

Geschäftsbericht 2003



BERTELSMANN  
*media worldwide*

## Bertelsmann auf einen Blick in Mio. €

	IFRS 2003	IFRS 2002	IFRS Pro forma 2001	IFRS 1.7.-31.12 2001	IFRS 2000/ 2001
<b>Geschäftsentwicklung</b>					
Konzernumsatz	16.801	18.312	18.979	9.685	16.748
Operating EBITA	1.123	936	573	164	826
Jahresüberschuss vor Fremdanteilen	208	968	1.378	931	987
Cash Flow	1.373	1.115	294	127	160
Investitionen	761	5.263	2.639	1.067	2.744
Bilanzsumme	20.164	22.188	23.734	23.734	17.245
Personalaufwand	4.151	4.554	4.812	2.343	4.319
<b>Mitarbeiter</b> (in absoluten Zahlen)					
Deutschland	27.064	31.712	31.870	31.870	30.732
International	46.157	48.920	48.426	48.426	43.816
<b>Gesamt</b>	<b>73.221</b>	<b>80.632</b>	<b>80.296</b>	<b>80.296</b>	<b>74.548</b>
<b>Kapitalverhältnisse</b>					
Grundkapital <sup>1)</sup>	606	606	606	606	463
Rücklagen	6.060	6.079	5.697	5.697	3.222
Fremdanteile	965	1.059	2.081	2.081	792
<b>Eigenkapital</b>	<b>7.631</b>	<b>7.744</b>	<b>8.384</b>	<b>8.384</b>	<b>4.477</b>
in Prozent der Bilanzsumme	38	35	35	35	26
Nettofinanzschulden	820	2.741	859	859	2.298
Schuldentilgungsfaktor <sup>2)</sup>	0,6	2,5	2,9	n/m	n/m
<b>Jahresüberschuss</b>					
<b>Jahresüberschuss vor Fremdanteilen</b>	<b>208</b>	<b>968</b>	<b>1.378</b>	<b>931</b>	<b>987</b>
Fremdanteile	54	40	-143	-18	246
Dividende der Bertelsmann AG	220	240	n/a	300	50
Genussscheinausschüttung <sup>3)</sup>	76	77	77	39	95
Gewinnbeteiligung der Mitarbeiter <sup>3)</sup>	29	34	n/a	19	44

1) 57,6 Prozent Bertelsmann Stiftung, 17,3 Prozent Familie Mohn, 25,1 Prozent Groupe Bruxelles Lambert (GBL) (Stand 31.12.2003)

2) Nettofinanzschulden / Cash Flow

3) Im Jahresüberschuss verrechnet

<b>Brief des Vorstandsvorsitzenden</b>	2
<b>Vorstand</b>	6
<b>Lagebericht</b>	10
<b>Bericht des Aufsichtsrats</b>	48
<b>Corporate Governance bei Bertelsmann</b>	50

## Inhalt

### Geschäftsbericht vom 1. Januar bis 31. Dezember 2003

<b>Konzernabschluss zum 31. Dezember 2003</b>	
Gewinn- und Verlustrechnung	54
Konzernbilanz	55
Kapitalflussrechnung	56
Eigenkapitalveränderungsrechnung	57
Segmentberichterstattung	58
Konzernanhang	60
Organe / Mandate	104
Bestätigungsvermerk	107
Ausgewählte Begriffe auf einen Blick	108

## Sehr geehrte Damen und Herren, liebe Freunde von Bertelsmann,

Berlin fasziniert. Im Herzen dieser pulsierenden Stadt, „Unter den Linden 1“, hat Bertelsmann im November 2003 eine Repräsentanz eröffnet, die nach kurzer Zeit zu einer viel besuchten Stätte der Kommunikation geworden ist.

Hier begegnen sich Männer und Frauen aus Wirtschaft und Politik, aus Wissenschaft, Kultur und Medien zum Meinungsaustausch.

In diesem Gebäude kam im Dezember vergangenen Jahres das Top-Management von Bertelsmann zum Auftakt eines Kongresses zusammen, der ganz im Zeichen von Wachstum und Innovation stand und da-

stark zu bleiben. Mit neuen Produkten, attraktiven Inhalten und verbesserten Dienstleistungen werden wir nun organisches Umsatz- und Ergebniswachstum generieren. Hierfür steht neben unseren regulären Investitionsbudgets auf Grund der soliden Finanzstruktur ein zusätzliches Investitionspotenzial von wenigstens 2 Mrd. € in den nächsten drei Jahren für neue Projekte zur Verfügung. Es geht darum, unternehmerische Ideen zu verwirklichen und Anteile in unseren Märkten auszubauen. Rund um unsere Kerngeschäfte werden wir neue Märkte erschließen sowie Zukäufe tätigen – insbesondere solche, die hohes Wachstumspotenzial ha-



**Dr. Gunter Thielen**

Vorsitzender des Vorstandes der Bertelsmann AG

mit die Zukunftsstrategie des größten europäischen Medienunternehmens festlegte.

Beim Management Congress wurde deutlich, dass die Konzentration auf unsere Kerngeschäfte beste Voraussetzungen für neues Wachstum geschaffen hat. Unser Management ist von Tatendrang und Unternehmergeist geprägt. Wir werden auf die besonderen Stärken von Bertelsmann – partnerschaftliche Unternehmenskultur, Dezentralisierung und Unternehmertum – auch in Zukunft bauen. So fördern wir die Weiterentwicklung unserer Geschäfte und sichern damit die Arbeitsplätze unserer Mitarbeiter.

Die aktuelle Strategie haben wir mit dem Kürzel „GAIN“ überschrieben. Growth and Innovation – die stabile Situation des Unternehmens ermöglicht jetzt neues Wachstum. Wir wollen mit dieser Wachstumsstrategie nicht pure Größe erreichen, wenngleich wir an unserem Ziel festhalten, Marktführer in den relevanten Märkten zu sein. Wachstum ist notwendig, um den Unternehmenswert zu steigern und finanziell

ben oder zusammen mit unseren Stammgeschäften zu überdurchschnittlichem Wachstum führen.

Unsere Geschäfte haben sich im abgelaufenen Jahr gut entwickelt und zu deutlich höheren Ergebnissen und Renditen geführt. Dennoch wollen wir Unternehmenswert und Umsatzrendite in den kommenden Jahren weiter steigern. Dazu muss das operative Geschäft in den sechs Unternehmensbereichen noch weiter verbessert werden. Die Strategien hierzu sind klar.

Unsere Ziele können wir nur erreichen, wenn wir zielgerichtet mit unseren 73.000 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern für die Zukunft des Medienhauses Bertelsmann arbeiten. Wir waren immer davon überzeugt, dass Unternehmenskultur und Unternehmenserfolg einander bedingen. Unsere letzte große anonym durchgeführte Mitarbeiterbefragung hat erneut den Beweis für die These erbracht, dass es einen unmittelbaren Zusammenhang zwischen der Identifikation der Mitarbeiter mit ihrer Aufgabe und ihrem Unternehmen einerseits und dem wirtschaftlichen Erfolg

dieses Unternehmens andererseits gibt. Unternehmen mit überdurchschnittlich hohem Identifikationsniveau weisen einen überdurchschnittlich hohen wirtschaftlichen Erfolg auf.

Basis dieser Identifikation mit dem Unternehmen ist die partnerschaftliche Unternehmenskultur unseres Hauses. Entscheidende Elemente für die Zufriedenheit der Mitarbeiter sind der Freiraum und die Selbstverwirklichung bei der Arbeit sowie berufliche Entwicklungsmöglichkeiten. Darüber hinaus prägen das Führungsverhalten der direkten Vorgesetzten sowie die Mitarbeiterorientierung der Geschäftsführung

be von Sony BMG sein, ein zukunftsfähiges Geschäftsmodell für die Musik zu entwickeln. Basis des Erfolges bleibt aber natürlich die Attraktivität für Künstlerinnen und Künstler, die sicher sein müssen, dass sie die größtmögliche Unterstützung und Förderung für ihre überragenden Talente erfahren.

Auf Kurs gebracht ist die Direct Group. Mit der Konzentration auf das Kerngeschäft, dem Ausstieg aus dem reinen E-Commerce-Geschäft und der verstärkten Dezentralisierung konnte das Ergebnis in allen Clubs deutlich verbessert werden. Die meisten Clubs mit insgesamt 32 Millionen Mitgliedern arbeiten heu-

Unsere Geschäfte haben sich gut entwickelt und zu deutlich höheren Ergebnissen und Renditen geführt. Dennoch wollen wir Unternehmenswert und Umsatzrendite weiter steigern. Die Strategien hierzu sind klar.

ganz wesentlich die Unternehmenskultur und damit die Identifikation der Mitarbeiter. Das Führungskonzept von Bertelsmann ist und bleibt die Voraussetzung für eine erfolgreiche Unternehmensentwicklung.

Bertelsmann setzt in den nächsten Jahren auf Wachstum und Innovation. Unser Management Congress in Berlin hat bereits gezeigt, dass in allen sechs Unternehmensbereichen Ideen und Strategien entwickelt werden, die gute Wachstumsraten und attraktive Renditen versprechen.

Die Bertelsmann Music Group hat mit überragenden kreativen Erfolgen im Jahr 2003 bewiesen, dass sie auf gutem Weg ist. Die kommenden Monate erfordern unternehmerische Spitzenleistungen in einem Markt, der erhebliche Veränderungen durch technologischen Wandel erfährt. Wir wollen nun die Tonträgergeschäfte von BMG und Sony zu Sony BMG fusionieren. Wenn die Kartellbehörden dieses Vorhaben genehmigen, ist ein großer Schritt zur Zukunftssicherung der Musikgeschäfte gemacht. Nach der Integration wird es Aufga-

te profitabel, die Gruppe hat im abgelaufenen Geschäftsjahr einen beachtlichen Turnaround geschafft. Insbesondere France Loisirs in Frankreich und der Circulo de Lectores in Spanien erwirtschaften attraktive Erträge. Noch nicht profitabel arbeiten der deutsche und der englische Club sowie Neugründungen in den Emerging Markets. Geprüft wird das Potenzial für neue Clubs in Osteuropa, besonders in Russland und in der Ukraine. In China ist die Direct Group das erste und einzige ausländische Medienunternehmen, das neben dem Clubbetrieb die Erlaubnis zur Errichtung einer landesweiten Filialkette erhalten hat und damit die Chance, die Zahl der Clubmitglieder in China von derzeit 1,5 Millionen auf fünf Millionen in den nächsten Jahren zu steigern.

Weiter wachsen will die RTL Group, die 2003 das zweitbeste Ergebnis ihrer Geschichte bilanzierte. Mit ihren TV- und Radiostationen ist die Gruppe – mit zwei Ausnahmen – die Nummer 1 oder 2 in ihren jeweiligen Märkten. Umsatz und Ergebnis stammen

heute noch zu einem Großteil aus den beiden Kernmärkten Deutschland und Frankreich. Deshalb steht die Ausweitung der Geschäfte in Großbritannien, Spanien und in Osteuropa auf der Agenda der kommenden Jahre. Die Entwicklung weiterer Umsatz- und Erlösbringer neben der Ausstrahlung von werbefinanzierten Fernsehprogrammen bietet die Chance, die Abhängigkeit der Gruppe vom Werbemarkt zu verringern.

Innovationen und Kundenorientierung waren stets die treibenden Kräfte des Dienstleistungsunternehmens Arvato, das seinen Umsatz von 1990 bis 2003 um den Faktor 2,5 steigern konnte. Besonders die Ser-

bieten in den kommenden Jahren attraktive Wachstumschancen. Random House konzentriert sich weiterhin auf eine überzeugende kreative Inhaltarbeit bei gleichzeitiger Erschließung neuer Absatzkanäle wie zum Beispiel Hörbücher, um auch junge Menschen und damit die Leser von morgen zu begeistern.

Die Zeitschriftenbranche hat seit dem Jahreswechsel 2000/2001 besonders in Deutschland den stärksten Marktrückgang seit 50 Jahren erlebt. Nach dem steten Wachstum der Branche in den 80er Jahren und dem anschließenden Boom der New Economy mit neuen Titeln und einem wachsenden Anzeigen-

vices für international tätige Großkunden, die Ausdehnung auf neue Produkt- und Kundengruppen sowie die Ausweitung der Arvato-Angebote auf weitere Länder – etwa in Osteuropa, Indien oder China – sind die treibenden Kräfte für Wachstum und Dynamik. Das Ziel für die Zukunft ist klar formuliert: Im Jahr 2010 will Arvato weltweit die Nummer 1 in Media Services sein.

In einem für die Buchverlagsbranche schwierigen Jahr sind die ausgewiesenen Umsatz- und Ergebnismrückgänge bei Random House ausschließlich auf Währungseffekte zurückzuführen. Kursbereinigt konnten sowohl Umsatz als auch Ergebnis gesteigert werden. Je globaler Random House agiert, desto größer werden die Chancen für Autoren, weltweit bekannt zu werden. Derzeit wird in den Weltsprachen Englisch, Deutsch, Spanisch und Japanisch publiziert. Die Erschließung neuer Märkte und weiterer Länder hat strategische Priorität. Japan, wo wir bereits mit unserem japanischen Partner Kodansha das Joint Venture Random House Kodansha betreiben, Korea und Indien

markt in den 90er Jahren folgte ein tiefer Einbruch, der Gruner + Jahr mit großen Herausforderungen konfrontiert hat. Der klare Konsolidierungskurs mit Kostensenkungen und Portfoliomaßnahmen hat jedoch sichergestellt, dass G+J das Jahr 2003 erfolgreich abgeschlossen hat und für 2004 sehr zuversichtlich ist. Trotz der Krise hat das Druck- und Verlagshaus schon im Frühjahr 2003 eine Programmoffensive für neue Titel angestoßen, die bereits erste Früchte trägt. Mit der Erweiterung bestehender Marken, der Übertragung erfolgreicher Marken auf neue Märkte sowie der Einführung neuer Titel wie „Woman“ und „Neon“ in Deutschland, „Télé 2 semaines“ in Frankreich oder „Glamour“ in Polen wird Gruner + Jahr den Beweis erbringen, dass innovative Zeitschriftenkonzepte zu interessanten Geschäftsausweitungen führen.

Mit Innovationen und Wachstum ist Bertelsmann auf dem richtigen Weg. Wir konzentrieren uns weiterhin auf die Märkte, in denen wir Erfahrung und Expertise besitzen. Aber wir gehen jetzt auch mit be-

währten Produkten neue, schnell wachsende Märkte an. Kreativität bleibt dabei der Garant für den Erfolg. Der Wettlauf um die besten Ideen und der Mut zum unternehmerischen Risiko werden zu innovativen Inhalten, Produkten oder Services führen.

Wir bei Bertelsmann haben fähige Unternehmer, die nicht nur über große Gestaltungsfreiheiten verfügen, sondern diese auch nutzen. Unseren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern gilt unser besonderer Dank. Sie haben in den schwierigen Jahren mit Verständnis und Sachkenntnis schwere Entscheidungen mitgetragen. Dies ist die beste Zukunftssicherung.

Mit Innovationen und Wachstum ist Bertelsmann auf dem richtigen Weg. Wir konzentrieren uns weiterhin auf die Märkte, in denen wir Erfahrung und Expertise besitzen. Aber wir gehen jetzt auch mit bewährten Produkten neue, schnell wachsende Märkte an.

Die Strategie ist klar, unser finanzieller Handlungsspielraum gibt uns alle Möglichkeiten. Wir starten die Wachstumsmaschine neu und beginnen damit ein weiteres Kapitel in der Erfolgsgeschichte unseres Unternehmens. Wir haben uns dazu verpflichtet, die Kontinuität sowie die Fähigkeit unseres Unternehmens zu Wandel und Weiterentwicklung zu sichern.



Gunter Thielen  
Vorsitzender des Vorstands der Bertelsmann AG

## Der Vorstand der Bertelsmann AG

1

**Peter Olson J.D./MBA**  
Geboren am 1. Mai 1950  
in Chicago,  
Mitglied des Vorstands  
der Bertelsmann AG  
seit 1. April 2001,  
Chairman und Chief  
Executive Officer  
von Random House Inc.,  
New York

2

**Dr. Bernd Kundrun**  
Geboren am  
8. November 1957  
in Wuppertal,  
Mitglied des Vorstands der  
Bertelsmann AG und  
Vorsitzender des Vorstands  
der Gruner + Jahr AG  
seit 1. November 2000,  
Hamburg

3

**Rolf Schmidt-Holtz**  
Geboren am  
31. August 1948  
in Martinsreuth,  
Mitglied des Vorstands der  
Bertelsmann AG  
seit 1. Juli 2000,  
Chairman und Chief  
Executive Officer  
der Bertelsmann Music  
Group (BMG),  
Chief Creative Officer  
der Bertelsmann AG,  
Hamburg und New York

4

**Hartmut Ostrowski**  
Geboren am  
25. Februar 1958  
in Bielefeld,  
stellvertretendes Mitglied  
des Vorstands  
der Bertelsmann AG  
seit 1. Oktober 2001,  
Mitglied des Vorstands der  
Bertelsmann AG  
und Vorsitzender des  
Vorstands der Bertelsmann  
Arvato AG  
seit 1. September 2002,  
Gütersloh





**1**  
**Dr. Gunter Thielen**  
 Geboren am 4. August 1942  
 in Quierschied,  
 Mitglied des Vorstands  
 der Bertelsmann AG  
 seit 1. Juli 1985,  
 Vorsitzender des Vorstands  
 der Bertelsmann AG  
 seit 5. August 2002,  
 Gütersloh

**2**  
**Dr. Ewald Walgenbach**  
 Geboren am  
 10. Februar 1959  
 in Neustadt/Wied,  
 Mitglied des Vorstands der  
 Bertelsmann AG  
 seit 6. Februar 2002,  
 Chief Executive Officer der  
 Direct Group Bertelsmann,  
 Gütersloh

**3**  
**Dr. Siegfried Luther**  
 Geboren am 5. August 1944  
 in Hobeck,  
 Mitglied des Vorstands seit  
 1. Juli 1990,  
 stellvertretender  
 Vorsitzender des Vorstands  
 seit 5. August 2002,  
 Finanzvorstand und  
 in Personalunion Leiter des  
 Corporate Center  
 der Bertelsmann AG,  
 Gütersloh

**4**  
**Gerhard Zeiler**  
 Geboren am 20. Juli 1955  
 in Wien,  
 Chief Executive Officer  
 der RTL Group,  
 Luxemburg und Köln,  
 ständiger Gast im Vorstand  
 der Bertelsmann AG

5

6

7

8

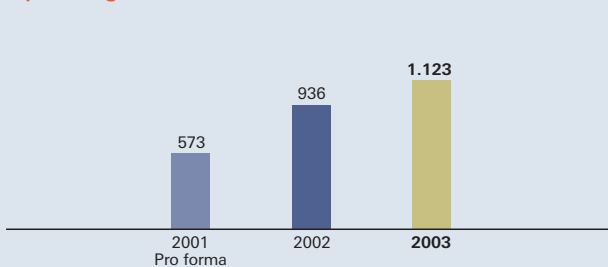


Lagebericht | Bericht des Aufsichtsrats | Corporate Governance

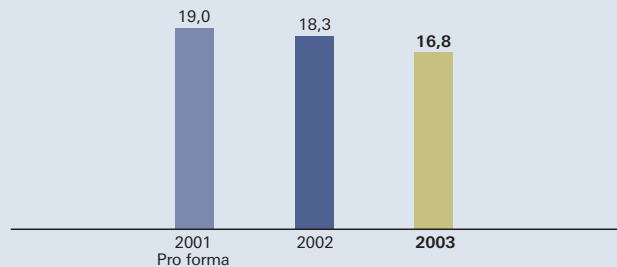
## Lagebericht

Im Geschäftsjahr 2003 hat Bertelsmann seine Kerngeschäfte weiter gestärkt und ein operatives Ergebnis über Vorjahresniveau erzielt. Das Operating EBITA lag mit 1.123 Mio. € um 20,0 Prozent über dem Vorjahreswert von 936 Mio. €. Der Umsatz ging vor allem aufgrund von Wechselkurseffekten auf 16,8 Mrd. € (Vorjahr: 18,3 Mrd. €) zurück. Die operative Umsatzrendite stieg auf 6,7 Prozent (Vorjahr: 5,1 Prozent). Der Jahresüberschuss vor Fremdanteilen betrug 208 Mio. € nach 968 Mio. € im Geschäftsjahr 2002. Die finanziellen Zielsetzungen wurden im Berichtsjahr wieder erreicht.

### Konzernentwicklung im Überblick Operating EBITA in Mio. €



### Umsatz in Mrd. €



### Geschäftsentwicklung

Bertelsmann konnte im Geschäftsjahr 2003 einen im Rahmen der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung zufrieden stellenden Geschäftsverlauf verzeichnen.

Der in 2003 zu beobachtende Beginn einer Erholung der Weltwirtschaft war geografisch unterschiedlich stark ausgeprägt. Während sich die US-Konjunktur vor allem im zweiten Halbjahr deutlich erholte, folgte der Euro-Raum nur zögernd nach. In Deutschland konnte sich die wirtschaftliche Entwicklung insbesondere aufgrund fehlender Binnennachfrage nicht über das Vorjahresniveau steigern.

Die unterschiedliche Entwicklung spiegelte sich auch in der Medienwirtschaft wider. In den USA verzeichneten die Werbemärkte, vor allem bei Zeitschriften, stärkeres Wachstum als in Europa. In Deutschland entwickelte sich der TV-Werbemarkt freundlicher als jener für Zeitschriften. Während sich der Buchmarkt in Deutschland leicht rückläufig verhielt, konnte er in den USA sein Vorjahresni-

veau im Wesentlichen halten. Der weltweite Musikmarkt war weiterhin von zahlreichen Sonderfaktoren negativ beeinflusst, wobei Deutschland besonders betroffen war.

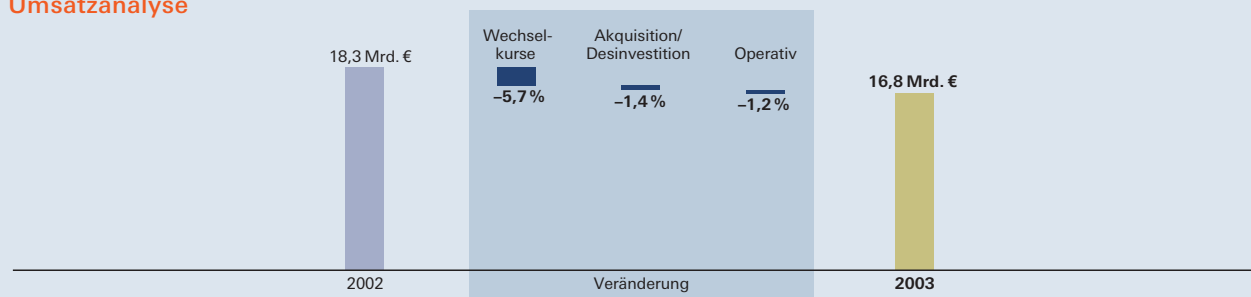
In 2003 ist Bertelsmann seinem erklärten strategischen Ziel einen Schritt näher gekommen, das Musikgeschäft abzusichern. Bertelsmann und Sony haben vereinbart, ihre Tonträgergeschäfte (Recorded Music Business) in einem gemeinsamen Unternehmen zusammenzuführen. Der Abschluss dieser Transaktion steht unter dem Vorbehalt der wettbewerbsrechtlichen Prüfung.

Die Geschäfte mit Medieninhalten wurden durch den Verkauf des Fachinformationsbereichs Bertelsmann Springer auf Unterhaltung fokussiert. Durch Joint Ventures von Random House in Japan und Korea sowie der Direct Group in China wurden weitere strategische Schritte in den asiatischen Markt unternommen. Arrondierungsakquisitionen wie der Kauf des Heyne-Verlags durch Random House

## Umsatz der Unternehmensbereiche in Mio. €

	2003			2002		
	Deutschland	International	Gesamt	Deutschland	International	Gesamt
RTL Group	2.004	2.448	4.452	2.132	2.230	4.362
Random House	139	1.637	1.776	143	1.852	1.995
Gruner + Jahr	929	1.552	2.481	1.039	1.761	2.800
BMG	261	2.451	2.712	252	2.462	2.714
Arvato	1.630	2.009	3.639	1.629	2.039	3.668
Direct Group	383	1.903	2.286	395	2.312	2.707
<b>Summe Umsatz der Bereiche</b>	<b>5.346</b>	<b>12.000</b>	<b>17.346</b>	<b>5.590</b>	<b>12.656</b>	<b>18.246</b>
Bertelsmann Springer	78	80	158	364	367	731
Corporate / Konsolidierung	-258	-445	-703	-263	-402	-665
<b>Konzernumsatz</b>	<b>5.166</b>	<b>11.635</b>	<b>16.801</b>	<b>5.691</b>	<b>12.621</b>	<b>18.312</b>

## Umsatzanalyse



konnten erfolgreich abgeschlossen werden. Gruner + Jahr setzte den Ausstieg aus dem Regionalzeitungsgeschäft durch den Verkauf osteuropäischer Zeitungstitel fort, und die Endkundengeschäfte der Direct Group wurden durch den nunmehr abgeschlossenen Ausstieg aus dem reinen E-Commerce auf Buch- und Musikclubs konzentriert. Bereichsübergreifende Kooperationsmaßnahmen konnten auch im Geschäftsjahr 2003 weiter vorangetrieben werden.

## Umsatz

Vor allem aufgrund der Abschwächung des US-Dollars gegenüber dem Euro verringerte sich der Umsatz des Konzerns um 8,3 Prozent von 18,3 Mrd. € auf 16,8 Mrd. €. Für den Rückgang waren auch Portfolioveränderungen (u.a. Verkauf Bertelsmann Springer) verantwortlich. Kurs- und portfoliobereinigt blieb der Konzernumsatz nahezu unverändert.

Infolge der US-Dollar-Wechselkursentwicklung verringerte sich der Anteil des US-Umsatzes am Konzernumsatz auf 25,1 Prozent (Vorjahr: 27,5 Prozent). Der in Deutschland erwirtschaftete Umsatzanteil reduzierte sich leicht von 31,1 Prozent auf 30,7 Prozent. In den übrigen europäischen Ländern wurden 38,6 Prozent des Konzernumsatzes von 16,8 Mrd. € erzielt (Vorjahr: 35,5 Prozent), auf die sonstigen Länder entfielen 5,6 Prozent (Vorjahr: 5,9 Prozent).

Die Anteile der einzelnen Erlösquellen am Konzernumsatz blieben weitgehend stabil.

## Ergebnisanalyse in Mio. €

	2003	2002
<b>Operating EBITA der Bereiche</b>		
RTL Group	503	465
Random House	147	168
Gruner + Jahr	234	226
BMG	110	125
Arvato	261	217
Direct Group	4	-150
<b>Summe Operating EBITA der Bereiche</b>	<b>1.259</b>	<b>1.051</b>
Bertelsmann Springer	0	71
Corporate / Konsolidierung	-136	-186
<b>Operating EBITA Konzern</b>	<b>1.123</b>	<b>936</b>
Abschreibungen auf Firmenwerte* und firmenwertähnliche Rechte		
– planmäßig	-717	-784
– außerplanmäßig	-220	-1.668
Sondereinflüsse	547	2.807
<b>Ergebnis vor Finanzergebnis und Steuern</b>	<b>733</b>	<b>1.291</b>
Finanzergebnis	-322	-266
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	-203	-57
<b>Jahresüberschuss vor Fremdanteilen</b>	<b>208</b>	<b>968</b>
Anteile anderer Gesellschafter	-54	-40
<b>Jahresüberschuss nach Fremdanteilen</b>	<b>154</b>	<b>928</b>

\*Einschließlich der Abschreibungen auf Firmenwerte von assoziierten Unternehmen.

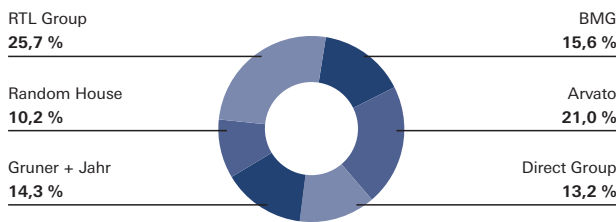
### Operating EBITA

Das Operating EBITA erreichte trotz des schwierigen Umfelds 1.123 Mio. € und überstieg den Vorjahreswert von 936 Mio. € damit um 20,0 Prozent. Dies entspricht einer operativen Umsatzrendite von 6,7 Prozent, die deutlich über Vorjahr (5,1 Prozent) liegt. Zum Ergebnisanstieg haben vor allem die Direct Group, Arvato und die RTL Group beigetragen. Die RTL Group und Arvato erreichten jeweils eines ihrer besten Ergebnisse. Random House konnte seinen Ergebnisbeitrag im Kerngeschäft im Wesentlichen behaupten. Gruner + Jahr hat den Ergebnisbeitrag gegenüber Vorjahr durch kontinuierliches Kostenmanagement leicht gesteigert. Die BMG sieht sich unverändert den strukturellen Problemen des Musikgeschäftes ausgesetzt. Die operative Ergebnisentwicklung wurde zusätzlich von der konzernweiten Optimierung der Geschäftsabläufe und Kostenstrukturen getragen. Das Operating EBITDA des Konzerns erreichte 1.866 Mio. €.

### Jahresüberschuss

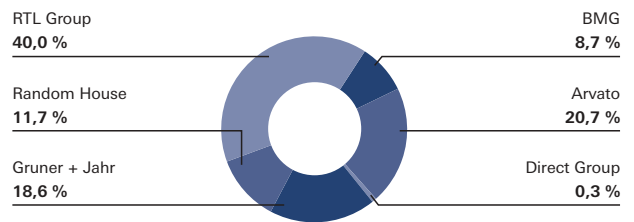
Nach Berücksichtigung von Abschreibungen auf Firmenwerte und firmenwertähnliche Rechte von 937 Mio. € (Vorjahr: 2,5 Mrd. €) sowie im Saldo positiver Sondereinflüsse in Höhe von 547 Mio. € (Vorjahr: 2,8 Mrd. €) ergab sich ein Ergebnis vor Finanzergebnis und Steuern von 733 Mio. € (Vorjahr: 1,3 Mrd. €). Unter Berücksichtigung des Finanzergebnisses sowie der Steuern erreichte der Jahresüberschuss vor Fremdanteilen im Geschäftsjahr 208 Mio. € (Vorjahr: 968 Mio. €). Im Vorjahr war der Jahresüberschuss insbesondere durch die Gewinne aus dem Verkauf von Anteilen an AOL Europe geprägt. Nach Abzug der Ergebnisanteile Dritter, die überwiegend auf die Mitgesellschafter der RTL Group und Gruner + Jahr entfielen, ermittelte sich ein Jahresüberschuss nach Fremdanteilen von 154 Mio. € (Vorjahr: 928 Mio. €).

**Umsatzanteile der Bereiche in Prozent\***

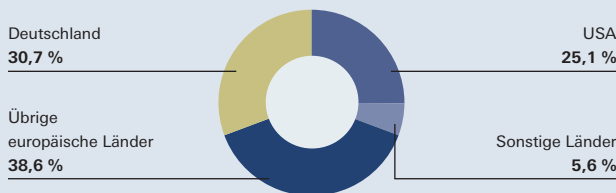


\*Basis: Summe der Bereiche vor Bertelsmann Springer und Corporate / Konsolidierung

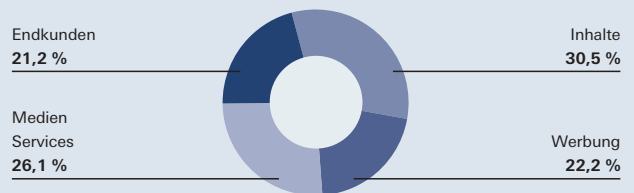
**Anteil der Bereiche am Operating EBITA in Prozent\***



**Konzernumsatz nach Regionen in Prozent**



**Umsatzanteile nach Erlösquellen in Prozent\***



**Abschreibungen auf Firmenwerte und firmenwertähnliche Rechte**

Im Jahresüberschuss berücksichtigt sind planmäßige Abschreibungen auf Firmenwerte und firmenwertähnliche Rechte in Höhe von 717 Mio. € (Vorjahr: 784 Mio. €). Die diesbezüglichen außerplanmäßigen Abschreibungen des Geschäftsjahres beliefen sich auf insgesamt 220 Mio. € (Vorjahr: 1,7 Mrd. €). In der Vergleichszahl des Vorjahres waren außerplanmäßige Abschreibungen über 1,3 Mrd. € auf den Firmenwert des in 2002 erworbenen Musikunternehmens Zomba enthalten.

**Sondereinflüsse**

Neben der operativen Verbesserung wurde der Jahresüberschuss des Geschäftsjahres insbesondere durch Sondereinflüsse aus Veräußerungsgewinnen in Höhe von 620 Mio. € bestimmt. Sie stammten vor allem aus dem Verkauf des Fachinformationsbereichs Bertelsmann Springer (628 Mio. €), der

Veräußerung der Beteiligung an Barnesandnoble.com durch die Direct Group (145 Mio. €) sowie dem Verkauf der osteuropäischen Zeitungsgeschäfte von Gruner + Jahr an den schweizerischen Ringier-Verlag. Eine Rückstellungsbildung in Höhe von 234 Mio. € aus einem Rechtsstreit gegen die Bertelsmann AG, bei dem zwei ehemaligen AOL-Deutschland-Managern in erster Instanz eine Entschädigung zugesprochen wurde, ist ebenfalls in den Sondereinflüssen berücksichtigt. Im Vorjahr waren Veräußerungsgewinne überwiegend auf den Verkauf von Anteilen an AOL Europe zurückzuführen. Weitere Sondereinflüsse aus einmalig eingetretenen Geschäftsvorfällen und Restrukturierungen beliefen sich auf -73 Mio. € (Vorjahr: -111 Mio. €) und lagen ausschließlich in der Integration der Musikfirma Zomba und der Reorganisation bei der BMG begründet.

### Investitionen

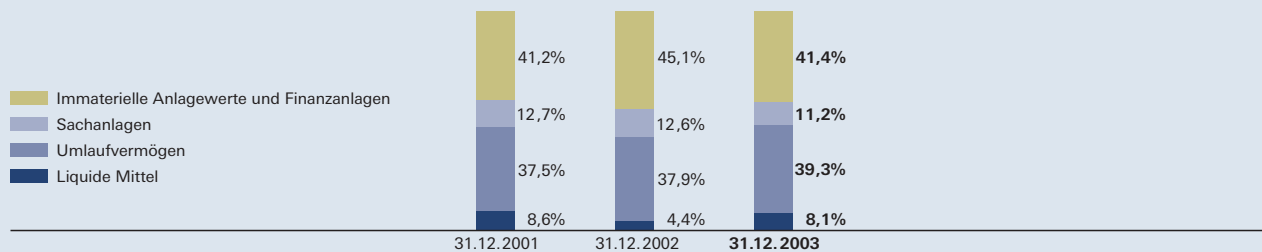
Die Investitionen beliefen sich auf insgesamt 761 Mio. € (Vorjahr: 5,3 Mrd. €). Das Investitionsverhalten im Geschäftsjahr 2003 war zurückhaltend. Im Vorjahr wurden allein durch den Erwerb des Musikunternehmens Zomba sowie die Übernahme eines 22-Prozent-Anteils an der RTL Group 3,8 Mrd. € investiert, was maßgeblich das außerordentlich hohe Investitionsniveau prägte. Die Sachanlageninvestitionen in Höhe von 413 Mio. € (Vorjahr: 543 Mio. €) entfielen vornehmlich auf die in den Unternehmensbereichen Arvato und Gruner + Jahr angesiedelten Druckgeschäfte und dienten der Modernisierung und Kapazitätsaufstockung. Investitionen in immaterielle Vermögensgegenstände in Höhe von 166 Mio. € (Vorjahr: 236 Mio. €) wurden vor allem von der RTL Group sowie der BMG für den

### Kapitalflussrechnung

Im abgelaufenen Geschäftsjahr erhöhte sich der Cash Flow aus operativer Geschäftstätigkeit auf 1,4 Mrd. € (Vorjahr: 1,2 Mrd. €). Der Cash Flow nach DVFA/SG lag mit 1,4 Mrd. € um 23,1 Prozent über Vorjahresniveau (1,1 Mrd. €).

Die Veränderung der liquiden Mittel aus Investitionstätigkeit ergab im abgelaufenen Geschäftsjahr einen Mittelzufluss von 876 Mio. € (Vorjahr: Mittelabfluss von 2,7 Mrd. €). Der Mittelzufluss wurde durch hohe Erlöse aus Anlageabgängen bei gleichzeitiger Investitionszurückhaltung erreicht. Veräußerungserlösen von 1,6 Mrd. € (Vorjahr: 2,6 Mrd. €) standen Kaufpreiszahlungen für Unternehmenserwerbe und Finanzanlagen in Höhe von 182 Mio. € (Vorjahr: 4,5 Mrd. €) gegenüber. Die Auszahlungen für Investitionen in das Sachanlagevermögen und in immaterielle

### Vermögens- und Finanzstruktur Aktiva



Erwerb von Film- und Musikrechten getätigt. Die Nettoinvestitionen in Finanzanlagen beliefen sich auf 182 Mio. € (Vorjahr: 4,5 Mrd. €) und entfielen u.a. auf den Erwerb zusätzlicher Anteile am französischen Fernsehsender M6 durch die RTL Group (35 Mio. €) sowie den Erwerb des Heyne-Verlags durch Random House.

Vermögensgegenstände betragen 579 Mio. € und lagen damit unter dem Vorjahresniveau (779 Mio. €).

Die Veränderung der liquiden Mittel aus Finanzierungstätigkeit zeigte in 2003 einen Abfluss von 1,5 Mrd. € gegenüber einem Mittelzufluss im Vorjahr von 498 Mio. € und spiegelte den konsequenten Schuldenabbau im Geschäftsjahr wider. Auf die Rückzahlung von Finanzschulden entfielen 925 Mio. € (Vorjahr: Mittelzufluss in Höhe von 1,1 Mrd. €), während der Rückkauf der restlichen von der ZEIT-Stiftung gehaltenen Anteile an der Bertelsmann AG zu einem Mittelabfluss in Höhe von 208 Mio. € führte. Für Dividenden an die Aktionäre der Bertelsmann AG sowie an Mitgesellschafter konsolidierter Unternehmen wurden 337 Mio. € ausgezahlt.

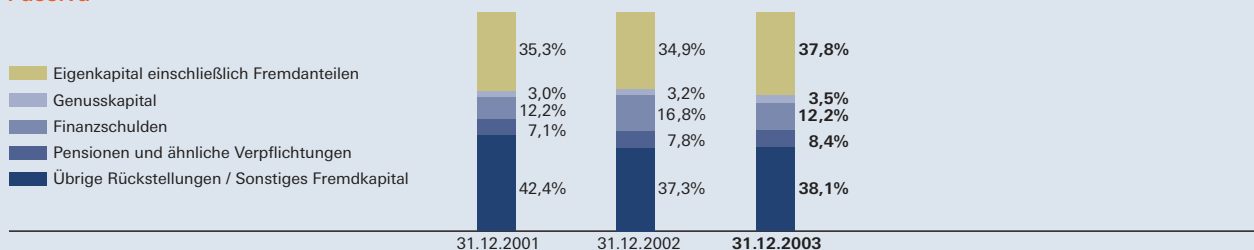
Infolge der beschriebenen Entwicklungen erhöhte sich der Zahlungsmittelbestand im Konzern zum 31. Dezember 2003 auf 1,6 Mrd. € (Vorjahr: 977 Mio. €).



**Kapitalflussrechnung (Kurzfassung) in Mio. €**

	2003	2002
Veränderung der liquiden Mittel aus laufender Geschäftstätigkeit	1.362	1.214
Veränderung der liquiden Mittel aus Investitionstätigkeit	876	-2.711
Veränderung der liquiden Mittel aus Finanzierungstätigkeit	-1.478	498
Zahlungswirksame Veränderung der flüssigen Mittel, Wertpapiere	760	-999
Liquide Mittel	1.642	977

**Passiva**



**Bilanz**

Zum Ende des Geschäftsjahres lag die Bilanzsumme mit 20,2 Mrd. € um 9,1 Prozent unter dem Vorjahreswert (22,2 Mrd. €). Dieser Rückgang erklärt sich wesentlich aus dem Verkauf der Fachinformationssparte Bertelsmann Springer und Kurseffekten, insbesondere beim US-Dollar. Die Eigenkapitalquote erhöhte sich gegenüber Vorjahr um 2,9 Prozentpunkte auf 37,8 Prozent. Der Anteil der Bruttofinanzschulden an der Bilanzsumme reduzierte sich auf 12,2 Prozent nach 16,8 Prozent im Vorjahr.

### Finanzierungsziele

Seit vielen Jahren orientiert sich Bertelsmann an Finanzierungszielen, die sich auf Kapitalstruktur und Finanzschulden beziehen. Sie sollen ein ausgewogenes Verhältnis zwischen finanzieller Sicherheit, Eigenkapitalrentabilität und Wachstum gewährleisten und sind an den Anforderungen eines Ratings der Bonitätsstufe „Single A“ ausgerichtet.

Die Nettofinanzschulden des Konzerns wurden im Geschäftsjahr von 2,7 Mrd. € auf 820 Mio. € reduziert. Gegenüber dem Vorjahr, in dem die Nettofinanzschulden durch den Erwerb von Zomba und den Kauf der Beteiligung von Pearson an der RTL Group stark gestiegen waren, ergibt sich ein Rückgang um 1,9 Mrd. €. Hierzu trugen wesentlich der Verkauf von Bertelsmann Springer sowie der Beteiligung an Barnesandnoble.com bei. Zusätzlich leistete u.a. der Verkauf

Verpflichtungen wie Pensionsrückstellungen und Operating Leases berücksichtigt. Zum Bilanzstichtag beliefen sich die Pensionen und ähnliche Verpflichtungen auf 1,7 Mrd. € (Vorjahr: 1,7 Mrd. €), der Barwert der Operating Leases erreichte 1,3 Mrd. € (Vorjahr: 1,2 Mrd. €). Bei den Verpflichtungen aus Operating Leases handelt es sich vorwiegend um Büromietverträge.

Die Eigenkapitalquote lag mit 37,8 Prozent deutlich über der Zielmarke von 25 Prozent und über Vorjahr (34,9 Prozent). Zusätzlich achtet Bertelsmann darauf, dass das Eigenkapital die Firmenwerte und firmenwertähnliche Rechte übersteigt. Mit einer Überdeckung in Höhe von 497 Mio. € wurde das Ziel in 2003 erreicht (Vorjahr: Unterdeckung von 779 Mio. €).

### Finanzierungsziele

	ZIEL	2003	2002
<b>Schuldentilgungsfaktor</b> Nettofinanzschulden / Cash Flow nach DVFA/SG	< 1,5	0,6	2,5
<b>Zinsdeckungsgrad</b> Operating EBITDA / Zinsergebnis	> 9,0	19,6	33,3
<b>Eigenkapitalquote</b> Eigenkapital zu Konzernbilanzsumme (in Prozent)	> 25,0	37,8	34,9

des Random House Towers in New York City einen positiven Beitrag zum Abbau der Finanzschulden. Mit den neuen Eigentümern des Gebäudes wurde ein Mietvertrag über 15 Jahre abgeschlossen. Darüber hinaus wirkte sich die Abschwächung des US-Dollars positiv auf die Entwicklung der Nettofinanzschulden aus.

