



our media  
your life

# Bertelsmann auf einen Blick

Kennzahlen (IFRS)	2007	2006	2005	2004	2003
in Mio. €					
<b>Geschäftsentwicklung</b>					
Konzernumsatz	18.758	19.297	17.890	17.016	16.801
Operating EBIT	1.811	1.867	1.610	1.429	1.026
Operating EBITDA	2.467	2.548	2.274	2.112	1.866
Umsatzrendite in Prozent <sup>1)</sup>	9,7	9,7	9,0	8,4	6,7
Bertelsmann Value Added (BVA <sup>2)</sup> )	133	101	28	3	-
Konzerngewinn	405	2.424	1.041	1.217	208
Investitionen	1.032	1.092	2.565	930	761
<b>Bilanz</b>					
Eigenkapital	6.124	6.429	9.170	8.846	7.631
Eigenkapitalquote in Prozent	28,1	28,6	40,0	42,2	37,9
Bilanzsumme	21.776	22.498	22.932	20.970	20.164
Wirtschaftliche Finanzschulden <sup>3)</sup>	6.330	6.760	3.931	2.632	3.227
Wirtschaftliche Finanzschulden neu <sup>4)</sup>	7.720	8.450	-	-	-
Leverage Factor <sup>5)</sup>	2,6	2,8	2,2	1,6	1,9
Leverage Factor neu	3,1	3,4	-	-	-
<b>Mitarbeiter (Anzahl)</b>					
Deutschland	36.832	34.336	32.570	27.350	27.064
International	65.565	62.796	58.989	48.916	46.157
Gesamt	102.397	97.132	91.559	76.266	73.221
Dividende an die Aktionäre der Bertelsmann AG	120	120	287	324	220
Genussscheinausschüttung	76	77	76	76	76
Gewinnbeteiligung der Mitarbeiter	82	73	48	29	29

Diese Übersicht zeigt die in den Geschäftsberichten der vergangenen Jahre veröffentlichten Werte.

<sup>1)</sup> Bezogen auf das Operating EBIT

<sup>2)</sup> Bertelsmann verwendet zur Beurteilung der Ertragskraft des operativen Geschäfts sowie zur Beurteilung der Kapitalrentabilität als Steuerungsgröße den BVA.

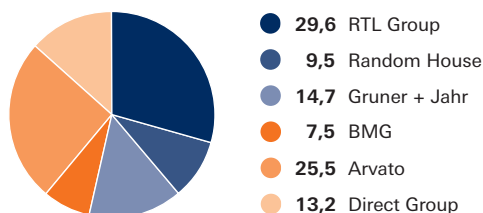
<sup>3)</sup> Nettofinanzschulden zuzüglich Pensionsrückstellungen und Genusskapital

<sup>4)</sup> Ab 2008 erweiterte Definition: Nettofinanzschulden zuzüglich Pensionsrückstellungen (unter Berücksichtigung von IAS 19.93A), Genusskapital und Barwert Operating Leases.

<sup>5)</sup> Wirtschaftliche Finanzschulden/Operating EBITDA (nach Modifikationen)

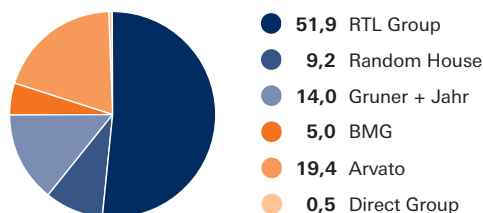
## Umsatz nach Bereichen

in Prozent\*



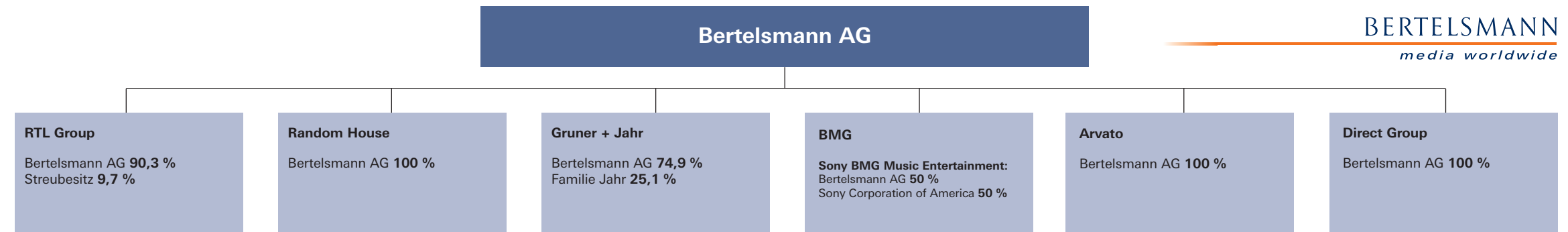
## Operating EBIT nach Bereichen

in Prozent\*



\* Basis: Summe der Bereiche vor Corporate/Konsolidierung

# Die Unternehmensbereiche auf einen Blick



Die RTL Group ist Europas führender Unterhaltungskonzern mit Beteiligungen an 42 Fernsehsendern und 32 Radiostationen in zehn Ländern sowie an Produktionsgesellschaften weltweit. Bertelsmann ist mit rund 90 Prozent Hauptaktionär der börsennotierten RTL Group, die ihren Sitz in Luxemburg hat. [www.rtl-group.com](http://www.rtl-group.com)

RTL Group	2007	2006	2005	2004	2003
in Mio. €					
Umsatz	5.707	5.640	5.112	4.878	4.452
Operating EBIT <sup>1)</sup>	978	835	756	668	503
Mitarbeiter (Anzahl)	11.392	11.307	8.970	8.117	7.254



Random House ist die größte Publikumsverlagsgruppe der Welt. Das Portfolio umfasst mehr als 120 Einzelverlage, die jährlich rund 11.000 Neuerscheinungen veröffentlichen. Random House verkauft jährlich mehr als 500 Millionen Bücher. Die Gruppe gehört zu 100 Prozent zu Bertelsmann. [www.randomhouse.com](http://www.randomhouse.com)

Random House	2007	2006	2005	2004	2003
in Mio. €					
Umsatz	1.837	1.947	1.828	1.791	1.776
Operating EBIT <sup>1)</sup>	173	182	166	140	115
Mitarbeiter (Anzahl)	5.764	5.804	5.395	5.383	5.525



Das Medienhaus Gruner + Jahr ist Europas größter Zeitschriftenverlag. Das Unternehmen publiziert über 500 Zeitschriften, Zeitungen und Online-Angebote in 30 Ländern. 74,9 Prozent des Unternehmens gehören zu Bertelsmann, 25,1 Prozent hält die Verlegerfamilie Jahr. [www.guj.de](http://www.guj.de)

Gruner + Jahr	2007	2006	2005	2004	2003
in Mio. €					
Umsatz	2.831	2.861	2.624	2.439	2.481
Operating EBIT <sup>1)</sup>	264	277	250	210	233
Mitarbeiter (Anzahl)	14.448	14.529	13.981	11.671	11.352



Der Unternehmensbereich BMG umfasst in erster Linie das Joint Venture Sony BMG Music Entertainment, das zu gleichen Teilen von der Bertelsmann AG und der Sony Corporation of America gehalten wird. Das Spektrum des Musik-Majors reicht von Hip Hop bis Country, von Klassik bis Gospel und von Rock bis Pop. [www.bmg.com](http://www.bmg.com), [www.sonybmg.com](http://www.sonybmg.com)

BMG	2007	2006	2005	2004	2003
in Mio. €					
Umsatz	1.456	2.017	2.128	2.547	2.712
Operating EBIT <sup>1)</sup>	93	173	177	162	54
Mitarbeiter (Anzahl)	2.851	3.009	3.597	4.259	4.880



Die Arvato AG zählt mit rund 270 Tochterunternehmen in 37 Ländern weltweit zu den größten Medien- und Kommunikationsdienstleistern. Das Geschäft umfasst Druckereien, Call- und Service-Center sowie Logistikdienstleistungen und die Herstellung optischer Speichermedien. Arvato ist eine 100-prozentige Tochter der Bertelsmann AG. [www.arvato.de](http://www.arvato.de)

Arvato	2007	2006	2005	2004	2003
in Mio. €					
Umsatz	4.917	4.782	4.365	3.756	3.639
Operating EBIT <sup>1)</sup>	366	367	341	310	261
Mitarbeiter (Anzahl)	51.846	46.584	42.155	33.813	31.405



Die Direct Group Bertelsmann ist mit ihren Medienclubs, Buchhandlungen, Internetaktivitäten und Verlagen in 21 Ländern tätig und verfügt über ein umfassendes Filialnetz mit mehr als 800 Club-Centern und Buchhandlungen. Die Direct Group gehört zu 100 Prozent zu Bertelsmann. [www.directgroup.de](http://www.directgroup.de)

Direct Group	2007	2006	2005	2004	2003
in Mio. €					
Umsatz	2.555	2.665	2.384	2.175	2.286
Operating EBIT <sup>1)</sup>	10	110	53	32	4
Mitarbeiter (Anzahl)	15.109	14.996	13.493	12.116	11.893

Diese Übersicht zeigt die in den Geschäftsberichten der vergangenen Jahre veröffentlichten Werte.

<sup>1)</sup> Seit dem 1. Januar 2004 verwendet Bertelsmann das Operating EBIT, um die Erträge der laufenden Geschäftstätigkeit zu messen. Zur besseren Vergleichbarkeit wurde die Zahl für das Geschäftsjahr 2003 zusätzlich angepasst.

# Geschäftsbericht 2007

## Unternehmensinformationen

### 02 Management

- 02 Interview CEO
- 08 Vorstand

### 10 Unternehmen

- 10 Bertelsmann Essentials
- 12 Corporate Responsibility
- 14 Schwerpunkt Kundenorientierung

### 16 Bereiche

- 16 RTL Group
- 22 Random House
- 28 Gruner + Jahr
- 34 BMG
- 40 Arvato
- 46 Direct Group

## Finanzinformationen

### 53 Detailindex Finanzinformationen

### 54 Konzernlagebericht

### 78 Konzernabschluss

- 78 Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung
- 79 Konzern-Bilanz
- 80 Konzern-Kapitalflussrechnung
- 81 Aufstellung der erfassten Erträge und Aufwendungen des Konzerns
- 82 Segmentberichterstattung
- 84 Konzernanhang

### 144 Corporate Governance

### 146 Bericht des Aufsichtsrats

### 148 Organe/Mandate

- 148 Aufsichtsrat
- 150 Vorstand

### 151 Weitere Angaben

- 151 Bestätigungsvermerk
- 152 Bilanzzeit
- 153 Glossar
- 154 Finanzkalender/Kontakt
- 155 Impressum





**HARTMUT OSTROWSKI**

Vorstandsvorsitzender der Bertelsmann AG

Auf der Dachterrasse der Bertelsmann-Repräsentanz „Unter den Linden 1“ in Berlin

# »Durch Wachstum Werte schaffen«

2007 war ein wichtiges Jahr für Bertelsmann. Das operative Ergebnis hat sich auf dem Rekordniveau des Vorjahres stabilisiert. Gleichzeitig hat Bertelsmann eine ganze Reihe signifikanter Risiken aus dem Weg geräumt. Das vergangene Geschäftsjahr stand aber auch im Zeichen des Wechsels an der Konzernspitze. Seit Anfang Januar 2008 ist Hartmut Ostrowski der neue Vorstandsvorsitzende der Bertelsmann AG. Im Interview erläutert er seine Pläne für eine nachhaltige Stärkung der Wachstumskräfte von Bertelsmann.

**Frage:** Herr Ostrowski, seit Anfang des Jahres sind Sie Vorstandsvorsitzender der Bertelsmann AG. Haben Sie schon eine genaue Vorstellung davon, wohin die Reise für das Gesamtunternehmen in den nächsten Jahren gehen soll?

**Hartmut Ostrowski:** Im Laufe des vergangenen Jahres habe ich mich gezielt auf diese Aufgabe vorbereitet und während dieser Zeit habe ich mir immer gesagt: Wenn du diese Aufgabe übernimmst, musst du haargenau wissen, was du willst. Bertelsmann ist heute ein Unternehmensverbund mit mehr als 100.000 Mitarbeitern in über 50 Ländern. Unsere Geschäfte reichen von Fernsehen und Musik über Bücher und Zeitschriften bis hin zu Servicegeschäften und Druck. Viele unserer heutigen Märkte sind zudem im Umbruch. Ich habe eine klare Vorstellung davon, wie Bertelsmann in zwei oder drei Jahren strukturiert und organisiert sein wird, welches Geschäft welche Rolle spielen wird und auf welche

Branchen wir uns konzentrieren werden. Anders als mit einer gründlichen strategischen Vorbereitung kann und darf man so eine Aufgabe nicht anpacken.

**Frage:** Können Sie diese Strategie in einem Satz zusammenfassen?

**Hartmut Ostrowski:** Dafür benötige ich keinen ganzen Satz, mir genügt dafür ein Wort: Wachstum!

**Frage:** Warum legen Sie so großen Wert auf Wachstum? Bertelsmann ist bereits heute einer der größten Medienkonzerne weltweit und die private Eigentümerstruktur schützt etwa vor Übernahmeversuchen.

**Hartmut Ostrowski:** Es gibt ein altes Sprichwort, das lautet: »Wenn du nicht wächst, wirst du kleiner«. Ich glaube, das trifft auch für Unternehmen in der

## »Wachstum ist die Basis von allem.«

heutigen Zeit zu. Durch den fortlaufenden technologischen Fortschritt ist die Situation der Unternehmen vergleichbar mit einer Person, die eine Rolltreppe hinaufläuft, die nach unten führt. Wer bleiben will, wo er ist, muss mindestens so schnell sein wie die Rolltreppe. Wer vorankommen will, muss sogar schneller sein. Und wir wollen eindeutig schneller sein. Das heißt, nur durch Wachstum können wir führende Marktpositionen langfristig sichern und ausbauen und dadurch die Gewinne steigern. Nur so können wir Werte schaffen, die auf lange Sicht zu einer positiven Entwicklung des Unternehmens führen. Oder anders ausgedrückt: Wachstum ist die Basis von allem.



**Frage:** Wie wird Bertelsmann in der Zukunft aussehen?

**Hartmut Ostrowski:** Hellsehen kann niemand, aber im Jahr 2015 wird Bertelsmann aller Voraussicht nach ein großes Medien-, Kommunikations- und Serviceunternehmen sein. Dieses Unternehmen wird ein Global Player sein, der in allen relevanten Wachstumsmärkten der Welt präsent sein wird. Halbwegs stabile politische und weltwirtschaftliche Rahmenbedingungen vorausgesetzt wird Bertelsmann dann einen Umsatz und ein operatives Ergebnis erwirtschaften, welches deutlich höher sein wird als heute. Bertelsmann wächst dann jährlich um 4 Prozent und erzielt eine Rendite auf das eingesetzte Kapital von 8 Prozent oder mehr.

**Frage:** Der Schwerpunkt der Geschäfte von Bertelsmann liegt heute in Europa und Nordamerika. Kann das so bleiben?

**Hartmut Ostrowski:** Bertelsmann ist nach wie vor das internationalste Medienhaus der Welt. Rund zwei Drittel des Umsatzes erlösen wir im Ausland. Dennoch nehmen wir natürlich regelmäßig die regionalen Schwerpunkte unserer Aktivitäten unter die Lupe und stellen uns die Frage, ob wir weiter in erster Linie auf reife Märkte zum Beispiel in Europa setzen wollen oder ob wir den Fokus mehr auf die wachstumsträchtigen Märkte der Zukunft richten. Ich denke, unsere Strategie muss es sein, die für uns wichtigsten Wachstumsmärkte – Russland, Indien und China – zu erschließen, ohne dabei unsere Kernmärkte in Europa und Nordamerika zu vernachlässigen. Die asiatischen Medienmärkte, allen voran China, wachsen rasant, aber wir dürfen darüber nicht vergessen, dass laut seriösen Studien allein der US-Medienmarkt auch in einigen Jahren noch vier- bis fünfmal größer sein wird als der chinesische. Nordamerika bleibt auf lange Sicht der mit Abstand größte und wichtigste Medienmarkt der Welt.

**Frage:** Wie beurteilen sie das Geschäftsjahr 2007?

**Hartmut Ostrowski:** Bertelsmann ist operativ gut unterwegs und befindet sich in einer hervorragenden Ausgangsposition, von der aus wir das Unternehmen gemeinsam voranbringen werden. Große Risiken wie der Rechtsstreit um die Musiktauschbörse Napster, unsere zwischenzeitlich erhöhte Verschuldung infolge des Aktienrückkaufs oder das Genehmigungsverfahren um Sony BMG sind aus dem Weg geräumt. Operativ und finanziell ist der Konzern verglichen mit der Lage vor

fünf Jahren deutlich gestärkt – eine Leistung, für die meinem Vorgänger Gunter Thielen höchster Dank und Anerkennung gebühren. Nach dem notwendigen Ergebniswachstum in den vergangenen fünf Jahren ist die Zeit nun reif für ein nachhaltiges, in erster Linie organisches Unternehmenswachstum.

**Frage:** Wo soll dieses Wachstum herkommen? Der Mediensektor gilt in weiten Teilen als reif und gesättigt.

**Hartmut Ostrowski:** Das ist in der Tat eine große Herausforderung. Wir haben die unterschiedlichen Märkte, in denen wir aktiv sind, genau analysiert. In einigen erwarten wir weiter kontinuierliches Wachstum, während andere Märkte kaum noch

## »Wir müssen das Tempo für Innovationen spürbar erhöhen.«

wachsen oder sogar schrumpfen. Bildet man daraus einen Durchschnitt, ergibt sich ein erwartetes Marktwachstum von 1,1 Prozent. Das ist für ein Unternehmen wie Bertelsmann eindeutig zu wenig, zumal in diesem Wert der stark wachsende Markt für Servicedienstleistungen bereits eingerechnet ist. Im Klartext: Ich glaube, dass es für Bertelsmann an der Zeit ist, sich in manchen Bereichen und Belangen sehr grundlegend und nachhaltig zu verändern. Wir müssen das Tempo für Innovationen spürbar erhöhen. In den vergangenen zwölf Monaten haben wir uns gezielt darüber Gedanken gemacht, wie wir bei Bertelsmann systematisch neue Ideen entwickeln und diese schnell zur Marktreife bringen können.

**Frage:** Wie werden diese Veränderungen aussehen?

**Hartmut Ostrowski:** Wir müssen neue Geschäfte in bestehenden Märkten entwickeln und parallel dazu ganz neue Märkte wie zum Beispiel den Zukunftsmarkt Bildung erschließen. Die Dienstleistungsgeschäfte werden für Bertelsmann in Zukunft an Bedeutung gewinnen und sich neben den Mediengeschäften immer stärker etablieren. Wir befinden uns da in einer hervorragenden Ausgangsposition und bewegen uns in einem Markt, der jährlich um 8 Prozent wächst. Im Umkehrschluss heißt das, dass wir unser Engagement in Märkten, die Jahr für Jahr weiter schrumpfen, überprüfen müssen – mit allen unvermeidlichen, manchmal sicher hart erscheinenden Konsequenzen.

Medienindustrie langfristige Werte schaffen. Unsere Strategie ist es, beides zu tun: das Mediengeschäft vorantreiben und das Servicegeschäft ausbauen.

**Frage:** Was bedeutet das für die Investitionen?

**Hartmut Ostrowski:** Bertelsmann muss seine Investitionen auf Wachstumsfelder mit Zukunft konzentrieren. Wir haben einen eingeschränkten finanziellen Spielraum, da wir uns nicht über das Maß unserer internen Zielgrößen verschulden wollen und als privates Unternehmen nun einmal nicht einfach ein paar Aktien verkaufen können, um diesen Spielraum mit frischem Geld von der Börse zu erweitern. Das bedeutet, dass wir Geld für Investitionen vorher als Gewinne erwirtschaften müssen. Das bedeutet aber nicht, dass wir nicht in der Lage wären, auch größere Akquisitionen zu stemmen, wenn uns das sinnvoll erscheint. Wir genießen am Kapitalmarkt einen hervorragenden Ruf.

**Frage:** Wie viel wird Bertelsmann in den kommenden Jahren investieren?

**Hartmut Ostrowski:** In den nächsten fünf Jahren werden wir zwischen 5 und 7 Mrd. € für Zukunftsinvestitionen bereitstellen können. Der große Vorteil dabei ist, dass wir frei von den Zwängen der Börse agieren können und keinen Druck haben, um jeden Preis zu investieren.

**Frage:** Denken Sie, das reicht aus, um langfristig in der Weltliga der Medienkonzerne mitspielen zu können?

**Hartmut Ostrowski:** Wenn wir uns mehr denn je auf unsere eigenen Stärken und Kräfte besinnen, bin ich überzeugt, dass Bertelsmann beste Chancen hat, den Strukturwandel in der Medienindustrie

## »Bertelsmann wird auch langfristig ein Medienhaus bleiben.«

**Frage:** Wollen Sie Bertelsmann langfristig zu einem Servicekonzern umbauen?

**Hartmut Ostrowski:** Um Missverständnissen vorzubeugen, sage ich es noch einmal ganz deutlich: Bertelsmann wird auch langfristig ein Medienhaus bleiben. Nicht nur deshalb, weil wir mit Fernsehen, Büchern, Zeitschriften, Musik und Internet gutes Geld verdienen, sondern weil wir stolz darauf sind, dass weltweit Schriftsteller, Journalisten, Schauspieler, Künstler und viele andere Kreative unter dem Dach von Bertelsmann arbeiten. Bertelsmann setzt auf kreative Menschen, denn sie haben das Unternehmen groß gemacht und sie liefern die Inhalte, die in einer sich immer schneller wandelnden



»Wir müssen die besten Führungskräfte für Bertelsmann finden, aufbauen und binden.«



hervorragend zu meistern. Das heißt aber auch, dass wir die Bertelsmann-Führungsphilosophie sehr konsequent leben sollten. Wir müssen die besten Führungskräfte für Bertelsmann finden, aufbauen und binden. Frauen und Männer, die die Idee vom Unternehmer im Unternehmen schätzen und zu leben bereit sind. Die sich Ziele setzen. Die diese Ziele gemeinsam mit ihren Mitarbeitern als den Garanten des Erfolgs erreichen. Im Unterschied zu vielen anderen Unternehmen erhalten bei uns relativ viele junge Mitarbeiter die Chance, sich in verantwortungsvollen Positionen zu bewähren. Mit gezielten Aktionen an Hochschulen sind wir auf der Suche nach unternehmerischen Talenten.

**Frage:** Der Geschäftsbericht 2007 stellt den Kunden in den Mittelpunkt. Welche Rolle spielt Kundenorientierung für Sie?

**Hartmut Ostrowski:** Ich habe viele Jahre meines Berufslebens im Servicegeschäft verbracht und habe daher Kundenorientierung sozusagen in meiner DNA eingebaut. Die Digitalisierung der Medien – und dabei spreche ich nicht nur über das Internet und Web 2.0 – schafft ganz neue Möglichkeiten, Kunden im Bereich der Medien individuellere Angebote zu machen, als dies bisher möglich war. Diese Chance werden wir bei Bertelsmann konsequent nutzen. Dazu gehört es aber auch, sich noch stärker als bisher die Brille unserer Kunden aufzusetzen. Ihre Bedürfnisse müssen wir kennen und bedienen – denn sie sind es, die letzten Endes unsere Gehälter zahlen. Wenn die Inhalte bei uns König sind, dann muss der Kunde Kaiser sein.

# Der Vorstand der Bertelsmann AG



1

## HARTMUT OSTROWSKI [1]

Mitglied des Vorstands der Bertelsmann AG seit 1. September 2002, Vorsitzender des Vorstands der Bertelsmann AG seit 1. Januar 2008, Gütersloh. Geboren am 25. Februar 1958 in Bielefeld.



2

## DR. THOMAS RABE [2]

Mitglied des Vorstands der Bertelsmann AG seit 1. Januar 2006, Chief Financial Officer und in Personalunion Leiter des Corporate Center der Bertelsmann AG, Gütersloh. Leiter des Unternehmensbereichs Bertelsmann Music Group (BMG) seit 10. Februar 2006. Geboren am 6. August 1965 in Luxemburg.



3



4



5



6

**GERHARD ZEILER [3]**

Mitglied des Vorstands der Bertelsmann AG seit 1. Oktober 2005, Chief Executive Officer der RTL Group, Luxemburg. Geboren am 20. Juli 1955 in Wien.

**DR. BERND KUNDRUN [5]**

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

**PETER OLSON J.D./MBA [4]**

Mitglied des Vorstands der Bertelsmann AG seit 1. April 2001, Chairman und Chief Executive Officer von Random House, New York. Geboren am 1. Mai 1950 in Chicago.

**ROLF BUCH [6]**

Mitglied des Vorstands der Bertelsmann AG seit 1. Januar 2008, Vorsitzender des Vorstands der Arvato AG, Gütersloh. Geboren am 2. April 1965, Weidenau/Siegen.

»Ein Unternehmen, das Spitzenleistungen erbringen will,

Hier ist die von Reinhard Mohn geprägte

Eine Kultur, die auf den Grundwerten **Partnerschaft,**  
**Gesellschaftliche Verantwortung** beruht –

muss sich auf seine Stärken verlassen und seine Kräfte voll freisetzen können.

Bertelsmann-Unternehmenskultur unser Leitbild:

**Unternehmergeist, Kreativität** und

und die Bertelsmann seit Jahrzehnten einzigartig und erfolgreich macht.«

HARTMUT OSTROWSKI, Vorstandsvorsitzender





**ANDREA SCHMIDT**  
Programplanerin, Vox, Deutschland

»Kreativität bedeutet für mich, gemeinsam mit meinen Kollegen jeden Tag aufs Neue das beste Programm für unsere Zuschauer zusammenzustellen. Dies ist die spannendste Aufgabe, die ich mir vorstellen kann!«



**JAMES PERRY**  
Business Manager, Random House Children's Books, USA

»Unternehmergeist bedeutet für mich, Freiraum für Entscheidungen zu haben und diesen Freiraum verantwortungsvoll zu nutzen. Das ist die perfekte Grundlage einer guten Arbeitsatmosphäre – und damit für Wachstum und Erfolg.«



**GIUSEPPE PICCIONE**  
Maschinenführer, Eurogravure, Italien

»In unserer Firma vertrauen, respektieren und unterstützen wir uns gegenseitig – egal, auf welcher Ebene man arbeitet. Das ist es doch, was Partnerschaft ausmacht. Ich werde gehört, und das ist mir sehr wichtig.«



**LENA MIDTVEIT**  
Managing Director, Sony BMG, Norwegen

»Ich bin mir meiner sozialen Verantwortung bewusst: Ich bringe mich ein und versuche der Gesellschaft im Rahmen meiner Möglichkeiten etwas zurückzugeben. Das Gleiche erwarte ich auch von dem Unternehmen, für das ich arbeite.«

# Die Bertelsmann Essentials

Die Bertelsmann Essentials enthalten die Ziele und Grundwerte für alle Mitarbeiter, Führungskräfte und Gesellschafter des Unternehmens und bauen auf der Unternehmensverfassung auf. Unsere Führungskräfte sind verpflichtet, diese Werte zu verkörpern und durch ihr Vorbild weiterzutragen. Die Bertelsmann Essentials geben das geltende gemeinsame Verständnis unserer Unternehmenskultur wieder und unterliegen einem ständigen Prozess der kritischen Überprüfung, Überarbeitung und Verbesserung.

## Unser Auftrag

Bertelsmann ist ein internationales Medienunternehmen. Wir vermitteln Informationen, Unterhaltung und Mediendienstleistungen und wollen damit Menschen inspirieren. Es ist unser Ziel, einen Leistungsbeitrag für die Gesellschaft zu erbringen. Wir wollen Spitzenpositionen in unseren Märkten einnehmen und streben eine das Wachstum und die Kontinuität des Unter-

nehmens sichernde Verzinsung des eingesetzten Kapitals an. Kreative Inhabearbeit und konsequente Kundenorientierung stehen im Mittelpunkt unseres gemeinsamen Handelns. Wir wollen eine gerechte und motivierende Arbeitswelt schaffen. Wir verpflichten uns, die Kontinuität und die ständige Weiterentwicklung unseres Unternehmens zu sichern.

## Unsere Grundwerte

### Partnerschaft

Partnerschaft zum Nutzen der Mitarbeiter und des Unternehmens ist die Grundlage unserer Unternehmenskultur. Motivierte Mitarbeiter, die sich mit dem Unternehmen und seinen Grundwerten identifizieren, sind die treibende Kraft für Qualität, Effizienz, Innovationsfähigkeit und Wachstum des Unternehmens. Die Basis unseres partnerschaftlichen Führungsverständnisses bilden gegenseitiges Vertrauen, Respekt vor dem Einzelnen sowie das Prinzip der Delegation von Verantwortung. Unsere Mitarbeiter haben größtmöglichen Freiraum, sie sind umfassend informiert und nehmen sowohl an Entscheidungsprozessen als auch am wirtschaftlichen Erfolg des Unternehmens teil. Für ihre Weiterentwicklung und die Sicherung ihrer Arbeitsplätze setzen wir uns ein.

### Unternehmergeist

Das Prinzip der Dezentralisation ist ein Schlüssel zu unserem Erfolg; es ermöglicht Flexibilität, Verantwortung, Effizienz und unternehmerisches Handeln unserer Mitarbeiter. Unsere Firmen werden von Geschäftsführern geleitet, die als Unternehmer handeln: Sie genießen weitreichende Unabhängigkeit und tragen umfassende Verantwortung für die Leistung ihrer Firmen. Unsere Führungskräfte handeln nicht nur im Interesse der Einzelfirma, sondern sind auch dem Interesse des Gesamtunternehmens verpflichtet.

### Kreativität

Unser Ziel ist es, Heimat für Künstler, Autoren und kreative Talente in all unseren Geschäftsfeldern zu sein. Wir fördern ihre kreative Entwicklung und ihren geschäftlichen Erfolg. Wir setzen uns weltweit für den Schutz geistigen Eigentums ein. Wir fördern die künstlerische und geistige Freiheit, den Schutz von Demokratie und Menschenrechten, den Respekt vor Traditionen und kulturellen Werten; deshalb spiegeln unsere Inhalte eine Vielfalt von Einstellungen und Meinungen wider. Die von den Bedürfnissen unserer Kunden geleitete kontinuierliche Optimierung und fortwährende Innovation sind die Eckpfeiler unseres Erfolgs.

### Gesellschaftliche Verantwortung

Unabhängigkeit und Kontinuität unseres Unternehmens werden dadurch gesichert, dass die Mehrheit der Aktienstimmrechte bei der Bertelsmann Verwaltungsgesellschaft liegt. Unsere Gesellschafter verstehen Eigentum als Verpflichtung gegenüber der Gesellschaft. Sie sehen das Unternehmen in der Marktwirtschaft dadurch legitimiert, dass es einen Leistungsbeitrag für die Gesellschaft erbringt. Diesem Selbstverständnis entspricht auch die Arbeit der Bertelsmann Stiftung, in die die Mehrheit der Bertelsmann Aktien eingebracht wurde. Unsere Firmen achten Recht und Gesetz und lassen sich von ethischen Grundsätzen leiten. Sie verhalten sich gegenüber der Gesellschaft und der Umwelt stets verantwortungsbewusst.

## Unsere Verpflichtung

Wir erwarten von allen im Unternehmen Bertelsmann, dass sie nach diesen Zielen und Grundwerten handeln.



**EDYTA PUĐŁOWSKA**  
Verlagsleiterin, NAJ, Polen

»Die Grundwerte der Essentials zeigen nicht nur, was von mir erwartet wird, sondern auch, was ich als Mitarbeiterin einfordern kann. Gerade in einem so großen und dezentralen Unternehmen ist es wichtig, eine verlässliche Basis zu haben.«



**IMMANUEL HERMRECK**  
Leiter Konzernpersonalwesen der Bertelsmann AG

»Die Essentials sind die DNA von Bertelsmann: Sie sind die Grundlage unseres partnerschaftlichen Denkens und unternehmerischen Handelns.«



**ERICH RUPPIK**  
Vorsitzender des Konzernbetriebsrats der Bertelsmann AG

»Die kurzfristigen Bewertungsmaßstäbe des Kapitalmarkts sind nicht vereinbar mit den Leitwerten von Bertelsmann. Diese weisen dem Unternehmen einen anderen Weg und nehmen es in die Verantwortung – gegenüber dem Mitarbeiter, gegenüber der Gesellschaft.«



**GUĐRUN KEITEL**  
Filialleiterin, Der Club Bertelsmann, Deutschland

»Bei uns werden die Essentials jeden Tag gelebt. Das wirkt sich auf die Atmosphäre in der Filiale aus: Wenn wir alle im Team diese Motivation ausstrahlen, dann spüren es am Ende auch unsere Kunden.«

# Corporate Responsibility bei Bertelsmann

»Gesellschaftliche Verantwortung« ist als eines der vier Bertelsmann Essentials fest in unserer Unternehmenskultur verankert. In Kombination mit der Geschäftsstrategie bedeutet dies für uns, Wachstum verantwortungsvoll zu gestalten, wo sich Unternehmenshandeln und die Erwartungen unserer Stakeholder berühren. Wir engagieren uns dezentral vor Ort, thematisch in unserem wirtschaftlichen Umfeld und planvoll entlang unserer Wertschöpfungskette.

## Ökonomische Verantwortung – die Grundlage

Es liegt im Zweck eines Unternehmens, wirtschaftliche Interessen und Ziele zu verfolgen. Und so selbstverständlich das ist, so selbstverständlich erwächst daraus die Verantwortung, eine dauerhafte Weiterentwicklung des Unternehmens zu sichern. Unsere finanzielle Leistung sichert Beschäftigung und schafft neue Arbeitsplätze. Damit leisten wir einen Beitrag zum Wohlstand in den Ländern und an den Standorten, an denen wir tätig sind. Unser Handeln folgt den Grundsätzen guter Unternehmensführung und ist geleitet von ethischen Grundsätzen.

## Verantwortung gegenüber den Mitarbeitern

Die Partnerschaft zwischen Mitarbeitern und Unternehmen lenkt unser Denken und Handeln – und das zum Nutzen aller Beteiligten: Es entspricht dem Grundverständnis von Gesellschaften, Unternehmensführung und Mitarbeitervertretern, dass ein partnerschaftlicher Umgang nicht nur die Zufriedenheit und die Identifikation aller mit dem Unternehmen und der persönlichen Aufgabe fördert, sondern auch eine wichtige Voraussetzung für den unternehmerischen Erfolg darstellt. Maßnahmen für die Mitarbeiter bilden deshalb seit jeher einen besonderen Schwerpunkt der Corporate Responsibility bei Bertelsmann.

## Verantwortung gegenüber der Gesellschaft

Medien spielen in der Gesellschaft eine wichtige Rolle. Daraus leitet sich für uns die besondere Verantwortung ab, mit einer Vielfalt an kreativen Angeboten zu einer ebenso vielfältigen Medienlandschaft beizutragen. Zugleich sehen wir es als Teil unserer Verantwortung, dort als guter Bürger zu handeln, wo wir tätig sind. Gemeinsam mit unseren Mitarbeitern setzen wir uns vor Ort aktiv und unterstützend für ein lebenswertes Umfeld und gegen soziale Missstände ein.

## Verantwortung gegenüber der Umwelt

Wer auch morgen mit kreativen Medienprodukten und -services erfolgreich sein will, muss bereits heute die Umwelt schonen. Es ist Bestandteil unserer unternehmerischen Verantwortung, entlang unserer Wertschöpfungskette verantwortungsbewusst mit natürlichen Ressourcen umzugehen. So vielfältig unsere Geschäfte sind, so vielfältig ist unser Engagement für die Umwelt. In unseren Unternehmen, die beispielsweise Papier als Grundstoff zur Produktion von Büchern und Magazinen verwenden, steht diese Ressource im Mittelpunkt des Umweltmanagements.



Eine Zusammenstellung ausgewählter Highlights und aktueller Nachrichten finden Sie auf unserem Corporate-Responsibility-Portal.



**Beispiele des Bertelsmann-Engagements  
 Welttag des Buches**

Lesen ist der Schlüssel zu Bildung, Wissen und gesellschaftlicher Teilhabe. Im Jahr 1995 hat die Unesco den „Welttag des Buches“ ins Leben gerufen. Seither steht der 23. April alljährlich im Zeichen des Lesens. Mehrere Unternehmensbereiche und Firmen der Bertelsmann AG beteiligen sich seit Jahren am Welttag des Buches, um vor allem Kinder an das Lesen heranzuführen. Das Spektrum der Aktionen reicht von Büchergutscheinen für eine Million Kinder in Deutschland über Lesungen bis hin zur Wahl des Lieblingsschriftstellers in China.

**Langfristige Hilfe für Flutopfer in Südostasien**

Nach der Flutkatastrophe in Südostasien im Dezember 2004 hatten Bertelsmann und seine Mitarbeiter insgesamt 1,4 Mio. Euro an die Organisation SOS-Kinderdörfer gespendet. Mit dem Geld werden 250 Kinder mindestens zehn Jahre lang mit Verpflegung, Kleidung, medizinischer Betreuung und Ausbildung unterstützt. Im Januar 2008 wurde eins von sechs neuen SOS-Kinderdörfern in Pondicherry in Indien eröffnet – weitere Dörfer in Indonesien, Indien und Thailand werden folgen.

**Du bist Deutschland – eine Kampagne für mehr Kinderfreundlichkeit**

Auf Initiative der Bertelsmann AG haben mehr als 25 führende deutsche Medienunternehmen im Dezember 2007 eine Neuauflage der erfolgreichen Social-Marketing-Kampagne „Du bist Deutschland“ gestartet mit dem Ziel, einen Beitrag zu mehr Kinderfreundlichkeit in Deutschland zu leisten. Dafür stellen sie unentgeltlich Werbeplätze und -zeiten im Gegenwert von über 35 Mio. Euro bereit. Unter den beteiligten Unternehmen sind neben Co-Initiator Gruner + Jahr auch die Sender der Mediengruppe RTL Deutschland und mehrere Arvato-Firmen.

**Fit für die Zukunft**

Auch für das Wohl der Mitarbeiter hat Bertelsmann in 2007 viel unternommen: Gesundheits-Check-ups für Mitarbeiter über 45 Jahre, die Ausweitung des Sport- und Gesundheitsprogramms und diverse Verbesserungen aller deutschen Betriebskantinen unter ernährungswissenschaftlichen Gesichtspunkten. Dafür wurde das Gesundheitsmanagement vom BKK Bundesverband mit dem „Unternehmenspreis Gesundheit“ ausgezeichnet.

# Content is King, aber der Kunde ist Kaiser!

Es gibt eine Frage, die ist so alt wie die Wirtschaft selbst: Was will der Kunde? Wie schaffen wir es, ihn zufrieden zu stellen? Seit es diese Frage gibt, haben sich immer wieder viele Antworten darauf gefunden. Eine allgemeingültige Antwort kann es darauf auch nicht geben. Weil es nicht nur einen, sondern viele verschiedene Kunden gibt.

Was der Kunde will? Darauf suchen wir – gemeinsam mit ihm – immer wieder aufs Neue die passende Antwort. Es ist eine Arbeit, die niemals enden wird, weil die richtige Antwort lautet: Der Kunde will den passenden Service, das richtige Produkt, die für seinen Geschmack beste Unterhaltung am passenden Ort zur richtigen Zeit.

Angesichts vieler Millionen Kunden, die Bertelsmann jeden Tag bedient, eine kaum lösbare Aufgabe, oder? Nicht ganz. Die Digitalisierung schafft neue Technologien und Plattformen, die die Medien näher zu den Kunden bringen und umgekehrt, denn sie ermöglichen eine nie zuvor gekannte Individualisierung. Die Inhalte von Medien und die vielfältigen Services folgen dieser Entwicklung: Nischen, Special Interest, Inhalte und Unterhaltung jederzeit und überall, am Handy ebenso wie am Notebook, eine riesige, schier unübersehbare Vielfalt ist die Folge.

Bei Bertelsmann arbeiten weltweit mehr als 100.000 Mitarbeiter an der Aufgabe, dass Millionen Kunden eine Antwort auf ihre Fragen haben wollen. Eine jeweils richtige Antwort. Eine persönliche Antwort. Content is King – der Inhalt ist König. Der Kunde aber ist Kaiser. Er ist das Zentrum all dessen, was uns treibt.

Nun kann man es sich auch einfach machen. Man kann behaupten, dass die wachsenden Ansprüche der Kunden durch den Kunden selbst bedient werden sollen. Etwa das wird vielerorts gemeint, wenn vom Web 2.0 die Rede ist. Dies, so heißt es, wäre eine Revolution. Etwas völlig Neues. Denn wer wüsste besser als der Kunde, was er will? Das ist scheinbar logisch. Doch genau besehen darf man fragen: Was für ein Kaiser ist das, der alles, was in seiner Welt von Bedeutung ist, selbst schaffen muss?

Wäre das eine Revolution? Wohl kaum. Mark Twain hat den Vorgang schon 1876 in seinem Meisterwerk „The Adventures of Tom Sawyer“ beschrieben. Tom Sawyer wird von seiner Tante Polly dazu verdonnert, einen Holzzaun zu streichen, statt mit seinen Freunden zu spielen. Doch Tom macht was daraus. Er erzählt seinen Freunden, dass es nichts Großartigeres gäbe, als einen Zaun zu streichen. Und sie glauben ihm. Sie zahlen sogar dafür, streichen zu dürfen. Am Ende des Tages hat Tom viele Geschenke eingesammelt. Nichts gearbeitet. Und der Zaun strahlt in schönstem Weiß.

Stellen wir uns mal kurz vor, die dezentralen Unternehmen von Bertelsmann würden so handeln wie Tom Sawyer. Stellen wir uns nur kurz vor, ein Kunde der Arvato müsste nicht nur eine komplette Lösung mitbringen, sondern auch noch alles andere, was dazu gehört: Know-how, Rohstoffe, Technologie. Ließe sich damit die einzigartige Qualität der Services und Produkte der Arvato umsetzen? Gewiss nicht.

Was würden Kunden sagen, wenn Random House statt hochwertiger Literatur und ausgezeichneten Sachbücher den Kunden einfach einen Notizblock und einen Bleistift ins Haus lieferte? Schreibt euch den Bestseller doch selbst!

Und, weil wir schon dabei sind, so könnte es eigentlich auch Sony BMG machen. Ein Notenblatt genügt. Fertig ist der Hit.

So einfach ist es eben nicht mit der Kreativität – und dem Kunden. Und was noch viel wichtiger ist: Unsere Kunden in aller Welt wissen das auch. Erfolgreiche kreative Prozesse sind keine Einbahnstraße. Das waren sie nie. Neue Technologien sind nützlich, aber man kann sie auch missverstehen. Vor 50 Jahren, als die ersten Trockenkopierer auf den Markt kamen, dachten einige, das würde nun das Druckgeschäft ruinieren. Jeder kann alles selbst vervielfältigen, hieß es. Heute ist es das Web, das die Phantasie beflügelt. Nur: Will der Kunde alles selbst machen? Und funktioniert der Trick mit dem Zaunstreichen auf Dauer? Nein.

Wer im Web einen Text oder ein Video veröffentlicht, verlangt als Kunde dennoch hochwertig produzierte Inhalte in bester Qualität.

Die Medienkunden von heute sind so anspruchsvoll wie nie zuvor. Sie erwarten zu Recht, dass wir alles tun, um Kreativität und neueste Technologie zu den überzeugendsten Services und bestmöglichen Produkten zu verbinden.

Das Schöpferische, das Kreative, bestimmt dabei die Art und Weise, wie wir von Bertelsmann denken. Ganz gleich, ob am Ende ein Bestseller, ein Hit oder ein optimaler Service für Geschäftskunden steht. Neue Technologien verbessern diese Beziehung.

Aber sie ersetzen den Anspruch auf Qualität und Professionalität nicht. Sie erweitern Möglichkeiten. Das Web hilft uns dabei, noch bessere integrative Services und Produkte anzubieten. Es entstehen lebendige Communitys, angeregt durch Bücher, Texte, Songs.

Nicht zuletzt treibt es auch unseren kreativen Geist an – überall dort, wo wir die technologischen Möglichkeiten des Webs einsetzen, damit der König Inhalt zum Kaiser Kunde kommt. Die Bertelsmann-Mitarbeiter nutzen Kritik und Feedback, um noch besser zu werden. Der Kunde wird Teil eines kreativen Ganzen. Kreativität ist der Schlüssel für wirtschaftliche Erfolge im 21. Jahrhundert. Kreativität bedeutet für Bertelsmann: mit harter Arbeit und im ständigen Dialog mit dem Publikum an noch besseren Inhalten und Produkten zu arbeiten. Neues zu schaffen, das das Alte übertrifft.

### **Kreativität und Qualität gehören untrennbar zusammen.**

Inhalte waren nie klassische Produkte einer Massenproduktion, auch wenn sie auf industriellem Weg hergestellt werden. Sie lösen bei jedem Menschen etwas anderes aus. Eine Story, ein Film, ein Song – das ist für jeden Menschen etwas anderes, etwas sehr Persönliches. Es schafft eigene Welten. Deshalb arbeiten wir an vielen Antworten. Das ist unser „spirit to create“.

Was will der Kunde? Unser Bestes, den König, den besten Inhalt, die optimale Lösung. Und wie das geht, finden wir für unseren Kaiser, den Kunden, jeden Tag aufs Neue heraus.



RTL Group  
Random House  
Gruner + Jahr  
BMG  
Arvato  
Direct Group

# Spannung

Die Erfolgsformel des RTL-Dauerbrenners „Gute Zeiten, schlechte Zeiten“ ist einfach: die Nähe zum Menschen.

Das Leben ist keine gerade Straße. Es führt über Höhen und durch Tiefen. Es gibt herrliche Ausblicke und Schönes. Aber es gibt Steilkurven, aus denen man rausfliegen kann, wenn man nicht aufpasst. Und Schlaglöcher, die es mitunter ganz schön holperig machen. Besonders wenn Gefühle wie Liebe, Eifersucht, echte und falsche Freundschaft im Spiel sind, wird das Leben auch schnell mal zur Achterbahnfahrt.

Dieses Mal hat Sandra (Maike von Bremen) einen folgenschweren Fehler begangen. Kurz vor ihrer Hochzeit mit Marc (Arne Stephan) hat sie eine Affäre begonnen. Ihr schlechtes Gewissen plagt sie. Doch sie will die Hochzeit nicht abblasen. Der Tag der Hochzeit ist da. Wird Sandra Marc mit einer Lüge leben lassen? Kann sie mit der Lüge leben? Vor dem Traualtar kann sie nicht mehr weiterlügen – in Panik verlässt sie die Kirche, lässt Marc stehen. Marc ist verzweifelt. Er bricht zusammen ...

... Christina Harwig\* startt noch immer voller Spannung auf den Bildschirm des Fernseherers, als das Klingeln des Telefons sie aus der Handlung reißt. „Wer ruft denn J E T Z T an?“, stöhnt sie ärgerlich und wartet darauf, dass endlich der Anrufbeantworter anspricht. Wer Christina auch nur halbwegs kennt, weiß ganz genau, dass sie von Montag bis

Freitag zwischen 19:40 und 20:15 Uhr eigentlich nur in Notfällen zu erreichen ist. Denn um diese Zeit läuft auf RTL „Gute Zeiten, schlechte Zeiten“. GZSZ – seit 15 Jahren ist diese Daily Soap aus der Produktion der Grundy UFA die erfolgreichste Vorabendserie im deutschen Fernsehen.

Christina ist Anfang 30 und praktisch von Anfang an dabei. Nur die ersten Folgen hat sie als Teenager versäumt. „Wenn es heute mal, ausnahmsweise, abends nicht klappen sollte, dass ich rechtzeitig vorm Fernseher bin, dann guck ich mir die Folge am nächsten Tag über RTLnow.de am Computer an. Da kann ich in aller Ruhe für nicht mal zwei Euro die Folgen sehen, die mir fehlen, und auch die neue Folge noch vor der TV-Ausstrahlung.“ Christina hat Dutzende CDs mit den Hits aus GZSZ, viele davon von Gaststars wie Rosenstolz, Tic Tac Toe und Caught in the Act, die mit einem Gastauftritt in GZSZ im Jahr 1994 ihre Karriere begannen.

GZSZ, sagen manche, ist eine Soap-Opera. Für die Fans aber ist GZSZ Kult. Das zweite Leben. Die Berliner Geschichten von Menschen und ihrem Alltag, ihren Höhen und Tiefen gehen den Fans unter die Haut.

Folge 3906 geht gerade wieder in eine enge Haarnadelkurve: Jo Gerner (Wolfgang Bahro) kämpft mit allen Mitteln um seine Tochter, die erst vor kurzem eine Lebertransplantation erhalten hat. Während sie sich im Krankenhaus von den Strapazen der Operation erholt, tobt draußen der Kampf der Eltern um die Liebe ihres Kindes.



RTL Group  
Random House  
Gruner + Jahr  
BMG  
Arvato  
Direct Group

**GUTE  
ZEITEN  
SCHLECHTE  
ZEITEN**

Seit 15 Jahren die erfolgreichste Vorabendserie in Deutschland

## Bitte nicht stören!

Durchschnittlich 24 Minuten dauert eine Folge GZSZ. Unzählige Fans haben alle Folgen gesehen, so wie Christina. Zusammengenommen sind das mehr als 65 Tage eines Lebens. Eine ganze Menge. Doch für Christina ist GZSZ Spannung und Entspannung zugleich: „Wenn ich abends aus dem Büro nach Hause komme, bin ich manchmal ganz schön groggy. Oft freue ich mich schon auf dem Weg nach Hause auf eine halbe Stunde auf der Couch und GZSZ. Danach kann dann für mich der Abend losgehen.“

An der Wand von Christinas Appartement hängt ein großes Foto: „Danke für alles, liebe Christina! Bleib uns treu, in Liebe, Jo“, steht darauf, darunter die Unterschrift von Wolfgang Bahro. Er ist von Anfang an dabei, so wie Hans Christiani (A. R. Daniel), Lisa Riecken (Elisabeth Meinhart) und Frank Thomas Mende, der den Clemens Richter spielt.

**GZSZ ist die Starfabrik des deutschen Fernsehens.** Und nicht nur des Fernsehens. Jeanette Biedermann und Yvonne Catterfeld haben sich als Popstars etabliert. Die Liste ließe sich lange fortsetzen: „Man sieht sich wieder“, lacht Christina, wenn mal einer der Darsteller die Serie verlässt. Und das gilt nicht nur für die GZSZ-Schauspieler selbst. Showstars, Musiker und Politiker treten in der Serie auf. Als der spätere Bundeskanzler Gerhard Schröder im

Jahr 1998 – kurz vor der Bundestagswahl – sein schauspielerisches Talent unter Beweis stellte, waren weit mehr als sechs Millionen Zuseher vor dem Schirm. Mehr als vier Millionen sind es bis heute jeden Tag. Mehr schafft im Vorabend im deutschen Fernsehen Nichts und Niemand.

Warum? Christina hat ihre Erklärung: „Ich verwechsle das natürlich nicht mit dem wirklichen Leben“, sagt Christina, „aber es gelingt den Machern seit so langer Zeit, einfach realistische Geschichten ins Bild zu bringen, die mich und meine Generation fesseln. Das sind Geschichten, die es geben könnte.“ Die junge Frau steht mit beiden Beinen im Leben: Sie arbeitet als Vertriebsleiterin einer IT-Firma in Berlin. Kein Job für Träumer. Und gerade deshalb ist GZSZ für sie „einfach ein optimales Stück Unterhaltung, Spannung und Entspannung zugleich. Ich halte es für Quatsch, wenn man bei Soaps immer sagt: Das ist Flucht aus der Realität. Ich kenne niemanden, der das tut, aber ich kenne eine Menge Fans, die sich jeden Tag auf 19:40 Uhr freuen.“ Auf vertraute Gesichter, auf neue Gesichter, auf gute und schlechte Zeiten. Fans wie Christina, die darauf warten, wie es weitergeht mit Sandra und Marc. Wie sie die Haarnadelkurve kriegen. Oder rausfliegen. Christina ist gespannt. „Tschüss, bis morgen“, sagt sie.

Das Leben geht weiter. Und es bleibt spannend.

### Das Multitalent unter den TV-Formaten

Für den Zuschauer wird der Einstieg in eine Daily Soap leicht gemacht. Wie geht es morgen weiter in Sachen Liebe, Freundschaft, Verrat? Der Cliffhanger am Ende jeder Episode ist fester Bestandteil einer Daily Soap. Ebenso die kurze Vorschau auf die nächste Folge. Aus erster Neugier entwickelt sich wiederholtes Einschalten und schließlich eine treue Bindung an Serie und Sender.

Mit diesem Konzept zählen Daily Soaps zu den wichtigsten Säulen eines erfolgreichen Programmschemas: Tag für Tag erzielen sie hohe Marktanteile in attraktiven Zielgruppen. Als starke Programmmarken prägen sie das Gesicht des Senders. Sie bieten eine Plattform für junge Talente und zahlreiche Ansätze für neue Geschäftsmodelle, von Merchandising-Produkten bis Online-Communitys. Kurzum: Ob Reichweite, Markenstrahlkraft oder Audience Flow – die Daily Soap ist ein wahres Multitalent unter den TV-Formaten.





5.707 Mio. € Umsatz

978 Mio. € Operating EBIT

11.392 Mitarbeiter weltweit

Die RTL Group ist das führende europäische Entertainment-Netzwerk. Das TV-Portfolio des größten europäischen TV-Senders umfasst 42 Kanäle in Deutschland, Frankreich, Großbritannien, den Niederlanden, Belgien, Luxemburg, Kroatien, Ungarn, Russland und Spanien. Das Flaggschiff der RTL Group im Radiobereich ist RTL in Frankreich, insgesamt gehören der RTL Group 32 Stationen in Europa komplett oder anteilig. Der weltweit arbeitende Produktionsbereich Fremantle Media ist einer der größten internationalen Produzenten außerhalb der USA.

Mehr als 200 Millionen Zuschauer in ganz Europa schalten täglich die Fernsehsender der RTL Group ein.

»Das Publikum erwartet hochklassige Programme und starke Marken. Das grundlegende menschliche Bedürfnis, sich zurückzulehnen, zu entspannen und sich unterhalten zu lassen, bleibt unverändert. Genau das ist die Stärke des Fernsehens, und genau das schätzen unsere Kunden.«

GERHARD ZEILER  
CEO, RTL Group

RTL Group  
Random House  
Gruner + Jahr  
BMG  
Arvato  
Direct Group

## Highlights

### 1 „Got Talent“ – Fremantle Medias neuer globaler Hit

2007 war definitiv das Jahr der Talente. „Got Talent“, eine Kooperation mit Syco TV, wurde bis heute in 17 Länder verkauft und war eines der erfolgreichsten Formate von Fremantle Media im Jahr 2007. Die Show war besonders in Großbritannien erfolgreich und war im letzten Jahr die beste Entertainment-Show bei ITV – nur übertroffen von „X Factor“, ebenfalls einem Format von Fremantle Media. Gleichzeitig wurde es zu einem unvergleichbaren Online-Hit: Ein YouTube-Clip von Gewinner Paul Potts erzielte mehr als 20 Millionen Views.



