



Geschäftsbericht

2001/2002

-8 -7 -6 -5 -4 -3 -2 -1 MEZ +1 +2 +3 +4 +5 +6 +7 +8 +9 +10 +11

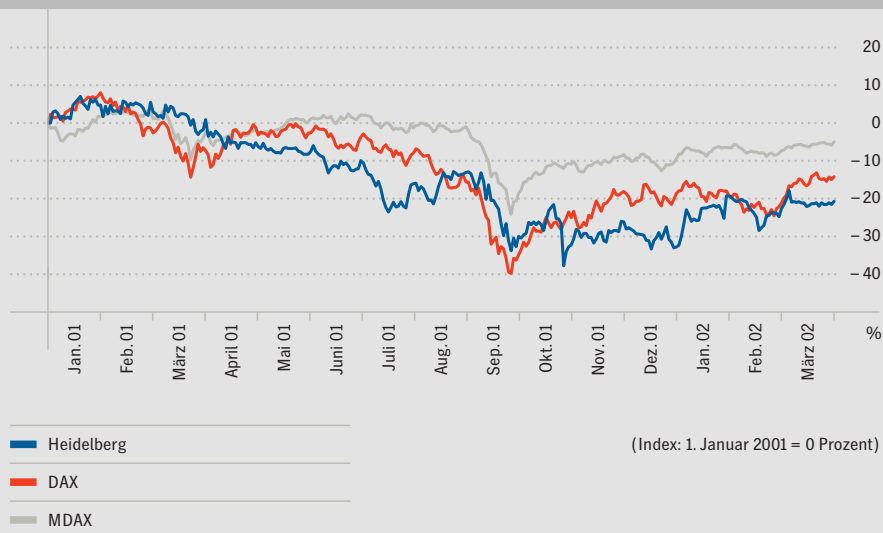


Chicago

HEIDELBERG

Performance der Heidelberg-Aktie

im Vergleich zum DAX/MDAX



Digital und global: zwei Schlagworte, die auch wir immer wieder gebrauchen.

Um Ihnen einen kleinen Ausschnitt zu zeigen, was sie für uns konkret bedeuten, haben wir in diesem Geschäftsbericht einige Momentaufnahmen aus der Welt von Heidelberg für Sie abgedruckt. Außerdem finden Sie beim Durchblättern der Seiten Bildfolgen zum Thema digitaler Workflow.

Anschaulich ist auch das Kapitel ‚Vom Bild zum Abbild‘, wo wir Wissenswertes und Unterhaltsames für Sie zusammengestellt haben. Damit setzen wir unsere Reihe, die wir im letzten Geschäftsbericht begonnen haben, fort.

Heidelberg-Gruppe

Angaben in Mio €

	1997/1998	1998/1999	1999/2000	2000/2001	2001/2002
Umsatzerlöse	3.514	3.948	4.602	5.303	5.017
Auslandsumsatz in Prozent	82,0	82,3	84,6	86,7	86,3
EBITDA	594	602	635	709	558
EBITDA in Prozent vom Umsatz	16,9	15,2	13,8	13,4	11,1
Ergebnis vor Steuern	438	481	487	531 ¹⁾	335
Jahresüberschuss	240	256	251	283 ¹⁾	201
Umsatzrendite in Prozent²⁾	6,8	6,5	5,5	5,3 ¹⁾	4,0
Cashflow in Prozent vom Umsatz	14,4	11,8	9,7	9,9	8,3
Investitionen in Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte ohne Erstkonsolidierung	140	207	262	237	252
Abschreibungen	182	143	172	203	202
ROCE in Prozent³⁾	–	–	–	22,6	14,5
Wertbeitrag in Prozent³⁾	–	–	–	8,6	0,5
Bilanzsumme	3.674	3.925	5.018	5.442	5.848
Eigenkapital	1.966	2.069	2.259	2.450	2.470
Eigenkapitalquote in Prozent	53,5	52,7	45,0	45,0	42,2
Eigenkapitalrendite in Prozent²⁾	12,2	12,4	11,1	11,6 ¹⁾	8,1
Anlagendeckung⁴⁾	8,8	7,8	7,1	6,8	6,5
Nettofinanzverschuldung⁵⁾	– 205	– 37	– 81	– 292	40
Dynamischer Nettoverschuldungsgrad⁶⁾	– 0,4	– 0,1	– 0,2	– 0,6	0,1
Liquiditätsgrad⁴⁾	1,7	1,6	1,3	1,4	1,4
Cashflow je Aktie in €	5,89	5,42	5,20	6,10	4,85
Ergebnis je Aktie in €	2,80	2,98	2,91	3,30 ¹⁾	2,32
Dividende in €	1,41	1,70	1,70	1,80	1,40
Dividendenrendite in Prozent⁷⁾	2,33	3,43	2,74	2,73	2,77
Arbeitnehmer im Jahresdurchschnitt⁸⁾	16.742	19.558	22.743	24.271	24.905

¹⁾ Bereinigt um den Effekt Spezialfonds

²⁾ Nach Steuern

³⁾ Nach neuem Berechnungsschema (siehe Seite 23)

⁴⁾ Zur Erläuterung vergleiche Glossar

⁵⁾ Die Summe der Bankverbindlichkeiten, der Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen und der Pensionsrückstellungen

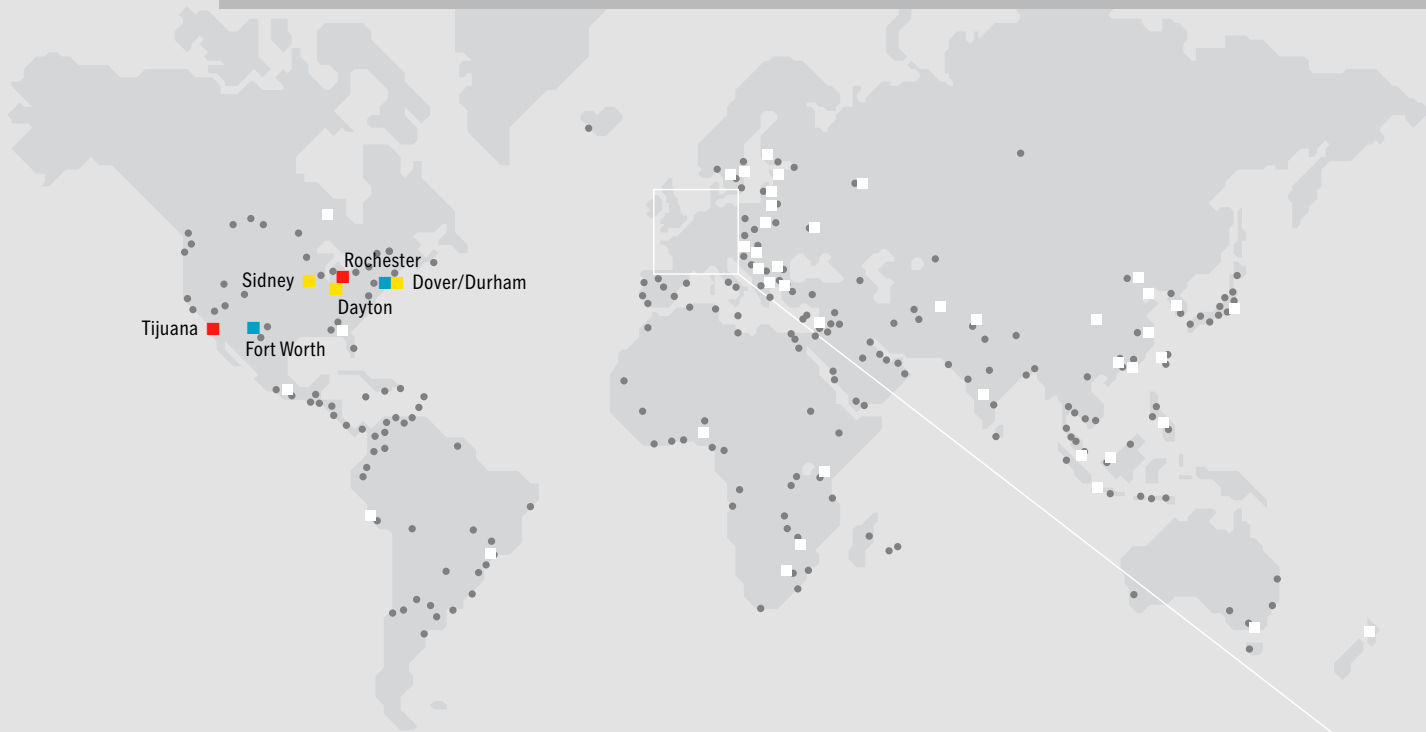
abzüglich der Forderungen aus Absatzfinanzierung, der Wertpapiere des Umlaufvermögens und der Flüssigen Mittel

⁶⁾ Er besagt, wie oft der Cashflow benötigt wird, um die Nettofinanzverschuldung zu tilgen

⁷⁾ Bezogen auf den Geschäftsjahresendkurs

⁸⁾ Gewerbliche Arbeitnehmer und Angestellte; bereinigt um ruhende Arbeitsverhältnisse

Kundenzentren und Produktionsstandorte



■ Tijuana
■ Sidney
■ Rochester
■ Dover/Durham
■ Dayton
■ Fort Worth



Kundenzentren

- Tochterunternehmen weltweit
- Ausgewählte Vertretungen

Produktionsstandorte

- Digital
- Sheetfed
- Web Systems
- Finishing

2 Vorwort des Vorstandsvorsitzenden**5 Bericht des Aufsichtsrats****9 Die Heidelberg-Aktie****Lagebericht**

- 12** Wirtschaftliches Umfeld und Branchenentwicklung
- 15** Geschäftsverlauf
- 18** Vermögens-, Finanz- und Ertragslage
- 25** Strategie
- 29** Organisation
- 30** Forschung und Entwicklung
- 33** Investitionen
- 36** Beschaffung

Berichte aus den Sparten

- 38** Digital
- 40** Sheetfed
- 44** Web Systems
- 48** Finishing

Berichte aus den Regionen

- 50** Central Europe, Eastern Europe
- 52** NAFTA, Central and South America
- 54** Asia/Pacific, Middle East and Africa

- 56** Ausblick
- 62** Unternehmensrisiken
- 66** Umweltschutz
- 67** Mitarbeiter

Vom Bild zum Abbild: Das Bild im Wandel der Zeiten

**Gruppenabschluss der
Heidelberger Druckmaschinen Aktiengesellschaft**

- 72** Gewinn- und Verlustrechnung 2001/2002
- 73** Bilanz zum 31. März 2002
- 75** Kapitalflussrechnung
- 79** Anhang
- 124** Bestätigungsvermerk des Gruppenabschlussprüfers
- 128** Der Aufsichtsrat
- 130** Der Vorstand
- 131** Glossar
- 133** Stichwortverzeichnis



Bernhard Schreier

Vorsitzender des Vorstands
der Heidelberger Druck-
maschinen Aktiengesellschaft



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

auf das vergangene Geschäftsjahr blicke ich mit gemischten Gefühlen zurück. Es war ein hartes Jahr, in vielerlei Hinsicht, wie wir alle wissen. Die Wirtschaft zeigte sich weltweit bereits angeschlagen, und dann kamen die schrecklichen Taten des 11. September. Der Verlust von Tausenden von Menschenleben schockierte uns alle. Ihm folgte der Verlust an Vertrauen in die Wirtschaft und die Kapitalmärkte. Beide brachen gewaltig ein – vor allem in den USA – und erholten sich nur sehr langsam wieder.

In dieser ungünstigen wirtschaftlichen Lage ist es uns gelungen, ein sehr beachtliches Ergebnis zu erzielen. Und darauf sind wir stolz – die Unternehmensführung wie die Mitarbeiter gleichermaßen. Dieser Erfolg ist uns wahrlich nicht in den Schoß gefallen. Er ist das kalkulierte und wohlverdiente Ergebnis der strategischen Aufstellung des Unternehmens verbunden mit den Talenten, der Motivation und dem unermüdlischen Einsatz unserer Mitarbeiter und nicht zuletzt der Loyalität unserer Aktionäre. Ihnen allen gilt mein aufrichtiger Dank.

Werfen wir einen kurzen Blick zurück: Wir haben mit über 5 Milliarden Euro einen Umsatz erzielt, der nur 5 Prozent unter dem Vorjahr liegt. Außerdem haben wir mit über 200 Millionen Euro ein Ergebnis erwirtschaftet, das zwar unter dem exzeptionellen Ergebnis des vorhergehenden Jahres liegt, aber in Anbetracht der Umstände ein sehr hohes Niveau erreicht hat. Damit haben wir bewiesen, dass wir auch in schlechten Zeiten gut haushalten können!

Worin liegen unsere besonderen Stärken? Es sind im Wesentlichen fünf Faktoren, auf denen unser Erfolg des letzten Jahres beruht:

- Wir haben eine ausgewogene Präsenz rund um den Erdball. Dadurch konnten wir beispielsweise die Schwäche des amerikanischen Marktes ausgleichen mit der relativen Stabilität der asiatischen Märkte.

- Wir verfügen über technologisch herausragende Produkte. Wir überzeugen aber nicht durch hochwertige Produkte allein: Unsere Kenntnisse über den ganzen Produktionsprozess verhelfen unseren Kunden zu einer optimalen Wertschöpfung.
- Wir sind konsequent kundenorientiert. Wir haben uns erfolgreich vom Maschinenbaukonzern zu einem globalen Lösungsanbieter der Print-Media-Branche entwickelt, der seinen Kunden – als einziger auf der Welt – Lösungen für den gesamten Produktionsprozess zu liefern vermag.
- Wir verfügen über eine Management-Organisation, die es uns gestattet, unsere strategischen Ziele ohne Reibungsverluste umzusetzen. Der Kunde steht im Mittelpunkt, denn er erwartet schnelle Entscheidungen.
- Wir sind unaufhaltsam innovativ. Mit Hilfe eines Forschungsaufwands von 431 Millionen Euro und 2.666 kreativen und hoch motivierten Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern in Forschung und Entwicklung haben wir es auch im Berichtsjahr wieder geschafft, den Wettbewerbern eine Nasenlänge voraus zu sein. Wir werden auch in Zukunft unsere Technologie- und Innovationsführerschaft auszubauen wissen.

Erfolg beruhigt zwar, aber er darf uns nicht zur Selbstzufriedenheit verführen. Deshalb haben wir uns entschlossen, alle Bereiche des Unternehmens abermals auf den Prüfstand zu stellen. Noch akribischer als bislang nutzen wir alle erdenklichen Rationalisierungspotenziale, um noch effizientere und effektivere Abläufe zu erreichen. Dabei scheuen wir auch nicht davor zurück, ganze Standorte, wie beispielsweise den Standort Dayton (USA), zu verlagern oder einen gesamten Bereich neu auszurichten, wie gerade geschehen mit dem Prepress-Bereich in Kiel.

Die Zeichen für die voraussehbare Zukunft der Wirtschaft stehen auf Aufschwung. Alles spricht dafür, dass die Talsohle nun endlich durchschritten ist. Für den kommenden Aufschwung haben wir uns gut positioniert und bestens gerüstet: Zu unserer Fähigkeit, individuelle Lösungen anbieten zu können, ist die Kompetenz in dem zukunftssträchtigen Bereich des Digitaldrucks hinzugekommen.

Gestatten Sie mir noch eine Bemerkung zur Situation unserer Aktie: Die RWE lässt offen verlautbaren, dass sie ihren Anteil von 50 Prozent an den Heidelberg-Aktien zu verkaufen gedenkt. Dazu ist aus unserer Sicht Folgendes zu sagen: Wir sehen einem solchen Schritt mit gelassener Zuversicht entgegen und stehen mit den Entscheidungsträgern bei RWE in engem Kontakt. Wirklich Konkretes kann ich Ihnen zum gegenwärtigen Zeitpunkt noch nicht sagen. Aber welcher Art die Entscheidungen auch immer sein mögen: Alle Beteiligten sind sich darin einig, dass eine Veränderung im Anteilsbesitz professionell, kurs- und marktschonend durchgeführt wird.

Ich konnte, verehrte Damen und Herrn, in diesem Vorwort nur einige wenige Punkte ansprechen. Mehr über uns – über Ihr Unternehmen – erfahren Sie in diesem Geschäftsbericht. Ich versichere Ihnen, dass wir Sie – wie es seit Jahren unsere Art ist – darin korrekt, offen und fair über alles informieren, was Sie wissen müssen, um die gegenwärtige Lage und die Zukunft von Heidelberg angemessen einschätzen und bewerten zu können. Ihr Vertrauen ist mir wichtig. Ich werde alles daran setzen, dass Sie sich von Ihrem Unternehmen Heidelberg nie enttäuscht sehen.

Danke für Ihre Unterstützung.

Heidelberg, im Juni 2002



Bernhard Schreier

Vorsitzender des Vorstands

Heidelberger Druckmaschinen Aktiengesellschaft

Dr. Dietmar Kuhnt

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



Bericht des Aufsichtsrats

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,

das vergangene Geschäftsjahr war geprägt von einem unerwartet heftigen weltweiten Konjunkturabschwung nicht zuletzt beeinflusst durch die unheilvollen Ereignisse des 11. September. Vor diesem Hintergrund konnte das Berichtsjahr nicht nahtlos an das überaus erfolgreiche vergangene Geschäftsjahr anknüpfen. In Anbetracht dieser Umstände ist es dennoch gelungen, das Geschäftsjahr 2001/2002 mit einem zufriedenstellenden Ergebnis abzuschließen. Für die kommenden Jahre stimmt uns das zuversichtlich – nicht zuletzt deshalb, weil wir davon ausgehen, dass sich die Konjunktur allmählich wieder erholen wird.

Der Aufsichtsrat hat im Geschäftsjahr 2001/2002 die ihm nach Gesetz und Satzung obliegenden Aufgaben wahrgenommen und die Geschäftsführung durch den Vorstand der Gesellschaft überwacht und beratend begleitet. Der Vorstand unterrichtete ihn regelmäßig und umfassend schriftlich wie mündlich über die wirtschaftliche Lage und die Entwicklung der Gruppe sowie über die Geschäftspolitik, die Unternehmensplanung einschließlich der Finanz-, Investitions- und Personalplanung sowie über bedeutsame einzelne Vorgänge. In den Quartalsberichten der Gesellschaft ließ sich der Aufsichtsrat eingehend über die geschäftliche Entwicklung in den Sparten und Regionen, die maßgeblichen Kennzahlen und die Risikobewertung informieren. Der Aufsichtsrat hat alle diese Berichte mit dem Vorstand beraten und die erforderlichen Entscheidungen getroffen.

Im abgelaufenen Geschäftsjahr trat der Aufsichtsrat zu vier ordentlichen Aufsichtsratssitzungen zusammen. Der Ausschuss zur Regelung der Personalangelegenheiten des Vorstands tagte dreimal. Das Präsidium des Aufsichtsrats kam zu einer Sitzung zusammen, um in Vorbereitung einer nachfolgenden Aufsichtsratssitzung Schwerpunktthemen mit dem Vorstand zu beraten. Der Vermittlungsausschuss gemäß § 27 Abs. 3 MitbestG musste nicht einberufen werden.

Schwerpunkte der Aufsichtsratssitzungen waren die aktuelle Geschäftslage, die strategische Ausrichtung, die Planung und die Entwicklungsaussichten der Gesellschaft samt ihrer Sparten. Weitere Themen bildeten die Erörterung der Absatzfinanzierung und der internen Neuorganisation der Gesellschaft sowie die Berichterstattung, Analyse und Beratung über den Bereich Prepress. Der Aufsichtsrat billigte die Ausweitung der Zusammenarbeit mit dem US-amerikanischen Inkjet-Hersteller Spectra, Inc. sowie vorsorglich die Veräußerung der Eschborner Liegenschaft. Der Aufsichtsrat fasste sämtliche Beschlüsse auf der Basis ausführlicher schriftlicher und mündlicher Informationen nach deren eingehender Prüfung.

Außerhalb der Sitzungen stand der Aufsichtsratsvorsitzende in ständigem engen Kontakt mit dem Vorsitzenden des Vorstands. Alle relevanten Fragen der geschäftspolitischen Ausrichtung, strategische Ziele sowie wichtige Einzelvorgänge wurden intensiv erörtert und beraten.

Der vom Vorstand aufgestellte Jahresabschluss für das Geschäftsjahr 2001/2002, der Lagebericht der Heidelberger Druckmaschinen Aktiengesellschaft sowie der Gruppenabschluss und der Gruppenlagebericht der Heidelberg-Gruppe wurden geprüft von der durch die Hauptversammlung am 25. September 2001 als Abschlussprüfer gewählten PwC Deutsche Revision Aktiengesellschaft Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, Frankfurt am Main, Zweigniederlassung Essen, und mit dem uneingeschränkten Bestätigungsvermerk versehen. Den Auftrag zur Prüfung des Jahresabschlusses erteilte der Aufsichtsrat in seiner Sitzung am 25. September 2001. Der Jahresabschluss, der Gruppenabschluss, der Lagebericht für die Gesellschaft sowie der Lagebericht für die Heidelberg-Gruppe wurden zusammen mit den Berichten des Abschlussprüfers – die jeweils den Jahresabschluss und den Gruppenabschluss betrafen – allen Mitgliedern des Aufsichtsrats rechtzeitig vor der Bilanzsitzung am 21. Juni 2002 ausgehändigt. Die Wirtschaftsprüfer, die den Abschlussbericht unterzeichneten, nahmen an der Beratung des Aufsichtsrats über die zu prüfenden Unterlagen teil, berichteten über die wesentlichen Ergebnisse ihrer Prüfung und standen den Aufsichtsratsmitgliedern auch für die Beantwortung von Fragen zur Verfügung. Der Aufsichtsrat stimmte dem Ergebnis der Prüfung des Abschlussprüfers ohne Einwendungen zu.

Der Aufsichtsrat hat den vom Vorstand aufgestellten Jahresabschluss, den Gruppenabschluss, den Lagebericht der Heidelberger Druckmaschinen Aktiengesellschaft, den Lagebericht der Heidelberg-Gruppe und den Vorschlag zur Verwendung des Bilanzgewinns geprüft. Nach dem abschließenden Ergebnis seiner eigenen Prüfung sind keine Einwendungen zu erheben. Der Aufsichtsrat billigt den Jahresabschluss, der damit festgestellt ist, und schließt sich dem Vorschlag des Vorstands für die Verwendung des Bilanzgewinns an.

Der vom Vorstand gemäß § 312 AktG erstellte Bericht über die Beziehungen zu verbundenen Unternehmen ist von dem vorgenannten Abschlussprüfer geprüft worden. Der Bericht des Vorstands sowie der Prüfungsbericht wurden dem Aufsichtsrat ebenfalls rechtzeitig vor der Bilanzsitzung ausgehändigt. Der Abschlussprüfer erteilte gemäß § 313 Abs. 3 AktG folgenden Bestätigungsvermerk: »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.« Von diesem Prüfungsergebnis hat der Aufsichtsrat zustimmend Kenntnis genommen. Nach dem abschließenden Ergebnis seiner eigenen Prüfung erhebt der Aufsichtsrat keine Einwendungen gegen die Erklärung des Vorstands am Schluss des Berichts über die Beziehungen zu verbundenen Unternehmen.

Herr Jörg Menno Harms hat sein Aufsichtsratsmandat mit Wirkung zum 28. November 2001 niedergelegt. Der Aufsichtsrat dankt ihm für seine engagierte Mitarbeit im Aufsichtsrat und seinen wertvollen fachkundigen Rat. An Stelle von Herrn Harms wurde Herr Uwe Heddendorp mit Wirkung zum 22. Februar 2002 durch das Amtsgericht Heidelberg gerichtlich zum Mitglied des Aufsichtsrats bestellt.

Außerdem ist mit Ablauf des 31. März 2002 Herr Richard Holzwarth aus dem Aufsichtsrat ausgeschieden. Auch ihm dankt der Aufsichtsrat für seine über 10-jährige vertrauensvolle Zusammenarbeit. An seiner Stelle wurde Herr Helmut Weber mit Wirkung zum 2. April 2002 durch das Amtsgericht Heidelberg gerichtlich zum Mitglied des Aufsichtsrats bestellt.

Der Aufsichtsrat dankt den Mitgliedern des Vorstands, den Belegschaftsvertretungen sowie allen Mitarbeitern der Heidelberg-Gruppe für ihren außerordentlichen persönlichen Einsatz und ihre erfolgreiche Arbeit zum Wohle des Unternehmens.

Heidelberg, 21. Juni 2002

Der Aufsichtsrat



Dr. Dietmar Kuhnt
Vorsitzender

Die Zusammensetzung des Vorstands



Bernhard Schreier
Vorsitzender

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



Dr. Herbert Meyer
Finanzen

Jahrgang 1946
Verheiratet, zwei Kinder
Promovierter Diplom-
kaufmann
18 Jahre in der Bosch-
Gruppe, davon sechs
Jahre im Ausland
Seit 1994 im Vorstand
Heidelberg



Wolfgang Pfizenmaier
Digital

Jahrgang 1947
Verheiratet, drei Kinder
Diplomingenieur Maschi-
nenbau (TH)
Seit 1974 bei Heidelberg,
zunächst als Konstrukteur
Seit 1986 im Vorstand
Heidelberg



Holger Reichardt
Marketing

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



Dr. Klaus Spiegel
Sheetfed

Jahrgang 1952
Verheiratet, drei Kinder
Promovierter Maschi-
neningenieur
1983 Eintritt bei Heidel-
berg als Konstruktions-
ingenieur
Seit 1995 Mitglied im
Vorstand Heidelberg

Die Heidelberg-Aktie – ein profitables Investment

- **Unverändert hohes Vertrauen des Kapitalmarkts in die Aktie**
- **Handelsvolumen kräftig gestiegen**
- **Investor-Relations-Preis erhalten**

Auch in dem ausgesprochen schwierigen Börsenjahr 2001 konnte sich die Heidelberg-Aktie gut behaupten. Obwohl die Konjunktur zu Beginn des Kalenderjahres 2001 bereits schwächer wurde, startete die Aktie am 2. Januar mit einem Kurs von 65,40 € erfolgreich in das Jahr. Bis April 2001 konnte sie sich dem negativen Börsentrend widersetzen, doch danach sank auch ihr Kurs. Nach dem 11. September bekam die Heidelberg-Aktie den Einfluss der Terroranschläge auf die Börsen deutlich zu spüren. Als wir – wie viele andere Unternehmen – unsere Erwartungen für Umsatz und Ergebnis der rückläufigen Geschäftsentwicklung anpassten und die Öffentlichkeit am 22. Oktober darüber informierten, fiel der Kurs der Aktie auf 37,50 €. Von diesem Tiefschlag erholte sie sich aber binnen einer Woche. Der stetige Aufwärtstrend, der sich seitdem fortsetzt, beweist, dass das Vertrauen der Kapitalmärkte in die Heidelberg-Aktie ungebrochen ist. Zum Jahreswechsel 2001/2002 gelang der Aktie ein hervorragender Start in das neue Jahr: Ihr Kurs lag bei 49,90 € – gegenüber dem Tiefstand im Oktober ist das eine Steigerung um 33 Prozent.

Kennzahlen zur Heidelberg-Aktie		
Angaben in €	2000/2001	2001/2002
Ergebnis je Aktie	3,30 ²⁾	2,32
Kurs-Gewinn-Verhältnis ¹⁾	20,06	21,58
Cashflow je Aktie	6,10	4,85
Kurs-Cashflow-Verhältnis ¹⁾	10,82	10,32
Dividende je Aktie	1,80	1,40
Dividendenrendite in Prozent ¹⁾	2,73	2,77
Höchstkurs	73,00	66,00
Tiefstkurs	55,00	37,50
Geschäftsjahresendkurs	65,99	50,06
Börsenkapitalisierung Geschäftsjahresendkurs in Mio	5.669	4.301
Anzahl der Aktien	85.908.480	85.908.480

¹⁾ Bezogen auf den Geschäftsjahresendkurs, Quelle Kurse: Reuters

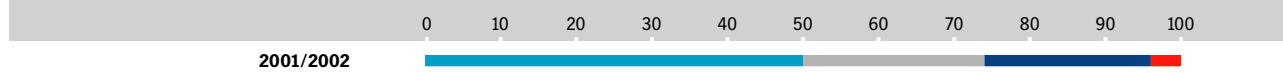
²⁾ Bereinigt um den Einmaleffekt Spezialfonds

Rendite-Entwicklung positiv

Wer am 8. Dezember 1997 – dem ersten Handelstag der Aktie der Heidelberger Druckmaschinen Aktiengesellschaft an der Frankfurter Börse – ein Depot von 10.000 € anlegte, erreichte zum Geschäftsjahresende 2001/2002 einen Depot-Wert von 13.655 €. Das entspricht einer Rendite von rund 36,5 Prozent (der Endjahreskurs betrug 50,06 €; Dividendenzahlungen und die Ausgabe von Berichtigungsaktien im Verhältnis 5:1 wurden berücksichtigt). Die Rendite des MDAX beträgt im vergleichbaren Zeitraum 18 Prozent, die des DAX 27 Prozent.

Aktionärsstruktur

zum 31. März 2002



■ RWE ¹⁾	50 %
■ ALMÜCO ¹⁾	24 %
■ Free Float	22 %
■ Commerzbank	4 %

¹⁾ Nach Rückführung der Wertpapierleihe an ALMÜCO

Höheres Handelsvolumen: Kapitalmarktinteresse gestiegen

Im Laufe des vergangenen Jahres nahm das tägliche Handelsvolumen der Heidelberg-Aktie von rund 20.000 Stück auf 60.000 Stück zu. Das ist für uns der Beweis, dass das Interesse des Kapitalmarkts an unserer Aktie deutlich gestiegen ist.

Am 17. Mai 2001 veräußerte die RWE Aktiengesellschaft erfolgreich in kürzester Zeit 6,15 Prozent ihrer Beteiligung an der Heidelberger Druckmaschinen Aktiengesellschaft in einem Accelerated-Bookbuilding-Verfahren. Der Free Float erhöhte sich damit auf 22,5 Prozent. Mittlerweile haben nahezu alle großen und immer mehr kleine Investmenthäuser die Coverage der Heidelberg-Aktie aufgenommen.

Dividende an das Jahresergebnis angepasst

Aufsichtsrat und Vorstand werden der ordentlichen Hauptversammlung am 11. September 2002 vorschlagen, eine Dividende von 1,40 € je Aktie auszuschütten; im Vorjahr hatte die Dividende 1,80 € je Aktie betragen. Damit wird die Höhe der Dividende dem im Vergleich geringeren Jahresergebnis angeglichen; die Ausschüttungsquote für das Berichtsjahr – bezogen auf die Heidelberg-Gruppe – beläuft sich auf 60 Prozent nach 55 Prozent im Vorjahr. Mit diesem Vorschlag beträgt die Netto-Dividendenrendite für das Berichtsjahr 2,8 Prozent, basierend auf dem Xetra-Schlusskurs vom 28. März 2002.

Heidelberg-Aktie in bedeutende Nachhaltigkeitsindizes aufgenommen

Die Heidelberg-Aktie wurde im Berichtsjahr auf Anhieb in die beiden renommierten Aktienindizes Dow Jones Sustainability Indizes (DJSI) STOXX und WORLD aufgenommen. Es ist gut zu wissen, dass unser ökonomisches und ökologisches Engagement auch international Anerkennung findet.

Investor-Relations-Aktivitäten

Am 25. September 2001 fand die ordentliche Hauptversammlung der Heidelberger Druckmaschinen Aktiengesellschaft für das Berichtsjahr 2000/2001 statt; Veranstaltungsort war traditionell die Heidelberger Stadthalle. Vorstand und Aufsichtsrat konnten über 1.500 Aktionärinnen und Aktionären vom erfolgreichsten Geschäftsjahr in der 150-jährigen Geschichte Heidelbergs berichten.

Um den Anforderungen unserer gegenwärtigen und zukünftigen Aktionäre und Analysten gerecht zu werden, nahmen wir an vielen internationalen Konferenzen und Roadshows teil. Außerdem haben wir die Investor-Relations-Seiten auf unserer Homepage noch informativer gestaltet.

Investor-Relations-Preis erhalten

Für die Investor-Relations-Arbeit im Berichtsjahr hat Heidelberg im April 2002 vom Nachrichtenmagazin Focus den Deutschen Investor-Relations-Preis erhalten. Über 10.000 Privatanleger und 800 institutionelle Analysten und Investoren aus dem In- und Ausland beteiligten sich an der Umfrage. Die sechs besten Aktiengesellschaften aus DAX, MDAX und Neuer Markt wurden prämiert. Heidelberg wurde von den institutionellen Investoren auf den ersten Platz im MDAX gewählt.

Wichtige Research Reports

Die aktuellsten Studien über Heidelberg

April 2002	Cazenove
März 2002	Société Générale
Februar 2002	Dresdner Kleinwort Wasserstein
September 2001	Lehman Brothers
August 2001	Merrill Lynch

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

Wirtschaftliches Umfeld und Branchenentwicklung – starker Konjunkturunbruch

- **Wachstumsrate der Weltwirtschaft stark rückläufig**
- **Schwieriges Jahr für die Investitionsgüterbranche**
- **Geschäftsentwicklung in der Druckindustrie abgeschwächt**

Im Jahr 2001 entwickelte sich die Weltwirtschaft wesentlich schwächer als die Wirtschaftsforschungsinstitute dies ursprünglich erwartet hatten. Bereits in den ersten Monaten des Jahres 2001 wurden die Prognosen mehrfach nach unten korrigiert. Was dann am 11. September geschah, erschütterte die ganze Welt – und versetzte der ohnehin schon geschwächten Weltwirtschaft einen Schock. Im vierten Quartal meldete das Institut für Wirtschaftsforschung (ifo) den bisher tiefsten Stand des weltweiten Wirtschaftsklimaindexes, der seit 1981 vierteljährlich in 80 Ländern erhoben wird. Erst im Januar 2002 kletterte der Index wieder auf das Niveau, das er vor dem 11. September gehabt hatte.

Weltweit erreichte die Wachstumsrate des realen Bruttoinlandsprodukts (BIP) im Jahr 2001 mit 2,0 Prozent nicht einmal die Hälfte der Vorjahresrate von 4,5 Prozent.

Entwicklung einzelner Märkte: unterschiedliche Tendenzen

Zu den Kunden Heidelbergs zählen Erzeuger professionell hergestellter Drucksachen rund um den Globus; die Nachfrage nach unseren Produkten hängt stark von der Entwicklung des Bruttoinlandsprodukts in den jeweiligen Regionen ab. Da wir weltweit ausgewogen vertreten sind, können wir Konjunkturschwächen in einer Region normalerweise durch Stärken der anderen Regionen ausgleichen. So kühlte sich beispielsweise die Konjunktur in den USA bereits zu Jahresbeginn kräftig ab, während die Verhältnisse in anderen Teilen der Welt, wie in Asien und Osteuropa, noch vorteilhaft waren. Im zweiten Halbjahr weitete sich die konjunkturelle Schwäche der USA dann aber aus. Die wirtschaftliche Entwicklung in den Ländern, in denen wir den höchsten Umsatz erzielen, verlief in der Regel ungünstig.

Die **USA** sind der größte Einzelmarkt Heidelbergs und haben daher für uns eine besondere Bedeutung. Bereits im ersten Halbjahr 2001 wuchs die Wirtschaft der Vereinigten Staaten kaum noch, nach den Ereignissen des 11. September rutschte sie schließlich in eine Rezession. Insgesamt stieg das BIP nur um 1,2 Prozent – im Jahr 2000 waren es noch 4,1 Prozent.

Die Lage in Europa wurde vom September an stark von den Entwicklungen in den USA beeinflusst; zuvor war die Entwicklung in einigen Ländern noch recht günstig gewesen. Im Euroraum kam der Produktionsanstieg mit einer Zunahme des BIPs um 1,5 Prozent über das gesamte Jahr nahezu zum Stillstand. Einen negativen Rekord verzeichnete **Deutschland** mit einem Plus von lediglich 0,7 Prozent – damit gehörte es zu den Ländern mit dem geringsten Wachstum der Welt. Die Wirtschaft in **Frankreich** wuchs um 2,0 Prozent. In **Großbritannien** legte das BIP um 2,4 Prozent zu.

Für die Wirtschaft in **Japan** war 2001 ein schwieriges Jahr: Hier sank das BIP auf Grund anhaltender struktureller Schwächen sogar um 0,5 Prozent. Auch außerhalb der größten Industriestaaten kam die Konjunktur ins Stocken: Viele asiatische Schwellen- und Entwicklungsländer waren besonders vom Einbruch der Nachfrage betroffen. Allein **China** ragte im internationalen Vergleich mit einem Zuwachs des BIPs von 7,3 Prozent heraus.

Investitionsgüterbranche mit tiefer Auftragsdelle

Die Investitionsgüterbranche ist stark konjunkturabhängig. Entsprechend düster sah es im letzten Jahr für den Anlagen- und Maschinenbau aus: Laut Verband der Deutschen Maschinen- und Anlagenbauer (VDMA) bescherte der November 2001 ein Minus von insgesamt 20 Prozent bei den Auftrags-eingängen, für das gesamte Geschäftsjahr nennt der VDMA einen Rückgang von 9 Prozent.