Mit der Reduktion der Nettofinanzschulden erreicht Bertelsmann wieder ein wesentliches Finanzierungsziel, das im letzten Geschäftsjahr nicht erreicht worden war – einen Schuldentilgungsfaktor von maximal 1,5. Dieser Faktor beschreibt das Verhältnis von Nettofinanzschulden zu Cash Flow nach DVFA/SG. Im Berichtsjahr betrug der Faktor 0,6 (Vorjahr: 2,5). Der Zinsdeckungsgrad, der nach der internen Zielsetzung den Faktor 9 übertreffen sollte, lag bei 19,6 (Vorjahr: 33,3). Er ermittelt sich aus dem Verhältnis von Operating EBITDA zu Zinsergebnis. Diese selbst gesetzten Finanzierungsziele spiegeln die konservative Politik des Unternehmens wider. Bei der Formulierung der Finanzierungsziele wurde auch die Existenz weiterer finanzieller

## Finanzierung

Im April begab die Bertelsmann U.S. Finance, Inc. ein Private Placement über 500 Mio. US-Dollar in den Vereinigten Staaten. Die Emission, die das bis dahin größte Private Placement eines deutschen Unternehmens in den USA darstellte, ist in drei unterschiedliche Tranchen mit Laufzeiten zwischen sieben und zwölf Jahren aufgeteilt.

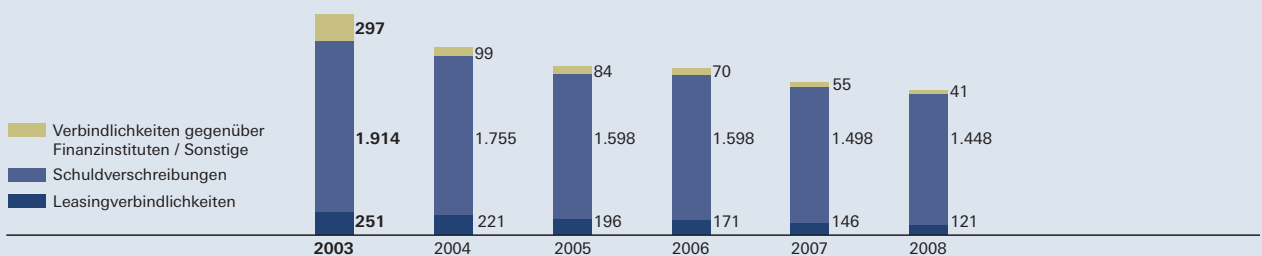
Im Mai wurde ein Benchmarkbond mit einem Volumen von 650 Mio. € am Kapitalmarkt platziert. Die Anleihe wurde von der Bertelsmann U.S. Finance, Inc. unter dem bestehenden Debt Issuance Programm emittiert. Aufgrund des großen Interesses der Investoren wurde die Emission im Juni um 100 Mio. € aufgestockt und stellt mit 750 Mio. € heute den größten Eurobond eines Medienunternehmens dar. Entsprechend dem Emittentenrating der Bertelsmann AG

## Genusskapital

Der Nennwert des Genusskapitals betrug zum Bilanzstichtag unverändert 516 Mio. €. Einschließlich Agio ergab sich zum 31. Dezember 2003 ein Genusskapitalvolumen von 706 Mio. €. Das Genusskapitalvolumen verteilt sich auf die Genussscheine 2001 (ISIN DE0005229942) und zu einem geringen Prozentsatz auf die Genussscheine 1992 (ISIN DE0005229900).

Die Bedingungen der Genussscheine 2001 sehen vor, dass für jedes volle Geschäftsjahr immer dann die Zielausschüttung von 15 Prozent des Grundbetrages geleistet wird, wenn ausreichend Konzern-Jahresüberschuss und Jahresüberschuss der Bertelsmann AG erwirtschaftet wurden. Diese Voraussetzung wurde im abgelaufenen Geschäftsjahr erfüllt. Auf die Genussscheine 2001 wird daher für 2003 wieder eine Ausschüttung von 15 Prozent des Grundbetrages geleistet.

## Fälligkeitsstruktur Finanzschulden in Mio. €



wurde der Eurobond von den Rating-Agenturen Standard & Poor's und Moody's mit BBB+ bzw. Baa1 eingestuft.

Mit den Mitteln aus den beiden Emissionen wurden unter anderem der im Juni 2002 vereinbarte Bridge Loan vollständig ersetzt und Bankkredite zurückgeführt. Darüber hinaus hat Bertelsmann im Oktober eine Anleihe in Höhe von 200 Mio. € aus Juli 2002 vorzeitig zurückgekauft.

Mit dem Private Placement in den USA und der Emission des Benchmarkbonds hat Bertelsmann die Fristigkeit seiner Finanzierungsinstrumente verlängert und die Ausrichtung auf den Kapitalmarkt konsequent fortgesetzt.

Für die Genussscheine 1992 richtet sich die Ausschüttung nach der Gesamtkapitalrendite des Konzerns. Da im Geschäftsjahr 2003 eine Gesamtkapitalrendite von 5,92 Prozent erreicht wurde, beträgt die Ausschüttung auf die Genussscheine 1992 6,92 Prozent des Grundbetrages. Bertelsmann hatte im Januar 2001 im Hinblick auf die Umstellung der betriebswirtschaftlichen Steuerungsgrößen und daraus resultierenden möglichen Schwankungen der Ausschüttungshöhe der Genussscheine 1992 allen Inhabern dieser Genussscheine einen Umtausch in Genussscheine 2001 angeboten.

Im Mai 2004 werden für beide Genussscheine zusammen 76 Mio. € ausgeschüttet. Die Genussscheinbedingungen sehen vor, dass der Abschlussprüfer der Bertelsmann AG nachprüft, ob die Gewinnausschüttung zutreffend ermittelt wurde. Hierüber liegt für beide Genussscheine eine Bescheinigung der Wirtschaftsprüfer vor.

### Verkauf Bertelsmann Springer

Rückwirkend zum 1. April 2003 verkaufte Bertelsmann im Mai 2003 den Fachinformationsbereich Bertelsmann Springer an ein Konsortium der Beteiligungsgesellschaften Cinven und Candover. Der Kaufpreis belief sich auf 1,05 Mrd. €; bestehende Pensionsverpflichtungen sind mit dem Verkauf übergegangen. Insgesamt ergab sich unter Berücksichtigung der Nebenkosten ein Veräußerungsgewinn von 628 Mio. €. Der Einfluss dieses als Discontinuing Operation zu berichtenden Verkaufs auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Bertelsmann-Konzerns ist im Anhang des Konzernabschlusses eingehend erläutert.

### Die Lage der Bertelsmann AG

Die Bertelsmann AG ist eine geschäftsleitende Holding ohne eigene operative Geschäftstätigkeit. Ihr obliegen die Leitungsfunktion für den Bertelsmann-Konzern sowie Aufgaben der Beteiligungsverwaltung und Finanzierung. Hinzu kommen Dienstleistungsfunktionen in zentralen Bereichen. Die wichtigsten Einnahmepositionen der AG sind die Gewinnausschüttungen von Tochtergesellschaften sowie Erlöse aus Leistungen für Tochtergesellschaften. Zum 31. Dezember 2003 betrug das Grundkapital der nach dem Handelsgesetzbuch bilanzierenden Bertelsmann AG 606 Mio. €, das gesamte Eigenkapital 9,4 Mrd. €.

### Corporate

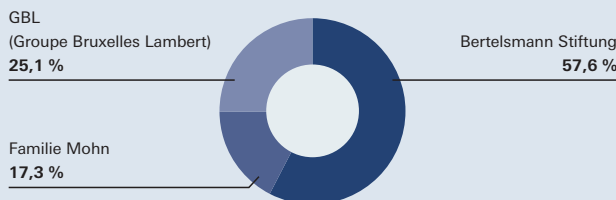
Der Bereich Corporate enthält neben den Ergebnisbelastungen des Corporate Centers die Ergebniswirkungen der Investitionen auf Konzernebene (Corporate Investments). Die Aufwendungen für das Corporate Center resultieren aus Konzernleitungs- und Konzernsteuerungsaufgaben. Corporate Investments enthält den Beteiligungsbereich der ehemals unter Bertelsmann Capital geführten Investments sowie zusätzliche Beteiligungen, die nicht einem Unternehmensbereich zugeordnet sind. Das Operating EBITA des Bereichs Corporate betrug im abgelaufenen Geschäftsjahr -87 Mio. € (Vorjahr: -180 Mio. €). Die Verbesserung ist vor allem auf geringere Ergebnisbelastungen aus Corporate Investments sowie die im Geschäftsjahr vollzogenen Reorganisationen und die fortgesetzte Verschlankung von Kostenstrukturen zurückzuführen.

### Gesellschafterstruktur

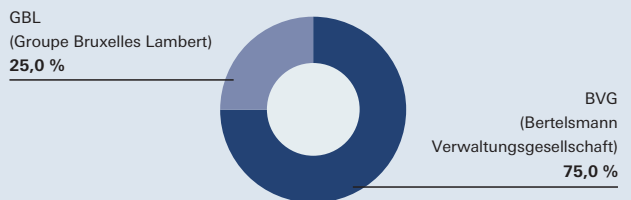
Im November 2003 kaufte die Bertelsmann AG die verbliebenen Anteile der ZEIT-Stiftung an der Bertelsmann AG für 208 Mio. € zurück. Die Aktien wurden eingezogen. Die Vereinbarung zum vollständigen Rückkauf der Anteile der ZEIT-Stiftung hatte Bertelsmann bereits im Dezember 1999 bekannt gegeben. Die erste Tranche war im August 2000, die zweite im Oktober 2002 erworben worden. Die Rückkaufverpflichtung war in den Vorjahren als „übrige Verbindlichkeit“ bilanziert worden. Die indirekt gehaltenen Kapitalanteile verteilen sich nun wie folgt: 57,6 Prozent Bertelsmann Stiftung, 25,1 Prozent Groupe Bruxelles Lambert (GBL), 17,3 Prozent Familie Mohn. Die Stimmrechte liegen zu 75,0 Prozent bei der Bertelsmann Verwaltungsgesellschaft (BVG) und zu 25,0 Prozent bei der GBL.

zwischen Unternehmenskultur und Unternehmenserfolg. In Firmen, in denen die Mitarbeiter ihren Führungskräften partnerschaftliches Führen bescheinigen, ist die Identifikation der Mitarbeiter mit dem Unternehmen stärker; Firmen mit hoher Identifikation der Mitarbeiter sind nachweislich wirtschaftlich erfolgreicher. Diese Bestätigung des partnerschaftlichen Führungskonzepts war Anlass, die in Deutschland und den USA bereits erfolgreich für junge Führungskräfte eingeführten Leadership-Programme für weitere Länder zu entwickeln und anzubieten. Ebenso wird die Bertelsmann University, das Forum der internationalen Bertelsmann-Führungskräfte, dem Thema „Partnerschaftliche Führung“ in ihren Programmen zukünftig noch größeres Gewicht geben.

### Gesellschafterstruktur Kapitalanteile



### Stimmrechte



### Mitarbeiter

Die Zahl der Beschäftigten betrug zum Ende des Geschäftsjahres 73.221. Hiervon waren 37,0 Prozent in Deutschland beschäftigt. Die Verringerung der Mitarbeiteranzahl gegenüber dem Vorjahr um 7.411 ist überwiegend auf den Verkauf der Fachinformationssparte Bertelsmann Springer zurückzuführen, die zum Zeitpunkt des Verkaufs weltweit 5.125 Mitarbeiter beschäftigte. Des Weiteren trugen Restrukturierungsmaßnahmen insbesondere bei der BMG sowie kleinere Desinvestitionen zu dieser Entwicklung bei. Zum Ende des Geschäftsjahres beschäftigte das Unternehmen in Deutschland 783 Auszubildende (Vorjahr: 918). Der Rückgang liegt ebenfalls im Verkauf von Bertelsmann Springer begründet.

Bertelsmann befragt seit 1977 alle fünf Jahre die inländischen Mitarbeiter zu ihrer Zufriedenheit mit den Arbeitsbedingungen, ihren Vorgesetzten und der Führung ihres Unternehmens und des Konzerns. Die Detailauswertung der im Herbst 2002 erstmals weltweit durchgeführten Mitarbeiterbefragung belegte den Zusammenhang

Seit 1970 ist die Gewinnbeteiligung ein fester Bestandteil der partnerschaftlichen Unternehmenskonzeption bei Bertelsmann. Der Anteil am gemeinsam erwirtschafteten Erfolg soll die Identifikation des Mitarbeiters mit seiner Firma und dem Konzern fördern. In 2003 wurde die Gewinnbeteiligung der bezugsberechtigten Mitarbeiter in Deutschland auf eine neue Basis gestellt, die stärker als bisher vom Erfolg der einzelnen Firmen abhängt. Ergänzt wird sie um eine Konzernkomponente, die sich am weltweiten Erfolg von Bertelsmann ausrichtet. Für das Geschäftsjahr 2003 wird erstmals seit 2000/2001 wieder eine, wenn auch geringe, Gewinnbeteiligung ausgeschüttet. Ab 2003 nutzt das Unternehmen nicht mehr den Bertelsmann-Genussschein als Anlageinstrument für die Gewinnbeteiligung. Vielmehr haben die Mitarbeiter nun die Wahl zwischen einer Barauszahlung der Gewinnbeteiligung oder einer Anlage als Altersversorgung in einer Pensionskasse. Insgesamt nehmen 42.000 Mitarbeiter an Gewinnbeteiligungsmodellen teil.

Anne-Laure Andreutti, 1<sup>ière</sup> Assistente de Rédaction



Magloire, Animateur

## RTL GROUP

Entdecken, Entwickeln, Produzieren, Senden, Informieren, Unterhalten



Robin Arnold, Operational Engineer



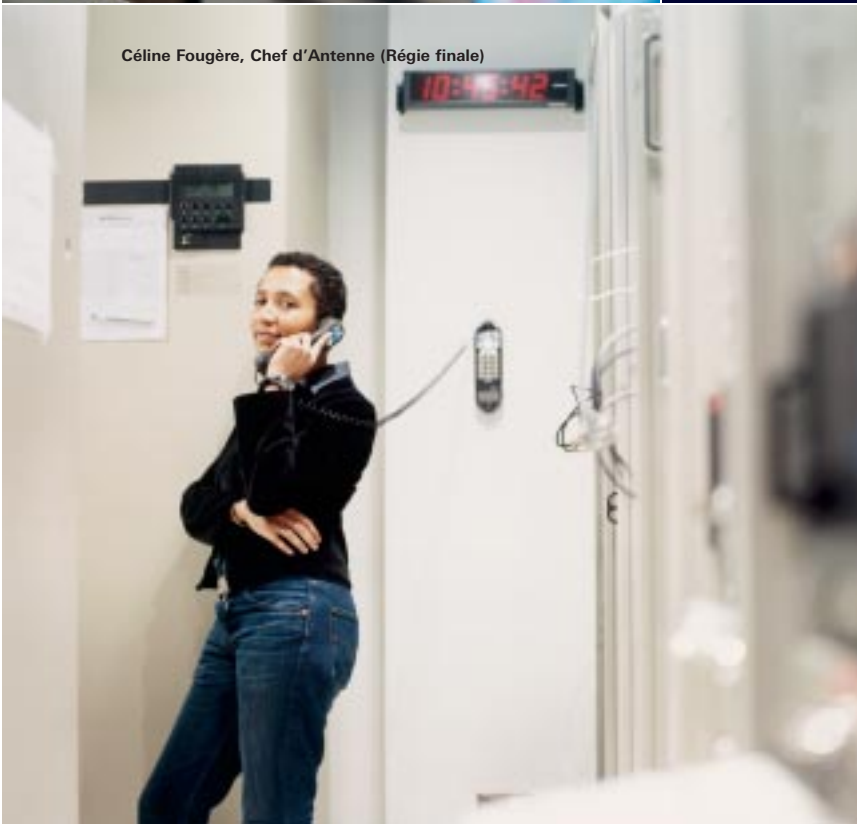


Laurent Boyer, Radio-Moderator



**RTL**  
GROUP

Céline Fougère, Chef d'Antenne (Régie finale)



Graham Geddes, Camera Operator

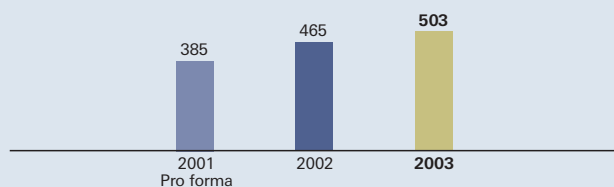


Die RTL Group, Europas führende Fernseh-, Radio- und TV-Produktionsgruppe, hat 2003 in einem schwierigen Marktumfeld ihren Umsatz und Ertrag steigern können: Der Umsatz erreichte 4,5 Mrd. € nach Vorjahreserlösen von 4,4 Mrd. €, während das Operating EBITA auf 503 Mio. € von 465 Mio. € im Vorjahr stieg.

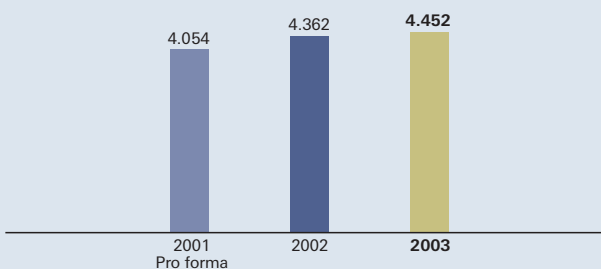
Die Unternehmen der RTL Group setzten auf innovative Programme, eine weiter diversifizierte Umsatzstruktur und strikte Kostenkontrolle, um dem vor allem in Deutschland weiterhin sinkenden Werbevolumen entgegenzuwirken. Steigende Zuschauermarktanteile und die Profitabilität aller Sender der Gruppe zeugen vom Erfolg dieses Vorgehens.

Im März wurde Gerhard Zeiler als neuer Chief Executive Officer (CEO) der RTL Group berufen. Zeiler folgt auf

Operating EBITA in Mio. €



Umsatz in Mio. €



### Highlights 2003

- ➔ Unter den 100 meistgesehenen Sendungen des Jahres war RTL Television mit 62 Sendungen vertreten.
- ➔ M6 erlöste erstmals mehr als die Hälfte des Umsatzes mit Produkten und Services jenseits des Geschäfts mit Werbekunden.
- ➔ Die RTL Group stärkte ihren Einfluss auf die spanische Sendergruppe Antena 3 und erhielt den Zuschlag für eine TV-Senderlizenz in Kroatien.



Didier Bellens, der in die Telekommunikationsbranche gewechselt war.

2003 wurden mit einer Reihe kleinerer Transaktionen die Weichen für weiteres Wachstum außerhalb der beiden wichtigen Fernsehmärkte Deutschland und Frankreich gestellt: Die RTL Group stärkte im Einvernehmen mit dem neuen Mehrheitseigner Grupo Planeta ihren Einfluss auf die spanische Sendergruppe Antena 3, nachdem Telefónica den Rückzug aus dem Unternehmen eingeleitet hatte. Nach einer Restrukturierungsphase erwartet Antena 3 nun den Turnaround im folgenden Geschäftsjahr. Im Oktober 2003 wurde die Gruppe in Madrid an die Börse gebracht.

Im September erhielt die RTL Group den Zuschlag für eine TV-Senderlizenz in Kroatien. Der neue Privatsender soll im Laufe der ersten Jahreshälfte 2004 mit einem Vollprogramm starten und dem Beispiel des ungarischen Senders RTL Klub folgen, der binnen weniger Jahre die Marktführerschaft in seiner Zielgruppe errang und inzwischen eine zweistellige Umsatzrendite aufweist. In den Niederlanden sicherte sich die RTL Group per Auktionsverfahren



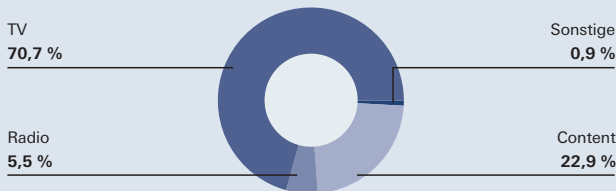
die Lizenz für einen neuen Radiosender sowie die Möglichkeit, die Reichweite der bereits bestehenden Radiolizenz auszudehnen.

Im operativen Geschäft hoben sich viele Unternehmen der RTL Group positiv vom Wettbewerb ab. So gelang es der deutschen Senderfamilie um RTL Television, wie im Vorjahr weitere Zuschauer- und Werbemarktanteile hinzu-zugewinnen. RTL Television erzielte 2003 die höchsten Einschaltquoten seit 1997 in der für die Werbung wichtigen Zielgruppe der 14- bis 49-Jährigen und sicherte sich damit erneut die Marktführerschaft. Unter den 100 meistgesehenen Sendungen des Jahres war RTL mit 62 Sendungen vertreten. Besonders hohe Einschaltquoten konnte der Sender mit der Musik-Talentshow „Deutschland sucht den Superstar“ verzeichnen, deren Finale bis zu 15 Millio-

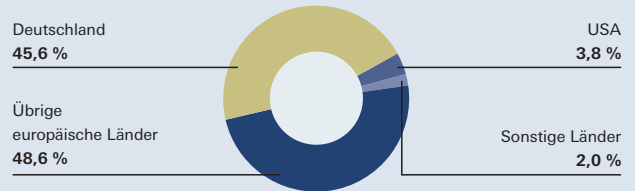
ben. Umsatz und Ergebnis wuchsen jeweils zweistellig, wobei erstmals mehr als die Hälfte des Umsatzes mit Produkten und Services jenseits des Geschäfts mit Werbekunden erlöst wurden. Mit seinen hohen Einschaltquoten behauptete sich M6 als Nummer zwei auf dem französischen Markt. Der Fernsehsender Five in Großbritannien, der im Berichtszeitraum erstmals ein positives Ergebnis erreichte, und die Sender der Holland Media Group (HMG) in den Niederlanden legten bei den Zuschauer- und Werbemarktanteilen zu. Ein außerordentlich gutes Jahr erlebten die Sender der belgischen Gruppe RTL-TVi.

Im Bereich Fernsehproduktion profitierte Fremantle Media weiter vom weltweiten Roll-out des Formates „Pop Idol“. Die Talentshow wurde 2003 außer in Deutschland („Deutschland sucht den Superstar“) und Frankreich

**Umsatz nach Geschäftsfeldern** in Prozent



**Umsatz nach Regionen** in Prozent\*



\*Ohne Innenumsätze

nen Zuschauer an den Bildschirmen mitverfolgten. RTL Television erreichte hierbei einen Marktanteil von rund 50 Prozent in der Hauptzielgruppe. Auch der Schwestersender VOX und die zur Senderfamilie gehörenden Fernseh-beteiligungen RTL II und Super RTL erlangten Zuschauer- und Werbemarktanteile über Vorjahr.

Die nicht werbeabhängigen Umsätze konnte RTL Television im Berichtszeitraum deutlich steigern. Dies erreichte das Unternehmen in erster Linie mit Online-Services, Merchandising, Premiumdiensten, Homeshopping-Angeboten und dem Vertrieb von Videos und DVDs. RTL Television entwickelte diese Geschäfte in Zusammenarbeit mit dem französischen Sender M6 weiter. In ähnlicher Kooperation entwickelten auch RTL Radio in Frankreich und der TV-Sender RTL Klub in Ungarn eigene Merchandising-Geschäfte. Der Anteil der werbeabhängigen Umsätze am Gesamtumsatz der RTL Group sank durch diese Maßnahmen weiter auf 61 Prozent (Vorjahr: 62 Prozent).

M6 in Frankreich konnte sich dank breiter Umsatz-basis erneut positiv von der Branchenentwicklung abhe-

auch in Kanada, Dänemark, Russland, Island und zahl-reichen anderen Staaten produziert, wo sie jeweils hohe Einschaltquoten erzielte. Vielfach sind zweite Staffeln ge-plant oder bereits realisiert, so unter anderem in den USA, Großbritannien und Deutschland. Mit der Dating-Show „Cupid“ und neuen Formaten wie „How clean is your house?“ oder „Finally Friday“ knüpfte Fremantle Media 2003 an den „Idol“-Erfolg an. Fremantle Media verstärkte sein Portfolio mit dem Erwerb der australischen Produk-tionsfirma Crackerjack.

Im Radiogeschäft stabilisierten die Sender der RTL Group im Kernmarkt Frankreich ihre Zuhörermarktanteile und verbesserten ihre Erträge. In Deutschland stand die Integration der 2002 von der Verlagsgruppe Georg von Holtzbrinck übernommenen Radiobeteiligungen im Vor-dergrund.



Milena Alberti, Corporate Development



Melanie Chang, Associate Publicity Director RHCB;  
Glenn Ellis, Vice President, Director of Field Sales Children's Division;  
Kerry Milliron, Director, Brand Management;  
Elmer Caceres, Sales Manager

## Random House

Lesen, Schreiben, Redigieren, Dichten, Bilden, Bezaubern



An Meyers, Actress, Reading Book on Tape



Rob Waddington, Sales



Gail Rebeck, Chairman and CEO,  
Random House Group UK



Ben Lee, Marketing Coordinator;  
Katharine Ziga, Business Manager

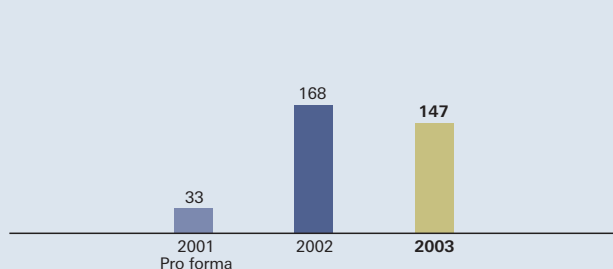




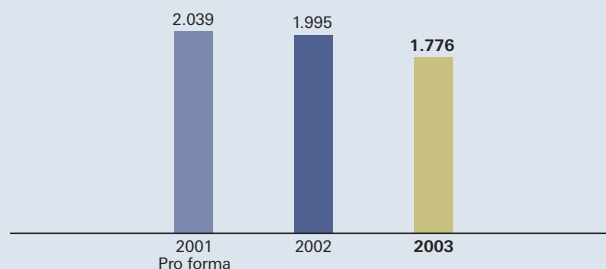
Die Buchverlagsgruppe Random House festigte 2003, einem für die Buchbranche schwierigen Jahr, ihre Stellung als führendes globales Verlagshaus. Der Umsatz erreichte 1,8 Mrd. € nach 2,0 Mrd. € im Vorjahr, das Operating EBITA 147 Mio. € nach 168 Mio. € im Vorjahr. Umsatz- und Ergebnismrückgang sind auf Währungseffekte zurückzuführen, die sich vorrangig aus der Dollar-Umrechnung des hohen Anteils des US-Geschäfts von Random House in Euro ergeben und somit die Stärke des operativen Geschäfts nicht hinreichend widerspiegeln. Kursbereinigt konnten Umsatz und Ergebnis gegenüber dem Vorjahr leicht gesteigert werden.

In Nordamerika, wo die Konjunkturschwäche im ersten Halbjahr das Buchgeschäft bremste, gelang es Random House, den Buchabsatz zu steigern. Die Verlagsgruppe erlebte zudem ihr bisher bestes Weihnachtsgeschäft. Konse-

Operating EBITA in Mio. €



Umsatz in Mio. €



## Highlights 2003

- ➔ In den USA platzierte Random House 176 Titel in den Bestsellerlisten der „New York Times“; 28 dieser Titel gelangten auf Platz 1.
- ➔ Doubleday brachte mit dem Thriller „The Da Vinci Code“ von Dan Brown den meistverkauften Titel des Jahres im Bereich Belletristik auf den Markt.
- ➔ In Deutschland weitete die Verlagsgruppe Random House ihr Geschäft mit dem Erwerb des Heyne-Verlages aus.
- ➔ Mit dem Joint Venture Random House Kodansha betrat Random House als erstes westliches Verlagsunternehmen den japanischen Buchmarkt. Eine ähnliche Kooperation wurde Ende 2003 mit dem koreanischen Verlag JoongAng Ilbo Publishers vereinbart.

quente Einsparungen bei den administrativen Kosten in den USA trugen mit dazu bei, die Profitabilität stabil zu halten und dem wachsenden Margendruck zu begegnen. Die Verlagsgruppe platzierte 176 Titel in den Bestsellerlisten der „New York Times“ und damit zum sechsten Mal in Folge mehr als jeder andere Verlag. 28 dieser Titel gelangten auf Platz 1. Die Random House-Autoren John Grisham und Danielle Steel steuerten allein 13 Bestseller bei, darunter sieben Nummer-1-Titel.

Die Random House-Tochter Doubleday brachte mit dem Thriller „The Da Vinci Code“ von Dan Brown den meistverkauften Titel des Jahres im Bereich Belletristik auf den Markt. Mit 5,1 Millionen abgesetzten Exemplaren binnen neun Monaten ist das Werk inzwischen auf dem Weg zum meistverkauften gebundenen Roman überhaupt. Als Bestseller erwies sich auch die Hörbuchfassung des fünften Harry-Potter-Romans, „Harry Potter und der Orden des Phönix“ von J.K. Rowling, den die Random House Listening Library im Juni auf den Markt brachte. Die bei Ballantine erschienene Taschenbuchausgabe des Fantasy-

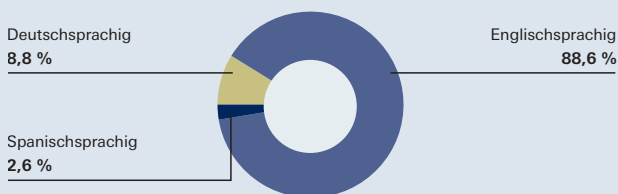
Romans „Herr der Ringe“ profitierte weiter von der Verfilmung der Tolkien-Trilogie, die im dritten Jahr in Folge ein Millionenpublikum in die Kinos lockte.

Random House in Kanada erlebte, auch dank seines starken kanadischen Verlagsprogramms, sein bisher bestes Jahr hinsichtlich Umsatz und Ertrag. In Großbritannien konnte der Marktführer Random House UK Marktanteile beim allgemeinen Buchabsatz (Sachbücher, Belletristik) hinzugewinnen. Ein Viertel aller Titel auf der Bestsellerliste der „Sunday Times“ stammte von Random House-Autoren; 24 davon gelangten bis an die Spitze. Besonders gut verkauften sich neue Werke der Erfolgsautoren Bill Bryson, Robert Harris und Terry Pratchett. Auch Random House in Australien, Neuseeland und Südafrika hatten ungeachtet der schwierigen Marktumstände ein gutes Jahr.

gruppe Random House erst ab 2004 beeinflussen. Im März 2003 trennte sich Random House vom Berlin Verlag. Der Verlagsgruppe gelang es, ihre Ergebnissituation, vor allem in der Sparte Hardcover-Bücher, zu verbessern. Zusammen mit Heyne war die Verlagsgruppe Random House 2003 mit mehr Titeln als jedes andere Verlagshaus in den wesentlichen deutschen Bestsellerlisten vertreten, darunter neun Nummer-1-Titel.

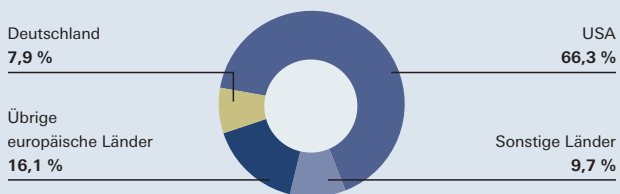
Das in Spanien und Lateinamerika tätige Gemeinschaftsunternehmen Grupo Editorial Random House Mondadori baute seine Marktführerschaft auf dem spanischen Taschenbuchmarkt mit dem Aufbau einer neuen Verlagsmarke aus. Eine gestraffte Organisationsstruktur und eine starke Präsenz in den Bestsellerlisten stärkten zudem die Wettbewerbsposition des Unternehmens.

**Umsatz nach Sprachräumen in Prozent\***



\*Ohne Innenumsätze

**Umsatz nach Regionen in Prozent\***




\*Ohne Innenumsätze

Im leicht rückläufigen deutschen Buchmarkt, der von einer anhaltenden Konsolidierungswelle in Verlagswesen und Handel gekennzeichnet war, weitete die Verlagsgruppe Random House ihr Geschäft mit dem Erwerb des Heyne-Verlags aus. Damit werden nun bekannte deutsche Schriftsteller wie Wolfgang Hohlbein und Amelie Fried sowie große angloamerikanische Bestsellerautoren wie John Grisham, Mary Higgins Clark, Stephen King und Nicholas Sparks auch in Deutschland von Random House verlegt. Die Akquisition wird Umsatz und Ergebnis der Verlags-

Mit dem Joint Venture Random House Kodansha betrat Random House im Januar 2003 als erstes westliches Verlagsunternehmen den japanischen Buchmarkt. Das Gemeinschaftsunternehmen mit dem führenden japanischen Verlagshaus Kodansha brachte zum Jahresende eine erste Liste japanischsprachiger Titel heraus und wird sein Verlagsprogramm nunmehr konsequent ausweiten. Eine ähnliche Kooperation wurde im Dezember mit dem koreanischen Verlag JoongAng Ilbo Publishers vereinbart. Das Verlagsprogramm von Random House JoongAng soll sich zu 80 Prozent aus originär koreanischen Titeln und zu 20 Prozent aus übersetzten internationalen Werken zusammensetzen.

Random House-Autoren wurden im abgelaufenen Geschäftsjahr mit einer Vielzahl renommierter Literaturpreise ausgezeichnet: So erhielt J.M. Coetzee, der von Random House seit langem in Großbritannien, Kanada, Australien, Asien und Spanien verlegt wird, den Literaturnobelpreis. Mit dem „Pulitzer Preis“ in der Kategorie Biografie wurde Robert A. Caro für sein Werk „Master of the Senate: The Years of Lyndon Johnson“ geehrt.





Helmut Monkenbusch, Redakteur Nachrichten; Karin Finkenzeller, Seite-1-Redakteurin; Ludwig Greven, Redakteur; Benjamin Dierks, Redakteur

## GRUNER + JAHR

Recherchieren, Fotografieren, Kommentieren, Gestalten, Faszinieren



Ralf Bitter, Kartograph



Susanne Hoppe, Modeassistentin



Martin Meister, Geschäftsführender Redakteur Wissenschaft und TV;  
Tina Ahrens, Bildredakteurin



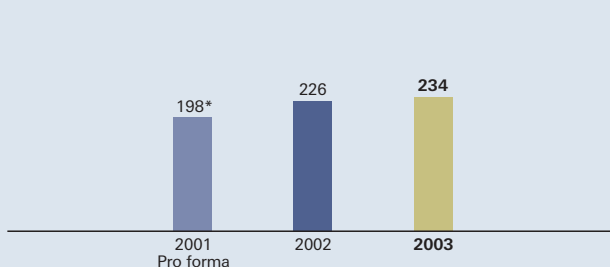
Stephen Christensen, Designer Parents Magazine;  
Andrea Amadio, Art Director



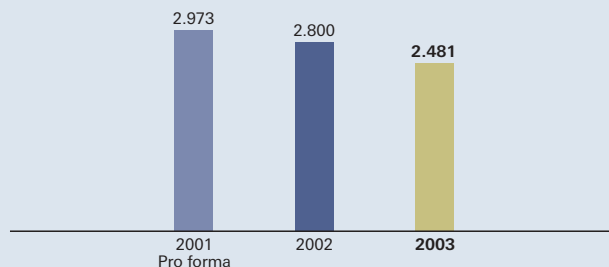
Virginie Sellier, Chef de service adjointe



### Operating EBITA in Mio. €



### Umsatz in Mio. €



\*Um Internetverluste in Höhe von -88 Mio.€ bereinigt

### Highlights 2003

- ➔ Start der Offensive „Innovation Now!“ mit dem Ziel, Stammtitel zu stärken und neue Titel sowie Line Extensions zu gründen.
- ➔ Erfolgsbeispiele: als Ableger des „stern“ der viel beachtete Titel „Neon“ und „Gesund leben“, „Femme Actuelle Shopping“ in Frankreich sowie das Kindermagazin „GEOLenok“ in Russland.
- ➔ Mit der ersten 14-täglichen Fernsehzeitschrift „Télé 2 semaines“ gelang Prisma Presse eine viel versprechende Neueinführung. Nach erfolgreicher Testphase verkaufte sich bereits die erste Ausgabe im Januar 2004 über eine Million Mal.
- ➔ Die überregionale Tageszeitung „Financial Times Deutschland“ setzte das Wachstum gegen den Markttrend sowohl im Anzeigengeschäft als auch bei der Auflage fort.

Für den internationalen Zeitschriftenverlag Gruner + Jahr standen 2003 Innovationen und Kostendisziplin im Mittelpunkt der Geschäftstätigkeit. Obwohl der Umsatz vor allem durch Portfoliobereinigungen und Wechselkurseffekte auf 2,5 Mrd. € (Vorjahr: 2,8 Mrd. €) zurückging und erneut hohe Investitionen für die Einführung neuer Titel und Line Extensions getätigt wurden, gelang es, das Operating EBITA auf 234 Mio. € (Vorjahr: 226 Mio. €) leicht zu steigern.

Gruner + Jahr setzte die 2002 mit dem Verkauf des Berliner Verlags begonnene Konzentration auf das Zeitschriftengeschäft fort: Die mittel- und osteuropäischen Zeitungsbeteiligungen wurden Ende 2003 an den schweizerischen Verlag Ringier verkauft. Umsatzmindernd machte sich im abgelaufenen Geschäftsjahr u.a. der Wegfall des zum Jahresende 2002 eingestellten US-Frauentitels „Rosie“ bemerkbar. Eine wichtige verlegerische Weichenstellung war die im Frühjahr 2003 gestartete Offensive „Innovation Now!“. Im Rahmen dieses Programms wurden nicht nur Stammtitel gestärkt, sondern auch neue Titel und Line



Extensions gegründet. Erfolgsbeispiele hierfür sind bisher „Femme Actuelle Shopping“ und „Télé 2 semaines“ in Frankreich oder das neue zweisprachige Kindermagazin „National Geographic World“ in Deutschland. Ferner übertrug Gruner + Jahr etablierte Marken oder Magazin-Konzepte in neue Märkte, so etwa das Kindermagazin „GEOlenok“ und das Wissensmagazin „GEOfocus“ nach Russland.

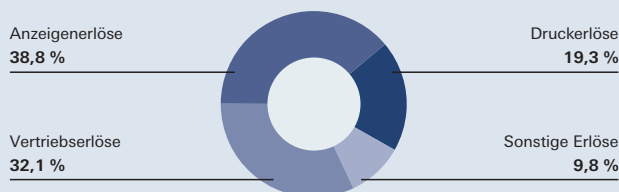
Die Marktresonanz der neuen bzw. relaunachten Titel in Deutschland war positiv. Das im Sommer 2003 zunächst mit zwei Pilotausgaben gestartete, innovative Magazin „Neon“ für junge Männer und Frauen ist inzwischen ein fester Bestandteil der „stern“-Familie.

In Frankreich brachte die G+J-Tochter Prisma Presse nach dem gelungenen Start von „Femme Actuelle Shopping“ – einem vierteljährlichen Sonderheft des Flaggschiffs

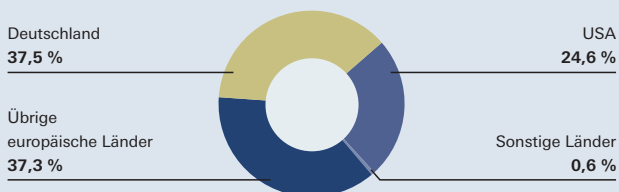
ten Markt. So konnte das Wochenmagazin „stern“ seine Auflage erhöhen und das Frauenmagazin „Brigitte“ seine Dachmarkenstrategie („Brigitte Young Miss“, „Brigitte Cookie“, „Brigitte Kultur“) weiter vorantreiben. Vorbild ist die Zeitschrift „Geo“, die seit Jahrzehnten konsequent und erfolgreich weitere Submarken unter der Dachmarke positioniert.

Gruner + Jahr hat 2003 mit einer offensiveren Marktausrichtung und der redaktionellen Weiterentwicklung von „Capital“, „Impulse“ und „Börse Online“ die Voraussetzungen geschaffen, um im verbesserten konjunkturellen Umfeld im Segment Wirtschaftspresse zu wachsen. Die überregionale Tageszeitung „Financial Times Deutschland“ setzte das Wachstum gegen den Markttrend sowohl im Anzeigen-geschäft als auch bei der Auflage fort. In Frankreich legten

#### Umsatz nach Erlösarten in Prozent



#### Umsatz nach Regionen in Prozent\*



\*Ohne Innenumsätze

„Femme Actuelle“ – mehrere weitere Spezialmagazine heraus, die sich gut verkauften. Mit der ersten 14-täglichen Fernsehzeitschrift „Télé 2 semaines“ gelang Prisma Presse zudem eine viel versprechende Neueinführung. Nach erfolgreicher Testphase zum Jahresende verkaufte sich bereits die erste Ausgabe im Januar 2004 über eine Million Mal. „Télé 2 semaines“ verspricht damit zu einer wichtigen Säule im französischen und europäischen Zeitschriftengeschäft von Gruner + Jahr zu werden. In Polen wurde der von G+J in Lizenz herausgebrachte Titel „Glamour“ von der Fachpresse zum „Debüt des Jahres 2003“ gekürt. Das Magazin erreichte nach verkaufter Auflage auf Anhieb Platz 1 im Segment der hochwertigen Frauenzeitschriften.

Das für Gruner + Jahr wichtige Frauensegment war durch den 14-täglichen Titel „Woman“ schon 2002 erfolgreich vergrößert worden; im Oktober 2003 ging mit „Woman Shopping“ nun die erste Line Extension im Pocketformat in Deutschland an den Start. Die klassischen starken G+J-Marken in Deutschland behaupteten sich 2003 in einem durch verschärften Wettbewerb gepräg-

vor allem die klassischen People-Titel wie „Voici“ und „Gala“ bei Vertrieb und Anzeigen kräftig zu.

In den USA, wo sich der Anzeigenmarkt zum Jahresende bereits wieder leicht erholte, entwickelte sich das bestehende Titel-Portfolio („Family Circle“, „Parents“, „Fitness“ u.a.) mit Anzeigenzuwachsen im zweistelligen Bereich spürbar besser als der Gesamtmarkt der US-Magazine. Bei den Wirtschaftstiteln gewann G+J USA mit „Fast Company“ und „Inc.“ Marktanteile im nach wie vor schwierigen Marktumfeld hinzu.

Die G+J-Druckereien konnten ihre Marktanteile in Europa halten, verzeichneten in Deutschland aber angesichts anhaltender Überkapazitäten im Markt Ertragseinbußen. Die Druckereien in den USA wuchsen; dort wurden für 2004 zudem weitere Druckvolumina der Verlagsgruppe Time Inc. akquiriert.

