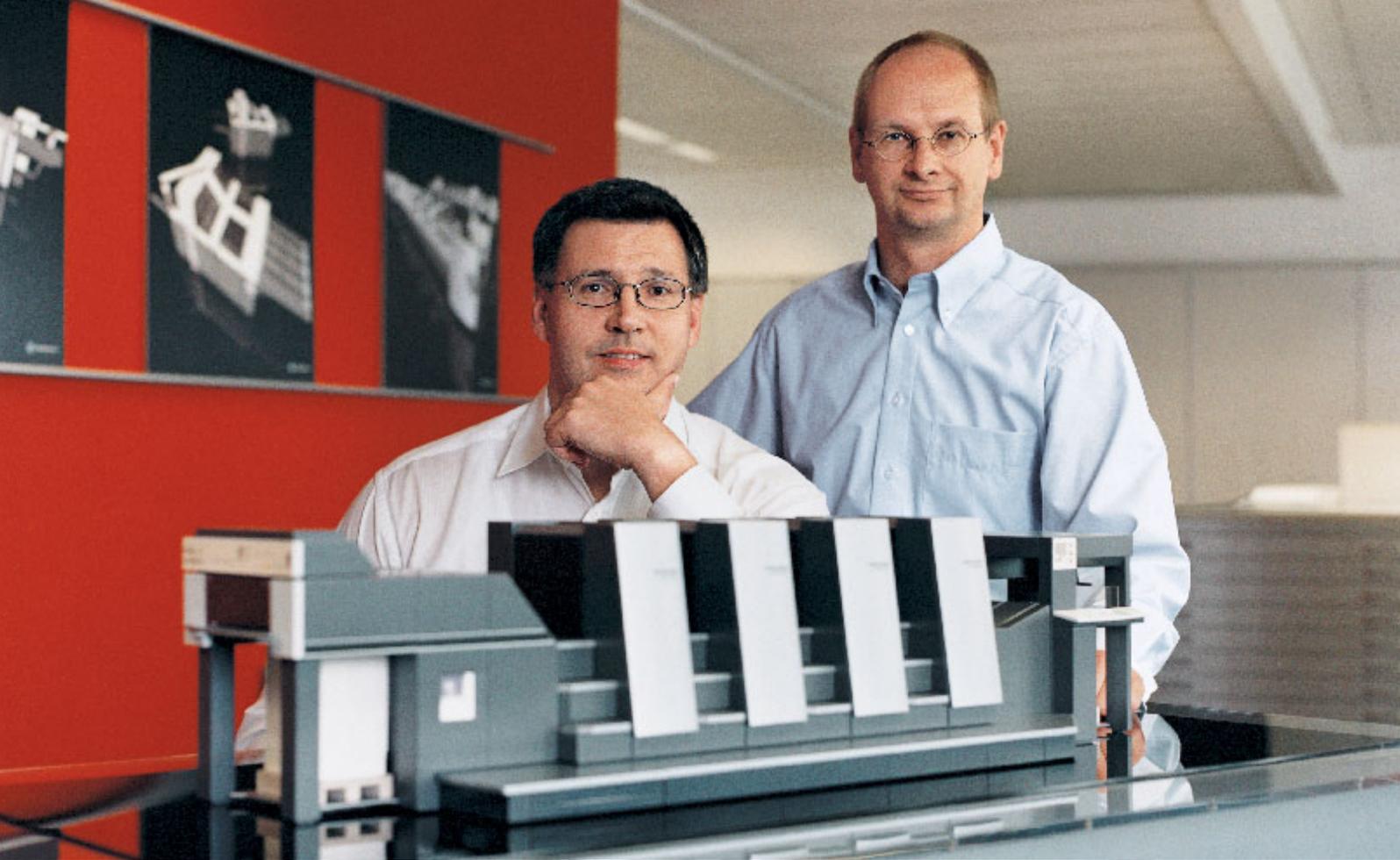


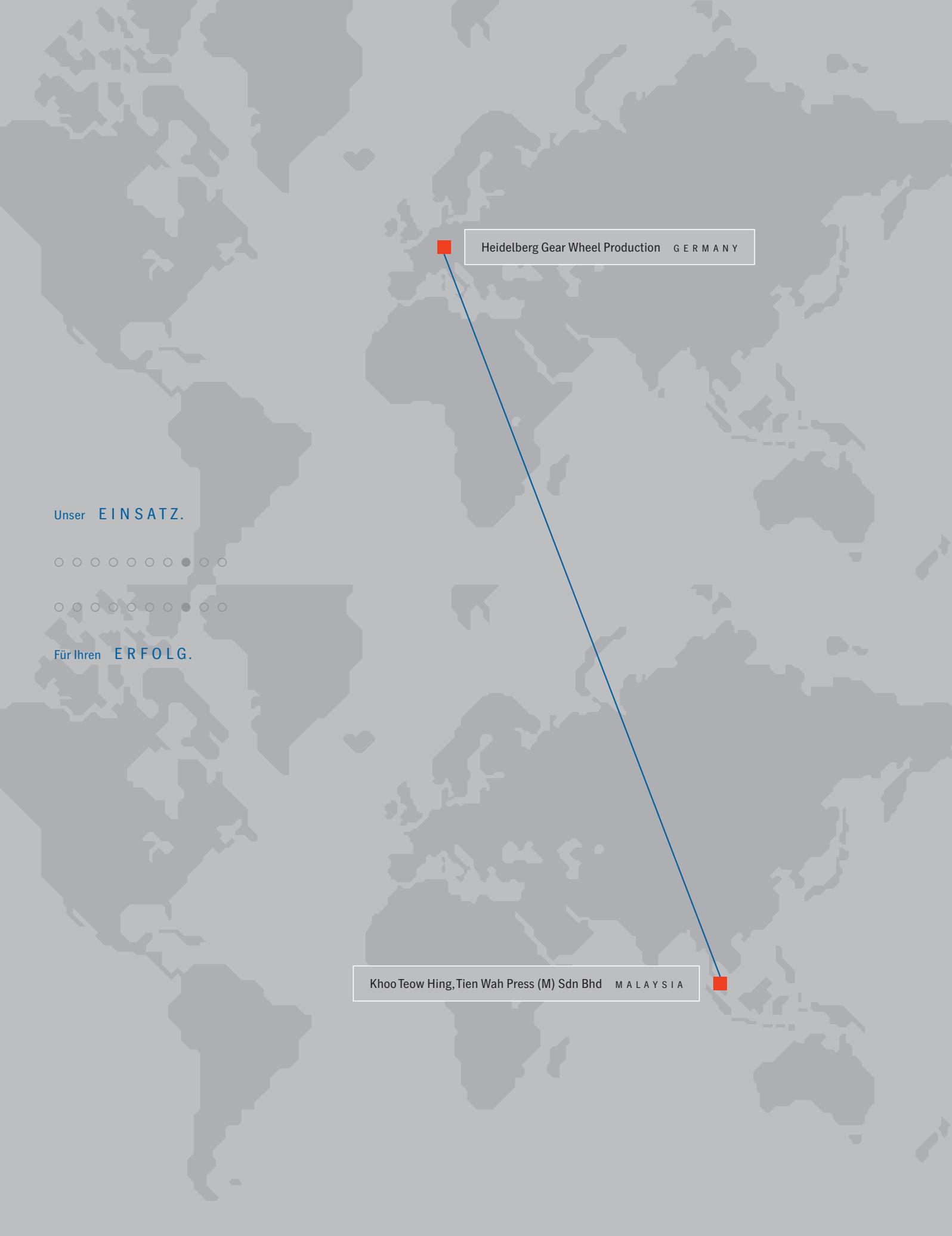
Poul Erik Christensen, Skive Offset Oddense ApS D E N M A R K

Unser EINSATZ.



Für Ihren ERFOLG.





Heidelberg Gear Wheel Production G E R M A N Y

Khoo Teow Hing, Tien Wah Press (M) Sdn Bhd M A L A Y S I A

Unser EINSATZ.

○ ○ ○ ○ ○ ○ ○ ● ○ ○

○ ○ ○ ○ ○ ○ ○ ● ○ ○

Für Ihren ERFOLG.



Unser **EINSATZ.**

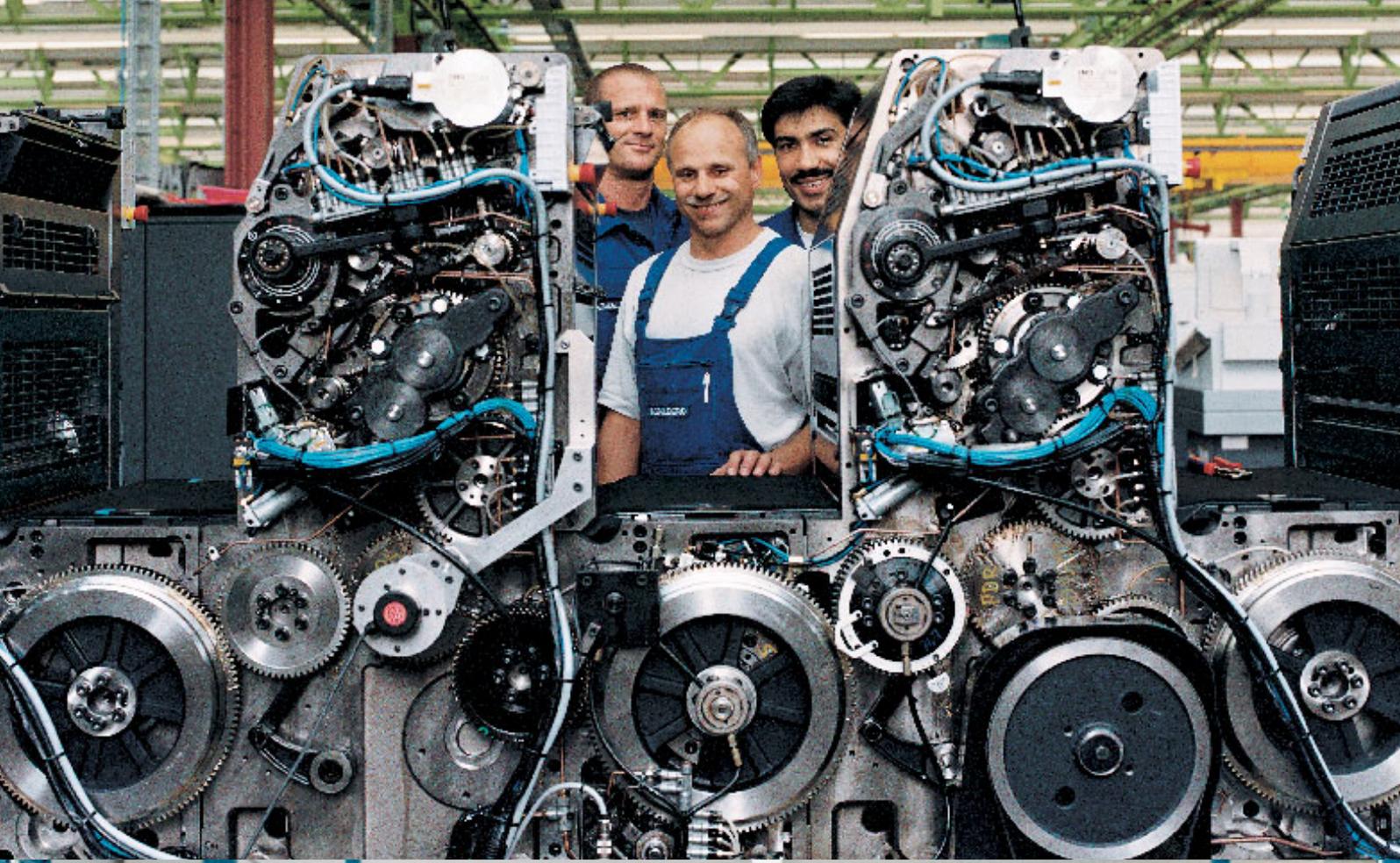


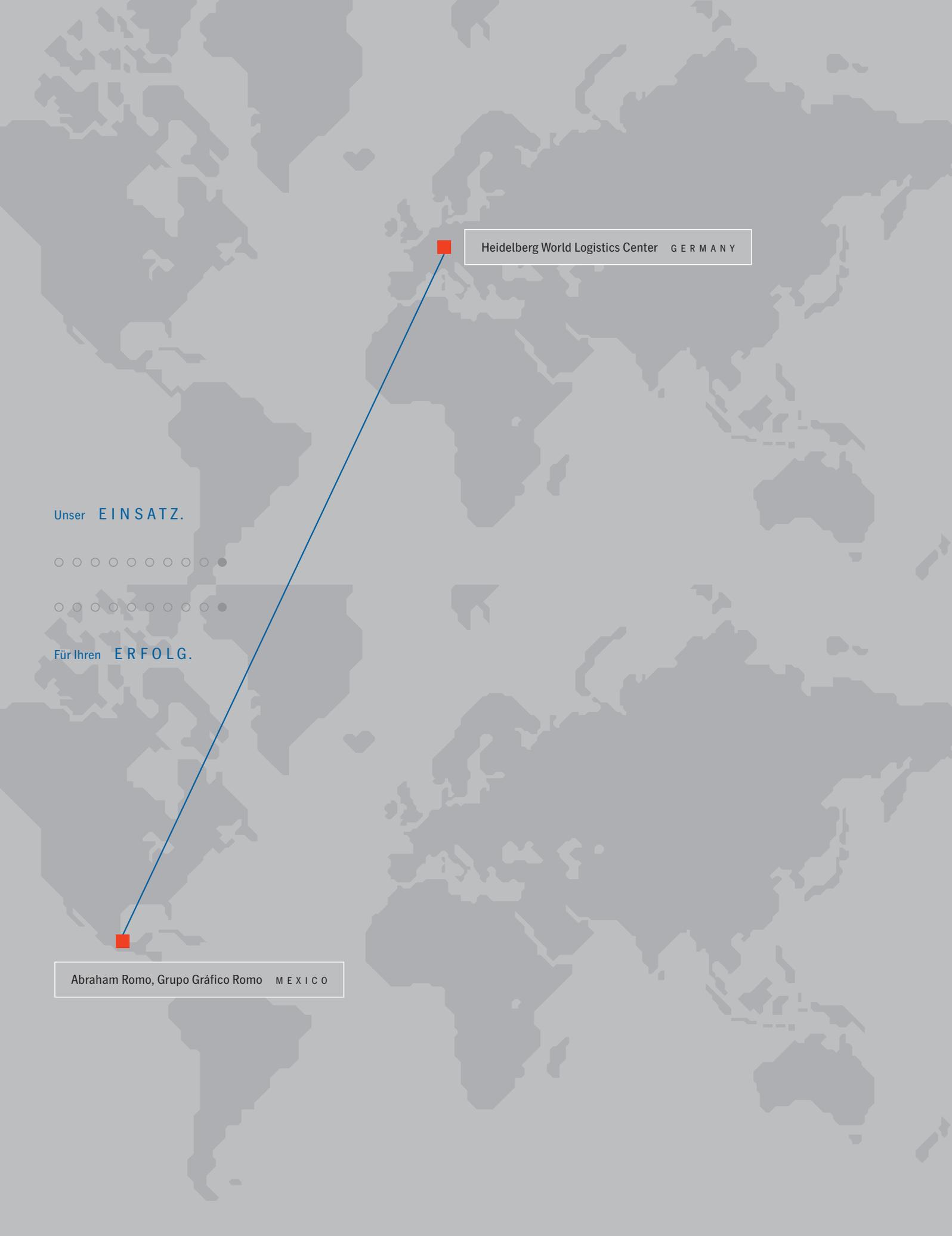
Für Ihren **ERFOLG.**

Heidelberg End-assembly GERMANY



Marco Valli, LITOGRAFIA VALLI Snc ITALY





Heidelberg World Logistics Center G E R M A N Y

Unser EINSATZ.

○ ○ ○ ○ ○ ○ ○ ○ ○ ○ ●

○ ○ ○ ○ ○ ○ ○ ○ ○ ○ ●

Für Ihren ERFOLG.

Abraham Romo, Grupo Gráfico Romo M E X I C O



Unser **Einsatz.**



Für Ihren **Erfolg.**

## Wirtschaftliches Umfeld und Branchenentwicklung – langsame Erholung

- **Belebung nach sehr schwachem Start**
- **Talsole der Kapazitätsauslastung der Print-Media-Industrie überwunden**
- **Branche leidet noch immer unter Investitionszurückhaltung**

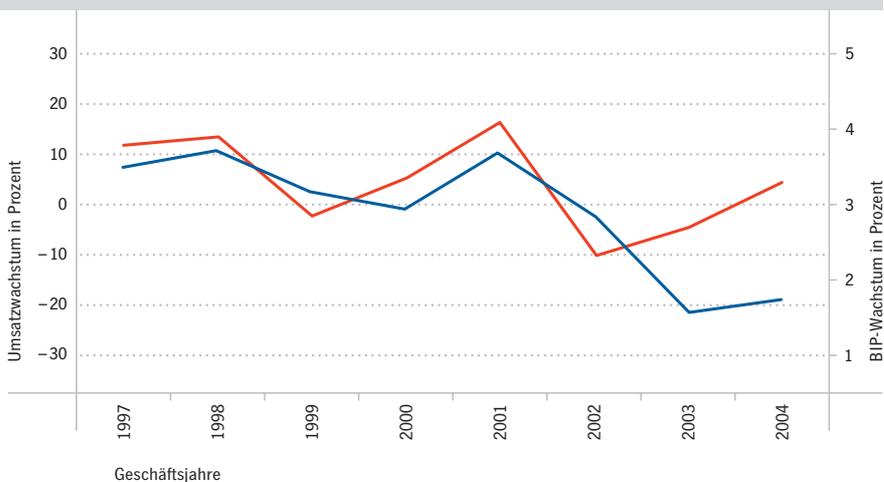
Wir verfügen über das beste und dichteste Service- und Vertriebsnetzwerk unserer Branche und bieten unsere Lösungen für die Print-Media-Industrie weltweit an. Daher können wir konjunkturelle Einbrüche in einer Region in der Regel durch andere Regionen ausgleichen – außer, wenn die wirtschaftliche Entwicklung weltweit unbefriedigend ist.

Den größten Einfluss auf unsere Geschäftsentwicklung hat das Wirtschaftswachstum in den einzelnen Regionen der Welt: Die Kapazitätsauslastung unserer Kunden hängt eng mit der Werbewirtschaft in der jeweiligen Volkswirtschaft zusammen; diese wiederum wird – zeitverzögert – stark von der Entwicklung des Bruttoinlandsprodukts (BIP) beeinflusst.

### Vergleich BIP<sup>1)</sup> zu Sheeffed-Umsatz

- Sheeffed-Umsatz Heidelberg  
(Veränderung zum Vorjahr)
- Reales Wachstum BIP Welt

<sup>1)</sup> BIP = Bruttoinlandsprodukt  
Quelle: UBS Warburg; eigene  
Berechnungen



Ist die Kapazitätsauslastung unserer Kunden gering, investieren sie in der Regel nicht. Bleibt sie über einen gewissen Zeitraum auf einem hohen Niveau oder steigt sie, investieren unsere Kunden in neue Maschinen und innovative Technologien. Folglich haben sich die Veränderungen unserer Umsätze im Bogenoffsetbereich (Sheetfed) in der Regel fast parallel zu den Veränderungen des Wirtschaftswachstums entwickelt – mit einer zeitlichen Verzögerung von drei bis sechs Monaten, wie Sie in der Grafik auf Seite 15 sehen können. In der Grafik können Sie auch erkennen, dass es vor allem im letzten Jahr eine deutliche Abweichung im Verlauf der beiden Kurven ›Veränderung des Umsatzes im Sheetfedbereich‹ und ›Veränderung des BIP‹ gegeben hat. Ursache war, dass das Wachstum untypisch stark vom Konsumsektor getragen war; die Ausgaben für Investitionsgüter waren dagegen in vielen Ländern stark rückläufig. Im Berichtsjahr hatten die Investitionen wieder einen größeren Anteil am Wachstum, befanden sich jedoch noch nicht wieder auf ›Normalniveau‹.

## Bruttoinlandsprodukt

Veränderung zum Vorjahr in %

	2001	2002	2003
<b>Welt</b>	2,1	2,6	3,4
USA	0,5	2,2	3,1
EU	1,7	1,0	0,7
Deutschland	1,0	0,2	-0,1
Asien <sup>1)</sup>	6,1	6,7	7,4
China	9,3	9,8	11,5
Japan	0,4	-0,4	2,7
Lateinamerika	0,5	-0,5	1,4
Brasilien	1,3	1,9	-0,2
Osteuropa	3,9	3,6	5,6
Russland	5,1	4,7	7,3

<sup>1)</sup> Ohne Japan

Quelle: UBS Warburg, März 2004

## Weltwirtschaft wieder gewachsen; Hauptmärkte sehr unterschiedlich

Hat sich die Situation der Weltwirtschaft im Jahr 2003 wieder nachhaltig zum Positiven gewendet? Fakt ist: die Wachstumsaussichten haben sich ab Mitte des Jahres verbessert. Maßgeblich für den Aufschwung war, dass die Wirtschaftspolitik in den USA und in Asien schon vor längerer Zeit einen massiven Expansionskurs eingeschlagen hatte und diesen beibehielt – dieser Kurs ist die Reaktion auf die vielfältigen Belastungen gewesen, denen die Weltwirtschaft in den vergangenen drei Jahren ausgesetzt war. Nachdem der Irak-Krieg beendet war und klar wurde, dass die SARS-Krise nicht die befürchteten globalen Folgen haben würde, verbesserte sich das wirtschaftliche Klima weltweit. Dies verhalf den wirtschaftspolitischen Impulsen zum Durchbruch. Trotz des miserablen Starts wuchs die Weltwirtschaft im Jahr 2003 insgesamt um 3,4 Prozent!

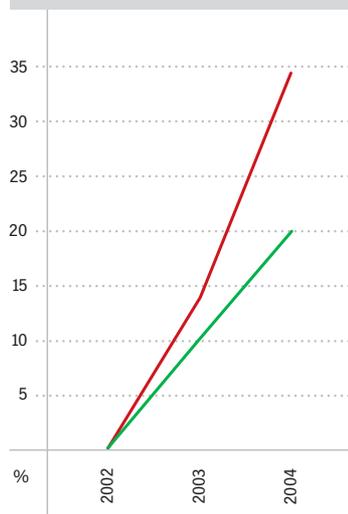
Inwieweit konnten einzelne Regionen und Länder an diesem Wachstum teilhaben? In der Tabelle links erhalten Sie einen Überblick.

Antriebsmotor des Weltwirtschaftswachstums waren die **USA**; die konjunkturelle Dynamik hat sich hier im Jahresverlauf spürbar beschleunigt. Das Wachstum der Vereinigten Staaten wurde wie im Vorjahr stark vom Konsum getragen, allerdings war eine erste Verbesserung der Investitionsneigung erkennbar. Erst der weitere Konjunkturverlauf wird zeigen, ob die expansive Wirtschaftspolitik in den USA ein Strohfeuer angefacht oder eine nachhaltige Erholung bewirkt hat.

Europa hinkte der weltweiten Entwicklung hinterher: Die Konjunkturbelebung im zweiten Halbjahr konnte das schwache erste Halbjahr nicht wettmachen, einige Länder rutschten zeitweise in eine Rezession.

## Aufwertung des €

Durchschnittskurse im Geschäftsjahr



■ Index USD

■ Index JPY

(Index-Basis: 2002)

Unser zweitgrößter Markt, **Deutschland**, blieb wieder einmal weit hinter den ursprünglichen Prognosen zurück; das BIP stagnierte – und das obwohl die Exporte deutlich zunahmen. Unabhängige Wirtschaftsinstitute bemängelten vor allem die Unsicherheit und fehlende Investitionsanreize durch die Wirtschafts- und Steuerpolitik im Land. Die wichtige Schlüsselgröße der Ausrüstungsinvestitionen sank erneut: Nachdem sie im Vorjahr um 6,5 Prozent abgefallen war, ging sie nochmals um 2,9 Prozent zurück!

Dagegen überraschte Japan die Experten positiv: Trotz struktureller Probleme legte das BIP nach rezessivem Vorjahr um 2,7 Prozent zu.

Ohne Zweifel liegen die größten Wachstumspotenziale außerhalb der großen Industriestaaten: Das Wachstum in Asien fiel durch SARS nur etwas geringer aus als vor dem Auftreten der Seuche erwartet; die betroffenen Länder erholten sich überraschend schnell von der Krise. In Lateinamerika schien es gegen Ende des Jahres so, als sei die Talsohle der schweren wirtschaftlichen und politischen Krisen durchschritten. Osteuropa profitierte nicht zuletzt davon, dass die Wirtschaft in den EU-Beitrittsländern kräftig zulegte.

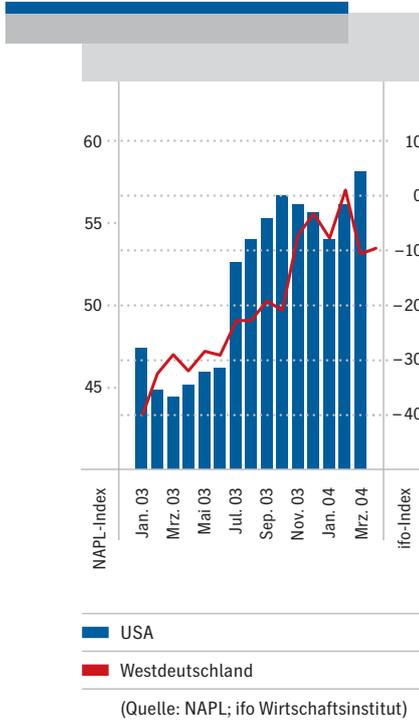
Weltweit ein wichtiges Thema waren auch im Berichtsjahr wieder die **Wechselkurse**: Interventionen der japanischen und der chinesischen Zentralbanken zeigen, dass die asiatischen Länder versuchen, sich vor einer Aufwertung ihrer Währung weitgehend zu schützen. Die nebenstehende Grafik führt vor Augen, welche Höhenflüge der Euro gegenüber dem US-Dollar und dem japanischen Yen erlebte. Erst in den letzten Monaten des Berichtsjahrs entspannte sich die Situation wieder etwas.

### Positiver – auch nachhaltiger? – Trend in der Print-Media-Industrie

In den letzten beiden Jahren hat die Print-Media-Industrie in den Industrieländern eine schwere Krise durchlebt. Ausgelöst wurde sie von der weltweiten Konjunkturflaute, durch die ausgedehnte Krise der Werbe- und Anzeigenwirtschaft spitzte sich die Lage zu: Die Kapazitätsauslastung der Druckereien fiel auf historische Tiefstände, Druckereien mussten sich hartem Wettbewerb sowie Preisdruck stellen und die Erträge der Druckereien sanken. Dies zog Konsolidierungstendenzen nach sich und die Zahl der Unternehmensinsolvenzen in vielen Industrieländern erreichte einen traurigen Höhepunkt. In den wachstumsstarken Emerging Markets sind dagegen viele neue Druckereien entstanden.

Es liegt auf der Hand, dass diese Krise auch die Ausrüster der Print-Media-Industrie getroffen hat: Wichtige Teilmärkte für Print-Ausrüstung lagen weltweit zwischen 20 und 40 Prozent unter den Volumina vor der Krise. Entsprechend verschärfte sich bei den Herstellern der Wettbewerb, was sich auch in der Preissituation niederschlug.

## Geschäftsklima-Index (US-/westdeutsche Druck- industrie)



Mit den leicht verbesserten konjunkturellen Rahmenbedingungen in der zweiten Hälfte des Berichtsjahrs hat sich die Lage in der Print-Media-Industrie in den Industrieländern wieder etwas entspannt. Allerdings bleibt abzuwarten, wie nachhaltig folgende Trends sind:

- Die Kapazitätsauslastung der Druckereibranche stieg ab Herbst 2003 insgesamt wieder, besonders in den USA. Auch in Deutschland ging es – trotz Stagnation der Konjunktur – tendenziell wieder bergauf.
- Seit Mitte des Berichtsjahrs verbesserte sich das Geschäftsklima in den USA und Deutschland wieder, wie Sie in der Grafik links sehen können. Diese Entwicklung spiegelt den wieder aufkeimenden Optimismus der Branche wider; das Umsatzvolumen stagnierte allerdings im Jahr 2003 noch.
- Bei den Ausrüstern trat die Entspannung erst mit der typischen Zeitverzögerung ein. Laut Verband der Deutschen Maschinen- und Anlagenbauer (VDMA) gingen die Auftragseingänge bei den Druckmaschinen in Deutschland preisbereinigt insgesamt nur noch um 3 Prozent zurück, beim Umsatz nennt der VDMA preisbereinigt einen Rückgang von 15 Prozent – im Vorjahr waren die Werte noch um 28 bzw. 18 Prozent abgestürzt.

Die Hauptwettbewerber Heidelbergs sind in Deutschland und in Japan angesiedelt. Unsere deutschen Konkurrenten mussten wie wir mit Stellenabbau und Kurzarbeit auf die schwierige Auftragslage reagieren, während unsere japanischen Konkurrenten von Währungsvorteilen profitieren konnten.

Dennoch blieb unsere Stellung als Weltmarktführer im Bogenoffsetbereich auch im Berichtsjahr unangetastet. Dazu trug nicht zuletzt unsere Strategie bei, integrierte Lösungen zu bieten: Lösungen verschaffen unseren Kunden entscheidenden Mehrwert und uns Wettbewerbsvorteile gegenüber unseren Mitbewerbern.

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

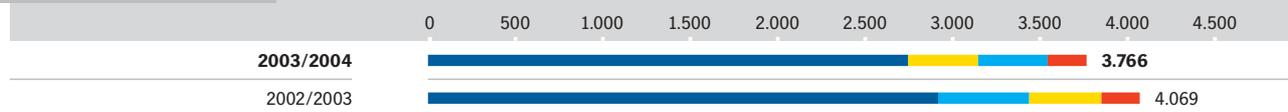
## Geschäftsverlauf – Belegung nach schwachem Start

- Äußerst schwaches erstes Quartal
- Anstieg des Auftragseingangs ab dem zweiten Quartal
- Umsatzanteil der Emerging Markets weiter gestiegen

Im vorigen Kapitel haben wir die Hintergründe dafür beschrieben, dass die Investitionsbereitschaft der Print-Media-Industrie in unseren Hauptmärkten gerade im ersten Halbjahr gering war. Diese Kaufzurückhaltung hat unseren Geschäftsverlauf insgesamt entscheidend geprägt – in den Berichten aus den Sparten und Regionen berichten wir detailliert über die Geschäftsentwicklung der einzelnen Bereiche.

### Auftragseingänge

Angaben in Mio €



Digital	223	+ 2 %
Sheetfed	2.746	- 6 %
Web Systems	397	- 24 %
Postpress	400	- 3 %
<b>Heidelberg-Konzern</b>	<b>3.766</b>	<b>- 7 %</b>
(bereinigt: - 2 %)		

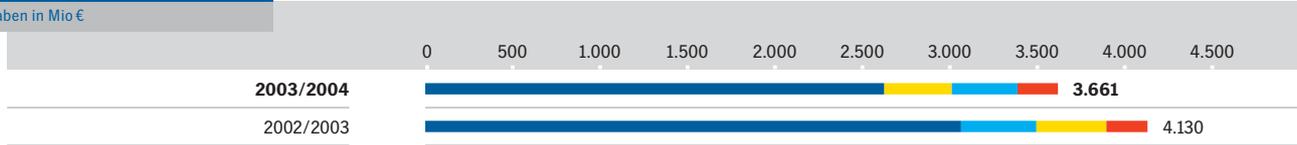
### Auftragseingänge: klarer Anstieg ab dem zweiten Quartal

Wie erwartet fiel das erste Quartal aufgrund der angespannten Konjunktursituation in unseren wichtigsten Märkten sehr schwach aus. Die wirtschaftliche Erholung, die ab dem zweiten Quartal einsetzte, schlug sich in höheren Bestellungen nieder – dies wurde durch unseren Erfolg auf den Fachmessen IGAS in Japan und der Graph Expo in Chicago gestützt: Wir erzielten einen deutlich höheren Auftragseingang als im zweiten Quartal des Vorjahrs.

Im dritten Quartal konnten wir dieses hohe Niveau mit einem Auftragszugang von nahezu 1 Mrd € halten; bereinigt um Währungseffekte und Veränderungen im Konsolidierungskreis erreichten wir damit annähernd den Vorjahreswert. Der Aufwärtstrend setzte sich auch im vierten Quartal fort, in dem wir wiederum einen Auftragseingang von 1 Mrd € verbuchten – und das, obwohl im Mai 2004 die drupa bevorstand. Von einer Kaufzurückhaltung, die wir im Vorfeld der weltweit größten Messe der Print-Media-Industrie erwartet hatten, war nichts zu spüren. Besonders erfreulich war die Zahl der Bestellungen in der Sparte Web Systems – das Vertrauen der Kunden war trotz der angekündigten Trennung von diesem Bereich ungebrochen.

## Umsatz

Angaben in Mio €



Digital	231	- 2 %
Sheetfed	2.625	- 14 %
Web Systems	376	- 13 %
Postpress	429	+ 7 %
<b>Heidelberg-Konzern</b>	<b>3.661</b>	<b>- 11 %</b>
(bereinigt: - 6 %)		

Insgesamt gingen im Berichtsjahr Aufträge über 3.766 Mio € ein; das sind rund 7 Prozent weniger als im Vorjahr. Bereinigt lagen die Auftragseingänge bei 3.987 Mio € und damit sogar nur um rund 2 Prozent unter dem Vorjahreswert. Der Jahresverlauf zeigt, dass sich die Lage in der Branche deutlich verbessert hat – allerdings ist noch nicht gesichert, ob diese Entwicklung nachhaltig sein wird.

### Umsatz: zweites Halbjahr deutlich über dem Vorjahreswert

Unsere Erwartungen, dass das Umsatzvolumen im Berichtsjahr insgesamt nochmals zurückgehen könnte, haben sich bestätigt: Mit einem Gesamtumsatz von 3.661 Mio € lagen wir am Ende des Berichtsjahrs um 11 Prozent unter dem Vorjahreswert – bereinigt betrug der Rückgang allerdings nur rund 6 Prozent.

Analog zur Entwicklung des Auftragseingangs ist auch bei der Umsatzentwicklung eine deutliche Verbesserung im Jahresverlauf sichtbar: Bis zum 30. September 2003 konnten wir lediglich einen Umsatz von 1.509 Mio € verbuchen; im zweiten Halbjahr erreichten wir dann eine Steigerung gegenüber dem ersten Halbjahr von mehr als 40 Prozent!

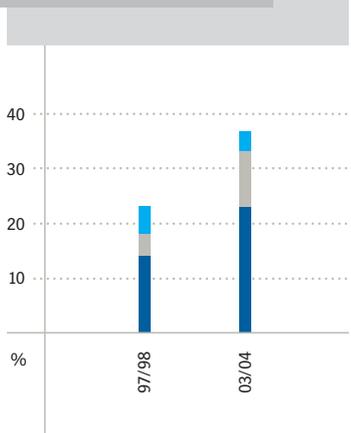
Warum war die Sparte Sheetfed mit 14 Prozent – bereinigt mit 9 Prozent – am stärksten vom Rückgang getroffen? Im Bogenoffsetbereich schlug der konjunkturbedingte schwache Auftragseingang des ersten Halbjahrs wie erwartet voll durch. Der Umsatz in der Sparte Digital blieb unter dem Vorjahresniveau. In der Sparte Web Systems wurde der Umsatz durch höhere Auftragseingänge im Vorjahr gestützt.

Im Kapitel ›Wirtschaftliches Umfeld und Branchenentwicklung‹ haben wir die schwierige Situation erläutert, in der sich unsere Kunden in den USA und Deutschland gerade zu Beginn des Berichtsjahrs befanden. Unsere beiden größten Märkte haben wiederum Anteile am Gesamtumsatz von Heidelberg eingebüßt. Dagegen haben die Anteile von Regionen mit Emerging Markets auch im Berichtsjahr wieder klar zugenommen.

Die Potenziale, die die Emerging Markets in Asien, Osteuropa und Lateinamerika bergen, werden besonders deutlich, wenn man die Entwicklung über einen längeren Zeitraum betrachtet, wie in der Grafik links. Auch künftig

## Umsatzanteil Emerging Markets

Angaben in Prozent



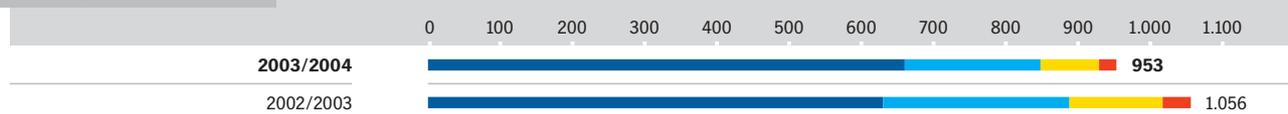
	97/98	03/04
Latin America	5 %	4 %
Eastern Europe	4 %	10 %
Asia/Pacific	14 %	23 %
<b>Emerging Markets gesamt</b>	<b>23 %</b>	<b>37 %</b>

wird der Umsatzanteil der Regionen mit solchen Märkten weiter zunehmen: In ihnen ist der Sättigungsgrad von Druckprodukten noch sehr gering, zudem wachsen diese Volkswirtschaften in der Regel stärker als die der größeren Industrienationen.

Wir sind in den Wachstumsregionen der Welt mit dem leistungsfähigsten und dichtesten Vertriebs- und Servicenetz der Branche hervorragend aufgestellt – ein entscheidender Wettbewerbsvorteil, von dem wir profitieren werden. Unser Vertriebs- und Servicenetz bauen wir kontinuierlich weiter aus: Im Berichtsjahr haben wir zum Beispiel neue Verkaufsniederlassungen in Kiew und Budapest eröffnet sowie ein Ausbildungszentrum in Afghanistan.

## Auftragsbestand

Angaben in Mio €



<span style="color: red;">■</span> Digital	<b>24</b>	-38 %
<span style="color: darkblue;">■</span> Sheetfed	<b>660</b>	+5 %
<span style="color: lightblue;">■</span> Web Systems	<b>188</b>	-27 %
<span style="color: yellow;">■</span> Postpress	<b>81</b>	-37 %
<b>Heidelberg-Konzern</b>	<b>953</b>	<b>-10 %</b>

### Auftragsbestand: In der Sparte Sheetfed über dem Vorjahreswert

Der Auftragsbestand des Heidelberg-Konzerns lag zum Ende des Berichtsjahrs bei 953 Mio € und damit um 10 Prozent unter dem Vorjahresniveau. Dieser Rückgang war etwa zur Hälfte auf Währungseffekte zurückzuführen. Zum Ende des dritten Quartals betrug der Auftragsbestand noch rund 1,2 Mrd €; erst zum Ende des Berichtsjahrs sank er aufgrund hoher Umsätze ab.

Während der Auftragsbestand im Zeitungsbereich stark zurückging, stieg er in der für Heidelberg äußerst wichtigen Sparte Sheetfed erfreulich an: Hier lag er um 5 Prozent über dem Vorjahresniveau – und bereinigt sogar um 11 Prozent! Zum Bilanzstichtag lag die Auftragsreichweite in der Sparte Sheetfed bei 3,0 Monaten, nach 2,5 Monaten im Vorjahr.

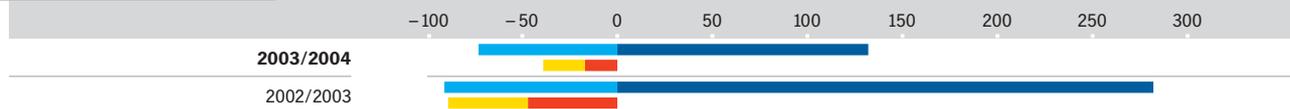
## Vermögens-, Finanz- und Ertragslage – Flexibilität gesteigert

- **Operatives Ergebnis vor Sonderaufwendungen trotz erneutem Umsatzrückgang leicht positiv**
- **Einmalkosten durch Neuausrichtung belasten Jahresüberschuss**
- **Hohe Finanzkraft beibehalten**

Der Geschäftsverlauf schlug sich natürlich im Ergebnis der betrieblichen Tätigkeit vor Restrukturierungsaufwendungen und Sonderaufwendungen aus Discontinuing Operations<sup>1)</sup> nieder: Im ersten Halbjahr – und besonders im ersten Quartal – war es vom äußerst schwachen Umsatz geprägt. Im dritten und vierten Quartal verbesserte es sich mit steigender Nachfrage jedoch enorm. Insgesamt haben wir trotz des nochmaligen Umsatzrückgangs von 11 Prozent ein leicht positives Ergebnis der betrieblichen Tätigkeit vor Sonderaufwendungen erzielt. Das zeigt: unsere Programme zur Effizienzsteigerung und Kostensenkung gehen in die richtige Richtung.

### Ergebnis der betrieblichen Tätigkeit vor Sonderaufwendungen

Angaben in Mio €



Digital	-17	-47
Sheetfed	132	282
Web Systems	-73	-91
Postpress	-22	-42
<b>Heidelberg-Konzern</b>	<b>20</b>	<b>102</b>

### Kosten gesenkt – Umsatzrendite im Jahresverlauf stark gestiegen

Mit 20 Mio € lag das Ergebnis der betrieblichen Tätigkeit vor Sonderaufwendungen deutlich unter dem Vorjahreswert von 102 Mio €. Was war der vorrangige Grund für diesen Rückgang? Der Umsatz in der Sparte Sheetfed war im ersten Halbjahr zunächst um 25 Prozent gegenüber dem Vorjahr eingebrochen: Durch die fehlende Auslastung fiel das Ergebnis der Sparte negativ aus und wir konnten die Verluste der anderen Sparten im ersten Halbjahr nicht ausgleichen.

Im zweiten Halbjahr jedoch war das Ergebnis im Sheetfed-Bereich beachtlich – im vierten Quartal erzielten wir hier sogar eine Umsatzrendite von mehr als 10 Prozent! Wie erwartet ist es uns durch unser **Programm zur mittelfristigen Kostensenkung und Effizienzsteigerung** gelungen, die Auswirkungen der zu Jahresbeginn schlechten Umsatzentwicklung auf das Ergebnis der betrieblichen Tätigkeit vor Sonderaufwendungen insgesamt zu begrenzen. Zudem

<sup>1)</sup> Im folgenden Text: Ergebnis der betrieblichen Tätigkeit vor Sonderaufwendungen

## Restrukturierung

Angaben in Mio €

	Restrukturierungs- aufwand 2002/2003	Einspa- rungen im Berichts- jahr
Digital	79	35
Sheetfed	81	160
Web Systems	32	20
Postpress	18	25
<b>Heidelberg- Konzern</b>	<b>210</b>	<b>240</b>

konnten wir die Ergebnisse der anderen Sparten im Vorjahresvergleich verbessern, Digital und Web Systems blieben dennoch weit hinter unseren Erwartungen zurück.

Im Vorjahr hatten wir für das Programm einen Einmalaufwand von 210 Mio € verbucht. Die Restrukturierungsaufwendungen im Berichtsjahr betragen 93 Mio €. In der Tabelle links sehen Sie, welche Einsparungen wir dadurch in den verschiedenen Sparten im Berichtsjahr erreicht haben. In den folgenden Jahren werden wir weiterhin von den Auswirkungen des Programms profitieren.

Wie stark wir unsere Fixkosten gesenkt – und damit unsere Flexibilität erhöht – haben, erkennt man, wenn man einen Blick auf wichtige Kostenpositionen wirft, wie die sonstigen betrieblichen Aufwendungen und die Personalkosten: Bereinigt um Währungseffekte konnten wir beide überproportional zum bereinigten Umsatzrückgang absenken.

Das **Finanzergebnis** betrug –191 Mio € nach –56 Mio € im Vorjahr – hauptsächlich aufgrund einer Sonderabschreibung auf das NexPress-Jointventure. Aufgrund der einmaligen erfolgswirksamen Wertminderung der Spezialfonds wurde das Finanzergebnis mit 20 Mio € zusätzlich belastet. Unser **Zinsergebnis** blieb im Berichtsjahr weiterhin positiv, es ging allerdings von 21 Mio € auf 5 Mio € zurück: Wir haben unsere Absatzfinanzierung weiter externalisiert und daher insgesamt geringere Zinserträge erzielt.