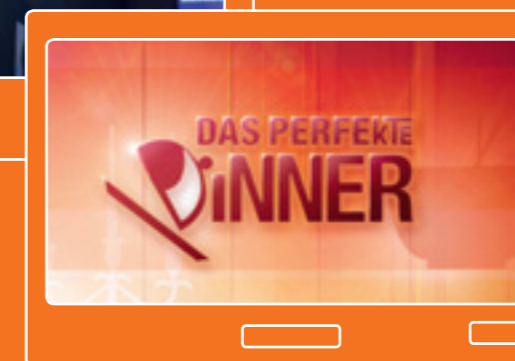
3

### 3 M6 ist führend bei Diversifikation

Nur zwei Jahre nach seiner Gründung drängt „M6 Mobile by Orange“ weiter an die Spitze. Bis Ende 2007 hat das so genannte Mobile Virtual Network 1,17 Millionen Kunden gewonnen, was seine Beliebtheit bei den 15- bis 25-Jährigen eindrucksvoll bestätigt. M6-Mobile-Kunden haben heute die Wahl zwischen vier Flatrate-Tarifen für unbegrenzte Telefonate und einem Prepaid-Angebot mit exklusiven Inhalten wie Musik, TV und VIP-News. Eine neue Internetseite mit weiteren Multimediainhalten befindet sich in der Entwicklung.



1



2



4

### 4 RTL Radio France übernimmt die Führung

RTL Radio bricht zurzeit alle Rekorde. Die letzte Médiamétrie-Umfrage (November – Dezember 2007) bestätigt, dass der Sender seinen Konkurrenten nach wie vor in allen Kategorien überlegen ist. Bezüglich der kumulierten Zuhörerzahl ist RTL der führende Sender mit einem Abstand von 704.000 Hörern zu Platz 2. Mit einem Marktanteil von 13,1 Prozent und einer täglichen Verweildauer der Zuhörer von durchschnittlich zwei Stunden und 32 Minuten hat RTL auch in diesen Bereichen die Führung übernommen. Insgesamt erzielten die Radiosender der RTL-Senderfamilie – RTL, RTL 2 und Fun Radio – zusammen einen Zuhöreranteil von 19,5 Prozent.



5

### 2 Vox: von einem Erfolg zum nächsten

Der deutsche Fernsehsender Vox beendete das Jahr mit dem besten Ergebnis seiner Geschichte. Der Zuschauer-Marktanteil in der Zielgruppe der 14- bis 49-Jährigen stieg deutlich auf 7,9 Prozent und etablierte Vox in der ersten Liga der deutschen Fernsehsender. Diese starke Performance ist das Ergebnis sehr erfolgreicher Vorabend-Sendungen von Montag bis Freitag, von Marktanteilen im zweistelligen Bereich zu vielen Sendezeiten und von innovativen Formaten, wie der Reality-Show „Das perfekte Dinner“, die auf Anhieb zum Publikumsliebling wurde.

### 5 „Idol Gives Back“ gewinnt Auszeichnung

Die „American Idol“-Spendenaktion hat einen prestigeträchtigen Emmy Award für ihre „Idol Gives Back“-Shows gewonnen. Die beiden im April 2007 ausgestrahlten Shows sammelten über 75 Mio. US-Dollar für hilfsbedürftige Kinder in den USA und Afrika. „Wir sind sehr stolz, dass wir durch die Bekanntheit von „American Idol“ und mit der Hilfe unserer Zuschauer für eine wichtige karitative Organisation so viel Geld gesammelt haben und gleichzeitig Aufmerksamkeit für dieses Thema wecken konnten“, sagte Simon Fuller, der Erfinder von „Idol Gives Back“, der die Show gemeinsam mit Fremantle Media North America produzierte.



RTL Group  
Random House  
Gruner + Jahr  
BMG  
Arvato  
Direct Group

# Neugier

Ohne Neugier wären wir alle etwas weniger klug. Und Neugier wird getrieben und befriedigt durch gute Werkzeuge, wie die neue Online-Volltextsuche von Random House.

Es ist 18:30 Uhr abends und Frank\* steht unter Druck. Seit drei Monaten ist der 45-jährige Architekt jetzt Assistent von Eric Mannerhoff\*. Er gilt schon seit Jahren als einer der großen Kreativen in seinem Metier, ein Genie, wenn es darum geht, große Gebäude zu bauen, die höchst zweckmäßig und gleichzeitig ein echtes Zuhause sind. Für Frank ist es sein Traumjob: „Ich bewundere Mannerhoff sehr“, sagt er, „es ist eine Ehre, mit ihm und für ihn zu arbeiten.“ Doch zum Reden hat Frank jetzt keine Zeit. Bis morgen Mittag muss er für seinen Boss etwas sehr Wichtiges erledigen.

Mannerhoff soll ein großes Verwaltungsgebäude in Des Moines entwerfen. In einer Woche soll die Präsentation vor den Bauherren stattfinden. Das ist knapp, sehr, sehr knapp. Der enge Kreis um Mannerhoff – und damit auch Frank – hat keine Zeit zu verschenken. Frank ist einer von Erics wichtigsten Beratern. Seine Fachgebiete sind Architekturgeschichte und die sozialen Auswirkungen großer Bauten. Generationen werden schließlich

auf Dauer mit diesen Gebäuden in ihrem städtischen Umfeld leben. Ein so großes Projekt wie in Des Moines braucht viele gute Argumente auf Seiten des Architekten, um es zu realisieren. Längst konzentrieren sich Bauherren nicht mehr allein auf die Kosten, auch genügt es nicht, etwas Monumentales, etwas Einzigartiges zu bauen. „Es muss funktionieren“, wie Frank sagt, „gerade auch für jene Menschen, die nicht in einem solchen Gebäude arbeiten werden.“

Frank soll die sozial relevanten Informationen für die anstehende Präsentation zusammentragen. Und dafür hat er nicht viel Zeit. Er braucht bis morgen eine valide Liste mit Quellen, um sie mit Eric zu besprechen. Deswegen wird er sich gleich der neuen Online-Volltextsuche von Random House zuwenden, um das Rennen gegen die Uhr anzutreten und die Erwartungen seines Chefs zu erfüllen.

Es ist sieben Uhr. Frank schaltet sein Notebook an und surft auf die Website seines Lieblingsbuchladens. Frank weiß, dass die Informationen, die er benötigt – die Bausteine seines Gebäudewissens –, nur in Büchern zu finden sind. Schnell entdeckt er das Buch „Visual Shock: A History of Art Controversies in American Culture“ von Michael Kammen, die gebundene Ausgabe von Knopf, in neuer Auflage als Taschenbuch bei Vintage erschienen. Kammen geht der Frage nach, wie Künstler und Architekten es schaffen, uns einerseits zu entzücken und andererseits auch zu provozieren.



**RANDOM HOUSE**

BERTELSMANN



RTL Group  
 Random House  
 Gruner + Jahr  
 BMG  
 Arvato  
 Direct Group

## Franks Fragen

Ein Klick auf den Titel, der mit „See Inside“ gekennzeichnet ist, öffnet ein kleines Programm, das so genannte Widget, auf seinem Bildschirm. Die Suchfunktionen mit dem Random-House-Widget sind unbezahlbare Werkzeuge für all jene, die schnell Informationen benötigen. Über 10.000 neue und ältere Bücher der US-Verlage von Random House stehen bereits zur Verfügung. Zwar ist nicht der komplette Buchinhalt online abrufbar, doch mit den ausführlichen Leseproben und dem kompletten Inhaltsverzeichnis kann Frank sofort entscheiden, ob der Titel ihm bei der Lösung seiner Aufgabe hilft.

**Dank des Random-House-Widgets kann Frank den Text auch direkt nach Stichwörtern durchsuchen.** Er macht sich Notizen, während er über Monumente liest, die schon weit vor ihrer Realisierung Gegenstand öffentlicher Diskussion waren. Dieser Service ist für ihn ein Segen. „Früher hätte das eine zusätzliche Woche oder noch länger bedeutet“, sagt er, „Bibliotheken durchforsten, in Buchhandlungen suchen; heute verschaffe ich mir mit dem Random-House-Widget einen Überblick über die Bücher – lese sie kurz an, suche nach Verweisen und habe in wenigen Stunden eine profunde Literaturliste zusammen. Die wichtigsten Bücher bestelle ich und hole sie morgen bei meinem Buchhändler ab.“

Als Nächstes durchforstet er Alain De Bottons „The Architecture of Happiness“. Frank findet nützliche Fakten und Anregungen zur zentralen Frage seiner Aufgabe: Wie kann ich etwas Großes bauen, ohne einen Kompromiss zwischen Schönheit und dem nötigen Maß einzugehen? Wie verhalten sich die Bürger einer Stadt gegenüber einem neuen Gebäude, das so markant ist? Wie wichtig ist es, sie von Anfang an mit ins Boot zu holen? Ein paar Mausklicks weiter und er landet bei Neal Bascombs „Higher“, einer gebundenen Ausgabe von Doubleday, als Taschenbuch bei Broadway erschienen. Ein Buch über die Architekten William Van Alen und Craig Severance, jene Männer, die in den 20er Jahren in New York den „Wolkenkratzer“ zum neuen Standard machten. Man nannte ihre Bauwerke von Anfang an die Kathedralen des 20. Jahrhunderts. Frank ist beeindruckt und dankbar. Er wird das Random-House-Widget schon bald ins Intranet des Architekturbüros stellen, damit die Kollegen auf das Tool zugreifen können.

Es ist halb zwei in der Früh. Frank hat ein Dutzend Bücher mit dem Random-House-Widget angelesen, er hat sich viel notiert und acht Bücher bestellt, die er morgen Vormittag abholen wird. Pünktlich kann er Eric alle Informationen mit wasserdichten Quellenangaben liefern, die für die Präsentation beim Auftraggeber unbezahlbar sein werden. Er kann ruhig schlafen. Er weiß, was Eric morgen sagen wird, wenn er seinen Bericht gehört hat: „Gute Arbeit. Lass uns das Ding bauen.“



Das Random-House-Widget ermöglicht online schnellen Zugriff auf über 10.000 Bücher

### Insight – die Online-Volltextsuche von Random House

Insight, der von Random House, Inc. entwickelte Online-Dienst zum Durchsuchen von und Blättern in Büchern, steigert deutlich den potenziellen Bekanntheitsgrad und Abverkauf seiner US-amerikanischen Bücher und Tonträger. Insight bietet Endkunden und Geschäftspartnern schnellen Zugriff auf Text- und Hörproben aus über 10.000 neuen beziehungsweise lieferbaren älteren Titeln der amerikanischen Random-House-Verlage. Mit dem selbstentwickelten „Widget“ können Nutzer diese Inhalte in ein Blog, ein Social Network oder ihre Händler-Website einbinden und dadurch das Online-Verkaufspotenzial von Random-House-Titeln deutlich erhöhen. Random House of Canada und die deutsche Verlagsgruppe Random House haben ebenfalls ihre eigenen Initiativen zur Online-Volltextsuche gestartet.







RANDOM HOUSE

BERTELSMANN

1.837 Mio. € Umsatz

173 Mio. € Operating EBIT

5.764 Mitarbeiter weltweit

Random House ist die weltweit führende Publikumsverlagsgruppe, ein kommerzielles und kulturelles Powerhouse, das jährlich mehr als 11.000 neue Hardcover und Taschenbücher in den Landessprachen von 16 Nationen veröffentlicht und jedes Jahr über 500 Mio. Bücher verkauft. Random House vereint viele der beliebtesten und besten Autoren der Welt für Erwachsenen- und Kinderliteratur unter seinem Dach. Es ist ein Unternehmen, das von Menschen geführt wird, die Bücher lieben und die ihren Autoren und Lesern leidenschaftlich verpflichtet sind.

**Weltweit haben Leser im vergangenen Jahr über 500 Mio. Bücher von Random House gekauft.**

»Bei der Zusammenarbeit mit unseren Geschäftspartnern – Autoren und deren Agenten, Verlagspartnern, Buchverkäufern und Endkunden – haben die Erreichung eines bestmöglichen, langfristigen Verkaufs und die Bindung der Leserschaft oberste Priorität.«

PETER OLSON  
Chairman und CEO, Random House

www.randomhouse.com

RTL Group  
Random House  
Gruner + Jahr  
BMG  
Arvato  
Direct Group

## Highlights

### 1 Rekordverkäufe für „Harry Potter“-Hörbuch

Das Hörbuch „Harry Potter and the Deathly Hallows“, das im Juli von Random House Audio in den USA und in Kanada veröffentlicht wurde, bestätigte den spektakulären Erfolg der Druckausgabe sowohl bei den Verkaufszahlen als auch bei den Kritiken. Die siebte und letzte Ausgabe von J. K. Rowlings Geschichte war das am schnellsten verkaufte Kinderhörbuch in der Geschichte. Random House hat bis dato über 6 Mio. Tonträger in seiner rekordträchtigen Potter-Serie verkauft, für die Erzähler und Grammy-Gewinner Jim Dale über 200 Audio-Charaktere schuf.



1



3

2

4

5

### 2 Random House U.K. übernimmt Mehrheit an Virgin Books

Im März 2007 erwarb die Random House Group U.K. einen Mehrheitsanteil an Virgin Books und erhielt damit die weltweiten Rechte an der beliebten Marke Virgin für die Bereiche Buch, Audio und die zugehörigen digitalen Veröffentlichungen. Virgin Books verlegt eine große Bandbreite an kommerziellen Sachbüchern wie Gesundheits-, Lifestyle-, Biografie-, Reise-, Sport-, Musik-, Humor- und Referenzbüchern sowie Bücher zu TV-Serien und Filmen. In einem separaten Vertrag wurde vereinbart, dass der erfolgreiche Autor und Virgin-Gründer Sir Richard Branson fünf neue Bücher für Virgin Books schreiben wird.

### 3 Neue Bestseller-Meilensteine in den USA und Großbritannien

Random House hat mit seinen Bestsellern im Jahr 2007 neue Maßstäbe für die Buchindustrie in den USA und Großbritannien gesetzt. Random House Inc. platzierte insgesamt 231 Bücher auf den Erwachsenen- und Kinderbuch-Bestsellerlisten der „New York Times“ – das beste Ergebnis, das der Verlag jemals erzielt hat. Darunter waren unter anderem „Playing for Pizza“ und „The Innocent Man“ von John Grisham und „Giving“ von Bill Clinton. Fast ein Drittel der gelisteten Bestseller der „Sunday Times of London“ waren Bücher der Random House Group U.K. Allein „Nigella Express“ von Nigella Lawson wurde als Hardcover mehr als eine Mio. Mal verkauft.

### 4 Nobel-, Pulitzer- und Man-Booker-Preise für Random-House-Autoren

Die literarische Vormachtstellung von Random House und seinen Autoren wurde im Jahr 2007 durch den Gewinn von drei der prestigeträchtigsten Preise der Welt weiter gestärkt. Doris Lessing, veröffentlicht von Random House in Deutschland, Spanien und Lateinamerika, und Al Gore, verlegt in Japan, Korea und Spanien, wurden mit dem Nobelpreis ausgezeichnet. Die Zahl der Nobelpreisträger des Unternehmens stieg somit auf über 50 an. In den USA wurden Random House Inc. vier Pulitzerpreise verliehen, so viele wie noch nie an Unternehmen innerhalb eines Jahres – darunter „The Road“ von Cormac McCarthy und „The Looming Tower“ von Lawrence Wright. Anne Enright gewann mit „The Gathering“ den U.K. Man Booker Award.

### 5 Millionenaufgabe für US-Senator Obama im Jahr 2007

Der Kampf um die Präsidentschaft von US-Senator Barack Obama erzeugte das ganze Jahr über eine enorme Nachfrage nach seinen zwei Bestsellern, so dass er im Jahr 2007 zu den bestverkauften Sachbuchautoren gehörte. Crown, ein Verlag der Random House Inc., druckte 2007 zusätzlich fast eine Mio. Hardcover- und Taschenbuchausgaben von „The Audacity of Hope“ und „Dreams from my Father“. Insgesamt stieg die Zahl der verkauften Bücher „eines der besten Autoren der modernen Politik“ (Newsweek) auf über 3 Mio. Exemplare.



RTL Group  
Random House  
Gruner + Jahr  
BMG  
Arvato  
Direct Group

# Staunen

**Essen und Trinken hält Leib und Seele zusammen – und „Essen-und-trinken.de“ sorgt dafür, dass es gelingt.**

Drei Männer – ein Ehrenwort: Uwe, Boris und Max\*. „Um Punkt sieben gibt's Essen.“ Das haben die drei ihren Frauen versprochen. „Und zwar richtiges Essen. Keine Tiefkühlpizza, nichts aus der Mikrowelle“, sagt Uwe, in dessen Küche die drei bereits seit dem frühen Nachmittag Gemüse schälen und schnippeln.

Gutes Essen – wie im Sterne-Restaurant –, das wird den dreien nun klar, macht auch richtig Arbeit. Zur Vorspeise eine grüne Spargelsuppe, dann als Hauptgang „Böflamott“ (so heißt das bayerisch) oder vornehm „Boeuf à la mode“ – ein Klassiker.

Das will gut geplant sein. Denn das Fleisch für das Boeuf à la mode wird vor der Zubereitung zwei Tage lang in Weißwein und Gewürzen mariniert. Die genaue Zubereitung hat Uwe in der aktuellen Ausgabe von „Essen & Trinken“ deshalb schon Tage vorher nachgelesen. Und weil alles, was man mit eigenen Augen sieht, noch viel besser gelingt, schaute er sich das Video im Internet unter

„www.essen-und-trinken.de“ gleich zweimal an. Auf die über 10.000 Rezepte, die in der „Essen & Trinken“-Datenbank zusammengestellt sind, können sich Uwe und seine beiden Freunde ruhig verlassen. Denn die Rezepte entstehen nicht einfach am grünen Tisch, sondern werden – einmalig in der deutschen kulinarischen Publizistik – in der verlags-eigenen Versuchsküche ausprobiert. Zweimal kochen Profis zur Probe, und das dritte Mal darf ein Amateur ran. Nur wenn es auch dann noch klappt, wird es ein „Essen & Trinken“-Rezept.

Max hat im Netz noch eine Variante aufgetrieben, bei der die Sauce durch Karamellisieren verfeinert wird. „Super Idee“, sagt Uwe, der gerade Kräuter zerkleinert. „Karamellisieren?“, ruft Boris zurück, der Blick ein einziges Fragezeichen. Max wischt sich die feuchten Hände ab und klatscht in die Runde: „Moment mal. Das haben wir gleich.“ Und schon ist er – drei Männer am Herd! – am Notebook. „Hier ist das Forum“, murmelt er, und nun das Stichwort.

Karamellisieren! Das Nutzerforum bringt die schnelle Antwort. Das nötige Handwerkszeug ist da, Pfanne, Herd und Zucker natürlich. „Scheint kein Hexenwerk“, sagt Uwe, nachdem er die Einträge von anderen Hobbyköchen überflogen hat.





essen & trinken



CHEFKOCH.DE

Die neue Food-Community von Gruner + Jahr im Internet

## Das Erfolgsrezept

Inzwischen ist es kurz vor vier. In der Küche läuft jetzt alles auf vollen Touren. Muss es auch. Denn das Fleisch soll auf niedriger Hitze dreieinhalb Stunden im Ofen schmoren. Jetzt nur nichts falsch machen!

**Zur Sicherheit schauen die drei noch mal kurz das Kochvideo auf „www.essen-und-trinken.de“ an.** Jeder Handgriff des Profis, der genau erklärt, was er tut, wird verfolgt. Kochen mit System, das ist das Wichtigste. Und vor allem: Die ganzen kleinen Handgriffe, die Tricks, das richtige Werkzeug, darauf kommt es an. Das wissen die drei auch von einer Live-Vorführung des Starkochs Tim Mälzer auf der „Eat'n Style“-Messe in Hamburg vor ein paar Wochen. Uwe, der Hausherr, bringt erst mal eine Flasche Rotwein. „Der sollte gut passen“, sagt er. Max nimmt sich die Flasche und liest: „Château Pierrail Bordeaux Supérieur 2005.“ Er nickt anerkennend: „Wusste gar nicht, dass du ein Weinkenner bist.“ Uwe ist ganz Weltmann: „Bin Mitglied im „Essen & Trinken“-Weinclub. Da bekomme ich passend zur Jahreszeit den richtigen Tropfen ins Haus geliefert.“ Boris ist besonders begeistert und schon dabei, die Flasche zu entkorken. „Wir sollten die zweite Flasche auch gleich öffnen“, sagt er, „der Wein muss atmen.“ Ein Blick auf die Uhr. „Jetzt aber Tempo!“, ruft Uwe, „das Fleisch muss rein!“

Bevor das Boeuf im Backofen bei 160 Grad schmoren darf, muss es erst mal angebraten werden. Boris meldet sich freiwillig: „Ich mach das!“ Er sagt erst mal gar nichts mehr, er ist hochkonzentriert. Dann das Gemüse, fein geschnitten, dazu und kurz anrösten. Operation geglückt.

Max ist mit der Karamellsauce dran. In die Schmorpfanne, in der das Fleisch angebraten wurde, kommt ein Esslöffel Puderzucker, schön gleichmäßig rühren. Ein paar Sekunden später ist das weiße Pulver zu einer goldbraunen, leicht flüssigen Masse geworden. Karamell! Jetzt aber fix. Etwas Tomatenmark dazu. Und löschen. Das geht mit einem kleinen Glas Cognac. Und rühren. Die Sauce blubbert vor sich hin, eine Freude. Max gibt das Gemüse dazu und ein bisschen von der Fleischbrühe. Uwe steht bereits parat: Ganz vorsichtig hebt er das Fleisch vom Schneidebrett, wo es sich nach dem Anbraten kurz ausruhen durfte, zurück in die Pfanne. Und jetzt ab in den Backofen. Dreieinhalb Stunden schmoren.

Alles gut gegangen, erst mal entspannen. Läuft Fußball schon? Noch fast zwei Stunden, bis die Frauen kommen. Auf einmal Boris: „Was ist mit dem Nachtisch?“ Den haben sie glatt vergessen. Jetzt muss es schnell gehen.

Max schießt los, der Supermarkt müsste noch offen haben. Ein paar Minuten später steht er vor dem Regal – und hat keinen Zettel dabei. „Tiramisu“, geht es ihm durch den Kopf. Aber was brauche ich dazu? Keine Panik. Max greift zum Handy und lächelt, als er das Rezept und die Zutaten von „Essen-und-trinken.de“ über das Mobiltelefon abrufen. „Hatte ich alles im Kopf“, wird er den anderen später erzählen, als er mit Eiern, Mascarpone und Löffelbiskuits zurückkommt, um mit dem Dessert das fantastische Dinner für die drei hoch beeindruckten Damen zu vollenden.

### „Expand Your Brand“ im Bereich Food and Living

„Essen-und-trinken.de“ bildet zusammen mit der 2007 akquirierten größten deutschsprachigen Food-Website „Chefkoch.de“ die neu formierte Food-Community von Gruner + Jahr im Internet. Im Zuge der G+J-Initiative „Expand Your Brand“ wurden die starken Zeitschriftenmarken „Essen & Trinken“, „Essen & Trinken für jeden Tag“ und „Viva!“ gebündelt, um ihren Lesern und nun auch Usern Begleiter und Ratgeber fürs Leben zu sein. Die von G+J und seinen Food- und Living-Marken ausgerichtete Messe „Eat'n Style“ knüpft an dieses Leitmotiv an. In Hamburg und Köln strömten 2007 rund 43.000 Besucher auf die Genussmesse und besuchten die Stände der rund 330 Aussteller.





2.831 Mio. € Umsatz

264 Mio. € Operating EBIT

14.448 Mitarbeiter weltweit

Gruner + Jahr ist Europas größter Zeitschriftenverlag. Über 14.500 Mitarbeiter erreichen mit mehr als 500 Magazinen und digitalen Angeboten Leser und User in 30 Ländern. Zudem hält G+J eine 37,45-Prozent-Beteiligung an Europas größtem Tiefdruck-Konzern Prinovis und besitzt mit Brown Printing eines der größten Offsetdruck-Unternehmen in den USA. 74,9 Prozent von G+J gehören zur Bertelsmann AG, 25,1 Prozent hält die Hamburger Verlegerfamilie Jahr.

**Menschen in 30 Ländern der Welt nutzen regelmäßig die über 500 Print- und Online-Angebote von Gruner + Jahr.**

»Unsere Leser und User haben eine sehr enge Beziehung zu unseren Medienmarken. Diese Verbindung verstärken wir, indem wir unsere Marken auf vielen medialen Plattformen erlebbar machen und den Dialog mit unseren Nutzern intensivieren.«

**BERND KUNDRUN**  
Vorsitzender des Vorstands, Gruner + Jahr AG

RTL Group  
Random House  
Gruner + Jahr  
BMG  
Arvato  
Direct Group

## Highlights

### 1 „Geo“-Webreportage

Im Oktober startete „Geo“ in Frankreich die Webreportage. In sechs großen Blöcken zu überwiegend internationalen Themen präsentiert „Geo“ den Usern seither multimediale Reportagen. Jede Woche wird das Angebot durch einen neuen vierminütigen Film ergänzt, der einen bestimmten Aspekt des aktuellen Schwerpunkts näher beleuchtet. Eine weitere Rubrik mit Interviews, Fotos und Videos liefert zusätzliche Hintergründe, die von den Journalisten bei ihren Recherchen zusammengetragen wurden.



### 3 „First“

Die Verlagsgruppe News startete das monatlich erscheinende Hochglanzmagazin „First“. Das Heft setzt seit September auf eine Mischung aus besonders persönlichen Interviews und Porträts, hochwertigen Mode- und Beautystrecken und einem ausführlichen Lifestyleteil. Im Mittelpunkt der Eventberichterstattung stehen sowohl österreichische Persönlichkeiten wie auch internationale Stars. Für die österreichische G+J-Tochter bedeutet der Launch von „First“ zugleich den Einstieg in das lukrative Upscale-Segment für das Anzeigengeschäft.



### 4 „Ebay-Magazin“

Im Mai fiel in Deutschland der Startschuss für das vierteljährliche „Ebay-Magazin“, die neue General-Interest-Zeitschrift des „Stern“ für die Ebay-Community. Das Magazin ist im Bereich der Publikumszeitschriften die erste Verknüpfung eines redaktionell unabhängigen Print-Titels und einer Internetmarke. Das Heft orientiert sich in Kernrubriken wie „Community“, „Kaufen & Gewinnen“, „Verkaufen & Verdienen“ oder „Service & Wissen“ an den Bedürfnissen der Ebay-Nutzer. Im Mittelpunkt steht ein kompetenter und unterhaltsamer Nutzwert-Journalismus.

### 2 Akquisition „xx-well.com“

G+J Deutschland erwarb im Juli die Anteilsmehrheit an „xx-well.com“. Das Angebot des Unternehmens dreht sich um gesundheitsorientierte Coachingservices für Ernährung/Diät, Fitness, Rauchentwöhnung und Stressreduzierung. Im B2B-Sektor ist das „xx-well.com“-Angebot als Applikation unter anderem in die Websites von Krankenkassen und Konsumgüterproduzenten integriert. Im B2C-Bereich ist „xx-well.com“ Content-Partner führender deutscher Internetportale. Bereits seit 2005 besteht eine sehr erfolgreiche Zusammenarbeit beim Diät-Coach auf „Brigitte.de“.

### 5 „Gala“

Im September startete G+J die niederländische Ausgabe von „Gala“. Neben Frankreich, Deutschland, Polen, Russland, Serbien und Kroatien waren die Niederlande der siebte Markteintritt für das erfolgreiche People-Magazin seit der Gründung 1994. In Format, Ästhetik und inhaltlichem Anspruch unterscheidet sich die niederländische „Gala“ von den übrigen People-Titeln am Markt. Ähnlich der deutschen Ausgabe legt das Magazin in der Berichterstattung viel Gewicht auf einen ausgewogenen Mix zwischen nationalen und Hollywood Stars.



RTL Group  
Random House  
Gruner + Jahr  
BMG  
Arvato  
Direct Group

# Begeisterung

Für Amy ist Sean Kingston ihr Star und sein Konzert das aufregendste Ereignis des Sommers. Für Sony BMG ist es zentraler Bestandteil seiner „360-Grad“-Partnerschaften, mit denen das Unternehmen sein Geschäftsmodell weiterentwickelt.

Die Bühne ist vollkommen dunkel, als rechts von Amy\* plötzlich unbeschreiblicher Jubel losbricht. Sie kann zwar nichts sehen, aber unwillkürlich reißt auch Amy die Arme in die Höhe und klatscht. „Sean“, donnert es aus den Lautsprechern. Hunderte Scheinwerfer tauchen die Bühne auf einen Schlag in gleißend rotes Licht. „Kingston“, schreit es aus tausend Kehlen im Publikum. Amy kann es noch gar nicht glauben. Ein Schauer nach dem anderen jagt ihr über den Rücken. Es ist alles genau so, wie sie und ihre Freundinnen es sich wieder und wieder ausgemalt hatten. Nur noch viel aufregender, denn der Typ in Jeans, der jetzt direkt vor ihr auf der Bühne genau auf sie zukommt, ist tatsächlich ER. Sean Kingston, er, dessen Lieder sie jeden Tag hört und Zeile für Zeile auswendig kann.

Seit Monaten schwärmt Amy für seine Musik. Schon seit dem Nachmittag hat sie zusammen mit ihren Freundinnen und anderen Fans vor der Cox Arena in San Diego geduldig gewartet. Schließlich

wollten sie auf jeden Fall einen Platz direkt an der Bühne ergattern. Volltreffer! Sie gehörten zu den Ersten im Saal und sind jetzt ganz vorn an der Bühne.

Sean Kingston, gerade 18 Jahre alt geworden, ist in Miami geboren und in Jamaika aufgewachsen. Er spielt eine Mischung aus Reggae, Rap, Pop und Doo-Wop, die bei Teenagern ziemlich angesagt ist. „Sean“, skandiert der noch einmal ins Mikrofon – nur damit auch der Letzte im Saal begreift, wer in den nächsten zwei Stunden hier im Saal Regie führt. „Kingston“, brüllen nun auch Amy und ihre zwei Freundinnen.

Vier Tage musste sie ihre Mutter beackern, bis die ihr die Erlaubnis für die Fahrt in das drei Autostunden entfernte San Diego gegeben hat. Und um das nötige Geld zusammenzubekommen, hat sie einige Sonderschichten mit Babysitten einlegen müssen. Doch das ist jetzt alles vergessen. Die nächsten zwei Stunden gehören Amy, der Musik und dem coolsten Live-Act, den sie sich vorstellen kann.

Und während Sean Kingston noch einmal das Publikum anfeuert und alle auffordert, in die Hände zu klatschen, schickt der Keyboarder die ersten Klänge in den Saal. Amy weiß sofort Bescheid: „Take you there“, ruft sie ihrer Freundin zu, die neben ihr zustimmend mit dem Kopf nickt – eines ihrer Lieblingslieder.

„We can go to the tropics  
Sip piña coladas  
Shorty I could take you there...“



## „I can take you there“



Sean Kingston: einer der erfolgreichsten Sony-BMG-Künstler mit „360-Grad“-Vertrag

Viele Texte seines 2007 bei Sony BMG erschienenen Debütalbums „Sean Kingston“ sind weder banal noch gewaltverherrlichend. „Ich schreibe meine Songs und meine Texte selbst. Und ich will keine Sprache verwenden, die Menschen verletzt, eine Sprache, die negativ ist.“ Kingstons Texte sind vielmehr einfühlsame Geschichten über die Sorgen und Ängste von Teenagern, die Zweifel und die ständig wechselnden Sicherheiten.

Damit katapultierte er sich auf die vorderen Plätze der Charts in den USA und Großbritannien. Doch dieser Erfolg ist kein Zufallsprodukt. Seans Großvater ist Jack Ruby, eine Musiklegende in Jamaika: Er hat als Produzent den typischen Hit-Sound Jamaikas geprägt und noch heute kennt ihn auf der Insel jedes Kind. Sony BMG nahm den Nachwuchskünstler unter Vertrag und ließ ihm professionelle Unterstützung angedeihen. Der Hit-Macher J. R. Rotem, der unter anderem Rihanna, 50 Cent und Britney Spears betreute, hat Seans erstes Album produziert. „Ich habe mit einigen der Besten in unserem Geschäft gearbeitet – und Sean hat das Zeug dazu, zu ihnen zu gehören. Sein Talent ist grenzenlos“, sagt Rotem. Kingston ist einer von vielen Nachwuchskünstlern, mit denen Sony BMG eine „360-Grad“-Partnerschaft eingegangen ist. Neben der Produktion der Musik, dem CD-Vertrieb und den digitalen Download, organisiert Sony BMG für diese Künstler auch Konzerte, Fernsehauftritte, Merchandising etc.

Amy liebt es, sich auf Fansites im Netz mit anderen Fans über die Musik und Konzerte auszutauschen oder die neuesten Videos anzuschauen.

In der Cox Hall in San Diego hat Sean Kingston das Publikum mit seinem Nummer-1-Hit „Beautiful Girl“ ins Schwitzen gebracht. Amy und ihre Freundinnen singen laut mit und tanzen zum Beat. Nach dem Konzert ist Amy zwar ausgepowert, aber sie strahlt über das ganze Gesicht. Über eines sind sich die Freundinnen schon jetzt im Klaren: Das Konzert war das Ereignis des Sommers. Auf dem Weg hinaus suchen sich die Freundinnen an einem Verkaufsstand einige modische Sean-Kingston-T-Shirts aus. Es war IHR Konzert. **Genau dieses Gefühl ist es, das Sony BMG mit unvergesslichen Konzerten für seine Fans schafft – nur ein Beispiel des „360-Grad“-Modells.**

Jetzt, so kurz nach dem Konzert, können Amy und ihre Freundinnen die Begeisterung über den Abend noch gar nicht in Worte fassen. In den kommenden Tagen und Wochen werden sie noch viel über diesen Abend reden, gemeinsam Seans Musik hören, ihre neuen T-Shirts tragen, online mit anderen Fans chatten und so ihre Erlebnisse austauschen. Dank seiner umfangreichen Partnerschaft mit Sean kann Sony BMG Fans wie Amy eine Vielzahl aufregender Produkte anbieten. Gleichzeitig weckt Sony BMG die weltweite Aufmerksamkeit für ihn und seine Musik und macht ihn so zu einem echten Weltstar.

### „360-Grad“ – Sony BMG

„Zugabe! Zugabe!“ Ob bei einer Live-Show oder auf der Premium-Version eines neuen Albums: Musikfans wollen immer „mehr“ von ihren Lieblingskünstlern. Mit Sony BMGs fortlaufender Transformation in ein vollwertiges Musik- und Unterhaltungsunternehmen bekommen Fans mehr von der Musik, die sie lieben – und zwar genau in der Form, die sie wollen. Sony-BMG-Labels präsentieren die Musik ihrer Künstler in den verschiedensten Formaten und auf allen gängigen Plattformen. Gleichzeitig investiert Sony BMG in Geschäfte rund um die Musik, wie zum Beispiel Fernsehen, Merchandising, Konzerte und Promotions. Aus diesem Grund schließt Sony BMG mit immer mehr Künstlern „360-Grad“-Verträge ab, um sicherzustellen, dass das Unternehmen echte Partnerschaften mit seinen Künstlern eingeht und gezielt Künstlermarken aufbauen kann. Dies zusammen ermöglicht es Sony BMG, den Musikfans weltweit das Beste zu bieten.



1.456 Mio. € Umsatz

93 Mio. € Operating EBIT

2.851 Mitarbeiter weltweit

Sony BMG Music Entertainment ist ein weltweit agierendes Musikunternehmen mit einer Vielfalt an nationalen und internationalen Superstars sowie einem umfangreichen Musikkatalog, der einige der bekanntesten und wichtigsten Aufnahmen der Musikgeschichte umfasst. Das Joint Venture Sony BMG Music Entertainment gehört zu 50 Prozent der Bertelsmann AG und zu 50 Prozent der Sony Corporation of America.

**Musikfans haben im vergangenen Jahr über 250 Mio. digitale Downloads der Songs von Sony BMG Künstlern gekauft.**

»Die Menschen werden immer Musik wollen. Sie lieben die Klassiker genauso wie aktuelle Hits. Und dank der innovativen digitalen Produkte von Sony BMG bekommen sie davon immer mehr. Wir geben unseren Fans die Musik, die sie lieben, wann, wo und wie immer sie sie wollen.«

ROLF SCHMIDT-HOLTZ  
CEO, Sony BMG

## Highlights

### 1 T-Pain – „Epiphany“

Talent, eingängige Hooks, großartige Instrumentierungen und die Verbindung von klassischen Popmelodien mit den Hip-Hop-Sounds der südlichen USA haben T-Pain zu einem unaufhaltbaren Hitproduzenten gemacht und ihm den Titel „Ringtone King“ eingebracht. Die ersten beiden Singles von T-Pains Debütalbum „Rappa Ternt Sanga“ wurden zusammen fünf Millionen Mal als Klingeltöne verkauft. Die ersten beiden Singles des Nachfolgealbums „Epiphany“ führten zu weiteren 3,5 Millionen abgesetzten Klingeltönen: insgesamt über acht Millionen verkaufte Klingeltöne in nur zwei Jahren.



3

### 3 Alicia Keys

Seit ihrem ersten Album „Songs In A Minor“ im Jahr 2001 ist es Alicia Keys gelungen, mit über 20 Millionen verkauften Alben weltweit, ein unvergleichbares Repertoire an Hits und Auszeichnungen aufzubauen. Ihr jüngstes Album „As I Am“ war der erfolgreichste Start eines Albums einer R&B Künstlerin in der Soundscan-Geschichte und gleichzeitig das bestverkaufte digitale Album einer Künstlerin überhaupt. Es war zudem die vierte Nummer 1 in Folge in den Billboard-200-Albumcharts. Mit elf Grammy Awards und mehreren Platin-Auszeichnungen gibt es keine Zweite wie die außergewöhnliche Alicia Keys.

### 4 Leona Lewis – „Spirit“

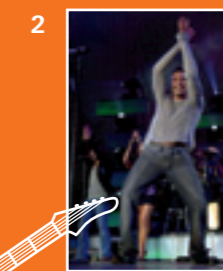
Leona Lewis, die 22-jährige Gewinnerin der beliebten britischen Talentshow „X Factor“, hat alle Verkaufsrekorde in Großbritannien gebrochen. Ihr Debütalbum „Spirit“ stieg direkt auf Platz 1 der Albumcharts und wurde zum schnellstverkauften Erstlingswerk der britischen Geschichte. Doch dies war erst der Anfang. In einer einmaligen Zusammenarbeit zwischen Clive Davis und Simon Cowell wird Leonas Album am 8. April in den USA erscheinen. In der Zwischenzeit hat Leona Lewis bereits mehrere Top1-Platzierungen in den Charts erreicht und weltweit über zwei Millionen Alben von „Spirit“ verkauft.

4



### 2 Konzertpromotion

Im Zuge der Weiterentwicklung des Sony-BMG-Geschäftsmodells haben viele Ländergesellschaften und Labels des Unternehmens neue Geschäfte erschlossen, unter anderem die Vermarktung von Konzerten. Ein Beispiel ist die neue „Spot! Live“-Division bei Sony BMG Spanien, die Konzerttourneen für Künstler wie Ricky Martin, Chayanne und The Fray in Spanien produziert und promotet. Unter anderem organisierte Spot! Live auch eines der beliebtesten Events 2007 in Spanien: Das Festival Viva America im Zentrum Madrids zog mit 35 Folk-Gruppen aus verschiedenen Ländern über 200.000 Besucher an.



### 5 Avril Lavigne – „The Best Damn Thing“

Mit weltweit rund fünf Millionen verkauften Alben war Avril Lavignes drittes Studioalbum „The Best Damn Thing“ im Jahr 2007 der Bestseller für Sony BMG. Die erste Single des Albums „Girlyfriend“ war die weltweit bestverkaufte digitale Single der gesamten Branche. Mit fast 73 Millionen Klicks hält der Song noch immer den YouTube-Rekord des am meisten angeschauten Musik Videos aller Zeiten! Als Teil einer innovativen globalen Marketingkampagne entwickelte Sony BMG unter anderem Adaptionen für Manga-Bücher und Mobiltelefone. So wurde „The Best Damn Thing“ auch zur internationalen Nummer 1 der Jahres-Albumcharts in Japan.



5





RTL Group  
Random House  
Gruner + Jahr  
BMG  
Arvato  
Direct Group

# Vertrauen

Wie sieht ein guter Dienstleister aus? Spätestens am Ende einer Produkteinführung hat man auf diese Frage eine Antwort.

Es gibt Freitage, die enden nie. Tom Hillanger\* ist 45 Jahre alt. Er ist seit vier Jahren Produktmanager eines amerikanischen Technologiekonzerns, ein mitunter nervenaufreibender Job. Seltener gibt es auch Freitage wie diesen. Es ist halb fünf Uhr nachmittags. Ein schöner Wintertag. Tom Hillanger sitzt nicht an seinem Schreibtisch. Keine Meetings, das Telefon ist ausnahmsweise ruhig und im Posteingang seines E-Mail-Accounts sind kaum mehr unbearbeitete Nachrichten. Es ist ein guter Freitag.

Die Sonne geht langsam unter, und Hillanger schaut zufrieden aus dem Fenster seines Büros. Er hat Zeit, darüber nachzudenken, wie die letzten 16 Monate gelaufen sind, seit der Startschuss für die Produkteinführung des neuen Multimedia-Players fiel – was gut lief und was noch besser laufen könnte. Alles in allem war die Einführung ein großer Erfolg. Die Nachfrage ist groß. Und vielleicht noch wichtiger: Laut einer aktuellen Umfrage waren seine Kunden noch nie zuvor in der Geschichte eines

Produktlaunches mit dem Service so zufrieden wie jetzt. Hillanger weiß: Im harten Wettbewerb in der Technologiebranche können Faktoren wie Image und Service über Erfolg oder Scheitern eines neuen Produktes entscheiden.

Hillanger schnappt sich Papier und Kugelschreiber. Er will sich vor dem Wochenende noch ein paar Notizen für die Besprechung am Montag machen. Dann trifft sich Hillanger mit dem verantwortlichen Kundenmanager von Arvato, an die er den gesamten Support für den Multimedia-Player ausgelagert hat. Eine sensible Aufgabe. Die wichtigste Zielgruppe für den Player sind junge Leute. Junge Leute sind lebendig. Probieren viel aus, testen immer die Grenzen. Das ist gut für sie, aber nicht für Multimedia-Player. Zumal es ein wirklich innovatives Produkt ist, das mit allen digitalen Formaten umgehen kann und ein unverwechselbares Design hat. Wenn dann ein solches Gerät den Dienst verweigert, braucht es Erste Hilfe. Telefonischen Support.

„Wir wussten aus der bisherigen Zusammenarbeit bereits, dass wir uns auf das Team von Arvato verlassen können“, sagt Hillanger. Aber die Zusammenarbeit hat ihn dann doch überrascht. Seine Projektpartner bei der Arvato gaben sich nicht allein mit einem erstklassigen Call-Center-Service zufrieden.



BERTELSMANN



RTL Group  
Random House  
Gruner + Jahr  
BMG  
Arvato  
Direct Group

## Die Mit-Unternehmer

Jeder Produktprofi weiß, dass die Markteinführung eines neuen Produkts immer eine schwere Geburt ist. Da häufen sich in den ersten Wochen und Monaten Probleme, die niemand vorhersehen kann. „Das Arvato-Team hat mir klipp und klar gesagt, dass wir eine bessere Lösung für die Endverbraucher anbieten müssen.“

Denn gerade wenn es Probleme gibt, bilden sich die Kunden – seine Kunden – eine Meinung über die Qualität eines Anbieters. Der Arvato-Service organisierte die Abholung von Problemlayern direkt beim Kunden. Die Arvato-Leute sorgten dafür, dass die defekten Geräte repariert wurden und die Kunden Ersatzgeräte erhielten. Ein klares Signal an die Kunden: Wir bieten erstklassigen Service. Wir sind für euch da. Wir haben schnell eine Lösung.

Nicht nur für die Geräte, die Service benötigen. „Arvato hat uns gezeigt, wie wir die Player personalisieren können, ohne dass sich dabei unsere Kosten erhöhen. Wir haben jetzt individuelle Skins und Farben. Jeder Kunde kann sich seinen ganz persönlichen Player bestellen – über eine Website, die die Arvato eingerichtet hat. Mit Abrechnung, Logistik und allem Drum und Dran“, freut sich Hillanger. Eine Beziehung, die Geld, Zeit und Nerven spart. „Die Arvato-Leute haben eine ungeheure Bandbreite an Services. Sie beherrschen die integrativen Prozesse. Ich habe Service, ich kriege eine ausgezeichnete Logistik, eine auf den Endverbraucher abgestimmte Organisation, ich kriege Financial Services. Und ich muss für all das nicht Dutzende mögliche Geschäftspartner evaluieren. Ich erspare mir eine Menge Experimente und schlechte Erfah-

rungen. Und wir können uns voll auf unsere Kernkompetenzen konzentrieren“, zählt Hillanger auf. Und: „Dieses hohe integrative Moment geht nicht auf Kosten kreativer Lösungen. Denen fällt immer was ein“, lacht er.

Wie würde Hillanger die Beziehung zu seinen Geschäftspartnern in einem Wort beschreiben? „Ungewöhnlich“, lacht er. „Ja, ungewöhnlich im besten Sinn. Wenn die merken, dass auf der Endverbraucherseite etwas läuft, was nicht sein soll, oder wir etwas besser machen können, dann klingelt hier das Telefon – oder ein Experte von Arvato kommt vorbei.“ Ungewöhnlich initiativ sei das zunächst mal, und gleichzeitig beruhigend: „Wir haben da Leute, auf die wir uns nicht nur verlassen können, sondern die auch von sich aus die Dinge weiterbringen.“ Gelegentlich, gesteht Tom, habe er sich da auch überzeugen lassen müssen: „Wir hatten den Fall, dass wir eine Serviceleistung gar nicht umsetzen wollten und die Arvato-Leute uns gesagt haben: Okay, lasst es uns auf unser Risiko versuchen. Wenn es nicht klappt, habt ihr kein Problem.“ Es klappte.

**Das sind keine normalen Auftragnehmer, sagt Tom. „Das sind Mit-Unternehmer, die die Sache ihres Kunden genauso ernst nehmen wie ihr eigenes Geschäft.“** Weil es das auch ist. Und daraus wächst ein wichtiger Stoff für bessere Lösungen: Vertrauen. Und jetzt macht Tom Hillanger ein ganz zufriedenes Gesicht. Es ist kurz vor fünf an diesem Freitag, an dem alles getan ist. Am Montag wird er mit Arvato eine Zwischenbilanz ziehen. Und Hillanger will sich dabei nicht auf dem Erreichten ausruhen, sondern gleich wieder über Neues reden.



Qualität ist ein zentraler Servicefaktor von Arvato

### Der Erfolg unserer Kunden ist der Maßstab von Arvato

Arvato bietet Unternehmen aus unterschiedlichen Branchen integrierte und maßgeschneiderte Lösungen rund um die Kernkompetenzen, Datenmanagement, Druck, IT, Customer Relationship Management, Replikation von Speichermedien und Supply Chain Management. Im Auftrag unserer Kunden betreuen unsere Mitarbeiter in aller Welt mehr als 150 Millionen Endkunden in über 20 Sprachen, managen die Lagerung und Distribution von mehr als 650 Millionen Packstücken, entwickeln, integrieren, betreuen und betreiben Anwendungen und IT-Systeme, versenden mehr als zwei Milliarden Mailings und führen über 200 Millionen Telefongespräche. Arvato ist die größte Druckereigruppe Europas und der zweitgrößte Speichermedienhersteller der Welt.





4.917 Mio. € Umsatz

366 Mio. € Operating EBIT

51.846 Mitarbeiter weltweit

Die Arvato AG zählt zu den führenden international vernetzten Medien- und Kommunikationsdienstleistern. Zum Unternehmensbereich gehören Arvato Print (Tief- und Offsetdruck), Arvato Services (u. a. Finanzdienstleistungen, Datenmanagement, CRM-Services, Supply Chain Management und Direktvertrieb von Wissensmedien), Arvato Digital Services (u. a. Replikation, Fulfillment, Logistik, Finanzdienstleistungen und digitale Distribution) sowie Arvato Systems (integrierte IT-Services).

**Arvato betreut im Auftrag seiner Kunden mehr als 150 Mio. Endkunden in über 20 Sprachen.**

»Kundenorientierung ist ein Kernelement unserer Unternehmensstrategie. Arvato wird nur dann erfolgreich sein, wenn es uns weiterhin gelingt, mit den Augen unserer Kunden zu sehen, mit den Ohren unserer Kunden zu hören und das dabei gewonnene Wissen dazu zu nutzen, für jeden Kunden maßgeschneiderte Lösungen zu entwickeln.«

ROLF BUCH  
Vorstandsvorsitzender, Arvato AG

## Highlights

### 1 Dienstleistungspartner- schaft mit der Stadt Würzburg

Das so genannte Public-Private-Partnership ist die erste Zusammenarbeit dieser Art zwischen einer öffentlichen Verwaltung und einem Wirtschaftsunternehmen in Deutschland. Kernelemente des Projekts „Würzburg integriert“ sind die zentrale Abwicklung aller Verwaltungsleistungen und die Kopplung bislang isolierter Verfahren an eine E-Government-Plattform. Die Ziele sind: Verbesserung der Servicequalität, Vereinfachung der Prozesse, Beschleunigung der Verwaltungsabläufe.

1



2



3

### 3 Wachstum weltweit

Seit vielen Jahren befindet sich Arvato national und international auf Wachstumskurs. Vor allem die Mitarbeiterzahl ist kontinuierlich angestiegen und hat im Geschäftsjahr 2007 eine stolze Marke überschritten: Seit Mitte vergangenen Jahres sind weltweit mehr als 50.000 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter für die Kunden von Arvato vor Ort tätig. Sie erbringen als Teil eines globalen Kompetenznetzwerks hochwertige Dienst- und Produktionsleistungen.

### 4 Lösungsangebote im Druck

In den USA wurde 2007 das Druckgeschäft erfolgreich restrukturiert: Die amerikanischen Druckereien von Arvato treten heute nicht mehr unabhängig voneinander, sondern verstärkt gemeinsam, als einheitlicher Unternehmensverbund auf. Kunden erhalten auf diesem Weg umfassende Dienstleistungs- und Lösungspakete rund um die Kernkompetenz Drucken aus einer Hand. Dabei wird das jeweilige Know-how der einzelnen Unternehmen noch gezielter genutzt. So kann Arvato Print schneller und individueller auf die Anforderungen und Wünsche der Kunden reagieren.



4

5



### 2 Speichermediengeschäft neu ausgerichtet

2007 hat Arvato das Speichermediengeschäft neu aufgestellt. Durch die Zusammenlegung der bisherigen Arvato-Storage-Media-Gruppe mit ausgewählten Teilen des Dienstleistungsgeschäfts ist ein integrierter Full-Service-Dienstleister rund um digitale Inhalte entstanden: Arvato Digital Services. Arvato entspricht mit diesem gezielten Ausbau des Servicespektrums den Wünschen internationaler Kunden aus den Bereichen IT/Hightech, Games, Video und Audio nach integrierten Dienstleistungspaketen.

### 5 Stärkung der Marktposition

Das Geschäftssegment der Servicecenter-Dienstleistungen ist nach wie vor sehr aussichtsreich. Mit der Übernahme von Servicecentern von Vivento Customer Services in Deutschland und SFR in Frankreich hat Arvato Services die führende Marktposition im europäischen CRM-Markt weiter gefestigt. Das bestehende Servicecenter-Netzwerk wurde gezielt ausgebaut und die seit langem bestehenden Kundenbeziehungen zu beiden Unternehmen nochmals erweitert. Darüber hinaus wurde mit den Übernahmen die Basis für weiteres Wachstum in diesem interessanten Marktsegment gelegt.



RTL Group  
Random House  
Gruner + Jahr  
BMG  
Arvato  
Direct Group

# Faszination

**Lesen ist Entdecken – ein Abenteuer, das niemals endet. Auch nicht abends, kurz vor dem Zubettgehen.**

Es ist schon dunkel, kurz vor neun. In Barcelonas Stadtteil Les Corts wird es langsam ruhig. Laura\* kuschelt sich auf den Schoß ihrer Mutter und schaut sich die Zeichnung der Freiheitsstatue an – in New York, einer Stadt, die sehr weit weg ist und doch ganz nah. Es ist die Stadt, in der Lauras Heldin Valentina eines ihrer Abenteuer erlebt hat. Valentina ist sechs Jahre alt, wie Laura. In der Geschichte, die Mama gerade vorliest, ist Valentina in New York bei der Freiheitsstatue.

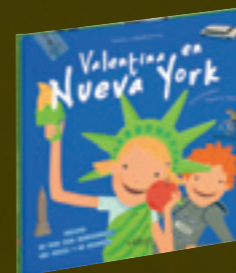
Mama hat Laura schon immer vorgelesen. Jedenfalls kann sich Laura nicht daran erinnern, dass es mal anders war. Mama liest auch Lauras kleinem Bruder vor. Manchmal auch beiden zusammen, aber natürlich nur, wenn beide Kinder dieselbe Geschichte spannend finden. Aus Valentina macht er sich nicht so viel. Ihn interessieren eher Geschichten mit Fußball oder solche, in denen erklärt wird, wie man Zähne kriegt. Na ja, Jungs eben, denkt Laura.

Laura mag es sehr, wenn Mama ihr vorliest. Besonders die Geschichten von Katie Kazoo, einem Mädchen, das sich immer zu helfen weiß und das alles schafft. Dabei erlebt Katie immer wieder Sachen, die nicht leicht zu meistern sind. Beispielsweise, wenn ihr kleiner Bruder, der noch ein Baby ist, schreit und weint, wie es Babys eben tun, und nicht aufhören will. Katie Kazoo aber weiß, dass ihr kleiner Babybruder nicht mehr weint, wenn sie ihm eine Geschichte erzählt. Oder, das war auch eine spannende Geschichte, als Katie auf den Fußballplatz ging, wo nur Jungs waren. Die meinten, Mädchen hätten dort nichts verloren. Laura lächelt – denn natürlich hat Katie die Jungs schnell davon überzeugen können, dass Mädchen mindestens genauso gut Fußball spielen wie Jungs. Wenn sie wollen.

Diese Geschichten mag Laura gern – und sie versteht sie auch gut, denn so etwas oder Ähnliches, das erlebt sie ja selbst auch. Zusammen mit ihren Freundinnen. Es ist toll, wenn man dann auch noch Freundinnen hat wie Valentina und Katie Kazoo, die es auch nicht immer leicht haben mit den Jungs oder den kleinen Geschwistern. Laura ist aufgefallen, dass Mama beim Vorlesen ganz oft lächelt, so als ob sie diese Geschichten irgendwie kennen würde.