Jonathan Yang, Office Manager



**BMG**

Komponieren, Singen, Tanzen, Inspirieren, Emotionalisieren

Michael Cimicata, Editor

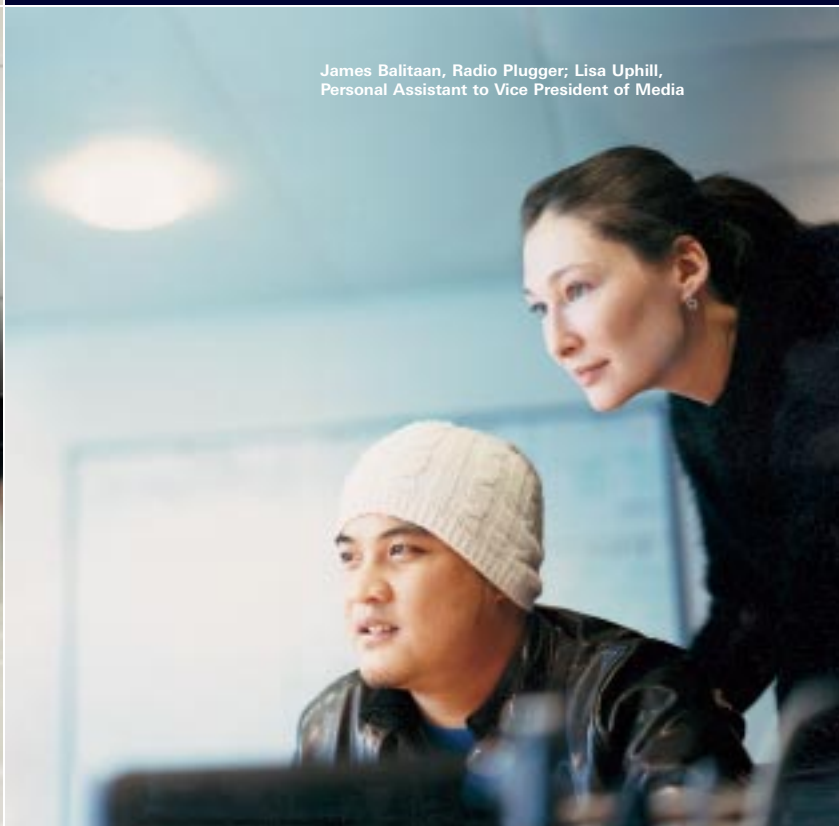


Matt Fowler, Assistant Mastering Engineer





Louise Hart, Director of Pop Marketing; Ged Doherty, President Music Division BMG UK



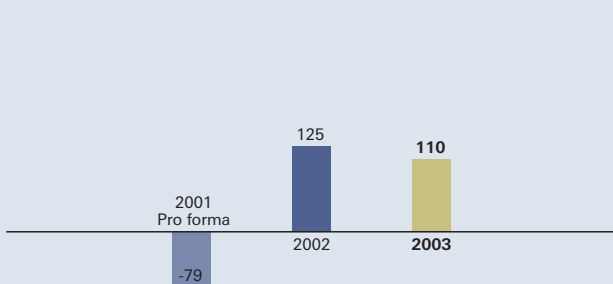
James Balitaan, Radio Plugger; Lisa Uphill, Personal Assistant to Vice President of Media



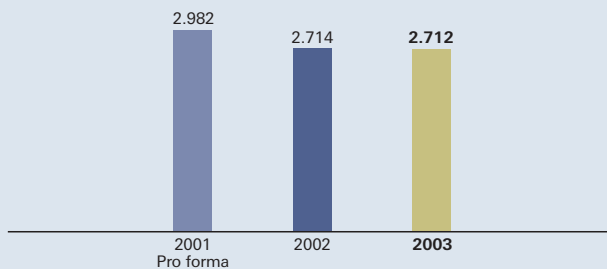
**Die Bertelsmann Music Group (BMG)** agierte 2003 in einem weiterhin stark schrumpfenden Markt. Der Umsatz erreichte mit 2,7 Mrd. € dennoch das gleiche Niveau wie im Vorjahr (2,7 Mrd. €). Der Umsatzbeitrag des 2002 erworbenen Musikunternehmens Zomba wurde dabei erstmals vollständig erfasst. Auch kurs- und portfoliobereinigt erreichte der Umsatz nahezu das Vorjahresniveau. Das Operating EBITA betrug 110 Mio. € nach 125 Mio. € im Geschäftsjahr 2002.

Um die BMG im harten Wettbewerb nachhaltig abzusichern, fiel zum Jahresende eine weitreichende strategische Entscheidung: Bertelsmann einigte sich im Dezember mit der Sony Corporation of America auf eine Zusammenlegung der Musiksparten. BMG und Sony Music Entertainment beabsichtigen, ihre jeweiligen Tonträger-

Operating EBITA in Mio. €



Umsatz in Mio. €



### Highlights 2003

- Strategische Weichenstellung: BMG und Sony Music Entertainment beabsichtigen, ihre jeweiligen Tonträgersparten in das Gemeinschaftsunternehmen Sony BMG einzubringen.
- Große kreative Erfolge in 2003: insgesamt 17 Top-Alben mit einem Absatz von mehr als zwei Millionen Exemplaren, 22 Grammys.
- Auf dem US-Markt stammten neun der 30 meistverkauften Alben im Geschäftsjahr 2003 von BMG-Künstlern.
- In Europa stand Dido mit ihrem neuen Album „Life for Rent“ elf Wochen in Folge auf Platz 1.



sparten in das Gemeinschaftsunternehmen Sony BMG mit Sitz in New York einzubringen. Auf diese Weise soll ein zukunftsfester Musik-Major mit herausragendem Künstler-Repertoire entstehen. Der Abschluss der Transaktion steht unter dem Vorbehalt der wettbewerbsrechtlichen Prüfung.

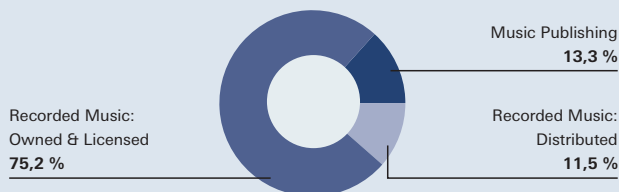
Die Integration von Zomba wurde im Berichtszeitraum schneller als geplant umgesetzt. Ebenfalls problemlos verlief die Zusammenführung von RCA und J Records zur RCA Music Group. Hohe Restrukturierungskosten erforderte 2003 eine organisatorische Neugliederung der BMG. An die Stelle regionaler Einheiten traten weltweite Label, die es der BMG erlauben, die globalen Musikmärkte schneller und wirkungsvoller zu erreichen. Die Marketing-Aktivitäten wurden zentral gebündelt.

Dido, Christina Aguilera, Justin Timberlake, Dave Matthews und Eros Ramazzotti bei.

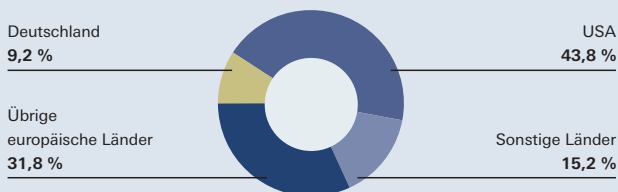
Auf dem US-Markt stammten neun der 30 meistverkauften Alben im Geschäftsjahr 2003 von BMG-Künstlern. In Europa stand Dido elf Wochen in Folge auf Platz 1; die Künstlerin trug so dazu bei, den Anteil der BMG an den europäischen Album-Charts um knapp zwei Prozentpunkte auf 12,2 Prozent zu heben. In Lateinamerika und Asien vergrößerte die BMG ihre Marktanteile ebenfalls.

Im Musikverlagsgeschäft weitete die BMG ihre Umsätze im Berichtszeitraum um 33 Prozent aus. Dies ist auf die Integration von Zomba Publishing, aber auch auf die große Anzahl von Hits zurückzuführen, die die Songwriter und Komponisten der BMG 2003 in den weltweiten Charts platzieren konnten. Zu den bekanntesten Künstlern und Bands,

**Umsatz nach Geschäftsfeldern in Prozent**



**Umsatz nach Regionen in Prozent\***



\*Ohne Innenumsätze

Die BMG konnte ihren weltweiten Marktanteil 2003 mit künstlerischen Erfolgen von 11,1 auf 11,6 Prozent steigern. Auf dem weltweit größten Musikmarkt, den USA, konnte die Gruppe ihre Position als zweitgrößter Musik-Major mit einem Marktanteil von 18,4 Prozent bei den „Current Albums“ nach 17,3 Prozent im Vorjahr weiter festigen. Insgesamt 17 Top-Alben mit einem Absatz von mehr als zwei Millionen Exemplaren und 22 Grammys zeugen von kreativer Exzellenz über alle Musik-Genres und regionalen Grenzen hinweg bei der RCA Music Group, Arista Records, Jive Records, RLG-Nashville, BMG UK und anderen. Die meistverkauften Alben steuerten BMG-Stars wie Avril Lavigne, Pink, Britney Spears, Alicia Keys, R. Kelly, OutKast,

die in den USA mit ihren Texten und Melodien bei BMG Music Publishing unter Vertrag sind, zählen Justin Timberlake, Robbie Williams und Christina Aguilera. Das wirtschaftliche Klima, in dem sich die BMG bewegt, war indessen auch 2003 von Herausforderungen wie Musikkopien, File-Sharing und Fälschungen sowie von Preisdumping und Konkurrenz durch neue Entertainment-Produkte auf Industrieseite geprägt. Zur Eindämmung unautorisierter Musikkopien forcierte das Unternehmen seine Aufklärungsarbeit gegenüber Behörden, Wirtschaft und Verbrauchern. Die Zusammenarbeit mit Online-Musik-Anbietern, die auf Lizenzbasis arbeiten und von den Verbrauchern zunehmend akzeptiert werden, wurde im Berichtszeitraum verstärkt.



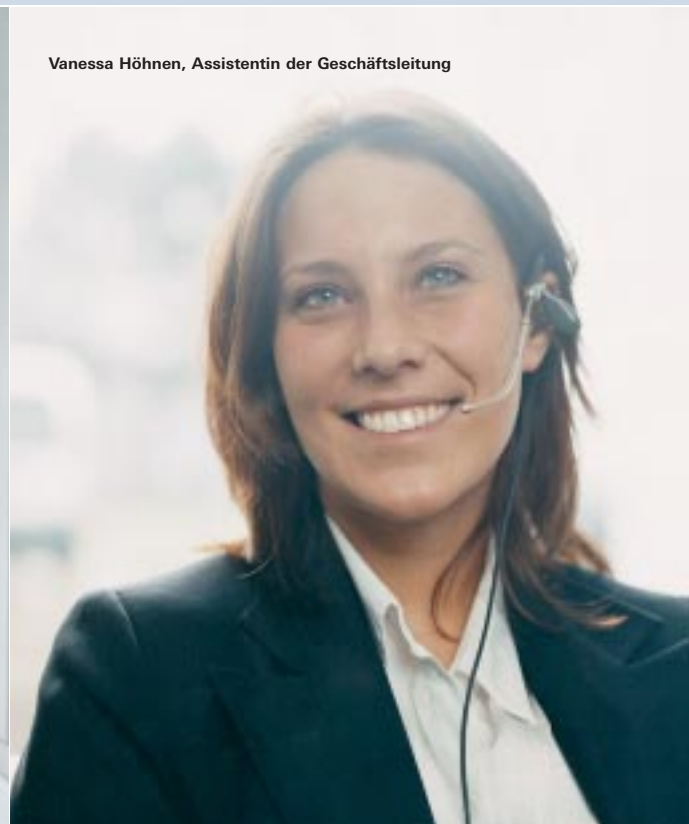
Felicia McDowell, Account Management

**Arvato**

Beraten, Drucken, Pressen, Verschicken, Vernetzen, Dienst leisten



Bobby Thomas, Holger Simons, System Engineers



Vanessa Höhen, Assistentin der Geschäftsleitung

Sikrü Das, Versandarbeiter



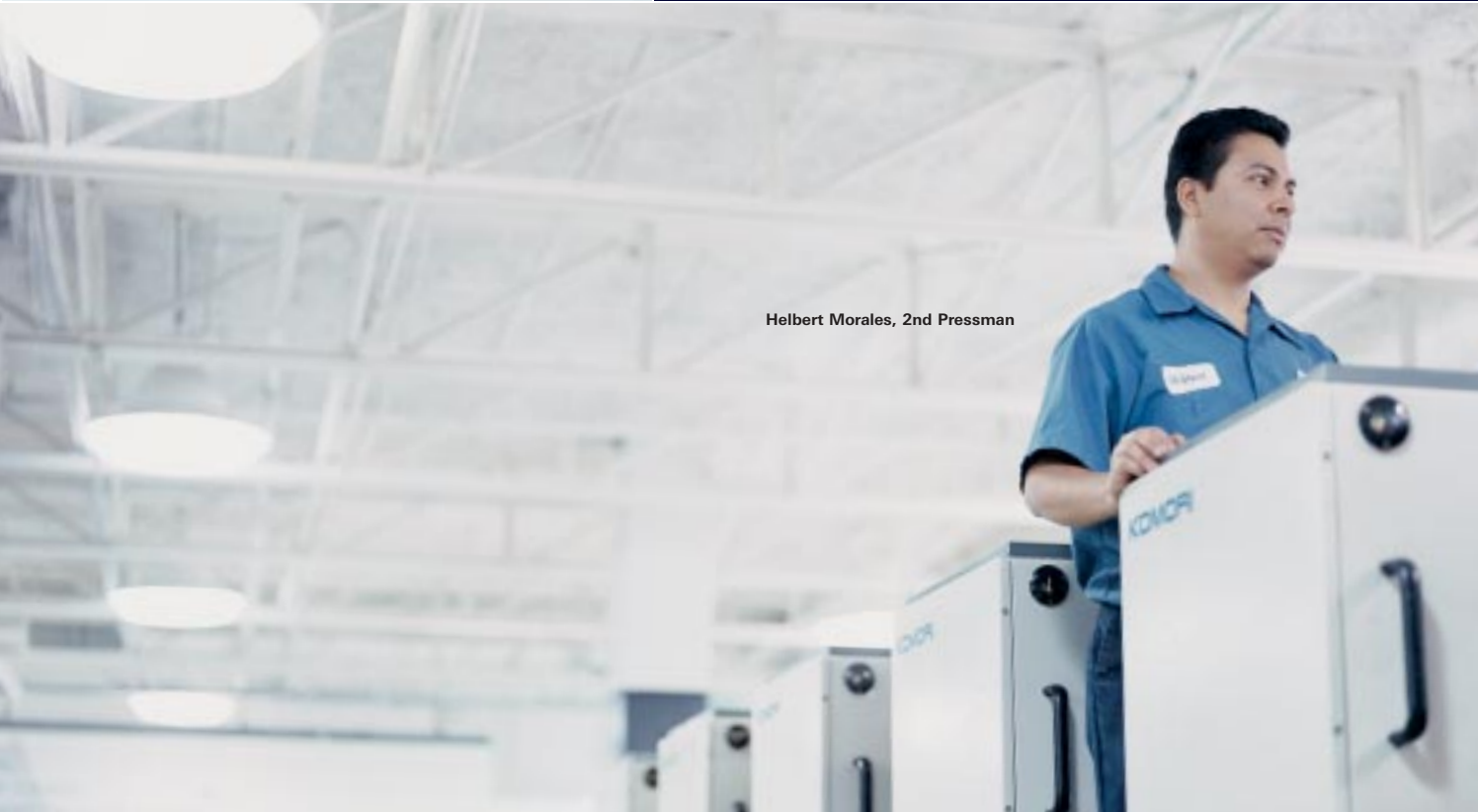
Walter Wenning, Kontrolle des Glasmasters



**arvato**

BERTELSMANN

Helbert Morales, 2nd Pressman



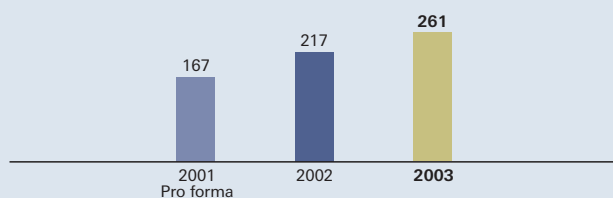




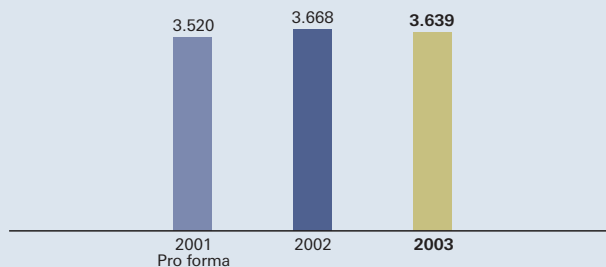
Der Mediendienstleister Arvato erzielte 2003 mit 3,6 Mrd. € einen Umsatz leicht unter den Erlösen des Vorjahres (3,7 Mrd. €), konnte das Operating EBITA mit 261 Mio. € aber auf ein Rekordniveau steigern (Vorjahr: 217 Mio. €).

Als Wachstumsmotor erwies sich erneut der Bereich Arvato Services, bestehend aus Arvato Direct Services, einem der weltweit größten Dienstleister für Customer Relationship Management, und Arvato Logistics Services, einem globalen Anbieter für Supply Chain Management. Bei

Operating EBITA in Mio. €



Umsatz in Mio. €



## Highlights 2003

- ➔ Weitere Forcierung der Internationalisierungsstrategie bei Arvato Services: Auf- und Ausbau neuer Dienstleistungsstandorte in Toronto (Kanada), Liverpool (Großbritannien), Neu Delhi (Indien) und Peking (VR China).
- ➔ Die zu Arvato Direct Services gehörende Online-Bonusprogramm-Firma Webmiles schaffte 2003 den Turnaround.
- ➔ Der Anteil an der Eurodirect-Gruppe in Frankreich mit ihren Lettershop-Dienstleistungen wurde auf 100 Prozent aufgestockt.
- ➔ Im italienischen Treviglio wurde Ende 2003 mit dem Bau einer hochmodernen Tiefdruckerei begonnen; das Projekt New Eurogravure hat ein Investitionsvolumen von rund 100 Mio. €.

den Services forcierte Arvato ihre Internationalisierungsstrategie weiter: So wurden beispielsweise in Toronto (Kanada), Liverpool (Großbritannien), Neu Delhi (Indien) und Peking (VR China) Dienstleistungsstandorte auf- und ausgebaut. Dabei handelte es sich vorwiegend um mehrsprachige Call-Center für internationale Kunden. Serviceverträge mit wichtigen Großkunden in den Bereichen IT und Mobilfunklogistik wurden verlängert bzw. neu akquiriert. In der Mobilfunklogistik wurde das Dienstleistungsspektrum um Repair Services erweitert. Einen Fokus legte Arvato Services auch auf den Auf- und Ausbau von Logistikdienstleistungen für die Pharmabranche.

Die Dienstleistungsunternehmen der Arvato setzten verstärkt das Konzept um, für Kunden komplette Prozessketten zu übernehmen. Dies reicht von der Übernahme umfassender Kundenbindungsprogramme (Clubs, Bonusprogramme) bis hin zur Erstellung, Lagerung und Distribution von Werbe- und Informationsmitteln für große



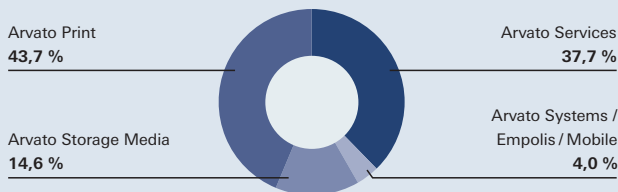


Finanzdienstleister. Die zu Arvato Direct Services gehörende Online-Bonusprogramm-Firma Webmiles schaffte 2003 den Turnaround. Im abgelaufenen Geschäftsjahr wurden überdies die Vertriebs- und Distributionsaktivitäten von Zomba Records in Deutschland, Österreich und der Schweiz sowie in Großbritannien übernommen.

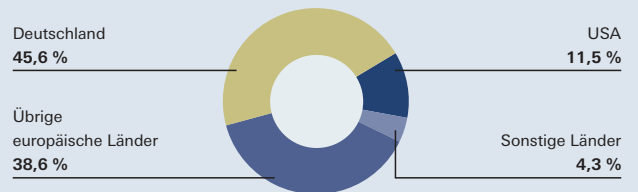
Der Anteil an der Eurodirect-Gruppe in Frankreich mit ihren Lettershop-Dienstleistungen wurde auf 100 Prozent aufgestockt.

Im Geschäftsbereich Arvato Storage Media gelang es dem Speichermedienhersteller Sonopress, die DVD-Mengen deutlich zu steigern und auch die CD-Mengen gegen den Branchentrend auszuweiten. Letzteres ist vor allem auf Marktanteilszuwächse bei der CD-Herstellung in den USA zurückzuführen. In den USA, Brasilien und Mexiko konnte Sonopress sowohl den Umsatz als auch den Ertrag deutlich erhöhen. Das deutsche Geschäft von Arvato Storage Media stand 2003 im Zeichen der Konsolidierung. Durch

**Umsatz nach Geschäftsfeldern in Prozent**



**Umsatz nach Regionen in Prozent\***



\*Ohne Innenumsätze

Das Druckerei-Geschäft Arvato Print sah sich starken Auslastungsschwankungen und weiterhin wachsendem Preisdruck ausgesetzt, sicherte seine führende Stellung aber mit Investitionen in modernste Technik. Die Neuordnung der Buchdruckaktivitäten in Deutschland wurde mit der Integration der Taschenbuchdruckerei Elsnerdruck in den Buchdruckdienstleister GGP Media abgeschlossen. Der Medienverbund Maul Belser verabschiedete 2003 ein Investitionspaket im Volumen von 55 Mio. €, mit dem in den kommenden Jahren vor allem zwei Tiefdruckmaschinen der neuesten Generation am Standort Nürnberg errichtet werden sollen. Im italienischen Treviglio wurde Ende 2003 mit dem Bau einer hochmodernen Tiefdruckerei begonnen; das Projekt New Eurogravure hat ein Investitionsvolumen von rund 100 Mio. €. Am Standort Barcelona wurde die Restrukturierung des spanischen Offset-Druckgeschäfts vorangetrieben. Die Arvato-Buchdruckereien in den USA verzeichneten 2003 ein stabiles Geschäft.

die Optimierung von Organisationsstrukturen und die Anpassung von Abläufen konnte die Kostensituation deutlich verbessert werden. In Asien wurde die Anlaufphase abgeschlossen und erstmals ein positives Ergebnis ausgewiesen.

Im Geschäftsbereich IT hat Arvato Systems ihren Strukturwandel vom Bertelsmann-internen IT-Dienstleister zum Profit-Center weiter vorangetrieben und ihre externe Kundenbasis in den Kernmärkten verbreitern können. Das ebenfalls zum IT-Bereich der Arvato zählende Unternehmen Empolis, ein führender Anbieter von unternehmensweiten Content- und Knowledge-Management-Lösungen, setzte den Umbau vom Produkt- zum Lösungsanbieter konsequent fort. Zudem ist die Arvato beim Auf- und Ausbau von Arvato Mobile, dem Full-Service-Provider im mobilen Bereich mit den Marken Handy.de und TJ Net, deutlich vorangekommen. Sowohl Umsatz als auch Ergebnis konnten in 2003 überproportional gesteigert werden.



Melanie Werner, Programm Assistenz Sachbuch & MA



Bertram Münzer, Textchef / Leiter Herstellung Katalog-Agentur

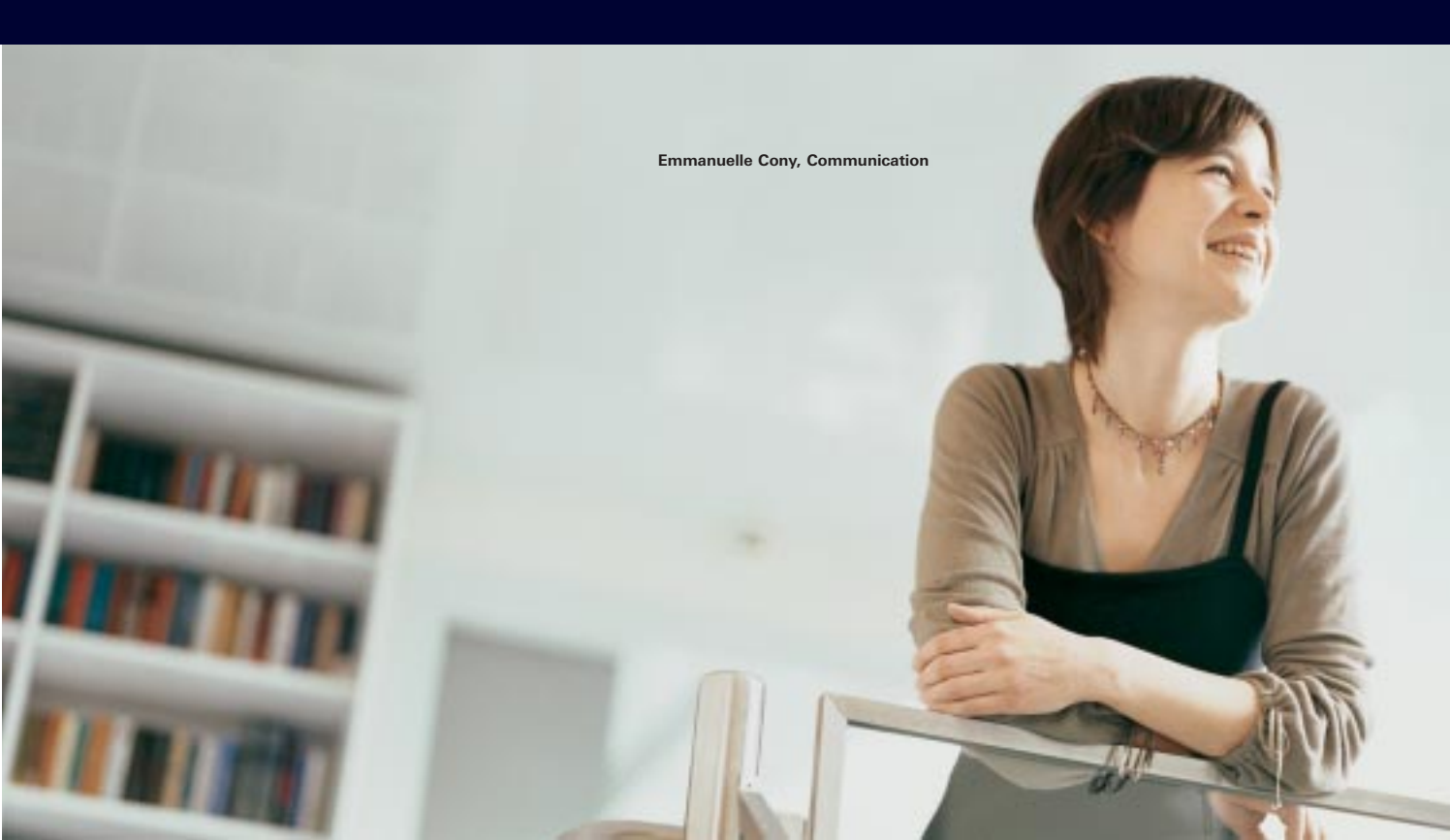
## Direct Group

Auswählen, Verlegen, Aufbereiten, Vermarkten, Gemeinschaft bilden



Karsten Dietrich, Directeur Général des Editions France Loisirs

Emmanuelle Cony, Communication



# DIRECTGROUP

---

BERTELSMANN

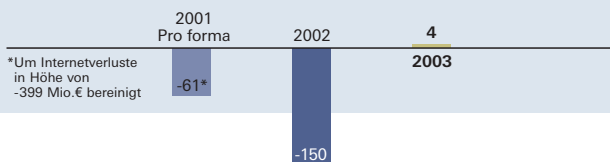


Michaela Werner, Herstellung Buch

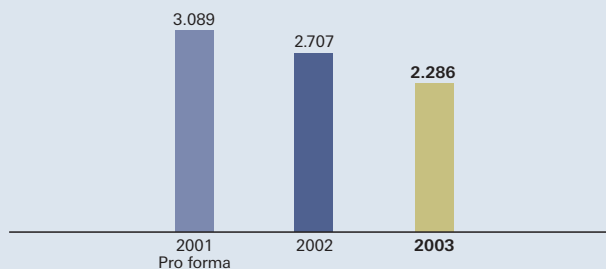




### Operating EBITA in Mio. €



### Umsatz in Mio. €



### Highlights 2003

- ➔ Die große Mehrheit der Clubgeschäfte war 2003 profitabel. Die Clubs in Deutschland und Großbritannien verringerten ihre Verluste um rund 70 Prozent.
- ➔ Investitionen zur Steigerung der Attraktivität der Clubs: Die Maßnahmen umfassen die Modernisierung zahlreicher Clubfilialen, breit angelegte Medienkampagnen, überarbeitete Internet-Auftritte, aktuellere Bücher sowie eine größere Anzahl exklusiver Titel für die Clubmitglieder.
- ➔ Wachstumsstrategie in China: Das mit einem chinesischen Partner geschlossene Joint Venture 21st Century Bookchain bringt die Möglichkeit, ein landesweites Buchhandelsgeschäft aufzubauen.

Die Direct Group erwirtschaftete 2003 mit ihrer Fokussierung auf Clubgeschäfte trotz eines Umsatzrückgangs auf 2,3 Mrd. € (Vorjahr: 2,7 Mrd. €) einen Ergebnissprung: Das Operating EBITA, das 2002 noch bei -150 Mio. € gelegen hatte, verbesserte sich trotz des schwierigen wirtschaftlichen Umfeldes auf 4 Mio. € und erreichte damit die Gewinnzone.

Die rückläufigen Umsätze spiegeln den von Konjunkturschwäche und Konsumzurückhaltung geprägten Markt, den gesunkenen Dollar-Kurs und Portfoliobereinigungen wider. Die Direct Group hatte sich 2002 in zahlreichen Ländern vom Online-Buchhändler BOL getrennt. Die im Berichtszeitraum erzielten operativen Verbesserungen zeugen indessen vom Erfolg des Sanierungskurses bei der Direct Group: Konzentration auf das Kerngeschäft, konsequenter Ausstieg aus dem reinen E-Commerce und schließlich die Förderung lokaler Management-Verantwortung im Zuge einer verstärkten Dezentralisierung.

Die Direct Group verkaufte 2003 ihre Anteile am US-Online-Buchhändler Barnesandnoble.com und trennte sich

von BOL in den Niederlanden. Der Rückzug aus dem Medien-E-Commerce ist damit abgeschlossen. Der Unternehmensbereich setzte zugleich auf aktives Kostenmanagement und reduzierte unter anderem nochmals seine administrativen Kosten sowohl in der Zentrale als auch in den einzelnen Geschäften.

Parallel zu dem Sanierungskurs begann die Direct Group damit, die Attraktivität ihrer Clubs zu steigern: Vor allem in Frankreich und in Deutschland wurden zahlreiche Clubfilialen modernisiert und breit angelegte Medienkampagnen gestartet. Weltweit überarbeiteten Clubs ihre Kataloge und Online-Auftritte. Clubmitgliedern werden aktuellere Bücher und eine größere Anzahl exklusiver Titel angeboten. Die Eigenverlagstätigkeit der Clubs und die Zusammenarbeit mit den Buchautoren wurden intensi-

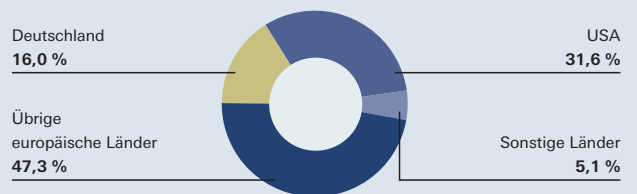
ECI die 2002 begonnene Restrukturierung fort. Mit „House of Books“ konnte zugleich ein Eigenverlag etabliert werden. Bookspan in den USA erlebte nicht zuletzt aufgrund der Kaufzurückhaltung infolge des Irakkrieges ein angespanntes erstes Halbjahr, konnte dies mit guten Geschäften in der zweiten Jahreshälfte aber kompensieren. Trotz eines weiterhin stark schrumpfenden Marktes gelang es dem Musikclub BMG Music Service, das Ergebnis nahezu zu verdoppeln. Dies wurde mit einem von der Kundschaft gut angenommenen Programm, einem verbesserten Forderungsmanagement, vielfältigen Sparmaßnahmen und dem vermehrten Einsatz des Internets zur Kundenwerbung erreicht.

In China erschwerte die Lungenkrankheit SARS und die damit einhergehende Verunsicherung der Verbraucher

#### Umsatz nach Geschäftsfeldern in Prozent



#### Umsatz nach Regionen in Prozent\*



\*Ohne Innenumsätze

viert. Erstmals wurden ausgewählte Bücher im Rahmen einer gemeinsamen Vermarktungsinitiative weltweit angeboten. Die Mitgliederbestände der Clubs wurden gezielt bereinigt, um sich auf treue Kunden zu konzentrieren. Die weltweiten Buch- und Musikclubs der Direct Group zählten zum Jahresende rund 32 Millionen Mitglieder.

Als Resultat der vielfältigen Maßnahmen wiesen die Clubs im abgelaufenen Geschäftsjahr eine signifikante Ergebnisverbesserung aus. Die große Mehrheit der Clubgeschäfte war 2003 profitabel. Der deutsche und der britische Club verringerten ihre Verluste um rund 70 Prozent, blieben aber noch unterhalb der Gewinnschwelle.

Vergleichsweise hohe Erträge erwirtschafteten der französische Club France Loisirs, der spanische Circulo de Lectores, ECI in den Niederlanden, der US-Buchclub Bookspan sowie der amerikanische Musikclub BMG Music Service. France Loisirs setzte auf eine Vielzahl gut verkäuflicher Exklusivtitel (Edition France Loisirs), der spanische Buchclub Circulo de Lectores baute sein Seriengeschäft mit exklusiven Buchreihen aus. In den Niederlanden setzte

das Geschäft des dortigen Clubs. Dennoch gelang es, die Mitgliederzahlen zu erhöhen und das Ergebnis zu verbessern. Weiteres Wachstum soll das im Dezember 2003 mit einem chinesischen Partner geschlossene Joint Venture 21st Century Bookchain bringen: Die Clubfilialkette soll mit Billigung der Regierung erstmals über die Grenzen Shanghais hinaus ausgedehnt und die Mitgliederbasis damit deutlich verbreitert werden. Bertelsmann ist das erste internationale Medienunternehmen, dem seit der Öffnung des chinesischen Buchmarktes im Mai 2003 die Möglichkeit gegeben wird, ein landesweites Buchhandelsgeschäft aufzubauen.



### Wachstumsinitiative GAIN gestartet

Zum Ende des Geschäftsjahres startete Bertelsmann die Initiative „Growth and Innovation“ (GAIN) zur Förderung organischen Wachstums. Leitidee der Initiative ist es, die Unternehmer in den Firmen und Bereichen von Bertelsmann anzuregen, Ideen für neue Inhalte, Produkte und Services zu entwickeln, und sie bei der Umsetzung ihrer Geschäftsideen zu unterstützen. GAIN tritt neben die fortgesetzte Optimierung bestehender Geschäfte sowie das konsequente Portfoliomanagement.

Die Basis für neues Wachstum hatte in den beiden vorangegangenen Jahren die konzernweite „Bertelsmann Excellence Initiative“ (BEX) gelegt, deren Ziel es war, die Profitabilität der Stammgeschäfte zu erhöhen. Im Zuge der mittlerweile als eigenständiges Konzernprogramm erfolgreich abgeschlossenen Initiative waren Verlustgeschäfte im Konzern in die Gewinnzone zurückgeführt, geschlossen oder verkauft worden. Zusätzliche Einsparungen konnten im Zuge von BEX durch die Verschlankeung zentraler Stäbe und administrativer Funktionen erzielt werden.

### Risikomanagement und Risiken der künftigen Entwicklung

Bertelsmann verfügt über ein integriertes Risikomanagement-System. Dieses System hat sich als fester Bestandteil der Unternehmensführung etabliert. Wie in den Vorjahren wurde es in wichtigen Teilbereichen freiwillig einer Prüfung durch die Wirtschaftsprüfungsgesellschaft KPMG unterzogen. Wesentlicher Bestandteil der Risikoidentifikation ist eine von den Profit-Centern jährlich durchzuführende vollständige Risikoinventur. Anschließend werden die Risiken stufenweise für jeden Unternehmensbereich und den Konzern aggregiert. Durch diesen Bottom-up-Prozess ist sichergestellt, dass Risiken am Ort ihrer Wirksamkeit erfasst werden. Bei Erhebung der Risiken wird auf ein einheitliches Rahmenwerk zurückgegriffen, um die identifizierten Risiken untereinander vergleichbar zu machen und im weiteren Prozess sinnvoll verdichtet darstellen zu können.

Im Rahmen der Risikoberichterstattung wurden die folgenden wesentlichen Risiken für den Bertelsmann-Konzern und für die Bertelsmann AG identifiziert. Maßnahmen zur Steuerung, Reduzierung beziehungsweise Vermeidung dieser Risiken, die einer kontinuierlichen Beobachtung unterliegen, werden fortlaufend durchgeführt.

Der in den letzten Jahren insgesamt rückläufige Werbewermarkt hatte wesentliche Auswirkungen auf das Umsatzpotenzial der RTL Group. Obwohl davon ausgegangen werden kann, dass sich dieser Trend nicht fortsetzen wird, besteht dennoch das Risiko, dass die Werbeeinnahmen weiter sinken könnten. Dies hängt mit der Abschwächung des Gesamtwerbewermarktes, aber auch mit der Nutzung neuer Werbeformen in neuen Medien zusammen. Die RTL Group erwirbt erhebliche Bestände an Filmrechten von großen US-Filmstudios auf US-Dollar-Basis. Da eine wesentliche Änderung des Wechselkurses zum Euro eine direkte Auswirkung auf die Rentabilität der RTL Group hätte, werden Währungsrisiken von der RTL Group durch geeignete Finanzinstrumente abgesichert. In Frankreich könnte

RTL Radio France aufgrund einer geplanten Deregulierung im Bereich Fernsehwerbung Schlüsselwerbekunden an das Fernsehen verlieren.

Der Unternehmensbereich Random House ist vom Konjunkturklima in Nordamerika und insbesondere von der Konsumneigung abhängig. Auch Schwächen auf den Teilmärkten Großbritannien, Deutschland und in spanischsprachigen Ländern hätten einen negativen Einfluss auf die Erträge dieses Unternehmensbereichs. Die in vielen Regionen begrenzte Wachstumsperspektive für den Buchmarkt sowie Konzentrationsprozesse bei wichtigen Großkunden führen zu einem intensiven Wettbewerb mit entsprechenden beschaffungs- und absatzwirtschaftlichen Risiken.

Bei Gruner + Jahr sind sowohl die Anzeigen- und Vertriebserlöse als auch die Umsatzentwicklung der Druckereien unmittelbar von der konjunkturellen Entwicklung der Vertriebs- und Anzeigenmärkte für Zeitschriften abhängig. Dies gilt insbesondere für die Kernmärkte Deutschland, Frankreich und USA. Auf den Wachstumsmärkten Russland und China ist von einer Verschärfung des Wettbewerbs auszugehen. Durch eine adäquate Marketingstrategie und die Verbesserung einzelner Produkte wird angestrebt, die erreichte Marktstellung zu halten oder sogar zu verbessern.

Die BMG agiert weiterhin in einem schwierigen Marktumfeld. Der Unternehmensbereich generiert wesentliche Teile des Umsatzes aus dem Verkauf von CDs und DVDs. Die nicht lizenzierte Nutzung der im Eigentum der BMG befindlichen Urheberrechte in Form von digitalen Downloads oder dem Brennen von CDs führt neben anderen Faktoren zu einem schrumpfenden Musikmarkt und zu Umsatzeinbußen für die BMG. Wie alle Musikfirmen beteiligt sich auch die BMG am Kampf gegen nicht autorisierte Downloads und unterstützt die Verbesserung des Kopierschutzes von CDs. Obwohl große Anstrengungen unternommen werden und kleine Fortschritte erzielt wur-

den, bleibt das Risiko für die BMG und die gesamte Industrie hoch. Änderungen im Musikgeschmack und neue Trends im Konsumverhalten stellen für die BMG eine große Herausforderung dar. Daher werden neue Gestaltungsmöglichkeiten für Künstlerverträge untersucht, die die Interessen von Künstlern und der BMG stärker verbinden und neue Umsatzquellen erschließen.

Um die BMG im harten Wettbewerb nachhaltig abzusichern, hat Bertelsmann mit der Sony Corporation of America die Zusammenlegung der Sparten für das Tonträgergeschäft (Recorded Music Business) in ein Gemeinschaftsunternehmen vereinbart. Der Zusammenschluss zum neuen Unternehmen Sony BMG bedarf noch der kartellrechtlichen Genehmigung. Die BMG wird ihren Geschäftsbetrieb bis zum Abschluss des Fusionskontrollverfahrens wie bisher fortführen.

Der Unternehmensbereich Arvato trifft insbesondere in den Geschäftsfeldern Arvato Print und Arvato Storage Media auf ein durch hohe Wettbewerbsintensität und Überkapazitäten gekennzeichnetes Marktumfeld. Aufgrund ihres diversifizierten Leistungsspektrums und einer globalen Aufstellung sieht sich Arvato jedoch in der Lage, regionale und branchenspezifische konjunkturelle Risiken auszugleichen. Als Produzent physischer Speichermedien stellt der schwache Musikmarkt mit rückläufigen CD-Volumina für Arvato Storage Media ein Risiko dar. Unsicher ist, ob die Entwicklung im CD-Geschäft stabilisiert beziehungsweise zeitnah und vollständig durch das DVD-Geschäft kompensiert werden kann.

Der Unternehmensbereich Direct Group ist mit seinen in mehreren Ländern vertretenen Buch- und Musikclubs ebenfalls vom konjunkturellen Klima und dem Kaufverhalten der Verbraucher, gepaart mit hoher Wettbewerbsintensität, abhängig. Die eingeleiteten Maßnahmen in der Marketing- und Programmpolitik der Clubs zeigen

positive Wirkungen, doch sind weitere Verbesserungen vor allem in der Neukundengewinnung und in der Kundenbindung weiterhin eine große Herausforderung für die Direct Group. In einzelnen Ländern – vor allem in Großbritannien und Deutschland sowie beim Musikclub in den USA – ist die strategische Neuausrichtung bzw. Konsolidierung noch nicht vollständig abgeschlossen.

Als international tätiges Unternehmen ist Bertelsmann auch einer Vielzahl von rechtlichen Risiken ausgesetzt. Dies gilt insbesondere für Rechtsstreitigkeiten in den USA, in denen es in Deutschland nicht bekannte Rechtsinstitute wie Sammelklagen, Strafschadensersatz oder einen prozessualen Ausforschungsbeweis gibt. Die Ergebnisse von gegenwärtig anhängigen oder künftigen Gerichtsverfahren können nicht mit Sicherheit vorhergesehen und nicht in vollem Umfange beeinflusst werden. Mögliche rechtliche Risiken könnten sich aus dem nachfolgend beschriebenen Verfahren ergeben: Verschiedene Musikverlage und Record Labels haben im Jahre 2003 gegen Bertelsmann Klage vor einem New Yorker Gericht eingereicht. Die Kläger behaupten im Wesentlichen, Bertelsmann habe durch die Gewährung eines Kredites der Musikausbörse Napster ermöglicht, länger zu bestehen, als dies ohne Kredit der Fall gewesen wäre. Bertelsmann habe daher zu Urheberrechtsverletzungen der Napster-Nutzer beigetragen, zu denen Napster seinerseits angeblich beigetragen habe.

