

**Sperrfrist bis Beginn der Rede!**

**Rede zur ordentlichen Hauptversammlung der  
Heidelberger Druckmaschinen AG**

**Donnerstag, 26. Juli 2012  
Congress Center Rosengarten, Mannheim**

**Bernhard Schreier  
Vorsitzender des Vorstands**

**Es gilt das gesprochene Wort!**

## Chart 1: Titelblatt

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,  
sehr geehrte Aktionärsvertreterinnen und Aktionärsvertreter,  
sehr geehrte Vertreterinnen und Vertreter der Medien,  
meine sehr geehrten Damen und Herren,

- ich möchte Sie zur heutigen Hauptversammlung der Heidelberger Druckmaschinen AG begrüßen. Sie haben es gerade gesehen, Heidelberg setzt Segel, unser Kurs soll uns in Richtung nachhaltiges profitables Wachstum bringen. Um den Sturm, der unsere Branche und auch unser Unternehmen in den vergangenen drei Jahren massiv durchgeschüttelt hat durchzustehen, haben wir reagiert und unsere Strukturen angepasst. Dies gilt für die gesamte Organisation bis in die Vorstandsebene. Die drupa hat gezeigt, dass wir unsere Hausaufgaben gemacht haben. Sie hat für frischen Wind gesorgt, und wir können wieder Fahrt aufnehmen.
- Dies ist für mich der richtige Zeitpunkt, nach 37 Jahren im Dienst für Heidelberg, davon knapp 15 Jahre im Vorstand und seit fast 13 Jahren an der Spitze des Markt- und Technologieführers der Branche, das Ruder weiterzureichen.
- Sie haben es den Worten von Herrn Koehler entnehmen können und möglicherweise in den vergangenen Tagen gelesen. Zum 1. September 2012 wird Dr. Gerold Linzbach die Position des Vorstandsvorsitzenden der Heidelberger Druckmaschinen AG übernehmen. Selbstverständlich werde ich bis zu diesem Zeitpunkt meine Tätigkeit mit voller Energie weiterführen und Herrn Dr. Linzbach zu Beginn seiner Tätigkeit professionell und zum Wohle dieses Unternehmens, seiner Mitarbeiter und Anteilseigner unterstützen und beraten. Die Voraussetzungen sind trotz der weiterhin nicht einfachen Rahmenbedingungen gut, dass Heidelberg erfolgreich in die Profitabilität gesteuert wird.
- Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre, eine Hauptversammlung hat stets den Zweck, auf das vergangene Geschäftsjahr zurückzublicken und gleichzeitig den Blick nach vorne zu richten.
- Aktionär dieses Unternehmens zu sein war in der jüngeren Vergangenheit nicht erfreulich, wenn man sich die Entwicklung unserer Kennzahlen und den Heidelberg-Aktienkurs vergegenwärtigt. Was ist heute anders, warum sehen wir uns gut gerüstet, die Herausforderungen trotz der weiterhin nicht einfachen Rahmenbedingungen bewältigen zu können?
- Nach den Krisenjahren 2008/2009 zeigt sich die Weltwirtschaft weiterhin sehr anfällig: Die USA kämpfen um ein immer kleiner werdendes Wirtschaftswachstum, ein Großteil Europas steckt tief in der Verschuldungsfalle und sieht noch lange kein Ende. Japan wurde von Naturkatastrophen und deren Folgen gebeutelt, und die Konjunkturlokomotive China verliert langsam an Fahrt. Das Zwischenhoch der

Automobilindustrie und des deutschen Maschinenbaus ist in der Printmedien-Industrie ausgeblieben. Das haben wir falsch eingeschätzt. Wir haben mit einer stärkeren Erholung unseres um rund 40 Prozent eingebrochenen Marktes gerechnet. Zwar sind Erholungstendenzen unverkennbar, sie sind aber schwächer ausgefallen als prognostiziert. Daher haben wir zu lange zu viele Kapazitäten und damit Kosten an Bord gehalten, was zu erneuten Verlusten und in Konsequenz zu weiterer Restrukturierung führte.

## Chart 2: Agenda

- Überlagert von den globalen wirtschaftlichen Entwicklungen, die zu einer Investitionszurückhaltung unserer Kunden geführt haben, kam der Strukturwandel in der Printmedien-Industrie. Dieser Wandel begleitet uns nun schon seit einigen Jahren und hat Ende 2011 durch die Insolvenz eines großen Konkurrenten nochmals an Dramatik gewonnen. Wir haben die damit einhergehenden massiven Veränderungen erkannt und eine Vielzahl von Maßnahmen ergriffen, um Heidelberg wieder auf einen nachhaltig profitablen Kurs zu bringen.
- Das abgelaufene Geschäftsjahr 2011/2012 war dabei für uns der Startschuss für die Vorstellung neuer Produkte und den Umbau unserer Organisation. Im Fokus stand für uns auch, dabei unsere Finanzierung zu stabilisieren. Auch das ist uns gelungen.
- Zudem werde ich Ihnen erläutern, wie unsere strategische Weiterentwicklung aussehen wird und welches die zentralen Erfolgsfaktoren sind, mit denen Heidelberg zurück in die Profitabilität steuern kann.
- Zum Ende meiner Ausführungen präsentiere ich Ihnen unsere Erwartungen und Prognosen für dieses und das kommende Geschäftsjahr.

## Chart 3: Agenda – Rückblick / Strukturwandel

## Chart 4: Markt und Branchenentwicklung seit 2008

- Anhand aktueller Daten des VDMA, denen das Jahr 2010 als Vergleichsjahr zugrunde liegt, lassen sich der fortgesetzte Strukturwandel und die Abschwächung der Erholung in der Druckmaschinenbranche erkennen: Wie Sie sehen, sind im Jahr 2008 im Zuge der Lehman-Pleite, also dem eigentlichen Beginn der Finanzkrise, sowohl der Maschinenbau insgesamt als auch der Markt für Druckereimaschinen, also unser Kerngeschäft, drastisch eingebrochen. In der Folge hat sich bei wieder steigendem Weltwirtschaftswachstum der Maschinenbau insgesamt deutlich erholt, spürbar besser als die Weltwirtschaft. Der Markt für Druckereimaschinen als Teil des Maschinenbaus konnte sich – entgegen den Erwartungen der Branchenexperten – jedoch nicht erholen und bewegt sich seit 2010 deutlich unterhalb des weltweiten Wirtschaftswachstums.

Man kann noch nicht einmal von einem echten Zwischenhoch nach der Finanzkrise 2008/09 sprechen.