## Lauras Abenteuer



„Tu Círculo“ bietet die richtige Bücherauswahl für jede Altersgruppe

Maria Villa-Garcia\* ist seit vielen Jahren Mitglied im spanischen Buchclub Círculo de Lectores. „So ist es für mich viel einfacher, Bücher auszuwählen, die zu meinen Kindern passen. Ich bin beruflich sehr eingespannt, und da bleibt nicht immer die Zeit, lange nach den richtigen Büchern zu suchen.“ Seit zwei Jahren nutzt Frau Villa-Garcia ein Angebot des spanischen Buchclubs, das speziell für Kinder gedacht ist: „Tu Círculo“, eine Art Club im Club. Hier haben erfahrene Lektoren Bücher und Spiele für verschiedene Altersgruppen ausgesucht. Sogar für die ganz Kleinen, für die unter Vierjährigen, ist etwas dabei, für die Fünf- bis Achtjährigen gibt es eine eigene Auswahl – und für die „ganz Großen“, von neun bis zwölf, natürlich auch. „Dass Lesen die wichtigste Fähigkeit ist, um die Welt und das Wissen zu erschließen, muss mir niemand sagen“, erklärt Frau Villa-Garcia. **„Aber welche Bücher genau die Neugier und das Interesse am Lesen wecken und stärken, das wissen die Leute von „Tu Círculo“ am besten.“**

„Warum ich das sagen kann?“, fragt sie lächelnd und weist mit der Hand auf die Tür in Richtung Lauras Zimmers. „Nun, ich glaube, weil Laura bestimmt noch an das Buch denkt, aus dem ich ihr heute vorgelesen habe. Valentina in New York. Das ist eine schöne und wirklich spannende Geschichte. Dabei lernt sie etwas über fremde Länder und andere Menschen“, sagt Frau Villa-Garcia. Wenn sie mit Laura vor solchen Büchern sitzt, dann ist es nicht einfach „vorlesen“.

„Sie ist ein ungeheuer neugieriges Mädchen und löchert mich mit ganz vielen Fragen: Warum die Freiheitsstatue ‚Freiheitsstatue‘ heißt, wie man nach New York kommt, mit dem Zug, dem Bus, dem Schiff oder dem Flugzeug“, lacht sie. „Sie will es alles ganz genau wissen.“

Laura denkt an New York, während es draußen schon dunkel geworden ist. Da möchte Laura auf jeden Fall einmal hinreisen – sobald es geht. New York ist noch größer als Barcelona, das hat ihr Mama gesagt – und Mama weiß so etwas. Sie würde diese Stadt gern mal mit eigenen Augen sehen. Schon um Großvater zu besuchen, der auf der anderen Seite der Stadt wohnt, müssen sie und Mama fast eine Stunde mit dem Bus fahren! Wie lange fährt man wohl in New York mit dem Bus, wenn man auf die andere Seite der Stadt will?

Und Paris? Ist Paris auch so groß? Laura weiß, dass Paris nicht ganz so weit von Barcelona entfernt ist wie New York. Und dass es dort einen Turm gibt, aus Eisen, der riesig und über hundert Jahre alt ist. Der Turm ist das Wichtigste in der Geschichte, die Mama ihr morgen aus einem neuen Abenteuer von Valentina vorlesen wird. In diesem Abenteuer ist Lauras Heldin nämlich in Paris. Laura schwirren schon ganz viele Fragen im Kopf herum. Paris! Morgen Abend wartet ganz sicher wieder ein großes Abenteuer auf sie ...

### „Tu Círculo“: Der Club im Club in Spanien

Spezielle Angebote für Kinder und Eltern sind ein fester Bestandteil vieler Clubs der Direct Group. Der spanische Kinderclub „Tu Círculo“ vermittelt Kindern Spaß am Lesen und hilft Eltern, ihre Kinder für Bücher zu begeistern. „Tu Círculo“ nutzt neben einem eigenen Magazin insbesondere das Internet für die Ansprache der Kunden. Rund um „Tu Círculo“ hat sich so eine aktive Internet-Community von Kindern und Eltern gebildet. Hier können sie online Bücher bewerten, Lernspiele spielen und zudem eigene Geschichten, Bilder und Meinungen veröffentlichen. Der Kinderclub „Tu Círculo“ ist ein Angebot des spanischen Direct-Group-Clubs Círculo de Lectores und profitiert von dessen großer Erfahrung und dessen hohem Renommee.



2.555 Mio. € Umsatz

10 Mio. € Operating EBIT

15.109 Mitarbeiter weltweit

Die Direct Group ist mit ihren Medienclubs, Buchhandlungen, Internetaktivitäten und Verlagen heute in 21 Ländern präsent und verfügt über ein umfassendes Filialnetz mit mehr als 800 Club-Centern und Buchhandlungen. Zu den Clubs zählen bekannte und traditionsreiche Marken wie Der Club in Deutschland, France Loisirs in Frankreich und der Círculo de Lectores in Spanien. Viele Clubs haben sich in ihren Heimatländern einen Ruf als kulturelle Institution erarbeitet.

**15 Mio. Menschen in 21 Ländern sind Mitglieder in den Clubs der Direct Group.**

»Die Direct Group verkörpert nicht nur das traditionelle Clubmodell. Unsere Direktmarketing-Kompetenz und unser Buch-Know-how versetzen uns in die Lage, unseren Kunden und Mitgliedern attraktive Produkte und Services anzubieten. Das Entdecken neuer spannender Bücher, unsere Leseempfehlungen und die Möglichkeit, unsere Kunden auf vielfältige Weise zu erreichen – über Kataloge, Buchläden und das Internet –, sind maßgeblich für unseren Erfolg.«

FERNANDO CARRO  
 CEO, Direct Group

## Highlights

### 1 Aufbau Buchhandelskette in Spanien

In Spanien baut die Direct Group unter der Marke Bertrand eine eigene Buchhandelskette auf. Die Buchläden, die den Traditionsnamen der zur Direct Group gehörenden größten Buchhandelskette Portugals tragen, erhalten zudem eigene Clubecken. Die Kunden erleben so die Vorteile einer Clubmitgliedschaft und können gleichzeitig auch Bücher erwerben, die der Club nicht im Programm hat. Mit dem Aufbau der Buchhandelskette führt die Direct Group die bereits in Frankreich und Portugal erfolgreich umgesetzte Strategie der Verzahnung von Buchhandel und Club weiter fort.



1

### 2 „Chapitre.com“ in Frankreich

Die Direct Group France hat 49,5 Prozent des französischen Internet-Buchhändlers „Chapitre.com“ erworben. „Chapitre.com“ ist mit mehr als einer Millionen Kunden einer der wichtigsten Akteure auf dem französischen Online-Medienmarkt. Das Unternehmen vertreibt über seine Website ein großes und weit gefächertes Sortiment mit mehr als 20 Millionen Medienprodukten. Darüber hinaus werden ab Mitte 2008 mehr als 70 Buchhandlungen der Direct Group France den Namen „Chapitre“ übernehmen.



2



4



5

### 3 Kooperationsgeschäft in Deutschland

Der Club Bertelsmann nutzt seine Kompetenz im Bereich Direktmarketing und baut für seine Kunden eine Angebotspalette aus, die über reine Medienprodukte hinausgeht. So haben in Deutschland im Jahr 2007 mehr als 110.000 Kunden ihre Urlaubsreise beim Club Bertelsmann gebucht. Dienstleistungen wie Reisen, Mobilfunk und Versicherungen sind zu einem festen Bestandteil im Programm des Clubs geworden. Das Angebot wird nach den Wünschen der Kunden kontinuierlich erweitert.



3

### 4 Verlegerische Kompetenz

Die Direct Group betreibt in mehreren Ländern eigene Verlage, die die Aktivitäten der Clubs sehr erfolgreich ergänzen. So ist die Direct Group z. B. in Portugal Verleger von Dan Brown. In Polen belegen die Verlagsausgaben des polnischen Clubs Świat Książki regelmäßig die Bestsellerlisten des Landes, so zum Beispiel mit dem Buch „Das Parfum“ von Patrick Süskind. Länderübergreifend bringt die Direct Group in der Serie „International Book of the Month“ regelmäßig Werke von viel versprechenden Nachwuchsautoren heraus und verhilft ihnen damit oft zum internationalen Durchbruch.

### 5 Kooperation von Wissen media Verlag und Spiegel

Der Wissen Media Verlag hat mit der Spiegel.net GmbH ein Joint Venture gegründet und am 12. Februar 2008 „Spiegel Wissen“, ein neues multimediales Rechercheportal im Internet, gestartet. Das Angebot greift auf ausgewählte Bertelsmann-Lexika und -Wörterbücher sowie auf die Inhalte des Nachrichtenmagazins „Der Spiegel“ und von Spiegel Online zu. Das Angebot wird ergänzt durch Einträge aus der freien Enzyklopädie Wikipedia.

# Finanzinformationen



<b>54 Konzernlagebericht</b>	<b>144 Corporate Governance</b>
54 Geschäfts- und Rahmenbedingungen	
57 Forschung und Entwicklung	<b>146 Bericht des Aufsichtsrats</b>
58 Ertragslage	
60 Finanz- und Vermögenslage	<b>148 Organe/Mandate</b>
65 Vorstellung der Bereiche des Konzerns	148 Aufsichtsrat
72 Die Bertelsmann AG	150 Vorstand
72 Mitarbeiter	
73 Gesellschaftliche Verantwortung	<b>151 Weitere Angaben</b>
73 Sonstige Informationen	151 Bestätigungsvermerk
73 Nachtragsbericht	152 Bilanzzeit
73 Risikobericht	153 Glossar
76 Prognosebericht	154 Finanzkalender/Kontakt
	155 Impressum
<b>78 Konzernabschluss</b>	
78 Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung	
79 Konzern-Bilanz	
80 Konzern-Kapitalflussrechnung	
81 Aufstellung der erfassten Erträge und Aufwendungen des Konzerns	
82 Segmentberichterstattung	
84 Konzernanhang	

# Konzernlagebericht

Das internationale Medienunternehmen Bertelsmann hat 2007 sein operatives Ergebnis auf hohem Niveau stabilisiert. Das Operating EBIT betrug 1.811 Mio. € (Vj.: 1.867 Mio. €). Der Umsatz ging bedingt durch den Verkauf des Musikverlagsgeschäfts und den schwachen Kurs des US-Dollars auf 18,8 Mrd. € (Vj.: 19,3 Mrd. €) zurück. Auf vergleichbarer Basis lagen Umsatz und operative Umsatzrendite auf Vorjahresniveau. Der Konzerngewinn fiel mit 405 Mio. € deutlich niedriger aus als im Vorjahr. Dieser war 2006 durch Veräußerungsgewinne begünstigt, während er 2007 durch hohe negative Sondereinflüsse beeinflusst wurde. Bertelsmann hat 2007 durch einen hohen operativen Free Cash Flow die Finanzschulden zurückgeführt und Risiken aus Rechtsstreitigkeiten beseitigt.

## Geschäfts- und Rahmenbedingungen

### Geschäftsbeschreibung und Organisationsstruktur

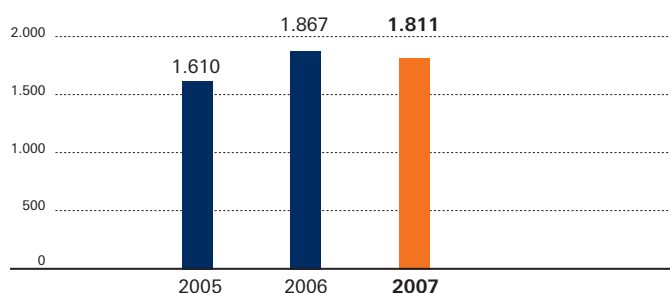
Die Kerngeschäftsfelder von Bertelsmann sind Medien und Services. Die Bertelsmann AG ist eine nicht börsennotierte Aktiengesellschaft deutschen Rechts mit dualem Führungs- und Kontrollsystem. Sie verantwortet als operative Management-Holding die Geschäftspolitik und strategische Steuerung des Konzerns. Der Vorstand führt den Konzern unternehmerisch in eigener Verantwortung. Grundlagen der Konzernführung und -steuerung sind die Satzung der Bertelsmann AG sowie die Beschlüsse von Konzernvorstand, Aufsichtsrat und Hauptversammlung. Konzernführung und -steuerung erfolgen unter Berücksichtigung strategischer Leitlinien sowie der Konzernziele und der Unternehmenskultur. Die interne Steuerung und die Berichterstattung folgen der Unternehmensorganisation

nach den Unternehmensbereichen RTL Group, Random House, Gruner + Jahr, BMG, Arvato und Direct Group.

Die RTL Group ist im Fernseh- und Radio- sowie im TV-Produktionsgeschäft tätig. Als führendes europäisches Entertainmentunternehmen gehören zur RTL Group 42 Fernseh- und 32 Radiostationen in zehn Ländern. Zum Fernsehgeschäft zählen unter anderem die Mediengruppe RTL Deutschland, M6 in Frankreich und die RTL-Sender im Benelux-Raum. Darüber hinaus ist die RTL Group über Fremantle Media einer der weltweit größten studiounabhängigen Hersteller von TV-Inhalten. Die RTL Group ist eine börsennotierte Aktiengesellschaft mit Sitz in Luxemburg.

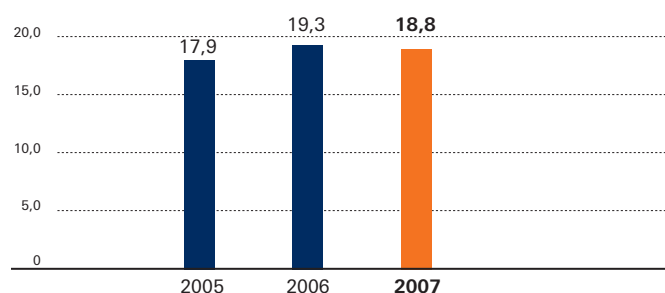
### Operating EBIT

in Mio. €



### Umsatz

in Mrd. €





Zu der international führenden Publikumsverlagsgruppe Random House mit Sitz in New York gehören mehr als 120 publizistisch unabhängige Einzelverlage, so z. B. Knopf und Doubleday in den USA, Ebury und Transworld in Großbritannien oder Siedler und Goldmann in Deutschland. Random House veröffentlicht Romane, Sach- und Jugendbücher als Hardcover und Taschenbuchausgaben in 19 Ländern, und dies in den Sprachen Englisch, Deutsch, Spanisch, Japanisch und Koreanisch.

Gruner + Jahr mit Sitz in Hamburg ist der führende europäische Zeitschriftenverlag. Die verlegerischen Aktivitäten umfassen rund 300 Zeitschriften und Zeitungen in weltweit mehr als 20 Ländern. Die bedeutendste Auslandsbeteiligung ist Prisma Presse, der zweitgrößte französische Zeitschriftenverlag. Daneben ist Gruner + Jahr unter anderem in China, Italien, Polen, Russland und Spanien tätig. Die Tiefdruckaktivitäten bündelt Gruner + Jahr zusammen mit Arvato (je 37,45 Prozent) und der Axel Springer AG (25,1 Prozent) im Gemeinschaftsunternehmen Prinovis.

Der Unternehmensbereich BMG besteht im Wesentlichen aus dem Joint Venture Sony BMG Music Entertainment. Sony BMG ist ein auf Musik ausgerichtetes Unterhaltungsunternehmen mit nationalen und internationalen Künstlern. Das in über 40 Ländern vertretene Joint Venture vereint bedeutende Labels wie RCA, Arista, Columbia, Epic und Jive. Sony BMG hat seinen Sitz in New York und wird zu gleichen Teilen von der Bertelsmann AG und von der Sony Corporation of America gehalten.

Der internationale Medien- und Kommunikationsdienstleister Arvato mit Sitz in Gütersloh besteht aus den Geschäftsbereichen Arvato Services, Arvato Print, Arvato Digital Services und Arvato Systems und ist weltweit in mehr als 35 Ländern präsent. In Europa gehört Arvato zu den größten Medien- und Kommunikationsdienstleistern. Die Geschäftstätigkeiten von Arvato umfassen Kundenbindungsprogramme, Logistikdienstleistungen, Supply Chain Management, Call- und Servicecenter, Tief- und Offsetdruckereien, Herstellung optischer Speichermedien, IT-Services, Adress- und Datenbankmanagement, Mobilfunkdienstleistungen sowie Mediendirektvertrieb.

Die Direct Group mit ihren Buch-, Musik-, DVD-Clubs, Buchhandlungen und Online-Shops ist in rund 20 Ländern präsent und vereint einen Großteil von Bertelsmanns weltweiten Endkundengeschäften. So ist die Direct Group in Frankreich durch France Loisirs und in Deutschland durch den Club Bertelsmann vertreten. Die Einheit Bertelsmann Direct North America betreibt in den USA und Kanada Musik- und DVD-Clubs sowie den Buchclub Bookspan. Die Direct Group hat ihren Sitz in Gütersloh.

## Strategie

Neben der Weiterentwicklung bestehender Geschäftsfelder mit der Stärkung der TV- und Dienstleistungsgeschäfte ist es Ziel von Bertelsmann, neue Wachstumsfelder zu erschließen. Investitionen werden auf diese konzentriert. Das Mediengeschäft soll weiterentwickelt und das Servicegeschäft ausgebaut werden. Bertelsmann verfügt über führende Marktpositionen, die langfristig gesichert und gefördert werden sollen. Bestehende Geschäfte werden breiter auf neue Marktchancen ausgerichtet.

Bertelsmann verfügt über ein nach Erlösquellen ausgewogenes Portfolio. Der Umsatz resultiert zu etwa gleichen Teilen aus Endkundengeschäften, Medieninhalten, Werbung und Medienservices (inklusive Produktionsumsätzen). Gleichzeitig führen die unterschiedlichen Unternehmensbereiche von Bertelsmann zu einer Diversifikation geschäftlicher und konjunktureller Risiken. Geschäftsbereiche, die eher einer konstanten Marktentwicklung folgen, werden ergänzt durch Geschäftsbereiche, die stärker zyklischen Einflüssen unterliegen. Die geografischen Kernmärkte von Bertelsmann liegen in Westeuropa, hier insbesondere in Deutschland, Frankreich, Großbritannien und Spanien, sowie in den USA. Der Schwerpunkt der Investitionen wird weiter in den geografischen Kernmärkten liegen. Bertelsmann erzielte im Jahr 2007 über 90 Prozent des gesamten Umsatzes in diesen Märkten. Ziel ist es zudem, die Wachstumsmärkte – Russland, Indien und China – zu erschließen.

Im Fokus der Vorstandsarbeit steht die Identifikation neuer Wachstumsgeschäfte sowie Mechanismen und Strukturen, mit denen Innovationen im Konzern systematisch gefördert und schnell zur Marktreife gebracht werden können. Schwerpunktthema ist zudem die Optimierung, Sicherung und Weiterentwicklung der Kerngeschäfte. Zur gezielten Entwicklung neuer Geschäftsansätze rund um die Kerngeschäfte des Unternehmens beschäftigt sich Bertelsmann intensiv mit den technologischen Herausforderungen auf den Medienmärkten. In den kommenden Jahren wird die Entwicklung der globalen Medienindustrie maßgeblich durch die fortschreitende Digitalisierung von Inhalten und Vertriebskanälen geprägt sein.

Bertelsmann verfolgt das Ziel, den Unternehmenswert über die Verbesserung der Ertragskraft kontinuierlich zu steigern. Die operative Umsatzrendite soll weiterhin bei 10 Prozent liegen. In den Geschäften wird nach Möglichkeit eine Beteiligung von 100 Prozent angestrebt.

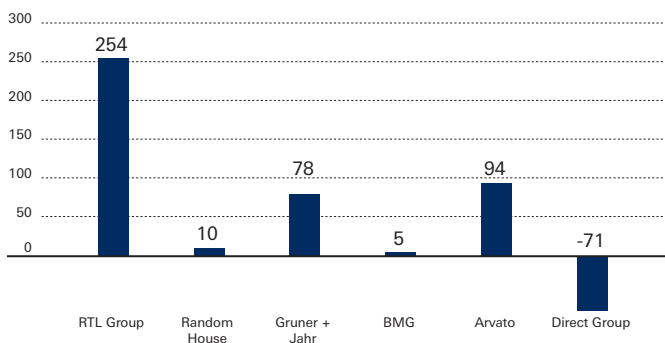
## Steuerungssysteme

Die zentrale Steuerungskennzahl zur Beurteilung der Ertragskraft des operativen Geschäfts und der Rentabilität des investierten Kapitals ist der Bertelsmann Value Added (BVA). Die Wertorientierung findet sowohl in der operativen Geschäftssteuerung als auch in der strategischen Investitions- und Portfoliosteuerung ihren Ausdruck. Durch die Verknüpfung mit dem Managementvergütungssystem wird sie in die unternehmerischen Aktivitäten integriert.

Der BVA berechnet sich aus der Differenz von Net Operating Profit After Tax (NOPAT) und Kapitalkosten. NOPAT ist definiert als das um den pauschalen Konzernsteuersatz von 33 Prozent bereinigte Operating EBIT. Die Kapitalkosten entsprechen dem Produkt aus Kapitalkostensatz und investiertem Kapital. Der Kapitalkostensatz beträgt einheitlich 8 Prozent nach Steuern. Das investierte Kapital ergibt sich aus den Vermögenspositionen der Bilanz (einschließlich Operating Leases), die dem operativen Betriebszweck dienen, abzüglich solcher Verbindlichkeiten, die dem Unternehmen unverzinslich zur Verfügung stehen. Im Geschäftsjahr 2007 hat sich der BVA von 101 Mio. € auf 133 Mio. € verbessert. Eine Steigerung des BVA lässt sich durch profitables Wachstum, Erhöhung der operativen Effizienz und Optimierung der Kapitalbindung erzielen.

### BVA der Bereiche 2007

in Mio. €



Die Operating Leases werden seit dem Jahr 2007 in das investierte Kapital der Bereiche einbezogen.

Das Operating EBIT als eine weitere relevante Steuerungsgröße definiert sich als ein unter normalen wirtschaftlichen Gegebenheiten wiederholbares operatives Ergebnis. Es wird vor Finanzergebnis und Steuern berechnet und gleichzeitig um nicht operative Sondereinflüsse bereinigt. Durch diese Vorgehensweise wird eine normalisierte Ergebnisgröße ermittelt, die die Prognosefähigkeit und Vergleichbarkeit verbessert. Im Berichtsjahr betrug das Operating EBIT 1.811 Mio. €.

Neben dem BVA und dem Operating EBIT gilt das Augenmerk dem operativen Free Cash Flow, der über die Cash Conversion Rate gemessen wird. Diese ergibt sich aus dem Verhältnis von operativem Free Cash Flow zum Operating EBIT und ist ein Maßstab für die Finanzmittelfreisetzung aus den Geschäften. Deshalb enthält der operative Free Cash Flow keine Zins-, Steuer- oder Dividendenzahlungen und ist bereits um Ersatz- respektive Erweiterungsinvestitionen vermindert. Sowohl das Operating EBIT als auch der operative Free Cash Flow enthalten keine Sondereinflüsse. Angestrebt wird eine Cash Conversion Rate von etwa 100 Prozent. Im Geschäftsjahr 2007 lag diese bei 95 Prozent.

Bestandteil des Steuerungssystems von Bertelsmann sind darüber hinaus die internen Finanzierungsziele (vgl. dazu Abschnitt Finanz- und Vermögenslage).

### Wichtige Ereignisse des Geschäftsjahres

Im Januar 2007 gab Bertelsmann bekannt, dass Hartmut Ostrowski zum 1. Januar 2008 Gunter Thielen als Vorstandsvorsitzender nachfolgen wird.

Im Rechtsstreit um die frühere Musikausbörse Napster gelang es, nach einem ersten Vergleich mit der Vivendi-Tochter Universal im Jahr 2006, in der ersten Jahreshälfte 2007 auch mit Warner und EMI sowie im September 2007 mit US-Musikverlegern, die eine Sammelklage eingereicht hatten, eine außergerichtliche Einigung zu erzielen. Der Vergleich mit den Sammelklägern ist im Februar 2008 vom zuständigen Gericht endgültig genehmigt worden. Mit Sony Music wurde vor Jahresende 2007 eine mündliche Einigung über eine Beilegung angeblicher Ansprüche Sonys im Wege eines Vergleichs erzielt, die noch schriftlich fixiert werden muss. Die Zahlung an Sony soll im ersten Quartal 2008 erfolgen; für sie wurden Rückstellungen gebildet.

Im April erfolgte die Übernahme der restlichen 50 Prozent an dem US-Buchclub Bookspan von Time Inc.

Die EU-Kommission hat im Mai den Verkauf des Musikverlags BMG Music Publishing an die zu Vivendi gehörende Universal Music Group gebilligt. Der Entscheidung war eine sechsmonatige Wettbewerbsuntersuchung vorausgegangen. Das kartellrechtliche Risiko der Transaktion lag auf Seiten von Vivendi.

Im September gab Bertelsmann die Neuorganisation der in der Direct Group gebündelten Endkundengeschäfte bekannt. Fernando Carro übernahm als neuer CEO die operative Verantwortung für die Geschäfte maßgeblich in Europa. Die Musik- und DVD-Clubs von BMG Columbia House und der Buchclub Bookspan firmie-



ren unter Bertelsmann Direct North America und berichten an Bertelsmann-Vorstand und Random-House-Chef Peter Olson. Der chinesische Buchclub und die zugehörige Ladenkette wurden bei Arvato angesiedelt.

Im Oktober erteilte die EU-Kommission dem Joint Venture Sony BMG Music Entertainment die erneute Freigabe. Mit dieser Entscheidung wurde bestätigt, dass die Gründung von Sony BMG im Jahr 2004 wettbewerbsrechtlich unbedenklich ist.

### Gesamtwirtschaftliche Entwicklung

Die Weltwirtschaft setzte in 2007 ihre Expansionsphase fort. Nach Berechnungen des Deutschen Instituts für Wirtschaftsforschung (DIW) betrug die Zuwachsrate der aggregierten Weltproduktion 3,4 Prozent. Im Vergleich zum Jahr 2006 schwächte sich die konjunkturelle Dynamik, gemessen am Bruttoinlandsprodukt, im Euroraum, in den USA und Japan ab. Dagegen verzeichneten die Schwellenländer Südostasiens nochmals einen kräftigen Anstieg des Bruttoinlandsprodukts. Insbesondere das Wachstumstempo in China war ungebrochen. Gegen Ende des Jahres kam es zu einer spürbaren Beeinträchtigung der Entwicklung der Weltwirtschaft im Zuge der US-Kreditkrise.

In Deutschland lag das Wachstum des Bruttoinlandsprodukts im Jahr 2007 laut Statistischem Bundesamt bei 2,5 Prozent. Die dämpfenden Effekte der Umsatzsteuererhöhung wurden dabei durch die hohe konjunkturelle Grunddynamik weitgehend kompensiert. Nach Berechnungen der OECD wurde die wirtschaftliche Entwicklung in Deutschland vor allem vom Export getragen, der in 2007 um 8,4 Prozent gegenüber dem Vorjahreswert zulegte, aber auch die rege Investitionstätigkeit unterstützte die positive Entwicklung. Der private Konsum stagnierte hingegen in 2007 (-0,2 Prozent), nachdem im Vorjahr noch eine Zunahme des privaten Konsums um 1,1 Prozent registriert wurde.

### Entwicklung relevanter Märkte

Die europäischen TV-Werbemärkte entwickelten sich im Jahr 2007 insgesamt moderat. So sind die TV-Märkte in Deutschland und Großbritannien in 2007 gegenüber dem Vorjahr mit knapp 2 Prozent leicht gewachsen. In Frankreich konnte der TV-Werbemarkt hingegen kaum zulegen, das Wachstum lag unter 1 Prozent. Der TV-Werbemarkt in den Niederlanden verbuchte demgegenüber ein deutliches Wachstum und legte um rund 4 Prozent zu.

Während die Buchmärkte in den USA und in Deutschland im Jahr 2007 stagnierten, wuchs der britische Markt um 2 Prozent. Das Volumen der Zeitschriften-Werbemärkte in Deutschland und Frankreich erreichte im Jahr 2007 das Niveau von 2006. Die Druckmärkte sowohl in Europa als auch in den USA zeigten sich 2007

stabil bis leicht rückläufig. Zunehmender Wettbewerb infolge von Überkapazitäten führte insbesondere in einigen Märkten Europas zu Preisrückgängen. Die weltweiten Musikmärkte sind in 2007 mit einem Rückgang um 10 Prozent erneut deutlich geschrumpft. Dabei konnte der Rückgang des CD-Markts um 17 Prozent nicht durch das mit 40 Prozent weiterhin starke Wachstum der digitalen Formate kompensiert werden.

### Regulatorische Rahmenbedingungen

Bertelsmann unterhält in mehreren europäischen Ländern Fernseh- und Radioaktivitäten, die regulatorischen Bestimmungen unterworfen sind. Bertelsmann nimmt in vielen seiner Geschäftsfelder führende Marktpositionen ein, so dass das akquisitorische Wachstum aus wettbewerbsrechtlichen Gründen begrenzt sein kann. Aufgrund der Börsenzulassung der begebenen Genussscheine und Anleihen unterliegt Bertelsmann in vollem Umfang den entsprechenden kapitalmarktrechtlichen Bestimmungen.

### Forschung und Entwicklung

Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten (F&E) sind zur Entwicklung marktgerechter Produkte und Dienstleistungen essentiell und integraler Bestandteil der Geschäftsstrategie von Bertelsmann. Diesbezügliche Anstrengungen werden im Wesentlichen in den jeweiligen Divisionen oder Geschäftseinheiten durchgeführt, da in diesen das Wissen um Markt- und Kundenansprüche konzentriert ist.

F&E zeigt sich bei Bertelsmann in unterschiedlichen Ansätzen. Für die RTL Group ist das Entwickeln neuer, umsatzstarker TV-Formate und die Identifikation neuer Technologie- und Programmtrends von großer Bedeutung. Random House konzentriert sich insbesondere auf den Aufbau neuer Titel und Formate, die Entwicklung von Autoren sowie die Erweiterung des Geschäfts in Richtung neuer Plattformen, zum Beispiel E-Books oder digitale Downloads. Für Gruner + Jahr ist die Entwicklung von Titeln und die Ausweitung der eigenen Marken auf unterschiedliche Kanäle, gerade auch im Online-Bereich, ein wesentliches Element von F&E-Anstrengungen („Expand Your Brand“-Initiative). Bei BMG umfasst F&E unter anderem die Entdeckung und Entwicklung von Künstlern (Artists & Repertoire) sowie die Erschließung neuer Umsatzquellen, etwa in den Bereichen Merchandising, Konzertmanagement sowie digitale Distribution. Arvato versteht unter F&E insbesondere die Entwicklung und das Testen neuer Geschäftsmodelle, beispielsweise die Umsetzung voll integrierter Servicelösungen für Kunden. Die F&E-Maßnahmen der Direct Group konzentrieren sich auf die Weiterentwicklung des traditionellen Clubgeschäfts in Richtung neuer Wachstumsfelder. Bei der Vielzahl von Innovationen im Konzern sind Forschungs- und Entwicklungskosten kaum differenzierbar und werden deshalb nicht gesondert quantifiziert.

Die Innovationskompetenz wird zunehmend zum Schlüsselfaktor für das organische Wachstum und gewinnt somit an Bedeutung. Zusätzlich zu den marktnahen F&E-Aktivitäten soll eine konzernweite Innovationsinitiative es den Divisionen und Geschäftseinheiten in Zukunft erleichtern, ihre eigene Innovationsstärke zusätzlich zu steigern. Komponenten dieser Initiative sind unter anderem die Etablierung neuer Weiterbildungs- und Trainingsformate, Maßnahmen zur Intensivierung des Wissensaustausches und der Zusammenarbeit sowie die Schaffung von Anreizen für Innovatoren innerhalb des Konzerns.

### Ertragslage

#### Umsatz

Der konsolidierte Umsatz der Bertelsmann AG ging im Geschäftsjahr 2007 um 2,8 Prozent auf 18,8 Mrd. € zurück (Vj.: 19,3 Mrd. €). Neben einem organischen Wachstum von 0,4 Prozent (Vj.: 2,9 Prozent) wirkten sich Portfolio- und sonstige Effekte mit -1,4 Prozent (Vj.: plus 5,0 Prozent) aus und Wechselkurseffekte mit -1,8 Prozent. Die geografische Umsatzverteilung veränderte sich im Vergleich zum Geschäftsjahr 2006 nur geringfügig. Während der Umsatzanteil von Deutschland leicht auf 32,2 Prozent gegenüber 30,2 Prozent im Vorjahr stieg, erzielten die übrigen europäischen Länder einen Umsatzanteil von 44,3 Prozent (Vj.: 44,1 Prozent).

Gleichzeitig verringerte sich der Anteil der USA am Gesamtumsatz von 20,1 Prozent auf 18,1 Prozent. Die sonstigen Länder erreichten einen Anteil von 5,4 Prozent (Vj.: 5,6 Prozent). Damit ist der Anteil des Auslandsgeschäfts am Gesamtumsatz von 69,8 Prozent auf 67,8 Prozent leicht gesunken. Wie im Vorjahr blieben die Anteile der vier Erlösquellen (Inhalte, Werbung, Endkundengeschäfte und Medienservices inklusive Produktionsumsätze) am Konzernumsatz ausgeglichen und nahezu konstant.

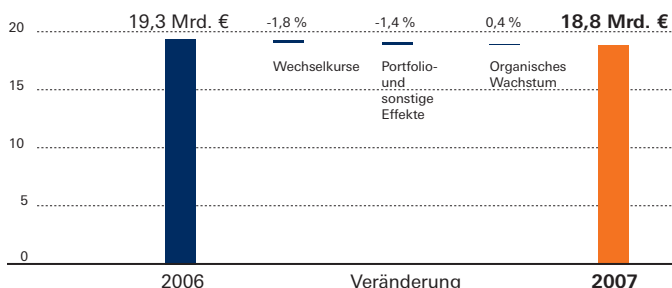
#### Operating EBIT und Operating EBITDA

Im Geschäftsjahr 2007 erzielte die Bertelsmann AG ein Operating EBIT in Höhe von 1.811 Mio. € (Vj.: 1.867 Mio. €). Die Umsatzrendite lag wie im Vorjahr bei 9,7 Prozent. Die RTL Group erzielte eine deutliche Ergebnisverbesserung. Arvato lag auf dem Ergebnisniveau des Vorjahres. Random House verzeichnete einen maßgeblich durch die Wechselkursentwicklung bedingten Ergebnisrückgang. Gruner + Jahr konnte das Vorjahresergebnis nicht wieder erzielen, was insbesondere an der Ergebnisentwicklung im Druckgeschäft lag. Das Ergebnis von BMG ging durch den Verkauf von BMG Music Publishing deutlich zurück, auf vergleichbarer Basis lag das Ergebnis auf Vorjahresniveau. Die Direct Group schloss das Geschäftsjahr mit einem im Vergleich zum Vorjahr deutlich niedrigeren Ergebnis ab. Ursächlich hierfür war die schwache Entwicklung

#### Umsatz der Unternehmensbereiche

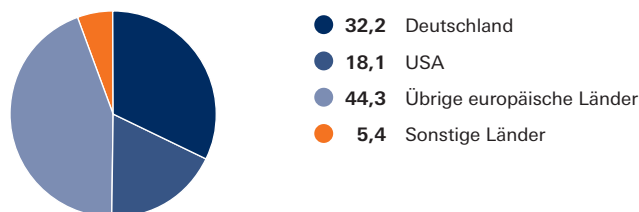
in Mio. €	2007			2006		
	Deutschland	International	Gesamt	Deutschland	International	Gesamt
RTL Group	2.089	3.618	5.707	2.091	3.549	5.640
Random House	240	1.597	1.837	233	1.714	1.947
Gruner + Jahr	1.296	1.535	2.831	1.328	1.533	2.861
BMG	130	1.326	1.456	161	1.856	2.017
Arvato	2.278	2.639	4.917	2.046	2.736	4.782
Direct Group	292	2.263	2.555	307	2.358	2.665
<b>Summe Umsatz der Bereiche</b>	<b>6.325</b>	<b>12.978</b>	<b>19.303</b>	<b>6.166</b>	<b>13.746</b>	<b>19.912</b>
Corporate/Konsolidierung	-288	-257	-545	-329	-286	-615
<b>Konzernumsatz</b>	<b>6.037</b>	<b>12.721</b>	<b>18.758</b>	<b>5.837</b>	<b>13.460</b>	<b>19.297</b>

#### Umsatzanalyse



#### Konzernumsatz nach Regionen

in Prozent





## Ergebnisanalyse

in Mio. €	2007	2006
<b>Operating EBIT der Bereiche</b>		
RTL Group	978	835
Random House	173	182
Gruner + Jahr	264	277
BMG	93	173
Arvato	366	367
Direct Group	10	110
<b>Summe Operating EBIT der Bereiche</b>	<b>1.884</b>	<b>1.944</b>
Corporate/Konsolidierung	-73	-77
<b>Operating EBIT Konzern</b>	<b>1.811</b>	<b>1.867</b>
Sondereinflüsse	-854	1.161
<b>EBIT (Ergebnis vor Finanzergebnis und Steuern)</b>	<b>957</b>	<b>3.028</b>
Finanzergebnis	-479	-389
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	-73	-180
<b>Konzerngewinn</b>	<b>405</b>	<b>2.459</b>
davon: Gewinnanteil Bertelsmann-Aktionäre	216	2.136
davon: Gewinnanteil Minderheiten	189	323

der US-Geschäfte, die von einem rückläufigen Absatz physischer Tonträger und einem erheblichen Rückgang der Mitgliederzahlen geprägt war. Auch die Umsätze je Mitglied schrumpften. Die operativen Aufwendungen haben sich im Konzern im Wesentlichen proportional zur Umsatzentwicklung verändert.

Das Operating EBITDA lag mit 2.467 Mio. € unter Vorjahresniveau (Vj.: 2.548 Mio. €).

### Konzerngewinn

Ausgehend vom Operating EBIT ergab sich nach der Einbeziehung von Sondereinflüssen in Höhe von -854 Mio. € ein EBIT von 957 Mio. € (Vj.: 3.028 Mio. €). Das Finanzergebnis veränderte sich gegenüber Vorjahr von -389 Mio. € auf -479 Mio. €. Die Zinsaufwendungen stiegen bedingt durch die erhöhten Finanzschulden infolge des Rückkaufs des GBL-Anteils im Jahr 2006 an. Im Finanz-

ergebnis sind auch die Ausschüttungen auf die Genussscheine der Bertelsmann AG in Höhe von 76 Mio. € (Vj.: 77 Mio. €) enthalten. Der Steueraufwand verringerte sich auf -73 Mio. € (Vj.: -180 Mio. €).

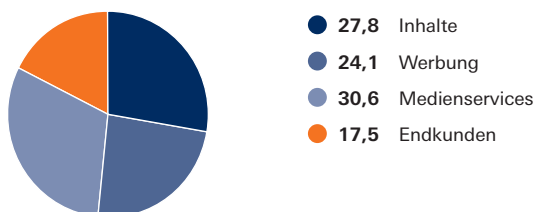
Nach Berücksichtigung des Finanzergebnisses und der Ertragsteuern wurde 2007 gegenüber dem Vorjahr ein deutlich niedrigerer Konzerngewinn von 405 Mio. € (Vj.: 2.459 Mio. €) erzielt. Dies erklärt sich zum einen durch den Wegfall der hohen Veräußerungsgewinne aus dem Vorjahr in Höhe von 1.410 Mio. €, zum anderen durch die Belastungen aus den Vergleichen im Zusammenhang mit Napster, durch ein Bußgeld bei RTL sowie durch erforderliche Impairments (vgl. dazu Abschnitt Sondereinflüsse). Der Anteil der Minderheiten am Konzerngewinn betrug 189 Mio. € (Vj.: 323 Mio. €) und hat sich somit normalisiert. Der Anteil der Aktionäre der Bertelsmann AG lag bei 216 Mio. € (Vj.: 2.136 Mio. €). Für das Geschäftsjahr 2007 ist die Ausschüttung einer Dividende in Höhe von 120 Mio. € geplant.

### Sondereinflüsse

Die Sondereinflüsse lagen im abgelaufenen Geschäftsjahr bei -854 Mio. € und führten zu einem im Vergleich zum Vorjahr verringerten Ausweis des EBIT. Demgegenüber hatten die Sondereinflüsse im Vorjahr das EBIT stark positiv beeinflusst (1.161 Mio. €). Ursächlich für die hohen Sondereinflüsse des Vorjahres waren vor allem Veräußerungsgewinne in Höhe von insgesamt 1.410 Mio. €. Für das Geschäftsjahr 2007 lagen die Veräußerungsgewinne deutlich niedriger bei 250 Mio. €. Sie resultierten mit 99 Mio. € aus den Veräußerungen der Beteiligungen an Grupo Media Capital und Sportfive durch die RTL Group. Aus dem in den Niederlanden neu gegründeten Joint Venture zwischen RTL Group und John de Mol

### Umsatz nach Erlösquellen

in Prozent\*



\* Basis: Summe der Bereiche vor Corporate/Konsolidierung

ergab sich ein Austauschgewinn von 134 Mio. €. Diesen Effekten standen im abgelaufenen Geschäftsjahr Restrukturierungs- und Integrationsaufwendungen sowie außerplanmäßige Wertberichtigungen in Höhe von insgesamt -214 Mio. € (Vj.: -68 Mio. €) gegenüber. Diese Aufwendungen entfielen mit 123 Mio. € auf die Direct Group, mit 30 Mio. € auf BMG und mit 61 Mio. € auf Prinovis, ein Tiefdruckgemeinschaftsunternehmen von Arvato, Gruner + Jahr und der Axel Springer AG. Darüber hinaus enthielten die Sondereinflüsse den Aufwand für die außergerichtlichen Vergleiche von Klagen, die EMI und US-Musikverleger (im Wege der Sammelklage) gegen Bertelsmann im Frühjahr 2003 in den USA wegen Bertelsmanns Finanzierung der Musikausbörse Napster eingereicht hatten. Ferner konnte Bertelsmann auch mit Warner Music, die außergerichtlich angebliche Ansprüche wegen Bertelsmanns Finanzierung Napsters geltend gemacht hatte, eine Einigung im Wege eines Vergleichs erzielen. Die Vergleichssumme betrug insgesamt 245 Mio. €. In den Sondereinflüssen enthalten ist zudem der Aufwand für die Zahlung eines Bußgelds von 96 Mio. €. Dieses wurde vom Bundeskartellamt gegenüber dem zur RTL Group gehörenden Werbezeitenvermarkter IP Deutschland verhängt. Darüber hinaus führten Impairments zu Wertanpassungen bei der Direct Group (-291 Mio. €), welche im Bereich des nordamerikanischen Clubgeschäfts Bertelsmann Direct North America anfielen. Impairments gab es darüber hinaus bei der RTL Group für Five in U.K. (-123 Mio. €), bei Prinovis (-70 Mio. €) sowie bei Arvato (-39 Mio. €).

## Finanz- und Vermögenslage

### Finanzierungsgrundsätze

Die finanzpolitischen Zielsetzungen sollen ein ausgewogenes Verhältnis zwischen finanzieller Sicherheit, Eigenkapitalrentabilität und Wachstum gewährleisten. Dazu richtet der Konzern seine Finanzierung an den Anforderungen für ein Credit Rating der Bonitätsstufe „BBB+/Baa1“ aus, dem entsprechende qualitative und quantitative Kriterien zu Grunde liegen. Rating und Transparenz leisten einen Beitrag zur finanziellen Sicherheit und Unabhängigkeit von Bertelsmann.

Die Finanzierung des Bertelsmann-Konzerns erfolgt zentral durch die Bertelsmann AG und ihre Finanzierungsgesellschaften, Bertelsmann U.S. Finance, LLC und Bertelsmann Capital Corporation N.V. Die Bertelsmann AG übernimmt dementsprechend die Verpflichtung, den Konzerngesellschaften ausreichende Liquidität zur Verfügung zu stellen. Gleichzeitig wird die Vergabe von Garantien und Patronatserklärungen für Konzerngesellschaften durch die Bertelsmann AG gesteuert. Der Konzern tritt nach außen als finanzielle Einheit auf und optimiert damit die Kapitalbeschaffungs- und Anlagemöglichkeiten.

Seit langem wird Bertelsmann nach quantifizierten Finanzierungszielen gesteuert, die sich an der wirtschaftlichen Verschuldung und mit abnehmender Bedeutung auch an der Kapitalstruktur orientieren. Ein zentrales Finanzierungsziel ist ein dynamischer Ver-

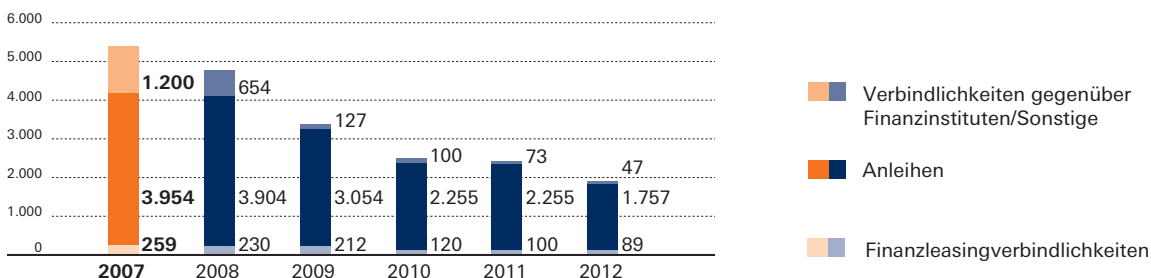
### Finanzierungsziele

	Ziel	2007	2006
<b>Leverage Factor:</b> Wirtschaftliche Finanzschulden/Operating EBITDA <sup>1)</sup>	< 2,3	2,6	2,8
<b>Operating Leases Factor<sup>1)</sup></b>	< 0,7	0,5	0,5
<b>Coverage Ratio:</b> Operating EBITDA/Finanzergebnis <sup>1)</sup>	> 4,0	5,0	6,2
<b>Eigenkapitalquote:</b> Eigenkapital zu Konzernbilanzsumme (in Prozent)	> 25,0	28,1	26,7

<sup>1)</sup> Nach Modifikationen

### Laufzeitenprofil – Finanzschulden

in Mio. €





schuldungsgrad („Leverage Factor“), der sich aus dem Verhältnis der wirtschaftlichen Finanzschulden zum Operating EBITDA ergibt. Um eine Abbildung der tatsächlichen Finanzkraft von Bertelsmann über eine wirtschaftliche Betrachtungsebene zu ermöglichen, werden die im Jahresabschluss ausgewiesenen Zahlen leicht modifiziert. Bis einschließlich 2007 soll der Quotient den Wert von 2,3 nicht überschreiten. Die wirtschaftlichen Finanzschulden ergeben sich aus den Nettofinanzschulden zuzüglich Pensionsrückstellungen und Genusskapital. Am 31. Dezember 2007 lag der Leverage Factor bei 2,6 (31. Dezember 2006: 2,8). Überwiegend belastende Effekte aus Zahlungen im Zusammenhang mit den außergerichtlichen Vergleichen bei Napster, dem Bußgeld bei RTL sowie die operative Performance der Direct Group führten dazu, dass der angestrebte Zielwert von 2,3 im Geschäftsjahr 2007 nicht erreicht wurde.

Im abgelaufenen Geschäftsjahr lagen die wirtschaftlichen Finanzschulden bei 6.546 Mio. € gegenüber 7.215 Mio. € im Geschäftsjahr 2006. Diese Werte sind durch die Anwendung von IAS 19.93A erhöht (vgl. Konzernanhang S. 84). Ohne die Effekte aus dieser Anwendung lagen die wirtschaftlichen Finanzschulden im Geschäftsjahr 2007 bei 6.330 Mio. € (Vj.: 6.760 Mio. €).

Zur Steuerung der Operating Leases und damit der außerbilanziellen Mietverpflichtungen soll der Barwert der Miet- und Leasingverpflichtungen das 0,7fache des Operating EBITDA nicht übersteigen. Am 31. Dezember 2007 lag dieser so genannte Operating Lease Factor wie im Vorjahr bei 0,5.

In externen Analysen werden Operating Leases meist zu den wirtschaftlichen Finanzschulden gezählt. Ab dem Geschäftsjahr 2008 wird der Operating Lease Factor in den Leverage Factor integriert. Dadurch erhöhen sich die wirtschaftlichen Finanzschulden um die Barwerte der Verpflichtungen aus den Operating Leases. Der neue kombinierte Leverage Factor hat einen Maximalwert von 3,0. Mit dieser Änderung findet eine Annäherung an die Betrachtungsweise der Ratingagenturen statt und es wird dem grundsätzlichen

Substitutionseffekt von Finanzschulden und Mietverpflichtungen Rechnung getragen. Für das Geschäftsjahr 2007 liegt der kombinierte Leverage Factor bei 3,1 (Vj.: 3,4).

Die Änderungen bei den Finanzierungszielen spiegeln sich auch im BVA wider. Dieser ist in der Definition des investierten Kapitals um die Mietverpflichtungen erweitert worden und ermöglicht so deren verbesserte Steuerung.

Ein weiteres wesentliches Finanzierungsziel ist die Coverage Ratio (Zinsdeckungsgrad) von mehr als 4. Im abgelaufenen Geschäftsjahr lag die Coverage Ratio bei 5,0 (Vj.: 6,2). Sie berechnet sich aus dem Verhältnis von Operating EBITDA zum Finanzergebnis. Die Eigenkapitalquote hat sich gegenüber Vorjahr (26,7 Prozent) auf 28,1 Prozent erhöht.

#### Finanzierungsaktivitäten

Im Februar 2007 hat Bertelsmann eine variabel verzinsliche Anleihe (Floating Rate Note) mit einem Volumen von 650 Mio. € und einer Laufzeit von zwei Jahren am Kapitalmarkt platziert. Die Anleihe ist mit einem Kupon von 3-Monats-EURIBOR + 10 Basispunkten ausgestattet. Der Erlös wurde für die teilweise Ablösung eines bestehenden Zwischenkredits verwendet, der im Juni 2009 ausläuft und per 31. Dezember 2007 noch mit 500 Mio. € valutierte.

Ein von der Bertelsmann Capital Corporation begebenes Schuldscheindarlehen in Höhe von 50 Mio. € wurde im Jahr 2007 von Bertelsmann planmäßig zurückgeführt. Zum 31. Dezember 2007 standen Anleihen, Privatplatzierungen und Schuldscheindarlehen in Höhe von nominal 3.990 Mio. € (Vj.: 3.430 Mio. €) aus. Das Nominalvolumen der zum Börsenhandel zugelassenen Anleihen betrug insgesamt 3,6 Mrd. €.

#### Rating

Emittenten-Ratings erleichtern den Zugang zu den internationalen Kapitalmärkten. Vor diesem Hintergrund erhält Bertelsmann von

#### Anleihen, Schuldscheindarlehen, US-Privatplatzierungen

Nominalzins, Emittent, Laufzeit	Typ	Effektivzins in %	Volumen in Mio.	
4,40 % Bertelsmann Capital Corporation N.V.	03/08	Schuldscheindarlehen	4,56	EUR 50
3-Mon.-EURIBOR + 10 Bp. Bertelsmann AG	07/09	Floating Rate Note	n.a.	EUR 650
4,375 % Bertelsmann U.S. Finance LLC	99/09	Anleihe	4,53	EUR 200
4,69 % Bertelsmann U.S. Finance LLC	03/10	US-Privatplatzierung	4,83	USD 100
4,625 % Bertelsmann U.S. Finance LLC	03/10	Anleihe	4,70	EUR 750
4,375 % Bertelsmann AG	06/12	Anleihe	4,47	EUR 500
5,23 % Bertelsmann U.S. Finance LLC	03/13	US-Privatplatzierung	5,38	USD 200
5,33 % Bertelsmann U.S. Finance LLC	03/15	US-Privatplatzierung	5,46	USD 200
3,625 % Bertelsmann AG	05/15	Anleihe	3,74	EUR 500
4,75 % Bertelsmann AG	06/16	Anleihe	4,89	EUR 1.000

**Kapitalflussrechnung** (Kurzfassung)

in Mio. €	2007	2006
Cash Flow aus betrieblicher Tätigkeit	1.463	1.712
Cash Flow aus Investitionstätigkeit	-626	459
Cash Flow aus Finanzierungstätigkeit	-654	-2.198
<b>Zahlungswirksame Veränderungen der liquiden Mittel</b>	<b>183</b>	<b>-27</b>
Wechselkursbedingte und sonstige Veränderungen der liquiden Mittel	-38	-23
Liquide Mittel am 1. Januar	986	1.036
<b>Liquide Mittel am 31. Dezember</b>	<b>1.131</b>	<b>986</b>

den Ratingagenturen Moody's und Standard & Poor's (S&P) seit dem Jahr 2002 ein Rating. Seit diesem Zeitpunkt wird Bertelsmann von Moody's mit „Baa1“ und von Standard & Poor's mit „BBB+“ beurteilt, beides Emittenten-Ratings im Investment-Grade-Bereich.

Im Zusammenhang mit dem in 2006 erfolgten Rückkauf hatten Moody's und S&P ihre Ratingbeurteilungen in 2006 jeweils mit einem negativen Ausblick bestätigt. Im September 2007 haben beide Ratingagenturen den Ausblick wieder auf stabil gesetzt. Die kurzfristige Kreditqualität von Bertelsmann wird von Moody's mit P-2 und von S&P mit A-2 bewertet.

**Kreditlinien**

Auf der Grundlage verschiedener vertraglicher Vereinbarungen kann Bertelsmann auf variabel und auf festverzinsliche Mittel zurückgreifen. Seit Oktober 2004 besteht eine syndizierte Kreditlinie. Diese kann von der Bertelsmann AG und den ausländischen Finanzierungsgesellschaften durch Ziehung in Euro, US-Dollar und Britischen Pfund bis zu einem Betrag von 1,2 Mrd. € revolving in Anspruch genommen werden. Außerdem stehen Bertelsmann bilaterale Kreditvereinbarungen mit international tätigen Großbanken zur Verfügung. In Summe besteht durch die Kreditlinien eine Finanzreserve von rund 1,6 Mrd. €, die im Rahmen der Geschäftstätigkeit frei verwendbar ist. Zum 31. Dezember 2007 hatte Bertelsmann die Kreditlinien zu 198 Mio. € in Anspruch genommen (Vj.: 55 Mio. €).

**Kapitalflussrechnung**

Im Berichtszeitraum wurde ein Cash Flow aus der laufenden Geschäftstätigkeit in Höhe von 1.463 Mio. € (Vj.: 1.712 Mio. €) generiert. Der Rückgang basierte im Wesentlichen auf den geleisteten Zahlungen zur Beilegung der Music-Publisher-Klage. Der nachhaltige, um Einmaleffekte bereinigte operative Free Cash Flow betrug 1.714 Mio. € (Vj.: 1.587 Mio. €), wodurch sich die Cash Conversion Rate auf 95 Prozent gegenüber 85 Prozent im Vorjahr erhöhte (Definition vgl. Abschnitt Steuerungssysteme).