Die Branche der Hersteller von (Druck-)Maschinen für die Grafische Industrie verfügt über keine weltweit erhobenen unabhängigen Werte, da auf diesem Markt nur wenige Anbieter agieren.

Nachfrage nach Druckerzeugnissen schwach

Die wirtschaftliche Lage der Druckereien ist für unsere ›Branche‹ wichtiger als die allgemeine Nachfrage nach Investitionsgütern. Die Investitionsneigung der Druckereien korreliert stark mit der Auftragslage ihrer Kunden – die Nachfrage nach Druckerzeugnissen hängt wiederum eng mit der wirtschaftlichen Entwicklung zusammen. Für wichtige Teilmärkte liegen hier Zahlen

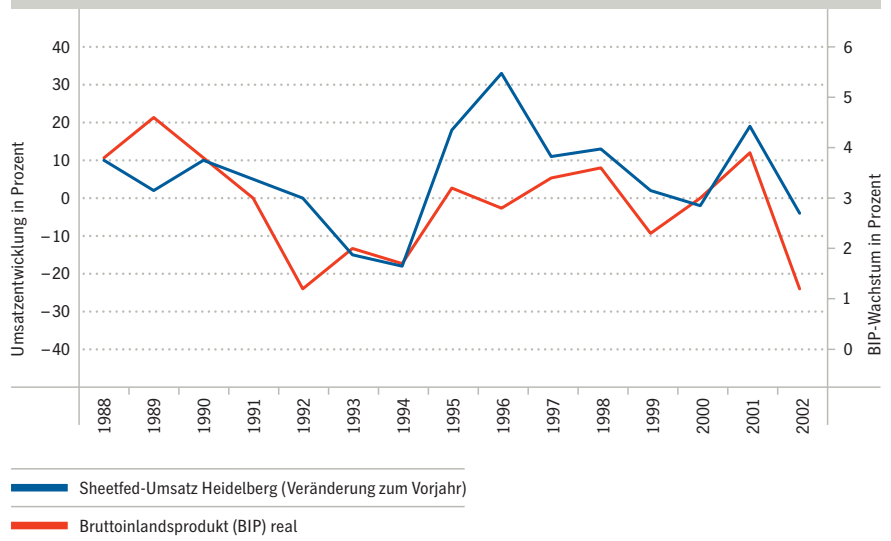


Workflow: Projektbesprechung

vor: In den USA mussten die Druckereien für das Geschäftsjahr einen Umsatzrückgang von 7 Prozent hinnehmen; der Auftragseingang der Druckereien in Deutschland lag sogar rund 19 Prozent unter dem des Vorjahres. Etwas besser war die Lage in Großbritannien, wo der Auftragsrückgang lediglich 12 Prozent betrug.

Dass die Druckereien bei einer solchen Auftragslage erst dann wieder in Druckmaschinen investieren, wenn klare Aufwärtsbewegungen der Konjunktur zu erkennen sind, liegt auf der Hand. Diesen Zusammenhang veranschaulicht die nachfolgende Grafik, in der die jährlichen Veränderungen der Sheetfed-Umsätze im Vergleich zur realen Veränderung des weltweiten Bruttoinlandsprodukts (BIP) dargestellt sind: Die Veränderungen der Sheetfed-Umsätze verlaufen in hohem Maße parallel zu den BIP-Veränderungen mit jeweils geringer Verzögerung.

Wachstum BIP¹⁾ Welt versus Sheetfed



¹⁾ BIP = Bruttoinlandsprodukt

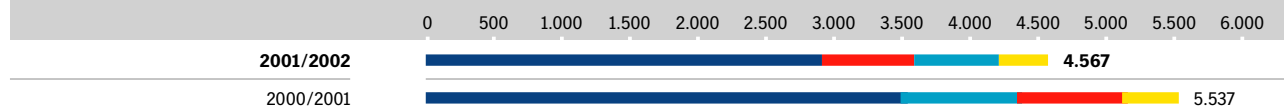
Geschäftsverlauf – hohes Umsatzvolumen

- **Zweites Halbjahr vom Konjunkturrückgang geprägt**
- **Guter Verkaufsstart unserer digitalen Farbdruckmaschine**

Die **Auftragseingänge** der Heidelberg-Gruppe lagen mit 4.567 Mio € um 18 Prozent unter dem Vorjahreswert. Dieser war jedoch dank des enormen Auftragsvolumens der drupa 2000 ausnehmend hoch: Die Messe, die alle vier Jahre stattfindet, verlief für Heidelberg ungemein erfolgreich; durch sie konnten wir im Vorjahr den höchsten Auftragseingang unserer Firmengeschichte verbuchen. Dass sich das Auftragsvolumen der Gruppe nach wie vor auf hohem Niveau bewegt, zeigt der Vergleich mit dem Geschäftsjahr 1999/2000: In diesem, nicht durch die drupa geprägten, Jahr erzielte Heidelberg Auftragseingänge von 4.694 Mio €.

Auftragseingänge

Angaben in Mio €



■ Digital	676	-13%
■ Sheetfed	2.909	-17%
■ Web Systems	620	-28%
■ Finishing	362	-13%
Heidelberg-Gruppe	4.567	-18%

Darüber hinaus wurde die Geschäftsentwicklung durch die konjunkturelle Abkühlung beeinträchtigt: Im ersten Halbjahr konnten die Auswirkungen der bereits schwachen US-Wirtschaft noch kompensiert werden durch die Schwellenländer in den Regionen Asien sowie Zentral- und Südamerika, aber auch in Mittel- und Osteuropa. Nach den Terroranschlägen des 11. September verschärfte sich der Abschwung in den USA und erfasste auch andere Schlüsselmärkte. Vor diesem Hintergrund verzeichneten wir im dritten und vierten Quartal ein deutliches Minus von 24 beziehungsweise 11 Prozent gegenüber den Vorjahreswerten. Von diesen ungünstigen Rahmenbedingungen besonders stark betroffen war erwartungsgemäß die Sparte Web Systems: Sie lag allein im vierten Quartal um 43 Prozent hinter dem – allerdings ausgesprochen hohen – Vorjahreswert zurück.

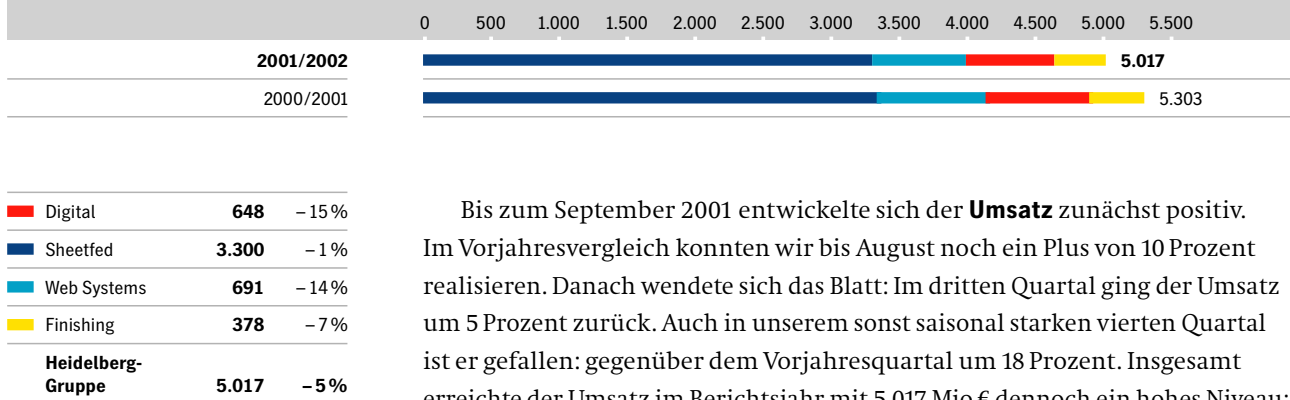
Sehr erfolgreich waren unsere Messeaktivitäten: Auf der Leitmesse der Grafischen Industrie im Berichtsjahr, der PRINT 01, die im September in Chicago stattfand, erzielten wir trotz der tragischen Vorfälle des 11. September Auftragseingänge von insgesamt 345 Mio \$. Eine ebenfalls positive Bilanz konnten wir im März nach der CeBIT 2002 in Hannover ziehen. Mit einem

Auftragsvolumen von 260 Mio € übertraf die im April 2002 durchgeführte Fachmesse IPEX in Großbritannien unsere Erwartungen erheblich – ein erstes Anzeichen für eine konjunkturelle Erholung im laufenden Geschäftsjahr!

Besonders erfreulich verlief der im September gestartete Verkauf unserer neuen digitalen Farbdruckmaschine NexPress 2100: Insgesamt verbuchten wir im Berichtsjahr über 150 Bestellungen. Dabei haben sich trotz der Abkühlung der Weltkonjunktur unsere Erwartungen voll erfüllt.

Umsatz

Angaben in Mio €



Bis zum September 2001 entwickelte sich der **Umsatz** zunächst positiv. Im Vorjahresvergleich konnten wir bis August noch ein Plus von 10 Prozent realisieren. Danach wendete sich das Blatt: Im dritten Quartal ging der Umsatz um 5 Prozent zurück. Auch in unserem sonst saisonal starken vierten Quartal ist er gefallen: gegenüber dem Vorjahresquartal um 18 Prozent. Insgesamt erreichte der Umsatz im Berichtsjahr mit 5.017 Mio € dennoch ein hohes Niveau; im Vergleich zum sehr hohen Volumen des Vorjahrs sank er nur um 5 Prozent. Hiervon betroffen war vor allem der Absatz im Bereich des Rollenoffset und dem des digitalen Schwarzweißdrucks, deren Hauptabsatzmärkte die USA sind.

Umsatz nach Regionen

Anteil in Prozent

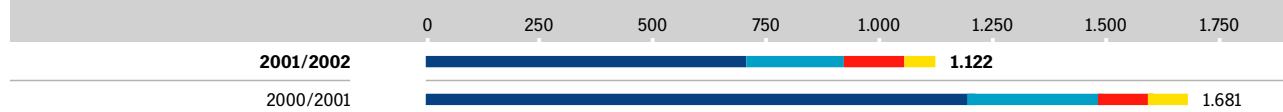


Die Aufteilung des Umsatzes nach Regionen zeigt, dass sich der Anteil aller Regionen mit Emerging Markets am Gesamtumsatz der Heidelberg-Gruppe erhöhte, weil wir dort entsprechende Umsatzsteigerungen erzielen konnten. Hierfür sind zwei Gründe maßgebend: Zum einen besteht in den Schwellenländern, deren Sättigungsgrad noch sehr gering ist, weiterhin ein überproportional hoher Bedarf nach Druckprodukten – und zwar auch dann, wenn die Konjunktur nachlässt. Beispielsweise liegt der jährliche Durchschnittsverbrauch von Druckerzeugnissen in den Schwellenländern bei unter 50 \$ pro Kopf, in den Industrieländern sind es dagegen über 250 \$!

Zum Zweiten haben wir in den letzten Jahren in mehr als 50 Schwellenländern eigene Vertriebsaktivitäten aufgebaut; so konnten wir die Marktdurchdringung erheblich verbessern und entsprechende Marktanteile gewinnen.

Auftragsbestand

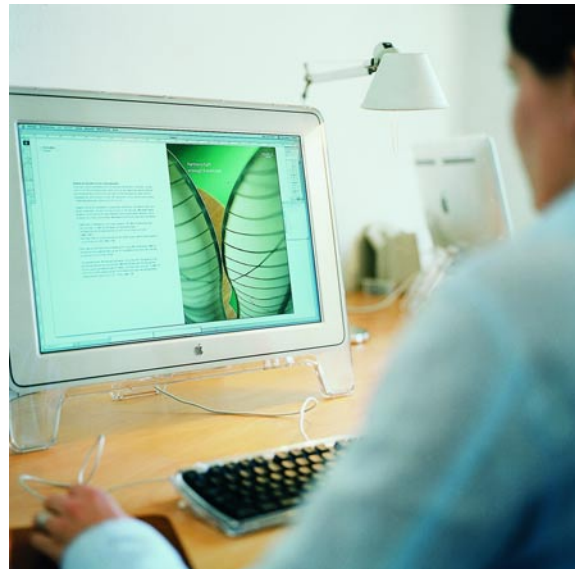
Angaben in Mio €



■ Digital	133	+ 21 %
■ Sheetfed	706	- 41 %
■ Web Systems	215	- 26 %
■ Finishing	68	- 24 %
Heidelberg-Gruppe	1.122	- 33 %

Der **Auftragsbestand** der Heidelberg-Gruppe reduzierte sich auf Grund der rückläufigen Auftragsituation seit dem 30. September 2001 um 725 Mio €; am Stichtag 31. März 2002 lag er bei 1.122 Mio €. Damit ist das Auftragsvolumen, das im Vorjahr durch die drupa 2000 ausnehmend hoch war, im Vorjahresvergleich insgesamt um 33 Prozent gesunken. Auch die Auftragsreichweite hat sich verringert: Sie betrug zum Bilanzstichtag 2,7 Monate gegenüber 3,8 Monaten im Vorjahr und liegt damit jetzt leicht unter dem Durchschnitt der Vorjahre.

Nähere Informationen zu der Geschäftsentwicklung in den einzelnen Sparten und Regionen finden Sie auf den Seiten 38 – 55.



Workflow: Layout

Vermögens-, Finanz- und Ertragslage – Gewinn auf hohem Niveau

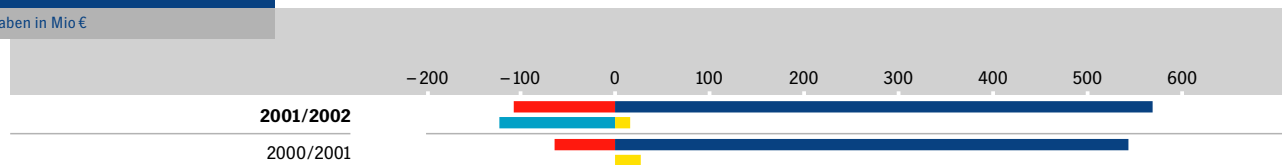
- **Internationale Spitzenposition bei Umsatzrendite**
- **Kostensenkungsmaßnahmen greifen**
- **Weiterhin positiver Wertbeitrag**

Ertragslage: Umsatzrendite bei 7 Prozent

Die Heidelberg-Gruppe erreichte im Berichtsjahr ein **Ergebnis der betrieblichen Tätigkeit** von 356 Mio €, im außerordentlich erfolgreichen Vorjahr hatte es noch 506 Mio € betragen. Insgesamt verringerte sich dadurch die Umsatzrendite vor Steuern von 10 auf 7 Prozent – immer noch ein sehr hoher Wert. Grund für den Rückgang des Ergebnisses war im Wesentlichen, dass die Umsatzentwicklung um 286 Mio € hinter dem Vorjahr zurückblieb und entsprechende Deckungsbeiträge verloren gingen. Darüber hinaus trug dazu bei, dass die Sparten Web Systems und Digital von dem schwachen US-Geschäft in Mitleidenschaft gezogen wurden – beide Sparten haben ihren Hauptabsatzmarkt in den USA. Und schließlich wurde das Ergebnis zusätzlich belastet durch erhöhte Aufwendungen für die Risikovorsorge in der Absatzfinanzierung – Vorleistungen, die aus dem Ausbau des Vertriebs im digitalen Farbdruckbereich resultierten – sowie Einmalaufwendungen aus der Schließung eines amerikanischen Standorts.

Ergebnis der betrieblichen Tätigkeit

Angaben in Mio €



Digital	-107	-64
Sheetfed	569	543
Web Systems	-122	-
Finishing	16	27
Heidelberg-Gruppe	356	506

Mit einem umfangreichen Katalog von **Maßnahmen zur Kostenreduzierung** gelang es uns, dieser ungünstigen Entwicklung entgegenzuwirken. Dazu gehörten sowohl kurz- als auch mittelfristige Maßnahmen zur Kostensenkung.

Wir konnten mit den kurzfristigen Maßnahmen, die wir eingeleitet haben, insgesamt Einsparungen von über 100 Mio € im zweiten Halbjahr realisieren: Hierzu zählen die Reduzierung von Personal- und Reisekosten, der Abbau von Überstunden und sonstiger Gemeinkosten.

Um auch mittelfristig eine steigende Rentabilität zu gewährleisten, legen wir besonderen Wert auf nachhaltige Ergebnisverbesserungen. Dazu werden wir Produktgruppen restrukturieren oder eliminieren, unrentable Bereiche

restrukturieren, Standorte umfassend konsolidieren, die Geschäftsprozesse weiter optimieren sowie das Anlagevermögen und die Vorräte vermindern. Den Anfang macht die Schließung des Web-Finishing-Standorts Dayton (Ohio), USA, mit der anschließenden Verlagerung der Aktivitäten an den Web-Standort Durham (New Hampshire), USA – so erreichen wir Synergieeffekte mit der dort bereits bestehenden Web-Produktion. Außerdem restrukturieren wir derzeit unser Prepress-Geschäft, einschließlich unseres Standorts Kiel. Kostensenkungsmaßnahmen leiteten wir zusätzlich im Rollenoffset- und Postpress-Bereich ein sowie in defizitären Vertriebsgesellschaften.

Die Kapazitäten haben wir konsequent an die rückläufige Auftragslage angepasst. Beispielsweise kürzten wir im vierten Quartal die Produktion an verschiedenen Standorten je nach Fertigungsstufe um 10 bis 30 Tage. Auch nutzten wir, neben dem Abbau von Resturlaub, die so genannte Vorholzeit, die im Kapitel Mitarbeiter beschrieben wird. Zusätzlich verzichteten wir darauf, befristete Arbeitsverhältnisse zu verlängern. Unser Stammpersonal konnten wir dadurch in weiten Bereichen halten. Auf diese Weise haben wir uns eine gute Ausgangsposition für den kommenden wirtschaftlichen Aufschwung geschaffen.

Die Geschäftsentwicklung und die beschriebenen Maßnahmen wirkten sich im Einzelnen wie folgt in der Gewinn- und Verlustrechnung auf das Ergebnis der betrieblichen Tätigkeit aus: Der Materialaufwand verringerte

Ergebnisrechnung Heidelberg-Gruppe				
Angaben in Mio €				
	2000/2001	Anteil in Prozent	2001/2002	Anteil in Prozent
Umsatzerlöse	5.303	97	5.017	98
Gesamtleistung	5.445	100	5.117	100
Materialaufwand	2.222	41	2.037	40
Personalaufwand	1.593	29	1.598	31
Abschreibungen	203	4	202	4
Sonstige betriebliche Aufwendungen				
abzüglich Erträge	- 921	17	- 924	18
Ergebnis der betrieblichen Tätigkeit	506	9	356	7
Finanzergebnis	25 ¹⁾	1 ¹⁾	- 21	-
Ergebnis vor Steuern	531 ¹⁾	10 ¹⁾	335	7
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	248 ¹⁾	5 ¹⁾	134	3
Jahresüberschuss	283 ¹⁾	5 ¹⁾	201	4

¹⁾ Bereinigt um den Einmaleffekt Spezialfonds



Workflow: Projektdisponierung

sich auf Grund des Rückgangs der Umsatzerlöse; hinzu kam, dass unsere Wertschöpfungstiefe geringer wurde, wie im Kapitel Beschaffung dargelegt wird. Der Personalaufwand blieb nahezu konstant: Erhöhte tarifliche Arbeitslöhne wurden durch den Abbau von Überstunden sowie die anderen oben ausgeführten personalbezogenen Kostensenkungsmaßnahmen ausgeglichen. Die Maßnahmen zur Reduzierung der Reise- und sonstigen Gemeinkosten führten dazu, dass bereits im dritten Quartal eine Verminderung der sonstigen betrieblichen Aufwendungen einsetzte.

Hauptgrund für die Reduzierung des **Finanzergebnisses** war, dass sich die anteiligen Aufwendungen für die Entwicklung unserer digitalen Farbdruckmaschine NexPress 2100 im Rahmen der Bilanzierung unseres Joint-ventures mit Kodak im Beteiligungsergebnis niederschlagen. Zu erwähnen ist allerdings, dass das Zinsergebnis mit 6 Mio € weiterhin positiv war.

Erwartungsgemäß sank somit der **Jahresüberschuss** auf 201 Mio €. So hat Heidelberg trotz der angespannten volkswirtschaftlichen Lage eine Umsatzrendite von 4 Prozent erreicht. Im internationalen Vergleich nehmen wir damit weiterhin eine Spitzenposition ein!

Vermögenslage: Solide Kapitalstruktur

Insgesamt nahm die Bilanzsumme um 7 Prozent auf 5.848 Mio € zu. Auf der Aktivseite ist dies im Wesentlichen auf die Erhöhung des Vorratsvermögens und den Anstieg der Forderungen aus Absatzfinanzierung zurückzuführen. Die Vorräte erhöhten sich insgesamt, obwohl wir vor allem im Bereich der Fertigungsmaschinen der Vertriebsgesellschaften die Bestände vom 31. Dezember 2001 an stark, und zwar um 175 Mio €, reduzierten. Die Forderungen aus Absatzfinanzierung nahmen um 28 Prozent auf 986 Mio € zu. Gerade in schwierigen Zeiten war es für uns ein wichtiges Absatzinstrument, unseren Kunden den Kauf unserer Produkte zu finanzieren. Diese Form der Vertriebsunterstützung betreiben wir vor allem in Ländern, in denen es keine ausgeprägte Mittelstandsfinanzierung gibt – die Absatzfinanzierung ist dabei auch Teil unseres Lösungsangebots. Wir schlugen diesen erfolgreichen Weg der direkten Absatzfinanzierung vor zwei Jahren ein. Im Gegenzug konnten wir hierdurch das Volumen der gewährten Bürgschaften weiter deutlich abbauen.

Auf der Passivseite ist die Zunahme der Bilanzsumme im Wesentlichen darauf zurückzuführen, dass wir verstärkt Fremdmittel aufnahmen – wie aus den Erläuterungen zur Finanzlage zu entnehmen ist. Insgesamt erhöhten sich unsere Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten so auf 922 Mio €. Heidelberg verfügt nach wie vor über eine sehr geringe »Nettofinanzverschuldung« von nur 40 Mio €. Die gesunde Finanzierungsstruktur wird auch

Bilanzstruktur Heidelberg-Gruppe

Angaben in Prozent

	31. 3. 01	31. 3. 02
Anlagevermögen	23	22
Umlaufvermögen	77	78
Bilanzsumme	100	100
Eigenkapital	45	42
Rückstellungen	30	27
Verbindlichkeiten	25	31
Bilanzsumme	100	100

unterstrichen durch den günstigen ›Liquiditätsgrad‹ von 1,4 und eine im Branchenvergleich weiterhin hohe Eigenkapitalquote von über 42 Prozent der Bilanzsumme.

Finanzlage: Finanzkraft auf hohem Niveau

Heidelbergs Finanzkraft konnten wir – obwohl das Ergebnis zurückging – auf hohem Niveau halten: Der **Cashflow** lag mit 417 Mio € zwar um 107 Mio € unter dem Vorjahreswert, bewegte sich aber mit 8,3 Prozent vom Umsatz (Vorjahr: 9,9 Prozent) immer noch auf überdurchschnittlichem Niveau. Auch der ›dynamische Nettoverschuldungsgrad‹ von 0,1 dokumentiert die gesunde Finanzlage der Heidelberg-Gruppe: Er besagt, dass wir nur zweimal den Cashflow benötigen, um die ›Nettofinanzverschuldung‹ zu tilgen.

Der **Mittelzufluss aus laufender Geschäftstätigkeit** verringerte sich deutlich. Neben dem niedrigeren Cashflow trug dazu bei, dass die Forderungen aus Absatzfinanzierung, wie oben erwähnt, erheblich um 215 Mio € zunahmen.

Gestiegen ist der **Mittelabfluss aus Investitionstätigkeit**: Im Wesentlichen investierten wir in unsere assoziierten Unternehmen, hier vor allem in unsere NexPress-Beteiligung. Zum anderen investierten wir mehr in ›Immaterielle Vermögensgegenstände und Sachanlagen‹; Näheres hierzu finden Sie im Kapitel Investitionen.

Dies führte in Summe zu einem Rückgang des **Free Cashflow**. Deshalb nahmen wir vermehrt Fremdmittel zur Finanzierung unseres Working Capitals auf. Dadurch erhöhte sich der **Mittelzufluss aus Finanzierungstätigkeit** auf 298 Mio €. Zur Liquiditätsvorsorge schlossen wir im Februar 2002 mit einem Bankenconsortium eine Kreditfazilität mit einem Volumen von 750 Mio € und fünfjähriger Laufzeit ab. Zum Stichtag 31. März 2002 belief sich die Ausnutzung der Linie umgerechnet auf rund 457 Mio €.

Kapitalflussrechnung Heidelberg-Gruppe		
Angaben in Mio €	2000/2001	2001/2002
Mittelzufluss aus laufender Geschäftstätigkeit	301	3
(davon Cashflow)	(524)	(417)
Mittelabfluss aus Investitionstätigkeit	-284	-327
Free Cashflow	17	-324
Mittelabfluss (-)/-zufluss (+) aus Finanzierungstätigkeit	-72	298
Zahlungswirksame Veränderung des Finanzmittelbestandes	-55	-26

Die ausführliche Kapitalflussrechnung finden Sie auf der Seite 75.

Wertschöpfung

Es gelang Heidelberg erneut, eine hohe Wertschöpfung zu erzielen: Sie betrug knapp 41 Prozent in der Relation zum Umsatz. Hiervon profitierten – wie die unten abgebildete Tabelle verdeutlicht – hauptsächlich unsere Mitarbeiter: Ihr Anteil an der Wertschöpfung kletterte auf 78 Prozent. Dagegen reduzierte sich insbesondere der Wertschöpfungsanteil der öffentlichen Hand von 11 auf 7 Prozent.

Wertschöpfung							
Angaben in Mio €		2000/2001	2001/2002	2000/2001	Anteil in Prozent	2001/2002	Anteil in Prozent
Entstehung		Verteilung					
Unternehmensleistung	5.841 ¹⁾	5.486	Mitarbeiter	1.593	73	1.598	78
abzgl. Materialaufwand	2.222	2.037	Öffentliche Hand	248 ¹⁾	11	135	7
abzgl. Abschreibungen	203	202	Darlehensgeber	74	3	107	5
abzgl. sonstige betriebliche			Aktionäre u. a. Gesellsch.	155	7	120	6
Aufwendungen	1.218	1.207	Unternehmen	128 ¹⁾	6	80	4
= Wertschöpfung	2.198¹⁾	2.040	= Wertschöpfung	2.198¹⁾	100	2.040	100

¹⁾ Bereinigt um den Einmaleffekt Spezialfonds

Wertbeitrag: Wertorientierte Unternehmenssteuerung

Unser übergeordnetes Ziel ist es, den Unternehmenswert der Heidelberg-Gruppe nachhaltig und kontinuierlich zu steigern. Um das zu gewährleisten, konzipierten wir ein Wertmanagement-System, das für alle Sparten der Heidelberg-Gruppe gilt. Zentraler Bestandteil dieses Systems ist der jährliche Planungsprozess: In ihm werden konkrete Zielvorgaben für unsere Geschäftsfelder erarbeitet. Als Steuergröße dient dabei der Wertbeitrag.

Eine Investition in unsere Aktie ist nur dann sinnvoll, wenn der Wertbeitrag positiv ist. Das heißt: Der Return on Capital Employed (ROCE) muss den Kapitalkostensatz übersteigen. Der **ROCE** ermittelt, welches Ergebnis aus dem operativen Vermögen erzielt wurde, und zwar ohne Sonder-, Akquisitions- oder Steuereffekte. So werden im ROCE genau die Ergebnisbestandteile erfasst, die Teil unseres Kerngeschäfts sind und die operativen Charakter haben. Der **Kapitalkostensatz** drückt aus, welche Verzinsungserwartung Kapitalgeber an die Heidelberg-Aktie haben. Bei der Ermittlung des Kapitalkostensatzes berücksichtigen wir neben einer angemessenen Marktprämie und der Kapitalstruktur der Heidelberg-Gruppe einen so genannten Beta-Faktor, der das Risiko einer Kapitalanlage in der Heidelberg-Aktie ausdrückt.

Neue Berechnungsmethodik des Wertbeitrags

Mit dem nun vorliegenden Jahresabschluss haben wir die Berechnungsmethodik des Wertbeitrags auf dieses neue Verfahren umgestellt und zugleich vereinfacht. Die Methodik ist den folgenden Tabellen zu entnehmen.

Betriebliches Vermögen		
Angaben in Mio €	2000/2001	2001/2002
Immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen	1.031	1.071
+ Ausleihungen und Beteiligungen	182	238
+ Goodwill-Abschreibung (kumuliert) ²⁾	45	58
= Operatives Anlagevermögen	1.258	1.367
Vorräte	1.111	1.233
+ Forderungen und Aktive Rechnungsabgrenzungen	2.227	2.345
- Rückstellungen ³⁾	- 1.116	- 1.029
- Unverzinsliche Verbindlichkeiten und Passive Rechnungsabgrenzungen	- 783	- 704
= Netto-Umlaufvermögen (Working Capital)	1.439	1.845
= Betriebliches Vermögen	2.697	3.212

Wertbeitrag		
Angaben in Mio €	2000/2001	2001/2002
Ergebnis der betrieblichen Tätigkeit	506	356
+ Beteiligungsergebnis	- 13	- 42
+ Zinsen aus Absatzfinanzierung	70	100
+ Goodwill-Abschreibung ²⁾	14	14
= ROCE¹⁾ absolut	577	428
• ROCE in % vom durchschnittlichen betrieblichen Vermögen	22,6	14,5
Kapitalkosten absolut	358	414
• Kapitalkosten in %	14,0	14,0
Wertbeitrag absolut	219	14
• Wertbeitrag in %	8,6	0,5

¹⁾ ROCE = Return on Capital Employed

²⁾ Aus der Kapitalkonsolidierung

³⁾ Ohne Pensionsrückstellungen

Wertbeitrag

Angaben in Prozent

	00/01	01/02
ROCE	22,6	14,5
Kapitalkosten	14,0	14,0
Wertbeitrag	8,6	0,5

Wertbeitrag weiterhin positiv

Trotz der schwierigen konjunkturellen Rahmenbedingungen konnte die Heidelberg-Gruppe im Berichtsjahr noch einen positiven Wertbeitrag von 0,5 Prozent erzielen. Dies bedeutet zwar einen Rückgang gegenüber dem Vorjahreswert von 8,1 Prozentpunkten, unterstreicht aber, dass die Ertragskraft der Heidelberg-Gruppe weiterhin solide ist – auch in schwierigem Umfeld.

Die Verringerung des Wertbeitrags resultiert aus dem Rückgang des ROCE von 22,6 Prozent im Vorjahr auf 14,5 Prozent im Berichtsjahr. Ursache für diese deutlich geringere Performance war einerseits der auf der Seite 18 beschriebene Rückgang des Ergebnisses der betrieblichen Tätigkeit, andererseits der in der Vermögenslage beschriebene Anstieg des betrieblichen Vermögens.



Workflow: Datenaufbereitung

Strategie – die Zukunft gestalten

- **Weltweit einziger Anbieter von Komplettlösungen**
- **Erfolgreicher Einstieg in den digitalen Farbdruck**
- **Drei strategische Säulen für weiteres Wachstum**

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

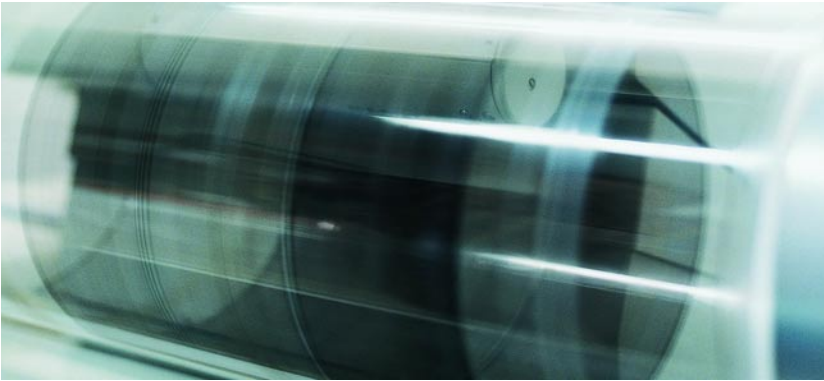
Die zunehmende Digitalisierung verändert dramatisch sowohl die Struktur der Grafischen Industrie als auch die Anforderungen an Unternehmen im Printbereich. Der Konkurrenzdruck wird immer stärker, davon sind international agierende Medien-Unternehmen genauso betroffen wie Copyshops oder mittelständische Druckereien. Um am Markt bestehen zu können, müssen sie ihre Aufträge immer schneller und kostengünstiger erledigen – und das bei gleich bleibend hoher Qualität.

Auf diese Entwicklung haben wir frühzeitig reagiert und uns in den letzten Jahren erfolgreich neu ausgerichtet. Wir unterstützen unsere Kunden dabei, ihre Unternehmen marktorientiert zu führen, indem wir sie mit allem versorgen, was sie für ihren Erfolg benötigen: Spitzentechnologien, umfassende und integrierte Lösungen für die gesamte Wertschöpfungskette der Druckindustrie sowie Know-how und praktisches Training. Wir haben uns so als weltweit einziger Anbieter von ganzheitlichen Lösungen im Printbereich etabliert.

Solutions: unsere Antwort auf die Bedürfnisse des Marktes

Unsere Kunden müssen sich zunehmend den Anforderungen nach mehr Flexibilität, kürzeren Produktionszeiten, stärkerer Differenzierung und mehr Automatisierung stellen. Genau da setzt unser Konzept an: Wir erarbeiten für die Kunden Lösungen, deren Nutzen an höherer Wirtschaftlichkeit messbar ist.

Basis sind zukunftsweisende **Spitzentechnologien**, die wir permanent weiterentwickeln; so sorgen wir für nachhaltige Effizienzsteigerungen. Unser Angebot beschränkt sich jedoch nicht auf einzelne Produktionsschritte im Prozess, wie etwa das Drucken allein, sondern erstreckt sich über die gesamte Prozesskette. Indem wir unseren Kunden **durchgängige und integrierte Produktionsprozesse** anbieten, die sich an ihren individuellen Bedürfnissen orientieren, verhelfen wir ihnen zu einer optimalen Wertschöpfung. Unsere



Workflow: Lithografie

umfassende Kenntnis der Arbeitsabläufe sowie unsere Fertigkeit, Komponenten aus Technik, Software und Dienstleistungen über die gesamte Wertschöpfungskette zu integrieren, verschafft unseren Kunden den entscheidenden wirtschaftlichen Vorteil. Diese Stärke schafft unseren Vorsprung, den wir durch intensive Forschung und Entwicklung kontinuierlich ausbauen.

Die ersten Weichen für einen durchgängigen **Produktions-Workflow** haben wir bereits vor fünf Jahren gestellt mit unserem ›Print-Production-Format‹, das wir im Rahmen internationaler Kooperationen zum standardisierten ›Job-Definition-Format‹ weiterentwickelt haben. Neben der Automatisierung der Produktionsprozesse ermöglicht es auch die Automatisierung der Geschäftsprozesse. Das heißt konkret: Unsere Kunden müssen sämtliche Daten eines Druckauftrags nur noch ein einziges Mal digital erfassen. Diese Daten werden dann als Auftragsdaten sowohl in der Druck-Produktion verwendet als auch im ›Cross-media Publishing‹ genutzt.

Wir konzentrieren uns insbesondere darauf, die wirkungsvollsten Möglichkeiten zu realisieren, kaufmännische und planerische Arbeitsschritte immer mehr mit dem Druckprozess zu verknüpfen und somit auch den **Business-Workflow** zu optimieren. Es ist beispielsweise möglich, mit Erledigung des Druckauftrags automatisch Lieferpapiere und Rechnungen zu erstellen; außerdem können sich die Drucker automatisch Wirtschaftlichkeitsrechnungen ihres Maschineneinsatzes anzeigen lassen. Damit ist Computer-Integrated-Manufacturing auch in der Grafischen Industrie Wirklichkeit geworden.

Seit diesem Berichtsjahr vermarkten wir unter der eigenen Wortmarke **Prinect** unsere aufeinander abgestimmten **Softwarelösungen**, die von der Auftragsbearbeitung über die Produktionssteuerung bis hin zur druckgerechten Aufarbeitung von Dokumenten das gesamte Spektrum des digitalen Workflows abdecken.

Die **Print Media Academy** ist ebenfalls ein wichtiger Baustein in unserer Strategie als Solution-Anbieter. Der Umfang des Angebots ist auf der Welt einzigartig: Für sämtliche Bereiche der Druckindustrie bieten wir Know-how und praktisches Training. Unseren Kunden zeigen wir damit einen Weg, sich mit ihrem Produkt- und Dienstleistungsangebot zu differenzieren. Das erhöht den Nutzen unserer Produkte für unsere Kunden und im Gegenzug

die Bindung unserer Kunden an uns. Mittlerweile haben wir ein internationales Netzwerk von Print Media Academies geschaffen: Wir sind vertreten in Atlanta, Heidelberg, Kairo, Kuala Lumpur, Moskau, São Paulo, Shenzhen und Tokio.