- Was sind die Ursachen, dass es hierzu nicht gekommen ist? Die Investitionsquote unserer Kunden sank im Schnitt von 3 Prozent auf 1,5 Prozent und hat sich bisher nur unwesentlich erholt. Sie sind verunsichert, Werbebudgets wandern ins Internet, die Finanzierung von millionenschweren Investitionen von Kleinbetrieben wird zunehmend schwieriger. All das hat auch die Konsolidierung von Druckereien weltweit beschleunigt. Wir haben darauf reagiert: wir haben Kapazitäten und Kosten reduziert, wir haben unsere Produkte auf die neuen Bedarfe angepasst und auf der drupa vorgestellt.

### Chart 5: Zusammenfassung Restrukturierungsmaßnahmen Heidelberg seit 2008

- Inklusive unseres im Februar 2012 angestoßenen Effizienzsteigerungsprogramms FOCUS 2012 wurden seit 2008 drei Kosteneffizienzprogramme mit einem Kostenabbau in mehreren Schritten von insgesamt 660 Mio. Euro durchgeführt. Dies ist für einen Hersteller von Industrieinvestitionsgütern eine enorme Aufgabe. Wir haben alles bei Heidelberg auf den Prüfstand gestellt und alle Projekte und Prozesse auf ihre Effizienz und Wirtschaftlichkeit überprüft. Zudem mussten wir uns seit September 2008 bis Ende März 2012 von rund 4.500 Mitarbeitern trennen. Bis Mitte 2014 werden wir die Mitarbeiterzahl sogar auf unter 14.000 reduziert haben.
- Wir werden so bis 2014 stufenweise unseren Break-even-Punkt – also das Umsatzniveau, bei dem wir die operative Gewinnschwelle erreichen –, der 2008 noch bei einem Umsatz von über 3 Mrd. Euro lag, auf unter 2,4 Mrd. Euro absenken.

### Chart 6: Agenda – Highlights Geschäftsjahr 2011/12

### Chart 7: Highlights 2011/12

Meine sehr geehrten Damen und Herren,

- lassen Sie mich nun noch einmal etwas detaillierter auf die wichtigsten Themen des abgelaufenen Geschäftsjahres eingehen:
- Operativ haben wir unsere selbst gesteckten Ziele für das abgelaufene Geschäftsjahr verfehlt. Der Umsatz ging leicht zurück, und das operative Ergebnis blieb – auch aufgrund von Einmaleffekten – auf dem Niveau des Vorjahres. Allerdings muss man diese Ergebnisse vor dem Hintergrund der erneuten Auftragsschwäche aufgrund sich eintrübender Konjunkturprognosen im zweiten Halbjahr sehen, die sich so zu Geschäftsjahresbeginn, als wir unsere Prognosen kommuniziert haben, nicht abgezeichnet hatten.

- Als sich dies andeutete, haben wir unverzüglich das Effizienzprogramm FOCUS 2012 angekündigt und konsequent eingeleitet. Und wir sind hier heute bereits deutlich schneller vorangekommen als geplant.
- Wir wollen mit Hilfe von FOCUS 2012 unser Ziel eines operativen Ergebnisses vor Sondereinflüssen von rund 150 Mio. Euro im Geschäftsjahr 2013/14 sicherstellen.
- Neben Kosten- und Kapazitätsreduktionen haben wir dabei auch unsere Vertriebsstrukturen angepasst und den Bereich Forschung und Entwicklung neu ausgerichtet.
- Trotz schwieriger Rahmenbedingungen konnten wir den Free Cashflow positiv halten und unsere Finanzierungsstruktur festigen. Unsere Finanzierungsstruktur zeigt eine angemessene Diversifizierung sowohl bei den Finanzierungsquellen als auch dem Fälligkeitsprofil. Heidelberg verfügt somit mittel- bis langfristig über einen stabilen Liquiditätsrahmen mit ausreichendem Spielraum. Folglich sind unsere Finanzierung und Liquidität mittelfristig gesichert.
- Nun zu den wichtigsten Zahlen:

### Chart 8: Umsatzentwicklung

- Der Konzernumsatz hat sich mit 2,6 Mrd. Euro gegenüber dem Vorjahr kaum verändert. Wir sind angesichts einer guten Auftragsentwicklung voller Hoffnung ins Jahr 2011/12 gestartet. Unsere Aufträge führen üblicherweise nach drei bis acht Monaten auch zu Umsätzen. Entsprechend lagen diese in der zweiten Jahreshälfte oberhalb der Erlöse im ersten Geschäftsjahreshalbjahr. Das vierte Quartal war sogar mit 784 Mio. Euro das umsatzstärkste seit drei Jahren.
- Dass wir dennoch nicht zufrieden sein können, liegt an der seit dem Spätsommer 2011 zu verzeichnenden Investitionszurückhaltung unserer Kunden. Ursächlich hierfür war die spürbare Verunsicherung aufgrund der sich massiv verschärfenden Euro- und Finanzkrise. Da sich dies primär auf die Entwicklung in den Industrienationen insbesondere in Europa ausgewirkt hat, ist der Umsatzanteil der Schwellenländer noch etwas schneller als von uns prognostiziert auf nunmehr 46 Prozent vom Konzernumsatz gestiegen.
- An den zum 31. März dieses Jahres zu verzeichnenden, um 7 Prozent auf 2,55 Mrd. Euro gesunkenen Auftragseingängen, zeigt sich die Verlangsamung der Nachfrage gegenüber dem Vorjahr deutlich. Dabei gingen die Bestellungen besonders im zweiten Halbjahr zurück.

### Chart 9: Kennzahlen Gewinn- und Verlustrechnung

- Nun zu unserem Ergebnis. Mit 3 Mio. Euro lag das Ergebnis der betrieblichen Tätigkeit vor Sondereinflüssen trotz Einmalaufwendungen auf Vorjahresniveau. Belastend wirkte sich hierbei insbesondere eine höhere Risikovorsorge im niedrigen zweistelligen

Millionen-Euro-Bereich aus, die im Zuge des nach amerikanischem Insolvenzrecht laufenden „Chapter 11“-Verfahrens der Eastman Kodak Company notwendig wurde.

- Bezüglich der Ergebnisentwicklung vor und nach Steuern haben sich im abgelaufenen Geschäftsjahr hohe Sonderbelastungen von insgesamt 142 Mio. Euro negativ bemerkbar gemacht, v. a. für das Effizienzprogramm FOCUS 2012.
- Das Finanzergebnis konnte wie avisiert sehr deutlich von minus 149 Mio. Euro auf minus 90 Mio. Euro verbessert werden. Ursächlich hierfür waren im Wesentlichen die Verbesserung der Kapitalstruktur aufgrund der im Vorjahr durchgeführten Kapitalerhöhung sowie die deutlich reduzierte Kapitalbindung durch aktives Asset-Management.
- Inklusive eines geringen Steueraufwands musste nach Steuern ein Jahresfehlbetrag von 230 Mio. Euro ausgewiesen werden. Daher können wir der heutigen Hauptversammlung leider erneut keine Dividendenzahlung vorschlagen.