Durch gegenüber Vorjahr deutlich niedrigere Erlöse aus dem Verkauf von Beteiligungen ergab sich ein negativer Cash Flow aus der Investitionstätigkeit in Höhe von -626 Mio. € (Vj.: 459 Mio. €). Die Erlöse aus dem Verkauf von Beteiligungen lagen bei 285 Mio. € (Vj.: 1.648 Mio. €). Diesen standen Kaufpreiszahlungen für konsolidierte Beteiligungen (abzüglich erworbener liquider Mittel) in Höhe von 292 Mio. € (Vj.: 405 Mio. €) gegenüber. Der Cash Flow aus der Finanzierungstätigkeit wies für den Berichtszeitraum einen Mittelabfluss von -654 Mio. € auf (Vj.: -2.198 Mio. €). Der Vorjahreswert war maßgeblich durch den Rückkauf des GBL-Anteils beeinflusst. Dividenden an die Aktionäre der Bertelsmann AG sowie an Mitgesellschafter konsolidierter Unternehmen wurden in Höhe von 249 Mio. € (Vj.: 385 Mio. €) ausgezahlt. Im Geschäftsjahr 2005 begann Bertelsmann damit, Mittel zur Deckung von Pensionsverbindlichkeiten in Deutschland über ein so genanntes Contractual Trust Arrangement (CTA) auszulagern. In 2007 wurden dem Bertelsmann Pension Trust e.V. liquide Mittel in Höhe von 25 Mio. €, diese sind Teil der Einzahlung in Pensionspläne in Höhe von insgesamt 66 Mio. €, sowie eine Steuerforderung im Gegenwert von 97 Mio. € übertragen. Zum 31. Dezember 2007 verfügte Bertelsmann über eine Konzernliquidität von 1,1 Mrd. € (Vj.: 1,0 Mrd. €).



### Investitionen

in Mio. €	2007	2006
RTL Group	337	204
Random House	15	85
Gruner + Jahr	124	200
BMG	33	50
Arvato	298	422
Direct Group	142	110
Corporate/Übrige	83	21
<b>Summe</b>	<b>1.032</b>	<b>1.092</b>

### Außerbilanzielle Verpflichtungen

Der Umfang der außerbilanziellen Verpflichtungen hat sich gegenüber dem Vorjahr leicht reduziert. Zu den außerbilanziellen Verpflichtungen zählen Haftungsverhältnisse und sonstige finanzielle Verpflichtungen, die nahezu ausnahmslos aus der operativen Tätigkeit der Bereiche herrühren.

### Investitionen

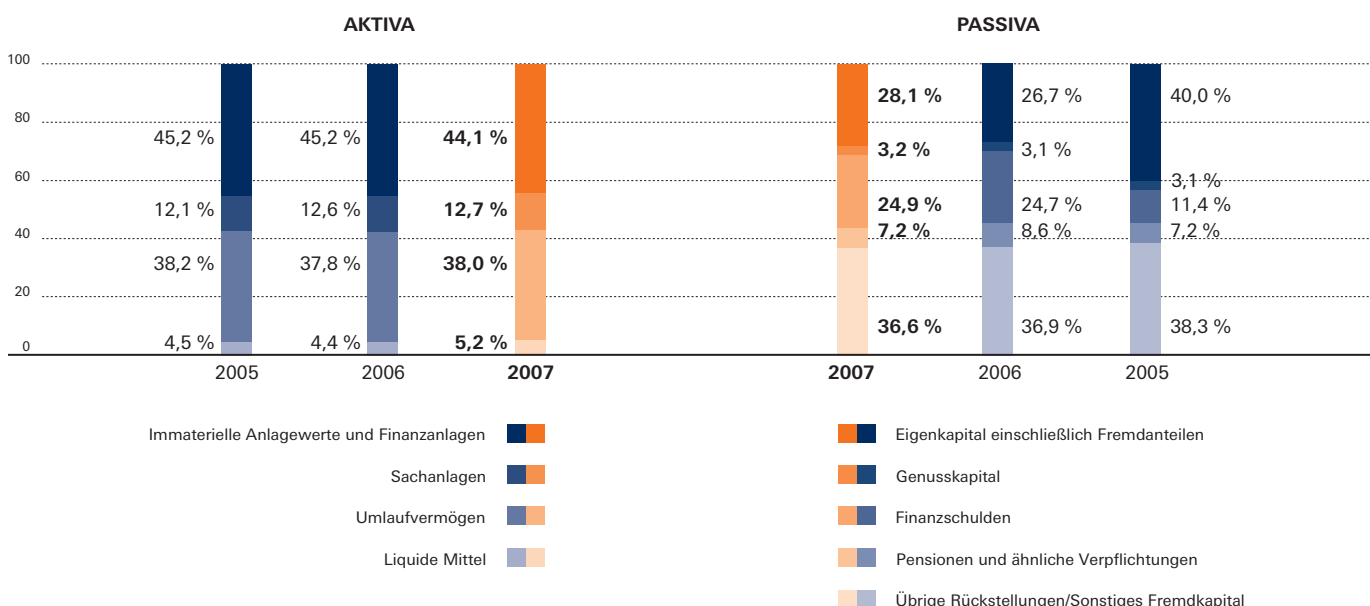
Für Investitionen in Sachanlagen, immaterielle Vermögensgegenstände sowie Finanzanlagen inklusive Kaufpreiszahlungen wurden im Geschäftsjahr 2007 1.032 Mio. € aufgewandt (Vj.: 1.092 Mio. €). Hiervon entfielen 463 Mio. € (Vj.: 502 Mio. €) auf Sachanlagen, von denen der überwiegende Teil bei Arvato zum Einsatz kam. In immaterielle Vermögensgegenstände wurden 171 Mio. € (Vj.: 154 Mio. €)

investiert. Diese betrafen im Wesentlichen die RTL Group. Für Investitionen in Finanzanlagen wurden 2007 106 Mio. € (Vj.: 31 Mio. €) aufgewandt. Die Kaufpreiszahlungen für konsolidierte Beteiligungen (abzüglich liquider Mittel) reduzierten sich auf 292 Mio. € (Vj.: 405 Mio. €). Sie betrafen die Aufstockung der Anteile am US-Buchclub Bookspan durch die Direct Group von 50 auf 100 Prozent für 87 Mio. € sowie eine Vielzahl von kleineren Akquisitionen in allen Geschäftsbereichen. Generell wurden im Geschäftsjahr 2007 verglichen mit dem Vorjahr Akquisitionen nur in einem geringeren Umfang getätigt.

### Bilanz

Insgesamt reduzierte sich die Bilanzsumme gegenüber Vorjahr leicht um 0,7 Mrd. € auf 21,8 Mrd. €. Die Bilanzstruktur der Aktivseite ist im Vergleich zum Vorjahr nahezu unverändert geblieben. Das Eigenkapital hat sich leicht um 0,1 Mrd. € auf 6,1 Mrd. € erhöht. Damit ergab sich eine Eigenkapitalquote von 28,1 Prozent (Vj.: 26,7 Prozent). Das auf die Aktionäre der Bertelsmann AG entfallende Eigenkapital erreichte mit 5,0 Mrd. € den Wert des Vorjahres. Die Pensionsrückstellungen reduzierten sich von 1.927 Mio. € auf 1.558 Mio. €. Gestiegene Zinssätze haben zu neuen versicherungsmathematischen Gewinnen geführt, die direkt im Eigenkapital erfasst wurden. Auch Einzahlungen in das Planvermögen, vorwiegend

### Bilanzstruktur



in den CTA der Bertelsmann AG, trugen zur Verminderung der Pensionsrückstellungen bei. Die wirtschaftlichen Finanzschulden reduzierten sich gegenüber dem Vorjahr um 0,7 Mrd. € auf 6,5 Mrd. €. Die Entwicklung des US-Dollars führte im Geschäftsjahr 2007 zu einem reduzierten Ausweis der Bilanzsumme (-0,7 Mrd. €).

### Genusskapital

Zum 31. Dezember 2007 betrug der Nennwert des Genusskapitals unverändert gegenüber dem Vorjahr 516 Mio. €, nach Berücksichtigung des Agios ergab sich ebenfalls wie im Jahr zuvor ein Genusskapitalvolumen von 706 Mio. €. Hierbei entfallen 97 Prozent des nominalen Genusskapitals auf die Genussscheine 2001 (ISIN DE0005229942) und 3 Prozent auf die Genussscheine 1992 (ISIN DE0005229900).

Die Genussscheine 2001 sind an den Börsenplätzen in Frankfurt und Düsseldorf zum amtlichen Handel zugelassen. Die Notierung erfolgt in Prozent des Nominalwerts. Im Geschäftsjahr 2007 lag der Höchstkurs in Frankfurt bei 251,00 Prozent, der Tiefstkurs bei 212,50 Prozent. Nach den Genussscheinbedingungen beträgt die Ausschüttung für jedes volle Geschäftsjahr 15 Prozent auf den Grundbetrag, vorausgesetzt, es stehen ein ausreichender Konzerngewinn und Jahresüberschuss der Bertelsmann AG zur Verfügung.

Diese Voraussetzungen wurden im abgelaufenen Geschäftsjahr erfüllt. Daher wird für die Genussscheine 2001 auch für das Geschäftsjahr 2007 eine Ausschüttung von 15 Prozent auf den Grundbetrag erfolgen.

Aufgrund des geringen Volumens weisen die in Frankfurt notierten Genussscheine 1992 einen nur noch bedingt liquiden Börsenhandel auf. Im Geschäftsjahr 2007 lag der Höchstkurs bei 176,50 Prozent, der Tiefstkurs bei 136,00 Prozent. Für die Genussscheine 1992 richtet sich die Ausschüttung nach der Gesamtkapitalrendite des Konzerns, die keine Steuerungskennzahl mehr darstellt. Da im Geschäftsjahr 2007 eine Gesamtkapitalrendite von 4,45 Prozent (Vj.: 11,69 Prozent) erzielt wurde, beträgt die Ausschüttung auf die Genussscheine 1992 für das Geschäftsjahr 2007 5,45 Prozent (Vj.: 12,69 Prozent) des Grundbetrags.

Die Ausschüttung auf beide Genussscheine wird voraussichtlich am 2. Juni 2008 erfolgen und rund 76 Mio. € umfassen. Laut den Genussscheinbedingungen kontrolliert der Abschlussprüfer der Bertelsmann AG, ob die Gewinnausschüttung zutreffend ermittelt wurde. Hierüber liegt für beide Genussscheine eine Bescheinigung des Abschlussprüfers vor.



## Vorstellung der Bereiche des Konzerns

### RTL Group

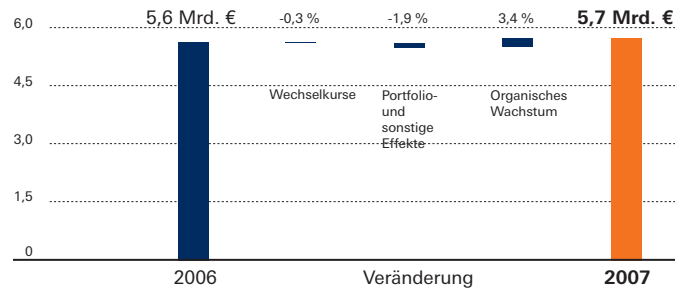
Das führende europäische Entertainmentunternehmen RTL Group steigerte 2007 sowohl den Umsatz als auch den operativen Ertrag. Die Umsatzrendite verbesserte sich deutlich auf 17,1 Prozent (Vj.: 14,8 Prozent).

Der Umsatz der Fernseh-, Radio- und TV-Produktionsgruppe erreichte 5,7 Mrd. € und lag damit trotz des Verkaufs der Beteiligung am französischen Pay-TV-Sender TPS um 1,2 Prozent über dem Vorjahreswert (5,6 Mrd. €). Der Zuwachs ist in erster Linie auf gestiegene Werbeeinnahmen in europäischen Kernmärkten zurückzuführen. Das Operating EBIT der RTL Group nahm 2007 um 17,1 Prozent auf 978 Mio. € (Vj.: 835 Mio. €) zu. Gewinntreiber war vor allem die zur Mediengruppe RTL Deutschland umfirmierte Senderfamilie um RTL Television. Die Mitarbeiterzahl erhöhte sich zum Jahresende leicht auf 11.392 (31. Dezember 2006: 11.307).

Die RTL Group folgte 2007 weiter ihrer Drei-Säulen-Strategie des Ausbaus von Senderfamilien, der verstärkten Diversifizierung ihrer Einnahmequellen und der geografischen Expansion in wachstumsstarke Regionen. Die Sender der RTL Group wurden konsequent darauf ausgerichtet, alle verfügbaren Kanäle und Plattformen zu nutzen: Neben analogen und einer wachsenden Zahl digitaler TV-Kanäle gehören dazu auch Online-Services, Video-on-Demand (VoD), Internet- und Handy-Fernsehen. Neue Sender wurden in den Niederlanden und in Russland aufgebaut. Zugleich stieg angesichts der wachsenden Zahl neuer Verbreitungswege der Bedarf an hochwertigen und reichweitenstarken TV-Formaten und Programminhalten, wie sie von Fremantle Media produziert werden. Das Produktionsunternehmen kündigte Ende 2007 den Start einer Kinoproduktionstochter in Deutschland („Ufa Cinema“) an.

Die RTL Group trennte sich 2007 für 209 Mio. € von ihrem Anteil an dem portugiesischen Medienunternehmen Media Capital. In den Niederlanden übernahm sie von John de Mols Talpa Media Holding den führenden Radiosender des Landes, Radio 538, sowie TV-Sportrechte, -Shows und -Serien. Talpa Media erhielt im Gegenzug einen Minderheitsanteil an RTL Nederland. In Russland stieg die RTL Group mit einem Joint Venture in den Kabel- und Satellitenfernsehmarkt ein. IP Deutschland akzeptierte für rasche Planungs- und Rechtssicherheit ein Bußgeld in Höhe von 96 Mio. €, das das Bundeskartellamt im Zuge von Ermittlungen gegen die führenden deutschen TV-Werbezeitenvermarkter verhängt hatte.

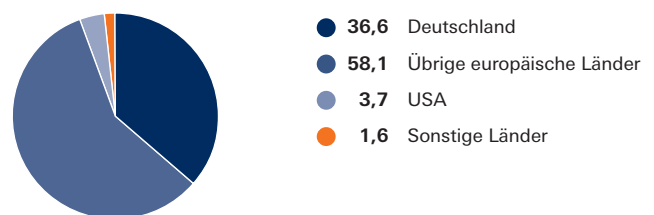
### Umsatzanalyse



Die Mediengruppe RTL Deutschland erzielte 2007 einen deutlichen Ergebniszuwachs; RTL Television und Vox konnten ihre Zuschauermarktanteile insbesondere in der Zielgruppe der 14- bis 49-Jährigen steigern und so den Abstand zum Wettbewerb vergrößern. Die französische Sendergruppe M6 gab angesichts einer zunehmenden Fragmentierung des Marktes bei den Zuschauermarktanteilen leicht nach, der Umsatz und das operative Ergebnis legten portfoliobereinigt zu. Vor allem die Digital- und Mobilfunkangebote von M6 wuchsen dynamisch. Five in Großbritannien wurde im Berichtszeitraum um einen substantziellen Betrag wertberichtigt, dem Sender gelang es aber dank strikten Kostenmanagements und der guten Performance neuer Digitalkanäle, seine Marktposition zu verbessern. Die Radiofamilie in Frankreich erlangte nach Zugewinnen aller Sender wieder die Marktführung.

### Umsatz nach Regionen

in Prozent\*



\* Ohne Innenumsätze

## Random House

Die international führende Publikumsverlagsgruppe Random House erzielte 2007 einen gegenüber Vorjahr verminderten Umsatz; auch der operative Ertrag gab nach. Die Umsatzrendite erreichte mit 9,4 Prozent ein höheres Niveau als im Vorjahr (9,3 Prozent).

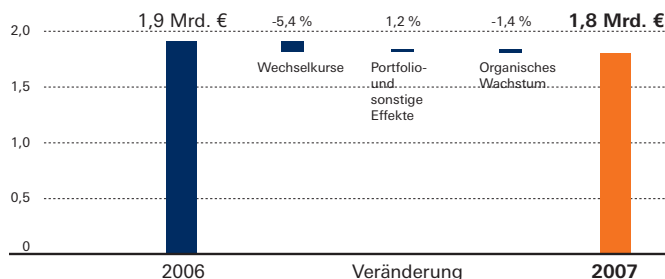
Die schwache Kursentwicklung des US-Dollars und ein eingetrübtes Konsumklima in Nordamerika ließen den Umsatz auf 1,8 Mrd. € und damit 5,6 Prozent unter den Vorjahreswert (1,9 Mrd. €) sinken. Das Operating EBIT ging im Berichtszeitraum – ebenfalls durch die Wechselkursentwicklung bedingt – um 4,9 Prozent auf 173 Mio. € (Vj.: 182 Mio. €) zurück. Die Zahl der Mitarbeiter verringerte sich zum Jahresende leicht auf 5.764 (31. Dezember 2006: 5.804).

In verlegerischer Hinsicht war 2007 für Random House erneut ein erfolgreiches Jahr. So gelang es der Verlagsgruppe in den USA, die Rekordzahl von 230 Titeln auf den Bestsellerlisten der „New York Times“ zu platzieren, darunter „Playing for Pizza“ von John Grisham, „On Chesil Beach“ von Ian McEwan, „Clapton“ von Eric Clapton und „Giving“ von Bill Clinton. Erfolgreich waren auch filmbegleitende Ausgaben von Robert Ludlums „The Bourne Ultimatum“, Philipp Pullmans „The Golden Compass“, Cormac McCarthys „No Country for Old Men“ sowie Ian McEwans „Atonement“. Die Hörbuchausgabe von „Harry Potter and the Deathly Hollows“ verkaufte sich besser als je ein Hörbuch zuvor.

In Großbritannien stellte die Random House Group U.K. erstmals fast ein Drittel aller Titel auf den nationalen Bestsellerlisten der „Sunday Times“ und damit mehr als jeder andere Verlag. Über eine Million Mal wurde die Hardcover-Ausgabe von Nigella Lawsons „Nigella Express“ verkauft. Die Gruppe erwarb einen Mehrheitsanteil an Virgin Books und gründete mehrere Verlage neu, darunter den irischen Autoren gewidmeten Verlag Transworld Ireland.

In Deutschland konnte die Verlagsgruppe Random House ihren Umsatz und das operative Ergebnis spürbar steigern. Dazu trugen Bestsellerautoren wie Leonie Swann, Dieter Hildebrandt und Eva-Maria Zurhorst bei, ebenso das Taschenbuchsegment und Titel aus den Bereichen Lebenshilfe und Religion. In Spanien setzte sich der Erfolg des von Random House Mondadori publizierten Romans „La Catedral del Mar“ von Ildefonso Falcones fort.

### Umsatzanalyse

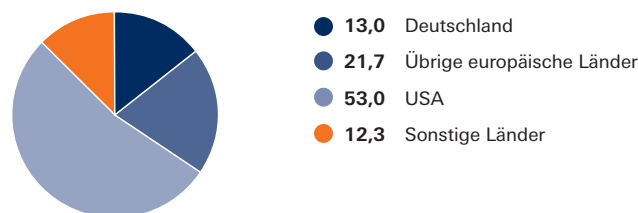


Random House weitete im Geschäftsjahr 2007 die digitalen Vertriebswege aus. So baute die Verlagsgruppe in den USA, Kanada und Deutschland Online-Plattformen auf, mit denen sich Buchinhalte von Händlern und Endkunden gezielt suchen und einsehen lassen.

Random-House-Autoren wurden 2007 mit mehreren prestigeträchtigen internationalen Auszeichnungen bedacht: So erhielt Doris Lessing, die von Random House in Deutschland und Spanien verlegt wird, den Literaturnobelpreis und Al Gore, der seine Werke in Deutschland, Japan und Korea über Random House veröffentlicht, den Friedensnobelpreis. Darüber hinaus gewannen vier Random-House-Titel – mehr als je zuvor in einem Jahr – einen Pulitzer-Preis.

### Umsatz nach Regionen

in Prozent\*



\* Ohne Innenumsätze



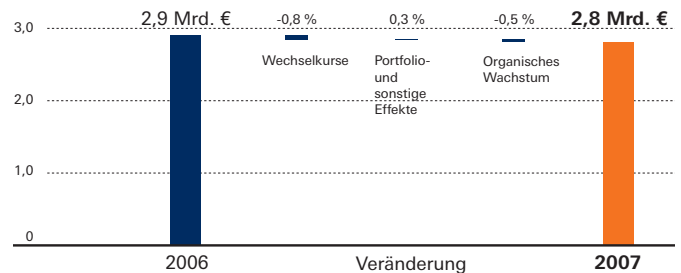
## Gruner + Jahr

Der führende europäische Zeitschriftenverlag Gruner + Jahr hat 2007 einen Umsatz knapp unter Vorjahresniveau erzielt, das Operating EBIT ging leicht zurück. Die Umsatzrendite betrug 9,3 Prozent (Vj.: 9,7 Prozent).

Der Umsatz erreichte im Berichtszeitraum 2,8 Mrd. € und lag um 1,0 Prozent unter dem Vorjahreswert (2,9 Mrd. €). Der operative Gewinn betrug 264 Mio. € und damit 4,7 Prozent weniger als im Vorjahr (277 Mio. €). Insbesondere das Marken- und Magzingsgeschäft wies eine positive Entwicklung auf. G+J Deutschland und G+J International erzielten Rekordergebnisse, G+J Frankreich zeigte sich ebenfalls ertragsstark. Belastend wirkte das anteilig konsolidierte Ergebnis des Tiefdruck-Joint-Ventures Prinovis, das von Anlaufverlusten und Margenverfall durch Überkapazitäten geprägt war. G+J erhöhte zudem die verlegerischen Investitionen, die zunehmend für Projekte der 2006 gestarteten strategischen Offensive „Expand Your Brand“ eingesetzt wurden. Ziel der Offensive sind Innovationen rund um die etablierten G+J-Medienmarken und deren Expansion in unterschiedliche Medienkanäle. Die Zahl der Mitarbeiter reduzierte sich zum Jahresende portfoliobedingt geringfügig auf 14.448 (31. Dezember 2006: 14.529).

Die Prioritäten von Gruner + Jahr lagen im Berichtszeitraum im Ausbau der „Expand Your Brand“-Aktivitäten sowie in der Festigung der Marktpositionen im Stammgeschäft. Vor allem die multimedialen Aktivitäten wurden forciert. So konnten in Deutschland „Stern.de“, „Brigitte.de“ und „Gala.de“ dank verbesserter Inhalte und der Integration neuer Services wie zum Beispiel Audio- und Bewegtbildangebote ihre Reichweite ausbauen. Der Frauentitel „Brigitte“ lancierte erfolgreich eine neue Staffel der Hörbuchserie „Starke Stimmen“, diesmal von prominenten Männern gelesen. „Geo“ forcierte eine eigene Reisecommunity und ein Themenlexikon; der Titel expandierte international unter anderem nach Bulgarien. Der Launch von „Essen-und-trinken.de“ mit umfangreichem Rezeptfundus, Restauranttipps und Kochvideos zog rasch ein interessiertes Publikum an. Mit der Akquisition von „Chefkoch.de“ und des interaktiven Ernährungscoachs „xx-well.com“ setzte G+J ebenfalls auf das Trendthema Kochen und Ernährung. In Frankreich erwarb G+J das Reiseportal „Monvoyageur.com“, in Österreich wurde „My-woman.at“ gelauncht. Mit dem vierteljährlichen „Ebay-Magazin“ wurde 2007 in Deutschland ein innovatives Zeitschriftenformat auf den Markt gebracht.

### Umsatzanalyse

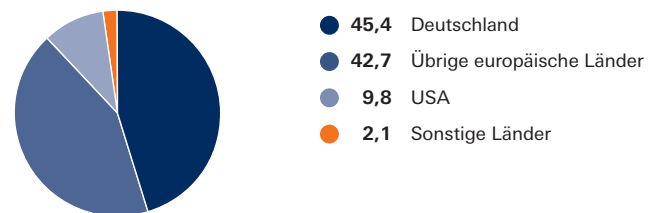


In Frankreich wies die G+J-Tochter Prisma Presse 2007 ein auf hohem Niveau stabiles Geschäft aus; Titel wie „Femme Actuelle“ und „Gala“ konnten ihre führenden Marktpositionen erfolgreich verteidigen. Auch die französischen TV-Titel entwickelten sich positiv. Der 2006 gemeinsam von G+J und dem Verleger Axel Ganz gestartete Frauentitel „Jasmin“ wurde eingestellt; auch in Deutschland wurde mit „Woman“ ein Frauenmagazin vom Markt genommen. In Griechenland beendete Gruner + Jahr das 2005 mit dem TV-Konzern Antenna Group gegründete Joint Venture Daphne Communications.

In Spanien konnte der operative Gewinn gesteigert werden; dort wurde unter anderem die Zusammenarbeit mit der Motor Presse verstärkt. Auch in Österreich erhöhte die Verlagsgruppe News ihr Ergebnis. In China entwickelte sich die Beteiligung an der Gesellschaft Boda, dem zweitgrößten Magazinverlag des Landes, über den Erwartungen.

### Umsatz nach Regionen

in Prozent\*



\* Ohne Innenumsätze

## BMG

Der Unternehmensbereich BMG, der nach dem Verkauf des Musikverlagsgeschäfts Ende 2006 insbesondere aus der 50-Prozent-Beteiligung am Joint Venture Sony BMG Music Entertainment besteht, gab 2007 bei Umsatz und operativem Ergebnis gegenüber Vorjahr nach. Portfoliobereinigt stieg das Ergebnis leicht an. Die Umsatzrendite erreichte 6,4 Prozent (Vj.: 8,6 Prozent).

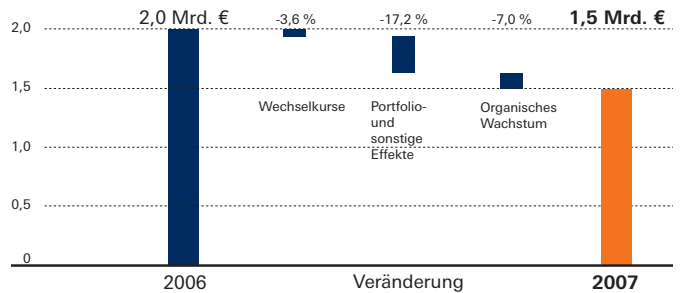
Der Umsatz ging im Berichtszeitraum um 27,8 Prozent auf 1,5 Mrd. € (Vj.: 2,0 Mrd. €) zurück, primär bedingt durch den Verkauf der Sparte BMG Music Publishing. Der Umsatz von Sony BMG war gekennzeichnet durch einen deutlich rückläufigen Markt für physische Tonträger (-17 Prozent). Dieser Rückgang wurde durch den Zuwachs bei digitalen Formaten (+40 Prozent) nur teilweise aufgefangen.

Das Operating EBIT von BMG sank um 46,2 Prozent auf 93 Mio. € (Vj.: 173 Mio. €). Bereinigt um den im Vorjahr enthaltenen Ergebnisanteil von BMG Music Publishing (83 Mio. €) ergab sich ein leichtes Plus. Der geringere Produktabsatz wurde mit Kostensenkungen in den Bereichen Marketing, Vertrieb und Verwaltung überkompensiert. Die anteilige Zahl der Mitarbeiter sank zum Jahresende auf 2.851 (31. Dezember 2006: 3.009).

Sony BMG richtete sich angesichts des beschleunigten Marktrückgangs im Geschäftsjahr 2007 konsequent neu aus: Das Unternehmen wandelte sich zu einem musikbasierten Unterhaltungsunternehmen, das verstärkt in angrenzende Geschäftsfelder wie Konzertpromotion, Artist Management, TV-Produktion, Merchandising und Künstlervermarktung investiert. Sony BMG schloss 2007 vermehrt so genannte 360-Grad-Verträge ab, die es ermöglichen, über den Musikabsatz hinaus an allen Einnahmen eines erfolgreich aufgebauten Künstlers zu partizipieren.

Sony BMG engagierte sich zudem weiterhin stark im digitalen Bereich und setzte Trends mit innovativen Geschäftsmodellen. Das Geschäftsfeld wuchs im Berichtszeitraum um 35 Prozent. Dank der raschen Zunahme digitaler Angebote und der Nutzung einer Vielzahl zusätzlicher digitaler Verbreitungswege gelang es dem Unternehmen, den Einbruch beim Absatz physischer Tonträger

### Umsatzanalyse

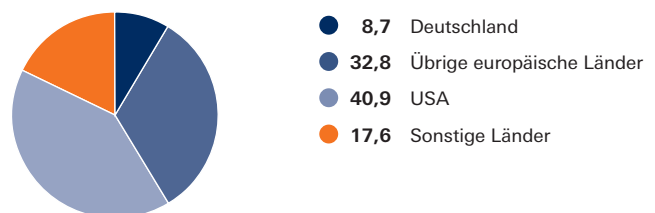


zumindest in Teilen auszugleichen. Der Anteil der digitalen Verkaufserlöse am Gesamtumsatz stieg auf 17 Prozent (Vj.: 12 Prozent). Im physischen Bereich lotete Sony BMG mit innovativen Preismodellen und einer ausgedehnten Angebotspalette neue Absatzchancen aus.

Künstlerisch war 2007 für Sony BMG ein erfolgreiches Jahr. Rund fünf Millionen Mal verkauften sich weltweit die Alben „The Best Damn Thing“ von Avril Lavigne und „As I Am“ von Alicia Keys. Die britische Newcomerin Leona Lewis verzeichnete mit „Spirit“ mehr als eine Million Albenverkäufe allein in Großbritannien.

### Umsatz nach Regionen

in Prozent\*



\* Ohne Innenumsätze



## Arvato

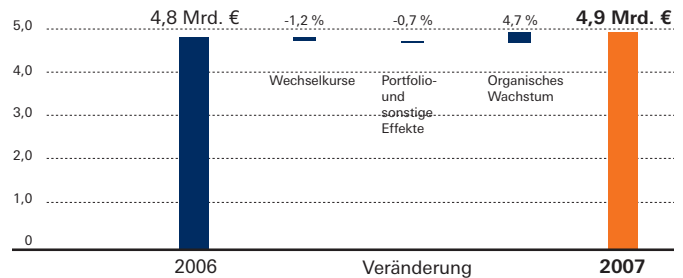
Der internationale Medien- und Kommunikationsdienstleister Arvato legte im Geschäftsjahr 2007 beim Umsatz zu; der operative Ertrag blieb auf hohem Niveau stabil. Die Umsatzrendite erreichte 7,4 Prozent (Vj.: 7,7 Prozent).

Der Umsatz erhöhte sich im Berichtszeitraum um 2,8 Prozent auf 4,9 Mrd. € (Vj.: 4,8 Mrd. €). Dieser Anstieg ist in erster Linie auf organisches Wachstum zurückzuführen. Das Operating EBIT lag mit 366 Mio. € nahezu auf Vorjahresniveau (Vj.: 367 Mio. €). Die Zahl der Mitarbeiter stieg zum Jahresende auf 51.846 weltweit (31. Dezember 2006: 46.584).

Die bei Arvato Services gebündelten Dienstleistungsgeschäfte wiesen profitables Wachstum aus. Gestützt wurde dies vor allem vom anhaltenden Trend zum Outsourcing. Arvato Services stärkte seine Marktposition in Europa unter anderem durch die Übernahme von Servicecenter-Standorten der Deutschen Telekom sowie des französischen Mobilfunkunternehmens SFR. Mit dem Projekt „Würzburg integriert!“ fiel 2007 zudem der Startschuss für die Zusammenarbeit von Arvato und öffentlicher Verwaltung in Deutschland. Mit diesem Pilotprojekt soll die Servicequalität verbessert und Verwaltungsabläufe beschleunigt werden. In Großbritannien gelang durch die Akquisition der Moonriver Group der Markteintritt in den Bereich Loyalty Services. Arvato Infoscore (Daten-, Informations- und Forderungsmanagement) konnte Umsatz und Ergebnis im Berichtszeitraum steigern.

Die Drucksparte Arvato Print erzielte 2007 bei hohem Wettbewerbsdruck leicht rückläufige Ergebnisse bei in Summe stabilen Umsätzen. Die Wertschöpfungskette wurde weiter ausgedehnt und die Marktposition gestärkt. Vor allem die im Offsetdruck tätige Mohn-Media-Gruppe baute ihr Geschäft nachhaltig aus: Produktionskapazitäten und das Serviceangebot wurden erweitert. Bei dem gemeinsam mit G+J und der Axel Springer AG betriebenen Tiefdruckunternehmen Prinovis ging das Ergebnis aufgrund von Anlaufverlusten für den Standort Liverpool und nach wie vor schwieriger Marktbedingungen 2007 zurück. Auch im spanischen Druckgeschäft waren Ergebnisminderungen zu verzeichnen.

### Umsatzanalyse

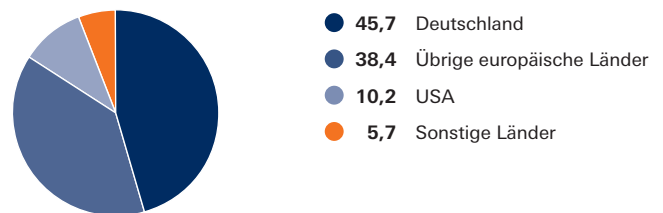


Der Speichermedienbereich wurde neu strukturiert zu Arvato Digital Services. Durch die Zusammenführung der bisherigen Arvato-Storage-Media-Gruppe mit Teilen des Dienstleistungsgeschäfts entstand ein integrierter Full-Service-Dienstleister rund um digitale Inhalte. Der Speichermedienbereich konnte sich insgesamt in einem schwierigen Marktumfeld behaupten: Der DVD-Output stieg erneut deutlich, die CD-Produktion ging leicht zurück. Die Performance beider Segmente lag über dem Markttrend.

Der IT-Dienstleister Arvato Systems verzeichnete Umsatz- und Ergebniswachstum in seinen Stammgeschäften. Bei Arvato Mobile ging der Umsatz vor dem Hintergrund eines rückläufigen Klingeltongeschäfts und einer Portfoliobereinigung zurück. Das Direktvertriebsunternehmen Inmediaone erzielte erneut Rekordumsätze.

### Umsatz nach Regionen

in Prozent\*



\* Ohne Innenumsätze

## Direct Group

Die Direct Group mit ihren Buch-, DVD- und Musik-Clubs, Buchhandlungen und Online-Shops wies 2007 weniger Umsatz als im Vorjahr und ein deutlich gesunkenes operatives Ergebnis aus. Die Umsatzrendite lag bei 0,4 Prozent (Vj.: 4,1 Prozent).

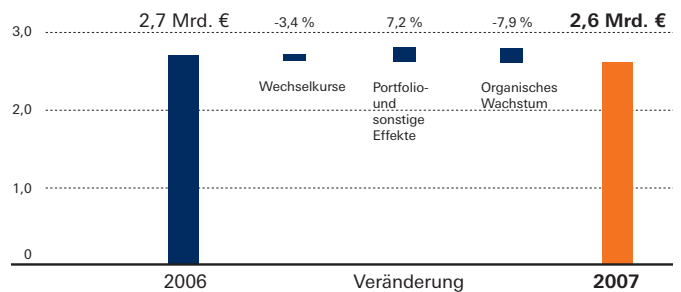
Der Umsatz erreichte 2,6 Mrd. € (Vj.: 2,7 Mrd. €). Dieser Rückgang um 4,1 Prozent erklärt sich mit negativen Währungseinflüssen im US-Dollar-Raum, einem deutlich rückläufigen Absatz physischer Tonträger und sinkenden Mitgliederzahlen, vor allem in den USA. Der Erwerb des zweiten 50-Prozent-Anteils am US-Buchclub Bookspan vom früheren Joint-Venture-Partner Time Warner konnte diese Effekte nicht ausgleichen.

Das Operating EBIT sank um 90,9 Prozent auf 10 Mio. € (Vj.: 110 Mio. €). Auch hier machte sich primär die schwache Entwicklung der US-Geschäfte bemerkbar. Die Mitgliederzahlen in den Clubbereichen Musik, DVD und Buch gingen in erheblichem Umfang zurück, auch die Umsätze je Mitglied schrumpften. Bei Bertelsmann Direct North America entstand im Berichtszeitraum substanzieller Wertberichtigungsbedarf. Auch die Gewinne einiger Clubs außerhalb der USA sowie der Buchhandelsketten waren rückläufig. Die Gründe hierfür lagen in der Mitgliederentwicklung der Clubs und im wachsenden Wettbewerb im Buchhandel. Effekte wie Streiks bei der Post in Großbritannien und im Kernmarkt Frankreich oder die Kosten für den Umzug des britischen Buchclubs BCA wirkten sich zusätzlich auf das Ergebnis aus. Die Zahl der Mitarbeiter stieg zum Jahresende auf 15.109 (31. Dezember 2006: 14.996).

Der Club in Deutschland erwirtschaftete 2007 erneut einen Gewinn – dafür waren neben dem Buch- und Musikprogramm verstärkt Kooperationsangebote mit Reiseveranstaltern und anderen Dienstleistern verantwortlich. Das französische Clubgeschäft von France Loisirs und der spanische Circulo de Lectores waren weiterhin profitabel.

In Portugal verfügt die Direct Group nach der Integration der 2006 erworbenen Buchhandelskette Bertrand nunmehr über die gesamte Wertschöpfungskette vom Verlag über die Distribution bis hin zum Vertrieb über Club, Internet und stationären Handel. Unter gleichem Namen wurde 2007 der Aufbau einer eigenen Buchhandelskette in Spanien gestartet. Das Clubgeschäft in der Ukraine wuchs weiterhin dynamisch.

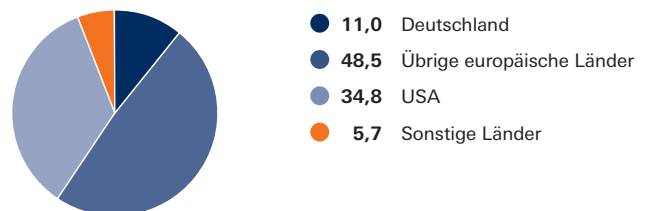
### Umsatzanalyse



Ende 2007 beschlossen Vorstand und Aufsichtsrat der Bertelsmann AG eine Neuordnung der in der Direct Group gebündelten Endkundengeschäfte. Fernando Carro übernahm als neuer CEO die operative Verantwortung für die Geschäfte maßgeblich in Europa. Die Musik- und DVD-Clubs von BMG Columbia House und der im Berichtsjahr vollständig erworbene Buchclub Bookspan berichten seither unter dem Namen Bertelsmann Direct North America an Bertelsmann-Vorstand und Random-House-Chef Peter Olson. Zudem wurden der chinesische Buchclub und die zugehörige Ladenkette bei Arvato angesiedelt.

### Umsatz nach Regionen

in Prozent\*



\* Ohne Innenumsätze



## Corporate

Der Bereich Corporate, der das Corporate Center des Bertelsmann-Konzerns und die Corporate Investments umfasst, weist für 2007 ein Ergebnis von -85 Mio. € (Vj.: -77 Mio. €) aus. Die Zahl der Mitarbeiter erhöhte sich zum Jahresende auf 987 (31. Dezember 2006: 903).

Aufgabe des Corporate Centers ist es, den Konzernvorstand bei der Konzernsteuerung und die Unternehmensbereiche bei der Führung der operativen Geschäfte zu unterstützen. Dies geschieht mit Hilfe der Kompetenzbereiche Controlling & Strategie, Mergers & Acquisitions, Konzernentwicklung, Technologie, Finanzen, Bilanzen, Steuern, Revision, Personal, Recht, Kommunikation sowie Ethics & Compliance.

Im Bereich Corporate ist das Management dreier Fonds angesiedelt, die strategische Investments von Bertelsmann mit unterschiedlichen Zielsetzungen begleiten sollen: der zusammen mit Co-Investoren gegründete Bertelsmann Capital Investment Fonds (BCI) für großvolumige Akquisitionen, der Venture-Capital-Fonds Bertelsmann Digital Media Investments (BDMI) mit einem Volumen von bis zu 50 Mio. € sowie der Bertelsmann Asia Investment Fonds (BAI) für Investitionen in Asien, für den mittelfristig ein Gesamtvolumen von 100 Mio. US-Dollar vorgesehen ist. Die jeweiligen Fonds investieren fallweise; Funding-Verpflichtungen bestehen nicht. Über den Equity Fonds BCI wurden im Berichtszeitraum keine Investitionen getätigt. BDMI tätigte 2007 insgesamt neun neue bzw. Folgeinvestitionen, davon eine in China; zwei Beteiligungen wurden verkauft. Insgesamt hielt der Fonds zum Ende des Geschäftsjahres zwölf Beteiligungen.

Das Geschäftsjahr war für den Bereich Corporate vor allem von Maßnahmen zur Risikobereinigung geprägt. So wurden im Rechtsstreit um die frühere Musikausbörse Napster mehrere Vergleiche geschlossen: Nach einem ersten Vergleich mit der Vivendi-Tochter Universal im Jahr 2006 gelang es, 2007 auch mit Warner, EMI und US-Musikverlegern, die eine Sammelklage eingereicht hatten, eine außergerichtliche Einigung zu erzielen. Mit Sony Music wurde vor Jahresende 2007 eine mündliche Einigung über eine Beilegung angeblicher Ansprüche Sonys im Wege eines Vergleichs erzielt, die noch schriftlich fixiert werden muss. Die Zahlung an Sony soll im ersten Quartal 2008 erfolgen; für sie wurden Rückstellungen gebildet.

Des Weiteren wurden im Berichtszeitraum von der EU-Kommission in Brüssel der 2006 vereinbarte Verkauf von BMG Music Publishing an Vivendi und erneut die Gründung des Joint Venture Sony BMG Music Entertainment freigegeben. Das neuerliche Prüfverfahren für Sony BMG war notwendig geworden, weil der Europäische Gerichtshof erster Instanz 2006 die zwei Jahre zuvor erfolgte erste Fusionsfreigabe durch die EU-Kommission aufgehoben hatte.

Im Corporate Center wurde 2007 ein neues Themenfeld „Education“ aufgebaut, das dem Finanzvorstand der Bertelsmann AG unterstellt ist und sich mit Geschäftsmodellen im Bereich Bildung sowie möglichen Investitionsvorhaben befasst.

## Die Bertelsmann AG

### Lage der Bertelsmann AG

Die Bertelsmann AG übernimmt als operative Management-Holding die Leitungsfunktion für den Bertelsmann-Konzern sowie Aufgaben des Beteiligungsmanagements und der Finanzierung. Einige Bereiche des Corporate Centers (vgl. Seite 71) übernehmen zusätzliche Dienstleistungsfunktionen. Die Gewinnausschüttungen von Tochtergesellschaften sowie Erlöse aus Leistungen für Tochtergesellschaften sind die wichtigsten Einnahmequellen der AG. Zum Ende des Geschäftsjahres 2007 betrug das Eigenkapital der Bertelsmann AG 6,6 Mrd. € (Vj.: 6,3 Mrd. €). Die Bertelsmann AG erreichte eine Bilanzsumme von 12,9 Mrd. € (Vj.: 13,9 Mrd. €). Der Jahresüberschuss lag bei 466 Mio. € (Vj.: 752 Mio. €), der Bilanzgewinn bei 501 Mio. € (Vj.: 765 Mio. €).

### Aktionärsstruktur

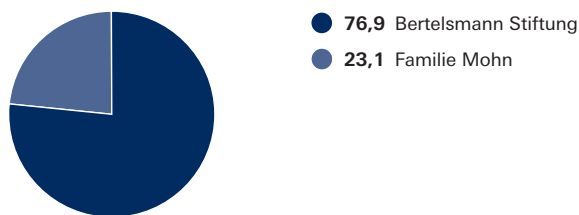
Die Kapitalanteile der Bertelsmann AG werden zu 76,9 Prozent von der Bertelsmann Stiftung und zu 23,1 Prozent von der Familie Mohn mittelbar gehalten. In der Hauptversammlung der Bertelsmann AG kontrolliert die Bertelsmann Verwaltungsgesellschaft (BVG) die gesamten Stimmrechte aus.

### Mitarbeiter

Auch im Jahr 2007 verzeichnete Bertelsmann wie in vorangegangenen Jahren einen Zuwachs an Mitarbeitern. Weltweit beschäftigte der Bertelsmann-Konzern zum Ende des Geschäftsjahres 102.397 Mitarbeiter (Vj.: 97.132). Der Anstieg um 5.265 Mitarbeiter ist neben organischem Wachstum unter anderem auf Akquisitionen

### Aktionärsstruktur – Kapitalanteile

in Prozent



zurückzuführen. Zum Ende des Geschäftsjahres beschäftigte das Unternehmen in Deutschland 1.296 Auszubildende (Vj.: 1.293).

Als ein Ergebnis aus der konzernweiten Mitarbeiterbefragung 2006 wurden die seit 1960 bestehenden und zuletzt 1993 überarbeiteten Leitsätze für die Führung novelliert. Die Leitsätze bauen auf der Unternehmensverfassung der Bertelsmann AG auf und präzisieren das in den Bertelsmann Essentials verankerte partnerschaftliche Führungsverständnis. Wesentlicher Bestandteil der Überarbeitung waren die Entwicklung und Integration neuer Führungskompetenzen, die eine Konkretisierung der Bertelsmann-Grundwerte für die Führungspraxis darstellen.

Für die Umsetzung und Einhaltung der Leitsätze wurden neue Führungsinstrumente geschaffen beziehungsweise bestehende aktualisiert. Diese ermöglichen es nun, in den jährlichen Mitarbeitergesprächen die Bertelsmann-Führungsphilosophie bei der Beurteilung des Managements, bei der Nachfolgeplanung sowie bei der Auswahl von Bewerbern noch konsequenter zu berücksichtigen.

Die Bertelsmann University erweiterte das Angebot an Leadership-Programmen. Darüber hinaus wurden sowohl für das in Zusammenarbeit mit INSEAD angebotene Programm Preparing for Opportunities (PFO) als auch für das an der HHL in Leipzig durchgeführte Senior Management Program (SMP) zusätzliche Veranstaltungen durchgeführt.

Im Bereich der „Vereinbarkeit von Familie und Beruf“ hat Bertelsmann im Jahr 2007 eine Analyse zur Familienfreundlichkeit in den Unternehmensbereichen in Deutschland durchgeführt. Die Mitarbeiter können in diesem Zusammenhang verschiedene Angebote nutzen.

Die Bertelsmann AG gehört zu den Vorreitern der betrieblichen Gewinnbeteiligung, welche erstmals 1970 in Deutschland eingeführt wurde. 2007 erhielten 13.650 Mitarbeiter der deutschen Bertelsmann-Firmen aufgrund der Ergebnisse des Geschäftsjahres 2006 eine Gewinnbeteiligung in Höhe von 9,7 Mio. €. Die RTL Group, Gruner + Jahr und auch zahlreiche Bertelsmann-Firmen außerhalb Deutschlands verfügen über eigene Gewinnbeteiligungsmodelle.



### Gesellschaftliche Verantwortung

Gesellschaftliche Verantwortung ist als eines der vier Bertelsmann Essentials seit Jahrzehnten fest in der Bertelsmann-Unternehmenskultur verankert. Bereits seit 1974 legt Bertelsmann mit einem Sozialbericht regelmäßig Rechenschaft über sein Engagement abseits wirtschaftlicher Leistungskennzahlen ab. Im abgeschlossenen Geschäftsjahr wurde als Erweiterung der gedruckten Berichterstattung ein Online-Portal zum Thema Corporate Responsibility implementiert ([www.bertelsmann.de/verantwortung](http://www.bertelsmann.de/verantwortung)).

Als internationales Medienunternehmen fühlt sich Bertelsmann der Förderung von Kultur und Medienkompetenz in besonderem Maße verpflichtet. In Deutschland startete Bertelsmann im Dezember 2007 gemeinsam mit zahlreichen anderen Medienunternehmen eine Neuauflage der erfolgreichen Social-Marketing-Kampagne „Du bist Deutschland“. Ziel der Aktion ist es, einen Beitrag zu mehr Kinderfreundlichkeit zu leisten.

### Sonstige Informationen

#### Hauptversammlungen

Die ordentliche Hauptversammlung der Bertelsmann AG hat am 14. Mai 2007 unter anderem über die Verwendung des Bilanzgewinns beschlossen. Ein weiterer Tagesordnungspunkt betraf die Neu- und Wiederwahl von Aufsichtsratsmitgliedern. Eine außerordentliche Hauptversammlung vom 27. November 2007 stimmte unter anderem Satzungsänderungen zu. Über die Wahl eines neuen Aufsichtsratsmitglieds beschloss außerdem eine außerordentliche Hauptversammlung der Bertelsmann AG vom 12. Dezember 2007. Die personellen Änderungen in der Besetzung des Aufsichtsrats erläutert der Bericht dieses Gremiums auf S. 146.

#### Nachtragsbericht

Mit Wirkung zum 1. Januar 2008 hat Hartmut Ostrowski den Vorstandsvorsitz der Bertelsmann AG übernommen. Sein Nachfolger als Vorstandsvorsitzender des Unternehmensbereichs Arvato und Vorstandsmitglied der Bertelsmann AG wurde per 6. Februar 2008 Rolf Buch, bis dahin Vorsitzender der Geschäftsführung Arvato Direct Services. Der ehemalige Bertelsmann-Vorstandsvorsitzende Gunter Thielen ist in den Aufsichtsrat der Bertelsmann AG gewechselt, zu dessen Vorsitzendem er im Januar 2008 vom Aufsichtsrat gewählt wurde. Die Veränderungen in Vorstand und Aufsichtsrat wurden bereits auf einer Sitzung des Aufsichtsrats am 19. Januar 2007 beschlossen.

Im Januar 2008 hat Gruner + Jahr den 50-Prozent-Anteil von Pearson Plc. am bis dato Gemeinschaftsunternehmen „Financial Times Deutschland“ (FTD) übernommen und wurde somit alleiniger Gesellschafter der FTD. Der Anteilserwerb steht unter dem Vorbehalt kartellrechtlicher Zustimmung.

Im Februar 2008 hat die Bertelsmann AG ein Schuldscheindarlehen mit einer sechsjährigen Laufzeit über 250 Mio. € aufgenommen.

Arvato hat zum 1. März 2008 fünf weitere Standorte von Vivotto Customer Services (VCS) übernommen. Es handelt sich um die Servicecenter in Stralsund, Schwerin, Göppingen, Freiburg i. Br. und Chemnitz.

### Risikobericht

#### Risikofrüherkennungssystem

Ziel des Risikofrüherkennungssystems ist es, frühzeitig bestandsgefährdende Risiken für Bertelsmann zu identifizieren, um adäquate Gegenmaßnahmen ergreifen zu können. Zur Früherkennung verfügt Bertelsmann über ein integriertes Risikomanagementsystem, das sich als fester Bestandteil der Unternehmensführung etabliert hat. Es wird kontinuierlich weiterentwickelt und ist in die laufende Berichterstattung eingebunden. Das System erstreckt sich auf alle Unternehmensbereiche und Profit Center im Konzern. Die Wirksamkeit wurde im Rahmen der Jahresabschlussprüfung geprüft. Der Konzernabschlussprüfer stellte fest, dass der Vorstand die nach § 91 Abs. 2 AktG geforderten Maßnahmen in geeigneter Weise getroffen hat. Das Risikoüberwachungssystem ist grundsätzlich dazu geeignet, bestandsgefährdende Entwicklungen frühzeitig zu erkennen.

#### Risikomanagementprozess

Der Prozess des Risikomanagements folgt anerkannten nationalen und internationalen Normen und ist in die Teilschritte Identifikation, Quantifizierung, Steuerung und Überwachung gegliedert. Schwerpunkt der Risikoidentifikation ist die Risikoinventur, die jährlich die wesentlichen strategischen und operativen Risiken der Unternehmenstätigkeit vom Profit Center aufwärts identifiziert und dann stufenweise auf Divisions- und Konzernebene zusammenfasst. Zusätzlich erfolgt halbjährlich ein konzernweites Follow-up der Top-Risiken. Durch diese Bottom-up-Vorgehensweise ist sichergestellt, dass Risiken am Ort ihrer Wirksamkeit erfasst

werden. Den identifizierten Risiken werden die entsprechenden Steuerungsmaßnahmen gegenübergestellt und das so genannte Nettorisiko ermittelt. Der Schätzungszeitraum beträgt drei Jahre, um Steuerungsmaßnahmen frühzeitig einleiten zu können. Die Risikoüberwachung durch das Management erfolgt fortlaufend. Durch die Ad-hoc-Berichterstattungspflicht ist sichergestellt, dass auch unterjährige wesentliche Veränderungen in der Risikoeinschätzung dem Vorstand zur Kenntnis gebracht werden.

### Wesentliche Risiken

Die folgenden wesentlichen Risiken für die Bertelsmann AG wurden im Rahmen der Risikoberichterstattung identifiziert:

Bertelsmann ist aufgrund seiner internationalen Aktivitäten einer Reihe von Finanzrisiken ausgesetzt. Hierzu zählen insbesondere Zins- und Währungsrisiken. Diese Risiken werden im Wesentlichen zentral durch den Bereich Finanzen auf Basis einer durch den Vorstand festgelegten Richtlinie gesteuert. Derivative Finanzinstrumente werden dabei ausschließlich zu Sicherungszwecken eingesetzt. Bertelsmann setzt Währungsderivate (Währungsswaps, Devisentermingeschäfte) insbesondere zur Sicherung von bilanzierten und zukünftigen Transaktionen ein, die einem Wechselkursrisiko unterliegen. Bei einigen festen Abnahmeverpflichtungen (Firm Commitments) in Fremdwährung erfolgt bei Vertragsabschluss eine Teilsicherung, die fortlaufend erweitert wird. Eine Reihe von Tochtergesellschaften ist außerhalb des Euro-Währungsraumes angesiedelt. Die Steuerung der sich hieraus ergebenden Translationsrisiken erfolgt auf Basis des Verhältnisses aus den wirtschaftlichen Finanzschulden und dem Operating EBITDA. Hierbei orientiert sich Bertelsmann langfristig an der für den Konzern definierten Höchstgrenze für den Leverage Factor. Translationsrisiken aus Nettoinvestitionen in ausländische Gesellschaften werden nicht abgesichert. Zinsderivate werden zur ausgewogenen Steuerung des Zinsänderungsrisikos zentral eingesetzt. Die Fristigkeitsstruktur der zinstragenden Finanzpositionen wird auf zwei Ebenen gesteuert: erstens durch die Wahl entsprechender Zinsbindungsfristen bei den originären liquiditätswirksamen Finanzaktiva und -passiva und zweitens durch den Einsatz von Zinsderivaten (weitere Erläuterungen vgl. Konzernanhang S. 126).

Die Umsatzerlöse der Fernsehsender der RTL Group sind in hohem Maße von Werbeeinnahmen und damit von der Entwicklung des TV-Werbemarktes sowie von den Marktanteilen der RTL Group abhängig. Die RTL Group versucht, durch attraktive Programme ihre Zuschauermarktanteile zu halten bzw. auszubauen und die Abhängigkeit von den Werbemärkten durch eine Diversifikation der Umsatzbasis zu reduzieren. Zudem wirkt sich eine Änderung des US-Dollar-Wechselkurses auf die Rentabilität der RTL Group aus, da internationale Sport- und Filmrechte in der Regel auf US-Dollar-Basis erworben werden. Zur Begrenzung dieses Risikos sichert die RTL Group solche Risiken durch Währungstermingeschäfte ab.

Random House ist weltweit in reifen Märkten mit hohem Konkurrenzdruck tätig. In diesen Märkten ist ein erhöhter Druck auf die Gewinnmargen im Kampf um Marktanteile zu spüren. Die größten Risiken für die Profitabilität und den Cash Flow von Random House ergeben sich aus einer negativen konjunkturellen Entwicklung. Insbesondere in den USA beeinflussen steigende Ölpreise, sinkende Immobilienpreise und die Krise der Subprimekredite die Konjunktur mit negativen Folgen für das Konsumklima. Random House begegnet diesem Risiko durch den Aufbau neuer Verlage und attraktive Veröffentlichungen sowie durch aktives Kostenmanagement.