Drei Säulen für mehr Wachstum

Mit unserer Drei-Säulen-Strategie wollen wir den Herausforderungen der kommenden Jahre in der Druckindustrie aktiv begegnen und für weiteres Wachstum der Heidelberg-Gruppe sorgen:

- **Offset Solutions.** Diese erste Säule besteht aus unseren Lösungsangeboten in den Bereichen Bogen- und Rollenoffsetdruck und der Druckvorstufe. Wir werden unsere weltweite Marktführerschaft in diesem Bereich weiter ausbauen. Offset Solutions werden auch im digitalen Zeitalter den maßgeblichen Wertbeitrag zur Heidelberg-Gruppe leisten.
- **Digital Solutions.** Lösungen für den Digitaldruck im Farb- und Schwarzweißbereich bilden die zweite Säule; hier wollen wir in den nächsten Jahren einen Spitzenplatz im internationalen Wettbewerb erreichen. Der Digitaldruck eröffnet unseren Kunden die Möglichkeit zu mehr Differenzierung: Sie können höherwertige Produkte, wie individualisierte Drucksachen, wirtschaftlich produzieren. Wir werden von den hohen Wachstumsraten im Digitalmarkt – besonders im Farbbereich – profitieren.
- **Postpress Solutions.** Die dritte Säule umfasst die gesamte buchbinderische Weiterverarbeitung. Auch hier streben wir an, in den nächsten Jahren eine führende Rolle im Markt einzunehmen. Dafür setzen wir auf eine Wachstumsstrategie unter anderem durch Zukäufe und Kooperationen. Noch haben wir in diesem Segment klare ›weiße Flecken‹, die wir besetzen werden.

Wir betrachten die drei Säulen nicht isoliert, sondern verknüpfen sie sinnvoll miteinander – das macht unsere Strategie besonders erfolgversprechend: Beispielsweise enthält eine Lösung, die den gesamten Prozess einer Druckproduktion umfasst, in der Regel Druckmaschinen und Weiterverarbeitungsanlagen. Je reibungsloser das Zusammenspiel dieser Module – also der Produktions-Workflow – funktioniert, desto vorteilhafter ist dies für unsere Kunden.

Erfolgreicher Einstieg in den digitalen Farbdruck

Nachdem wir mit der digitalen Schwarzweißdruckmaschine Digimaster 9110 seit der Markteinführung bereits einen großen Marktanteil für uns sichern konnten, sind wir im Berichtsjahr auch erfolgreich in den digitalen Farbdruck eingestiegen: Im September 2001 brachten wir unsere digitale Farbdruckmaschine NexPress 2100 aus unserem Jointventure mit Kodak auf den Markt.

Die Nachfrage nach der NexPress 2100 übertraf alle unsere Erwartungen – und das obwohl die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen bei Verkaufsstart und in den Folgemonaten denkbar ungünstig waren. Bis zum Ende des Jahres konnten wir über 150 Bestellungen verzeichnen.

Immer wichtiger: höchste Effizienz in allen Bereichen

Informationstechnologien bieten uns intern die Chance, die Bereiche Vertrieb, Beschaffung, Marketing und Service weltweit miteinander zu verknüpfen. Diese Chance haben wir mit unserer **E-Initiative** wahrgenommen, die wir im Vorjahr starteten und mit deren Hilfe wir die Effizienz unserer Geschäftsprozesse rund um den Globus bereits nachhaltig steigern konnten. Auch im Berichtsjahr trieben wir das Projekt in den verschiedensten Unternehmensbereichen mit Erfolg voran. Einige Beispiele: Den Konzernabschluss,

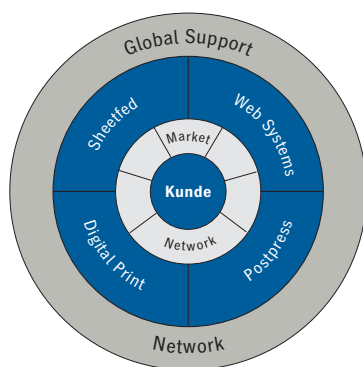
der diesem Geschäftsbericht zu Grunde liegt, konnten wir erstmals auf der Basis einer webbasierten, weltweiten Informationserfassung erstellen, was einen enormen Zeitvorteil mit sich brachte. Im Bereich der Beschaffung werden jetzt auch bei kleinen Zulieferern die Aufträge komplett online und dadurch kostensparend abgewickelt. Unseren Internetauftritt haben wir stark erweitert, auch um interaktive Elemente. Kunden können sich jetzt beispielsweise durch »e-selfhelp« erste Hilfe bei technischen Fragen holen – dieses Angebot steht in elf Sprachen zur Verfügung.



Workflow: Bildbearbeitung

Organisation – der Kunde steht im Mittelpunkt

- **Ein Kunde – ein Ansprechpartner von Heidelberg**
- **Noch stärkere Marktorientierung**
- **Höhere Effizienz**



Wir wollen, dass die Management-Organisation der Heidelberg-Gruppe unsere strategische Ausrichtung optimal unterstützt. Im Berichtsjahr haben wir deshalb Umstrukturierungen geplant und in enger Zusammenarbeit mit den einzelnen Organisationseinheiten umgesetzt. Seit dem 1. April 2002 gilt die Organisationsform, die wir auf der linken Seite – vereinfacht – für Sie dargestellt haben.

Solutionansatz lässt sich jetzt noch besser verfolgen

Unser globales Market Network – es ist für Vertrieb, Service und das Marketing all unserer Solutions und Produkte verantwortlich – ist in sieben Market Centern organisiert: Diese sind so aufgebaut, dass sie Produkte und Solutions, die von den vier Solution Centern entwickelt werden, optimal zusammenführen und – in ihrem jeweiligen Teil der Welt – vermarkten können. Kunden haben wie bisher einen festen Ansprechpartner, der sie berät und mit allem versorgt, was sie benötigen. Neu ist, dass die Zusammenarbeit ›hinter den Kulissen‹ noch effizienter gestaltet ist: Unternehmensübergreifende Bereiche wie Personalwesen, Recht, Steuern, Finanz- und Rechnungswesen oder die Unterstützung durch Informationstechnologien werden global organisiert und dienen den Market und Solution Centern als Dienstleister. Entscheidungsprozesse, die zum Beispiel Auswirkungen auf die Produktqualität oder den Produktlebenszyklus haben, wurden in die Solution Center verlagert. Die vier Solution Center stehen in engem Kontakt zu unserem Market Network und haben dort explizit benannte Ansprechpartner. Marktorientierung und Effizienz werden dadurch insgesamt erhöht.

Die neue Management-Organisation gilt für alle unsere Standorte und Niederlassungen. Auf der vorderen Innenseite des Einbands finden Sie diese in einer Übersicht.

Forschung und Entwicklung – zukunftssträchtige Lösungen im Visier

- **F&E-Quote von 8,6 Prozent**
- **Über 400 neue Patente angemeldet**
- **Wettbewerbsvorteil ›Workflow-Kompetenz‹ ausgebaut**

Unsere strategischen Ziele können wir – neben Zukäufen, Kooperationen und Jointventures – nur mit gezielten Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten erreichen.

Im Berichtsjahr erreichten die Aufwendungen für Forschung und Entwicklung ein Volumen von 431 Mio €, das entspricht einem Anteil von 8,6 Prozent am Gruppenumsatz; im Vorjahr lag die F&E-Quote bei 7,1 Prozent.

Wo es sinnvoll ist, kooperieren wir in der Forschung und Entwicklung mit anderen Unternehmen: Angesichts immer kürzer werdender Innovationszyklen, insbesondere im Digital- und Prepress-Bereich, und tendenziell steigendem Entwicklungsaufwand, werden solche strategischen Partnerschaften immer wichtiger.

Die besten Ideen erkennen und umsetzen: der Innovationsprozess

Um die Ideen für Innovationsprojekte zu identifizieren, zu bewerten, zu entwickeln und umzusetzen, haben wir einen systematischen Prozess, den Innovationsprozess, etabliert. Die Unterstützung durch unsere Technologie-Scouts und durch unsere Venture Capital Beteiligung DOR gewährleistet, dass neue Technologien, Produkte und Lösungen in die richtigen Bahnen gelenkt werden, damit sie Werte schaffen. Ein gruppenweites Netzwerk, unser **Innovation Council**, steuert die Mittelverteilung für Innovationsprojekte auf Basis von Analysen, die beispielsweise das Marktpotenzial oder das Kosten-Nutzen-Verhältnis bewerten. Insgesamt wird durch den gesamten Innovationsprozess sichergestellt, dass die Prioritäten neuer Forschungs- und Entwicklungsvorhaben richtig gesetzt werden.

Hervorragende Ergebnisse durch gute Zusammenarbeit

Die Qualität der Forschungs- und Entwicklungsarbeit steht und fällt mit der Leistung unserer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter in diesem Bereich – rund um den Globus sind das insgesamt 2.666. Alle sind ausgewiesene Fachkräfte auf ihrem Gebiet. Sie stellten auch im Berichtsjahr wieder das Innovationspotenzial Heidelbergs unter Beweis: Einschließlich der Patentaktivitäten in

unserem 50-Prozent-Jointventure NexPress meldeten wir insgesamt über 400 neue Patente an und besitzen jetzt weltweit rund 5.000 Patentanmeldungen und 5.556 Patente. Dieses gute Ergebnis ist nur möglich, weil Ingenieure und Techniker in den Teams der Solution Center eng mit den Experten unseres Bereichs Intellectual Property (IP) zusammenarbeiten.

Schwerpunkt der F&E-Aktivitäten

Nach wie vor erzielen wir den größten Umsatz im Offsetbereich – für viele Druckereien steht die Offsetmaschine nach wie vor im Mittelpunkt ihrer Tätigkeit. Auch der Schwerpunkt unserer F&E-Aktivitäten liegt mit einem Volumen von 191 Mio € – und damit einem Anteil von 44 Prozent am gesamten F&E-Aufwand – in der Fortentwicklung der Offset-Technologien und der darauf basierenden Lösungen. Den Aufwand für Forschung und Entwicklung im Digitalbereich bauten wir um 19 Prozent weiter aus auf nunmehr 172 Mio €, darin ist der Prepress-Bereich eingeschlossen. Wenn man die F&E-Aktivitäten in unserem NexPress-Jointventure berücksichtigen würde – diese gehen anteilig in das Beteiligungsergebnis ein –, wäre dieser Wert erheblich höher.

Die wichtigsten Neu- und Weiterentwicklungen

Die Weiterentwicklung der **Prinect-Workflow-Software** ist eine zentrale Aktivität bei Heidelberg, an der über 200 Software-Ingenieure beteiligt sind. Ein durchgängiger digitaler Workflow bietet unseren Kunden einen enormen Wettbewerbsvorteil. Seit diesem Berichtsjahr können auch die Rollendruckmaschinen online angebunden werden.

Heidelberg wird weiterhin als maßgeblicher Lösungsanbieter die Entwicklung für **Bogendruckmaschinen** vorantreiben. Einer der Schwerpunkte dabei ist die Weiterentwicklung von Workflow-Funktionalitäten und die Integration der Hardware in den Workflow. Die Innovationskraft Heidelbergs zeigt sich auch in der Entwicklung der Plattenbebilderung in der Druckmaschine (DI-Technologie) und der damit verbundenen Prozessintegration.

Im Bereich **Digitaldruck** bereiteten wir in der ersten Hälfte des Berichtsjahrs die Serienfertigung der NexPress 2100 vor. Diese neue, hochinnovative digitale Farbdruckmaschine überzeugt im Markt des Print-on-Demand durch ausgezeichnete Druckqualität bei niedrigen Kosten, durch hohe Maschinenverfügbarkeit und einfachstes Bedien- und Servicekonzept.

Unsere digitale Schwarzweißdruckmaschine, die Digimaster 9110, das Flaggschiff im digitalen High-Volume-Druck, beinhaltet jetzt umfangreiche Finishingoptionen für höhere Produktivität, eine neue Rollfeed-Option für lange, unbeaufsichtigte Druckvorgänge sowie verbesserte Belichtungs-technologien.



Workflow: Plattenbelichtung

Im **Rollendruck**, zu dem auch der Zeitungsdruck gehört, konzentrierten wir uns im Berichtsjahr darauf, die Produktivität zu steigern und damit die Gesamtkosten unserer Produkte für unsere Kunden zu reduzieren. Wir führten bei allen Produkten einen Mehrmotoren-Antrieb ein und integrierten den digitalen Workflow – so konnten wir die Bedienung der Produkte innerhalb des Produktionssystems der Kunden erheblich vereinfachen und verbessern. Darüber hinaus verfolgen wir die Strategie, innovative Produktplattformen zu schaffen: Handhabung und Wartung der Produkte werden einfacher, weil sich die einzelnen Teile ähnlicher sind.

Beim **Flexodruck** intensivierten wir unsere Zusammenarbeit im Bereich des Etiketten- und Verpackungsdrucks mit der Gallus Holding AG, St. Gallen, Schweiz, an der wir seit zwei Jahren eine Beteiligung von 30 Prozent halten.

Auch bei der Entwicklung von **Kombinationen von Drucktechnologien** erzielten wir Fortschritte. Durch die Beherrschung verschiedener Druckverfahren wird es möglich, unsere Technologien zu so genannten **Hybridmaschinen** zu kombinieren – beispielsweise hochqualitativen Farboffsetdruck und Inkjet-Technik. Damit lassen sich beispielsweise in einem Durchgang brillante Prospekte drucken und zugleich durch ein Tintenstrahl Druckwerk personalisieren. Wir kooperieren auf diesem Gebiet mit Spectra, Inc., Hanover, New Hampshire, mit dem Ziel, ein Offsetmaschinen-Eindruckwerk für variable Daten mit Hilfe der Inkjet-Technologie zu realisieren. Im Berichtsjahr haben wir eine Minderheitsbeteiligung an Spectra erworben und arbeiten jetzt noch enger zusammen.

Interessant für Kunden aller Produktbereiche ist unsere neu entwickelte Anwendung, die auf dem Internet basiert: Über das Internetportal HeiPort versetzen wir Anbieter von Druckprodukten in die Lage, ihre Kommunikation und die Geschäfte mit ihren Kunden über eine robuste und sichere Website zu regeln; beispielsweise können sie Angebote online unterbreiten, kalkulieren und verfolgen. Das personalisierte Portal ermöglicht es den Anbietern zusätzlich, das so genannte Remote Proofing anzubieten: Ohne farbliche Verfälschung können ihre Kunden online Farben und Schriftlayout betrachten, also ohne Andruck!

Detaillierte Angaben zu den F&E-Aktivitäten in den einzelnen Solution Centern finden Sie in den jeweiligen Berichten aus den Sparten auf den Seiten 38 – 49.

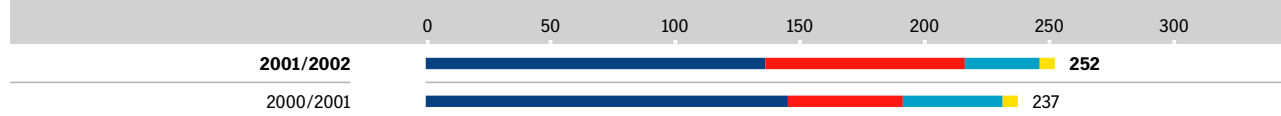
Investitionen – Kernkompetenzen ausbauen

- **Produktion rationalisiert**
- **In modernste Informationstechnologien investiert**
- **Vertrieb und Service ausgebaut**

Um zu gewährleisten, dass die Mittel der Gruppe effizient und in Übereinstimmung mit unseren strategischen Zielen eingesetzt werden, prüfen und konsolidieren wir die Investitionsplanung zentral. Wir verwenden weltweit ein standardisiertes System, das an allen Produktions- und Entwicklungsstandorten implementiert ist. So können wir das Investitionsaufkommen der gesamten Gruppe detailliert planen, priorisieren und überwachen.

Investitionen nach Sparten

Angaben in Mio €



■ Digital	80	+ 74 %
■ Sheetfed	136	- 6 %
■ Web Systems	30	- 25 %
■ Finishing	6	-
Heidelberg-Gruppe	252	+ 6 %

Alternativen abwägen

Die Prüfung der Wirtschaftlichkeit von Investitionsvorhaben schließt die Suche nach sinnvollen Alternativen mit ein. Wirtschaftlichkeitsanalysen führten beispielsweise dazu, dass wir auf den Kauf von Immobilien in der Regel verzichten. Mit Hilfe von Leasing erreichen wir nicht nur im Immobilienbereich eine geringere Kapitalbindung, sondern auch beim Fuhrpark und der IT-Hardware. So haben wir mehr Mittel für Investitionen in Kernkompetenzen zur Verfügung, mit deren Hilfe wir unsere Markt- und Kostenführerschaft ausbauen können.

Wichtige Bereiche durch Investitionen gestärkt

Wir investierten im Geschäftsjahr 2001/2002 insgesamt 252 Mio € in Immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagevermögen, das entspricht einem Anteil von 5 Prozent des Gruppenumsatzes. Große Bedeutung maßen wir Investitionen mit einem hohen Rationalisierungspotenzial bei. Informationstechnologien spielten dabei wieder eine wichtige Rolle: Wie in den Vorjahren verwendeten wir 31 Prozent des gesamten Investitionsvolumens für die Entwicklung,

Verbesserung und Implementierung der globalen IT-Infrastruktur und IT-gestützten Geschäftsprozesse. Einen Anteil von 13 Prozent investierten wir, um den Vertrieb zu unterstützen und zu stärken.

Für das Berichtsjahr aktivierten wir 30 Mio € Entwicklungskosten – sie betrafen im Wesentlichen unsere Verpackungsdruckmaschinen-Linie im Mittelformat, die Speedmaster CD 74.

In den Berichten aus den Sparten auf den Seiten 38 – 49 finden Sie die Aufteilung der Investitionen auf die einzelnen Sparten.

Vertrieb und Service: Schneller zum Kunden

Im Berichtsjahr investierten wir stark in verkaufsfördernde Maßnahmen: Hierzu gehörten unter anderem e-Commerce und Direct Marketing. Ein Schwerpunkt bestand darin, den Vertrieb mit dem Equipment und dem nötigen Know-how für den Verkauf der digitalen Farbdruckmaschine NexPress 2100 auszustatten.

Unser weltweites Netz von Print Media Academies haben wir wiederum ausgebaut. Es stärkt unsere Position als Anbieter qualifizierter Aus- und Weiterbildungsmaßnahmen für unsere Kunden und fördert damit deren Geschäftsentwicklung.

Produktion rationalisiert und Strukturen für neue Produkte geschaffen

Ein wesentlicher Faktor des Erfolgs von Heidelberg liegt darin, dass wir unsere Produktionseffizienz kontinuierlich steigern. Etwa 20 Mio € wendeten wir für Rationalisierungsinvestitionen der flexiblen Teilefertigung für unsere neuen Maschinengenerationen auf – unsere Produktion wird dadurch nicht nur effizienter und kostengünstiger, sondern auch flexibler. Ohne großen Umrüstaufwand können neue Produkte oder Produktvariationen hergestellt werden. Ein Teil dieses Projekts ist die innovative Seitenwand-Fertigungslinie in Amstetten, in die im Berichtsjahr 8 Mio € flossen. Sie wurde nahezu fertig installiert und ermöglicht uns jetzt eine erhebliche Produktivitätssteigerung.

Die Restrukturierung der Fabrik in Durham wurde weiterverfolgt – Web- und Postpress-Aktivitäten werden hier konzentriert. Insgesamt investierten wir in dieses Projekt 34 Mio €, davon entfielen 9 Mio € auf das Berichtsjahr.

Innerhalb der Sparte Sheetfed investierten wir ca. 4 Mio € in die Vereinheitlichung von prozessunterstützenden Systemen. Durch die Implementierung einer Software von SAP konnten wir die Abläufe insbesondere in der Beschaffung, in der Produktion und im Versand verbessern. Für die Produktion neuer Sheetfed-Produkte investierten wir etwa 15 Mio € in Anlagen und Betriebsmittel.

IT-Investitionen: Modernisierung der Infrastruktur

Der seit Jahren hohe Anteil der IT-Investitionen am Gesamtvolumen zeigt, dass digitale Prozesse für die Heidelberg-Gruppe eine hohe strategische Bedeutung haben, auch im Hinblick auf die weitergehende Flexibilisierung von Produktions- und Vertriebsprozessen. Im Berichtsjahr investierten wir erneut konsequent in die Standardisierung, Globalisierung und die Modernisierung der e-Infrastruktur: Vor allem die Unterstützung der Supply-Chain-Prozesse zum Kunden wurde weiter ausgebaut.

Unternehmensinterne Prozesse laufen jetzt schneller, zuverlässiger und mit deutlich gesteigerter Funktionalität ab: Wir verbesserten die globale Kommunikations-Infrastruktur, die Leistungsfähigkeit unserer Netzwerke und die Qualität der Anwendungen.



Workflow: NexPress

Für alle internetbasierten Anwendungen schufen wir eine e-Infrastruktur, die weltweit einheitlich etabliert wurde; die Plattform ist flexibel skalierbar und zukunftsicher. Dadurch wird für alle Internet- und Intranet-Anwendungen ein leistungsfähiger Rund-um-die-Uhr-Betrieb ermöglicht.

Beschaffung – Einkauf und Logistik optimieren

- **Koordination verbessert**
- **Bezugspreise erneut gesenkt**
- **E-Procurement noch weiter ausgedehnt**

In der ersten Hälfte des Berichtsjahrs gelang es der Beschaffung, die Teillever-
sorgung trotz der hohen Auslastung sicherzustellen; im zweiten Halbjahr
konnten die Kapazitäten unmittelbar an die Auftragsabschwächung angepasst
werden. Weitere operative Schwerpunkte im Berichtsjahr waren zum einen
die Senkung der Beschaffungskosten – trotz teilweise steigender Marktpreise –
und zum anderen die Optimierung der Bestände.

Im Berichtsjahr organisierten wir die Einkaufsbereiche neu: Die Verant-
wortung für den Einkauf von Produktionsmaterial liegt seitdem direkt bei
den Solution Centern. Die Nachfragemacht der Heidelberg-Gruppe für den
Einkauf von Investitionsgütern, Dienstleistungen und Utilities ist nach wie
vor gebündelt. So können wir Kostensenkungspotenziale besser ausschöpfen
und die Schlagkraft des Einkaufs erhöhen.

Insgesamt kauften wir im Berichtsjahr Waren und Dienstleistungen im
Wert von rund 2,3 Mrd € ein, damit ist das Volumen im Vergleich zum Vorjahr
leicht gestiegen.

Erhebliches Kosteneinsparungspotenzial durch verbesserte Koordination

Etwa 45 Prozent des gesamten Beschaffungsvolumens werden mittlerweile
durch unsere internationale Beschaffungskoordination abgedeckt. Das führte
zu unmittelbaren Kostenvorteilen und ermöglichte ein effizienteres Liefe-
rantenmanagement. Unsere Strategie der Lieferantenbündelung dehnten
wir erfolgreich auf die Bereiche Dienstleistungen und Nicht-Produktions-
material aus. Dadurch konnten wir zusätzliche Einsparungen realisieren:
bis zu 10 Prozent in der Logistik und bis zu 21 Prozent in der Informations-
technologie.

Von immer größerer Bedeutung: Verringerung der Fertigungstiefe

Über Investitionen entscheiden wir konsequent auf der Grundlage von Make-or-Buy-Analysen: Am Standort Leipzig verlagerten wir im Berichtsjahr beispielsweise die komplette mechanische Fertigung. Die Platzierung von 60.000 Fertigungsstunden auf den Zuliefermarkt brachte deutliche Kostenvorteile mit sich; die restlichen 40.000 Fertigungsstunden verlagerten wir an den Standort Brandenburg. Konsequent verfolgten wir auch die Strategie, Bestände zu reduzieren: Am Standort Wiesloch führten wir ein Konsignations-Lager für Bearbeitungswerkzeuge ein; bei diesem Lagerkonzept wird nur die jeweils entnommene Menge vergütet.

Zulieferqualität erneut gesteigert

Wir binden unsere Lieferanten intensiv in die Entwicklungs- und Serienvorbereitungsphase ein: So konnten wir die Fehlerkosten für Zulieferteile in den wesentlichen Unternehmensbereichen abermals senken. Um das Fehlerrisiko bei Kernkomponenten weiter zu reduzieren, entwickelten wir ein umfassendes präventives Qualitätssicherungskonzept: Es deckt im Rahmen des Life Cycle Managements alle Phasen ab und gilt sowohl für Zuliefer- als auch für Eigenfertigungsteile.

E-Procurement ausgebaut

Die in den Vorjahren begonnene Strategie des e-Procurement – also der Beschaffung mit Hilfe von elektronischen Medien – setzten wir konsequent fort. Durch die Nutzung von elektronischen Marktplätzen vereinfachten und beschleunigten wir den Anfrageprozess weiter und erzielten so Kostenvorteile. Der Bereich e-Ordering wurde erfolgreich aus der Testphase in das Tagesgeschäft übertragen; der Service ist jetzt für mehr Benutzer zugänglich, außerdem sind mehr Kataloge verfügbar. Der Beschaffungsprozess von Katalogteilen – wie Büromaterial, Werkzeuge, Mess- und Prüfmittel – wird damit erheblich günstiger, einfacher und schneller. Durch e-Auctioning bzw. e-Bidding konnten wir zum Beispiel bei Investitionsgütern Kosteneinsparungen von bis zu 6 Prozent realisieren.

Digital – erfolgreicher Einstieg in den digitalen Farbdruck

- **Über 150 Bestellungen für die NexPress 2100**
- **Vertriebskanäle weiter ausgebaut**
- **CeBIT 2002 erfolgreich**

Mit digitalen Druckmaschinen können unsere Kunden höherwertige Produkte, wie individualisierte Drucksachen, wirtschaftlich und in hoher Qualität produzieren. Im Bereich der auflagenstarken Schwarzweißdruckmaschinen ist die Heidelberg-Gruppe mit der Digimaster 9110 hervorragend positioniert: Mit der besten Druckqualität ihrer Klasse, einem überlegenen Papiertransport, einer offenen Systemarchitektur und einem durchgängigen Workflow findet sie weltweit begeisterte Kunden. Seit September 2001 können unsere Kunden die digitale Farbdruckmaschine NexPress 2100 kaufen, die aus unserem Joint-venture mit Kodak stammt – sie kombiniert die Stärken des Offsetdrucks mit der Flexibilität des Digitaldrucks.

Produktneuerungen und Highlights

Wir haben die NexPress 2100 im September auf der Print 01 in Chicago eingeführt, der Leitmesse der Branche im Kalenderjahr 2001. Obwohl die Messe von den Terroranschlägen des 11. September überschattet wurde, war der Verkaufsstart ein Erfolg. Auch auf der CeBIT 2002 in Hannover im März stieß die NexPress auf reges Interesse. Die CeBIT ist für uns eine der Schlüsselmessen, um unsere Kompetenz im Digitaldruck zu präsentieren. Wesentlich mehr Fachbesucher als im Vorjahr – davon etwa 20 Prozent aus dem Ausland – besuchten unseren Stand. Das war umso erfreulicher, als die CeBIT 2002 insgesamt spürbar weniger Menschen anzog als die CeBIT 2001. Neben zahlreichen Abschlüssen für die Digimaster 9110 konnten wir elf Bestellungen für die NexPress 2100 verbuchen. Die Ziele, die wir uns für die Messe gesteckt hatten, übertrafen wir damit deutlich.

Für die Digimaster 9110 brachten wir neues Hardwarezubehör auf den Markt: Beispielsweise kann jetzt nahtlos ein Rollenzufuhrsystem integriert werden, das eine optimale Nutzung des Rollenmaterials mit bis zu 60.000 Blatt im A4-Format ermöglicht, ohne dass die Maschine neu eingestellt werden muss; die mehrfache Stapelauslage trägt dieser höheren Kapazität Rechnung, sie sorgt aber auch für effizientere Auslagemöglichkeiten. Unser neues Inline-Erweiterungsmodul, der HolePuncher 9110, ermöglicht zudem das in den

Druckprozess integrierte Lochen von Dokumenten bei voller Produktionsgeschwindigkeit. Auf der Softwareseite wurde DataXceed eingeführt, eine schlüsselfertige Lösung, die es der Digimaster erlaubt, nahezu alle Dateiformate zu verarbeiten, die in Datenzentren, der Verwaltung oder in Banken und Versicherungen genutzt werden.

Auf der Print 01 stellten wir die Topsetter-Modelle P/PF 102 vor. Diese Computer-to-Plate-(CtP)-Modelle sind führend hinsichtlich Geschwindigkeit und Automatisierungsgrad.

Ein besonderer Höhepunkt war auch die Grundsteinlegung für das neue Digital Headquarter in Rochester, New York, am 26. Oktober 2001. Zum Festakt erschienen Regierungsvertreter und örtliche Offizielle – das Gebäude des Solution Center Digital Print ist einer der größten Baukomplexe im westlichen Bundesstaat New York mit einer Nutzfläche von rund 93.000 Quadratmetern.

Das Geschäftsjahr 2001/2002 in Zahlen

Etwa die Hälfte des Gesamtumsatzes der Sparte wird in den Vereinigten Staaten erzielt – die US-Ökonomie kämpfte im Gegensatz zu den meisten anderen Staaten bereits von Beginn des Berichtsjahrs an mit einer schwachen Konjunktur. Diese ungünstigen wirtschaftlichen Rahmenbedingungen hinterließen bei der Sparte Digital deutliche Spuren. Die **Auftragseingänge** lagen mit einem Volumen von insgesamt 676 Mio € um 13 Prozent unter denen des Vorjahrs. In der zweiten Hälfte des Jahres gingen spürbar weniger Aufträge ein als vor dem 11. September. Eine interessante Entwicklung: Der Heidelberg-Vertrieb konnte im Digitalbereich mehr Aufträge gewinnen als im Jahr zuvor, die Aufträge aus den anderen Vertriebskanälen (IBM, Danka, Canon) fielen dagegen zurück.

Die NexPress war wie erwähnt ausgesprochen erfolgreich. Bis zum Stichtag 31. März 2002 waren bereits insgesamt über 150 Bestellungen eingegangen; 85 Maschinen wurden bis dahin installiert. Für die Digimaster 9110, unsere digitale Schwarzweißdruckmaschine, sanken die Aufträge um 12 Prozent auf rund 160 Mio €. Erfreulich war, dass wir erstmals Aufträge aus Brasilien hereinholen konnten.

Mit einem Volumen von 648 Mio € erfüllten die **Umsätze** nicht unsere Erwartungen. Grund für diesen Rückgang von 15 Prozent gegenüber dem Vorjahreswert war die nachlassende Konjunktur in Nordamerika und die dadurch gedämpfte Nachfrage nach der Digimaster. Die Handelsspanne für digitale Produkte blieb jedoch stabil.

Im Prepress-Bereich konnte das Computer-to-Plate-Geschäft im Vorjahresvergleich eine leichte Steigerung erzielen; ungünstig sah es hingegen für die Produkte Computer-to-Film und Image Capture aus – allein im vierten Quartal mussten sie hohe zweistellige Rückgänge im Vergleich zum Vorjahr hinnehmen.

Digital

Angaben in Mio €

	00/01	01/02
Auftragseingänge	774	676
Umsatz	763	648
Ergebnis der betrieblichen Tätigkeit	-64	-107
Forschungs- und Entwicklungskosten	145	172
Investitionen	46	80
Anzahl Mitarbeiter	4.624 ¹⁾	4.584

¹⁾ Bereinigt um ruhende Arbeitsverhältnisse und Praktikanten

Der **Auftragsbestand** stieg um 21 Prozent gegenüber dem Vorjahreswert auf 133 Mio € – dieses Plus resultiert hauptsächlich aus der großen Nachfrage nach der NexPress.

Das **Ergebnis der betrieblichen Tätigkeit** fiel mit –107 Mio € geringer aus als erwartet, hierfür war vor allem der höhere Verlust von 71 Mio € im Prepress-Bereich verantwortlich. Negativ wirkte sich vor allem die unbefriedigende Markt- und Preisentwicklung im Scanner- und Computer-to-Film-Bereich aus; zusätzlich belasteten Lizenzaufwendungen im Computer-to-Plate-Bereich das Ergebnis. Wir haben uns aus diesem Grund dazu entschlossen, das Prepress-Geschäft am Standort Kiel neu auszurichten: Die Entwicklung und Produktion von Scannern wird komplett eingestellt und das Angebot von Filmbelichtern auf den High-End-Bereich reduziert. Wir setzen den Schwerpunkt im Prepress-Bereich auf Computer-to-Plate und Workflow-Software und sind dadurch auf die künftige Entwicklung und die Bedürfnisse des Marktes gut eingestellt.

Im Digitaldruck trieben wir den Aufbau unseres Vertriebskanals planmäßig weiter voran. Das verursachte zwar entsprechende Anlaufkosten, der dafür angefallene Verlust bewegt sich jedoch auf dem Niveau unserer Planungen. Wie im Vorjahr haben wir die Entwicklungsaufwendungen und die aktivierten Entwicklungskosten der NexPress über die Equity-Konsolidierung im Finanzergebnis abgebildet.

Die Anzahl der **Mitarbeiter** in der Sparte Digital blieb mit 4.584 etwa gleich. Der Personalbestand im Bereich der analogen Produkte wurde der niedrigeren Nachfrage angepasst, die Bereiche Service und Vertrieb bauten wir jedoch aus.

Die **Investitionen** erreichten ein Volumen von 80 Mio €; wie im Kapitel Investitionen beschrieben, verbesserten wir mit diesen Mitteln vor allem Leistungsfähigkeit und Ausstattung unseres Vertriebs.

Der **F&E-Aufwand** lag mit 172 Mio € über dem – ausgesprochen hohen – Vorjahreswert. Hier schlugen neben den Aufwendungen für die erwähnte Weiterentwicklung der Digimaster und der NexPress auch die Weiterentwicklung unserer Softwarelösungen zu Buche – im Kapitel Forschung und Entwicklung finden Sie nähere Informationen darüber.

Sheetfed – Ergebnis weiterhin auf hohem Niveau

- **Marktführerschaft ausgebaut**
- **Gesamtumsätze nahezu auf Vorjahresniveau**
- **Auftragseingänge in schwierigerem Umfeld zurückgegangen**

Die Sparte Sheetfed bildet unser Stammgeschäft; in diesem Bereich sind wir mit unseren Produkten Weltmarktführer. Unsere Speedmaster 102 ist beispielsweise nach wie vor die beliebteste Offsetdruckmaschine im Segment der industriellen Druckereien im Format 70 × 100. Ein entscheidender Faktor für diese Erfolgsgeschichte war das Angebot von Heidelberg, dem Kunden nicht nur die Druckmaschine zu liefern, sondern komplette Lösungen, die einen effizienten Workflow gewährleisten. Unser Konzept wenden wir konsequent in allen Formatklassen an.

Produktneuerungen und Highlights

Mit der Print 01 starteten wir die weltweite Markteinführung unserer deutlich weiterentwickelten Offsetdruckmaschine mit digitaler Bebilderung im A3-Format, der neuen Quickmaster DI Pro. Das große Interesse an dieser Maschine unterstreicht, dass sie mit ihren erweiterten Funktionen den aktuellen Bedürfnissen des Marktes voll entspricht. Bis zum Ende des Berichtsjahrs haben wir bereits mehr als 50 Exemplare verkauft.

Im Format 50 × 70 wurde das Angebot abgerundet – wir decken nun die ganze Vielfalt der Anforderungen von Akzidenz- und Spezialdruckereien ab: Die Serienanläufe der Speedmaster CD 74 und der Printmaster PM 74 verliefen erfolgreich. Die CD 74 ist eine hochinnovative und produktive Druckmaschine für industrielle Druckereien und Spezialdruckereien. Die PM 74 bietet Kleinbetrieben oder Einsteigern neue Vorteile. Auch die dritte Produktlinie in dieser Klasse – die SM 74 – wurde erweitert: Sie stellt nunmehr die

einzig Schön- und Widerdruck-Maschine mit bis zu 10 Farben in diesem Format dar. Im Jahr 2001 haben wir die 100. Speedmaster 74 DI gebaut. Darauf sind wir ebenso stolz wie auf die Tatsache, dass wir in China, Polen und Griechenland die ersten SM 74 DI erfolgreich installieren konnten.

In der Formatklasse 35 × 50 sind wir dank neuer Technologien und eines abgerundeten Modellprogramms in der einzigartigen Situation, für unterschiedlichste Kundenbedürfnisse ein maßgeschneidertes Angebot bereitstellen zu können: Zum Beispiel ermöglicht Inline-Die-Cutting, ein Inline-Finishing-Modul, jetzt Perforierung und Anschnitte direkt in der Maschine. Im Berichtsjahr konnten wir in dieser Formatklasse die Installation der 8.000. Quickmaster QM 46 und des 15.000. Druckwerks der Speedmaster SM 52 feiern.

Im Verpackungsbereich erweiterten wir unsere Palette mit der Speedmaster Duo noch einmal: Das neue Modell ist eine Hybridmaschine, die Flexo- und Offset-Druckverfahren gleichermaßen anbietet. Damit ist sie für Kunden aus den unterschiedlichsten Bereichen attraktiv.