#### Chart 10: Solide Bilanzstruktur

Meine Damen, meine Herren,

- trotz dieser massiven Sondereffekte verfügt unser Unternehmen über eine solide Bilanzstruktur und Cashflow-Generierung. Der Free Cashflow entwickelte sich erfreulich und übertraf mit 10 Mio. Euro unsere Erwartungen deutlich. Hierzu trugen die Erfolge des Net-Working-Capital-Managements wie auch das verminderte Forderungsvolumen aus der Absatzfinanzierung bei.
- Aufgrund des Jahresfehlbetrags reduzierte sich die Eigenkapitalquote von 33 Prozent auf knapp 23 Prozent. Die Nettofinanzverschuldung wurde durch konsequentes Asset-Management mit 243 Mio. Euro auf niedrigem Niveau gehalten.

#### Chart 11: Finanzierungsstruktur

- Neben der soliden Bilanzstruktur weist Heidelberg auch eine Finanzierungsstruktur aus, die die mittelfristige Planung des Konzerns gut absichert. So verfügen wir über einen ausreichenden Finanzierungsrahmen von rund 900 Mio. Euro.

#### Chart 12: Finanzierungsstruktur

- Unsere Finanzierungsstruktur zeigt eine angemessene Diversifizierung sowohl bei den Finanzierungsquellen als auch bezogen auf das Fälligkeitsprofil. Angesichts der Einmalbelastungen haben wir bereits im März mit unseren Banken Vereinbarungen getroffen, damit die Kreditbedingungen und sogenannten Financial Covenants die zusätzlichen Belastungen für FOCUS 2012 und die schwächere Ergebnisentwicklung in den ersten Geschäftsjahresmonaten 2011/12 berücksichtigen. Dem Chart können Sie zudem entnehmen, dass wir unsere Nettofinanzverschuldung von rund 700 Mio. Euro

Ende September 2009 auf die erwähnten 243 Mio. Euro um über 60 Prozent senken konnten. Ein wesentlicher Grund dafür war die Kapitalerhöhung im Jahr 2010. Der Verschuldungsgrad liegt jetzt mit rund 42 Prozent weiterhin deutlich unter dem Niveau der Krisenjahre.

### Chart 13: Aktienkursentwicklung

- Lassen Sie mich nun zu einem sehr unerfreulichen Punkt meiner Ausführungen kommen, der Entwicklung unseres Aktienkurses. Es gibt nichts zu beschönigen, der Kursverlauf der vergangenen Jahre ist äußerst unbefriedigend und spiegelt die Probleme der Druckmaschinenbranche und die Probleme wider, die Heidelberg durch die Euro- und Finanzkrise zusätzlich belastet haben und belasten. Ein Kurs von knapp über einem Euro signalisiert aber auch, dass es am Kapitalmarkt Akteure gibt, die nicht an eine Erholung unserer Branche glauben und zum Teil auch gegen uns spekulieren.
- Dies zeigt sich auch beim Blick auf die Kursentwicklung unserer im Jahr 2011 begebenen Hochzinsanleihe. Deren Kurs war zwar im Zuge der Kapitalmarkturbulenzen in der zweiten Jahreshälfte 2011 deutlich zurückgegangen, hat sich aber 2012 wieder spürbar erholt.
- Auf dem Schaubild ist gut erkennbar, wie sich die beiden Kursverläufe 2012 voneinander entfernen. Dies deutet auch darauf hin, dass Anleiheinvestoren ihre Investition durch Leerverkäufe der Aktie abgesichert haben. Dies hat dann zusätzlichen Druck auf den Aktienkurs ausgeübt und den Abwärtstrend noch weiter verstärkt. Andererseits bedeutet eine Investition in unsere Anleihe natürlich auch, dass der Kapitalmarkt Zuversicht in die finanzielle Stabilität von Heidelberg hat.
- Unter der Voraussetzung einer gesamtwirtschaftlichen Stabilität gehen wir davon aus, dass wir nun einen Wendepunkt erreicht haben, an dem wir vom Restrukturierungsmodus wieder auf einen moderaten Wachstumsmodus umschalten können. Hierfür ist Heidelberg gut gerüstet. Die notwendigen strategischen Weichen sind gestellt, und damit ist die Grundlage geschaffen, wieder nachhaltig profitabel zu werden. Damit wird Heidelberg nach einem zunächst verhaltenen ersten Halbjahr in der zweiten Geschäftsjahreshälfte 2012/13 wieder zunehmend in die Lage versetzt, positive Unternehmensnachrichten zu kommunizieren und somit entsprechende Impulse für den Aktienkurs geben.
- Da die Belegschaft durch die Vereinbarungen Lohn- und Gehaltseinbußen hat, leistet auch der Vorstand einen Beitrag zu den Einsparmaßnahmen im Unternehmen und verzichtet auf einen erheblichen Teil seiner ihm vertraglich zustehenden variablen Vergütung für das Geschäftsjahr 2011/12.
- Darüber hinaus hat der Heidelberg-Vorstand angekündigt, zeitnah Aktien des Unternehmens in nennenswertem Umfang zu erwerben. Ebenfalls verpflichtet sich der Vorstand, zukünftig einen nennenswerten Anteil der variablen Vergütung in Aktien des Unternehmens anzulegen.

## Chart 14: Agenda – strategische Weiterentwicklung

### Chart 15: Ist das das Ende des Druckens?

Meine Damen und Herren,

- nach den massiven Enttäuschungen der vergangenen Jahre stellt sich zur Beurteilung der Zukunft unseres Unternehmens weiterhin die Frage, wohin sich die Druckindustrie und damit die Druckmaschinenhersteller in Zukunft entwickeln wird beziehungsweise werden. Wird die zunehmende Dominanz der elektronischen Medien das Ende des Druckens zur Konsequenz haben? Branchenexperten erwarten trotz des weiteren Wachstums von Internet, E-Mail oder Twitter und Co., dass das weltweite Print-Produktionsvolumen in Zukunft moderat weiter wachsen wird.
- Auf diesem Chart können Sie erkennen, dass sich das für uns relevante globale Bogenoffsetdruckvolumen seit dem Jahr 2000 regional unterschiedlich entwickelt hat: Während der Anteil der Industrieländer am Gesamtvolumen in den Jahren 2000 bis 2010 von 85 auf rund 70 Prozent abgenommen hat, stieg es in den Schwellenländern kontinuierlich auf über 30 Prozent an und wird bis zum Jahr 2015 sogar auf rund 40 Prozent steigen. Dieser Trend wird sich fortsetzen. Bis 2015 rechnen wir mit einem Anstieg des weltweiten Druckvolumens auf über 430 Mrd. Euro.