Bertelsmann ist überzeugt, dass diese Klagen jeder Grundlage entbehren, und hat einen Antrag auf Klageabweisung gestellt. Über Bertelsmanns Klageabweisungsantrag wurde bislang noch nicht entschieden.

### Nach Abschluss des Geschäftsjahres

Im Februar 2004 wurde ein Vertrag über den Verkauf des Bertelsmann Building am Times Square in New York City unterschrieben. Bertelsmann hatte 1992 über dieses Gebäude einen Leasingvertrag mit Kaufoption zu einem Festpreis abgeschlossen. Das Gebäude wird aus diesem Vertrag heraus an einen Investor verkauft. Bertelsmann wird einen Teil des Gebäudes für zehn Jahre zurückmieten.

## Ausblick

Zum Jahresbeginn 2004 zeichnet sich weltweit eine konjunkturelle Erholung ab. Bertelsmann erwartet für das Geschäftsjahr 2004 eine leichte Erholung der internationalen Medienmärkte. Während die Entwicklung in Deutschland verhalten optimistisch eingeschätzt wird, wird in den wichtigsten internationalen Märkten mit einem stärkeren Wachstum gerechnet. Bertelsmann erwartet für das Geschäftsjahr 2004 einen stabilen Konzernumsatz (vor Wechselkurseffekten) bei einer weiteren Verbesserung des operativen Ergebnisses.

In den kommenden Jahren wird Bertelsmann im Rahmen der Initiative „Growth and Innovation“ (GAIN) den Fokus auf die Steigerung der Innovationskraft und Beschleunigung des Wachstums legen. Durch die Optimierung des Kerngeschäfts und den mittelfristigen Auf- und Ausbau neuer Geschäfte soll ein Geschäftsportfolio entstehen, das die Wettbewerbsfähigkeit und die Ertragskraft des Bertelsmann-Konzerns nachhaltig sicherstellt. Das mittelfristige Ziel einer Umsatzrendite von 10 Prozent bleibt bestehen. Durch Maßnahmen zur gemeinsamen Schaffung von Medieninhalten bis hin zur kooperativen Nutzung externer Kundenbeziehungen soll weiter daran gearbeitet werden, Synergiepotenziale zu heben und zusätzliche Ergebnisbeiträge zu realisieren.

Die RTL Group erwartet für das Geschäftsjahr 2004 ein moderates Wachstum der relevanten Werbemärkte. Während Ergebnisverbesserungen aus dem Wegfall von Restrukturierungsaufwendungen und Wertberichtigungen auf Rechtebestände erwartet werden, sind Anlaufkosten für den Geschäftsaufbau in osteuropäischen Ländern geplant.

Random House geht von einer Verbesserung des Konsumklimas in Europa und den USA aus. In Deutschland

wird der Unternehmensbereich die Integration des 2003 erworbenen Heyne-Verlags vorantreiben.

Gruner + Jahr rechnet in 2004 im internationalen Zeitschriftengeschäft mit stabilen Erträgen und weiteren Ergebnisverbesserungen im Inland. Es ist geplant, die Entwicklung von neuen Produkten weiter zu forcieren und den Aufwand für die Weiterentwicklung bestehender und die Entwicklung neuer Titel zu erhöhen.

Die geplante Zusammenführung des Tonträger-Geschäfts (Recorded Music Business) der BMG mit dem von Sony Music Entertainment in ein Gemeinschaftsunternehmen steht unter dem Vorbehalt der Zustimmung der Kartellbehörden. Die Entscheidungen der Kartellbehörden werden nicht vor Beginn des zweiten Halbjahres 2004 erwartet. Die BMG rechnet im Geschäftsjahr 2004 mit einem weiter schrumpfenden Weltmusikmarkt. Unabhängig vom Fortgang des geplanten Joint Ventures mit Sony Music Entertainment ist geplant, die Geschäfte in Nordamerika zu reorganisieren, um weitere Kosteneinsparungen zu erzielen.

Arvato erwartet für 2004 positive Ergebnisbeiträge aus realisierten Kostensenkungsmaßnahmen und Produktivitätsverbesserungen. Die Anlaufkosten einer neuen Tiefdruckerei in Italien sowie Restrukturierungsmaßnahmen im Bereich Arvato Systems werden sich ergebnisbelastend auswirken.

Infolge der in den Vorjahren durchgeführten Restrukturierungsmaßnahmen und Portfoliobereinigungen erwartet die Direct Group in 2004 mit Ausnahme der Anlaufgeschäfte in Asien Ergebnisverbesserungen bei fast allen Clubs. Der Unternehmensbereich wird in China in den Aufbau einer Filialkette investieren und prüft das Potenzial für neue Geschäftsaktivitäten in Osteuropa.

## Bericht des Aufsichtsrats

Der Aufsichtsrat nahm im Geschäftsjahr 2003 die ihm nach Gesetz, Satzung und Geschäftsordnung obliegenden Aufgaben wahr. In alle Entscheidungen von grundlegender Bedeutung für das Unternehmen war der Aufsichtsrat eingebunden. Der Aufsichtsrat ist regelmäßig mündlich und schriftlich über die Entwicklung der Geschäfte, über die Lage des Unternehmens und die wesentlichen Investitionsvorhaben unterrichtet worden. Er hat die wichtigen Geschäftsvorfälle und die strategische Ausrichtung des Unternehmens mit dem Vorstand besprochen und die Geschäftsführung der Gesellschaft überwacht.

Im Geschäftsjahr 2003 fanden vier ordentliche Aufsichtsratssitzungen statt. Der Aufsichtsratsvorsitzende stand

Prüfungs- und Finanzausschusses des Aufsichtsrats teilgenommen und Bericht erstattet. Von dem Ergebnis der Prüfung hat der Aufsichtsrat zustimmend Kenntnis genommen. Auch nach dem abschließenden Ergebnis einer eigenen Prüfung des Konzernabschlusses und des Konzernlageberichts sind keine Einwendungen zu erheben. Der Aufsichtsrat billigt den vom Vorstand aufgestellten Konzernabschluss.

Im Laufe des Geschäftsjahres ergaben sich folgende Veränderungen in der Zusammensetzung des Aufsichtsrats: Im Juli haben die Gesellschafter der Bertelsmann AG auf Vorschlag des Aufsichtsrats Christian van Thillo, CEO De Persgroep NV, neu in das Gremium berufen. Gerd



**Dr. Dieter H. Vogel**  
Vorsitzender des Aufsichtsrats der Bertelsmann AG

auch außerhalb der Aufsichtsratssitzungen in regelmäßigem Kontakt mit dem Vorstand und ließ sich über aktuelle Entwicklungen und wesentliche Geschäftsvorfälle informieren. Über Projekte und Vorhaben, die für die Gesellschaft von besonderer Bedeutung und Eilbedürftigkeit waren, wurde der Aufsichtsrat zwischen den Sitzungen schriftlich unterrichtet und – sofern erforderlich – um Meinungsbildung und Beschlussfassung gebeten.

Der Konzernabschluss der Bertelsmann AG und der Konzernlagebericht für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis 31. Dezember 2003 sind von der KPMG Deutsche Treuhand-Gesellschaft Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, Berlin, geprüft und mit dem uneingeschränkten Bestätigungsvermerk versehen worden.

Die Schwerpunkte der Jahresabschlussprüfung wurden im Prüfungs- und Finanzausschuss des Aufsichtsrats mit dem Konzernwirtschaftsprüfer festgelegt. Das Ergebnis der Prüfung wurde im Ausschuss ausführlich erörtert. Der Abschlussprüfer hat an der Bilanzsitzung des

Schulte-Hillen, der den Aufsichtsrat seit dem 1. November 2000 geleitet hat, legte im Einvernehmen mit den Gesellschaftern zum 31. Dezember 2003 sein Aufsichtsratsmandat nieder. Der Aufsichtsrat dankt Gerd Schulte-Hillen für seinen hohen Einsatz als Vorsitzender des Gremiums sowie für seine großen Verdienste um das Unternehmen und seiner Mitarbeiter in mehr als 34 Jahren der Zugehörigkeit zur Bertelsmann-Gruppe. Mit Wirkung zum 1. Januar 2004 hat der Aufsichtsrat den bisherigen stellvertretenden Aufsichtsratsvorsitzenden Dr. Dieter H. Vogel zum neuen Vorsitzenden gewählt. Neuer Stellvertreter ist Prof. Dr. Jürgen Strube. Über die Besetzung des nach dem Ausscheiden von Gerd Schulte-Hillen vakanten Aufsichtsratsmandates wird zu einem späteren Zeitpunkt entschieden.

Im Vorstand der Bertelsmann AG gab es im abgelaufenen Geschäftsjahr folgende Veränderung: Mit dem erfolgreichen Verkauf der Fachverlagsgruppe Bertelsmann Springer ist Dr. Arnold Bahlmann, zuletzt Vorsitzender der Geschäftsführung von Bertelsmann Springer, zum 30. Juni



2003 aus dem Vorstand der Bertelsmann AG ausgeschieden und hat das Unternehmen verlassen. Der Aufsichtsrat dankt Herrn Bahlmann für die geleistete Arbeit.

Die für das Geschäftsjahr 2003 erwartete Erholung auf den internationalen Medienmärkten ist weitgehend ausgeblieben. Der Aufsichtsrat begrüßt daher, dass der Vorstand den Konsolidierungskurs zur Verbesserung der operativen Ertragskraft und zur Rückführung der Nettofinanzschulden in 2003 konsequent und erfolgreich fortgesetzt hat. Ein Schwerpunktthema im Aufsichtsrat war in diesem Zusammenhang die Veräußerung des Fachinformationsbereiches Bertelsmann Springer, mit dem zugleich das Medien-Kerngeschäft von Bertelsmann auf Un-

Der Aufsichtsrat unterstützt die vom Vorstand zum Ablauf des Geschäftsjahres eingeleitete Wachstumsinitiative „Growth and Innovation“ (GAIN) im Zuge derer in den kommenden Jahren die Profitabilität des Kerngeschäfts weiter verbessert und organisches Wachstum in bestehenden und neuen Geschäften generiert werden soll. Für die unternehmerischen Leistungen und den Beitrag zur Weiterentwicklung von Bertelsmann im abgelaufenen Geschäftsjahr spricht der Aufsichtsrat dem Vorstand sowie allen Führungskräften und Mitarbeitern des Hauses Dank und Anerkennung aus.

Der Aufsichtsrat unterstützt die vom Vorstand zum Ablauf des Geschäftsjahres eingeleitete Wachstumsinitiative „Growth and Innovation“ (GAIN) im Zuge derer in den kommenden Jahren die Profitabilität des Kerngeschäfts weiter verbessert und organisches Wachstum in bestehenden und neuen Geschäften generiert werden soll.

terhaltungsmedien fokussiert wurde. Mit dem Verkauf der Beteiligung an dem US-amerikanischen E-Commerce-Händler Barnesandnoble.com wurde der Ausstieg aus dem Medien-E-Commerce abgeschlossen und das Endkundengeschäft der Bertelsmann AG auf Buch- und Musikclubs konzentriert. Die zum Jahresanfang begonnene Integration des Musikunternehmens Zomba in die BMG-Organisation war mehrfach Gegenstand der Diskussionen im Aufsichtsrat. Die weiteren Perspektiven des Musikgeschäfts standen in 2003 im Mittelpunkt des Strategiedialogs zwischen Vorstand und Aufsichtsrat. Nach Prüfung der Handlungsalternativen hat sich Bertelsmann für Sony als strategischen Partner entschieden und beschlossen, sein Tonträgergeschäft (Recorded Music Business) mit dem von Sony Music zusammenzulegen. Abhängig vom weiteren Verlauf des kartellrechtlichen Genehmigungsprozesses wird der Aufsichtsrat die Vorbereitungen und die für die zweite Jahreshälfte 2004 geplante Umsetzung der Fusion des Tonträgergeschäfts eng begleiten.

Gütersloh, den 26. März 2004



Dr. Dieter H. Vogel

## Corporate Governance bei Bertelsmann

Bertelsmann betrachtet vorbildliche Corporate Governance als wichtiges Element der Unternehmenskultur im Rahmen der Zielsetzung einer kontinuierlichen und nachhaltigen Wertsteigerung des Unternehmens. Corporate Governance ist eingebunden in die Unternehmensverfassung, deren Weiterentwicklung zentrales Anliegen der Unternehmensführung ist.

### Leitung und Kontrolle durch den Vorstand und Aufsichtsrat

Der Vorstand der Bertelsmann AG leitet das Unternehmen in eigener Verantwortung. Die Mitglieder des Vorstands tragen gemeinsam die Verantwortung für die Geschäftslei-

standsvorsitzende, ein Mitglied der Geschäftsführung eines Unternehmens, an dem Bertelsmann beteiligt ist, ein Mitarbeitervertreter sowie drei Vertreter der Familie Mohn. Aufgaben der BVG sind die Wahrnehmung der Aktionärsinteressen der gemeinnützigen Bertelsmann Stiftung sowie der Familie Mohn und die Wahrung der Kontinuität der Unternehmensführung. Dazu gehört auch die Sicherung, Umsetzung und Fortschreibung der von Reinhard Mohn entwickelten Unternehmenskultur.

Bei der Entwicklung einer modernen und aktiven Aufsichtsratsarbeit hat Bertelsmann stets eine Vorreiterrolle eingenommen. Bereits Mitte der 1980er Jahre wurden bestimmte Aufgaben und Funktionen der Aufsichtsratsarbeit

Bei der Entwicklung einer modernen und aktiven Aufsichtsratsarbeit hat Bertelsmann stets eine Vorreiterrolle eingenommen.

tung. Der Vorstand wird von einem Aufsichtsrat bestellt, der allein dem Unternehmensinteresse verpflichtet und in seiner Entscheidungsfindung unabhängig ist. Der Aufsichtsrat überwacht den Vorstand und berät ihn in strategischen Fragen und bei wichtigen Geschäftsvorfällen.

Vorstand und Aufsichtsrat arbeiten intensiv und vertrauensvoll zusammen und bringen dadurch die Erfordernisse einer wirksamen Unternehmenskontrolle mit der Notwendigkeit schneller Entscheidungsprozesse in Einklang. Grundsätzliche Fragen der Unternehmensstrategie und ihrer Umsetzung werden in gemeinsamen Klausuren erörtert und abgestimmt.

Die Mitglieder des Aufsichtsrats werden von der Hauptversammlung der Bertelsmann AG bestellt. 75,0 Prozent der Stimmrechte in der Hauptversammlung werden von der Bertelsmann Verwaltungsgesellschaft mbH (BVG) wahrgenommen, die restlichen 25,0 Prozent von der Groupe Bruxelles Lambert (GBL). Die Gesellschafterversammlung der BVG entscheidet, wie die Stimmrechte der BVG in der Hauptversammlung ausgeübt werden. Gesellschafter der BVG sind der Aufsichtsratsvorsitzende sowie ein weiteres Mitglied des Aufsichtsrats der Bertelsmann AG, der Vor-

standsvorsitzende, ein Mitglied der Geschäftsführung eines Unternehmens, an dem Bertelsmann beteiligt ist, ein Mitarbeitervertreter sowie drei Vertreter der Familie Mohn. Aufgaben der BVG sind die Wahrnehmung der Aktionärsinteressen der gemeinnützigen Bertelsmann Stiftung sowie der Familie Mohn und die Wahrung der Kontinuität der Unternehmensführung. Dazu gehört auch die Sicherung, Umsetzung und Fortschreibung der von Reinhard Mohn entwickelten Unternehmenskultur.

Neben dem Personalausschuss hat der Aufsichtsrat der Bertelsmann AG einen Strategie- und Investitionsausschuss, einen Prüfungs- und Finanzausschuss sowie einen Arbeitskreis der Vertretung der Mitarbeiter und Führungskräfte eingerichtet. Der Aufsichtsrat wurde in der jüngeren Vergangenheit stärker internationalisiert. Gleichzeitig wurde seine Zusammensetzung deutlicher auf Industrie- und Kapitalmarkterfahrungen ausgerichtet. Die Auswahl der Mitglieder orientierte sich darüber hinaus an der Zielsetzung komplementärer Kompetenzen.

### Kontinuierliche Weiterentwicklung der Corporate Governance

Bei Bertelsmann wird die Weiterentwicklung der Corporate Governance als fortlaufender Verbesserungsprozess verstanden. Vorstands- und Aufsichtsratsarbeit werden daher regelmäßig vom Aufsichtsrat evaluiert. Zusätzlich hat die Bertelsmann AG als eine der ersten großen deutschen Aktiengesellschaften in einem Board Review eine externe Beurteilung der Aufsichtsratsarbeit durchführen lassen. In 2003 wurde eine Benchmark-Studie als Teilprojekt dieses Board Reviews abgeschlossen. Bertelsmann wurde darin mit internationalen Unternehmen, die den Ruf weltweit bester Corporate Governance haben, ver-

Die Bertelsmann AG hat als eine der ersten großen deutschen Aktiengesellschaften in einem Board Review eine externe Beurteilung der Aufsichtsratsarbeit durchführen lassen.

glichen. Bertelsmann erreichte in diesem Vergleich eine sehr gute Platzierung. In einzelnen Feldern wurden aus der Studie Empfehlungen für die Weiterentwicklung der Corporate Governance bei Bertelsmann abgeleitet. So soll künftig die Dialogfähigkeit der Aufsichtsratsmitglieder durch Stärkung ihres Know-hows über die Bertelsmann-Märkte und -Geschäfte gezielt gefördert werden.

Zur Gewährleistung eines weiterhin hohen Corporate-Governance-Standards haben Vorstand und Aufsichtsrat darüber hinaus einen interdisziplinär besetzten Arbeitskreis Corporate Governance installiert, der aktuelle Entwicklungen und internationale Best-Practice auf dem Gebiet der Corporate Governance systematisch analysiert und mit bestehenden Corporate-Governance-Strukturen und -Prozessen bei Bertelsmann abgleicht.

Seit seinem Inkrafttreten sind auch die Vorgaben und Empfehlungen des Deutschen Corporate-Governance-Kodex eine Richtschnur für die Unternehmensleitung und -kontrolle bei Bertelsmann. An diesem Standard werden die internen Regeln und Verfahren für Vorstand, Aufsichtsrat und Hauptversammlung sowie die Anforderungen an Rechnungslegung und Transparenz gemessen.

Die Bertelsmann AG – als nicht börsennotierte Aktiengesellschaft mit begrenztem Aktionärskreis – hat sich entschieden, die Empfehlungen und Anregungen des auf Publikumsgesellschaften ausgerichteten Deutschen Corporate-Governance-Kodex mit wenigen Ausnahmen zu übernehmen. Bertelsmann entspricht damit weitgehend dem vom Deutschen Corporate-Governance-Kodex gesetzten Standard für börsennotierte Unternehmen.

Der Vorstand

Der Aufsichtsrat



GuV | Konzernbilanz | Kapitalflussrechnung | Eigenkapitalveränderungsrechnung  
Segmentberichterstattung | Konzernanhang | Organe / Mandate | Bestätigungsvermerk



## Gewinn- und Verlustrechnung in Mio. €

	Anhang	2003	2002
<b>Umsatzerlöse</b>	1	<b>16.801</b>	<b>18.312</b>
Sonstige betriebliche Erträge	2	817	768
Bestandsveränderungen		26	-69
Andere aktivierte Eigenleistungen		124	22
Materialaufwand	3	-4.658	-5.347
Honorar- und Lizenzaufwand		-1.650	-1.655
Personalaufwand	4	-4.151	-4.554
Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände des Anlagevermögens und Sachanlagen	5	-1.421	-1.507
Sonstige betriebliche Aufwendungen	6	-5.445	-5.780
Außerplanmäßige Abschreibungen auf Firmenwerte und firmenwertähnliche Rechte	7	-219	-1.661
Ergebnis aus assoziierten Unternehmen	8	-25	-78
Beteiligungsergebnis	8	-13	33
Sondereinflüsse	9	547	2.807
– davon Verkaufsgewinn Discontinuing Operation	29	628	–
<b>Ergebnis vor Finanzergebnis und Steuern</b>		<b>733</b>	<b>1.291</b>
Zinsergebnis	10	-95	-50
Übrige finanzielle Aufwendungen und Erträge	11	-227	-216
<b>Finanzergebnis</b>		<b>-322</b>	<b>-266</b>
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	12	-203	-57
<b>Jahresüberschuss vor Fremdanteilen</b>		<b>208</b>	<b>968</b>
Anteile anderer Gesellschafter		-54	-40
<b>Jahresüberschuss nach Fremdanteilen</b>		<b>154</b>	<b>928</b>

## Überleitung zum Operating EBITA

<b>Ergebnis vor Finanzergebnis und Steuern</b>		<b>733</b>	<b>1.291</b>
Sondereinflüsse	9	-547	-2.807
Abschreibung auf Firmenwerte und firmenwertähnliche Rechte		923	2.432
Abschreibung auf Firmenwerte von assoziierten Unternehmen		14	20
<b>Operating EBITA</b>	32	<b>1.123</b>	<b>936</b>
<b>Operating EBITDA</b>	33	<b>1.866</b>	<b>1.666</b>

## Konzernbilanz in Mio. €

	Anhang	31.12.2003	31.12.2002
<b>Aktiva</b>			
<b>Anlagevermögen</b>			
Geschäfts- oder Firmenwerte	13	6.632	7.787
Sonstige immaterielle Vermögensgegenstände	14	901	1.231
Sachanlagen	15	2.254	2.802
Anteile an assoziierten Unternehmen	16	398	582
Sonstige Finanzanlagen	17	419	404
		<b>10.604</b>	<b>12.806</b>
<b>Umlaufvermögen</b>			
Vorräte	18	1.820	1.961
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	19	3.041	3.251
Übrige Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände	19	2.573	2.780
Liquide Mittel	20	1.642	977
		<b>9.076</b>	<b>8.969</b>
Aktive latente Steuern	12	275	237
Rechnungsabgrenzungsposten		209	176
		<b>20.164</b>	<b>22.188</b>
<b>Passiva</b>			
<b>Eigenkapital</b>			
Gezeichnetes Kapital	21	606	606
Kapitalrücklagen		2.725	2.725
Gewinnrücklagen		3.181	2.426
Jahresüberschuss nach Fremddanteilen		154	928
<b>Aktionäreigenkapital</b>		<b>6.666</b>	<b>6.685</b>
Anteile Konzernfremder		965	1.059
		<b>7.631</b>	<b>7.744</b>
<b>Fremdkapital</b>			
<b>Genusskapital</b>			
	22	<b>706</b>	<b>706</b>
<b>Rückstellungen</b>			
Pensionen und ähnliche Verpflichtungen	23	1.701	1.737
Übrige Rückstellungen	24	2.880	2.944
		<b>4.581</b>	<b>4.681</b>
<b>Verbindlichkeiten</b>			
Finanzschulden	25	2.462	3.718
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	26	2.738	2.693
Übrige Verbindlichkeiten	26	1.600	2.031
		<b>6.800</b>	<b>8.442</b>
Passive latente Steuern	12	114	83
Rechnungsabgrenzungsposten		332	532
		<b>20.164</b>	<b>22.188</b>

**Kapitalflussrechnung** in Mio. €

	2003	2002
<b>Jahresüberschuss vor Fremdanteilen</b>	<b>208</b>	<b>968</b>
Ab- / Zuschreibungen des Anlagevermögens	1.680	3.178
Veränderung der langfristigen Rückstellungen	51	-83
Sonstige zahlungswirksame / zahlungsunwirksame Aufwendungen und Erträge	-566	-2.948
<b>Cash Flow nach DVFA/SG</b>	<b>1.373</b>	<b>1.115</b>
Ergebnis aus Anlagenabgang	-39	-4
Veränderung der Vorräte	3	27
Veränderung der Forderungen, sonstigen Vermögensgegenstände und aktiven Rechnungsabgrenzungsposten	56	336
Veränderung der kurzfristigen Rückstellungen, sonstigen Verbindlichkeiten und passiven Rechnungsabgrenzungsposten	-31	-260
<b>Zunahme der liquiden Mittel aus der laufenden Geschäftstätigkeit</b>	<b>1.362</b>	<b>1.214</b>
Investitionen in:		
– Immaterielle Vermögensgegenstände	-166	-236
– Sachanlagen	-413	-543
– Finanzanlagen	-43	-72
– Kaufpreiszahlungen für Unternehmenserwerbe (abzügl. erworbener liquider Mittel)	-139	-4.412
Erlöse aus Anlagenabgängen	1.637	2.552
<b>Veränderung der liquiden Mittel aus der Investitionstätigkeit</b>	<b>876</b>	<b>-2.711</b>
Veränderung der Anleihen / Schuldverschreibungen	867	145
Veränderung der Finanzschulden	-1.792	905
Veränderung des Eigenkapitals	-216	-199
Dividenden Bertelsmann AG und Fremde	-337	-353
<b>Veränderung der liquiden Mittel aus der Finanzierungstätigkeit</b>	<b>-1.478</b>	<b>498</b>
<b>Zahlungswirksame Veränderung der liquiden Mittel</b>	<b>760</b>	<b>-999</b>
Wechselkursbedingte und sonstige Veränderungen der flüssigen Mittel, Wertpapiere	-95	-68
Liquide Mittel Vorjahr	977	2.044
<b>Liquide Mittel</b>	<b>1.642</b>	<b>977</b>

Erläuterungen zur Kapitalflussrechnung befinden sich in Textziffer 31

## Eigenkapitalveränderungsrechnung in Mio. €

	Gezeichnetes Kapital	Kapitalrücklagen	Gewinnrücklagen	Kumuliertes übriges Eigenkapital			Jahresüberschuss nach Fremdanteilen	Aktionärs-eigenkapital	Anteile im Fremdbesitz	Gesamt
				Unterschiede aus der Währungs-umrechnung	Markt-bewertung Wertpapiere	Derivative Finanz-instrumente				
<b>Stand 31.12.2001</b>	<b>606</b>	<b>2.725</b>	<b>1.808</b>	<b>111</b>	<b>59</b>	<b>45</b>	<b>949</b>	<b>6.303</b>	<b>2.081</b>	<b>8.384</b>
<b>Eigenkapitalveränderung durch</b>										
- Dividende	-	-	-	-	-	-	-300	-300	-53	-353
- Aufstockung Konzern-anteil RTL Group	-	-	-	-	-	-	-	-	-974	-974
- Übrige Veränderungen	-	-	-	-	-	-	-	-	-36	-36
<b>Erfolgsneutrale Eigenkapitalveränderung</b>										
- Währungsumrechnung	-	-	-	-97	-	-	-	-97	16	-81
- Übrige Veränderungen	-	-	-	-	-55	-94	-	-149	-15	-164
<b>Ergebniswirksame Eigenkapitalveränderung</b>										
- Einstellungen in Gewinnrücklagen	-	-	649	-	-	-	-649	-	-	-
- Jahresüberschuss nach Fremdanteilen	-	-	-	-	-	-	928	928	40	968
<b>Stand 31.12.2002</b>	<b>606</b>	<b>2.725</b>	<b>2.457</b>	<b>14</b>	<b>4</b>	<b>-49</b>	<b>928</b>	<b>6.685</b>	<b>1.059</b>	<b>7.744</b>
<b>Eigenkapitalveränderung durch</b>										
- Dividende	-	-	-	-	-	-	-240	-240	-97	-337
- Übrige Veränderungen	-	-	-18	-	-	-	-	-18	-38	-56
<b>Erfolgsneutrale Eigenkapitalveränderung</b>										
- Währungsumrechnung	-	-	-	54	-	-	-	54	-12	42
- Übrige Veränderungen	-	-	-	-	27	4	-	31	-1	30
<b>Ergebniswirksame Eigenkapitalveränderung</b>										
- Einstellungen in Gewinnrücklagen	-	-	688	-	-	-	-688	-	-	-
- Jahresüberschuss nach Fremdanteilen	-	-	-	-	-	-	154	154	54	208
<b>Stand 31.12.2003</b>	<b>606</b>	<b>2.725</b>	<b>3.127</b>	<b>68</b>	<b>31</b>	<b>-45</b>	<b>154</b>	<b>6.666</b>	<b>965</b>	<b>7.631</b>

Erläuterungen zur Eigenkapitalveränderungsrechnung befinden sich in Textziffer 21

## Segmentberichterstattung Primäres Berichtsformat in Mio. €

	RTL Group		Random House		Gruner + Jahr		BMG		Arvato	
	2003	2002	2003	2002	2003	2002	2003	2002	2003	2002
Konzernumsatz	4.393	4.355	1.755	1.987	2.471	2.786	2.680	2.689	3.070	3.021
Innenumsatz	59	7	21	8	10	14	32	25	569	647
<b>Umsatz der Bereiche</b>	<b>4.452</b>	<b>4.362</b>	<b>1.776</b>	<b>1.995</b>	<b>2.481</b>	<b>2.800</b>	<b>2.712</b>	<b>2.714</b>	<b>3.639</b>	<b>3.668</b>
<b>Operating EBITA</b>	<b>503</b>	<b>465</b>	<b>147</b>	<b>168</b>	<b>234</b>	<b>226</b>	<b>110</b>	<b>125</b>	<b>261</b>	<b>217</b>
Sondereinflüsse	-1	-93	-2	4	71	173	-73	8	-	-3
<b>EBITA</b>	<b>502</b>	<b>372</b>	<b>145</b>	<b>172</b>	<b>305</b>	<b>399</b>	<b>37</b>	<b>133</b>	<b>261</b>	<b>214</b>
Abschreibungen auf Firmenwerte und firmenwert-ähnliche Rechte	-305	-321	-72	-72	-109	-165	-160	-1.354	-35	-56
Abschreibungen auf Firmenwerte assoziierter Unternehmen	-12	-8	-	-	-	-5	-2	-1	-	-6
<b>Ergebnis vor Finanzergebnis und Steuern</b>	<b>185</b>	<b>43</b>	<b>73</b>	<b>100</b>	<b>196</b>	<b>229</b>	<b>-125</b>	<b>-1.222</b>	<b>226</b>	<b>152</b>
<b>Operating EBIT</b>	<b>186</b>	<b>136</b>	<b>75</b>	<b>96</b>	<b>125</b>	<b>56</b>	<b>-52</b>	<b>-1.230</b>	<b>226</b>	<b>155</b>
Abschreibungen	609	626	104	97	192	266	207	1.318	235	268
Investitionen	206	2.277	75	120	86	99	72	2.338	224	258
Segmentvermögen	6.525	9.115	1.893	1.998	1.448	1.721	2.529	3.145	1.984	1.802
Segmentverbindlichkeiten	1.952	1.984	765	639	570	606	1.406	1.756	1.248	940
Ergebnis aus assoziierten Unternehmen <sup>1)</sup>	4	26	-1	-	2	-9	-10	-50	-1	1
Anteile an assoziierten Unternehmen	334	458	2	2	9	26	4	12	-	6
Mitarbeiter (Bilanzstichtag)	7.254	7.378	5.525	5.626	11.352	11.367	4.880	6.452	31.405	31.174
Mitarbeiter (Durchschnitt)	7.269	7.199	5.487	5.723	11.849	12.056	5.090	5.131	31.245	30.710

<sup>1)</sup>1.1.–31.3.2003<sup>2)</sup>Ergebnis nach Firmenwertabschreibung

## Sekundäres Berichtsformat in Mio. €

	Deutschland		Übriges Europa		USA		Sonstige Länder		Konzern	
	2003	2002	2003	2002	2003	2002	2003	2002	2003	2002
Konzernumsatz	5.166	5.691	6.486	6.498	4.210	5.029	939	1.094	16.801	18.312
Segmentvermögen	7.985	9.013	5.616	6.868	3.138	4.053	1.142	416	17.881	20.350
Investitionen	316	1.115	270	1.726	150	2.287	25	135	761	5.263

Erläuterungen zur Segmentberichterstattung befinden sich in Textziffer 62



	Direct Group		Summe der Bereiche		Bertelsmann Springer		Corporate		Konsolidierung		Summe Konzern	
	2003	2002	2003	2002	2003 <sup>1)</sup>	2002	2003	2002	2003	2002	2003	2002
	2.264	2.695	16.633	17.533	158	730	10	49	-	-	16.801	18.312
	22	12	713	713	-	1	1	1	-714	-715	-	-
	<b>2.286</b>	<b>2.707</b>	<b>17.346</b>	<b>18.246</b>	<b>158</b>	<b>731</b>	<b>11</b>	<b>50</b>	<b>-714</b>	<b>-715</b>	<b>16.801</b>	<b>18.312</b>
	4	-150	1.259	1.051	-	71	-87	-180	-49	-6	1.123	936
	148	-57	143	32	-1	-	405	2.775	-	-	547	2.807
	<b>152</b>	<b>-207</b>	<b>1.402</b>	<b>1.083</b>	<b>-1</b>	<b>71</b>	<b>318</b>	<b>2.595</b>	<b>-49</b>	<b>-6</b>	<b>1.670</b>	<b>3.743</b>
	-39	-173	-720	-2.141	-9	-83	-194	-209	-	1	-923	-2.432
	-	-	-14	-20	-	-	-	-	-	-	-14	-20
	<b>113</b>	<b>-380</b>	<b>668</b>	<b>-1.078</b>	<b>-10</b>	<b>-12</b>	<b>124</b>	<b>2.386</b>	<b>-49</b>	<b>-5</b>	<b>733</b>	<b>1.291</b>
	<b>-35</b>	<b>-323</b>	<b>525</b>	<b>-1.110</b>	<b>-9</b>	<b>-12</b>	<b>-281</b>	<b>-389</b>	<b>-49</b>	<b>-5</b>	<b>186</b>	<b>-1.516</b>
	85	247	1.432	2.822	15	107	233	253	-	-1	1.680	3.181
	39	64	702	5.156	14	28	45	79	-	-	761	5.263
	877	1.022	15.256	18.803	-	676	2.759	838	-134	33	17.881	20.350
	522	573	6.463	6.498	-	265	844	645	-269	-2	7.038	7.406
	-7	-1	-13	-33	-	1	-12	-67	-	-	-25	-99
	-	11	349	515	-	2	49	65	-	-	398	582
	11.893	12.309	72.309	74.306	-	5.282	912	1.044	-	-	73.221	80.632
	<b>11.983</b>	<b>12.442</b>	<b>72.923</b>	<b>73.261</b>	<b>1.282</b>	<b>5.364</b>	<b>913</b>	<b>1.317</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>75.118</b>	<b>79.942</b>

# Konzernanhang der Bertelsmann AG

## Allgemeine Grundsätze

Der Konzernabschluss der Bertelsmann AG zum 31. Dezember 2003 wurde nach den International Financial Reporting Standards (IFRS) erstellt, welche alle geltenden Standards und Interpretationen des International Accounting Standards Board (IASB) umfassen. Entsprechend den IFRS basiert der Konzernabschluss grundsätzlich auf historischen Anschaffungskosten. Von diesem Prinzip wurde bei der Bewertung von Finanzinstrumenten abgewichen.

Der nach IFRS aufgestellte Konzernabschluss steht im Einklang mit der Richtlinie der Europäischen Union zur Konzernrechnungslegung (Richtlinie 83/349/EWG). Die wesentlichen Unterschiede zur Bilanzierung nach HGB werden im Anhang unter Textziffer 34 dargestellt. Da die Voraussetzungen zur Anwendung des § 292a HGB erfüllt sind, wird kein Konzernabschluss nach HGB erstellt.

Der Konzernabschluss wurde in Euro aufgestellt, alle Angaben erfolgen in Millionen Euro (Mio. €). Um die Übersichtlichkeit der Darstellung zu verbessern, wurden einzelne Posten der Gewinn- und Verlustrechnung sowie der Bilanz zusammengefasst. Diese Posten werden im Anhang detaillierter ausgewiesen und erläutert. Die Gewinn- und Verlustrechnung ist nach dem Gesamtkostenverfahren gegliedert. Auf Grund ihrer Bedeutung werden ergebniswirksame Effekte aus Portfolioveränderungen sowie Restrukturierungen und Wertberichtigungen separat als Sondereinflüsse ausgewiesen. Für Zwecke der Vergleichbarkeit ist die Darstellung des Vorjahres entsprechend angepasst worden.

## Konsolidierung

### Konsolidierungsgrundsätze

Alle wesentlichen Tochterunternehmen, die die Bertelsmann AG gemäß IAS 27 direkt oder indirekt beherrscht, sind in den Konzernabschluss einbezogen. Wesentliche Unternehmen unter gemeinschaftlicher Führung im Sinne des IAS 31 werden quotalkonsolidiert. Wesentliche assoziierte Unternehmen werden gemäß IAS 28 nach der Equity-Methode bilanziert. Dies ist grundsätzlich bei einem Stimmrechtsanteil zwischen 20 Prozent und 50 Prozent der Fall. Eine Übersicht zu den wesentlichen Tochtergesellschaften und Beteiligungen befindet sich unter Textziffer 37. Alle konsolidierten Abschlüsse im Bertelsmann-Konzern werden nach einheitlichen Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden aufgestellt.

Die Kapitalkonsolidierung erfolgt nach der Erwerbsmethode, bei der zum Zeitpunkt des Erwerbs die Anschaffungskosten der Beteiligung mit dem anteiligen neu bewerteten Eigenkapital verrechnet werden. Auf stille Reserven und Lasten, die bei Erstkonsolidierung gemäß der Buchwertmethode anteilig aufgedeckt werden, werden latente Steuern angesetzt, sofern diese Aufdeckung steuerlich nicht nachvollzogen wird. Ein verbleibender aktivischer Unterschiedsbetrag wird als Firmenwert aktiviert und über die voraussichtliche Nutzungsdauer linear abgeschrieben. Aufgedeckte stille Reserven und Lasten werden in den Folgeperioden entsprechend ihrer korrespondierenden Vermögensgegenstände und Schulden fortgeführt, abgeschrieben bzw. aufgelöst. Negative Unterschiedsbeträge werden, soweit sie nicht aus erwarteten Verlusten resultieren, aktivisch bilanziert und planmäßig gemäß den Vorschriften des IAS 22 aufgelöst. Die Kapitalkonsolidierung quotalkonsolidierter Unternehmen erfolgt nach den gleichen Grundsätzen.

Die nach der Equity-Methode einbezogenen assoziierten Unternehmen werden mit dem anteiligen Eigenkapital der jeweiligen Beteiligung bilanziert. Für den sich ergebenden Unterschiedsbetrag zwischen den Anschaffungskosten im Erwerbszeitpunkt und dem anteiligen Eigenkapital gelten die Grundsätze der Vollkonsolidierung. Verluste aus assoziierten Unternehmen, die den Beteiligungsbuchwert übersteigen, werden nicht erfasst, sofern keine Nachschusspflicht besteht.

Alle konzerninternen Gewinne und Verluste, Umsatzerlöse, Aufwendungen und Erträge sowie Forderungen und Verbindlichkeiten bzw. Rückstellungen innerhalb des Konsolidierungskreises werden eliminiert. Auf ergebniswirksame Konsolidierungsvorgänge werden latente Steuern gemäß IAS 12 abgegrenzt. Die quotale Konsolidierung erfolgt anteilmäßig nach den gleichen Grundsätzen.

### Konsolidierungskreis

Der Konsolidierungskreis einschließlich der Bertelsmann AG umfasste 930 (Vorjahr: 1.080) vollkonsolidierte Unternehmen. In den Konzernabschluss wurden alle in- und ausländischen verbundenen Unternehmen mit Ausnahme von 137 (Vorjahr: 157) Gesellschaften einbezogen. Dabei handelt es sich um Gesellschaften ohne nennenswerten Geschäftsbetrieb, die wegen

ihrer insgesamt untergeordneten Bedeutung für die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage nicht in den Konzernabschluss einbezogen wurden.

Der Konsolidierungskreis hat sich im Geschäftsjahr wie folgt verändert:

### Entwicklung Konsolidierungskreis

	Inland	Ausland	Gesamt
Einbezogen zum 31. Dezember 2002	316	764	1.080
Zugänge	17	32	49
Abgänge	87	112	199
Einbezogen zum 31. Dezember 2003	246	684	930

Die Kaufpreiszahlungen für Unternehmenserwerbe abzüglich erworbener liquider Mittel beliefen sich insgesamt auf 139 Mio. €.

Random House Deutschland hat zu Jahresbeginn einen Vertrag über den Erwerb der Verlagsgruppe Ullstein Heyne List (UHL) unterzeichnet. Da das Bundeskartellamt Einwände gegen den Erwerb der gesamten Verlagsgruppe erhoben hatte, wurden u.a. die Verlage Econ, Ullstein und List an den schwedischen Medienkonzern Bonnier weiterveräußert. Aus der Erstkonsolidierung des Heyne-Verlags zum 31. Dezember 2003 resultierte ein Firmenwert von 18 Mio. €.

Im ersten Halbjahr konnten die Verhandlungen zum Verkauf des Unternehmensbereiches Bertelsmann Springer erfolgreich abgeschlossen werden. Bei einem Kaufpreis von 1.050 Mio. € auf schuldenfreier Basis wurde ein Gewinn von 628 Mio. € erzielt.

G+J hat mit Wirkung zum 31. Dezember 2003 sein osteuropäisches Zeitungsgeschäft verkauft. Aus der Entkonsolidierung resultierte ein Gewinn von 72 Mio. €.

Die Direct Group hat im September 2003 ihre Beteiligung am US-amerikanischen E-Commerce-Anbieter Barnesandnoble.com verkauft und hierbei einen Gewinn von 145 Mio. € realisiert. Das assoziierte Unternehmen wurde at-equity bilanziert.

Die Akquisitionen und Desinvestitionen des Geschäftsjahres wirkten sich zum Zeitpunkt der Erstkonsolidierung bzw. Entkonsolidierung auf die Vermögensgegenstände und die Schulden im Bertelsmann-Konzern wie folgt aus:

### Auswirkungen der Akquisitionen und Desinvestitionen in Mio. €

	Zugang 2003	Abgang 2003	Netto 2003	Zugang 2002	Abgang 2002	Netto 2002
Anlagevermögen	209	578	-369	591	173	418
Umlaufvermögen	65	361	-296	907	61	846
Fremdkapital	58	484	-426	783	146	637

Insgesamt 119 (Vorjahr: 106) Gemeinschaftsunternehmen wurden quotale in den Konzernabschluss einbezogen.

Die Quotenkonsolidierung der Gemeinschaftsunternehmen hatte folgenden Einfluss auf das Vermögen, die Schulden sowie

auf die Erträge und Aufwendungen des Bertelsmann-Konzerns:

### Auswirkungen der Quotenkonsolidierung in Mio. €

	31.12.2003	31.12.2002
Anlagevermögen	249	265
Umlaufvermögen	1.057	1.089
Fremdkapital	702	1.237
Erträge	1.706	1.781
Aufwendungen	1.653	1.762

Von den 167 (Vorjahr: 183) assoziierten Unternehmen wurden 94 (Vorjahr: 93) nach der Equity-Methode bilanziert. Die übrigen wurden wegen ihrer untergeordneten Bedeutung für den Konzernabschluss zu Anschaffungskosten angesetzt.

Die Liste des Anteilsbesitzes des Bertelsmann-Konzerns wird beim Handelsregister des Amtsgerichtes Gütersloh (Ab-

teilung B Nr. 3100) hinterlegt. Die unter Textziffer 38 offen gelegten inländischen Tochtergesellschaften machten im Geschäftsjahr von den Befreiungsvorschriften zur Prüfung und Offenlegung eines Jahresabschlusses gemäß § 264 Abs. 3 HGB bzw. § 264 b Nr. 4 HGB Gebrauch.