Das Geschäftsjahr 2001/2002 in Zahlen

Im Vergleich zum Vorjahr, in dem wir durch die drupa 2000 außerordentlich viele Bestellungen erzielt haben, verringerten sich die **Auftragseingänge** insgesamt um 17 Prozent auf 2.909 Mio €. Im ersten Halbjahr konnte die gute Konjunktur in Asien, und hier insbesondere in China, noch die Abkühlung in den USA kompensieren. Außerdem gelang Sheetfed auf der Print 01 im September ein für die Verhältnisse erfolgreicher Messeauftritt. Dies reichte jedoch nicht aus, um die massive Investitionszurückhaltung unserer Kunden, die nach dem 11. September einsetzte, über die Quartale auszugleichen.

Die **Gesamtumsätze** erreichten mit 3.300 Mio € fast das Volumen des Rekordjahrs 2000/2001. Die Region Asia/Pacific leistete dazu einen entscheidenden Beitrag. Bemerkenswert war die Umsatzsteigerung der Sparte Sheetfed in Brasilien: Zu verdanken war diese dem erfolgreichen Auftritt Heidelbergs auf der FIEPAG in São Paulo, der größten Fachmesse Südamerikas für die Druckindustrie.

Sheetfed

Angaben in Mio €

	00/01	01/02
Auftragseingänge	3.488	2.909
Umsatz	3.331	3.300
Ergebnis der betrieblichen Tätigkeit	543	569
Forschungs- und Entwicklungskosten	162	191
Investitionen	145	136
Anzahl Mitarbeiter	16.118 ¹⁾	16.163

¹⁾ Bereinigt um ruhende Arbeitsverhältnisse und Praktikanten

Die bis zum Ende des Berichtsjahres anhaltende Kaufzurückhaltung unserer Kunden führte dazu, dass der **Auftragsbestand** sank, und zwar im Vergleich zum – durch die drupa 2000 geprägten – extrem hohen Niveau des Vorjahrs um 41 Prozent. In den ersten Monaten des Berichtsjahrs war der Auftragsbestand, auch wegen der erfreulichen Entwicklung in China, noch so hoch, dass er in vielen Bereichen nur durch eine hohe Anzahl von Überstunden und zusätzlicher Arbeit an Samstagen zu bewältigen war. Auch unsere externen Zulieferer waren gefordert, dieses enorme Produktionsprogramm zu bewältigen. Nie zuvor hatte Heidelberg in so kurzer Zeit ein solches Volumen an Druckmaschinen produziert! Parallel führten wir zudem erfolgreich die neuen Produkte Printmaster PM 74 und Speedmaster CD 74 ein.

Beim **Ergebnis der betrieblichen Tätigkeit** konnten wir an das Rekordjahr 2000/2001 anknüpfen: Trotz des weltweiten Konjunkturreinbruchs in der zweiten Jahreshälfte lag es bei 569 Mio € und damit um 5 Prozent über dem Vorjahreswert. Dass wir ein so gutes Ergebnis erzielen konnten, ist nicht zuletzt auf unsere Maßnahmen zur Kostenreduzierung zurückzuführen – auf den Seiten 18 und 19 berichten wir ausführlicher darüber – sowie auf die starke Verringerung der Fertigungsmaschinenbestände in den Vertriebsgesellschaften seit dem 31. Dezember 2001. Außerdem ist zu berücksichtigen, dass ein Teil der Messeaufwendungen für die drupa im Vorjahresergebnis enthalten war.

Mit 16.163 Personen blieb die Zahl der **Mitarbeiter** etwa gleich. Insgesamt gesehen ist das das Ergebnis zweier gegenläufiger Entwicklungen: Zum einen verzichteten wir darauf, befristete Arbeitsverträge zu verlängern und frei gewordene Planstellen neu zu besetzen. Zum anderen verstärkten wir den technischen Service und den Bereich Marketing und Sales durch zusätzliches Personal.

Die **Investitionen** lagen mit 136 Mio € um 6 Prozent unter dem hohen Vorjahreswert: Wir passten das Investitionsvolumen in der zweiten Hälfte des Geschäftsjahrs der rückläufigen wirtschaftlichen Entwicklung an, verfolgten aber strategisch wichtige Ziele unvermindert weiter. Wir investierten in Rationalisierungsmaßnahmen, in die effizientere Gestaltung von Prozessen, die Senkung der Herstellkosten und in die Erhöhung der Flexibilität entlang der Supply Chain. Ein Schwerpunkt war die Erneuerung der Seitenwandfertigung in Amstetten.

Wie im Kapitel Forschung und Entwicklung näher beschrieben, treiben wir die Weiterentwicklung von Lösungen im Bogenoffsetbereich erfolgreich voran. Im Berichtsjahr erhöhten wir den **F&E-Aufwand** von 162 Mio € auf 191 Mio €.



Workflow: Qualitätsprüfung

Web Systems – Marktanteile gewonnen

- **Zeitungsdruckmaschine Mainstream sehr erfolgreich**
- **Wichtige Produktneuerungen eingeführt**
- **Nachfrage im Hauptmarkt USA stark rückläufig**

Die Kernprodukte unserer Sparte Web Systems sind Zeitungsdruckmaschinen sowie Akzidenz-Rollendruckmaschinen für hohe Auflagen, vor allem von Werbeträgern. Als Lösungsanbieter verbinden wir die Systeme zu einer kompletten Lösung; beispielsweise werden Rollenwechsler, Trockner und Weiterverarbeitungsanlagen in den Produktionsprozess integriert. Für unsere Kunden wird das immer wichtiger, denn auch ihr Wettbewerb wird immer schärfer.

Unsere Rollendrucktechnik genießt im Markt großes Vertrauen – das hohe Auftragsvolumen für die Mainstream, unsere Zeitungsrotationsmaschine auf Basis der Sunday-Technologie, spiegelt das wider.

Produktneuerungen und Highlights

Die Sunday 2000 haben wir um wichtige Funktionen erweitert, die ihre Zuverlässigkeit, ihre Druckqualität und ihre Rüstzeiten weiter verbessern – beispielsweise die wellenlosen Wechselstromantriebe, das automatische Plattenwechselsystem Autoplate und das Falzmodul PFM-2. Dieses Modul ist mit neuen Technologien ausgestattet, die den entscheidenden Durchbruch im Hochgeschwindigkeits-Falzen für den Rollendruck bedeuten.

Mit der Einführung der Sunday 3000i weiteten wir die Rollendrucktechnologie auf den Druck von Zeitungsbeilagen aus. Der Druck von Beilagen hat gerade im nordamerikanischen Raum ein großes Wachstumspotenzial. Die erste Sunday 3000i wurde bereits erfolgreich bei einem der größten Drucker von Beilagen in den USA montiert.

Insbesondere für den europäischen Markt konzipierten wir eine 64-Seiten-Version der Sunday 4000: Sie ist als einzige 64-Seiten-Druckmaschine mit Autoplate ausgestattet und wurde besonders für Produkte mit hohen Seitenumfängen entwickelt, die häufiges Einrichten und Plattenwechseln erfordern.

Unsere Innovation Ecocool ist das erste Trocknersystem, das Kühlwalzen direkt im Trocknergehäuse integriert. Kondensation auf den Kühlwalzen wird dadurch vermieden, Druckqualität und Effizienz des Druckprozesses werden verbessert. Wir präsentierten den Ecocool auf der Print 01 zum ersten Mal in Nordamerika. Er wurde für seine technologische Innovation mit dem angesehenen 2001 GATF InterTech Technology Award ausgezeichnet.

Web Systems

Angaben in Mio €

	00/01	01/02
Auftragseingänge	858	620
Umsatz	801	691
Ergebnis der betrieblichen Tätigkeit	-	-122
Forschungs- und Entwicklungskosten	60	57
Investitionen	40	30
Anzahl Mitarbeiter	3.160 ¹⁾	2.907

¹⁾ Bereinigt um ruhende Arbeitsverhältnisse und Praktikanten

Das Geschäftsjahr 2001/2002 in Zahlen

Die im gesamten Berichtsjahr ungünstige wirtschaftliche Lage in den USA hatte deutlichen Einfluss auf die Sparte Web Systems: Etwa 40 Prozent ihrer Aufträge stammen gemeinhin aus dieser Region. Insgesamt lagen die **Auftragseingänge** mit einem Volumen von 620 Mio € deutlich unter dem Niveau des Vorjahrs und blieben hinter unseren Planungen zurück.

Im Commercial Web Bereich entsprachen vor allem die Auftragseingänge für die Sunday 2000 nicht unseren Erwartungen: Eine schwache Konjunktur und Unsicherheit darüber, ob – und wenn ja, wann – eine Erholung einsetzt, gestalteten es ausgesprochen schwierig, Interessenten für besonders hochwertige Spitzentechnologien zu finden. Stark hingegen blieb die Nachfrage nach der M-600, und zwar weltweit. Mit dem patentierten Autoplate-System für kurze Rüstzeiten ist diese Maschine auch für kleine bis mittlere Auflagen ideal geeignet. In der Region Asia/Pacific wurden die Planungen bei den Auftragseingängen sogar überschritten. Ein weiteres Zeichen für die Beliebtheit der M-600 ist, dass wir im Berichtsjahr die Installation des 1.500. Doppeldruckwerks in den USA feiern konnten.

Auch im Zeitungsbereich entsprach der Auftragseingang unseren Prognosen – der Markt hat seine Akzeptanz für das neue 1×4-Format mehr als bewiesen: Bis zum Ende des Berichtsjahrs erhielten wir 16 Aufträge für die Mainstream aus insgesamt sechs Ländern – darin waren 541 Doppeldruckwerke, 18 Falzmodule und 106 Rollenwechsler enthalten! Damit konnte die Mainstream weltweit ungefähr die Hälfte aller Aufträge für Zeitungsdruckmaschinen im 1×4-Format für sich entscheiden.

Die **Umsätze** blieben mit 691 Mio € weit hinter unseren Erwartungen zurück. Auch andere Anbieter waren von der nachlassenden Konjunktur betroffen, die in der ersten Hälfte des Geschäftsjahrs in den USA einsetzte und die in der zweiten Hälfte auf den ganzen Globus übergriff. Dank der Stärken unserer Produkte konnten wir im Bereich Commercial Web Markt-



Workflow: Rollendruck

anteile, auch in den USA, hinzugewinnen; mit der Mainstream sind wir im Berichtsjahr zum Weltmarktführer im 1×4-Format geworden. Die erste Mainstream wurde in Dänemark bereits erfolgreich installiert. Im September begann die Montage der nächsten großen Anlage in Großbritannien; sie soll schon im Juli abgeschlossen werden.

Weil die Auftragseingänge im vierten Quartal deutlich unter den Vorjahreszahlen und den Erwartungen lagen, hat sich der **Auftragsbestand** mit 215 Mio € um 26 Prozent gegenüber dem Vorjahr verringert.

Das **Ergebnis der betrieblichen Tätigkeit** betrug –122 Mio €. Es enthält, wie auch im Jahr zuvor, hohe Vorleistungen für unser Zeitungsdruckgeschäft. Hinzu kommt, dass auf Grund des Umsatzrückgangs Deckungsbeiträge fehlten. Außerdem schmälerten auch Sondereffekte das Ergebnis, wie konjunkturbedingte Verluste aus der Absatzfinanzierung. Hohe Belastungen ergaben sich auch aus dem Bereich Web Finishing; insbesondere der Standort Dayton entwickelte sich defizitär – er wird für die Verlagerung nach Durham, USA, vorbereitet und restrukturiert. Lediglich der Bereich der Rollenwechsler und -trockner konnte sich positiv von dieser Entwicklung absetzen: Hier wurde auch im vierten Quartal ein ausgeglichenes Ergebnis erzielt.

Wir verringerten die Zahl der **Mitarbeiter** um 253 Personen auf nunmehr 2.907: Die Fertigungskapazitäten passten wir an das geringere Absatzvolumen an, indem wir die Zahl der Arbeitskräfte mit befristeten Arbeitsverträgen reduzierten; außerdem wirkten sich unsere Maßnahmen zur Produktivitätssteigerung im Vertrieb senkend auf den Personalstand aus.

Im Berichtsjahr beliefen sich die **Investitionen** auf 30 Mio €. Hauptinvestitionen waren die Erweiterungen an den Standorten Durham, USA, und Boxmeer, Niederlande. Das Projekt in Boxmeer schuf unter anderem Platz zur Produktion von Trocknern. Der Standort in Durham wurde zum einen ausgebaut, weil zusätzlicher Raum für die Montage der Mainstream benötigt wurde, zum anderen sollte damit die Grundlage für die Nutzung von Synergieeffekten gelegt werden: Teilelager und Verteilungsaktivitäten für Web Systems sind jetzt vereint in einer einzigen Anlage, die dem neuesten Stand der Technik entspricht.

Der **F&E-Aufwand** lag mit 57 Mio € unter dem Niveau des Vorjahrs. Schwerpunkt der Aktivitäten war es, die Produktivität und die Qualität unserer Maschinen insgesamt zu erhöhen. Besonders wichtig dabei war und ist immer noch die Einführung von multi-drive für alle Produkte sowie die Integration digitaler Workflows. Die Innovationen basieren auf dem Konzept der Produktplattformen, die für eine größere Ähnlichkeit zwischen den Teilen sorgen und damit die Installation beim Kunden, den Service und die Bedienung der Produkte vereinfachen.

Finishing – hohes Wachstumspotenzial

- **Produktinnovationen im Markt erfolgreich**
- **Kosten gesenkt**

Unsere Sparte Finishing bietet unseren Kunden Lösungen für die Druckweiterverarbeitung, also Anlagen und Maschinen zum Falzen, Zusammentragen, Binden und Heften von Druckerzeugnissen wie Zeitschriften, Broschüren und Büchern. Bislang ist der Anteil Heidelbergs am Gesamtmarkt dieser Sparte noch gering. Wir wollen unseren Anteil an diesem Markt, der weltweit ein Volumen von rund 3 Mrd € hat, konsequent ausbauen. Dazu setzen wir sowohl auf internes Wachstum als auch auf Kooperationen und Akquisitionen.

Produktneuerungen und Highlights

Mit unserem Stitchmaster ST400 Sammelhefter, den wir neu einführen, setzen wir in puncto Flexibilität und Produktivität am Markt neue Standards. Er stellt für die industrielle Broschürenproduktion einen bahnbrechenden Technologiesprung dar. Dazu tragen mobile Anleger bei, die beidseitig der Sammelkette eingesetzt werden können und die jeweils über einen eigenen Servoantrieb verfügen. In Verbindung mit einer integrierten automatischen Formatvoreinstellung ›Ready set‹ gewährleisten sie äußerste Flexibilität in der Produktion. Kein Wunder also, dass wir unsere Marktanteile im Sammelhefter-Geschäft so prompt ausbauen konnten.

Magnapak, unser innovatives Hochgeschwindigkeits-Einstecksystem für Anwendungen im Bereich des industriellen und des Zeitungsdrucks mit bis zu 80 Magazinanlegern, war ebenfalls erfolgreich. Bis Ende des Berichtsjahrs haben wir in den USA fünf Anlagen erfolgreich angefahren.

Auch im niedrigeren Geschwindigkeitsbereich haben wir unser Portfolio erweitert. Für perfektes Binden und Heften sorgen unsere Neuerungen Bindexpert und Stitcheexpert. Die flexiblen Einsatzmöglichkeiten des Bindexperts prädestinieren ihn bei geringen Durchlaufzeiten und sinkenden Auflagenhöhen besonders für Short Run Color sowie Print-on-Demand: Kleine Auflagen hochwertiger Broschüren, Vorabauflagen von Geschäftsberichten, Handbüchern oder Studien lassen sich mit ihm schnell und zu vertretbaren Kosten produzieren. Der Stitcheexpert ist ein flexibles und leistungsstarkes Gerät, das besonders zum Heften von Broschüren und Dokumenten in kleiner Auflagenhöhe geeignet ist.

Unser bestehendes Produktangebot verbesserten wir auch im Berichtsjahr weiter: Produkte lassen sich jetzt noch einfacher handhaben und leichter in den Workflow integrieren. Außerdem reduzierten wir die Gesamtbetriebskosten und die Produktkosten unseres aktuellen Angebots.

Das Geschäftsjahr 2001/2002 in Zahlen

Die **Auftragseingänge** gingen um 13 Prozent auf 362 Mio € zurück. Ein Teil dieser Vorjahresunterschreitung ist darauf zurückzuführen, dass die Messeaufträge der drupa 2000 für ein exzeptionell hohes Volumen sorgten; zusätzlich wirkte sich die Verschlechterung der konjunkturellen Rahmenbedingungen in unseren Schlüsselmärkten negativ aus. Wie erwähnt verlief der Serienstart des ST 400 Sammelhefters im November dennoch außerordentlich erfolgreich: Er erzielte in seinem Segment erhebliche Marktanteilsgewinne und übertraf unsere Planungen deutlich.

Die **Umsätze** lagen konjunkturbedingt insgesamt um 7 Prozent unter dem Vorjahreswert. Lediglich im Service konnte die Sparte Finishing leichte Zuwächse verbuchen. Die Verkäufe des Flexomailers wurden beflügelt, da Mailings auch im europäischen Raum immer populärer werden. Mailings, die mit dem Flexomailer versandfertig gemacht werden, haben auf Grund ihrer attraktiven Gestaltung eine hohe Werbewirkung. Zusatzapplikationen ermöglichen beispielsweise, dass Antwortkarten, Bestellformulare und Kuverts in einem Arbeitsgang hergestellt werden können.

Das **Ergebnis der betrieblichen Tätigkeit** ging umsatzbedingt mit 27 Mio € im Vorjahr auf 16 Mio € zurück.

Die Zahl der **Mitarbeiter** lag mit 1.690 knapp unter dem Vorjahresniveau. Um die rückläufigen Auftragseingänge zu kompensieren, nutzten wir unsere Möglichkeiten zur Flexibilisierung voll aus.

Die **Investitionen** betragen wie bereits im Vorjahr 6 Mio €. Dagegen erhöhten wir den **F&E-Aufwand** von 8 Mio € auf 11 Mio €. Diese Steigerung dient unter anderem dazu, zukünftige Wachstumspotenziale zu erschließen.

Finishing

Angaben in Mio €

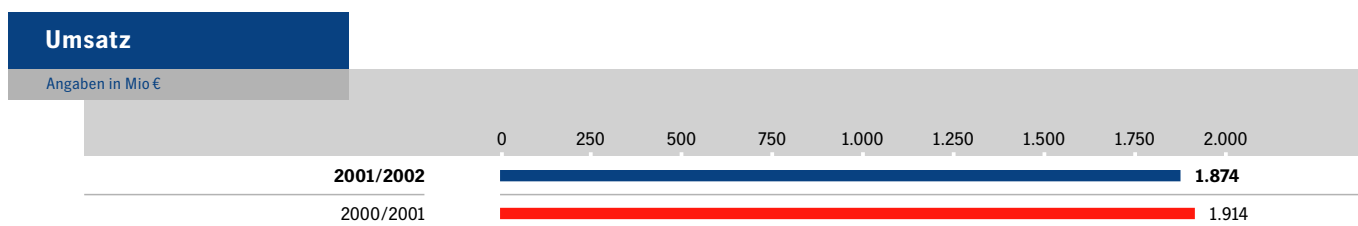
	00/01	01/02
Auftragseingänge	417	362
Umsatz	408	378
Ergebnis der betrieblichen Tätigkeit	27	16
Forschungs- und Entwicklungskosten	8	11
Investitionen	6	6
Anzahl Mitarbeiter	1.734 ¹⁾	1.690

¹⁾ Bereinigt um ruhende Arbeitsverhältnisse und Praktikanten

Central Europe – hoher Umsatz

- **Entwicklung im zweiten Halbjahr abgeschwächt**
- **Schweizer Gesellschaft erfolgreich integriert**

Die **Auftragseingänge** in der Region Central Europe summierten sich im Berichtsjahr auf 1.560 Mio €. Sie lagen damit um 26 Prozent unter dem hohen Vorjahrswert, der durch die drupa – die alle vier Jahre stattfindet – außerordentlich positiv geprägt war. Der Vergleich mit dem Vor-drupa-Geschäftsjahr 1999/2000 zeigt, dass der Auftragseingang im Berichtsjahr auf normalem Niveau liegt. Im März 2002 konnten wir nach der CeBIT 2002 in Hannover eine sehr gute Bilanz ziehen: 23 digitale Druckmaschinen haben wir verkauft.

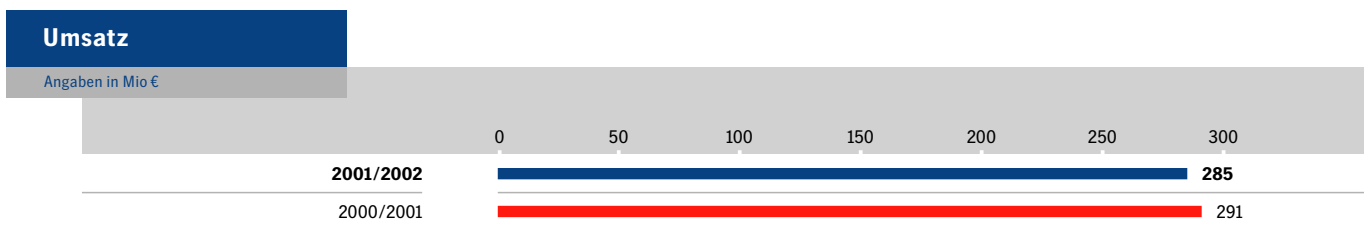


Nach einem guten ersten Halbjahr, in dem der **Umsatz** sogar um 9 Prozent über dem des Vorjahreszeitraums lag, erreichten wir für das gesamte Jahr mit 1.874 Mio € fast das hohe Volumen des Vorjahrs. Das Geschäft in **Deutschland** trug mit 688 Mio € zum Gesamtumsatz bei. Hier vereinfachten wir Vertriebs- und Verwaltungsprozesse weiter und schufen so die Voraussetzungen für eine noch umfassendere Kundenbetreuung. In der **Schweiz** verschmolzen wir die Lüscher, Leber + Cie AG, Bern, die wir im Vorjahr erworben hatten, am 1. April 2001 mit unserer Schweizer Vertriebsgesellschaft für Prepress-Produkte zur Heidelberg Schweiz AG, Bern. Damit ist nun die Gesellschaft erfolgreich in die Heidelberg-Gruppe integriert. Unsere Kunden profitieren von einem noch besseren Kundenservice aus einer Hand – bereits im Berichtsjahr sorgte das für eine positive Geschäftsentwicklung. **Großbritannien** wuchs auffallend stark im digitalen Schwarzweißdruck und erzielte mit 390 Mio € eine Umsatzsteigerung von 2 Prozent – obwohl gerade im vierten Quartal das Marktumfeld schwächer war. In **Frankreich** erreichten die Umsätze mit 217 Mio € annähernd den Vorjahreswert. Im Berichtsjahr bereiteten wir hier eine Verschlankeung unserer Strukturen vor, um unsere Schlagkraft weiter zu erhöhen.

Eastern Europe – expandierende Märkte

- **Plus bei den Auftragseingängen von 9 Prozent**
- **Aktivitäten in der Region weiter ausgebaut**

In der Region Eastern Europe nahm der **Auftragseingang** um 9 Prozent auf 315 Mio € zu. Diese positive Entwicklung zog sich quer durch alle Produktlinien – beispielsweise trug die Verbesserung unseres Leistungsangebots im Bereich Web Systems zu den guten Ergebnissen bei. Die Anzahl der Bestellungen für die NexPress 2100 übertraf auch in dieser Region unsere Erwartungen. Einen überdurchschnittlichen Zuwachs verzeichneten wir außerdem bei Falzmaschinen in allen Formatklassen.



Die **Umsatzerlöse** in der Region – einschließlich der nicht konsolidierten Gesellschaften – stiegen auf 315 Mio €; das Rekordergebnis des Vorjahrs konnten wir also nochmals um 8 Prozent übertreffen. Die Marktentwicklung in dieser großen und vielfältigen Region war unterschiedlich: Ausgesprochen positiv entwickelte sich abermals **Russland**, wo ein Umsatz von 51 Mio € erzielt werden konnte. In der **Ukraine** wurde der Umsatz im Berichtsjahr mit 17 Mio € fast verdoppelt. Sehr erfreuliche Steigerungen konnten wir auch in Rumänien, Kroatien und Jugoslawien verbuchen. In **Polen** waren die Einflüsse der dortigen ungünstigen wirtschaftlichen und politischen Entwicklung zu spüren, sodass wir die Ziele, die wir uns gesteckt hatten, nicht ganz erreichen konnten. In **Österreich** lag der Umsatz mit 58 Mio € knapp unter dem außerordentlich hohen Vorjahresniveau. Insgesamt sind unsere Perspektiven in dieser Region weiterhin günstig.

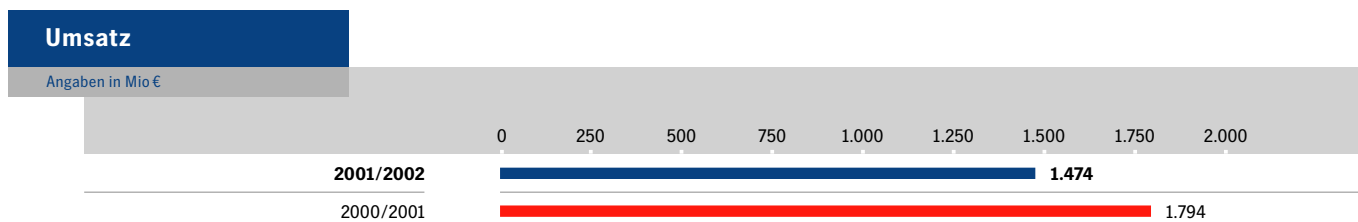
Unseren Expansionskurs führten wir auch im Berichtsjahr kontinuierlich fort: Beispielsweise bezogen wir unseren neuen Standort in Ungarn. In Kiew (Ukraine) eröffneten wir ein neues Service-Zentrum und schufen damit die Basis für weiteres Wachstum in diesem wichtigen Markt. Auch in anderen Teilen der Region erhöhten wir unsere Marktpräsenz: An Stelle der bisherigen Repräsentanz gründeten wir in Minsk (Weißrussland) eine neue Tochtergesellschaft.

NAFTA – schwieriges Marktumfeld

- **Sehr gute Entwicklung in Mexiko**
- **Kundenzufriedenheit in den USA höher denn je**

Schon in der ersten Hälfte des Berichtsjahrs war eine konjunkturelle Abkühlung in der US-Wirtschaft spürbar; wie auf den Seiten 12 – 13 ausführlicher beschrieben, mussten die USA im dritten Quartal sogar ein negatives Wirtschaftswachstum hinnehmen. Schwierige Bedingungen für die US-Druckindustrie: Der Umsatzrückgang der Druckereien lag im zweiten Halbjahr bei 7 Prozent. Die einsetzende Rezession in den USA strahlte auch auf die Wirtschaft Kanadas und Mexikos aus: Während die Konjunktur dort in der ersten Jahreshälfte noch robust war, geriet sie nach September zunehmend unter Druck.

Dementsprechend waren die **Auftragseingänge** Heidelbergs in der NAFTA insgesamt rückläufig, besonders von September an: Sie gingen um 21 Prozent auf 1.440 Mio € zurück. In unserem Hauptabsatzmarkt USA waren es 24 Prozent. Allerdings wurde in Kanada das Volumen der Bestellungen des Vorjahrs mit 171 Mio € überschritten.



Die **Umsatzerlöse** der Region lagen mit 1.474 Mio € um 18 Prozent unter den guten Ergebnissen des Vorjahrs. In den USA erzielten wir 1.200 Mio € – ein Minus von 23 Prozent. Die Umsätze in Kanada lagen mit 148 Mio € auf Vorjahresniveau. Erfreulich war die Steigerung in Mexiko von 92 Mio € auf 126 Mio € – hier zahlte sich aus, dass wir eine eigene Vertriebsgesellschaft aufgebaut haben.

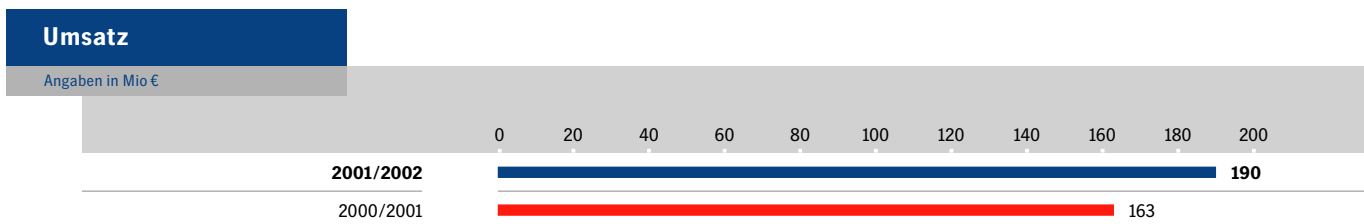
Für die Zukunft – mit einer wieder besseren Wirtschaftslage – sind wir gerade auch auf dem US-Markt sehr gut positioniert: Zufriedenheit und Loyalität unserer Kunden in den USA sind so hoch wie nie zuvor. Das beweist eine aktuelle unabhängige Studie, in der Heidelberg hervorragende Noten für den Service am Kunden erhielt; Grund hierfür ist nicht zuletzt, dass wir unsere Kundenbeziehungen intensiv pflegen und ausbauen.

Central and South America – starkes Umsatzwachstum

- **Steigende Nachfrage nach Lösungsangeboten**
- **Weiteres Wachstum in Brasilien**

Insgesamt umfasst die Grafische Industrie in Lateinamerika etwa 45.000 Unternehmen; davon ist ein erheblicher Teil, nämlich rund 35 Prozent, in Brasilien angesiedelt. Heidelberg konnte hier auch im Berichtsjahr wieder Marktanteile hinzugewinnen.

In den 38 Ländern der Region gingen die **Auftragseingänge** insgesamt um 11 Prozent auf 158 Mio € zurück. Die Auswirkungen des 11. September auf die Weltwirtschaft waren auch in Zentral- und Südamerika zu spüren, der Einfluss auf die Konjunktur fiel jedoch geringer aus als befürchtet.



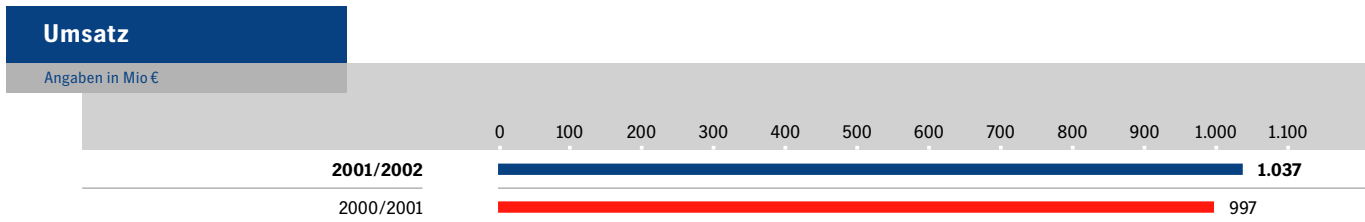
Mit einem Volumen von 190 Mio € stiegen die **Umsatzerlöse** um 17 Prozent. Gerade in den Gebieten mit hoher Bevölkerungsdichte, besonders in den größeren Städten, entwickelt sich der Markt für Gedrucktes sehr gut. **Brasilien** spielte für uns wieder mit Abstand die wichtigste Rolle. Hier konnten wir den Umsatz mit 141 Mio € im Vergleich zum Vorjahr um 33 Prozent steigern! Der Trend zur digitalen und automatisierten Produktion ist auch hier gut zu erkennen, selbst bei kleineren Druckereien steigt die Nachfrage nach durchgängigen Lösungen für den gesamten Produktionsprozess. Die tiefe Wirtschaftskrise, in die **Argentinien** rutschte, hatte bisher kaum einen negativen Einfluss auf Heidelberg.

Eine Besonderheit in der Region Central and South America liegt darin, dass Druckmaschinen teilweise an Orten installiert werden, die Tausende von Kilometern von der nächsten Zentrale entfernt liegen. Relative Nähe zum Kunden erreichen wir in solchen Fällen unter anderem durch unseren »Remote Service«. Unsere Service-Techniker können damit Störungen oft bereits online beheben – man kann sich leicht vorstellen, welche Vorteile das für unsere Kunden mit sich bringt.

Asia/Pacific – erneute Steigerung

- Weitere Zuwächse trotz Konjunkturschwäche
- Rekordumsatz in China

In der Region Asia/Pacific nahmen die **Auftragseingänge** leicht zu auf 965 Mio €. In der zweiten Hälfte des Berichtsjahrs schuf die Rezession in den USA auch hier deutliche Spuren. Besonders Staaten wie Taiwan oder Singapur, die in hohem Maße von High-Tech-Exporten abhängig sind, waren davon betroffen.



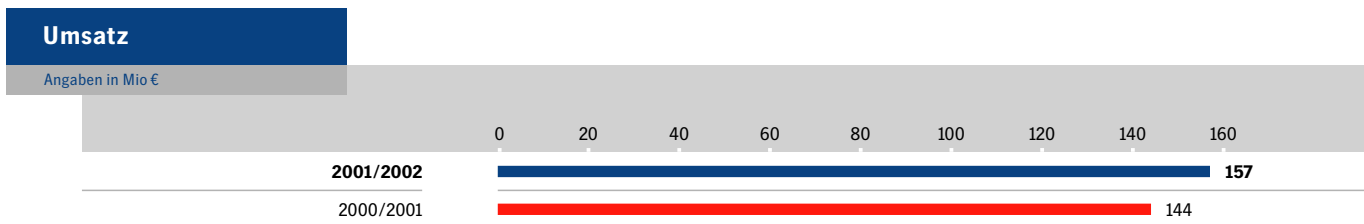
Wir konnten in der Region an das sehr gute Ergebnis des Vorjahrs anknüpfen und die **Umsatzerlöse** insgesamt nochmals steigern, und zwar um 4 Prozent auf 1.037 Mio €. Die erfreulichen Ergebnisse zeigen, dass sich die Strategie, unsere Position in diesem Raum auszubauen, zunehmend auszahlt. Gerade die Sparte Web Systems blickt in China und Japan auf ein ausgesprochen erfolgreiches Jahr zurück. Umsatzsteigerungen in diesen Ländern sowie in Korea glichen die Verkaufsrückgänge in Australien, Taiwan, Singapur und Indonesien mehr als aus.

In **China** ist die Nachfrage nach Druckmaschinen nach wie vor extrem hoch: Grund ist der noch sehr geringe Sättigungsgrad im chinesischen Markt. Mit unserer eigenen Vertriebsmannschaft sind wir hier hervorragend aufgestellt, um weitere Marktanteile hinzuzugewinnen: Im Berichtsjahr gelang es uns so, den Umsatz um 33 Prozent zu steigern. Das hohe Umsatzvolumen von 379 Mio € wurde außerdem dadurch begünstigt, dass unsere Kunden eine Neuregelung der Zollbestimmungen antizipierten, welche die steuerliche Behandlung von Druckmaschinen betrifft. Viele Kunden zogen ihr Investment in das erste Halbjahr vor, um zusätzlichen Kosten zu entgehen. Obwohl sich die Wirtschaft in **Japan** im Berichtsjahr merklich abkühlte, legte der Umsatz Heidelbergs hier um 1 Prozent auf 303 Mio € zu. Die äußerst erfolgreich verlaufene Messe JGAS leistete hierzu einen entscheidenden Beitrag. In **Korea** stieg der Umsatz um 32 Prozent auf ein Volumen von 63 Mio €. Die verschlechterten ökonomischen Rahmenbedingungen führten dagegen in **Australien** zu einem Umsatzrückgang auf 91 Mio €.

Middle East and Africa – Präsenz ausgebaut

- **Umsatzerlöse erreichen neuen Rekord**
- **Südafrika und Golfregion stark**

In der Region Middle East and Africa erreichten die **Auftragseingänge** mit 129 Mio € nicht das Niveau des sehr gut verlaufenen drupa-Jahres 2000/2001; verglichen mit dem Nicht-drupa-Jahr 1999/2000 lag jetzt der Auftragseingang allerdings deutlich höher, und zwar um 43 Mio €. Südafrika und unser neues Jointventure in der Golfregion entwickelten sich positiv. Aufgrund der Wirtschaftskrise in der Türkei – das Bruttosozialprodukt sank im Kalenderjahr 2001 um 9 Prozent – war hier die Geschäftsentwicklung schwächer als im Vorjahr.



Insgesamt betrachtet, verbesserte sich die Marktsituation in der Region – obwohl auch hier eine merkliche Abkühlung im zweiten Halbjahr zu spüren war. Der **Gesamtumsatz**, der schon im letzten Jahr eine Rekordhöhe erreichte, konnte nochmals um 9 Prozent auf ein Gesamtvolumen von 157 Mio € gesteigert werden. Diese positive Entwicklung ist nicht zuletzt darauf zurückzuführen, dass wir unsere Aktivitäten in den Vereinigten Arabischen Emiraten sowie in Saudi-Arabien weiter ausgebaut haben.

In der Türkei gründeten wir im November eine Niederlassung: Über 750 Kunden nutzten die Möglichkeit, sich vor Ort von der Leistungsfähigkeit von Heidelberg Türkei zu überzeugen. Mit einer Prepress-Roadshow brachte man das Konzept der Marktnähe anschließend auch Kunden in den weniger zentral gelegenen Teilen des Landes näher. Die Print Media Academy in Kairo, die wir im Vorjahr als strategische Maßnahme für weiteres Wachstum eröffnet haben, wurde vom Markt als Signal für unser langfristiges Engagement in der Region verstanden; unser Angebot wird gut angenommen.