### Chart 16: Heidelberg hat Zukunft / Erfolgsfaktoren

Meine sehr geehrten Aktionärinnen und Aktionäre,

- Quo Vadis Heidelberg? Wohin wird der massive Strukturwandel der Branche unser Unternehmen führen? Wir haben in den vergangenen Jahren zunächst vor allem auf die massiv verschlechterten ökonomischen Rahmenbedingungen reagieren müssen. Reagieren hieß dabei vor allem Kapazitätsabbau, Kostensenkung und Stabilisierung der Finanzen. Dem Strukturwandel der Branche sind wir darüber hinaus aktiv durch zentrale strategische Veränderungen begegnet, die sich komprimiert auf die Themen neue Produkte und Innovationen, Dienstleistungen und die Neuorganisation in Richtung der Wachstumsmärkte und -regionen zusammenfassen lassen. Damit haben wir unseren eigenen Strukturwandel vollzogen und uns an die veränderten Rahmenbedingungen angepasst.
- Angesichts der sich nunmehr abzeichnenden Bodenbildung innerhalb der Druckmaschinenbranche haben wir uns in diesem Zusammenhang auf drei Erfolgsfaktoren fokussiert, die die Grundlage für das von uns für die Zukunft angestrebte, nachhaltig profitable Wachstum darstellen werden.
  - Erstens: Kapazitätsanpassung und Kostensenkung durch das Effizienzsteigerungsprogramm FOCUS 2012
  - Zweitens: Neuorganisation fokussiert auf Wachstumfelder und -regionen und

- Drittens: Ausbau unserer einzigartigen strategischen Positionierung als Markt- und Technologieführer mit einer Vielzahl von Innovationen in den traditionellen und in neuen Geschäftsfeldern.

Meine Damen und Herren,

- ein zentraler Faktor auf unserem Weg zur Profitabilität ist eine optimierte Kostenstruktur für unser Unternehmen. Mit unserem im Januar dieses Jahres gestarteten Effizienzprogramm FOCUS 2012 reduzieren wir die Kosten drastisch und federn die Effekte einer verlangsamten Markterholung ab.
- Zentrale Elemente des Programms sind die Anpassung der Produktionskapazitäten um 15 Prozent und die Optimierung und Anpassung unserer Vertriebsstrukturen an die veränderten Marktgegebenheiten. Darüber hinaus umfasst FOCUS 2012 die Neuausrichtung unserer Forschungs- und Entwicklungskapazitäten auf die Wachstumstreiber und die Straffung der Zentralfunktionen sowie der Prozesse.
- Mit der Umsetzung des Programms sind wir bereits deutlich weiter, als zu Beginn des Jahres geplant. Die wesentlichen Maßnahmen des Programms haben wir bereits vor der drupa umgesetzt. Mit den Arbeitnehmervertretern wurden mit Interessenausgleich und Sozialplan die Instrumente für die notwendige Personalanpassung in Deutschland vereinbart. Rund 80 Prozent der daraus abgeleiteten personellen Einzelmaßnahmen befinden sich bereits in der Umsetzung; die ersten Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sind bereits auf einvernehmlicher Basis aus dem Unternehmen ausgeschieden. Auch die Absenkung der wöchentlichen Arbeitszeit mit einhergehender Einkommenskürzung ist erfolgt.
- An dieser Stelle möchte ich auch im Namen meiner Vorstandskollegen ausdrücklich und besonders den Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern sowie den Arbeitnehmervertretern der Heidelberg-Gruppe für ihren unermüdlichen Einsatz und ihr Engagement zum Wohle unseres Unternehmens gerade in diesen schwierigen Zeiten danken. Uns ist bewusst, dass sie in den letzten Jahren harte Einschnitte hinnehmen mussten. Wir wissen daher ihren Einsatz und ihre Loyalität zu schätzen. Und wir sind uns auch bewusst, dass der ausgehandelte Kompromiss im Rahmen von FOCUS 2012, der neben einer Arbeitszeitreduzierung auch eine Entgeltkürzung vorsieht, ihnen nicht leichtgefallen ist. Umso mehr gilt ihnen mein Dank für ihren Beitrag, unser Unternehmen wieder auf den Wachstums- und Profitabilitätspfad zurückzubringen.
- Die notwendigen Einmalaufwendungen für die Maßnahmen belaufen sich auf rund 150 Mio. Euro. Ein Großteil davon wurde bereits im Berichtszeitraum als Aufwand erfasst und hat das EBIT belastet.
- Der Free Cashflow wird im laufenden Geschäftsjahr 2012/2013 durch die anteiligen Auszahlungen für FOCUS 2012 negativ beeinflusst.
- Ab dem Geschäftsjahr 2013/14 werden in Summe die Fixkosten nachhaltig um rund 180 Mio. Euro pro Jahr reduziert und sollen zu dem angestrebten EBIT vor

Sondereinflüssen von rund 150 Mio. Euro beitragen. Dank der schnellen Umsetzung der Maßnahmen wird bereits im laufenden Geschäftsjahr bis zu einem Drittel der Einsparungen wirksam.

- Im Jahr 2014 kann unser Unternehmen somit stufenweise den Break-even-Punkt von über 3 Mrd. Euro im Jahre 2008 auf einen Umsatz von unter 2,4 Mrd. Euro absenken.

## Chart 17: Erfolgsfaktor Neuorganisation Vertrieb

Meine Damen und Herren,

- ein wichtiger Faktor auf unserem Weg zur nachhaltigen Profitabilität ist die Neuorganisation unseres Vertriebs. Um die Betreuung unserer Kunden effizienter und vor allem auch effektiver zu gestalten, haben wir die weltweiten Vertriebsstrukturen an die veränderten Marktgegebenheiten angepasst und bei Herrn Kießling als Verantwortlichem im Heidelberg-Vorstand zusammengeführt.
- Die weltweite Marktführerschaft von Heidelberg begründet sich in den führenden Produkten, aber auch durch die größte und stärkste Vertriebs- und Serviceorganisation in der Branche. Mit rund 4.500 Vertriebs- und Serviceexperten in 170 Ländern verfügen wir über das umfassendste Netzwerk in der Branche.
- Um die führende Position von Heidelberg auch für die Zukunft auszubauen, ist die Transformation von Vertrieb und Service zur Ausschöpfung von Wachstumspotenzialen in Schwellenländern notwendig: Das Wachstum der Druckproduktion in den Schwellenländern setzt sich weiter fort und nähert sich dem höheren Niveau der Industrienationen weiter an. Der schwächeren Entwicklung in den Industrienationen steht somit ein stärkeres Wachstumspotenzial in den Schwellenländern gegenüber. Entsprechend sind bereits heute rund 1.500 Vertriebs- und Servicemitarbeiter von Heidelberg in diesen Ländern tätig, Tendenz weiter steigend.
- Im vergangenen Geschäftsjahr haben wir unsere Aktivitäten in China deutlich ausgebaut. Anhand des folgenden kurzen Filmbeitrags können Sie sich einen Eindruck von der zunehmenden Bedeutung des Standorts für unser Unternehmen machen.