### Währungsumrechnung

Im Konzernabschluss der Bertelsmann AG wurden die Jahresabschlüsse ausländischer Tochterunternehmen gemäß IAS 21 nach dem Konzept der funktionalen Währung in Euro umgerechnet. Da sämtliche Tochterunternehmen ihre Geschäfte in finanzieller, wirtschaftlicher und organisatorischer Hinsicht selbstständig betreiben, ist die jeweilige Landeswährung die funktionale Währung. Die Umrechnung der Vermögensgegenstände und Schulden erfolgt zum Mittelkurs am Bilanzstichtag, während die Gewinn- und Verlustrechnung mit dem Durchschnittskurs des Geschäftsjahres umgerechnet wird. Unterschiede aus der Währungsumrechnung werden ergebnisneutral

im Eigenkapital erfasst. Solche Differenzen entstehen bei der Umrechnung von Bilanzposten im Vergleich zum Vorjahreskurs sowie durch den Unterschied zwischen Durchschnitts- und Stichtagskurs bei der Umrechnung von der Gewinn- und Verlustrechnung. Zum Zeitpunkt der Entkonsolidierung von Konzerngesellschaften werden die jeweiligen kumulierten Umrechnungsdifferenzen erfolgswirksam aufgelöst.

Für die aus der Sicht des Bertelsmann-Konzerns wichtigsten Fremdwährungen wurden für Zwecke der Währungsumrechnung folgende Euro-Wechselkurse zu Grunde gelegt:

### Euro-Wechselkurse der wichtigsten Fremdwährungen

Fremdwährung für 1 €		Durchschnittskurse		Stichtagskurse	
		2003	2002	31.12.2003	31.12.2002
US-Dollar	USD	1,1312	0,9416	1,2630	1,0487
Kanada-Dollar	CAD	1,5898	1,4793	1,6234	1,6550
Pfund Sterling	GBP	0,6897	0,6277	0,7048	0,6505
Japanischer Yen	JPY	131,06	117,79	135,04	124,39
Schweizer Franken	CHF	1,5172	1,4673	1,5579	1,4524

## Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden

### Ertrags- und Aufwandsrealisierung

Umsatzerlöse gelten als realisiert, wenn die Leistung erbracht ist und der Gefahrenübergang erfolgte. Ausgenommen sind Umsätze aus der Anwendung der Percentage-of-Completion-Methode nach IAS 11. Übrige Erträge werden erfasst, wenn der wirtschaftliche Nutzen wahrscheinlich und der Betrag verläss-

lich zu bestimmen ist. Aufwendungen werden nach sachlichen oder zeitlichen Kriterien abgegrenzt.

Zinserträge und -aufwendungen werden periodengerecht erfasst. Dividenden werden erst im Zeitpunkt der Ausschüttung erfolgswirksam vereinnahmt.

### Immaterielle Vermögensgegenstände

Selbst erstellte immaterielle Vermögensgegenstände des Anlagevermögens werden mit ihren Entwicklungskosten aktiviert, wenn dafür die Voraussetzungen nach IAS 38 erfüllt sind. Grundsätzlich werden Fremdkapitalkosten gemäß IAS 23 berücksichtigt, die jedoch im Konzern zu keinen nennenswerten Beträgen führen. Erworbene immaterielle Vermögensgegenstände des Anlagevermögens werden mit ihren Anschaffungskosten bilanziert. Die immateriellen Vermögensgegenstände werden grundsätzlich planmäßig linear über ihre betriebliche Nutzungsdauer abgeschrieben. Aktivierte Software wird über drei

bis vier Jahre, Lizenzen werden entsprechend der Vertragslaufzeit, Warenzeichen über maximal 15 Jahre, Belieferungsrechte und Abonnentenstämme über maximal fünf Jahre und Musik-, Film- und Verlagsrechte über maximal 20 Jahre abgeschrieben. Firmenwerte aus Akquisitionen werden in Übereinstimmung mit IAS 22 aktiviert und linear über ihre voraussichtliche wirtschaftliche Nutzungsdauer von drei bis 20 Jahren abgeschrieben. Firmenwerte aus der Kapitalkonsolidierung werden mit den Wechselkursen zum Zeitpunkt der Erstkonsolidierung umgerechnet und zu historischen Wechselkursen fortgeschrieben.

### Sachanlagen

Sachanlagen werden zu Anschaffungs- oder Herstellungskosten vermindert um Abschreibungen bilanziert. Die Kosten selbsterstellter Sachanlagen umfassen neben den Einzelkosten auch diejenigen Teile der Gemeinkosten, die der Herstellung direkt zurechenbar sind. Für Gegenstände des Sachanlagevermögens, bei denen sich die Herstellung über einen längeren Zeitraum erstreckt, werden Fremdkapitalzinsen, die bis zur Fertigstellung anfallen, mit in die Herstellungskosten einbezogen. Hieraus entstehen im Konzern jedoch keine nennenswerten Beträge. Instandhaltungskosten werden als Aufwand der

Periode verbucht, während Aufwendungen für Maßnahmen, die zu einer Nutzungsverlängerung oder zu einer verbesserten Nutzung führen, grundsätzlich aktiviert werden.

Sachanlagen werden nach der linearen Methode über ihre wirtschaftliche Nutzungsdauer abgeschrieben. Den planmäßigen Abschreibungen liegen folgende konzerneinheitliche Nutzungsdauern zu Grunde:

– Gebäude	10 bis 35 Jahre
– Maschinen und technische Anlagen	3 bis 10 Jahre
– Betriebs- und Geschäftsausstattungen	3 bis 12 Jahre

### Leasing

Soweit der Bertelsmann-Konzern im Rahmen von Leasingverträgen alle wesentlichen Chancen und Risiken trägt und somit als wirtschaftlicher Eigentümer anzusehen ist (Finance Lease), wird der Leasinggegenstand bei Vertragsabschluss mit dem Marktwert oder dem niedrigeren Barwert der zukünftigen Leasingzahlungen aktiviert. Die aus dem Finance Lease resultierende Zahlungsverpflichtung wird in gleicher Höhe unter den Finanzverbindlichkeiten passiviert.

Ist der spätere Eigentumsübergang der geleasteten Vermögensgegenstände hinreichend sicher, erfolgt die Abschreibung über die wirtschaftliche Nutzungsdauer. Anderenfalls wird für die Abschreibungsdauer die Laufzeit des Leasingvertrages zu Grunde gelegt. Bedingte Mietzahlungen sind nicht vereinbart.

Bei den Leasingobjekten handelt es sich hauptsächlich um Gebäude. Die Finance-Lease-Verträge haben in der Regel

eine unkündbare Grundmietzeit von ca. 20 Jahren. Nach Ablauf der Mietzeit steht dem Leasingnehmer das Recht zu, den Leasinggegenstand zum jeweiligen Restwert zu kaufen. Die vom Leasingnehmer zu zahlenden Leasingraten verändern sich bei den Leasingverträgen in Abhängigkeit von Zinsänderungen beim Leasinggeber.

Neben den Finance-Lease-Verträgen sind im Bertelsmann-Konzern Mietverträge abgeschlossen worden, die als Operating-Lease-Verträge zu qualifizieren sind. Dies führt dazu, dass die Leasinggegenstände wirtschaftlich gesehen dem Vermieter zuzuordnen sind und die Leasingraten Aufwand der Periode darstellen. Die Summe der Leasingzahlungen während der unkündbaren Grundmietzeit ist unter den sonstigen finanziellen Verpflichtungen ausgewiesen.



### Außerplanmäßige Abschreibungen

Immaterielle Vermögensgegenstände und Sachanlagen werden zum Bilanzstichtag gemäß IAS 36 außerplanmäßig abgeschrieben, wenn der erzielbare Betrag der Vermögenswerte unter den Buchwert gesunken ist. Der erzielbare Betrag wird als der jeweils höhere Betrag aus Nettoveräußerungswert und Barwert der erwarteten zukünftigen Cash Flows der Vermögenswerte ermittelt. Sofern den Vermögenswerten keine eigenen Cash Flows zugeordnet werden können, werden die außerplanmäßigen Abschreibungen anhand der Cash Flows der nächsthöheren Cash Generating Unit ermittelt. Die prognosti-

### Beteiligungen und Wertpapiere

Wesentliche assoziierte Unternehmen werden nach der Equity-Methode bilanziert, alle übrigen Beteiligungen und sonstigen Wertpapiere des Anlage- und Umlaufvermögens im Bertelsmann-Konzern sind als veräußerbare Wertpapiere (available-for-sale) oder als endfällige Finanzinvestitionen (held-to-maturity) zu qualifizieren.

Veräußerbare Wertpapiere (available-for-sale) werden gemäß IAS 39 mit ihrem jeweiligen Börsenkurs (fair value) am Bilanzstichtag bewertet, sofern dieser zu ermitteln ist. Die daraus resultierenden unrealisierten Gewinne und Verluste werden unter Berücksichtigung latenter Steuern erfolgsneutral im Eigenkapital erfasst. Bei voraussichtlich dauerhafter Wertmin-

### Vorräte

Die Vorräte werden grundsätzlich mit ihren Anschaffungs- oder Herstellungskosten angesetzt. Gleichartige Vorräte werden zu Durchschnittskosten oder nach dem FIFO-Verfahren (first in first out) bewertet. Bestände aus konzerninternen Lieferungen sind um Zwischengewinne bereinigt und werden zu Konzernherstellungskosten ausgewiesen.

### Kundenspezifische Fertigungsaufträge

In geringem Umfang werden kundenspezifische Fertigungsaufträge im IAS-Abschluss nach der Percentage-of-Completion-Methode bewertet. Umsätze und Gewinne aus Fertigungsaufträgen werden hierbei entsprechend dem Fertigstellungsgrad der jeweiligen Projekte erfasst. Der Fertigstellungsgrad ergibt sich aus dem Verhältnis der bis zum Ende des

### Forderungen

Übrige Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände werden grundsätzlich mit ihrem Nennwert oder gegebenenfalls mit ihrem beizulegenden Zeitwert bilanziert. Eine Abzinsung er-

zierten Cash Flows werden grundsätzlich mit den durchschnittlichen Kapitalkosten (Weighted-Average Cost of Capital, WACC) für den Konzern von 12,3 Prozent vor Steuern abgezinst. Sind die Gründe für vorgenommene außerplanmäßige Abschreibungen entfallen, werden Zuschreibungen vorgenommen, es sei denn, die außerplanmäßige Abschreibung betraf einen Geschäfts- oder Firmenwert. Dabei wird höchstens auf den Betrag zugeschrieben, der sich ergeben hätte, wenn die außerplanmäßige Abschreibung nicht vorgenommen worden wäre.

derung erfolgt jedoch eine erfolgswirksame Abwertung. Fallen die Grundlagen einer außerplanmäßigen Abschreibung weg, werden entsprechende Zuschreibungen vorgenommen. Bei Veräußerung dieser Vermögensgegenstände wird das im Eigenkapital erfasste Ergebnis erfolgswirksam vereinnahmt. Ist ein Börsenkurs nicht zu ermitteln, werden die entsprechenden Beteiligungen und Wertpapiere mit fortgeführten historischen Anschaffungskosten bilanziert.

Finanzinvestitionen mit feststehenden Zahlungen und fester Laufzeit, die faktisch bis zur Endfälligkeit gehalten werden (held-to-maturity), werden mit fortgeführten historischen Kosten unter Anwendung der Effektivzinsmethode bewertet.

Liegen die Anschaffungs- oder Herstellungskosten am Abschlussstichtag über den aktuellen Marktwerten, werden die Vorräte auf den jeweiligen Nettoveräußerungserlös (net realizable value) abgewertet.

Geschäftsjahres bereits angefallenen Auftragskosten und den aktuell geschätzten Gesamtprojektkosten (cost-to-cost-method). Verluste aus kundenspezifischen Fertigungsaufträgen werden unabhängig vom erreichten Fertigstellungsgrad sofort in voller Höhe in dem Geschäftsjahr erfasst, in dem die Verluste erkennbar werden.

folgt bei langfristigen Forderungen. Fremdwährungsbestände werden mit dem Stichtagskurs umgerechnet. Bestehende Risiken werden durch Wertberichtigungen berücksichtigt.

**Liquide Mittel**

Liquide Mittel umfassen Bankguthaben, Kassenbestände und Wertpapiere, deren Restlaufzeit beim Erwerb weniger als drei

Monate beträgt. Fremdwährungsbestände werden zum jeweiligen Stichtagskurs umgerechnet.

**Latente Steuern**

Aktive und passive latente Steuern werden nach IAS 12 für sämtliche temporären Differenzen zwischen den Wertansätzen der Steuerbilanz und der IAS-Konzernbilanz – mit Ausnahme von steuerlich nicht ansetzbaren Firmenwerten – sowie für steuerliche Verlustvorträge angesetzt. Aktive latente Steuern werden durch Sicherheitsabschläge nur in der Höhe berücksichtigt, in der sie später genutzt werden können. Bei der Be-

rechnung werden diejenigen Steuersätze angewendet, die nach der jeweils aktuellen Rechtslage zukünftig gelten werden. Die Auswirkungen von Steuersatzänderungen auf aktive bzw. passive latente Steuern werden grundsätzlich in der Periode ergebniswirksam vereinnahmt, in der die entsprechenden Vorschriften verabschiedet worden sind.

**Kumuliertes übriges Eigenkapital (other comprehensive income)**

Im kumulierten übrigen Eigenkapital werden neben den Unterschieden aus der Währungsumrechnung gemäß IAS 39 unrealisierte Gewinne bzw. Verluste aus der Marktbewertung von veräußerbaren Wertpapieren (available-for-sale) und von Fi-

nanzderivaten, die zur Sicherung eines künftigen Zahlungsstroms (cash flow hedge) eingesetzt werden, erfolgsneutral bilanziert.

**Rückstellungen**

Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen werden gemäß IAS 19 nach dem versicherungsmathematischen Anwartschaftsbarwertverfahren (projected unit credit method) ermittelt. Bei diesem Verfahren werden neben biometrischen Berechnungsgrundlagen insbesondere der jeweils aktuelle langfristige Kapitalmarktzinssatz sowie aktuelle Annahmen über zukünftige Gehalts- und Rentensteigerungen berücksichtigt. Der im Pensionsaufwand enthaltene Zinsanteil wird im Finanzergebnis ausgewiesen.

Mit Ausnahme der nach IAS 19 berechneten übrigen personalbezogenen Rückstellungen werden alle anderen Rückstellungen auf Basis von IAS 37 gebildet, soweit eine rechtliche oder faktische Außenverpflichtung besteht. Der Ansatz erfolgt zu Vollkosten in Höhe des wahrscheinlichsten Verpflichtungsumfangs. Langfristige Rückstellungen werden abgezinst.

**Verbindlichkeiten**

Verbindlichkeiten werden mit ihrem Nennwert bilanziert, langfristige Verbindlichkeiten werden abgezinst. Fremdwäh-

rungsverbindlichkeiten werden mit dem Stichtagskurs umgerechnet.

### Derivative Finanzinstrumente

Nach IAS 39 werden alle derivativen Finanzinstrumente in der Bilanz zum Marktwert erfasst. Der Ansatz der Finanzinstrumente erfolgt am Abschlussstag des Geschäfts. Bei Vertragsabschluss eines Derivates wird festgelegt, ob dieses zur Absicherung einer Bilanzposition (fair value hedge) oder der Absicherung künftiger Zahlungsströme (cash flow hedge) dient. Einzelne Derivate erfüllen nicht die Voraussetzungen von IAS 39 für eine Bilanzierung als Sicherungsgeschäft, obwohl sie bei wirtschaftlicher Betrachtung eine Sicherung darstellen. Die Änderungen des Marktwerts von Derivaten werden wie folgt erfasst:

1. Fair value hedge: Marktwertänderungen dieser Derivate, die zur Absicherung von Vermögensgegenständen bzw. Schulden dienen, werden in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst,

spiegelbildlich zu den gegenläufigen Wertänderungen der gesicherten Bilanzpositionen.

2. Cash flow hedge: Änderungen des Zeitwerts dieser Derivate, die zur Absicherung künftiger Cash Flows dienen, werden erfolgsneutral im kumulierten übrigen Eigenkapital erfasst. Die hier eingestellten Werte werden dann erfolgswirksam ausgebucht, wenn auch das abgesicherte Grundgeschäft erfolgswirksam wird.

3. Stand alone (keine Hedge-Beziehung): Marktwertänderungen dieser Derivate, die nicht die Voraussetzungen für die Bilanzierung als Sicherungsgeschäft erfüllen, werden entsprechend der Kategorie „held for trading“ in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst.

### Erläuterungen zu den GuV- und Bilanzpositionen

#### 1 Umsatzerlöse in Mio. €

	2003	2002
Umsatzerlöse aus dem Verkauf von Gütern und Handelswaren	9.995	11.372
Umsatzerlöse aus der Erbringung von Dienstleistungen	6.701	6.927
Umsatzerlöse aus der Nutzungsüberlassung von Vermögensgegenständen	575	437
<b>Brutto-Umsatzerlöse</b>	<b>17.271</b>	<b>18.736</b>
Erlösschmälerungen	-470	-424
<b>Umsatzerlöse</b>	<b>16.801</b>	<b>18.312</b>

#### 2 Sonstige betriebliche Erträge in Mio. €

	2003	2002
Zusatz- und Nebenerträge	210	200
Zins- und Währungsgewinne	68	26
Erträge aus Vorjahren und Erstattungen	175	186
Auflösung von Rückstellungen	123	123
Erträge aus Anlagenabgängen	39	4
Übrige betriebliche Erträge	202	229
	<b>817</b>	<b>768</b>

**3 Materialaufwand** in Mio. €

	2003	2002
Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe	3.510	3.765
Bezogene Leistungen	1.148	1.582
	<b>4.658</b>	<b>5.347</b>

**4 Personalaufwand** in Mio. €

	2003	2002
Löhne und Gehälter	3.462	3.808
Staatliche Sozialabgaben	525	582
Gewinnbeteiligung	29	34
Aufwendungen für Altersversorgung	120	101
Aufwendungen für Unterstützung	15	29
	<b>4.151</b>	<b>4.554</b>

**5 Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände des Anlagevermögens und Sachanlagen** in Mio. €

	2003	2002
Abschreibungen auf		
– Firmenwerte	619	701
– Sonstige immaterielle Vermögensgegenstände	366	318
– Sachanlagen	436	488
	<b>1.421</b>	<b>1.507</b>

In den Abschreibungen auf sonstige immaterielle Vermögensgegenstände sind auch Abschreibungen auf Unterschiedsbeträge enthalten, die bei der Erstkonsolidierung gemäß IAS 22 aufgedeckt werden. Diese Abschreibungen werden für Zwecke der Konzernsteuerung als Abschreibungen auf firmenwertähnliche Rechte klassifiziert und wie Firmenwertabschreibun-

gen behandelt. Diese Abschreibungen haben deshalb das EBITA nicht gemindert. Die planmäßigen Abschreibungen auf firmenwertähnliche Rechte belaufen sich auf 85 Mio. € (Vorjahr: 70 Mio. €), die außerplanmäßigen Abschreibungen werden gesondert ausgewiesen.

**6 Sonstige betriebliche Aufwendungen** in Mio. €

	2003	2002
Verwaltungskosten	1.251	1.326
Beratungs- und Prüfungskosten	177	211
Zins- und Währungsverluste	78	32
Werbekosten	1.022	1.136
Vertriebskosten	882	1.004
Zuführung sonstige Rückstellungen	39	59
Wertberichtigungen Umlaufvermögen	385	334
Betriebliche Steuern	94	88
Verluste aus Anlagenabgang	13	58
Übrige betriebliche Aufwendungen	1.504	1.532
	<b>5.445</b>	<b>5.780</b>

Die Verwaltungskosten umfassen u.a. Reisekosten, Versicherungsbeiträge und Kosten für Kommunikation. Die übrigen

betrieblichen Aufwendungen enthalten u.a. Mieten, Reparatur- und Wartungskosten sowie Spenden.

**7 Außerplanmäßige Abschreibungen auf Firmenwerte und firmenwertähnliche Rechte** in Mio. €

	Abschreibungen auf		Gesamt	Gesamt
	Firmenwerte	firmenwert- ähnliche Rechte	2003	2002
Zomba, BMG	–	–	–	1.292
US-Verlage, G+J	54	–	54	85
London Playout Center, RTL Group	53	–	53	70
Sportfive, RTL Group	48	–	48	–
Bertelsmann Springer	–	–	–	51
CD Now, Direct Group	–	–	–	39
My Play, Direct Group	–	–	–	27
Handy.de, Corporate Center	–	–	–	20
BCA, Direct Group	17	–	17	–
National Geographic, G+J	10	–	10	–
Sonstige	25	12	37	77
	<b>207</b>	<b>12</b>	<b>219</b>	<b>1.661</b>



## 8 Ergebnis aus assoziierten Unternehmen und Beteiligungsergebnis in Mio. €

	2003	2002
Erträge aus assoziierten Unternehmen	43	49
Verluste aus assoziierten Unternehmen	-54	-107
Abschreibungen auf Firmenwerte von assoziierten Unternehmen	-14	-20
<b>Ergebnis aus assoziierten Unternehmen</b>	<b>-25</b>	<b>-78</b>
Erträge aus Beteiligungen	16	37
Verluste aus Beteiligungen	-3	-24
Abschreibungen auf Finanzanlagen	-31	-66
Zuschreibungen auf Finanzanlagen	5	86
<b>Beteiligungsergebnis</b>	<b>-13</b>	<b>33</b>

Die wesentlichen Erträge aus assoziierten Unternehmen resultierten von RTL II mit 18 Mio. € (Vorjahr: 27 Mio. €) und MRTL Ungarn mit 6 Mio. € (Vorjahr: 7 Mio. €). Von den Verlusten aus der Equity-Bilanzierung entfielen auf Antena 3 14 Mio. € (Vorjahr: 3 Mio. €), Lycos Europe 10 Mio. € (Vorjahr: 32 Mio. €) und Bertelsmann Ventures 5 Mio. € (Vorjahr: 31 Mio. €). Bis zum

Verkauf von Barnesandnoble.com wurde das Ergebnis der Direct Group mit Verlusten dieser Gesellschaft von 7 Mio. € (Vorjahr: 28 Mio. €) belastet.

An den Eventualverbindlichkeiten der assoziierten Unternehmen hatte Bertelsmann zum 31. Dezember 2003 keinen Anteil (Vorjahr: 10 Mio. €).

## 9 Sondereinflüsse in Mio. €

	2003	2002
<b>Verkäufe</b>		
Bertelsmann Springer, Corporate Center	628	-
Barnesandnoble.com, Direct Group	145	-
Zeitungsbeiträge in Mittel- und Osteuropa, G+J	72	-
AOL Europe, Corporate Center	-	2.827
Daum, G+J / Direct Group	-	59
„Berliner Zeitung“, G+J	-	138
Bad Boy, BMG	-	-56
Sonstige	-225	-50
<b>Restrukturierungen, Wertberichtigungen</b>		
Zomba, BMG	-73	66
Sportfive, HMG, RTL Group	-	-43
Elsnerdruck, Arvato	-	-14
CCIT, BOL, BeMusic, Direct Group	-	-84
Lycos Europe, Musicnet, BC Ventures, Corporate Center	-	-36
	<b>547</b>	<b>2.807</b>

Abweichend zum letzten Geschäftsjahr werden unter den Sondereinflüssen Veräußerungsergebnisse und außergewöhnliche,

einmalige Aufwendungen zusammengefasst, um die aperiodischen Einflüsse transparenter zu machen.

In der Position „Sonstige“ enthalten ist eine Rückstellungsbildung in Höhe von 234 Mio. € aus einem Rechtsstreit gegen Bertelsmann, bei dem zwei ehemaligen AOL-Deutschland-Managern in erster Instanz eine Entschädigung zugesprochen wurde. Der Rechtsstreit steht im Zusammenhang mit dem früheren Joint Venture AOL Europe. Restrukturierungen, die als Sonderinflüsse im Geschäftsjahr 2003 berichtet werden, entfallen ausschließlich auf den Bereich BMG. Sie wurden vor allem durch die Integration von Zomba verursacht.

Die Restrukturierungen und Wertberichtigungen des Vorjahres in Höhe von 111 Mio. € wurden aus dem Personalaufwand (20 Mio. €), den Abschreibungen des Anlagevermögens (13 Mio. €), den sonstigen betrieblichen Aufwendungen (57 Mio. €) sowie dem Ergebnis aus assoziierten Unternehmen (21 Mio. €) umgegliedert.

#### 10 Zinsergebnis in Mio. €

	2003	2002
Zinsen und ähnliche Erträge	189	217
Zinsen Finance Leases	-13	-22
Zinsen und ähnliche Aufwendungen	-271	-245
	<b>-95</b>	<b>-50</b>

#### 11 Übrige finanzielle Aufwendungen und Erträge in Mio. €

	2003	2002
Zinsen auf Pensionsrückstellungen und ähnliche Verpflichtungen	-121	-122
Gewinnanspruch Genusskapital	-76	-77
Sonstige	-30	-17
	<b>-227</b>	<b>-216</b>

#### 12 Steuern vom Einkommen und vom Ertrag in Mio. €

Differenziert nach Inland und Ausland ergibt sich für die erfolgswirksamen Steuern vom Einkommen und vom Ertrag folgende Aufteilung der laufenden und latenten Steuern:

	2003 Inland	2003 Ausland	2003 Summe	2002 Inland	2002 Ausland	2002 Summe
<b>Ergebnis vor Ertragsteuern</b>	<b>-105</b>	<b>516</b>	<b>411</b>	<b>1.077</b>	<b>-52</b>	<b>1.025</b>
Laufende Ertragsteuern	-30	-197	-227	53	-243	-190
Latente Ertragsteuern	-1	25	24	31	102	133
<b>Summe Ertragsteuern</b>	<b>-31</b>	<b>-172</b>	<b>-203</b>	<b>84</b>	<b>-141</b>	<b>-57</b>
<b>Ergebnis nach Ertragsteuern</b>	<b>-136</b>	<b>344</b>	<b>208</b>	<b>1.161</b>	<b>-193</b>	<b>968</b>

Im Berichtsjahr wurden steuerliche Verlustvorträge von 397 Mio. € (Vorjahr: 152 Mio. €) in Anspruch genommen, was zu einer Verminderung des laufenden Steueraufwands von 116 Mio. € (Vorjahr: 45 Mio. €) führte. Von den genutzten steuerlichen

Verlustvorträgen entfallen 17 Mio. € auf inländische Körperschaftsteuer, 20 Mio. € auf inländische Gewerbesteuer und 360 Mio. € auf ausländische Ertragsteuern.

Aktive und passive latente Steuern wurden im Zusammenhang mit folgenden Positionen und Sachverhalten gebildet:

### Latente Steuern in Mio. €

	31.12.2003 Aktive	31.12.2003 Passive	31.12.2002 Aktive	31.12.2002 Passive
Immaterielle Vermögensgegenstände	309	57	109	62
Sachanlagen	30	120	22	141
Finanzanlagen	12	15	25	3
Vorräte	131	3	80	4
Forderungen	203	499	215	560
Anzahlungen und sonstige Aktiva	132	66	89	80
Rückstellungen	159	33	138	47
Finanzschulden	68	1	88	6
Verbindlichkeiten	43	11	56	6
Anzahlungen und sonstige Passiva	188	59	197	15
Verlustvorträge / Steueranrechnungen	3.644	–	3.722	–
Sicherheitsabschlag	-3.894	–	-3.663	–
<b>Gesamt</b>	<b>1.025</b>	<b>864</b>	<b>1.078</b>	<b>924</b>
Saldierung	-750	-750	-841	-841
<b>Bilanzansatz</b>	<b>275</b>	<b>114</b>	<b>237</b>	<b>83</b>

Ansprüche und Rückstellungen werden insoweit saldiert, als sie gegenüber der gleichen Steuerbehörde bestehen und verrechnet werden können.

Sicherheitsabschläge auf aktive latente Steuern wurden in den Fällen vorgenommen, in denen es nicht wahrscheinlich ist, dass sie in absehbarer Zukunft genutzt werden können.

Durch das im Dezember 2003 verabschiedete Gesetz zur Umsetzung der Protokollerklärung der Bundesregierung zur Vermittlungsempfehlung zum Steuervergünstigungsabbaugesetz (das sogenannte Korb II-Gesetz) ist die Steuerfreiheit von Veräußerungsgewinnen beim Verkauf von Anteilen an Kapitalgesellschaften auf 95 Prozent begrenzt und das System der Verlustbehandlung im deutschen Steuerrecht grundlegend geändert worden. Zukünftig kann ein steuerlicher Verlustvortrag

bei Körperschaften bis zu einer Höhe von 1 Mio. € (sogenannte Sockelbetrag) unbegrenzt mit dem positiven Einkommen des Folgejahres verrechnet werden. Der danach verbleibende positive Einkommensbetrag ist nur noch bis zu 60 Prozent mit Verlustvorträgen aus dem Vorjahr verrechenbar. Die Regelung zur Mindestbesteuerung tritt grundsätzlich mit Wirkung zum 1. Januar 2004 in Kraft und gilt entsprechend für gewerbsteuerliche Verlustvorträge. Zeitlich sind Verlustvorträge in Deutschland weiterhin unbegrenzt vortragsfähig.

Diejenigen temporären Differenzen und steuerlichen Verlustvorträge, deren latente Steuern um einen Sicherheitsabschlag gemindert wurden, sind wie folgt zeitlich begrenzt vortragsfähig:

### Zeitliche Begrenzung in Mio. €

	31.12.2003	31.12.2002
Mehr als 5 Jahre vortragsfähig	11.618	11.049
Höchstens 5 Jahre vortragsfähig	131	138

Eine Überleitung des erwarteten Steuerergebnisses auf das tatsächliche Steuerergebnis zeigen die folgenden Tabellen:

### Überleitung zum tatsächlichen Steueraufwand/-ertrag in Mio. €

	2003	2002
Ergebnis vor Ertragsteuern	411	1.025
Ertragsteuersatz der Bertelsmann AG	39,61%	38,29%
<b>Erwarteter Steueraufwand</b>	<b>-163</b>	<b>-392</b>
Steuerliche Auswirkungen folgender Effekte führten zu einer Abweichung des tatsächlichen vom erwarteten Steueraufwand:		
Anpassung an abweichenden nationalen Steuersatz	41	4
Änderung des Steuerrechts oder des Steuerstatus	8	-7
Abschreibung von steuerlich nicht aktivierten Goodwills	-232	-770
Steuerfreie Veräußerungsgewinne	230	1.101
Veränderte Sachverhalte Vorjahr	113	67
Körperschaftsteuerminderung wegen Dividenden	-	50
Wertberichtigungen auf aktive latente Steuern, lfd. Jahr	-113	-83
Permanente Differenzen	-88	-25
Sonstige Anpassungen	1	-2
<b>Summe der Anpassungen</b>	<b>-40</b>	<b>335</b>
<b>Tatsächlicher Steueraufwand</b>	<b>-203</b>	<b>-57</b>

Der Ertragsteuersatz der Bertelsmann AG enthält die Körperschaftsteuer, den Solidaritätszuschlag und die Gewerbesteuer. Aufgrund der zeitlich befristeten Steuersatzänderung durch

das Flutopfersolidaritätsgesetz ergibt sich nur im Jahr 2003 eine Veränderung des effektiven Steuersatzes:

### Effektive Steuersätze

	2003	2004 ff.
Körperschaftsteuer inkl. Solidaritätszuschlag	27,96%	26,38%
Gewerbesteuer	11,65%	11,91%
<b>Effektiver Ertragsteuersatz</b>	<b>39,61%</b>	<b>38,29%</b>

Zum 31. Dezember 2003 stehen noch Körperschaftsteuerguthaben für Ausschüttungen von 103 Mio. € zur Verfügung.

### 13 Anlagevermögen in Mio. €

	Geschäfts- oder Firmenwerte	Sonstige immaterielle Vermögens- gegenstände	Sachanlagen	Anteile an assoziierten Unternehmen	Sonstige Finanz- anlagen	Summe
<b>Anschaffungs- bzw. Herstellungskosten</b>						
<b>Stand 1.1.2003</b>	<b>15.438</b>	<b>3.584</b>	<b>6.373</b>	<b>1.020</b>	<b>760</b>	<b>27.175</b>
Kursveränderung	-617	-256	-316	-15	-29	-1.233
Akquisitionen / Desinvestitionen	-159	-286	-201	-1	-25	-672
Zugänge	–	251	428	33	116	828
Abgänge	-128	-90	-505	-75	-167	-965
Umbuchungen	–	104	-7	-135	38	–
<b>Stand 31.12.2003</b>	<b>14.534</b>	<b>3.307</b>	<b>5.772</b>	<b>827</b>	<b>693</b>	<b>25.133</b>
<b>Abschreibungen</b>						
<b>Stand 1.1.2003</b>	<b>7.651</b>	<b>2.353</b>	<b>3.571</b>	<b>438</b>	<b>356</b>	<b>14.369</b>
Kursveränderung	-314	-158	-169	-8	-10	-659
Akquisitionen / Desinvestitionen	-242	-113	-100	14	-19	-460
Planmäßige Zugänge	619	363	431	13	–	1.426
Außerplanmäßige Zugänge	207	15	5	1	31	259
Abgänge	-21	-53	-220	–	-107	-401
Zuschreibungen	–	–	–	–	-5	-5
Umbuchungen	2	-1	–	-29	28	–
<b>Stand 31.12.2003</b>	<b>7.902</b>	<b>2.406</b>	<b>3.518</b>	<b>429</b>	<b>274</b>	<b>14.529</b>
<b>Buchwert 31.12.2003</b>	<b>6.632</b>	<b>901</b>	<b>2.254</b>	<b>398</b>	<b>419</b>	<b>10.604</b>
Buchwert 31.12.2002	7.787	1.231	2.802	582	404	12.806

### 14 Geschäfts- oder Firmenwerte

Die wesentlichen Zugänge bei den Firmenwerten resultierten aus der Akquisition des Heyne-Verlags. Der Firmenwert wird über 15 Jahre abgeschrieben. Die wesentlichen Desinvestitionen resultierten aus dem Verkauf des Unternehmensbereichs Bertelsmann Springer.



**15 Sonstige immaterielle Vermögensgegenstände** in Mio. €

	Musik-, Film- und Verlagsrechte	Sonstige Rechte und Lizenzen	Geleistete Anzahlungen	Summe
<b>Anschaffungs- bzw. Herstellungskosten</b>				
<b>Stand 1.1.2003</b>	<b>2.424</b>	<b>1.133</b>	<b>27</b>	<b>3.584</b>
Kursveränderung	-198	-57	-1	-256
Akquisitionen / Desinvestitionen	2	-288	-	-286
Zugänge	127	110	14	251
Abgänge	-34	-55	-1	-90
Umbuchungen	112	10	-18	104
<b>Stand 31.12.2003</b>	<b>2.433</b>	<b>853</b>	<b>21</b>	<b>3.307</b>
<b>Abschreibungen</b>				
<b>Stand 1.1.2003</b>	<b>1.751</b>	<b>602</b>	<b>-</b>	<b>2.353</b>
Kursveränderung	-133	-25	-	-158
Akquisitionen / Desinvestitionen	-	-113	-	-113
Zugänge	249	114	-	363
Außerplanmäßige Zugänge	12	3	-	15
Abgänge	-20	-33	-	-53
Zuschreibungen	-	-	-	-
Umbuchungen	-1	-	-	-1
<b>Stand 31.12.2003</b>	<b>1.858</b>	<b>548</b>	<b>-</b>	<b>2.406</b>
<b>Buchwert 31.12.2003</b>	<b>575</b>	<b>305</b>	<b>21</b>	<b>901</b>
Buchwert 31.12.2002	673	531	27	1.231

**16 Sachanlagen** in Mio. €

	Grundstücke, grundstücks- gleiche Rechte und Bauten	Technische Anlagen und Maschinen	Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäfts- ausstattung	Geleistete Anzahlungen und Anlagen im Bau	Summe
<b>Anschaffungs- bzw. Herstellungskosten</b>					
<b>Stand 1.1.2003</b>	<b>2.014</b>	<b>2.767</b>	<b>1.536</b>	<b>56</b>	<b>6.373</b>
Kursveränderung	-82	-147	-83	-4	-316
Akquisitionen / Desinvestitionen	-105	-36	-59	-1	-201
Zugänge	48	103	135	142	428
Abgänge	-253	-93	-149	-10	-505
Umbuchungen	12	36	18	-73	-7
<b>Stand 31.12.2003</b>	<b>1.634</b>	<b>2.630</b>	<b>1.398</b>	<b>110</b>	<b>5.772</b>
<b>Abschreibungen</b>					
<b>Stand 1.1.2003</b>	<b>625</b>	<b>1.918</b>	<b>1.028</b>	<b>-</b>	<b>3.571</b>
Kursveränderung	-17	-103	-49	-	-169
Akquisitionen / Desinvestitionen	-41	-17	-42	-	-100
Zugänge	64	206	161	-	431
Außerplanmäßige Zugänge	3	2	-	-	5
Abgänge	-11	-87	-122	-	-220
Zuschreibungen	-	-	-	-	-
Umbuchungen	-1	-	1	-	-
<b>Stand 31.12.2003</b>	<b>622</b>	<b>1.919</b>	<b>977</b>	<b>-</b>	<b>3.518</b>
<b>Buchwert 31.12.2003</b>	<b>1.012</b>	<b>711</b>	<b>421</b>	<b>110</b>	<b>2.254</b>
Buchwert 31.12.2002	1.389	849	508	56	2.802

### 17 Finanzanlagen in Mio. €

	Verbundene Unternehmen		Assoziierte Unternehmen		Sonstige Beteiligungen		Wertpapiere	Sonstige Ausleihungen	Summe
	Anteile an	Ausleihungen an	Anteile an	Ausleihungen an	Anteile an	Ausleihungen an			
<b>Anschaffungs- bzw. Herstellungskosten</b>									
<b>Stand 1.1.2003</b>	<b>104</b>	<b>38</b>	<b>1.020</b>	<b>6</b>	<b>307</b>	<b>5</b>	<b>53</b>	<b>247</b>	<b>1.780</b>
Kursveränderung	2	-3	-15	-	-6	-1	-1	-20	-44
Akquisitionen / Desinvestitionen	-27	-1	-1	-	3	-	-1	1	-26
Zugänge	12	9	33	16	49	-	1	29	149
Abgänge	-48	-1	-75	-12	-77	-	-5	-24	-242
Umbuchungen	-	-2	-135	-	40	-	-	-	-97
<b>Stand 31.12.2003</b>	<b>43</b>	<b>40</b>	<b>827</b>	<b>10</b>	<b>316</b>	<b>4</b>	<b>47</b>	<b>233</b>	<b>1.520</b>
<b>Abschreibungen</b>									
<b>Stand 1.1.2003</b>	<b>56</b>	<b>-</b>	<b>438</b>	<b>-</b>	<b>232</b>	<b>-</b>	<b>24</b>	<b>44</b>	<b>794</b>
Kursveränderung	-1	-	-8	-	-5	-	-	-4	-18
Akquisitionen / Desinvestitionen	-19	-	14	-	-	-	-	-	-5
Zugänge	-	-	13	-	-	-	-	-	13
Außerplanmäßige Zugänge	-	-	1	-	24	4	-	3	32
Abgänge	-13	-	-	-	-82	-	-	-12	-107
Zuschreibungen	-	-	-	-	-3	-	-	-2	-5
Umbuchungen	-	-	-29	-	28	-	-	-	-1
<b>Stand 31.12.2003</b>	<b>23</b>	<b>0</b>	<b>429</b>	<b>0</b>	<b>194</b>	<b>4</b>	<b>24</b>	<b>29</b>	<b>703</b>
<b>Buchwert 31.12.2003</b>	<b>20</b>	<b>40</b>	<b>398</b>	<b>10</b>	<b>122</b>	<b>0</b>	<b>23</b>	<b>204</b>	<b>817</b>
Buchwert 31.12.2002	48	38	582	6	75	5	29	203	986

Die Bewertung der veräußerbaren Beteiligungen und Wertpapiere (available-for-sale) erfolgt gemäß IAS 39 zu Marktwerten

oder, falls keine Börsenkurse ermittelbar sind, zu historischen Anschaffungskosten:

### Finanzanlagen: available-for-sale in Mio. €

	Zu historischen Kosten		Zu Zeitwerten		Summe	
	31.12.2003	31.12.2002	31.12.2003	31.12.2002	31.12.2003	31.12.2002
Beteiligungen	113	70	9	5	122	75
Wertpapiere	2	6	21	23	23	29
<b>Summe</b>	<b>115</b>	<b>76</b>	<b>30</b>	<b>28</b>	<b>145</b>	<b>104</b>

### 18 Vorräte in Mio. €

	31.12.2003	31.12.2002
Programmrechte	1.159	1.134
Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe	140	161
Unfertige Erzeugnisse, unfertige Leistungen	109	149
Fertige Erzeugnisse und Waren	409	495
Geleistete Anzahlungen	3	22
<b>Summe</b>	<b>1.820</b>	<b>1.961</b>

**19 Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände** in Mio. €

	davon Restlaufzeit über 1 Jahr	31.12.2003	31.12.2002
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	18	2.825	3.039
Forderungen aus Honoraren und Lizenzen	–	216	212
<b>Forderungen aus Lieferungen und Leistungen</b>	<b>18</b>	<b>3.041</b>	<b>3.251</b>
Forderungen gegen Beteiligungsunternehmen	–	72	49
Geleistete Anzahlungen auf Honorare und Lizenzen	211	1.152	1.172
Steuerforderungen	1	459	758
Wertpapiere	–	54	10
Derivative Finanzinstrumente	–	278	175
Vermögen aus Pensionsplänen	1	17	43
Sonstige Forderungen	18	541	573
<b>Übrige Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände</b>	<b>231</b>	<b>2.573</b>	<b>2.780</b>

Die veräußerbaren Wertpapiere (available-for-sale) sind wie folgt bilanziert:

**Sonstige Vermögensgegenstände: available-for-sale** in Mio. €

	Zu historischen Kosten		Zu Zeitwerten		Summe	
	31.12.2003	31.12.2002	31.12.2003	31.12.2002	31.12.2003	31.12.2002
	44	6	10	4	54	10

**20 Liquide Mittel** in Mio. €

	31.12.2003	31.12.2002
Flüssige Mittel	1.641	906
Sonstige Wertpapiere	1	71
	<b>1.642</b>	<b>977</b>

**21 Eigenkapital**

	Stammaktien	Vorzugsaktien	Summe
Anzahl an Aktien			
Gattung A	83.760	149	83.909
Gattung B	–	27.920	27.920
<b>Summe</b>	<b>83.760</b>	<b>28.069</b>	<b>111.829</b>

### Gezeichnetes Kapital

Das gezeichnete Kapital der Bertelsmann AG beträgt zum 31. Dezember 2003 unverändert 606 Mio. €. Es ist eingeteilt in 111.829 nennwertlose Stückaktien verschiedener Gattungen. Die Stammaktien sind auf den Inhaber ausgestellt, während die Vorzugsaktien Namensaktien darstellen. Die Vorzugsgewinnanteile der stimmberechtigten Vorzugsaktien B sind bis zum 31. Dezember 2010 befristet. Die Vorzugsgewinnanteile der Vorzugsaktien A sind zeitlich nicht befristet. Die Vorzugsaktien A gewähren keine Stimmrechte. Entsprechend dem Vorstandsbeschluss vom 4. Dezember 2003 wurden im Geschäfts-

jahr 4.332 Stück der Stammaktien B, die zuvor von der ZEIT-Stiftung erworben worden waren, ohne Herabsetzung des Grundkapitals eingezogen.