Bei Gruner + Jahr liegen die Hauptrisiken im Verlust von Hauptkunden bei Prinovis, in der Konzentration im Lieferantenmarkt, die zu steigenden Beschaffungspreisen für die Druckereien führen könnte, sowie in möglichen Papierpreissteigerungen. Risiken abnehmender Vertriebs- und Anzeigenumsätze im Zeitschriftengeschäft bestehen weiterhin, werden aber im Vergleich zum Vorjahr mit geringerer Auswirkung gesehen.

Der Markt für physische Tonträger setzt seinen Abwärtstrend in den meisten Ländern fort. Dieser Rückgang kann nur zum Teil durch das Wachstum digitaler Musikverkäufe kompensiert werden. Deshalb erschließt Sony BMG neue Umsatzquellen durch den Eintritt in Geschäftsfelder wie Konzertpromotion und Booking, TV und Film, Künstlermanagement, Sponsoring und Branding sowie Fanartikel.



Der Unternehmensbereich Arvato verfolgt seit Jahren eine mehrdimensionale Wachstumsstrategie. Dazu gehören die Gewinnung neuer Kunden, die Erschließung neuer Länder sowie insbesondere auch die Penetration bestehender Märkte und die Ausweitung des Produkt- und Dienstleistungsportfolios. Das angestrebte Wachstum soll dabei zu gleichen Teilen organisch und akquisitorisch erzielt werden. Durch die Heterogenität der Geschäfte und die Flexibilität der Organisation versucht Arvato, das Risiko des Verlustes eines Großkunden und Risiken bei der Integration von Neugeschäften und Akquisitionen zu begegnen. Dadurch wird es auch möglich, sich in einem dynamischen Marktumfeld mit hohem Wettbewerbsdruck erfolgreich zu bewegen und konjunkturelle Risiken aufzufangen.

Durch die Kombination von starkem Wettbewerb sowie der Bedrohung durch neue Technologien und Produkte – insbesondere im Musikbereich – haben die Clubs der Direct Group große Herausforderungen des Marktes und des Wettbewerbs zu bewältigen, der ursächlich im weiteren Wachstum neuer Vertriebswege liegt: Große Ladenketten für Medienprodukte, Megastores, Online-Einzelhandel, Zeitungen und Zeitschriften und sogar Kioske bieten clubfreie (Non-Commitment-)Produkte an. Für fast alle Clubs der Direct Group ergeben sich Risiken aus nicht ausreichender Kundengewinnung, -aktivierung und -erhaltung, was auf die abnehmende Akzeptanz der Clubparadigmen und veränderte Verhaltensmuster beim Erwerb von Medienprodukten zurückzuführen ist. Des Weiteren könnten Änderungen in der Verbrauchergesetzgebung und die Regulierung von Direktmarketing und Verlagswesen den Clubbetrieb der Direct Group belasten.

#### **Wesentliche Veränderungen zum Vorjahr**

Die erneute Fusionsfreigabe der EU-Kommission für Sony BMG als Gemeinschaftsunternehmen der Sony Corporation of America und Bertelsmann ist in 2007 erfolgt. Die Kommission bestätigt mit dieser Entscheidung, dass die Gründung von Sony BMG wettbewerbsrechtlich unbedenklich ist.

Nach den Musiklabels Universal, Warner und EMI konnte Bertelsmann auch mit US-Musikverlegern, die eine Sammelklage eingereicht hatten, im Streit um die Musikausbörse Napster einen Vergleich erzielen. Der Vergleich mit den Sammelklägern ist im Februar 2008 vom zuständigen Gericht endgültig genehmigt worden. Somit ist das Risiko aus der Sammelklage der US-Musikverleger als erledigt anzusehen.

#### **Gesamtrisiko**

Im Geschäftsjahr 2007 wurden für die Bertelsmann AG keine bestandsgefährdenden Risiken festgestellt. Ebenso sind aus heutiger Sicht keine Risiken ersichtlich, die den Fortbestand des Konzerns gefährden könnten.

#### **Chancen**

Bertelsmann befasst sich kontinuierlich mit den technologischen Chancen und Herausforderungen auf den Medien- und Servicemärkten. Vor allem in den Märkten Asiens und Osteuropas sieht Bertelsmann Potenzial für zukünftiges Wachstum. In den nächsten Jahren plant Bertelsmann, seine Position insbesondere in Asien durch strategische Investitionen weiter auszubauen. Ein Bestandteil der Wachstumsstrategie für China ist die Auflegung eines Investmentfonds mit einem Volumen von bis zu 100 Mio. US-Dollar, der seine Investments auf Asien fokussieren wird.

Für die Bereiche von Bertelsmann bestehen beispielhaft Chancen in folgenden Entwicklungen. Bei der RTL Group bestehen insbesondere Chancen bei den TV-Sendern in Deutschland und Frankreich durch stärkeres Marktwachstum und bessere Entwicklung der Themenkanäle in Frankreich. Bei Random House bieten sich Chancen durch erfolgreiche Erstveröffentlichungen. Für Gruner + Jahr bestehen in einzelnen Märkten moderate Chancen durch höhere Anzeigenumsätze und Copypreise. Bei BMG bestehen Chancen aus einer besseren Entwicklung des Marktes für physische Tonträger. Bei Arvato bestehen zusätzliche Chancen durch die erfolgreiche Entwicklung neuer Geschäfte, insbesondere im Bereich Services. Bei der Direct Group bestehen Chancen durch zusätzliche Kooperation mit anderen Geschäften.

### Prognosebericht

Bereits mit Ablauf des vergangenen Jahres begann die US-Immobilienkrise die Entwicklung der Weltwirtschaft zu belasten. Diese Entwicklung hat sich in den ersten Monaten des Jahres 2008 fortgesetzt. Die Risiken für das globale Wachstum haben sich insbesondere durch die von der US-Kreditkrise ausgelösten Unsicherheiten erhöht.

In 2008 erscheint eine leichte Abschwächung des weltweiten Wachstums wahrscheinlich. Dies ist die übereinstimmende Auffassung des Sachverständigenrats zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung und des Deutschen Instituts für Wirtschaftsforschung (DIW). Das DIW rechnet für die Wirtschaft im Euroraum für das Jahr 2008 mit einem Wachstum von gut 2 Prozent, auch der Sachverständigenrat rechnet mit einer Verlangsamung des Expansions tempos. Für Großbritannien sei eine deutliche Abschwächung des Wachstums zu erwarten. Mit Blick auf die Wirtschaftsentwicklung der Jahre 2008 und 2009 in den USA prognostiziert das DIW eine konjunkturelle Abschwächung. Auch für Japan sei mit einer Dämpfung der Konjunktur zu rechnen, wo die Binnenkonjunktur die Verluste im Außenhandel nicht wettmache. In China setze sich der Boom in leicht abgeschwächtem Tempo fort. Es werden Wachstumsraten um 10 Prozent prognostiziert. Das Wachstum in den übrigen Ländern Südasiens liege im Durchschnitt bei 5 bis 6 Prozent pro Jahr.

Mit Blick auf die wirtschaftliche Lage in Deutschland geht das DIW davon aus, dass sich die Konjunktur nach der kräftigen Expansion in den beiden Vorjahren von 2,9 Prozent (2006) und 2,5 Prozent (2007) etwas abschwächt. Für das Jahr 2008 erwartet das DIW einen Zuwachs von 2,1 Prozent und für 2009 einen solchen von 1,7 Prozent. Getragen werde das Wachstum im Prognosezeitraum von der Binnennachfrage und hier insbesondere vom privaten Verbrauch, der 2008 zur wichtigsten Triebfeder der wirtschaftlichen Entwicklung werde. Die OECD prognostiziert für den privaten Verbrauch in Deutschland Wachstumsraten von 1,8 Prozent für 2008 und von 1,7 Prozent für 2009. Der Außenhandel, der im Vorjahr noch die wichtigste Triebfeder des Wachstums war (Wachstumsbeitrag: 1,5 Prozentpunkte), werde 2008 leicht bremsend (Wachstumsbeitrag:

-0,3 Prozentpunkte) und 2009 nahezu neutral wirken. Der Sachverständigenrat rechnet in seinem Jahresgutachten 2007/08 damit, dass das Bruttoinlandsprodukt in Deutschland in 2008 um 1,9 Prozent zunehmen wird. Die im Vergleich zu 2007 etwas geringer erwartete Zuwachsratesei insbesondere auf einen geringeren Außenbeitrag zurückzuführen. Die Binnennachfrage, und hier in erster Linie der private Konsum, werde zum Haupttreiber der wirtschaftlichen Entwicklung. Für das Jahr 2009 erwartet die OECD ein Wachstum um 1,6 Prozent. Generell stellt die Gefahr einer Rezession in den USA den größten Risikofaktor für die deutsche Konjunktur dar.

Für das Jahr 2008 wird, vor dem Hintergrund der erwarteten gebremsten Entwicklung der Weltkonjunktur, in den für Bertelsmann relevanten Werbemärkten ein insgesamt verhaltenes Wachstum erwartet. Im Vergleich zu den klassischen Medienmärkten werden die Online-Werbemärkte im Jahr 2008 voraussichtlich erneut die stärksten Zuwachsrates verzeichnen können. Bei den TV-Werbemärkten in Deutschland wird mit einem moderaten Wachstum gerechnet. In Frankreich ist vor dem Hintergrund des in 2007 entfallenen Verbots von Einzelhandelswerbung im Fernsehen mit einer Verschiebung von Werbebudgets aus anderen Medien (zum Beispiel Radio, Zeitschriften) in die TV-Werbemärkte zu rechnen. Die Erwartungen an die Entwicklung der Buch- bzw. Zeitungsmärkte in den Kernmärkten von Bertelsmann sind verhalten. Für die weltweiten Musikmärkte wird in 2008 weiterhin mit einer Abschwächung gerechnet. Während bei Musikdownloads von deutlichen Zuwächsen auszugehen ist, wird der Umsatz aus dem Verkauf von CDs und anderen physischen Tonträgern weiter sinken.

In den kommenden Jahren wird die Entwicklung der globalen Medienindustrie maßgeblich durch die fortschreitende Digitalisierung von Inhalten und Vertriebskanälen geprägt sein. Im Vergleich zu den klassischen Medienmärkten werden die Online-Werbeumsätze in 2008 voraussichtlich wieder die stärkeren Zuwachsrates verzeichnen können.



Sofern die konjunkturellen Erwartungen, über die in den ersten Monaten dieses Jahres ein ungewisses Bild vorliegt, eintreffen, geht Bertelsmann von einem Umsatz- und Ergebniswachstum für die Jahre 2008 und 2009 aus. Das Umsatz- und Ergebniswachstum speist sich insbesondere aus einem erwarteten organischen Wachstum. Wesentliche Umsatzbeiträge aus Akquisitionen werden nicht erwartet. Mittelfristig ist ein Umsatzwachstum für den Konzern von fünf bis acht Prozent realistisch, welches sich aus organischem und akquisitorischem Wachstum zusammensetzt. Wie im Vorjahr, so wird auch in 2008 einer der Arbeitsschwerpunkte des Vorstands auf der Identifikation möglicher neuer Wachstumsgeschäfte sowie der Optimierung, Sicherung und Weiterentwicklung der Kerngeschäfte liegen.

Für 2008 rechnet die RTL Group mit einem Marktwachstum im unteren einstelligen Prozentbereich und beabsichtigt, an dieser Marktentwicklung umsatzseitig zu partizipieren. Für 2008 wird mit einer stabilen Entwicklung der Buchmärkte in den USA, in U.K. und in Deutschland gerechnet. Random House erwartet auf dieser Basis für 2008 und 2009 einen Umsatz- und Ergebnisanstieg im unteren einstelligen Prozentbereich. Gruner + Jahr plant für 2008 und 2009 eine Steigerung bei Umsatz und Ergebnis. Es wird eine positive Entwicklung der Markengeschäfte rund um die Zeitschriften in den Bereichen Deutschland, Frankreich und International erwartet. Die weltweiten Musikmärkte dürften sich 2008 vergleichbar dem Jahr 2007 entwickeln. So wird von einem deutlichen Rückgang für den CD-Markt und einem starken Wachstum für den Markt der nicht physischen, digitalen Formate ausgegangen. Vor diesem Hintergrund rechnet BMG für die Jahre 2008 und 2009 mit einem Umsatz- und Ergebnisrückgang. Der Bereich Arvato erwartet für die Jahre 2008 und 2009 einen Anstieg bei Umsatz und Ergebnis im mittleren einstelligen Prozentbereich. Dies soll durch den konsequenten Ausbau der Wertschöpfungskette über alle Tätigkeitsbereiche erreicht werden. Dabei wird das Wachstum im Dienstleistungsbereich größer ausfallen als das im Druckbereich. Für die Druckmärkte in Europa und den USA wird mittelfristig eine Stabilisierung erwartet. Die Direct Group strebt für die Jahre 2008 und 2009 eine stabile Entwicklung von Umsatz und Ergebnis an.

Die Bertelsmann AG geht davon aus, bis Ende 2008 ihre finanziellen Zielsetzungen wieder zu erreichen. Entsprechend soll der neue Leverage Factor wieder unterhalb der Zielmarke von 3,0 liegen.

Den Prognosen liegt die gegenwärtige Geschäftsausrichtung des Bertelsmann-Konzerns zu Grunde, die im Kapitel „Geschäfts- und Rahmenbedingungen“ dargelegt ist. Generell spiegeln die Prognosen eine Risiko- und Chancenabwägung wider; sie basieren auf der operativen Planung und der mittelfristigen Vorschau für die Unternehmensbereiche. Alle Aussagen hinsichtlich der möglichen zukünftigen Entwicklung stellen Einschätzungen dar, die auf Basis der derzeit zur Verfügung stehenden Informationen getroffen wurden. Sollten die zu Grunde gelegten Annahmen nicht eintreffen und/oder weitere Risiken eintreten, können die tatsächlichen Ergebnisse von den erwarteten Ergebnissen abweichen. Eine Gewähr für die Angaben kann daher nicht übernommen werden.

# Konzernabschluss

## Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung

in Mio. €	Anhang	2007	2006 angepasst
<b>Umsatzerlöse</b>	<b>1</b>	<b>18.758</b>	<b>19.297</b>
Sonstige betriebliche Erträge	2	583	670
Bestandsveränderungen		-23	123
Andere aktivierte Eigenleistungen		242	245
Materialaufwand		-5.817	-5.987
Honorar- und Lizenzaufwand		-1.304	-1.522
Personalaufwand	3	-4.881	-4.850
Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen	4	-656	-681
Sonstige betriebliche Aufwendungen	5	-5.179	-5.526
Ergebnis aus at equity bilanzierten Beteiligungen	6	75	86
Beteiligungsergebnis	6	13	12
Sondereinflüsse	7	-854	1.161
<b>EBIT (Ergebnis vor Finanzergebnis und Steuern)</b>		<b>957</b>	<b>3.028</b>
Zinsertrag		115	143
Zinsaufwand		-388	-358
Übrige finanzielle Aufwendungen und Erträge	8	-206	-174
<b>Finanzergebnis</b>		<b>-479</b>	<b>-389</b>
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	9	-73	-180
<b>Konzerngewinn</b>		<b>405</b>	<b>2.459</b>
davon:			
Gewinnanteil Bertelsmann-Aktionäre		216	2.136
Gewinnanteil Minderheiten		189	323

Die Zahlen des Vorjahres wurden aufgrund der Änderungen des Ausweises der versicherungsmathematischen Gewinne und Verluste gemäß IAS 19.93A angepasst.

### Überleitung zum Operating EBIT

in Mio. €	Anhang	2007	2006
<b>EBIT</b>		<b>957</b>	<b>3.028</b>
Sondereinflüsse	7		
– Außerplanmäßige Abschreibungen auf Firmenwerte, sonstige immaterielle Vermögenswerte mit unbestimmter Nutzungsdauer, sonstige Finanzanlagen und zur Veräußerung gehaltene Vermögenswerte		549	32
– Gewinne/Verluste aus Beteiligungsverkäufen und Anteilstausch		-250	-1.410
– Weitere Sondereinflüsse		555	217
<b>Operating EBIT</b>	<b>27</b>	<b>1.811</b>	<b>1.867</b>
<b>Operating EBITDA</b>	<b>28</b>	<b>2.467</b>	<b>2.548</b>

Gewinn- und Verlustrechnung  
 Bilanz  
 Kapitalflussrechnung  
 Aufstellung der erfassten Erträge/Aufwendungen  
 Segmentberichterstattung  
 Anhang

## Konzern-Bilanz

in Mio. €	Anhang	31.12.2007	31.12.2006 angepasst
<b>Aktiva</b>			
<b>Langfristige Vermögenswerte</b>			
Geschäfts- oder Firmenwerte	10	7.256	7.655
Sonstige immaterielle Vermögenswerte	10 11	1.113	1.279
Sachanlagen	10 12	2.767	2.830
Anteile an at equity bilanzierten Beteiligungen	10 13	553	638
Sonstige Finanzanlagen	14	666	584
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	16	17	18
Übrige Forderungen und sonstige Vermögenswerte	16	337	357
Aktive latente Steuern	9	908	592
		<b>13.617</b>	<b>13.953</b>
<b>Kurzfristige Vermögenswerte</b>			
Vorräte	15	2.079	2.191
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	16	3.126	3.179
Übrige Forderungen und sonstige Vermögenswerte	16	1.569	1.917
Sonstige Finanzanlagen	14	14	15
Ertragsteuerforderungen		199	265
Liquide Mittel	17	1.131	986
		<b>8.118</b>	<b>8.553</b>
Zur Veräußerung gehaltene Vermögenswerte		41	9
		<b>21.776</b>	<b>22.515</b>
<b>Passiva</b>			
<b>Eigenkapital</b>			
Gezeichnetes Kapital	18	1.000	1.000
Kapitalrücklagen		2.345	2.345
Gewinnrücklagen		1.625	1.585
<b>Aktionäreigenkapital</b>		<b>4.970</b>	<b>4.930</b>
Minderheitsanteile		1.154	1.090
		<b>6.124</b>	<b>6.020</b>
<b>Langfristige Schulden</b>			
Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen	19	1.558	1.927
Übrige Rückstellungen	20	132	142
Passive latente Steuern	9	188	225
Genusskapital	21	706	706
Finanzschulden	22	4.788	5.185
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	23	91	119
Übrige Verbindlichkeiten	23	691	649
		<b>8.154</b>	<b>8.953</b>
<b>Kurzfristige Schulden</b>			
Übrige Rückstellungen	20	447	567
Finanzschulden	22	625	383
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	23	3.488	3.672
Übrige Verbindlichkeiten	23	2.584	2.501
Ertragsteuerverbindlichkeiten		322	418
		<b>7.466</b>	<b>7.541</b>
Schulden der zur Veräußerung gehaltenen Vermögenswerte		32	1
		<b>21.776</b>	<b>22.515</b>

Die Zahlen des Vorjahres wurden aufgrund der Änderungen des Ausweises der versicherungsmathematischen Gewinne und Verluste gemäß IAS 19.93A angepasst.



## Konzern-Kapitalflussrechnung

in Mio. €	2007	2006
<b>EBIT (Ergebnis vor Finanzergebnis und Steuern)</b>	<b>957</b>	<b>3.028</b>
Gezahlte Ertragsteuern	-491	-301
Ab-/Zuschreibungen langfristiger Vermögenswerte	1.288	730
Gewinne/Verluste aus Beteiligungsverkäufen und Anteilstausch	-250	-1.410
Veränderung der Pensionsrückstellungen	-63	-25
Veränderung der sonstigen Rückstellungen	-49	8
Sonstige Effekte	-15	-128
Veränderung des Nettoumlaufvermögens	86	-190
<b>Cash Flow aus betrieblicher Tätigkeit</b>	<b>1.463</b>	<b>1.712</b>
Investitionen in:		
– Immaterielle Vermögenswerte	-171	-154
– Sachanlagen	-463	-502
– Finanzanlagen	-106	-31
– Kaufpreiszahlungen für konsolidierte Beteiligungen (abzüglich liquider Mittel)	-292	-405
Erlöse aus dem Verkauf von Beteiligungen	285	1.648
Erlöse aus dem Verkauf von langfristigen Vermögenswerten	187	122
Erlöse aus dem Verkauf von Wertpapieren und sonstigen kurzfristigen Finanzanlagen	–	20
Einzahlungen in Pensionspläne	-66	-239
<b>Cash Flow aus Investitionstätigkeit</b>	<b>-626</b>	<b>459</b>
Einzahlungen aus der Emission von Anleihen/Schuldscheindarlehen	651	1.488
Auszahlungen für Tilgung von Anleihen/Schuldscheindarlehen	-50	-50
Veränderung der übrigen Finanzschulden	-732	1.587
Gezahlte Zinsen	-331	-291
Zahlungseingang aus der Auflösung von Währungs- und Zinsswaps	155	–
Veränderung des Eigenkapitals	-24	-4.506
Dividenden Bertelsmann-Aktionäre und Minderheiten	-249	-385
Weitere Auszahlungen an Gesellschafter (IAS 32)	-74	-41
<b>Cash Flow aus Finanzierungstätigkeit</b>	<b>-654</b>	<b>-2.198</b>
<b>Zahlungswirksame Veränderung der liquiden Mittel</b>	<b>183</b>	<b>-27</b>
Wechselkursbedingte und sonstige Veränderungen der liquiden Mittel	-38	-23
Liquide Mittel am 1.1.	986	1.036
<b>Liquide Mittel am 31.12.</b>	<b>1.131</b>	<b>986</b>

Erläuterungen zur Kapitalflussrechnung befinden sich in Textziffer 26.

### Veränderung der Nettofinanzschulden

in Mio. €	2007	2006
<b>Nettofinanzschulden am 1.1.</b>	<b>-4.582</b>	<b>-1.578</b>
Cash Flow aus betrieblicher Tätigkeit	1.463	1.712
Cash Flow aus Investitionstätigkeit	-626	459
Zinsen, Dividenden und Eigenkapitalveränderungen, weitere Zahlungen (IAS 32)	-678	-5.173
Wechselkursbedingte und sonstige Veränderungen der Nettofinanzschulden	141	-2
<b>Nettofinanzschulden am 31.12.</b>	<b>-4.282</b>	<b>-4.582</b>

Nettofinanzschulden sind der Saldo aus den Bilanzposten liquide Mittel und Finanzschulden.

- Gewinn- und Verlustrechnung
- Bilanz
- Kapitalflussrechnung
- Aufstellung der erfassten Erträge und Aufwendungen**
- Segmentberichterstattung
- Anhang

## Aufstellung der erfassten Erträge und Aufwendungen des Konzerns

in Mio. €	<b>2007</b>	2006 angepasst
Währungskursveränderung	-204	-232
Marktbewertung von zur Veräußerung gehaltenen Wertpapieren	12	-4
Erfolgswirksame Realisierung von zur Veräußerung gehaltenen Wertpapieren	-6	-1
Marktbewertung von Cash Flow Hedges	-51	-31
Erfolgswirksame Realisierung von Cash Flow Hedges	15	6
Versicherungsmathematische Gewinne und Verluste aus leistungsorientierten Pensionsplänen	160	92
<b>Erfolgsneutral erfasste Wertänderung der Periode</b>	<b>-74</b>	<b>-170</b>
Konzerngewinn	405	2.459
<b>Erfasste Erträge und Aufwendungen</b>	<b>331</b>	<b>2.289</b>
davon:		
Anteil Bertelsmann-Aktionäre	151	1.972
Anteil Minderheiten	180	317

Die Eigenkapitalveränderungsrechnung und weitere Erläuterungen befinden sich in Textziffer 18.

Die Zahlen des Vorjahres wurden aufgrund der Änderungen des Ausweises der versicherungsmathematischen Gewinne und Verluste gemäß IAS 19.93A angepasst.

## Segmentberichterstattung Primäres Berichtsformat

	RTL Group		Random House		Gruner + Jahr		BMG		davon BMG Music Publishing	
in Mio. €	2007	2006	2007	2006	2007	2006	2007	2006	2007	2006
Konzernumsatz	5.689	5.611	1.833	1.942	2.800	2.826	1.453	2.015	-	362
Innenumsatz	18	29	4	5	31	35	3	2	-	-
<b>Umsatz der Bereiche</b>	<b>5.707</b>	<b>5.640</b>	<b>1.837</b>	<b>1.947</b>	<b>2.831</b>	<b>2.861</b>	<b>1.456</b>	<b>2.017</b>	<b>-</b>	<b>362</b>
<b>Operating EBIT</b>	<b>978</b>	<b>835</b>	<b>173</b>	<b>182</b>	<b>264</b>	<b>277</b>	<b>93</b>	<b>173</b>	<b>-</b>	<b>83</b>
Sondereinflüsse	-19	202	3	-1	-36	-20	-16	1.119	-	-
<b>EBIT</b>	<b>959</b>	<b>1.037</b>	<b>176</b>	<b>181</b>	<b>228</b>	<b>257</b>	<b>77</b>	<b>1.292</b>	<b>-</b>	<b>83</b>
Umsatzrendite <sup>1)</sup>	17,1 %	14,8 %	9,4 %	9,3 %	9,3 %	9,7 %	6,4 %	8,6 %	-	22,9 %
Planmäßige Abschreibungen	170	178	36	38	84	84	46	62		
Außerplanmäßige Abschreibungen	144	15	-	1	49	25	2	8		
davon in Sondereinflüssen enthalten	135	6	-	1	47	25	2	8		
Investitionen <sup>2)</sup>	337	204	15	85	124	200	33	50		
Segmentvermögen	7.114	7.350	1.803	1.965	1.794	1.897	1.531	1.777		
Segmentverbindlichkeiten	2.247	2.364	711	792	626	677	866	998		
<b>Investiertes Kapital</b>	<b>4.867</b>	<b>4.986</b>	<b>1.092</b>	<b>1.173</b>	<b>1.168</b>	<b>1.220</b>	<b>665</b>	<b>779</b>		
Ergebnis aus at equity bilanzierten Beteiligungen	60	72	-	-	14	13	-	1		
Anteile an at equity bilanzierten Beteiligungen	466	573	1	1	31	19	2	2		
Mitarbeiter (Bilanzstichtag)	11.392	11.307	5.764	5.804	14.448	14.529	2.851	3.009		
Mitarbeiter (Durchschnitt)	11.160	10.990	5.790	5.667	14.485	14.127	2.860	3.467		

<sup>1)</sup> Operating EBIT in Prozent vom Umsatz der Bereiche.

<sup>2)</sup> Abzüglich erworbener liquider Mittel.

## Sekundäres Berichtsformat

	Deutschland		Übriges Europa		USA		Sonstige Länder		Konzern	
in Mio. €	2007	2006	2007	2006	2007	2006	2007	2006	2007	2006
Konzernumsatz	6.037	5.837	8.308	8.513	3.387	3.871	1.026	1.076	18.758	19.297
Vermögen	7.126	7.326	7.654	7.704	3.249	4.097	883	846	18.912	19.973
Verbindlichkeiten	1.981	2.207	2.859	2.970	1.456	1.647	277	240	6.573	7.064
<b>Investiertes Kapital</b>	<b>5.145</b>	<b>5.119</b>	<b>4.795</b>	<b>4.734</b>	<b>1.793</b>	<b>2.450</b>	<b>606</b>	<b>606</b>	<b>12.339</b>	<b>12.909</b>
Investitionen <sup>1)</sup>	319	341	490	514	187	124	36	113	1.032	1.092

Erläuterungen zur Segmentberichterstattung befinden sich in Textziffer 27.

<sup>1)</sup> Abzüglich erworbener liquider Mittel.



Gewinn- und Verlustrechnung  
 Bilanz  
 Kapitalflussrechnung  
 Aufstellung der erfassten Erträge/Aufwendungen  
**Segmentberichterstattung**  
 Anhang

Arvato		Direct Group		Summe der Bereiche		Corporate		Konsolidierung/ Übrige		Summe Konzern	
2007	2006	2007	2006	2007	2006	2007	2006	2007	2006	2007	2006
4.425	4.231	2.541	2.646	18.741	19.271	17	15	-	11	18.758	19.297
492	551	14	19	562	641	1	2	-563	-643	-	-
4.917	4.782	2.555	2.665	19.303	19.912	18	17	-563	-632	18.758	19.297
366	367	10	110	1.884	1.944	-85	-77	12	-	1.811	1.867
-92	2	-417	-13	-577	1.289	-261	-125	-16	-3	-854	1.161
274	369	-407	97	1.307	3.233	-346	-202	-4	-3	957	3.028
7,4 %	7,7 %	0,4 %	4,1 %	9,8 %	9,8 %	-	-	-	-	9,7 %	9,7 %
231	233	62	54	629	649	19	18	-	2	648	669
94	4	311	11	600	64	31	2	16	-	647	66
90	-	311	10	585	50	31	-	16	-	632	50
298	422	142	110	949	1.071	81	16	2	5	1.032	1.092
3.256	3.148	1.069	1.453	16.567	17.590	2.457	2.458	-112	-75	18.912	19.973
1.543	1.367	567	611	6.560	6.809	105	243	-92	12	6.573	7.064
1.713	1.781	502	842	10.007	10.781	2.352	2.215	-20	-87	12.339	12.909
-1	-1	-2	1	71	86	4	-	-	-	75	86
4	5	13	9	517	609	34	20	2	9	553	638
51.846	46.584	15.109	14.996	101.410	96.229	987	903	-	-	102.397	97.132
50.254	45.338	15.283	14.319	99.832	93.908	968	910	-	-	100.800	94.818

## Konzernanhang der Bertelsmann AG

### Allgemeine Grundsätze

Der Konzernabschluss der Bertelsmann AG zum 31. Dezember 2007 wird nach den International Financial Reporting Standards (IFRS) erstellt, wie sie in der EU anzuwenden sind (EU-IFRS). Für 2007 wurden mit Ausnahme von IAS 39.81A und 39.103A alle IFRS von der EU übernommen. Da die hier behandelten Sachverhalte im Bertelsmann-Konzern nicht vorkommen, entspricht der vorliegende Abschluss somit den geltenden Standards und Interpretationen (Full-IFRS) des International Accounting Standards Board (IASB). Ergänzend werden die nach § 315a HGB anzuwendenden handelsrechtlichen Vorschriften beachtet.

### Wechsel in der Ausübung bestehender Wahlrechte

Im Dezember 2004 wurde durch die Änderung des IAS 19 „Employee Benefits“ ein zusätzliches Wahlrecht hinsichtlich der Behandlung von versicherungsmathematischen Gewinnen und Verlusten aus leistungsorientierten Plänen geschaffen. Bislang wurden im Bertelsmann-Konzern versicherungsmathematische Gewinne und Verluste gemäß dem Korridoransatz über die durchschnittliche Restlebensarbeitszeit verteilt und in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst. Ab dem 1. Januar 2007 macht die Bertelsmann AG von dem Wahlrecht des IAS 19.93A Gebrauch. Unter Anwendung von IAS 8.14 (b) soll so die Transparenz der Berichterstattung durch die Aufdeckung von stillen Reserven beziehungsweise Lasten erhöht werden. Demnach werden die versicherungsmathematischen

Der Konzernabschluss wird in Euro aufgestellt, alle Angaben erfolgen in Millionen Euro (Mio. €). Um die Übersichtlichkeit der Darstellung zu verbessern, werden einzelne Posten der Gewinn- und Verlustrechnung sowie der Bilanz zusammengefasst. Diese Posten werden im Anhang detaillierter ausgewiesen und erläutert.

Die Bertelsmann AG ist eine in Gütersloh, Deutschland, ansässige Aktiengesellschaft. Die Anschrift des eingetragenen Firmensitzes ist: Carl-Bertelsmann-Straße 270, 33311 Gütersloh. Die Hauptaktivitäten der Bertelsmann AG und ihrer Tochterunternehmen werden ausführlich im Lagebericht dargestellt.

Gewinne und Verluste aus leistungsorientierten Plänen sowie die darauf entfallenden latenten Steuern im Jahr des Entstehens sofort in voller Höhe im Eigenkapital erfasst. Dies hat zur Folge, dass keine ergebniswirksame Amortisation der versicherungsmathematischen Gewinne und Verluste mehr erfolgt. Die Vorjahreswerte wurden entsprechend angepasst. Im Geschäftsjahr 2006 erhöhte sich der Konzerngewinn um 35 Mio. €, davon entfallen 38 Mio. € auf die übrigen finanziellen Aufwendungen und -3 Mio. € auf die Steuern vom Einkommen und vom Ertrag.

Auf die Bilanz zum 31. Dezember 2006 ergeben sich aus der Umstellung folgende Auswirkungen:

### Auswirkungen aus Anwendung des IAS 19.93A

in Mio. €	31.12.2006	Umstellung IAS 19	31.12.2006 angepasst
<b>Aktiva</b>			
Übrige Forderungen und sonstige Vermögenswerte	379	-22	357
Aktive latente Steuern	553	39	592
<b>Passiva</b>			
Aktionärseigenkapital	5.337	-407	4.930
Minderheitsanteile	1.092	-2	1.090
Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen	1.472	455	1.927
Passive latente Steuern	231	-6	225
Übrige Verbindlichkeiten	672	-23	649

Die übrigen dem vorliegenden Konzernabschluss zu Grunde liegenden Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden entsprechen den im Vorjahr angewandten Methoden.

### Auswirkungen von neuen Rechnungslegungsstandards

Die Bertelsmann AG hat 2007 diejenigen neuen beziehungsweise überarbeiteten Standards und Interpretationen angewendet, die für Geschäftsjahre ab dem 1. Januar 2007 verbindlich anzuwenden sind und von der EU verabschiedet wurden.

Im Konzernabschluss der Bertelsmann AG wurden folgende Verlautbarungen des IASB im Geschäftsjahr erstmals angewendet:

- IAS 1.124A: Presentation of Financial Statements
- IFRIC 7: Applying the Restatement Approach under IAS 29 Financial Reporting in Hyperinflationary Economies

- IFRIC 8: Scope of IFRS 2
- IFRIC 9: Reassessment of Embedded Derivatives
- IFRIC 10: Interim Financial Reporting and Impairment
- IFRS 7: Financial Instruments: Disclosure sowie damit einhergehende Änderungen des IAS 1.124A ff. Presentation of Financial Statements

Wesentliche Effekte aus der Erstanwendung dieser Verlautbarungen ergeben sich lediglich mit der Ausweitung der Anhangsangaben bezüglich Finanzinstrumenten (IFRS 7).

### Auswirkungen von zukünftig verpflichtend anzuwendenden Rechnungslegungsstandards

Das International Accounting Standards Board (IASB) und das International Financial Reporting Interpretations Committee (IFRIC) haben weitere Rechnungslegungsstandards und Interpretationen verabschiedet, die für den Bertelsmann-Konzernabschluss des Geschäftsjahres 2007 noch nicht verpflichtend anzuwenden sind. Eine frühzeitige Anwendung erfolgt nicht. Teilweise ist die Anerkennung der folgenden, neuen Rechnungslegungsstandards und Interpretationen durch die EU auch noch nicht erfolgt:

- IAS 1: Presentation of Financial Statements
- IAS 23: Borrowing Costs (nicht von der EU übernommen)
- IFRS 8: Operating Segments
- IFRIC 11: IFRS 2: Group and Treasury Share Transactions
- IFRIC 12: Service Concession Arrangements (nicht von der EU übernommen)
- IFRIC 13: Customer Loyalty Programmes (nicht von der EU übernommen)

- IFRIC 14: IAS 19 – The Limit on a Defined Benefit Asset, Minimum Funding Requirements and their Interaction (nicht von der EU übernommen)

Aus der zukünftigen Anwendung von IFRS 8 wird sich die Darstellung des Segmentberichts nicht wesentlich verändern. Auch die Änderungen von IAS 23 werden keinen Effekt haben, da der Konzern das hiermit gestrichene Wahlrecht nicht ausübt und bereits heute die für qualifizierte Vermögenswerte anfallenden Fremdkapitalkosten aktiviert.

Die zukünftige Anwendung von IAS 1 wird voraussichtlich keine wesentlichen Änderungen auf die Darstellung der Konzernabschlussbestandteile haben. Die zukünftig anzuwendenden Interpretationen betreffen zwar teilweise Geschäfte des Konzerns, werden aber voraussichtlich zu keiner materiellen Veränderung des Ausweises führen.

## Konsolidierung

### Konsolidierungsgrundsätze

Alle Tochterunternehmen, die die Bertelsmann AG gemäß IAS 27 direkt oder indirekt beherrscht und die einen Geschäftsbetrieb aufweisen, sind in den Konzernabschluss einbezogen. Beherrschung liegt vor, wenn die Bertelsmann AG die Möglichkeit oder die tatsächliche Fähigkeit („de facto control“) hat, direkt oder indirekt, die Finanz- und Geschäftspolitik eines Unternehmens so zu bestimmen, dass sie Nutzen aus dessen Geschäftstätigkeit zieht. Die Konsolidierungsgrundsätze wurden im vorliegenden Konzernabschluss unverändert angewendet.

Wesentliche Unternehmen unter gemeinschaftlicher Führung im Sinne des IAS 31 werden quotaal konsolidiert. We-

sentliche assoziierte Unternehmen werden gemäß IAS 28 nach der Equity-Methode konsolidiert. Dies ist grundsätzlich bei Stimmrechtsanteilen zwischen 20 und 50 Prozent der Fall. Bei geringerem Anteilsbesitz wird die Einbeziehung at equity durch IAS 28.7(a) begründet. Eine Übersicht über die wesentlichen Tochtergesellschaften und Beteiligungen findet sich unter Textziffer 31. Alle konsolidierten Abschlüsse im Bertelsmann-Konzern werden nach einheitlichen Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden aufgestellt. Unwesentliche Beteiligungen werden im Bertelsmann-Konzern at cost dargestellt.



Entsprechend IFRS 3 Business Combinations erfolgt die Kapitalkonsolidierung nach der Erwerbsmethode, bei der zum Zeitpunkt des Erwerbs die Anschaffungskosten der Beteiligung mit dem zum beizulegenden Zeitwert im Erwerbszeitpunkt bewerteten Eigenkapital verrechnet werden. Übersteigen die Anschaffungskosten die anteiligen beizulegenden Zeitwerte der erworbenen Vermögenswerte, Schulden und Eventualschulden, wird der Unterschiedsbetrag als Firmenwert bilanziert. Auf stille Reserven und Lasten werden latente Steuern angesetzt, sofern diese Aufdeckung steuerlich nicht nachvollzogen wird. Aufgedeckte stille Reserven und Lasten werden in den Folgeperioden entsprechend ihren korrespondierenden Vermögenswerten und Schulden fortgeführt, abgeschrieben beziehungsweise aufgelöst. Negative Unterschiedsbeträge werden in der Periode des Erwerbs erfolgswirksam erfasst. Anteile konzernfremder Gesellschafter werden ebenfalls mit den anteiligen beizulegenden Zeitwerten der Vermögenswerte und Schulden bilanziert. Die Kapitalkonsolidierung quotalkonsolidierter Unternehmen erfolgt nach den gleichen Grundsätzen.

### Konsolidierungskreis

Der Konsolidierungskreis einschließlich der Bertelsmann AG umfasst 1.262 (Vorjahr: 1.309) Unternehmen. Darin enthalten sind 918 (Vorjahr: 910) voll konsolidierte Unternehmen.

208 (Vorjahr: 201) Gemeinschaftsunternehmen werden quotalkonsolidiert in den Konzernabschluss einbezogen. Nach der Equity-Methode werden 136 (Vorjahr: 198) assoziierte Unternehmen bilanziert. Nicht konsolidiert werden 308 (Vorjahr: 359) Unternehmen ohne nennenswerten Geschäftsbetrieb wegen ihrer insgesamt untergeordneten Bedeutung für die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage. Unter den nicht konsolidierten Unternehmen befinden sich 26, die bei Erfüllung des Wesentlichkeitskriteriums nach der Equity-Methode zu bilanzieren wären.

Die nach der Equity-Methode einbezogenen assoziierten Unternehmen werden mit dem anteiligen zum beizulegenden Zeitwert im Erwerbszeitpunkt bewerteten 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 Wert des Beteiligungsanteils übersteigen, werden nicht erfasst, sofern keine Nachschusspflicht besteht.

Alle konzerninternen Gewinne und Verluste, Umsatzerlöse, Aufwendungen und Erträge sowie Forderungen und Verbindlichkeiten beziehungsweise 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. Bei Transaktionen zwischen Konzernunternehmen und assoziierten Gesellschaften werden Zwischenergebnisse entsprechend dem Konzernanteil eliminiert.

Die vollständige Liste des Anteilsbesitzes des Bertelsmann-Konzerns wird gemäß § 325 HGB i. V. m. § 313 Abs. 4 als Anlage zum vorliegenden Abschluss im elektronischen Bundesanzeiger veröffentlicht.

Die unter Textziffer 32 offengelegten inländischen Tochtergesellschaften nutzen im Geschäftsjahr die Befreiungsvorschriften zur Aufstellung, Prüfung und Offenlegung eines Jahresabschlusses gemäß § 264 Abs. 3 HGB beziehungsweise § 264b Nr. 4 HGB.

Die Änderungen des Konsolidierungskreises gegenüber dem vergangenen Geschäftsjahr können der nachfolgenden Tabelle entnommen werden:

### Entwicklung Konsolidierungskreis

	Inland	Ausland	Gesamt
<b>Einbezogen zum 31. Dezember 2006</b>	<b>352</b>	<b>957</b>	<b>1.309</b>
Zugänge	45	89	134
Abgänge	27	154	181
<b>Einbezogen zum 31. Dezember 2007</b>	<b>370</b>	<b>892</b>	<b>1.262</b>

Gewinn- und Verlustrechnung  
 Bilanz  
 Kapitalflussrechnung  
 Aufstellung der erfassten Erträge/Aufwendungen  
 Segmentberichterstattung  
**Anhang**

## Akquisitionen und Desinvestitionen

Im Geschäftsjahr 2007 wurden für Akquisitionen nach Abzug erworbener liquider Mittel und Hinzurechnung übernommener Finanzschulden Zahlungen in Höhe von 292 Mio. € aufgewendet. Die Anschaffungskosten im Sinne von IFRS 3 beliefen sich für diese Akquisitionen auf 396 Mio. €. Die größte Akquisition des Geschäftsjahres war der Erwerb des verbliebenen 50-Prozent-Anteils der Time Inc. an dem US-amerikanischen Buchclubgeschäft Bookspan durch die Direct Group im April 2007. Bookspan war im Jahr 2000 als Gemeinschaftsunternehmen mit Time Inc. gegründet worden. Die Kaufpreiszahlung betrug 106 Mio. €, nach Abzug übernommener liquider Mittel 87 Mio. €. Aus dem Erwerb resultierten ein Firmenwert in Höhe von 34 Mio. € sowie immaterielle Vermögenswerte in Höhe von 13 Mio. €.

Die RTL Group und John de Mols Talpa Media Holding haben nach Zustimmung der niederländischen Kartellbehörden im September 2007 einen Anteilstausch vollzogen. Die Transaktion beinhaltete eine Reihe von Einzelschritten, an deren Ende RTL Niederlande und Radio 538 zu einer neuen Einheit, RTL Nederland Holding, wurden. Die RTL Group hält an dieser Holding 74 Prozent, die Talpa Media Holding 26 Prozent der Anteile. Zudem haben die Vertragsparteien vereinbart, dass RTL Niederlande TV-Vermögenswerte von der Talpa Media Holding erwerben wird, so zum Beispiel Sportrechte, Kabelverträge, Fernseh-Shows und -Serien.

Der Erwerb des 74-Prozent-Anteils an Radio 538 seitens der RTL Group stellt einen Unternehmenszusammenschluss nach IFRS 3 dar, da die RTL Group die Kontrolle über Radio 538 erworben hat. Nach Allokation der zurechenbaren Nebenkosten wurden die folgenden Vermögenswerte und Schulden zum Zeitwert identifiziert:

- die Marke Radio 538 in Höhe von 10 Mio. € und die entsprechenden passiven latenten Steuern in Höhe von 3 Mio. €;
- aktive latente Steuern in Höhe von 63 Mio. € im Zusammenhang mit zukünftigen Steuervorteilen und damit zusammenhängend eine Verbindlichkeit mit einem Barwert von 46 Mio. € gegenüber dem Fremdgesellschafter, der von diesen Steuervorteilen vertraglich profitiert.

Der Überschuss der Anschaffungskosten über die mit dem Zeitwert bewerteten erworbenen Vermögenswerte, Schulden und Eventualverpflichtungen wurde als Geschäfts- oder Firmenwert in Höhe von 142 Mio. € erfasst.

Der Verkauf des 26-Prozent-Anteils an RTL Niederlande führte nach Berücksichtigung von Nebenkosten zu einem Austauschgewinn von 134 Mio. €.

Im Mai 2007 übernahm Arvato Services drei Call-Center-Standorte der Deutschen Telekom AG (Rostock, Neubrandenburg, Erfurt) sowie die Call-Center-Mitarbeiter an den Standorten Stuttgart und Potsdam.

Darüber hinaus erfolgten im Berichtsjahr mehrere kleinere Erwerbe von insgesamt 142 Mio. €. Die daraus entstandenen Firmenwerte belaufen sich auf 101 Mio. €, die im Rahmen der Kaufpreisallokation nach IFRS 3 ermittelten sonstigen immateriellen Vermögenswerte betragen 10 Mio. €, die Sachanlagen betragen 8 Mio. €.

Die Akquisitionen des Geschäftsjahres wirkten sich zum Zeitpunkt der Erstkonsolidierung wie folgt auf die Vermögenswerte und Schulden im Bertelsmann-Konzern aus:

### Auswirkungen der Akquisitionen

in Mio. €	Bookspan	RTL Niederlande	Sonstige	Summe
<b>Langfristige Vermögenswerte</b>				
Geschäfts- oder Firmenwerte	34	142	101	277
Sonstige immaterielle Vermögenswerte	20	36	11	67
Sachanlagen	13	1	11	25
Sonstige langfristige Vermögenswerte	–	60	22	82
<b>Kurzfristige Vermögenswerte</b>				
Vorräte	23	–	2	25
Liquide Mittel	18	75	3	96
Sonstige kurzfristige Vermögenswerte	36	9	13	58
<b>Fremdkapital</b>				
Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen	2	–	17	19
Finanzschulden	–	63	3	66
Sonstige Verbindlichkeiten	25	79	20	124

Seit der Erstkonsolidierung trugen die Neuerwerbe 210 Mio. € zum Umsatz und -25 Mio. € zum EBIT des Konzerns bei. Bei Einbeziehung der Neuerwerbe ab dem 1. Januar 2007 hätten diese 331 Mio. € zum Umsatz und -21 Mio. € zum EBIT beigetragen. Die sich aus den Akquisitionen ergebenden Geschäfts- oder Firmenwerte spiegeln die Synergiepotenziale wider.

Aus den getätigten Desinvestitionen wurden im Geschäftsjahr Erlöse in Höhe von insgesamt 285 Mio. € erzielt. Davon resultierten 209 Mio. € aus dem Verkauf der 32,9-Prozent-Beteiligung am portugiesischen Fernsehbetreiber Grupo Media Capital an die spanische Grupo Prisa durch die RTL Group im Februar 2007. Nach der Genehmigung durch die portugiesischen Aufsichtsbehörden am 22. Januar 2007 unterbreitete Grupo Prisa ein freiwilliges Angebot zur Übernahme der Anteile von Media Capital zu einem Preis von 7,40 € pro Aktie. Der Angebotszeitraum erstreckte sich vom 23. Januar bis zum 5. Februar 2007. Die

RTL Group entschied sich am 2. Februar 2007 für den Verkauf der Beteiligung und generierte dadurch einen Veräußerungsgewinn von 33 Mio. €.

Weitere 68 Mio. € ergaben sich aus der Veräußerung des 25-Prozent-Anteils an dem Sportrechtevermarkter Sportfive an den französischen Medienkonzern Lagardère durch die RTL Group im Januar 2007. Als Teil eines Beschlusses zum strategischen Rückzug aus dem Geschäft eröffneten die Aktionäre von Sportfive in der zweiten Hälfte von 2006 ein Bieterverfahren. Am 20. November 2006 gab das Unternehmen bekannt, dass Lagardère S.C.A. die 25-prozentige Beteiligung als Teil der vollständigen Akquisition von Sportfive übernommen hatte. Der Sportrechtevermarkter stand ab dem 31. Dezember 2006 zum Verkauf. Nach der Genehmigung durch die EU-Kommission wurde die Transaktion am 18. Januar 2007 abgeschlossen. Der Verkauf generierte im Geschäftsjahr 2007 einen Veräußerungsgewinn von 66 Mio. €.

Die Auswirkungen der Desinvestitionen auf die Vermögenswerte und Schulden des Konzerns zum Zeitpunkt der Entkonsolidierung zeigt die nachfolgende Tabelle:

#### Auswirkungen der Desinvestitionen

in Mio. €	2007
<b>Langfristige Vermögenswerte</b>	
Geschäfts- oder Firmenwerte	32
Sonstige immaterielle Vermögenswerte	2
Sachanlagen	43
Sonstige langfristige Vermögenswerte	176
<b>Kurzfristige Vermögenswerte</b>	
Vorräte	2
Liquide Mittel	3
Sonstige kurzfristige Vermögenswerte	15
<b>Fremdkapital</b>	
Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen	1
Finanzschulden	15
Sonstige Verbindlichkeiten	47



Gewinn- und Verlustrechnung  
 Bilanz  
 Kapitalflussrechnung  
 Aufstellung der erfassten Erträge/Aufwendungen  
 Segmentberichterstattung  
**Anhang**

## Quotenkonsolidierung

Die 208 (Vorjahr: 201) quotal einbezogenen Gemeinschaftsunternehmen hatten folgenden Einfluss auf das Vermögen, die Schulden sowie auf die Erträge und Aufwendungen des Bertelsmann-Konzerns:

### Auswirkungen der Quotenkonsolidierung

in Mio. €	31.12.2007	31.12.2006 angepasst
Langfristige Vermögenswerte	1.085	1.409
Kurzfristige Vermögenswerte	899	1.012
Langfristiges Fremdkapital	165	267
Kurzfristiges Fremdkapital	973	1.084
Erträge	1.887	2.318
Aufwendungen	1.820	2.287

Die Veränderung im Vergleich zum Vorjahr resultiert im Wesentlichen aus der Vollkonsolidierung von Bookspan seit April 2007.

## Währungsumrechnung

Im Konzernabschluss der Bertelsmann AG werden die Jahresabschlüsse ausländischer Tochterunternehmen gemäß IAS 21 nach dem Konzept der funktionalen Währung in Euro umgerechnet. Die Umrechnung der Vermögenswerte und Schulden in die Berichtswährung 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 Bilanz-

posten 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	
		2007	2006	31.12.2007	31.12.2006
US-Dollar	USD	1,3749	1,2566	1,4721	1,3170
Kanada-Dollar	CAD	1,4710	1,4225	1,4449	1,5281
Pfund Sterling	GBP	0,6861	0,6822	0,7334	0,6715
Japanischer Yen	JPY	161,71	146,20	164,93	156,93
Schweizer Franken	CHF	1,6429	1,5751	1,6547	1,6069

## 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. Dazu gehören unter anderem Erträge aus Dienstleistungsgeschäften, die nach Maßgabe des Fertigstellungsgrads erfasst werden, sofern das Ergebnis des Dienstleistungsgeschäftes zum Bilanzstichtag verlässlich geschätzt werden kann. Für die Ermittlung des Fertigstellungsgrads wird je nach Art des Geschäfts entweder das inputorientierte Verfahren oder das outputorientierte Verfahren angewandt. Bei dem inputorientierten Verfahren werden die bis zum Bilanzstichtag bereits angefallenen Auftragskosten in Relation zu den am Stichtag geschätzten gesamten Kosten des Auftrags gesetzt (cost-to-cost method). Das

### Geschäfts- oder Firmenwerte

Der Geschäfts- oder Firmenwert aus einem Unternehmenszusammenschluss gemäß IFRS 3 ist der aktivische Unterschiedsbetrag zwischen Anschaffungskosten und den anteilig erworbenen identifizierbaren Vermögenswerten, Schulden und Eventualschulden zu Zeitwerten. Er wird bei dem erstmaligen Ansatz zu Anschaffungskosten bewertet, in den Folgeperioden zu Anschaffungskosten abzüglich kumulierter Wertminderungsaufwendungen. Geschäfts- oder Firmenwerte werden nicht planmäßig abgeschrieben, sondern mindestens einmal jährlich einem Werthaltigkeitstest (Impairment-

### Sonstige immaterielle Vermögenswerte

Selbsterstellte immaterielle Vermögenswerte des Anlagevermögens werden mit ihren aktivierungspflichtigen Herstellungskosten bilanziert, wenn dafür die Voraussetzungen des IAS 38 erfüllt sind.

Entgeltlich erworbene immaterielle Vermögenswerte werden mit ihren Anschaffungskosten vermindert um Abschreibungen bilanziert. Der erstmalige Ansatz von immateriellen Vermögenswerten, die im Zuge eines Unternehmenskaufs übernommen wurden, erfolgt gemäß IFRS 3 zum beizulegenden Zeitwert im Erwerbszeitpunkt.

Die planmäßigen Abschreibungen erfolgen bei immateriellen Vermögenswerten mit bestimmter Nutzungsdauer grundsätzlich linear, außerplanmäßige Abschreibungen werden gemäß den Vorschriften des Impairment-Tests (IAS 36) vorgenommen. Die

outputorientierte Verfahren setzt die zum Stichtag erbrachte Leistung ins Verhältnis zur geschuldeten Gesamtleistung.

Übrige Erträge werden erfasst, wenn der wirtschaftliche Nutzen wahrscheinlich und der Betrag verlässlich zu bestimmen ist. Aufwendungen werden nach sachlichen oder zeitlichen Kriterien abgegrenzt.

Zinserträge und -aufwendungen werden periodengerecht erfasst. Dividenden von nicht zum Konsolidierungskreis gehörenden Investments werden erst im Zeitpunkt der Ausschüttung erfolgswirksam vereinnahmt. Umsatzerlöse aus Dienstleistungsgeschäften werden entsprechend ihrem Wertschöpfungsanteil erfasst.

Test) unterzogen. Die Höhe der Wertberichtigung ergibt sich dann als Differenz aus dem Buchwert und dem erzielbaren Betrag der zahlungsmittelgenerierenden Einheit, zu welcher der Geschäfts- oder Firmenwert zugeordnet ist. Jede Wertberichtigung wird unmittelbar erfolgswirksam erfasst. Eine Wertaufholung, auch unterjährig erfasster Impairments, darf nicht vorgenommen werden. Im Bertelsmann-Konzern werden Impairment-Tests auf Geschäfts- oder Firmenwerte, wie im Abschnitt „Außerplanmäßige Abschreibungen“ erläutert, zum 31. Dezember eines jeden Jahres oder anlassbezogen durchgeführt.

planmäßige Abschreibungsdauer beträgt für aktivierte Software drei bis vier Jahre, für Belieferungsrechte und Abonnentenstamm bis zu 15 Jahre, für Warenzeichen, Musik-, Film- und Verlagsrechte maximal 15 Jahre. Lizenzen werden entsprechend der Vertragslaufzeit abgeschrieben.