Ausblick – langfristig stabiles Wachstum

- **Konjunkturerholung für das zweite Halbjahr erwartet**
- **Stärkeres Wachstum als in der Branche geplant**
- **Umsatz von 8 Mrd € bis 2007 angepeilt**

Die weltweite Konjunkturflaute, die im Berichtsjahr einsetzte, bestimmte den Geschäftsverlauf der Heidelberg-Gruppe in der zweiten Hälfte des Berichtsjahrs maßgeblich und wird sich auch noch auf das erste Halbjahr des laufenden Geschäftsjahrs auswirken.

Reales BIP in ausgewählten Regionen

Veränderung zum Vorjahr in Prozent

	2001	2002	2003 ²⁾	2004 ²⁾
USA	4,1	1,2	2,3	3,5
Euro-Länder	3,4	1,5	1,1	2,6
davon Deutschland	3,2	0,7	0,9	2,0
Asien ¹⁾	6,7	5,0	6,0	6,2
davon China	8,0	7,3	7,4	7,7
Japan	2,4	-0,5	-0,9	1,3
Lateinamerika	4,2	0,6	0,7	3,9
davon Brasilien	4,4	1,7	2,3	3,8
Russland	8,3	5,5	3,5	4,0
Welt	4,5	2,0	2,5	3,8

Quelle: UBS Warburg (28. 3. 2002)

¹⁾ Ohne Japan

²⁾ erwartet

Weltkonjunktur bewegt sich: Positive Impulse für Branche und Druckindustrie

Die Vorzeichen für die **weltweite Konjunktorentwicklung** der nächsten Jahre werden allmählich positiver: Angesichts starker wirtschaftspolitischer Impulse erwartet das Institut für Wirtschaftsforschung (IFW) für die USA eine baldige Belebung. Die Erholung in den USA wird – zusammen mit den günstigen übrigen Rahmenbedingungen – dazu führen, dass die Konjunktur auch in den anderen Industrieländern anzieht. Günstig dürfte sich auswirken, dass die Wirtschaftspolitik auf die nochmalige Verschlechterung der Aussichten nach dem 11. September deutlich reagiert hat: Die Geldpolitik ist stark expansiv ausgerichtet, zum Teil kommen kräftige fiskalpolitische Maßnahmen hinzu.

Im laufenden Geschäftsjahr wird das Wachstum der Weltwirtschaft mit insgesamt 2,5 Prozent aber noch verhalten ausfallen, da erst im zweiten Halbjahr mit einer nachhaltigen Erholung der Weltkonjunktur zu rechnen ist.

Wie Sie in der nebenstehenden Tabelle erkennen können, wird die Region Central Europe nur allmählich von den positiven Wachstumsimpulsen der USA profitieren. Der Aufschwung wird weniger kraftvoll ausfallen als in den Vereinigten Staaten. Im Zuge der wirtschaftlichen Erholung in den USA wird sich die Lage auch in Asien verbessern: An der Spitze wird China stehen, während Japan weiterhin mit konjunkturellen Risiken behaftet ist.

Die **Branche des Maschinen- und Anlagenbaus** wird von der Belebung der Konjunktur profitieren, offen ist jedoch, ab wann: Der Verband der deutschen Maschinen- und Anlagenbauer (VDMA) sieht für die Branche eine eher verhaltene Entwicklung voraus, auch wenn laut VDMA-Präsident die Bestellungen ab der Jahresmitte wieder anziehen sollen.

Um die künftige Entwicklung der Heidelberg-Gruppe einschätzen zu können, sind vor allem die Zukunftserwartungen der **Druckindustrie** von Bedeutung. Für die wichtigsten Teilmärkte liegen unabhängige Prognosen vor: Für die USA wird im Jahr 2002 ein Umsatzzuwachs der Druckindustrie von insgesamt maximal 1,7 Prozent erwartet – im ersten Halbjahr wird allerdings noch mit einem Minus von etwa 1,5 Prozent gerechnet. Die positive Entwicklung des zweiten Halbjahrs wird sich fortsetzen und im Jahr 2003 zu einer Steigerung von rund 7 Prozent führen. Eine ähnliche Entwicklung, jedoch gedämpfter, wird auch in den für uns wichtigen Märkten Großbritannien und Deutschland erwartet.

Wachstumspotenzial Heidelbergs höher als bei der Konkurrenz

Wir gehen davon aus, dass wir stärker als der Rest unserer ›Branche‹ von den zukünftig wieder günstigeren Rahmenbedingungen profitieren können: Wir bieten als einziger Anbieter der Welt individuelle Lösungen für den gesamten Produktionsprozess und sind in vollem Umfang in den Bereich des stark wachsenden Digitaldrucks eingestiegen. Dadurch können wir weitere Marktanteile gewinnen. Wie bereits im Geschäftsverlauf ausgeführt, sehen wir in den ›Emerging Markets‹ weiterhin ein hohes Wachstumspotenzial: Heidelberg ist in diesen Ländern, die einen sehr geringen Sättigungsgrad bei Druckprodukten haben, sehr gut aufgestellt. In den letzten Jahren haben wir hier die Grundlagen für Wachstum geschaffen, indem wir überall eine eigene Organisation aufgebaut haben. In den nächsten Jahren werden wir weiter in Vertriebs- und Servicepersonal investieren.

Heidelberg-Gruppe: Umsatz- und Ergebnis auf hohem Niveau

Wir rechnen damit, dass wir im laufenden Jahr einen Umsatz im Rahmen des hohen Niveaus des Berichtsjahrs erreichen können – dies hängt unmittelbar davon ab, wie stark die Konjunkturerholung ab Jahresmitte sein wird. Die IPEX in Birmingham im April, die wichtigste Messe der Grafischen Industrie im laufenden Jahr, gibt dabei Anlass zu Optimismus. Allerdings gehen wir für das erste Halbjahr davon aus, dass der Umsatz noch schwächer sein wird als im Vergleichszeitraum des Berichtsjahrs, im zweiten Halbjahr soll er den Vorjahreswert dann aber übertreffen. Das Ergebnis der betrieblichen Tätigkeit und der Jahresüberschuss der Gruppe soll – entsprechend der Umsatzentwicklung – ebenfalls im Rahmen des Niveaus des Berichtsjahrs liegen.



Workflow: Farbkontrollstreifen

Wir verstärkten im Berichtsjahr effizienzsteigernde Maßnahmen, die wir im laufenden Geschäftsjahr fortsetzen werden. Kurz- und mittelfristige Absenkung der Strukturkosten werden wir konsequent weiterverfolgen. Durch unsere flexiblen Arbeitszeitregelungen können wir Entlassungen im Produktionsbereich auch bei Schwankungen im Auftragseingang nach heutigem Stand weitgehend vermeiden.

Für die nächsten Jahre gehen wir davon aus, dass Heidelberg sowohl den Umsatz als auch den Jahresüberschuss weiter steigern kann. Wir werden von der Belebung der Konjunktur stark profitieren können und erwarten deshalb in den Folgejahren ein knapp zweistelliges jährliches Umsatzwachstum. Bis 2007 sehen wir so Auftragseingänge und Umsätze von rund 8 Mrd € voraus und streben eine kontinuierliche Steigerung des Betriebsergebnisses an.

Hoher Wertbeitrag und Dividende

Unser Ziel ist es, das bei Heidelberg eingesetzte Kapital über die Kapitalkosten hinaus mittelfristig mit rund 7 Prozent zu verzinsen. Gemessen wird dieser so genannte Wertbeitrag als Differenz zwischen ROCE und Kapitalkosten – auf den Seiten 22 – 24 berichten wir detailliert über unsere Berechnungsmethodik. Auf dieser Basis können die Anteilseigner der Heidelberg Gruppe darauf bauen, dass wir auch in Zukunft eine Dividendenpolitik verfolgen werden, die kapitalmarktgerecht ist.

Drei Säulen für mehr Wachstum in den Sparten

Wir sind sicher, dass wir unsere Ziele durch unsere Drei-Säulen-Strategie, die auf unserem lösungsorientierten Ansatz aufbaut, erreichen werden. Für unsere strategische Säule der **Offset Solutions** gehen wir davon aus, dass der Markt im Geschäftsjahr 2002/2003 insgesamt noch leicht rückläufig sein wird. Die Sparte Sheetfed wird ihre Stärken in puncto Flexibilität und Anpassungsfähigkeit, die sie im Berichtsjahr unter Beweis stellte, kontinuierlich weiterentwickeln: So werden wir schneller als der Wettbewerb auf den erwarteten Aufschwung reagieren können. Durch unsere breite Produktpalette sind wir in jedem Marktsegment auf stärkeres Wachstum vorbereitet. Für das gesamte Jahr erwarten wir weitere Marktanteilsgewinne.

Die Sparte Web Systems wird besonders im Zeitungsbereich deutliche Zuwächse erzielen und sich noch stärker am weltweiten Markt etablieren. Von großer Bedeutung ist es für uns derzeit, die Montagen der Zeitungsdruckmaschine Mainstream fertig zu stellen: Wir rechnen mit einer hohen Anzahl von Folgeaufträgen, sobald mehrere Maschinen weltweit in Betrieb genom-

men sind. Das Vertrauen in unsere Rollendrucktechnologie ist im Markt groß; dieses werden wir im laufenden Geschäftsjahr nutzen, um mehr Aufträge auch aus dem europäischen Raum zu gewinnen. Für das Geschäftsjahr 2003/2004 erwarten wir ein positives Betriebsergebnis und für die Jahre danach eine kontinuierlich ansteigende Umsatzrendite.

Für die **Digital Solutions** planen wir im laufenden Geschäftsjahr ein Plus sowohl bei den Auftragseingängen als auch bei Umsatz und Auftragsbestand.

Unsere digitale Farbdruckmaschine NexPress 2100 ist nur wenige Monate nach ihrem Verkaufsstart am Markt hervorragend positioniert. Unser Ziel für das Jahr 2005 ist ein Marktanteil von 35 Prozent. Produktdifferenzierung und kontinuierliche Verbesserungen werden den Erfolg der NexPress begünstigen. Dazu gehören noch höhere Geschwindigkeiten und breitere Workflow-Optionen.

Im auflagenstarken digitalen Schwarzweißdruck werden wir im laufenden Geschäftsjahr mit der Digimaster wieder einen – wenn auch nur moderaten – Zuwachs erzielen. Wir erwarten, dass wir bereits im laufenden Geschäftsjahr den break-even-point erreichen. Es ist unser Ziel, in den nächsten zwei Jahren in diesem Segment einen Marktanteil von 30 Prozent zu gewinnen. Wir werden unseren Kunden auch bei der Digimaster höhere Geschwindigkeiten bieten und eine noch bessere Einbindung in den Workflow. Das kontinuierliche Wachstum wird außerdem davon gestützt werden, dass wir weiteres Zubehör entwickeln, wie ›Commercial Printing Applications‹, ›Book Publishing‹ und e-Business-Lösungen.

Für die Einschätzung zukünftiger Entwicklungen ist von großer Bedeutung, dass eine kräftige Strukturverschiebung in der Druckindustrie in Richtung Digitaldruck vorausgesagt wird. Durch völlig neue Marktsegmente wird der Digitaldruck höhere Wachstumsraten aufweisen als der Offsetdruck. Dies macht deutlich, dass wir durch unsere Positionierung im Offset- und im Digitaldruck hervorragend auf diese Zukunft ausgerichtet sind.

Bei den **Postpress Solutions**, unserer dritten strategischen Säule, gehen wir davon aus, dass diese für unsere Kunden als Mittel der Differenzierung eine immer größere Rolle spielen werden. Wir werden unser Produktangebot in diesem Bereich schrittweise sinnvoll ergänzen und weiterentwickeln. Dabei setzen wir auf eine Wachstumsstrategie, die neben internem Wachstum auch Zukäufe und Kooperationen vorsieht. Wir gehen davon aus, dass wir schon im Geschäftsjahr 2004/2005 Umsätze von etwa 600 Mio € erzielen werden.

Forschung und Entwicklung – Basis für zukünftigen Erfolg

Im Gegensatz zu anderen Bereichen reduzieren wir die Ausgaben bei der Forschung und Entwicklung nicht, sondern bauen diesen Bereich weiter aus. Auf der nächsten drupa im Mai 2004 werden wir neue zukunftsweisende Produkte vorstellen.

Wir planen für die nächsten drei Geschäftsjahre Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen in Höhe von rund 1.200 Mio €. Unsere F&E-Quote soll über die nächsten Jahre durchschnittlich etwa 7 bis 8 Prozent des Umsatzes betragen.

Wie auch in den Vorjahren wird die Optimierung des Offsetdrucks – einschließlich der Software für Workflow und Datenintegration – unser Schwerpunkt bleiben. Der Anteil der Mittel, die in den digitalen Bereich fließen, wird nochmals wachsen: Wir werden unsere Maschinen im schwarzweißen und im farbigen Digitaldruck weiterentwickeln.

Durch Investitionen die Marktpräsenz sichern

In den nächsten drei Geschäftsjahren wollen wir über 700 Mio € investieren. Schwerpunkt unserer Investitionstätigkeit wird zum einen der Ausbau unseres Vertriebs und Service sein, zum anderen die Rationalisierung von Prozessen. Hierzu gehören Informationstechnologien, die schlanke und durchgängige globale Geschäftsabläufe gewährleisten.

Mitarbeiter: die Ziele von morgen erreichen

Indem wir die neuen Medien intensiv nutzen, werden wir Prozesse gezielt weiter verschlanken und effizienter gestalten. Dafür haben wir bereits verschiedene zukunftsweisende Projekte gestartet, die auf neuesten Technologien basieren. Wir wollen für heutige und künftige Mitarbeiter die erste Wahl sein, um mit den besten Mitarbeitern die Ziele von morgen erreichen zu können. Dank der gesteigerten Effizienz und Produktivität wird die Zahl der Mitarbeiter geringer wachsen als der Umsatz. Einige unserer laufenden Maßnahmen haben wir Ihnen im Kapitel Mitarbeiter auf den Seiten 67 – 70 vorgestellt.

Beschaffung: Kosten senken und Qualität sichern

Die Beschaffung ist für einen der größten Kostenblöcke Heidelbergs verantwortlich. Maßnahmen zur Senkung von Kosten und Lagerbeständen werden wir fortführen, ebenso wie unsere Aktivitäten zur Qualitätssicherung von Zulieferteilen und zur Lieferantenbündelung.

Für das kommende Geschäftsjahr stehen zusätzlich unter anderem folgende Themen an:

- die weitere Optimierung und Standardisierung der Prozesse und DV-Einkaufssysteme, insbesondere bei Nicht-Produktionsmaterial- und Dienstleistungen,
- die Ausweitung von E-Ordering auf Dienstleistungen,
- die Einführung von WEB-EDI – einer besonders kostengünstigen und effizienten Lösung für den Datenaustausch mit unseren Lieferanten über das Internet, sowie
- die weitere Straffung der Lieferantenbasis im Bereich Dienstleistungen und Utilities.

Organisation und Verwaltung: effizientere Arbeitsabläufe

Wie vorne dargestellt, haben wir unsere Management-Organisation mit der Wirkung zum 1. April des laufenden Geschäftsjahrs verändert. Wir versprechen uns von dieser vollkommen kundenorientierten Form vor allem zusätzliche Vertriebsfolge und Synergieeffekte. Derzeit planen wir keine weiteren Veränderungen der Organisation.

Unsere laufenden Projekte zur internetbasierenden Prozesslösung, die wir auch künftig fortsetzen werden, tragen dazu bei, dass Finanz-, Controlling- und Reportingprozesse immer effizienter werden.



Workflow: Weiterverarbeitung

Rechtliche Unternehmensstruktur und Corporate Governance

Wir erwarten und planen grundsätzlich keine Änderung unserer rechtlichen Unternehmensstruktur. Auch der im Berichtsjahr in Deutschland verabschiedete so genannte Corporate Governance Kodex wird keinen nennenswerten Einfluss auf unsere Strukturen haben. Auf der Seite 118 im Anhang finden Sie Informationen zur Übernahme dieses Kodex bei der Heidelberg-Gruppe.

Unternehmensrisiken – konzernweit strenge Vorgaben

- **Konjunkturrisiko weiterhin gegeben**
- **Währungsrisiken minimiert**
- **Zentrales Credit Risk Management erfolgreich**

Unternehmerische Aktivitäten sind notwendigerweise mit Risiken verbunden. Wir begegnen diesen mit einem vorausschauenden Risikomanagement: So können wir Risiken frühzeitig erkennen, bewerten und diesen gegensteuern. Die Effizienz unseres Risikomanagement-Prozesses wird von unserer Internen Revision regelmäßig geprüft. Darüber hinaus wird im Rahmen der Jahresabschlussprüfung eine Systemprüfung durch die Wirtschaftsprüfer durchgeführt.

Konzernweit einheitliches Risikomanagement

Als wir unser Risikomanagementsystem einführten, haben wir unsere Vorgehensweise detailliert mit externen Prüfern abgestimmt. Die Prüfer bewerteten sie positiv, da sie den Vorgaben des Gesetzes über Kontrolle und Transparenz im Unternehmensbereich (KonTraG) entspricht. Um zu gewährleisten, dass unsere Vorgaben konzernweit eingehalten werden, haben wir eine Organisationsanweisung herausgegeben und die Vorgehensweise in einer Unternehmensrichtlinie dokumentiert.

Das Management aller operativen Einheiten erfasst und bewertet systematisch die Geschäftsrisiken. Dafür haben wir konzernweit einen einheitlichen Maßstab vorgegeben: Wir stufen Risiken nach ihrer Eintrittswahrscheinlichkeit und nach der zu erwartenden Schadenshöhe ein, wobei einheitliche Meldengrenzen für Risikoidentifikation und -bewertung definiert wurden.

Die einzelnen Geschäftsbereiche messen das Schadenspotenzial ihrer Risiken an dem Betriebsergebnis, das sie verantworten. Die Risikoerfassung wird auf diese Weise eng mit dem Prozess des operativen Controlling verzahnt. Alle Einheiten prüfen auf Quartalsbasis, ob sich die Risikoeinschätzungen verändern, ob befürchtete Risiken tatsächlich eintreten bzw. welche Maßnahmen zur Steuerung der Risiken zu unternehmen sind.

Einzelrisiken unter Kontrolle

Da die Risiken – unabhängig von ihrer Eintrittswahrscheinlichkeit – erfasst und an unser zentrales Risk Management berichtet werden, verfügen wir über eine fundierte Datenbasis, die ein adäquates Risikomanagement auf Gruppenebene erst ermöglicht. Für die künftige Entwicklung von Heidelberg sind besonders die folgenden Risiken relevant:

- **Gesamtwirtschaftliche Risiken:** Risiken für die Geschäftsentwicklung Heidelbergs bergen alle konjunkturpolitischen Maßnahmen oder gesellschaftspolitische Ereignisse, die zu einer Abschwächung der Konjunktur führen – die Investitionen in der Grafischen Industrie sind von der Entwicklung der Gesamtwirtschaft abhängig. In unseren Hauptmärkten Europa und Nordamerika könnte eine weitere Verschlechterung der ökonomischen Rahmenbedingungen – bedingt durch rückläufige Konjunkturentwicklung – die Investitionstätigkeit der Grafischen Industrie insgesamt schwächen und damit unser Umsatzziel im kommenden Geschäftsjahr gefährden. Da die Heidelberg-Gruppe ausgewogen in allen Regionen der Welt aufgestellt ist, können Konjunkturrückgänge in einer Region durch günstige Entwicklungen in anderen Regionen ausgeglichen werden – unser ›risk-spread‹ in Bezug auf die Regionen ist also gut. Nur bei einem weltweiten Konjunkturrückgang – wie nach dem 11. September 2001 – wird auch die Heidelberg-Gruppe betroffen.

Die Entwicklung der Kapitalmärkte und des Zinsniveaus, die Veränderung rechtlicher und steuerlicher Rahmenbedingungen oder sonstiger gesetzliche Regelungen können negativen Einfluss auf die Entwicklung Heidelbergs haben, wenn sie sich direkt negativ auf die Konjunktur auswirken – derzeit ist eine solche Entwicklung aus unserer Sicht nicht zu erkennen.

- **Branchenrisiken:** Die Investitionstätigkeit der Druckindustrie ist stark von der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung abhängig. Das Geschäft mit Druckmaschinen hängt an der Werbe- und Printmedienkonjunktur, die sich stark nach der allgemeinen Konjunkturlage richten. Wenn die Investitionen in der Druckindustrie künftig rückläufig wären, könnte es in der Druckmaschinenindustrie zu Überkapazitäten kommen, die sich wiederum in nicht kostendeckenden Preisen niederschlagen würden. Zurzeit ist eine solche Entwicklung jedoch nicht wahrscheinlich, im Gegenteil: Alles deutet darauf hin, dass sich die Lage mittelfristig verbessert. Risiken aus einer Änderung der Branchenstruktur oder der rechtlichen, gesetzlichen oder steuerlichen Grundlagen sind gegenwärtig ebenfalls nicht erkennbar.

- **Risiken aus neuen Geschäftsbereichen oder der Entwicklung:** Unser Eintritt in den Digitaldruck ist mit höheren Risiken verbunden als die Tätigkeit im angestammten Bogenoffset-Geschäft. Da eigene Erfahrungswerte hinsichtlich Marktpotenzial und Produktakzeptanz fehlen, können wir hier gewisse Marktrisiken nicht ausschließen. Dies gilt in abgeschwächter Form auch für den Zeitungsdruck – hier profitieren wir allerdings von unseren langjährigen Erfahrungen im Rollenoffset-Bereich. Durch intensives Projektmanagement und konsequente Marktnähe minimieren wir diese Risiken. Das Restrisiko steht nach unserer Überzeugung in einem angemessenen Verhältnis zu den Chancen, die der Digital- und Zeitungsbereich für Heidelberg mit sich bringt.



Workflow: Finishing

- **Operative Risiken:** Hier sind vor allem mögliche Produktionsverschiebungen zu nennen, die durch temporären Lieferantenausfall ausgelöst werden könnten – für einzelne Elemente, die wir in der Produktion benötigen, kommen beispielsweise weltweit nur wenige Hersteller als Lieferanten in Frage. Im Bereich der Beschaffung haben wir unsere umfangreichen Programme zur Steuerung dieses Risikos im Berichtsjahr weiter ausgebaut, wie wir auf den Seiten 36 – 37 berichten. Personalfuktuation sowie Probleme, qualifizierte Mitarbeiter zu finden, könnten ein Risiko für den operativen Ablauf insgesamt darstellen; auch hier steuern wir gezielt gegen, auf den Seiten 67 – 70 finden Sie Näheres dazu. Für andere betriebliche Aufgabebereiche, wie beispielsweise »Investitionen«, sehen wir keine nennenswerten Risiken.

operativen Ablauf insgesamt darstellen; auch hier steuern wir gezielt gegen, auf den Seiten 67 – 70 finden Sie Näheres dazu. Für andere betriebliche Aufgabebereiche, wie beispielsweise »Investitionen«, sehen wir keine nennenswerten Risiken.

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

Zins- und Währungskursänderungsrisiken überwachen wir durch ein zentrales Währungsmanagement und grenzen sie mittels derivativer Finanzinstrumente ein.

- **Risiken aus Absatzfinanzierung:** Nach wie vor ist Kundenfinanzierung für uns ein wichtiges Absatzinstrumentarium. Die mit der Kreditvergabe einhergehenden Risiken werden durch ein zentrales Credit Risk Management weltweit überwacht und gesteuert. Das dabei verwendete Ratingschema zur Beurteilung der Kundenbonität ist einheitlich definiert und berücksichtigt neben dem »financial risk« und dem »business risk« auch die weiteren klassischen Faktoren des Gesamtrisikos: Dokumentations-, Vertrags- und Länderrisiken. Zur Deckung des Risikos haben wir hohe Wertberichtigungen gebildet. Im Anhang auf den Seiten 89 und 103 – 105 informieren wir Sie detailliert darüber.

- **Liquiditätsrisiken:** Wir minimieren Liquiditätsrisiken konzernweit im Vorfeld durch eine zentral gesteuerte Cash Concentration sowie durch ein konzernweites Zahlungs- und Verrechnungsmanagement. Zusätzlich stellen wir durch ein straffes Forderungsmanagement bei den operativen Einheiten die Liquidität und damit die Flexibilität insgesamt sicher.
- **Rechtliche Risiken:** Nennenswerte rechtliche Risiken sehen wir nicht. Für unsere Industrie könnten sich solche Risiken allenfalls im Patent- bzw. Lizenzbereich ergeben. Hier betreiben wir einen systematischen Schutz unserer Interessen.
- **IT-Risiken:** Durch erhebliche Investitionen und ein effektives IT-Management ist die Eintrittswahrscheinlichkeit von gravierenden Störungen weitestgehend reduziert. Beispielsweise wären wir bei einem etwaigen Ausfall unserer IT-Systeme durch einen Katastrophenfall in unserem größten Rechenzentrum – die Eintrittswahrscheinlichkeit liegt unter einem Prozent – gewappnet: Datenkopien werden täglich ausgelagert, sodass bei einem Wiederanlauf ein Datenverlust von maximal einem Tag eintreten kann. Zur Reduzierung der Eintrittswahrscheinlichkeit von Störungen verfügt das Rechenzentrum über besondere Brandschutzvorkehrungen. Wir sehen hier keine nennenswerten Risiken.
- **Sonstige Risiken:** Wir steuern Umweltrisiken schon im Vorfeld durch ein leistungsfähiges Umweltmanagement – sowohl bei der Produktgestaltung als auch bei der Produktion. In unserem Nachhaltigkeitsbericht legen wir jährlich umfassend Rechenschaft über unsere Aktivitäten und unsere Standards ab. An verschiedenen Standorten der Welt stellen Naturkatastrophen ein gewisses Risiko dar: Für Japan besteht zum Beispiel ein erhöhtes Erdbebenrisiko, das wir durch Versicherungen grundsätzlich abgedeckt haben. Außer den genannten Einzelrisiken können wir derzeit keine nennenswerten Risiken erkennen.

Gesamtrisiko: Keine Existenzgefährdung erkennbar

Wir quantifizieren die Eintrittswahrscheinlichkeiten der einzelnen Risiken und die möglichen Auswirkungen eines Eintritts auf unsere Gruppe anhand verschiedener Parameter. Die genaue Quantifizierung ermöglicht es uns, zielgerichtet und effizient gegenzusteuern. Unsere besondere Aufmerksamkeit ist auf Marktrisiken wie mögliche Konjunkturverschlechterung oder die Verschärfung der Wettbewerbsverhältnisse gerichtet. Um diese aufzufangen, haben wir bereits umfangreiche Gegenmaßnahmen eingeleitet; dazu gehören die Anpassungen in der Produktion, die Standortkonsolidierung, die verstärkte Ausnutzung flexibler Arbeitszeitmodelle und eine strenge Kostendisziplin.

Zurzeit sind für uns keine existenzgefährdenden Risiken erkennbar, weder aus vergangenen noch aus zukünftigen Entwicklungen.

Umweltschutz – Verantwortung für morgen

- **Mehrere Auszeichnungen gewonnen**
- **Zertifizierung von Standorten und Maschinen vorangetrieben**



Den neuen Nachhaltigkeitsbericht 2001/2002 können Sie ab September 2002 unter der Faxnummer +49 (62 21) 92 33 29 bestellen oder unter environment@heidelberg.com

Wir sind überzeugt: Eine langfristig tragfähige Entwicklung ist nur dann möglich, wenn wir alle unsere ökonomischen, ökologischen und sozialen Leistungen kontinuierlich verbessern. Deshalb hat sich Heidelberg in allen Bereichen dem Grundsatz der Nachhaltigkeit verschrieben. Jährlich veröffentlichen wir unseren Nachhaltigkeitsbericht und legen darin umfassend Rechenschaft darüber ab, was wir tun, um diesem Anspruch gerecht zu werden. Unter anderem informieren wir darin ausführlich über die Umweltverträglichkeit unserer Produkte und den Umweltschutz an den Standorten.

Platz eins für den ersten Nachhaltigkeitsbericht 2000/2001

Der erste Heidelberger ›Report 2000/2001 – Ökologie, Ökonomie und gesellschaftliche Verantwortung‹ wurde im Rahmen des Deutschen Umwelt-Reporting Awards der Wirtschaftsprüferkammer als bester deutscher Nachhaltigkeitsbericht ausgezeichnet.

Speedmaster SM 102 mit europäischem Zertifikat ausgezeichnet

Auf der internationalen Drucktechnologie-Messe TPG in Paris wurde die Speedmaster SM 102 ausgezeichnet. Sie erhielt das Zertifikat ›Emission geprüft‹ und das CEFIC-Zeichen ›Care Award‹. Die Speedmaster SM 102 unterschreitet alle gesetzlichen Grenzwerte deutlich.

Erfolgreiches Zertifizierungsaudit in Rochester

Seit 1996 implementieren wir an allen Produktions- und Entwicklungsstandorten ein Umweltmanagementsystem. Der Standort Rochester hat 2001 sein erstes Umweltzertifizierungsaudit erfolgreich bestanden: Damit sind jetzt insgesamt dreizehn unserer achtzehn Produktions- und Entwicklungsstandorte nach ISO 14001 und/oder EMAS zertifiziert beziehungsweise validiert.

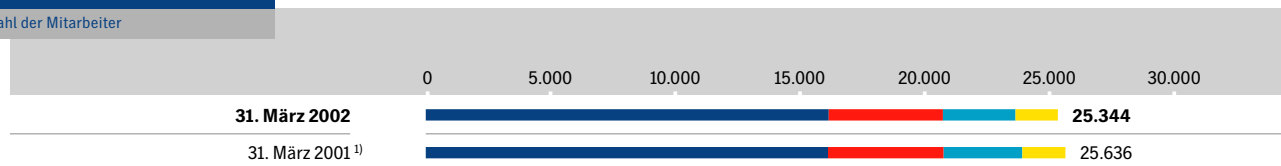
Mitarbeiter – entscheidend für unsere Zukunft

- Flexible Arbeitszeitmodelle bewährt
- Führungskräfte auf internationale Aufgaben vorbereitet
- Qualifizierungstarifvertrag umgesetzt

Im Berichtsjahr haben unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter eindrucksvoll gezeigt, wie flexibel sie sind: Von der Auslastung bis an die Kapazitätsgrenze bis hin zum starken Auftragsrückgang im zweiten Halbjahr – sie erlebten beides und leisteten in jeder Lage hervorragende Arbeit. Dafür danken wir ihnen sehr!

Mitarbeiter nach Sparten

Anzahl der Mitarbeiter



Sperte	Anzahl	Veränderung
Digital	4.584	-1%
Sheetfed	16.163	0%
Web Systems	2.907	-8%
Finishing	1.690	-3%
Heidelberg-Gruppe	25.344	-1%

¹⁾ Bereinigt um ruhende Arbeitsverhältnisse und Praktikanten

Zahl der Mitarbeiter auf Vorjahresniveau

Zum Ende des Geschäftsjahrs 2001/2002 beschäftigte die Heidelberg-Gruppe 25.344 Mitarbeiter, das sind 292 weniger als im Vorjahr. Im Berichtsjahr wurden Arbeitszeiten und betriebliche Einstellungen jeweils an die veränderte Auftragsituation angepasst. In der Sparte Sheetfed liefen so beispielsweise ca. 350 zeitlich befristete Beschäftigungsverhältnisse aus. Dagegen ist die Zahl der Mitarbeiter in unseren Vertriebsgesellschaften – vor allem durch den Ausbau der Vertriebskanäle in der Sparte Digital – weiter angestiegen.

Neue Arbeitszeitformen – für Nachfrageschwankungen gut gerüstet

Verschiedene Arbeitszeitmodelle helfen uns, auf Nachfrageschwankungen kurzfristig reagieren zu können – eine Anpassung der personellen Kapazitäten von über 30 Prozent ist im Produktionsbereich möglich. Durch die Vorholzeit können Mitarbeiter bei starker Nachfrage länger als üblich arbeiten und die vorgearbeitete Zeit später durch Freizeit ausgleichen. Auch verschiedene Gleit-

zeitmodelle und ein neues Schichtmodell im Weltersatzteillager führen zu einem bedarfsgerechten Arbeitseinsatz. Bereits im Vorjahr kamen wir dem Wunsch vieler Arbeitnehmer nach Teilzeitarbeit entgegen: Wir starteten unsere Teilzeitoffensive ›Wer teilt, gewinnt‹, die wir auch im Berichtsjahr fortsetzten.

Im Rahmen eines Beschäftigungssicherungsprogramms haben wir beschlossen, durch weitere finanzielle Anreize Teilzeit und Altersteilzeit gezielt in den nächsten Monaten noch attraktiver zu gestalten. So haben seit der Einführung der Altersteilzeit im Jahr 1998 bis zum Stichtag 31. März 2002 bereits knapp 550 Mitarbeiter der Heidelberger Druckmaschinen Aktiengesellschaft das Angebot zur Altersteilzeit angenommen.

Qualifizierte Mitarbeiter sichern die Zukunft des Unternehmens

Großen Wert legen wir auf eine zeitgemäße und moderne Berufserstausbildung: Wir reagieren ständig auf die veränderten Anforderungen, die an Mitarbeiter und deren berufliche Qualifikation gestellt werden. Dabei antizipieren wir auch künftige Entwicklungen: Seit 2001 bilden wir beispielsweise Fachinformatiker, Informatikkaufleute und Wirtschaftsinformatiker (BA) aus.

Die Lust unserer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter am Lernen ist ungebrochen. Fachliche Trainings und Produktschulungen bildeten mit einem Anteil von 40 Prozent den Schwerpunkt des Aufwands an der internen Weiterbildung.

Ein besonderes Highlight war, dass wir als erstes Unternehmen der Metallindustrie den Qualifizierungstarifvertrag umsetzten; in ihm wird über eine Betriebsvereinbarung der Anspruch unserer Mitarbeiter auf ein jährliches Qualifizierungsgespräch in der gesamten deutschen Heidelberg-Gruppe verbindlich vereinbart. Damit verfolgt das Unternehmen konsequent den Weg der Mitarbeiterentwicklung, den es bereits vor Jahren mit der Einführung des ›Heidelberger Mitarbeitergesprächs‹ eingeschlagen hat.

Fortschrittliche Qualifizierungsmethoden

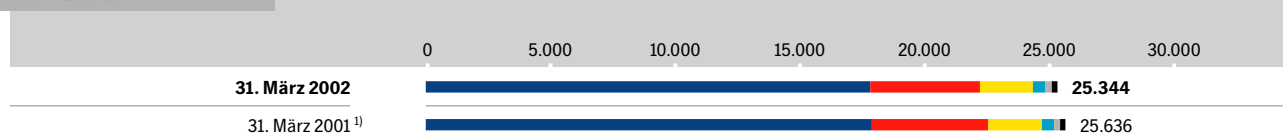
Vor allem das e-Learning gewinnt in der Personalentwicklung zunehmend an Bedeutung. Insbesondere im Bereich der IT- und der Produktschulung spielt ›Computer Based Training‹ eine große Rolle. Auch webbasierte Technologien nutzen wir verstärkt – sie machen Wissen schnell und ortsunabhängig verfügbar, erlauben hohe Aktualität – und führen nicht zuletzt zu Kosteneinsparungen.

Führungskräfte für internationale und interdisziplinäre Aufgaben befähigen

In einem global agierenden Unternehmen wie Heidelberg müssen die Führungskräfte adäquat auf ihre Aufgaben vorbereitet sein. Dafür entwickelten wir spezielle Qualifizierungsprogramme, beispielsweise das ›Management Development Program‹, mit denen wir unsere High Potentials auf die komplexen internationalen Managementaufgaben vorbereiten. Erst kürzlich wurde unser internationales ›Trainee Program‹ mit dem 3. Platz des Weiterbildungs-Awards 2002 ›Management & Training‹ ausgezeichnet: Mit diesem Programm schulen wir weltweit Hochschulabsolventen über selbstgesteuerte Projektarbeit an den unterschiedlichsten Einsatzorten.

Mitarbeiter nach Regionen

Anzahl der Mitarbeiter



Region	31. März 2002	31. März 2001 ¹⁾
Central Europe	17.832	17.887
Eastern Europe	495	478
NAFTA	4.389	4.662
Central and South America	272	238
Asia/Pacific	2.130	2.150
Middle East and Africa	226	221
Heidelberg-Gruppe	25.344	25.636

Qualifizierte Mitarbeiter für uns gewinnen

Über 20 Prozent aller Heidelberg-Mitarbeiter haben einen Hochschulabschluss. Um dieses hohe Ausbildungsniveau künftig weiter auszubauen, haben wir ein neues Marketing für Hochschulabsolventen eingeführt. Zählbarer Beleg dieser Aktivitäten: Allein im abgelaufenen Geschäftsjahr schrieben etwa 90 Diplomanden ihre Abschlussarbeit bei uns.