Nach Einziehung verteilen sich die indirekt gehaltenen Kapitalanteile wie folgt: 57,6 Prozent Bertelsmann Stiftung, 25,1 Prozent Groupe Bruxelles Lambert (GBL), 17,3 Prozent Familie Mohn. Die Stimmrechte liegen zu 75,0 Prozent bei der Bertelsmann Verwaltungsgesellschaft (BVG) und zu 25,0 Prozent bei der Groupe Bruxelles Lambert.

### Kapitalrücklage

Die Kapitalrücklage enthält im Wesentlichen die bei Ausgaben von Vorzugs- und Stammaktien über den Nennbetrag hinaus erzielten Beträge. Ein wesentlicher Bestandteil der Kapital-

rücklage mit 2.708 Mio. € resultiert aus der Einbringung von 29,88 Prozent der RTL Group durch GBL im Rumpfgeschäftsjahr 2001.

### Gewinnrücklagen

Die Gewinnrücklagen enthalten auch die in der Vergangenheit erzielten Ergebnisse der in den Konzernabschluss einbezogenen Unternehmen, soweit sie nicht ausgeschüttet wurden, so-

wie das kumulierte übrige Eigenkapital (other comprehensive income).

### Entwicklung kumuliertes übriges Eigenkapital (other comprehensive income) in Mio. €

	Wertpapiere available-for-sale			Cash flow hedge			Währung	Gesamt
	Vorsteuer-betrag	Steuern	Nachsteuer-betrag	Vorsteuer-betrag	Steuern	Nachsteuer-betrag		
<b>Stand 31.12.2001</b>	<b>59</b>	<b>-</b>	<b>59</b>	<b>53</b>	<b>-8</b>	<b>45</b>	<b>111</b>	<b>215</b>
Veränderung Fremdanteil (RTL Group)	-3	-	-3	8	-3	5	-	2
Folgebewertung	-5	-	-5	-122	23	-99	-97	-201
Außerplanmäßige Abschreibung	32	-	32	-	-	-	-	32
Erfolgswirksamer Abgang	-79	-	-79	-	-	-	-	-79
<b>Stand 31.12.2002</b>	<b>4</b>	<b>-</b>	<b>4</b>	<b>-61</b>	<b>12</b>	<b>-49</b>	<b>14</b>	<b>-31</b>
Folgebewertung	28	-	28	-8	14	6	54	88
Erfolgswirksamer Abgang	-1	-	-1	-2	-	-2	-	-3
<b>Stand 31.12.2003</b>	<b>31</b>	<b>-</b>	<b>31</b>	<b>-71</b>	<b>26</b>	<b>-45</b>	<b>68</b>	<b>54</b>

### Aktienoptionspläne bei Tochtergesellschaften

Es existieren verschiedene Aktienoptionspläne bei Tochtergesellschaften. Insbesondere bei der RTL Group wurden im Jahr 2000 für das gehobene Management Aktienoptionspläne eingeführt. Der Optionspreis wird dabei vom Kapitalmarkt zum

Zeitpunkt der Gewährung abgeleitet. Des Weiteren liegen in der RTL Group Aktienoptionspläne bei Metropole Television (M6) und Sportfive vor.

### RTL Group Aktienoptionsplan

Am 25. Juli 2000 legte die RTL Group einen Aktienoptionsplan für ausgewählte Führungskräfte auf. Voraussetzung für die Teilnahme am Stock Option Plan (SOP) ist, dass der Begünstigte im Zeitpunkt der Optionsgewährung bei der RTL Group oder einer ihrer Tochterunternehmen angestellt sein muss.

Die Anzahl der Optionen, die einem Teilnehmer unter SOP gewährt werden, steht im Ermessen des Kompensations-Komitees, das sich aus dem Vorstand der Gesellschaft oder einem Vorstandsausschuss zusammensetzt. Teilnehmer können auf ihnen gewährte Optionen verzichten. Teilnehmer müssen für die Gewährung von Optionen unter SOP keine eigenen Zahlungen leisten. Die Anzahl Stammaktien, die unter SOP als Option in jedem Jahr zugeteilt werden, darf nicht mehr als ein halbes Prozent des gezeichneten Stammkapitals der Gesellschaft betragen.

Grundsätzlich entspricht der Ausübungskurs der unter SOP ausgegebenen Optionen dem Durchschnittskurs der RTL-Aktien, der über einen Zeitraum von 20 Handelstagen vor dem Tag der Optionsgewährung ermittelt wird. Der zu zahlende Preis kann auch einem anderen, höheren oder niedrigeren, vom Kompensations-Komitee festgelegten Betrag entsprechen.

Die Ausübung der Optionen zu je einem Drittel ist möglich am zweiten, dritten und vierten Jahrestag der Gewährung oder entsprechend einem anderen vom Kompensations-Komitee festgelegten Ausübungsschema. Optionen müssen normalerweise vor dem Ablauf von zehn Jahren ab dem Tag der Optionsgewährung ausgeübt werden, alternativ innerhalb einer kürzeren Zeitspanne, die vom Kompensations-Komitee festgelegt wird. Optionen können im Todesfall früher ausgeübt werden.

Bewegungen bei Aktienoptionen:

#### Optionen (RTL Group) in Tausend

	2003	2002
Noch ausstehende Optionen am Jahresbeginn	391	450
Während des Jahres gewährte Optionen	-	-
Während des Jahres ausgeübte / verfallene Optionen	-150	-59
<b>Noch ausstehende Optionen am Jahresende</b>	<b>241</b>	<b>391</b>

Die noch ausstehenden Aktienoptionen am Ende des Jahres haben die folgenden Bedingungen:

#### Bedingungen der Aktienoptionen (RTL Group)

	Ausübungspreis in €	Anzahl der Optionen (in Tausend)
<b>Ablaufdatum</b>		
2010	85,24	239
2011	85,24	2
		<b>241</b>



### Metropole Television (M6) Mitarbeiter-Aktionsplan

M6 hat einen Mitarbeiter-Aktionsplan für ausgewählte Führungskräfte der Gesellschaft eingeführt. Die Anzahl der einem Teilnehmer gewährten Optionen wird vom Vorstand von M6 in Übereinstimmung mit der Hauptversammlung festgelegt.

Optionen wurden im September 1998, Dezember 1998, Juni 1999, Januar 2000 und Juni 2001 gewährt. Optionen, die im September und Dezember 1998 gewährt wurden, können erst nach Ablauf von drei Jahren ausgeübt werden, gerechnet ab dem Datum der Gewährung. Sie müssen ausgeübt werden

vor Ablauf von sieben Jahren ab Optionsgewährung. Optionen, die im Juni 1999 und Januar 2000 gewährt wurden, können erst nach dem fünften Jahrestag ihrer Gewährung ausgeübt werden. Optionen, die im Juni 2001 gewährt wurden, können erst nach dem vierten Jahrestag und müssen vor dem siebten Jahrestag ihrer Gewährung ausgeübt werden.

Der bei Ausübung der verbleibenden Optionen zu zahlende Preis beträgt 95 Prozent des Durchschnittswerts der Aktien von M6 an der Pariser Börse, ermittelt über 20 Handelstage vor dem Gewährungszeitpunkt.

Bewegungen bei Aktienoptionen:

#### Optionen (M6) in Tausend

	2003	2002
Noch ausstehende Optionen am Jahresbeginn	3.301	2.771
Während des Jahres gewährte Optionen	91	750
Während des Jahres ausgeübte / verfallene Optionen	-213	-220
<b>Noch ausstehende Optionen am Jahresende</b>	<b>3.179</b>	<b>3.301</b>

Die noch ausstehenden Aktienoptionen am Ende des Jahres haben die folgenden Bedingungen:

#### Bedingungen der Aktienoptionen (M6)

Ablaufdatum	Ausübungspreis in €	Anzahl der Optionen (in Tausend)
September 2005	14,10	325
Dezember 2005	13,64	375
Juni 2006	18,80	450
Januar 2007	44,63	20
Juni 2007	58,58	255
Juni 2008	30,80	416
Juni 2009	28,60	647
Juli 2010	22,50	671
November 2010	23,80	20
		<b>3.179</b>

#### Anteile Konzernfremder

Die Anteile konzernfremder Gesellschafter am Eigenkapital der konsolidierten Tochterunternehmen betreffen im Wesent-

lichen die Fremdanteile an den Firmengruppen RTL Group, Gruner + Jahr und Maul Belser.

## 22 Genusskapital in Mio. €

Das Genusskapital der Bertelsmann AG teilt sich wie folgt auf:

	31.12.2003	31.12.2002
Nennwert	516	516
Agio	190	190
	<b>706</b>	<b>706</b>

Das Genusskapital verteilt sich auf die Genussscheine mit den Bedingungen von 2001 (ISIN DE0005229942, im Folgenden Genussscheine 2001) und auf die Genussscheine mit den Bedingungen von 1992 (ISIN DE0005229900, im Folgenden Genussscheine 1992). Während die Genussscheine 2001 einen Grundbetrag von je 10 € haben, lautet der Grundbetrag der Genuss-

scheine 1992 auf jeweils 0,01 €. Zum Bilanzstichtag entfielen 490 Mio. € nominales Genusskapital auf die Genussscheine 2001 und 26 Mio. € auf die Genussscheine 1992. Die Genussscheine 1992 und 2001 sind zum amtlichen Handel an der Börse zugelassen.

## 23 Pensionen und ähnliche Verpflichtungen in Mio. €

	31.12.2003	31.12.2002
Leistungsorientierte Verpflichtungen	1.614	1.682
Pensionsähnliche Verpflichtungen	87	55
	<b>1.701</b>	<b>1.737</b>

Für die derzeitigen und früheren Mitarbeiter des Bertelsmann-Konzerns sowie für deren Hinterbliebene bestehen je nach den rechtlichen, steuerlichen und wirtschaftlichen Gegebenheiten des jeweiligen Landes unterschiedliche Formen der Altersversorgung. Die betriebliche Altersversorgung erfolgt im Konzern sowohl beitrags- als auch leistungsorientiert.

Bei den beitragsorientierten Altersversorgungssystemen (defined contribution plans) leistet das Unternehmen auf gesetzlicher, vertraglicher oder freiwilliger Basis Zahlungen an einen externen Fonds oder eine andere Versorgungseinrichtung. Mit Zahlung der Beträge bestehen für das Unternehmen keine weiteren Leistungsverpflichtungen, so dass keine Rückstellungen gebildet werden. Der Aufwand für beitragsorientierte Pläne betrug im Geschäftsjahr 19 Mio. € (Vorjahr: 13 Mio. €).

Alle übrigen Versorgungssysteme sind leistungsorientiert (defined benefit plans). Dabei ist zu unterscheiden, ob die Finanzierung über eine externe Anlage erfolgt oder nicht. Für

diese Systeme werden Rückstellungen gebildet. Im Wesentlichen bestehen Endgehaltspläne.

Die zu bildenden Rückstellungen werden nach IAS 19 ermittelt, ihre Bewertung erfolgt auf Basis von versicherungsmathematischen Gutachten. Die Höhe der Rückstellungen hängt von der Dienstzeit im Unternehmen sowie von den versorgungsrelevanten Bezügen ab. Die Berechnung der Rückstellungen erfolgt auf Basis der sogenannten Projected Unit Credit Method, die im Vergleich zum Teilwertverfahren steigenden Dienstzeitaufwand unterstellt. Neben den biometrischen Rechnungsgrundlagen sowie dem aktuellen langfristigen Kapitalmarktzins werden insbesondere auch Annahmen über zukünftige Gehalts- und Rentensteigerungen berücksichtigt. Für die biometrischen Grundlagen werden in Deutschland die Richttafeln 1998 von Prof. Dr. Klaus Heubeck zu Grunde gelegt. Es werden die folgenden weiteren versicherungstechnischen Annahmen unterstellt:

## Versicherungsmathematische Annahmen

	31.12.2003 Deutschland	31.12.2003 Ausland	31.12.2002 Deutschland	31.12.2002 Ausland
Rechnungszins	5,5%	2,0 – 6,25%	5,75%	4,0 – 7,0%
Erwartete Rendite auf das Planvermögen	5,5%	3,0 – 8,25%	5,75%	3,0 – 8,25%
Gehaltstrend	2,5%	3,0 – 5,0%	2,5%	2,5 – 6,0%
Rententrend	1,7%	1,7 – 3,0%	1,7%	1,7 – 2,5%
Fluktuation	Erfahrungswerte		Erfahrungswerte	

Bei der Bewertung der leistungsorientierten Versorgungssysteme und der Ermittlung der Aufwendungen wird die sogenannte Korridor-Regel angewendet. Hierbei werden versicherungsmathematische Gewinne und Verluste, die aus der Abweichung zwischen tatsächlich eingetretenen Werten im Vergleich zu den der Berechnung zu Grunde liegenden Annahmen resultieren, nicht berücksichtigt, soweit sie zehn Prozent des höheren Wertes von Verpflichtungsumfang und etwaigem Fondsvermögen nicht übersteigen. Der diesen Korridor übersteigende Betrag wird über

die durchschnittliche Restdienstzeit der Mitarbeiter verteilt. Als Aufwand aus leistungsorientierten Plänen ergeben sich im Geschäftsjahr 167 Mio. € (Vorjahr: 165 Mio. €). Dabei wurden 71 Mio. € (Vorjahr: 69 Mio. €) als Personalaufwand und 96 Mio. € (Vorjahr: 121 Mio. €) in den übrigen finanziellen Aufwendungen und Erträgen erfasst. Die erwarteten Erträge aus Planvermögen wurden im vergangenen Jahr im sonstigen betrieblichen Ertrag ausgewiesen; dieses Jahr erfolgt erstmals analog zum Zinsaufwand ein Ausweis im Finanzergebnis.

## Aufwand aus leistungsorientierten Plänen in Mio. €

	2003	2002
Laufender Dienstzeitaufwand	61	65
Zinsaufwand	119	121
Erwartete Erträge aus dem Planvermögen	-23	-25
Amortisierte versicherungsmathematische Gewinne / Verluste	10	4
Amortisierter nachzuverrechnender Dienstzeitaufwand	2	1
Auswirkungen von Plankürzungen oder -abgeltungen	-2	-1
	<b>167</b>	<b>165</b>

Die tatsächlichen Erträge aus dem Planvermögen betragen im Geschäftsjahr 40 Mio. €.

Die in der Bilanz erfasste Nettoverpflichtung für Pensionen leitet sich wie folgt ab:

## Bilanzierte Nettoverpflichtung für Pensionen in Mio. €

	31.12.2003	31.12.2002
Anwartschaftsbarwert rückstellungsfinanzierter Versorgungszusagen	1.662	1.687
Anwartschaftsbarwert extern finanzierter Versorgungszusagen	504	440
<b>Anwartschaftsbarwert der Versorgungszusagen (defined benefit obligation)</b>	<b>2.166</b>	<b>2.127</b>
Beizulegender Zeitwert des Planvermögens	-361	-298
Noch nicht amortisierte versicherungsmathematische Gewinne / Verluste	-208	-192
Noch nicht amortisierter nachzuverrechnender Dienstzeitaufwand	-	-1
Noch nicht als Vermögenswert erfasster Betrag aufgrund der Begrenzung von IAS 19.58 (b)	-	3
<b>Bilanzierte Nettoverpflichtung</b>	<b>1.597</b>	<b>1.639</b>

Die bilanzierte Nettoverpflichtung von 1.597 Mio. € (Vorjahr: 1.639 Mio. €) ergibt sich aus der Saldierung der Rückstellungen von 1.614 Mio. € (Vorjahr: 1.682 Mio. €) mit Vermögenswerten

von 17 Mio. € (Vorjahr: 43 Mio. €). Die Vermögenswerte sind als sonstige Vermögensgegenstände bilanziert. Die Nettoverpflichtung hat sich folgendermaßen entwickelt:

#### Entwicklung der bilanzierten Nettoverpflichtung in Mio. €

	31.12.2003	31.12.2002
Bilanzierte Nettoverpflichtung zu Jahresbeginn	1.639	1.614
Altersversorgungsaufwand	167	165
Pensionszahlungen	-75	-82
Beiträge zum Planvermögen	-28	-14
Übernahme von Verpflichtungen	17	-34
Veränderung aus Erst- und Entkonsolidierungen	-110	3
Währungseffekte	-13	-13
<b>Bilanzierte Nettoverpflichtung zum Jahresende</b>	<b>1.597</b>	<b>1.639</b>

Durch die Entkonsolidierung des Unternehmensbereichs Bertelsmann Springer hat sich die Nettoverpflichtung um 112 Mio. € verringert.

#### Aufteilung der bilanzierten Nettoverpflichtung nach Regionen in Mio. €

	31.12.2003	31.12.2002
Deutschland	1.454	1.502
USA	65	67
Übriges Europa	69	57
Sonstige Länder	9	13
<b>Bilanzierte Nettoverpflichtung</b>	<b>1.597</b>	<b>1.639</b>

Die Verpflichtungen der US-Gesellschaften für die Krankheitskosten der Mitarbeiter nach deren Eintritt in den Ruhestand stellen leistungsorientierte Zusagen dar und sind in Höhe von 68 Mio. € (Vorjahr: 74 Mio. €) in den Rückstellungen enthalten. Die Berechnung erfolgte ebenfalls anhand der vorstehend beschriebenen internationalen Standards. Für die Kostensteigerung im Gesundheitswesen wurde analog zum Vorjahr ein nach Jahren gestaffelter Trend von 5,5 Prozent bis 9,5 Prozent unterstellt.

Zu den pensionsähnlichen Verpflichtungen zählen Rückstellungen für Dienstjubiläen, Altersteilzeitprogramme, noch nicht abgeführte Beträge zu beitragsorientierten Plänen und Abfertigungen. Abfertigungen werden beim Ausscheiden des Mitarbeiters aus dem Unternehmen gezahlt und beruhen auf gesetzlichen Verpflichtungen, vorwiegend in Italien und Öster-

reich. Sie werden erstmals als pensionsähnlich eingestuft und tragen mit 32 Mio. € (Vorjahr: 31 Mio. €) zu den pensionsähnlichen Verpflichtungen bei. Rückstellungen für Jubiläumzahlungen und Abfertigungen werden analog zu den Verpflichtungen aus Defined Benefit Plans ermittelt, jedoch ohne dass die Korridor-Lösung Anwendung findet.

Arbeitnehmer in Deutschland, die das 55. Lebensjahr vollendet haben und in einem unbefristeten Arbeitsverhältnis stehen, können ihr Arbeitsverhältnis in ein Altersteilzeitarbeitsverhältnis umwandeln. Das Altersteilzeitarbeitsverhältnis dauert zwischen zwei und fünf Jahren. Die während dieser Zeit geschuldete Arbeitszeit beträgt durchschnittlich die Hälfte der regelmäßigen wöchentlichen Arbeitszeit und wird in der Regel so verteilt, dass sie in der ersten Hälfte des Altersteilzeitarbeitsverhältnisses geleistet wird und der Mitarbeiter anschlie-

ßend von der Arbeit freigestellt wird (Blockmodell). Der Mitarbeiter erhält für die Dauer der Altersteilzeit die Hälfte seines bisherigen Bruttoarbeitsentgelts. Während der Beschäftigungsphase baut sich beim Arbeitgeber in Höhe des noch nicht entlohnten Anteils der Arbeitsleistung ein Erfüllungsrückstand auf, für den eine Rückstellung angesammelt wird. Diese Rück-

stellung wird nach IAS 19 mit dem Barwert bewertet. Zusätzlich erhält der Mitarbeiter Aufstockungszahlungen in Abhängigkeit vom zu Grunde liegenden Nettoeinkommen. Diese Aufstockungsbeträge stellen Termination Benefits nach IAS 19 dar und werden zum Zeitpunkt des Entstehens der Verpflichtung mit ihrem Barwert erfasst.

## 24 Übrige Rückstellungen in Mio. €

	31.12.2002	Veränderung Konzernkreis	Sonstige Effekte	Verbrauch	Zuführung	Aufzinsung	Auflösung	31.12.2003	davon langfristig
Steuerrückstellungen	348	1	-36	-194	144	-	-18	245	68
Personalarückstellungen	550	-24	-60	-345	365	4	-26	464	65
Restrukturierung	93	-3	-25	-53	44	-	-8	48	15
Honorare und Lizenzen	1.083	-2	-131	-896	991	-	-6	1.039	-
Sonstige Rückstellungen	870	-3	-29	-454	775	3	-78	1.084	123
	<b>2.944</b>	<b>-31</b>	<b>-281</b>	<b>-1.942</b>	<b>2.319</b>	<b>7</b>	<b>-136</b>	<b>2.880</b>	<b>271</b>

Die kurzfristigen Personalarückstellungen umfassen unter anderem Mitarbeitergewinnbeteiligungen, Tantiemen und rückständige Urlaubsansprüche. Die langfristigen Personalarückstellungen betreffen hauptsächlich Abfindungsverpflichtungen mit 47 Mio. € (Vorjahr: 82 Mio. €) und Verpflichtungen aus dem Virtual Stock Option Plan (VSOP).

Der VSOP ist ein Rahmenprogramm zur Gewährung einer langfristigen erfolgsabhängigen Vergütungskomponente für Führungskräfte. Eine „Option“ im Rahmen des VSOP stellt kein Anteilsrecht und keine Option auf den Erwerb eines Anteilsrechts am Arbeitgeber, an der Bertelsmann AG oder an anderen Gesellschaften dar. Sie dient ausschließlich der Berechnung der Vergütungskomponente.

Die Restrukturierungsrückstellungen umfassen gemäß IAS 37 die Kosten der Personalfreisetzung und sonstige Kosten, die mit der Beendigung von Unternehmensaktivitäten in Zusammenhang stehen. Für verschiedene Restrukturierungsprogramme innerhalb des Bertelsmann-Konzerns bestehen Rückstellungen von 48 Mio. € (Vorjahr: 93 Mio. €).

Die sonstigen Rückstellungen sind unter anderem für Genussscheinzinsen, Boni und Prozesskosten gebildet worden. Als international tätiges Unternehmen ist Bertelsmann einer Vielzahl von rechtlichen Risiken ausgesetzt. Dies gilt insbesondere für Rechtsstreitigkeiten in den USA, in denen es in Deutschland nicht bekannte Rechtsinstitute wie Sammelklagen, Strafschadensersatz oder einen prozessualen Ausforschungsbeweis gibt. Die Ergebnisse von gegenwärtig anhängigen oder künftigen Gerichtsverfahren können nicht mit Sicherheit vorhergesehen und nicht in vollem Umfang beeinflusst werden. Mögliche rechtliche Risiken könnten sich aus

dem Verfahren ergeben, in dem zwei US-Musikverleger eine Sammelklage gegen die Bertelsmann AG vor dem US-Berichtsgericht in New York im Februar 2003 eingereicht haben. Angeblich machen sie Ansprüche zugleich auch im Namen einer unbenannten und der Anzahl nach unbezifferten Klasse von Musikverlegern mit gleichartigen Ansprüchen geltend. Die Kläger stützen ihre vermeintlichen Ansprüche darauf, dass die Bertelsmann AG durch die Vergabe von Darlehen an die inzwischen in Konkurs gefallene Napster, Inc. im Oktober 2000 und Januar 2001 den Fortbestand der ansonsten nicht länger lebensfähigen Musiktaschbörse gewährleistet habe. Hierdurch soll Bertelsmann es Napster ermöglicht haben, zwischen Oktober 2000 und der Schließung des Services Anfang Juli 2001 weiterhin die Urheberrechte der Kläger zu verletzen. Hierfür sei auch Bertelsmann haftbar. Der geltend gemachte Schadensersatz ist mit „mindestens 17 Mrd. US-Dollar“ beziffert. Im Mai 2003 hat die UMG Recordings, Inc. (Universal) vor demselben Gericht in New York Klage erhoben, gefolgt von der EMI Christian Music Group Inc. (EMI) im Juni 2003 und drei weiteren Klägern. Diese Klagen nennen keine Gesamtsumme, machen jedoch den nach US-Urheberrechtsgesetz höchst möglichen pauschalen Schadensersatz von 150.000 US-Dollar für jedes Musikstück geltend.

Bertelsmann hält die geltend gemachten Ansprüche dem Grunde und der Höhe nach für unbegründet und hat beantragt, die Klagen abzuweisen. Über diesen Klageabweisungsantrag ist noch nicht entschieden. Da die von den Klägern erhobenen Vorwürfe jeder Rechtsgrundlage entbehren, hat Bertelsmann im Jahresabschluss 2003 Rückstellungen nur für zu erwartende Anwaltskosten gebildet.

## 25 Finanzschulden in Mio. €

Unter den Finanzschulden werden alle zum Bilanzstichtag bestehenden verzinslichen Verpflichtungen des Bertelsmann-

Konzerns gegenüber dem Kredit- und Kapitalmarkt ausgewiesen. Die Buchwerte setzen sich wie folgt zusammen:

	davon Restlaufzeit in Jahren			31.12.2003	31.12.2002
	< 1	1 – 5	> 5		
Anleihen	159	157	1.319	1.635	762
Schuldscheindarlehen	–	150	129	279	340
Syndizierte Kreditfazilität	–	–	–	–	668
Bridge Loan	–	–	–	–	763
Verbindlichkeiten gegenüber Finanzinstituten	184	58	–	242	653
Leasingverbindlichkeiten	30	100	121	251	292
Sonstige Finanzschulden	14	–	41	55	240
	<b>387</b>	<b>465</b>	<b>1.610</b>	<b>2.462</b>	<b>3.718</b>

Der bilanzielle Ansatz der langfristigen Finanzschulden erfolgt unter Einbeziehung von Transaktionskosten zum Barwert und wird im Zeitablauf fortgeschrieben. Der Anteil der Transaktionskosten, der als Disagio den Buchwert der begebenen Anleihen und Schuldscheindarlehen reduziert, beträgt zum 31. Dezember 2003 7 Mio. € (Vorjahr: 3 Mio. €). Die Amortisation erfolgt über die Restlaufzeit im Zinsergebnis. Die Umrechnung von Fremdwährungsverbindlichkeiten erfolgt zum Stichtagskurs. Grundsätzlich sind Finanzschulden pfandrehtlich nicht gesichert und von gleichem Rang.

Dem Bertelsmann-Konzern stehen über verschiedene vertragliche Vereinbarungen variabel und fest verzinsliche Mittel zur Verfügung. Die Fristigkeit der Vereinbarungen ist im Berichtsjahr deutlich verlängert worden.

Das per Dezember 2002 mit 800 Mio. US-Dollar ausgenutzte Bridge Loan (ursprünglich vereinbarter Kreditbetrag 2,5 Mrd. €) wurde in 2003 vollständig zurückgeführt. Der Gesamtrahmen wurde durch Kündigung der Bertelsmann AG im April 2003 – ohne Inanspruchnahme der bestehenden sechsmonatigen Verlängerungsoption – vorzeitig beendet.

Im Juli 2003 wurde die per Dezember 2002 bestehende Ziehung der fünfjährigen syndizierten Kreditfazilität ebenfalls

zurückgezahlt. Die bis November 2007 vereinbarte Kreditzusage kann auch zukünftig von der Bertelsmann AG und den ausländischen Finanzierungsgesellschaften (Bertelsmann U.S. Finance, Inc., Bertelsmann Capital Corporation N.V.) durch Ziehungen in Euro, US-Dollar und Britischem Pfund bis zu einem Gegenwert von 1,5 Mrd. € in Anspruch genommen werden. Inanspruchnahmen in Euro erfolgen zu EURIBOR (European Interbank Offered Rate). Für andere Währungen wird LIBOR (London Interbank Offered Rate) als Referenzzinssatz für die Verzinsung herangezogen.

Darüber hinaus verfügt der Bertelsmann-Konzern über bilaterale Kreditvereinbarungen mit international tätigen Großbanken, die durch die Bertelsmann AG und die Bertelsmann U.S. Finance, Inc. vereinbart worden sind. Diese Kreditlinien können durch variabel verzinsliche Kredite auf Basis EURIBOR bzw. LIBOR revolving ausgenutzt werden. Die Finanzierungsreserve aus diesen Kreditlinien einschließlich der nicht gezogenen Beträge aus der syndizierten Kreditfazilität beträgt rund 2,7 Mrd. € und ist im Rahmen der Geschäftstätigkeit frei verwendbar.

Die Restlaufzeiten und die Ausnutzung dieser Vereinbarungen zum Stichtag sind in der nachstehenden Tabelle aufgeführt:

## Restlaufzeit in Mio. €

	Kreditlinien	Ausnutzung	Freie Kreditlinien	Freie Kreditlinien
	31.12.2003	31.12.2003	31.12.2003	31.12.2002
< 1 Jahr	628	–	628	1.057
1 bis 2 Jahre	103	–	103	172
2 bis 3 Jahre	–	–	–	–
3 bis 4 Jahre	1.590	–	1.590	45
4 bis 5 Jahre	–	–	–	872
> 5 Jahre	400	–	400	335
	<b>2.721</b>	<b>–</b>	<b>2.721</b>	<b>2.481</b>



Im Juni 2003 wurde unter dem im Vorjahr erstellten Debt Issuance Programme durch die Bertelsmann U.S. Finance, Inc. eine siebenjährige Benchmarkanleihe mit einem Coupon von 4,625 Prozent begeben. Aufgrund der guten Aufnahme am Markt wurde das ursprüngliche Emissionsvolumen wenige Tage nach Valutierung um 100 Mio. € auf 750 Mio. € aufgestockt.

Das Debt Issuance Programme wurde im September 2003 aktualisiert. Die Rahmendokumentation ist – wie die vorstehend beschriebene Anleihe – unverändert mit einem Rating von BBB+ (Standard & Poor´s) bzw. Baa1 (Moody´s) versehen.

Im Oktober wurde eine Anleihe über 200 Mio. € der Bertelsmann Capital Corporation N.V. vor Fälligkeit vorzeitig zurückgekauft.

Auf Grundlage einer separaten Dokumentation wurde durch die Bertelsmann U.S. Finance, Inc. mit institutionellen amerikanischen Investoren eine Privatplatzierung über 500 Mio. US-Dollar vereinbart. Im Einzelnen handelt es sich dabei um drei Tranchen mit gestaffelten Fälligkeiten von sieben (100 Mio. US-Dollar), zehn und 12 Jahren (jeweils 200 Mio. US-Dollar).

### Anleihen, Schuldscheindarlehen in Mio. €

	Fälligkeit	Effektivzins in %	Buchwerte 31.12.2003	Buchwerte 31.12.2002
Floating Rate Bertelsmann U.S. Finance, Inc. (USD 100 Mio. Schuldscheindarlehen) 98/03	15. Dezember 2003	–	–	95
5,375% Bertelsmann U.S. Finance, Inc. (USD 200 Mio. Anleihe) 99/04	28. Januar 2004	5,60	159	198
5,07% Bertelsmann Capital Corp. N.V. (EUR 200 Mio. Anleihe) 02/05	25. Juli 2005	5,07	–	209
4,500% Bertelsmann U.S. Finance, Inc. (DEM 300 Mio. Anleihe) 98/05	25. November 2005	4,62	157	157
Floating Rate Bertelsmann U.S. Finance, Inc. (EUR 50 Mio. Schuldscheindarlehen) 02/07	20. Dezember 2007	–	50	50
4,70% Bertelsmann Capital Corp. N.V. (EUR 50 Mio. Schuldscheindarlehen) 02/07	27. Dezember 2007	4,91	50	50
4,40% Bertelsmann Capital Corp. N.V. (EUR 50 Mio. Schuldscheindarlehen) 03/08	1. Februar 2008	4,56	50	–
Floating Rate Bertelsmann U.S. Finance, Inc. (USD 100 Mio. Schuldscheindarlehen) 99/09	11. Februar 2009	–	79	95
4,48% Bertelsmann Capital Corp. N.V. (EUR 50 Mio. Schuldscheindarlehen) 99/09	7. Mai 2009	4,49	50	50
4,375% Bertelsmann U.S. Finance, Inc. (EUR 200 Mio. Anleihe) 99/09	12. Mai 2009	4,53	198	198
4,69% Bertelsmann U.S. Finance, Inc. (USD 100 Mio. US-Privatplatzierung) 03/10	17. April 2010	4,83	79	–
4,625% Bertelsmann U.S. Finance, Inc. (EUR 750 Mio. Anleihe) 03/10	3. Juni 2010	4,70	726	–
5,23% Bertelsmann U.S. Finance, Inc. (USD 200 Mio. US-Privatplatzierung) 03/13	17. April 2013	5,38	158	–
5,33% Bertelsmann U.S. Finance, Inc. (USD 200 Mio. US-Privatplatzierung) 03/15	17. April 2015	5,46	158	–
			<b>1.914</b>	<b>1.102</b>

Der Bertelsmann-Konzern hat zum Bilanzstichtag Anleihen und Schuldscheindarlehen mit einem Nominalvolumen von 1.937 Mio. € emittiert. Die Bertelsmann AG hat eine unwider-rufliche Garantie für alle Verpflichtungen gemäß den Vertragsbedingungen übernommen.

Die begebenen Euro-Emissionen der Bertelsmann U.S. Finance, Inc. wurden durch US-Dollar-Währungsswaps kursge-sichert. Für einige Anleihen und Schuldscheindarlehen wurde

durch den Abschluss von Zinsswaps die originäre Zinsbindung einiger Transaktionen wirtschaftlich verändert. Die in diesem Zusammenhang zwischen dem Grundgeschäft und korrespon-dierendem Derivat bestehenden Sicherungszusammenhänge werden gemäß IAS 39 als Hedge Relation dargestellt.

Die nachstehende Tabelle zeigt die Zinsbindungen der begebenen Anleihen und Schuldscheindarlehen nach Berück-sichtigung der bestehenden Zinsswapvereinbarungen:

### Verzinsung von Anleihen und Schuldscheindarlehen in Mio. €

	jeweils Marktwerte zum 31.12.2003			jeweils Marktwerte zum 31.12.2002		
	fest- verzinslich	variabel verzinslich	Summe	fest- verzinslich	variabel verzinslich	Summe
Anleihen	799	836	1.635	407	355	762
Schuldscheindarlehen	179	100	279	195	145	340
<b>Summe</b>	<b>978</b>	<b>936</b>	<b>1.914</b>	<b>602</b>	<b>500</b>	<b>1.102</b>

### Mindestleasingzahlungen Finance Leases in Mio. €

	31.12.2003			31.12.2002		
	Nominalwert der Leasing- zahlungen	Abzinsungs- beträge	Barwerte	Nominalwert der Leasing- zahlungen	Abzinsungs- beträge	Barwerte
bis 1 Jahr	34	4	30	41	7	34
1 bis 5 Jahre	125	25	100	136	33	103
über 5 Jahre	216	95	121	276	121	155
	<b>375</b>	<b>124</b>	<b>251</b>	<b>453</b>	<b>161</b>	<b>292</b>

### 26 Verbindlichkeiten in Mio. €

	über 1 Jahr	31.12.2003	31.12.2002
<b>Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen</b>	<b>88</b>	<b>2.738</b>	<b>2.693</b>
Verbindlichkeiten gegen Beteiligungsunternehmen	–	85	83
Rückkaufverpflichtung für Bertelsmann-Anteile der ZEIT-Stiftung	–	–	204
Steuerverbindlichkeiten	1	295	327
Derivative Finanzinstrumente	10	165	161
Verbindlichkeiten im Rahmen der sozialen Sicherheit	1	90	95
Personalverbindlichkeiten	–	82	75
Erhaltene Anzahlungen	–	66	74
Sonstige übrige Verbindlichkeiten	410	817	1.012
<b>Übrige Verbindlichkeiten</b>	<b>422</b>	<b>1.600</b>	<b>2.031</b>

Bei den sonstigen übrigen Verbindlichkeiten handelt es sich u.a. um Lieferverpflichtungen, kreditorische Debitoren oder Verbindlichkeiten gegenüber konzernfremden Gesellschaftern.

## Außerbilanzielle Verpflichtungen

### 27 Haftungsverhältnisse in Mio. €

	31.12.2003	31.12.2002
Bürgschaften	268	383
Gewährleistungsverpflichtungen	24	29
Sonstige Verpflichtungen	–	3
	<b>292</b>	<b>415</b>

Mit einer Inanspruchnahme aus den genannten Haftungsverhältnissen wird nicht gerechnet.

### 28 Sonstige finanzielle Verpflichtungen in Mio. €

	31.12.2003	31.12.2002
Miet- und Leasingverpflichtungen	1.561	1.470
Sonstige Verpflichtungen	3.466	3.922
	<b>5.027</b>	<b>5.392</b>

Von den sonstigen Verpflichtungen entfallen auf die RTL Group 2.081 Mio. € (Vorjahr: 2.378 Mio. €) aus Lieferverträgen über Rechte, (Ko-)Produktionen und Programmen sowie 515 Mio. € (Vorjahr: 601 Mio. €) aus Verträgen über Fernsehlicenzen, Übertragungsrechten und sonstigen Serviceleistungen. Bei Random House bestehen sonstige Verpflichtungen in Höhe von 357 Mio. € (Vorjahr: 487 Mio. €). Diese repräsentieren den

Teil der gegenüber den Autoren zu erbringenden Verpflichtungen, für die noch keine Zahlungen geleistet worden sind und künftige Zahlungen von weiteren Ereignissen abhängen (z.B. Lieferung und Annahme des Manuskripts).

Für alle langfristigen Mietverpflichtungen, die als Operating Leases qualifiziert wurden, ergeben sich künftig folgende Zahlungspflichten:

### Mindestleasingzahlungen Operating Leases in Mio. €

	31.12.2003	31.12.2002
Nominalwert		
– bis 1 Jahr	221	247
– 1 bis 5 Jahre	780	773
– über 5 Jahre	560	450
	<b>1.561</b>	<b>1.470</b>
Barwert	<b>1.262</b>	<b>1.219</b>

Es handelt sich bei diesen Verpflichtungen im Wesentlichen um langfristige Immobilienmietverträge.

Die Barwerte sind unter Berücksichtigung landesspezifischer Zinssätze ermittelt worden. Sie zeigen die zur Begleichung der Verpflichtung aktuell notwendigen Nettoauszahlungen.

Es bestehen gegenüber dem Bertelsmann-Konzern Andienungsrechte über den Erwerb von Gesellschaftsanteilen. Da sich für diese Optionen keine Marktwerte im Sinne des IAS 39 ermitteln lassen, entfalten diese grundsätzlich keine bilanzziel-

le Wirkung im Konzernabschluss. Die folgende Tabelle zeigt die wesentlichen Optionen und die ihnen zu Grunde liegenden Bedingungen:

### Gegenstand der Option in Mio. €

	Erwerb in %	Ausübungs- zeitraum	Geschätzter Kaufpreis
BW-TV Verwaltungs GmbH	20	Bis 2022	504
Mondolibri, Italien	50	Jederzeit ausübbar	65
Sportfive	5	30. Juni 2005 bis 30. November 2005	50

Die BW-TV Verwaltungs GmbH, an der Bertelsmann zu 80 Prozent beteiligt ist, hält ein Aktienpaket von 37 Prozent an der RTL Group. Unter bestimmten Bedingungen hat der Mitgesellschafter an der BW-TV das Recht, Bertelsmann seine Anteile

anzudienen. Derzeit beträgt der Andienungspreis 504 Mio. €, was rechnerisch einer Bewertung der RTL-Group-Aktien von ungefähr 44 € pro Stück entspricht.

### 29 Discontinuing Operation

Im Juli 2002 wurde bekannt gegeben, den Unternehmensbereich Bertelsmann Springer zu verkaufen. Mit Wirkung zum 31. März 2003 erwarb ein Joint Venture von Cinven und Candover die Unternehmensgruppe für einen Kaufpreis von 1.050 Mio. € auf schuldenfreier Basis.

Die Ergebnisse von Bertelsmann Springer bis zur Entkonsolidierung sind als Discontinuing Operation im Bertelsmann Konzernabschluss wie folgt enthalten:

### Gewinn- und Verlustrechnung Bertelsmann Springer in Mio. €

	1.1.2003 – 31.3.2003	1.1.2002 – 31.12.2002
<b>Umsatzerlöse</b>	<b>158</b>	<b>731</b>
Sonstige betriebliche Erträge	10	34
Aufwendungen	-178	-777
<b>EBIT</b>	<b>-10</b>	<b>-12</b>
Finanzergebnis	-3	-14
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	-4	18
<b>Jahresüberschuss vor Fremdanteilen</b>	<b>-17</b>	<b>-8</b>
Anteile anderer Gesellschafter	-	-8
<b>Jahresüberschuss nach Fremdanteilen</b>	<b>-17</b>	<b>-16</b>

**Kapitalflussrechnung Bertelsmann Springer** in Mio. €

	1.1.2003 – 31.3.2003	1.1.2002 – 31.12.2002
<b>Cash Flow</b>		
– aus der laufenden Geschäftstätigkeit	42	23
– aus der Investitionstätigkeit	-13	-22
– aus der Finanzierungstätigkeit	-36	-22
<b>Zahlungswirksame Veränderung der flüssigen Mittel, Wertpapiere</b>	<b>-7</b>	<b>-21</b>

Die abgegangenen Vermögensgegenstände und Schulden des veräußerten Unternehmensbereiches hatten bei Entkonsolidierung und im Vorjahr folgende bilanzielle Struktur:

**Nettovermögen Bertelsmann Springer** in Mio. €

	31.03.2003	31.12.2002
Anlagevermögen	556	465
Umlaufvermögen	312	442
Rechnungsabgrenzungsposten	4	3
Rückstellungen	-192	-175
Finanzschulden	-27	-31
Verbindlichkeiten	-88	-196
Rechnungsabgrenzungsposten	-141	-152
<b>Nettovermögen</b>	<b>424</b>	<b>356</b>
Kaufpreis	1.050	
Kaufpreisanpassungen, Nebenkosten	2	
Abgang Nettovermögen	-424	
<b>Verkaufsgewinn</b>	<b>628</b>	

Auf den Veräußerungsgewinn entfielen keine Steuern.

**30 Finanzinstrumente****Finanzrisikomanagement**

Aufgrund seiner internationalen Aktivitäten ist Bertelsmann einer Reihe von Finanzrisiken ausgesetzt. Hierzu zählen insbesondere die Auswirkungen von Änderungen der Wechselkurse und der Zinssätze. Das Risikomanagement des Bertelsmann-Konzerns ist darauf ausgerichtet, Risiken zu reduzieren.

Der Vorstand legt die allgemeinen Richtlinien für das Risikomanagement fest und bestimmt so das generelle Vorgehen bei der Absicherung von Währungskurs- und Zinsänderungsrisiken sowie den Einsatz von derivativen Finanzinstrumenten.

Eine zentrale Treasury-Abteilung berät die Tochtergesellschaften bezüglich finanzieller Risiken und sichert gegebenenfalls Risiken mittels derivativer Finanzgeschäfte. Den Tochtergesellschaften wird jedoch nicht vorgeschrieben, den Service der zentralen Treasury-Abteilung in Anspruch zu nehmen. Manche, insbesondere die RTL Group, verfügen über eine eigene Treasury-Abteilung. Diese müssen quartalsweise ihre Sicherungsgeschäfte der zentralen Treasury-Abteilung melden.