### ***Imagefilm China***

Meine Damen und Herren,

- für die Zukunft erwarten wir, dass das Druckproduktionsvolumen in den Schwellenländern weiter steigen und ihr Anteil am Gesamtvolumen weiter zunehmen wird. Dies wiederum wird zu einer Zunahme der globalen Produktion von gedruckten Produkten führen. Für das Jahr 2015 gehen wir davon aus, dass rund 40 Prozent des Bogenoffsetdruckvolumens in Schwellenländern produziert werden.
- Wir werden die Marktabdeckung in diesen Weltregionen ausbauen und streben an, dass der Umsatzanteil der Schwellenländer am Konzernumsatz mittelfristig von heute 46 Prozent auf mehr als 50 Prozent steigen wird.

- Dennoch sehen wir einen weiterhin bedeutenden Teil des von uns adressierbaren Marktes in den Industrieländern, die wir daher keinesfalls vernachlässigen werden. Das Druckvolumen in diesen Ländern hat sich seit 2009 auf einem hohen Niveau stabilisiert und, sie werden Analysen zufolge auch künftig ein bedeutender Markt bleiben, der Investitionsstau in diesen Ländern sollte sich weiter auflösen.

## Chart 18: Erfolgsfaktor: Einzigartige strategische Positionierung / Innovationen in traditionellen Geschäftsfeldern

Meine sehr geehrten Damen und Herren,

- ein weiteres zentrales Element unserer künftigen Ausrichtung ist unsere einzigartige Positionierung als Markt- und Technologieführer in den traditionellen Kerngeschäftsaktivitäten. So ist Heidelberg zum Beispiel mit 42 Prozent Marktanteil im Bereich Bogenoffset unangefochtener Weltmarktführer.
- Um diese Position nicht nur halten, sondern auch weiter steigern zu können, legen wir großen Wert auf den Bereich Forschung und Entwicklung und die hier generierten Innovationen, die die Zukunftsfähigkeit von Heidelberg gewährleisten. Daher haben wir 2011/12 rund 5 Prozent unseres Umsatzes in Forschung und Entwicklung investiert. Wir richten uns dabei konsequent nach den Markttrends und den Bedürfnissen unserer Kunden. Auf der drupa haben wir 60 Produktneuheiten vorgestellt und dabei unser Produktportfolio auf die sich verändernden Anforderungen der Printmedien-Industrie ausgerichtet.
- Primäre Zielsetzungen bei der Entwicklung neuer Produkte und Anwendungen sind die Steigerung der Margen über Herstellkostensenkung, höhere Preisqualität und Skaleneffekte über mehr Volumen. So bieten wir zum Beispiel unsere neuen Speedmaster-Modelle auf bereits entwickelten Plattformen bestehender Maschinen an. Dies spart Zeit und Kosten. Eine höhere Preisqualität erreichen wir durch ein optimiertes Portfolio und unsere Position als Technologie- und Marktführer. Da wir mit unseren Produkten auch zur Effizienzsteigerung unserer Kunden beitragen, ihnen also einen spürbaren Mehrwert bieten, sind diese auch in den aktuell schwierigeren Zeiten bereit, ein Preispremium zu akzeptieren.

## Chart 19: Wachstumsfeld Digitaldruck ausgebaut

- Ein weiterer Erfolgsfaktor ist für Heidelberg das Besetzen von lukrativen neuen Geschäftsfeldern innerhalb und außerhalb unserer Branche.
- Im Technologiebereich vereinen wir hauptsächlich durch unsere Workflow-Lösungen modernste Offsetdruckmaschinen mit Digitaldrucktechnologien, mit denen unsere Kunden wiederum ihr Angebot optimieren können.
- Wir wissen, dass unsere Kunden sowohl Offset- als auch Digitaldrucklösungen benötigen. Wir haben uns daher im Digitaldruck gezielt auf die für Heidelberg

relevanten lukrativen Segmente konzentriert. Hier sehen Sie einen Überblick, wie wir diese definiert haben. Dank unserer strategischen Partnerschaft mit RICOH, die wir bereits sehr erfolgreich weltweit ausgebaut haben, und mit unseren Maschinen Linoprint C, die wir zur drupa mit eigenem Frontend und in den Druckerei Workflow Prinect integriert vorgestellt haben, bieten wir unseren Kunden die perfekten Lösungen für den Kleinauflagedruck. Dieses Angebot bauen wir weiter aus. Vor diesem Hintergrund ist auch unsere im Vorfeld der drupa geschlossene Vereinbarung mit dem israelischen Unternehmen Landa zu sehen.

- Man hat uns oft vorgeworfen, dass Heidelberg den Zug im Digitaldruck verpasst und verschlafen habe. Diese Aussage ist ganz eindeutig falsch. Unsere breite Produktpalette in diesem Bereich hat auf der drupa sehr große Resonanz erfahren und eine Vielzahl von Aufträgen generiert.
- Das Geschäftsfeld Digitaldruck wird bereits im laufenden Geschäftsjahr 2012/13 profitabel sein. Das Umsatzvolumen wächst dynamisch und wird sich mittelfristig der avisierten dreistelligen Millionen-Euro-Schwelle nähern.
- Wir sehen im Digitaldruck hohes, über dem Marktdurchschnitt liegendes Wachstumspotenzial aufgrund von Zugewinnen bei den Marktanteilen durch unser einzigartiges Lösungsangebot. Daher werden wir hier in der Zukunft einen unserer Hauptinvestitionsschwerpunkte setzen.