Die Berücksichtigung der Kosten für die Neuausrichtung führte zu einem Ergebnis vor Steuern von –506 Mio €. Trotz dieses hohen Verlustes verzeichneten wir einen Steueraufwand von –189 Mio €. Dieser resultierte überwiegend aus latenten Steuern und stand vor allem im Zusammenhang mit den erforderlichen Wertberichtigungen für Digital und Web Systems. Der Jahresfehlbetrag betrug 695 Mio €.

### Neuausrichtung: künftige Ertragskraft deutlich gesteigert

Im Laufe des Berichtsjahrs zeichnete sich ab, dass die umfassenden Maßnahmen zur Kostensenkung und Effizienzsteigerung nicht ausreichen würden, um auch die Sparten Digital und Web Systems auf Erfolgskurs zu bringen. Deshalb haben wir Ende November 2003 gemeinsam mit dem Aufsichtsrat beschlossen, Heidelberg neu auszurichten. Die Neuausrichtung beinhaltet die Übertragung der Sparten Digital und Web Systems (einschließlich der Weiterverarbeitungsanlagen für Rollendruckmaschinen in den USA).

Für die Umsetzung der Neuausrichtung haben wir bereits im dritten Quartal 525 Mio € zurückgestellt, zusätzlich fielen 17 Mio € Restrukturierungsaufwendungen an.

Im Konzernabschluss sind insgesamt 569 Mio € an Restrukturierungsaufwendungen und Sonderaufwendungen aus Discontinuing Operations enthalten. Auf das Betriebsergebnis entfallen davon 335 Mio €: Diese umfassen die

## Ergebnisrechnung Heidelberg-Konzern

Angaben in Mio €	2002/2003	2003/2004
<b>Umsatzerlöse</b>	4.130	<b>3.661</b>
<b>Ergebnis der betrieblichen Tätigkeit<sup>1)</sup></b>	102	<b>20</b>
Restrukturierungsaufwendungen und Sonderaufwendungen für Discontinuing Operations	210	<b>335</b>
<b>Finanzergebnis</b>	-56	<b>-191</b>
davon Sonderaufwendungen	-	<b>-118</b>
<b>Ergebnis vor Steuern</b>	-164	<b>-506</b>
<b>Steuern vom Einkommen und vom Ertrag</b>	-26	<b>189</b>
davon Sonderaufwendungen	-	<b>-116</b>
<b>Jahresfehlbetrag</b>	-138	<b>-695</b>

<sup>1)</sup> Vor Restrukturierungsaufwendungen und vor Sonderaufwendungen aus Discontinuing Operations

gesamten Restrukturierungsaufwendungen des Berichtsjahrs von 93 Mio €; der Anteil der Sonderaufwendungen aus Discontinuing Operations liegt hier bei 242 Mio €. Dazu kommen die Abschreibung des NexPress-Jointventures im Finanzergebnis in Höhe von 118 Mio € sowie Abschreibungen von latenten Steuern in Höhe von 116 Mio €. Details zur Bilanzierung finden Sie im Anhang ab Seite 102.

Bereits von Beginn des laufenden Geschäftsjahrs an wird die Ertragskraft des Konzerns durch die Neuausrichtung nachhaltig gesteigert!

## Wertberichtigungen im Rahmen der Neuausrichtung

Angaben in Mio €	03/04
<b>Anlagevermögen</b>	<b>- 151</b>
- davon Immaterielle Vermögensgegenstände	- 33
- davon Finanzanlagen	- 118
<b>Umlaufvermögen (Vorräte)</b>	<b>- 28</b>
<b>Latente Steuern<sup>1)</sup></b>	<b>- 116</b>
	<b>- 295</b>

<sup>1)</sup> Saldogröße aus -135 Mio € Abwertung aktive latente Steuern und -19 Mio € Abwertung passive latente Steuern

## Vermögenslage: Bilanzsumme gesenkt

Im Rahmen der Neuausrichtung haben wir im Konzernabschluss die einzelnen Aktiv- und Passivpositionen zum großen Teil bereits wertberichtigt; im dritten Quartal waren sie noch vollständig in den Rückstellungen enthalten. Insgesamt erreichten die Buchwertabschreibungen einen Wert von fast 295 Mio €: Davon entfallen 151 Mio € auf das Anlagevermögen, 28 Mio € auf die Vorräte und 116 Mio € auf die latenten Steuern.

Nicht nur aufgrund dieser Abschreibungen sondern auch aufgrund unseres aktiven Asset Managements verringerte sich die Bilanzsumme bis zum Geschäftsjahresende um knapp 18 Prozent auf 4.232 Mio €; unser betriebliches Vermögen haben wir weiter optimiert.

Die Investitionen in Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte haben wir reduziert. Das war – unter anderem neben der Abschreibung unseres NexPress-Jointventures – der Grund, warum das Anlagevermögen um 23 Prozent auf 897 Mio € abnahm.

Auch das Umlaufvermögen konnten wir senken: Die Vorräte haben wir um über 140 Mio € reduziert! Die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen gingen um 12 Prozent auf 713 Mio € zurück; dies resultierte vor allem aus der geringen Geschäftstätigkeit.

Die Forderungen aus Absatzfinanzierung nahmen um rund 10 Prozent auf 769 Mio € ab: Wir externalisieren die Absatzfinanzierung weiterhin, um die Mittelbindung für den Heidelberg-Konzern so gering wie möglich zu halten.

Auf der Passivseite reduzierte sich das Eigenkapital im Vorjahresvergleich erheblich: Es sank um rund 37 Prozent auf 1.230 Mio €; Grund hierfür war der hohe Jahresfehlbetrag von 695 Mio €. Dadurch verringerte sich die Eigenkapitalquote zum Ende des Berichtsjahrs beträchtlich, von 38 Prozent auf 29 Prozent. Nach dem vollständigen Abschluss der Neuausrichtung wird die Eigenkapitalquote wieder leicht über 30 Prozent liegen – verglichen mit anderen Unternehmen liegt die Eigenkapitalausstattung des Heidelberg-Konzerns damit im oberen Durchschnitt.

Die Rückstellungen stiegen leicht an: Teilweise – in Höhe von insgesamt 293 Mio € – enthalten sie noch die Kosten für Restrukturierung sowie Neuausrichtung.

Die Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten (inklusive Schuldscheindarlehen) haben wir um fast 10 Prozent auf 718 Mio € reduziert. Damit ist es uns in diesem schwierigen Jahr gelungen, die Nettofinanzverschuldung um 5 Prozent zu senken. Zum Ende des Berichtsjahrs betrug sie 92 Mio €. Seit Ende des vorletzten Geschäftsjahrs konnten wir somit die Bankschulden um 22 Prozent vermindern!

### Finanzlage: Auswirkungen der Neuausrichtung

Der **Cashflow** des Heidelberg-Konzerns war nach 100 Mio € im Vorjahr mit –94 Mio € negativ. Ohne die Discontinuing Operations war er mit 205 Mio € positiv – ein deutlicher Hinweis darauf, wie sehr wir unseren Cashflow durch die Portfolio-Bereinigung stärken!

Betrachtet man den **Mittelzufluss aus laufender Geschäftstätigkeit** ohne den Cashflow einzubeziehen, werden die Auswirkungen unseres konsequenten Asset Managements deutlich: Den Mittelzufluss steigerten wir von 311 Mio € im Vorjahr auf jetzt 381 Mio €.

Die Investitionen haben wir deutlich zurückgefahren. Deshalb ist der **Mittelabfluss aus Investitionstätigkeit** von 203 Mio € auf 174 Mio € gesunken. Berücksichtigt man die Anlagenabgänge aus ›Sale-and-lease-back-Transaktionen‹, die sich im Vorjahr positiv ausgewirkt hatten, ist dieser Rückgang noch ausgeprägter.

Alle oben angeführten Maßnahmen wirkten sich im **Free Cashflow** aus: Trotz der hohen Einmalbelastungen war er mit 114 Mio € deutlich positiv und lag weit über unseren Erwartungen. Wir halten dies für besonders bemerkenswert, weil die Print-Media-Industrie in den letzten beiden Jahren eine Krise durchlebte und wir den Konzern umfassend umstrukturiert haben. Es ist uns auch in dieser schwierigen Zeit gelungen, unsere hohe Finanzierungskraft beizubehalten.

### Kapitalflussrechnung Heidelberg-Konzern

Angaben in Mio €	2002/2003	2003/2004
Mittelzufluss aus laufender Geschäftstätigkeit	410	<b>288</b>
(davon Cashflow)	(100)	<b>(- 94)</b>
Mittelabfluss aus Investitionstätigkeit	- 203	<b>- 174</b>
Free Cashflow	207	<b>114</b>
Mittelabfluss aus Finanzierungstätigkeit	- 233	<b>- 72</b>
Zahlungswirksame Veränderung des Finanzmittelbestands	- 26	<b>42</b>

Die ausführliche Kapitalflussrechnung finden Sie auf der Seite 75.

## Wertorientierte Unternehmenssteuerung – ROCE und Wertbeitrag

- **Negativer Wertbeitrag im Berichtsjahr**
- **Betriebliches Vermögen gesenkt**

### Wertbeitrag

Angaben in Prozent

	02/03	03/04
ROCE	4,6	2,0
Kapitalkosten	13,0	13,0
<b>Wertbeitrag</b>	<b>-8,4</b>	<b>-11,0</b>

Es ist unser übergeordnetes Ziel, den Unternehmenswert des Heidelberg-Konzerns nachhaltig und kontinuierlich zu steigern. Im Berichtsjahr mussten wir, wie auch im Vorjahr, einen negativen Wertbeitrag verbuchen. Daher beabsichtigen wir, unsere Ertragskraft – unter anderem durch die Neuausrichtung Heidelbergs – entscheidend zu verbessern, um zukünftig wieder einen positiven Wertbeitrag erzielen zu können.

#### Renditevorstellungen des Kapitalmarkts werden berücksichtigt

Wir sehen den Wertbeitrag als die zentrale Steuer- und Messgröße für den Unternehmenserfolg des Heidelberg-Konzerns an. Auch unsere einzelnen Geschäftsfelder beurteilen wir daher intern mittels des Wertbeitrags, den sie erwirtschaften; dazu haben wir ein umfassendes Wertmanagement-System mit konkreten Zielvorgaben in unserer Planung etabliert.

Warum eignet sich der Wertbeitrag besonders als Steuerungsgröße? Er setzt das Ergebnis des operativen Geschäfts abzüglich der Kapitalkosten ins Verhältnis zu den eingesetzten Mitteln, also dem betrieblichen Vermögen – Renditevorstellungen und Erwartungen des Kapitalmarkts werden so mit ihm berücksichtigt.

Im Folgenden beschreiben wir, wie wir ROCE und Wertbeitrag ermitteln – eine Übersicht über die Berechnung der einzelnen Größen finden Sie in den beiden folgenden Tabellen. Das **betriebliche Vermögen** besteht aus der Summe des operativen Anlagevermögens und des Netto-Umlaufvermögens – also nur den Vermögenswerten, die wir für das operative Geschäft benötigen. Effekte, die sich aus unseren Bestrebungen zur Neuausrichtung Heidelbergs ergaben, haben wir bereinigt.

Um den **ROCE** (Return on Capital Employed, also die Rendite auf das investierte Kapital) zu ermitteln, wird das Ergebnis der betrieblichen Tätigkeit vor Restrukturierungsaufwendungen und Sonderaufwendungen aus Discontinuing Operations ergänzt: Unter anderem kommen Ergebnisbestandteile hinzu, die zum Kerngeschäft zählen, die aber im Finanzergebnis abgebildet werden. Zusätzlich werden Sondereffekte, wie Restrukturierungsaufwendungen und Sonderaufwendungen aus Discontinuing Operations, bereinigt. Die operative Ergebnisgröße, die sich daraus ergibt, wird ins Verhältnis gesetzt zum durchschnittlichen betrieblichen Vermögen.

Mit dem **Kapitalkostensatz** berücksichtigen wir die Verzinsungserwartung des Kapitalmarkts: Um ihn zu ermitteln, ziehen wir eine angemessene Marktprämie heran, die Kapitalstruktur des Heidelberg-Konzerns sowie einen Risikofaktor. Wie im Vorjahr wurde ein Kapitalkostensatz von 13 Prozent verwendet.

Der Betrag, der verbleibt, nachdem die Kapitalkosten vom ROCE abgezogen wurden, ist schließlich der **Wertbeitrag**.

### Betriebliches Vermögen<sup>1)</sup>

Angaben in Mio €	2002/2003	2003/2004
Immaterielle Vermögenswerte + Sachanlagen <sup>2)</sup>	968	891
+ Ausleihungen + Beteiligungen <sup>1)</sup>	198	157
+ Goodwill-Abschreibung (kumuliert) <sup>3)</sup>	82	100
<b>= Operatives Anlagevermögen</b>	<b>1.248</b>	<b>1.148</b>
Vorräte <sup>1)</sup>	1.073	963
+ Forderungen <sup>4)</sup> + Aktive Rechnungsabgrenzungen	1.959	1.708
– Rückstellungen <sup>5)</sup>	– 739	– 651
– Unverzinsliche Verbindlichkeiten und Passive Rechnungsabgrenzungen	– 722	– 676
<b>= Netto-Umlaufvermögen (Working Capital)<sup>2)</sup></b>	<b>1.571</b>	<b>1.344</b>
<b>= Betriebliches Vermögen<sup>2)</sup></b>	<b>2.819</b>	<b>2.492</b>
Durchschnittliches betriebliches Vermögen	2.982	2.655

### Wertbeitrag<sup>1)</sup>

Angaben in Mio €	2002/2003	2003/2004
Ergebnis der betrieblichen Tätigkeit <sup>1)</sup>	102	20
+ Beteiligungsergebnis <sup>1)</sup>	– 84	– 70
+ Zinsen aus Absatzfinanzierung	101	85
+ Goodwill-Abschreibung <sup>3)</sup>	19	19
<b>= ROCE absolut</b>	<b>138</b>	<b>54</b>
• ROCE in % vom durchschnittlichen betr. Vermögen	4,6	2,0
<b>Kapitalkosten absolut</b>	<b>388</b>	<b>345</b>
• Kapitalkosten in %	13,0	13,0
<b>Wertbeitrag absolut</b>	<b>– 250</b>	<b>– 291</b>
• Wertbeitrag in %	– 8,4	– 11,0

<sup>1)</sup> Vor Restrukturierungs- und Sondereffekten aus Discontinuing Operations

<sup>2)</sup> Ohne Anlagen im Bau, vor Restrukturierungs- und Sondereffekten aus Discontinuing Operations

<sup>3)</sup> Aus der Kapitalkonsolidierung

<sup>4)</sup> Ohne Finanzforderungen

<sup>5)</sup> Ohne Pensionsrückstellungen, vor Restrukturierungs- und Sondereffekten aus Discontinuing Operations

### **ROCE trotz starkem Umsatzrückgang positiv**

Trotz des unbefriedigenden Geschäftsverlaufs und der ausbleibenden Deckungsbeiträge durch den Umsatzrückgang erreichten wir im Berichtsjahr einen positiven ROCE. Allerdings betrug er – vor Restrukturierungsaufwendungen und Sonderaufwendungen aus Discontinuing Operations – nur noch 2,0 Prozent. Nachdem wir im letzten Geschäftsjahr zum ersten Mal keinen positiven Wertbeitrag erzielen konnten, verschlechterte er sich in diesem Jahr nochmals: Er ging von – 8,4 Prozent auf nun – 11,0 Prozent zurück.

Die Ursachen für den geringeren ROCE und den geringeren Wertbeitrag sind:

- das nochmals gesunkene Ergebnis der betrieblichen Tätigkeit vor Restrukturierungsaufwendungen und Sonderaufwendungen aus Discontinuing Operations,
- die geringeren Zinserträge aus der Absatzfinanzierung – im vorangegangenen Kapitel haben wir die Gründe hierfür ausführlich erläutert.

### **Rückläufigem Wertbeitrag gegengesteuert**

Wir verfolgen unser Ziel, den Wertbeitrag Heidelbergs zu steigern, nicht nur durch die Neuausrichtung Heidelbergs sowie durch unsere umfassenden Maßnahmen zur Steigerung der Effizienz und zur Kostensenkung: Durch aktives Asset Management halten wir das betriebliche Vermögen so niedrig wie möglich: In der Tabelle ›Betriebliches Vermögen‹ können Sie erkennen, dass es uns gelungen ist, das gebundene Kapital deutlich zu verringern – und zwar zusätzlich zu Währungseffekten. Insgesamt haben wir unsere Kapitalkosten dadurch im Berichtsjahr um immerhin 43 Mio € reduziert!

## Strategie und Organisation – neu ausgerichtet

- **Konzentration auf das Kerngeschäft**
- **Bewährter Lösungsanbieteransatz wird forciert**
- **Wachstum besonders in den Emerging Markets**

Im Berichtsjahr haben wir unsere Strategie an die veränderten Bedingungen im Print-Medienbereich angepasst: Wir konzentrieren uns künftig auf unser Kerngeschäft Bogenoffsetdruck, in dem wir mit unseren Produkten Weltmarktführer sind, und auf den Verpackungs- und Etikettendruck. Zudem haben wir den Konzern funktional und wesentlich schlanker als bisher organisiert.

Unsere strategischen Wettbewerbsvorteile werden wir konsequent weiter ausbauen:

- Wir sind im Markt als Anbieter von Lösungen bekannt, die passgenau auf die Bedürfnisse der Print-Media-Industrie zugeschnitten sind. Unseren Lösungsanbieteransatz verfolgen wir mit Nachdruck weiter.
- Wir verfügen weltweit bereits über das beste und dichteste Service- und Vertriebsnetz der Branche. In Regionen mit Emerging Markets, die hohes Wachstum im Printbereich versprechen, verstärken wir unsere Präsenz.

### **Individuelle Lösungen für unsere Kunden**

Weltweit müssen sich unsere Kunden 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.

Die Basis dieser Lösungen sind zukunftsweisende Spitzentechnologien für Druckvorstufe, Druck und Weiterverarbeitung. Wir integrieren die einzelnen Komponenten aus Technik, Software und Dienstleistungen und bieten daher durchgängige, abgestimmte und integrierte Produktionsprozesse. Da wir dabei die individuellen Bedürfnisse der Kunden berücksichtigen, gewährleisten wir so eine optimierte Wertschöpfung.

Die ersten Weichen für einen durchgängigen Produktions-Workflow hatten wir vor sechs Jahren mit unserem ›Print-Production-Format‹ gestellt; im Rahmen internationaler Kooperationen haben wir es zum standardisierten ›Job-Definition-Format‹ weiter entwickelt. Mit ihm können wir nicht nur Produktionsprozesse automatisieren, sondern auch Geschäftsprozesse: Zunehmend verknüpfen wir zudem kaufmännische und planerische Arbeits-

schritte mit dem Druckprozess – wir optimieren also auch den Business-Workflow. Unsere Workflowmanagement-Lösungen vermarkten wir unter der eigenen Marke Prinect: Sie decken das gesamte Spektrum des digitalen Workflow ab.

### **Vor Ort beim Kunden – überall auf der Welt**

Unsere Service- und Vertriebsorganisation ist weltweit aufgestellt. Wir profitieren daher stärker als unsere Mitbewerber vom hohen Wachstum in den Emerging Markets. Unsere Präsenz vor Ort bestimmt häufig die Kaufentscheidung der Kunden gravierend mit: Unsere Servicetechniker sind hervorragend ausgebildet und bei Problemen schnell zur Stelle; im Gegensatz zu unseren Mitbewerbern liefern wir Ersatzteile über Nacht in fast alle Länder der Welt. Zudem können wir auftretende Probleme über unseren innovativen Remote Service häufig bereits online beheben.

Auch mit unserer Print Media Academy bieten wir unseren Kunden Ungeöhnliches: Der Umfang ihres Weiter- und Ausbildungsangebots für Drucker ist auf der Welt einzigartig. Mittlerweile haben wir ein internationales Netzwerk von Print Media Academies geschaffen: Wir sind vertreten in Atlanta, Heidelberg, Kairo, Kuala Lumpur, Moskau, São Paulo, Shenzhen und Tokio.

### **Kunde steht weiter im Mittelpunkt der Organisation**

Wir haben unsere Organisation an die veränderten Rahmenbedingungen angepasst und können unsere strategischen Ziele so optimal verfolgen. Nach wie vor steht der Kunde im Mittelpunkt – alle Aktivitäten Heidelbergs sind auf die Bedürfnisse des Marktes ausgerichtet. Unsere Service- und Vertriebsorganisation der Regionen steht in engem Austausch mit allen unterstützenden Funktionen.

Die neue Organisation ist funktional und sehr schlank aufgebaut. Im Gegensatz zur früheren divisionalen Struktur ist der Vorstand jetzt direkt für das operative Geschäft verantwortlich.

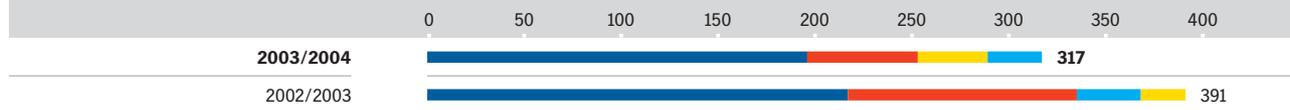
## Forschung und Entwicklung – im Zeichen der drupa

- **Wichtige Produktneuerungen in allen Sparten**
- **F&E-Quote von 8,7 Prozent**

Unsere Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten im Berichtsjahr waren stark von der drupa, die im Mai 2004 stattfand, geprägt: Über 90 Prozent des gesamten F&E-Aufwands von 317 Mio € standen in unmittelbarem Zusammenhang mit Produktneuerungen und -weiterentwicklungen. Auf der weltweit größten Messe für den Printbereich konnten wir über 50 neue Produkte und Produkterweiterungen vorstellen. Außerdem meldeten wir im Berichtsjahr 260 Patente neu an; diese Zahl schließt die Aktivitäten in unserem Nex-Press-Jointventure nicht mit ein.

### Forschungs- und Entwicklungskosten

Angaben in Mio €



<span style="color: red;">■</span> Digital	<b>57</b>	-52 %
<span style="color: darkblue;">■</span> Sheeffed	<b>196</b>	-10 %
<span style="color: lightblue;">■</span> Web Systems	<b>28</b>	-17 %
<span style="color: yellow;">■</span> Postpress	<b>36</b>	+59 %
<b>Heidelberg-Konzern</b>	<b>317</b>	<b>-19 %</b>

Wir können unsere Innovationsrate unter anderem deshalb weiter steigern, weil wir unsere Baureihen konsequent modularisieren, verstärkt vorentwickeln und Lösungen über Baureihen hinweg wiederverwenden. Zudem hilft uns die Einführung eines konzernweit gleichen CAD-Standards, Ressourcen zielgerichtet und standortübergreifend einzusetzen.

### Marktgerechte Produktentwicklungen

In den letzten Jahren haben sich die Anforderungen, die an Print-Media-Unternehmen gestellt werden, deutlich verändert. Um am Markt bestehen zu können, müssen sie Aufträge immer schneller und kostengünstiger erledigen – und das in bester Qualität. Der Konkurrenzdruck hat drastisch zugenommen – die lahrende Konjunktur hat diesen Trend noch verschärft. Mit unseren Aktivitäten haben wir dieser Entwicklung wieder in allen Sparten Rechnung getragen: Unsere Produktinnovationen steigern die Wettbewerbsfähigkeit unserer Kunden, da sie für mehr Flexibilität und kürzere Produktionszeiten

sorgen und Möglichkeiten zu stärkerer Differenzierung und mehr Automatisierung eröffnen. Auch dem Problem des Fachkräftemangels, über das unsere Kunden klagen, haben wir uns gestellt: Unsere Maschinen sind jetzt noch leichter zu bedienen.

Von zentraler Bedeutung war auch im Berichtsjahr wieder die Weiterentwicklung von **Prinect**, unserem ganzheitlichen Workflow-Management-System. Warum? Die Vernetzung aller Druckstufen und des Druckerei-Management bringt unseren Kunden entscheidende Wettbewerbsvorteile: Sie ermöglicht einen durchgängigen digitalen Workflow. Indem wir alle betriebsrelevanten Abläufe übergreifend integrieren, machen wir die Produktion nicht nur sicherer sondern auch kosteneffizienter. Mit unserer neuen Workflowsoftware PrintReady bieten wir ein durchgängiges Bindeglied von der Vorstufe über den Druck bis hin zur Weiterverarbeitung. So werden beispielsweise die Rüstzeiten bei den Bogenoffsetmaschinen verkürzt, was den Arbeitsaufwand deutlich verringert: Daten, die über unseren neuesten Prepress-Workflow ›Prinect-Printready‹ erzeugt werden, können auf verschiedensten Computer-to-Plate-Systemen ausgegeben werden; sie werden gleichzeitig zur automatischen Farbzoneneinstellung an die Maschinensteuerung übergeben.

Wie auch in den Vorjahren lag der Schwerpunkt unserer Entwicklungsarbeiten in der Sparte **Sheetfed**. Durch unsere Neuentwicklungen konnten wir hier den Abstand zum Wettbewerb abermals vergrößern. Wir haben vor allem daran gearbeitet:

- die Produktivität auch im direkten Produktumfeld zu steigern,
- die Makulatur, also den Ausschuss, zu verringern,
- die Bedienung der Maschinen bzw. der Komponenten weiter zu vereinfachen
- und noch flexiblere Lösungen zu finden.

Umweltschutz spielt bei unseren Entwicklungen eine wichtige Rolle: Wir sind stolz, dass wir im September des Berichtsjahrs für die CD 74 UV das Zertifikat ›optimierter UV-Druck‹ mit dem integrierten Zertifikat ›Emission geprüft‹ erhalten haben – Heidelberg konnte damit als erster Hersteller von Druckmaschinen die hohen Anforderungen des so genannten UV-Protokolls erfüllen. Unsere Kunden können das Zertifikat zu Werbezwecken einsetzen und haben zudem leichteren Zugang zu Fördergeldern.

Etliche unserer Neuentwicklungen, die wir auf der drupa vorgestellt haben, wurden mit wichtigen Design-Preisen ausgezeichnet. Das führt vor Augen, wie sehr wir bei unseren Entwicklungen auf anwendungsfreundliche Produktgestaltung achten – nicht nur in der Sparte Sheetfed.

In der Sparte **Digital** haben wir mit unseren Entwicklungspartnern weiter daran gearbeitet, neue Anwendungsbereiche im kommerziellen Druck zu erschließen und die Kosten für Zubehör, Service und Toner zu reduzieren.

Im Rollenoffsetdruck – unserer Sparte **Web Systems**, zu der neben dem Akzidenz-Rollenoffsetdruck auch der Zeitungsdruck gehört – haben wir uns darauf konzentriert, die Produktivität unserer Maschinen weiter zu erhöhen und unsere Systeme noch stärker in digitale Netzwerke einzubinden.

Auch im **Postpress**-Bereich haben wir den Mehrwert unserer Lösungen für unsere Kunden nochmals deutlich erhöht:

- Durch Automatisierung und Workflow-Anbindung haben wir die Rüstzeiten reduziert und die Produktivität gesteigert.
- In Zusammenarbeit mit der Sparte Sheetfed haben wir daran gearbeitet, den Remote Service zu verbessern.
- Die Anforderungen an die Qualifikation und die Anzahl des erforderlichen Bedienpersonals konnten wir senken.

Auf der drupa im Mai 2004 konnten wir in den Produktbereichen Falzen, Sammelheften, Stanzen und Faltschachtelklebemaschinen neue Produkte vorstellen; im Weiterverarbeitungsbereich für Rollenoffsetdruck haben wir unser Produktportfolio vereinheitlicht.

Möglichkeiten zur **Kombination von Drucktechnologien** haben wir im Berichtsjahr ebenfalls weiter vorangetrieben: Durch die Beherrschung verschiedener Druckverfahren wird es möglich, unsere Technologien zu so genannten Hybridmaschinen zu kombinieren. So lassen sich beispielsweise Offset- und Flexodruck verknüpfen, wie bei unserer Speedmaster CD 102 Duo – im hochwertigen Verpackungsdruck bietet sie entscheidende Qualitäts- und Produktivitätsvorteile. In den Etikettendruckmaschinen von Gallus können wir fast alle klassischen Druckverfahren vereinen, selbst rotativer Siebdruck kommt zum Einsatz. Das Spektrum der Anwendungsmöglichkeiten reicht so bis hin zu plastischen Effekten, die sonst nur durch Prägung möglich wären.

Die **Ergebnisse**, die wir im Berichtsjahr in den einzelnen Sparten erzielt haben, und ihre Marktpotenziale beschreiben wir in den jeweiligen Berichten aus den Sparten auf den Seiten 40 – 49. Auch im Sonderteil zur drupa gehen wir auf Produktneuerungen ein.

### **Mitarbeiter haben viel geleistet**

Wir wissen: es ist der überdurchschnittlichen Leistung unserer Mitarbeiter im F&E-Bereich zu verdanken, dass wir im Berichtsjahr so viele innovative Lösungen entwickeln und zeitgerecht zur drupa auf den Markt bringen konnten. Hinzu kommt, dass viele unserer Mitarbeiter durch Standortverlagerungen und umfangreiche Veränderungen zusätzlich gefordert wurden. Am Bilanzstichtag waren weltweit 2.379 Mitarbeiter in der Forschung und Entwicklung tätig, das sind 10 Prozent der gesamten Belegschaft.

Die Qualität der Forschungs- und Entwicklungsarbeit steht und fällt mit der Qualifikation unserer Mitarbeiter. Der Anteil unserer Entwickler, die über einen Hochschul- oder Fachhochschulabschluss verfügen, stieg nochmals an; zum Geschäftsjahresende lag er bei nahezu 40 Prozent.

Unser ›Project Manager Development‹-Programm haben wir auch im Berichtsjahr fortgeführt; es qualifiziert dafür, große und strategisch wichtige Produktentwicklungsprojekte zu übernehmen.

### **Ressourcen besser genutzt**

Die Innovationszyklen werden immer kürzer. Folglich müssen wir die Forschungs- und Entwicklungsarbeit immer effizienter und marktgerechter gestalten. Wie können wir das leisten? Durch permanente Marktbeobachtung, gezielte Steuerung der Mittel, immer engere Zusammenarbeit auf allen Ebenen und die Konzentration unserer Ressourcen.

Unser Innovationsprozess, den wir eingeführt haben, ist für unsere Arbeit ein wichtiges Instrument: Eine detaillierte Marktbeobachtung, die auch die Zusammenarbeit mit Konzeptkunden einschließt, ist der Ausgangspunkt für neue Projekte. 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.

Wie eingangs erwähnt, haben wir im Berichtsjahr Forschungs- und Entwicklungsstandorte zusammengelegt und in Informationstechnologien investiert. Zudem haben wir die Zusammenarbeit unserer F&E-Mitarbeiter durch Schulungen im Projektmanagement verbessert. Gedankenaustausch und Zusammenarbeit fördern wir global durch interdisziplinäre Netzwerke, in die auch unsere Entwicklungspartner aus Kooperationen und Partnerschaften eingebunden sind.

Wir kooperieren, wo immer es sinnvoll ist, mit anderen Unternehmen, bilden strategische Partnerschaften und arbeiten mit zahlreichen Instituten, Universitäten sowie Organisationen weltweit zusammen. Wichtige Partner im Berichtsjahr waren unter anderem Kodak im Rahmen unseres NexPress-Jointventures, Spectra, Sappi und die BASF.

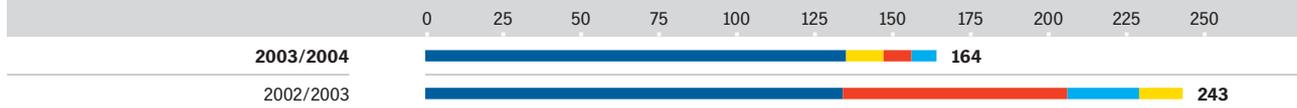
## Investitionen – zukunftsgerichtetes Vorgehen

- **Produktanläufe vorangetrieben**
- **Vertrieb in den Emerging Markets gestärkt**
- **Neue Montagetechnologien eingeführt**

Auch im Berichtsjahr haben wir unser Investitionsvolumen des Konzerns der nach wie vor schwierigen wirtschaftlichen Lage angepasst: Mit 164 Mio € – einem Anteil von 4,5 Prozent am Gesamtumsatz – lag es 32 Prozent unter dem Vorjahresniveau. Die Schwerpunkte haben wir gegenüber dem Vorjahr leicht verschoben: Im Vorfeld der drupa investierten wir stärker in den Anlauf neuer Produkte. Zudem haben wir den Vertrieb in Wachstumsregionen gestärkt. Die Konsolidierung von Ressourcen im Rahmen unseres Restrukturierungsprogramms hatte auch im Berichtsjahr höchste Priorität.

### Investitionen

Angaben in Mio €



Digital	9	-87 %
Sheeffed	135	+1 %
Web Systems	8	-66 %
Postpress	12	-16 %
<b>Heidelberg-Konzern</b>	<b>164</b>	<b>-32 %</b>

### Präzise Steuerung der Ausgaben

Der Prozess, mit dem wir unsere Investitionstätigkeit steuern, hat sich in den letzten Jahren bewährt: Unser Vorgehen konnten wir jederzeit der Geschäftspolitik und -lage anpassen. Detaillierte Informationen zu allen geplanten Investitionen im Konzern laufen zentral zusammen; dieser Datenpool ist die Basis für alle Entscheidungen. Ein Team aus Kaufleuten und technischen Experten begutachtet jedes Vorhaben: Zunächst wird auf strategischer Ebene entschieden, ob es überhaupt in die Planung eingeht; vor der Realisierung wird es dann noch einmal im Detail durchleuchtet.

Vor Investitionsentscheidungen in der Produktion führen wir grundsätzlich Make-or-buy-Analysen durch. Zudem reduzieren wir die Kapitalbindung so weit wie möglich durch Leasing: Wir nutzen diese Finanzierungsform vor allem bei Immobilien im Rahmen so genannter Sale-and-lease-back-Modelle, beim Fuhrpark und im Bereich der Informationstechnologien. Insgesamt lag das Leasing-Volumen in etwa auf dem Niveau des Vorjahres, in dem es um über 50 Prozent zugenommen hatte.

### **Ressourcen konsolidiert und Anlagen erneuert**

In den Sparten Digital und Web Systems standen die Investitionen im Berichtsjahr ganz im Zeichen der Konsolidierung unserer Ressourcen. Dadurch, dass wir Postpress-Standorte zusammengelegt haben, haben wir eine bessere Auslastung der Kapazitäten erreicht; gleichzeitig konnten wir neuen Montagetechnologien Rechnung tragen. In der Sparte Sheetfed haben wir unseren Kurs fortgeführt und in leistungsfähigere Produktionsanlagen investiert. Mit ihrer Hilfe können wir auch unsere Erkenntnisse in der Hochleistungszerspanung und in der Trockenbearbeitung umsetzen – so können wir noch schneller und sauberer produzieren. Die bereits abgeschlossenen Strukturbereinigungen tragen bereits Früchte: Die Auslastung ist optimiert und der Investitionsbedarf reduziert.

Details zu den einzelnen Projekten finden Sie in den Berichten aus den Sparten auf den Seiten 40 – 49.

### **Vertrieb und Kundenservice gestärkt**

Die Vertriebsgesellschaften bereiteten sich im Berichtsjahr gezielt auf die drupa vor. Wir haben sie unter anderem mit Vorführmaschinen ausgestattet, die zur Betreuung unserer neuen Offset-Produkte in den Märkten notwendig sind. Zudem haben wir die Service- und Vertriebsstandorte gestrafft, vor allem in Nordamerika, und diese neu ausgerichtet. Auch dies verbesserte unsere Wettbewerbsposition im Vorfeld der weltgrößten Print-Media-Messe. Insgesamt wendeten wir für den Vertrieb rund 13 Mio € auf.

### **Informationstechnologien verbessert**

Hard- und Softwarekomponenten machten im Berichtsjahr rund 25 Prozent der Anlagenzugänge aus – wir messen Informationstechnologien nach wie vor einen hohen strategischen Stellenwert zu. Da die Innovationszyklen im IT-Bereich sehr kurz sind, finanzieren wir Investitionen in Hardware und Peripherie immer stärker durch Leasing.

Weltweit haben wir unsere Anwendungssoftware standardisiert und somit die Kommunikationsstrukturen optimiert. Vor allem in unseren Wachstumsmärkten in Asien haben wir unsere IT-Infrastruktur nachhaltig verbessert, besonders stark investierten wir im aufstrebenden chinesischen Markt.

## Beschaffung – Versorgung sichern, Logistik optimieren

- **Lieferantenbasis verkleinert**
- **Bestände weiter reduziert**

Aufgrund des rückläufigen Geschäftsvolumens sank auch das Beschaffungsvolumen des Konzerns von 1,6 Mrd € im Vorjahr auf 1,5 Mrd € – das entspricht einem Rückgang von rund 5 Prozent.

### **Fertigungstiefe gesenkt**

In den einzelnen Produktionsbereichen stellen wir immer wieder auf den Prüfstand, ob Eigenfertigung oder Fremdbezug wirtschaftlich günstiger ist. Auf der Grundlage von Make-or-buy-Analysen haben wir die Fertigungstiefe besonders in der Sparte Sheetfed in den letzten Jahren weiter abgesenkt. Die Sicherung der Qualität und der Verfügbarkeit von Zulieferteilen gewinnt mit höherem Fremdbezug an Bedeutung. Das gilt umso mehr, als die schwierigen wirtschaftlichen Rahmenbedingungen der letzten Jahre auf dem Zuliefermarkt deutliche Spuren hinterlassen haben: Viele Firmen mussten Insolvenz anmelden; in einigen Bereichen war sogar eine Verknappung der Ressourcen zu beobachten.

### **Lieferantenmanagement bewährt sich in schwierigen Zeiten**

Trotz widriger Bedingungen auf dem Zuliefermarkt war die Versorgung Heidelbergs im Berichtsjahr zu keinem Zeitpunkt gefährdet.

Unsere vergleichsweise gute Position führen wir auch auf unsere klare Gesamtstrategie im Lieferantenmanagement zurück: Wir bewerten und entwickeln unsere Zulieferer bereits seit Ende der 90er Jahre konsequent anhand eines Systems, das wir ständig weiterentwickeln und in das ständig neue globale Benchmarks einfließen. So können wir die Lieferanten auswählen, die für Heidelberg am besten sind. Da wir in den letzten Jahren Nichtkernkompetenzen stärker ausgelagert haben, hat die Rolle der Dienstleister immer mehr an Bedeutung gewonnen. Wir haben daher auch für diesen Bereich eine Methodik zur Lieferantenbewertung entwickelt, um deren Grad der Leistungserbringung zu objektivieren.

Mit unseren bevorzugten Material- und Dienstleistungslieferanten arbeiten wir eng zusammen und binden sie durch langfristige Verträge und Vereinbarungen an uns. Im Berichtsjahr haben wir unsere Lieferantenbasis nochmals verkleinert. Diese Strategie unterstützt unser umfassendes Qualitäts-

sicherungskonzept, das vor allem auf Prävention setzt: Wir beziehen unsere Lieferanten bereits intensiv in die Entwicklungs- und Serienvorbereitungsphase von Produkten ein und vereinbaren mit ihnen gemeinsam die Qualitätsziele.

### **Lagerhaltung optimiert; Kosten und Preise reduziert**

Durch anforderungsgerechte Beschaffungslogistik ist es uns auch im Berichtsjahr wieder gelungen, Kosten einzusparen. Unser Konsignationslagerkonzept haben wir im Berichtsjahr auf weitere Materialien ausgedehnt. Auch durch das Vorantreiben von Just-in-Time-Anlieferungen haben wir die Bestände weiter optimiert und so die Liquidität des Heidelberg-Konzerns erhöht.

Teilweise konnten wir unsere Einkaufspreise reduzieren, indem wir neue Beschaffungsmärkte in Osteuropa für uns erschlossen haben. Unser weltweites Warengruppenmanagement, das unsere Marktstellung unterstreicht, erwies sich auch im Berichtsjahr wieder als klarer strategischer Vorteil. Die günstige Marktsituation für den Einkauf von Investitionsgütern haben wir genutzt.

Unsere Prozesskosten konnten wir durch unsere enge Zusammenarbeit mit unseren Lieferanten im Produktions- und F&E-Bereich erneut senken und durch elektronische Kommunikation haben wir außerdem die Bearbeitungszeiten verkürzt.

### **Ersatzteile noch schneller beim Kunden**

Einen Über-Nacht-Service für Ersatzteile, den wir in fast allen Teilen der Welt bewerkstelligen, kann keiner unserer Wettbewerber seinen Kunden bieten. Wir wissen: Unsere Kunden profitieren enorm von diesem Service. Deshalb bauen wir ihn immer weiter aus und sorgen für Konzepte, die den Preis dieser Dienstleistung möglichst gering halten. Auch im Berichtsjahr haben wir die Optimierung unserer Versorgungsstrategie konsequent vorangetrieben. Mit Erfolg: In Europa konnte der Anteil des Direktversands aus unserem World Logistics Center auf 85 Prozent erhöht werden, eine Steigerung im Vergleich zum Vorjahr um 15 Prozent.

Das Sendungsvolumen nahm wiederum um 9 Prozent zu, wir brachten etwa 240.000 Sendungen auf den Weg. Damit ist die Menge der versandten Güter in den letzten drei Jahren um 22 Prozent gestiegen – unsere Kosten sind dennoch um 15 Prozent gesunken!

## Digital – Ergebnisse unter Vorhersagen

- **Markt- und Umsatzentwicklung weit unter Erwartungen**
- **Trotz intensiver Restrukturierung weiterhin Verluste**



Im Berichtsjahr haben wir die Sparte Digital – zu ihr gehörten der digitale Schwarzweiß- und der digitale Farbdruck – umfassend umstrukturiert: Im Farbbereich verlagerten wir die gesamte Produktion von Kiel nach Rochester, USA. Allein dieser Transfer reduzierte unsere Kosten um einen zweistelligen Millionenbetrag. Auch im Schwarzweiß-Bereich konnten wir die Kosten stark senken.

Trotzdem lagen die Ergebnisse der Sparte unter unseren Erwartungen: Der digitale Druck entwickelte sich nicht so rasch, wie viele Experten ursprünglich gedacht hatten.

Wir glauben nach wie vor an die Chancen, die der digitale Druck unseren Kunden bietet – und auch an den Erfolg der Produkte, die wir mit unserem Partner Kodak entwickelt haben. Aber wir gehen heute davon aus, dass der Markt für digitale Druckmaschinen im hochvolumigen Segment deutlich später anspringen wird, als bisher erwartet. Daher haben wir die Sparte mit Wirkung vom 1. Mai 2004 an die Eastman Kodak Co. abgegeben. Mit unserer weltweiten Vertriebsorganisation werden wir weiterhin eng mit Kodak zusammenarbeiten. Zudem werden wir auch künftig unsere Software-Produkte zur Integration digitaler Druckmaschinen in den Workflow der Druckereien anbieten und weiterentwickeln.

### Das Geschäftsjahr 2003/2004 in Zahlen

Die Konjunktur in den USA – dem Hauptmarkt für digitale Drucklösungen – zog im Verlauf des Geschäftsjahrs an. Für eine deutliche Belebung des digitalen Farbbereichs waren die Rahmenbedingungen jedoch nicht stabil genug: Neue Technologien setzen sich in wirtschaftlich sicheren Zeiten schneller durch.

Die **Auftragseingänge** lagen mit insgesamt 223 Mio € leicht über dem Niveau des Vorjahres; der **Umsatz** erreichte mit 231 Mio € den Vorjahreswert nur annähernd. Zum Ende des Berichtsjahrs betrug der **Auftragsbestand** 24 Mio € nach 40 Mio € im Vorjahr.

Die Zahl der **Mitarbeiter** ging stark zurück: Zum Geschäftsjahresende waren mit 1.498 Mitarbeitern knapp 34 Prozent weniger beschäftigt als zum Ende des Vorjahrs. Grund hierfür war nicht nur, dass wir die Sparte restrukturiert und die Mitarbeiterzahl an das geringere Geschäftsvolumen angepasst haben: Wir haben zudem den Standort Mühlhausen in die Sparte Postpress eingegliedert.