### Währungsrisiko

Bertelsmann ist einem Kursänderungsrisiko bezüglich verschiedener Fremdwährungen ausgesetzt. Es wird den Tochtergesellschaften empfohlen, jedoch nicht vorgeschrieben, sich gegen Fremdwährungsrisiken in der lokalen Berichtswährung durch den Abschluss von Termingeschäften mit Banken einwandfreier Bonität abzusichern. Die zentrale Treasury-Abteilung bündelt und managt die einzelnen Geschäfte im Inland.

### Zinsänderungsrisiko

Das Zinsänderungsrisiko wird in Abhängigkeit von den geplanten Nettofinanzschulden und der Zinserwartung gesteuert. In der Berichtsperiode wurden Finanzierungen mit variablem Zinssatz durch Vereinbarungen mit einer festen Verzinsung ersetzt. Um bei Gesamtbetrachtung die gewünschte Zins-

### Kontrahentenrisiko

Im Bertelsmann-Konzern bestehen Ausfallrisiken in Höhe der angelegten liquiden Mittel sowie der positiven Marktwerte der abgeschlossenen Derivate. Da Geldgeschäfte und Finanz-

### Bilanzierung von derivativen Finanzinstrumenten und Sicherungsgeschäften

Alle Derivate sind in der Bilanz zum Marktwert erfasst. Am Tag des Vertragsabschlusses eines Derivates wird festgelegt, ob dieses als Sicherungsinstrument zur Absicherung des Zeitwerts (fair value) oder zur Absicherung einer vorhergesehenen Transaktion (cash flow) dient. Einzelne Derivate erfüllen jedoch nicht die Voraussetzungen für eine Bilanzierung als Sicherungsgeschäft, obwohl sie bei wirtschaftlicher Betrachtung eine Sicherung darstellen.

Die Beziehungen zwischen Sicherungsinstrumenten und gesicherten Positionen sowie die Risikomanagement-Ziele und -Strategien im Zusammenhang mit den unterschiedlichen Si-

### Finanzderivate

Bertelsmann verwendet als Finanzderivate überwiegend außerhalb der Börse gehandelte (sogenannte OTC-)Instrumente. Dies sind vor allem Terminkontrakte, Währungsswaps, Währungsoptionen und Zinsswaps. Die Geschäfte werden ausschließlich mit Banken einwandfreier Bonität im Rahmen des vom Vorstand genehmigten Bankenkreises abgeschlossen. Das Nominalvolumen ist die Summe aller den Geschäften zu Grunde liegenden Kauf- und Verkaufbeträge.

Der überwiegende Teil der Finanzderivate dient zur Absicherung gegen Währungs- und Zinsrisiken aus den bestehen-

Bertelsmann ist international tätig. Das Nettovermögen der ausländischen Tochtergesellschaften ist dem Kursänderungsrisiko ausgesetzt. Die Steuerung dieses Risikos erfolgt gemäß den Vorgaben der Vorstandsrichtlinie zur Währungsstrategie. Darlehen innerhalb des Konzerns, die einem Währungsrisiko unterliegen, werden durch derivative Finanzinstrumente gesichert.

bindung zu erhalten, wurden Zinsswaps mit einem festen Coupon (Payer-Swaps) aufgelöst.

Die Anlage von liquiden Mitteln erfolgt grundsätzlich auf variabler Basis mit Laufzeiten von weniger als einem Jahr.

instrumente jedoch nur mit Banken einwandfreier Bonität abgeschlossen werden, sind diese Risiken als gering einzustufen.

cherungsgeschäften werden dokumentiert. Dieses Verfahren beinhaltet die Verknüpfung aller als Sicherungsinstrumente bestimmten Derivate mit spezifischen Vermögensgegenständen, Schulden, festen Verpflichtungen oder vorhergesehenen Transaktionen. Des Weiteren beurteilt und dokumentiert der Bertelsmann-Konzern sowohl bei Eingehen des Sicherungsgeschäfts als auch auf fortlaufender Basis, ob die als Sicherungsinstrument verwendeten Derivate hinsichtlich des Ausgleichs von Änderungen der Marktwerte oder Cash Flows der gesicherten Positionen hochwirksam sind.

den Finanzschulden (60,2 Prozent). Konzerninterne Finanzierungen werden grundsätzlich durch den Abschluss von Währungstermingeschäften gegen Währungsrisiken gesichert. Das Volumen dieser Geschäfte beträgt 859 Mio. € (19,0 Prozent). Des Weiteren setzen Tochtergesellschaften Finanzderivate zur Absicherung gegen Währungskursrisiken aus operativen Forderungen sowie bestehenden und zukünftigen operativen Verbindlichkeiten ein (20,8 Prozent). Es wurden keine Finanzderivate zu spekulativen Zwecken abgeschlossen.



### Nominalvolumen der Finanzderivate in Mio. €

	Nominalvolumen 31.12.2003				Nominalvolumen 31.12.2002			
	< 1 Jahr	1 – 5 Jahre	> 5 Jahre	Summe	< 1 Jahr	1 – 5 Jahre	> 5 Jahre	Summe
<b>Währungsgeschäfte</b>								
Termingeschäfte und Währungsswaps	1.929	423	843	3.195	2.519	603	175	3.297
Währungsoptionen	158	–	–	158	–	–	–	–
<b>Zinsgeschäfte</b>								
Zinsswaps	158	529	488	1.175	95	457	892	1.444
	<b>2.245</b>	<b>952</b>	<b>1.331</b>	<b>4.528</b>	<b>2.614</b>	<b>1.060</b>	<b>1.067</b>	<b>4.741</b>

### Ermittlung des Marktwerts

Der Marktwert der gehandelten Finanzderivate wird auf Basis von veröffentlichten Marktpreisen zum Bilanzstichtag ermittelt.

Für die Bestimmung des Marktwerts von nicht gehandelten Derivaten verwendet der Bertelsmann-Konzern verschie-

dene finanzwirtschaftliche Methoden, die auf den zu den jeweiligen Bilanzstichtagen herrschenden Marktbedingungen und Risiken basieren.

### Marktwerte der Finanzderivate in Mio. €

	Nominalwerte		Barwerte	
	31.12.2003	31.12.2002	31.12.2003	31.12.2002
<b>Währungsgeschäfte</b>				
Termingeschäfte und Währungsswaps	3.195	3.297	25	46
Währungsoptionen	158	–	–	–
<b>Zinsgeschäfte</b>				
Zinsswaps	1.175	1.444	98	-32
	<b>4.528</b>	<b>4.741</b>	<b>123</b>	<b>14</b>

### Factoring

Bertelsmann setzt in Einzelfällen den Verkauf von Forderungen an Banken als ergänzendes Finanzierungsinstrument ein. Diese Ausnahmen beschränken sich auf Vereinbarungen, in denen Bertelsmann durch den Abschluss von gesonderten Verträgen Finanzierungen für Kunden zur Verfügung stellt. Das Volumen der verkauften Forderungen ist vertraglich auf 365 Mio. € beschränkt und betrug zum Bilanzstichtag 340 Mio. €

(Vorjahr: 311 Mio. €). Durch bestehende vertragliche Vereinbarungen wurde das Ausfall- und Zinsrisiko auf den Forderungskäufer übertragen. Bertelsmann trägt jeweils nur noch einen Teil des Ausfallrisikos aus diesen Forderungen. Die Risiken hieraus werden als Rückstellungen erfasst und betragen zum Bilanzstichtag 7 Mio. € (Vorjahr: 12 Mio. €).

### 31 Kapitalflussrechnung

Die Kapitalflussrechnung des Bertelsmann-Konzerns basiert auf IAS 7. Mit ihrer Hilfe soll die Fähigkeit des Unternehmens beurteilt werden, Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente zu erwirtschaften. Es findet eine Aufteilung der Zahlungsströme in Finanzmittelveränderungen aus laufender Geschäftstätigkeit, Investitions- und Finanzierungstätigkeit statt. Die Darstellung der Zahlungsströme aus laufender Tätigkeit erfolgt mittels der sogenannten indirekten Methode, bei der der Jahresüberschuss um nicht zahlungswirksame Vorgänge modifiziert wird. Die Kapitalflussrechnung wird freiwillig um

den Cash Flow nach DVFA/SG ergänzt. Der Cash Flow nach DVFA/SG ist ein von der „Deutschen Vereinigung für Finanzanalyse und Asset Management/Schmalenbach-Gesellschaft“ definierter nachhaltiger Cash Flow, der ausgehend vom Jahresüberschuss um nicht zahlungswirksame Erträge und Aufwände von wesentlicher Bedeutung bereinigt wird. Die sonstigen zahlungswirksamen und zahlungsunwirksamen Erträge und Aufwendungen setzen sich im Wesentlichen aus den Erträgen aus Unternehmensverkäufen, wie unter Textziffer 9 beschrieben, zusammen.

Bei der Aufstellung der Kapitalflussrechnung werden Effekte aus Fremdwährungskursänderungen und Veränderungen des Konsolidierungskreises berücksichtigt. Die Positionen der Kapitalflussrechnung können daher nicht mit den entsprechenden Veränderungen auf Grundlage der veröffentlichten Bilanz abgestimmt werden. Die Investitionstätigkeit umfasst neben Investitionen in das Anlagevermögen auch Kaufpreiszahlungen für erworbene Beteiligungen sowie Erlöse aus dem Abgang von Anlagevermögen. Die Kaufpreiszahlungen für erworbene Beteiligungen beinhalten u.a. den Kauf des Heyne-Verlages, Anteilszukäufe bei M6 sowie den Erwerb der englischen Musikfirma Ronagold. Bei dem Abgang von Anlagevermögen handelt es sich insbesondere um den Verkauf des

Unternehmensbereiches Bertelsmann Springer (Textziffer 29), die Veräußerung des Random House Towers in New York sowie den Verkauf der Beteiligung am US-amerikanischen E-Commerce-Anbieter Barnesandnoble.com. Im Rahmen der Finanzierungstätigkeit werden zahlungswirksame Veränderungen des Eigenkapitals und Veränderungen der Finanzschulden dargestellt.

Der Finanzmittelfonds umfasst den Bestand an liquiden Mitteln, wie unter Textziffer 20 beschrieben. Im Cash Flow aus laufender Geschäftstätigkeit sind Zinsauszahlungen von 266 Mio. € (Vorjahr: 230 Mio. €), Zinseinzahlungen von 186 Mio. € (Vorjahr: 199 Mio. €) und Steuerrückzahlungen von 19 Mio. € (Vorjahr: Steuerzahlungen von 986 Mio. €) enthalten.

### 32 Segmentberichterstattung

Die Segmentberichterstattung erfolgt nach den Regelungen des IAS 14. Als primäres Berichtsformat werden die Unternehmensbereiche des Bertelsmann-Konzerns verwendet. Das se-

kundäre Berichtsformat ist geografisch gegliedert und orientiert sich an den Absatzmärkten, auf denen die Tätigkeitsschwerpunkte des Bertelsmann-Konzerns liegen.

#### Erläuterung zu den Segmenten

Die Segmentberichterstattung mit sechs operativen Segmenten folgt der internen Steuerung und Berichterstattung im Bertelsmann-Konzern. Sofern es für die Steuerung des Konzerns

notwendig ist, kommt es bei der Segmentabgrenzung zu Abweichungen von der rechtlichen Konzernstruktur.

#### Erläuterung zu den Segmentdaten

Die Definition der einzelnen Segmentdaten entspricht der Definition, wie sie auch für die Konzernsteuerung zu Grunde gelegt wird. Die Überleitung zu den entsprechenden Werten des Konzerns für die Segmentdaten erfolgt über die Spalte Konsolidierung.

Die Umsätze innerhalb des Konzerns werden grundsätzlich nur zu marktüblichen Konditionen – wie sie auch bei Geschäften mit Konzernfremden verwendet werden – abgewickelt.

Für die Segmente werden verschiedene Ergebnisgrößen angegeben. Das Operating EBITA ist das Ergebnis vor Finanzergebnis, Steuern, Abschreibungen auf Firmenwerte und firmenwertähnliche Rechte sowie vor Sondereinflüssen. In den Sondereinflüssen enthalten sind Sonderaufwendungen und -erträge, die auf Grund ihrer Art und Höhe sowie Häufigkeit ihres Eintritts besonderen Charakter besitzen. Hierunter fallen Restrukturierungsmaßnahmen und ergebniswirksame Effekte aus Portfolioveränderungen. Durch Hinzurechnung der Sondereinflüsse ergibt sich das EBITA. Das Segmentergebnis nach IAS 14 ist das Operating EBIT, ein Ergebnis vor Finanzergebnis und Steuern ohne Sondereinflüsse.

Die Abschreibungen je Segment umfassen Abschreibungen auf das Sachanlagevermögen, auf immaterielle Vermögensgegenstände, auf Firmenwerte und firmenwertähnliche Rechte sowie auf das Finanzanlagevermögen. Die Investitio-

nen umfassen Ausgaben für Sachanlagen, immaterielle Vermögensgegenstände einschließlich der Firmenwerte und Gegenstände des Finanzanlagevermögens.

Das Segmentvermögen stellt das betriebsnotwendige Vermögen jedes Segmentes dar. Es umfasst das Sachanlagevermögen, die immateriellen Vermögensgegenstände einschließlich der Firmenwerte sowie das Finanzanlagevermögen. Hinzu kommt das Umlaufvermögen mit Ausnahme der liquiden Mittel und der Steuerforderungen und sonstiger, nicht betrieblicher Vermögensgegenstände.

Die Segmentverbindlichkeiten umfassen die betrieblichen Verbindlichkeiten und die betrieblichen Rückstellungen. Somit werden keine Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen, passive latente Steuern, Finanzschulden sowie nicht betriebliche Verbindlichkeiten und Rückstellungen zu den Segmentverbindlichkeiten gezählt.

Für jedes Segment sind die Ergebnisse von und die Anteile an assoziierten Unternehmen angegeben, sofern diese Unternehmen dem Segment eindeutig zugeordnet werden können. Das Ergebnis von assoziierten Unternehmen wird nach Firmenwertabschreibung gezeigt.

Ergänzend werden die Zahl der Mitarbeiter zum Bilanzstichtag und der Durchschnitt im jeweiligen Geschäftsjahr für das primäre Berichtsformat angegeben.

Für das sekundäre Berichtsformat werden die Umsätze nach dem Standort des Kunden segmentiert, das Segmentvermögen und die Segmentinvestitionen nach dem Standort des jeweiligen Unternehmens.

### Überleitung des primären Berichtsformates zum Konzernabschluss in Mio. €

	2003	2002
<b>Operating EBITA</b>	<b>1.123</b>	<b>936</b>
Abschreibungen auf alle Firmenwerte und firmenwertähnliche Rechte (Amortization)	-937	-2.452
Sondereinflüsse	547	2.807
<b>Ergebnis vor Finanzergebnis und Steuern</b>	<b>733</b>	<b>1.291</b>
Finanzergebnis	-322	-266
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	-203	-57
<b>Jahresüberschuss vor Fremdanteilen</b>	<b>208</b>	<b>968</b>
	<b>31.12.2003</b>	<b>31.12.2002</b>
<b>Segmentvermögen</b>	<b>17.881</b>	<b>20.350</b>
Übriges, nicht zugeordnetes Umlaufvermögen	366	624
Liquide Mittel	1.642	977
Aktive latente Steuern	275	237
<b>Summe Aktiva</b>	<b>20.164</b>	<b>22.188</b>
<b>Segmentverbindlichkeiten</b>	<b>7.038</b>	<b>7.406</b>
Eigenkapital und Anteile Konzernfremder	7.631	7.744
Genusskapital	706	706
Pensionen und ähnliche Verpflichtungen	1.701	1.737
Übrige, nicht zugeordnete Rückstellungen	255	359
Finanzschulden	2.462	3.718
Übrige, nicht zugeordnete Verbindlichkeiten	257	435
Passive latente Steuern	114	83
<b>Summe Passiva</b>	<b>20.164</b>	<b>22.188</b>

### 33 Überleitung zum Operating EBITDA

Die Abschreibungen des Geschäftsjahres, wie sie im Anlagenpiegel ausgewiesen wurden, verteilen sich wie folgt auf Abschreibungen auf Firmenwerte und firmenwertähnliche Rech-

te, die nicht im Operating EBITA erfasst sind, und übrige Abschreibungen:

### Amortization, Depreciation in Mio. €

	Abschreibungen auf Firmenwerte und firmenwertähnliche Rechte (Amortization)			Übrige Abschreibungen (Depreciation)			Summe aller Abschreibungen
	planmäßig	außerplanmäßig	Summe	planmäßig	außerplanmäßig	Summe	
Geschäfts- oder Firmenwerte	619	207	826	-	-	-	826
Sonstige immaterielle Vermögensgegenstände	85	12	97	278	3	281	378
Sachanlagen	-	-	-	431	5	436	436
Anteile an assoziierten Unternehmen	13	1	14	-	-	-	14
Sonstige Finanzanlagen	-	-	-	-	31	31	31
	<b>717</b>	<b>220</b>	<b>937</b>	<b>709</b>	<b>39</b>	<b>748</b>	<b>1.685</b>

Ausgehend vom Operating EBITA ergibt sich das Operating EBITDA aus der Hinzurechnung der übrigen Abschreibungen des Anlagevermögens – abzüglich der Zuschreibungen – und

der Korrektur derjenigen Ab- und Zuschreibungen, die in den Sondereinflüssen enthalten sind:

### Überleitung zum Operating EBITDA in Mio. €

	2003	2002
<b>Operating EBITA</b>	<b>1.123</b>	<b>936</b>
Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände	378	410
Abschreibungen auf firmenwertähnliche Rechte	-97	-149
Abschreibungen auf Sachanlagevermögen	436	488
Abschreibungen auf Finanzanlagen	31	66
Zuschreibungen auf Anlagevermögen	-5	-89
Ab- / Zuschreibungen, die in Sondereinflüssen enthalten sind	-	4
<b>Operating EBITDA</b>	<b>1.866</b>	<b>1.666</b>

### 34 Wesentliche Abweichungen zum deutschen Bilanzrecht

#### Kapitalkonsolidierung

Gemäß IAS 22 ist der Erwerb von Unternehmensanteilen im Wege eines Aktientausches von börsengängigen Wertpapieren grundsätzlich mit dem Börsenkurs (fair value) zu bewerten. Nach HGB erfolgt dagegen eine Bewertung zu Buchwerten.

Anders als im HGB ist nach IAS darüber hinaus die erfolgsneutrale Verrechnung von Firmenwerten mit dem Eigenkapital nicht zulässig.

Auf stille Reserven und Lasten, die im Rahmen der Erstkonsolidierung aufgedeckt werden, sind nach IAS latente Steuern anzusetzen, sofern diese Aufdeckung nicht auch steuerlich nachvollzogen wird. Darüber hinaus sind aktive latente Steuern auf Verlustvorträge des erworbenen Unternehmens zu bilden, sofern ihre zukünftige Nutzung hinreichend sicher erscheint.

#### Selbst erstellte immaterielle Vermögensgegenstände

Forschungskosten sind Periodenaufwand, allerdings sind Entwicklungskosten nach IAS 38 als selbsterstellte immaterielle Vermögensgegenstände zu aktivieren, sofern dem Konzern

wahrscheinlich ein künftiger Nutzen zufließen wird und die Herstellungskosten zuverlässig ermittelt werden können.

#### Finance Leases

Langfristig gemietete Vermögensgegenstände, die bei wirtschaftlicher Betrachtung einen fremd finanzierten Erwerb darstellen, werden nach IAS 17 aktiviert und entsprechende Verbindlichkeiten passiviert. Aufgrund anderer Definitionen zum

wirtschaftlichen Eigentum gelten alle Leasingverträge im Konzern nach deutschem Bilanzrecht als Mietverträge und finden daher keinen bilanziellen Niederschlag.

### **Beteiligungen und Wertpapiere**

Beteiligungen und sonstige Wertpapiere des Anlage- und Umlaufvermögens im Bertelsmann-Konzern sind als veräußerbare Wertpapiere (available-for-sale) oder als endfällige Finanzinvestition (held-to-maturity) zu qualifizieren.

Veräußerbare Wertpapiere (available-for-sale) werden gemäß IAS 39 mit ihrem jeweiligen Börsenkurs (fair value) am Bilanzstichtag bewertet. Die daraus resultierenden unrealisierten Gewinne und Verluste werden unter Berücksichtigung latenter Steuern erfolgsneutral im Eigenkapital erfasst. Ist ein Börsenkurs nicht zu ermitteln, werden die entsprechenden Be-

teiligungen und Wertpapiere mit fortgeführten historischen Anschaffungskosten bewertet.

Finanzinvestitionen mit determinierten Zahlungen und fester Laufzeit, die faktisch bis zur Endfälligkeit gehalten werden (held-to-maturity), werden mit fortgeführten historischen Kosten unter Anwendung der Effektivzinsmethode bewertet.

Nach den Vorschriften des HGB werden diese Vermögensgegenstände mit ihren fortgeführten historischen Anschaffungskosten oder gegebenenfalls ihrem niedrigeren beizulegenden Wert angesetzt.

### **Factoring**

Entsprechend IAS 39 dürfen verkaufte Forderungen nur dann ausgebucht werden, wenn wesentliche Teile aller im Forde-

rungsbestand enthaltenen Risiken auf den Käufer übertragen werden.

### **Derivative Finanzinstrumente**

Nach IAS 39 werden alle derivativen Finanzinstrumente in der Bilanz zum Marktwert erfasst, auch wenn ein Grundgeschäft abgesichert wird. Die Marktwertänderungen dieser Sicherungsinstrumente sind erfolgswirksam bei Absicherung des Zeitwerts (fair value hedge) und erfolgsneutral bei der Absicherung einer künftigen Transaktion (cash flow hedge).

Nach deutschem Bilanzrecht werden Finanzderivate nur dann bilanziell erfasst, wenn sie nach Saldierung mit den Basisgeschäften zu Drohverlusten führen und daher entsprechende Rückstellungen erforderlich sind. Unrealisierte Gewinne hingegen entfalten keine bilanzielle Auswirkung.

### **Langfristige Forderungen, Rückstellungen und Verbindlichkeiten**

Langfristige Forderungen, Rückstellungen und Verbindlichkeiten werden, soweit sie nicht zum Marktzins verzinslich sind,

unter IAS abgezinst, während diese nach HGB grundsätzlich mit ihrem Nominalwert zu bilanzieren sind.

### **Latente Steuern**

Aktive und passive latente Steuern werden gemäß IAS 12 für sämtliche temporären Differenzen zwischen den Wertansätzen der Steuerbilanz und der IAS-Konzernbilanz – mit Ausnahme von steuerlich nicht ansetzbaren Firmenwerten – sowie für steuerliche Verlustvorträge angesetzt. Aktive latente Steuern werden durch Sicherheitsabschläge nur in der Höhe berücksichtigt, in der sie später genutzt werden können. Bei der Berechnung werden diejenigen Steuersätze angewendet, die

nach der jeweils aktuellen Rechtslage zukünftig gelten werden. Die Auswirkungen von Steuersatzänderungen auf aktive bzw. passive latente Steuern werden grundsätzlich in der Periode ergebniswirksam vereinnahmt, in der die entsprechenden Vorschriften verabschiedet worden sind. Im HGB wurde von dem Wahlrecht Gebrauch gemacht, einen nach Saldierung verbleibenden Überhang der aktiven über die passiven latenten Steuern nicht anzusetzen.

### **Genusskapital**

Das Genusskapital der Bertelsmann AG wird nach IAS nicht mehr als Bestandteil des Eigenkapitals ausgewiesen. Deshalb wird im Gegensatz zum HGB die Ausschüttung für das Genuss-

rechtskapital für das jeweils abgelaufene Geschäftsjahr als Rückstellung passiviert.

### Pensionsrückstellungen

Die Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen werden gemäß IAS 19 nach dem versicherungsmathematischen Anwartschaftsbarwertverfahren (Projected Unit Credit Method) bewertet, das im Vergleich zum Teilwertverfahren steigenden Dienstzeitaufwand unterstellt. Bei diesem Verfahren werden neben biometrischen Rechnungsgrundlagen insbesondere der jeweils aktuelle langfristige Kapitalmarktzins-

satz sowie aktuelle Annahmen über zukünftige Gehalts- und Rentensteigerungen berücksichtigt. Im HGB-Konzernabschluss dagegen erfolgte die Bemessung der Pensionsrückstellungen auf Basis der Regelungen des § 6a EStG, die einen konstanten Abzinsungssatz von 6 Prozent vorsehen und zukünftige Gehalts- und Rentensteigerungen nicht berücksichtigen.

### 35 Angaben zu Beziehungen zu nahe stehenden Unternehmen und Personen

Die Kontrolle über den Bertelsmann-Konzern übt die Bertelsmann Verwaltungsgesellschaft mbH, Gütersloh, eine nicht operativ tätige Besitzgesellschaft, aus. Die Johannes Mohn GmbH, die GBL Verwaltungs S.A.R.L. und die Reinhard Mohn Verwaltungsgesellschaft mbH haben der Bertelsmann AG mitgeteilt, dass ihnen jeweils mehr als der vierte Teil der Aktien gehören.

Transaktionen mit nahe stehenden Personen und assoziierten Unternehmen betreffen im Wesentlichen Liefer- und Leistungsgeschäfte. Sie erfolgen zu marktüblichen Konditionen. Die dazugehörigen Aufwendungen und Erträge sind aus Konzernsicht von untergeordneter Bedeutung.

Die Vergütung des Aufsichtsrates beträgt für das Geschäftsjahr 2003 1.302.000 € zuzüglich der gesetzlichen Mehr-

wertsteuer. Die Mitglieder des Vorstandes erhielten im Berichtsjahr Bezüge von 30.134.572 €, davon von der Bertelsmann AG 18.205.301 €. Einem Mitglied des Vorstandes wurde im Vorjahr ein Darlehen von 5 Mio. US-Dollar gewährt. Das Darlehen wird mit aktuell 5,06 Prozent verzinst. Das Darlehen ist in 2010 in einer Summe rückzahlbar. Gesonderte Sicherheiten wurden nicht gestellt. Ehemalige Mitglieder des Vorstandes und ihre Hinterbliebenen erhielten Bezüge (Ruhegelder und Abfindungen) von der Bertelsmann AG in Höhe von 2.692.641 €. Die Rückstellung für Pensionsverpflichtungen gegenüber früheren Mitgliedern des Vorstandes beträgt bei der Bertelsmann AG 35.565.384 €. Die Mitglieder des Aufsichtsrates und des Vorstandes sind auf den Seiten 104 – 106 angegeben.

### 36 Ereignisse nach dem Bilanzstichtag

Am 12. Dezember 2003 wurde ein Joint-Venture-Vertrag zwischen BMG und Sony Music Entertainment geschlossen, der die Zusammenlegung der Recorded-Music-Geschäfte (ohne Sony Music Japan) regelt. Die geplante Zusammenführung

steht unter dem Vorbehalt der Zustimmung der Kartellbehörden. Die Entscheidungen der Kartellbehörden werden nicht vor Beginn des zweiten Halbjahres 2004 erwartet.



### 37 Wesentliche Tochtergesellschaften und Beteiligungen zum 31.12.2003

#### RTL Group

TV			
GZSZ Vermarktungsgesellschaft GmbH, Köln	Deutschland	82,71	v
IP Deutschland GmbH, Köln	Deutschland	82,71	v
IP NEWMEDIA GmbH, Köln	Deutschland	82,71	v
N-TV Nachrichtenfernsehen GmbH & Co. KG, Berlin	Deutschland	40,24	q
RTL 2 Fernsehen GmbH & Co. KG, München	Deutschland	29,70	e
RTL Disney Fernsehen GmbH & Co. KG, Köln	Deutschland	41,31	q
RTL NEWMEDIA GmbH, Köln	Deutschland	82,71	v
RTL Shop GmbH, Köln	Deutschland	71,35	v
RTL Television GmbH, Köln	Deutschland	82,71	v
S4M Solutions for Media GmbH, Köln	Deutschland	82,71	v
VOX Film- und Fernseh GmbH & Co.KG, Köln	Deutschland	82,46	v
Westdeutsche Universum-Film GmbH, Köln	Deutschland	82,71	v
Antena 3 de Televisión S.A., Madrid	Spanien	14,35	e
Audiomedia S.A.	Luxemburg	82,96	v
Bayard d'Antin S.A., Paris	Frankreich	82,71	v
Broadcasting Center Europe S.A.	Luxemburg	82,71	v
Channel 5 Broadcasting Limited, London	Großbritannien	53,52	q
CLT-UFA Holding S.A.	Luxemburg	82,96	v
CLT-UFA S.A.	Luxemburg	82,71	v
Holland FM Produkte B.V., Hilversum	Niederlande	82,71	v
Holland Media Groep Business Nieuws B.V., Hilversum	Niederlande	82,71	v
IP Belgium S.A., Brüssel	Belgien	54,59	v
IP France S.A., Paris	Frankreich	82,71	v
IP Luxembourg S.A.R.L.	Luxemburg	82,71	v
London Playout Center Limited, London	Großbritannien	82,96	v
M6 Editions S.A., Neuilly sur Seine	Frankreich	40,01	q
M6 Films S.A., Neuilly sur Seine	Frankreich	40,01	q
M-RTL Rt (RTL Klub), Budapest	Ungarn	40,48	e
RTL 9 S.A.	Luxemburg	28,95	e
RTL4 Beheer B.V., Hilversum	Niederlande	82,71	v
RTL Croatia d.o.o., Zagreb	Kroatien	27,29	v
Sky Five Text Limited, Middlesex	Großbritannien	26,80	q
Télévision Indépendante (TVI) S.A., Brüssel	Belgien	54,59	v
Télévision Par Satellite S.N.C., Issy les Moulineaux	Frankreich	13,36	q
Yorin FM B.V., Hilversum	Niederlande	82,71	v
Content			
CLOU Entertainment TV Produktion GmbH, Köln	Deutschland	46,2	v
CLT-UFA Multi Media GmbH, Hamburg	Deutschland	82,7	v
Fremantle (D) Fernsehproduktions GmbH, Hürth	Deutschland	82,9	v
Grundy UFA TV Produktions GmbH, Berlin	Deutschland	82,7	v
Sportfive GmbH, Hamburg	Deutschland	38,83	q
Sportfive Tixx GmbH, Hamburg	Deutschland	38,83	q
Teamworx Produktion für Kino und Fernsehen GmbH, Berlin	Deutschland	63,71	v
UFA Entertainment GmbH, Berlin	Deutschland	82,71	v
UFA Fernsehproduktion GmbH, Berlin	Deutschland	82,71	v
UFA Film- und Fernseh GmbH, Köln	Deutschland	82,71	v
Football France Promotion S.A., Paris	Frankreich	38,83	q
Fremantle Media Australia Pty Ltd, St. Leonard	Australien	82,96	v
Fremantle Productions Asia Limited	China	82,96	v
FremantleMedia Limited, London	Großbritannien	82,96	v
FremantleMedia North America, Inc., Wilmington	USA	82,96	v
Groupe JC Darmon S.A., Paris	Frankreich	38,83	q
Grundy Productions Limited, London	Großbritannien	82,96	v
SportFive S.A., Paris	Frankreich	38,83	q
Talkback Productions Limited, London	Großbritannien	82,96	v
UFA Sports France S.A., Paris	Frankreich	38,83	q
Radio			
Antenne Mecklenburg-Vorpommern GmbH & Co.KG, Plate	Deutschland	38,83	e
Antenne Sachsen Hörfunk- und VersorgungsgmbH, Dresden	Deutschland	38,83	e
RTL Radio Deutschland GmbH, Berlin	Deutschland	82,71	v
AVE Gesellschaft für Hörfunkbeteiligungen, Berlin	Deutschland	82,28	v
Ediradio S.A., Paris	Frankreich	82,71	v
Contact S.A., Brüssel	Belgien	40,65	e

#### Random House

Random House Nordamerika			
Books on Tape, Inc., Santa Ana	USA	100,00	v
Content Link, Inc., Delaware	USA	100,00	v
Fodors LLC, New York	USA	100,00	v
Golden Treasurers, Inc., Delaware	USA	100,00	v
McClelland & Stewart Limited, Toronto	Kanada	25,00	e
Random House, Inc., New York	USA	100,00	v
Random House Direct, Inc., New Jersey	USA	100,00	v
Random House of Canada Limited, Toronto	Kanada	100,00	v
Random House Systems, Inc., New York	USA	100,00	v
Random House TPR, Inc., New York	USA	100,00	v
Random House Ventures LLC, New York	USA	100,00	v
Xlibris Corporation, Philadelphia	USA	49,00	e
Verlagsgruppe Random House			
Gütersloher Verlagshaus GmbH, Gütersloh	Deutschland	100,00	v
Verlag RM GmbH, Gütersloh	Deutschland	100,00	v
Verlagsgruppe Random House GmbH	Deutschland	100,00	v
Wilhelm Heyne Verlag GmbH, München	Deutschland	100,00	v
Random House Großbritannien, Australien, Neuseeland, Südafrika			
Chatto, Virago, Bodley Head & Jonathan, Melbourne	Australien	100,00	v
Random Century Australia Pty. Limited, Melbourne	Australien	100,00	v
Random House (Proprietary) Limited, Parktown (Johannesburg)	Südafrika	75,00	v
Random House Australia Pty. Limited, Melbourne	Australien	100,00	v
Random House New Zealand Limited, Glenfield	Neuseeland	100,00	v
RHA Holdings Pty. Limited, Melbourne	Australien	100,00	v
The Random House Group Limited, London	Großbritannien	100,00	v
Random House Mondadori			
Editorial Sudamericana, S.A., Buenos Aires	Argentinien	50,00	q
Editorial Lumen, S.A., Barcelona	Spanien	50,00	q
Editorial Sudamericana Uruguaya, S.A., Montevideo	Uruguay	49,85	q
Grijalbo, S.A., Caracas	Venezuela	50,00	q
Grupo Editorial Random House Mondadori, S.L., Barcelona	Spanien	50,00	q
Market Self S.A., Buenos Aires	Argentinien	25,00	e
Nueva Galaxia Gutenberg, S.A., Barcelona	Spanien	50,00	q
Random House Mondadori S.A., Barcelona	Spanien	50,00	q
Random House Mondadori S.A., Santiago de Chile	Chile	50,00	q
Random House Mondadori, S.A. de C.V., Mexiko City	Mexiko	50,00	q
Random House Mondadori, S.A., Bogotá	Kolumbien	50,00	q
Random House Asien			
Random House Kodansha Co. Limited, Tokio	Japan	50,00	q

Stand: 31. Dezember 2003

Alle Beteiligungsangaben zeigen die Anteile an den Konzerngesellschaften in Prozent.

Die Konsolidierungsstufen sind wie folgt definiert:

v = voll konsolidiert

q = quotall konsolidiert

e = assoziiert at-equity

## Gruner + Jahr

Zeitschriften Deutschland			
Berliner Presse Vertrieb GmbH, Berlin	Deutschland	74,90	v
Börse Online Verlag GmbH & Co., München	Deutschland	74,90	v
DPV Deutscher Pressevertrieb GmbH, Hamburg	Deutschland	74,90	v
BPV Medien Handel GmbH, Berlin	Deutschland	74,90	v
Ehrlich & Sohn GmbH & Co., Hamburg	Deutschland	74,90	v
G+J Corporate Media GmbH, Hamburg	Deutschland	74,90	v
G+J Electronic Media Sales GmbH, Hamburg	Deutschland	74,90	v
G+J Wirtschaftspresseservice Online GmbH, München	Deutschland	74,90	v
G+J Woman Verlag GmbH, Hamburg	Deutschland	74,90	v
G+J Women New Media GmbH, Hamburg	Deutschland	74,90	v
G+J Zeitschriften-Verlagsgesellschaft mbH, Hamburg	Deutschland	74,90	v
G+J / RBA GmbH & Co. KG, Hamburg	Deutschland	37,45	e
Gruner + Jahr AG & Co., Hamburg	Deutschland	74,90	v
IPV Inland Pressevertrieb GmbH, Hamburg	Deutschland	74,90	v
Living at Home Multi Media GmbH, Hamburg	Deutschland	74,90	v
M.C. Verlagsgesellschaft mbH, München	Deutschland	37,45	e
Neon Magazin GmbH, Hamburg	Deutschland	74,90	v
Norddeutsche Verlagsgesellschaft mbH, Hamburg	Deutschland	74,90	v
Picture Press Bild- und Textagentur GmbH, Hamburg	Deutschland	74,90	v
stern.de GmbH, Hamburg	Deutschland	74,90	v
W.E. Saarbach GmbH, Köln	Deutschland	18,65	e
Gruner + Jahr Verlagsgesellschaft m.b.H., Wien	Österreich	74,90	v
Gruner + Jahr (Schweiz) AG, Zürich	Schweiz	74,90	v
Zeitschriften International			
G y J Espana Ediciones, S.L., S. en C., Madrid,	Spanien	74,90	v
G y J Publicaciones Internacionales, S.L. y Cia., S. en C., Madrid,	Spanien	37,45	v
G y J Revistas y Comunicaciones, S.L., Sociedad Unipersonal, Madrid	Spanien	74,90	v
G+J – CLIP (Beijing) Publishing Consulting Co., Limited, Peking	China	38,20	v
G+J RBA Sp. z o.o. & Co. Spolka komanditowa, Warschau	Polen	37,45	e
G+J / RBA Publishing C.V.	Niederlande	74,90	e
National Geographic Nederland, Amsterdam	Niederlande	74,90	e
G+J / RBA S.N.C., Paris	Frankreich	37,45	e
G+J USA Publishing, New York	USA	74,90	v
Gruner + Jahr / Mondadori S.p.A., Mailand	Italien	50,00	q
Gruner + Jahr Polska Sp. z o.o. & Co. Spolka Komandytowa, Breslau	Polen	74,90	v
Gruner + Jahr ZAO, Moskau	Russland	74,90	v
Prisma Presse S.N.C., Paris	Frankreich	74,90	v
Shanghai G+J Consulting and Service Co., Limited, Shanghai	China	74,90	v
VSD S.N.C., Paris	Frankreich	74,90	v
VIVIA S.N.C., Paris	Frankreich	74,90	v
Zeitungen			
BerlinOnline Stadtportal GmbH & Co. KG, Berlin	Deutschland	33,71	e
Dresdner Druck- und Verlagshaus GmbH & Co. KG, Dresden	Deutschland	44,94	v
Dresdner Magazin Verlag GmbH, Dresden	Deutschland	44,94	v
Financial Times Deutschland GmbH & Co. KG, Hamburg	Deutschland	50,00	q
Saxo-Phon Telefonmarketing und Veranstaltungsservice GmbH, Dresden	Deutschland	44,94	v
Druckereien			
Dresdner Druck- und Verlagshaus GmbH & Co. KG, Dresden (Druckerei)	Deutschland	44,94	v
Gruner + Jahr AG & Co., Hamburg (Druckerei Itzehoe)	Deutschland	74,90	v
Brown Printing Company, Waseca	USA	74,90	v
Zentralbereich			
Druck- und Verlagshaus Gruner + Jahr AG, Hamburg	Deutschland	74,90	v
Hamburger Journalistenschule	Deutschland	71,16	v
Gruner + Jahr – DIE ZEIT GmbH, Hamburg	Deutschland	71,16	v
manager magazin Verlagsgesellschaft mbH, Hamburg	Deutschland	18,65	e
SPIEGEL-Verlag Rudolf Augstein GmbH & Co. KG, Hamburg	Deutschland	18,54	e
Verlagsgruppe NEWS Ges.m.b.H., Wien	Österreich	41,96	v

## BMG

BMG Nordamerika			
Arista Records, Inc., Wilmington	USA	100,00	v
BMG Canada Inc., Toronto	Kanada	100,00	v
BMG Distribution, New York	USA	100,00	v
BMG Songs, Inc., Sacramento	USA	100,00	v
BMG Strategic Marketing Group, New York	USA	100,00	v
BMG US Latin, Miami	USA	100,00	v
Brentwood-Benson Music Publishing, Inc., Franklin	USA	100,00	v
J Records, LLC, Delaware	USA	100,00	v
LaFace Records, Inc., New York	USA	100,00	v
Provident Music Group, Tennessee	USA	100,00	v
RCA Label Group, Nashville	USA	100,00	v
RCA Music Group, New York	USA	100,00	v
RCA Victor Group, New York	USA	100,00	v
Volcano Entertainment, LLC, Delaware	USA	100,00	v
Zomba Records Jive, New York	USA	100,00	v
BMG Europa			
Arabella Musikverlag GmbH, München	Deutschland	100,00	v
Bertelsmann Music Group Belgium N.V., Brüssel	Belgien	100,00	v
BMG Deutschland GmbH, München	Deutschland	100,00	v
BMG Ariola (Schweiz) AG, Zürich	Schweiz	100,00	v
BMG Ariola Austria Gesellschaft m.b.H., Wien	Österreich	100,00	v
BMG Czech Republic, Prag	Tschech. Rep.	100,00	v
BMG Denmark A/S, Kopenhagen	Dänemark	100,00	v
BMG Finland Oy, Helsinki	Finnland	100,00	v
BMG France S.A.S.U., Paris	Frankreich	100,00	v
BMG Music Publishing B.V., Hilversum	Niederlande	100,00	v
BMG Music Publishing France SARL, Paris	Frankreich	100,00	v
BMG Music Publishing Limited, London	Großbritannien	100,00	v
BMG Music Spain, S.A., Madrid	Spanien	100,00	v
BMG Nederland B.V., Hilversum	Niederlande	100,00	v
BMG Norway AS, Oslo	Norwegen	100,00	v
BMG Poland Spolka, Warschau	Polen	100,00	v
BMG Portugal – Actividades Audiovisuais, Lda., Lissabon	Portugal	100,00	v
BMG RICORDI S.p.A., Rom	Italien	100,00	v
BMG Sweden Aktiebolag, Stockholm	Schweden	100,00	v
BMG UK & Ireland Limited, London	Großbritannien	100,00	v
Cezame Argile Productions Editions S.A., Paris	Frankreich	100,00	v
Editions Durand S.A., Paris	Frankreich	100,00	v
Editio Musica Budapest Zeneműkiado Kft., Budapest	Ungarn	100,00	v
Ronagold Limited, London	Großbritannien	100,00	v
Silvertone Records Limited, London	Großbritannien	100,00	v
Zomba Music Publishers Limited, London	Großbritannien	100,00	v
Zomba Records Limited, London	Großbritannien	100,00	v
Zomba Record Holdings B.V., Laren	Niederlande	100,00	v
BMG Lateinamerika			
Ariola, S.A. de C.V., Mexiko City	Mexiko	100,00	v
BMG Ariola Argentina, S.A., Buenos Aires	Argentinien	100,00	v
BMG Brasil Ltda., Rio de Janeiro	Brasilien	100,00	v
BMG Chile, S.A., Santiago de Chile	Chile	100,00	v
BMG Asien / Pazifik			
BMG Australia Limited, North Sydney	Australien	100,00	v
BMG Entertainment (Thailand) Limited, Bangkok	Thailand	75,00	v
BMG FUNHOUSE, Inc., Tokio	Japan	100,00	v
BMG Hong Kong Limited, Hong Kong	China	100,00	v
BMG Korea Co. Limited, Seoul	Korea	100,00	v
BMG Music (Malaysia) SDN BHD, Kuala Lumpur	Malaysia	100,00	v
BMG Music Taiwan, Inc., Taipeh	Taiwan	100,00	v
BMG New Zealand Limited, Newton, Parnell, Auckland	Neuseeland	100,00	v
BMG Records Africa (Proprietary) Limited, Sunninghill (Johannesburg)	Südafrika	100,00	v
BMG Singapore Pte. Limited	Singapur	100,00	v