### Chart 20: Neue Geschäftsfelder profitabel erschließen

Meine Damen, meine Herren,

- neben diesen Kernkompetenzen und den strategischen Partnerschaften werden wir auch Chancen in neuen Geschäftsfeldern nutzen und diese kontinuierlich ausbauen.
- Heidelberg erschließt systematisch neue Geschäftsfelder außerhalb der Printmedien-Industrie, basierend auf bestehenden Kernkompetenzen.
- Dazu hat das Unternehmen 5 Säulen an Aktivitäten zu neuen Geschäftsfeldern definiert: Ziel ist es, mit diesen insgesamt mehr als 10 Prozent des Konzernumsatzes zu erzielen.
- Auf der drupa haben wir in unserer „Innovation Gallery“ über den Tellerrand des klassischen Druckens hinausgeschaut und einige Beispiele rund um das Thema funktionales Drucken präsentiert. Denn Drucken hat Zukunft – und das nicht nur auf Papier. Großes Potenzial besteht im Bedrucken der unterschiedlichsten Oberflächen, Stichworte sind hierbei „gedrucktes Licht“, „intelligente Verpackungen“, „interaktive Printprodukte“ oder auch „3D-Druck“. In diesem Zukunftsmarkt forschen wir intensiv im Verbund mit anderen Technologieunternehmen. Einige Anwendungen sind praktisch schon serienreif, andere noch in den Köpfen unserer Entwickler.
- Im Geschäftsfeld „System Manufacturing“ ist unser Ziel, bis zum Jahr 2017 einen Umsatz von 100 Mio. Euro zu erreichen. In diesem Bereich platzieren wir Fertigungs-

und Montageleistungen als Zulieferer am Markt; hierzu zählt neben der Gussteileherstellung und der mechanischen Bearbeitung auch die Lieferung mechatronischer Systeme und Baugruppen.

Unser Kundenportfolio in diesem Bereich umfasst rund 50 Kunden aus unterschiedlichen Branchen, wie der Automotive- und Elektroindustrie, der Medizintechnik sowie dem Maschinen- und Anlagenbau. Darunter bekannte Namen wie REFUso, SEW-EURODRIVE oder ZF Lenksysteme.

Mittlerweile bewegt sich das Auftragsvolumen in diesem Geschäftsbereich bereits bei einem mittleren zweistelligen Millionen-Euro-Betrag pro Jahr und damit voll im Plan.

- Im Bereich System Manufacturing werden wir auch auf den steigenden Bedarf an Leichtbautechnologie reagieren und entsprechende Lösungen entwickeln und vermarkten.
- Darüber hinaus prüfen wir, unser Dienstleistungs-Know-how auch für andere Industrien zu nutzen.

### Chart 21: Agenda - Ausblick

#### **Imagefilm drupa 2012**

Liebe Aktionärinnen und Aktionäre,

mit allen diesen Maßnahmen haben wir die Basis für eine erfolgreiche Entwicklung in der Zukunft gelegt. Das zeigte sich bereits auf der erfolgreich verlaufenen drupa im Frühjahr dieses Jahres.

- Die drupa hat gezeigt, dass sich der Investitionsstau in Teilen der Welt weiter auflöst. Dabei wurden unsere Erwartungen in Bezug auf die Investitionsbereitschaft in Ländern wie den USA oder Japan übertroffen.

### Chart 22 und 23: Erfolgsfaktor drupa

- Der Aufwärtstrend zeigt sich konkret in den Bestellungen auf der drupa. So haben wir knapp 600 Bestellungen über Bogenoffsetdruckmaschinen erhalten, von denen über ein Drittel auf Messeneuheiten entfällt.
- Seit der drupa vermarkten wir die Maschinen aus unserer strategischen Kooperation mit Ricoh unter dem Namen Linoprint C 901 und Linoprint C 751 – so sind sie eindeutig als Heidelberg-Maschinen zu erkennen. Seit dem Start der Zusammenarbeit haben wir deutlich über 100 Maschinen verkauft und liegen damit voll im Plan.
- Insgesamt haben wir unsere Strategie mit neuen Lösungen für die Wachstumsfelder der Branche auf der drupa erfolgreich umgesetzt.

- Es zeigt sich also, dass wir positiv ins laufende Geschäftsjahr gestartet sind. Als globaler Markt- und Technologieführer bieten wir die Lösungen an, die für Druckereien zum Bestehen im Wettbewerb notwendig sind.

## Chart 24: Auftragseingang von rund 890 Mio. Euro

Meine Damen und Herren,

- Wie erfolgreich die drupa 2012 war, zeigt sich beim Blick auf unsere Auftragseingänge. So konnten wir nach vorläufigen Berechnungen in unserem ersten Geschäftsjahresquartal 2012/13 mit rund 890 Mio. Euro den höchsten Quartalsauftragseingang seit vier Jahren realisieren.
- Der Auftragsbestand ist damit stark auf rund 850 Mio. Euro gestiegen.
- Wenn man berücksichtigt, dass die Branche seit der letzten drupa im Jahr 2008 um mehr als 40 Prozent eingebrochen und unser Umsatz entsprechend von fast 3,7 Mrd. Euro vor der Finanzkrise 2007/08 auf aktuell unter 2,6 Mrd. Euro gesunken ist und wir unsere Gewinnschwelle deutlich reduzieren konnten, erkennt man, dass die drupa 2012 ein großer Erfolg für uns war.

## Chart 25: Ausblick Geschäftsjahr 2012/13

- Kommen wir nun zum Ausblick für das laufende und das kommende Geschäftsjahr:
- Für das laufende Geschäftsjahr 2012/13 sind wir aufgrund der positiven Impulse der drupa verhalten optimistisch. Höhere Auftragseingänge in der ersten Geschäftsjahreshälfte sollten zu steigenden Umsätzen im zweiten Halbjahr führen. Zudem erwarten wir bei stabiler Weltkonjunktur bzw. unter der Prämisse keiner Eskalation der Schulden- bzw. Eurokrise eine leichte Markterholung. Durch das konstante Druckproduktionsvolumen sollte die Investitionszurückhaltung weiter nachlassen, und auch die drupa sollte sich positiv auf den Umsatz auswirken.
- Lassen Sie mich unsere Erwartungen zum Verlauf des Jahres noch einmal detailliert erläutern:
- Wie Sie den am 13. Juli 2012 veröffentlichten vorläufigen Zahlen für das 1. Quartal 2011/12 entnehmen können, liegt Heidelberg bislang auf Zielkurs.
- Wir haben mit 890 Mio. Euro den stärksten Quartalsauftragseingang seit vier Jahren erzielt.
- Der Umsatz lag mit 520 Mio. Euro wie erwartet für ein Nach-drupa-Quartal deutlich, nämlich um rund 34 Prozent, unter dem des Vorquartals. Zum Vergleich: nach der letzten drupa 2008 belief sich der Umsatzrückgang sogar auf 40 Prozent. Auch das Ergebnis der betrieblichen Tätigkeit konnte mit minus 58 Mio. Euro wegen der niedrigeren Deckungsbeiträge aufgrund des geringeren Umsatzvolumens im ersten

Quartal sowie Messe- und Produkthanlaufkosten nicht den Vorjahreswert erreichen. Dies hatten wir aber bereits so auf der Bilanzpressekonferenz im Juni adressiert.