Die Nutzungsdauern werden jährlich überprüft und entsprechend den geänderten Erwartungen angepasst. Immaterielle Vermögenswerte mit unbestimmter Nutzungsdauer werden wie Goodwill behandelt und unterliegen somit keiner planmäßigen Abschreibung. Stattdessen werden sie mindestens einmal jährlich einem Werthaltigkeitstest (Impairment-Test) unterzogen und gegebenenfalls auf den beizulegenden Zeitwert abgeschrieben.

Gewinn- und Verlustrechnung
Bilanz
Kapitalflussrechnung
Aufstellung der erfassten Erträge/Aufwendungen
Segmentberichterstattung
<b>Anhang</b>

## Sachanlagen

Sachanlagen werden zu Anschaffungs- oder Herstellungskosten vermindert um plan- und gegebenenfalls außerplanmäßige 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. Die Schätzung der

Nutzungsdauer sowie der Abschreibungsmethode wird gemäß IAS 16 einer jährlichen Überprüfung unterzogen. Im Berichtsjahr liegen den planmäßigen Abschreibungen folgende Nutzungsdauern zu Grunde:

- Gebäude 20 bis 50 Jahre
- Maschinen und technische Anlagen 5 bis 15 Jahre
- Betriebs- und Geschäftsausstattungen 3 bis 12 Jahre

Außerplanmäßige Abschreibungen auf Sachanlagen werden gemäß den Vorschriften für Impairment-Tests vorgenommen.

Die Vermögenswerte des Anlagevermögens, die aus einzelnen für die gesamten Anschaffungs- oder Herstellungskosten signifikanten Komponenten bestehen (Component Approach), werden gesondert erfasst und abgeschrieben.

## Außerplanmäßige Abschreibungen

Immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen werden zum Bilanzstichtag gemäß den Vorschriften von IAS 36 zu Impairment-Tests 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 (DCF-Methode) ermittelt. Sofern den Vermögenswerten keine eigenen Cash Inflows zugeordnet werden können, werden die außerplanmäßigen Abschreibungen anhand der Cash Flows der nächsthöheren Cash Generating Unit ermittelt. Die prognostizierten Cash Flows werden den unternehmensinternen Planungen, die drei Detailperioden umfassen, entnommen. Diese werden um zwei weitere Detail-

planungsperioden ergänzt. Die über die Detailplanung hinausgehenden Perioden werden durch eine ewige Rente unter Berücksichtigung individueller geschäftsspezifischer Wachstumsraten von 0 bis 3 Prozent abgebildet. Die Abzinsung erfolgt grundsätzlich mit den durchschnittlichen Kapitalkosten vor Steuern (Weighted Average Cost of Capital, WACC). Sind die Gründe für vorgenommene außerplanmäßige Abschreibungen entfallen, werden Zuschreibungen bis zu dem Betrag vorgenommen, der sich ergeben hätte, wenn die außerplanmäßige Abschreibung nicht vorgenommen worden wäre. Letztere Regelung gilt nicht für Firmenwerte und immaterielle Vermögenswerte mit unbestimmter Nutzungsdauer, die im Rahmen der Kaufpreisallokation gemäß IFRS 3 ermittelt wurden.

## 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 abzüglich der darin enthaltenen Kosten für Versicherung, Instandhaltung und Steuern sowie des darauf entfallenden Gewinns aktiviert. Die aus dem Finance Lease resultierende Zahlungsverpflichtung wird in gleicher Höhe unter den Finanzverbindlichkeiten passiviert.

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

Bei den Leasingobjekten handelt es sich hauptsächlich um Gebäude. Die Finance-Lease-Verträge, die Gebäude betreffen, haben in der Regel eine unkündbare Grundmietzeit von zirka 20 Jahren. Nach Ablauf der Mietzeit steht dem Leasingnehmer in der Regel das Recht zu, den Leasinggegenstand zum jeweiligen Restwert zu kaufen.

Als Operating Lease-Verträge sind im Bertelsmann-Konzern im Wesentlichen Mietverträge über Gebäude und technische Übertragungseinrichtungen abgeschlossen worden. Diese Leasinggegenstände werden – wirtschaftlich gesehen – dem Vermieter zugeordnet. Die Leasingraten stellen Aufwand der Periode dar. Die Summe der Leasingzahlungen während der unkündbaren Grundmietzeit ist unter den sonstigen finanziellen Verpflichtungen ausgewiesen.



## Finanzielle Vermögenswerte

Ein Finanzinstrument ist ein Vertrag, der gleichzeitig bei dem einen Unternehmen zu einem finanziellen Vermögenswert und bei dem anderen Unternehmen zu einer finanziellen Verbindlichkeit oder einem Eigenkapitalinstrument führt.

Finanzielle Vermögenswerte werden in die folgenden Kategorien unterteilt:

- bis zur Endfälligkeit zu haltende Finanzinvestitionen (held-to-maturity)
- zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte (available-for-sale)
- zu Handelszwecken gehaltene originäre und derivative finanzielle Vermögenswerte (held for trading)
- beim erstmaligen Ansatz als erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert klassifizierte Vermögenswerte (initial recognition at fair value through profit or loss)
- derivative finanzielle Vermögenswerte mit Hedge-Beziehung
- ausgereichte Darlehen sowie Forderungen aus Lieferungen und Leistungen (loans and receivables)
- Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente (loans and receivables)

Sofern Handels- und Erfüllungstage zeitlich auseinanderfallen, ist für die erstmalige Bilanzierung der Erfüllungstag maßgeblich.

Bis zur Endfälligkeit zu haltende Finanzinvestitionen:

Sofern Finanzinstrumente bis zu ihrer Endfälligkeit (held-to-maturity) gehalten werden sollen, werden sie unter Anwendung der Effektivzinsmethode zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet.

Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte:

In die Kategorie available-for-sale fallen im wesentlichen Wertpapiere und Beteiligungen des Anlage- und Umlaufvermögens, sofern sie nicht als bis zur Endfälligkeit gehaltene Finanzinvestitionen oder als „erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert“ klassifiziert wurden.

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 Wertminderung erfolgt jedoch eine erfolgswirksame Abwertung. Bei Veräußerung dieser Vermögenswerte wird das im Eigenkapital erfasste Ergebnis erfolgswirksam vereinnahmt. Ist ein Börsenkurs nicht zu ermitteln, werden die entsprechenden Beteiligungen und Wertpapiere entweder mit fortgeführten historischen Anschaffungskosten bilanziert oder auf der Basis von geschätzten abgezinsten Cash Flows bewertet.

Zu Handelszwecken gehaltene originäre und derivative finanzielle Vermögenswerte:

Unter diese Kategorie fallen in der Regel die Derivate, die nicht in eine Sicherungsbeziehung eingebunden sind (held for trading).

Die derivativen Finanzinstrumente, die nicht in Sicherungsbeziehungen gemäß IAS 39 eingebunden sind, werden mit dem beizulegenden Zeitwert bewertet und Gewinne oder Verluste aus der Folgebewertung erfolgswirksam erfasst.

Beim erstmaligen Ansatz als erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert klassifizierte finanzielle Vermögenswerte:

In die Kategorie initial recognition at fair value through profit or loss fallen die finanziellen Vermögenswerte, die beim erstmaligen Ansatz als erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert klassifiziert wurden. Dies sind Finanzinstrumente, die ein oder mehrere eingebettete Derivate enthalten, die nicht getrennt bewertet werden können. Die Wertänderungen des Marktwertes werden erfolgswirksam im sonstigen finanziellen Ergebnis erfasst. Im Geschäftsjahr hat nur der Bereich RTL von der Option Gebrauch gemacht.

Ausgereichte Darlehen sowie Forderungen aus Lieferungen und Leistungen:

Ausgereichte Darlehen sowie Forderungen aus Lieferungen und Leistungen werden grundsätzlich mit ihrem Nennwert oder gegebenenfalls mit ihrem beizulegenden Zeitwert bilanziert. Eine Abzinsung erfolgt bei langfristigen Darlehen und Forderungen. Fremdwährungsbestände werden mit dem Stichtagskurs umgerechnet. Bestehende Risiken werden durch Wertberichtigungen berücksichtigt.

Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente:

Liquide Mittel umfassen Bankguthaben, Kassenbestände und Wertpapiere, deren Restlaufzeit beim Erwerb weniger als drei Monate beträgt. Fremdwährungsbestände werden zum jeweiligen Stichtagskurs umgerechnet.

Wertberichtigungen auf finanzielle Vermögenswerte:

Zu jedem Bilanzstichtag werden die Buchwerte der finanziellen Vermögenswerte, die nicht erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet wurden, daraufhin untersucht, ob substanzielle Indikatoren auf eine Wertminderung hindeuten. Sofern der niedrigere beizulegende Wert den Buchwert unterschreitet, wird die Wertminderung erfolgswirksam erfasst. Sofern sich zu späteren Bewertungszeitpunkten ergibt, dass der beizulegende Zeitwert gestiegen ist, erfolgt eine erfolgswirksame Wertaufholung bis maximal zu den fortgeführten Anschaffungskosten. Eine Wertaufholung erfolgt nicht, sofern es sich um nicht börsennotierte Eigenkapitalinstrumente handelt, die als available-for-sale Vermögenswerte zu Anschaffungskosten bewertet wurden. Der beizulegende Zeitwert der zu Anschaffungskosten bewerteten available-for-sale Vermögenswerte ergibt sich aus dem Barwert der künftigen Cash Flows diskontiert mit dem risikoadjustierten Zinssatz.

## Vorräte

Die Vorräte werden am Bilanzstichtag grundsätzlich mit dem niedrigeren Wert aus historischen Anschaffungs- oder Herstellungskosten und Nettoveräußerungswert angesetzt. Gleichartige Vorräte werden zu Durchschnittskosten abzüglich Veräußerungskosten oder nach dem FIFO-Verfahren (first in, first out) bewertet. Bestände aus konzerninternen Lieferungen sind um Zwischengewinne bereinigt und werden zu Konzernherstellungskosten ausgewiesen.

An jedem Bilanzstichtag wird der noch vorhandene Bestand des zu Anschaffungs- oder Herstellungskosten bewerteten Vorratsvermögens auf seine Werthaltigkeit überprüft. Dafür wird an jedem Bilanzstichtag der so genannte Nettoveräußerungswert bestimmt. Dieser ergibt sich als geschätzter Veräußerungspreis abzüglich der voraussichtlich noch anfallenden Produktionskosten sowie der geschätzten Vertriebskosten. Liegt der so bestimmte Nettoveräußerungswert (Net Realizable Value) unter den historischen Anschaffungs- oder Herstellungskosten, so wird eine Abwertung auf den niedrigeren Wert vorgenommen. Fallen die Gründe für die Wertminderung weg, wird die vorgenommene Abwertung rückgängig gemacht. Der neue Buchwert entspricht dann wiederum dem niedrigeren Wert aus Anschaffungs- und Herstellungskosten und berichtitem Nettoveräußerungswert. Der Verbrauch von Vorräten wird in der Gewinn- und Verlustrechnung als Materialaufwand erfasst.

Neben den Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffen, fertigen und unfertigen Erzeugnissen sowie Handelswaren werden im Vorratsvermögen ferner alle kurzfristigen Film-, Fernseh- und ähnliche

## Kundenspezifische Fertigungsaufträge

Kundenspezifische Fertigungsaufträge werden, sofern sie die Voraussetzungen des IAS 11 erfüllen, nach der Percentage-of-Completion-Methode bewertet.

Umsätze und Gewinne aus kundenspezifischen Fertigungsaufträgen werden hierbei entsprechend dem Fertigstellungsgrad der jeweiligen Projekte erfasst. Der Fertigstellungsgrad ergibt sich aus dem Verhältnis der bis zum Ende des Geschäftsjahres bereits

## Latente Steuern

Aktive und passive latente Steuern werden nach Maßgabe von IAS 12 für temporäre Differenzen zwischen den Wertansätzen der Steuerbilanz und der IFRS-Konzernbilanz sowie für steuerliche Verlustvorträge und Steuergutschriften angesetzt. Aktive

Rechte ausgewiesen, die zur Ausstrahlung oder zum Verkauf im normalen operativen Geschäftszyklus (innerhalb eines Jahres) bestimmt sind. Dazu gehören insbesondere sich in der Produktion befindende Film- und Fernsehformate, Koproduktionen sowie erworbene Senderechte. Der Ansatz zum Bilanzstichtag erfolgt auch hier grundsätzlich mit dem niedrigeren Wert aus historischen Anschaffungs- oder Herstellungskosten und dem Nettoveräußerungswert.

Der Werteverzehr von Film- und Fernsehrechten erfolgt mit Beginn der ersten Ausstrahlung und ist entweder abhängig von der Anzahl der geplanten Ausstrahlungen oder von den erwarteten Umsatzerlösen. Der ausstrahlungsbedingte Werteverbrauch bei den Film- und Fernsehrechten ist wie folgt:

- Unterhaltungsprogramme wie Soapoperas, Dokumentationen, Sport-, Quiz- und Musiksendungen werden in voller Höhe gleich bei der ersten Ausstrahlung verbraucht.
- Bei den Kindersendungen und Zeichentrickfilmen teilt sich der Verbrauch zu jeweils 50 Prozent auf zwei Ausstrahlungen auf.
- Der Verbrauch von Kinoproduktionen, TV-Spielfilmen und -Serien erstreckt sich ebenfalls auf maximal zwei Ausstrahlungen und erfolgt degressiv: 67 Prozent des Wertes werden bei der ersten, die restlichen 33 Prozent bei der zweiten Ausstrahlung verbraucht. Die Erfassung des Verbrauchs bei Eigenproduktionen erfolgt in der Gewinn- und Verlustrechnung unter Bestandsveränderungen, der Verbrauch erworbener Rechte innerhalb des Materialaufwandes.

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 erfolgswirksam erfasst, in dem sie erkennbar werden.

latente Steuern werden nur in der Höhe berücksichtigt, in der sie später genutzt werden können. Bei der Berechnung werden diejenigen Steuersätze angewandt, die zum Bilanzstichtag gelten beziehungsweise sicher gelten werden.

### Kumuliertes übriges Eigenkapital (Other Comprehensive Income)

Im kumulierten übrigen Eigenkapital werden neben den Unterschieden aus der Währungsumrechnung unrealisierte Gewinne beziehungsweise Verluste aus der Marktbewertung von veräußerbaren Wertpapieren (available-for-sale) und von Finanzderivaten, die zur Sicherung eines künftigen Zahlungsstroms (Cash Flow Hedge) oder einer Nettoinvestition in einen ausländischen Geschäftsbetrieb (hedge of a net investment in a foreign operation) eingesetzt

### 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 sowie die erwarteten Erträge aus dem Planvermögen werden im Finanzergebnis ausgewiesen.

### Verbindlichkeiten

Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen sowie sonstige originäre finanzielle Verbindlichkeiten werden mit ihren fortgeführten Anschaffungskosten bilanziert, langfristige Verbindlichkeiten ohne Zinsvereinbarung werden abgezinst. Fremdwährungsverbindlichkeiten werden mit dem Stichtagskurs umgerechnet.

Der Bertelsmann-Konzern hat bei den finanziellen Verbindlichkeiten von der Anwendung des Wahlrechts, diese bei ihrer

### Derivative Finanzinstrumente

Nach IAS 39 werden alle derivativen Finanzinstrumente in der Bilanz zum Marktwert erfasst. Der Ansatz der Finanzinstrumente erfolgt zum Abschlussstag des Geschäfts. Bei Vertragsabschluss eines Derivates wird festgelegt, ob dieses zur Absicherung eines Bilanzpostens (Fair Value Hedge) oder zur 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 Vermögenswerten beziehungsweise Schulden dienen, werden in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst, der entsprechende Gewinn oder Verlust aus der Bewertung des gesicherten Bilanzpostens wird ebenfalls sofort im Ergebnis ausgewiesen.

werden, gemäß IAS 39 erfolgsneutral bilanziert. Darüber hinaus werden gemäß IAS 19.93A auch versicherungsmathematische Gewinne und Verluste aus leistungsorientierten Pensionsplänen im Jahr des Entstehens in voller Höhe erfolgsneutral im Eigenkapital erfasst. Der Ausweis von latenten Steuern auf die oben genannten Sachverhalte erfolgt dementsprechend ebenfalls erfolgsneutral im Eigenkapital.

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.

erstmaligen Erfassung als erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert zu bewertende Verbindlichkeiten zu klassifizieren, bisher keinen Gebrauch gemacht.

Die ebenfalls unter den Finanzverbindlichkeiten ausgewiesenen Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasingverhältnissen sind gemäß IAS 17 mit ihrem Barwert erfasst.

2. Cash Flow Hedge: Der effektive Teil der Änderungen des Zeitwerts dieser Derivate, die zur Absicherung künftiger Cash Flows dienen, wird erfolgsneutral im kumulierten übrigen Eigenkapital erfasst. Die hier eingestellten Werte werden dann erfolgswirksam ausgebucht, wenn auch das abgesicherte Grundgeschäft erfolgswirksam wird. Der ineffektive Teil der Wertänderung des Sicherungsinstruments ist ergebniswirksam zu erfassen.

3. Hedge of a net investment in a foreign operation: Bei Besicherung einer Nettoinvestition in einen ausländischen Geschäftsbetrieb wird der effektive Teil der Gewinne und Verluste aus der Wertänderung des eingesetzten Sicherungsinstruments erfolgsneutral im Eigenkapital erfasst. Der ineffektive Teil wird ergebniswirksam erfasst. Bei Abgang der Investition werden die im Eigenkapital enthaltenen Bewertungsänderungen des Sicherungsgeschäfts erfolgswirksam erfasst.



4. 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 und sind somit erfolgswirksam mit dem beizulegenden Zeitwert zu bilanzieren.

### Aktienbasierte Vergütung

Aktienoptionen werden ausgewählten Geschäftsführern und leitenden Angestellten gewährt. Die Optionen werden zum am Tag der Ausgabe geltenden Marktpreis gewährt und sind zu diesem Preis ausübbar. Für Aktienoptionen, die vor dem 7. November 2002 gewährt wurden, erfolgt keine Aufwandserfassung dieser Leistung in der Gewinn- und Verlustrechnung. Im Falle der Optionsausübung werden die erhaltenen Erlöse abzüglich der Transaktionskosten dem Eigenkapital der Gesellschaft zugerechnet.

Für Aktienoptionen, die nach dem 7. November 2002 gewährt wurden, erfolgt die Erfassung des Marktwertes bestimmter Optionen als Personalaufwand mit einer entsprechenden Erhöhung des

Sofern Handels- und Erfüllungstag zeitlich auseinanderfallen, ist für die erstmalige Bilanzierung der Erfüllungstag maßgeblich.

Eigenkapitals. Der Marktwert wird zum Ausgabedatum ermittelt und verteilt sich über den Zeitraum, für den die Mitarbeiter vorbehaltlos Anspruch auf die Optionen haben. Der Marktwert der gewährten Optionen wird mit Hilfe eines Binomialmodells zur Bestimmung von Optionspreisen bemessen, wobei die Bedingungen, zu denen die Optionen gewährt wurden, berücksichtigt werden. Der als Aufwand erfasste Betrag wird angepasst, um die tatsächliche Anzahl an ausübaren Aktienoptionen wiederzugeben. Aktienoptionen, deren Verfall nur auf ein Nichterreichen des für die Ausübung vorgeschriebenen Aktienkurses zurückzuführen ist, sind hiervon ausgenommen.

### Zur Veräußerung vorgesehene langfristige Vermögenswerte und zugehörige Schulden

Zur Veräußerung vorgesehene langfristige Vermögenswerte und zugehörige Schulden werden nach IFRS 5 in separaten Bilanzposten dargestellt. Die Bewertung erfolgt zum jeweils niedrigeren

Wert aus Buchwert und beizulegendem Zeitwert abzüglich Veräußerungskosten.

Planmäßige Abschreibungen erfolgen daher nicht mehr.

### Schätzungen und Annahmen

Die Aufstellung eines IFRS-konformen Konzernabschlusses erfordert Schätzungen und Annahmen, die sich auf den Wertansatz der bilanzierten Vermögenswerte und Schulden sowie der Aufwendungen und Erträge auswirken können. Die tatsächlich realisierten Beträge können von den Schätzwerten abweichen. Die Annahmen und Schätzungen betreffen im Bertelsmann-Konzern insbesondere die Bewertung von Pensionsverpflichtungen und Pensionsvermögen, die Bemessung von Rückstellungen und von Impairments auf immaterielle Vermögenswerte (insbesondere Geschäfts- oder Firmenwerte) sowie Vermögenswerte des Sachanlagevermögens.

Zudem beziehen sich die Annahmen und Schätzungen auf die aktienbasierte Vergütung, die Klassifizierung bei Leasing und die Marktwertermittlung bei nicht börsennotierten Finanzderivaten. Annahmen im Rahmen von Unternehmenszusammenschlüssen betreffen die Bewertung von immateriellen Vermögenswerten bei der Kaufpreisallokation. Zudem werden Annahmen für Unternehmensbewertungen mit Hilfe von Cash Flow-Prognosen und Multiplikatormodellen getroffen.

Des Weiteren sind Schätzungen und Annahmen vor allem bei der Festlegung konzerneinheitlicher Nutzungsdauern sowie bei der Einschätzung der Realisierbarkeit zukünftiger Steuerentlastungen von Bedeutung. Hinsichtlich der bei der Pensionsbilanzierung getroffenen Annahmen wird auf die Erläuterungen unter Textziffer 19 verwiesen. Rückstellungen beruhen hinsichtlich ihrer Höhe und Wahrscheinlichkeit auf Einschätzungen des Managements. Nähere Erläuterungen finden sich unter Textziffer 20 „Übrige Rückstellungen“. Prämissen, die bei der Werthaltigkeitsprüfung von immateriellen Vermögenswerten (inkl. Geschäfts- oder Firmenwerten) sowie Sachanlagen zu Grunde gelegt werden, werden in Textziffer 10 „Ausgewählte langfristige Vermögenswerte“ ausführlich dargelegt. Beurteilungen hinsichtlich der Realisierbarkeit steuerlicher Entlastungen werden unter Textziffer 9 „Steuern vom Einkommen und vom Ertrag“ erläutert, und die Ausführungen zu Nutzungsdauern finden sich im Abschnitt Sachanlagen auf Seite 91 sowie in Textziffer 12 „Sachanlagen“ wieder.

Die Annahmen bezüglich Leasing und der Klassifizierung in Finance Lease und Operating Lease werden im Abschnitt Leasing

unter Textziffer 22 „Finanzschulden“ und 24 „Außerbilanzielle Verpflichtungen“ beschrieben. Unter dem Abschnitt Aktienoptionspläne bei Tochtergesellschaften in Textziffer 18 „Eigenkapital“ werden die Bedingungen und Annahmen näher erläutert.

Die Annahmen bezüglich der nicht börsennotierten Finanzderivate und deren Marktwertermittlung finden sich im Abschnitt

Finanzderivate innerhalb der Textziffer 25 „Zusätzliche Angaben zu Finanzinstrumenten“.

Die Schätzungen und die zu Grunde liegenden Annahmen werden fortlaufend überprüft. Anpassungen der Schätzungen werden grundsätzlich in der Periode der Änderung und in den zukünftigen Perioden berücksichtigt.

## Erläuterungen zu den Posten der Gewinn- und Verlustrechnung und der Bilanz

### 1 Umsatzerlöse

in Mio. €	2007	2006
Umsatzerlöse aus dem Verkauf von Gütern und Handelswaren	10.345	10.683
Umsatzerlöse aus der Erbringung von Dienstleistungen	7.232	6.960
Umsatzerlöse aus der Nutzungsüberlassung von Vermögenswerten	1.635	2.124
<b>Bruttoumsatzerlöse</b>	<b>19.212</b>	<b>19.767</b>
Erlösschmälerungen	-454	-470
<b>Umsatzerlöse</b>	<b>18.758</b>	<b>19.297</b>

Die Umsatzerlöse aus langfristiger Auftragsfertigung betragen 31 Mio. € (Vorjahr: 22 Mio. €).

### 2 Sonstige betriebliche Erträge

in Mio. €	2007	2006
Zusatz- und Nebenerträge	248	242
Währungsgewinne	1	12
Erträge aus Vorjahren und Erstattungen	144	153
Erträge aus Anlagenabgängen	48	50
Übrige betriebliche Erträge	142	213
	<b>583</b>	<b>670</b>

Die Erträge aus der Auflösung von Rückstellungen werden grundsätzlich in dem Aufwandsposten erfasst, der der Bildung zu Grunde lag.

Die Verluste aus der Fremdwährungsumrechnung (ohne die gemäß IAS 39 erfassten Beträge) in den sonstigen betrieblichen Erträgen beliefen sich im Geschäftsjahr auf -7 Mio. € (Vorjahr: +6 Mio. €).

### 3 Personalaufwand

in Mio. €	2007	2006
Löhne und Gehälter	4.028	3.974
Staatliche Sozialabgaben	634	632
Gewinnbeteiligung	82	73
Aufwendungen für Altersversorgung	122	155
Aufwendungen für Unterstützung	15	16
	<b>4.881</b>	<b>4.850</b>

Die staatlichen Sozialabgaben umfassen auch Arbeitgeberbeiträge zur gesetzlichen Rentenversicherung von 148 Mio. €, die gemäß

IAS 19 zu den beitragsorientierten Pensionsplänen gerechnet werden.

Gewinn- und Verlustrechnung  
 Bilanz  
 Kapitalflussrechnung  
 Aufstellung der erfassten Erträge/Aufwendungen  
 Segmentberichterstattung  
**Anhang**

#### 4 Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen

in Mio. €	2007	2006
Abschreibungen auf		
– Immaterielle Vermögenswerte	253	279
– Sachanlagen	403	402
	<b>656</b>	<b>681</b>

#### 5 Sonstige betriebliche Aufwendungen

in Mio. €	2007	2006
Verwaltungskosten	1.547	1.529
Beratungs- und Prüfungskosten	257	248
Währungsverluste	–	15
Werbekosten	1.065	1.152
Vertriebskosten	899	952
Wertberichtigungen Umlaufvermögen	408	459
Betriebliche Steuern	129	127
Verluste aus Anlagenabgängen	14	24
Übrige betriebliche Aufwendungen	860	1.020
	<b>5.179</b>	<b>5.526</b>

In den Beratungs- und Prüfungskosten sind das Honorar für den Konzernabschlussprüfer von 4 Mio. € und sonstige Bestätigungsleistungen von 1 Mio. € enthalten, die im Wesentlichen auf das Honorar für den Halbjahresreview entfallen.

Ein Teil der Verwaltungskosten entfällt auf Reisekosten und Kosten für Kommunikation. Die übrigen betrieblichen Aufwendungen enthalten unter anderem Mieten, Reparatur- und Wartungskosten.

#### 6 Ergebnis aus at equity bilanzierten Beteiligungen und Beteiligungsergebnis

in Mio. €	2007	2006
Erträge aus at equity bilanzierten Beteiligungen	84	95
Verluste aus at equity bilanzierten Beteiligungen	-9	-9
<b>Ergebnis aus at equity bilanzierten Beteiligungen</b>	<b>75</b>	<b>86</b>
<b>Beteiligungsergebnis</b>	<b>13</b>	<b>12</b>

Die Erträge aus assoziierten Unternehmen resultieren im Wesentlichen aus Antena 3 mit 40 Mio. € (Vorjahr: 49 Mio. €). Die Verluste aus der Equity-Bilanzierung entfallen auf diverse Gesellschaften.

An den Eventualverbindlichkeiten der assoziierten Unternehmen hatte Bertelsmann wie im Vorjahr keinen Anteil.



## 7 Sondereinflüsse

in Mio. €	2007	2006
<b>Außerplanmäßige Abschreibungen auf Firmenwerte, sonstige immaterielle Vermögenswerte mit unbestimmter Nutzungsdauer, sonstige Finanzanlagen und zur Veräußerung gehaltene Vermögenswerte</b>		
Bertelsmann Direct North America, Direct Group	-291	-
Five, RTL Group	-123	-
Prinovis	-70	-
Windsong, Arvato (IFRS 5)	-39	-
Gruner + Jahr, Griechenland	-	-14
Gruner + Jahr, Adria	-	-7
Sonstige	-26	-11
<b>Gewinne/Verluste aus Beteiligungsverkäufen und Anteilstausch</b>		
RTL Niederlande, RTL Group	134	-
Sportfive, RTL Group	66	-
Grupo Media Capital, RTL Group	33	-
OctJay, BMG	13	-
BMG Music Publishing	-	1.174
TPS, RTL Group	-	201
Sonstige	4	35
<b>Weitere Sondereinflüsse</b>		
Aufwand zur Beilegung der Music-Publisher-Klage, Corporate	-245	-149
Restrukturierung/Integration und außerplanmäßige Wertminderungen, Direct Group	-123	-14
Bußgeld IP Deutschland, RTL Group	-96	-
Restrukturierung und außerplanmäßige Wertminderungen, Prinovis	-61	-
Restrukturierung/Integration BMG	-30	-54
	<b>-854</b>	<b>1.161</b>

Als Sondereinflüsse gelten prinzipiell Geschäftsvorfälle, die keinen operativen Charakter besitzen, da sie nicht reproduzierbar sind. Dazu zählen Ertrags- und Aufwandsposten, die aufgrund ihrer Höhe sowie Häufigkeit des Eintritts die Beurteilung der operativen Ertragskraft der Unternehmensbereiche und des Konzerns verzerren. Im Berichtsjahr belaufen sich die Sondereinflüsse auf insgesamt -854 Mio. €.

Die Nettogewinne aus Beteiligungsveräußerungen und Anteilstausch betragen 250 Mio. €. Davon resultieren 99 Mio. € aus den Veräußerungen von Grupo Media Capital und Sportfive durch die RTL Group im Frühjahr 2007. Aus dem in den Niederlanden neu gegründeten Joint Venture zwischen RTL Group und John de Mol ergab sich ein Austauschgewinn von 134 Mio. €.

Den Veräußerungsgewinnen aus Beteiligungsverkäufen stehen negative Sondereinflüsse gegenüber, darunter insbesondere:

- ein Impairment von 291 Mio. € auf das nordamerikanische Clubgeschäft Bertelsmann Direct North America;
- ein Impairment von 123 Mio. € auf den britischen Fernsehsender Five;
- ein Impairment von 70 Mio. € auf Prinovis, ein Tiefdruckgemeinschaftsunternehmen von Arvato, Gruner + Jahr und Axel Springer AG;

- ein Impairment von 39 Mio. € auf den britischen Medienvermarkter Windsong/Pinnacle, der im vorliegenden Abschluss gemäß IFRS 5 als zur Veräußerung gehalten dargestellt wird;
- ein Aufwand in Höhe von 168 Mio. € für die außergerichtlichen Vergleiche mit den Musiklabels EMI Group, Warner Music und dem amerikanischen Musikverlegerverband NMPA sowie ein entsprechend einer mündlichen Einigung mit Sony Music entstandener Aufwand von 77 Mio. € aus der Bildung einer Rückstellung für den Vergleich im Rechtsstreit um die ehemalige Musiktaschbörse Napster;
- ein Aufwand in Höhe von 96 Mio. € für die Zahlungen im Zusammenhang mit den von der Kartellbehörde beanstandeten Share Deals des RTL-Werbezeitenvermarkters IP Deutschland;
- Restrukturierungs- und Integrationskosten sowie weitere außerplanmäßige Wertminderungen im Segment Direct Group in Höhe von 123 Mio. €;
- Restrukturierungskosten im Zusammenhang mit der Schließung einer Prinovis-Tiefdruckerei in Darmstadt von 19 Mio. € sowie weitere außerplanmäßige Wertminderungen bei Prinovis von 42 Mio. €;
- Restrukturierungs- und Integrationskosten von 30 Mio. € im Segment BMG.

Gewinn- und Verlustrechnung  
 Bilanz  
 Kapitalflussrechnung  
 Aufstellung der erfassten Erträge/Aufwendungen  
 Segmentberichterstattung  
 Anhang

## 8 Übrige finanzielle Aufwendungen und Erträge

in Mio. €	2007	2006 angepasst
Leistungsorientierte Pläne (Pensionen und andere)	-59	-76
Gewinnanspruch Genusskapital	-77	-77
Minderheitsanteile von Personengesellschaften	-57	-50
Sonstige	-13	29
	<b>-206</b>	<b>-174</b>

## 9 Steuern vom Einkommen und vom Ertrag

Die erfolgswirksamen Steuern vom Einkommen und vom Ertrag setzen sich aus den folgenden laufenden und latenten Steuern zusammen:

in Mio. €	2007	2006 angepasst
<b>Ergebnis vor Ertragsteuern</b>	<b>478</b>	<b>2.639</b>
Laufende Ertragsteuern für den Berichtszeitraum	-406	-281
Laufende Ertragsteuern für Vorjahre	27	-43
Latente Ertragsteuern für den Berichtszeitraum	276	148
Latente Ertragsteuern für Vorjahre	30	-4
<b>Summe Ertragsteuern</b>	<b>-73</b>	<b>-180</b>
<b>Ergebnis nach Ertragsteuern</b>	<b>405</b>	<b>2.459</b>

Im Berichtsjahr wurden steuerliche Verlustvorträge in Höhe von 176 Mio. € (Vorjahr: 857 Mio. €) in Anspruch genommen, was zu einer Verminderung des laufenden Steueraufwands von 51 Mio. € (Vorjahr: 301 Mio. €) führte. Von den genutzten steuerlichen Verlustvorträgen entfallen 13 Mio. € auf inländische Körperschaftsteuer, 12 Mio. € auf inländische Gewerbesteuer und

151 Mio. € auf ausländische Ertragsteuern. In diesen Beträgen sind 126 Mio. € Verlustvorträge enthalten, für die in der Vergangenheit keine aktiven latenten Steuern angesetzt wurden. Sie betreffen in Höhe von 6 Mio. € inländische Körperschaftsteuer, in Höhe von 6 Mio. € inländische Gewerbesteuer und in Höhe von 114 Mio. € ausländische Ertragsteuern.

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

### Latente Steuern

	31.12.2007 Aktive	31.12.2007 Passive	31.12.2006 angepasst Aktive	31.12.2006 angepasst Passive
in Mio. €				
Immaterielle Vermögenswerte	628	238	684	322
Sachanlagen	35	150	46	187
Finanzanlagen	12	27	7	53
Vorräte	72	2	68	4
Forderungen	168	38	208	39
Anzahlungen und sonstige Aktiva	138	104	95	65
Rückstellungen	302	58	422	52
Finanzschulden	63	5	35	8
Verbindlichkeiten	18	5	21	2
Anzahlungen und sonstige Passiva	95	29	89	43
Verlustvorträge/Steueranrechnungen	2.545	-	2.702	-
Wertberichtigung	-2.700	-	-3.235	-
<b>Gesamt</b>	<b>1.376</b>	<b>656</b>	<b>1.142</b>	<b>775</b>
Saldierung	-468	-468	-550	-550
<b>Bilanzansatz</b>	<b>908</b>	<b>188</b>	<b>592</b>	<b>225</b>

Aktive und passive laufende und latente Steuern werden insoweit saldiert, als sie gegenüber der gleichen Steuerbehörde bestehen und verrechnet werden können.

Wertberichtigungen auf aktive latente Steuern auf temporäre Differenzen, Verlustvorträge und Steueranrechnungen wurden in den Fällen vorgenommen, in denen es nicht wahrscheinlich ist, dass sie in absehbarer Zukunft genutzt werden können.

Bei der Beurteilung der Werthaltigkeit werden im Wesentlichen existierende passive temporäre Differenzen sowie zu versteuerndes

Einkommen innerhalb eines gesicherten Planungszeitraumes zu Grunde gelegt.

Seit dem 1. Januar 2004 können in Deutschland Verlustvorträge das positive Einkommen lediglich bis zu einer Höhe von 1 Mio. € zuzüglich 60 Prozent des überschießenden Betrages mindern. Zeitlich sind Verlustvorträge in Deutschland weiterhin unbegrenzt vortragsfähig.

Diejenigen temporären Differenzen, steuerlichen Verlustvorträge und Steueranrechnungen, deren latente Steuern um eine Wert-

berichtigung gemindert wurden, sind wie folgt zeitlich begrenzt vortragsfähig:

### Zeitliche Begrenzung

	31.12.2007	31.12.2006 angepasst
in Mio. €		
<b>Steuerliche Verlustvorträge</b>		
Mehr als 5 Jahre vortragsfähig	7.100	7.788
Höchstens 5 Jahre vortragsfähig	76	87
<b>Temporäre Differenzen</b>		
Mehr als 5 Jahre vortragsfähig	1.482	1.763
<b>Steueranrechnungen</b>		
Mehr als 5 Jahre vortragsfähig	34	26



Gewinn- und Verlustrechnung  
 Bilanz  
 Kapitalflussrechnung  
 Aufstellung der erfassten Erträge/Aufwendungen  
 Segmentberichterstattung  
**Anhang**

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

**Überleitung zum tatsächlichen Steueraufwand**

in Mio. €	2007	2006 angepasst
Ergebnis vor Ertragsteuern	478	2.639
Ertragsteuersatz der Bertelsmann AG	38,40 %	38,40 %
<b>Erwarteter Steueraufwand</b>	<b>-184</b>	<b>-1.013</b>
Steuerliche Auswirkungen folgender Effekte führten zu einer Abweichung des tatsächlichen vom erwarteten Steueraufwand:		
Anpassung an abweichenden nationalen Steuersatz	72	48
Auswirkung von Steuersatzänderungen	-63	2
Steuerlich nicht abzugsfähige Firmenwertabschreibungen	-162	-9
Steuerfreie Veräußerungs- und Verschmelzungsgewinne	76	288
Ertragsteuern für Vorjahre	57	-47
Körperschaftsteuerertrag aus dem ehemaligen Anrechnungsverfahren	-	112
Veränderung der Wertberichtigung auf aktive latente Steuern	187	497
Permanente Differenzen	-44	-66
Sonstige Anpassungen	-12	8
<b>Summe der Anpassungen</b>	<b>111</b>	<b>833</b>
<b>Tatsächlicher Steueraufwand</b>	<b>-73</b>	<b>-180</b>

Nach der Zustimmung des Bundesrats zum Unternehmenssteuerreformgesetz am 6. Juli 2007 werden in Deutschland ab 1. Januar 2008 geänderte steuerliche Vorschriften gültig. Der Körperschaftsteuersatz wird von 25 Prozent auf 15 Prozent sinken, der Solidaritätszuschlag bleibt unverändert bei 5,5 Prozent. Durch den Wegfall des Betriebsausgabenabzugs der Gewerbesteuer steigt die durchschnittliche Gewerbesteuerbelastung auf 13,65 Prozent. Daraus ergibt sich ein zukünftiger Ertragsteuersatz der Bertelsmann AG in Höhe von 29,48 Prozent. Die Steuersatzsenkung wird zu einer Minderung des tatsächlichen Steueraufwands führen.

Zur Gegenfinanzierung wird unter anderem mit der „Zinsschranke“ eine Regelung eingeführt, die den maximalen steuerlichen Zinsabzug einschränkt. In Zukunft wird nur noch Zinsaufwand in Höhe von 30 Prozent des steuerlichen EBITDA steuerlich abzugsfähig sein. Aufgrund der Mindestbesteuerung wird sich die Zinsschranke in 2008 erhöhend auf den tatsächlichen Steueraufwand auswirken.

Der Ertragsteuersatz der Bertelsmann AG enthält die Körperschaftsteuer, den Solidaritätszuschlag und die Gewerbesteuer.

Die Gesetzesänderung führte zum 31. Dezember 2007 zu einer Neubewertung der inländischen latenten Steuern von Bertelsmann. Da ein Überhang an aktiven latenten Steuern bestand, führte die Anwendung des niedrigeren Steuersatzes zu einer Erhöhung des Steueraufwands von Bertelsmann in Höhe von 62 Mio. €.

Die Verminderung der Wertberichtigung beruht im Wesentlichen auf folgenden Effekten: Da die Einführung der Zinsschranke ab 2008 zu einer teilweisen Nutzung der steuerlichen Verlustvorträge im Inland führen wird, wurde trotz eines Verlustes im laufenden Jahr die bislang wertberichtigte aktive latente Steuer der Bertelsmann AG zum Teil angesetzt (42 Mio. €). Eine verbesserte Ergebniserwartung und Umstrukturierungsmaßnahmen führten zum Ansatz von weiteren bisher wertberichtigten aktiven latenten Steuern in Luxemburg (89 Mio. €) und in Deutschland (60 Mio. €). Trotz laufender Verluste, die jedoch vollständig auf Sondereffekte zurückzuführen sind, wurden in den USA aktive latente Steuern um 138 Mio. € erhöht. Gegenläufig erhöhte sich die Wertberichtigung durch laufende Verluste insbesondere in den USA und Deutschland.

**Effektiver Steuersatz**

	2007	2006
Körperschaftsteuer inklusive Solidaritätszuschlag	26,38 %	26,38 %
Gewerbesteuer	12,02 %	12,02 %
<b>Effektiver Ertragsteuersatz</b>	<b>38,40 %</b>	<b>38,40 %</b>

## 10 Ausgewählte langfristige Vermögenswerte

	Geschäfts- oder Firmenwerte	Sonstige immaterielle Vermögens- werte	Sachanlagen	Anteile an at equity bilanzierten Beteiligungen	Summe
in Mio. €					
<b>Anschaffungs- bzw. Herstellungskosten</b>					
<b>Stand 1.1.2007</b>	<b>7.672</b>	<b>3.697</b>	<b>7.128</b>	<b>950</b>	<b>19.447</b>
Währungskursveränderung	-175	-161	-174	-4	-514
Akquisitionen/Desinvestitionen	231	89	2	-126	196
Zugänge	-	174	499	75	748
Abgänge	-	-101	-295	-63	-459
Umbuchungen und sonstige Veränderungen	-22	-3	-5	33	3
<b>Stand 31.12.2007</b>	<b>7.706</b>	<b>3.695</b>	<b>7.155</b>	<b>865</b>	<b>19.421</b>
<b>Abschreibungen</b>					
<b>Stand 1.1.2007</b>	<b>17</b>	<b>2.418</b>	<b>4.298</b>	<b>312</b>	<b>7.045</b>
Währungskursveränderung	-26	-100	-98	-	-224
Akquisitionen/Desinvestitionen	-14	24	21	-	31
Planmäßige Zugänge	-	244	404	-	648
Außerplanmäßige Zugänge	478	92	24	-	594
Abgänge	-	-92	-253	-	-345
Zuschreibungen	-	-2	-5	-	-7
Umbuchungen und sonstige Veränderungen	-5	-2	-3	-	-10
<b>Stand 31.12.2007</b>	<b>450</b>	<b>2.582</b>	<b>4.388</b>	<b>312</b>	<b>7.732</b>
<b>Buchwert 31.12.2007</b>	<b>7.256</b>	<b>1.113</b>	<b>2.767</b>	<b>553</b>	<b>11.689</b>
Buchwert 31.12.2006	7.655	1.279	2.830	638	12.402

In der Bilanz zum 31. Dezember 2007 sind Geschäfts- oder Firmenwerte in Höhe von 7.256 Mio. € sowie sonstige immaterielle Vermögenswerte mit unbestimmter Nutzungsdauer in Höhe von 216 Mio. € enthalten. Bei den immateriellen Vermögenswerten mit unbestimmter Nutzungsdauer handelt es sich im Wesentlichen um

die Markenrechte M6 (120 Mio. €), die Markenrechte MPS (46 Mio. €) sowie um Anzeigenvermarktungsrechte (21 Mio. €).

Die Geschäfts- oder Firmenwerte lassen sich folgendermaßen auf die Geschäftsbereiche des Konzerns aufteilen:

### Geschäfts- oder Firmenwerte und sonstige immaterielle Vermögenswerte mit unbestimmter Nutzungsdauer nach Geschäftsbereichen

in Mio. €	Geschäfts- oder Firmenwerte		Sonstige immaterielle Vermögenswerte mit un- bestimmter Nutzungsdauer	
	31.12.2007	31.12.2006	31.12.2007	31.12.2006
RTL	5.247	5.236	121	121
davon ausgewiesen unter RTL Group	3.130	3.144	121	121
davon ausgewiesen unter Corporate	2.117	2.092	-	-
Random House	361	390	-	-
Gruner + Jahr	429	451	92	91
BMG	551	599	-	-
Arvato	450	506	-	-
Direct Group	218	473	3	22
<b>Summe</b>	<b>7.256</b>	<b>7.655</b>	<b>216</b>	<b>234</b>

Gewinn- und Verlustrechnung  
 Bilanz  
 Kapitalflussrechnung  
 Aufstellung der erfassten Erträge/Aufwendungen  
 Segmentberichterstattung  
**Anhang**

Im Rahmen des Impairment-Tests nach IAS 36 werden Firmenwerte den zahlungsmittelgenerierenden Einheiten zugeordnet. Der erzielbare Betrag dieser Teileinheiten wird als der jeweils höhere Betrag aus Nettoveräußerungswert und Nutzungswert ermittelt. Bei zur Veräußerung gehaltenen Vermögenswerten wird der Veräu-

ßerungspreis abzüglich Veräußerungskosten als erzielbarer Betrag herangezogen. Folgende für die Barwertermittlung notwendige Abzinsungssätze sowie individuelle geschäftsspezifische Wachstumsraten wurden zu Grunde gelegt:

	Wachstumsrate in % pro Jahr	Abzinsungsrate in % pro Jahr
RTL	0,0–3,0	8,5–10,0
Random House	0,0–2,0	12,3
Gruner + Jahr	0,0–2,0	10,41–12,3
BMG	1,5	12,3
Arvato	0,0–1,3	10,41–12,3
Direct Group	0,0–2,5	12,3–13,95

Von den gesamten im Berichtsjahr vorgenommenen außerplanmäßigen Abschreibungen auf Geschäfts- oder Firmenwerte entfallen 273 Mio. € auf den US-amerikanischen Musik- und DVD-Club Bertelsmann Direct North America (Direct Group), 123 Mio. € auf den britischen Fernsehsender Five (RTL Group) und 70 Mio. € auf das Tiefdruckgemeinschaftsunternehmen Prinovis. Des Weiteren wurden außerplanmäßige Abschreibungen in Höhe von 18 Mio. € auf sonstige immaterielle Vermögenswerte mit unbestimmter Nutzungsdauer bei Bertelsmann Direct North America (Direct Group) vorgenommen. 39 Mio. € wurden als außerplanmäßige Abschreibung auf zur Veräußerung gehaltene Vermögenswerte des Datenträgervermarkters Windsong/Pinnacle erfasst.

Die nordamerikanischen Clubgeschäfte verzeichneten im letzten Geschäftsjahr einen deutlichen Mitglieder- und Umsatzrückgang. Durch steigende Kosten zur Neukundengewinnung wurde es erforderlich, das Geschäft zu verkleinern. Nach der Übernahme der restlichen Anteile an Bookspan von Time Inc. im April 2007 wurden die Buchclubs mit den DVD- und CD-Clubs von BMG Columbia House zusammengelegt und dadurch Kosteneinsparungen erzielt. Die Clubs firmieren nun als Bertelsmann Direct North America. Die Integration und der Abbau von Gemeinkosten wurden im Wesentlichen in 2007 abgeschlossen. In 2008 stehen die Stabilisierung des Mitgliederbestandes und die Entwicklung neuer Geschäftsiniciativen im Fokus.

Es ist davon auszugehen, dass das Buchclub-Geschäft in der neuen Struktur stabilisiert werden kann. Das CD-Club-Modell wird dagegen aufgrund des deutlichen Rückgangs im physischen Musikmarkt bis 2010 auslaufen. Die DVD-Clubs werden in den nächsten Jahren von hochauflösenden Formaten (Blu-ray) profitieren. Abhängig von der Marktentwicklung ist aber eine Überprüfung des Geschäfts in Zukunft nicht auszuschließen.

Die Entwicklung gab Anlass, den Buchwert zu überprüfen, und führt zu einer Wertminderung des Firmenwerts von 273 Mio. € sowie der sonstigen immateriellen Vermögenswerte mit unbestimmter Nutzungsdauer von 18 Mio. €. Der erzielbare Betrag wurde aus dem Barwert der zukünftigen Cash Flows ermittelt.

Grundlage ist die Planung für das Geschäftsjahr 2008, die im November 2007 vorgelegt und durch die zuständigen Gremien verabschiedet wurde. Die Planannahmen beruhen auf den Erfahrungen und zukünftigen Erwartungen des Managements, in die auch die Einschätzung anderer Marktteilnehmer einbezogen wurde. Neuere Erkenntnisse des Managements wurden ebenfalls berücksichtigt. Die dargestellte Entwicklung konnte durch die Ausweitung des Planungszeitraums auf sechs Jahre bis 2013 hinreichend abgebildet werden. Für die über das Jahr 2013 hinausgehenden Perioden wurde eine ewige Rente angesetzt.

Nach der Integration stellen die Clubs in Nordamerika ein einheitliches Direktmarketing-Unternehmen dar, in dem alle Kernkompetenzen zusammengefasst sind. Aus diesem Grund bildet Bertelsmann Direct North America eine zahlungsmittelgenerierende Einheit. Es wurde ein Abzinsungssatz von 8,23 Prozent nach Steuern auf der Grundlage des „Entity Approachs“ und eine Wachstumsrate ab 2013 von null angenommen. Zur Verprobung des Zinszuschlags auf das Eigenkapital wurde ein Vergleich mit Medien- und Handelsunternehmen angestellt. Die Wachstumsannahme geht von einer Stabilisierung des Geschäfts ohne wesentliches Wachstumspotenzial aus.

Im Halbjahresabschluss wurde ein Impairment auf den Geschäfts- oder Firmenwert des britischen Fernsehsenders Five in Höhe von 123 Mio. € erfasst. Diese außerplanmäßige Abschreibung trägt folgenden Faktoren Rechnung:



- stärkerer Wettbewerb in einem zunehmend fragmentierten UK-Fernsehmarkt, der alle etablierten Wettbewerber betrifft;
- höherer Anstieg der Kosten für Inhalte als vorhergesagt;
- eher pessimistische Erwartungen hinsichtlich der Wachstumsraten für den Call-TV-Umsatz und den Werbemarkt.

In Anlehnung an IAS 36.12 zeigten diese Indikatoren, denen die Auswertung interner und externer Informationen zu Grunde lagen, zum 30. Juni 2007 die Notwendigkeit eines Impairment Tests nach IAS 36.

Auf obiger Basis ist der Nutzungswert, der auf Basis der überarbeiteten Cash Flow-Projektionen errechnet wurde, niedriger als der Buchwert am 30. Juni 2007. Dem Test lagen eine Wachstumsrate von 3 Prozent und ein Abzinsungssatz von 8,5 Prozent zu Grunde. Die Abschreibungen wurden vollständig dem Geschäfts- oder Firmenwert zugeordnet. Zum 31. Dezember 2007 sind die zukünftigen Cash Inflows als ausreichend befunden worden, um den verbleibenden Buchwert der zahlungsmittelgenerierenden Einheit zu tragen.

Das Ergebnis der Prinovis-Gruppe wurde in 2007 durch den anhaltenden Preisdruck im europäischen Tiefdruckmarkt aufgrund gewachsener Kapazitäten bei konstanter Nachfrage sowie durch höhere Kosten beim Anfahren der neuen Druckerei in England belastet. Ab 2009 wird mit einer Stabilisierung im Tiefdruckmarkt gerechnet.

Aufgrund der aufgeführten Entwicklungen ergibt sich ein Impairment von 70 Mio. € auf den Firmenwert sowie von 42 Mio. € auf den Restbuchwert der aufgedeckten stillen Reserven aus den Druckverträgen. Bei einem Abzinsungsfaktor von 7,0 Prozent nach Steuern wurde der erzielbare Betrag als Barwert der künftigen Cash Flows berechnet. Die Impairment-Berechnung basiert für die Jahre 2008 bis 2010 auf der durch die zuständigen Gremien verabschiedeten Planung. Ab 2011 wurden die Cash Flows mittels einer detaillierten Investitionsplanung bis 2020 ermittelt, danach wurde eine ewige Rente angesetzt.

## 11 Sonstige immaterielle Vermögenswerte

	Musik-, Film- und Verlagsrechte	Sonstige Rechte und Lizenzen	Selbsterstellte immaterielle Vermögenswerte	Geleistete Anzahlungen	Summe
in Mio. €					
<b>Anschaffungs- bzw. Herstellungskosten</b>					
<b>Stand 1.1.2007</b>	<b>1.484</b>	<b>1.486</b>	<b>719</b>	<b>8</b>	<b>3.697</b>
Währungskursveränderung	-64	-56	-41	-	-161
Akquisitionen/Desinvestitionen	1	70	19	-1	89
Zugänge	19	105	39	11	174
Abgänge	-37	-39	-25	-	-101
Umbuchungen und sonstige Veränderungen	27	-13	-11	-6	-3
<b>Stand 31.12.2007</b>	<b>1.430</b>	<b>1.553</b>	<b>700</b>	<b>12</b>	<b>3.695</b>
<b>Abschreibungen</b>					
<b>Stand 1.1.2007</b>	<b>1.028</b>	<b>724</b>	<b>665</b>	<b>1</b>	<b>2.418</b>
Währungskursveränderung	-27	-32	-41	-	-100
Akquisitionen/Desinvestitionen	-	6	18	-	24
Planmäßige Zugänge	87	133	24	-	244
Außerplanmäßige Zugänge	4	87	1	-	92
Abgänge	-37	-32	-23	-	-92
Zuschreibungen	-1	-1	-	-	-2
Umbuchungen und sonstige Veränderungen	-	1	-3	-	-2
<b>Stand 31.12.2007</b>	<b>1.054</b>	<b>886</b>	<b>641</b>	<b>1</b>	<b>2.582</b>
<b>Buchwert 31.12.2007</b>	<b>376</b>	<b>667</b>	<b>59</b>	<b>11</b>	<b>1.113</b>
Buchwert 31.12.2006	456	762	54	7	1.279

Selbsterstellte immaterielle Vermögenswerte umfassen hauptsächlich eigene Musik-, Film- und TV-Produktionen sowie selbsterstellte Software. Die außerplanmäßigen Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte mit unbestimmter Nutzungsdauer betragen im

Berichtsjahr 18 Mio. €. Die außerplanmäßigen Abschreibungen auf sonstige Rechte und Lizenzen enthalten 42 Mio. € Abschreibungen auf Druckrechte bei Prinovis.