## Digital

Angaben in Mio €		
	02/03	03/04 <sup>2)</sup>
<b>Auftragseingänge</b>	219	<b>223</b>
<b>Umsatz</b>	235	<b>231</b>
<b>Ergebnis der betrieblichen Tätigkeit<sup>1)</sup></b>	-47	<b>-17</b>
<b>Forschungs- und Entwicklungskosten</b>	118	<b>57</b>
<b>Investitionen</b>	72	<b>9</b>
<b>Anzahl Mitarbeiter</b>	2.279	<b>1.498</b>

<sup>1)</sup> Vor Restrukturierungsaufwendungen und Sonderaufwendungen aus Discontinuing Operations

<sup>2)</sup> Standort Mühlhausen im Vorjahr enthalten; wurde im Berichtsjahr der Sparte Postpress zugeordnet

Um die Produktion der digitalen Farbdruckmaschinen in Rochester aufnehmen zu können, haben wir unter anderem in Anlagen und Werkzeuge investiert. Mit insgesamt 9 Mio € gingen die **Investitionen** im Jahresvergleich dennoch deutlich zurück: Im Vorjahreswert von 72 Mio € waren hohe Beträge für den Bau des Produktions- und Entwicklungsgebäudes in Rochester enthalten, das nach Fertigstellung in einem Sale-and-lease-back-Verfahren veräußert wurde. Der **F&E-Aufwand** sank ebenfalls: Er verringerte sich von 118 Mio € auf 57 Mio €.

Unser Ziel, im Berichtsjahr ein nahezu ausgeglichenes **Betriebsergebnis** ausweisen zu können, haben wir nicht erreicht. Allerdings fiel der Verlust aufgrund der Restrukturierungsmaßnahmen mit 17 Mio € deutlich geringer aus als im Vorjahr, als er 47 Mio € betragen hatte. Einschließlich des Ergebnisses aus dem NexPress-Jointventure (ohne Sonderabschreibungen) lag der Verlust bei 87 Mio € nach 130 Mio € im Vorjahr – unser 50-prozentiger Anteil am NexPress-Jointventure wird im Finanzergebnis ausgewiesen.

### Produktneuerungen und Auszeichnungen

Laut BERTL (Digital Test Lab), einem der führenden unabhängigen Prüfinstitute für die Druckindustrie, waren vier unserer digitalen Schwarzweiß- und Farbdrucklösungen die besten Produkte des Jahres 2003 für den Digitaldruck. Wegen ihrer herausragenden Leistung und Produktivität wurden sie mit der Auszeichnung ›Best of the Best 2003‹ prämiert. Die NexPress 2100 erhielt den BERTL CRD Award für die beste Farbdigitaldrucklösung; die Digimaster 9150i wurde als bestes Schwarzweißdrucksystem für den Volumendruck ausgezeichnet und tritt damit in die Fußstapfen der Digimaster 9110, die diese Auszeichnung im Vorjahr erhalten hatte. Das Drucksystem Digimaster 9110m für den digitalen MICR-Druck und der Hole Puncher 9110 wurden als hochwertige Systeme mit erstklassiger Innovation und herausragenden Design gewürdigt – BERTL bezeichnete beide als ›revolutionär‹.

Wir haben eine weiter entwickelte Version der NexPress eingeführt, unter anderem mit verbesserten Steuerungsfunktionen. Die Bildqualität der Drucke konnten wir im Berichtsjahr deutlich steigern. Insgesamt hat die Produktqualität und Zuverlässigkeit der digitalen Farbdruckmaschine deutlich zugenommen – das beweist auch unsere Servicestatistik.

## Sheetfed – Erholung spürbar

- **Weltweit steigender Bedarf an abgestimmten Lösungen**
- **Restrukturierungen greifen – hohe Kosteneinsparungen**
- **Viele Produktneuerungen**



Den Hauptanteil der Sparte Sheetfed bildet unser Geschäft mit Bogenoffsetmaschinen; in diesem Bereich sind wir mit unseren Produkten Weltmarktführer. Im Vorjahr hatten wir dieser Sparte auch den Bereich Prepress, also die Druckvorstufe, zugeordnet. Weltweit wird unser Konzept, nicht nur die Druckmaschine selbst, sondern abgestimmte und integrierte Lösungen anzubieten, zunehmend nachgefragt.

Unsere Stellung im Markt konnten wir im Berichtsjahr festigen: Wir haben wegweisende Produktneuerungen entwickelt. Und es ist uns gelungen, unsere Herstellkosten zu senken. Dafür haben wir unter anderem in der Teilefertigung Strukturen verändert und eine prozessoptimierte Fertigung mit höherer Produktivität und Flexibilität eingeführt. Zudem haben wir die Druckvorstufe weiter integriert: Die Montage der neu entwickelten Plattenbelichter wurde von Kiel nach Wiesloch verlagert.

### Das Geschäftsjahr 2003/2004 in Zahlen

Nicht zuletzt dank unseres spezifischen Lösungsangebots konnten wir unsere Marktanteile auch unter den schwierigen Rahmenbedingungen des Berichtsjahrs halten. Im Vorjahr hatten wir die wirtschaftliche Führung der Gallus-Gruppe übernommen; die Geschäftsentwicklung des schweizerischen Unternehmens ist in den folgenden Ausführungen enthalten.

Die **Auftragseingänge** lagen mit 2.746 Mio € um 6 Prozent unter denen des Vorjahrs – das ausgesprochen schwache erste Quartal ließ sich im sonst positiven Jahresverlauf nicht mehr ganz ausgleichen; währungsbereinigt erreichten wir jedoch das Vorjahresniveau. Erfreulich kräftig war die Nachfrage nach unserer Halbformat-Verpackungsdruckmaschine CD 74 – sie nahm um mehr als 25 Prozent gegenüber dem Vorjahr zu; auch der Auftragseingang für unsere Speedmaster Acht- und Zehnfarbenmaschinen entwickelte sich ausgezeichnet.

Aufgrund der sehr niedrigen Auftragseingänge zu Beginn des Geschäftsjahrs verbuchten wir mit 2.625 Mio € einen um 14 Prozent – und währungsbereinigt um 9 Prozent – niedrigeren **Umsatz** als im Vorjahr. Die Produkte der Vorstufe und die Bogenoffsetmaschinen waren etwa in gleichem Maße von diesem Rückgang betroffen. Der Absatz unseres Workflow-Produktportfolios

## Sheetfed

Angaben in Mio €

	02/03	03/04
<b>Auftragseingänge</b>	2.916	<b>2.746</b>
<b>Umsatz</b>	3.064	<b>2.625</b>
<b>Ergebnis der betrieblichen Tätigkeit<sup>1)</sup></b>	282	<b>132</b>
<b>Forschungs- und Entwicklungskosten</b>	217	<b>196</b>
<b>Investitionen</b>	134	<b>135</b>
<b>Anzahl Mitarbeiter</b>	17.615	<b>16.871</b>

<sup>1)</sup> Vor Restrukturierungsaufwendungen

Prinect blieb stabil: Kunden fragen immer mehr integrierte Lösungen nach und kaufen daher von uns Pakete, die Computer-to-Plate-Geräte und Workflow-Lösungen einschließen.

Der **Auftragsbestand** verbesserte sich mit 660 Mio € im Vergleich zum Vorjahresstichtag um 5 Prozent, währungsbereinigt stieg er sogar um 11 Prozent! Damit lag die Auftragsreichweite am Ende des Berichtsjahrs bei 3,0 Monaten, nach 2,5 Monaten im Vorjahr.

Stark zurückgegangen ist die Zahl unserer **Mitarbeiter**: Zum Berichtsjahresende hatten wir in der Sparte 16.871 Beschäftigte – das sind 4 Prozent weniger als im Vorjahr. Im Rahmen unseres Programms zur Beschäftigungssicherung sind wir an einigen unserer Produktionsstandorte teilweise zur Kurzarbeit übergegangen und haben verstärkt Altersteilzeitverträge abgeschlossen.

Wie eingangs erwähnt, haben wir durch **Investitionen** unsere Wettbewerbsstärke verbessert. Sie lagen mit insgesamt 135 Mio € in etwa auf dem Niveau des Vorjahrs. Dabei bildeten Investitionen in den Produktionsanlauf von neuen Produkten etwa einen Anteil von 40 Prozent; Rationalisierungs- sowie Ersatzinvestitionen machten jeweils einen Anteil von rund 30 Prozent aus. Das größte Einzelprojekt war die weitere Ablösung unserer Vorbearbeitung in der Zylinderfertigung in Amstetten: Hier haben wir im Berichtsjahr 10 Mio € investiert; das gesamte Investitionsvolumen dieser ersten Stufe beträgt etwa 21 Mio € und wird im Geschäftsjahr 2004/2005 abgeschlossen. Wir setzen zunehmend Maschinen ein, die eine höhere Änderungsflexibilität der hergestellten Bauteile bei geringeren Herstellkosten ermöglichen.

Durch konsequentes Asset Management konnten wir das betriebliche Vermögen der Sparte verringern.

Der **F&E-Aufwand** lag zwar absolut mit 196 Mio € leicht unter dem Wert des Vorjahrs – die dennoch angestiegene F&E-Quote zeigt, dass wir vor der drupa mit Hochdruck an zahlreichen Produkt-Neuheiten gearbeitet haben.

Das **Betriebsergebnis** ging von 282 Mio € im Vorjahr auf 132 Mio € zurück. Grund war der deutliche Umsatzrückgang im ersten Halbjahr und die dadurch fehlenden Deckungsbeiträge. Durch unsere umfangreichen Kostensenkungsmaßnahmen konnten wir die Auswirkungen dieser Entwicklung auf das Betriebsergebnis jedoch begrenzen. Sogar in diesem extrem schwierigen Jahr haben wir so noch eine Umsatzrendite von 5 Prozent erreicht.

### Produktneuerungen auf der drupa und der Graph Expo

Auf der drupa konnten wir allein im Sheetfed-Bereich über 30 Produktneuerungen vorstellen. Die wichtigste Neuigkeit war unsere Speedmaster XL 105: Sie repräsentiert eine völlig neue Maschinenkategorie für den hochindustriellen Offsetdruck und wird in der Druckindustrie neue Maßstäbe setzen. Für den hochvolumigen Etiketten- und Verpackungsdruck ist sie die ideale

Produktionsmaschine: Dafür sorgt nicht nur ihr hoher Automationsgrad und ihr erweitertes Druckformat von 74 × 105 cm; sie ist zudem konzeptionell durchgängig auf eine Produktionsgeschwindigkeit von 18.000 Bogen pro Stunde ausgelegt. Ihr neuartiges System für den berührungslosen Bogentransport und herausragende Innovationen im Bereich des Lackierens erlauben Produktivitätssteigerungen von 30 Prozent und mehr. Weitere innovative Lösungen wie »Autoplate Advanced« für den schnellen registergenauen Plattenwechsel erhöhen die Wirtschaftlichkeit der Druckbetriebe weiter.

Der Markt nahm auch die Innovationen der neuen Speedmaster SM 102 sehr gut auf: Wir haben die Produktivität dieser Maschinen deutlich gesteigert und zudem die Möglichkeiten der Inline-Veredelung durch das modulare Lackiersystem **Perfecting Coating Solution** stark erweitert.

Mit entscheidenden Neuentwicklungen im An- und Ausleger sowie im Lackwerkbereich traf auch die neue Speedmaster CD 102 genau die Erwartungshaltung unserer Kunden: Diese Maschinenklasse kann jetzt noch produktiver eingesetzt werden. Indem Einstellungen auftragsbezogener Format- und Bedruckstoffwerte abgespeichert werden können, werden die Rüstzeiten der Maschinen reduziert; Kunden können das Geschwindigkeitspotenzial so besser ausschöpfen. Durch optimierte Bogenführung ist kantengenaue Stapelbildung auch bei dünnen Papieren möglich; die Druckgeschwindigkeit kann daher auch bei schwer zu bedruckenden Papieren beschleunigt werden.

Bereits auf der Graph Expo im September 2003 führten wir die Printmaster PM 52 neu ein; sie schließt die Lücke in unserem Portfolio zwischen unseren Erfolgsmaschinen Printmaster GTO 52 und der Speedmaster SM 52. Ihre Charakteristika: Eine einfache und direkte Bedienung, herausragende Druckqualität und hohe Produktionsverlässlichkeit. Ihr breites Zubehörsortiment sorgt dafür, dass wir den Kunden eine individuelle Lösung zusammenstellen können.

## Web Systems – Konsolidierung

- **Enttäuschendes Ergebnis trotz Restrukturierungen**
- **Sparte wird ausgegliedert**
- **Gesamtmarkt weltweit weiter rückläufig**



Kernprodukte der Sparte Web Systems sind Akzidenzrollendruckmaschinen für hohe Auflagen mit hoher Qualität – vor allem für den Druck von Zeitschriften und anderen Werbeträgern – und Zeitungsdruckmaschinen. In beiden Bereichen mussten sich unsere Kunden bereits vor der Krise in der Werbe- und Anzeigenindustrie starkem Wettbewerb stellen. Aufgrund dieser schweren und anhaltenden Krise hatte die Kapazitätsauslastung industrieller Druckbetriebe in den letzten Jahren enorm nachgelassen: Dies löste Konsolidierungswellen aus und reduzierte die Investitionsbereitschaft der Betriebe ganz erheblich.

Weltweit war der Markt für Akzidenzrollendruckmaschinen im Vorjahr nochmals stark eingebrochen, in hohem Maße auch in unserem Hauptmarkt USA. Entgegen allen Erwartungen trat im Berichtsjahr keine Erholung ein, im Gegenteil: Die Lage blieb katastrophal! Es war daher folgerichtig, dass wir als Anbieter nicht nur unsere Kapazitäten angepasst, sondern auch zu einer firmenübergreifenden Bereinigung des Markts beigetragen haben. Mit unserer Entscheidung, die Sparte Web Systems an Goss zu veräußern, entsteht ein weltweiter Anbieter von Rollenoffsetmaschinen mit verbesserter Kapazitätsauslastung und optimierter Marktdurchdringung – an dem wir eine Minderheitsbeteiligung haben werden. Unsere Kunden werden von den Vereinbarungen, die wir mit Goss getroffen haben, profitieren. In wichtigen Regionen werden wir den Vertrieb der Produkte fortführen.

### Das Geschäftsjahr 2003/2004 in Zahlen

Die **Auftragseingänge** sanken mit 397 Mio € gegenüber dem Vorjahr um mehr als 20 Prozent ab; dieser erneute Einbruch wurde nur zum Teil dadurch beeinflusst, dass sich potenzielle Kunden anfangs eher abwartend verhielten, als sie von den Verkaufsverhandlungen mit Goss erfuhren. Mit einem Volumen von 376 Mio € erreichte auch der **Umsatz** das – unbefriedigende – Niveau des Vorjahrs nicht, obwohl wir vor allem im Zeitungsdruckbereich einige Großaufträge auslieferten. Zum Berichtsjahresende lag der **Auftragsbestand** mit 188 Mio € um rund 30 Prozent unter dem Vorjahreswert; der Grund hierfür war vor allem das geringe Bestellvolumen im Zeitungsdruck.

## Web Systems

## Web Systems

Angaben in Mio €

	02/03	03/04
<b>Auftragseingänge</b>	521	<b>397</b>
<b>Umsatz</b>	431	<b>376</b>
<b>Ergebnis der betrieblichen Tätigkeit<sup>1)</sup></b>	-91	<b>-73</b>
<b>Forschungs- und Entwicklungskosten</b>	33	<b>28</b>
<b>Investitionen</b>	23	<b>8</b>
<b>Anzahl Mitarbeiter</b>	2.329	<b>2.123</b>

<sup>1)</sup> Vor Restrukturierungsaufwendungen und Sonderaufwendungen aus Discontinuing Operations

Wir haben die **Investitionen** der Sparte deutlich zurückgefahren: Unsere Ausgaben für **F&E** senkten wir im Vergleich um etwa 17 Prozent auf 28 Mio € ab. Bis zum Ende des Berichtsjahrs war die Zahl der **Mitarbeiter** aufgrund unserer Restrukturierungsmaßnahmen um knapp 9 Prozent auf 2.123 Beschäftigte zurückgegangen.

Mit unseren umfassenden Maßnahmen zur Kostenreduzierung konnten wir die Auswirkungen des enttäuschenden Geschäftsverlaufs auf das **Betriebsergebnis** nur unzureichend abfedern: Obwohl wir weltweit Produktionsstätten rationalisierten und Kapazitäten anpassten, lag der Verlust bei 73 Mio € – im Vorjahr verbuchten wir ein Minus von 91 Mio €.

## Postpress – weltweit ein Wachstumsmarkt

- Standorte konsolidiert
- Markt stabilisiert sich
- Akquisitionen des Vorjahrs gut integriert



Komplexe und relativ personalintensive Prozesse wie die Druckweiterverarbeitung bergen Potenzial für die Steigerung der Profitabilität unserer Kunden. In zunehmenden Maße entscheidet die Weiterverarbeitung über Preise, Differenzierungsmöglichkeiten und Effizienz unserer Kunden. Daher birgt der Weiterverarbeitungsmarkt hohes Wachstumspotenzial, das wir für Heidelberg nutzen wollen.

Im Berichtsjahr haben wir unsere Position dafür weiter verbessert: Die deutschen Legaleinheiten haben wir zu einer Einheit verschmolzen. Wir haben Standorte konsolidiert und so eine bessere Auslastung der Kapazitäten erreicht; gleichzeitig konnten wir neuen Montagetechnologien Rechnung tragen. Darüber hinaus haben wir durch Investitionen in einheitliche Informationstechnologien für mehr Synergien zwischen den verbleibenden Standorten gesorgt. Produktneuerungen und den Ausbau von strategisch wichtigen Produktfamilien konnten wir so mit Hochdruck vorantreiben.

Die Unternehmen, die wir im Vorjahr akquiriert hatten, haben wir im Berichtsjahr gut integriert. Wir verkaufen seit dem 1. Januar 2004 Faltschachtelklebmaschinen und Flachstanzmaschinen mit großem Erfolg über die Heidelberg-Vertriebskanäle.

### Das Geschäftsjahr 2003/2004 in Zahlen

Der Weiterverarbeitungsmarkt hat – ohne den Mailing-Bereich, zu dem unter anderem Einkuvertier-, Frankier- und Sortiermaschinen gehören – ein Volumen von weltweit etwa 2,5 Mrd €. Nachdem er im Vorjahr um rund 20 Prozent eingebrochen war, stabilisierte er sich im Verlauf des Berichtsjahrs wieder: Insbesondere der bislang größte Einzelmarkt in der Weiterverarbeitung, die USA, profitierte vom allmählichen Anziehen der Konjunktur.

Die **Auftragseingänge** starteten im ersten Quartal sehr schwach. Im zweiten Quartal drehte sich der Wind teilweise – auf der IGAS und der Graph Expo konnten wir gute Messeergebnisse erzielen. Im Segment Stanzen und Faltschachtelkleben zeigte die Umstellung des Vertriebskanals erste Erfolge: Nach Abschluss der Vorbereitungsphase in den Regionen zog der Auftragseingang

## Postpress

## Postpress

Angaben in Mio €

	02/03	03/04 <sup>2)</sup>
<b>Auftragseingänge</b>	413	<b>400</b>
<b>Umsatz</b>	400	<b>429</b>
<b>Ergebnis der betrieblichen Tätigkeit<sup>1)</sup></b>	-42	<b>-22</b>
<b>Forschungs- und Entwicklungskosten</b>	23	<b>36</b>
<b>Investitionen</b>	14	<b>12</b>
<b>Anzahl Mitarbeiter</b>	1.958	<b>2.290</b>

<sup>1)</sup> Vor Restrukturierungsaufwendungen<sup>2)</sup> Standort Mühlhausen im Berichtsjahr enthalten, war im Vorjahr der Sparte Digital zugeordnet

an. Auch mit der Auftragsentwicklung bei den Sammelheftern waren wir zufrieden. Für das gesamte Jahr lag der Auftragseingang der Sparte mit insgesamt 400 Mio € dennoch leicht unter unseren Erwartungen.

Mit einem Volumen von 429 Mio € erreichten wir beim **Umsatz** ein höheres Niveau als bei den Auftragseingängen.

Im Vergleich zum Vorjahresstichtag sank der **Auftragsbestand** mit 81 Mio € um 37 Prozent auch weil das Bestellvolumen im Bereich Web Finishing im ersten Halbjahr eher schwach war.

Da wir im Vorjahr Aktivitäten von Jagenberg akquiriert hatten und der Standort Mühlhausen mit rund 250 Mitarbeitern in die Sparte Postpress eingegliedert wurde, waren hier zu Beginn des Berichtsjahrs – vergleichbar gerechnet – 2.476 **Mitarbeiter** beschäftigt. Im Verlauf der Berichtsperiode senkten wir die Anzahl insbesondere in Deutschland ab auf insgesamt 2.290 Mitarbeiter; dies geschah im Zuge unserer Standortkonsolidierungen und unserer Programme zur Effizienzsteigerung.

Wir investierten im Berichtsjahr vor allem in Anlagen sowie in Test- und Vorführmaschinen. Insgesamt hatten die **Investitionen** ein Volumen von rund 12 Mio € – darin enthalten sind 7 Mio € für den Standort Mühlhausen.

Der **F&E-Aufwand** überstieg mit 36 Mio € den Vorjahreswert von 23 Mio € weit. Dies resultierte auch daraus, dass der Standort Mühlhausen mit einem Volumen von 11 Mio € im Berichtsjahr der Sparte Postpress zugeordnet wurde, vorher gehörte er zur Sparte Digital.

Aufgrund der Restrukturierungsmaßnahmen gelang es uns, das **Betriebsergebnis** von -42 Mio € im Vorjahr auf jetzt -22 Mio € zu verbessern. Und das, obwohl im Ergebnis des Berichtsjahrs erstmalig auch der Verlust des Standorts Mühlhausen von 5 Mio € enthalten war. Trotzdem stellt uns das Ergebnis insgesamt noch nicht zufrieden.

### Produktneuerungen zur drupa und Auszeichnungen

Wir haben uns darüber gefreut, dass im Berichtsjahr gleich zwei unserer Postpress-Lösungen ausgezeichnet wurden: Das Hochleistungseinstecksystem Magnapak und der Sammelhefter Stitchmaster ST 400 erhielten den GATF Award aufgrund herausragender technologischer Neuheiten und des damit verbundenen Fortschritts innerhalb der Print-Media-Industrie. Magnapak ist das einzige Zeitungseinstecksystem auf dem Markt, das sammeln und Beilagen einstecken kann. Das System ist das derzeit produktivste am Markt und erlaubt maximale Flexibilität. Der Sammelhefter Stitchmaster ST400 ist für

die industrielle Broschürenfertigung ausgelegt; mit weltweit über 100 installierten Maschinen ist er die führende Rückstichheftmaschine in diesem Segment. Mit einer Leistung von bis zu 14.000 Takten pro Stunde können Kunden mit ihm auch hohe Auflagen in bester Qualität herstellen.

Auf der drupa stellten wir den Stitchmaster ST 350 vor, den Nachfolger des ST 300 – unsere ohnehin starke Marktposition im Bereich der Sammelhefter haben wir mit ihm noch weiter gefestigt: Fehlerhafte Zwischenprodukte erkennt er noch präziser und schleust sie automatisch aus; und er bietet verbesserte Möglichkeiten zur Personalisierung und zum selektiven Binden. Unsere Kunden können mit ihm höherwertige Endprodukte zu einem geringeren Preis anbieten.

Unsere Taschenfalz- und Kombifalzmaschinen sowie unsere Falzmaschinenausleger haben wir vollständig neu entwickelt: Sie zeichnen sich durch stark reduzierte Rüstzeiten und höhere Produktivität aus und dürften am Markt neue Maßstäbe setzen.

Neu sind auch unsere Stanze Dymatrix 106, eine Weiterentwicklung aus der Jagenberg-Akquisition, sowie die Diana X. Diese völlig neue Faltschachtelklebemaschine wird Ende des laufenden Jahres in Serie gehen.

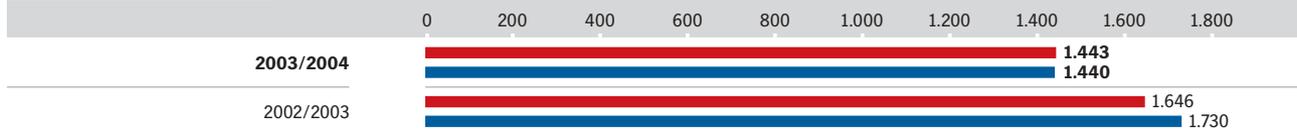
## Europe, Middle East and Africa – Situation noch schwierig

- Entwicklung der einzelnen Märkte sehr unterschiedlich
- Prinect und Solutions besonders gefragt

Westeuropa durchlebte im Berichtsjahr eine ausgeprägte konjunkturelle Schwächephase: Nicht nur Deutschland, unser größter Markt der Region, kämpfte mit einer Rezession. Auch in Frankreich entwickelte sich unser Geschäft konjunkturbedingt sehr schleppend. In Großbritannien hingegen waren Auftragseingang und Umsatz vorrangig deshalb rückläufig, weil das Vorjahr durch die sehr erfolgreiche Fachmesse IPEX geprägt worden war. Druckereien in Europa setzten vor allem auf Ersatzinvestitionen – mit dem vorrangigen Ziel, die Produktivität weiter zu steigern und somit die Kosten zu senken. Unsere Geschäftsentwicklung in Afrika hielt sich auf dem erfreulichen Niveau des Vorjahrs. Im Nahen Osten erholte sich die Wirtschaft zügig nach dem Irak-Krieg. Damit zog auch die Nachfrage nach unseren Produkten wieder deutlich an – besonders stark war das Interesse an modernsten Drucksystemen.

### Auftragseingänge und Umsätze

Angaben in Mio €



<span style="color: red;">■</span> Auftragseingänge	<b>1.443</b>	-12 %
<span style="color: blue;">■</span> Umsätze	<b>1.440</b>	-17 %

Obwohl das zweite Halbjahr wesentlich besser verlief als das erste, blieben Auftragseingang und Umsatz im Gesamtjahr noch deutlich hinter den Vorjahreswerten zurück. Einzelne Märkte entwickelten sich jedoch positiv: In Spanien konnten wir beispielsweise unsere Umsatzerwartungen weit übertreffen.

Auf zahlreichen Messen und Events stellten wir Prinect in den Mittelpunkt, die hohe Akzeptanz unserer eigenen Softwaremarke bei unseren Kunden wurde wieder überdeutlich.

Wir haben die Zahl unserer Mitarbeiter in der Region – der Großteil unserer Entwicklung und Produktion ist hier angesiedelt – dem insgesamt gesunkenen Geschäftsvolumen angepasst. Nach 17.449 im Vorjahr waren es zum 31. März 2004 noch 16.329 Mitarbeiter.

## Eastern Europe – solider Fortschritt

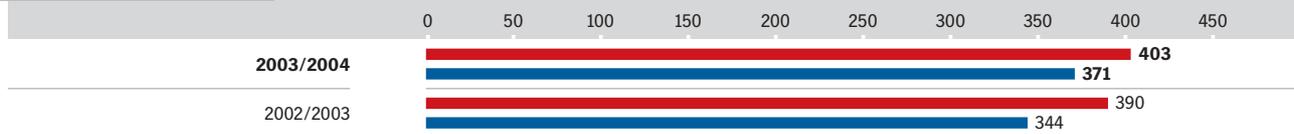
- **Postpress-Produkte besonders erfolgreich**
- **Weitere Steigerung bei Umsatz und Auftragseingang**

Die meisten Märkte der Region entwickelten sich erfreulich; Ausnahmen bildeten vor allem jene Länder, deren Wirtschaften eng mit Westeuropa verknüpft sind. In etlichen Ländern, wie in Ungarn oder der Tschechischen Republik, waren die Bedingungen besser als in den vergangenen Jahren. Der EU-Beitritt von acht Ländern der Region zum Mai 2004 wird die positive Entwicklung weiter fördern.

Insgesamt überstiegen die Auftragseingänge das sehr gute Niveau des Vorjahrs. Besonders erfreulich waren sie in der Sparte Postpress: Unsere Kunden fragten deutlich mehr Maschinen nach als erwartet.

### Auftragseingänge und Umsätze

Angaben in Mio €



<span style="color: red;">■</span> Auftragseingänge	<b>403</b>	+ 3 %
<span style="color: blue;">■</span> Umsätze	<b>371</b>	+ 8 %

Unser dichtes Vertriebs- und Servicenetz, das uns einen entscheidenden Vorteil gegenüber unseren Wettbewerbern in der Region verschafft, haben wir noch weiter ausgebaut: In Budapest und in Kiew haben wir neue Niederlassungsgebäude eröffnet, so dass wir unsere Kunden in diesen wachstumsstarken Märkten jetzt noch besser betreuen können. In Kabul, Afghanistan, haben wir ein Ausbildungszentrum eröffnet. Wir sind das erste Unternehmen der Print-Media-Industrie, das in Afghanistan mit einer eigenen Organisation vor Ort Produkte und Lösungen anbietet.

Um unser Produktportfolio abzurunden und den Kundenkontakt zu erhöhen, haben wir das Verbrauchsmaterialgeschäft in einigen Ländern erfolgreich gestartet bzw. weiter ausgebaut.

Auf etlichen Messen der Region und diversen Kundenveranstaltungen konnten wir unsere integrierten Lösungen demonstrieren und unsere führende Position zum Ausdruck bringen. Die Zahl der Mitarbeiter in der Region ist von 497 auf 750 gestiegen; dieser Zuwachs resultiert aus der Erstkonsolidierung unserer Vertriebsgesellschaft Heidelberg-Russland.

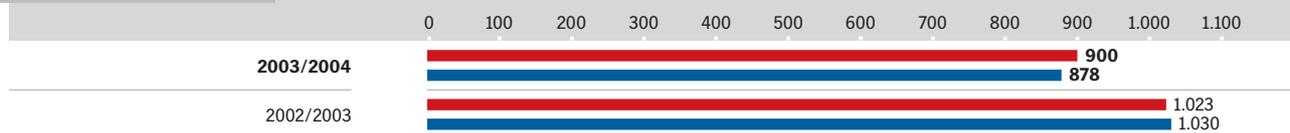
## North America – Talsole durchschritten

- **Verbesserung des Geschäftsklimas der Druckereien**
- **Graph Expo guter Erfolg**

Im Verlauf des Berichtsjahrs stabilisierte sich die Lage in den USA und in Kanada: Von August 2003 an berichteten immer mehr unserer Kunden, dass sich ihre Geschäftsaussichten verbessert oder zumindest wieder stabilisiert hätten – dies schlug sich auch im deutlich besseren Auftragseingang und Umsatz in der zweiten Jahreshälfte nieder. Den positiven Verlauf der Graph Expo im September werten wir ebenfalls als Zeichen dafür, dass die Talsole in der Region durchschritten ist – die Messe übertraf unsere Erwartungen mit Auftragseingängen von über 111 Mio € deutlich. Dennoch war das Berichtsjahr wiederum von einer hohen Anzahl von Insolvenzen im Druckereibereich geprägt.

### Auftragseingänge und Umsätze

Angaben in Mio €



<span style="color: red;">■</span> Auftragseingänge	<b>900</b>	- 12 %
---	------------	--------

<span style="color: blue;">■</span> Umsätze	<b>878</b>	- 15 %
---	------------	--------

(währungsbereinigt: - 2 %)

Aufgrund der dramatischen Einbrüche in den letzten beiden Jahren, in denen die Kapazitätsauslastung unserer Kunden immer neue Tiefstände erreichte, hat der Wettbewerb in der Region spürbar zugenommen. Verschärfend kam hinzu, dass japanische Anbieter vor allem im Sheetfed-Bereich erhebliche Währungsvorteile nutzen konnten. Als Folge lag unser Umsatz mit 878 Mio € um 15 Prozent unter dem Niveau des Vorjahrs – währungsbereinigt waren es 2 Prozent.

Erfreulich war die Entwicklung im Bereich der so genannten Halbformat-Maschinen, einem Wachstumsmarkt: Unsere Speedmaster 74 ist die erfolgreichste Akzidenzmaschine im Halbformat.

Im Berichtsjahr haben wir etliche Maßnahmen zur nachhaltigen Kostensenkung und Effizienzsteigerung wie geplant abgeschlossen: Im Zuge der Anpassung an das geringere Geschäftsvolumen haben wir kleinere Niederlassungen geschlossen und die Zahl unserer Mitarbeiter um 423 auf 3.271 reduziert.

## Latin America – wieder stabiler

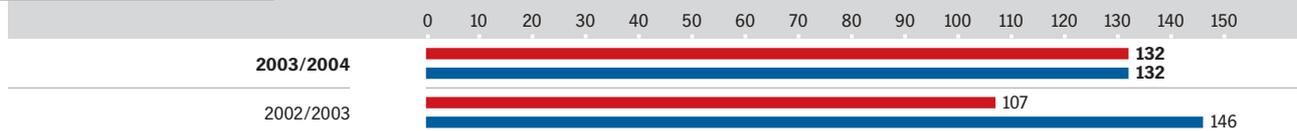
- **Wichtige Märkte im Aufwärtstrend**
- **Finanzierungsmöglichkeiten der Kunden noch geschwächt**

Nach den politischen und wirtschaftlichen Krisen, die einige Länder der Region in den Vorjahren durchleben mussten, entspannte sich die Lage im Berichtsjahr ein wenig. Insgesamt wuchs die Wirtschaft wieder, wenn auch nur verhalten und von niedrigem Niveau ausgehend.

Hohe Inflationsraten und stark abgewertete Währungen in den letzten Jahren haben die Finanzierungskraft unserer Kunden beeinträchtigt; zudem war die Kapazitätsauslastung der Druckereien noch zu gering, als das Investitionsbereitschaft hätte entstehen können. In Mexiko bremste die starke Abwertung des Pesos unser Geschäft. In Brasilien stabilisierte sich die wirtschaftliche Lage, und damit stiegen hier auch die Auftragseingänge gegenüber dem Vorjahr wieder um rund 80 Prozent!

### Auftragseingänge und Umsätze

Angaben in Mio €



<span style="color: red;">■</span> Auftragseingänge	<b>132</b>	+ 24 %
<span style="color: blue;">■</span> Umsätze	<b>132</b>	- 10 %

(währungsbereinigt: - 2 %)

Der Umsatz der Region ging im Vorjahresvergleich währungsbereinigt leicht zurück. Nach wie vor sind wir der Marktführer in der Region und konnten unsere Marktanteile weiter ausbauen: Lösungen mit hoher Produktivität und einem hohen Automationsgrad stoßen auf großes Interesse; nicht nur in abgelegenen Gebieten stellt unser Remote Service oft den entscheidenden Wettbewerbsvorteil dar.

Im Berichtsjahr konnten wir unsere Fixkosten durch verschiedene Maßnahmen senken: In Brasilien haben wir beispielsweise unsere Logistikaktivitäten ausgelagert und sind mit der Zentrale in ein adäquates, aber kostengünstigeres Gebäude umgezogen. Auch die Zahl unserer Mitarbeiter haben wir um 19 Prozent auf 393 reduziert – hier kommt allerdings auch zum Ausdruck, dass wir eine Gesellschaft in Mexiko entkonsolidiert haben. Dagegen haben wir unser Service- und Vertriebsangebot nochmals verbessert und ausgebaut. Das Programm unserer Print Media Academy in São Paulo wurde auch im Berichtsjahr wieder sehr gut angenommen und erwies sich als Erfolg.

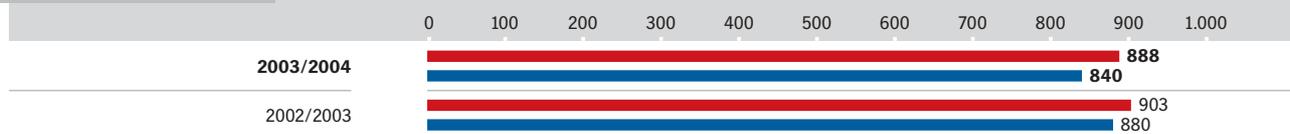
## Asia/Pacific – schnelle Erholung

- **Erstes Quartal von SARS beeinträchtigt**
- **Umsatz währungsbereinigt um 6 Prozent über Vorjahreswert**

Die SARS-Seuche hatte zusammen mit der lahmenden Weltkonjunktur zu Beginn des Geschäftsjahrs das Wachstum in der Region, besonders in China, zunächst gehemmt. Die betroffenen Länder erholten sich jedoch erstaunlich schnell von der Krise. Unsere hohen Marktanteile in der Region konnten wir verteidigen – trotz des verhältnismäßig schwachen Yens, von dem unsere japanischen Wettbewerber profitierten. Der starke Euro führte zu ausgeprägten Währungseffekten: Währungsbereinigt nahm der Umsatz um 5 Prozent zu, und der Auftragseingang lag währungsbereinigt um rund 9 Prozent über dem Vorjahr.

### Auftragseingänge und Umsätze

Angaben in Mio €



<span style="color: red;">■</span> Auftragseingänge	<b>888</b>	- 2 %
<span style="color: blue;">■</span> Umsätze	<b>840</b>	- 5 %
(währungsbereinigt: + 5 %)		

Nur in Indonesien, Singapur und Thailand konnten wir in Landeswährung weniger absetzen als im Vorjahr; in den übrigen Ländern hingegen legten wir zu. Auf der IGAS, die im September in Tokio stattfand, brachen wir mit Auftragseingängen von 143 Mio € unsere bisherigen Rekorde; etwa 120.000 Besucher informierten sich an unserem Stand – rund ein Zehntel von ihnen kam von außerhalb Japans.

Die Region Asia/Pacific hat sich im Berichtsjahr zu unserem Hauptabsatzgebiet für unsere Baureihen Speedmaster SM 102 und CD 102 entwickelt. Expansion oder Spezialisierung sind Zukunftsstrategien, die unsere Kunden immer häufiger verfolgen. Integration und übergreifende Lösungen mit offenen Schnittstellen werden daher in den kommenden Jahren eine immer größere Rolle spielen.

Unser Vertrieb in der Region ist bereits hervorragend aufgestellt. Um ihn noch weiter zu verstärken, haben wir im Berichtsjahr unter anderem in eine bessere IT-Infrastruktur investiert. Die Zahl der Mitarbeiter in der Region ist im Berichtsjahr leicht gesunken auf nunmehr 2.039 Beschäftigte.

## Unternehmensrisiken – deutlich geringer

- **Gesamtrisiko durch Neuausrichtung gesunken**
- **Maßnahmen gegen Währungsrisiken ergriffen**

Unternehmerische Aktivitäten sind grundsätzlich mit Risiken verbunden. Eine der wichtigsten Aufgaben der Unternehmensführung besteht darin, Risiken so gering wie möglich zu halten bzw. dafür zu sorgen, dass Risiken einer Unternehmung in einem vertretbaren Verhältnis zur Gewinnerwartung stehen. Das Berichtsjahr stand bei uns im Zeichen der Risikoreduzierung: Wir haben unser Programm zur mittelfristigen Kostensenkung und Effizienzsteigerung fortgeführt und das Unternehmen neu ausgerichtet. Es waren nicht zuletzt die Erkenntnisse aus unserem Risikomanagement, die zu diesen Schritten geführt haben.

### **Bewährte Methodik zur Ermittlung des Gesamtrisikos**

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. Unsere strategische Planung ist ein wichtiger Teil des Risikomanagements, unser Risikomanagement wiederum ist fester Bestandteil der konzernweiten 5-Jahres-Planung. So können wir den Risiken – auch denen, die sich aus unserer Strategie ergeben – systematisch und gezielt gegensteuern.

Alle operativen Einheiten und Konzernbereiche sind fest in den Risikomanagement-Prozess eingebunden, der als so genannter Bottom-up-Prozess organisiert ist – die Risiken werden direkt 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 den 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 des Konzerns sind einheitlich definiert. Da die Geschäftsbereiche das Schadenspotenzial an dem Betriebsergebnis messen, das sie verantworten, können wir die Erfassung des Risikos eng mit dem Prozess des operativen Controllings verzahnen. Auf Quartalsbasis wird geprüft, ob sich Risikoeinschätzungen verändern und welche Maßnahmen unter Umständen ergriffen werden müssen.

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

### Risiken gegengesteuert

Unser **Gesamtrisiko** ist durch die Neuausrichtung Heidelbergs deutlich gesunken: Der Eintritt in neue Geschäftsbereiche war mit höheren Risiken behaftet als die Tätigkeit in unserem angestammten Bogenoffset-Geschäft. Das galt für den Zeitungsdruck und besonders für den Digitaldruck, da wir hier eine völlig neue Technologie für neue Märkte entwickelt hatten. Durch unsere Entscheidung, unsere Aktivitäten in diesen Bereichen stark einzuschränken bzw. einzustellen, haben wir dieses Risiko deutlich reduziert.

Ein wesentliches Risiko für den Heidelberg-Konzern besteht weiterhin darin, dass eine nachhaltige Belebung der Konjunktur mit erheblicher Verzögerung eintritt: Die Kapazitätsauslastung unserer Kunden steht in engem Zusammenhang mit der konjunkturellen Entwicklung und in Folge dessen auch mit deren Investitionsbereitschaft. Markt- und Wettbewerbsrisiken würden steigen, wenn eine Belebung ausbliebe. Das größte Risiko ginge dabei von einem verstärkten Preiswettbewerb im Markt aus. Aus globaler Sicht dürften sich die Risiken für den wirtschaftlichen Aufschwung jedoch vermindert haben, obwohl politische Unsicherheiten durch die Gefahr von Terroranschlägen fortbestehen. Auch die Risiken, die sich aus der weltwirtschaftlichen Perspektive durch die konjunkturelle Vorreiterrolle der USA ergeben, haben sich etwas verringert.

Dadurch, dass wir unsere Kostenstrukturen verbessert haben, konnten wir die Auswirkung konjunktureller Schwankungen auf unsere Ergebnissituation reduzieren – wir haben unsere Fixkosten erheblich verringert. An zahlreichen Stellen im Geschäftsbericht informieren wir darüber, wie wir Risiken in den jeweiligen Aufgabenbereichen durch Präventivmaßnahmen und Richtlinien minimieren.

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

Welche **Einzelrisiken** sind für Heidelberg zurzeit relevant, wie wahrscheinlich ist es, dass sie eintreten, und wie steuern wir ihnen gegen?

Die Prognosen für die Konjunkturentwicklung sind gut. Im Vergleich zu den beiden Vorjahren haben daher die **gesamtwirtschaftlichen Risiken** weniger Gewicht. In unseren Hauptmärkten Europa und Nordamerika könnte eine unbefriedigende Konjunkturentwicklung nach wie vor die Investitionstätigkeit der Print-Media-Industrie insgesamt weiter schwächen. Da der Heidelberg-Konzern ausgewogen in allen Regionen der Welt aufgestellt ist, können wir Konjunkturrückgänge in einer Region in der Regel durch günstige Entwicklungen in anderen Regionen ausgleichen. Bei einer fortdauernden weltweiten Konjunkturschwäche wäre jedoch auch der Heidelberg-Konzern 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.

Auch die **Branchenrisiken** haben sich durch die verbesserten Wirtschaftsaussichten verringert. Wenn die Investitionen in der Druckindustrie in den nächsten Jahren jedoch weiterhin rückläufig wären, könnte dies zu Überkapazitäten bei den Druckmaschinenherstellern führen. Risiken aus einer Änderung der Branchenstruktur oder der rechtlichen, gesetzlichen oder steuerlichen Grundlagen sind gegenwärtig nicht erkennbar.