## Chart 26: Ausblick Geschäftsjahr 2012/13

- Das zweite Quartal wird sich im Vergleich zum ersten Quartal wieder normalisieren. Das heißt, dass das Umsatzniveau im Vergleich zum ersten Quartal leicht steigen und das Ergebnis sich gegenüber Q1 deutlich verbessern wird.
- Wir erwarten dennoch eine klare Verschiebung der Umsätze in die zweite Geschäftsjahreshälfte mit entsprechend besseren Deckungsbeiträgen. Messebedingt gehen wir davon aus, dass rund 60 Prozent des Jahresumsatzes in der zweiten Geschäftsjahreshälfte generiert wird.
- Ergebnisseitig rechnen wir damit, dass bis zu einem Drittel der geplanten jährlichen Einsparsumme aus FOCUS 2012 – also insgesamt bis zu 60 Mio. Euro – bereits im laufenden Geschäftsjahr realisiert wird. Das Gros davon in der zweiten Jahreshälfte.
- Dadurch soll das operative Ergebnis im Vergleich zum Vorjahr deutlich verbessert werden. Dies ist ein Schritt in die richtige Richtung, um im folgenden Geschäftsjahr 2013/14 wieder einen Jahresüberschuss zu erzielen.
- Zunächst müssen die Auszahlungen des Effizienzprogramms jedoch finanziert werden, was das Finanzergebnis belasten wird. Aufgrund des Finanzergebnisses wird das Ergebnis vor Steuern im Gesamtjahr daher negativ sein.
- Der Free Cashflow wird im Geschäftsjahr 2012/2013 durch die anteiligen Auszahlungen für FOCUS 2012 erheblich belastet werden und zwischenzeitlich zu einer höheren Nettofinanzverschuldung führen.
- Angesichts der Turbulenzen im Euroraum und der bestehenden großen Unsicherheiten bezüglich der Auswirkungen der Euro- und Finanzkrise auf die Realwirtschaft ist eine genaue Prognose – wie Sie sicherlich verstehen – aktuell sehr schwierig. Wir sind uns bewusst, dass es stets Risiken für jegliche wirtschaftliche Tätigkeit gibt. Dabei stellt ein langsames Wachstum der Weltwirtschaft sicherlich das größte Risiko für unsere Zielerreichung dar. Die große Unsicherheit hinsichtlich der weiteren wirtschaftlichen Konjunktur könnte die Entwicklung der Printmedien-Industrie in Mitleidenschaft ziehen.
- Unsere strategischen Risiken schätzen wir gering ein, da wir uns mit wichtigen strategischen Weichenstellungen bereits gut für die Zukunft aufgestellt haben.
- Insgesamt verfügen wir über eine solide finanzielle Planungssicherheit, um unsere Strategie umzusetzen und die Veränderungen und Anpassungen im Rahmen unseres Effizienzprogramms zu vollziehen.

Chart 27: Ausblick Geschäftsjahr 2013/14:

- Ich möchte noch einen Blick auf das kommende Geschäftsjahr 2013/2014 werfen: Wir sind zuversichtlich, dass sich die moderate Markterholung fortsetzt und Heidelberg wieder profitabel wird.
- Auch wenn sich die Konjunktur entgegen der Erwartung nicht verbessern sollte oder die Investitionsquote weniger zunimmt, werden die Kostensenkungen durch FOCUS 2012 voll wirken und zu jährlichen Einsparungen in Höhe von rund 180 Mio. Euro führen.
- Wir streben somit, selbst wenn sich die Konjunktur entgegen der Erwartung nicht verbessern sollte, im Geschäftsjahr 2013/2014 ein operatives Ergebnis ohne Sondereinflüsse von rund 150 Mio. Euro sowie einen Jahresüberschuss an.
- Unsere Prognose basiert dabei auf folgenden Prämissen: Wir erwarten, dass die Staatsschuldenkrise in Europa erfolgreich gelöst wird und es zu keiner Verwerfung der Realwirtschaft kommt. In Asien und insbesondere China gehen wir von einer weiterhin stabilen Entwicklung aus.

Meine sehr geehrten Damen und Herren, liebe Aktionärinnen und Aktionäre,

- Sie sehen: Der Rahmen für Heidelbergs profitable Zukunft ist gesetzt.  
Nun gilt es, diesen Rahmen operativ erfolgreich auszufüllen.
- Unsere heutige Tagesordnung sieht neben den Standard-Punkten wie Entlastung von Vorstand und Aufsichtsrat sowie Wahl des Abschlussprüfers einige weitere Beschlusspunkte vor.
- So streben wir Ihre Billigung des im neuen Geschäftsjahr modifizierten Vergütungssystems für den Vorstand an. Herr Koehler hat Ihnen bereits im Detail die Neuerungen vorgestellt. Wichtig ist mir an den neuen Regelungen zweierlei: Der Rahmen der Vergütung und die Hauptbestandteile fixe und variable Vergütung bleiben erhalten und unverändert. Das System steht. Durch die neu hinzugekommene Regelung, einen Teil der variablen Vergütung in Heidelberg-Aktien anzulegen, wird ein Teil der Vergütung nochmals um zwei Jahre hinausgezögert. Wenn es uns gelingt, das Unternehmen nachhaltig zu verbessern, ist das aber für alle Beteiligten, insbesondere auch für Sie, liebe Aktionärinnen und Aktionäre, ein Vorteil. Vor zwei Jahren haben wir Ihnen unser Vergütungssystem für den Vorstand bereits einmal vorgestellt und damals eine sehr hohe Akzeptanz dafür erhalten. Da sich im Kern nichts daran verändert hat, hoffe ich auch heute auf ein gutes Ergebnis.
- Auch die Änderung und Erhöhung der Aufsichtsratsvergütung in unserer Satzung hat Ihnen Herr Koehler schon ausführlich begründet. Seitens des Vorstands möchte ich bestätigen, dass uns die Neubesetzung des Aufsichtsrats im kommenden Jahr – und erst dann soll ja auch die Neuregelung hinsichtlich der Aufsichtsratsvergütung greifen – wichtig ist. Wir wollen unseren künftigen Aufsichtsräten eine attraktive und wettbewerbsfähige Vergütung bieten und wir müssen diesbezüglich nachbessern.

Anderenfalls laufen wir Gefahr, auf diesem Gebiet Qualitätseinbußen zu erleiden, denn der „Markt der Aufsichtsräte“ ist in den vergangenen Jahren enger geworden.