Gewinn- und Verlustrechnung  
 Bilanz  
 Kapitalflussrechnung  
 Aufstellung der erfassten Erträge/Aufwendungen  
 Segmentberichterstattung  
**Anhang**

## 12 Sachanlagen

in Mio. €	Grundstücke, grundstücksgleiche Rechte und Bauten	Technische Anlagen und Maschinen	Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	Geleistete Anzahlungen und Anlagen im Bau	Summe
<b>Anschaffungs- bzw. Herstellungskosten</b>					
<b>Stand 1.1.2007</b>	<b>2.064</b>	<b>3.477</b>	<b>1.427</b>	<b>160</b>	<b>7.128</b>
Währungskursveränderung	-42	-91	-37	-4	-174
Akquisitionen/Desinvestitionen	-17	-5	24	-	2
Zugänge	53	127	124	195	499
Abgänge	-46	-105	-143	-1	-295
Umbuchungen und sonstige Veränderungen	120	140	13	-278	-5
<b>Stand 31.12.2007</b>	<b>2.132</b>	<b>3.543</b>	<b>1.408</b>	<b>72</b>	<b>7.155</b>
<b>Abschreibungen</b>					
<b>Stand 1.1.2007</b>	<b>843</b>	<b>2.470</b>	<b>985</b>	<b>-</b>	<b>4.298</b>
Währungskursveränderung	-14	-63	-21	-	-98
Akquisitionen/Desinvestitionen	7	-4	18	-	21
Planmäßige Zugänge	72	199	133	-	404
Außerplanmäßige Zugänge	9	12	3	-	24
Abgänge	-25	-98	-130	-	-253
Zuschreibungen	-5	-	-	-	-5
Umbuchungen und sonstige Veränderungen	2	-	-5	-	-3
<b>Stand 31.12.2007</b>	<b>889</b>	<b>2.516</b>	<b>983</b>	<b>-</b>	<b>4.388</b>
<b>Buchwert 31.12.2007</b>	<b>1.243</b>	<b>1.027</b>	<b>425</b>	<b>72</b>	<b>2.767</b>
Buchwert 31.12.2006	1.221	1.007	442	160	2.830

Von den außerplanmäßigen Abschreibungen entfallen 19 Mio. € auf Prinovis. Sie setzen sich zusammen aus: 8 Mio. € auf Grundstücke, grundstücksgleiche Rechte und Bauten, 10 Mio. € auf technische

Anlagen und Maschinen und 1 Mio. € auf andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung.

## 13 Anteile an at equity bilanzierten Beteiligungen

in Mio. €	31.12.2007	31.12.2006
Anteiliges Eigenkapital	212	222
Geschäfts- oder Firmenwerte	341	416
	<b>553</b>	<b>638</b>

Der Rückgang bei den Anteilen an at equity bilanzierten Unternehmen erklärt sich aus dem Verkauf der Anteile an der Grupo Media Capital. Das anteilige Eigenkapital vermindert sich um 52 Mio. €, der Geschäfts- oder Firmenwert um 124 Mio. €.

Das Gesamtvermögen der at equity bilanzierten Beteiligungen beläuft sich zum 31. Dezember 2007 auf 2.245 Mio. € (Vorjahr: 2.400 Mio. €). Dem gegenüber stehen Gesamtschulden zum 31. Dezember 2007 in Höhe von 1.439 Mio. € (Vorjahr:

1.533 Mio. €). Die Umsatzerlöse belaufen sich zum 31. Dezember 2007 auf 1.766 Mio. € (Vorjahr: 2.397 Mio. €). Die Jahresergebnisse zum 31. Dezember 2007 betragen insgesamt 543 Mio. € (Vorjahr: 581 Mio. €).

Bei diesen Angaben handelt es sich um aggregierte Eckdaten zu den wesentlichen at equity bilanzierten Beteiligungen. Die Beträge stellen die Werte auf Basis von 100 Prozent dar.

Von den Equity-Unternehmen sind folgende börsennotiert. Ihr anteiliger Börsenwert betrug am 31. Dezember 2007:

#### Börsenwerte von at equity bilanzierten Beteiligungen

in Mio. €	31.12.2007	31.12.2006
Lycos Europe	28	52
Buch.de	11	12
Antena 3	437	699
Grupo Media Capital	–	233
	<b>476</b>	<b>996</b>

#### 14 Sonstige Finanzanlagen

in Mio. €	Zu fortgeführten Anschaffungskosten		Zu Zeitwerten		Summe	
	31.12.2007	31.12.2006	31.12.2007	31.12.2006	31.12.2007	31.12.2006
<b>Kurzfristig</b>						
Ausleihungen	13	10	–	–	13	10
Beteiligungen, available-for-sale	–	–	–	–	–	–
Wertpapiere, available-for-sale	1	5	–	–	1	5
	<b>14</b>	<b>15</b>	<b>–</b>	<b>–</b>	<b>14</b>	<b>15</b>
<b>Langfristig</b>						
Ausleihungen	98	57	–	–	98	57
Beteiligungen an verbundenen Unternehmen	27	16	–	–	27	16
Beteiligungen, available-for-sale	41	43	39	38	80	81
Wertpapiere, available-for-sale	19	16	26	11	45	27
Wertpapiere, erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet	–	–	416	403	416	403
	<b>185</b>	<b>132</b>	<b>481</b>	<b>452</b>	<b>666</b>	<b>584</b>

Die Bewertung der veräußerbaren Beteiligungen und Wertpapiere (available-for-sale) erfolgt gemäß IAS 39 zu Marktwerten oder, falls keine Börsenkurse ermittelbar sind, zu fortgeführten Anschaffungskosten oder zu auf der Basis von geschätzten abgezinste Cash Flows basierenden Werten.

Erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertete Wertpapiere (at fair value through profit or loss) werden gemäß IAS 39

mit ihrem Marktwert bewertet. 343 Mio. € (Vorjahr: 324 Mio. €) entfallen auf die Anteile von M6 an Canal+, an dem auch Vivendi Universal und TF1 beteiligt sind.

Aus der Marktbewertung der Wertpapiere der Kategorie „at fair value through profit or loss“ resultiert insgesamt ein Gewinn von 17 Mio. € (Vorjahr: 32 Mio. €).

#### 15 Vorräte

in Mio. €	31.12.2007	31.12.2006
Programmrechte	1.123	1.231
Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe	157	159
Unfertige Erzeugnisse, unfertige Leistungen	123	119
Fertige Erzeugnisse und Waren	502	519
Geleistete Anzahlungen	174	163
	<b>2.079</b>	<b>2.191</b>

In der Berichtsperiode wurden Wertberichtigungen auf Vorräte von 160 Mio. € (Vorjahr: 147 Mio. €) vorgenommen.



Gewinn- und Verlustrechnung  
 Bilanz  
 Kapitalflussrechnung  
 Aufstellung der erfassten Erträge/Aufwendungen  
 Segmentberichterstattung  
 Anhang

## 16 Forderungen und sonstige Vermögenswerte

in Mio. €	31.12.2007	31.12.2006 angepasst
<b>Langfristig</b>		
<b>Forderungen aus Lieferungen und Leistungen</b>	<b>17</b>	<b>18</b>
<b>Übrige Forderungen und sonstige Vermögenswerte</b>	<b>337</b>	<b>357</b>
<b>Kurzfristig</b>		
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	3.123	3.170
Forderungen aus Honoraren und Lizenzen	3	9
<b>Forderungen aus Lieferungen und Leistungen</b>	<b>3.126</b>	<b>3.179</b>
Forderungen gegen Beteiligungsunternehmen	36	26
Geleistete Anzahlungen auf Honorare und Lizenzen	607	696
Sonstige Steuerforderungen	170	164
Wertpapiere, available-for-sale	9	7
Derivative Finanzinstrumente	37	151
Rechnungsabgrenzungsposten	183	159
Sonstige Forderungen	527	714
<b>Übrige Forderungen und sonstige Vermögenswerte</b>	<b>1.569</b>	<b>1.917</b>

Die langfristigen übrigen Forderungen und sonstigen Vermögenswerte von 337 Mio. € betreffen mit 268 Mio. € hauptsächlich geleistete Anzahlungen auf Honorare und Lizenzen. Grundsätzlich werden geleistete Anzahlungen auf Honorare und Lizenzen wertberichtigt,

wenn keine Verrechnungsmöglichkeiten mehr erwartet werden. Die Höhe dieser Erwartungen basiert auf Einschätzungen der Geschäftsleitungen bezüglich zukünftiger Absatzmengen und Preisentwicklungen unter Berücksichtigung historischer Erfahrungen.

### Fälligkeitsanalyse ausgewählter Vermögenswerte

in Mio. €	Zum Stichtag weder wertberichtigt noch fällig	Zum Stichtag nicht wertberichtigt, aber fällig seit:				
		< 1 Monat	2–3 Monaten	3–6 Monaten	6–12 Monaten	> 12 Monaten
Ausleihungen	108	1	–	2	–	–
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	2.458	384	186	60	36	17
Forderungen aus Honoraren und Lizenzen	2	–	–	–	–	–
Forderungen gegen Beteiligungsunternehmen	36	–	–	–	–	–
Sonstige Forderungen	537	8	10	2	2	1
Langfristige Wertpapiere	46	–	–	–	–	–
<b>Buchwert 31.12.2007</b>	<b>3.187</b>	<b>393</b>	<b>196</b>	<b>64</b>	<b>38</b>	<b>18</b>
Ausleihungen	57	–	–	–	–	–
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	2.650	292	138	59	25	18
Forderungen aus Honoraren und Lizenzen	7	–	–	1	–	–
Forderungen gegen Beteiligungsunternehmen	17	–	–	–	–	9
Sonstige Forderungen	653	41	6	5	2	2
Langfristige Wertpapiere	104	–	–	–	–	–
<b>Buchwert 31.12.2006</b>	<b>3.488</b>	<b>333</b>	<b>144</b>	<b>65</b>	<b>27</b>	<b>29</b>

Die offenen, noch nicht fälligen Forderungen wurden nicht wertberichtigt, da zum Abschlussstichtag keine Anzeichen für Forderungsausfälle vorlagen.

**17 Liquide Mittel**

in Mio. €	31.12.2007	31.12.2006
Flüssige Mittel	587	677
Sonstige Wertpapiere	544	309
	<b>1.131</b>	<b>986</b>

**18 Eigenkapital****Gezeichnetes Kapital**

Anzahl an Aktien	
Stammaktien	83.760
<b>Summe der Aktien</b>	<b>83.760</b>

Das gezeichnete Kapital der Bertelsmann AG beträgt 1.000 Mio. €. Es ist eingeteilt in 83.760 nennwertlose, auf den Inhaber ausgestellte Stückaktien (Stammaktien).

Die indirekt gehaltenen Kapitalanteile verteilen sich wie folgt: 76,9 Prozent Bertelsmann Stiftung, 23,1 Prozent Familie Mohn. Die Kontrolle über die Stimmrechte liegt zu 100 Prozent bei der Bertelsmann Verwaltungsgesellschaft (BVG).

**Kapitalrücklage**

Die Kapitalrücklage enthält im Wesentlichen die bei Ausgabe von Vorzugs- und Stammaktien über den Nennbetrag hinaus erzielten Beträge.

**Gewinnrücklagen**

Die Gewinnrücklagen enthalten auch die in der Vergangenheit erzielten Ergebnisse der in den Konzernabschluss einbezogenen

Unternehmen, soweit sie nicht ausgeschüttet wurden, sowie das kumulierte übrige Eigenkapital (Other Comprehensive Income).

Gewinn- und Verlustrechnung  
 Bilanz  
 Kapitalflussrechnung  
 Aufstellung der erfassten Erträge/Aufwendungen  
 Segmentberichterstattung  
**Anhang**

### Eigenkapitalveränderungsrechnung

in Mio. €	Gezeichnetes Kapital	Kapitalrücklagen	Gewinnrücklagen	Kumuliertes übriges Eigenkapital	Aktionärs-eigenkapital	Minderheitsanteile	Gesamt
<b>Stand 31.12.2005</b>	1.000	2.331	5.049	-52	<b>8.328</b>	842	<b>9.170</b>
Anpassung aufgrund von IAS 19.93A	-	-	-	-541	<b>-541</b>	-3	<b>-544</b>
<b>Stand 31.12.2005 angepasst</b>	<b>1.000</b>	<b>2.331</b>	<b>5.049</b>	<b>-593</b>	<b>7.787</b>	<b>839</b>	<b>8.626</b>
Konzerngewinn	-	-	2.136	-	<b>2.136</b>	323	<b>2.459</b>
Erfolgsneutral erfasste Wertänderungen	-	-	-	-164	<b>-164</b>	-6	<b>-170</b>
<b>Transaktionen mit Anteilseignern</b>							
Dividende	-	-	-287	-	<b>-287</b>	-98	<b>-385</b>
Übrige Veränderungen	-	-	-4.506	-	<b>-4.506</b>	-	<b>-4.506</b>
Unternehmenszusammenschlüsse und übrige Veränderungen	-	14	-50	-	<b>-36</b>	32	<b>-4</b>
<b>Stand 31.12.2006</b>	<b>1.000</b>	<b>2.345</b>	<b>2.342</b>	<b>-757</b>	<b>4.930</b>	<b>1.090</b>	<b>6.020</b>
<b>Stand 31.12.2006</b>	1.000	2.345	2.307	-315	<b>5.337</b>	1.092	<b>6.429</b>
Anpassung aufgrund von IAS 19.93A	-	-	35	-442	<b>-407</b>	-2	<b>-409</b>
<b>Stand 31.12.2006 angepasst</b>	<b>1.000</b>	<b>2.345</b>	<b>2.342</b>	<b>-757</b>	<b>4.930</b>	<b>1.090</b>	<b>6.020</b>
Konzerngewinn	-	-	216	-	<b>216</b>	189	<b>405</b>
Erfolgsneutral erfasste Wertänderungen	-	-	-	-65	<b>-65</b>	-9	<b>-74</b>
<b>Transaktionen mit Anteilseignern</b>							
Dividenden	-	-	-120	-	<b>-120</b>	-129	<b>-249</b>
Unternehmenszusammenschlüsse und übrige Veränderungen	-	-	9	-	<b>9</b>	13	<b>22</b>
<b>Stand 31.12.2007</b>	<b>1.000</b>	<b>2.345</b>	<b>2.447</b>	<b>-822</b>	<b>4.970</b>	<b>1.154</b>	<b>6.124</b>

### Kumuliertes übriges Eigenkapital (Other Comprehensive Income)

in Mio. €	Währungskursveränderungen	Zur Veräußerung gehaltene Wertpapiere	Cash Flow Hedges	Versicherungsmathematische Gewinne und Verluste	Gesamt
<b>Stand 31.12.2005 angepasst</b>	-97	<b>43</b>	<b>2</b>	<b>-541</b>	<b>-593</b>
Folgebewertung	-224	-4	-30	93	<b>-165</b>
Erfolgswirksame Realisierung	-6	-1	5	-	<b>-2</b>
Änderung Konsolidierungskreis	-	-	-1	-	<b>-1</b>
Latente Ertragsteuern	-	-	6	-2	<b>4</b>
<b>Stand 31.12.2006 angepasst</b>	<b>-327</b>	<b>38</b>	<b>-18</b>	<b>-450</b>	<b>-757</b>
Folgebewertung	-203	12	-49	171	<b>-69</b>
Erfolgswirksame Realisierung	-	-6	14	-	<b>8</b>
Änderung Konsolidierungskreis	-	-	1	-	<b>1</b>
Latente Ertragsteuern	-	-	7	-12	<b>-5</b>
<b>Stand 31.12.2007</b>	<b>-530</b>	<b>44</b>	<b>-45</b>	<b>-291</b>	<b>-822</b>



Im Geschäftsjahr 2007 resultieren -18 Mio. € (Vorjahr: -17 Mio. €) aus der Folgebewertung von bereits im Vorjahr existierenden Sicherungsbeziehungen. Weitere -31 Mio. € (Vorjahr: -13 Mio. €) ergeben sich aus neu eingegangenen Sicherungsbeziehungen. Gegenläufig wirkt die aufwandswirksame in den sonstigen be-

trieblichen Aufwendungen gezeigte Auflösung von OCI-Beträgen von 14 Mio. € (Vorjahr: 5 Mio. €).

Der Konzernanteil an der OCI-Veränderung von assoziierten Unternehmen betrug im Berichtsjahr 9 Mio. € (Vorjahr: 1 Mio. €).

### 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 Métropole Télévision (M6) 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 zum Zeitpunkt der Optionsgewährung bei der RTL Group oder einer ihrer Tochterunternehmen angestellt ist.

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. Die Teilnehmer müssen für die Gewährung von Optionen unter SOP keine eigenen Zahlungen leisten und können auf ihnen gewährte Optionen verzichten.

Die Anzahl der 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 je zu 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 von den Erben früher ausgeübt werden.

Die Veränderungen bei den Aktienoptionen werden in der nachfolgenden Tabelle dargestellt:

### Optionen (RTL Group)

	Durchschnittlicher Ausübungspreis je Aktie in €	2007	Durchschnittlicher Ausübungspreis je Aktie in €	2006
in Tausend				
Noch ausstehende Optionen am Jahresbeginn	87	148	86	173
Während des Jahres ausgeübte/verfallene Optionen	85	-9	85	-25
<b>Noch ausstehende Optionen am Jahresende</b>	<b>81</b>	<b>139</b>	<b>87</b>	<b>148</b>

Gewinn- und Verlustrechnung  
 Bilanz  
 Kapitalflussrechnung  
 Aufstellung der erfassten Erträge/Aufwendungen  
 Segmentberichterstattung  
**Anhang**

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

**Bedingungen der Aktienoptionen (RTL Group)**

Ablaufdatum	Ausübungspreis in €	Anzahl der Optionen (in Tausend) 2007	Anzahl der Optionen (in Tausend) 2006
August 2010	120,00	6	6
Dezember 2010	85,24	132	141
Mai 2011	85,24	1	1
		<b>139</b>	<b>148</b>

Am 31. Dezember 2007 betrug der Marktpreis für Aktien der RTL Group an der Brüsseler Börse 80,8 €.

**Métropole Télévision (M6)**

**Mitarbeiter-Aktienoptionsplan**

M6 hat für Geschäftsführer und bestimmte Mitarbeiter innerhalb des Teilkonzerns M6 einen Aktienoptionsplan eingeführt. Die Anzahl der den Teilnehmern gewährten Optionen wird vom

Vorstand von Métropole Télévision in Übereinstimmung mit der Hauptversammlung festgelegt.

Die Gewährungsbedingungen sind wie folgt, wobei alle Optionen durch physische Wertpapierübertragung ausgeübt werden:

Tag der Gewährung	Anzahl ursprünglich gewährter Optionen (in Tausend)	Verbleibende Anzahl der Optionen (in Tausend)	Ausübungsbedingungen	Vertragliche Laufzeit der Optionen
<b>Aktienoptionspläne</b>				
Januar 2000	175,0	0,0	4 Dienstjahre	7 Jahre
Juni 2000	338,1	0,0	4 Dienstjahre	7 Jahre
Juni 2001	551,8	293,1	4 Dienstjahre	7 Jahre
Juni 2002	710,5	440,0	4 Dienstjahre	7 Jahre
Juli 2003	713,5	497,0	4 Dienstjahre	7 Jahre
November 2003	20,0	20,0	4 Dienstjahre	7 Jahre
April 2004	861,5	622,5	4 Dienstjahre	7 Jahre
Juni 2005	635,5	508,0	4 Dienstjahre	7 Jahre
Juni 2006	736,7	631,0	4 Dienstjahre	7 Jahre
Mai 2007	827,5	779,2	4 Dienstjahre	7 Jahre
<b>Gratisaktien-Programme</b>				
Juni 2005	106,7	0,0	2 Dienstjahre + Leistungsbedingungen	
Juni 2006	480,4	437,4	2 Dienstjahre + Leistungsbedingungen	
Mai 2007 <sup>1)</sup>	188,3	176,8	2 Dienstjahre + Leistungsbedingungen	
<b>Summe</b>	<b>6.345,5</b>	<b>4.405,0</b>		

1) Die maximale Anzahl der Gratisaktien bei deutlichem Übertreffen der Leistungsbedingung würde 272.478 betragen. Diese Anzahl kann auf 0 reduziert werden, falls die Ziele nicht eingehalten werden.

Der bei der Ausübung der verbleibenden Optionen zu zahlende Preis ist der durchschnittliche Werte der Aktien der Métropole Télévision an der Pariser Börse, gemessen über 20 Handelstage vor

dem Ausgabedatum. Ausnahme hierzu ist der Verteilungsplan für Gratisaktien für das Management.

Die Veränderungen bei den Aktienoptionen werden in der nachfolgenden Tabelle dargestellt:

### Optionen (M6)

in Tausend	Durchschnittlicher Ausübungspreis je Aktie in €	2007	Durchschnittlicher Ausübungspreis je Aktie in €	2006
<b>Noch ausstehende Optionen am Jahresbeginn</b>	<b>26</b>	<b>3.715</b>	<b>27</b>	<b>3.421</b>
Während des Jahres gewährte Optionen	28	828	25	737
Während des Jahres ausgeübte Optionen	22	-7	19	-194
Während des Jahres verfallene Optionen	34	-745	35	-249
<b>Noch ausstehende Optionen am Jahresende</b>	<b>25</b>	<b>3.791</b>	<b>26</b>	<b>3.715</b>

Geschätzte 614 Tausend Gratisaktien sind zum Jahresende ausübbar. Zu Beginn des Jahres waren es 546 Tausend. 188 Tau-

send Gratisaktien wurden im Jahresverlauf gewährt. Es wurden 84 Tausend ausgeübt und 34 Tausend verfielen.

Die noch ausstehenden Optionen am Ende des Jahres unterliegen den folgenden Bedingungen:

### Bedingungen der Aktienoptionen (M6)

Ablaufdatum	Ausübungspreis in €	Anzahl der Optionen (in Tausend) 2007	Anzahl der Optionen (in Tausend) 2006
<b>Aktienoptionspläne</b>			
2007	57,40	-	206
2008	30,80	293	345
2009	28,06	440	517
2010	22,53	517	609
2011	24,97	623	722
2012	19,94	508	587
2013	24,60	631	729
2014	27,52	779	-
		<b>3.791</b>	<b>3.715</b>
<b>Gratisaktien-Programme</b>			
2007	-	-	93
2008	-	437	453
2009	-	177	-
		<b>614</b>	<b>546</b>
<b>Ausstehende Optionen am Jahresende</b>		<b>4.405</b>	<b>4.261</b>
davon ausübbar		<b>1.834</b>	1.069



Gewinn- und Verlustrechnung  
 Bilanz  
 Kapitalflussrechnung  
 Aufstellung der erfassten Erträge/Aufwendungen  
 Segmentberichterstattung  
**Anhang**

Am 31. Dezember 2007 betrug der Marktpreis für M6-Aktien an der Pariser Börse 18 €.

Der Marktwert der im Gegenzug für gewährte Aktienoptionen erhaltenen Leistungen wird unter Bezug auf den Marktwert der gewährten Aktienoptionen bemessen. Die Schätzung des Marktwertes der erhaltenen Leistungen wird auf Grundlage des Bino-

mialmodells bemessen. Gratisaktien werden mit dem Aktienkurs des Ausgabtags, abzüglich der diskontierten Dividenden, welche die Mitarbeiter während der Dauer der Ausübungsperiode nicht erhalten können, bewertet.

**Marktwerte der Aktienoptionen (M6)**

Tag der Gewährung	Aktienoptionspläne						Gratisaktien-Programme			Summe
	25.7.2003	14.11.2003	28.4.2004	2.6.2005	6.6.2006	2.5.2007	2.6.2005	6.6.2006	2.5.2007	
Aktienkurs	23,66 €	25,07 €	24,97 €	20,17 €	24,63 €	26,55 €	20,17 €	24,63 €	26,55 €	
Ausübungspreis	22,48 €	23,82 €	24,97 €	19,94 €	24,60 €	27,52 €				
Volatilität	52,30 %	52,30 %	52,30 %	41,80 %	43,10 %	37,80 %				
Risikofreier Zins	3,05 %	3,54 %	3,32 %	3,24 %	4,02 %	4,40 %	3,24 %	4,02 %	4,40 %	
Erwarteter Ertrag	4,58 %	4,32 %	4,34 %	5,24 %	3,81 %	3,99 %	5,24 %	3,81 %	3,99 %	
Liquiditätsabschlag	15 %	15 %	15 %	15 %	15 %	15 %	0 %	0 %	15 %	
Optionsdauer	6 Jahre	6 Jahre	6 Jahre	6 Jahre	6 Jahre	6 Jahre	2 Jahre	2 Jahre	2 Jahre	
<b>Personalaufwand in Mio. €</b>										
<b>2007</b>	1,0	–	1,9	0,9	1,3	0,9	0,4	5,2	1,6	<b>13,2</b>
<b>2006</b>	1,7	–	1,9	0,9	0,8	–	0,8	3,1	–	<b>9,2</b>

**Anteile Konzernfremder**

Die Anteile konzernfremder Gesellschafter am Eigenkapital der konsolidierten Tochterunternehmen betreffen im Wesentlichen die Fremdanteile an der Firmengruppe RTL Group.

**19 Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen**

in Mio. €	31.12.2007	31.12.2006 angepasst
Leistungsorientierte Verpflichtungen	1.419	1.780
Pensionsähnliche Verpflichtungen	139	147
	<b>1.558</b>	<b>1.927</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 34 Mio. € (Vorjahr: 26 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 Sys-

teme 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 so genannten 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 2005 G von Prof. Dr. Klaus Heubeck zu Grunde gelegt. Es werden die folgenden weiteren versicherungsmathematischen Annahmen unterstellt:

#### Versicherungsmathematische Annahmen

	31.12.2007 Deutschland	31.12.2007 Ausland	31.12.2006 Deutschland	31.12.2006 Ausland
Rechnungszins	5,3 %	3,5–8,68 %	4,6 %	2,7–5,8 %
Erwartete Rendite auf das Planvermögen	5,3–6,5 %	2,5–9,71 %	4,6–6,4 %	2,5–8,25 %
Gehaltstrend	2,5 %	0,5–4,54 %	2,5 %	0,5–5,0 %
Rententrend	1,9 %	0,0–3,3 %	1,9 %	1,0–2,9 %
Fluktuation	Erfahrungswerte		Erfahrungswerte	

Versicherungsmathematische Gewinne und Verluste aus leistungsorientierten Altersversorgungsplänen sowie die Effekte aus der Obergrenze für Vermögenswerte nach IAS 19.58 werden erfolgsneu-

tral im Jahr der Entstehung über die Aufstellung der erfassten Erträge und Aufwendungen den Pensionsrückstellungen zugeführt.

Gewinn- und Verlustrechnung  
 Bilanz  
 Kapitalflussrechnung  
 Aufstellung der erfassten Erträge/Aufwendungen  
 Segmentberichterstattung  
**Anhang**

Der Anwartschaftsbarwert (Defined Benefit Obligation) und das Planvermögen haben sich wie folgt entwickelt:

in Mio. €	2007	2006
<b>Anwartschaftsbarwert am 1.1.</b>	<b>2.995</b>	<b>3.053</b>
Laufender Dienstaufwand	61	71
Nachzuerrechnender Dienstaufwand	-15	-
Zinsaufwand	138	133
Versicherungsmathematische Gewinne (-) und Verluste (+)	-251	-89
Plankürzungen und Abgeltungen	-75	-22
Beiträge der Arbeitnehmer zum Planvermögen	4	5
Pensionszahlungen durch den Arbeitgeber	-94	-89
Pensionszahlungen aus dem Planvermögen	-32	-35
Veränderung des Konsolidierungskreises	23	1
Währungseffekte	-67	-36
Sonstige Veränderungen	8	3
<b>Anwartschaftsbarwert am 31.12.</b>	<b>2.695</b>	<b>2.995</b>
<b>Marktwert des Planvermögens am 1.1.</b>	<b>1.217</b>	<b>969</b>
Erwarteter Ertrag aus Planvermögen	79	57
Versicherungsmathematische Gewinne (+) und Verluste (-)	-57	9
Abgeltungen	-61	-14
Beiträge des Arbeitgebers	164	239
Beiträge der Arbeitnehmer	4	5
Pensionszahlungen aus dem Planvermögen	-32	-35
Veränderung des Konsolidierungskreises	3	-1
Währungseffekte	-45	-14
Sonstige Veränderungen	10	2
<b>Marktwert des Planvermögens am 31.12.</b>	<b>1.282</b>	<b>1.217</b>
<b>Finanzierungsstatus</b>	<b>1.413</b>	<b>1.778</b>

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

in Mio. €	31.12.2007	31.12.2006 angepasst
Anwartschaftsbarwert rückstellungsfinanzierter Versorgungszusagen	1.160	1.270
Anwartschaftsbarwert extern finanzierter Versorgungszusagen	1.535	1.725
<b>Anwartschaftsbarwert der Versorgungszusagen (Defined Benefit Obligation)</b>	<b>2.695</b>	<b>2.995</b>
Beizulegender Zeitwert des Planvermögens	-1.282	-1.217
Nicht angesetzte Vermögenswerte aufgrund Obergrenze in IAS 19.58	3	1
<b>Bilanzierte Nettoverpflichtung</b>	<b>1.416</b>	<b>1.779</b>
davon Pensionsrückstellungen	1.419	1.780
davon sonstige Vermögenswerte	3	1



Im Geschäftsjahr wurden 194 Mio. € (Vorjahr: 98 Mio. €) an versicherungsmathematischen Gewinnen sowie -2 Mio. € (Vorjahr: 0 Mio. €) aus der Obergrenze nach IAS 19.58 in die Aufstellung der erfassten Erträge und Aufwendungen übernommen. Kumuliert sind bislang -308 Mio. € (Vorjahr: -516 Mio. €) an versicherungsmathematischen Verlusten in der Aufstellung der erfassten Erträge und Aufwendungen erfasst worden.

In Deutschland sind zur Absicherung der Pensionszusagen der Bertelsmann AG und Tochtergesellschaften im Rahmen

eines Contractual Trust Arrangements (CTA) 122 Mio. € (Vorjahr: 200 Mio. €) an den Bertelsmann Pension Trust e. V. übertragen worden. Im laufenden Geschäftsjahr entfallen davon 97 Mio. € auf ein Körperschaftsteuerguthaben der Bertelsmann AG aus dem ehemaligen Anrechnungsverfahren. Analog zu den Pensionsrückstellungen haben sich die Ertragsteuerforderungen entsprechend reduziert.

Die Nettoverpflichtung teilt sich wie folgt auf die Regionen auf:

#### Aufteilung der bilanzierten Nettoverpflichtung nach Regionen

in Mio. €	31.12.2007	31.12.2006 angepasst
Deutschland	1.147	1.442
USA	127	183
Übriges Europa	134	142
Sonstige Länder	8	12
<b>Bilanzierte Nettoverpflichtung</b>	<b>1.416</b>	<b>1.779</b>

Als Aufwand aus leistungsorientierten Plänen ergaben sich im Geschäftsjahr 94 Mio. € (Vorjahr: 141 Mio. €). Dabei wurden 35 Mio. € (Vorjahr: 65 Mio. €) als Personalaufwand und 59 Mio. €

(Vorjahr: 76 Mio. €) in den übrigen finanziellen Aufwendungen und Erträgen erfasst. Der Aufwand setzt sich folgendermaßen zusammen:

#### Aufwand aus leistungsorientierten Plänen

in Mio. €	2007	2006 angepasst
Laufender Dienstzeitaufwand	61	71
Zinsaufwand	138	133
Erwartete Erträge aus dem Planvermögen	-79	-57
Amortisierter nachzuverrechnender Dienstzeitaufwand	-14	1
Auswirkungen von Plankürzungen oder -abgeltungen	-12	-7
<b>Nettopensionsaufwand</b>	<b>94</b>	<b>141</b>

In Deutschland ist das Renteneintrittsalter auf 67 Jahre angehoben worden. Die Auswirkung auf die Verpflichtungen aus leistungsorientierten Pensionsplänen ist im Geschäftsjahr als nachzuverrechnender Dienstzeitaufwand erfolgswirksam erfasst worden.

Die Anhebung des Renteneintrittsalters hat zu einem Ertrag von 18 Mio. € geführt. Die tatsächlichen Erträge aus dem Planvermögen betragen im Geschäftsjahr 22 Mio. € (Vorjahr: 66 Mio. €).

Gewinn- und Verlustrechnung  
 Bilanz  
 Kapitalflussrechnung  
 Aufstellung der erfassten Erträge/Aufwendungen  
 Segmentberichterstattung  
**Anhang**

Die Portfoliostruktur des Planvermögens stellt sich wie folgt dar:

in Mio. €	31.12.2007	31.12.2006
Aktien	460	497
Anleihen	636	588
Immobilien	3	1
Liquide Mittel	48	65
Sonstiges	135	66
<b>Marktwert des Planvermögens</b>	<b>1.282</b>	<b>1.217</b>

Im nächsten Geschäftsjahr werden sich die Arbeitgeberbeiträge zum Planvermögen voraussichtlich auf 95 Mio. € belaufen.

#### Entwicklung der bilanzierten Nettoverpflichtung

in Mio. €	2007	2006 angepasst
<b>Bilanzierte Nettoverpflichtung zu Jahresbeginn</b>	<b>1.779</b>	<b>2.083</b>
Altersversorgungsaufwand	94	141
Im Eigenkapital erfasste neue versicherungsmathematische Gewinne (-) und Verluste (+)	-194	-98
Im Eigenkapital erfasste Effekte aus der Obergrenze nach IAS 19.58	2	-
Pensionszahlungen	-94	-89
Beiträge zum Planvermögen	-164	-239
Veränderung des Konsolidierungskreises	20	3
Währungskursveränderung	-23	-23
Sonstige Effekte	-4	1
<b>Bilanzierte Nettoverpflichtung zum Jahresende</b>	<b>1.416</b>	<b>1.779</b>

Der Teil der neuen versicherungsmathematischen Gewinne und Verluste, der auf erfahrungsbedingte Anpassungen zurückzuführen ist, kann folgender Tabelle entnommen werden:

in Mio. €	2007	2006
<b>Erfahrungsbedingte Anpassung</b>		
Gewinne (-) und Verluste (+) im Anwartschaftsbarwert	-12	-4
Gewinne (+) und Verluste (-) im Planvermögen	-57	9

Der Anwartschaftsbarwert und das Planvermögen haben sich in den vergangenen fünf Jahren wie folgt entwickelt:

in Mio. €	2007	2006	2005	2004	2003
Anwartschaftsbarwert	2.695	2.995	3.053	2.539	2.166
Planvermögen	1.282	1.217	969	452	361
<b>Finanzierungsstatus</b>	<b>1.413</b>	<b>1.778</b>	<b>2.084</b>	<b>2.087</b>	<b>1.805</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 83 Mio. € (Vorjahr: 105 Mio. €) in den bilanzierten 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 9 bis 9,4 Prozent unterstellt. Eine Erhöhung oder Verminderung der Annahmen zur Kostenentwicklung um jeweils einen Prozentpunkt im Vergleich zu den tatsächlich verwendeten Annahmen hätte folgende Auswirkungen auf den Aufwand und den Anwartschaftsbarwert gehabt:

in Mio. €	31.12.2007	31.12.2006
Effekt der Erhöhung um einen Prozentpunkt auf Pensionsaufwand	-	2
Effekt der Erhöhung um einen Prozentpunkt auf Anwartschaftsbarwert	3	4
Effekt der Verminderung um einen Prozentpunkt auf Pensionsaufwand	-	-2
Effekt der Verminderung um einen Prozentpunkt auf Anwartschaftsbarwert	-3	-4

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 Österreich. Rückstellungen für Jubiläumszahlungen und Abfertigungen werden analog zu den Verpflichtungen aus leistungsorientierten Plänen ermittelt, allerdings werden versicherungsmathematische Gewinne und Verluste erfolgswirksam erfasst.

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 Jahre.

Die Bertelsmann AG hat im Jahr 2006 ein Wertkontenmodell aufgelegt. Die Mitarbeiter verzichten im Rahmen dieses Modells auf einen Teil ihres Bruttoentgelts, das bei einem Treuhänder auf Wertkonten gutgeschrieben wird. Ziel der Entgeltumwandlung ist eine Freistellung von der Arbeitsleistung vor Eintritt in den Ruhestand, wobei sich der Freistellungszeitraum nach dem vorhandenen Wertguthaben richtet. Das Guthaben auf den Wertkonten entspricht den Kriterien für Planvermögen nach IAS 19.7, die Verpflichtung des Unternehmens entspricht jederzeit dem Marktwert der Wertkonten. Das Wertkontenmodell hat keine Auswirkung auf Bilanz sowie Gewinn- und Verlustrechnung. Das ausgelagerte Vermögen zum 31. Dezember 2007 beträgt 2 Mio. €.

## 20 Übrige Rückstellungen

in Mio. €	31.12.2006		Veränderung Konsolidie- rungskreis	Sonstige Effekte	Verbrauch	Zuführung	Auflösung	31.12.2007	
		davon langfristig							davon langfristig
Steuern	20	-	-	-	-6	6	-16	4	-
Restrukturierung	52	7	-	-1	-49	57	-1	58	7
Rechtsstreitigkeiten	209	7	-	-2	-136	38	-31	78	4
Drohverlustrisiken	102	36	-	20	-45	27	-10	94	33
Sonstige Rückstellungen	326	92	2	-37	-84	185	-47	345	88
	<b>709</b>	<b>142</b>	<b>2</b>	<b>-20</b>	<b>-320</b>	<b>313</b>	<b>-105</b>	<b>579</b>	<b>132</b>



Gewinn- und Verlustrechnung  
 Bilanz  
 Kapitalflussrechnung  
 Aufstellung der erfassten Erträge/Aufwendungen  
 Segmentberichterstattung  
**Anhang**

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 58 Mio. € (Vorjahr: 52 Mio. €).

Rechtliche Risiken resultieren insbesondere aus Rechtsstreitigkeiten in den USA. Den Rechtsstreit mit verschiedenen Musikverlagen um die Finanzierung der ehemaligen Musiktaschbörse Napster aus dem Jahr 2003 konnte Bertelsmann in 2007 endgültig beilegen. Dem außergerichtlichen Vergleich mit der Universal Music Group im September 2006 folgten in der ersten Jahreshälfte 2007 außergerichtliche Einigungen mit den Musiklabels EMI mit Sitz in Großbritannien (März 2007) und Warner Music mit Sitz

in den USA (April 2007). Im September 2007 wurde schließlich auch eine außergerichtliche Einigung mit US-Musikverlegern, die eine Sammelklage gegen Bertelsmann eingereicht hatten, erreicht, welche mit der Genehmigung durch das zuständige Gericht im Februar 2008 endgültig wirksam geworden ist. Zur Beilegung der Rechtsstreitigkeiten wurden im Berichtsjahr insgesamt 269 Mio. € gezahlt. Die Rückstellung aus dem Geschäftsjahr 2006 von 101 Mio. € wurde in voller Höhe in Anspruch genommen. Für den Vergleich mit Sony Music wurde zum 31. Dezember 2007 einer mündlichen Einigung entsprechend ein zusätzlicher Betrag in Höhe von 77 Mio. € unter den sonstigen Rückstellungen zugeführt. Der gesamte Periodenaufwand aus dem Rechtsstreit um Napster wird aufgrund seiner Höhe in der Gewinn- und Verlustrechnung unter den Sondereinflüssen ausgewiesen.

## 21 Genusskapital

in Mio. €	31.12.2007	31.12.2006
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 DE 000 522 9942, im Folgenden Genussscheine 2001) und auf die Genussscheine mit den Bedingungen von 1992 (ISIN DE 000 522 9900, im Folgenden Genussscheine 1992). Während die Genussscheine 2001 einen Grundbetrag von

je 10 € haben, lautet der Grundbetrag der Genussscheine 1992 auf jeweils 0,01 €. Zum Bilanzstichtag entfielen 499 Mio. € nominales Genusskapital auf die Genussscheine 2001 und 17 Mio. € auf die Genussscheine 1992. Die Genussscheine 1992 und 2001 sind zum amtlichen Handel an der Börse zugelassen.

## 22 Finanzschulden

Unter den Finanzschulden werden alle zum Bilanzstichtag bestehenden verzinslichen Verpflichtungen gegenüber dem Kredit- und

Kapitalmarkt ausgewiesen. Die Buchwerte setzen sich wie folgt zusammen:

in Mio. €	Kurzfristig		Langfristig		31.12.2006
	31.12.2007	31.12.2006	davon Restlaufzeit in Jahren		
			1-5	> 5	
Anleihen	-	-	2.147	1.757	3.904
Schuldscheindarlehen	50	50	-	-	50
Verbindlichkeiten gegenüber Finanzinstituten	508	233	595	5	600
Leasingverbindlichkeiten	29	29	141	89	230
Sonstige Finanzschulden	38	71	12	42	54
	<b>625</b>	<b>383</b>	<b>2.895</b>	<b>1.893</b>	<b>4.788</b>
					<b>5.185</b>

Der bilanzielle Ansatz der langfristigen Finanzschulden erfolgt unter Einbeziehung von Transaktionskosten und wird im Zeitablauf fortgeschrieben. Die Umrechnung von Fremdwährungsverbindlichkeiten erfolgt zum Stichtagskurs. Bertelsmann stehen über verschiedene vertragliche Vereinbarungen variabel und festverzinsliche Mittel zur Verfügung. Die Finanzschulden sind in der Regel unbesichert und von gleichem Rang.

Im März 2007 platzierte die Bertelsmann AG eine Floating Rate Note mit einem Volumen von 650 Mio. € und einer Laufzeit von zwei Jahren. Die Verzinsung der Anleihe erfolgt auf der Grundlage des 3-Monats-EURIBORs als Referenzzinssatz zuzüglich eines Aufschlags von 10 Basispunkten. Der Mittelzufluss wurde zur Rückführung von bestehenden Finanzschulden verwendet. Die Inan-

Zum Bilanzstichtag standen öffentlich notierte Anleihen, Privatplatzierungen und Schuldscheindarlehen mit einem Nominalvolumen von 3.990 Mio. € (Vorjahr: 3.430 Mio. €) aus.

Die Abweichungen der in der nachstehenden Tabelle aufgeführten Buchwerte von den Nominalwerten ergeben sich aus Trans-

spruchnahme des im Jahr 2006 zur Finanzierung des Rückkaufs von Anteilen der Group Bruxelles Lambert an der Bertelsmann AG vereinbarten Zwischenkredits wurde zum 31. Dezember 2007 auf 500 Mio. € reduziert.

Im Mai 2007 wurde die Bertelsmann U.S. Finance, Inc. durch einen identitätswahrenden Rechtsformwechsel in eine Limited Liability Company (LLC) umgewandelt. Die Bertelsmann U.S. Finance LLC ist zum Zeitpunkt der Umwandlung in alle bestehenden Finanzschulden der Bertelsmann U.S. Finance, Inc. eingetreten. Die von der Bertelsmann AG zur Besicherung der Verbindlichkeiten gewährten Garantien bleiben unabhängig vom Wechsel der Rechtsform bestehen.

aktionskosten, Disagien und aufgrund von Fair-Value-Effekten bei der Bildung von Hedge-Beziehungen im Zusammenhang mit dem Abschluss von Derivaten.

### Anleihen, Schuldscheindarlehen

in Mio. €	Fälligkeit	Effektivzins in %	Buchwerte 31.12.2007	Buchwerte 31.12.2006	Marktwerte 31.12.2007	Marktwerte 31.12.2006
4,70 % Bertelsmann Capital Corporation N.V. (EUR 50 Mio. Schuldscheindarlehen) 02/07	27. Dez. 07	4,91	–	50	–	50
4,40 % Bertelsmann Capital Corporation N.V. (EUR 50 Mio. Schuldscheindarlehen) 03/08	7. Febr. 08	4,56	50	50	50	50
3-Mon.-EURIBOR + 10 Bp. Bertelsmann AG (EUR 650 Mio. Floating Rate Note) 07/09	5. März 09	n.a.	650	–	647	–
4,375 % Bertelsmann U.S. Finance LLC (EUR 200 Mio. Anleihe) 99/09	12. Mai 09	4,53	200	199	199	200
4,69 % Bertelsmann U.S. Finance LLC (USD 100 Mio. US-Privatplatzierung) 03/10	17. Apr. 10	4,83	68	76	69	74
4,625 % Bertelsmann U.S. Finance LLC (EUR 750 Mio. Anleihe) 03/10	3. Juni 10	4,70	731	734	742	756
4,375 % Bertelsmann AG (EUR 500 Mio. Anleihe) 06/12	26. Sep. 12	4,47	498	498	480	496
5,23 % Bertelsmann U.S. Finance LLC (USD 200 Mio. US-Privatplatzierung) 03/13	17. Apr. 13	5,38	136	151	139	150
5,33 % Bertelsmann U.S. Finance LLC (USD 200 Mio. US-Privatplatzierung) 03/15	17. Apr. 15	5,46	135	151	138	149
3,625 % Bertelsmann AG (EUR 500 Mio. Anleihe) 05/15	6. Okt. 15	3,74	496	496	439	461
4,75 % Bertelsmann AG (EUR 1.000 Mio. Anleihe) 06/16	26. Sep. 16	4,89	990	989	936	994
			<b>3.954</b>	<b>3.394</b>	<b>3.839</b>	<b>3.380</b>

Gewinn- und Verlustrechnung  
 Bilanz  
 Kapitalflussrechnung  
 Aufstellung der erfassten Erträge/Aufwendungen  
 Segmentberichterstattung  
**Anhang**

Die Dokumentation der Anleihen der Bertelsmann U.S. Finance LLC sowie der Anleihe der Bertelsmann AG aus 2005 erfolgte auf der Grundlage von Rahmendokumentationen in Form von Debt-Issuance-Programmen. Letztmals wurde ein Programm im Oktober 2004 aktualisiert.

Die Anleihen der Bertelsmann AG aus 2006 und 2007, die USD-Privatplatzierungen und die Schuldscheindarlehen wurden auf Grundlage von separaten Dokumentationen begeben. Die Anleihen sind mit einem Rating von BBB+ (Standard & Poor's) beziehungsweise Baa1 (Moody's) versehen. Für einige Anleihen und Schuldscheindarlehen wurde durch den Abschluss von Zinsswaps die originäre Zinsbindung wirtschaftlich verändert.

In der Berichtsperiode wurden die gemäß IAS 39 als Hedge Relation dokumentierten Sicherungszusammenhänge zwischen den Grundgeschäften und korrespondierenden Derivaten aufgelöst. Die letzte Marktbewertung der Anleihen erfolgte zum Zeitpunkt

der Auflösung der Hedge-Beziehung. Die Differenz zwischen den Nominalvolumina und den zuletzt festgestellten Marktwerten wird über die Restlaufzeit amortisiert. Analog hierzu werden die Transaktionskosten oder ein vereinbartes Disagio ebenfalls über die Laufzeit im Zinsergebnis berücksichtigt und reduzieren den Buchwert der Anleihen. Die Reduktion des Nominalvolumens durch Transaktionskosten und Disagien beträgt zum Jahresende 18 Mio. € (Vorjahr: 21 Mio. €).

Für die Bestimmung des Marktwertes der begebenen Anleihen werden grundsätzlich die Börsenkurse zu den Stichtagen herangezogen. Zum 31. Dezember 2007 betrug der kumulierte Marktwert der börsennotierten Anleihen 3.443 Mio. € (Vorjahr: 2.907 Mio. €) bei einem Nominalvolumen von 3.600 Mio. € (Vorjahr: 2.950 Mio. €) und einem Buchwert von 3.565 Mio. € (Vorjahr: 2.916 Mio. €). Die für die Bestimmung der Marktwerte verwendeten Börsenkurse sind in der nachstehenden Tabelle aufgeführt.

**Börsenkurse**

	31.12.2007	31.12.2006
3-Mon.-EURIBOR + 10 Bp. Bertelsmann AG (EUR 650 Mio. Floating Rate Note) 07/09	99,527	-
4,375 % Bertelsmann U.S. Finance LLC (EUR 200 Mio. Anleihe) 99/09	99,552	100,083
4,625 % Bertelsmann U.S. Finance LLC (EUR 750 Mio. Anleihe) 03/10	98,876	100,778
4,375 % Bertelsmann AG (EUR 500 Mio. Anleihe) 06/12	96,057	99,242
3,625 % Bertelsmann AG (EUR 500 Mio. Anleihe) 05/15	87,793	92,216
4,75 % Bertelsmann AG (EUR 1.000 Mio. Anleihe) 06/16	93,575	99,442

Bei Privatplatzierungen und Schuldscheindarlehen erfolgt die Ermittlung des Marktwerts anhand von finanzmathematischen Verfahren auf Basis von Zinskurven, die um die Kreditmarge des

Konzerns angepasst werden. Die dabei berücksichtigte Kreditmarge resultiert aus der am jeweiligen Stichtag gültigen Marktquotierung für Credit Default Swaps.

Die nachstehende Tabelle zeigt die Zinsbindungen der begebenen Anleihen und Schuldscheindarlehen nach Berücksichtigung der bestehenden Zinsswapvereinbarungen:

**Verzinsung von Anleihen und Schuldscheindarlehen**

in Mio. €	Buchwerte zum 31.12.2007			Buchwerte zum 31.12.2006		
	fest- verzinslich	variabel verzinslich	Summe	fest- verzinslich	variabel verzinslich	Summe
Anleihen	3.157	747	3.904	2.768	526	3.294
Schuldscheindarlehen	-	50	50	-	100	100
	3.157	797	3.954	2.768	626	3.394

Die folgende Tabelle zeigt die vertragliche Restlaufzeit der finanziellen Verbindlichkeiten. Die Daten beruhen auf undiskontierten

Cash Flows basierend auf dem frühesten Tag, an dem der Konzern zur Zahlung verpflichtet werden kann.

### Vertragliche Restlaufzeitenanalyse der finanziellen Verbindlichkeiten

in Mio. €	Buchwerte	Undiskontierte Mittelabflüsse			Summe
		bis 1 Jahr	1 bis 5 Jahre	über 5 Jahre	
Festverzinsliche Anleihen und Schuldscheindarlehen	3.304	50	1.518	1.772	3.340
Variabel verzinsliche Anleihen und Schuldscheindarlehen	650	–	650	–	650
Verbindlichkeiten gegenüber Finanzinstituten	1.108	508	595	5	1.108
Leasingverbindlichkeiten	259	29	141	89	259
Sonstige Finanzschulden	92	38	12	42	92
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	3.579	3.488	75	16	3.579
Verbindlichkeiten gegen Beteiligungsunternehmen	28	28	–	–	28
Derivative Finanzinstrumente mit Hedge-Beziehung	55	50	5	–	55
Derivative Finanzinstrumente ohne Hedge-Beziehung	28	28	–	–	28
Verbindlichkeiten im Rahmen der sozialen Sicherheit	106	104	2	–	106
Sonstige übrige Verbindlichkeiten	1.365	912	192	261	1.365
<b>Stand 31.12.2007</b>	<b>10.574</b>	<b>5.235</b>	<b>3.190</b>	<b>2.185</b>	<b>10.610</b>
Festverzinsliche Anleihen und Schuldscheindarlehen	3.394	50	1.076	2.304	3.430
Verbindlichkeiten gegenüber Finanzinstituten	1.728	233	1.487	8	1.728
Leasingverbindlichkeiten	265	29	145	91	265
Sonstige Finanzschulden	181	71	69	41	181
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	3.791	3.672	109	10	3.791
Verbindlichkeiten gegen Beteiligungsunternehmen	28	28	–	–	28
Derivative Finanzinstrumente mit Hedge-Beziehung	37	37	–	–	37
Derivative Finanzinstrumente ohne Hedge-Beziehung	9	9	–	–	9
Verbindlichkeiten im Rahmen der sozialen Sicherheit	88	88	–	–	88
Sonstige übrige Verbindlichkeiten	1.316	972	90	254	1.316
<b>Stand 31.12.2006</b>	<b>10.837</b>	<b>5.189</b>	<b>2.976</b>	<b>2.708</b>	<b>10.873</b>

Auf Grundlage der vertraglich vereinbarten Restlaufzeiten für die zum Stichtag bestehenden finanziellen Verbindlichkeiten ergeben sich zukünftig folgende Zinszahlungen für den Konzern:

### Zukünftige Zinszahlungen

in Mio. €	Undiskontierte Zinszahlungen			Summe
	bis 1 Jahr	1 bis 5 Jahre	über 5 Jahre	
Festverzinsliche Anleihen und Schuldscheindarlehen	151	494	227	872
Variabel verzinsliche Anleihen und Schuldscheindarlehen	27	7	–	34
Verbindlichkeiten gegenüber Finanzinstituten	53	12	1	66
Leasingverbindlichkeiten	15	37	19	71
Sonstige Finanzschulden	6	10	7	23
<b>Stand 31.12.2007</b>	<b>252</b>	<b>560</b>	<b>254</b>	<b>1.066</b>
Festverzinsliche Anleihen und Schuldscheindarlehen	153	549	333	1.035
Variabel verzinsliche Anleihen und Schuldscheindarlehen	2	–	–	2
Verbindlichkeiten gegenüber Finanzinstituten	61	32	–	93
Leasingverbindlichkeiten	21	54	29	104
Sonstige Finanzschulden	7	20	7	34
Zinsderivate	7	21	–	28
<b>Stand 31.12.2006</b>	<b>251</b>	<b>676</b>	<b>369</b>	<b>1.296</b>



Gewinn- und Verlustrechnung  
 Bilanz  
 Kapitalflussrechnung  
 Aufstellung der erfassten Erträge/Aufwendungen  
 Segmentberichterstattung  
**Anhang**

### Kreditreserve

Bertelsmann verfügt über syndizierte und bilaterale Kreditvereinbarungen mit international tätigen Großbanken, die durch die Bertelsmann AG und die Bertelsmann U.S. Finance LLC vereinbart worden sind. Diese Kreditlinien können durch variabel verzinsliche Kredite auf Basis von EURIBOR beziehungsweise LIBOR revolvierend ausgenutzt werden.

Die freien Kreditlinien betragen 1.372 Mio. € (Vorjahr: 1.581 Mio. €) und sind im Rahmen der Geschäftstätigkeit frei verwendbar. Die Restlaufzeiten und die Ausnutzung dieser Vereinbarungen zum Stichtag sind in der nachstehenden Tabelle aufgeführt:

Restlaufzeit	Kreditlinien 31.12.2007	Ausnutzung 31.12.2007	Freie Kreditlinien 31.12.2007	Freie Kreditlinien 31.12.2006
in Mio. €				
< 1 Jahr	260	198	62	289
1 bis 2 Jahre	110	-	110	-
2 bis 3 Jahre	-	-	-	92
3 bis 4 Jahre	-	-	-	-
4 bis 5 Jahre	1.200	-	1.200	-
> 5 Jahre	-	-	-	1.200
	<b>1.570</b>	<b>198</b>	<b>1.372</b>	<b>1.581</b>

### Leasingverbindlichkeiten

Finanzierungsleasingverhältnisse bestehen für folgende Vermögenswerte:

#### Geleaste Vermögenswerte

in Mio. €	31.12.2007		31.12.2006	
	Anschaffungskosten	Nettobuchwert	Anschaffungskosten	Nettobuchwert
Grundstücke, grundstücksgleiche Rechte und Bauten	34	34	33	33
Büro-, Betriebs- und sonstige Gebäude	299	201	281	197
Maschinen und technische Anlagen	13	6	13	7
Sonstige Sachanlagen	9	4	8	4
	<b>355</b>	<b>245</b>	<b>335</b>	<b>241</b>

Das wirtschaftliche Eigentum an Leasinggegenständen wird dem Leasingnehmer zugerechnet, sofern dieser die mit dem Leasinggegenstand verbundenen wesentlichen Chancen und Risiken trägt. Die Finanzierungsleasinggeschäfte des Konzerns resultieren ins-

besondere aus langfristigen Verträgen für Büroimmobilien. Am Ende der Vertragslaufzeit besteht in der Regel die Möglichkeit, diese zu erwerben.