Im Gegensatz zu den zuvor genannten Risiken haben sich die **operativen Risiken** erhöht. Unser größtes Risiko in diesem Bereich ist der Ausfall wichtiger Lieferanten: Durch temporären Lieferantenausfall könnten Produktionsverschiebungen ausgelöst werden – für einzelne Elemente, die wir in der Produktion benötigen, kommen beispielsweise weltweit nur wenige Hersteller als Lieferanten in Frage. Auf dem Zuliefermarkt ist in einigen Bereichen eine Verknappung der Ressourcen festzustellen, bei einer Verschlechterung der wirtschaftlichen Rahmenbedingungen könnte sich die Lage zuspitzen. Daher haben wir unsere umfangreichen Programme zur Steuerung dieses Risikos im Bereich der Beschaffung mit Erfolg weiter ausgebaut, wie wir auf den Seiten 38 – 39 berichten. Ein plötzliches und kräftiges Anziehen der Konjunktur würde ebenfalls ein gewisses Risiko für Heidelberg darstellen, weil viele Lieferanten Kapazitäten abgebaut haben und deshalb nicht in der Lage wären, sofort auf eine stark erhöhte Nachfrage zu reagieren. Wir minimieren dieses Risiko durch vertragliche Vereinbarungen und zeitnahe Bedarfsabstimmung.

Personalfuktuation sowie Probleme, qualifizierte Mitarbeiter zu finden, könnten besonders in einigen Jahren ein Risiko für den operativen Ablauf insgesamt darstellen; auch hier steuern wir gezielt gegen – auf den Seiten 60–63 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 sicher stellen, dass wir die Schwerpunkte richtig setzen und zeitnah reagieren.

**Währungsrisiken** spielen für uns nach wie vor eine wichtige Rolle: Ein weiter steigender 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 gegenüber diesen Anbietern jedoch keine für uns negativen Veränderungen der Wettbewerbsverhältnisse mit sich. Eine ausgeprägte Schwäche des Yen hingegen kann unseren Absatz von Bogenoffset-Lösungen beeinflussen: Japanische Produzenten können dann im Vergleich noch billiger produzieren. Dieser Effekt ist derzeit in einigen Märkten zu beobachten. Durch geeignete Währungsicherung wirken wir diesem Risiko entgegen. Risiken, die sich aus der Änderung von Zinsen und Währungskursen ergeben, überwachen wir durch ein zentrales Währungsmanagement und steuern sie mit Hilfe von derivativen Finanzinstrumenten. Detaillierte Angaben hierzu finden Sie im Anhang auf den Seiten 97 und 121–124.

Die **Risiken aus Absatzfinanzierung** haben an Bedeutung gewonnen: In vielen Ländern stellen die Konditionen zur Kreditvergabe nach wie vor ein Investitionshindernis für unsere Kunden dar; die Absatzfinanzierung bleibt 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 Ratingschema, das wir verwenden um die Kundenbonität zu beurteilen, ist einheitlich definiert und berücksichtigt neben dem ›financial risk‹ und dem ›business risk‹ auch die weiteren klassischen Faktoren des Gesamtrisikos: Dokumentations-, Vertrags- und Länderrisiken. Wir haben angemessene Risikovorsorge gebildet, um das danach noch verbleibende Risiko zu decken. Im Anhang auf Seite 110 informieren wir Sie detailliert darüber.

**Liquiditätsrisiken** haben wir konzernweit bereits im Vorfeld minimiert: Zum einen 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 existiert eine monatlich rollierende Jahres-Konzernliquiditätsplanung, mit der wir etwaige Trendabweichungen frühzeitig erkennen können.

Aufgrund der Einigung über wesentliche Vertragsinhalte mit Goss International und dem Inkrafttreten des Vertrags mit Eastman Kodak zum 1. Mai 2004 sind die **rechtlichen Risiken** im Vergleich zum Vorjahr gestiegen. Risiken, die sich aus dem Patent- bzw. Lizenzbereich ergeben könnten, steuern wir gegen, indem wir unsere Interessen systematisch schützen.

Durch erhebliche Investitionen und ein effektives IT-Management haben wir unsere **IT-Risiken** reduziert. Beispielsweise wären wir bei einem etwaigen Ausfall unserer IT-Systeme durch einen Katastrophenfall in unserem größten Rechenzentrum gewappnet. Datenkopien werden täglich ausgelagert, sodass maximal ein Datenverlust von einem Tag eintreten kann. Die wirtschaftliche Bedrohung durch Viren und Würmer nehmen wir sehr ernst: Im Berichtsjahr haben wir unsere Schutzmaßnahmen deutlich verstärkt. Wir sehen im IT-Bereich daher keine nennenswerten Risiken.

Alle weiteren Risiken, die wir im Moment erkennen können und die nennenswert sind, haben wir unter den **sonstigen Risiken** zusammengefasst: Umweltrisiken steuern wir schon im Vorfeld durch ein leistungsfähiges Umweltmanagement gegen – sowohl bei der Produktgestaltung als auch bei der Produktion. In unserem Nachhaltigkeitsbericht legen wir jährlich umfassend Rechenschaft über unsere Aktivitäten und unsere Standards ab. 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 gesenkt haben. 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 konzernweite, einheitliche Absicherung von Terrorrisiken wurde erschwert; in bestimmten Regionen ist der Versicherungsschutz hierfür gänzlich weggefallen oder er wurde erheblich reduziert.

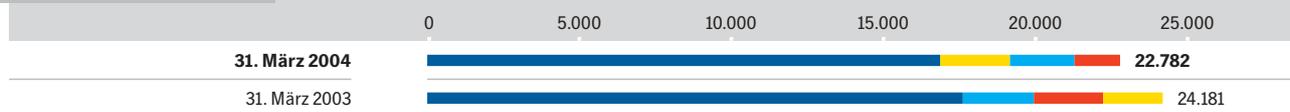
## Mitarbeiter – Anzahl weltweit reduziert

- **Mitarbeiterzahl auf 22.782 gesunken**
- **Wachstumsregion gestärkt**
- **Flexibilitätpotenzial ausgeschöpft**

An der Entwicklung der Mitarbeiterzahlen wird wohl am deutlichsten, wie umfassend wir in den letzten beiden Jahren Prozesse und Abläufe auf den Prüfstand gestellt sowie Standorte konsolidiert haben: Während wir zum 31. März 2002 weltweit 25.344 Mitarbeiter beschäftigten, waren es zum 31. März 2004 noch 22.782. Ohne die Unternehmen, die wir in diesem Zeitraum erstmals konsolidiert haben, ging die Anzahl auf 21.723 und damit um 14 Prozent zurück.

### Mitarbeiter

Anzahl der Mitarbeiter



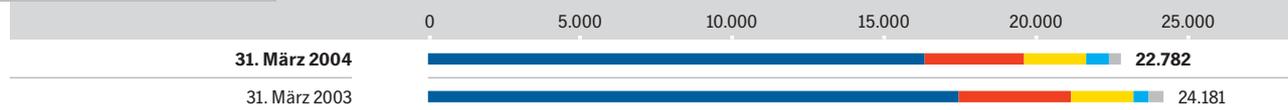
Digital	1.498	- 34 %
Sheetfed	16.871	- 4 %
Web Systems	2.123	- 9 %
Postpress	2.290	+ 17 %
<b>Heidelberg-Konzern</b>	<b>22.782</b>	<b>- 6 %</b>

### Instrumente zur Beschäftigungssicherung ausgenutzt

Wir haben die Instrumente der sozialverträglichen Personalanpassung beim Stellenabbau voll ausgeschöpft: In Deutschland senkten wir zusätzlich die Arbeitszeit – und entsprechend auch die Vergütung – um bis zu 10 Prozent über eine Dauer von 13 Monaten. Mitarbeiter, die einvernehmlich ausschieden, erhielten Abfindungszahlungen. Mit der ‚Turboaltersteilzeit‘ haben wir ein Sondermodell zur Altersteilzeit umgesetzt, das besondere Anreize zum kurzfristigen Ausscheiden bot – rund 200 ältere Mitarbeiter nahmen dieses Angebot im Berichtsjahr wahr. Die Elternzeit haben wir mit Wiedereinstellungsgarantie verlängert; zudem haben wir Beschäftigungspausen (Sabbaticals) von bis zu 24 Monaten ermöglicht. Mit einer Teilzeitprämie haben wir Anreize für die einvernehmliche Verkürzung der Arbeitszeit geschaffen – die Teilzeitquote veränderte sich jedoch nur unwesentlich und lag zum Ende des Berichtsjahrs bei 4,3 Prozent.

## Mitarbeiter nach Regionen

Anzahl der Mitarbeiter



Europe, Middle East and Africa	16.329	- 6 %
Eastern Europe	750	+ 51 %
North America	3.271	- 11 %
Latin America	393	- 19 %
Asia/Pacific	2.039	- 1 %
<b>Heidelberg-Konzern</b>	<b>22.782</b>	<b>- 6 %</b>

### Kapazitäten in den Regionen angepasst

In der Grafik können Sie deutlich erkennen: der Anteil der Mitarbeiter in Osteuropa hat im Vergleich zu den anderen Regionen auch erstkonsolidierungsbedingt sichtbar zugenommen. Wir haben unsere Kapazitäten der jeweiligen Situation in den einzelnen Ländern angepasst und – gerade in Deutschland – weitere Flexibilitätspotenziale geschaffen und ausgeschöpft. Nach wie vor können wir in der Produktion dank verschiedener Arbeitszeitformen – wie negativer oder positiver Vorholzeit und der Gleitzeit – kurzfristig auf Nachfrageschwankungen reagieren und unsere personellen Kapazitäten um bis zu 30 Prozent anpassen.

### Arbeits-, Führungs- und Leistungskultur weiterentwickelt

Eine offene und glaubwürdige Kommunikation ist gerade in Zeiten des Umbruchs besonders wichtig: Für eine effektive globale Zusammenarbeit ist sie geradezu unerlässlich. Wir sehen Kommunikation zudem als Mittel, um die Führungsmaßnahmen des Managements zu unterstützen – besonders in Zeiten verknappter Ressourcen. Im Berichtsjahr haben wir deshalb die interne Kommunikation ausgebaut und verbessert; die Frequenz, in denen Führungskräfte persönlich durch den Vorstand informiert wurden, haben wir deutlich erhöht.

Mit dem Betriebsrat haben wir eine Gesamtbetriebsvereinbarung zur Telearbeit abgeschlossen: Sie stellt ein weiteres Werkzeug für flexiblere Arbeitsbedingungen dar und ist neben dem Instrument der Teilzeitarbeit ein neuer Baustein zur besseren Vereinbarkeit von Beruf und Familie – ein wichtiger Vorteil im Wettbewerb um qualifizierte und motivierte Arbeitskräfte.

Seit mehreren Jahren setzen wir im Personalbereich auf Werkzeuge und Instrumente, die Mitarbeiter motivieren und so den Unternehmenserfolg stärken. Beispiele sind unser ›Balanced Scorecard‹-System, das wir konzernweit verwenden, unsere Mitarbeitererfolgsbeteiligung und das Mitarbeiteraktienprogramm, an dem sich auch im Jahr 2003 wieder rund 90 Prozent unserer Beschäftigten beteiligten.

Im Juni 2003 haben die Tarifvertragsparteien in Baden-Württemberg den Entgelttarifvertrag (ERA) unterzeichnet. Er bietet uns neue Möglichkeiten, Arbeitsbedingungen und -entgelte an Veränderungen anzupassen.

An zwei Standorten haben wir mittlerweile auf neue variable Vergütungssysteme umgestellt: Mit dieser neuen Vergütungsform, die bereits ERA-kompatibel ist, wird honoriert, wenn Mitarbeiter Zielvereinbarungen erreichen. Diese Zielvereinbarungen machen nicht vor Abteilungsgrenzen Halt; so fördern sie das Bewusstsein der Mitarbeiter, dass sie an einem gemeinsamen Ganzen arbeiten. Über persönliche Beurteilungen werden zudem Entwicklungsbedarfe identifiziert.

#### **Effektivere Lernmöglichkeiten werden gut angenommen**

Im Berichtsjahr nahmen zahlreiche Mitarbeiter an Weiterbildungsmaßnahmen teil. Auch hier schöpfen wir alle Einsparungsmöglichkeiten aus und setzen in diesem Bereich konsequent auf neue Techniken und höchste Effektivität.

Die verschiedenen Weiterbildungsangebote und Lernformen haben wir weiter miteinander verzahnt: Lernen direkt am Arbeitsplatz gewinnt immer mehr an Bedeutung. Zunehmend setzen wir elektronisch unterstützte Lernmöglichkeiten ein – das Spektrum reicht von IT-Anwendungen über betriebswirtschaftliche Themen bis hin zum Sprachunterricht. E-Learning ist mittlerweile Standard und genießt bei den Mitarbeitern hohe Akzeptanz.

#### **Zahl der Auszubildenden leicht gestiegen**

Wir nehmen nicht nur die Weiterbildung ernst, sondern auch die berufliche Erstausbildung und damit unsere soziale Verantwortung: Die Anzahl unserer Auszubildenden in der Heidelberger Druckmaschinen Aktiengesellschaft erhöhte sich leicht auf 587. Damit betrug die Ausbildungsquote 5 Prozent. Allerdings konnten wir Auszubildende wie im Vorjahr nur in ein befristetes Arbeitsverhältnis übernehmen. Da Heidelberg über sehr viele Patente verfügt, haben wir uns entschlossen, den Ausbildungsgang des Patentanwaltsfachangestellten neu aufzunehmen.

#### **Hohe Kosteneinsparung durch engagierte Mitarbeiter**

Von den 13.900 Mitarbeitern, die am Vorschlagwesen teilnehmen konnten, beteiligten sich 10 Prozent. Sie reichten rund 3.000 Ideen ein. Auffallend hoch war die Beteiligungsquote in Brandenburg: 19 Prozent nahmen hier teil, im Schnitt machte jeder Mitarbeiter 1,1 Vorschläge!

Aus Vorschlägen, die neu eingereicht wurden, realisierten wir im Berichtsjahr Kosteneinsparungen von rund 1,2 Mio €. Zum Beispiel konnten wir die Papiergreiferleiste der CD102 optimieren und so eine jährliche Einsparung von 190.000 € erzielen – dank eines Vorschlags, der von zwei Mitarbeitern gemeinsam eingereicht wurde. Beide erhielten für diese Idee jeweils 47.500 €. Insgesamt summierten sich die Prämien, die wir unseren Mitarbeitern ausgezahlt haben, auf rund 500.000 €.

#### **Dank des Vorstands an die Mitarbeiter und an ihre Interessenvertreter**

Das Geschäftsjahr stellte für unsere Mitarbeiter eine enorme Herausforderung dar: Kosteneinsparungen, Standortkonsolidierungen, Stellenabbau, umfangreiche Aktivitäten im Vorfeld der drupa – das alles mussten sie zusätzlich zum normalen Tagesgeschäft bei teilweise reduzierter Arbeitszeit bewältigen. Nur aufgrund des besonderen Einsatzes unserer Mitarbeiter konnten wir unsere Ziele weitgehend erreichen. Der Vorstand möchte sich daher herzlich bei allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern bedanken: für ihren Einsatz, ihre Flexibilität und ihre Leistung!

Ein besonderer Dank geht auch an die Interessenvertreter der Arbeitnehmer: Durch konstruktive Zusammenarbeit ist es gelungen, die Weichen richtig zu stellen!

## Ausblick – erste Hoffnungsschimmer

- **Konjunktur erholt sich langsam weltweit**
- **Print-Media-Industrie mit ersten Zeichen der Erholung**
- **Bessere Ergebnisse aufgrund Neuausrichtung Heidelbergs**

### Bruttoinlandsprodukt

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

<sup>1)</sup> Ohne Japan

Quelle: UBS Warburg, März 2004

Seit Mitte des Jahres 2003 haben sich die Wachstumsaussichten für die Weltwirtschaft deutlich verbessert. Auch die Prognosesicherheit hat seitdem wieder zugenommen: Die Einschätzungen der Wirtschaftsforschungsinstitute und Banken zur künftigen Entwicklung der Weltwirtschaft liegen nicht mehr ganz so weit auseinander wie noch zu Beginn des letzten Geschäftsjahrs. Im Hinblick auf einzelne Regionen herrscht sogar eine recht hohe Übereinstimmung.

Dagegen gehen die Meinungen zur Entwicklung der Print-Media-Industrie noch weit auseinander. Wir sehen jedoch – wie auch die National Association for Printing Leadership (NAPL) für die USA – Anzeichen einer Erholung.

### Wachstum der Weltwirtschaft von rund 4,4 Prozent erwartet

Der globale wirtschaftliche Aufschwung wird sich nach Meinung der Wirtschaftsforschungsinstitute im laufenden Jahr fortsetzen: Insgesamt wird ein Wachstum von 4 bis 5 Prozent prognostiziert.

In den USA wird die konjunkturelle Erholung weitergehen: Die Expansion des privaten Verbrauchs dürfte an Tempo verlieren, da die Konsumenten ihre Einkommenssteuererstattungen, die noch zu erwarten sind, in ihrem Ausgabeverhalten teilweise bereits vorweggenommen haben. Für das gesamte Jahr wird ein Zuwachs des Bruttoinlandsprodukts von 4,6 Prozent erwartet, der weiterhin stark konsumgetrieben sein wird. Asien wird auch im laufenden Jahr wieder überdurchschnittlich wachsen – in Asien ohne Japan wird eine Steigerung von annähernd 7,1 Prozent erwartet. Besonders China wird dazu beitragen: Für diesen äußerst dynamischen Markt sagt UBS Warburg einen Zuwachs von 9,6 Prozent voraus. Für Japan wird mit einer weiteren Erholung und einer Stabilisierung der Wachstumsrate gerechnet.

Im laufenden Jahr wird der Konjunkturaufschwung auch auf Europa übergreifen, das bisher in der Entwicklung hinterherhinkte. Dennoch werden nur leicht verbesserte Wachstumsraten zu verzeichnen sein. Wir gehen von einem Zuwachs von insgesamt 2,1 Prozent aus. Deutschland wird lediglich um 1,6 Prozent zulegen und sich damit am unteren Ende der weltweiten Wachstumsraten befinden – die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen,

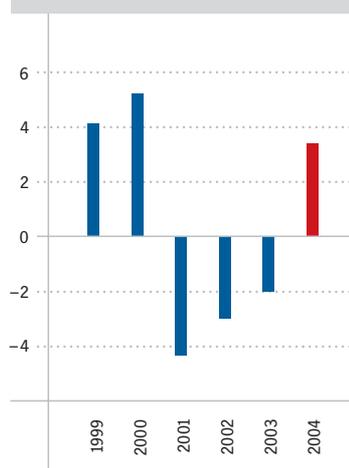
die defizitäre Haushaltslage des Staats und die hohe Arbeitslosigkeit wirken nicht gerade stimulierend auf die Binnenkonjunktur. Zunehmend kritisch betrachtet wird der starke Euro: Auch wenn die deutsche Exportwirtschaft bisher Erfolge verbuchte, könnte ein anhaltend schwacher US-Dollar die wirtschaftliche Erholung erschweren. Osteuropa dagegen wird nahezu unbeeinträchtigt von den wirtschaftlichen Problemen der anderen Länder weiterwachsen – die EU-Erweiterung wird hier voraussichtlich für zusätzliche Impulse sorgen.

Die großen Volkswirtschaften Lateinamerikas lösen sich aus der konjunkturellen Schwächephase und werden deutlich stärker expandieren als im Berichtsjahr. Argentinien erholt sich von den Auswirkungen der Finanzkrise im Jahre 2001, und in Brasilien stabilisiert sich die Konjunktur.

Im Kalenderjahr 2005 wird sich die globale Dynamik etwas verlangsamen: Die Kapitalmarktzinsen werden weltweit steigen und die Impulse der Wirtschaftspolitik in den großen Industrieländern werden allmählich schwinden. Dennoch dürften die Auftriebskräfte voraussichtlich kräftig genug sein, um den Aufschwung weiter zu tragen.

## Umsatzvolumen von Druckprodukten (USA)

Veränderung in Prozent



Kalenderjahre

(Quelle: NAPL [Schätzung])

## Bedingungen für die Branche noch verhalten aber erste positive Anzeichen

Die Bedingungen für die Druckereibranche sind auf der Welt sehr unterschiedlich. Insbesondere in Ländern mit sehr verhaltenem Wachstum können die konjunkturellen Rahmenbedingungen weitere Konsolidierungen bei den Druckereibetrieben und damit lediglich moderates Wachstum bei den Herstellern zur Folge haben. Hemmend für das Geschäft könnte sich auswirken, dass

- viele Firmen ihre Werbeetats nach wie vor knapp bemessen,
- die Finanzkraft der Druckereien nach der schwersten Krise der Print-Media-Industrie in den letzten Jahren noch nicht wieder hergestellt ist, und
- Angst vor weiteren Terroranschlägen besteht.

Allerdings sind auch andere Tendenzen klar erkennbar: Unter anderem ist das Geschäftsklima der Druckindustrie bereits seit Anfang des letzten Geschäftsjahrs in wichtigen Industrieländern freundlicher geworden – etwa in den USA und in Deutschland. Auch die Geschäftsbeurteilung der deutschen Druckereien verbessert sich seit Anfang 2003. Zudem wird auch für das Verkaufsvolumen von Drucksachen eine Steigerung prognostiziert: Andrew Paporozzi, der Vizepräsident der NAPL kündigte für das Jahr 2004 in den USA einen Zuwachs von 3,6 Prozent an. Die Kapazitätsauslastung der Druckereien in den Industrieländern wird langsam größer. In den Schwellenländern mit ihrer hohen Dynamik entstehen neue Druckereien, die für Wachstum sorgen.

Alles in allem verbessern sich die Bedingungen in der Print-Media-Industrie allmählich. Positive Impulse dürften im laufenden Geschäftsjahr zusätzlich von folgenden Faktoren ausgehen:

- Insgesamt steigen die Unternehmensgewinne wieder an.
- Die Präsidentschaftswahlen in den USA und die olympischen Spiele werden den Bedarf nach Drucksachen erhöhen.
- Die insgesamt wachsende Zuversicht hinsichtlich der Stabilität des Wirtschaftswachstums könnte neue Impulse für Investitionen geben.

### Heidelberg mit vorsichtig optimistischen Umsatzerwartungen

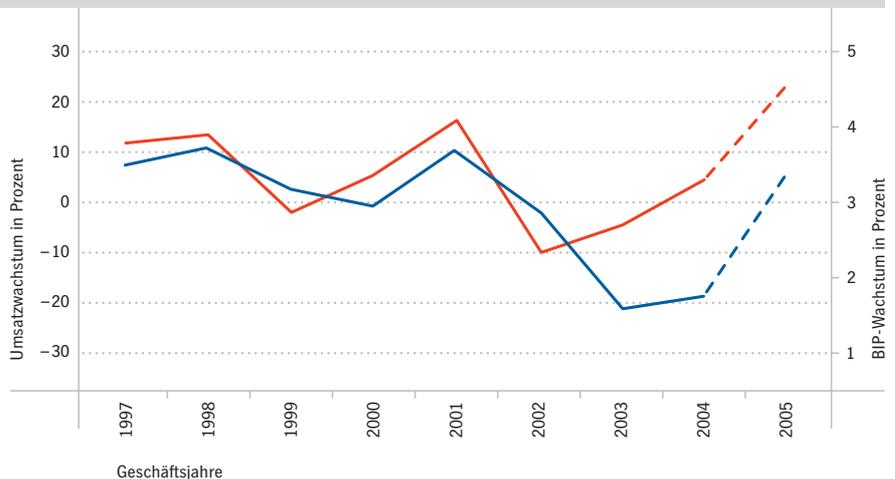
Die verbesserten Rahmenbedingungen haben sich im Berichtsjahr bereits in unserer Geschäftsentwicklung bemerkbar gemacht: Vom zweiten Quartal des Berichtsjahrs an nahmen die Auftragseingänge zu, bis zum Ende des Berichtsjahrs haben wir ein gutes Niveau gehalten – und das obwohl die drupa bevor stand und wir deshalb eher mit einer Kaufzurückhaltung aufgrund der Messe gerechnet hatten. Wir sehen mit Blick auf die Entwicklung des Umsatzes im laufenden Jahr vorsichtig optimistisch in die Zukunft.

Die eher positiven Wirtschaftsaussichten sollten unseren Umsatz beflügeln: In der Regel verläuft der Sheetfed-Umsatz mit einer Verzögerung von bis zu sechs Monaten fast parallel zur Entwicklung des Bruttoinlandsprodukts. Allerdings nur dann, wenn das Wachstum gleichermaßen von Konsum und Investitionen getragen wird; wie in der Abbildung unten zu sehen ist, war dies in den Jahren 2003 und 2004 nicht der Fall. Für das laufende Geschäftsjahr gehen wir bei entsprechender Investitionsneigung davon aus, dass sich die Umsatz- und die Konjunktrentwicklung wieder stärker annähern.

### Vergleich BIP<sup>1)</sup> zu Sheetfed-Umsatz

- Sheetfed-Umsatz Heidelberg (Veränderung zum Vorjahr)
- Reales Wachstum BIP Welt

<sup>1)</sup> BIP = Bruttoinlandsprodukt  
Quelle: UBS Warburg; eigene Berechnungen/Erwartungen



Da wir in den Regionen mit hohem Wachstum hervorragend aufgestellt sind, werden wir stärker als unsere Mitbewerber von der Dynamik der Schwellenländer profitieren. Der Umsatzanteil dieser Regionen wird weiterhin überdurchschnittlich ansteigen. Die Möglichkeit, dass neue Wettbewerber in diesen wachstumsstarken Regionen in den Markt eintreten, ist äußerst gering: Im Präzisionsmaschinenbau ist der Kapitalbedarf enorm und jahrzehntelange Erfahrung unerlässlich. Daher sind die Eintrittsbarrieren sehr hoch.

Vom Angebot unserer Mitbewerber grenzen wir uns durch unsere Strategie klar ab. Wir bieten durchgängige und individuell auf den Kunden zugeschnittene Lösungen, einschließlich der notwendigen Workflow-Software. Auch unser besonderer Service ist ein entscheidender Wettbewerbsvorteil. Mit unserer Speedmaster XL 105 werden wir uns neue Märkte erschließen; ihr größeres Format ist speziell auf den wachstumsstarken Verpackungsdruck ausgerichtet. Auch für die Weiterverarbeitung bieten wir in diesem Bereich innovative und attraktive Lösungen. Die Entwicklung, die Produktion und den Vertrieb für den Verpackungsdruck werden wir im laufenden Geschäftsjahr konsequent weiter ausbauen.

In bewährter Art und Weise werden wir den Druckereien Finanzierungen anbieten. Dies unterstützt unseren Vertrieb, gerade in Ländern mit Devisenrestriktionen oder in Ländern, in denen Leasing- oder Mietkauf-Finanzierungen Standard sind.

Insgesamt streben wir im laufenden Jahr – auf vergleichbarer Basis – einen Umsatzanstieg von mindestens 5 Prozent gegenüber dem Vorjahr an. Dabei gehen wir von folgenden Jahresdurchschnittskursen aus: 1,20 US-Dollar je Euro und 125 japanische Yen je Euro. Im Berichtsjahr lagen die Durchschnittskurse bei 1,18 US-Dollar und 132 japanischen Yen je Euro.

### **Ergebnis wird deutlich besser**

Die Fixkosten Heidelbergs haben wir nachhaltig und stark gesenkt – davon werden wir im laufenden Geschäftsjahr klar profitieren: Wir können sehr flexibel auf Schwankungen des Auftragseingangs reagieren und haben so hohes Potenzial für die Verbesserung des Betriebsergebnisses geschaffen. Die Break-even-Schwelle ist deutlich niedriger als zuvor. Allerdings wird das laufende Geschäftsjahr durch die Kosten der drupa und die Kosten der zahlreichen Markteinführungen unserer Produktinnovationen belastet sein.

Wir gehen beim Ergebnis von einer Verbesserung gegenüber dem Vorjahr aus; diese wird sich vor allem aus der konsequenten Bereinigung der Verlustbereiche Digital und Web Systems und aus der Reduzierung der Strukturkosten im Heidelberg-Konzern ergeben. Unser Ziel ist es, für das laufende Jahr ohne die Bereiche Digital und Web Systems eine operative Umsatzrendite zwischen 4 und 5 Prozent zu erreichen.

Insgesamt gehen wir davon aus, dass wir einen Jahresüberschuss mindestens im mittleren zweistelligen Millionenbereich erzielen; der Hauptversammlung im Juli 2004 werden wir vorschlagen, für das Berichtsjahr keine Dividende auszuschütten. Wir werden die Höhe der Dividende auch künftig an den Interessen des Kapitalmarkts orientieren und dabei die Eigenkapitalbasis Heidelbergs berücksichtigen.

#### **Finanzkraft trotz Krise stark**

Obwohl die Print-Media-Industrie in den letzten Jahren ihre bisher schwerste Krise durchlebte, konnten wir im Berichtsjahr und im Vorjahr einen positiven Free Cashflow erzielen: Es ist uns gelungen, die Fremdfinanzierung zu reduzieren und Bankverbindlichkeiten abzubauen. Wir werden die Finanzkraft Heidelbergs auch in Zukunft stärken.

Die Liquidität Heidelbergs stellen wir sicher durch eine zentral gesteuerte ›Cash Concentration‹, durch ein konzernweites Zahlungs- und Verrechnungsmanagement sowie durch ein straffes Forderungsmanagement bei den operativen Einheiten.

#### **Weiterhin hohe Forschungs- und Entwicklungs-Quote**

Die Forschungs- und Entwicklungsausgaben werden auch im Geschäftsjahr 2004/2005 auf vergleichbar hohem Niveau bleiben, geplant ist eine F&E-Quote von etwa 6 Prozent. Über verbessertes Management der Produktlebenszyklen werden wir die Effektivität unserer Forschung und Entwicklung weiter erhöhen.

Wir werden daran arbeiten, unsere Lösungen noch genauer auf den individuellen Bedarf der Kunden zuschneiden zu können; unsere modulare Bauweise verschafft uns dabei erhebliche Vorteile. Eine besondere Rolle wird dabei die Verbesserung des Workflows spielen; gerade im Bereich der Druckvorstufe werden wir hier für weitere Optimierung sorgen. Unsere Kunden werden mit unseren Lösungen eine verbesserte Produktivität und eine höhere Rendite erzielen.

#### **Schwerpunkt der Investitionen: bessere Produktionsanlagen**

Unsere Investitionstätigkeit richtet sich in Produktion und Montage nach der erwarteten Entwicklung der Nachfrage, in den Verwaltungs- und Vertriebsbereichen nach Optimierungsgesichtspunkten.

Für das laufende Geschäftsjahr planen wir Investitionen etwa auf dem Niveau des Berichtsjahrs. Dabei haben wir uns zwei Schwerpunkte gesetzt:

- Wir werden technologische Entwicklungen zur Senkung der Herstellkosten und zur Steigerung der Produktivität vorantreiben. Im laufenden Geschäftsjahr werden wir unter anderem die Ablösung unserer Vorbearbeitung in der Zylinderfertigung abschließen.
- Produkt- und Serienanläufe: Hier spielen vor allem die Produkte eine Rolle, die auf der drupa vorgestellt wurden.

#### **Künftige Produktion: noch effizienter**

Die Marktbedingungen haben sich verändert: Die Zyklen der Produktionsprogramme sind kürzer geworden und stärkeren Schwankungen ausgesetzt. Um künftig noch besser darauf reagieren zu können, haben wir im Berichtsjahr ein Großprojekt unter dem Namen ›High Performance Production‹ für unsere Sheetfed-Standorte gestartet. Ziel dieses Projekts ist es:

- die Produktivität weiter zu steigern,
- Bestände, Durchlaufzeiten und Flächenbedarfe zu reduzieren
- und gleichzeitig flexibler auf Programmänderungen (sowohl im Volumen als auch in den Varianten) reagieren zu können.

Dabei werden überschaubare Prozessabschnitte in selbststeuernden Einheiten effizient und sicher organisiert.

In der Produktion werden wir weiter sehr eng mit den Herstellern unserer Produktionsanlagen zusammenarbeiten. Sehr gute Erfahrungen haben wir dabei in der Arbeit mit Prototypen gemacht; unseren technologischen Vorsprung werden wir so auch künftig weiter vergrößern.

#### **Beschaffung forciert erfolgreiche Zusammenarbeit mit Zulieferern**

Das Beschaffungsmanagement wird auch im aktuellen Geschäftsjahr die Leistungsfähigkeit und Qualität der Lieferantenbasis sicher stellen und rechtzeitig auf erwartete Markt- und Preisveränderungen reagieren. Anhand von Make-or-buy-Analysen werden wir in allen Bereichen prüfen, wann eine Auslagerung von Funktionen sinnvoll ist.

Wir bündeln die Serviceteileversorgung global. In Indianapolis, USA, haben wir mit dem Aufbau eines Freihandelszonen-Lagers begonnen, das nach Projektabschluss voll in das World Logistics Center integriert sein wird; im laufenden Geschäftsjahr werden wir es in Betrieb nehmen.

Im Zuge der Neuausrichtung wird das Beschaffungsvolumen im Vergleich zum Vorjahr deutlich absinken.

**Abbau von 1.000 Stellen aufgrund der neuen Organisation**

Aufgrund der Neuorganisation werden wir weitere 1.000 Stellen abbauen; zusätzlich werden die Mitarbeiter von Digital und Web Systems an Kodak bzw. Goss übergehen, sobald die Verträge in Kraft treten. Unter der Voraussetzung, dass sich Umsatz und Ergebnis wie erwartet entwickeln, planen wir derzeit keinen weiteren Stellenabbau.

**Keine zusätzlichen wesentlichen Änderungen geplant**

Zum 1. April 2004 ist die neue Organisation in Kraft getreten, die wir in absehbarer Zeit nicht grundlegend verändern wollen; auch eine Anpassung der Unternehmensstrukturen oder der rechtlichen Unternehmensform ist zurzeit nicht abzusehen. Wie im Vorjahr angekündigt, werden wir bis Mitte des laufenden Geschäftsjahrs die Standorte Neuss und Mühlhausen schließen und dafür die Standorte Mönchengladbach und Ludwigsburg stärken.

**Berichterstattung weiterhin mit hoher Transparenz**

Auch zukünftig wird Heidelberg transparent, detailliert und umfangreich über die Geschäftsentwicklung des Konzerns und seiner Sparten berichten. Ab dem ersten Quartal des laufenden Geschäftsjahrs berichten wir über unsere neu definierten Sparten Press, Postpress und Financial Services; die Sparten Web Systems und Digital werden bis zur Entkonsolidierung als »Discontinuing Operations« bilanziert.



## Die drupa im Wandel

Von der ersten drupa 1951 bis zur drupa 2000  
Ein Streifzug durch die jüngere Geschichte der  
Heidelberger Druckmaschinen AG

## Daten zur drupa

### drupa 1951

Besucher	195.185
Aussteller	527
Länder	10
Aussteller aus dem Inland	486
Aussteller aus dem Ausland	41
Ausstellungsfläche (m <sup>2</sup> )	18.450

### Der kleine Star auf der drupa

Der ›Original Heidelberger Tiegel‹ – mit einer gesteigerten Druckgeschwindigkeit von 5.000 Druckbogen pro Stunde – lockte nicht allein das Fachpublikum, sondern auch den damaligen Wirtschaftsminister Dr. Ludwig Erhard zur Präsentation auf den Heidelberger Stand.



Der Stand der Schnellpressenfabrik AG Heidelberg belegte 300 m<sup>2</sup> Ausstellungsfläche auf der ersten drupa 1951

# 1951

Technische Entwicklungen und strukturelle Veränderungen in einer Branche sind immer ein fließender Prozess und lassen sich nur schwer in einen festen Zeitrahmen einfügen. Es gibt aber in den meisten Industrien Fixpunkte, die helfen, Entwicklungen über längere Zeiträume hinweg zu verfolgen.

Solche Fixpunkte sind oft die großen, branchenbezogenen Ausstellungen; ein echter Besuchermagnet war und ist für die grafische Industrie die Messe Druck und Papier – die drupa. Sie ist für die gesamte Druckwelt das Podium für die Präsentation von Weiterentwicklungen und damit Bühne für Neues. So ist sie immer auch ein Gradmesser für den Strukturwandel gewesen, der sich in den letzten Jahrzehnten in seinem Tempo geradezu überschlagen hat – mit weitreichenden Konsequenzen für ganze Berufsbilder und besonders für Unternehmen in dieser traditionsreichen Branche. Das gilt in vielfältiger Weise auch für die Heidelberger Druckmaschinen AG.

### Der Neubeginn 1951

Starten wir unsere Betrachtung über die Rolle dieses Unternehmens mit der ersten drupa im Jahr 1951 (die letzte Druck-



Fachmesse vor dem Beginn des Zweiten Weltkrieges fand übrigens im Jahr 1938 im Bugra-Haus in Leipzig statt).

Diese ›Wiedereröffnungsmesse‹ – noch auf dem alten Messegelände in Düsseldorf – wurde wesentlich durch den damaligen Vorstand der Heidelberger Druckmaschinen AG, Hubert H. A. Sternberg, initiiert und man wählte zum ersten Mal die Rheinmetropole als Standort der drupa.

Wirtschaftsminister Dr. Ludwig Erhard ließ sich auf der drupa 1951 den ›Original Heidelberger Tiegel‹ vorführen

# 1954

## drupa 1954

Besucher	226.388
Aussteller	764
Länder	13
Aussteller aus dem Inland	643
Aussteller aus dem Ausland	121
Ausstellungsfläche (m <sup>2</sup> )	35.000

## Eröffnung des Standorts Wiesloch

Vorstellung des neuen kleinen OHZ (KS):  
Format: 38 × 52 cm  
Geschwindigkeit: 5.000 Bogen pro Stunde



Neue Medien: Erstmals berichtete das Fernsehen ›live‹ von der drupa

Es war für alle Beteiligten der grafischen Industrie die erste Möglichkeit nach dem Weltkrieg, sich zu präsentieren und zu positionieren, alte Ansprüche wieder zu beleben oder als Unternehmen einen ganz neuen Platz im langsam beginnenden ›Wirtschaftswunder‹ zu finden: Diese erste drupa bot eine willkommene Möglichkeit, traditionelle Kontakte im In- und Ausland wieder aufzunehmen und neue zu knüpfen.

Das galt insbesondere für die Heidelberger Druckmaschinen AG: Die Produktion hatte – so weit wie möglich – bereits Anfang 1945 wieder begonnen. Erstes Ziel war dabei vordringlich die Herstel-

lung von Ersatzteilen und die Reparatur der Heidelberger Tiegel und Zylinderautomaten in den Betrieben.

Diese erste drupa (1951) wurde für Heidelberg ein wichtiges Podium. Der Schwerpunkt lag insbesondere auf der Präsentation von Buchdruckmaschinen – wie des Tiegels und der OHZ (Original Heidelberger Zylinder).

Wie groß der Bedarf der Fachwelt nach Informationen und Kommunikation war, bewiesen die Besucherzahlen: Zu dieser Messe kamen bereits wieder knapp 200.000 Fachleute aus dem In- und Ausland. Den Veranstaltern und den Ausstellern war klar, dass es auf dieser ersten Nachkriegsmesse kaum um wirklich Neues gehen würde oder gar um Veränderungen in der technischen Ausrichtung der Betriebe. Es galt, auch für die Heidelberger Druckmaschinen AG, zunächst wieder ›Fuß zu fassen‹ und die Produktion von Drucksachen mit einem immer größer werdenden Bedarf zu sichern. In den Betrieben basierte noch auf Jahre hinaus alles auf den gewohnten traditionellen Werkzeugen und technischen Methoden: Der Buchdruck war noch immer das dominierende Verfahren.



2. Preis und 3. Preis des drupa-Plakatwettbewerbs

Sieger des drupa-Plakatwettbewerbs zur 1. drupa 1951: Professor Richard Roth



## drupa 1958

Besucher	185.936
Aussteller	688
Länder	13
Aussteller aus dem Inland	492
Aussteller aus dem Ausland	196
Ausstellungsfläche (m <sup>2</sup> )	43.000



Von weither kündeten die Ballons vom Messegeschehen und den Aktivitäten der Aussteller

## Das Modell ›OHZ‹ wird zweifarbig

Zu dieser drupa wurden Weiterentwicklungen für den ›OHZ‹ vorgestellt, der in Folge zu einer kostengünstigen Zweifarbenmaschine entwickelt wurde. Mit diesem Maschinenangebot etablierte sich das Unternehmen im Bereich Buchdruck wieder zum Marktführer unter den Druckmaschinenfabriken.



# 1958

## drupa 1954

Bereits drei Jahre später öffnete die zweite drupa ihre Pforten. Was deutlich macht, dass das ›Wirtschaftswunder‹ begann, auch in der grafischen Branche seine positiven Wirkungen zu zeigen, und die Nachfrage nach Maschinen aller Art groß genug war, nach so kurzer Zeit wiederum eine solche Veranstaltung anzubieten.

Die Messe fand abermals in Düsseldorf statt und war immer noch geprägt von den bekannten und bewährten Maschinen. Immerhin präsentierten bereits 764 Aussteller aus 13 Ländern ihre neuen Produkte, und nach der offiziellen Statistik kamen etwa 227.000 Besucher zu dieser Messe. Heidelberg konnte aber bereits von Weiterentwicklungen und Leistungssteigerungen berichten.

Die Buchdruckereien, das traditionelle Standbein des Unternehmens, waren in ihrer großen Mehrzahl aber noch weit davon entfernt, andere Druckverfahren – wie den aufkommenden Offsetdruck – als Konkurrenz oder als Alternative zu sehen.

## drupa 1958

Auch 1958 (zur dritten drupa) hatte sich die technische Ausstattung in den Betrieben noch nicht wesentlich verändert. Natürlich war die Nachfrage nach Printprodukten größer geworden, und die Druckereien hatten weltweit ihre Satz- und Druckkapazitäten ständig erweitert – das zeigte sich auch in den steigenden Produktionszahlen aller Maschinenhersteller.

Die Heidelberger Druckmaschinen AG stellte auf dieser Messe unter anderem Weiterentwicklungen für den ›OHZ‹ vor, der auch zu einer kostengünstigen Zweifarbenmaschine entwickelt wurde. Das Unternehmen war im Bereich Buchdruck längst wieder zum unumstrittenen Marktführer aufgestiegen.

In Deutschland – aber auch im Ausland – hatte die vorhandene Konkurrenz im Buchdruck nur selten Chancen, die etablierten ›Heidelberger‹ zu verdrängen.

Das konkurrierende Druckverfahren, der Offsetdruck, war zu dieser Zeit – bedingt durch seine komplizierten Verarbeitungsprozesse – noch nicht so recht für die Produktion ›normaler‹ Drucksachen einsetzbar. Um 1960 wurden jedoch neue Druckplatten für den Offset-



Impressionen von der drupa 1958: Besucher mit Messezeitung

## drupa 1962

Besucher	180.483
Aussteller	678
Länder	16
Aussteller aus dem Inland	426
Aussteller aus dem Ausland	252
Ausstellungsfläche (m <sup>2</sup> )	48.000

## Der erste Schritt in den Offsetdruck

Zu dieser drupa präsentierte Heidelberg die ›Kleine Offset-Rotation‹, die ›KOR‹ (im Format 40 × 57 cm). Mit Erfolg: Innerhalb von zwei Wochen wurden mehr als 1.000 Maschinen geordert. Diese Maschine markierte für viele Druckereien den ersten Schritt in den Offsetdruck.



Das Wachstum der drupa in Düsseldorf blieb auch in den 60er Jahren ungebremst

# 1962



Nach dem Erfolg der drupa 1951 war ein Ausbau des Messegeländes für die drupa 1954 unumgänglich. Hubert H. A. Sternberg erwies sich zunehmend als ›Motor‹ der drupa

druck entwickelt, wodurch dieses Verfahren vereinfacht und verbessert werden konnte. Es entstand für Heidelberg in den Buchdruckereien eine neue und ungewohnte Konkurrenzsituation: Bis dahin wurde der Offsetdruck fast ausschließlich für den großformatigen Druck eingesetzt und war meist nur in speziellen Druckereien zu finden. Das änderte sich mit einem Angebot an die Buchdruckereien,

mit adäquaten Offsetmaschinen höherwertige Drucksachen zu erstellen, zumal der Ruf nach Bebilderung und mehr Farbigkeit immer größer wurde.