- Unter diesem Blickwinkel bitte ich auch die weitere Satzungsänderung zu verstehen, die es uns künftig erlauben wird, den Aufsichtsrat unter bestimmten Umständen von 16 auf 12 Mitglieder zu verringern. Meine Damen und Herren, die nach dem Mitbestimmungsgesetz einschlägige Mitarbeiterzahl liegt bei 10.000 Mitarbeitern. Wie Sie wissen, haben wir weltweit noch immer rund 15.000 Mitarbeiter – für das Mitbestimmungsgesetz zählen aber nur Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter im deutschen Heidelberg-Konzern. Und da kommen wir dem Wert von 10.000 bereits jetzt sehr nahe.
- Schließlich bitten wir Sie heute um Ihre Zustimmung zu zwei Kapitalmaßnahmen, mit denen wir unser genehmigtes und bedingtes Kapital ersetzen und moderat ausbauen wollen. Beide Maßnahmen sind jeweils auf 20 Prozent unseres Grundkapitals beschränkt. Die in diesem Zusammenhang vorgesehenen Bezugsrechtsausschlüsse orientieren sich an den gesetzlichen Vorgaben und sind auf 10 Prozent im Einzelfall sowie auf 20 Prozent insgesamt beschränkt. Ich möchte Ihnen versichern, dass hinter diesen beiden Anträgen keine konkreten Vorhaben stehen. Wir hatten auch bisher schon genehmigtes und bedingtes Kapital in unserer Satzung, und beides halten wir vorsorglich für bestimmte Fallkonstellationen vor, wie dies praktisch alle anderen börsennotierten Unternehmen auch tun. Wir wollen auch diesbezüglich gewappnet bleiben.

Meine sehr geehrten Damen und Herren, liebe Aktionärinnen und Aktionäre,

ich fasse zusammen:

- Wir sind durch sehr schwieriges Fahrwasser gefahren. Der Strukturwandel unserer Branche, Finanz- und Eurokrisen mit in der Folge mehreren Restrukturierungsprogrammen, Verlustausweisen und leider auch Kurseinbrüchen hat uns zwar heftig durchgeschüttelt, dennoch ist Heidelberg heute unverändert weltweiter Technologie- und Marktführer.
- Wir sind dank hoher Kosteneffizienz und unserer Innovationskraft gut gerüstet. Wir haben unsere Strukturen und unsere Organisation neu auf die Wachstumsmärkte und Regionen ausgerichtet. Die Gewinnschwelle wurde drastisch reduziert.
- Die diesjährige drupa, so signalisieren es die Auftragseingänge, war ein Erfolg und könnte laut Branchenmeinung eine Trendwende zu einer wieder anziehenden Nachfrage und Investitionsquote einläuten.
- Wir wollen und werden die Nummer 1 in unserer Branche bleiben. Die Voraussetzungen sind erfüllt, wieder nachhaltig profitabel zu arbeiten und auf den Wachstumspfad zurückzukehren.
- Erlauben Sie mir eine kurze persönliche Anmerkung am Ende meiner Rede. Dies ist meine letzte Hauptversammlung, bei der ich als Vorstandsvorsitzender von Heidelberg

aktiv bin und das Unternehmen präsentiere. Mit dem heutigen Tag habe ich dies insgesamt 13 Mal getan; mehr als 37 Jahre – also mein gesamtes Berufsleben - habe ich bei diesem phantastischen Unternehmen erleben dürfen. Es waren turbulente Jahre, gerade in den auch für mich sehr schwierigen Zeiten, mit vielen Höhen, aber auch Tiefen. Ich habe wunderbare Menschen kennengelernt, bei den Mitarbeitern, auf der Kundenseite und bei allen anderen, die unserem Unternehmen eng verbunden sind. Einige von ihnen sind gute Freunde geworden und werden mich genau wie die Erinnerungen an viele gemeinsame Jahre mit dem Unternehmen Heidelberg auch in Zukunft auf meinem weiteren Weg begleiten. Bei allen Anstrengungen, bei allen Schwierigkeiten, bei aller Kritik: Für mich überwiegen im Rückblick ganz eindeutig die vielen positiven Dinge, die ich hier erleben durfte, und vor allem Dankbarkeit.

- Ich möchte die Gelegenheit nutzen, mich nochmals ausdrücklich bei allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern der Heidelberg-Gruppe sehr herzlich für ihr Engagement – auch und gerade in den zurückliegenden sehr schwierigen Jahren – zu bedanken. Ohne sie, meine sehr geehrten Damen und Herren, wäre Heidelberg nicht zu dem Weltmarkt- und Technologieführer geworden, der es heute ist. Mein Dank gebührt auch allen Kunden und Zulieferern unseres Hauses, den Regionalvertretern und der Politik hier in der Metropolregion Rhein-Neckar sowie allen Branchenvertretern. Mein Dank geht auch an alle Medienvertreter für die faire Berichterstattung und Zusammenarbeit. Last-but-not-least gilt mein Dank aber auch Ihnen, meine sehr geehrten Aktionärinnen und Aktionäre, für das Vertrauen in Heidelberg. Ich bin überzeugt davon, dass wir in den vergangenen Monaten die entscheidenden strategischen Schritte unternommen haben, um unser Unternehmen wieder nachhaltig profitabel zu machen. Dann werden wir alle auch endlich wieder Freude an der Entwicklung des Aktienkurses haben. Und daher werde ich als Aktionär sicherlich nächstes Jahr unter Ihnen weilen und mir gespannt den Vortrag meines Nachfolgers Dr. Linzbach anhören. Ich wünsche ihm viel Erfolg bei Heidelberg und das nötige Quäntchen Glück, um bereits auf der Hauptversammlung 2013 mit positiven Nachrichten aufwarten zu können.
- Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit.
- Mein Kollegen und ich freuen uns jetzt auf Ihre Fragen.

### Chart 28: Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit

#### **Wichtiger Hinweis:**

Diese Erklärung enthält in die Zukunft gerichtete Aussagen, welche auf Annahmen und Schätzungen der Unternehmensleitung der Heidelberger Druckmaschinen Aktiengesellschaft beruhen. Auch wenn die Unternehmensleitung der Ansicht ist, dass diese Annahmen und Schätzungen zutreffend sind, können die künftige tatsächliche Entwicklung und die künftigen tatsächlichen Ergebnisse von diesen Annahmen und Schätzungen aufgrund vielfältiger Faktoren erheblich abweichen. Zu diesen Faktoren können beispielsweise die Veränderung der gesamtwirtschaftlichen Lage, der Wechselkurse und der Zinssätze sowie Veränderungen innerhalb der grafischen Industrie gehören. Die Heidelberger Druckmaschinen Aktiengesellschaft übernimmt keine Gewährleistung und keine Haftung dafür, dass die künftige Entwicklung und die künftig erzielten tatsächlichen Ergebnisse mit den in dieser Presseerklärung geäußerten Annahmen und Schätzungen übereinstimmen werden.