¹⁾ Bereinigt um ruhende Arbeitsverhältnisse und Praktikanten

Gute Arbeit zahlt sich aus

Auch im Berichtsjahr konnten wir die von der Umsatzrendite abhängige Erfolgsbeteiligung für das Vorjahr zu 100 Prozent an unsere Mitarbeiter auszahlen – und das zum fünften Mal in Folge. Ebenso brachten wir wieder eine Neuauflage unseres bewährten Mitarbeiterbeteiligungsprogramms heraus. Dabei wurden jedem Mitarbeiter sechs Aktien zu dem attraktiven Preis von insgesamt rund 100 € zum Kauf angeboten. Die große Akzeptanz dieses Programms und die Verbundenheit zu unserem Unternehmen spiegelte sich in der hohen Teilnahmequote unserer Mitarbeiter von 96 Prozent wider. Weiterhin hatten unsere Top-Führungskräfte die Möglichkeit, an unserem Aktien-Optionsprogramm teilzunehmen, dessen dritte Tranche ebenfalls im Berichtszeitraum aufgelegt wurde.

Dank des Vorstands

Das Geschäftsjahr 2001/2002 bedeutete für uns alle eine besondere Herausforderung. Der Vorstand dankt allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern herzlich für ihren engagierten Einsatz, für ihre Flexibilität und ihre Leistung!

Unser besonderer Dank gilt den Interessenvertretern der Arbeitnehmer, die durch ihre konstruktive Mitarbeit die notwendigen Maßnahmen unterstützt haben.

GRUPPENABSCHLUSS

der Heidelberger Druckmaschinen Aktiengesellschaft
für das Geschäftsjahr **1. April 2001** bis **31. März 2002**

Gewinn- und Verlustrechnung	72
Bilanz	73
Entwicklung des Eigenkapitals und der Anteile anderer Gesellschafter	74
Kapitalflussrechnung	75
Entwicklung des Anlagevermögens	76
Segmentberichterstattung	78
Anhang	79
Bestätigungsvermerk	124
Wesentliche Beteiligungen	126
Angaben zu den Organen	128

**Gewinn- und
Verlustrechnung der
Heidelberg-Gruppe
2001/2002**
Gewinn- und Verlustrechnung

Angaben in Tausend €

	Anhang	1.4.2000 bis 31.3.2001	1.4.2001 bis 31.3.2002
Umsatzerlöse	7	5.302.712	5.016.585
Bestandsveränderung der Erzeugnisse		100.048	49.427
Andere aktivierte Eigenleistungen		42.693	51.481
Gesamtleistung		5.445.453	5.117.493
Sonstige betriebliche Erträge	8	295.857	282.227
Materialaufwand	9	2.222.117	2.036.628
Personalaufwand	10	1.592.654	1.597.773
Abschreibungen		202.674	201.767
Sonstige betriebliche Aufwendungen	11	1.217.762	1.207.254
Ergebnis der betrieblichen Tätigkeit		506.103	356.298
Ergebnis aus Finanzanlagen und aus Wertpapieren des Umlaufvermögens	12	107.138 ¹⁾	- 27.164
Zinsergebnis	13	15.751	6.231
Finanzergebnis		122.889	- 20.933
Ergebnis vor Steuern		628.992	335.365
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	14	286.627 ¹⁾	134.820
Jahresüberschuss		342.365	200.545
Anteile anderer Gesellschafter		- 601	1.071
Jahresüberschuss Anteil Heidelberg		342.966 ¹⁾	199.474
Ergebnis je Aktie nach IAS 33 (in €/Aktie)	32	3,99¹⁾	2,32

¹⁾ Der Einmaleffekt des Vorjahrs aus der erstmaligen Konsolidierung der Spezialfonds in Höhe von 59.862 Tsd € ist im Ergebnis aus Wertpapieren des Umlaufvermögens (Ertrag vor Steuern: 98.179 Tsd €) und in den Steuern vom Einkommen und vom Ertrag (Steueraufwand: 38.317 Tsd €) enthalten. Das Vorjahresergebnis je Aktie beträgt ohne Berücksichtigung des Einmaleffektes 3,30 €.

**Bilanz der
Heidelberg-Gruppe
zum 31. März 2002**

Aktiva			
Angaben in Tausend €			
	Anhang	31. 3. 2001	31. 3. 2002
Anlagevermögen			
Immaterielle Vermögenswerte	15	227.002	254.535
Sachanlagen	16	803.777	816.345
Finanzanlagen	17	197.892	244.654
		<u>1.228.671</u>	<u>1.315.534</u>
Umlaufvermögen			
Vorräte	18	1.111.268	1.232.552
Forderungen aus Absatzfinanzierung	19	769.783	985.989
Andere Forderungen und sonstige Vermögenswerte	19	1.408.826	1.298.363
Wertpapiere	20	368.121	348.845
Flüssige Mittel		118.793	89.814
		<u>3.776.791</u>	<u>3.955.563</u>
Latente Steuern	21	388.768	516.247
Rechnungsabgrenzungsposten	22	48.244	61.004
		<u>5.442.474</u>	<u>5.848.348</u>

Passiva			
Angaben in Tausend €			
	Anhang	31. 3. 2001	31. 3. 2002
Eigenkapital/			
Anteile anderer Gesellschafter			
Gezeichnetes Kapital	23	219.926	219.926
Kapitalrücklage		947.804	947.804
Gewinnrücklagen		939.734	1.102.268
Jahresüberschuss Anteil Heidelberg		342.966	199.474
		<u>2.450.430</u>	<u>2.469.472</u>
Anteile anderer Gesellschafter		- 493	513
		<u>2.449.937</u>	<u>2.469.985</u>
Rückstellungen			
Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen	24		
	25	497.393	536.814
Steuerrückstellungen	26	285.712	248.689
Sonstige Rückstellungen	27	830.458	780.627
		<u>1.613.563</u>	<u>1.566.130</u>
Verbindlichkeiten	28	1.202.619	1.587.677
Latente Steuern	21	138.465	186.907
Rechnungsabgrenzungsposten	29	37.890	37.649
		<u>5.442.474</u>	<u>5.848.348</u>

Entwicklung des Eigenkapitals und der Anteile anderer Gesellschafter¹⁾

Angaben in Tausend €

			Gewinnrücklagen			Jahresüberschuss Anteil Heidelberg	Anteile der Heidelberg-Gruppe
	Gezeichnetes Kapital ²⁾	Kapitalrücklage ²⁾	Sonstige Gewinnrücklagen	Währungs-umrechnung	Markt-bewertung IAS 39		
1. April 2000	219.926	947.804	654.065	177.366	–	250.284	2.249.445
Dividendenzahlung	–	–	–	–	–	– 146.044	– 146.044
Jahresüberschuss	–	–	104.240	–	–	238.726	342.966
Währungsänderungen	–	–	–	44.311	–	–	44.311
Konsolidierungsmaßnahmen/ übrige Veränderungen	–	–	– 40.248	–	–	–	– 40.248
31. März 2001	<u>219.926</u>	<u>947.804</u>	<u>718.057</u>	<u>221.677</u>	<u>–</u>	<u>342.966</u>	<u>2.450.430</u>
1. April 2001	219.926	947.804	718.057	221.677	–	342.966	2.450.430
Erstmalige Anwendung IAS 39	–	–	777	–	– 20.753	–	– 19.976
Dividendenzahlung ³⁾	–	–	–	–	–	– 154.635	– 154.635
Jahresüberschuss	–	–	188.331	–	–	11.143	199.474
Währungsänderungen	–	–	–	3.587	–	–	3.587
Marktbewertung IAS 39	–	–	–	–	606	–	606
Konsolidierungsmaßnahmen/ übrige Veränderungen	–	–	– 10.014	–	–	–	– 10.014
31. März 2002	<u>219.926</u>	<u>947.804</u>	<u>897.151</u>	<u>225.264</u>	<u>– 20.147</u>	<u>199.474</u>	<u>2.469.472</u>

¹⁾ Zu weiteren Erläuterungen verweisen wir auf Tz. 23 des Anhangs

²⁾ der Heidelberger Druckmaschinen Aktiengesellschaft

³⁾ Vorgeschlagene Dividende je Stückaktie für das Geschäftsjahr 2001/2002: 1,40 € je Stückaktie; Vorjahr 1,80 € je Stückaktie

Kapitalflussrechnung der Heidelberg-Gruppe 2001/2002

Angaben in Tausend €

		2000/2001	2001/2002
Anteile anderer Gesellschafter	Summe		
9.131	2.258.576		
–	– 146.044		
– 601	342.365		
372	44.683		
– 9.395	– 49.643		
– 493	2.449.937		
– 493	2.449.937		
–	– 19.976		
–	– 154.635		
1.071	200.545		
– 65	3.522		
–	606		
–	– 10.014		
513	2.469.985		
		Jahresüberschuss gemäß Gewinn- und Verlustrechnung	342.365
		Einmaleffekt: Erfolgswirksame Konsolidierung Spezialfonds	– 59.862
		Bereinigter Jahresüberschuss	282.503
		Abschreibungen / Zuschreibungen auf Anlagevermögen / Auflösung negativer Unterschiedsbetrag	204.804
		Veränderung der Pensionsrückstellungen	33.069
		Veränderung der latenten Steuern	– 5.426
		Ergebnis aus der Equity-Bewertung	10.450
		Ergebnis aus dem Abgang von Anlagevermögen	– 1.744
		Cashflow	523.656
		Veränderung der anderen Rückstellungen	19.813
		Veränderung Absatzfinanzierung	54.610
		Veränderung des sonstigen Nettoumlaufvermögens	– 179.744
		Veränderung bei sonstigen Bilanzpositionen	– 117.737
		Mittelzufluss aus laufender Geschäftstätigkeit	300.598
		Immaterielle Vermögenswerte / Sachanlagen	
		Investitionen	– 236.951
		Einnahmen aus Abgängen	50.623
		Akquisitionen, Beteiligungen, Ausleihungen	
		Investitionen / Mittelabfluss aus Konsolidierungskreisänderung	– 102.609
		Einnahmen aus Abgängen	4.847
		Mittelabfluss aus der Investitionstätigkeit	– 284.090
		Free Cashflow	16.508
		Dividendenzahlung	– 146.044
		Aufnahme von Finanzschulden	328.194
		Tilgung von Finanzschulden	– 253.947
		Mittelzufluss / -abfluss aus Finanzierungstätigkeit	– 71.797
		Zahlungswirksame Veränderung des Finanzmittelbestandes	– 55.289
		Finanzmittelbestand zum Jahresanfang	135.873
		Währungsanpassungen / Konsolidierungskreisänderungen	38.227
		Zahlungswirksame Veränderung des Finanzmittelbestandes	– 55.289
		Finanzmittelbestand zum Jahresende¹⁾	118.811

¹⁾ Vgl. Erläuterungen auf Seite 21 sowie Tz. 33

Entwicklung des Anlagevermögens

Angaben in Tausend €

	Stand 1.4.2001	Änderung des Konsoli- dierungs- kreises	Zugänge	Um- buchungen	Währungs- anpas- sungen	Abgänge	Anschaffungs- und Herstellungskosten Stand 31.3.2002
Immaterielle Vermögenswerte							
Geschäfts- oder Firmenwerte	219.370	–	1.118	–	1.482	29.089	192.881
Negative Unterschiedsbeträge aus Kapitalkonsolidierung	– 10.418	–	–	–	–	– 8.761	– 1.657
Entwicklungskosten	83.538	–	30.190	–	476	–	114.204
Software/Sonstige Rechte	97.669	–	36.368	246	403	10.981	123.705
Geleistete Anzahlungen	398	–	158	– 246	–	–	310
	<u>390.557</u>	<u>–</u>	<u>67.834</u>	<u>–</u>	<u>2.361</u>	<u>31.309</u>	<u>429.443</u>
Sachanlagen							
Grundstücke und Bauten	886.414	–	8.719	17.719	– 353	6.216	906.283
Technische Anlagen und Maschinen	738.517	–	37.334	19.341	1.510	43.998	752.704
Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	923.436	–	71.870	3.795	2.006	98.507	902.600
Geleistete Anzahlungen und Anlagen im Bau	44.172	–	66.388	– 40.855	389	654	69.440
	<u>2.592.539</u>	<u>–</u>	<u>184.311</u>	<u>–</u>	<u>3.552</u>	<u>149.375</u>	<u>2.631.027</u>
Finanzanlagen							
Anteile an verbundenen Unternehmen	5.961	–	4.458	–	– 12	–	10.407
Ausleihungen an verbundene Unternehmen	8.977	–	132	–	1	54	9.056
Anteile an assoziierten Unternehmen	186.647	–	90.729	–	2.628	–	280.004
Sonstige Beteiligungen	261	–	11.331	–	–	–	11.592
Wertpapiere des Anlagevermögens	17.077	–	2.064	–	– 761	10.443	7.937
Sonstige Ausleihungen	18.625	–	1.204	–	13	14.143	5.699
	<u>237.548</u>	<u>–</u>	<u>109.918</u>	<u>–</u>	<u>1.869</u>	<u>24.640</u>	<u>324.695</u>
Anlagevermögen	<u>3.220.644</u>	<u>–</u>	<u>362.063</u>	<u>–</u>	<u>7.782</u>	<u>205.324</u>	<u>3.385.165</u>

¹⁾ Außerplanmäßige Abschreibungen

Stand 1.4.2001	Änderung des Konsoli- dierungs- kreises	Abschrei- bungen	Auf- lösungen	Währungs- anpas- sungen	Abgänge	Zuschrei- bungen	Kumulierte Abschreibungen		Buchwerte	
							Stand 31.3.2002	Stand 31.3.2001	Stand 31.3.2002	
90.768	-	17.205	-	291	29.089	-	79.175	128.602	113.706	
-575	-	-	-8.683	-	-8.761	-	-497	-9.843	-1.160	
9.496	-	15.350	-	99	-	-	24.945	74.042	89.259	
63.866	-	18.424	-	-27	10.978	-	71.285	33.803	52.420	
-	-	-	-	-	-	-	-	398	310	
<u>163.555</u>	<u>-</u>	<u>50.979</u>	<u>-8.683</u>	<u>363</u>	<u>31.306</u>	<u>-</u>	<u>174.908</u>	<u>227.002</u>	<u>254.535</u>	
442.821	-	28.457	-	20	3.170	-	468.128	443.593	438.155	
631.936	-	36.028	-	1.745	39.354	-	630.355	106.581	122.349	
714.005	-	86.303	-	783	84.892	-	716.199	209.431	186.401	
-	-	-	-	-	-	-	-	44.172	69.440	
<u>1.788.762</u>	<u>-</u>	<u>150.788</u>	<u>-</u>	<u>2.548</u>	<u>127.416</u>	<u>-</u>	<u>1.814.682</u>	<u>803.777</u>	<u>816.345</u>	
4.262	-	-	-	-1	-	-	4.261	1.699	6.146	
3.519	-	800 ¹⁾	-	-	-	-	4.319	5.458	4.737	
30.294	-	39.391 ¹⁾	-	704	-	-554	69.835	156.353	210.169	
230	-	-	-	-	-	-	230	31	11.362	
1.183	-	-	-	-52	-	-	1.131	15.894	6.806	
168	-	99 ¹⁾	-	-	2	-	265	18.457	5.434	
<u>39.656</u>	<u>-</u>	<u>40.290</u>	<u>-</u>	<u>651</u>	<u>2</u>	<u>-554</u>	<u>80.041</u>	<u>197.892</u>	<u>244.654</u>	
<u>1.991.973</u>	<u>-</u>	<u>242.057</u>	<u>-8.683</u>	<u>3.562</u>	<u>158.724</u>	<u>-554</u>	<u>2.069.631</u>	<u>1.228.671</u>	<u>1.315.534</u>	

Segmentberichterstattung der Heidelberg-Gruppe 2001/2002

Segmentinformationen nach Sparten

Angaben in Mio €

		Außen- umsatz	Ergebnis der betrieb- lichen Tätigkeit	Abschrei- bungen ^{1)/} Wert- berichti- gungen	For- schungs- und Ent- wicklungs- kosten ²⁾	Buchwert Vermögen ³⁾	Investi- tionen ¹⁾	Verbind- lich- keiten ⁴⁾	Ergebnis asso- ziierter Unter- nehmen	Anzahl Mit- arbeiter ⁵⁾
Digital	2001/2002	647,5	- 107,3	- 42,7	- 172,5	384,2	80,1	137,2	- 39,5	4.584
	2000/2001	762,7	- 63,9	- 34,8	- 145,4	321,2	45,9	96,3	- 11,1	4.624
Sheetfed	2001/2002	3.300,2	569,3	- 164,0	- 190,6	1.430,0	136,1	1.230,6	-	16.163
	2000/2001	3.330,6	542,7	- 166,0	- 162,4	1.342,2	145,1	859,0	-	16.118
Web Systems	2001/2002	691,1	- 121,7	- 33,3	- 56,8	353,2	30,2	184,7	1,0	2.907
	2000/2001	801,2	0,1	- 28,6	- 60,1	339,6	39,5	205,3	0,6	3.160
Finishing	2001/2002	377,8	16,0	- 13,3	- 10,7	136,0	5,7	35,2	-	1.690
	2000/2001	408,2	27,2	- 11,7	- 7,5	139,0	6,5	42,0	-	1.734
Heidelberg-Gruppe	2001/2002	5.016,6	356,3	- 253,3	- 430,6	2.303,4	252,1	1.587,7	- 38,5	25.344
	2000/2001	5.302,7	506,1	- 241,1	- 375,4	2.142,0	237,0	1.202,6	- 10,5	25.636

Segmentinformationen nach Regionen

Angaben in Mio €

		Außen- umsatz nach Sitz der Abnehmer	Buchwert Vermögen ³⁾	Investi- tionen ¹⁾
Central Europe	2001/2002	1.874,2	1.392,1	143,5
	2000/2001	1.914,4	1.465,4	153,2
Eastern Europe	2001/2002	285,2	65,5	1,9
	2000/2001	290,8	60,3	3,8
NAFTA ⁶⁾	2001/2002	1.473,3	661,3	98,4
	2000/2001	1.793,9	476,2	67,7
Central and South America ⁶⁾	2001/2002	189,9	17,6	1,9
	2000/2001	162,7	5,3	1,0
Asia / Pacific	2001/2002	1.036,7	155,6	5,9
	2000/2001	997,1	126,2	10,5
Middle East and Africa	2001/2002	157,3	11,3	0,5
	2000/2001	143,8	8,6	0,8
Heidelberg-Gruppe	2001/2002	5.016,6	2.303,4	252,1
	2000/2001	5.302,7	2.142,0	237,0

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

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

¹⁾ Ohne Finanzanlagen

²⁾ Inklusive der aktivierten Entwicklungskosten, aber ohne Abschreibungen des Berichtsjahres; vergleichbarer Vorjahreswert: - 407,3 Mio €

³⁾ Beinhaltet: Immaterielle Vermögenswerte, Sachanlagen und Vorräte

⁴⁾ Wert der Verbindlichkeiten gemäß Gruppenbilanz

⁵⁾ Zum Bilanzstichtag; ohne ruhende Arbeitsverhältnisse und Praktikanten (Vorjahreszahlen angepasst)

⁶⁾ NAFTA umfasst die USA, Kanada und Mexiko; Central and South America umfasst die Länder in Mittel- und Südamerika mit Ausnahme von Mexiko

Anhang der Heidelberg-Gruppe für das Geschäftsjahr 1. April 2001 bis 31. März 2002

1 Grundlagen für die Aufstellung des Gruppenabschlusses

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

Der vorliegende IAS-Abschluss genügt den Vorschriften des § 292 a HGB. Die im Zusammenhang mit der Erstellung des Abschlusses nach IAS angewendeten 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. Gegenüber dem Vorjahr wurde die Gliederung der Bilanz insoweit ergänzt, als die Forderungen aus Absatzfinanzierung separat ausgewiesen werden. Die Vorjahreszahlen wurden entsprechend angepasst.

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

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

Die Regelungen des IAS 39 (überarbeitet 2000; Finanzinstrumente: Ansatz und Bewertung) und IAS 40 (Als Finanzinvestition gehaltene Immobilien) traten für uns erstmals zum 1. April 2001 in Kraft.

2 Wesentliche Unterschiede zwischen HGB und IAS

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

- Abweichende Bewertung der Vorräte (IAS 2),
- anteilige Gewinnrealisierung bei längerfristigen Kundenaufträgen (IAS 11),
- 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) (IAS 19),
- Umrechnung monetärer Valutaforderungen und Valutaverbindlichkeiten zum Stichtagskurs (IAS 21),
- Behandlung der Geschäfts- oder Firmenwerte aus der Kapitalkonsolidierung (IAS 22),
- Ansatz und Bewertung von Finanzinstrumenten (IAS 39),
- Konsolidierung der Spezialfonds (IAS 27 in Verbindung mit SIC 12),
- Verzicht auf die Bildung von Aufwandsrückstellungen sowie keine Bildung von sonstigen Rückstellungen, soweit die Wahrscheinlichkeit der Inanspruchnahme unter 50 Prozent liegt (IAS 37),
- Aktivierung von Entwicklungskosten (IAS 38).

3 Konsolidierungskreis

In den Gruppenabschluss werden neben der Heidelberger Druckmaschinen Aktiengesellschaft 89 (Vorjahr: 91) in- und ausländische Gesellschaften einbezogen, bei denen der Heidelberger Druckmaschinen Aktiengesellschaft unmittelbar oder mittelbar die Mehrheit der Stimmrechte zusteht und die Möglichkeit zur Ausübung eines beherrschenden Einflusses gegeben ist. Soweit Anteile an Tochterunternehmen von untergeordneter Bedeutung sind (11 osteuropäische Vertriebsgesellschaften, 12 Gesellschaften mit geringen Aktivitäten), werden sie nicht einbezogen und nach der Anschaffungskostenmethode erfasst. Sie machen weniger als 1 Prozent des Gruppenumsatzes aus.

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

	Inland 31. 3. 2002	Ausland 31. 3. 2002	Gesamt 31. 3. 2002	Gesamt 31. 3. 2001
Anzahl der voll konsolidierten Gesellschaften	18	72	90	92
Anzahl der auf Grund untergeordneter Bedeutung nicht konsolidierten Gesellschaften	5	18	23	21
Anzahl der nach der Equity-Methode bewerteten Beteiligungen	–	2	2	2
	<u>23</u>	<u>92</u>	<u>115</u>	<u>115</u>

Gegenüber dem Vorjahr veränderte sich der Konsolidierungskreis wie folgt:

- Entkonsolidierung:
Baumfolder Delaware Inc., Wilmington, Delaware, USA;
Baumfolder Foreign Sales Corp., Sidney, Ohio, USA.
Hierbei handelte es sich um zwei inaktive Tochtergesellschaften der Baumfolder Corporation, Sidney, Ohio, USA.
- Neugründung:
Servicios de Manufactura Mexicanos S. de R.L. de C.V., Tijuana, Mexico.
- Verschmelzung:
Lüscher, Leber + Cie AG, Bern, Schweiz, wurde mit der Heidelberger Druckmaschinen Schweiz AG, Walisellen, Schweiz, verschmolzen. Ferner wurde die Firma in Heidelberg Schweiz AG, Bern, Schweiz, geändert.

Die Verschmelzung sowie sonstige gruppeninterne Umwandlungsvorgänge wirken sich nur unwesentlich auf den Gruppenabschluss aus. Die wesentlichen Gruppengesellschaften sind dem Anhang beigefügt.

Aus der Änderung des Konsolidierungskreises ergeben sich die nachfolgenden Auswirkungen:

	2000/2001 ¹⁾	2001/2002
Anlagevermögen	- 268.106	-
Umlaufvermögen	377.609	-
Aktiva	109.503	-
Eigenkapital	67.252	-
Fremdkapital	42.251	-
Passiva	109.503	-
Umsatzerlöse	16.713	-
Jahresüberschuss	4.899	-

¹⁾ Veränderungen resultieren insbesondere aus der erstmaligen Konsolidierung der Spezialfonds

Nach der Equity-Methode werden die NexPress Solutions LLC, Rochester, USA (50 Prozent), und die Gallus Gruppe, St. Gallen, Schweiz (30 Prozent), bewertet. Diese Gesellschaften weisen folgende anteilige Werte aus:

	2000/2001	2001/2002
Anlagevermögen	139.746	194.362
Umlaufvermögen	65.119	50.850
Aktiva	204.865	245.212
Eigenkapital	139.640	195.962
Fremdkapital	65.225	49.250
Passiva	204.865	245.212
Umsatzerlöse	203.610	173.859
Jahresüberschuss	- 8.995	- 35.828

Das Anlagevermögen beinhaltet im Wesentlichen bei der NexPress Solutions LLC aktivierte Entwicklungskosten.

4 Konsolidierungsgrundsätze

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

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

5 Währungsumrechnung

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

Die Umrechnung der in ausländischer Währung aufgestellten Abschlüsse der einbezogenen Gesellschaften erfolgt auf der Grundlage des Konzeptes der funktionalen Währung (IAS 21) nach der ›modifizierten Stichtagskursmethode‹.

Da unsere Tochtergesellschaften ihre Geschäfte in finanzieller, wirtschaftlicher und organisatorischer Hinsicht selbstständig betreiben, ist grundsätzlich die funktionale Währung identisch mit der jeweiligen Landeswährung der Gesellschaft. Die Vermögenswerte und Schulden werden folglich zum Stichtagskurs, die Aufwendungen und Erträge zu Jahresdurchschnittskursen umgerechnet. Der sich aus der Währungsumrechnung ergebende Unterschiedsbetrag wird erfolgsneutral mit den Gewinnrücklagen verrechnet.

Währungsdifferenzen, die sich gegenüber der Vorjahresumrechnung in der Heidelberg-Gruppe ergeben, werden erfolgsneutral mit den Gewinnrücklagen verrechnet.

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

Der Währungsumrechnung liegen die nachfolgenden wesentlichen Wechselkurse zu Grunde:

	Jahresdurchschnittskurse		Stichtagskurse	
	2000/2001	2001/2002	31. 3. 2001	31. 3. 2002
	1 € =	1 € =	1 € =	1 € =
USD	0,9055	0,8806	0,8816	0,8724
GBP	0,6140	0,6148	0,6186	0,6130
AUD	1,6483	1,7199	1,8103	1,6382
CAD	1,3650	1,3809	1,3870	1,3923
JPY	100,8776	110,3917	110,2171	115,5100

USD = US-Dollar

GBP = Britisches Pfund

AUD = Australischer Dollar

CAD = Kanadischer Dollar

JPY = Japanischer Yen

Die Währungsänderungen haben sich wie folgt ausgewirkt:

	2000/2001	2001/2002
Anlagevermögen	15.386	4.220
Umlaufvermögen	60.272	4.123
Aktiva	75.658	8.343
Eigenkapital	44.683	3.522
Fremdkapital	30.975	4.821
Passiva	75.658	8.343
Umsatzerlöse	283.086	-2.371

6 Allgemeine Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden

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

Allgemeine Grundlagen

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

Einheitliche Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden

Der Abschluss der Heidelberg-Gruppe wird auf der Grundlage konzerneinheitlicher Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden erstellt.

Stetigkeit der Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden

Die Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden wurden grundsätzlich beibehalten. Zum 1. April 2001 wurden erstmals die Regelungen des IAS 39 und IAS 40 angewendet.

Immaterielle Vermögenswerte

Entgeltlich erworbene immaterielle Vermögenswerte, einschließlich Geschäfts- oder Firmenwerte, werden zu Anschaffungskosten aktiviert und über ihre voraussichtliche Nutzungsdauer linear abgeschrieben. Selbst geschaffene immaterielle Vermögenswerte werden insoweit aktiviert, als die Ansatzkriterien des IAS 38 erfüllt sind. Die Herstellungskosten umfassen dabei 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 der geschätzten Nutzungsdauer.

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

Sachanlagen

Sachanlagen werden zu Anschaffungs- oder Herstellungskosten abzüglich planmäßiger linearer Abschreibungen bewertet. Die Herstellungskosten umfassen alle direkt bzw. indirekt dem Herstellungsprozess zurechenbaren Kosten.

Eine Neubewertung des Sachanlagevermögens entsprechend den Regelungen des IAS 16 erfolgte nicht.

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

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

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

Finanzierungsleasingverträge

Im Rahmen von Finanzierungsleasingverträgen wird dem Leasingnehmer das wirtschaftliche Eigentum in den Fällen zugerechnet, in denen er im Wesentlichen alle Chancen und Risiken, die mit dem Eigentum verbunden sind, trägt (IAS 17). Sofern das wirtschaftliche Eigentum der Heidelberg-Gruppe zuzurechnen ist, erfolgt die Aktivierung zum Zeitpunkt des Vertragsabschlusses zum beizulegenden Zeitwert oder zum niedrigeren Barwert der Leasingraten. Die Abschreibungen erfolgen nach der linearen Abschreibungsmethode auf der Grundlage der wirtschaftlichen Nutzungsdauer bzw. der kürzeren Vertragslaufzeit.

Planmäßige Abschreibungen

Die planmäßigen Abschreibungen auf Gegenstände des Anlagevermögens werden im Wesentlichen auf der Grundlage folgender gruppeneinheitlicher Nutzungsdauern ermittelt:

	Jahre
Entwicklungskosten	3 bis 6
Software / Sonstige Rechte	3 bis 5
Geschäfts- oder Firmenwerte	10
Gebäude	25 bis 40
Technische Anlagen und Maschinen	3 bis 15
Fahrzeuge	5 bis 6
Betriebs- und Geschäftsausstattung	3 bis 13

Außerplanmäßige Abschreibungen

Bei allen immateriellen Vermögenswerten (einschließlich der aktivierten Entwicklungskosten und der Geschäfts- oder Firmenwerte) sowie allen Gegenständen des Sachanlagevermögens wird die Werthaltigkeit des Buchwerts am Ende jedes Geschäftsjahrs systematisch überprüft. Soweit der erzielbare Betrag des Vermögenswerts den Buchwert unterschreitet, wird eine außerplanmäßige Abschreibung vorgenommen. Der erzielbare Wert ist jeweils der höhere der beiden Beträge aus Nettoveräußerungswert und dem Barwert der geschätzten Mittelzuflüsse aus dem Vermögenswert. Bei Wegfall der Gründe für eine außerplanmäßige Abschreibung erfolgt eine Zuschreibung in Höhe der um planmäßige Abschreibungen fortgeführten Anschaffungs- oder Herstellungskosten (IAS 36).

Anteile an assoziierten Unternehmen

Die Anteile an assoziierten Unternehmen (einschließlich Jointventures) werden nach der Equity-Methode bilanziert. Eine Anwendung der Quotenkonsolidierung findet nicht statt. Die Anschaffungskosten von nach der Equity-Methode einbezogenen assoziierten Unternehmen (einschließlich Jointventures) werden jährlich um Eigenkapitalveränderungen erhöht bzw. vermindert, soweit diese auf den Heidelberg-Anteil entfallen.

Beteiligungen und Wertpapiere

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

Beteiligungen (einschließlich Anteile an verbundenen Unternehmen) und **Wertpapiere des Anlagevermögens** und des **Umlaufvermögens** werden als »zur Veräußerung verfügbar« eingestuft. Auf der Grundlage des IAS 39 sind diese Finanzinstrumente grundsätzlich zu Marktwerten anzusetzen. Die Wertpapiere des Anlagevermögens und des Umlaufvermögens werden grundsätzlich zu Börsenkursen bewertet. Unrealisierte Gewinne und Verluste aus Veränderungen des Marktwerts werden unter Berücksichtigung latenter Steuern erfolgsneutral im Eigenkapital erfasst. Zum Zeitpunkt des Verkaufs wird der realisierte Gewinn oder Verlust erfolgswirksam im Finanzergebnis berücksichtigt. Gemäß IAS 39 werden Impairment-Tests im Hinblick auf eine dauerhafte Wertminderung durchgeführt.

Im Berichtsjahr wurden keine Übertragungen zwischen den verschiedenen Kategorien vorgenommen.

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

Ausleihungen

Bei den **Ausleihungen** handelt es sich um von uns ausgereichte Kredite, die nach IAS 39 zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet werden. Langfristige unverzinsliche und niedrigverzinsliche Ausleihungen werden zum Barwert bilanziert. Bei Verschlechterung der Bonität werden außerplanmäßige Abschreibungen vorgenommen.

Vorräte

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

Die Herstellungskosten umfassen produktionsbezogene Vollkosten, die auf der Grundlage einer normalen Kapazitätsauslastung ermittelt werden.

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

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

Forderungen aus Absatzfinanzierung

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

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

Im Rahmen der Absatzfinanzierung können sich Bonitäts- und Ausfallrisiken insoweit ergeben, dass unsere Kunden ihren Zahlungsverpflichtungen nicht nachkommen und dadurch Vermögensverluste auftreten. Erkennbare Ausfallrisiken werden durch Bildung von Risikovorsorgen in ausreichender Höhe berücksichtigt. Die zur Portfoliosteuerung notwendige Zusammenfassung der Ausfallrisiken erfolgt unter dem so genannten ›Credit Risk Management-Ansatz‹. Den Ausgangspunkt bildet ein einheitliches Verfahren zur Beurteilung der Kundenbonität (CRASH = Credit Risk Assessment Sheet). Neben den Einflussgrößen ›Financial Risk‹ und ›Business Risk‹ werden zusätzlich die weiteren Faktoren des Gesamtrisikos wie z.B. Dokumentations-, Vertragsstruktur- und Länderrisiken modular einbezogen.

Andere Forderungen und sonstige Vermögenswerte

Die anderen Forderungen und sonstigen Vermögenswerte sind grundsätzlich zum Nennwert bilanziert. Allen erkennbaren Einzelrisiken wurde durch entsprechende Abwertungen Rechnung getragen.

›Percentage-of-Completion«-Methode

Langfristige Fertigungsaufträge werden gemäß IAS 11 nach der ›Percentage-of-Completion«-Methode vorgenommen 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 (langfristige Auftragsfertigung) erfordern würden.

Latente Steuern

Latente Steuern werden auf der Grundlage der international üblichen bilanzorientierten Verbindlichkeitsmethode (Liability-Methode) berechnet (IAS 12). Demnach werden Steuerabgrenzungsposten grundsätzlich für sämtliche Bilanzierungs- und Bewertungsunterschiede zwischen den Wertansätzen nach IAS und den steuerlichen Wertansätzen gebildet. Überdies sind aktive latente Steuern für künftige Vermögensvorteile aus steuerlichen Verlustvorträgen zu berücksichtigen. Aktive latente Steuern für Bilanzierungs- und Bewertungsunterschiede sowie für steuerliche Verlustvorträge haben wir jedoch nur berücksichtigt, soweit die Realisierung hinreichend konkretisiert ist. Die Bewertung der latenten Steuern erfolgt unter Berücksichtigung der jeweiligen nationalen Ertragsteuersätze.

Latente Steuern für Körperschaftsteuerminderungen (31. März 2002: 99,2 Mio €; Vorjahr: 136,9 Mio €) aus thesaurierten Gewinnen werden nicht angesetzt.

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

Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen

Die Pensionen und ähnliche Verpflichtungen umfassen sowohl die Versorgungsverpflichtungen der Gruppe aus leistungsorientierten als auch aus beitragsorientierten Altersversorgungssystemen. Bei leistungsorientierten Altersversorgungssystemen werden die Pensionsverpflichtungen nach der so genannten Projected-Unit-Credit-Methode ermittelt (IAS 19). Hierzu werden jährlich versicherungsmathematische Gutachten eingeholt. Der Berechnung liegen Trendannahmen für die Gehaltsentwicklung von 3,5 Prozent (Vorjahr: 3,5 Prozent), für die Rentenentwicklung von 2,5 Prozent (Vorjahr: 2,5 Prozent) sowie ein Abzinsungssatz von 6,0 Prozent (Vorjahr: 6,0 Prozent) zu Grunde.

Die Sterbewahrscheinlichkeiten werden nach den aktuellen Sterbetafeln von Heubeck bzw. vergleichbaren ausländischen Sterbetafeln ermittelt. Bei beitragsorientierten Altersversorgungssystemen (z. B. Direktversicherungen) werden die einzahlungspflichtigen Beiträge unmittelbar als Aufwand verrechnet. Rückstellungen für Pensionsverpflichtungen werden dafür nicht gebildet, da unser Unternehmen in diesen Fällen neben der Verpflichtung zur Prämienzahlung keiner zusätzlichen Verpflichtung unterliegt. Versicherungsmathematische Gewinne und Verluste, die außerhalb einer Bandbreite von 10 Prozent des Versicherungsumfangs 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. Entsprechende Ansprüche (positive Erfolgsbeiträge) lagen keine vor und wurden deshalb nicht bilanziert. Rückstellungen werden im Wesentlichen zu produktionsbezogenen Vollkosten bewertet unter Berücksichtigung möglicher Kostensteigerungen.

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

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

Langfristige Rückstellungen mit einer Restlaufzeit von mehr als einem Jahr werden – soweit sie von wesentlicher Bedeutung sind – unter Zugrundelegung entsprechender Zinssätze mit ihrem auf den Bilanzstichtag abgezinsten Erfüllungsbetrag angesetzt. Die zu Grunde gelegten Zinssätze sind abhängig von der entsprechenden Laufzeit der Verpflichtung.

Verbindlichkeiten

Verbindlichkeiten sind nach IAS 39 zu fortgeführten Anschaffungskosten passiviert.