## Arvato

Druckereien				Dienstleistungen			
Artur Wahl GmbH Reproduktionen Satzherstellung, München	Deutschland	100,00	v	Adress Research GmbH, Gütersloh	Deutschland	39,20	q
Deutscher Supplement Verlag GmbH, Nürnberg	Deutschland	75,00	v	arvato direct services Dortmund GmbH, Dortmund	Deutschland	100,00	v
Fernwärme GmbH, Gütersloh	Deutschland	51,00	v	arvato direct services eiweiler GmbH, Heusweiler-Eiweiler	Deutschland	100,00	v
GGP Media GmbH, Pößneck	Deutschland	100,00	v	arvato direct services GmbH, Gütersloh	Deutschland	100,00	v
maul + co – Chr. Belser GmbH, Nürnberg	Deutschland	75,00	v	arvato direct services Gütersloh GmbH, Gütersloh	Deutschland	100,00	v
maul + co – Chr. Belser Klebebindung GmbH, Nürnberg	Deutschland	75,00	v	arvato direct services Münster GmbH, Münster	Deutschland	100,00	v
maul + co – Chr. Belser Studios GmbH, Nürnberg	Deutschland	75,00	v	arvato direct services Neumünster GmbH, Neumünster	Deutschland	100,00	v
Medienfabrik Gütersloh GmbH, Gütersloh	Deutschland	90,00	v	arvato direct services Stuttgart GmbH, Kornwestheim	Deutschland	100,00	v
Mobilitäts-Verlag GmbH, Berlin	Deutschland	100,00	v	arvato direct services Wilhelmshaven GmbH, Schortens	Deutschland	100,00	v
MOHN Media Kalender & Promotion Service GmbH, Gütersloh	Deutschland	100,00	v	arvato direct services Wuppertal GmbH, Wuppertal	Deutschland	100,00	v
MOHN Media Mohndruck GmbH, Gütersloh	Deutschland	100,00	v	arvato distribution GmbH, Harsewinkel	Deutschland	100,00	v
Präsenta Promotion International GmbH, Solingen	Deutschland	60,00	v	arvato logistics services GmbH, Gütersloh	Deutschland	100,00	v
ProBind Professional Binding GmbH, Gütersloh	Deutschland	95,00	v	arvato media GmbH, Gütersloh	Deutschland	100,00	v
TV Information Services GmbH, Nürnberg	Deutschland	75,00	v	arvato technology ELC GmbH, Düren	Deutschland	100,00	v
WOSCHEK Verlags GmbH, Mainz	Deutschland	90,00	v	arvato technology GmbH, Gütersloh	Deutschland	100,00	v
Berryville Graphics, Inc., Wilmington	USA	100,00	v	AZ Direct GmbH, Gütersloh	Deutschland	100,00	v
Cobrhi, S.L., Madrid	Spanien	100,00	v	bedirect GmbH & Co. KG, Gütersloh	Deutschland	50,00	q
Coral Graphic Services, Inc., Hicksville	USA	95,10	v	BFS finance GmbH, Verl	Deutschland	100,00	v
Dynamic Graphic Finishing, Inc., Horsham	USA	95,10	v	BFS finance Münster GmbH, Münster	Deutschland	100,00	v
Editoriale Johnson S.p.A., Seriate	Italien	98,82	v	BFS risk & collection GmbH, Verl	Deutschland	100,00	v
Eurogravure S.p.A., Bergamo	Italien	69,18	v	BFS risk management GmbH, Verl	Deutschland	74,80	v
Eurohueco, S.A., Castellbisbal (Barcelona)	Spanien	65,00	v	Deutsche Post Adress GmbH, Bonn	Deutschland	49,00	q
Istituto Italiano d'Arti Grafiche S.p.A., Bergamo	Italien	99,82	v	inmediaONE GmbH, Gütersloh	Deutschland	100,00	v
MOHN Media France S.A.R.L., Villepinte	Frankreich	100,00	v	Lambourne Productions GmbH, Herne	Deutschland	100,00	v
Nuovo Istituto Italiano d'Arti Grafiche S.p.A., Bergamo	Italien	98,82	v	Media Log Spedition GmbH, Gütersloh	Deutschland	100,00	v
OAO Jaroslawskij Poligraphitscheskij Kombinat, Jaroslawl	Russland	50,90	v	PVS Mailmanagement GmbH, Neckarsulm	Deutschland	100,00	v
Offset Paperback MFRS., Inc., Dallas	USA	100,00	v	Rough Trade Distribution GmbH, Herne	Deutschland	100,00	v
OOO Distribuczony zentr Bertelsmann, Jaroslawl	Russland	100,00	v	Verlegerdienst München GmbH, Gilching	Deutschland	100,00	v
Printer Colombiana, S.A., Santa Fé de Bogotá	Kolumbien	50,89	v	webmiles GmbH, München	Deutschland	87,53	v
Printer Industria Gráfica, S.A., Sant Vicenc dels Horts (Barcelona)	Spanien	100,00	v	ALLDIREKT Telemarketing GmbH, Salzburg	Österreich	100,00	v
Printer Portuguesa-Indústria Gráfica, Limitada, Mem Martins (Algueirao)	Portugal	100,00	v	arvato communication services France SARL, Noyelles sous Lens	Frankreich	100,00	v
Publicisterna Söderberg & Co. Aktiebolag, Stockholm	Schweden	69,75	v	arvato media services France SAS, Noyelles sous Lens	Frankreich	100,00	v
Rotedic, S.A., Madrid	Spanien	100,00	v	arvato services (UK) Limited, Warley	Großbritannien	100,00	v
				arvato services Asia Pacific Pte. Limited, Singapur	Singapur	100,00	v
				arvato services Australia Pacific Pty. Limited, Castle Hill (Sydney)	Australien	100,00	v
				arvato services Belgium N.V.	Antwerpen	60,00	v
				arvato services Canada, Inc., Toronto	Kanada	100,00	v
				arvato services France S.A.R.L., Noyelles sous Lens	Frankreich	100,00	v
				arvato services Iberia, S.A., Barcelona	Spanien	100,00	v
				arvato services, Inc., Valencia	USA	100,00	v
				BD Medien-Service AG, Münchenstein	Schweiz	100,00	v
				BenefitNation, Inc., Fairfax Station	USA	60,00	v
				Bertelsmann Marketing Service India Private Limited, New Delhi	Indien	51,00	v
				Bertelsmann Media Sp. z o.o z siedziba w Warszawie Oddzial „Arvato Services Polska“, Plewiska k/Poznan	Polen*	100,00	v
				Bertelsmann Österreich GmbH, Wien	Österreich	100,00	v
				BFS finance Limited, Dublin	Irland	100,00	v
				Eurodirect – Société Européenne de Routage S.A., Geispolsheim	Frankreich	59,90	v
				Eurodirect Marketing Lettershop SAS, Geispolsheim	Frankreich	60,00	v
				EUROMEDIA GROUP k.s., Prag	Tschech. Rep.*	100,00	v
				Europost SAS, Saulcy sur Meurthe	Frankreich	60,00	v
				Forms Facility Group B.V., Abcoude	Niederlande	60,00	v
				Gauntlet Entertainment Limited, Orpington	Großbritannien	75,00	v
				Pinnacle Entertainment Limited, Orpington	Großbritannien	75,00	v
				Pinnacle Software Limited, Orpington	Großbritannien	75,00	v
				Routage et Diffusion SAS, Strasbourg	Frankreich	60,00	v
				SPDS AG, Luzern	Schweiz	100,00	v
				Total Distribución, S.A., Alcorcón (Madrid)	Spanien	66,67	v
				Verlagsservice für Bildungssysteme und Kunstobjekte GmbH & Co. KG, Wien	Österreich	75,00	v
				Verlagsservice Süd AG, Glattbrugg	Schweiz	100,00	v

\* = Betriebsabteilung

IT			
arvato systems GmbH, Gütersloh	Deutschland	100,00	v
arvato systems Technologies GmbH, Rostock	Deutschland	100,00	v
bemobile GmbH, Hamburg	Deutschland	100,00	v
empolis GmbH, Gütersloh	Deutschland	100,00	v
medicForma.com GmbH, Dortmund	Deutschland	31,98	e
arvato systems (Shanghai) Co. Limited, Shanghai	China	100,00	v
arvato systems Espana, S.L., Barcelona	Spanien	100,00	v
arvato systems France S.A.R.L., Paris	Frankreich	100,00	v
arvato systems North America, Inc., Wilmington	USA	100,00	v
arvato systems UK & Ireland Limited, London	Großbritannien	100,00	v
empolis NA, Inc., Burlington	USA	100,00	v
empolis Polska Spolka z ograniczona odpowiedzialnoscia, Warschau	Polen	95,05	v
empolis scandinavia AS, Oslo	Norwegen	100,00	v
empolis UK Limited, Swindon	Großbritannien	100,00	v
tj net S.p.A., Rom	Italien	100,00	v
Speichermedien			
Arvato Storage Media GmbH, Gütersloh	Deutschland	100,00	v
FlexStorm GmbH, Gütersloh	Deutschland	100,00	v
Sonopress Produktionsgesellschaft für Ton- und Informationsträger mbH, Gütersloh	Deutschland	100,00	v
topac MultimediaPrint GmbH, Gütersloh	Deutschland	100,00	v
Sonopress – Rimo Argentina, S.A., Buenos Aires	Argentinien	52,00	v
Sonopress (UK) Limited, Wednesbury (Birmingham)	Großbritannien	100,00	v
Sonopress France SAS, Paris	Frankreich	100,00	v
Sonopress Iber-Memory S.A., Coslada (Madrid)	Spanien	51,00	v
Sonopress Ireland Limited, Dublin	Irland	100,00	v
Sonopress Italia S.r.l., Mailand	Italien	100,00	v
Sonopress LLC, Wilmington	USA	100,00	v
Sonopress Pan Asia Limited, Hong Kong	China	100,00	v
Sonopress Pan Asia Tokyo Co. Limited, Tokyo,	Japan	100,00	v
Sonopress Shanghai Multimedia Technology Co. Limited, Shanghai	China	100,00	v
Sonopress Singapore Pte. Limited, Singapur	Singapur	100,00	v
Sonopress South Africa (Proprietary) Limited, Bromhof (Johannesburg)	Südafrika	100,00	v
Sonopress – Rimo Indústria e Comércio Fonográfica Ltda., Sao Paulo	Brasilien	52,00	v

## Direct Group

Clubs Zentral- und Osteuropa			
FCB FREIZEIT-CLUB Betreuungs-GmbH & Co., Hamburg	Deutschland	50,00	q
Nionex GmbH, Gütersloh	Deutschland	100,00	v
RM Buch und Medien Vertrieb GmbH, Gütersloh	Deutschland	100,00	v
RTL Club GmbH, Rheda-Wiedenbrück	Deutschland	100,00	v
wissen Media Verlag GmbH, Gütersloh	Deutschland	100,00	v
wissen.de GmbH Gesellschaft für Online-Information, München	Deutschland	100,00	v
Bertelsmann Media Moskau AO, Moskau	Russland	100,00	v
Bertelsmann Media – Swiat Ksiazki, Warschau	Polen	100,00	v
Bertelsmann Medien (Schweiz) AG, Zug	Schweiz	100,00	v
Buchgemeinschaft Donauland Kremayr & Scheriau, Wien	Österreich	75,00	v
EUROMEDIA GROUP k.s., Prag	Tschech. Rep.	100,00	v
IKAR a.s., Bratislava	Slowakei	100,00	v
Clubs / Direktvertriebe Südwesteuropa			
BOL Books On Line Italia S.p.A., Mailand	Italien	50,00	e
Circulo de Lectores, S.A., Barcelona	Spanien	100,00	v
Circulo de Leitores, S.A., Lissabon	Portugal	100,00	v
ECl voor Boeken en Platen B.V., Vianen	Niederlande	89,80	v
France Loisirs (Suisse) S.A., Crissier	Schweiz	100,00	v
France Loisirs Belgique S.A., Ath	Belgien	100,00	v
France Loisirs S.A.R.L., Paris	Frankreich	100,00	v
Lexicultural – Actividades Editoriais, Limitada, Buraca (Lissabon)	Portugal	100,00	v
Mondolibri S.p.A., Mailand	Italien	50,00	q
Québec Loisirs, Inc., Ville St. Laurent	Kanada	100,00	v
Société Générale d'Édition et de Diffusion SGED, s.n.c. (i.L.), Paris	Frankreich	50,00	q
Clubs Asien			
Bertelsmann Korea Co., Limited, Seoul	Korea	100,00	v
Beijing 21st Century Book Chain Co. Limited, Peking	China	40,00	q
Shanghai Bertelsmann Culture Industry Co. Limited, Shanghai	China	80,00	v
Shanghai Bertelsmann Information Technology Co. Limited, Shanghai	China	100,00	v
Englischsprachige Clubs			
bol. limited, London	Großbritannien	100,00	v
Book Club Associates, London	Großbritannien	100,00	v
Bookspan (Partnership), Delaware	USA	50,00	q
Doubleday Australia Pty. Limited, Lane Cove (Sydney)	Australien	100,00	v
Doubleday Canada Limited, Toronto	Kanada	100,00	v
BeMusic / E-Commerce			
buch.de AG, Münster	Deutschland	25,10	e
BeMusic, Inc., Dauphin County	USA	100,00	v
Sonstige			
Bertelsmann Multimedia GmbH, Gütersloh	Deutschland	100,00	v
bol.com AG, Gütersloh	Deutschland	100,00	v
Bertelsmann DealTime Holding B.V., Amsterdam	Niederlande	89,33	v

### 38 Befreiung inländischer Gesellschaften von Aufstellung, Prüfung und Offenlegung

Für folgende Tochtergesellschaften wurden für das zum 31. Dezember 2003 endende Geschäftsjahr die Befreiungsvorschriften des § 264 Abs. 3 HGB über die ergänzenden Vorschriften für

Kapitalgesellschaften zur Aufstellung von Jahresabschluss und Lagebericht sowie über die Prüfung und Offenlegung von Kapitalgesellschaften in Anspruch genommen.

ADLER Immobilienverwaltungs GmbH	Gütersloh	GGP Media GmbH	Pößneck
Arabella Musikverlag GmbH	München	Gun Records Musikproduktions GmbH	Bochum
Artur Wahl GmbH Reproduktionen Satzherstellung	München	Gütersloher Verlagshaus GmbH	Gütersloh
arvato AG	Gütersloh	Hotel & Gastronomie Gütersloh GmbH	Gütersloh
arvato direct services Dortmund GmbH	Dortmund	imediaONE] GmbH	Gütersloh
arvato direct services eiweiler GmbH	Heusweiler-Eiweiler	Interworld Musik-Verlag Gesellschaft mit beschränkter Haftung	München
arvato direct services eiweiler GmbH	Mannheim	Media Log Spedition GmbH	Gütersloh
arvato direct services GmbH	Gütersloh	Medien Dr. phil. Egon Müller Service GmbH	Verl
arvato direct services Gütersloh GmbH	Gütersloh	Medienfabrik Gütersloh GmbH	Gütersloh
arvato direct services Gütersloh GmbH	Springe	Mobilitäts-Verlag GmbH	Berlin
arvato direct services Münster GmbH	Münster	Mohn Media Bindery GmbH	Gütersloh
arvato direct services Neumünster GmbH	Neumünster	Mohn Media Elsnerdruck GmbH	Berlin
arvato direct services Stuttgart GmbH	Kornwestheim	Mohn Media Energy GmbH	Gütersloh
arvato direct services Wilhelmshaven GmbH	Schortens	MOHN Media Kalender & Promotion Service GmbH	Gütersloh
arvato direct services Wuppertal GmbH	Wuppertal	Mohn Media Print GmbH	Gütersloh
arvato distribution GmbH	Harsewinkel	Mohn Media Sales GmbH	Gütersloh
arvato logistics services GmbH	Gütersloh	MSI Multimedia Service International GmbH	Gütersloh
arvato media GmbH	Gütersloh	Musik Edition Discocon, Gesellschaft mit beschränkter Haftung	München
arvato middle east sales GmbH	Gütersloh	ProBind Professional Binding GmbH	Gütersloh
Arvato Storage Media GmbH	Gütersloh	PSC Print Service Center GmbH	Oppurg
arvato systems GmbH	Gütersloh	PVS Mailmanagement GmbH	Neckarsulm
arvato systems Technologies GmbH	Rostock	Reinhard Mohn GmbH	Gütersloh
arvato technology ELC GmbH	Düren	RM Buch und Medien Vertrieb GmbH	Hauptniederlassung Gütersloh
arvato technology GmbH	Gütersloh	RM Buch und Medien Vertrieb GmbH	Zweigniederlassung Rheda-Wiedenbrück
ASM Holding GmbH	Gütersloh	UFA – International Gesellschaft mit beschränkter Haftung	München
AZ Direct GmbH	Gütersloh	Ufaton-Verlagsgesellschaft mit beschränkter Haftung	München
AZ Direct GmbH	Garching	Verlag RM GmbH	Gütersloh
Bavariaton-Verlag Gesellschaft mit beschränkter Haftung	München	Verlagsgruppe Random House GmbH	Hauptniederlassung Gütersloh
bemobile GmbH	Hamburg	Verlagsgruppe Random House GmbH	Zweigniederlassung Berlin
Bertelsmann Capital Holding GmbH	Hamburg	Verlagsgruppe Random House GmbH	Zweigniederlassung München
Bertelsmann Capital Ventures GmbH	München	Wiener Bohème Verlag Gesellschaft mit beschränkter Haftung	München
Bertelsmann Immobilien GmbH	Gütersloh	wissen Media Group GmbH	München
Bertelsmann Interactive Studios GmbH	Gütersloh	WOSCHEK Verlags GmbH	Mainz
Bertelsmann Korea Beteiligungs GmbH	Gütersloh	Young Musikverlag GmbH	München
Bertelsmann Multimedia GmbH	Gütersloh		
Bertelsmann Music Group GmbH	Gütersloh	<b>Weiterhin wurden für das zum 31. Dezember 2003 endende Geschäftsjahr die Befreiungsvorschriften des § 264b HGB für die folgenden Gesellschaften in Anspruch genommen:</b>	
Bertelsmann Music Group GmbH	München	ANDSOLD GmbH & Co. KG	Gütersloh
Bertelsmann Online Beteiligungsgesellschaft mbH	Gütersloh	Börse Online Verlag GmbH & Co. KG	München
Bertelsmann Online International GmbH	Gütersloh	Dresdner Druck- und Verlagshaus GmbH & Co. KG	Dresden
Bertelsmann Treuhand- und Anlagegesellschaft mit beschränkter Haftung	Gütersloh	eB2B market place GmbH & Co. KG	Hamburg
BFS finance GmbH	Verl	Ehrlich & Sohn GmbH & Co. KG	Hamburg
BFS finance Münster GmbH	Münster	Gruner + Jahr AG & Co KG	Hamburg
BFS risk & collection GmbH	Verl	Verlegerdienst München Gesellschaft mit beschränkter Haftung & Co. KG	Gilching
BMG Berlin Musik GmbH	Berlin		
BMG Deutschland GmbH	Gütersloh		
BMG Music International Service GmbH	München		
bol.com AG	Gütersloh		
Crescendo Musikverlag GmbH	München		
CS Central Service GmbH	Genshagen		
DirectGroup Bertelsmann GmbH	Gütersloh		
Dreiklang-Dreimasken, Bühnen- und Musikverlag			
Gesellschaft mit beschränkter Haftung	München		
ED Transfer GmbH Gesellschaft für Qualifizierung	Gütersloh		
empolis GmbH	Gütersloh		

**39 Vorschlag für die Verwendung des Bilanzgewinns**

Aus dem Bilanzgewinn der Bertelsmann AG von 2.008 Mio. € werden am 18. Mai 2004 auf die Genussscheine satzungsgemäß 76 Mio. € ausgeschüttet. Der Vorstand schlägt der Hauptver-

sammlung vor, den nach der Ausschüttung an die Genussscheininhaber verbleibenden Bilanzgewinn von 1.932 Mio. € wie folgt zu verwenden:

	Mio. €
Dividende an die Aktionäre	220
Vortrag auf neue Rechnung	1.712
	<b>1.932</b>

Gütersloh, den 12. März 2004

Bertelsmann AG

Der Vorstand:

Dr. Thielen

Dr. Luther

Dr. Kundrun

Olson

Ostrowski

Schmidt-Holtz

Dr. Walgenbach

## Der Aufsichtsrat

**Reinhard Mohn**  
Ehrenvorsitzender

**Gerd Schulte-Hillen**  
Vorsitzender

Stellvertretender Vorsitzender des Präsidiums der Bertelsmann Stiftung und Gesellschafter der Bertelsmann Verwaltungsgesellschaft mbH (BVG) (bis 31.12.2003)

- Druck- und Verlagshaus Gruner + Jahr AG (Vorsitz) (bis 30.10.2003)
- Hamburg-Mannheimer Versicherung-AG
- Hamburg-Mannheimer Sachversicherungs-AG
- National Geographic Society

**Dr. Dieter H. Vogel**

Stellvertretender Vorsitzender (bis 31.12.2003)  
Vorsitzender (seit 1.1.2004)

Geschäftsführender Gesellschafter der Bessemer, Vogel und Treichl GmbH

- ABB AG (Vorsitz) (bis 27.3.2003)
- Gerling Industrie-Service AG (Stv. Vorsitz)
- Mapress GmbH (Vorsitz)
- Mobilcom AG (seit 10.2.2003 Vorsitz)
- WCM Beteiligungs- und Grundbesitz AG (Vorsitz) (seit 9.10.2003)
- Blücher Aps
- HSBC Trinkaus & Burkhardt KGaA

**Prof. Dr. Jürgen Strube**

Stellvertretender Vorsitzender (seit 1.1.2004)

Vorsitzender des Vorstands der BASF AG (bis 5.5.2003)

Vorsitzender des Aufsichtsrats der BASF AG (seit 6.5.2003)

- Allianz Lebensversicherungs-AG
- BASF AG (Vorsitz) (seit 6.5.2003)
- BMW AG
- Commerzbank AG
- Fuchs Petrolub AG (Vorsitz) (seit 5.6.2003)
- Hapag-Lloyd AG
- Hochtief AG (bis 4.6.2003)
- Linde AG

**Dr. Rolf-E. Breuer**

Vorsitzender des Aufsichtsrats der Deutsche Bank AG

- Deutsche Bank AG (Vorsitz)
- Deutsche Börse AG (Vorsitz)
- Deutsche Lufthansa AG (bis 18.6.2003)
- E.ON AG
- Siemens AG (Stv. Vorsitz) (bis 23.1.2003)
- Compagnie de Saint-Gobain S.A.
- Kreditanstalt für Wiederaufbau
- Landwirtschaftliche Rentenbank

**André Desmarais**

President und Co Chief Executive Officer der Power Corporation of Canada

- Bombardier Inc.
- CITIC Pacific Limited
- Great-West Lifeco Inc.
- Groupe Bruxelles Lambert S.A.
- Investors Group Inc.
- Pargesa Holding S.A.
- Power Financial Corporation (stellv. Vorsitzender)
- The Great-West Life Assurance Company

**Prof. Dr. Michael Hoffmann-Becking**

Rechtsanwalt

- Delton AG
- Hella KGaA Hueck Co. (Vorsitz) (seit 13.11.2003)
- Rheinische Bahngesellschaft AG
- C.H. Boehringer Sohn
- de Haen-Carstanjen GmbH
- HSBC Trinkaus Burkhardt KGaA (seit 2.4.2003)
- Felix Schoeller Holding GmbH & Co. KG (Vorsitz)



**Sir Peter Job**

Ehemaliger Chief Executive  
Officer der Reuters Group PLC

- Deutsche Bank AG
- GlaxoSmithkline PLC
- Instinet Group Inc.
- Multex.com Inc. (bis 18.2.2003)
- RVC
- Schroders PLC
- Shell Transport and Trading PLC
- Tibco Software Inc.

**John R. Joyce**

Chief Financial Officer IBM Corp.

**Oswald Lexer**

Stellvertretender Vorsitzender des  
Konzernbetriebsrates der Bertelsmann AG

**Liz Mohn**

Stellvertretende Vorsitzende des Präsidiums  
der Bertelsmann Stiftung und  
Vorsitzende der Gesellschafterversammlung  
der Bertelsmann Verwaltungsgesellschaft  
mbH (BVG)

**Willi Pfannkuche**

Mitglied des Konzernbetriebsrats  
der Bertelsmann AG

**Erich Ruppik**

Vorsitzender des Konzernbetriebsrats  
der Bertelsmann AG

**Gilles Samyn**

Managing Director und Vice Chairman  
der Compagnie Nationale à Portefeuille S.A.

- Fomento de Construcciones y Contratas  
(bis 31.7.2003)
- Groupe Bruxelles Lambert S.A.
- Groupe Taittinger S.A. (seit 1.1.2003)
- Imerys S.A.
- Petrofina S.A. (bis 31.5.2003)
- Pargesa Holding S.A.
- Quick S.A.
- RTL Group S.A.
- Société du Louvre S.A. (seit 1.1.2003)

**Richard Sarnoff**

Vorsitzender der Führungskräftevertretung  
der Bertelsmann AG

- Executive Vice President Random House
- Audible Inc.
  - Classic Media Inc.
  - ebrary Inc.
  - Princeton Review Inc.
  - Xlibris Inc.
  - OAK Hill Securities Funds II, L.P.

**Christian van Thillo**

Chief Executive Officer De Persgroep NV,  
Brüssel (seit 4.7.2003)

- **Aufsichtsratsmandate gemäß § 100  
Abs. 2 AktG**
- **Mitgliedschaft in vergleichbaren  
in- und ausländischen Kontrollgremien  
von Wirtschaftsunternehmen**

**Ausschüsse des Aufsichtsrates****Personalausschuss**

Dr. Dieter H. Vogel (Vorsitzender)  
André Desmarais  
Liz Mohn  
Prof. Dr. Jürgen Strube

**Prüfungs- und Finanzausschuss**

Prof. Dr. Jürgen Strube (Vorsitzender)  
Dr. Rolf-E. Breuer  
Prof. Dr. Michael Hoffmann-Becking  
John R. Joyce  
Erich Ruppik  
Gilles Samyn

**Strategie- und Investitionsausschuss**

Dr. Dieter H. Vogel (Vorsitzender)  
Dr. Rolf-E. Breuer  
André Desmarais  
Sir Peter Job  
Gilles Samyn  
Richard Sarnoff

**Arbeitskreis der Vertretung der  
Mitarbeiter im Aufsichtsrat**

Liz Mohn (Vorsitzende)  
Oswald Lexer  
Willi Pfannkuche  
Erich Ruppik  
Richard Sarnoff

## Der Vorstand

- Aufsichtsratsmandate gemäß § 100 Abs. 2 AktG
- Mitgliedschaft in vergleichbaren in- und ausländischen Kontrollgremien von Wirtschaftsunternehmen
- 1) konzernfremde Mandate

### Dr. Gunter Thielen

Vorsitzender

- Arvato AG
- Druck- und Verlagshaus Gruner + Jahr AG (Vorsitz) (seit 30.10.2003)
- KarstadtQuelle AG <sup>1)</sup>
- Leipziger Messe GmbH <sup>1)</sup>
- Bertelsmann Inc.
- Hannoversche Leben AG <sup>1)</sup>
- RTL Group S.A.
- Saarländische Landesbank <sup>1)</sup>

### Dr. Siegfried Luther

Stellvertretender Vorsitzender

- Bertelsmann Buch AG (bis 22.9.2003)
- Druck- und Verlagshaus Gruner + Jahr AG
- Springer Verlag GmbH & Co. KG (bis 10.3.2003)
- WestLB AG <sup>1)</sup>
- Bertelsmann Inc.
- Lycos Europe N.V. (bis 23.5.2003)
- RTL Group S.A.

### Dr. Arnold Bahlmann

(bis 30.6.2003)

- Stürtz AG (Vorsitz) (bis 30.6.2003)

### Dr. Bernd Kundrun

- Gruner +Jahr Holding AG, Wien
- Gruner + Jahr USA Group Inc.
- Stern Magazine Corporation

### Peter Olson, J.D./MBA

- Barnesandnoble.com Inc. (bis 2.9.2003)
- Bertelsmann Inc.
- Grupo Editorial Random House Mondadori S.L.
- Random House Inc.
- Random House Direct Inc.
- Random House Kodansha Inc. (seit 19.5.2003)
- Random House TPR Inc.
- Random House Ventures LLC

### Hartmut Ostrowski

- Webmiles GmbH (Vorsitz)
- arvato Services Inc.
- Bertelsmann Holding Spain S.A.
- Berryville Graphics Inc.
- Coral Graphic Services of Kentucky Inc.
- Coral Graphic Services Inc.
- Coral Graphic Services of Virginia Inc.
- Dynamic Graphic Finishing Inc.
- Eurohueco S.A.
- Nuovo Istituto Italiano d'Arti Grafiche S.p.A.
- maul + co – Chr. Belser GmbH
- Printer Industria Gráfica S.A.
- Offset Paperback MFRS Inc.
- Stampers Limited

### Rolf Schmidt-Holtz

- Druck- und Verlagshaus Gruner + Jahr AG
- Ariola Eurodisc Inc.
- Arista Records Inc.
- Bertelsmann Inc.
- Bertelsmann Music Group Inc.
- Bertelsmann TJS Inc.
- BMG Australia Limited
- BMG J LLC
- BMG Music
- BMG New Zealand Limited
- BMG Songs Inc.
- BMG Special Products Inc.
- Careers-BMG Music Publishing Inc.
- RTL Group S.A.
- Zomba Enterprises Inc.
- Zomba Recording Corporation
- Zomba Records Limited

### Dr. Ewald Walgenbach

- Barnesandnoble.com Inc. (bis 15.9.2003)
- Bertelsmann Korea Co. Ltd.
- bol.com AG (Vorsitz)
- Bookspan Partnership
- ECI voor boeken en platen B.V.
- FCB Freizeitclub GmbH & Co. KG
- RTL Group S.A.
- Shanghai Bertelsmann Culture Industry Co. Limited

## Bestätigungsvermerk des Konzernabschlussprüfers

Wir haben den von der Bertelsmann AG aufgestellten Konzernabschluss, bestehend aus Bilanz, Gewinn- und Verlustrechnung, Eigenkapitalveränderungsrechnung, Kapitalflussrechnung und Anhang, für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis 31. Dezember 2003 geprüft. Aufstellung und Inhalt des Konzernabschlusses nach den International Financial Reporting Standards (IFRS) liegen in der Verantwortung des Vorstands der Gesellschaft. Unsere Aufgabe ist es, auf der Grundlage der von uns durchgeführten Prüfung eine Beurteilung über den Konzernabschluss abzugeben.

Nach unserer Überzeugung vermittelt der Konzernabschluss in Übereinstimmung mit den International Financial Reporting Standards ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns sowie der Zahlungsströme des Geschäftsjahres.

Unsere Prüfung, die sich auch auf den von dem Vorstand für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis 31. Dezember 2003 aufgestellten Konzernlagebericht erstreckt hat, hat zu keinen Einwendungen geführt. Nach unserer Überzeugung gibt der Konzernlagebericht insgesamt eine zutreffende Vorstellung von

Wir haben unsere Konzernabschlussprüfung nach den deutschen Prüfungsvorschriften und unter Beachtung der vom Institut der Wirtschaftsprüfer (IDW) festgestellten deutschen Grundsätze ordnungsmäßiger Abschlussprüfung sowie unter ergänzender Beachtung der International Standards on Auditing (ISA) vorgenommen. Danach ist die Prüfung so zu planen und durchzuführen, dass mit hinreichender Sicherheit beurteilt werden kann, ob der Konzernabschluss frei von wesentlichen Fehlaussagen ist. Bei der Festlegung der Prüfungshandlungen werden die Kenntnisse über die Geschäftstätigkeit und über das wirtschaftliche und rechtliche Umfeld des Konzerns sowie die Erwartungen über mögliche Fehler berücksichtigt. Im Rahmen der Prüfung werden die Nachweise für die Wertansätze und Angaben im Konzernabschluss auf der Basis von Stichproben beurteilt. Die Prüfung beinhaltet die Beurteilung der angewandten Bilanzierungsgrundsätze und der wesentlichen Einschätzungen des Vorstands sowie die Würdigung der Gesamtdarstellung des Konzernabschlusses. Wir sind der Auffassung, dass unsere Prüfung eine hinreichend sichere Grundlage für unsere Beurteilung bildet.

der Lage des Konzerns und stellt die Risiken der künftigen Entwicklung zutreffend dar. Außerdem bestätigen wir, dass der Konzernabschluss und der Konzernlagebericht für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis 31. Dezember 2003 die Voraussetzungen für eine Befreiung der Gesellschaft von der Aufstellung eines Konzernabschlusses und Konzernlageberichts nach deutschem Recht erfüllen.

Bielefeld, den 15. März 2004

KPMG Deutsche Treuhand-Gesellschaft  
Aktiengesellschaft  
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

Reinke  
Wirtschaftsprüfer

Kämpf  
Wirtschaftsprüfer

## Die Unternehmensbereiche im Überblick



Die RTL Group ist Europas führendes Rundfunk- und Produktionsunternehmen mit Beteiligungen an 25 Fernsehsendern und 23 Radiostationen in acht Ländern und ist weltweit im Bereich Inhalteproduktion vertreten. Zum Fernsehgeschäft gehören RTL Television in Deutschland, M6 in Frankreich, Five in Großbritannien, die RTL-Sender in den Niederlanden, in Belgien, Luxemburg und Ungarn sowie Antena 3 in Spanien. Neben RTL in Frankreich, dem Flaggschiff unter den Radiosendern, ist das Unternehmen Anteilseigner von weiteren Sendern in Frankreich, Deutschland, Belgien, den Niederlanden und in Luxemburg. Im Content-Bereich zählt RTL Groups Fremantle Media zu den größten internationalen Produktionsfirmen außerhalb der Vereinigten Staaten. Fremantle produziert derzeit über 260 Programme in mehr als 39 verschiedenen Ländern, einschließlich in den USA.



Random House ist die größte Buchverlagsgruppe der Welt. Jährlich veröffentlicht das Unternehmen mehr als 10.000 Neuerscheinungen für Erwachsene und Kinder als Hardcover oder Taschenbuch, Audio- oder E-Book. Zu Random House gehören rund 100 Literatur- und Sachbuch-Verlage, darunter traditionsreiche Namen wie C. Bertelsmann (München), Doubleday und Alfred A. Knopf (USA), Ebury und Transworld (Großbritannien), Kodansha Ltd. (Japan), JoongAng M&B (Korea), Plaza & Janés (Spanien), Sudamericana (Argentinien) und Goldmann (Deutschland). Besonderen Wert legt Random House auf die verlegerische und unternehmerische Unabhängigkeit seiner Autoren. Kein anderer Publikumsverlag führt mehr Literaturnobelpreisträger in seinem Programm, darunter Toni Morrison, Thomas Mann und William Faulkner.



Das Druck- und Verlagshaus Gruner + Jahr ist Europas größter Zeitschriftenverlag. Über 11.000 Mitarbeiter produzieren in 14 Ländern auf drei Kontinenten über 120 Zeitschriften und Zeitungen sowie dazugehörige Online-Angebote. Bei G+J erscheinen u.a. „stern“, „Brigitte“, „GEO“, „Capital“, „Gala“, „Eltern“, „Financial Times Deutschland“, „Essen & Trinken“, „National Geographic“ sowie „Inc.“, „Fitness“ und „Family Circle“; etliche dieser Titel erscheinen in unterschiedlichen Ausgaben in mehreren Ländern. Mit einem Auslands-Umsatzanteil von mehr als 60 Prozent ist G+J das internationalste Verlagshaus der Welt. 74,9 Prozent des Unternehmens gehören zur Bertelsmann AG, 25,1 Prozent hält die Hamburger Verlegerfamilie Jahr.

## Ausgewählte Begriffe auf einen Blick

### Benchmarkbond

Großvolumige Anleihe mit einem Emissionsbetrag von 500 Mio. € oder mehr.

### Cash Flow nach DVFA/SG

Nachhaltiger Cashflow vor Veränderungen des Working Capital. Definition nach der Deutschen Vereinigung für Finanzanalyse und Asset Management sowie der Schmalenbach-Gesellschaft.

### Debt Issuance Program

Vertraglicher Rahmen und Musterdokumentation für die Begebung von Inhaberschuldverschreibungen. Ein Debt Issuance Program kann als flexibles Instrument zur Finanzierung über den Kapitalmarkt eingesetzt werden.

### Discontinuing Operation

Wesentliche Geschäftseinheiten, die zum Verkauf bestimmt sind oder bereits veräußert wurden und betriebliche sowie für die Zwecke der Rechnungslegung abgrenzbar sind. Diese Einheiten unterliegen besonderen Ausweisregeln.

### Firmenwertähnliche Rechte

Immaterielle Vermögensgegenstände, die als Unterschiedsbetrag bei einem Unternehmenserwerb gem. IAS 22 aufgedeckt worden sind. Zum Zwecke der Berechnung finanzieller Kennzahlen werden sie wie Firmenwerte behandelt.

### Nettofinanzschulden

Bruttofinanzschulden inkl. Verbindlichkeiten aus Finance-Lease-Verträgen, saldiert mit liquiden Mitteln.

### Operating EBITA

Ergebnis vor Finanzergebnis, Steuern, Abschreibungen auf Firmenwerte und firmenwertähnliche Rechte sowie vor Sondereinflüssen.

### Operating EBITDA

Ergebnis vor Finanzergebnis, Steuern und Abschreibungen auf Firmenwerte, firmenwertähnliche Rechte, Sachanlagen und Finanzanlagen sowie vor Sondereinflüssen.

### Rating

Ausdruck einer Bonitätseinschätzung bzgl. eines Schuldners durch eine auf Bonitätsanalysen spezialisierte Agentur.

### Sondereinflüsse

Ertrags- oder Aufwandsposten, die aufgrund ihrer Art, Höhe oder Häufigkeit einen besonderen Charakter besitzen und deren Angabe relevant für die Beurteilung der Ertragskraft des Unternehmens bzw. seiner Segmente in der Periode ist. Gemäß IFRS sind diese separat auszuweisen. Hierunter fallen etwa Restrukturierungsmaßnahmen und Gewinne / Verluste aus Beteiligungsverkäufen.

### Syndizierte Kreditlinie

Kreditlinie unter der Beteiligung einer Gruppe von Banken.

### VSOP

Abkürzung für Virtual Stock Option Plan: Rahmenprogramm zur Gewährung einer langfristigen erfolgsabhängigen Vergütungskomponente für Führungskräfte.



**Die Bertelsmann Music Group (BMG) ist mit 200 Labels in 41 Ländern vertreten.** Zu den bekanntesten Labels der Gruppe zählen Ariola, Arista Records, J Records, Jive Records, RCA Records und die RCA Label Group – Nashville. BMG Music Publishing ist weltweit der drittgrößte Musikverlag. BMG arbeitet mit zahlreichen Stars von Weltformat zusammen, darunter Santana, Dido, Pink, Avril Lavigne, Aretha Franklin, Christina Aguilera, Britney Spears, Justin Timberlake, Eros Ramazzotti und Alicia Keys.



**Die Arvato AG zählt mit ihren weltweit rund 55 Tochterunternehmen zu den größten international vernetzten Mediendienstleistern.** Die Tochterfirmen der Arvato AG in aller Welt beschäftigen aktuell mehr als 31.000 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Zur Arvato AG gehören die Unternehmen von Arvato Print (u.a. MOHN Media, der Medienverbund Maul Belser sowie zahlreiche Druckereien in Europa und Amerika), die Bereiche Arvato Direct Services (u.a. Kundenbindungssysteme und Service-Center-Leistungen), Arvato Logistics Services (Logistik, Supply Chain Management), Arvato Storage Media (u.a. Produktion von CD-ROMs, DVDs und Audio-CDs) und Arvato Systems (internationaler Anbieter von qualifizierten und maßgeschneiderten IT-Services) sowie Spezialverlage.



**Die Direct Group Bertelsmann integriert Bertelsmanns weltweite Endkundengeschäfte für Medienprodukte.** Rund 32 Millionen Kundenbeziehungen sichern die Position der Direct Group unter den größten Unternehmen im Medienhandel. Kernstück des Geschäftes sind die Buch- und Musikclubs in 21 Ländern, inklusive bekannter Marken wie France Loisirs (Frankreich), Book-of-the-Month-Club (USA), Der Club (Deutschland), Circulo de Lectores (Spanien) oder BeMusic (USA). Mitglieder haben Zugang zu dem breiten Angebot der Clubs durch Kataloge, Internet oder einen der weit über 600 Club Center in aller Welt.



### Bertelsmann Corporate Responsibility Report 2003

Mit dem Corporate Responsibility Report 2003 schreibt die Bertelsmann AG nicht nur die Tradition des seit 1977 auf Deutschland fokussierten Sozialberichtes international fort, sondern geht zugleich einen weiteren Schritt in Richtung mehr Transparenz. Dieser Bericht spiegelt das Engagement des Hauses Bertelsmann für Mitarbeiter, Gesellschaft und Umwelt wider. Er stellt die in Jahrzehnten gewachsenen Grundlagen der gesellschaftlichen Verantwortung des Unternehmens Bertelsmann dar und gewährt zugleich Einblick in Fallstudien und exemplarische Projekte, die konkreter Ausdruck dieses Leistungsbeitrages für die Gesellschaft sind.

#### Finanzkalender

**5. Mai 2004**  
Bekanntgabe der Geschäftszahlen zum 1. Quartal 2004

**18. Mai 2004**  
Ausschüttung auf die Genussscheine für das Geschäftsjahr 2003

**8. September 2004**  
Bekanntgabe der Geschäftszahlen zum 1. Halbjahr 2004

**9. November 2004**  
Bekanntgabe der Geschäftszahlen für die ersten neun Monate 2004

#### Impressum

**Redaktion**  
Bertelsmann AG  
Unternehmenskommunikation,  
Medien- und  
Wirtschaftsinformation

**Gestaltung**  
ringzwei, Hamburg

**Produktion**  
medienfabrik Gütersloh GmbH,  
Gütersloh

**Druck**  
MOHN Media · Mohndruck GmbH,  
Gütersloh

#### Weitere Informationen

Für Journalisten:  
**Medien- und  
Wirtschaftsinformation**  
Tel. 0 52 41 80 24 66  
presse@bertelsmann.de

Für Analysten und Investoren:  
**Investor Relations**  
Tel. 0 52 41 80 23 42  
investor@bertelsmann.de

Der Geschäftsbericht sowie  
aktuelle Informationen  
über Bertelsmann sind auch im  
Internet abrufbar:  
[www.bertelsmann.de](http://www.bertelsmann.de)  
[www.bertelsmann.com](http://www.bertelsmann.com)

Der Geschäftsbericht liegt auch in  
englischer Sprache vor.