Auch mehrten sich die Anzeichen, dass Heidelbergs klassische Klientel, die Buchdruckereien, aufgeschlossener wurden für den Offsetdruck. Ein weiterer Auslöser für den späteren Siegeszug dieses Druckverfahrens waren neben neuen Druckplatten auch die ersten Fotosetzgeräte, die durch die Herstellung von Texten direkt auf Film das umständliche Übertragen auf die Offsetplatte ersetzen.

## drupa 1962 – erste Offsetmaschine von Heidelberg

Dieser nicht zu unterschätzende Fortschritt führte – pünktlich zur drupa 1962 – zur Präsentation der ersten kleinformatigen Bogen-Offsetmaschine, der Heidelberg KOR (Kleine Offset-Rotation) im Format 40 × 57 cm: Innerhalb von 14 Messetagen wurden über 1.000 Maschinen geordert. Vom Wettbewerb, den Herstellern der großen Offsetmaschinen, wurde dieses Produkt zunächst nicht als Konkurrenz wahrgenommen.

## drupa 1967

Besucher	214.694
Aussteller	945
Länder	19
Aussteller aus dem Inland	518
Aussteller aus dem Ausland	427
Ausstellungsfläche (m <sup>2</sup> )	57.785

## Wesentliche Weiterentwicklungen ...

... der vorhandenen Maschinen. Im gleichen Jahr wird das Unternehmen in ›Heidelberger Druckmaschinen Aktiengesellschaft‹ umfirmiert.

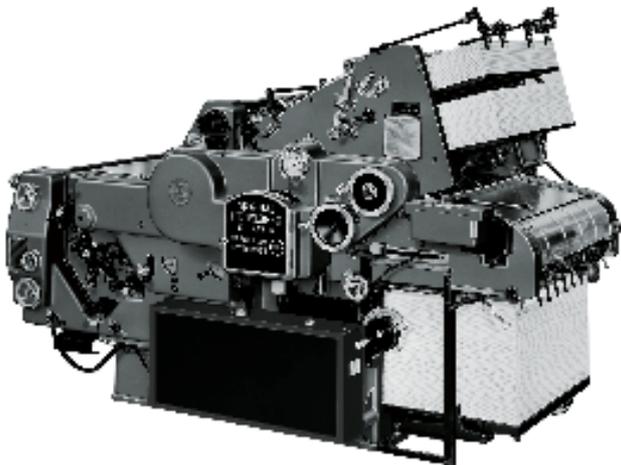


Das drupa-Messegelände im Jahr 1967

# 1967

Die Heidelberger KOR markierte für viele Druckereien den ersten Schritt in dieses flexiblere und leistungsfähigere Druckverfahren. Und sie sorgte nicht zuletzt dafür, dass die klassischen Druckereien in ihrer Mehrzahl Heidelberg treu blieben. Zu diesem Erfolg trug auch das Angebot des Unternehmens bei, spezielle Weiterbildungsmöglichkeiten für Buchdrucker anzubieten, die durch entsprechende Umschulungen in die Welt des Offset- bzw. des Flachdrucks eingeführt wurden.

1965 wird die Rotaspeed Offset (71 × 102 cm) als Zwei- und Vierfarbemaschine vorgestellt.



## drupa 1967 – Weiterentwicklung und Umfirmierung

Für Heidelberg war die drupa 1967 im Wesentlichen gekennzeichnet durch Weiterentwicklungen der vorhandenen Maschinen und peripherer Systeme.

Im gleichen Jahr wird das Unternehmen in ›Heidelberger Druckmaschinen Aktiengesellschaft‹ umfirmiert.

## drupa 1972 – Bezug des neuen Messegeländes/Präsentation der GTO

Die folgende drupa in Düsseldorf markierte eine wesentliche Änderung: Zum ersten Mal fand sie auf dem neuen Messegelände statt. Dieses seit langem von den Ausstellern geforderte Projekt wurde ein Jahr zuvor feierlich eröffnet. Es wurde den Firmen nicht allein eine Verdoppelung der Ausstellungsfläche geboten, sondern auch eine bessere Infrastruktur und neue Möglichkeiten der Produktpräsentation. Immerhin 958 Aussteller aus 27 Ländern und 270.000 Besucher kamen zur Ausstellung und betonten so die weltweite Bedeutung der drupa für die grafische Industrie.



Mit der ›KOR 40 × 57 cm‹ begann 1962 für Heidelberg das Zeitalter des Offsetdrucks

## drupa 1972

Besucher	268.713
Aussteller	958
Länder	27
Aussteller aus dem Inland	521
Aussteller aus dem Ausland	437
Ausstellungsfläche (m <sup>2</sup> )	100.789

## drupa mit neuem Domizil

Heidelberg erschließt ein weiteres Marktsegment: den Kleinoffsetdruck. Die GTO brachte den Qualitätsdruck ins Kleinformat – mit einer Geschwindigkeit von 8.000 Bogen pro Stunde. Nach Heidelberger Maßstäben war sie robust, mit leistungsfähigem Farb- und Feuchtwerk ausgestattet, einfach zu bedienen sowie mit zahlreichen Sondereinrichtungen zum Nummerieren und Perforieren.

# 1972

Zu dieser drupa erschloss sich Heidelberg ein weiteres Marktsegment: den Kleinoffsetdruck im Format DIN A4 und A3. Für diese kleineren Bogenformate gab es bislang nur Maschinen mit durchschnittlicher Druckqualität. Hier setzte die GTO an: Sie ermöglichte im Kleinformat echten Qualitätsdruck, leistete 8.000 Bogen pro Stunde und war nach Heidelberger Maßstäben konstruiert: robust, mit leistungsfähigem Farb- und Feuchtwerk, einfach und komfortabel zu bedienen, mit zahlreichen Sondereinrichtungen zum Nummerieren und Perforieren – und das zum Preis einer herkömmlichen Kleinoffsetmaschine.

Die Heidelberger Druckmaschinen AG konnte eine komplette Halle für die Präsentation ihrer Maschinen und Systeme nutzen. Dies trug zur Festigung ihrer Marktposition und zur kontinuierlichen Weiterentwicklung vorhandener und

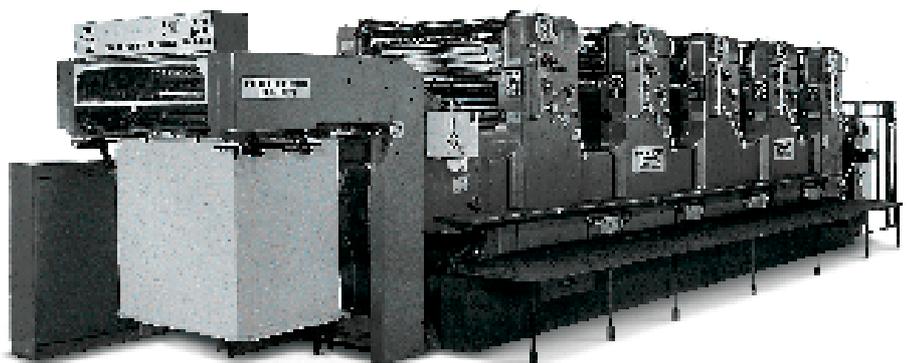
neuer Systemlösungen bei. Hervorgehoben wurde auch die Vorstellung einer kleinformatigen Offsetdruckmaschine, der sich bald als Erfolgsmodell erweisenden GTO – konzipiert für das Format A4 und A3. Die GTO wurde mit ihrer höheren Druckqualität eine große Konkurrenz für die schon im Markt vorhandenen kleineren Druckmaschinen. Aus dieser ersten GTO entwickelte sich in wenigen Jahren eine komplette Produktfamilie.

Dazu wurde intensiv an neuen Konzepten und Produkten gearbeitet: 1974 erfolgte die Präsentation der Vierfarben-Speedmaster im Format 52 × 72 cm – einschließlich elektronischer Farbsteuerung (CPC) – auf der ›Print‹-Messe in Chicago.

Damit unterstrichen die Heidelberger deutlich, dass sie sich jetzt mit ihren Maschinen auch neue Möglichkeiten zur Produktion von hochwertigen Printprodukten nutzbar machten.



Die GTO ermöglichte echten Qualitätsdruck im Kleinformat. Sie brachte es auf eine Geschwindigkeit von 8.000 Druckbogen pro Stunde



Die auf der ›Print‹ in Chicago 1974 als Prototyp erstmals vorgestellte Vierfarben-Speedmaster

### drupa 1977

Besucher	284.806
Aussteller	1.108
Länder	22
Aussteller aus dem Inland	547
Aussteller aus dem Ausland	561
Ausstellungsfläche (m <sup>2</sup> )	99.639

### drupa 1982

Besucher	293.059
Aussteller	1.275
Länder	29
Aussteller aus dem Inland	581
Aussteller aus dem Ausland	694
Ausstellungsfläche (m <sup>2</sup> )	104.291

#### Der Bleisatz ist ›out‹

Der Offsetdruck war in seinen Ergebnissen einfach flexibler und qualitativ hochwertiger. Heidelberg zeigte dies z. B. mit

der Einführung der Computer Print Control, einer elektronischen Kontroll- und Steuertechnik für die Speedmaster-Modelle. Einstieg in ein bis dato unbesetztes Marktsegment.

#### drupa 1977 – technologischer Wandel: Beginn der Digitalisierung

Auf dieser Messe wurde für jeden Fachmann sichtbar, dass der technologische Wandel begann, die gesamte grafische Industrie zu verändern. Besonders deutlich wurde dies in der Vorstufe, die mit einer ganzen Reihe von elektronisch gesteuerten Satzsystemen die Messe dominierte.

Der Bleisatz war ›out‹, und das hatte große Veränderungen in den klassischen Druckereien zur Folge: Es war abzusehen, dass sich ein Ende des Buchdruck-Verfahrens nicht mehr vermeiden ließ. Der Offsetdruck war in der Handhabung und seinen Ergebnissen einfach flexibler und qualitativ hochwertiger. Innerhalb kürzester Zeit schaffte er es, zum wichtigsten Druckverfahren aufzusteigen. Die auf dieser drupa gezeigten Maschinen und Systeme von Heidelberg machten das deutlich: zum Beispiel mit der Einführung der Computer Print Control (CPC), einer elektronischen Kontroll- und Steuertechnik für die Speedmaster-Modelle. Wenig später (1980) erfolgte die Präsentation von Ein-, Zwei- und Vierfarbenmaschinen im Mittelformat (M-Offset).

Dass sich die drupa weltweit längst als führende Messe durchgesetzt hatte, veranschaulichen Daten aus der Statistik:



Rund 300.000 Fachbesucher kamen 1982 zur drupa ...

Über 1.100 Aussteller (davon 43 Prozent aus dem Ausland) zeigten ihre Produkte, und 285.000 Besucher waren eine gute Basis, um sich entsprechend zu präsentieren und um Kunden zu werben.

#### drupa 1982 – Einstieg in den Rollenoffsetdruck

Diese drupa war für die Heidelberger Druckmaschinen AG eine ideale Plattform zur Präsentation einer besonderen Eigenentwicklung, der ersten Heidelberg WEB 8, einer 8-Seiten-Rollenrotation für den Qualitätsoffsetdruck – mit CPC-Fernsteuerung für Farbe und Register. Sie markierte einen Neueinstieg in ein bis dahin von Heidelberg noch nicht besetztes Marktsegment.

Wenig später (1984) erfolgte die Vorstellung der T-Offset-Reihe für Kleinstdrucksachen (Bogenformat bis 28 × 39 cm).

## drupa 1986

Besucher	373.656
Aussteller	1.465
Länder	33
Aussteller aus dem Inland	617
Aussteller aus dem Ausland	848
Ausstellungsfläche (m <sup>2</sup> )	122.711

## Heidelberg auf Wachstumskurs

Einweihung einer neuen, 11.000 m<sup>2</sup> großen Fertigungshalle in Wiesloch. 1988 übernimmt Heidelberg die Harris Graphics mit Werken in den USA, Mexiko und Frankreich.

# 1986



Heidelberg-Logo ab 1951



... ab 1977



... ab 1994



... ab 2000



... 1986 waren es bereits fast 400.000

Dieses programmgesteuerte System verarbeitet alle marktgängigen Druckplatten aus Metall, Papier oder Kunststoff bei einer Leistung von 10.000 Bogen pro Stunde.

Der letzte Tiegel verlässt 1985 das Werk Wiesloch; weltweit wurden mehr als 165.000 in alle Welt geliefert.

Die wachsende Bedeutung der drupa wurde auch dieses Mal durch steigende Zahlen von Ausstellern und Besuchern verdeutlicht.

### drupa 1986 – Präsentation einer 16-Seiten-Rollenoffsetrotation

Der Strukturwandel in der Industrie und der dadurch wachsende Bedarf an aktuellen Informationen kann wieder anhand der Statistik deutlich gemacht werden: Es gab einen Sprung auf 1.406 Aussteller, die von fast 400.000 interessierten Fachleuten besucht wurden.

Eine der Neuheiten Heidelbergs auf dieser Ausstellung war bereits eine 16-Seiten-Rollenoffsetrotationsmaschine: die Web 16.

1988 kauft das Unternehmen die Harris Graphics Corporation (später: Heidelberg-Harris) mit Werken in den USA, Mexiko und Frankreich. Im gleichen Jahr erfolgt die Einweihung einer 11.000 m<sup>2</sup> großen Halle für die Elektronikfertigung in Wiesloch.

### drupa 1990 – »CPTronic« verstärkt die Marktposition

Die drupa 1990 war geprägt von einem Start in die Welt volldigitalisierter Maschinen und Sekundärsysteme. Mit einer zentralen Kontroll-, Steuerungs- und Diagnoseelektronik, der »CPTronic«,



Besucher der drupa im Jahr 1990

## drupa 1990

Besucher	444.214
Aussteller	1.760
Länder	36
Aussteller aus dem Inland	686
Aussteller aus dem Ausland	1.074
Ausstellungsfläche (m <sup>2</sup> )	126.811

## drupa 1995

Besucher	385.098
Aussteller	1.670
Länder	44
Aussteller aus dem Inland	686
Aussteller aus dem Ausland	984
Ausstellungsfläche (m <sup>2</sup> )	142.056

# 1990

wurde die Marktposition Heidelbergs verstärkt. Die Fachwelt war mehr als beeindruckt. Es galt jedoch, die Drucker von dieser ›neuen Welt‹ zu überzeugen. Wie so oft bei einschneidenden Veränderungen war dies nicht immer leicht. Deshalb hat Heidelberg spezielle Angebote zur Weiterbildung entwickelt, die von den Fachleuten dankbar angenommen wurden.

Im gleichen Jahr wurde das neue Forschungs- und Entwicklungszentrum (FEZ) in Heidelberg für rund 900 Mitarbeiter eröffnet.

Hinzu kamen die Einführung der Direct-Imaging-Technologie (zuerst präsentiert auf der ›Print‹ 1991 in Chicago) sowie einer neu entwickelten Generation von Rollenoffsetmaschinen mit den Modellen M-3000 (Sunday Press), M-600 und Mercury.

### drupa 1995 – erste Heidelberger Digitaldruckmaschine

Über die Produktneuheiten in den Bereichen Bogen- und Rollenoffsetdruck hinaus wurde für den Digitaldruck das erste Modell der ›Quickmaster DI‹ (Direct Imaging) präsentiert – ein Drucksystem, das seine Druckdaten direkt vom Com-



Blick auf den Messestand der Heidelberger Druckmaschinen AG (drupa 2000)

puter auf die Druckplatte überträgt: der kürzeste Weg zum Druck. Auch aus diesem System entwickelte sich eine komplette Modellpalette. Darüber hinaus fand die Weltpremiere der kleinformatigen Speedmaster 52 statt.

Nach dieser drupa ergänzte Heidelberg das Portfolio und übernahm die Linotype-Hell AG – das seinerzeit größte Unternehmen im Bereich der Druckvorstufe (›PrePress‹). Mit der Integration der Vorstufe wurde das Gesamtunterneh-



### Die Digitalisierung erreicht die Print-Media-Industrie

Wichtige Stichworte: Einsatz zentraler Kontroll-, Steuerungs- und Diagnoseelektronik, der »CPTronic«. – Eröffnung eines Forschungs- und Entwicklungszentrums für rund 900 Mitarbeiter. Außerdem: Einführung der Direct-Imaging-Technologie und Entwicklung neuer Rollenoffsetmaschinen. Erstmals wird für den Digitaldruck das Direct-Imaging-System »Quickmaster DI« präsentiert: ein Drucksystem, das Druckdaten direkt vom Computer auf die Druckplatte überträgt.

### drupa 2000

Besucher	428.248
Aussteller	1.943
Länder	50
Aussteller aus dem Inland	765
Aussteller aus dem Ausland	1.178
Ausstellungsfläche (m <sup>2</sup> )	158.875

# 2000



2000: Einweihung eines internationalen Kommunikations- und Wissenszentrums für die grafische Industrie, der Print Media Academy in Heidelberg

men weltweit zu einem der größten und umfassendsten Anbieter in der grafischen Industrie.

### drupa 2000 – 150 Jahre Heidelberger Druckmaschinen AG

Heidelberg präsentierte sich auf der weltgrößten Fachmesse als kompetenter Lösungsanbieter für die gesamte Druck- und Verlagsindustrie. Im Vordergrund standen Produktneuheiten sowohl im Bogen- als auch im Rollenoffsetdruck.

Die Anforderungen der Kunden an die Druckereien bei der Produktion von Druckprojekten werden immer höher: Der Kunde erwartet – als Teil des Service – immer häufiger umfassende Unterstützung bei der Umstrukturierung und Verbesserung seiner Kommunikationsmedien.

Zum 150-jährigen Jubiläum Heidelbergs trug das Unternehmen dieser veränderten Konstellation Rechnung: Das Unternehmen präsentiert sich in einem veränderten Selbstverständnis als »Lösungsanbieter« – mit einem umfassenden Angebot in den Bereichen Dienstleistung in Hard- und Software und einem durchgängigen Workflow (von der Vorstufe zum Druck) – bis hin zur Druckweiterverarbeitung.



welcome

drupa

www.drupa.com



## Heidelberg auf der drupa 2004

AUCH DIE LETZTE DRUPA WAR WIEDER EIN ECHTER BESUCHERMAGNET: Vom 6. bis zum 19. Mai zog sie knapp 400.000 Besucher auf das Düsseldorfer Messegelände, etwa die Hälfte davon kamen aus dem Ausland. Über 1.860 Aussteller aus 52 Ländern präsentierten auf rund 161.000 Quadratmetern in 17 Messehallen ihr Angebot – die drupa besitzt quasi Olympia-Status unter den Messen der Print-Media-Industrie. Und Heidelberg war der größte Aussteller auf der Messe.

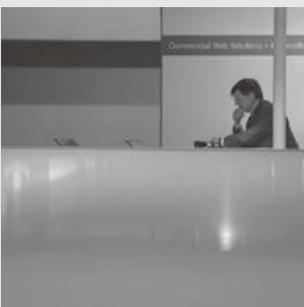


Bereits im März fiel für Heidelberg der Startschuss für den Messeaufbau – auf den Innenseiten können Sie den Stand im Panoramablick sehen. Auf einer Fläche von 7.800 Quadratmetern, also annähernd der Größe eines Fußballfelds, zeigte Heidelberg über 50 Produktinnovationen. Damit die Besucher trotzdem den Überblick behielten, informierte sie Heidelberg frühzeitig und umfassend: Ein umfangreiches Informationspaket wurde in 14 Sprachen an die Kunden geschickt.





»Unser Einsatz. Für Ihren Erfolg.«  
Das Motto zur drupa 2004 fasste kurz und treffend das Ziel von Heidelberg zusammen: Mit der Erfahrung aus 150 Jahren und ganzem Engagement setzt sich der Konzern dafür ein, dass seine Kunden weltweit erfolgreich arbeiten können.



**Allein für die Standkonstruktion** wurden unter anderem knapp 2.500 Scheinwerfer verwendet, 350 Computer, 18 Kilometer Elektrokabel, 70 Kilometer Datenleitungen bzw. Stromkabel, 300 Meter Druckluftleitungen für die Exponate sowie 3,5 Kilometer Hochdruckschläuche für Luftbefeuchter.

**Damit alles rund lief** und alle Besucher umfassend und individuell betreut werden konnten, hatte Heidelberg 1.600 Mitarbeiter auf der drupa im Einsatz. Das Angebot führte über die Messehallen hinaus: Kunden konnten unter anderem an organisierten Referenzkundenbesuchen teilnehmen oder auch die größte Druckmaschinenfertigung der Welt in Wiesloch besuchen.





**Über eine speziell eingerichtete drupa-Hotline (0800-drupa04)** konnte sich jeder Besucher während der Messe kostenlos über Heidelberg, den Messeauftritt, Reiseverbindungen, Veranstaltungen und die Stadt Düsseldorf informieren.

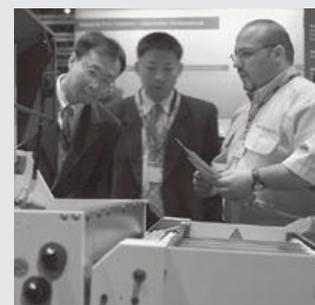
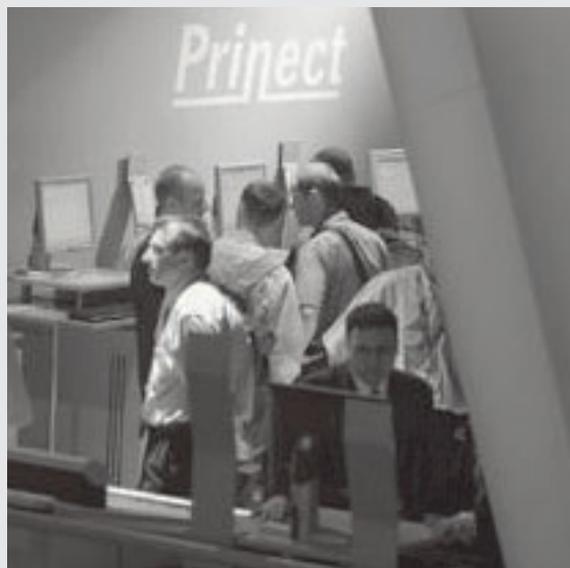
**Der Vernetzungsgedanke stand im Mittelpunkt** aller Präsentationen Heidelbergs. Besucher erhielten Antworten auf die Fragen: Was ist heute im Druckbereich möglich? Wie können hervorragende Ergebnisse effizient erzielt werden?





**Zu einer besonderen Reise**

lud Heidelberg die Besucher im Prinect Center in Halle 2 ein: Sie begleiteten einen Druckauftrag virtuell durch seinen gesamten Entstehungsprozess. Insgesamt nahmen über 5.000 Besucher an der Tour teil.





**Besonders für kleine und mittelgroße Druckereien** hatte Heidelberg die Präsentation optimiert; der Messestand war für verschiedene Zielgruppen unterteilt. Erstmals verfügte jeder Bereich über so genannte Application Center.

**Mehrere Weltpremieren brachten die Besucher zum Staunen:** Unter anderem die Speedmaster XL 105, eine neue Druckmaschinenbaureihe für den hochindustrialisierten Off-setdruck, die Speedmaster CD74-P mit Wendesystem für den universellen Schön- und Widerdruck und die CtP Belichter-Familie Suprasetter für flexiblen CtP Workflow.





see you again in 2008!  
29.5. - 11.6.2008

Waldhof 2.1.1.1  
Zwei. Absteigung  
Hallen 8-1  
←

# Konzernabschluss

der Heidelberger Druckmaschinen Aktiengesellschaft  
für das Geschäftsjahr **1. April 2003** bis **31. März 2004**

Gewinn- und Verlustrechnung	<b>72</b>
Bilanz	<b>73</b>
Kapitalflussrechnung	<b>75</b>
Entwicklung des Eigenkapitals und der Anteile anderer Gesellschafter	<b>76</b>
Anhang	<b>78</b>
Entwicklung des Anlagevermögens	<b>78</b>
Segmentberichterstattung	<b>80</b>
Erläuterungen	<b>82</b>
Bestätigungsvermerk	<b>134</b>
Wesentliche Beteiligungen	<b>136</b>
Bericht des Aufsichtsrats	<b>138</b>
Corporate Governance	<b>142</b>
Angaben zu den Organen	<b>144</b>

**Konzern-Gewinn-  
und Verlustrechnung  
2003/2004**
**Gewinn- und Verlustrechnung**

Angaben in Tausend €

	Anhang	1.4.2002 bis 31.3.2003	1.4.2003 bis 31.3.2004
Umsatzerlöse	7	4.129.893	3.660.720
– davon: Discontinuing Operations		(627.602)	(631.872)
Bestandsveränderung der Erzeugnisse		– 98.172	– 76.194
Andere aktivierte Eigenleistungen		73.818	80.803
<b>Gesamtleistung</b>		<b>4.105.539</b>	<b>3.665.329</b>
Sonstige betriebliche Erträge	8	294.273	283.942
Materialaufwand	9	1.623.345	1.541.414
Personalaufwand	10	1.455.867	1.293.646
Abschreibungen		191.039	173.648
Sonstige betriebliche Aufwendungen	11	1.027.976	920.984
Ergebnis der betrieblichen Tätigkeit vor Restrukturierungsaufwendungen und Sonderaufwendungen aus Discontinuing Operations		101.585	19.579
Restrukturierungsaufwendungen	12	210.431	93.053
Sonderaufwendungen aus Discontinuing Operations	13	–	241.971
Ergebnis der betrieblichen Tätigkeit nach Restrukturierungsaufwendungen und Sonderaufwendungen aus Discontinuing Operations		– 108.846	– 315.445
Ergebnis aus Finanzanlagen und aus Wertpapieren des Umlaufvermögens	14	– 75.966	– 195.639
– davon: Ergebnis aus der Equity-Bewertung		(– 81.081)	(– 186.454)
– davon: Discontinuing Operations		(– 82.555)	(– 187.773)
Zinsergebnis	15	20.571	4.699
Finanzergebnis		– 55.395	– 190.940
<b>Ergebnis vor Steuern</b>		<b>– 164.241</b>	<b>– 506.385</b>
– davon: Discontinuing Operations		(– 303.838)	(– 541.696)
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	16	– 26.347	188.515
– davon: Discontinuing Operations		(– 46.688)	(136.263)
<b>Jahresfehlbetrag</b>		<b>– 137.894</b>	<b>– 694.900</b>
– davon: Discontinuing Operations		(– 257.150)	(– 677.959)
Anteile anderer Gesellschafter		5.877	6.033
Jahresfehlbetrag Anteil Heidelberg		– 143.771	– 700.933
<b>Unverwässertes/Verwässertes Ergebnis je Aktie nach IAS 33 (in €/Aktie)<sup>1)</sup></b>	<b>34</b>	<b>– 1,67</b>	<b>– 8,16</b>
– davon: Discontinuing Operations		(– 2,99)	(– 7,89)

<sup>1)</sup> Das Ergebnis je Aktie vor Restrukturierungsaufwendungen und Sonderaufwendungen aus Discontinuing Operations beträgt – 1,49 € (Vorjahr: – 0,16 €)

**Konzernbilanz  
zum 31. März 2004**

**Aktiva**

Angaben in Tausend €	Anhang	31. 3. 2003	<b>31. 3. 2004</b>
<b>Anlagevermögen</b>			
Immaterielle Vermögenswerte	17	265.842	219.535
Sachanlagen	18	687.042	629.858
Finanzanlagen <sup>1)</sup>	19	204.521	47.517
		<u>1.157.405</u>	<u>896.910</u>
<b>Umlaufvermögen</b>			
Vorräte	20	1.073.411	930.783
Forderungen aus Absatzfinanzierung	21	860.389	769.182
Andere Forderungen und sonstige Vermögenswerte	21	1.068.601	954.990
Wertpapiere	22	316.270	347.619
Flüssige Mittel	22	82.596	91.824
		<u>3.401.267</u>	<u>3.094.398</u>
<b>Latente Steuern</b>	23	542.763	214.389
<b>Rechnungsabgrenzungsposten</b>	24	30.030	26.755
		<u>5.131.465</u>	<u>4.232.452</u>
<b>- davon: Discontinuing Operations</b>			
Digital		(387.481)	(107.022)
Web Systems		(430.981)	(297.598)
Web Finishing		(65.559)	(50.482)

<sup>1)</sup> Davon: nach der Equity-Methode bilanzierte Finanzanlagen 7.090 Tsd € (Vorjahr: 159.054 Tsd €)

## Passiva

Angaben in Tausend €	Anhang	31. 3. 2003	31. 3. 2004
<b>Eigenkapital/</b>			
<b>Anteile anderer Gesellschafter</b>	25		
Gezeichnetes Kapital		219.926	219.926
Kapitalrücklage		947.804	1.541
Gewinnrücklagen		897.900	1.677.817
Jahresfehlbetrag Anteil Heidelberg		- 143.771	- 700.933
		1.921.859	1.198.351
Anteile anderer Gesellschafter		28.374	31.299
		1.950.233	1.229.650
<b>Rückstellungen</b>	26		
Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen	27	559.471	582.774
Steuerrückstellungen	28	199.471	170.474
Sonstige Rückstellungen	29	695.776	773.518
		1.454.718	1.526.766
<b>Verbindlichkeiten<sup>1)</sup></b>	30	1.474.062	1.347.769
<b>Latente Steuern</b>	23	207.334	80.265
<b>Rechnungsabgrenzungsposten</b>	31	45.118	48.002
		5.131.465	4.232.452
<b>- davon: Discontinuing Operations<sup>2)</sup></b>			
Digital		(118.536)	(121.274)
Web Systems		(231.499)	(292.137)
Web Finishing		(13.399)	(18.705)

<sup>1)</sup> Davon: langfristige verzinsliche Finanzverbindlichkeiten 61.271 Tsd € (Vorjahr: 33.089 Tsd €)

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

### Konzern-Kapitalflussrechnung 2003/2004<sup>1)</sup>

Angaben in Tausend €	2002/2003	2003/2004
Jahresfehlbetrag	- 137.894	- 694.900
Abschreibungen/Zuschreibungen auf Anlagevermögen/		
Auflösung negativer Unterschiedsbeträge	216.232	333.915
Veränderung der Pensionsrückstellungen	21.488	22.936
Veränderung der latenten Steuern	- 62.308	180.934
Ergebnis aus der Equity-Bewertung <sup>2)</sup>	81.081	68.386
Ergebnis aus dem Abgang von Anlagevermögen	- 19.080	- 5.011
<b>Cashflow</b>	99.519	- 93.740
- davon: Discontinuing Operations	(- 120.724)	(- 299.193)
Veränderung der anderen Rückstellungen <sup>3)</sup>	24.157	73.017
Veränderung Absatzfinanzierung	27.334	77.302
Veränderung des sonstigen Nettoumlaufvermögens <sup>4)</sup>	248.377	239.506
Veränderung bei sonstigen Bilanzpositionen	11.317	- 8.694
<b>Mittelzufluss aus laufender Geschäftstätigkeit</b>	410.704	287.391
- davon: Discontinuing Operations	(- 71.010)	(- 123.089)
Immaterielle Vermögenswerte/Sachanlagen		
Investitionen	- 242.989	- 164.378
Einnahmen aus Abgängen	145.595	46.268
Akquisitionen, Beteiligungen, Ausleihungen		
Investitionen/		
Mittelabfluss aus Konsolidierungskreisänderung	- 109.014	- 58.794
Einnahmen aus Abgängen	3.066	3.295
<b>Mittelabfluss aus der Investitionstätigkeit</b>	- 203.342	- 173.609
- davon: Discontinuing Operations	(- 66.542)	(- 66.253)
<b>Free Cashflow</b>	207.362	113.782
- davon: Discontinuing Operations	(- 137.552)	(- 189.342)
Dividendenzahlung	- 122.175	- 1.538
Aufnahme von Finanzschulden	406.861	365.242
Tilgung von Finanzschulden	- 518.067	- 435.474
<b>Mittelabfluss aus Finanzierungstätigkeit</b>	- 233.381	- 71.770
- davon: Discontinuing Operations	(136.818)	(191.198)
<b>Zahlungswirksame Veränderung des Finanzmittelbestandes</b>	- 26.019	42.012
<b>Finanzmittelbestand zum Jahresanfang</b>	89.832	82.771
Konsolidierungskreisänderungen	11.185	- 1.915
Währungsanpassungen	7.773	- 2.776
Zahlungswirksame Veränderung des Finanzmittelbestandes	- 26.019	42.012
<b>Finanzmittelbestand zum Jahresende</b>	82.771	120.092

<sup>1)</sup> Die Kapitalflussrechnung wird unter Tz. 35 erläutert

<sup>2)</sup> Ohne außerplanmäßige Abschreibung im Zusammenhang mit Discontinuing Operations von 118.068 Tsd €

<sup>3)</sup> Im Geschäftsjahr 2003/2004: einschließlich Zuführungen zu Rückstellungen für Discontinuing Operations von 181.110 Tsd €

<sup>4)</sup> Im Geschäftsjahr 2003/2004: einschließlich Wertminderungen aus Discontinuing Operations von 27.884 Tsd €

## Entwicklung des Eigenkapitals und der Anteile anderer Gesellschafter<sup>1)</sup>

Angaben in Tausend €

			Gewinnrücklagen				Summe Gewinn- rücklagen
	Gezeichnetes Kapital <sup>2)</sup>	Kapital- rücklage <sup>2)</sup>	Sonstige Gewinn- rücklagen	Währungs- umrech- nung	Markt- bewertung Sicherungs- geschäfte	Markt- bewertung übrige finanzielle Vermögens- werte	
<b>1. April 2002</b>	219.926	947.804	897.151	225.264	- 8.891	- 11.256	1.102.268
Dividendenzahlung	-	-	-	-	-	-	-
Jahresfehlbetrag/-überschuss	-	-	79.209	-	-	-	79.209
Währungsänderungen	-	-	-	- 180.383	-	-	- 180.383
Marktbewertung finanzieller Vermögenswerte / Cashflow-Hedges	-	-	-	-	31.156	- 59.199	- 28.043
Ergebniswirksame Auflösungen	-	-	-	-	- 31.497	9.006	- 22.491
Konsolidierungsmaßnahmen / übrige Veränderungen	-	-	- 52.660	-	-	-	- 52.660
<b>31. März 2003</b>	<u>219.926</u>	<u>947.804</u>	<u>923.700</u>	<u>44.881</u>	<u>- 9.232</u>	<u>- 61.449</u>	<u>897.900</u>
<b>1. April 2003</b>	219.926	947.804	923.700	44.881	- 9.232	- 61.449	897.900
Dividendenzahlung <sup>3)</sup>	-	-	-	-	-	-	-
Jahresfehlbetrag/-überschuss	-	- 946.263	802.492	-	-	-	802.492
Währungsänderungen	-	-	-	- 78.155	-	-	- 78.155
Marktbewertung finanzieller Vermögenswerte / Cashflow-Hedges	-	-	-	-	29.847	38.725	68.572
Ergebniswirksame Auflösungen	-	-	-	-	- 34.509	21.263	- 13.246
Konsolidierungsmaßnahmen / übrige Veränderungen	-	-	51.135 <sup>4)</sup>	- 50.881 <sup>4)</sup>	-	-	254
<b>31. März 2004</b>	<u>219.926</u>	<u>1.541</u>	<u>1.777.327</u>	<u>- 84.155</u>	<u>- 13.894</u>	<u>- 1.461</u>	<u>1.677.817</u>

Jahresüber- schuss/ -fehlbetrag Anteil Heidelberg	Anteile des Heidelberg- Konzerns	Anteile anderer Gesell- schafter	Summe
199.474	2.469.472	513	2.469.985
- 120.265	- 120.265	- 1.910	- 122.175
- 222.980	- 143.771	5.877	- 137.894
-	- 180.383	- 1.056	- 181.439
-	- 28.043	-	- 28.043
-	- 22.491	-	- 22.491
-	- 52.660	24.950	- 27.710
<u>- 143.771</u>	<u>1.921.859</u>	<u>28.374</u>	<u>1.950.233</u>
- 143.771	1.921.859	28.374	1.950.233
-	-	- 1.538	- 1.538
- 557.162	- 700.933	6.033	- 694.900
-	- 78.155	- 1.570	- 79.725
-	68.572	-	68.572
-	- 13.246	-	- 13.246
-	254	-	254
<u>- 700.933</u>	<u>1.198.351</u>	<u>31.299</u>	<u>1.229.650</u>

1) Zu weiteren Erläuterungen verweisen wir auf Tz. 25

2) Der Heidelberger Druckmaschinen Aktiengesellschaft

3) Dividendenzahlung der Gallus Holding AG, St. Gallen, Schweiz

4) Anpassungsbetrag (50.881 Tsd €) aus Vorjahren

## Konzernanhang für das Geschäftsjahr 1. April 2003 bis 31. März 2004

## Entwicklung des Anlagevermögens

Angaben in Tausend €

	Stand 1.4.2003	Änderung des Konsoli- dierungs- kreises	Zugänge	Um- buchungen	Währungs- anpas- sungen	Abgänge	Anschaffungs- und Herstellungskosten Stand 31.3.2004
<b>Immaterielle Vermögenswerte</b>							
Geschäfts- oder Firmenwerte	223.878	- 7.342	-	-	- 1.528	1.164	213.844
Negative Unterschiedsbeträge aus Kapitalkonsolidierung	-	- 493	-	-	-	- 493	-
Entwicklungskosten	149.822	-	48.476	-	- 3.957	-	194.341
Software/Sonstige Rechte	132.902	115	5.949	-	- 2.544	14.642	121.780
Geleistete Anzahlungen	159	-	1.814	-	33	-	2.006
	<u>506.761</u>	<u>- 7.720</u>	<u>56.239</u>	<u>-</u>	<u>- 7.996</u>	<u>15.313</u>	<u>531.971</u>
<b>Sachanlagen</b>							
Grundstücke und Bauten	894.809	- 650	1.883	2.968	- 9.933	22.652	866.425
Technische Anlagen und Maschinen	729.995	3.194	34.843	12.517	- 10.418	52.451	717.680
Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	882.463	- 744	60.935	4.489	- 11.040	80.197	855.906
Geleistete Anzahlungen und Anlagen im Bau	16.924	744	10.478	- 19.974	- 532	230	7.410
	<u>2.524.191</u>	<u>2.544</u>	<u>108.139</u>	<u>-</u>	<u>- 31.923</u>	<u>155.530</u>	<u>2.447.421</u>
<b>Finanzanlagen</b>							
Anteile an verbundenen Unternehmen	18.937	4.819	6.525	-	124	1.587	28.818
Ausleihungen an verbundene Unternehmen	10.243	- 2.163	26	-	131	1.187	7.050
Anteile an assoziierten Unternehmen/Jointventures	286.992	-	52.626 <sup>4)</sup>	-	- 27.908	-	311.710
Sonstige Beteiligungen	13.879	-	-	-	-	-	13.879
Wertpapiere des Anlagevermögens	7.425	-	1.750	-	18	-	9.193
Sonstige Ausleihungen	4.759	1	749	-	- 50	1.970	3.489
	<u>342.235</u>	<u>2.657</u>	<u>61.676</u>	<u>-</u>	<u>- 27.685</u>	<u>4.744</u>	<u>374.139</u>
<b>Anlagevermögen</b>	<u>3.373.187</u>	<u>- 2.519</u>	<u>226.054</u>	<u>-</u>	<u>- 67.604</u>	<u>175.587</u>	<u>3.353.531</u>

<sup>1)</sup> Darin enthaltene außerplanmäßige Abschreibungen in Höhe von 43.838 Tsd € (Vorjahr: 7.988 Tsd €)

<sup>2)</sup> Darin enthaltene außerplanmäßige Abschreibungen in Höhe von 1.855 Tsd € (Vorjahr: 18.321 Tsd €)

<sup>3)</sup> Außerplanmäßige Abschreibungen (Vorjahr: 82.902 Tsd €)

<sup>4)</sup> Darin enthaltener Ertrag aus Equity-Bewertung in Höhe von 1.319 Tsd €

Stand 1.4.2003	Änderung des Konsoli- dierungs- kreises	Abschrei- bungen	Auf- lösungen	Währungs- anpas- sungen	Kumulierte Abschreibungen			Buchwerte	
					Abgänge	Zuschrei- bungen	Stand 31.3.2004	Stand 31.3.2003	Stand 31.3.2004
112.231	-8.118	29.619	-	-1.056	1.164	-	131.512	111.647	82.332
-	-	-	-493	-	-493	-	-	-	-
39.992	-	44.211	-	-1.644	-	-	82.559	109.830	111.782
88.696	-104	23.423	-	-1.225	12.425	-	98.365	44.206	23.415
-	-	-	-	-	-	-	-	159	2.006
<u>240.919</u>	<u>-8.222</u>	<u>97.253<sup>1)</sup></u>	<u>-493</u>	<u>-3.925</u>	<u>13.096</u>	<u>-</u>	<u>312.436</u>	<u>265.842</u>	<u>219.535</u>
506.536	-649	24.357	-	-3.599	12.645	-3.145	510.855	388.273	355.570
616.213	224	32.845	-	-6.672	45.741	-	596.869	113.782	120.811
714.400	-1.258	64.886	-	-8.718	59.471	-	709.839	168.063	146.067
-	-	-	-	-	-	-	-	16.924	7.410
<u>1.837.149</u>	<u>-1.683</u>	<u>122.088<sup>2)</sup></u>	<u>-</u>	<u>-18.989</u>	<u>117.857</u>	<u>-3.145</u>	<u>1.817.563</u>	<u>687.042</u>	<u>629.858</u>
3.706	10.730	-	-	155	54	-	14.537	15.231	14.281
4.319	1.502	-	-	181	314	-	5.688	5.924	1.362
127.938	-	187.773	-	-11.091	-	-	304.620	159.054	7.090
230	-	-	-	-	-	-	230	13.649	13.649
1.142	-	-	-	1	-	-59	1.084	6.283	8.109
379	-	203	-	1	120	-	463	4.380	3.026
<u>137.714</u>	<u>12.232</u>	<u>187.976<sup>3)</sup></u>	<u>-</u>	<u>-10.753</u>	<u>488</u>	<u>-59</u>	<u>326.622</u>	<u>204.521</u>	<u>47.517</u>
<u>2.215.782</u>	<u>2.327</u>	<u>407.317</u>	<u>-493</u>	<u>-33.667</u>	<u>131.441</u>	<u>-3.204</u>	<u>2.456.621</u>	<u>1.157.405</u>	<u>896.910</u>

## Konzern-Segmentberichterstattung 2003/2004

## Segmentinformationen nach Sparten

Angaben in Tausend €							
			Digital		Sheetfed		
	2002/2003		2003/2004		2002/2003	2003/2004	
		davon: Discontinuing Operations		davon: Discontinuing Operations			
Außenumsatz	235.463	222.308	230.861	230.861	3.063.939	2.624.670	430.723
Planmäßige Abschreibungen	20.582	18.055	17.712	16.368	137.873	127.942	20.247
Nicht zahlungswirksame Aufwendungen	39.758	21.150	23.733	20.662	311.367	311.988	122.928
Forschungs- und Entwicklungskosten	118.362	104.281	57.215	57.215	216.847	195.972	33.200
Ergebnis der betrieblichen Tätigkeit vor Restrukturierungsaufwendungen und Sonderaufwendungen aus Discontinuing Operations	-47.838	-36.715	-17.052	-16.777	282.338	132.493	-90.859
Restrukturierungsaufwendungen	78.794	29.717	11.095	11.095	80.793	47.541	32.280
- davon: außerplanmäßige Abschreibungen	(20.000)	(1.899)	(203)	(203)	(606)	(-)	(-)
Sonderaufwendungen aus Discontinuing Operations	-	-	124.337	124.337	-	-	-
- davon: außerplanmäßige Abschreibungen	(-)	(-)	(19.823)	(19.823)	(-)	(-)	(-)
Ergebnis der betrieblichen Tätigkeit nach Restrukturierungsaufwendungen und Sonderaufwendungen aus Discontinuing Operations	-126.632	-66.432	-152.484	-152.209	201.545	84.952	-123.139
Ergebnis aus der Equity-Bewertung	-82.555	-82.555	-187.773	-187.773	1.474	1.319	-
- davon: außerplanmäßige Abschreibungen im Zusammenhang mit Discontinuing Operations	(-)	(-)	(-118.068)	(-118.068)	(-)	(-)	(-)
Buchwert der Anteile an Equity-Unternehmen	153.652	153.652	-	-	5.402	7.090	-
Investitionen	71.484	60.473	9.045	9.045	134.453	135.444	22.712
Segmentvermögen	263.859	177.904	133.412	93.344	2.205.584	2.048.085	370.345
Segmentschulden	237.256	94.330	176.370	117.399	1.116.398	1.195.278	348.096
Anzahl Mitarbeiter	2.279	2.037	1.498	1.475	17.615	16.871	2.329

## Segmentinformationen nach Regionen

Angaben in Tausend €						
	Europe, Middle East and Africa		Eastern Europe		North America	
	2002/2003	2003/2004	2002/2003	2003/2004	2002/2003	2003/2004
Außenumsatz						
nach Sitz der Abnehmer	1.730.191	1.439.707	343.544	371.436	1.030.198	877.532
Investitionen	147.172	141.148	2.633	4.771	86.583	13.267
Segmentvermögen	1.861.629	1.720.980	119.115	125.257	708.452	498.879

Zu weiteren Erläuterungen verweisen wir auf Tz. 36

Web Systems			Postpress				Heidelberg-Konzern			
2002/2003	2003/2004		2002/2003		2003/2004		2002/2003		2003/2004	
davon: Dis- continuing Operations		davon: Dis- continuing Operations		davon: Dis- continuing Operations		davon: Dis- continuing Operations		davon: Dis- continuing Operations		davon: Dis- continuing Operations
350.429	375.874	330.390	399.768	54.865	429.315	70.621	4.129.893	627.602	3.660.720	631.872
20.247	17.916	17.509	12.337	2.762	10.078	1.661	191.039	41.064	173.648	35.538
78.680	64.707	47.277	47.311	10.325	35.441	6.462	521.364	110.155	435.869	74.401
33.200	27.580	27.580	22.660	10.474	36.017	4.211	391.069	147.955	316.784	89.006
-81.090	-73.279	-74.359	-42.056	-30.690	-22.583	-3.089	101.585	-148.495	19.579	-94.225
32.280	2.847	2.847	18.564	6.343	31.570	-	210.431	68.340	93.053	13.942
(-)	(-)	(-)	(5.703)	(2.043)	(12.513)	(-)	(26.309)	(3.942)	(12.716)	(203)
-	117.634	117.634	-	-	-	-	-	-	241.971	241.971
(-)	(13.154)	(13.154)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(32.977)	(32.977)
-113.370	-193.760	-194.840	-60.620	-37.033	-54.153	-3.089	-108.846	-216.835	-315.445	-350.138
-	-	-	-	-	-	-	-81.081	-82.555	-186.454	-187.773
(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-118.068)	(-118.068)
-	-	-	-	-	-	-	159.054	153.652	7.090	-
22.096	7.781	7.358	14.340	8.239	12.108	105	242.989	90.808	164.378	16.508
303.483	292.484	244.958	282.414	65.559	275.330	49.496	3.122.202	546.946	2.749.311	387.798
219.538	369.756	281.951	186.149	13.399	218.848	17.474	1.887.899	327.267	1.960.252	416.824
2.176	2.123	1.975	1.958	308	2.290	268	24.181	4.521	22.782	3.718

Latin America		Asia/Pacific		Heidelberg-Konzern	
2002/2003	2003/2004	2002/2003	2003/2004	2002/2003	2003/2004
146.388	132.493	879.572	839.552	4.129.893	3.660.720
790	2.629	5.811	2.563	242.989	164.378
60.820	44.691	372.186	359.504	3.122.202	2.749.311

## Erläuterungen

### 1 Grundlagen für die Aufstellung des Konzernabschlusses

Wir haben den Konzernabschluss nach den am Bilanzstichtag gültigen International Financial Reporting Standards (IFRS; zuvor IAS) des International Accounting Standards Board (IASB), London, aufgestellt. Die gültigen Interpretationen 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 Konzernabschluss genügt den Vorschriften des § 292 a HGB. Die im Zusammenhang mit der Erstellung des Konzernabschlusses nach IFRS angewandten Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden sind entsprechend den Anforderungen des § 292 a 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 Restrukturierungsaufwendungen und die Sonderaufwendungen aus Discontinuing Operations (»Aufgabe von Geschäftsbereichen«) werden in der Gewinn- und Verlustrechnung separat ausgewiesen.