Erhaltene Anzahlungen

Von Kunden erhaltene Anzahlungen werden unter den Verbindlichkeiten passiviert.

Rechnungsabgrenzungsposten

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

Derivative Finanzinstrumente

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

- Devisentermingeschäfte,
- Devisenoptionen und
- Zinsswaps.

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

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

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

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

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

Eventualverbindlichkeiten

Eventualverbindlichkeiten sind mögliche Verpflichtungen, die auf vergangenen Ereignissen beruhen und deren Existenz erst durch das Eintreten eines oder mehrerer ungewisser zukünftiger Ereignisse bestätigt wird, die jedoch außerhalb des Einflussbereichs der Heidelberg-Gruppe liegen. Ferner können gegenwärtige Verpflichtungen dann Eventualverbindlichkeiten darstellen, wenn der Abfluss von Ressourcen nicht wahrscheinlich ist und 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

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

Auftragserlöse aus der Anwendung der ›Percentage-of-Completion-Methode bei langfristiger Auftragsfertigung sind – wie bereits im Vorjahr – auch im Geschäftsjahr 2001/2002 von untergeordneter Bedeutung.

8 Sonstige betriebliche Erträge

	2000/2001	2001/2002
Auflösung von sonstigen Rückstellungen	84.718	88.748
Erträge aus Auftragsforschung	60.206	77.985
Einnahmen aus betrieblichen Einrichtungen	11.351	16.490
Währungskursgewinne	39.593	10.251
Auflösung des negativen Unterschiedsbetrages	409	8.683
Erträge aus Abgängen von Sachanlagen	5.087	3.358
Provisionen	8.470	2.465
Erträge aus Zuschüssen/Zulagen	7.750	1.879
Erträge aus abgeschriebenen Forderungen	3.999	41
Rückerstattung Verbrauchsteuern	3.707	–
Übrige Erträge	70.567	72.327
	<u>295.857</u>	<u>282.227</u>

Der Rückgang der sonstigen betrieblichen Erträge resultiert im Wesentlichen aus der Verringerung der Währungskursgewinne. Die übrigen Erträge beinhalten eine Vielzahl von Einzelsachverhalten, wie z. B. Erträge aus Optionen sowie Erträge aus Schadensersatz- und Versicherungsleistungen.

9 Materialaufwand

	2000/2001	2001/2002
Aufwendungen für Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe und für bezogene Waren	2.050.908	1.878.437
Aufwendungen für bezogene Leistungen	171.209	158.191
	<u>2.222.117</u>	<u>2.036.628</u>

Die auf die Gesamtleistung bezogene Materialquote hat sich von 40,8 Prozent auf 39,8 Prozent verringert. Die Reduktion resultiert unter anderem aus dem gesunkenen Umsatzanteil unserer Sparte Digital, die auf Grund ihrer spezifischen Fertigungsstruktur im Vergleich zu den anderen Sparten eine höhere Materialintensität aufweist.

10 Personalaufwand und Anzahl der Mitarbeiter

	2000/2001	2001/2002
Löhne und Gehälter	1.304.122	1.326.394
Soziale Abgaben und Aufwendungen für Altersversorgung und für Unterstützung	288.532	271.379
– davon für Altersversorgung	(42.669)	(30.330)
	<u>1.592.654</u>	<u>1.597.773</u>

Die Aufwendungen für Altersversorgung umfassen den Aufwand für Versorgungsansprüche ohne den entsprechenden Zinsanteil, der unter der Position Zinsen und ähnliche Aufwendungen ausgewiesen wird. Im Vorjahr waren einmalige Aufwendungen für die Verlängerung der Betriebsvereinbarung zur Altersteilzeit enthalten.

Die durchschnittliche Anzahl der **Mitarbeiter** betrug:

	2000/2001 ¹⁾	2001/2002
Gewerbliche Arbeitnehmer	11.064	11.202
Angestellte	13.207	13.703
Auszubildende	819	836
	<u>25.090</u>	<u>25.741</u>

¹⁾ Ohne ruhende Arbeitsverhältnisse und Praktikanten

11 Sonstige betriebliche Aufwendungen

	2000/2001	2001/2002
Andere Lieferungen und Leistungen, soweit nicht im Materialaufwand enthalten	208.309	202.881
Zuführungen zu Rückstellungen mehrere Aufwandsarten betreffend	123.708	134.326
Sondereinzelkosten des Vertriebs inklusive Frachtkosten	117.778	112.581
Fahrzeug- und Reisekosten	129.355	112.472
Mieten, Pachten, Leasing	81.665	93.421
Wertberichtigungen auf Forderungen und sonstige Vermögenswerte	38.475	51.504
Rechts- und Beratungskosten	40.255	48.813
Kosten der EDV	41.103	40.782
Kosten des Post- und Zahlungsverkehrs	28.784	26.361
Sonstige Steuern	18.334	25.060
Sonstige Forschungs- und Entwicklungskosten	23.216	22.815
Aufwendungen aus betrieblichen Einrichtungen	18.513	17.704
Lizenzgebühren	12.949	17.660
Versicherungsaufwand	13.431	16.429
Währungskursverluste	23.406	16.330
Provisionen	11.978	14.525
Büromaterial, Zeitungen, Fachliteratur	13.104	9.002
Öffentlich-rechtliche Gebühren	4.399	4.272
Verluste aus Abgängen von Sachanlagen	3.344	4.223
Übrige Gemeinkosten	265.656	236.093
	<u>1.217.762</u>	<u>1.207.254</u>

Die eingeleiteten Maßnahmen zur Kostenreduzierung haben zu erkennbaren Einsparungen auch innerhalb der sonstigen betrieblichen Aufwendungen, wie z.B. bei den Reisekosten und den übrigen Gemeinkosten, geführt. Diese Einsparungen wurden teilweise durch gegenläufige Effekte bei kurzfristig nicht beeinflussbaren Kostenarten (z.B. Mieten, Pachten und Leasing) kompensiert.

12 Ergebnis aus Finanzanlagen und aus Wertpapieren des Umlaufvermögens

	2000/2001	2001/2002
Erträge aus Gewinnabführungsverträgen	183	265
Aufwendungen aus Verlustübernahme	95	101
Ergebnis aus der Equity-Bewertung	- 10.450	- 38.460
Aufwendungen aus Finanzanlagen	2.541	3.899
– davon verbundene Unternehmen	(1.600)	(3.800)
Erträge aus Ausleihungen/Wertpapieren des Finanzanlagevermögens	918	639
Ergebnis aus Finanzanlagen	- 11.985	- 41.556
Laufende Erträge aus Spezialfonds	20.989	14.392
Aperiodische Erträge aus Spezialfonds	98.179	-
Erträge/Aufwendungen aus Wertpapieren des Umlaufvermögens	- 45	-
Ergebnis aus Wertpapieren des Umlaufvermögens	119.123	14.392
	107.138	- 27.164

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

In den **Aufwendungen aus Finanzanlagen** sind Abschreibungen auf Finanzanlagen in Höhe von 899 Tsd € (Vorjahr: 2.541 Tsd €) enthalten.

Der Rückgang des Ergebnisses aus Wertpapieren des Umlaufvermögens resultiert im Wesentlichen aus dem letztjährigen aperiodischen Ertrag, der einmalig im Rahmen der erstmaligen Konsolidierung der Spezialfonds angefallen ist.

13 Zinsergebnis

Das positive Zinsergebnis gliedert sich wie folgt auf:

	2000/2001	2001/2002
Zinsen aus Absatzfinanzierung	69.596	100.181
Zinsen aus Geldanlagen	4.914	2.405
Sonstige Zinserträge	14.626	10.954
– davon verbundene Unternehmen	(3)	(–)
Sonstige Zinsen und ähnliche Erträge	89.136	113.540
Bankzinsen	27.763	46.420
Zinsen für Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	554	476
Sonstige Zinsaufwendungen	45.068	60.413
– davon Zinsanteil aus		
Zuführungen zu Pensionsrückstellungen	(27.225)	(30.197)
– davon verbundene Unternehmen	(6.143)	(479)
Zinsen und ähnliche Aufwendungen	73.385	107.309
Zinsergebnis	15.751	6.231

Der deutliche Anstieg der Zinserträge aus Absatzfinanzierung geht im Wesentlichen auf die von uns betriebene Substitution von Bürgschaftsverpflichtungen durch direkte Absatzfinanzierung zurück.

14 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:

	2000/2001	2001/2002
Effektive Steuern		
Inland	216.243	171.343
Ausland	37.493	16.473
	253.736	187.816
Latente Steuern		
Inland	25.490	– 55.915
Ausland	7.401	2.919
	32.891	– 52.996
	286.627	134.820

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

In den Steuern vom Einkommen und vom Ertrag sind Erträge in Höhe von 15.522 Tsd € (Vorjahr: 10.683 Tsd €) enthalten, die vorangegangene Perioden betreffen und im Wesentlichen aus der Geltendmachung von Verlustrückträgen resultieren.

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

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

Steueraufwendungen im Zusammenhang mit außerordentlichen Aufwendungen und der Einstellung von Bereichen haben sich im Berichtsjahr nicht ergeben.

Darüber hinaus ergibt sich auf Grund der Beibehaltung der Bilanzierungsmethoden weder ein zusätzlicher Steueraufwand noch ein Steuerertrag. Wesentliche Fehler der Vergangenheit lagen nicht vor, sodass sich hieraus keine nennenswerten Einflüsse ergaben.

Die gesamten **steuerlichen Verlustvorträge** in Höhe von 519.339 Tsd € (Vorjahr: 302.187 Tsd €) betreffen ausländische Tochtergesellschaften.

Die Steuern vom Einkommen und vom Ertrag werden durch die Bildung von aktiven latenten Steuern aus steuerlichen Verlustvorträgen in Höhe von 89.473 Tsd € (Vorjahr: 21.271 Tsd €) vermindert. Im Berichtsjahr haben wir aktive latente Steuern auf bislang noch nicht berücksichtigte Verlustvorträge in Höhe von 19.221 Tsd € (Vorjahr: 2.957 Tsd €) gebildet. Für steuerliche Verlustvorträge werden latente Steuererträge nur angesetzt, wenn ihre Realisierung in der nächsten Zukunft gewährleistet ist. Abschreibungen auf in den Vorjahren gebildete aktive latente Steuern auf Verlustvorträge wurden im Berichtsjahr nicht vorgenommen.

Die effektiven Steuern werden im Berichtsjahr auf Grund bislang nicht berücksichtigter aktiver latenter Steuern auf Verlustvorträge um 9.881 Tsd € (Vorjahr: 2.933 Tsd €) entlastet.

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

	2000/2001	2001/2002
Ergebnis vor Steuern	628.992	335.365
Theoretischer Steuersatz in Prozent ¹⁾	50,87	39,03
Theoretischer Steueraufwand	319.968	130.893
Veränderung des theoretischen Steueraufwands auf Grund:		
– Abweichendem Steuersatz	– 15.390	4.250
– Verluste	20.638	– 13.539
– Steuerminderung durch steuerfreie Erträge	– 11.712	– 9.787
– Steuererhöhung auf Grund nicht abzugsfähiger Aufwendungen	10.295	13.462
– Steuerminderung auf Grund von Ausschüttungen der Heidelberger Druckmaschinen Aktiengesellschaft	– 35.009	– 21.148
– Sonstiges	– 2.163	30.689
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	286.627	134.820
Steuerquote in Prozent	45,57	40,20

¹⁾ Berechnet auf Basis der inländischen Ertragsteuersätze

Auf Grund der Änderung des Körperschaftsteuergesetzes hat sich der theoretische Steuersatz entsprechend vermindert.

Erläuterungen zur Bilanz

15 Immaterielle Vermögenswerte

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

- Heidelberg Contiweb B.V., Boxmeer, Niederlande, und
- Heidelberg International Ltd. A/S-Gruppe, Kopenhagen, Dänemark.

Im Berichtsjahr wurden keine außerplanmäßigen Abschreibungen auf Geschäfts- oder Firmenwerte vorgenommen. Die aktivierten **Entwicklungskosten** beziehen sich im Wesentlichen auf die Entwicklung von Anlagen in den Geschäftsbereichen Sheetfed und Digital. Die im Geschäftsjahr 2001/2002 nicht zu aktivierenden Entwicklungskosten aus allen Geschäftsbereichen – einschließlich der Forschungskosten – belaufen sich auf 400.380 Tsd € (Vorjahr: 353.570 Tsd €).

16 Sachanlagen

Der Buchwert der im Anlagevermögen aktivierten Vermögenswerte aus Finanzierungsleasingverträgen, bei denen wir als Leasingnehmer auftreten, beträgt bei den anderen Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung 9.643 Tsd € (Vorjahr: 11.213 Tsd €).

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

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

17 Finanzanlagen

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

Die außerplanmäßige Abschreibung betrifft im Wesentlichen den Ergebnisanteil aus der Anwendung der Equity-Methode. Eine detaillierte Darstellung ist aus der Entwicklung des Anlagevermögens ersichtlich.

Die Anteile an verbundenen Unternehmen, die Beteiligungen sowie die Wertpapiere des Anlagevermögens werden in Höhe von 24.314 Tsd € als »zur Veräußerung verfügbar« klassifiziert.

Zum Zeitpunkt der erstmaligen Anwendung des IAS 39 waren bei den ›zur Veräußerung verfügbaren‹ Vermögenswerten keine wesentlichen Anpassungen an den Marktwert notwendig. Während des Geschäftsjahrs ergaben sich ebenfalls keine wesentlichen Veränderungen der Marktwerte.

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

18 Vorräte

	31. 3. 2001	31. 3. 2002
Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe	226.578	229.877
Unfertige Erzeugnisse, unfertige Leistungen	381.363	363.705
Fertige Erzeugnisse und Waren	493.189	631.527
Geleistete Anzahlungen	10.138	7.443
	<u>1.111.268</u>	<u>1.232.552</u>

Der Buchwert der Vorräte, die zum Nettoveräußerungswert bilanziert werden, beläuft sich auf 136.999 Tsd € (Vorjahr: 97.289 Tsd €). Die Gründe für die Abwertung auf den niedrigeren Nettoveräußerungswert liegen insbesondere in den geringeren Marktrealisierungschancen eines geringen Teils unserer Vorräte.

Der Unterschiedsbetrag nach IAS 2.36 aus der Bewertung der Vorräte nach der Lifo-Methode ist im Geschäftsjahr 2001/2002 von untergeordneter Bedeutung. Wie bereits im Vorjahr verfügen wir auch in diesem Geschäftsjahr über keine Vorräte, die verpfändet sind.

19 Forderungen und sonstige Vermögenswerte

	31.3.2001	davon Restlaufzeit			31.3.2002	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	769.783	192.535	348.478	228.770	985.989	207.425	482.622	295.942
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	1.095.103	1.083.487	11.616	–	987.812	955.415	32.397	–
Forderungen gegen verbundene Unternehmen	9.513	9.513	–	–	11.577	11.268	309	–
Forderungen gegen assoziierte Unternehmen	41.201	41.201	–	–	38.881	38.881	–	–
Sonstige Vermögenswerte	263.009	223.741	967	38.301	260.093	248.022	1.925	10.146
– davon aus Steuererstattungsansprüchen	(137.074)	(137.074)	(–)	(–)	(109.700)	(109.698)	(2)	(–)
– davon aus gewährten Darlehen	(4.994)	(4.675)	(319)	(–)	(5.597)	(5.189)	(368)	(40)
– davon aus derivativen Finanzinstrumenten	(–)	(–)	(–)	(–)	(7.246)	(7.246)	(–)	(–)
– davon aus Zinsabgrenzungen	(5.563)	(5.563)	(–)	(–)	(8.044)	(8.040)	(4)	(–)
	<u>1.408.826</u>	<u>1.357.942</u>	<u>12.583</u>	<u>38.301</u>	<u>1.298.363</u>	<u>1.253.586</u>	<u>34.631</u>	<u>10.146</u>

Wie bereits im Vorjahr wurden auch im Geschäftsjahr 2001/2002 Forderungen aus Absatzfinanzierung auf eine hierauf spezialisierte Gesellschaft übertragen, welche sich durch die Ausgabe von Wertpapieren am Kapitalmarkt refinanziert. Die Verfügungsmacht über die Forderungen geht unwiderruflich auf diese Gesellschaft über, weshalb diese Forderungen bei Heidelberg ausgebucht wurden. Da weder eine Kontrolle noch ein maßgeblicher Einfluss ausgeübt werden kann und diese Gesellschaft solche Geschäfte für eine Vielzahl von anderen Unternehmen abschließt, besteht keine Konsolidierungspflicht. Während des Geschäftsjahrs erhöhten sich die übertragenen Forderungen um 65.864 Tsd €, sodass sich zum Geschäftsjahresende ein Forderungsbestand in Höhe von insgesamt 427.679 Tsd € (Vorjahr: 361.815 Tsd €) ergibt.

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

Vertragswährung	31. 3. 2001 Buchwert	Restlaufzeit in Jahren	Effektiver Zinssatz in Prozent	31. 3. 2002 Buchwert	Restlaufzeit in Jahren	Effektiver Zinssatz in Prozent
USD	323.056	bis 10	bis 9,5	423.895	bis 10	bis 12
EUR	250.048	bis 8	bis 12	319.124	bis 8	bis 10
JPY	73.607	bis 10	bis 3	53.426	bis 10	bis 4
GBP	47.790	bis 7	bis 12	62.165	bis 7	bis 12
Diverse	75.282	–	–	127.379	–	–
	<u>769.783</u>			<u>985.989</u>		

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

	31. 3. 2001	davon			31. 3. 2002	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	96.206	–	–	–	120.936	–	–	–
Bereits erhaltene Leasingraten	– 18.936	–	–	–	– 16.125	–	–	–
Zinsanteil der ausstehenden								
Leasingraten	– 13.184	–	–	–	– 27.240	–	–	–
Barwert der ausstehenden								
Leasingraten (Buchwert)	<u>64.086</u>	<u>10.130</u>	<u>25.205</u>	<u>28.751</u>	<u>77.571</u>	<u>14.352</u>	<u>49.031</u>	<u>14.188</u>

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

Die Erhöhung der Marktwerte der derivativen Finanzinstrumente im laufenden Geschäftsjahr wurde unter Berücksichtigung passiver latenter Steuern in Höhe von 1.693 Tsd € erfolgsneutral im Eigenkapital (Cashflow-Hedge) ausgewiesen.

Die im Geschäftsjahr 2001/2002 vorgenommenen Abschreibungen auf Forderungen und sonstige Vermögenswerte belaufen sich auf 51.504 Tsd € (Vorjahr: 38.475 Tsd €) und werden unter der Position ›Sonstige betriebliche Aufwendungen‹ ausgewiesen. Zuschreibungen wurden nicht vorgenommen.

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

20 Wertpapiere

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

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

Aus dem Verkauf von Wertpapieren resultiert im Berichtsjahr ein realisierter Gewinn in Höhe von 1.379 Tsd €, der in der Gewinn- und Verlustrechnung im Finanzergebnis unter der Position ›Erträge aus Spezialfonds‹ ausgewiesen wird.

21 Latente Steuern

Die latenten Steuern sind den nachfolgenden Positionen zuzuordnen:

	31. 3. 2001		31. 3. 2002	
	aktivisch	passivisch	aktivisch	passivisch
Steuerliche Verlustvorträge	26.893	–	134.854	–
Anlagevermögen	20.479	65.153	28.138	77.840
Umlaufvermögen	134.219	62.644	115.261	94.237
Sonderposten mit Rücklageanteil	–	4.842	–	6.535
Rückstellungen	162.449	–	191.417	–
Verbindlichkeiten	44.728	5.826	46.577	8.295
	<u>388.768</u>	<u>138.465</u>	<u>516.247</u>	<u>186.907</u>

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

22 Rechnungs- abgrenzungsposten

Die aktiven Rechnungsabgrenzungsposten betreffen im Wesentlichen abgegrenzte Finanzierungskosten, Versicherungsprämien, Mieten und Pachten sowie Vereins- und Verbandsbeiträge.

23 Eigenkapital/ Anteile anderer Gesellschafter

Grundkapital/Anzahl der ausgegebenen Aktien

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

Eigene Anteile

Die Heidelberger Druckmaschinen Aktiengesellschaft verfügt über keine eigenen Aktien.

Bedingtes Kapital/Genehmigtes Kapital

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

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

Mehrheitsaktionär

Die RWE Aktiengesellschaft, Essen, ist zum Bilanzstichtag unmittelbar mit einem Stimmrechtsanteil von 56,157 Prozent an der Heidelberger Druckmaschinen Aktiengesellschaft beteiligt. Für die Entwicklung nach dem Bilanzstichtag vergleiche Seite 10.

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.

Aus der erstmaligen Anwendung von IAS 39 ergaben sich zum 1. April 2001 im Zusammenhang mit den derivativen Finanzinstrumenten erfolgsneutrale Anpassungen in den Gewinnrücklagen in Höhe von 777 Tsd € (Fair-Value-Hedge) und in Höhe von –20.753 Tsd € (Cashflow-Hedge), jeweils unter Beachtung latenter Steuern. Dabei wurden die derivativen Finanzinstrumente mit dem Marktwert bilanziert. Aus der Bewertung der originären Finanzinstrumente, insbesondere bei den Wertpapieren des Umlaufvermögens, waren keine Anpassungen notwendig, da wir bereits im Geschäftsjahr 2000/2001 im Rahmen der erstmaligen Konsolidierung der Spezialfonds eine Marktbewertung vorgenommen haben.

Die Veränderung der Gewinnrücklagen aus der Marktbewertung während des Berichtsjahrs ist auf die erfolgsneutrale Erfassung unrealisierter Verluste bei den originären Finanzinstrumenten in Höhe von 11.255 Tsd € sowie unrealisierter Gewinne bei den derivativen Finanzinstrumenten (Cashflow-Hedge) in Höhe von 11.861 Tsd € zurückzuführen.

Anteile anderer Gesellschafter

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

Dividende der Heidelberger Druckmaschinen Aktiengesellschaft

Die Hauptversammlung hat am 25. September 2001 beschlossen, den Bilanzgewinn des Geschäftsjahrs 2000/2001 wie folgt zu verwenden: Ausschüttung einer Dividende von 1,80 € (Vorjahr: 1,70 €) je Stückaktie (insgesamt: 154.635.264,00 €; Vorjahr: 146.044.416,00 €) und Vortrag des Restbetrags von 681.532,57 € (Vorjahr: 231.536,57 €) auf neue Rechnung.

Gemäß Gewinnverwendungsvorschlag für das Geschäftsjahr 2001/2002 ist der Bilanzgewinn wie folgt zu verwenden: Ausschüttung einer Dividende von 1,40 € je Stückaktie (Gesamtdividende: 120.271.872,00 €), Einstellung in andere Gewinnrücklagen von 19.000.000,00 € und Vortrag des Restbetrags von 716.271,00 € auf neue Rechnung.

24 Rückstellungen

	Stand 1.4.2001	Änderung Konsolidie- rungskreis, Währungs- anpassun- gen, Um- buchungen	Verbrauch	Auflösung	Zuführung	Stand 31.3.2002
Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen	497.393	4.599	17.609	425	52.856	536.814
Steuerrückstellungen	285.712	- 22.384	39.343	4.755	29.459	248.689
Sonstige Rückstellungen						
Verpflichtungen aus dem Vertriebsbereich	310.579	- 43	141.927	49.391	220.372	339.590
Verpflichtungen aus dem Personalbereich	296.444	- 2.482	182.690	23.640	175.903	263.535
Verpflichtungen aus dem Bereich						
Forschung und Entwicklung	10.916	115	4.268	2.951	10.567	14.379
Übrige	212.519	- 33.124	100.485	12.766	96.979	163.123
	<u>830.458</u>	<u>- 35.534</u>	<u>429.370</u>	<u>88.748</u>	<u>503.821</u>	<u>780.627</u>
	<u>1.613.563</u>	<u>- 53.319</u>	<u>486.322</u>	<u>93.928</u>	<u>586.136</u>	<u>1.566.130</u>

	Anhang	31.3.2001 Fälligkeit			31.3.2002 Fälligkeit		
		bis 1 Jahr	von 1 bis 5 Jahre	über 5 Jahre	bis 1 Jahr	von 1 bis 5 Jahre	über 5 Jahre
Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen	25	30.231	76.201	390.961	32.610	70.340	433.864
Steuerrückstellungen	26	260.441	25.271	-	32.944	215.745	-
Sonstige Rückstellungen							
Verpflichtungen aus dem Vertriebsbereich	27	247.892	56.785	5.902	243.255	65.206	31.129
Verpflichtungen aus dem Personalbereich	27	242.879	34.473	19.092	200.628	30.345	32.562
Verpflichtungen aus dem Bereich							
Forschung und Entwicklung	27	9.830	398	688	14.379	-	-
Übrige	27	181.551	24.238	6.730	136.381	24.023	2.719
		<u>682.152</u>	<u>115.894</u>	<u>32.412</u>	<u>594.643</u>	<u>119.574</u>	<u>66.410</u>

25 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.

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

	31. 3. 2001	31. 3. 2002
Barwert der nicht fondsfinanzierten Versorgungsansprüche	518.369	576.976
Anpassungsbetrag auf Grund (nicht verrechneter) versicherungsmathematischer Gewinne/Verluste	- 22.533	- 41.517
Unterdeckung durch die Fonds	1.557	1.355
Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen	497.393	536.814

Der noch nicht verrechnete Anpassungsbetrag von 41.517 Tsd € (Vorjahr: 22.533 Tsd €) ergibt sich aus Abweichungen der tatsächlichen und der angenommenen Trends. Dieser Betrag wird, sobald er 10 Prozent des Verpflichtungsumfangs übersteigt, über die durchschnittliche Restdienstzeit der Mitarbeiter als Aufwand erfasst (IAS 19).

Die sich aus den Fonds ergebende Überdeckung stellt sich wie folgt dar:

	31. 3. 2001	31. 3. 2002
Beizulegender Zeitwert des Vermögens der Fonds zu Beginn des Geschäftsjahrs	145.817	128.098 ¹⁾
Veränderungen während des Geschäftsjahrs	- 19.034	- 2.496
Beizulegender Zeitwert des Vermögens der Fonds am Ende des Geschäftsjahrs	126.783	125.602
Barwert der fondsfinanzierten Versorgungsansprüche am Ende des Geschäftsjahrs	109.836	109.481
Überdeckung durch die Fonds (Vermögenswert)	16.947	16.121

¹⁾ Darin enthalten: Wechselkursänderungen in Höhe von 1.315 Tsd €

Der Aufwand für Altersversorgung gliedert sich wie folgt:

	2000/2001	2001/2002
Aufwand für die im Geschäftsjahr hinzuerworbenen Versorgungsansprüche ¹⁾	21.739	22.234
Zinsaufwand der bereits erworbenen Ansprüche	27.225	30.197
Netto-Zuführungen zu den Pensionsrückstellungen	48.964	52.431
Aufwendungen an andere Versorgungseinrichtungen ¹⁾	20.930	8.096
	<u>69.894</u>	<u>60.527</u>

¹⁾ Der unter dem Personalaufwand ausgewiesene Aufwand für Altersversorgung beträgt 30.330 Tsd € (Vorjahr: 42.669 Tsd €)

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

26 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.

27 Sonstige Rückstellungen

Die Rückstellungen aus dem **Vertriebsbereich** betreffen hauptsächlich Gewährleistungs- und Bürgschaftsverpflichtungen (320.744 Tsd €; Vorjahr: 289.366 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 (63.619 Tsd €; Vorjahr: 88.653 Tsd €), Urlaubs-, Überstunden- und Gleitzeitguthaben (50.053 Tsd €; Vorjahr: 95.163 Tsd €) und Jubiläumsaufwendungen (20.861 Tsd €; Vorjahr: 16.654 Tsd €).

Bei den Verpflichtungen aus dem Bereich **Forschung und Entwicklung** handelt es sich um Patent- und Prozessrisiken (14.379 Tsd €; Vorjahr: 10.916 Tsd €).

In den **übrigen Rückstellungen** sind Rückstellungen für drohende Verluste aus schwebenden Geschäften in Höhe von 27.112 Tsd € (Vorjahr: 62.491 Tsd €) sowie Rückstellungen für ausstehende Lieferantenrechnungen in Höhe von 33.591 Tsd € (Vorjahr: 30.128 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 von daraus resultierenden Ansprüchen konnte deshalb nicht erfolgen.

28 Verbindlichkeiten

	31.3.2001				davon Restlaufzeit	31.3.2002	davon Restlaufzeit		
	bis 1 Jahr	von 1 bis 5 Jahre	über 5 Jahre	bis 1 Jahr			von 1 bis 5 Jahre	über 5 Jahre	
Gegenüber Kreditinstituten	341.187	336.896	4.273	18	921.531	891.995	29.536	–	
Erhaltene Anzahlungen auf Bestellungen	133.210	132.704	506	–	110.405	110.067	338	–	
Aus Lieferungen und Leistungen	373.755	363.610	9.850	295	285.775	278.462	7.313	–	
Aus der Annahme gezogener Wechsel und der Ausstellung eigener Wechsel	15.239	15.239	–	–	14.646	14.646	–	–	
Gegenüber verbundenen Unternehmen	126.068	126.068	–	–	6.501	6.501	–	–	
– davon Finanzverbindlichkeiten gegenüber									
RWE Aktiengesellschaft, Essen	(116.031)	(116.031)	(–)	(–)	(–)	(–)	(–)	(–)	
Gegenüber assoziierten Unternehmen	1.530	1.490	40	–	2.893	2.893	–	–	
Sonstige Verbindlichkeiten	211.630	206.275	5.353	2	245.926	242.608	2.794	524	
– davon aus derivativen Finanzinstrumenten	(–)	(–)	(–)	(–)	(25.385)	(25.385)	(–)	(–)	
– davon aus Steuern	(25.286)	(25.075)	(211)	(–)	(44.620)	(44.620)	(–)	(–)	
– davon im Rahmen der sozialen Sicherheit	(31.212)	(31.066)	(146)	(–)	(33.674)	(33.674)	(–)	(–)	
	<u>1.202.619</u>	<u>1.182.282</u>	<u>20.022</u>	<u>315</u>	<u>1.587.677</u>	<u>1.547.172</u>	<u>39.981</u>	<u>524</u>	

Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten

Der Anstieg der Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten resultiert zum Teil aus der vollständigen Rückzahlung der Verbindlichkeiten gegenüber unserer Muttergesellschaft, der RWE Aktiengesellschaft, Essen, sowie dem Anstieg des Volumens unserer Direktfinanzierungen für Kunden.

Die Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten werden in der nachfolgenden Tabelle erläutert:

Art	Vertragswährung	31.3.2001 Buchwert	Restlaufzeit in Jahren	Effektiver Zinssatz in Prozent	31.3.2002 Buchwert	Restlaufzeit in Jahren	Effektiver Zinssatz in Prozent
Darlehen	EUR	311.915	bis 1	bis 5,3	807.578	bis 1	bis 6,2
Darlehen	USD	–	–	–	53.929	bis 1	bis 3,5
Kontokorrent	USD	10.391	–	–	6.639	–	–
	Diverse	18.881	bis 10	bis 4,6	53.385	bis 5	bis 18,5
		341.187			921.531		

Die in unserer Gruppe noch nicht ausgeschöpften Kreditlinien belaufen sich zum Bilanzstichtag auf 869.863 Tsd € (Vorjahr: 800.065 Tsd €).

Ein Bankenkonsortium unter Führung der Commerzbank AG und der Deutsche Bank AG hat Heidelberg im Februar 2002 eine syndizierte Kreditlinie (Revolving Credit Facility) über 750 Mio € für einen Zeitraum von 5 Jahren gewährt. Die kurzfristigen Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten (mit einer Restlaufzeit bis zu einem Jahr) in Höhe von 891.995 Tsd € beinhalten Kredite im Gesamtvolumen in Höhe von 457.205 Tsd €, die aus dieser langfristig zugesagten Kreditlinie resultieren.

Derivative Finanzinstrumente

Die Erhöhung der Marktwerte der Derivate im laufenden Geschäftsjahr wurde unter Berücksichtigung aktiver latenter Steuern in Höhe von 10.148 Tsd € erfolgswirksam in der Gewinn- und Verlustrechnung (Fair-Value-Hedge) und in Höhe von 12.790 Tsd € erfolgsneutral im Eigenkapital (Cashflow-Hedge) ausgewiesen.

Sonstige Angaben

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

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

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

29 Rechnungs- abgrenzungsposten

	31. 3. 2001	31. 3. 2002
Investitionszuwendungen:		
Steuerpflichtige Zuschüsse	4.378	4.254
Steuerfreie Zulagen	4.407	4.299
Sonstige	29.105	29.096
	<u>37.890</u>	<u>37.649</u>

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 (4.013 Tsd €; Vorjahr: 4.153 Tsd €).

Die **steuerfreien Zulagen** umfassen hauptsächlich noch aufzulösende Investitionszulagen nach § 4 InvZulG 1986 für das Heidelberger Forschungs- und Entwicklungszentrum (3.019 Tsd €; Vorjahr: 3.252 Tsd €). Außerdem sind in dieser Position Zulagen nach dem InvZulG 1991/1996/1999 enthalten (1.259 Tsd €; Vorjahr: 1.131 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.

30 Derivative Finanzinstrumente

Aufgabe des Corporate Treasury

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

Die Grundlage eines adäquaten Risikomanagements ist eine fundierte Datenbasis. Das Corporate Treasury der Heidelberger Druckmaschinen Aktiengesellschaft verfügt über ein gruppenweites Finanzberichtswesen (Treasury Information System), mit Hilfe dessen Zins-, Währungs- und Liquiditätsrisiken der Gruppe identifiziert werden und auf dessen Basis geeignete Maßnahmen und Strategien abgeleitet werden, um diese Risiken zentral gemäß den vom Vorstand erlassenen Richtlinien zu steuern.

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

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

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

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

	Nominalvolumen		Marktwerte	
	31. 3. 2001	31. 3. 2002	31. 3. 2001	31. 3. 2002
Kurssicherung antizipierter Zahlungsströme und schwebender Geschäfte (Cashflow-Hedge)				
Devisentermingeschäfte	514.512	598.677	- 22.073	3.081
Devisenoptionsgeschäfte	665.666	352.800	4.470	4.165
	<u>1.180.178</u>	<u>951.477</u>	<u>- 17.603</u>	<u>7.246</u>
Kurssicherung von Bilanzpositionen (Fair-Value-Hedge)				
Devisentermingeschäfte	824.145	311.780	- 21.494	- 4.850
Zinssicherung (Cashflow-Hedge)				
Zinsswaps	701.745	831.905	- 16.435	- 20.535

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

Cashflow-Hedge

Die am Bilanzstichtag offenen Devisentermin- und Devisenoptionsgeschäfte sichern die Währungsrisiken aus den für die nächsten 12 Monate erwarteten Einkaufsvolumina unserer Tochtergesellschaften. Demzufolge beträgt die Restlaufzeit dieser Derivate am Bilanzstichtag bis zu einem Jahr. Aus den Grundgeschäften entfallen 60 Prozent auf US-Dollar und 17 Prozent auf japanische Yen.

Aus den Sicherungsgeschäften ergaben sich zum Bilanzstichtag insgesamt Bewertungsgewinne von 7.246 Tsd €, die erfolgsneutral erfasst wurden und in den nächsten 12 Monaten in die Gewinn- und Verlustrechnung eingehen werden.

Mit Hilfe von Zinsswaps, aus denen wir für verschiedene Währungen Zinsen auf variabler Basis erhalten und feste Zinsen zahlen, begrenzen wir das Risiko aus steigenden Zinsaufwendungen in der jeweiligen Währung unserer Refinanzierungen. Die Restlaufzeiten dieser Zinsswaps entsprechen unserem Planungshorizont, Zinsswaps von nominal 164.700 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 17.530 Tsd € erfolgsneutral im Eigenkapital erfasst wurden und über die Laufzeit der Geschäfte in das Zinsergebnis eingehen werden.

Fair-Value-Hedge

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 zusammen in der Gewinn- und Verlustrechnung ausgewiesen.

Der Rückgang des Volumens der Kurssicherungsgeschäfte geht im Wesentlichen auf die durch Corporate Treasury zunehmend betriebene währungskongruente Refinanzierung des Working Capital Bedarfs unserer ausländischen Tochtergesellschaften zurück, das heißt derivative Sicherungsinstrumente wurden durch originäre Finanzinstrumente ersetzt.

31 Haftungsverhältnisse und sonstige finanzielle Verpflichtungen

	31. 3. 2001	31. 3. 2002
Obligo aus der Übertragung von Wechseln	424	405
Bürgschaften und Garantien	455.671	373.704
	<u>456.095</u>	<u>374.109</u>

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

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

	31. 3. 2001	Fälligkeit			31. 3. 2002	Fälligkeit		
		bis 1 Jahr	von 1 bis 5 Jahre	über 5 Jahre		bis 1 Jahr	von 1 bis 5 Jahre	über 5 Jahre
Operating-Leasingverhältnisse								
Minimumleasingzahlungen	294.022	47.075	116.905	130.042	256.215	50.014	92.890	113.311
Sonstige								
Bestellungen für Investitionen	42.373	42.373	–	–	24.994	24.994	–	–
Zukünftige Mietverpflichtungen	105.165	16.760	43.568	44.837	137.520	24.881	62.149	50.490
Weitere Verpflichtungen	86	49	37	–	1.085	1.066	19	–
	<u>147.624</u>	<u>59.182</u>	<u>43.605</u>	<u>44.837</u>	<u>163.599</u>	<u>50.941</u>	<u>62.168</u>	<u>50.490</u>
	<u>441.646</u>	<u>106.257</u>	<u>160.510</u>	<u>174.879</u>	<u>419.814</u>	<u>100.955</u>	<u>155.058</u>	<u>163.801</u>

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

Sonstige Angaben

32 Ergebnis je Aktie nach IAS 33

	2000/2001	2001/2002
Jahresüberschuss Anteil Heidelberg in Tsd €	342.966	199.474
Aktienzahl in Tsd	85.908	85.908
Ergebnis in € je Aktie	3,99	2,32

Die Optionen des Aktien-Optionsprogramms der Heidelberg-Gruppe wirken nicht gewinnverwässernd (IAS 33.38). Das unverwässerte Ergebnis je Aktie entspricht somit dem verwässerten Ergebnis je Aktie. Ohne die Berücksichtigung des Einmaleffektes aus der erstmaligen Konsolidierung der Spezialfonds hätte das Vorjahresergebnis je Aktie 3,30 € betragen.

33 Angaben zur Kapitalflussrechnung

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

Die im Geschäftsjahr 2001/2002 gezahlten Ertragsteuern betragen 211.428 Tsd € (Vorjahr: 305.701 Tsd €). Die Zinsausgaben und die Zinseinnahmen des Geschäftsjahrs 2001/2002 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 auf Seite 21 dieses Berichts unter ›Finanzlage‹ dargestellt.

Der Finanzmittelbestand setzt sich wie folgt zusammen:

	2000/2001	2001/2002
Wertpapiere des Umlaufvermögens (ohne Wertpapiere der Spezialfonds)	18	18
Kassenbestand, Guthaben bei Kreditinstituten	118.793	89.814
Finanzmittelbestand	118.811	89.832

34 Corporate Governance

Die Regierungskommission ›Deutscher Corporate Governance Kodex‹ unter der Leitung von Dr. Gerhard Cromme stellte im Februar 2002 der Regierung den ›Deutschen Corporate Governance Kodex‹ vor. Er beinhaltet international und national anerkannte Standards guter und verantwortungsvoller Unternehmensführung. Bereits im Berichtsjahr erfüllte Heidelberg alle wesentlichen Anforderungen des Corporate Governance Kodex.

35 Angaben zu den Organen der Gesellschaft

Zusammensetzung

Die Mitglieder des Aufsichtsrats und des Vorstands sind in der gesonderten Übersicht auf den Seiten 128 – 129 (Aufsichtsrat) und 130 (Vorstand) aufgeführt.

Vorstand

Die Gesamtbezüge des Vorstands für das Geschäftsjahr 2001/2002 betragen 2.846 Tsd € (Vorjahr: 4.254 Tsd €) und setzen sich aus Fixum in Höhe von 1.891 Tsd €, Tantiemen in Höhe von 668 Tsd € sowie Aktienoptionen in Höhe von 287 Tsd € zusammen.

Ehemalige Mitglieder

Ehemalige Mitglieder des Vorstands und ihre Hinterbliebenen erhielten 2.081 Tsd € (Vorjahr: 1.876 Tsd €). Davon betreffen 803 Tsd € (Vorjahr: 765 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 26.283 Tsd € (Vorjahr: 26.644 Tsd €) zurückgestellt. Davon betreffen 10.556 Tsd € (Vorjahr: 10.567 Tsd €) die Pensionsverpflichtungen der ehemaligen Linotype-Hell Aktiengesellschaft, die wir im Zuge der Gesamtrechtsnachfolge im Geschäftsjahr 1997/98 übernommen haben.

Aufsichtsrat

Die Vergütungen des Aufsichtsrats im Geschäftsjahr 2001/2002 betragen 614 Tsd € (Vorjahr: 800 Tsd €).

Haftungsverhältnisse

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

36 Transaktionen mit nahe stehenden Unternehmen

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

Gegenüber der RWE Aktiengesellschaft, Essen, bestanden nur an den ersten beiden Tagen des Geschäftsjahrs 2001/2002 Verbindlichkeiten aus Geldmarktgeschäften, die auf der Grundlage banküblicher Zinssätze (Zinsaufwand: Geschäftsjahr 2001/2002: 16 Tsd €; Vorjahr: 6.135 Tsd €) erfüllt wurden.

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

Liefernde Gesellschaft	Art der Geschäfte	2000/2001	2001/2002
RWE Plus Aktiengesellschaft, Essen	Leistungen	12.513	5.911
RWE Mechatronics GmbH, Mechernich	Lieferungen, Vorräte	53.639	54.130
RWE Solutions AG, Frankfurt	Leistungen	–	5.382
Rheinelektra Technik GmbH, Mannheim ¹⁾	Leistungen	2.059	385
	Investitionen	1.195	403
GKM Gesellschaft für Kommunikation und Medienarbeit mbH, Essen	Leistungen	1.234	188
HOCHTIEF Aktiengesellschaft, Essen ²⁾	Investitionen	293	–
	Leistungen	74	–

¹⁾ Bis zum 1. Juli 2001 Schwestergesellschaft

²⁾ Bis zum 31. Dezember 2001 Schwestergesellschaft

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

37 Aktien-Optionsprogramm

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

Ermächtigung von Vorstand und Aufsichtsrat

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

Wartezeit/Laufzeit

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

Ausübungszeitraum und Ausübungssperrfristen

Die Bezugsrechte können grundsätzlich jederzeit während der jeweiligen Laufzeit nach Ablauf der Wartezeit ausgeübt werden.

Die Ausübung ist jedoch nicht zulässig während der von Vorstand und Aufsichtsrat in unserem Interesse bestimmten Ausübungssperrfristen. Ausübungssperrfristen sind insbesondere angemessene Zeiträume von mindestens zehn Handelstagen vor Terminen, an denen über unsere Geschäftsentwicklung berichtet wird.

Zur Ausübungssperrfrist kann auch der gesamte Zeitraum oder Teile des Zeitraums zwischen Ende eines Geschäftsjahrs und Abschluss der ordentlichen Hauptversammlung bestimmt werden. Darüber hinaus können zu Ausübungssperrfristen insbesondere der Zeitraum während der Durchführung von Kapitalerhöhungen und der Zeitraum vom letzten Hinterlegungstag der Aktien bis zum Ablauf einer Hauptversammlung bestimmt werden.

Eigeninvestment

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

Ausübungsvoraussetzung

Die Bezugsrechte können nur dann ausgeübt werden, wenn sich der Börsenkurs der Aktie der Gesellschaft (errechnet auf der Grundlage des Total Shareholder Return-Ansatzes) zwischen Ausgabe und Ausübung der Bezugsrechte (wie nachfolgend näher bestimmt) besser entwickelt hat als der Wert des auf Basis des Total Shareholder Return-Ansatzes berechneten Dow Jones EURO STOXX Index (im folgenden ›Index‹). Das Erfolgsziel ist erreicht, wenn die so ermittelte Performance unserer Aktie diejenige des Index übersteigt. Werden Bezugsrechte nicht ausgeübt, obwohl das Erfolgsziel erreicht ist, so dürfen sie erst wieder ausgeübt werden, wenn das Erfolgsziel erneut erreicht wird.

Ausübungspreis

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

Unübertragbarkeit/Gewinnberechtigung der neuen Aktien

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

Tranchen 1999 bis 2001

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

Die Optionsberechtigten erhalten je Aktie der Heidelberger Druckmaschinen Aktiengesellschaft (Eigeninvestment) 15 Optionen.

Bedienung der Bezugsrechte

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

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

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

Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden

Der IAS 19 schreibt keine speziellen Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden vor.

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

Unter der Voraussetzung, dass die im Aktien-Optionsprogramm genannten Bedingungen erfüllt werden und der Vorstand von der Möglichkeit einer bedingten Kapitalerhöhung keinen Gebrauch macht, könnte sich die maximale Inanspruchnahme aus dem Aktien-Optionsprogramm für die Tranche 1999, Tranche 2000 und Tranche 2001 auf insgesamt rund 60 Mio € belaufen.

**38 Angaben nach dem
Bilanzstichtag**

Wesentliche Ereignisse nach dem Bilanzstichtag liegen nicht vor.

Heidelberg, den 13. Mai 2002

Heidelberger Druckmaschinen Aktiengesellschaft



Bernhard Schreier



Dr. Herbert Meyer



Wolfgang Pfizenmaier



Holger Reichardt



Dr. Klaus Spiegel

Bestätigungsvermerk des Gruppenabschlussprüfers

Wir haben den von der Heidelberger Druckmaschinen Aktiengesellschaft, Heidelberg, freiwillig aufgestellten Gruppenabschluss, bestehend aus Gewinn- und Verlustrechnung, Bilanz, Kapitalflussrechnung, Eigenkapitalveränderungsrechnung und Anhang, für das Geschäftsjahr vom 1. April 2001 bis 31. März 2002 geprüft. Aufstellung und Inhalt des Gruppenabschlusses nach den International Accounting Standards (IAS) liegen in der Verantwortung des Vorstands der Gesellschaft. Unsere Aufgabe ist es, auf der Grundlage der von uns durchgeführten Prüfung zu beurteilen, ob der Gruppenabschluss den IAS entspricht.

Wir haben unsere Gruppenabschlussprüfung nach den deutschen Prüfungsvorschriften unter Beachtung der vom Institut der Wirtschaftsprüfer (IDW) festgestellten deutschen Grundsätze ordnungsmäßiger Abschlussprüfung sowie nach den International Standards on Auditing (ISA) vorgenommen. Danach ist die Prüfung so zu planen und durchzuführen, dass mit hinreichender Sicherheit beurteilt werden kann, ob der Gruppenabschluss frei von wesentlichen Fehlaussagen ist. Im Rahmen der Prüfung werden die Nachweise für die Wertansätze und Angaben im Gruppenabschluss auf der Basis von Stichproben beurteilt. Die Prüfung umfasst die Beurteilung der angewandten Bilanzierungsgrundsätze und der wesentlichen Einschätzungen des Vorstands sowie die Würdigung der Gesamtdarstellung des Gruppenabschlusses. Wir sind der Auffassung, dass unsere Prüfung eine hinreichend sichere Grundlage für unsere Beurteilung bildet.

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

Unsere Prüfung, die sich nach den deutschen Prüfungsvorschriften auch auf den vom Vorstand aufgestellten Gruppenlagebericht für das Geschäftsjahr vom 1. April 2001 bis 31. März 2002 erstreckt hat, hat zu keinen Einwendungen geführt. Nach unserer Überzeugung gibt der Gruppenlagebericht insgesamt eine zutreffende Vorstellung von der Lage der Gruppe und stellt die Risiken der künftigen Entwicklung zutreffend dar.

Essen, den 29. Mai 2002

PwC Deutsche Revision
Aktiengesellschaft
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

P. Albrecht
Wirtschaftsprüfer

R.-P. Ebbing
Wirtschaftsprüfer

Liste der wesentlichen Beteiligungen (Angaben in Tausend lokalen Währungseinheiten nach IAS)

Name und Sitz	Anteil am Kapital	Währung	Eigenkapital	Ergebnis nach Steuern	Umsatzerlöse	Mitarbeiter im Jahresdurchschnitt
Heidelberg Graphic Equipment Ltd. (Heidelberg UK)						
Brentford, Großbritannien	100,00 %	GBP	89.994	3.258	213.758	552
Heidelberg Digital L.L.C.						
Rochester, USA	100,00 %	USD	84.628	- 50.949	164.351	771
Heidelberg USA, Inc.						
Kennesaw, USA	100,00 %	USD	211.398	- 29.802	643.037	1.421
Heidelberger Druckmaschinen Vertrieb Deutschland GmbH ¹⁾						
Heidelberg, Deutschland	100,00 %	EUR	36.362	5.505	629.917	1.228
Heidelberg Contiweb B.V.						
Boxmeer, Niederlande	100,00 %	EUR	84.864	8.254	174.517	236
Heidelberg Finishing GmbH ¹⁾						
Ludwigsburg, Deutschland	100,00 %	EUR	25.462	- 3.013	80.600	513
Heidelberg Web Systems, Inc.						
Dover, USA	100,00 %	USD	19.055	- 101.258	354.884	1.421
Heidelberg Web Systems S.A.						
Montataire, Frankreich	99,98 %	EUR	53.208	- 1.093	290.079	1.108
Print Finance Vermittlung GmbH ¹⁾						
Heidelberg, Deutschland	100,00 %	EUR	12.293	2.351	-	-
Heidelberger Druckmaschinen Austria Vertriebs-GmbH ²⁾						
Wien, Österreich	100,00 %	EUR	147.000	6.180	57.003	127
Brehmer Buchbindereimaschinen GmbH						
Leipzig, Deutschland	100,00 %	EUR	18.021	4.527	64.441	332
Heidelberg Print Finance Americas, Inc.						
Dover, USA	100,00 %	USD	29.900	2.410	-	10
Heidelberg Canada Graphic Equipment Ltd.						
Mississauga, Kanada	100,00 %	CAD	28.759	- 736	196.193	345
Heidelberger Druckmaschinen Osteuropa Vertriebs-GmbH ³⁾						
Wien, Österreich	100,00 %	EUR	128.189	5.666	215.776	371
Heidelberg France S.A.						
Tremblay-en-France, Frankreich	100,00 %	EUR	9.742	- 10.695	194.337	463

Name und Sitz	Anteil am Kapital	Währung	Eigenkapital	Ergebnis nach Steuern	Umsatzerlöse	Mitarbeiter im Jahresdurchschnitt
Heidelberg Graphic Equipment Ltd.						
(Heidelberg Australien)						
Melbourne, Australien	100,00 %	AUD	56.254	- 3.934	158.530	254
Heidelberg Japan K. K.						
Tokio, Japan ⁴⁾	100,00 %	JPY	1.937	288	33.427	480
Heidelberg Hong Kong Ltd.						
Hongkong, China	100,00 %	HKD	94.382	34.147	814.125	150
Heidelberg do Brasil Sistemas Graficos e Servicos Ltda. ⁵⁾						
São Paulo, Brasilien	100,00 %	BRL	16.090	4.039	69.072	270
Heidelberg China Ltd.						
Hongkong, China	100,00 %	HKD	174.645	53.964	1.705.729	166
Heidelberg Sverige AB						
Stockholm, Schweden	100,00 %	SEK	32.266	- 7.541	373.330	88
Heidelberg Mexico S. de R.L. de C.V. ⁶⁾						
Mexiko City, Mexiko	100,00 %	MXN	69.706	11.185	805.024	158
Europe Graphic Machinery Far East Ltd.						
Hongkong, China	100,00 %	EUR	5.541	11.265	56.305	-
Tianjin P.F.T.Z. Heidelberg Graphics Trading Company						
Tianjin, China	100,00 %	CNY	- 20.153	- 46.838	121.224	18
Heidelberg Schweiz Aktiengesellschaft						
Bern, Schweiz	100,00 %	CHF	28.384	7.180	149.431	206
Linotype Library GmbH ¹⁾						
Bad Homburg, Deutschland	100,00 %	EUR	215	4.521	13.145	46
Modern Printing Equipment Ltd.						
Hongkong, China	99,97 %	TWD	94.572	63.015	801.604	-

¹⁾ Ergebnisabführungsvertrag mit der Heidelberger Druckmaschinen Aktiengesellschaft

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

³⁾ Ergebnisabführungsvertrag mit der Heidelberger Druckmaschinen Austria Vertriebs-GmbH

⁴⁾ In Mio JPY

⁵⁾ 99,09 Prozent werden von Contiweb B.V. gehalten und 0,91 Prozent von Print Finance Vermittlung GmbH

⁶⁾ 99,98 Prozent werden von Heidelberg USA, Inc. gehalten und 0,02 Prozent von Heidelberg Americas, Inc.

Der Aufsichtsrat

Dr. Dietmar Kuhnt

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;
PREUSSAG Aktiengesellschaft;
RWE Plus Aktiengesellschaft (Vorsitz);
RWE Power Aktiengesellschaft (Vorsitz);
- ** Thames Water Plc (Chairman)
Innogy Holdings plc (Chairman)

Josef Pitz***

Vorsitzender des Gesamtbetriebsrats, Heidelberg-Wiesloch
stellvertretender Vorsitzender des Aufsichtsrats

- * RWE Aktiengesellschaft

Hans-Jürgen Bauer***

stellvertretender Betriebsratsvorsitzender, Kiel

Prof. Dr. Clemens Börsig

Mitglied des Vorstands der Deutsche Bank Aktiengesellschaft, Frankfurt am Main

- * Gerling-Konzern Speziale Kreditversicherung Aktiengesellschaft;
Gerling NCM Credit and Finance Aktiengesellschaft;
- ** Foreign & Colonial Eurotrust plc., UK (Board)

Ernst Eikermann***

Betriebsratsvorsitzender, Amstetten

Dr. Michael Endres

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

- * ARCOR Verwaltungs-Aktiengesellschaft;
Bankgesellschaft Berlin Aktiengesellschaft;
Deutz Aktiengesellschaft (Vorsitz);
Lucent Technologies Network Systems GmbH (Vorsitz);
- ** Gemeinnützige Hertie-Stiftung (Vorsitzender des Vorstands);
Schott Glas (Mitglied des Unternehmensrats)

Dietrich-Kurt Frowein

ehemaliges Mitglied des Vorstands der Commerzbank Aktiengesellschaft, Frankfurt am Main

- * Commerzbank Aktiengesellschaft;
Schunk GmbH;
Software Aktiengesellschaft (Vorsitz)

Martin Gauß***

Vorsitzender des Sprecherausschusses der leitenden Angestellten, Heidelberg

Jörg Menno Harms

Geschäftsführender Gesellschafter der Menno Harms GmbH, Stuttgart – bis 30. November 2001 –

- * Dürr Aktiengesellschaft;
Hewlett-Packard GmbH (Vorsitz);
Hewlett-Packard Holding GmbH (Vorsitz);
Heraeus Holding GmbH;
Jenoptik Aktiengesellschaft;
Württembergische Hypothekenbank Aktiengesellschaft;
- ** C.A. Leuze (Verwaltungsrat);
Groz-Beckert KG;
Management Partner GmbH (Vorsitzender des Verwaltungsrats)

* Mitgliedschaft in anderen gesetzlich zu bildenden Aufsichtsräten

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

*** Aufsichtsratsmitglied der Arbeitnehmer

Uwe Heddendorp

Vorsitzender der Geschäftsführung
der AOL Deutschland GmbH &
Co. KG, Hamburg

– seit 22. Februar 2002 –

- * e-Learn Aktiengesellschaft;
telegate Aktiengesellschaft

Dr. Jürgen Heraeus

Diplom-Kaufmann, Hanau

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

Richard Holzwarth***

freigestellter Betriebsrat,
Heidelberg-Wiesloch
– bis 31. März 2002 –

Berthold Huber***

Bezirksleiter der IG Metall,
Bezirk Baden-Württemberg,
Stuttgart

- * Audi Aktiengesellschaft;
RWE Aktiengesellschaft;
Saarstahl Aktiengesellschaft

Pat Klinis***

Erster Bevollmächtigter der
IG Metall, Heidelberg

Dr. Gerhard Rupprecht

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

- * Deutsche Hypothekbank
Frankfurt-Hamburg Aktiengesellschaft;
ThyssenKrupp Automotive AG;
Quelle Aktiengesellschaft;
Vereinte Holding Aktiengesellschaft;
Vereinte Lebensversicherung
Aktiengesellschaft (Vorsitz);
- ** Allianz Elementar Versicherungs-
Aktiengesellschaft, Österreich;
Allianz Elementar Lebensversicherungs-
Aktiengesellschaft, Österreich (Vorsitz);
Allianz Life Insurance Company of
North America, USA;
Allianz First Life Insurance Co. Ltd., Korea

Dr. Klaus Sturany

Mitglied des Vorstands der
RWE Aktiengesellschaft, Essen

- * Commerzbank Aktiengesellschaft;
Hannover Rückversicherungs-Aktien-
gesellschaft;
HOCHTIEF Aktiengesellschaft;
RAG Aktiengesellschaft;
RWE-DEA Aktiengesellschaft für
Mineraloel und Chemie;
RWE Power Aktiengesellschaft;
RWE Solutions Aktiengesellschaft;
Shell & DEA Oil GmbH (vorm. DEA
Mineraloel Aktiengesellschaft) (Vorsitz);
- ** RWE Trading GmbH;
Thames Water Plc
Innogy Holdings plc

Rainer Wagner***

stellvertretender Gesamtbetriebs-
ratsvorsitzender,
Heidelberg-Wiesloch

Helmut Weber***

freigestellter Betriebsrat,
Heidelberg-Wiesloch
– seit 2. April 2002 –

Der Vorstand

Bernhard Schreier

Vorsitzender, Bruchsal

- * SRH Learnlife Aktiengesellschaft;
- ** Heidelberg Americas Inc., USA
(Chairman of the Board of Directors);
Heidelberg Digital L.L.C., USA
(Chairman of the Board of Directors);
Heidelberg Web Systems Inc., USA
(Chairman of the Board of Directors);
Heidelberger Druckmaschinen Osteuropa
Vertriebs-GmbH, Österreich (Beirat)

Dr. Herbert Meyer

Königstein, Taunus

- * Heidelberger Druckmaschinen Vertrieb
Deutschland GmbH;
- ** Heidelberg Graphic Equipment Ltd., UK;
Heidelberg Americas, Inc., USA;
Heidelberg Digital L.L.C., USA;
Heidelberg USA, Inc., USA;
Heidelberg Web Systems, Inc., USA;
Heidelberg France S.A., Frankreich;
Heidelberger Druckmaschinen Austria
Vertriebs-GmbH, Österreich (Beirat);
Heidelberger Druckmaschinen Osteuropa
Vertriebs-GmbH, Österreich (Beirat);
NexPress Solutions L.L.C., USA;
Verlag Europa Lehrmittel GmbH (Beirat)

Wolfgang Pfizenmaier

Neckargemünd

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

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

Holger Reichardt

Heidelberg

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

Dr. Klaus Spiegel

Walldorf

* Mitgliedschaft in gesetzlich zu bildenden Aufsichtsräten

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

Glossar

Akzidenzdruck

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

Anlagendeckung

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

Bruttoinlandsprodukt (BIP)

Summe aller produzierten Güter und Dienstleistungen zuzüglich der nicht abzugsfähigen Umsatzsteuern, bereinigt um die verbrauchten Güter.

Commodity

Handelsware, Gebrauchsartikel.

Computer-to-Film, CtF

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

Computer-to-Plate, CtP

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

Crossmedia Publishing

Mehrfache Nutzung von Druckdaten für verschiedene Medien (Printmedien, elektronische Medien usw.).

Digitaldruck

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

Direct Imaging Technologie (DI)

Verfahren der direkten Bebilderung von Druckformen in der Druckmaschine.

drupa

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

Dynamischer Nettoverschuldungsgrad

Die Kennzahl ist der Quotient aus Nettofinanzverschuldung und Cashflow.

Finishing

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

Flexodruck

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

Free Float oder Streubesitz

Aktienanteil einer AG, der im Vergleich zur Gesamtzahl der ausgegebenen Aktien nicht im festen Besitz bestimmter Aktionäre ist.

Image Capturing

Bezeichnet ursprünglich den Arbeitsschritt der Bilderfassung. Wird heute auch häufig als Sammelbegriff für Digitalfotografie und Scanner verwendet.

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.

Glossar

Jointventure

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

KonTraG

Gesetz zur Kontrolle und Transparenz im Unternehmensbereich.

Liquiditätsgrad

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

Nettofinanzverschuldung

Die Summe der Bankverbindlichkeiten, der Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen und der Pensionsrückstellungen abzüglich der Forderungen aus Absatzfinanzierung, der Wertpapiere des Umlaufvermögens und der Flüssigen Mittel.

Offsetdruck oder 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.

Prepress oder Druckvorstufe

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

Print-on-Demand

Druck nach Bedarf. In kürzester Zeit können insbesondere im Digitaldruck Publikationen in Kleinauflagen erstellt werden. Aufwändige Lagerhaltung entfällt, Publikationen können schnell aktualisiert werden.

Print-Production-Format (PPF)

Industrieübergreifender Standard zur Verbesserung und Automatisierung der Druckproduktion.

Sammelhefter

Produktionsanlage zum Sammeln und Ineinanderstecken gefalzter Bogen. Die so entstandenen Blocks werden anschließend geheftet und ggf. geschnitten. Produkte sind einlagige Broschüren.

Sheetfed oder Bogendruck

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

Sunday-Technologie

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

Web oder Rollendruck

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

Zeitungsdruck

Zeitungen werden auf speziellen Rollendruckmaschinen mit Doppeldruckwerken beidseitig bedruckt. Tageszeitungen werden auf großen, komplexen Anlagen produziert, bei denen die einzelnen Papierbahnen vor dem Falzapparat zusammengeführt und anschließend geschnitten und gefalzt werden. Für die Produktion mehrfarbiger Zeitungen sind Anlagen mit mehr als 20 und bis zu hundert Druckwerken gängig.

Stichwortverzeichnis

A

Absatzfinanzierung	18, 20, 89, 104
Aktioptionen	70, 120 – 122
Aktie und Aktienkurs	U*, 9
Anhang	79 – 123
Anteilsbesitz	10, 126 – 127
Aufsichtsrat	128 – 129
Auftragsbestand	17
Auftragsentwicklung	15 – 16
Ausbildung	68
Ausblick	56 – 61

B

Beschaffung	36, 60, 61
Bestätigungsvermerk	124
Beteiligungen	U*, 101, 126 – 127
Betriebsergebnis	18
Bilanz, Erläuterungen	20 – 21, 73

C

Cashflow	21, 75
Chronik	U*
Corporate Governance	61, 118

D

Dividende	9, 58, 107
-----------	------------

E

Ertragslage	18 – 20
E-Learning	69
E-Procurement	37

F

Finanzderivate	92, 113 – 115
Finanzkalender	U*
Finanzlage	21
Forschung und Entwicklung	30 – 32, 60

G

Gesamtwirtschaftliche Lage	12 – 14, 56
Geschäftsverlauf	15 – 17
Gewinn- und Verlustrechnung, Erläuterungen	18 – 20, 72

H

Haftungsverhältnisse	116
HeiPort	32

I

Innovationen	30 – 32, 38, 40 44, 48
Internet	U*, 28, 32, 69
Investitionen	33 – 35, 60

K

Kapitalflussrechnung	21, 75
Kapitalstruktur	20
Kennzahlen	U*
Konjunktur	12, 56

L

Lagebericht	12 – 37, 56 – 70
Liquiditätslage	21

M

Mehrjahresüberblick	U*
Messen	
CeBIT	15, 38
ipex	16
Print	15, 39
Mitarbeiter	60, 67 – 70
Mitarbeiteraktien	70

O

Organisation	29, 61
--------------	--------

P

Personal	60, 67 – 70
Prinect	26
Print Media Academy	26
Prognose	56 – 61

R

Regionen	50 – 55
Research Reports	11
Risikomanagement	62
Risikosituation	62 – 65
ROCE	22 – 24

S

Segmentberichterstattung	38 – 55
Softwarelösungen	26
Solutions/Lösungen	25 – 27
Sparten	38 – 49
Standorte	U*, 126 – 127
Steuern	98 – 100

U

Umsatzentwicklung	16 – 17
Umsatzerwartungen	57
Umweltschutz	66

V

Vermögenslage	20 – 21
Vorstand	8, 130

W

Weiterbildung	68, 69
Wertbeitrag	22 – 24, 58
Wertschöpfung	22
Workflow	26

Z

Zweigniederlassungen	U*
Zukunft	56 – 61

* Umschlag

Impressum

Copyright © 2002

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

Hartmut Nägele, Düsseldorf
Archiv Heidelberger Druckmaschinen AG

DTP

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

Schriften

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

Lithografie

Koch Lichtsatz und Scan GmbH,
Wiesbaden

Druck

Color-Druck, Leimen
ethabind Umschlag gesetzlich geschützt

Bedruckstoff

Invercote Creato matt, von Iggesund
ProfiSilk, Exklusiv-Sorten der igepa

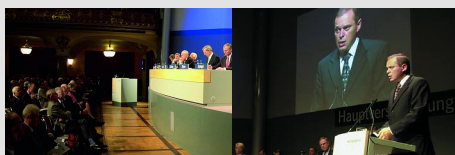
Konzept, Beratung und Produktion

H.-J. Dietz, Kelkheim

Jahreschronik der Heidelberger Druckmaschinen Aktiengesellschaft

Finanzkalender

2. Juli 2002	Bilanzpressekonferenz, Analysten- und Investorenkonferenz
13. August 2002	Veröffentlichung der Quartalszahlen zum 1. Quartal 2002/2003
11. September 2002	Hauptversammlung
12. September 2002	Dividendenzahlung
6. November 2002	Veröffentlichung der Halbjahreszahlen
4. Februar 2003	Veröffentlichung der Quartalszahlen zum 3. Quartal
6. Mai 2003	Veröffentlichung des vorläufigen Jahresabschlusses 2002/2003



02/03

8.000ste Printmaster

QM 46 läuft vom Band

Der Bereich Sheetfed feiert die Fertigung der 8.000sten Printmaster QM 46; sie geht nach Australien. Seit Produktionsstart im Oktober 1994 ist die QM 46 im Kleinformat erfolgreich, weil sie sich besonders durch hohe Automatisierung und Flexibilität auszeichnet.

Ein Jahr Print Media

Academy
Die Print Media Academy in Heidelberg blickt auf ein erfolgreiches erstes Jahr mit mehr als 25.000 Besuchern und 8.000 Trainingsteilnehmern zurück. Die Zwischenbilanz zeigt, dass sie sich als Kommunikationsplattform etabliert hat.

China Print außerordentlich erfolgreich

Die Lösungsangebote Heidelbergs kommen im Wachstumsmarkt Asien gut an: Das Unternehmen kann sich auf der größten und einflussreichsten Messe in China, die alle vier Jahre stattfindet, über mehr als 4.500 Aufträge freuen.

Editor's Choice Award für Digimaster 9110

Die Digitaldruckmaschine Digimaster 9110, die bereits mehrfach ausgezeichnet wurde, erhält mit dem Editor's Choice Award von Better Buys for Business eine weitere hohe Auszeichnung.



100ste Speedmaster 74 DI

Die 100ste Speedmaster 74 DI geht an den Kunden, der bereits die erste DI-Serienmaschine im A2-Format erhielt. Yukata Matsu-ura, der Präsident von Loyal Digital Planning, reist mit seiner Frau aus Japan an und übernimmt sie persönlich.

Print 01 in Chicago

Die letzten Tage der Leitmesse der Druckindustrie im Jahr 2001 werden von den Terroranschlägen in New York und Washington überschattet.

Trotz der schrecklichen Ereignisse verläuft der Verkaufstart der NexPress 2001 sehr gut. Die digitale Farbdruckmaschine aus dem Jointventure mit Kodak hebt sich mit ihrer Leistung klar von den Produkten der Konkurrenz ab.

Die Quickmaster DI 46-4 Pro wird auf der Messe erstmalig präsentiert. Sie gehört zur neuen Generation digitaler Offsetdruckmaschinen im A3-Format und bedeutet einen Quantensprung hinsichtlich Qualität und Produktivität.

April	Mai	Juni	Juli	August	September
4/2001	5/2001	6/2001	7/2001	8/2001	9/2001



Free Float steigt auf über 20 Prozent

Große Nachfrage nach der Heidelberg-Aktie am 17. Mai: Innerhalb weniger Stunden wird der Anteil von 6,15 Prozent, den die RWE AG veräußert, von institutionellen Investoren aufgekauft. Der höhere Free Float macht die Heidelberg-Aktie noch attraktiver.



Zwei GATF InterTech-Auszeichnungen

Die technische Innovation von Supertrap und EcoCool wird gewürdigt: Beide werden mit dem renommierten InterTech Award ausgezeichnet, der von der Graphic Arts Technical Federation (GATF), USA, verliehen wird.

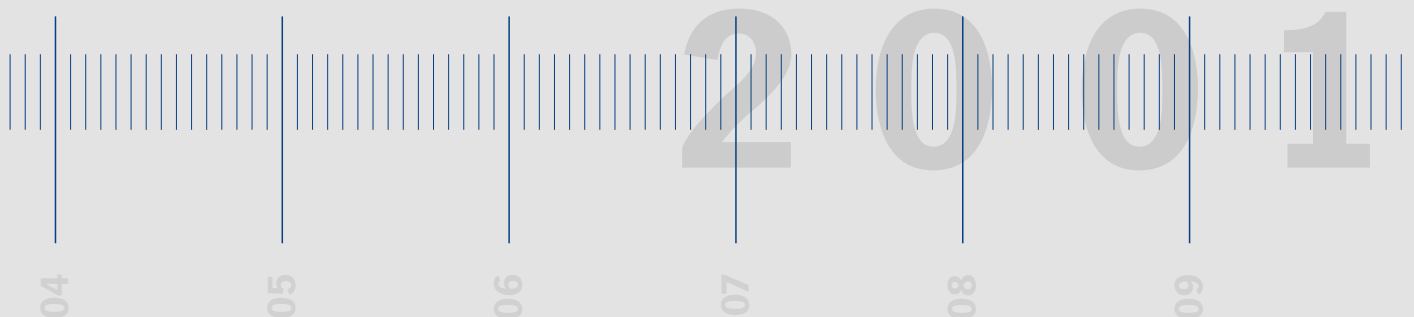
Geschäftsbericht Heidelbergs ausgezeichnet

Im Wettbewerb des ›manager magazin‹ um den besten Geschäftsbericht gewinnt Heidelberg zum zweiten Mal im Börsensegment MDAX. Der Wettbewerb honoriert vor allem eine offene und verständliche Berichterstattung.



Hauptversammlung gut besucht

Vorstand und Aufsichtsrat berichten über 1.500 Aktionärinnen und Aktionären am 25. September vom erfolgreichsten Geschäftsjahr in der 150jährigen Firmengeschichte Heidelbergs.





Position im Zeitungsgeschäft weiter ausgebaut

Bei der IfraExpo in Genf vom 15. bis zum 18. Oktober steht das Mainstream-Konzept im Mittelpunkt. Heidelberg tritt mit dem Ziel an, Präsenz im Zeitungsgeschäft zu zeigen und die Position in diesem Marktsegment weiter auszubauen.

Eigene Vertriebsgesellschaft in Türkei

Mit der Gründung einer eigenen Vertriebsgesellschaft in der Türkei wird ein weiterer wichtiger Schritt zum Ausbau der internationalen Vertriebsstruktur Heidelbergs getan. Der direkte Kontakt zu den Kunden garantiert, dass sie Lösungen für alle ihre Anforderungen aus einer Hand erhalten.



15.000stes Druckwerk der Speedmaster SM 52

Das 15.000ste Druckwerk der Speedmaster SM 52 wird ausgeliefert und zwar an eine Fachschule im italienischen Trento. Laut Direktor der Schule setzte sich die SM 52 in einer öffentlichen Ausschreibung auf Grund ihres guten Preis-Leistungs-Verhältnisses durch.

Vertragsabschluss mit Spectra

Heidelberg weitet die enge Zusammenarbeit mit Spectra, New Hampshire, dem führenden Unternehmen auf dem OEM-Markt für Druckköpfe, aus und intensiviert die seit Jahren bestehende Kooperation auf dem Gebiet der Inkjet-Technologie.



Erfolgreicher Auftritt

Heidelbergs auf der CeBIT
Der Besucherandrang auf dem Stand an der CeBIT ist deutlich stärker als im Vorjahr; die Präsentation umfangreicher Digitaldrucklösungen findet großen Anklang, besonders eine integrierte Druckjobdemonstration in Zusammenarbeit mit der AUDI AG. Es werden 23 digitale Druckmaschinen verkauft.



Bester Nachhaltigkeitsbericht

Der erste Platz im ›Deutschen Umwelt Reporting Award 2001‹ der Wirtschaftsprüferkammer geht an Heidelbergers Nachhaltigkeitsbericht.

Oktober	November	Dezember	Januar	Februar	März
10/2001	11/2001	12/2001	1/2002	2/2002	3/2002



Heidelbergs Image hervorragend

Das ›manager magazin‹ veröffentlicht eine Studie, in der Heidelberg das beste Image aller deutschen Unternehmen im Bereich Anlagen- und Maschinenbau bescheinigt wird. Für die Studie wurden rund 2500 Vorstände, Geschäftsführer und Manager befragt.

Heidelberg-Workflow unter Beweis gestellt

In nur zwei Tagen produziert die Firma Westermann Druck Zwickau GmbH mit einer Bogenoffsetmaschine Heidelbergers das aktuellste Buch über die Winterolympiade: Vier Tage nach Ende des Großereignisses können Katarina Witt und Sportreporter Heinz Florian Oertel bereits ihr 240 Seiten starkes Buch im Berliner Opernpalais präsentieren.



Investor-Relations-Preis für Heidelberg

In einer Umfrage, die Focus und Focus Money durchführen, schneidet Heidelberg hervorragend ab: Im Börsensegment MDAX wählen institutionelle Anleger Heidelberg auf den ersten Platz.





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

HEIDELBERG

- 12 - 11 - 9