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

### 2 Wesentliche Unterschiede zwischen HGB und IFRS

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),
- 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),
- Ansatz und Bewertung von Finanzinstrumenten (IAS 39).

### 3 Konsolidierungskreis

In den Konzernabschluss werden neben der Heidelberger Druckmaschinen Aktiengesellschaft 82 (Vorjahr: 90) in- und ausländische Gesellschaften einbezogen, bei denen die Heidelberger Druckmaschinen Aktiengesellschaft die Möglichkeit zur Ausübung eines beherrschenden Einflusses (Control-Verhältnis) hat. Beherrschung im Sinne des IAS 27 ist dann gegeben, wenn die Möglichkeit besteht, die Finanz- und Geschäftspolitik eines Unternehmens zu bestimmen, um aus dessen Tätigkeit Nutzen zu ziehen. Die Einbeziehung in den Konzernabschluss erfolgt zu dem Zeitpunkt, zu dem das Control-Verhältnis vorliegt. Soweit Anteile an Tochterunternehmen von untergeordneter Bedeutung sind, werden sie nicht einbezogen. Sie machen weniger als 1 Prozent des Konzernumsatzes sowie der Konzernbilanzsumme aus. Die Aufstellung des Anteilsbesitzes des Heidelberg-Konzerns wird beim Handelsregister des Amtsgerichts Heidelberg (HRB 4) hinterlegt. Die wesentlichen in den Konzernabschluss einbezogenen Tochterunternehmen sind dem Anhang als Anlage beigefügt.

Unsere Jointventures, die NexPress Solutions LLC, Rochester, USA, sowie die Heidelberg Middle East and Freezone Company, Dubai, Vereinigte Arabische Emirate, an denen wir jeweils 50 Prozent der Anteile halten, werden gemäß IAS 31 nach der Equity-Methode bewertet.

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

	Inland 31.3.2004	Ausland 31.3.2004	<b>Gesamt 31.3.2004</b>	Gesamt 31.3.2003
Anzahl der vollkonsolidierten Gesellschaften	16	67	83	91
Anzahl der auf Grund untergeordneter Bedeutung nicht konsolidierten Gesellschaften	7	30	37	34
Anzahl der nach der Equity-Methode bewerteten Gesellschaften	–	2	2	2
	<u>23</u>	<u>99</u>	<u>122</u>	<u>127</u>

Zu den nicht konsolidierten Gesellschaften gehört die Heidelberg Transfergesellschaft mbH, Heidelberg, eine Beschäftigungsgesellschaft, in der zum Bilanzstichtag 574 Mitarbeiter durch Vermittlungs- und Qualifizierungsmaßnahmen bei ihrer Suche nach einer Folgebeschäftigung unterstützt werden. Darüber hinaus bestehen zum Bilanzstichtag mit 97 Mitarbeitern, die bereits eine Folgeanstellung gefunden haben, ruhende Arbeitsverhältnisse. Das letzte der laufenden Projekte der Heidelberg Transfergesellschaft mbH wird Ende November 2005 mit Ausscheiden der letzten Mitarbeiter abgeschlossen sein.

Gegenüber dem Vorjahr veränderte sich der Konsolidierungskreis wie folgt:

- Erstkonsolidierung der Heidelberg Postpress Packaging GmbH, Heidelberg:  
Zum 1. April 2003 wurde die Heidelberg Postpress Packaging GmbH, Heidelberg, die den von der Jagenberg-Gruppe erworbenen Bereich der Druckweiterverarbeitung übernommen hat, erstmals vollkonsolidiert.
- Erstkonsolidierung der Heidelberger CIS OOO, Russland:  
Zum 1. April 2003 wurde ebenfalls die Heidelberger CIS OOO, Moskau, Russland, in den Konsolidierungskreis aufgenommen.
- Entkonsolidierung:  
Auf Grund von untergeordneter Bedeutung für den Heidelberg-Konzern wurden im Berichtsjahr folgende Gesellschaften entkonsolidiert:
  - Zum 1. April 2003:  
Heidelberg Lebanon S.A.R.L., Beirut, Libanon;  
Heidelberg Nigeria Ltd., Lagos, Nigeria;  
Heidelberg Used Equipment Ltd., Slough, Großbritannien.

– Zum 1. Januar 2004:

Servicios de Manufactura Mexicanos S. de R.L. de C.V., Tijuana, Mexiko;  
Industria Mexicana de Fotocopiadoras S.A. de C.V., Tijuana, Mexiko.

Die Anteile an diesen verbundenen Unternehmen werden zu historischen Anschaffungskosten bewertet. Aus den Entkonsolidierungen ergab sich insgesamt ein aufwandswirksamer Effekt in Höhe von 1.512 Tsd € (Vorjahr: Ertrag 14.282 Tsd €).

- Verschmelzung/Liquidation:

Im Rahmen einer Umstrukturierung der Nordic-Vertriebsgesellschaften wurden zum 1. April 2003 die Heidelberg Danmark A/S, Ballerup, Dänemark, und die Heidelberg Korea Ltd. ApS, Ballerup, Dänemark, auf die Heidelberg International Ltd. A/S, Ballerup, Dänemark, verschmolzen. Zum 1. April 2003 wurde im Zuge dieser Umstrukturierung ebenfalls die Heidelberg Sverige AB, Stockholm, Schweden, auf die Heidelberg Nordic AB, Spanga, Schweden, verschmolzen.

Zum 1. April 2003 wurde die Heidelberg Postpress Packaging GmbH, Heidelberg, auf die Heidelberg Postpress Deutschland GmbH, Heidelberg, verschmolzen.

Zum 31. Dezember 2003 wurde die Heidelberg HHU Inc., Wilmington, USA, liquidiert.

Aus der Änderung des Konsolidierungskreises ergeben sich die nachfolgenden Auswirkungen:

	2002/2003	2003/2004
Anlagevermögen	31.808	- 4.846
Umlaufvermögen	44.283	6.300
<b>Aktiva</b>	<b>76.091</b>	<b>1.454</b>
Eigenkapital	25.846	-
Fremdkapital	50.245	1.454
<b>Passiva</b>	<b>76.091</b>	<b>1.454</b>
Umsatzerlöse	77.567	42.099
Jahresergebnis	15.822	- 2.899

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

	2002/2003	2003/2004
Anlagevermögen	156.106	124.185
Umlaufvermögen	45.371	37.121
– davon: langfristige Vermögenswerte	(10.540)	(10.603)
<b>Aktiva</b>	<b>201.477</b>	<b>161.306</b>
Eigenkapital	159.054	125.158
Fremdkapital	42.423	36.148
– davon: langfristige Schulden	(4.540)	(2.361)
<b>Passiva</b>	<b>201.477</b>	<b>161.306</b>
Umsatzerlöse	147.210	121.303
Erträge	3.003	1.720
Aufwendungen	231.294	191.409
Jahresfehlbetrag	– 81.081	– 68.386

Die im Anlagevermögen ausgewiesenen Vermögenswerte betreffen überwiegend die aktivierten Entwicklungskosten der NexPress Solutions LLC, Rochester. Im Rahmen der Sonderaufwendungen für Discontinuing Operations haben wir im Berichtsjahr den Buchwert der nach der Equity-Methode bewerteten Beteiligung um 118.068 Tsd € außerplanmäßig abgeschrieben. Es ergibt sich somit für die Anteile an assoziierten Unternehmen/Jointventures ein Gesamtbuchwert in Höhe von 7.090 Tsd € (Vorjahr: 159.054 Tsd €). Wir verweisen insoweit auf die Entwicklung des Anlagevermögens.

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

Im Zusammenhang mit der Neuausrichtung des Heidelberg-Konzerns haben wir uns entschieden, die Geschäftsbereiche ›Digital‹ und ›Web Systems‹ (einschließlich ›Web Finishing‹) zu übertragen. Unsere Neuausrichtung wird sich – wie nachfolgend dargestellt – vollziehen:

#### **Geschäftsbereich ›Digital‹:**

Am 7. März 2004 wurde der Vertrag über den Verkauf des Geschäftsbereichs ›Digital‹ mit Eastman Kodak Co. unterschrieben. Nach Erfüllung der vertraglichen Bedingungen wurde der Vertrag am 1. Mai 2004 wirksam. Die Vereinbarung gilt für die Produktion, den Service und den Vertrieb unserer digitalen Schwarz-Weiß- und Farbdruckmaschinen. Dies umfasst neben dem weltweiten

Vertrieb und Service der digitalen Druckmaschinen auch die Anteile an der Heidelberg Digital LLC, Rochester, USA (100 Prozent), am Jointventure NexPress Solutions LLC, Rochester, USA (50 Prozent), und an der NexPress GmbH, Kiel (100 Prozent). Wir werden in den nächsten zwei Jahren nach Inkrafttreten des Vertrages keine wettbewerblichen Aktivitäten im diesbezüglichen Digitaldruckbereich ausüben, jedoch werden wir den digitalen Workflow weiter vorantreiben.

Im Rahmen der Vertragseinzelheiten wurde eine leistungsbezogene Kaufpreisregelung vereinbart. Über einen Zeitraum von zwei Jahren wird Eastman Kodak Co. periodisch Kaufpreiszahlungen an uns leisten, wenn bestimmte Verkaufsziele erreicht wurden. Wenn alle Verkaufsziele innerhalb der nächsten beiden Kalenderjahre zum 31. Dezember 2005 eingehalten werden, wird Eastman Kodak Co. maximal 150 Mio USD in liquiden Mitteln entrichten. Über einen Fünfjahreszeitraum nach Inkrafttreten des Vertrages werden zusätzliche Zahlungen an uns fällig, wenn weitere vereinbarte Verkaufsziele erreicht wurden. Eastman Kodak Co. wird bei Inkrafttreten des Vertrages zunächst keine Barzahlung leisten.

#### **Geschäftsbereiche ›Web Systems‹ und ›Web Finishing‹:**

Im März 2004 haben wir uns mit Goss International Corporation, Delaware, USA, über die wesentlichen Vertragsinhalte zur beabsichtigten Übertragung der Rollenoffset-Sparte geeinigt. Die Transaktion umfasst bei Heidelberg die Geschäftsfelder Commercial Web, Zeitungsdruckmaschinen und Weiterverarbeitungsanlagen für Rollendruckmaschinen in den USA. In unseren Vertriebsregionen Eastern Europe, Latin America, aber auch in den Ländern Deutschland und Schweiz, werden wir für Goss International Corporation weiterhin den Vertrieb und den Service in der durch das Goss-Angebot erweiterten Produktpalette fortführen.

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

Wir werden uns nach der Neuausrichtung auf die Geschäftsbereiche ›Press‹ (Bogenoffsetdruck inklusive Druckvorstufe) und ›Postpress‹ (Druckweiterverarbeitung) inklusive der dazugehörigen Workflowkomponenten sowie Schulungs- und Serviceleistungen konzentrieren. Hinzu kommt ferner der Geschäftsbereich ›Financial Services‹, der unser gesamtes Dienstleistungsangebot im Bereich ›Absatzfinanzierung‹ umfasst.

Die Integration des Digitaldrucks in den Workflow der Druckereien mittels Prinect ist nach wie vor Bestandteil unseres Dienstleistungsangebotes und wird weiter ausgebaut.

#### 4 Konsolidierungsgrundsätze

Im Erwerbszeitpunkt erfolgt die Kapitalkonsolidierung durch Verrechnung der Beteiligungsbuchwerte mit dem anteiligen neu bewerteten Eigenkapital der Tochterunternehmen zum Zeitpunkt ihres Erwerbs. Die Vermögenswerte und Schulden der Tochtergesellschaften werden dabei mit den beizulegenden Zeitwerten angesetzt. 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 im Anlagevermögen gesondert ausgewiesen und auf der Grundlage der Regelungen des IAS 22 aufgelöst.

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

Die Ermittlung der Unterschiedsbeträge im Rahmen der erstmaligen Equity-Bewertung erfolgt in gleicher Weise wie bei der erstmaligen Einbeziehung von Tochterunternehmen im Rahmen der Vollkonsolidierung.

#### 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 im Heidelberg-Konzern ergeben, werden erfolgsneutral mit den Gewinnrücklagen verrechnet.

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

Der Währungsumrechnung liegen die nachfolgenden wesentlichen Wechselkurse zu Grunde:

	Jahresdurchschnittskurse		Stichtagskurse	
	2002/2003	2003/2004	2002/2003	2003/2004
	1 € =	1 € =	1 € =	1 € =
<b>USD</b>	1,0047	1,1780	1,0895	1,2187
<b>GBP</b>	0,6462	0,6925	0,6896	0,6681
<b>AUD</b>	1,7759	1,6935	1,8076	1,6179
<b>HKD</b>	7,8363	9,1673	8,4975	9,5012
<b>CAD</b>	1,5497	1,5916	1,6037	1,5922
<b>JPY</b>	121,3283	132,4325	129,1800	128,9900

USD = US-Dollar

GBP = Britisches Pfund

AUD = Australischer Dollar

HKD = Hongkong-Dollar

CAD = Kanadischer Dollar

JPY = Japanischer Yen

Die Währungsänderungen haben sich wie folgt ausgewirkt:

	2002/2003	2003/2004
Anlagevermögen	- 97.998	- 33.937
Umlaufvermögen	- 235.221	- 94.730
<b>Aktiva</b>	<b>- 333.219</b>	<b>- 128.667</b>
Eigenkapital	- 181.439	- 79.725
Fremdkapital	- 151.780	- 48.942
<b>Passiva</b>	<b>- 333.219</b>	<b>- 128.667</b>
Umsatzerlöse	- 260.669	- 258.516

## 6 Allgemeine Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden

Im Folgenden werden die im Konzernabschluss angewandten Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden dargestellt. Weitere Erläuterungen zu einzelnen Positionen der Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung und der Konzernbilanz sowie entsprechende Zahlenangaben ergeben sich aus Tz. 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 Konzernabschluss wird auf der Grundlage konzerneinheitlicher Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden erstellt. Bei den nach der Equity-Methode bewerteten Unternehmen werden dieselben Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden für die Ermittlung des anteiligen Eigenkapitals zu Grunde gelegt.

### Stetigkeit der Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden

Die Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden wurden grundsätzlich beibehalten.

### Immaterielle Vermögenswerte

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 sowie der Aufgabe von Geschäftsbereichen (›Discontinuing Operations‹) vorgenommen. Selbst geschaffene immaterielle Vermögenswerte werden insoweit aktiviert, als die Ansatzkriterien des IAS 38 erfüllt sind. Die Herstellungskosten umfassen dabei im Wesentlichen alle direkt zurechenbaren Kosten. 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 Finanzmittelzuflüssen führen. Die Herstellungskosten umfassen dabei die direkt oder indirekt dem Entwicklungsprozess zurechenbaren Kosten. Die planmäßige Abschreibung erfolgt auf der Grundlage des geschätzten Verkaufszeitraums der Produkte.

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

### Sachanlagen

Sachanlagen werden zu Anschaffungs- oder Herstellungskosten abzüglich planmäßiger linearer Abschreibungen sowie außerplanmäßiger Abschreibungen, die im Rahmen der Restrukturierungsmaßnahmen vorgenommen wurden, bewertet. Die Herstellungskosten umfassen alle direkt bzw. indirekt dem Herstellungsprozess zurechenbaren Kosten.

Eine Neubewertung des Sachanlagevermögens entsprechend 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 dem Heidelberg-Konzern zuzurechnen ist, erfolgt die Aktivierung zum Zeitpunkt des Vertragsabschlusses zum beizulegenden Zeitwert oder zum niedrigeren Barwert der Mindestleasingzahlungen. Die Abschreibungen erfolgen nach der linearen Abschreibungsmethode auf der Grundlage der wirtschaftlichen Nutzungsdauer bzw. der kürzeren Vertragslaufzeit.

### Planmäßige Abschreibungen

Die planmäßigen Abschreibungen auf Gegenstände des Anlagevermögens werden im Wesentlichen auf der Grundlage der nachfolgenden konzerneinheitlichen Nutzungsdauern ermittelt:

	Jahre
Entwicklungskosten	3 bis 6
Software / Sonstige Rechte	3 bis 5
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. Sofern der Vermögenswert Teil einer selbstständigen zahlungsmittelgenerierenden Einheit (cash generating unit) ist, wird die Abschreibung auf der Grundlage des erzielbaren Betrags dieser zahlungsmittelgenerierenden Einheit ermittelt. Bei Wegfall der Gründe für eine außerplanmäßige Abschreibung erfolgt eine Zuschreibung bis zur Höhe der um planmäßige Abschreibungen fortgeführten Anschaffungs- oder Herstellungskosten (IAS 36).

### Jointventures und assoziierte Unternehmen

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

### **Beteiligungen und Wertpapiere**

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

Beteiligungen (einschließlich Anteile an verbundenen Unternehmen), Wertpapiere des Anlagevermögens und Wertpapiere des Umlaufvermögens werden als ›zur Veräußerung verfügbar‹ eingestuft. Auf der Grundlage des IAS 39 sind diese Finanzinstrumente grundsätzlich zum beizulegenden Zeitwert anzusetzen. Die Wertpapiere des Anlagevermögens und des Umlaufvermögens werden grundsätzlich zu Börsenkursen bewertet, sofern dieser Wert verlässlich ermittelt werden kann. Die Erstbewertung erfolgt zum Erfüllungstag. Unrealisierte Gewinne und Verluste aus Veränderungen des beizulegenden Zeitwerts werden unter Berücksichtigung latenter Steuern erfolgsneutral im Eigenkapital erfasst. Zum Zeitpunkt des Verkaufs wird der realisierte Gewinn oder Verlust erfolgswirksam im Finanzergebnis berücksichtigt. Gemäß IAS 39 werden in den Fällen, in denen objektive substantielle Hinweise für eine Wertminderung eines Vermögenswertes gegeben sind, entsprechende Abschreibungen vorgenommen.

Im Berichtsjahr wurden keine Übertragungen zwischen den verschiedenen Kategorien vorgenommen.

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

### **Ausleihungen**

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

### **Vorräte**

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

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

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

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

#### **Forderungen aus Absatzfinanzierung**

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

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

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

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

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

### **Kundenspezifische Fertigungsaufträge**

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

### **Flüssige Mittel**

Die Kassenbestände und Guthaben bei Kreditinstituten sind zum Nennbetrag bilanziert.

### **Latente Steuern**

Latente Steuern werden auf der Grundlage der international üblichen bilanzorientierten Verbindlichkeitsmethode (Liability-Methode) berechnet (IAS 12). Demnach werden Steuerabgrenzungsposten auf sämtliche temporären Differenzen zwischen den Wertansätzen nach IFRS und den steuerlichen Wertansätzen der Einzelgesellschaften bzw. der Organgesellschaften und auf entsprechende Konsolidierungsvorgänge gebildet. Überdies sind aktive latente Steuern für künftige Vermögensvorteile aus steuerlichen Verlustvorträgen zu berücksichtigen. Aktive latente Steuern für Bilanzierungs- und Bewertungsunterschiede sowie für steuerliche Verlustvorträge haben wir jedoch nur berücksichtigt, soweit die Realisierung hinreichend konkretisiert ist. Die Bewertung der latenten Steuern erfolgt unter Berücksichtigung der jeweiligen nationalen Ertragsteuersätze. Für die Berechnung der inländischen latenten Steuern wird ein Steuersatz in Höhe von 39,28 Prozent zu Grunde gelegt. Neben der Körperschaftsteuer von 25 Prozent und dem Solidaritätszuschlag von 5,5 Prozent wurde der durchschnittliche Gewerbeertragsteuersatz berücksichtigt.

Eine Abzinsung aktiver und passiver latenter Steuern wird entsprechend den Regelungen des IAS 12 nicht vorgenommen. Eine Saldierung von latenten Steueransprüchen mit latenten Steuerschulden wurde in den Fällen vorgenommen, in denen es nach den Regelungen des IAS 12 vorgeschrieben ist.

### Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen

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

### Sonstige Rückstellungen

Sonstige Rückstellungen sind insoweit berücksichtigt, als sich aus einem vergangenen Ereignis eine gegenwärtige Verpflichtung ergibt, die Höhe der Inanspruchnahme eher wahrscheinlich als unwahrscheinlich ist und diese zuverlässig geschätzt werden kann (IAS 37). Dies bedeutet, dass die Eintrittswahrscheinlichkeit über 50 Prozent liegen muss. Die Bewertung erfolgt auf der Grundlage des Erfüllungsbetrags mit der höchsten Eintrittswahrscheinlichkeit. Rückstellungen werden nur für rechtliche oder faktische Verpflichtungen gegenüber Dritten gebildet. Positive Erfolgsbeiträge im Sinne des IAS 37 lagen keine vor und wurden deshalb nicht bilanziert. Die Rückstellungen werden zu produktionsbezogenen Vollkosten unter Berücksichtigung möglicher Kostensteigerungen bewertet.

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

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

### **Verbindlichkeiten**

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

### **Erhaltene Anzahlungen**

Von Kunden erhaltene Anzahlungen werden unter den Verbindlichkeiten passiviert.

### **Rechnungsabgrenzungsposten**

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

### **Derivative Finanzinstrumente**

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

- Devisentermingeschäfte,
- Devisenoptionen und
- Zinsswaps.

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

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

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

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

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

#### **Eventualverbindlichkeiten**

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

## Erläuterungen zur Gewinn- und Verlustrechnung

### 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 fortgeführtes Verfügungsrecht noch eine wirksame Verfügungsmacht über die verkauften Waren und Erzeugnisse. Die Höhe der Erlöse kann verlässlich bestimmt werden; der Zufluss eines wirtschaftlichen Nutzens aus dem Verkauf ist hinreichend wahrscheinlich.

Wesentliche Auftrags Erlöse aus der Anwendung der »Percentage-of-Completion-Methode« bei **kundenspezifischer Auftragsfertigung** lagen wie bereits im Vorjahr nicht vor.

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

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

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

### 8 Sonstige

#### betriebliche Erträge

	2002/2003	2003/2004
Auflösung von sonstigen Rückstellungen	67.599	77.920
Erträge aus Auftragsforschung	57.754	45.076
Erträge aus abgeschriebenen Forderungen	15.697	30.291
Währungskursgewinne	28.975	26.013
Einnahmen aus betrieblichen Einrichtungen	12.321	15.888
Erträge aus Abgängen von immateriellen Vermögenswerten und Sachanlagen	11.105	12.259
Erträge aus der Entkonsolidierung von Gesellschaften	14.282	–
Auflösung des negativen Unterschiedsbetrages	1.463	493
Übrige Erträge	85.077	76.002
	<u>294.273</u>	<u>283.942</u>

Der Rückgang der sonstigen betrieblichen Erträge resultiert insbesondere aus der Verminderung der Erträge aus der Auftragsforschung und der übrigen Erträge. Die übrigen Erträge beinhalten eine Vielzahl von Einzelsachverhalten. Den Währungskursgewinnen stehen Währungskursverluste gegenüber, die in den sonstigen betrieblichen Aufwendungen ausgewiesen sind.

**9 Materialaufwand**

	2002/2003	2003/2004
Aufwendungen für Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe und für bezogene Waren	1.483.076	1.399.092
Aufwendungen für bezogene Leistungen	140.269	142.322
	<u>1.623.345</u>	<u>1.541.414</u>

Die auf die Gesamtleistung bezogene Materialquote hat sich von 39,5 Prozent auf 42,1 Prozent erhöht.

**10 Personalaufwand  
und Anzahl  
der Mitarbeiter**

	2002/2003	2003/2004
Löhne und Gehälter	1.198.001	1.053.229
Soziale Abgaben und Aufwendungen für Altersversorgung und für Unterstützung	257.866	240.417
– davon: für Altersversorgung	(27.318)	(28.263)
	<u>1.455.867</u>	<u>1.293.646</u>

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

Die Anzahl der **Mitarbeiter** betrug:

	2002/2003	Durchschnitt 2003/2004	31. 3. 2003	Stand 31. 3. 2004
Gewerbliche Arbeitnehmer	10.438	9.846	10.193	9.503
Angestellte	13.349	12.795	13.207	12.515
Auszubildende	862	849	781	764
	<u>24.649</u>	<u>23.490</u>	<u>24.181</u>	<u>22.782</u>

## 11 Sonstige betriebliche Aufwendungen

	2002/2003	2003/2004
Andere Lieferungen und Leistungen, soweit nicht im Materialaufwand enthalten	144.062	137.509
Sondereinzelkosten des Vertriebs inklusive Frachtkosten	104.574	95.632
Wertberichtigungen auf		
Forderungen und sonstige Vermögenswerte	113.106	92.580
Mieten, Pachten, Leasing (ohne Fuhrpark)	84.184	88.332
Fahrt- und Reisekosten	91.374	77.590
Zuführungen zu Rückstellungen		
mehrere Aufwandsarten betreffend	86.221	68.531
Kosten der Informationstechnologie	51.871	45.343
Rechts- und Beratungskosten	32.148	30.169
Versicherungsaufwand	20.706	22.528
Öffentlich-rechtliche Gebühren und sonstige Steuern	21.844	20.206
Kosten des Post- und Zahlungsverkehrs	26.002	19.899
Sonstige Forschungs- und Entwicklungskosten	24.463	17.582
Fuhrparkkosten	12.209	13.557
Aufwendungen aus betrieblichen Einrichtungen	14.167	13.439
Lizenzgebühren	16.409	10.859
Provisionen	10.664	6.915
Verluste aus Abgängen von immateriellen Vermögenswerten und Sachanlagen	6.380	5.881
Büromaterial, Zeitungen, Fachliteratur	7.992	5.785
Währungskursverluste	17.883	5.180
Übrige Gemeinkosten	141.717	143.467
	<u>1.027.976</u>	<u>920.984</u>

Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen spiegeln im Wesentlichen die Geschäftsentwicklung und die Umsetzung des Kosten- und Effizienzsteigerungsprojektes wider. Die sonstigen produktions- und vertriebsnahen Aufwendungen konnten um insgesamt 15.495 Tsd € reduziert werden. Ein analoges Bild ergab sich im abgelaufenen Geschäftsjahr bei den Wertberichtigungen auf Forderungen und sonstige Vermögenswerte sowie bei Zuführungen zu Rückstellungen. Gegenüber dem Vorjahr sind die Aufwendungen für Versicherungen, Mieten, Pachten und Leasing sowie für Fuhrpark leicht angestiegen.

## 12 Restrukturierungs- aufwendungen

	2002/2003	2003/2004
Außerplanmäßige Abschreibungen von immateriellen Vermögenswerten und Sachanlagen	26.309	12.716
Materialaufwand	3.699	3.926
Personalaufwand	154.733	33.966
Sonstige Kosten	25.690	42.445
	<b>210.431</b>	<b>93.053</b>

Die Restrukturierungsaufwendungen betreffen – wie bereits im Vorjahr – das Programm zur mittelfristigen Kostensenkung und Effizienzsteigerung.

## 13 Sonderaufwen- dungen aus Discontinuing Operations

	2002/2003	2003/2004
Außerplanmäßige Abschreibungen von immateriellen Vermögenswerten	–	32.977
Materialaufwand	–	27.884
Personalaufwand	–	18.989
Sonstige Kosten	–	162.121
<b>Sonderaufwendungen aus Discontinuing Operations</b>	<b>–</b>	<b>241.971</b>
Außerplanmäßige Abschreibungen im Zusammenhang mit Discontinuing Operations (Equity-Methode)	–	118.068
<b>Sonderaufwendungen vor Steuern im Zusammenhang mit Discontinuing Operations</b>	<b>–</b>	<b>360.039</b>
Außerplanmäßige Abschreibungen auf latente Steuern	–	115.742
<b>Sonderaufwendungen nach Steuern im Zusammenhang mit Discontinuing Operations</b>	<b>–</b>	<b>475.781</b>

Neben den Aufwendungen aus Discontinuing Operations aus der laufenden Geschäftstätigkeit sind Sonderaufwendungen aus Discontinuing Operations angefallen. Die Sonderaufwendungen nach Steuern im Zusammenhang mit Discontinuing Operations betreffen neben den betrieblichen Aufwendungen auch die außerplanmäßigen Abschreibungen auf das Jointventure NexPress Solutions LLC, Rochester, USA (vgl. Tz. 14), sowie Ertragsteueraufwendungen aus außerplanmäßigen Abschreibungen auf latente Steuern (vgl. Tz. 16). Hinsichtlich weiterer Ausführungen zu Discontinuing Operations verweisen wir auf Tz. 3.

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

	2002/2003	2003/2004
Ergebnis aus der Equity-Bewertung	- 81.081	- 186.454
- davon: außerplanmäßige Abschreibungen im Zusammenhang mit Discontinuing Operations	(-)	(- 118.068)
Aufwendungen aus Finanzanlagen	4.013	3.648
- davon: verbundene Unternehmen	(3.650)	(3.454)
Erträge aus Ausleihungen/Wertpapieren des Finanzanlagevermögens	509	1.246
Erträge aus Gewinnabführungsverträgen	908	532
Aufwendungen aus Verlustübernahme	93	76
<b>Ergebnis aus Finanzanlagen</b>	<b>- 83.770</b>	<b>- 188.400</b>
Ergebnis der Spezialfonds	7.754	- 7.239
Erträge/Aufwendungen aus Wertpapieren des Umlaufvermögens	50	-
<b>Ergebnis aus Wertpapieren des Umlaufvermögens</b>	<b>7.804</b>	<b>- 7.239</b>
	<b>- 75.966</b>	<b>- 195.639</b>

Das Ergebnis aus Finanzanlagen und aus Wertpapieren des Umlaufvermögens beinhaltet Ergebnisse aus Discontinuing Operations in Höhe von -187.773 Tsd € (Vorjahr: -82.555 Tsd €). Die außerplanmäßigen Abschreibungen im Zusammenhang mit Discontinuing Operations betreffen die NexPress Solutions LLC, Rochester, USA.

Das Ergebnis aus Spezialfonds des Berichtszeitraums beinhaltet die im Berichtsjahr erfolgswirksam erfassten nachhaltigen Wertminderungen auf Wertpapiere in Höhe von 20.000 Tsd € (Vorjahr: 0 Tsd €), die bislang erfolgsneutral im Eigenkapital berücksichtigt wurden.

In den Aufwendungen aus Finanzanlagen sind Abschreibungen auf Finanzanlagen in Höhe von 203 Tsd € (Vorjahr: 347 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.

## 15 Zinsergebnis

Das positive Zinsergebnis gliedert sich wie folgt auf:

	2002/2003	2003/2004
Zinsen aus Absatzfinanzierung	101.152	85.274
Zinsen aus Geldanlagen	1.759	1.424
Sonstige Zinserträge	10.356	4.962
– davon: verbundene Unternehmen	(156)	(447)
<b>Sonstige Zinsen und ähnliche Erträge</b>	<b>113.267</b>	<b>91.660</b>
Bankzinsen	52.171	42.060
Zinsen für Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	30	94
Sonstige Zinsaufwendungen	40.495	44.807
– davon: Zinsanteil aus Zuführungen zu Pensionsrückstellungen	(27.110)	(28.965)
– davon: verbundene Unternehmen	(35)	(57)
<b>Zinsen und ähnliche Aufwendungen</b>	<b>92.696</b>	<b>86.961</b>
<b>Zinsergebnis</b>	<b>20.571</b>	<b>4.699</b>

## 16 Steuern vom Einkommen und vom Ertrag

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

	2002/2003	2003/2004
Effektive Steuern		
Inland	31.790	– 4.222
Ausland	4.171	11.803
	<b>35.961</b>	<b>7.581</b>
Latente Steuern		
Inland	– 12.348	41.614
Ausland	– 49.960	139.320
davon: Sonderaufwendungen im Zusammenhang mit Discontinuing Operations <sup>1)</sup>		
Digital	(–)	(18.159)
Web Systems	(–)	(97.583)
	<b>– 62.308</b>	<b>180.934</b>
	<b>– 26.347</b>	<b>188.515</b>

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

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

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

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

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

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

Steueraufwendungen im Rahmen von außerordentlichen Aufwendungen sind nicht angefallen.

Die Steueraufwendungen aus Discontinuing Operations betragen insgesamt 136.263 Tsd € (Vorjahr: Ertrag 46.688 Tsd €). Davon entfallen auf den Geschäftsbereich ›Web Systems‹ (einschließlich ›Web Finishing‹) 108.657 Tsd € (Vorjahr: Ertrag 31.137 Tsd €) sowie 27.606 Tsd € (Vorjahr: Ertrag 15.551 Tsd €) auf den Geschäftsbereich ›Digital‹. Die Sonderaufwendungen im Zusammenhang mit Discontinuing Operations resultieren aus Abwertungen auf aktive latente Steuern für den Vortrag noch nicht genutzter steuerlicher Verluste sowie der Auflösung von passiven latenten Steuern auf temporäre Differenzen.

Der gesamte Vortrag noch nicht genutzter steuerlicher Verluste in Höhe von 1.026.990 Tsd € (Vorjahr: 728.642 Tsd €) betrifft überwiegend ausländische Tochtergesellschaften. Der Betrag der steuerlichen Verlustvorträge, für die keine latenten Steueransprüche gebildet wurden, beträgt 966.419 Tsd € (Vorjahr: 323.243 Tsd €). Von diesen sind 32.259 Tsd € bis in das Jahr 2005, 790 Tsd € bis 2006, 4.820 Tsd € bis 2007, 3.660 Tsd € bis 2008, 358 Tsd € bis 2009 und 924.532 Tsd € bis 2010 und später nutzbar.

Die Steuern vom Einkommen und vom Ertrag werden durch den Abgang von aktiven latenten Steuern für den Vortrag noch nicht genutzter steuerlicher Verluste in Höhe von 116.048 Tsd € erhöht (Vorjahr: Verminderung 47.489 Tsd €).

Im Berichtsjahr wurden – wie bereits im Vorjahr – keine aktiven latenten Steuern auf bislang noch nicht berücksichtigte steuerliche Verlustvorträge gebildet. Für steuerliche Verlustvorträge werden latente Steueransprüche nur angesetzt, wenn ihre Realisierung in der nächsten Zukunft gewährleistet ist. Die Werthaltigkeit der aktivierten Steueransprüche ist dadurch belegt, dass der Heidelberg-Konzern gemäß IAS 12 über ausreichende Steuergestaltungsmaßnahmen verfügt, um die steuerlichen Verlustvorträge nutzen zu können. Abschreibungen auf in den Vorjahren gebildete aktive latente Steuern auf Verlustvorträge wurden im Berichtsjahr in Höhe von 139.798 Tsd € (Vorjahr: 1.344 Tsd €) vorgenommen.

Die effektiven Steuern werden im Berichtsjahr auf Grund bislang nicht berücksichtigter aktiver latenter Steuern auf Verlustvorträge um 1.036 Tsd € (Vorjahr: 1.498 Tsd €) entlastet. Die noch nicht genutzten Steuergutschriften, für welche in der Bilanz keine latenten Steueransprüche aktiviert wurden, betragen 13.251 Tsd € (Vorjahr: 11.856 Tsd €) und verfallen spätestens am 31. März 2024.

Die periodenfremden Aufwendungen und Erträge aus effektiven Ertragsteuern betragen 22.910 Tsd € (Vorjahr: 3.165 Tsd €) sowie 14.881 Tsd € (Vorjahr: 990 Tsd €).

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

	2002/2003	2003/2004
Ergebnis vor Steuern	- 164.241	- 506.385
Theoretischer Steuersatz in Prozent <sup>1)</sup>	39,28	39,28
<b>Theoretischer Steuerertrag</b>	<b>- 64.514</b>	<b>- 198.908</b>
Veränderung des theoretischen Steuerertrags auf Grund:		
- Abweichendem Steuersatz	- 1.176	- 3.207
- Verluste	75.261	97.905
- Steuerminderung durch steuerfreie Erträge	- 9.748	- 9.127
- Steuererhöhung auf Grund nicht abzugsfähiger Aufwendungen	12.306	12.705
- Sonderaufwendungen aus Discontinuing Operations/ Restrukturierungsaufwendungen	-	284.803
- Veränderung Steuerrückstellungen/ Steuern Vorjahre	- 28.086	- 3.971
- Sonstiges	- 10.390	8.315
<b>Steuern vom Einkommen und vom Ertrag</b>	<b>- 26.347</b>	<b>188.515</b>
<b>Steuerquote in Prozent</b>	<b>16,04</b>	<b>- 37,23</b>

<sup>1)</sup> Berechnet auf Basis der inländischen Ertragsteuersätze

## Erläuterungen zur Bilanz

### 17 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 International Ltd. A/S-Gruppe, Kopenhagen, Dänemark,
- Gallus-Gruppe, St. Gallen, Schweiz,
- IDAB WAMAC-Gruppe, Eksjö, Schweden.

Die planmäßigen Abschreibungen auf Geschäfts- oder Firmenwerte werden in der Gewinn- und Verlustrechnung unter der Position ›Abschreibungen‹ ausgewiesen.

Die aktivierten **Entwicklungskosten** beziehen sich im Wesentlichen auf die Entwicklung von Anlagen im Geschäftsbereich Sheetfed. Die im Berichtsjahr nicht zu aktivierenden Entwicklungskosten aus allen Geschäftsbereichen – einschließlich der Forschungskosten – belaufen sich auf 268.308 Tsd € (Vorjahr: 346.145 Tsd €).

Auf Grund der Restrukturierungsmaßnahmen sowie der Aufgabe von Geschäftsbereichen wurden bei den immateriellen Vermögenswerten außerplanmäßige Abschreibungen in Höhe von 10.861 Tsd € (Vorjahr: 7.988 Tsd €) bzw. 32.977 Tsd € (Vorjahr: 0 Tsd €) vorgenommen. Die außerplanmäßigen Abschreibungen betreffen Geschäfts- oder Firmenwerte (7.337 Tsd €), Entwicklungskosten (27.880 Tsd €) sowie Software und Lizenzen (8.621 Tsd €).

### 18 Sachanlagen

Die Buchwerte der im Anlagevermögen aktivierten Vermögenswerte aus Finanzierungsleasingverträgen, bei denen wir als Leasingnehmer auftreten, betragen bei den anderen Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung 4.559 Tsd € (Vorjahr: 6.753 Tsd €).

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

Die Restrukturierungsmaßnahmen haben zu außerplanmäßigen Abschreibungen in Höhe von 1.855 Tsd € (Vorjahr: 18.321 Tsd €) geführt. Diese betreffen technische Anlagen und Maschinen (203 Tsd €) sowie Betriebs- und Geschäftsausstattung (1.652 Tsd €).

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

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

## 19 Finanzanlagen

Die außerplanmäßigen Abschreibungen betreffen im Wesentlichen den Ergebnisanteil aus der Anwendung der Equity-Methode. Die Sonderaufwendungen aus Discontinuing Operations im Zusammenhang mit der nach der Equity-Methode bewerteten NexPress Solutions LLC, Rochester, USA, betragen 118.068 Tsd €. Eine detaillierte Darstellung ist aus der Entwicklung des Anlagevermögens ersichtlich.

Die Anteile an verbundenen Unternehmen, die sonstigen Beteiligungen sowie die Wertpapiere des Anlagevermögens werden in Höhe von 36.039 Tsd € (Vorjahr: 35.163 Tsd €) als ›zur Veräußerung verfügbar‹ klassifiziert.

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

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

## 20 Vorräte

	31. 3. 2003	31. 3. 2004
Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe	222.523	172.428
Unfertige Erzeugnisse, unfertige Leistungen	303.054	339.640
Fertige Erzeugnisse und Waren	540.975	412.709
Geleistete Anzahlungen	6.859	6.006
	<u>1.073.411</u>	<u>930.783</u>

Der Buchwert der Vorräte, die zum Nettoveräußerungswert bilanziert werden, beläuft sich auf 84.531 Tsd € (Vorjahr: 131.408 Tsd €). Die Gründe für die Abwertung auf den niedrigeren Nettoveräußerungswert liegen insbesondere in den verringerten Marktrealisierungschancen eines geringen Teils unserer Vorräte. Sowohl im Berichtsjahr als auch im Vorjahr verfügen wir über keine verpfändeten Vorräte.

## 21 Forderungen und sonstige Vermögenswerte

	31. 3. 2003	davon Restlaufzeit			31. 3. 2004	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	860.389	184.957	410.160	265.272	769.182	164.598	356.951	247.633
Forderungen aus								
Lieferungen und Leistungen	813.358	810.581	2.777	–	713.226	703.490	9.736	–
Forderungen gegen								
verbundene Unternehmen	35.496	34.810	686	–	54.258	53.886	372	–
Forderungen gegen assoziierte								
Unternehmen/Jointventures	24.689	24.689	–	–	22.071	22.071	–	–
Sonstige Vermögenswerte	195.058	150.767	27.010	17.281	165.435	138.486	20.565	6.384
– davon: aus Steuer-								
erstattungsansprüchen	(56.871)	(56.865)	(6)	(–)	(51.608)	(51.584)	(24)	(–)
– davon: aus gewährten Darlehen	(588)	(283)	(279)	(26)	(775)	(485)	(259)	(31)
– davon: aus derivativen								
Finanzinstrumenten	(44.574)	(34.237)	(10.337)	(–)	(31.302)	(27.226)	(4.076)	(–)
– davon: aus Zinsabgrenzungen	(9.148)	(6.066)	(3.082)	(–)	(6.812)	(6.812)	(–)	(–)
	<u>1.068.601</u>	<u>1.020.847</u>	<u>30.473</u>	<u>17.281</u>	<u>954.990</u>	<u>917.933</u>	<u>30.673</u>	<u>6.384</u>

Das im Geschäftsjahr 2001/2002 aufgelegte Programm der Asset-Backed-Transaktion bestand auch im Berichtsjahr weiter. Die Verfügungsmacht über die in diesem Programm befindlichen Forderungen geht unwiderruflich auf diese Gesellschaft über. Deshalb sind diese Forderungen in dem zum Bilanzstichtag ausgewiesenen Gesamtbestand an Forderungen aus Absatzfinanzierung nicht mehr enthalten. Da weder eine Kontrolle noch ein maßgeblicher Einfluss ausgeübt werden kann und diese Gesellschaft solche Geschäfte für eine Vielzahl von anderen Unternehmen abschließt, darf diese Gesellschaft nicht konsolidiert werden. Zum Bilanzstichtag beläuft sich das übertragene Forderungsvolumen auf 181.727 Tsd € (Vorjahr: 324.338 Tsd €).

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

Vertragswahrung	Buchwert 31. 3. 2003	Restlaufzeit in Jahren	Effektiver Zinssatz in Prozent	Buchwert 31. 3. 2004	Restlaufzeit in Jahren	Effektiver Zinssatz in Prozent
USD	331.151	bis 10	bis 12	283.517	bis 10	bis 12
EUR	342.252	bis 8	bis 12	289.914	bis 8	bis 12
JPY	36.523	bis 10	bis 4	31.221	bis 10	bis 5
GBP	53.179	bis 7	bis 12	49.981	bis 7	bis 14
Diverse	97.284	–	–	114.549	–	–
	<u>860.389</u>			<u>769.182</u>		

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

	31. 3. 2003	davon			31. 3. 2004	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	167.327	–	–	–	127.972	–	–	–
Bereits erhaltene Leasingraten	– 18.708	–	–	–	– 21.162	–	–	–
Zinsanteil der ausstehenden								
Leasingraten	– 32.370	–	–	–	– 21.112	–	–	–
Barwert der ausstehenden								
Leasingraten (Buchwert)	<u>116.249</u>	<u>5.255</u>	<u>51.584</u>	<u>59.410</u>	<u>85.698</u>	<u>9.208</u>	<u>34.314</u>	<u>42.176</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 Veränderung der positiven Marktwerte der derivativen Finanzinstrumente im Berichtsjahr wurde – nach Berücksichtigung passiver latenter Steuern – in Höhe von – 7.099 Tsd € (Vorjahr: 18.571 Tsd €) erfolgsneutral im Eigenkapital (Cashflow-Hedge) ausgewiesen.

Die Veränderung der positiven Marktwerte der derivativen Finanzinstrumente zur Sicherung von Bilanzpositionen (Fair-Value-Hedge) wurde in Höhe von – 959 Tsd € (Vorjahr: 1.761 Tsd €) – nach Berücksichtigung von effektiven Steuern – erfolgswirksam erfasst.

Die im Berichtsjahr vorgenommenen Abschreibungen auf Forderungen und sonstige Vermögenswerte belaufen sich auf 92.580 Tsd € (Vorjahr: 113.106 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.

## 22 Wertpapiere und flüssige Mittel

Die gesamten Wertpapiere des Umlaufvermögens in Höhe von 347.619 Tsd € (Vorjahr: 316.270 Tsd €) werden gemäß IAS 39 als ›zur Veräußerung verfügbar‹ klassifiziert. Die unter dieser Position ausgewiesenen festverzinslichen Wertpapiere betragen 203.413 Tsd € (Vorjahr: 201.918 Tsd €). Darin sind festverzinsliche Wertpapiere in Höhe von 23.107 Tsd € (Vorjahr: 22.545 Tsd €) mit einer Restlaufzeit bis zu einem Jahr enthalten. Die restlichen Wertpapiere des Umlaufvermögens entfallen auf Aktien.

Im Berichtsjahr haben wir nachhaltige Wertminderungen auf Wertpapiere in Höhe von 20.000 Tsd € (Vorjahr: 0 Tsd €) erfolgswirksam erfasst, die bislang erfolgsneutral im Eigenkapital berücksichtigt wurden.

Unrealisierte Gewinne aus Änderungen der Marktwerte unter Berücksichtigung latenter Steuern wurden in Höhe von 38.161 Tsd € (Vorjahr: Verlust 50.099 Tsd €) erfolgsneutral im Eigenkapital erfasst.

Aus dem Verkauf von Wertpapieren resultiert im Berichtsjahr ein realisierter Verlust in Höhe von 446 Tsd € (Vorjahr: 5.585 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. Guthaben bei Kreditinstituten werden ausschließlich zur kurzfristigen Liquiditätsdisposition bei Banken mit zweifelsfreier Bonität gehalten.

## 23 Latente Steuern

Die latenten Steuern sind den nachfolgenden Positionen zuzuordnen:

	31. 3. 2003		31. 3. 2004	
	aktivisch	passivisch	aktivisch	passivisch
Verlustvorträge	154.405	–	23.085	–
Anlagevermögen	20.455	78.138	16.752	74.303
Umlaufvermögen	151.501	113.345	123.581	91.939
Sonderposten mit Rücklageanteil	–	5.458	–	3.480
Rückstellungen	176.229	–	145.953	–
Verbindlichkeiten	40.173	10.393	8.599	14.124
<b>Bruttobetrag</b>	<b>542.763</b>	<b>207.334</b>	<b>317.970</b>	<b>183.846</b>

Auf der Grundlage der Vorschriften des IAS 12 haben wir im Berichtsjahr auf der Ebene der Einzelgesellschaften aktive und passive latente Steuern in Höhe von 103.581 Tsd € miteinander saldiert.

Im Berichtsjahr sind in Höhe von – 22.966 Tsd € (Vorjahr: – 53.718 Tsd €) latente Steuern aus der Umrechnung ausländischer Abschlüsse und 2.595 Tsd € (Vorjahr: – 2.502 Tsd €) aus der erfolgsneutralen Bewertung mit dem Eigenkapital verrechnet worden.

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

## 24 Rechnungsabgrenzungsposten

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

Die kurzfristigen aktiven Rechnungsabgrenzungsposten zum Bilanzstichtag belaufen sich auf 25.336 Tsd € (Vorjahr: 27.151 Tsd €).

## 25 Eigenkapital/ Anteile anderer Gesellschafter

### Grundkapital/Anzahl der ausgegebenen Aktien

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

### Eigene Anteile

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

### Bedingtes Kapital

Gemäß Beschluss der Hauptversammlung vom 29. September 1999 kann das Grundkapital um bis zu 10.996.288,00 € durch Ausgabe von bis zu 4.295.425 Stückaktien bedingt erhöht werden (Bedingtes Kapital).

### Mehrheitsaktionär

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

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

### Gewinnrücklagen

Die Gewinnrücklagen umfassen:

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

Die Veränderung der Gewinnrücklagen aus der Marktbewertung gemäß IAS 39 ist auf die erfolgsneutrale Erfassung unrealisierter Gewinne bei den originären Finanzinstrumenten in Höhe von 59.988 Tsd € (Vorjahr: Verlust 50.193 Tsd €) sowie unrealisierter Verluste bei den derivativen Finanzinstrumenten (Cashflow-Hedge) in Höhe von 4.662 Tsd € (Vorjahr: 341 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.

### Gewinnverwendung bei der Heidelberger Druckmaschinen Aktiengesellschaft

Die Hauptversammlung hat am 12. September 2003 beschlossen, den Bilanzgewinn des Geschäftsjahrs 2002/2003 wie folgt zu verwenden: Einstellung in andere Gewinnrücklagen in Höhe von 30.000.000 € und Vortrag des Restbetrags von 335.199,40 € auf neue Rechnung.

Gemäß Jahresabschluss für das Geschäftsjahr 2003/2004 beträgt der Bilanzgewinn 0 €.

## 26 Rückstellungen

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

	Stand 1.4.2003	Änderung Konsolidie- rungskreis, Währungs- anpassun- gen, Um- buchungen	Verbrauch	Auflösung	Zuführung	Stand 31.3.2004
<b>Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen</b>	559.471	367	23.088	6.155	52.179	582.774
<b>Steuerrückstellungen</b>	199.471	-2.082	25.230	12.101	10.416	170.474
<b>Sonstige Rückstellungen</b>						
Verpflichtungen aus dem Vertriebsbereich	197.570	-9.066	81.583	34.652	104.446	176.715
Verpflichtungen aus dem Personalbereich	202.911	8	106.634	13.334	104.468	187.419
Verpflichtungen aus dem Bereich						
Forschung und Entwicklung	15.141	-1.001	7.473	725	3.388	9.330
Verpflichtungen aus Restrukturierung	156.174	-15.811	82.110	13.996	67.462	111.719
Verpflichtungen aus Sonderaufwendungen						
Discontinuing Operations	-	-	-	-	181.110	181.110
Discontinuing Operations im Zusammenhang mit Vermögenswerten	-	-	280.171	-	280.171	-
Übrige	123.980	3.680	73.614	15.213	68.392	107.225
	<u>695.776</u>	<u>-22.190</u>	<u>631.585</u>	<u>77.920</u>	<u>809.437</u>	<u>773.518</u>
	<u>1.454.718</u>	<u>-23.905</u>	<u>679.903</u>	<u>96.176</u>	<u>872.032</u>	<u>1.526.766</u>

	Anhang	31.3.2003			31.3.2004		
		Fälligkeit			Fälligkeit		
		bis 1 Jahr	von 1 bis 5 Jahre	über 5 Jahre	bis 1 Jahr	von 1 bis 5 Jahre	über 5 Jahre
<b>Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen</b>	27	33.002	75.953	450.516	23.395	84.086	475.293
<b>Steuerrückstellungen</b>	28	25.199	174.272	–	11.173	159.301	–
<b>Sonstige Rückstellungen</b>							
Verpflichtungen aus dem Vertriebsbereich	29	171.311	15.379	10.880	147.965	19.145	9.605
Verpflichtungen aus dem Personalbereich	29	133.007	50.099	19.805	114.532	53.004	19.883
Verpflichtungen aus dem Bereich							
Forschung und Entwicklung	29	15.141	–	–	9.330	–	–
Verpflichtungen aus Restrukturierung	29	156.174	–	–	82.110	29.609	–
Verpflichtungen aus Sonderaufwendungen							
Discontinuing Operations	29	–	–	–	181.110	–	–
Übrige	29	115.853	7.160	967	101.325	5.659	241
		591.486	72.638	31.652	636.372	107.417	29.729
		649.687	322.863	482.168	670.940	350.804	505.022

## 27 Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen

Wir tragen für die Mehrzahl der Mitarbeiter eine direkte oder durch Beitragszahlungen an private Institutionen finanzierte Vorsorge für die Zeit nach der Pensionierung. Die Versorgungsleistungen werden in Abhängigkeit von den länderspezifischen Gegebenheiten gewährt. Sie basieren in der Regel auf der Beschäftigungsdauer und dem Entgelt der Mitarbeiter. Die Verpflichtungen enthalten sowohl solche aus laufenden Pensionen als auch Anwartschaften auf zukünftig zu zahlende Pensionen. Die nach Eintritt des Versorgungsfalls zu erwartenden Versorgungsleistungen werden über die gesamte Beschäftigungszeit der Mitarbeiter verteilt. Im Rahmen der leistungsorientierten, fondsfinanzierten Pläne, die bei einem Teil unserer ausländischen Tochtergesellschaften Anwendung finden, wurde der Kreis der Berechtigten geschlossen; neu hinzukommende Mitarbeiter erhalten eine entsprechende Altersversorgung ausschließlich auf der Grundlage eines beitragsorientierten Plans. Wegen ihres Versorgungscharakters werden die Verpflichtungen einer unserer ausländischen Tochtergesellschaften für die Krankheitskosten der Mitarbeiter nach deren Eintritt in den Ruhestand ebenfalls unter den Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen ausgewiesen. Der Kostentrend im Bereich der medizinischen Versorgung beträgt im Berichtsjahr 13 Prozent (Vorjahr: 12 Prozent).

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

	2002/2003	2003/2004
Stand Geschäftsjahresbeginn	536.814	559.471
Änderung Konsolidierungskreis, Währunganpassungen, Umbuchungen	1.169	367
Verbrauch	23.044	23.088
Auflösung	1.575	6.155
Zuführung	46.107	52.179
Stand Geschäftsjahresende	559.471	582.774

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

	31. 3. 2003	31. 3. 2004
Barwert der fondsfinanzierten Versorgungsansprüche	163.325	181.204
Abzüglich beizulegender Zeitwert des Vermögens der Fonds	- 123.347	- 164.659
Unterdeckung durch die Fonds	39.978	16.545
Barwert der nicht fondsfinanzierten Versorgungsansprüche	553.996	577.305
Gesamtbarwert der Versorgungsansprüche	593.974	593.850
Anpassungsbetrag auf Grund (nicht verrechneter) versicherungsmathematischer Gewinne/Verluste	- 39.469	- 13.762
Zwischensumme	554.505	580.088
Darin enthaltene aktivisch ausgewiesene Vermögenswerte ausländischer Pensionsfonds	4.966	2.686
Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen	559.471	582.774

Das in Fonds ausgegliederte Vermögen entwickelte sich wie folgt:

	31. 3. 2003	31. 3. 2004
Beizulegender Zeitwert des Vermögens der Fonds zu Beginn des Geschäftsjahrs	142.653	123.347
Erwarteter Vermögensertrag der Fonds	10.563	7.791
Beiträge an die Fonds	2.927	4.732
Rentenzahlung der Fonds	- 22.450	- 4.674
Versicherungsmathematische Gewinne/Verluste	- 25.833	13.702
Änderung Konsolidierungskreis, Währungsanpassungen, übrige Veränderungen	15.487	19.761
Beizulegender Zeitwert des Vermögens der Fonds am Ende des Geschäftsjahrs	123.347	164.659

Auf Grund der Begrenzung des IAS 19.58 b) sind 2.316 Tsd € (Vorjahr: 456 Tsd €) nicht als Vermögenswert erfasst worden.

Der Aufwand für Altersversorgung gliedert sich wie folgt:

	2002/2003	2003/2004
Aufwand für die im Geschäftsjahr hinzuerworbenen Versorgungsansprüche <sup>1)</sup>	17.422	17.059
Zinsaufwand der bereits erworbenen Ansprüche	27.110	28.965
Netto-Zuführungen zu den Pensionsrückstellungen	44.532	46.024
Aufwendungen an andere Versorgungseinrichtungen <sup>1)</sup>	9.896	11.204
	54.428	57.228

<sup>1)</sup> Der unter dem Personalaufwand ausgewiesene Aufwand für Altersversorgung beträgt 28.263 Tsd € (Vorjahr: 27.318 Tsd €)

Der Aufwand für die im Geschäftsjahr hinzuerworbenen Versorgungsansprüche beinhaltet in Höhe von 1.589 Tsd € versicherungsmathematische Verluste (Vorjahr: 67 Tsd € versicherungsmathematische Gewinne). Im Berichtsjahr – wie bereits im Vorjahr – besteht kein nachzuverrechnender Dienstzeitaufwand.

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

## 28 Steuerrückstellungen

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

## 29 Sonstige Rückstellungen

Die Rückstellungen aus dem **Vertriebsbereich** betreffen hauptsächlich Gewährleistungs- und Bürgschaftsverpflichtungen (162.605 Tsd €; Vorjahr: 181.313 Tsd €). Die Rückstellungen für Gewährleistungs- und Nachleistungsverpflichtungen/Produzentenhaftung dienen zur Deckung von Risiken, die nicht versichert sind oder die über die versicherbaren Risiken hinausgehen. Die Rückstellungen für Bürgschaftsverpflichtungen stehen im Wesentlichen im Zusammenhang mit der Absatzfinanzierung. Die Verpflichtungen, die nicht durch entsprechende Rückstellungen berücksichtigt werden, sind unter den Haftungsverhältnissen ausgewiesen.

Die Rückstellungen aus dem **Personalbereich** enthalten im Wesentlichen Gratifikationen (30.564 Tsd €; Vorjahr: 43.440 Tsd €), Urlaubs-, Überstunden- und Gleitzeitguthaben (49.984 Tsd €; Vorjahr: 51.127 Tsd €), Jubiläumsaufwendungen (17.310 Tsd €; Vorjahr: 16.408 Tsd €) und Rückstellungen für das Aktien-Optionsprogramm (10.074 Tsd €; Vorjahr: 8.354 Tsd €).

Bei den Verpflichtungen aus dem Bereich **Forschung und Entwicklung** handelt es sich um Patent- und Prozessrisiken (9.330 Tsd €; Vorjahr: 15.141 Tsd €).

Die Rückstellungen für **Restrukturierungsmaßnahmen** in Höhe von 111.719 Tsd € (Vorjahr: 156.174 Tsd €) stehen im Zusammenhang mit dem Programm zur mittelfristigen Kostensenkung.

Die Rückstellungen für **Verpflichtungen aus Sonderaufwendungen Discontinuing Operations** in Höhe von 181.110 Tsd € (Vorjahr: 0 Tsd €) ergeben sich aus Aufwendungen im Zusammenhang mit der Aufgabe der Geschäftsbereiche Digital, Web Systems und Web Finishing.

Die Rückstellungen für **Discontinuing Operations im Zusammenhang mit Vermögenswerten** in Höhe von 280.171 Tsd € (Vorjahr: 0 Tsd €) betreffen die zum Quartalsabschluss auf den 31. Dezember 2003 gebildeten Rückstellungen, die auf Grund vorliegender Wertminderungen zum Bilanzstichtag aktivisch mit den entsprechenden Vermögenswerten verrechnet wurden und zum Jahresende somit einen Saldo von 0 Tsd € aufweisen.

In den **übrigen Rückstellungen** sind Rückstellungen für drohende Verluste aus schwebenden Geschäften in Höhe von 8.912 Tsd € (Vorjahr: 19.292 Tsd €) sowie Rückstellungen für ausstehende Lieferantenrechnungen in Höhe von 24.196 Tsd € (Vorjahr: 37.132 Tsd €) ausgewiesen.

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

### 30 Verbindlichkeiten

	31. 3. 2003	davon Restlaufzeit			31. 3. 2004	davon Restlaufzeit		
		bis 1 Jahr	von 1 bis 5 Jahre	über 5 Jahre		bis 1 Jahr	von 1 bis 5 Jahre	über 5 Jahre
Schuldscheindarlehen	–	–	–	–	50.279	3.779	28.000	18.500
Gegenüber Kreditinstituten	796.477	786.494	9.919	64	667.273	655.727	11.524	22
Erhaltene Anzahlungen auf Bestellungen	97.408	97.408	–	–	88.982	88.982	–	–
Aus Lieferungen und Leistungen	274.952	270.633	4.311	8	266.983	264.623	2.360	–
Aus der Annahme gezogener Wechsel und der Ausstellung eigener Wechsel	5.546	5.546	–	–	8.426	8.426	–	–
Gegenüber verbundenen Unternehmen	8.382	6.699	1.683	–	10.075	10.075	–	–
Gegenüber assoziierten Unternehmen/Jointventures	945	945	–	–	1.835	1.835	–	–
Sonstige Verbindlichkeiten	290.352	224.527	38.221	27.604	253.916	221.541	11.347	21.028
– davon: aus derivativen Finanzinstrumenten	(49.864)	(7.100)	(15.160)	(27.604)	(37.976)	(10.410)	(6.538)	(21.028)
– davon: aus Steuern	(54.999)	(54.999)	(–)	(–)	(42.930)	(42.930)	(–)	(–)
– davon: im Rahmen der sozialen Sicherheit	(33.264)	(33.264)	(–)	(–)	(27.302)	(27.302)	(–)	(–)
	<u>1.474.062</u>	<u>1.392.252</u>	<u>54.134</u>	<u>27.676</u>	<u>1.347.769</u>	<u>1.254.988</u>	<u>53.231</u>	<u>39.550</u>

### Schuldscheindarlehen

Das Schuldscheindarlehen lautet über nominal 50 Mio €. Es verfügt über eine amortisierende Tilgungsstruktur und eine Laufzeit bis 2011.

### Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten

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

Art	Vertragswährung	Buchwert 31.3.2003	Restlaufzeit in Jahren	Effektiver Zinssatz in Prozent	Buchwert 31.3.2004	Restlaufzeit in Jahren	Effektiver Zinssatz in Prozent
Darlehen	EUR	232.367	bis 7	bis 6,0	341.733	bis 7	bis 6,0
Darlehen	USD	506.784	bis 1	bis 2,0	304.632	bis 1	bis 1,3
Darlehen	JPY	29.807	bis 1	bis 0,4	38.773	bis 1	bis 0,5
Kontokorrent	USD	5.846	–	–	10.199	–	–
	Diverse	21.673	bis 4	bis 5,7	22.215	bis 3	bis 6,0
		<u>796.477</u>			<u>717.552</u>		

Die in unserem Konzern noch nicht ausgeschöpften **Kreditlinien** belaufen sich zum Bilanzstichtag auf 1.057.426 Tsd € (Vorjahr: 1.019.607 Tsd €).

Heidelberg wurde im Februar 2002 eine syndizierte Kreditlinie (Revolving Credit Facility) über 750 Mio € für einen Zeitraum von 5 Jahren gewährt. Die kurzfristigen Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten (mit einer Restlaufzeit bis zu einem Jahr) in Höhe von 655.727 Tsd € (Vorjahr: 786.494 Tsd €) beinhalten Kredite im Gesamtvolumen in Höhe von 405.500 Tsd € (Vorjahr: 428.575 Tsd €), die aus dieser langfristig zugesagten Kreditlinie resultieren.

### Derivative Finanzinstrumente

Die Veränderung der negativen Marktwerte der derivativen Finanzinstrumente im Berichtsjahr wurde – nach Berücksichtigung aktiver latenter Steuern – in Höhe von 9.169 Tsd € (Vorjahr: – 13.621 Tsd €) erfolgsneutral im Eigenkapital (Cashflow-Hedge) ausgewiesen. Der Anstieg der negativen Marktwerte zur Sicherung von Bilanzpositionen wurde – unter Berücksichtigung von effektiven Steuern – in Höhe von 1.935 Tsd € (Vorjahr: – 708 Tsd €) erfolgswirksam (Fair-Value-Hedge) erfasst.

### Sonstige Angaben

Die Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasingverträgen, bei denen wir als Leasingnehmer auftreten, betragen 5.259 Tsd € (Vorjahr: 7.334 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.

### 31 Rechnungsabgrenzungsposten

	31. 3. 2003	31. 3. 2004
Investitionszuwendungen:		
Steuerpflichtige Zuschüsse	4.436	4.500
Steuerfreie Zulagen	4.264	4.126
Sonstige	36.418	39.376
	<u>45.118</u>	<u>48.002</u>

Der im nachfolgenden Geschäftsjahr fällige Anteil der Rechnungsabgrenzungsposten beträgt zum Bilanzstichtag 22.090 Tsd € (Vorjahr: 26.513 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 (4.281 Tsd €; Vorjahr: 4.223 Tsd €).

Die **steuerfreien Zulagen** umfassen hauptsächlich noch aufzulösende Investitionszulagen nach § 4 InvZulG 1986 für das Heidelberger Forschungs- und Entwicklungszentrum (2.555 Tsd €; Vorjahr: 2.787 Tsd €). Außerdem sind in dieser Position Zulagen nach dem InvZulG 1991/1996/1999 enthalten (1.560 Tsd €; Vorjahr: 1.463 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.

### 32 Derivative Finanzinstrumente

Das in der Heidelberger Druckmaschinen Aktiengesellschaft angesiedelte Corporate Treasury ist für alle Absicherungs- und Finanzierungsaktivitäten der Heidelberger Druckmaschinen Aktiengesellschaft und unserer Tochtergesellschaften zuständig und betreibt in diesem Zusammenhang auch das Cash Concentration unseres gesamten Konzerns.

Die Grundlage eines adäquaten Risikomanagements ist eine fundierte Datenbasis. Das Corporate Treasury der Heidelberger Druckmaschinen Aktiengesellschaft verfügt über ein konzernweites Finanzberichtswesen (Treasury

Information System), mit Hilfe dessen Zins-, Währungs- und Liquiditätsrisiken des Konzerns identifiziert werden und auf dessen Basis geeignete Maßnahmen und Strategien abgeleitet werden, um diese Risiken zentral gemäß den vom Vorstand erlassenen Richtlinien zu steuern.

Innerhalb des Corporate Treasury werden eine Funktionentrennung sowie eine räumliche Trennung von Handel, Abwicklung und Risiko-Controlling sichergestellt, die regelmäßig von unserer internen Revision überprüft werden. Im Rahmen des Risiko-Controlling findet eine laufende Marktbewertung der kontrahierten Geschäfte statt.

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

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

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

	Nominalvolumen		Marktwerte	
	31. 3. 2003	31. 3. 2004	31. 3. 2003	31. 3. 2004
<b>Kurssicherung antizipierter Zahlungsströme und schwebender Geschäfte (Cashflow-Hedge)</b>				
Devisentermingeschäfte	446.506	387.555	10.231	1.786
Devisenoptionsgeschäfte	643.338	574.085	27.630	26.272
	<u>1.089.844</u>	<u>961.640</u>	<u>37.861</u>	<u>28.058</u>
<b>Zinssicherung (Cashflow-Hedge)</b>				
Zinsswaps	744.589	556.776	-42.636	-29.072
<b>Kurssicherung von Bilanzpositionen (Fair-Value-Hedge)</b>				
Devisentermingeschäfte	189.145	300.801	-515	-5.661

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

Bei der **Value-at-Risk-Methode** wird auf der Basis historischer Wertschwankungen mit einem Konfidenzintervall von 95 Prozent und einer Haltedauer von einem Tag das maximale Verlustpotenzial, das sich aus der Veränderung von Marktpreisen ergeben könnte, errechnet. Wir setzen hierbei eine professionelle Treasury-Software zur Ermittlung des Value-at-Risk ein. Der Value-at-Risk beträgt zum Bilanzstichtag für die Gesamtposition aller derivativen Finanzgeschäfte (Zins und Devisen) 11.305 Tsd € (Vorjahr: 11.747 Tsd €) und liegt somit etwa auf Vorjahresniveau.

Bei den bestehenden derivativen Finanzinstrumenten ergibt sich ein theoretisches **Ausfallrisiko (Bonitätsrisiko)** in Höhe von 4.056 Tsd € (Vorjahr: 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 47 Prozent (Vorjahr: 57 Prozent) auf US-Dollar und 8 Prozent (Vorjahr: 17 Prozent) auf japanische Yen.

#### Kurssicherung antizipierter Zahlungsströme und schwebender Geschäfte

Aus den Sicherungsgeschäften ergaben sich zum Bilanzstichtag insgesamt Bewertungsgewinne in Höhe von 28.058 Tsd € (Vorjahr: 37.861 Tsd €), die erfolgsneutral erfasst wurden und in den nächsten 24 Monaten in die Gewinn- und Verlustrechnung eingehen werden.

### Zinssicherung

Mit Hilfe von Zinsswaps, aus denen wir für verschiedene Währungen Zinsen auf variabler Basis erhalten und feste Zinsen zahlen, begrenzen wir das Risiko aus steigenden Zinsaufwendungen in der jeweiligen Währung unserer Refinanzierungen. Die Restlaufzeiten dieser Zinsswaps entsprechen unserem Planungshorizont, Zinsswaps von nominal 284.370 Tsd € (Vorjahr: 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 26.826 Tsd € (Vorjahr: 40.036 Tsd €) erfolgsneutral im Eigenkapital erfasst wurden und über die Laufzeit der Geschäfte in das Zinsergebnis eingehen werden. Darüber hinaus enthalten die Marktwerte der Zinsswaps noch die abgegrenzten Zinsaufwendungen des Berichtsjahrs in Höhe von 2.246 Tsd € (Vorjahr: 2.600 Tsd €), so dass sich insgesamt ein negativer Marktwert von 29.072 Tsd € (Vorjahr: 42.636 Tsd €) ergibt.

### Fair-Value-Hedge

#### Kurssicherung von Bilanzpositionen

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

### 33 Haftungsverhältnisse und sonstige finanzielle Verpflichtungen

	31. 3. 2003	31. 3. 2004
Obligo aus der Übertragung von Wechseln	179	243
Bürgschaften und Garantien	296.535	321.132
	<u>296.714</u>	<u>321.375</u>

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

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

	31. 3. 2003	davon Fälligkeit			31. 3. 2004	davon Fälligkeit		
		bis 1 Jahr	von 1 bis 5 Jahre	über 5 Jahre		bis 1 Jahr	von 1 bis 5 Jahre	über 5 Jahre
<b>Operating-Leasingverhältnisse</b>								
Minimumleasingzahlungen	409.243	55.874	94.260	259.109	417.935	48.295	117.054	252.586
<b>Sonstige</b>								
Bestellungen für Investitionen	26.930	26.930	–	–	23.656	23.656	–	–
Zukünftige Mietverpflichtungen	77.360	17.824	50.119	9.417	65.483	18.083	42.918	4.482
Weitere Verpflichtungen	14.776	14.746	30	–	6.711	6.682	29	–
	<u>119.066</u>	<u>59.500</u>	<u>50.149</u>	<u>9.417</u>	<u>95.850</u>	<u>48.421</u>	<u>42.947</u>	<u>4.482</u>
	<u>528.309</u>	<u>115.374</u>	<u>144.409</u>	<u>268.526</u>	<u>513.785</u>	<u>96.716</u>	<u>160.001</u>	<u>257.068</u>

Die Angaben stellen jeweils Nominalwerte dar.

Die Operating-Leasingverhältnisse enthalten u. a. die Minimumleasingzahlungen für:

- die ›Print Media Academy‹ (Heidelberg) in Höhe von 60.941 Tsd € (Vorjahr: 64.131 Tsd €),
- das Verwaltungs- und Produktionsgebäude in Rochester in Höhe von 115.086 Tsd € (Vorjahr: 120.829 Tsd €),
- das ›World Logistic Center (WLC)‹ (Werk Wiesloch) in Höhe von 41.236 Tsd € (Vorjahr: 42.660 Tsd €) sowie
- Kraftfahrzeuge in Höhe von 23.198 Tsd € (Vorjahr: 29.933 Tsd €).

## Sonstige Angaben

### 34 Ergebnis je Aktie nach IAS 33

	2002/2003	2003/2004
Jahresfehlbetrag Anteil Heidelberg in Tsd €	- 143.771	- 700.933
- davon: Discontinuing Operations	(- 257.150)	(- 677.959)
Aktienzahl in Tsd (gewichteter Durchschnitt)	85.898	85.900
Ergebnis in € je Aktie	- 1,67	- 8,16
- davon: Discontinuing Operations	(- 2,99)	(- 7,89)

Das unverwässerte Ergebnis je Aktie errechnet sich aus der Division des auf Heidelberg entfallenden Jahresfehlbetrags 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 des Heidelberg-Konzerns wirken nicht gewinnverwässernd (IAS 33.38). Das unverwässerte Ergebnis je Aktie entspricht somit dem verwässerten Ergebnis je Aktie. Ohne Berücksichtigung der Restrukturierungsaufwendungen und der Sonderaufwendungen aus Discontinuing Operations errechnet sich ein Ergebnis je Aktie in Höhe von - 1,49 € (Vorjahr: - 0,16 €).

### 35 Angaben zur Kapitalflussrechnung

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

Die im Berichtsjahr gezahlten und erstatteten Ertragsteuern betragen 42.674 Tsd € (Vorjahr: 87.308 Tsd €) bzw. 33.338 Tsd € (Vorjahr: 75.976 Tsd €). Die Zinsausgaben und die Zinseinnahmen des Geschäftsjahrs 2003/2004 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:

	31.3.2003	31.3.2004
Wertpapiere des Umlaufvermögens (ohne Wertpapiere der Spezialfonds)	175	266
Flüssige Mittel/ kurzfristige Finanzforderungen	82.596	119.826
Finanzmittelbestand	82.771	120.092

Im Finanzmittelbestand sind im Berichtsjahr kurzfristige Finanzforderungen in Höhe von 28.002 Tsd € (Vorjahr: 0 Tsd €) enthalten, die eine Laufzeit von weniger als 3 Monaten aufweisen.

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

	Digital		Web <sup>1)</sup>		Summe	
	2002/2003	2003/2004	2002/2003	2003/2004	2002/2003	2003/2004
Mittelabfluss						
aus laufender Geschäftstätigkeit	- 49.442	- 38.424	- 21.568	- 84.665	- 71.010	- 123.089
Mittelabfluss						
aus der Investitionstätigkeit	- 42.244	- 58.790	- 24.298	- 7.463	- 66.542	- 66.253
Mittelzufluss						
aus Finanzierungstätigkeit	91.677	97.189	45.141	94.009	136.818	191.198
<b>Zahlungswirksame Veränderung des Finanzmittelbestandes</b>	<b>- 9</b>	<b>- 25</b>	<b>- 725</b>	<b>1.881</b>	<b>- 734</b>	<b>1.856</b>

<sup>1)</sup> Web Systems einschließlich Web Finishing

### 36 Angaben zur Segmentberichterstattung

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

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

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

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

	2002/2003	2003/2004
Wertberichtigungen auf Forderungen und sonstige Vermögenswerte	113.106	92.580
Zuführungen zu Rückstellungen	408.258	343.289
	<b>521.364</b>	<b>435.869</b>

Die Zuführungen zu Rückstellungen beinhalten nicht die Verpflichtungen aus Restrukturierung sowie die Verpflichtungen aus Discontinuing Operations, da hierfür in der Segmentberichterstattung ein eigenständiger Ausweis erfolgt.

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

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

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

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

	31.3.2003	31.3.2004
Bruttovermögen gemäß Bilanz	5.131.465	4.232.452
– Finanzanlagen	– 204.521	– 47.517
– Wertpapiere des Umlaufvermögens	– 316.270	– 347.619
– Finanzforderungen	– 888.838	– 822.008
– aktive latente Steuern	– 542.763	– 214.389
– Steuererstattungsansprüche	– 56.871	– 51.608
Segmentvermögen	<u>3.122.202</u>	<u>2.749.311</u>

	31.3.2003	31.3.2004
Bruttoschulden gemäß Bilanz <sup>1)</sup>	3.181.232	3.002.802
– Steuerrückstellungen	– 199.471	– 170.474
– Steuerverbindlichkeiten	– 54.999	– 42.930
– Finanzverbindlichkeiten	– 831.529	– 748.881
– passive latente Steuern	– 207.334	– 80.265
Segmentschulden	<u>1.887.899</u>	<u>1.960.252</u>

<sup>1)</sup> Konzernbilanzsumme abzüglich Eigenkapital/Anteile fremder Gesellschafter

Die Finanzforderungen beinhalten neben den Forderungen aus Absatzfinanzierung auch Finanzforderungen gegen verbundene Unternehmen sowie sonstige finanzielle Vermögenswerte.

Die Finanzverbindlichkeiten umfassen die Verbindlichkeiten aus dem Schuldscheindarlehen, die Verbindlichkeiten gegenüber den Kreditinstituten, die Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasingverträgen sowie sonstige Finanzverbindlichkeiten.

### 37 Entsprechenserklärung nach § 161 AktG

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

### 38 Angaben zu den Organen der Gesellschaft

#### Zusammensetzung

Die Mitglieder des Aufsichtsrats und des Vorstands sind in der gesonderten Übersicht auf den Seiten 144 – 146 (Aufsichtsrat) und 147 (Vorstand) aufgeführt.

#### Vorstand

Der Aufwand für die Bezüge des Vorstands im Geschäftsjahr 2003/2004 enthält feste Vergütungen in Höhe von 1.672 Tsd € (Vorjahr: 1.843 Tsd €), leistungsabhängige Vergütungen in Höhe von 1.565 Tsd € (davon für das Geschäftsjahr 2002/2003: 549 Tsd €; Vorjahr: 990 Tsd €) sowie Zuführungen zu Rückstellungen für Aktienoptionen in Höhe von 114 Tsd € (Vorjahr: 126 Tsd €).

Die Herren Wolfgang Pfizenmaier und Holger Reichardt sind mit Wirkung zum Ablauf des 30. November 2003 aus dem Vorstand ausgeschieden.

#### Ehemalige Mitglieder

Ehemalige Mitglieder des Vorstands und ihre Hinterbliebenen erhielten 5.546 Tsd € (Vorjahr: 2.024 Tsd €). Davon betreffen 773 Tsd € (Vorjahr: 772 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 27.331 Tsd € (Vorjahr: 25.181 Tsd €) zurückgestellt. Davon betreffen 10.055 Tsd € (Vorjahr: 10.082 Tsd €) die Pensionsverpflichtungen der ehemaligen Linotype-Hell Aktiengesellschaft, die wir im Zuge der Gesamtrechtsnachfolge im Geschäftsjahr 1997/98 übernommen haben.

#### Aufsichtsrat

Die festen Vergütungen des Aufsichtsrats im Geschäftsjahr 2003/2004 betragen 404 Tsd € (Vorjahr: 36 Tsd €); variable Vergütungen lagen nicht vor.

#### Haftungsverhältnisse

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

### 39 Transaktionen mit nahe stehenden Unternehmen und Personen

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

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

Liefernde Gesellschaft	Art der Geschäfte	2002/2003	2003/2004
<b>RWE-Konzern:</b>			
RWE Mechatronics GmbH, Mechernich	Lieferungen, Vorräte	44.888	41.660
RWE Solutions AG, Frankfurt/Main	Leistungen	10.756	9.768
RWE Systems AG, Dortmund	Leistungen	371	2.094
RWE AG, Essen	Leistungen	232	228
RWE Umwelt Nord GmbH & Co.KG, Preetz	Leistungen	–	118
<b>Allianz-Konzern:</b>			
Allianz Versicherungs-AG, München	Leistungen	3.751	3.740
Euler Hermes			
Kreditversicherungs-AG, Hamburg	Leistungen	176	1.052

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

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

### 40 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 des Heidelberg-Konzerns.

#### Ermächtigung von Vorstand und Aufsichtsrat

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

### **Wartezeit/Laufzeit**

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

### **Ausübungszeitraum und Ausübungssperrfristen**

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

### **Eigeninvestment**

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

### **Ausübungsvoraussetzung**

Die Bezugsrechte können nur dann ausgeübt werden, wenn sich der Börsenkurs der Aktie der Gesellschaft (errechnet auf der Grundlage des Total Shareholder Return-Ansatzes) zwischen Ausgabe und Ausübung der Bezugsrechte (wie nachfolgend näher bestimmt) besser entwickelt hat als der Wert des auf Basis des Total Shareholder Return-Ansatzes berechneten Dow Jones EURO STOXX Index (im Folgenden ›Index‹). Das Erfolgsziel ist erreicht, wenn die so ermittelte Performance unserer Aktie diejenige des Index übersteigt. Werden Bezugsrechte nicht ausgeübt, obwohl das Erfolgsziel erreicht ist, so dürfen sie erst wieder ausgeübt werden, wenn das Erfolgsziel erneut erreicht wird.

### **Ausübungspreis**

Der Ausübungspreis entspricht dem durchschnittlichen Schlusskurs unserer Aktie an den letzten zehn aufeinander folgenden Börsenhandelstagen in Frankfurt am Main vor dem für die jeweiligen Bezugsrechte maßgeblichen Erwerbszeitraum (der ›Ausübungspreis‹). Beträgt der Schlusskurs unserer Aktie in dem elektronischen Handelssystem der Deutsche Börse Aktiengesell-

schaft, 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 2003

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

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

Die Gesamtzahl der Optionen für alle Tranchen beträgt zum Bilanzstichtag 3.477.640 Optionen (Vorjahr: 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. Die Regelungen des IFRS 2 finden zum Bilanzstichtag noch keine Anwendung. Deshalb haben wir die Bewertungsmethodik unverändert beibehalten.

Gleichwohl haben wir auf der Grundlage eines anerkannten Optionspreismodells, das den inneren Wert und den Zeitwert der Optionen zum Zeitpunkt der Ausgabe berücksichtigt, den Wert der Optionen für die Tranche 1999 bis 2003 jeweils ermittelt und dafür angemessene Rückstellungen in Höhe von 10.074 Tsd € (Vorjahr: 8.354 Tsd €) gebildet.

#### 41 Angaben nach dem Bilanzstichtag

Am 7. März 2004 wurde der Vertrag über den Verkauf des Geschäftsbereichs »Digital« mit Eastman Kodak Co. unterschrieben. Nach Erfüllung der vertraglichen Bedingungen wurde der Vertrag am 1. Mai 2004 wirksam.

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

Heidelberg, den 13. Mai 2004

#### Heidelberger Druckmaschinen Aktiengesellschaft



Bernhard Schreier



Dr. Herbert Meyer



Dr. Klaus Spiegel

## Bestätigungsvermerk des Konzernabschlussprüfers

Wir haben den von der Heidelberger Druckmaschinen Aktiengesellschaft, Heidelberg, aufgestellten Konzernabschluss, bestehend aus Gewinn- und Verlustrechnung, Bilanz, Kapitalflussrechnung, Eigenkapitalveränderungsrechnung und Anhang, für das Geschäftsjahr vom 1. April 2003 bis 31. März 2004 geprüft. Aufstellung und Inhalt des Konzernabschlusses nach den International Financial Reporting Standards des IASB (IFRS) liegen in der Verantwortung des Vorstands der Gesellschaft. Unsere Aufgabe ist es, auf der Grundlage der von uns durchgeführten Prüfung zu beurteilen, ob der Konzernabschluss den IFRS entspricht.

Wir haben unsere Konzernabschlussprüfung nach den deutschen Prüfungs Vorschriften und unter Beachtung der vom Institut der Wirtschaftsprüfer (IDW) festgestellten deutschen Grundsätze ordnungsmäßiger Abschlussprüfung unter ergänzender Beachtung der International Standards on Auditing (ISA) vorgenommen. Danach ist die Prüfung so zu planen und durchzuführen, dass mit hinreichender Sicherheit beurteilt werden kann, ob der Konzernabschluss frei von wesentlichen Fehlaussagen ist. Bei der Festlegung der Prüfungshandlungen werden die Kenntnisse über die Geschäftstätigkeit und über das wirtschaftliche und rechtliche Umfeld des Konzerns sowie die Erwartungen über mögliche Fehler berücksichtigt. Im Rahmen der Prüfung werden die Nachweise für die Wertansätze und Angaben im Konzernabschluss auf der Basis von Stichproben beurteilt. Die Prüfung beinhaltet die Beurteilung der angewandten Bilanzierungsgrundsätze und der wesentlichen Einschätzungen des Vorstands sowie die Würdigung der Gesamtdarstellung des Konzernabschlusses. Wir sind der Auffassung, dass unsere Prüfung eine hinreichend sichere Grundlage für unsere Beurteilung bildet.

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

Unsere Prüfung, die sich nach den deutschen Prüfungsvorschriften auch auf den vom Vorstand aufgestellten Konzernlagebericht für das Geschäftsjahr vom 1. April 2003 bis 31. März 2004 erstreckt hat, hat zu keinen Einwendungen geführt. Nach unserer Überzeugung gibt der Konzernlagebericht zusammen mit den übrigen Angaben des Konzernabschlusses insgesamt eine zutreffende Vorstellung von der Lage des Konzerns und stellt die Risiken der künftigen Entwicklung zutreffend dar. Außerdem bestätigen wir, dass der Konzernabschluss und der Konzernlagebericht für das Geschäftsjahr vom 1. April 2003 bis 31. März 2004 die Voraussetzungen für eine Befreiung der Gesellschaft von der Aufstellung eines Konzernabschlusses und Konzernlageberichts nach deutschem Recht erfüllen.

Essen, den 14. Mai 2004

PwC Deutsche Revision  
Aktiengesellschaft  
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

P. Albrecht  
Wirtschaftsprüfer

M. Theben  
Wirtschaftsprüfer

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

Name	Sitz	Anteil am Kapital	Eigenkapital	Ergebnis nach Steuern	Umsatzerlöse	Mitarbeiter im Jahresdurchschnitt
<b>Europe, Middle East and Africa</b>						
Heidelberger Druckmaschinen						
Vertrieb Deutschland GmbH <sup>1)</sup>	D Heidelberg	100,00 %	38.968	-24.360	381.081	1.138
Heidelberg Graphic Equipment Ltd. <sup>2)</sup>	GB Brentford	100,00 %	118.599	5.233	255.468	498
Heidelberg Web Systems S.A.	F Montataire	99,98 %	3.210	-29.156	176.187	937
Heidelberg France S.A.	F Tremblay-en-France	100,00 %	-35.487	-37.032	141.918	387
Heidelberg Contiweb B.V. <sup>2)</sup>	NL Boxmeer	100,00 %	82.697	6.684	90.702	200
Heidelberg Postpress Deutschland GmbH <sup>1)</sup>	D Heidelberg	100,00 %	27.143	-27.812	81.396	466
Heidelberg Schweiz AG	CH Bern	100,00 %	17.880	-1.708	79.795	208
Brehmer Buchbindereimaschinen GmbH <sup>3)</sup>	D Leipzig	100,00 %	18.021	-952	45.565	293
Print Finance Vermittlung GmbH <sup>1)</sup>	D Heidelberg	100,00 %	35.705	3.772	37.111	-
Heidelberg International Ltd. A/S	DK Ballerup	100,00 %	42.698	-1.388	29.793	68
Heidelberg Nordic AB	S Spanga	100,00 %	1.256	-2.445	29.571	64
<b>Eastern Europe</b>						
Heidelberger Druckmaschinen Osteuropa						
Vertriebs-GmbH <sup>4)</sup>	A Wien	100,00 %	136.971	5.052	186.003	257
Heidelberger Druckmaschinen Austria						
Vertriebs-GmbH	A Wien	100,00 %	163.219	3.593	48.263	117
Heidelberger CIS OOO	RUS Moskau	100,00 %	6.892	108	47.432	261
Heidelberg Polska Sp z.o.o.	PL Warschau	100,00 %	5.197	-200	31.802	120
<b>North America</b>						
Heidelberg USA, Inc. <sup>2)</sup>	USA Kennesaw	100,00 %	111.190	-30.811	446.338	1.192
Heidelberg Web Systems, Inc.	USA Dover	100,00 %	-87.947	-64.007	245.956	1.062
Heidelberg Digital L.L.C.	USA Rochester	100,00 %	-102.911	-77.755	167.823	601
Heidelberg Canada Graphic Equipment Ltd.	CDN Mississauga	100,00 %	13.436	-4.169	107.994	303
Heidelberg Print Finance Americas, Inc. <sup>2)</sup>	USA Dover	100,00 %	150.998	17.933	-	18

Name	Sitz	Anteil am Kapital	Eigenkapital	Ergebnis nach Steuern	Umsatzerlöse	Mitarbeiter im Jahresdurchschnitt
<b>Latin America</b>						
Heidelberg Mexico Services S. de R. L. de C.V. <sup>2)</sup>	MEX Mexiko City	100,00 %	- 2.963	- 4.895	30.961	144
Heidelberg do Brasil Sistemas Graficos e Servicos Ltda.	BR São Paulo	100,00 %	- 4.515	61	18.305	255
<b>Asia / Pacific</b>						
Heidelberg Japan K. K.	J Tokio	100,00 %	17.072	- 3.380	255.688	472
Heidelberg China Ltd.	RC Hongkong	100,00 %	35.874	7.555	189.937	157
Heidelberg Hong Kong Ltd.	RC Hongkong	100,00 %	15.187	1.949	64.991	124
Heidelberg Graphic Equipment Ltd.	AUS Melbourne	100,00 %	18.684	- 6.221	86.944	216
Heidelberg Malaysia Sdn Bhd	MYS Petaling Jaya	100,00 %	1.986	- 186	33.196	175
Heidelberg Asia Pte Ltd.	SGP Singapur	100,00 %	6.458	673	26.792	138

<sup>1)</sup> Ergebnisabführungsvertrag mit der Heidelberger Druckmaschinen Aktiengesellschaft

<sup>2)</sup> Vorkonsolidierter Abschluss

<sup>3)</sup> Ergebnisabführungsvertrag mit der Heidelberg Postpress Deutschland GmbH

<sup>4)</sup> Ergebnisabführungsvertrag mit der Heidelberger Druckmaschinen Austria Vertriebs-GmbH

**Dr. Klaus Sturany**  
 Finanzvorstand der  
 RWE Aktiengesellschaft, Essen



## Bericht des Aufsichtsrats

Liebe Aktionärinnen und Aktionäre,

das Geschäftsjahr 2003/2004 stand für den Heidelberg-Konzern vor allem im Zeichen der strategischen Neuausrichtung. Parallel dazu wurden die Maßnahmen zur Anpassung der Kostenstruktur weiter vorangetrieben.

Der Aufsichtsrat hat die ihm nach Gesetz und Satzung obliegenden Aufgaben wahrgenommen und die Geschäftsführung durch den Vorstand überwacht. Er erhielt vom Vorstand regelmäßig, umfassend und zeitnah schriftliche und mündliche Berichte über die Entwicklung der Geschäfte, die strategische Neuausrichtung des Konzerns und seiner Unternehmen sowie über alle weiteren wichtigen Geschäftsereignisse.

Im Geschäftsjahr 2003/2004 fanden neben der konstituierenden Sitzung des neu gewählten Aufsichtsrats vier ordentliche Aufsichtsratssitzungen statt. Auch der Personalausschuss tagte viermal, und das Präsidium kam zu einer Sitzung zusammen. Der Prüfungsausschuss trat zu drei Sitzungen zusammen. Der Vermittlungsausschuss gemäß § 27 Abs. 3 MitbestG musste nicht einberufen werden.

Alle Mitglieder des Aufsichtsrats haben mindestens an drei Viertel der Sitzungen teilgenommen. Der Aufsichtsrat hat auf Grundlage der ihm schriftlich und mündlich erteilten Informationen in den Sitzungen die erforderlichen Beschlüsse gefasst. Über Projekte und Vorgänge, die für die Gesellschaft von besonderer Bedeutung oder Dringlichkeit waren, wurde der Aufsichtsrat auch zwischen den Sitzungen informiert. Er wurde ausführlich über die aktuelle Geschäftslage unterrichtet. Der Vorsitzende des Aufsichtsrats stand auch außerhalb der Sitzungen in ständigem Kontakt mit dem Vorsitzenden des Vorstands. So konnten Ereignisse von großer Bedeutung für die Beurteilung der Lage oder für die Leitung des Konzerns stets umgehend erörtert werden.

Ein Hauptthema der Beratungen war die neue strategische Ausrichtung des Heidelberg-Konzerns, die eine Trennung von den Bereichen Digital und Rollenoffset sowie eine stärkere Fokussierung auf das Kerngeschäft Bogenoffset beinhaltet. Das Konzept wurde im Aufsichtsrat in mehreren Sitzungen ausführlich erläutert, intensiv diskutiert und einstimmig befürwortet.

Ein weiterer Schwerpunkt der Beratungen waren die Entwicklung von Umsatz, Ergebnis und Finanzlage des Heidelberg-Konzerns sowie die bereits eingeleiteten Maßnahmen zur Kostenreduzierung. Die konsequente Umsetzung dieser Maßnahmen führte bereits zu ersten deutlich erkennbaren Verbesserungen in der finanziellen Situation des Heidelberg-Konzerns.

Mehrfach beschäftigte sich der Aufsichtsrat im Berichtszeitraum zudem mit Fragen der Corporate Governance. Ein Ergebnis dieser Diskussionen ist die Weiterentwicklung der Geschäftsordnung des Aufsichtsrats.

Die Vorsitzenden der Ausschüsse haben in den Aufsichtsratsitzungen jeweils ausführlich über die Arbeit in den Ausschüssen berichtet und, soweit erforderlich, dem Aufsichtsratsplenum Beschlussvorschläge unterbreitet.

Das Präsidium hat in seiner Sitzung im Berichtszeitraum insbesondere die Beratungen des Aufsichtsrats zum Jahresabschluss 2002/2003 und zur strategischen Neuausrichtung vorbereitet. Der Prüfungsausschuss befasste sich intensiv mit dem Jahres- und Konzernabschluss. An den entsprechenden Beratungen hat der Abschlussprüfer teilgenommen. Außerdem wurden die Quartalsergebnisse sowie die wesentlichen Fragen der Bilanzierung im Rahmen der Neuausrichtung des Konzerns erörtert. Weitere Beratungsschwerpunkte betrafen schließlich das Risikomanagement, die Restrukturierungsaufwendungen, das Beteiligungscontrolling und die Kundenfinanzierung. Zur Sicherstellung einer reibungslosen und transparenten Arbeit des Prüfungsausschusses hat der Ausschuss sich selbst eine Geschäftsordnung gegeben. Der Personalausschuss hat in Bezug auf die Anstellungsverträge von Vorstandsmitgliedern die erforderlichen Beschlüsse gefasst.

Der vom Vorstand aufgestellte Jahresabschluss für das Geschäftsjahr 2003/2004, der Lagebericht der Heidelberger Druckmaschinen Aktiengesellschaft sowie der Konzernabschluss und der Konzernlagebericht des Heidelberg-Konzerns wurden von der PwC Deutsche Revision Aktiengesellschaft Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, Frankfurt am Main, Zweigniederlassung Essen, die durch die Hauptversammlung am 12. September 2003 als Abschlussprüfer gewählt worden war, geprüft und mit dem uneingeschränkten Bestätigungsvermerk versehen. Den Prüfungsauftrag erteilte der Aufsichtsrat in der Sitzung am 12. September 2003. Der Jahresabschluss, der Konzernabschluss,

der Lagebericht für die Gesellschaft sowie der Lagebericht für den Heidelberg-Konzern wurden zusammen mit den Berichten des Abschlussprüfers allen Mitgliedern des Aufsichtsrats rechtzeitig vor der Bilanzsitzung ausgehändigt, die am 4. Juni 2004 stattfand. Die Wirtschaftsprüfer, die die Prüfungsberichte unterzeichnet haben, nahmen an der Beratung des Aufsichtsrats teil und berichteten über die wesentlichen Ergebnisse ihrer Prüfung und standen für die Beantwortung von Fragen zur Verfügung. Der Bericht des Abschlussprüfers enthält keine Vermerke oder Hinweise auf etwaige Unrichtigkeiten der Entsprechenserklärung zum Corporate Governance Kodex.

Der Prüfungsausschuss hatte sich vor der Sitzung seinerzeit eingehend mit den Prüfungsunterlagen befasst und dem Aufsichtsrat eine Billigung des Jahres- und des Konzernabschlusses empfohlen.

Der Aufsichtsrat hat den vom Vorstand aufgestellten Jahresabschluss, den Konzernabschluss, den Lagebericht der Heidelberger Druckmaschinen Aktiengesellschaft und den Lagebericht des Heidelberg-Konzerns geprüft. Nach dem abschließenden Ergebnis seiner eigenen Prüfung sind keine Einwendungen zu erheben. Der Aufsichtsrat stimmte daher dem Ergebnis der Prüfung beider Abschlüsse zu und billigte den Jahresabschluss und den Konzernabschluss zum 31. März 2004. Der Jahresabschluss ist damit festgestellt.

Schließlich wurde der vom Vorstand gemäß § 312 AktG erstellte Bericht über die Beziehungen zu verbundenen Unternehmen dem Aufsichtsrat zur Prüfung vorgelegt. Der Abschlussprüfer hatte gemäß § 313 Abs. 3 AktG folgenden Bestätigungsvermerk erteilt: »Nach unserer pflichtgemäßen Prüfung und Beurteilung bestätigen wir, dass 1. die tatsächlichen Angaben des Berichts richtig sind, 2. bei den im Bericht aufgeführten Rechtsgeschäften die Leistung der Gesellschaft nicht unangemessen hoch war.« Dieses Prüfungsergebnis wurde vom Aufsichtsrat zustimmend zur Kenntnis genommen. Nach dem abschließenden Ergebnis seiner eigenen Prüfung erhebt der Aufsichtsrat auch keine Einwendungen gegen die Erklärung des Vorstands am Schluss des Berichts über die Beziehungen zu verbundenen Unternehmen.

Mit der Hauptversammlung am 12. September 2003 ging die Wahlperiode des in der ordentlichen Hauptversammlung 1998 gewählten Aufsichtsrats zu Ende. Damit schieden auf Seiten der Anteilseigner die Herren Dr. Dietmar Kuhnt, Dr. Michael Endres, Dietrich-Kurt Frowein und Uwe Heddendorf aus dem Aufsichtsrat aus. An ihrer Stelle wurden in der ordentlichen Hauptversammlung 2003 die Herren Martin Blessing, Robert J. Koehler, Uwe Lüders und Jan Zilius neu in den Aufsichtsrat gewählt. Die Herren Hans-Jürgen Bauer, Roland Eisenbarth und Helmut Weber schieden von Seiten der Vertreter der Arbeitnehmer aus dem Aufsichtsrat aus. Für sie wurden Frau Johanna Klein

sowie die Herren Wolfgang Flörchinger und Gunther Heller erstmals in den Aufsichtsrat gewählt. Im Übrigen wurden die bisherigen Anteilseigner- und Arbeitnehmervertreter erneut in den Aufsichtsrat gewählt. In der konstituierenden Sitzung am 12. September 2003 wählte der Aufsichtsrat Dr. Klaus Sturany zum Vorsitzenden und Josef Pitz zu dessen Stellvertreter. Ich danke, auch im Namen des Aufsichtsrats, den ausgeschiedenen Mitgliedern für die gute und konstruktive Mitarbeit und wünsche dem neuen Aufsichtsrat eine glückliche Hand bei der Wahrnehmung seiner Aufgaben.

Essen, den 8. Juni 2004

**Für den Aufsichtsrat**



Dr. Klaus Sturany  
Vorsitzender des Aufsichtsrats

## Corporate Governance – Vorstand und Aufsichtsrat berichten

- **Hauptversammlung hat Satzungsänderung zugestimmt**
- **Entsprechenserklärung nur mit einer Einschränkung**

Nach unserer Auffassung beschreibt der Deutsche Corporate Governance Kodex international etablierte Standards guter Unternehmensführung ausgewogen und praxisnah. Es ist uns daher ein besonderes Anliegen, ihm so weit wie möglich zu entsprechen. Die meisten Empfehlungen des Kodex erfüllte Heidelberg bereits vor deren erster Veröffentlichung. Dies gilt auch für die zahlreichen Anregungen des Kodex, für die keine Entsprechungserklärung abgegeben werden muss.

### Empfehlungen des Kodex geprüft und umgesetzt

Soweit Anpassungen der Corporate Governance-Praxis von Heidelberg erforderlich waren, wurden diese vorgenommen. So beschloss die ordentliche Hauptversammlung im September 2003 eine Anpassung der Satzungsregelung zur Vergütung des Aufsichtsrats im Hinblick auf Ziff. 5.4.5 des Kodex.

Im Berichtsjahr standen Änderungen des Deutschen Corporate Governance Kodex im Mittelpunkt der öffentlichen Diskussion, die im Juli 2003 in Kraft traten. Auch diese Änderungen waren zum großen Teil bereits gelebte Unternehmenspraxis bei der Heidelberger Druckmaschinen Aktiengesellschaft. Daher waren nur einige kleinere Änderungen und Aktualisierungen der Geschäftsordnung für den Aufsichtsrat erforderlich, die der Aufsichtsrat in seiner Sitzung am 12. September 2003 verabschiedete. Über die Grundzüge des Vergütungssystems des Vorstands hat der Vorsitzende des Aufsichtsrats entsprechend Ziffer 4.2.3 des Kodex erstmals die ordentliche Hauptversammlung 2003 informiert.

Im Rahmen der fortlaufenden Kontrolle unserer Corporate Governance-Praxis überprüfen wir regelmäßig, ob zwischen einem Unternehmen des Heidelberg-Konzerns und einem Mitglied des Vorstands oder des Aufsichtsrats oder ihnen nahe stehenden Personen wesentliche Geschäfte abgeschlossen wurden; dies war im Berichtszeitraum nicht der Fall. Meldepflichtige Wertpapiergeschäfte gemäß § 15a WpHG, die im Berichtsjahr getätigt wurden, haben wir auf den Internetseiten Heidelbergs veröffentlicht und somit die Transparenz weiter erhöht.

Bevor der Vorschlag zur Wahl des Abschlussprüfers unterbreitet wurde, holte der Aufsichtsrat vom Prüfer eine Erklärung ein, inwieweit Beziehungen des Prüfers, seiner Organe und Prüfungsleiter zu der Gesellschaft oder deren Organmitgliedern bestehen. Zweifel an der Unabhängigkeit des Prüfers bestanden nicht. Der Aufsichtsrat hat entsprechend Ziff. 7.2.3 des Kodex mit dem Abschlussprüfer ferner vereinbart, dass dieser über alle Feststellungen und Vorkommnisse unverzüglich berichtet, die sich bei der Durchführung der Abschlussprüfung ergeben und für die Aufgaben des Aufsichtsrats wesentlich sind, sowie dass er den Aufsichtsrat informiert bzw. im Prüfungsbericht vermerkt, wenn er Tatsachen feststellt, die eine Unrichtigkeit der von Vorstand und Aufsichtsrat abgegebenen Erklärung zum Kodex ergeben. Solche Unrichtigkeiten wurden nicht festgestellt.

Bei den Vorschlägen, die der ordentlichen Hauptversammlung 2003 für die Wahl von Mitgliedern des Aufsichtsrats unterbreitet wurden, haben wir darauf geachtet, dass sie hinreichend unabhängig sind und über die Kenntnisse, Fähigkeiten und fachlichen Erfahrungen verfügen, die zur ordnungsgemäßen Wahrnehmung der Aufgaben erforderlich sind. Dabei wurden insbesondere auch die Anforderungen berücksichtigt, die sich aus der internationalen Tätigkeit des Heidelberg-Konzerns ergeben.

#### **Entsprechenserklärung abgegeben**

Die Entsprechenserklärung gemäß § 161 AktG haben wir am 26. November 2003 auf der Internetseite Heidelbergs veröffentlicht – Sie finden sie unter der Rubrik ›Investor Relations‹. Lediglich einer Empfehlung des Kodex folgen wir nicht: Vorstands- und Aufsichtsratsvergütungen weisen wir nicht individuell aus; allerdings geben wir jeweils die Summe der Vorstands- und Aufsichtsratsvergütungen an und unterscheiden dabei zwischen fixen und variablen Anteilen. Außerdem erfüllen wir mittlerweile die Empfehlungen, Vorsitz und Mitgliedschaft in den Ausschüssen gesondert zu vergüten und für die Veröffentlichung des Konzernabschlusses eine 90-Tage-Frist einzuhalten.

Heidelberg, den 13. Mai 2004

Für den Aufsichtsrat:  
Dr. Klaus Sturany



Für den Vorstand:  
Bernhard Schreier



## Der Aufsichtsrat

### Dr. Dietmar Kuhnt<sup>1)</sup>

– bis 12. September 2003 –  
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

### Dr. Klaus Sturany

Mitglied des Vorstands der  
RWE Aktiengesellschaft, Essen  
Vorsitzender des Aufsichtsrats  
– seit 12. September 2003 –

\* Commerzbank Aktiengesellschaft;  
Hannover Rückversicherungs-Aktien-  
gesellschaft;  
RAG Aktiengesellschaft;  
RWE Energy Aktiengesellschaft;  
RWE Power Aktiengesellschaft;  
RWE Umwelt Aktiengesellschaft;  
\*\* RWE Innogy Holdings plc;  
RWE Trading GmbH;  
RWE Thames Water Plc

### Josef Pitz<sup>\*\*\*</sup>

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

\* RWE Aktiengesellschaft

### Hans-Jürgen Bauer<sup>1)\*\*\*</sup>

– bis 12. September 2003 –  
stellvertretender Betriebsrats-  
vorsitzender, Kiel

### Martin Blessing

– seit 12. September 2003 –  
Mitglied des Vorstands der  
Commerzbank Aktiengesellschaft,  
Frankfurt am Main

\* AMB Generali Holding Aktiengesellschaft;  
comdirect bank Aktiengesellschaft  
(Vorsitz);  
Commerzbank Inlandsbanken Holding  
Aktiengesellschaft (Vorsitz);  
EUROHYPO Aktiengesellschaft;  
ThyssenKrupp Services Aktiengesellschaft;  
\*\* CFM Commerz Finanz Management  
GmbH i.L. (Vorsitz);  
COMMERZ PARTNER Beratungsgesell-  
schaft für Vorsorge- und Finanzprodukte  
GmbH (Vorsitz)

### Prof. Dr. Clemens Börsig

Mitglied des Vorstands der  
Deutsche Bank Aktiengesellschaft,  
Frankfurt am Main

\*\* Foreign & Colonial Eurotrust plc., UK  
(Non-executive member of the  
Board of Directors)

### Roland Eisenbarth<sup>1)\*\*\*</sup>

– bis 12. September 2003 –  
stellvertretender Betriebsrats-  
vorsitzender, Amstetten

### Dr. Michael Endres<sup>1)</sup>

– bis 12. September 2003 –  
ehemaliges Mitglied des  
Vorstands der Deutsche Bank  
Aktiengesellschaft,  
Frankfurt am Main

\* ARCOR Verwaltungs-Aktiengesellschaft;  
Bankgesellschaft Berlin Aktiengesellschaft;  
Deutz Aktiengesellschaft (Vorsitz);  
Weberbank Privatbankiers KGaA;  
\*\* Gemeinnützige Hertie-Stiftung  
(Vorsitzender des Vorstands);  
KarstadtQuelle Bank GmbH;  
Landesbank Berlin – Girozentrale –;  
Schott Glas  
(Mitglied des Unternehmensrats)

1) Angaben zum Zeitpunkt des Ausscheidens

\* Mitgliedschaft in anderen gesetzlich zu bildenden Aufsichtsräten

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

\*\*\* Aufsichtsratsmitglied der Arbeitnehmer

**Wolfgang Flörchinger\*\*\***

– seit 12. September 2003 –  
freigestellter Betriebsrat, Wiesloch

**Dietrich-Kurt Frowein<sup>1)</sup>**

– bis 12. September 2003 –  
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<sup>1)</sup>**

– bis 12. September 2003 –  
Geschäftsführer der  
Loyalty Partner GmbH, München

\* telegate Aktiengesellschaft

**Gunther Heller\*\*\***

– seit 12. September 2003 –  
Betriebsratsvorsitzender, Amstetten

**Dr. Jürgen Heraeus**

Diplom-Kaufmann, Hanau

\* EPCOS Aktiengesellschaft;  
Heraeus Holding GmbH (Vorsitz);  
IKB Deutsche Industriebank Aktien-  
gesellschaft;  
Messer Griesheim GmbH (Vorsitz);  
mg technologies ag (Vorsitz);

\*\* Argor-Heraeus S.A., Schweiz  
(Vorsitzender des Verwaltungsrats)

**Berthold Huber\*\*\***

2. Vorsitzender der IG Metall,  
Frankfurt am Main

\* Audi Aktiengesellschaft;  
Robert Bosch GmbH;  
RWE Aktiengesellschaft

**Johanna Klein\*\*\***

– seit 12. September 2003 –  
Betriebsratsvorsitzende,  
Brandenburg

**Pat Klinis\*\*\***

Erster Bevollmächtigter der  
IG Metall, Heidelberg

**Robert J. Koehler**

– seit 12. September 2003 –  
Vorsitzender des Vorstands der  
SGL Carbon Aktiengesellschaft,  
Wiesbaden

\* AXA Lebensversicherung Aktien-  
gesellschaft;  
Benteler Aktiengesellschaft (Vorsitz);  
Pfleiderer Aktiengesellschaft;  
Wacker-Chemie GmbH

**Uwe Lüders**

– seit 12. September 2003 –  
Vorsitzender des Vorstands der  
L. Possehl Co. & mbH, Lübeck

**Dr. Gerhard Rupprecht**

Mitglied des Vorstands der  
Allianz Aktiengesellschaft,  
München

Vorsitzender des Vorstands der  
Allianz Lebensversicherungs-  
Aktiengesellschaft, Stuttgart

\* Advance Holding Aktiengesellschaft;  
ThyssenKrupp Automotive Aktien-  
gesellschaft;  
Quelle Aktiengesellschaft;

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

**Rainer Wagner\*\*\***

stellvertretender Gesamt-  
betriebsratsvorsitzender,  
Heidelberg-Wiesloch

**Helmut Weber<sup>1)</sup>\*\*\***

– bis 12. September 2003 –  
freigestellter Betriebsrat,  
Heidelberg-Wiesloch

**Jan Zilius**

– seit 12. September 2003 –  
Mitglied des Vorstands der  
RWE Aktiengesellschaft, Essen

\* RWE Energy Aktiengesellschaft;  
RWE Systems Aktiengesellschaft (Vorsitz);  
RWE Umwelt Aktiengesellschaft (Vorsitz)

## Ausschüsse des Aufsichtsrats

### Präsidium

Dr. Dietmar Kuhnt (Vorsitz)  
– bis 12. September 2003 –

Dr. Klaus Sturany (Vorsitz)  
– seit 12. September 2003 –

Josef Pitz

Martin Blessing  
– seit 12. September 2003 –

Dietrich-Kurt Frowein  
– bis 12. September 2003 –

Martin Gauß  
– seit 12. September 2003 –

Berthold Huber  
– seit 12. September 2003 –

Pat Klinis  
– bis 12. September 2003 –

Dr. Gerhard Rupprecht

Rainer Wagner  
– bis 12. September 2003 –

### Vermittlungsausschuss gemäß § 27 Abs. 3 Mitbestimmungsgesetz

Dr. Dietmar Kuhnt  
– bis 12. September 2003 –

Dr. Klaus Sturany  
– seit 12. September 2003 –

Josef Pitz

Martin Blessing  
– seit 12. September 2003 –

Wolfgang Flörchinger  
– seit 12. September 2003 –

Dietrich-Kurt Frowein  
– bis 12. September 2003 –

Martin Gauß  
– bis 12. September 2003 –

### Ausschuss zur Regelung von Personalangelegenheiten des Vorstands

Dr. Dietmar Kuhnt (Vorsitz)  
– bis 12. September 2003 –

Dr. Klaus Sturany (Vorsitz)  
– seit 12. September 2003 –

Josef Pitz

Dr. Gerhard Rupprecht

### Prüfungsausschuss

Dr. Klaus Sturany (Vorsitz)  
– bis 12. September 2003 –

Dr. Jürgen Heraeus (Vorsitz)  
– seit 12. September 2003 –

Prof. Dr. Clemens Börsig  
– seit 12. September 2003 –

Berthold Huber  
– bis 12. September 2003 –

Pat Klinis  
– seit 12. September 2003 –

Rainer Wagner

## Der Vorstand

### Bernhard Schreier

Bruchsal

Vorsitzender

- \* ABB Aktiengesellschaft;  
Gerling-Konzern Allgemeine Versicherungs-Aktiengesellschaft;  
SRH Learnlife Aktiengesellschaft;  
Heidelberger Druckmaschinen Vertrieb Deutschland GmbH (Vorsitz);
- \*\* Heidelberg Graphic Equipment Ltd., UK (Chairman of the Board of Directors);  
Heidelberg Japan K.K., Japan;  
Heidelberg Americas, Inc., USA (Chairman of the Board of Directors);  
Heidelberg USA, Inc., USA (Chairman of the Board of Directors);  
Heidelberger Druckmaschinen Austria Vertriebs-GmbH, Österreich (Beirat);  
Heidelberger Druckmaschinen Osteuropa Vertriebs-GmbH, Österreich (Beirat)

### Dr. Herbert Meyer

Königstein/Taunus

- \* Heidelberger Druckmaschinen Vertrieb Deutschland GmbH;
- \*\* Heidelberg Graphic Equipment Ltd., UK; Heidelberg Americas, Inc., USA; Heidelberg USA, Inc., USA; Heidelberger Druckmaschinen Austria Vertriebs-GmbH, Österreich (Beirat); Heidelberger Druckmaschinen Osteuropa Vertriebs-GmbH, Österreich (Beirat); Verlag Europa Lehrmittel GmbH (Beirat)

### Wolfgang Pfizenmaier<sup>1)</sup>

Neckargemünd

- bis 30. November 2003 –  
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

- \*\* Volksbank Wiesloch eG

### Holger Reichardt<sup>1)</sup>

Heidelberg

– bis 30. November 2003 –

- \* 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

<sup>1)</sup> Angaben zum Zeitpunkt des Ausscheidens

\* 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.

### Balanced-Score-Card-System

Konzept der Konzernsteuerung, bei dem neben monetären Zielen auch andere Perspektiven berücksichtigt werden: die Kundenperspektive, die Perspektive der internen Geschäftsprozesse sowie die Lern- und Entwicklungsperspektive.

### 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.

### 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.

### 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.

### 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.

### 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

Diese Dienstleistung Heidelbergs umfasst die Analyse, Diagnose und Inspektion von Maschinen per Datenverbindung, die Heidelberg-Spezialisten an Maschinen durchführen können, die an den Service angebunden sind. 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 zurückzumieten.

### Sheetfed oder Bogendruck

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

### Web oder Rollendruck

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

## Stichwortverzeichnis

<b>A</b>		<b>G</b>		<b>P</b>	
Absatzfinanzierung	23, 25, 29, 58, 110	Gesamtwirtschaftliche Lage	15 – 18	Personal	60 – 63, 70
Aktienoptionen	130 – 133	in den Regionen	50 – 54	Prinect	31, 33
Aktie und Aktienkurs	12 – 14	Geschäftsverlauf	19 – 21	Print Media Academy	31
Anhang	71 – 133	Gewinn- und Verlustrechnung		<b>R</b>	
Anteilsbesitz	83	und Erläuterungen dazu	22 – 26, 72	Regionen	50 – 54
Aufsichtsrat	129, 144 – 145	<b>H</b>		Research Reports	13
Auftragsbestand	21	Haftungsverhältnisse	124	Risikomanagement	55
Ausbildung	62	<b>I</b>		Risikosituation	55 – 59
Ausblick	64 – 70	Innovationen	32 – 35, 41, 44, 49	ROCE	27 – 29
<b>B</b>		Investitionen	36 – 37, 68	<b>S</b>	
Beschaffung	38 – 39, 69	<b>K</b>		Segmentberichterstattung	40 – 54
Bestätigungsvermerk	134	Kapitalflussrechnung	26, 126	Softwarelösungen	31, 33
Beteiligungen	93, 136 – 137	Kapitalstruktur	27	Solutions/Lösungen	30, 32, 50
Betriebsergebnis	22	Kennzahlen	U*	Sparten	40 – 49
Bilanz und Erläuterungen dazu	24, 73	Konjunktur	15 – 18	Standorte	U*, 47, 70
<b>C</b>		<b>L</b>		Steuern	23, 104 – 106
Cashflow	25 – 26, 97 – 98	Lagebericht	15 – 39, 55 – 70	<b>U</b>	
Chronik	U*	Liquiditätslage	24 – 26	Umsatzentwicklung	20 – 21
Corporate Governance	139, 142 – 143	<b>M</b>		Umsatzerwartungen	66 – 67
<b>D</b>		Mehrjahresüberblick	U*	<b>V</b>	
Dividende	14, 68	Messen		Vermögenslage	24 – 25
<b>E</b>		drupa	32, 44, 49	Vorstand	11, 147
E-Learning	62	IGAS	19, 48	<b>W</b>	
Ertragslage	22	Graph Expo	19, 44, 48, 52	Weiterbildung	35, 62
<b>F</b>		Mitarbeiter	60 – 63, 70	Wertbeitrag	27 – 29
Finanzderivate	92	Mitarbeiteraktien	61	Workflow	30 – 31, 33
Finanzkalender	U*	<b>N</b>		<b>Z</b>	
Finanzlage	25 – 26	Nachhaltigkeitsbericht	U*	Zukunft	64 – 70
Forschung und Entwicklung	32 – 35, 68	Neuausrichtung	22 – 26	Zweigniederlassungen	U*
<b>O</b>		<b>O</b>			
Organisation	31				

\* Umschlag

## Impressum

---

### Copyright © 2004

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

Bernhard Eisnecker,  
Lossen Fotografie, Heidelberg  
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

### Bedruckstoff

Invercote Creato matt, von Iggesund  
Ikonosilk, IGEPa group

### Konzept, Beratung und Produktion

H.-J. Dietz, Kelkheim



# Jahreschronik der Heidelberger Druckmaschinen Aktiengesellschaft

## Finanzkalender 2004/2005

Änderungen vorbehalten

<b>8. Juni 2004</b>	Bilanzpressekonferenz, Analysten- und Investorenkonferenz
<b>21. Juli 2004</b>	Hauptversammlung
<b>9. August 2004</b>	Veröffentlichung der Zahlen zum 1. Quartal 2004/2005
<b>8. November 2004</b>	Veröffentlichung der Halbjahreszahlen 2004/2005
<b>1. Februar 2005</b>	Veröffentlichung der Zahlen zum 3. Quartal 2004/2005
<b>7. Juni 2005</b>	Bilanzpressekonferenz, Analysten- und Investorenkonferenz
<b>20. Juli 2005</b>	Hauptversammlung

01                      02                      03                      04                      05                      06

03/04

April	Mai	Juni	Juli	August	September
4/2003	5/2003	6/2003	7/2003	8/2003	9/2003
 <p><b>5 Sterne für Heidelberg</b> BERTL, ein führendes unabhängiges Prüfinstitut für die Druckindustrie, vergibt sein höchstes Prädikat ›Five Star – Exceptional‹ an die Digimaster 9150i. Sehr gute Noten erhielt das Drucksystem unter anderem in den Bereichen Druckqualität, Produktdesign und Konstruktion, Druckleistung im Vergleich zu Systemen mit höherer Nennleistung, Papiervorrat und Finishing-Optionen.</p> <p><b>Großauftrag im Verlagsgeschäft</b> Heidelbergs Tochterunternehmen IDAB WAMAC, ein führender Anbieter von Versandraumsystemen für die Zeitungsproduktion, erhält von der französischen Verlagsgruppe Delaroché einen Großauftrag über zehn Millionen Euro.</p>	 <p><b>›Preisgekröntes‹ Vorschlagswesen</b> Als Dankeschön für ihr Engagement und als zusätzlicher Anreiz werden unter allen Mitarbeitern, die sich im Vorjahr am betrieblichen Vorschlagswesen beteiligt haben, zahlreiche Preise verlost. Der Hauptpreis, ein Ford Fiesta, geht an einen Mitarbeiter aus Wiesloch.</p> <p><b>Erfolgreicher Postpress-Event</b> Über 800 Fachbesucher kommen zur Heidelberg-Veranstaltung ›Das Finish entscheidet‹ in Düsseldorf. Das gezeigte Lösungsangebot trifft die Wünsche und Bedürfnisse der grafischen Branche: Nahezu das gesamte Ausstellungsportfolio findet in den drei Tagen Käufer.</p>	<p><b>Serienproduktion von Prinect Printready startet</b> Nach umfangreichen Feldtests geht Prinect Printready in Serie, Heidelberg's neues Preprint-Workflowsystem. Heidelberg will mit offenen Workflowsystemen alle Abläufe von der Vorstufe über den Druck bis zur Weiterverarbeitung integrieren, um damit den Gesamtprozess produktiver und kostenoptimaler zu gestalten. Die neue Lösung ist – entsprechend dem Grundprinzip von Prinect – vollständig modular aufgebaut: Kunden können genau die Komponenten wählen, die sie brauchen, und dem Gesamtsystem hinzufügen. Daher ist das System auch für kleinere Druckereien interessant.</p>	 <p><b>Summer University in der Print Media Academy</b> Bereits zum zweiten Mal findet die ›Summer University‹ statt: Managern der Druck- und Medienindustrie werden in dieser Woche praxisnahe Grundlagen der wichtigsten Management- und Technologietrends vermittelt. Die Studenten kommen aus 16 Staaten, unter anderem aus Nigeria, Saudi-Arabien, China, dem Libanon und Ecuador.</p> <p><b>Niederlassung in Kiew eröffnet</b> Das neue Gebäude der Niederlassung in Kiew wird eröffnet; 54 Mitarbeiter sind hier beschäftigt. In der Ukraine gibt es rund 4.000 Druckereien – Heidelberg hat bereits zu mehr als drei Vierteln von ihnen Kontakt aufgenommen, zu etwa 850 Unternehmen bestehen Geschäftsbeziehungen.</p>	 <p><b>IGAS 2003: Anwender im Fokus</b> Auf der Fachmesse IGAS in Tokio präsentiert Heidelberg verschiedene Systemlösungen. Geschäftsmodelle erfolgreicher Kunden aus verschiedenen Marktsegmenten sind dabei das zentrale Thema.</p> <p><b>GAFT InterTech Award</b> Mit dem Sammelhefter Stitchmaster ST400 und dem Zeitungseinstecksystem Magnapak werden gleich zwei Postpress-Lösungen Heidelberg's mit dem GAFT InterTech Award gewürdigt. Seit der ersten Vergabe dieser Preise 1978 hat Heidelberg insgesamt 20 InterTech Awards erhalten.</p> <p><b>Neue Imagekampagne</b> Start der neuen internationalen Imagekampagne, die unter dem Motto ›Passion for Print‹ die Bedeutung der Printmedien ins Bewusstsein ruft.</p>	<p><b>Breite Zustimmung auf der Hauptversammlung</b> Rund 1.150 Aktionäre, die 84 Prozent des Grundkapitals vertreten, stimmen den Vorschlägen von Aufsichtsrat und Vorstand mit überwiegender Mehrheit zu. Der neue Aufsichtsrat wird gewählt.</p> <p><b>Geschäftsbericht erneut ausgezeichnet</b> Zum dritten Mal wird der Geschäftsbericht Heidelberg's bei der jährlichen Bewertung durch das manager magazin Sieger im MDAX. In der Gesamtwertung belegt Heidelberg Rang fünf.</p> 

04

05

06

07

08

09

2003

Oktober

November

Dezember

Januar

Februar

März

10/2003

11/2003

12/2003

1/2004

2/2004

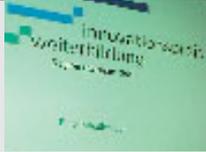
3/2004

### Graph Expo in Chicago

Der gute Verlauf der Graph Expo in Chicago wird als Zeichen für eine Erholung des Marktes gesehen. Heidelberg stellt mit der Printmaster PM 52 eine neue Druckmaschine im A3-Format vor, die sich durch eine einfache Direktbedienung, hervorragende Druckqualität und hohe Produktionssicherheit auszeichnet. Auch die neue Päckchenauslage Speedbänder wird auf der Messe präsentiert: Sie liefert abgezählte und banderolierte Päckchen; Funktionen wie Zählen, Abpressen und Banderolieren der Falzbogen sind vollständig automatisiert.

### Polygraph Inter in Moskau

Auf einer Fläche von 1.750 Quadratmetern präsentiert sich Heidelberg auf der Polygraph Inter in Moskau – und zieht rund 30.000 Besucher an. Bei der Vorführung von Druckprozessen werden etwa 30 Tonnen Papier verwendet. Neben Lösungen und Produkten stellt Heidelberg auch ein Finanzierungsprogramm vor, das auf die Entwicklung der Druckindustrie in Russland und den GUS-Staaten ausgerichtet ist.



### IHK-Innovationspreis erhalten

Die IHK Stuttgart verleiht einen Preis an den Standort Ludwigsburg und würdigt damit die innovative Vorgehensweise eines Qualifizierungsprojekts, in dem Mitarbeiter individuell, in kurzer Zeit und kostengünstig ausgebildet wurden.

### Neuausrichtung

**Heidelberg beschloss** Vorstand und Aufsichtsrat Heidelberg stellen die Weichen für die Zukunft Heidelberg neu: Sie beschließen eine funktionale und schlankere Organisation und passen die Strategie des Unternehmens an.

### Hundertste Stitchmaster ausgeliefert

Der hundertste Sammelhefter Stitchmaster ST400 geht an die Buchdruckerei Lustenau nach Österreich. Insgesamt 70 Mitarbeiter produzieren dort mit modernster Ausrüstung, unter anderem mit fünf Druckmaschinen von Heidelberg mit insgesamt 21 Druckwerken sowie zahlreichen Weiterverarbeitungsmaschinen.

### Auszeichnung des CIO (Chief Information Officer)

Michael Neff, CIO von Heidelberg, wird vom Fachmagazin ›Computerwoche‹ gewürdigt: Ausschlaggebend waren unter anderem die Qualität der IT-Projekte, die unter seiner Leitung umgesetzt wurden, und die Zukunftsfähigkeit seiner Entscheidungen.



### Ausbildungszentrum in Kabul

Heidelberg eröffnet in Kabul, Afghanistan, ein Ausbildungszentrum für Drucker und Vorstufenanwender: Auf rund 300 Quadratmetern befinden sich eine mechanische Werkstätte und ein Bereich für das Training an diversen Druck- und Weiterverarbeitungsmaschinen und für die Vorstufe. Nach insgesamt 23 Jahren Krieg ist die Print-Media-Industrie in Afghanistan nur noch rudimentär vorhanden; etliche Druckereien im Land haben die Produktion noch nicht wieder aufgenommen. Heidelberg ist der erste Hersteller der Branche, der mit einer eigenen Organisation vor Ort Produkte und Lösungen anbietet.



### Intensivseminar in Dubai

Zusammen mit Kooperationspartnern – unter anderem zwei führenden Universitäten der Druckbranche – bietet Heidelberg im Rahmen seiner internationalen Managementprogramme ein Seminar in Dubai an. Zielgruppe sind Führungskräfte der Print-Media-Industrie. Während sich die Summer University auf allgemeine Managementthemen fokussiert, ist die Winter University stärker praxis- und technologieorientiert.

### Speedmaster druckt für Hollywood

LAGraphico, eine Druckerei in Kalifornien, die speziell für Firmen wie Walt Disney, Universal Studios, Fox, Vivendi, Virgin Records und Paramount arbeitet und Promotionmaterial druckt, installiert eine neue Speedmaster CD74. LAGraphico ist in der Filmbranche für seine Detailgenauigkeit, hohe Qualität und schnelle Auftrags erledigung bekannt.



### Startschuss für die drupa

Bereits in der zweiten Märzwoche beginnt Heidelberg mit dem Aufbau zur drupa. Die weltgrößte Fachmesse für Druck und Papier findet vom 6. bis 19. Mai 2004 in Düsseldorf statt. Zunächst wird die geeignete Infrastruktur errichtet, wie die Verlegung von Kühlwasserleitungen, Wasseranschlüssen und Druckluftversorgung. Nach diesen Vorarbeiten installieren und integrieren mehr als 100 qualifizierte Techniker 50 Maschinen mit einer Länge von bis zu 33 Metern.

### Wichtige Meilensteine in der Neuausrichtung erreicht

Nach intensiven Vertragsverhandlungen kann bekannt gegeben werden, dass Kodak die Digitaldrucksparte von Heidelberg übernehmen wird und dass Goss International Gleiches mit der Rollenoffsetsparte beabsichtigt. Der Vertrag mit Kodak wird – vorbehaltlich der Zustimmung der Kartellbehörde – unterzeichnet.

10

11

12

01

02

03

2004



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

**HEIDELBERG**