### Mindestleasingzahlungen Finance Leases

in Mio. €	31.12.2007			31.12.2006		
	Nominalwert der Leasingzahlungen	Abzinsungsbeträge	Barwerte	Nominalwert der Leasingzahlungen	Abzinsungsbeträge	Barwerte
< 1 Jahr	40	11	29	36	7	29
1 bis 5 Jahre	189	48	141	192	47	145
> 5 Jahre	113	24	89	114	23	91
	<b>342</b>	<b>83</b>	<b>259</b>	<b>342</b>	<b>77</b>	<b>265</b>

**23 Verbindlichkeiten**

in Mio. €	31.12.2007	31.12.2006 angepasst
<b>Langfristig</b>		
<b>Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen</b>	91	119
<b>Übrige Verbindlichkeiten</b>	691	649
<b>Kurzfristig</b>		
<b>Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen</b>	3.488	3.672
Verbindlichkeiten gegen Beteiligungsunternehmen	28	28
Steuerverbindlichkeiten	259	262
Derivative Finanzinstrumente	78	46
Verbindlichkeiten im Rahmen der sozialen Sicherheit	104	88
Personalverbindlichkeiten	600	571
Erhaltene Anzahlungen	41	54
Rechnungsabgrenzungsposten	316	330
Sonstige übrige Verbindlichkeiten	1.158	1.122
<b>Übrige Verbindlichkeiten</b>	2.584	2.501

Die langfristigen übrigen Verbindlichkeiten betragen 691 Mio. € (Vorjahr: 649 Mio. €). Darin enthalten sind Andienungsrechte der Minderheitsgesellschafter von 189 Mio. € (Vorjahr: 222 Mio. €), Minderheitsanteile an Personengesellschaften von 213 Mio. € (Vorjahr: 197 Mio. €) sowie derivative Finanzinstrumente von 5 Mio. € (Vorjahr: 0 Mio. €).

In dem Posten sonstige übrige Verbindlichkeiten werden unter anderem Lieferverpflichtungen, kreditorische Debitoren oder

Verbindlichkeiten gegenüber konzernfremden Gesellschaftern ausgewiesen. Weiterhin sind in diesem Posten Andienungsrechte der Minderheitsgesellschafter von 57 Mio. € (Vorjahr: 22 Mio. €) enthalten.

Die Minderheitsanteile von Personengesellschaften wurden zu Nominalwerten bewertet, da kein Marktwert feststellbar war.

**24 Außerbilanzielle Verpflichtungen****Haftungsverhältnisse und sonstige Verpflichtungen**

in Mio. €	31.12.2007	31.12.2006
Bürgschaften	109	111
Miet- und Leasingverpflichtungen	1.456	1.551
Sonstige Verpflichtungen	3.526	3.673
	5.091	5.335

Mit einer Inanspruchnahme aus den genannten Bürgschaften wird nicht gerechnet.

- Gewinn- und Verlustrechnung
- Bilanz
- Kapitalflussrechnung
- Aufstellung der erfassten Erträge/Aufwendungen
- Segmentberichterstattung
- Anhang**

Von den sonstigen Verpflichtungen entfallen 2.893 Mio. € (Vorjahr: 2.935 Mio. €) auf die RTL Group. Diese resultieren aus Lieferverträgen über (Ko-)Produktionen, Verträgen über Fernsehlicenzen und Übertragungsrechte sowie sonstige Rechte und Leistungen. Bei Random House bestehen sonstige Verpflichtungen in Höhe von 368 Mio. € (Vorjahr: 371 Mio. €). Diese repräsentieren den Teil der gegenüber den Autoren zu erbringenden Verpflichtungen, für

die noch keine Zahlungen geleistet worden sind und deren künftige Zahlungen von weiteren Ereignissen abhängen (zum Beispiel 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. €	31.12.2007	31.12.2006
<b>Nominalwert</b>		
< 1 Jahr	317	286
1 bis 5 Jahre	680	751
> 5 Jahre	459	514
	<b>1.456</b>	<b>1.551</b>
<b>Barwerte</b>	<b>1.174</b>	<b>1.235</b>

Es handelt sich bei diesen Verpflichtungen im Wesentlichen um langfristige Mietverträge über Immobilien und technische Übertragungseinrichtungen. Den Verpflichtungen stehen erwartete Mindestleasingzahlungen aus Untermietverhältnissen mit einem

Nominalwert von 69 Mio. € gegenüber. Die Barwerte sind unter Berücksichtigung landesspezifischer Zinssätze ermittelt worden. Sie zeigen die zur Begleichung der Verpflichtung aktuell notwendigen Nettoauszahlungen.

## 25 Zusätzliche Angaben zu Finanzinstrumenten

### Buchwerte und Wertansätze nach Bewertungskategorien

#### Aktiva

in Mio. €	Bewertungskategorie gemäß IAS 39					Derivate mit Hedge-Beziehung
	Loans and receivables	Available-for-sale	Financial assets at fair value through profit or loss	Vermögenswerte, held for trading		
Wertansatz	Zu fortgeführten Anschaffungskosten	Zu Anschaffungskosten	Erfolgsneutral zu beizulegenden Zeitwerten	Erfolgswirksam zu beizulegenden Zeitwerten	Erfolgswirksam zu beizulegenden Zeitwerten	
Ausleihungen	111	–	–	–	–	–
Beteiligungen an verbundenen Unternehmen	–	27	–	–	–	–
Beteiligungen, available-for-sale	–	41	39	416	–	–
Langfristige Wertpapiere	–	20	26	–	–	–
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	3.140	–	–	–	–	–
Forderungen aus Honoraren und Lizenzen	3	–	–	–	–	–
Forderungen gegen Beteiligungsunternehmen	36	–	–	–	–	–
Wertpapiere, available-for-sale	2	2	5	–	–	–
Derivative Finanzinstrumente	–	–	–	–	32	5
Sonstige Forderungen	565	–	–	–	–	–
Flüssige Mittel	587	–	–	–	–	–
Sonstige Wertpapiere < 3 Monate	520	19	5	–	–	–
	<b>4.964</b>	<b>109</b>	<b>75</b>	<b>416</b>	<b>32</b>	<b>5</b>

Die im Austausch für die TPS-Anteile erhaltenen 5,1 Prozent Anteile an Canal+ wurden bei der RTL Group als financial assets at fair value through profit or loss klassifiziert. Der Marktwert beträgt 343 Mio. € (Vorjahr: 324 Mio. €). Die restlichen als financial

assets at fair value through profit or loss ausgewiesenen Vermögenswerte betreffen mit 38 Mio. € (Vorjahr: 27 Mio. €) die Beteiligung an M-RTL Ungarn sowie mit 35 Mio. € (Vorjahr: 52 Mio. €) strukturierte Finanzprodukte der RTL Group S.A.

#### Passiva

in Mio. €	Bewertungskategorie gemäß IAS 39		Derivate mit Hedge-Beziehung	Leasingverbindlichkeiten (nach IAS 17)
	Finanzielle Verbindlichkeiten zu fortgeführten Anschaffungskosten	Finanzielle Verbindlichkeiten, held for trading		
Wertansatz	Zu fortgeführten Anschaffungskosten	Erfolgswirksam zu beizulegenden Zeitwerten		
Genusskapital	706	–	–	–
Anleihen und Schuldscheindarlehen	3.954	–	–	–
Verbindlichkeiten gegenüber Finanzinstituten	1.108	–	–	–
Leasingverbindlichkeiten	–	–	–	259
Sonstige Finanzschulden	92	–	–	–
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	3.579	–	–	–
Verbindlichkeiten gegen Beteiligungsunternehmen	28	–	–	–
Derivative Finanzinstrumente	–	28	55	–
Verbindlichkeiten im Rahmen der sozialen Sicherheit	106	–	–	–
Personalverbindlichkeiten	689	–	–	–
Sonstige übrige Verbindlichkeiten	1.365	–	–	–
	<b>11.627</b>	<b>28</b>	<b>55</b>	<b>259</b>



Gewinn- und Verlustrechnung  
 Bilanz  
 Kapitalflussrechnung  
 Aufstellung der erfassten Erträge/Aufwendungen  
 Segmentberichterstattung  
 Anhang

Summe 31.12.2007	Bewertungskategorie gemäß IAS 39						Summe 31.12.2006
	Loans and receivables	Available-for-sale		Financial assets at fair value through profit or loss	Vermögens- werte, held for trading	Derivate mit Hedge- Beziehung	
	Zu fortgeführten Anschaffungs- kosten	Zu Anschaf- fungskosten	Erfolgsneutral zu beizulegenden Zeitwerten	Erfolgswirksam zu beizule- genden Zeit- werten	Erfolgswirksam zu beizule- genden Zeit- werten		
111	67	-	-	-	-	-	67
27	-	16	-	-	-	-	16
496	-	43	38	403	-	-	484
46	1	21	11	-	-	-	33
3.140	3.188	-	-	-	-	-	3.188
3	9	-	-	-	-	-	9
36	27	-	-	-	-	-	27
9	-	6	1	-	-	-	7
37	-	-	-	-	18	133	151
565	710	-	-	-	-	-	710
587	677	-	-	-	-	-	677
544	257	38	14	-	-	-	309
5.601	4.936	124	64	403	18	133	5.678

Summe 31.12.2007	Bewertungskategorie gemäß IAS 39				Summe 31.12.2006
	Finanzielle Verbindlichkeiten zu fortgeführten Anschaffungskosten	Finanzielle Verbindlichkeiten, held for trading	Derivate mit Hedge-Beziehung	Leasingverbind- lichkeiten (nach IAS 17)	
	Zu fortgeführten Anschaffungskosten	Erfolgswirksam zu beizulegenden Zeitwerten			
706	706	-	-	-	706
3.954	3.394	-	-	-	3.394
1.108	1.728	-	-	-	1.728
259	-	-	-	265	265
92	181	-	-	-	181
3.579	3.791	-	-	-	3.791
28	28	-	-	-	28
83	-	9	37	-	46
106	88	-	-	-	88
689	655	-	-	-	655
1.365	1.316	-	-	-	1.316
11.969	11.887	9	37	265	12.198

**Ergebniseffekt aus Finanzinstrumenten**

in Mio. €	Loans and receivables	Available-for-sale zu Anschaffungskosten	Available-for-sale erfolgsneutral zu beizulegenden Zeitwerten	Financial assets at fair value through profit or loss	Finanzielle Verbindlichkeiten zu fortgeführten Anschaffungskosten	Derivate mit Hedge-Beziehung	Vermögenswerte und Verbindlichkeiten mit Hedge-Beziehung	Finanzielle Vermögenswerte und Verbindlichkeiten, held for trading	Sonstige Währungskursänderungen
Dividenden	-	12	-	-	-	-	-	-	-
Wertminderung/ Ausbuchung	-167	-8	-	-	10	-	-	-	-
Fair-Value-Bewertung	-	-	-	17	-	41	-24	-	-5
Währungskursveränderung	-	-	-	-	-	9	-	-1	-27
Zinsen	35	-	-	-	-204	-5	-49	3	-
Veräußerung	-	10	6	-	-	-	-	-	-
<b>Ergebnis 2007</b>	<b>-132</b>	<b>14</b>	<b>6</b>	<b>17</b>	<b>-194</b>	<b>45</b>	<b>-73</b>	<b>2</b>	<b>-32</b>
Dividenden	-	14	-	-	-	-	-	-	-
Wertminderung/ Ausbuchung	-176	-5	-	-	16	-	-	-	-
Fair-Value-Bewertung	-	-	-	32	-	87	-77	-51	80
Währungskursveränderung	-	-	-	-	-	-9	-	-	6
Zinsen	64	-	-	-	-177	-7	-43	3	-
Veräußerung	-	9	-	-	-	-	-	-	-
<b>Ergebnis 2006</b>	<b>-112</b>	<b>18</b>	<b>-</b>	<b>32</b>	<b>-161</b>	<b>71</b>	<b>-120</b>	<b>-48</b>	<b>86</b>

Unter den sonstigen Währungskursveränderungen werden die Währungskurseffekte der Kategorien loans and receivables und

finanzielle Vermögenswerte und Verbindlichkeiten zu fortgeführten Anschaffungskosten zusammengefasst.

**Finanzinstrumente****Finanzrisikomanagement**

Aufgrund internationaler Aktivitäten ist Bertelsmann einer Reihe von Finanzrisiken ausgesetzt. Hierzu zählen insbesondere die Auswirkungen von Änderungen der Wechselkurse und der Zinssätze. Das Risikomanagement von Bertelsmann 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 Finanzabteilung berät die Tochtergesellschaften bezüglich operativer Risiken und führt gegebenenfalls Sicherungen mittels derivativer Finanzgeschäfte durch. Bei operativen Risiken wird den Tochtergesellschaften jedoch nicht vorgeschrieben, den Service der zentralen Finanzabteilung in Anspruch zu nehmen. Einige Tochterunternehmen, so insbesondere die RTL Group, verfügen über eine eigene Finanzabteilung. Diese müssen quartalsweise ihre Sicherungsgeschäfte der zentralen Finanzabteilung 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. Darlehen innerhalb des Konzerns, die einem Währungsrisiko unterliegen, werden durch derivative Finanzinstrumente gesichert.

Eine Reihe von Tochtergesellschaften ist außerhalb des Euro-Währungsraumes angesiedelt. Die Steuerung der sich hieraus er-

gebenden Translationsrisiken erfolgt über das Verhältnis aus den wirtschaftlichen Finanzschulden und dem Operating EBITDA für die wesentlichen Währungsräume. Langfristig wird für jeden Währungsraum ein angemessenes Verhältnis der Finanzschulden zur operativen Ertragskraft angestrebt. Hierbei orientiert sich Bertelsmann an der für den Konzern definierten Höchstgrenze für den Leverage Factor.

### Zinsänderungsrisiko

Das Zinsänderungsrisiko wird in Abhängigkeit von den geplanten Nettofinanzschulden und der Zinserwartung gesteuert.

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

In der Berichtsperiode wurde der Anteil der variabel verzinslichen Verbindlichkeiten durch Rückzahlung reduziert.

### Liquiditätsrisiko

Der Konzern steuert Liquiditätsrisiken durch das Halten von angemessenen Rücklagen, Kreditlinien bei Banken sowie eine ständige Überwachung der prognostizierten und tatsächlichen Cash Flows.

Zusätzlich erfolgt eine regelmäßige Abstimmung der Fälligkeitsprofile von finanziellen Vermögenswerten und Verbindlichkeiten.

### Kontrahentenrisiko

Im Konzern bestehen Ausfallrisiken in Höhe der angelegten liquiden Mittel sowie der positiven Marktwerte der abgeschlossenen Derivate. Da Geldgeschäfte und Finanzinstrumente nur mit Banken einwandfreier Bonität abgeschlossen werden, sind diese Risiken

als gering einzustufen. Ausfallrisiken bei Forderungen aus Lieferungen und Leistungen werden durch den teilweisen Abschluss von Kreditversicherungen gemindert.

### Kapitalrisikomanagement

Die finanzpolitischen Zielsetzungen des Bertelsmann-Konzerns sollen ein ausgewogenes Verhältnis zwischen finanzieller Sicherheit, Eigenkapitalrentabilität und Wachstum gewährleisten. Die Verschuldung des Konzerns soll sich hierbei insbesondere an den Anforderungen für ein Bonitätsurteil „BBB+/Baa1“ orientieren. Bertelsmann steuert nach quantifizierten Finanzierungszielen, die einen zentralen Beitrag zur Unabhängigkeit und Handlungsfähigkeit des Unternehmens leisten. Als Bestandteil des Planungsprozesses und einer laufenden Beobachtung sind sie Teil der Unternehmenssteuerung. Zentrale Steuerungsgröße für die Begrenzung der

Verschuldung im Konzern stellt der Leverage Factor dar. Daneben soll die Eigenkapitalquote mindestens 25 Prozent der Konzernbilanzsumme betragen. Die Steuerung orientiert sich hierbei an der Definition der IFRS und umfasst daher sowohl das Eigenkapital der Aktionäre als auch das der Minderheiten. Minderheitsanteile an Personengesellschaften werden, obwohl sie bei wirtschaftlicher Betrachtung Eigenkapital darstellen, als Fremdkapital bilanziert.

Die Eigenkapitalquote betrug im Berichtsjahr 28,1 Prozent (Vorjahr: 26,7 Prozent) und erfüllte damit die interne Zielsetzung.

## Bilanzierung von derivativen Finanzinstrumenten und Sicherungsgeschäften

Alle Derivate sind in der Bilanz zum Marktwert erfasst. Am Tag des Vertragsabschlusses eines Derivats 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 Risikomanagementziele und -strategien in Zusammenhang mit den unterschiedlichen Sicherungs-

### Finanzderivate

Bertelsmann verwendet als Finanzderivate marktübliche, überwiegend außerhalb der Börse gehandelte (so genannte OTC-) Instrumente. Dies sind vor allem Terminkontrakte, Währungsswaps, Währungsoptionen und Zinsswaps. Die Geschäfte werden ausschließlich mit Banken einwandfreier Bonität getätigt. Abschlüsse der Finanzabteilung erfolgen grundsätzlich nur mit einem durch den Vorstand genehmigten Bankenkreis. Das Nominalvolumen ist die Summe aller den Geschäften zu Grunde liegenden Kauf- beziehungsweise Verkaufbeträge.

In 2007 wurden Termingeschäfte und Währungsswaps im Rahmen einer Restrukturierung der Konzernfinanzierung von der Bertelsmann AG und Bertelsmann U.S. Finance LLC vor vertraglich vereinbarter Fälligkeit gegen Ausgleich des Marktwerts beendet.

geschäften werden dokumentiert. Dieses Verfahren beinhaltet die Verknüpfung aller als Sicherungsinstrumente bestimmten Derivate mit den jeweiligen Vermögenswerten, Schulden, festen Verpflichtungen oder vorhergesehenen Transaktionen. Des Weiteren beurteilt und dokumentiert das Unternehmen 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.

Die Absicherung gegen bestehende Finanzrisiken erfolgt seitdem im Rahmen von natürlichen Hedge-Beziehungen durch originäre Finanzinstrumente.

Der überwiegende Teil der zum Stichtag bestehenden Finanzderivate dient zur Absicherung gegen Zinsrisiken aus den bestehenden Finanzschulden (38 Prozent). Konzerninterne Finanzierungen werden grundsätzlich durch den Abschluss von Devisentermingeschäften gegen Währungsrisiken gesichert. Das Volumen dieser Geschäfte beträgt 957 Mio. € (30 Prozent). Des Weiteren werden Finanzderivate zur Absicherung gegen Währungskursrisiken aus operativen Forderungen sowie bestehenden und zukünftigen Verbindlichkeiten eingesetzt. Es wurden keine Finanzderivate zu spekulativen Zwecken abgeschlossen.

### Nominalvolumen der Finanzderivate

in Mio. €	Nominalvolumen 31.12.2007				Nominalvolumen 31.12.2006			
	< 1 Jahr	1–5 Jahre	> 5 Jahre	Summe	< 1 Jahr	1–5 Jahre	> 5 Jahre	Summe
<b>Währungsgeschäfte</b>								
Termingeschäfte und Währungsswaps	1.755	183	3	1.941	2.001	1.248	3	3.252
Währungsoptionen	–	5	–	5	–	3	–	3
<b>Zinsgeschäfte</b>								
Zinsswaps	74	1.082	36	1.192	568	819	51	1.438
	<b>1.829</b>	<b>1.270</b>	<b>39</b>	<b>3.138</b>	<b>2.569</b>	<b>2.070</b>	<b>54</b>	<b>4.693</b>

### Ermittlung des Marktwerts

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

Für die Bestimmung des Marktwerts von nicht börsennotierten Derivaten verwendet Bertelsmann verschiedene finanzwirtschaft-

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



Gewinn- und Verlustrechnung  
 Bilanz  
 Kapitalflussrechnung  
 Aufstellung der erfassten Erträge/Aufwendungen  
 Segmentberichterstattung  
**Anhang**

### Marktwerte der Finanzderivate

in Mio. €	Nominalwerte		Marktwerte	
	31.12.2007	31.12.2006	31.12.2007	31.12.2006
<b>Währungsgeschäfte</b>				
Termingeschäfte und Währungsswaps	1.941	3.252	-49	94
Währungsoptionen	5	3	-	-
<b>Zinsgeschäfte</b>				
Zinsswaps	1.192	1.438	3	11
	<b>3.138</b>	<b>4.693</b>	<b>-46</b>	<b>105</b>

In der nachfolgenden Tabelle wird eine Übersicht über die Buchwerte der derivativen Finanzinstrumente gegeben, welche den Marktwerten entsprechen. Dabei wird unterschieden, ob sie in

eine wirksame Sicherungsbeziehung nach IAS 39 eingebunden sind oder nicht.

### Derivative Finanzinstrumente

in Mio. €	Buchwert zum 31.12.2007	Buchwert zum 31.12.2006
<b>Aktiva</b>		
<b>Termingeschäfte und Währungsswaps</b>		
Ohne Hedge-Beziehung	31	8
In Verbindung mit Fair Value Hedges	-	129
<b>Zinsswaps</b>		
Ohne Hedge-Beziehung	1	8
In Verbindung mit Fair Value Hedges	-	2
In Verbindung mit Cash Flow Hedges	5	4
<b>Passiva</b>		
<b>Termingeschäfte und Währungsswaps</b>		
Ohne Hedge-Beziehung	25	9
In Verbindung mit Cash Flow Hedges	55	33
<b>Zinsswaps</b>		
Ohne Hedge-Beziehung	3	-
In Verbindung mit Fair Value Hedges	-	3
In Verbindung mit Cash Flow Hedges	-	1

Die RTL Group setzt zur Absicherung gegen das Fremdwährungsrisiko beim Kauf von Programmrechten und Outputdeals Devisentermingeschäfte ein. Die RTL Group sichert zirka 90 Prozent der zukünftigen Cash Flows aus dem Kauf von Programmrechten in Fremdwährung, die eine feste Verpflichtung darstellen, sowie zwischen 25 und 85 Prozent der längerfristigen (zwischen zwei und fünf Jahren) zukünftigen erwarteten Transaktionen aus Outputdeals ab. Die eingesetzten Derivate werden im Rahmen von Cash Flow

Hedges bilanziert. Der effektive Teil der Marktwertveränderungen im Rahmen eines Cash Flow Hedges wird so lange im OCI belassen, bis die erfolgswirksamen Auswirkungen der gesicherten Positionen eintreten. Der ineffektive Teil aus den Cash Flow Hedges beträgt zum 31. Dezember 2007 11 Mio. € (Vorjahr: 7 Mio. €).

Aus folgender Tabelle können die Gewinne und Verluste der durch Fair Value Hedges abgesicherten Posten und der Sicherungsinstrumente abgelesen werden.

in Mio. €	2007	2006
Ergebnis aus Sicherungsinstrumenten	22	79
Ergebnis aus abgesicherten Posten	-23	-77
	-1	2

### Zins- und Währungssensitivität

Für die Analyse des Zinsrisikos ist zwischen Cash Flow- und Barwertrisiken zu unterscheiden. Bei Finanzschulden, liquiden Mitteln und Zinsderivaten mit einer variablen Zinsbindung überwiegt das Cash Flow-Risiko, da Veränderungen der Marktzinssätze sich – nahezu ohne Zeitverzug – im Zinsergebnis des Konzerns auswirken.

Im Gegensatz hierzu entstehen Barwertrisiken aus mittel- bis langfristig vereinbarten Zinsbindungen. Die bilanzielle Abbildung von Barwertrisiken ist vom jeweiligen Finanzinstrument oder einem im Zusammenhang mit Derivaten dokumentierten Sicherungszusammenhang (Micro Hedge) abhängig.

Originäre Finanzschulden werden in der Bilanz grundsätzlich zu fortgeführten Anschaffungskosten erfasst. Veränderungen des Marktwertes beschränken sich auf Opportunitätseffekte, da sich Zinsänderungen weder in der Bilanz noch in der Gewinn- und Verlustrechnung niederschlagen. Eine hiervon abweichende Bilanzierung der originären Finanzinstrumente zum Marktwert ist auf Vorgänge beschränkt, für die im Zusammenhang mit dem

Abschluss einer Zins- und Währungssicherung über Derivate nach IAS 39 ein Micro Hedge dokumentiert ist. In diesen Fällen wird die Marktwertveränderung der Finanzschulden in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst, um gegensätzliche Effekte aus der Marktbewertung der zugehörigen Derivate zu einem wesentlichen Teil zu kompensieren.

Für derivative Finanzinstrumente werden die Wirkungen aus Zinsänderungen grundsätzlich über die Gewinn- und Verlustrechnung erfasst. Bei dokumentierten Sicherungszusammenhängen (Cash Flow Hedge) erfolgt die Abbildung im Eigenkapital.

Die Analyse der zu den Stichtagen bestehenden Cash Flow- beziehungsweise Barwertrisiken erfolgt über eine Sensitivitätsberechnung. Hierbei wird eine Parallelverschiebung der Zinskurve um jeweils +/- 1 Prozent für alle wesentlichen Währungen unterstellt. Die Analyse erfolgt auf Grundlage der Finanzschulden, liquiden Mittel sowie der zu den Stichtagen bestehenden Derivate. Die Ergebnisse sind in der nachstehenden Tabelle dargestellt.

in Mio. €	31.12.2007		31.12.2006	
	Veränderung um +1 %	Veränderung um -1 %	Veränderung um +1 %	Veränderung um -1 %
Cash Flow-Risiken	-11	11	-15	15
Barwertrisiken über Gewinn- und Verlustrechnung	4	-4	11	-11
Barwertrisiken über Eigenkapital	1	-1	1	-1

In die Ermittlung der Fremdwährungssensitivität werden die zu den Stichtagen bestehenden Finanzschulden und operativen Geschäftsvorfälle sowie die vereinbarten Sicherungsgeschäfte (Termingeschäfte und Optionen) einbezogen. Die Berechnung wird für die ungesicherte Nettosition auf Basis einer angenommenen 10-prozentigen Aufwertung des Euros gegenüber allen Fremdwährungen vorgenommen. Eine einheitliche Abwertung der Fremdwährungen hätte für den Konzern zu einer Veränderung des Barwerts von -13 Mio. € (Vorjahr: +3 Mio. €) geführt. Hiervon entfallen

-9 Mio. € (Vorjahr: +4 Mio. €) auf eine Veränderung des US-Dollars bei einem Nettoexposure von 132 Mio. US-Dollar (Vorjahr: -55 Mio. US-Dollar). Das Eigenkapital wäre durch Schwankungen der Marktwerte aus dokumentierten Cash Flow Hedges um -64 Mio.€ (Vorjahr: -46 Mio. €) verändert worden. Hiervon entfallen -60 Mio. € (Vorjahr: -46 Mio.€) auf eine Veränderung des US-Dollars bei einem Volumen dokumentierter Cash Flow Hedges von 886 Mio. US-Dollar (Vorjahr: 604 Mio. US-Dollar).

## Factoring

Bertelsmann verkauft in speziellen Einzelfällen Forderungen an Banken. 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 495 Mio. € beschränkt und betrug zum Bilanzstichtag 494 Mio. € (Vorjahr: 466 Mio. €).

Durch vertragliche Vereinbarungen wurden Ausfall- und Zinsrisiken auf die Forderungskäufer übertragen. Da das von Bertelsmann zu tragende Restrisiko begrenzt ist, werden die Forderungen in der Bilanz lediglich in Höhe des „continuing involvement“ ausgewiesen. Die Risiken hieraus werden als Rückstellungen erfasst und betragen zum Bilanzstichtag 15 Mio. € (Vorjahr: 18 Mio. €).

## 26 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. Die Zahlungsströme werden aufgeteilt in den Cash Flow aus betrieblicher Tätigkeit, den Cash Flow aus Investitionstätigkeit und den Cash Flow aus Finanzierungstätigkeit. Die Darstellung der Zahlungsströme aus betrieblicher Tätigkeit erfolgt mittels der so genannten indirekten Methode, indem das EBIT um nicht zahlungswirksame Vorgänge korrigiert wird. Des Weiteren werden Erträge und Aufwendungen eliminiert, die dem Cash Flow aus Investitionstätigkeit zuzurechnen sind. Im Berichtsjahr enthält der Cash Flow aus der operativen Geschäftstätigkeit Zahlungen für außergerichtliche Vergleiche zur Beilegung der Rechtsstreitigkeiten um die ehemalige Musikausbörse Napster in Höhe von 269 Mio. € und eine Zahlung von 48 Mio. € im Zusammenhang mit den von der Kartellbehörde beanstandeten Share Deals des RTL-Werbezeitenvermarkters IP Deutschland.

Die operative Steuerung des Bertelsmann-Konzerns vollzieht sich unter anderem auf Basis des Operating EBIT und erfolgt somit vor Zinsen. Der operative Erfolg und der sich hieraus ergebende Cash Flow aus betrieblicher Tätigkeit sollen daher in einem konsistenten, vergleichbaren Verhältnis zueinander stehen. Aus diesem Grund wird der Saldo aus den im Geschäftsjahr gezahlten beziehungsweise erhaltenen Zinsen im Cash Flow aus Finanzierungstätigkeit ausgewiesen.

Die Einzahlung in Pensionspläne ist ein Abfluss von liquiden Mitteln, der als Sonderposten im Cash Flow aus Investitionstätigkeit gezeigt wird.

Die Veränderung der Pensionsrückstellung ist der Saldo aus dem Personalaufwand für Pensionen (service costs) und den betrieblichen Rentenzahlungen (vgl. Textziffer 19).

Bei der Aufstellung der Kapitalflussrechnung werden Effekte aus Fremdwährungskursänderungen und Veränderungen des Konsolidierungskreises berücksichtigt. Die Posten 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 Akquisitionen sowie Erlöse aus dem Abgang von Anlagevermögen und Beteiligungen. Die Kaufpreiszahlungen für erworbene Beteiligungen beinhalten unter anderem Zahlungen in Zusammenhang mit den unter Akquisitionen und Desinvestitionen erläuterten Sachverhalten. Die wesentlichen Erlöse aus dem Verkauf langfristiger Vermögenswerte sind ebenfalls dort gesondert beschrieben. Im Rahmen der Finanzierungstätigkeit werden zahlungswirksame Veränderungen des Eigenkapitals und Veränderungen der Finanzschulden sowie der Zinssaldo dargestellt.

## 27 Segmentberichterstattung

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

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 notwen-

dig 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.

Eine zentrale Steuerungsgröße im Bertelsmann-Konzern ist das Operating EBIT. Das Operating EBIT ist ein unter normalen wirtschaftlichen Gegebenheiten wiederholbares operatives Ergebnis vor Finanzergebnis und Steuern. Dazu wird das EBIT, Ergebnis vor Finanzergebnis und Steuern, um solche Sondereinflüsse bereinigt, die keinen operativen Charakter besitzen, weil sie nicht reproduzierbar sind. Dazu zählen Ertrags- oder Aufwandsposten, die aufgrund ihrer Höhe sowie Häufigkeit ihres Eintritts die Beurteilung der operativen Ertragskraft der Unternehmensbereiche und des Konzerns verzerren. Die Bereinigung um Sondereinflüsse ermöglicht so die Ermittlung einer normalisierten Ergebnisgröße und erleichtert dadurch die Prognosefähigkeit und Vergleichbarkeit. Sondereinflüsse enthalten neben den Gewinnen aus Beteiligungsverkäufen und außerplanmäßigen Abschreibungen auf Geschäfts- oder Firmenwerte auch Restrukturierungs- und Integrationskosten sowie weitere außerplanmäßige Wertminderungen. Die planmäßigen Abschreibungen je Segment umfassen Abschreibungen auf das Sachanlagevermögen und auf immaterielle Vermögenswerte, wie sie in der Übersicht der ausgewählten langfristigen Vermögenswerte ausgewiesen werden.

Die Investitionen umfassen Ausgaben für laufende Investitionen und Akquisitionen von Unternehmen.

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

Die Segmentverbindlichkeiten umfassen die betrieblichen Verbindlichkeiten und Rückstellungen. Die Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen, nicht betriebliche Verbindlichkeiten und Rückstellungen, Steuern und Finanzschulden werden somit nicht 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 vor Firmenwertabschreibung gezeigt.

Ergänzend werden die Mitarbeiterzahlen 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.



Gewinn- und Verlustrechnung  
 Bilanz  
 Kapitalflussrechnung  
 Aufstellung der erfassten Erträge/Aufwendungen  
 Segmentberichterstattung  
**Anhang**

### Überleitung des primären Berichtsformats zum Konzernabschluss

in Mio. €	2007	2006 angepasst
<b>Operating EBIT</b>	<b>1.811</b>	<b>1.867</b>
Sondereinflüsse	-854	1.161
<b>EBIT</b>	<b>957</b>	<b>3.028</b>
Finanzergebnis	-479	-389
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	-73	-180
<b>Konzerngewinn</b>	<b>405</b>	<b>2.459</b>
	<b>31.12.2007</b>	31.12.2006 angepasst
<b>Segmentvermögen</b>	<b>18.912</b>	<b>19.973</b>
Übriges, nicht zugeordnetes Vermögen	825	964
Liquide Mittel	1.131	986
Aktive latente Steuern	908	592
<b>Summe Aktiva</b>	<b>21.776</b>	<b>22.515</b>
<b>Segmentverbindlichkeiten</b>	<b>6.573</b>	<b>7.064</b>
Eigenkapital	6.124	6.020
Genusskapital	706	706
Pensionen und ähnliche Verpflichtungen	1.558	1.927
Finanzschulden	5.413	5.568
Übrige, nicht zugeordnete Verbindlichkeiten	1.214	1.005
Passive latente Steuern	188	225
<b>Summe Passiva</b>	<b>21.776</b>	<b>22.515</b>

### 28 Überleitung zum Operating EBITDA

Ausgehend vom Operating EBIT ergibt sich das Operating EBITDA aus der Hinzurechnung der übrigen Abschreibungen auf langfristige

Vermögenswerte des Anlagevermögens abzüglich der Zuschreibungen:

### Überleitung zum Operating EBITDA

in Mio. €	2007	2006
Operating EBIT	1.811	1.867
Ab-/Zuschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte	253	279
Ab-/Zuschreibungen auf Sachanlagevermögen	403	402
<b>Operating EBITDA</b>	<b>2.467</b>	<b>2.548</b>

## 29 Angaben zu Beziehungen zu nahestehenden Unternehmen und Personen

Als nahestehende Personen und Unternehmen gemäß IAS 24 gelten für den Bertelsmann-Konzern die Personen und Unternehmen, die den Bertelsmann-Konzern beherrschen beziehungsweise einen maßgeblichen Einfluss auf diesen ausüben oder durch den Bertelsmann-Konzern beherrscht beziehungsweise maßgeblich beeinflusst werden. Dementsprechend werden die Mitglieder der Familie Mohn, die durch diese Familie beherrschten beziehungsweise maßgeblich beeinflussten Unternehmen, die Mitglieder des Vorstands und des Aufsichtsrats der Bertelsmann AG sowie die Gemeinschaftsunternehmen beziehungsweise assoziierten Unternehmen des Bertelsmann-Konzerns als nahestehende Personen und Unternehmen definiert.

Die Kontrolle über den Bertelsmann-Konzern übt die Bertelsmann Verwaltungsgesellschaft mbH, Gütersloh, eine

nicht operativ tätige Besitzgesellschaft, aus. Die Johannes Mohn GmbH, die Bertelsmann Beteiligungs GmbH, die Reinhard Mohn Verwaltungsgesellschaft mbH und die Mohn Beteiligungs GmbH haben der Bertelsmann AG mitgeteilt, dass ihnen jeweils mehr als der vierte Teil der Aktien gehören. Bei der Ermittlung der Anteile wurden jeweils mittelbare und unmittelbare Anteile berücksichtigt.

Geschäftsvorfälle mit wesentlichen Tochtergesellschaften wurden im Zuge der Konsolidierung eliminiert und werden nicht weiter erläutert. Neben den Geschäftsbeziehungen zu den wesentlichen Tochtergesellschaften bestanden die folgenden Geschäftsbeziehungen zu nahestehenden Personen und Unternehmen:

in Mio. €	Gesellschafter, die gemeinsame Führung oder maßgeblichen Einfluss haben	Mitglieder des Managements in Schlüssel- positionen	Gemeinschafts- unternehmen	Assoziierte Unternehmen	Sonstige nahestehende Unternehmen und Personen
<b>Gewinn- und Verlustrechnung</b>					
<b>2007</b>					
Umsatzerlöse	-	-	139	72	-
Sonstige betriebliche Erträge	1	-	11	1	-
Materialaufwand	-	-	-19	-3	-
Personalaufwand	-1	-24	-	-	-1
Sonstige betriebliche Aufwendungen	-	-	-6	-1	-
Finanzergebnis	-	-1	-	-	-
<b>2006</b>					
Umsatzerlöse	-	-	152	46	-
Sonstige betriebliche Erträge	-	-	26	5	-
Materialaufwand	-	-	-18	-6	-
Personalaufwand	-	-35	-	-	-1
Sonstige betriebliche Aufwendungen	-	-	-6	-2	-
<b>Bilanz</b>					
<b>2007</b>					
Sonstige Finanzanlagen	-	3	7	24	-
Forderungen	-	-	36	37	-
Pensionsverpflichtungen	-	12	-	-	5
Verbindlichkeiten	-	-	9	29	1
<b>2006</b>					
Sonstige Finanzanlagen	-	4	8	31	-
Forderungen	-	-	46	34	-
Pensionsverpflichtungen	-	9	-	-	4
Verbindlichkeiten	-	-	12	28	-

Transaktionen mit nahestehenden Unternehmen und Personen betreffen im Wesentlichen Liefer- und Leistungsgeschäfte sowie sonstige Finanzanlagen. Sie erfolgen zu marktüblichen Konditionen. Die dazugehörigen Aufwendungen und Erträge sind aus Konzernsicht von untergeordneter Bedeutung.

Die Vergütung des Aufsichtsrats beträgt für das Geschäftsjahr 2007 1.318.500 € zuzüglich der gesetzlichen Mehrwertsteuer. Die Mitglieder des Vorstands erhielten im Berichtsjahr Bezüge von 21.024.649 €, davon von der Bertelsmann AG 11.011.426 €. An ein Mitglied des Vorstands wurde in Vorjahren ein Darlehen von

5 Mio. US-Dollar gewährt. Das Darlehen wird mit aktuell 3,83 Prozent verzinst. Das Darlehen ist in 2010 in einer Summe rückzahlbar. Gesonderte Sicherheiten wurden nicht gestellt. Ehemalige Mitglieder des Vorstands und ihre Hinterbliebenen erhielten Bezüge von der Bertelsmann AG in Höhe von 3.690.157 €. Die Rückstellung für Pensionsverpflichtungen gegenüber früheren Mitgliedern des Vorstands beträgt bei der Bertelsmann AG 43.314.021 €. Die Mitglieder des Aufsichtsrats und des Vorstands sind auf den Seiten 148 ff. angegeben.

### 30 Ereignisse nach dem Bilanzstichtag

In der Sitzung des Aufsichtsrates der Bertelsmann AG vom 19. Januar 2007 wurde Hartmut Ostrowski, Vorsitzender des Vorstandes der Arvato AG, mit Wirkung zum 1. Januar 2008 zum Vorstandsvorsitzenden der Bertelsmann AG bestellt. Zu seinem Nachfolger an der Spitze der Arvato AG sowie im Vorstand der Bertelsmann AG wurde Rolf Buch, bis dahin Vorsitzender der Geschäftsführung Arvato Direct Services, benannt. Der Bertelsmann-Vorstandsvorsitzende Gunter Thielen ist mit Wirkung zum 8. Januar 2008 in den Aufsichtsrat gewechselt, um dort den Vorsitz zu übernehmen. Der Aufsichtsratsvorsitzende Dieter Vogel hat sein Amt niedergelegt, ist allerdings Gesellschafter der BVG geblieben.

Nach der Zustimmung des Bundesrates zum Unternehmenssteuerreformgesetz am 6. Juli 2007 werden in Deutschland ab 1. Januar 2008 geänderte steuerliche Vorschriften gültig. Hinsichtlich der daraus resultierenden Effekte wird auf die Textziffer 9 „Steuern vom Einkommen und vom Ertrag“ verwiesen.

Im Januar 2008 wurde der britische Medienvermarkter Windsong/Pinnacle (Arvato) im Zuge eines Management-Buyouts an die bisherige Geschäftsleitung um Chairman Sean Sullivan und

Finance Director Andy Leonard-Myers verkauft. In dem vorliegenden Konzernabschluss wurde Windsong/Pinnacle bereits als zur Veräußerung gehalten dargestellt.

Im Februar 2008 hat die Bertelsmann AG ein Schuldendarlehen mit einer sechsjährigen Laufzeit über 250 Mio. € aufgenommen.

Arvato Services übernimmt zum 1. März 2008 fünf weitere Standorte von Vivento Customer Services (VCS). Es handelt sich um die Servicecenter Stralsund, Schwerin, Göppingen, Freiburg i. Br. und Chemnitz.

Nach einer Analyse des eigenen Portfolios hat die RTL Group entschieden, sich vom Shopping-Sender RTL Shop zu trennen. Der Verkauf soll bereits in der ersten Jahreshälfte 2008 abgeschlossen sein.

Mit Wirkung zum Jahresende 2008 plant das Tiefdruckgemeinschaftsunternehmen Prinovis seine Druckerei am Standort Darmstadt zu schließen. Für die Entscheidung war die anhaltend schwierige Lage im europäischen Tiefdruckmarkt, der von hohen Überkapazitäten, nachhaltigem Preisverfall und steigenden Kosten bei Energie und Rohstoffen gekennzeichnet ist, ausschlaggebend.

## 31 Wesentliche Tochtergesellschaften und Beteiligungen zum 31. Dezember 2007

## RTL Group

TV			
GZSZ Vermarktungsgesellschaft GmbH, Köln	Deutschland	90,01	v
IP Deutschland GmbH, Köln	Deutschland	90,01	v
N-TV Nachrichtenfernsehen GmbH, Berlin	Deutschland	90,01	v
RTL 2 Fernsehen GmbH & Co. KG, München	Deutschland	32,31	e
RTL Disney Fernsehen GmbH & Co. KG, Köln	Deutschland	45,01	q
RTL Interactive GmbH, Köln	Deutschland	90,01	v
RTL Shop GmbH, Köln	Deutschland	90,01	v
RTL Television GmbH, Köln	Deutschland	90,01	v
Traumpartner TV GmbH, Cologne	Deutschland	90,01	v
Vox Film- und Fernseh GmbH & Co. KG, Cologne	Deutschland	89,74	v
Universum Film GmbH, Cologne	Deutschland	90,01	v
Antena 3 de Televisión S.A., Madrid	Spanien	18,00	e
Bayard d'Antin S.A., Paris	Frankreich	90,01	v
Broadcasting Center Europe S.A., Luxemburg	Luxemburg	90,01	v
Channel 5 Broadcasting Ltd., London	Großbritannien	90,03	v
CLT-UFA S.A., Luxemburg	Luxemburg	90,01	v
IP France S.A., Paris	Frankreich	90,01	v
IP Luxembourg S.A.R.L., Luxemburg	Luxemburg	90,01	v
M6 Editions S.A., Neuilly sur Seine	Frankreich	43,79	v
M6 Films S.A., Neuilly sur Seine	Frankreich	43,79	v
Mistergooddeal SA, Ivry sur Seine	Frankreich	43,79	v
M-RTL Rt (RTL Klub), Budapest	Ungarn	44,10	e
OOO Ren TV, Moskau	Russland	27,09	e
Paris Première S.A., Paris	Frankreich	43,79	v
RTL 9 S.A., Luxemburg	Luxemburg	31,50	e
RTL Croatia d.o.o., Zagreb	Kroatien	58,95	v
RTL Nederland B.V., Hilversum	Niederlande	66,11	v
Studio 89 Production SAS, Neuilly sur Seine	Frankreich	43,79	v
Télévision Indépendante (TVI) S.A., Brüssel	Belgien	59,39	v
Content			
CLT Multi Media GmbH, Köln	Deutschland	90,01	v
Grundy Light Entertainment GmbH, Hürth	Deutschland	90,30	v
Grundy-UFA TV-Produktions GmbH, Berlin	Deutschland	90,01	v
Teamworx Television & Film GmbH, Berlin	Deutschland	90,01	v
Trebitsch Produktion Holding GmbH, Hamburg	Deutschland	90,03	v
UFA Entertainment GmbH, Berlin	Deutschland	90,01	v
UFA Fernsehproduktion GmbH, Berlin	Deutschland	90,01	v
UFA Film- und Fernseh GmbH, Köln	Deutschland	90,01	v
Be Happy Productions SAS, Neuilly sur Seine	Frankreich	90,30	v
Belga Films SA, Brüssel	Belgien	59,41	v
Blu A/S, Kopenhagen	Dänemark	67,72	v
Blue Circle BV, Hilversum	Niederlande	90,30	v
Crackerjack Productions Pty. Ltd., St. Leonards	Australien	90,30	v
Fremantle Media Australia Holdings Pty Ltd., St. Leonards	Australien	90,30	v
Fremantle Media Group Ltd., London	Großbritannien	90,30	v
Fremantle Media North America, Inc., Wilmington	USA	90,30	v
Fremantle Productions Asia Ltd., Hongkong	China	90,30	v
Talkback Productions Ltd., London	Großbritannien	90,30	v
Radio			
Antenne Mecklenburg-Vorpommern GmbH & Co. KG, Plate	Deutschland	22,90	e
AVE Gesellschaft für Hörfunkbeteiligungen mbH, Berlin	Deutschland	90,01	v
BCS Broadcasting Sachsen GmbH & Co. KG, Dresden	Deutschland	34,38	e
Hitradio RTL Sachsen GmbH, Dresden	Deutschland	62,50	v
Neue Spreeradio Hörfunkgesellschaft mbH, Berlin	Deutschland	90,01	v
RTL Radio Deutschland GmbH, Berlin	Deutschland	90,01	v
Contact S.A., Brüssel	Belgien	45,01	p
Ediradio S.A., Paris	Frankreich	90,01	v
Radio 538 B.V., Hilversum	Niederlande	66,32	v

## Random House

Random House Nordamerika			
G24 NA LLC, Wilmington	USA	100,00	v
McClelland & Stewart Ltd., Toronto	Kanada	25,00	e
Random House, Inc., New York	USA	100,00	v
Random House of Canada Ltd., Mississauga	Kanada	100,00	v
Triumph Books Corp., New York	USA	100,00	v
Verlagsgruppe Random House			
Gerth Medien GmbH, Asslar	Deutschland	100,00	v
Verlagsgruppe Random House GmbH, München	Deutschland	100,00	v
Random House Großbritannien, Australien, Neuseeland, Südafrika			
Mainstream Publishing Company Ltd., Edinburgh	Großbritannien	50,00	q
Random House (Proprietary) Ltd., Parktown (Johannesburg)	Südafrika	75,00	v
Random House Australia Pty. Ltd., Melbourne	Australien	100,00	v
Random House New Zealand Ltd., Glenfield	Neuseeland	100,00	v
Random House Publishers India Private Ltd., Neu-Delhi	Indien	100,00	v
The Random House Group Ltd., London	Großbritannien	100,00	v
Virgin Books Ltd., London	Großbritannien	90,00	v
Woodlands Books Ltd., London	Großbritannien	85,00	v
Random House Mondadori			
Editorial Sudamericana, S.A., Buenos Aires	Argentinien	50,00	q
Editorial Sudamericana Uruguaya, S.A., Montevideo	Uruguay	50,00	q
Random House Mondadori S.A., Barcelona	Spanien	50,00	q
Random House Mondadori S.A., Bogotá	Kolumbien	50,00	q
Random House Mondadori S.A., Caracas	Venezuela	50,00	q
Random House Mondadori S.A. de C.V., Mexiko Stadt	Mexiko	50,00	q
Random House Mondadori S.A., Santiago de Chile	Chile	50,00	q
Random House Asien			
Random House Korea, Inc., Seoul	Korea	100,00	v
Random House Kodansha Co., Ltd., Tokio	Japan	56,70	q
Random House Films			
Random House Films LLC, Delaware	USA	100,00	v
Gruner + Jahr			
G+J Deutschland			
Berliner Presse Vertrieb GmbH & Co. KG (vormals: Berliner Presse Vertrieb GmbH), Berlin	Deutschland	74,90	v
Börse Online Verlag GmbH & Co. KG, München	Deutschland	74,90	v
DPV Deutscher Pressevertrieb GmbH, Hamburg	Deutschland	74,90	v
DPV Network GmbH, Hamburg	Deutschland	74,90	v
DPV Worldwide GmbH, Hamburg	Deutschland	74,90	v
Ehrlich & Sohn GmbH & Co. KG, Hamburg	Deutschland	74,90	v
Entertainment Media Verlag GmbH & Co. KG, München	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 Emotion Verlag GmbH, München	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 KG, Hamburg	Deutschland	74,90	v
Hamburger Journalistenschule Gruner + Jahr – Die Zeit GmbH, Hamburg	Deutschland	71,16	v
Life & Health Verlagsgesellschaft mbH, Hamburg	Deutschland	74,90	v
Living at Home Multi Media GmbH, Hamburg	Deutschland	74,90	v
Motor Presse Stuttgart GmbH & Co.KG, Stuttgart	Deutschland	42,32	v
Neon Magazin GmbH, Hamburg	Deutschland	74,90	v
Norddeutsche Verlagsgesellschaft mbH, Hamburg	Deutschland	74,90	v
Park Avenue GmbH, Hamburg	Deutschland	74,90	v
»Picture Press« Bild- und Textagentur GmbH, Hamburg	Deutschland	74,90	v
Rodale-Motor-Presse GmbH & Co. KG Verlagsgesellschaft, Stuttgart	Deutschland	21,16	q
Scholten Verlag GmbH, Stuttgart	Deutschland	42,32	v
Sport+Freizeit Verlag GmbH & Co. KG, Stuttgart	Deutschland	42,32	v
Stern.de GmbH, Hamburg	Deutschland	74,90	v
View Magazin GmbH, Hamburg	Deutschland	74,90	v
W.E. Saarbach GmbH, Köln	Deutschland	74,90	v
Xx-well.com AG, Berlin	Deutschland	56,18	v



Gewinn- und Verlustrechnung  
Bilanz  
Kapitalflussrechnung  
Segmentberichterstattung  
**Anhang**

<b>G+J Frankreich</b>			
Biens Dans Ma Vie SAS, Paris	Frankreich	74,90	v
NETCO TRAVEL SAS, Paris	Frankreich	74,90	v
Motor Presse France, SAS, Issy-les-Moulineaux	Frankreich	42,32	v
NG France S.N.C., Paris	Frankreich	74,90	v
Prisma Presse S.N.C., Paris	Frankreich	74,90	v
Société des Publications Modernes Spécialisées S.A.R.L., Issy-les-Moulineaux	Frankreich	42,32	v
Vivia S.N.C., Paris	Frankreich	74,90	v
VSD S.N.C., Paris	Frankreich	74,90	v
<b>G+J International</b>			
Adria Media Ljubljana d.o.o., Ljubljana	Slowenien	28,09	q
Adria Media Serbia d.o.o., Belgrad	Serbien	33,71	q
Adria Media Zagreb d.o.o., Zagreb	Kroatien	28,09	q
Beijing Boda New Continent Advertising Company LCC., Peking	China	35,95	v
G+J CLIP (Beijing) Publishing Consulting Co., Ltd., Peking	China	60,08	v
G+J Glamour C.V., Diemen	Niederlande	74,90	v
G+J RBA Sp. z o.o. & Co. Spolka komanditowa, Warschau	Polen	74,90	v
G+J Uitgevers C.V., Diemen	Niederlande	74,90	v
G+J Publishing C.V., Amsterdam	Niederlande	74,90	v
Gruner + Jahr (Beijing) Advertising, Peking	China	74,90	v
Gruner + Jahr / Mondadori S.p.A., Mailand	Italien	37,45	q
Gruner + Jahr Polska Sp. z o.o. & Co. Spolka Komandytowa, Warschau	Polen	74,90	v
Gruner + Jahr ZAO, Moskau	Russland	74,90	v
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., Madrid	Spanien	74,90	v
Media Star-MPC Advertising Co. Ltd., Peking	China	25,39	q
Motorpress Argentina, S.A., Buenos Aires	Argentinien	38,93	v
Motorpress Brasil Editora Ltda., Sao Paulo	Brasilien	25,71	v
Motor-Press Budapest Lapkiadó Kft., Budapest	Ungarn	42,32	v
Motor-Press Polska Sp.z.o.o., Wroclaw	Polen	42,32	v
Motorpress-Ibérica, S.A., Madrid	Spanien	42,32	v
Motorpress Lisboa S.A., Cruz Quebrada	Portugal	31,74	v
MPC (Beijing) Co. Ltd., Peking	China	25,39	q
Shanghai G+J Consulting and Service Co. Ltd., Shanghai	China	74,90	v
Verlagsgruppe News Ges.m.b.H., Wien	Österreich	41,96	v
<b>Zeitungen</b>			
Döbelner Verlags GmbH & Co. KG, Döbeln	Deutschland	44,94	v
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	37,45	q
Morgenpost Sachsen GmbH, Dresden	Deutschland	44,94	v
MVD Medien Vertrieb Dresden GmbH, Dresden	Deutschland	44,94	v
Media Logistik GmbH, Dresden	Deutschland	22,92	v
Sachsen Post GmbH, Dresden	Deutschland	22,92	v
Saxo-Phon GmbH, Dresden	Deutschland	44,94	v
WVD Mediengruppe GmbH, Chemnitz	Deutschland	22,47	v
<b>Druckereien</b>			
Prinovis Ahrensburg GmbH & Co. KG, Ahrensburg	Deutschland	28,05	v
Prinovis Dresden GmbH & Co. KG, Dresden	Deutschland	28,05	v
Prinovis Itzehoe GmbH & Co. KG, Itzehoe	Deutschland	28,05	v
Prinovis Ltd. & Co. KG, Hamburg	Deutschland	28,05	v
Prinovis Nürnberg GmbH & Co. KG, Nürnberg	Deutschland	28,05	v
Brown Printing Company, Waseca	USA	74,90	v
<b>Corporate Services</b>			
Druck- und Verlagshaus Gruner + Jahr AG, Hamburg	Deutschland	74,90	v
G+J New Media Ventures GmbH, Hamburg	Deutschland	74,90	v
Manager Magazin Verlagsgesellschaft mbH, Hamburg	Deutschland	18,65	e
Spiegel-Verlag Rudolf Augstein GmbH & Co. KG, Hamburg	Deutschland	18,91	e

## BMG

### Sony BMG Music Entertainment

<b>Nordamerika</b>			
Arista Records, Delaware	USA	50,00	q
Columbia Records Corporation, New York	USA	50,00	q
Epic Records, New York	USA	50,00	q
J Records, New York	USA	50,00	q
La Face Records, New York	USA	50,00	q
Legacy Recordings – Sony BMG Catalog, New York	USA	50,00	q
Provident Music Group, Wilmington	USA	50,00	q
RCA Music Group, New York	USA	50,00	q
Sony BMG Canada, Toronto	Kanada	50,00	q
Sony BMG Masterworks, New York	USA	50,00	q
Sony BMG Music Entertainment Nashville, Nashville	USA	50,00	q
Zomba Records, Wilmington	USA	50,00	q

<b>Europa</b>			
Sony BMG Germany, München	Deutschland	50,00	q
Sony BMG Belgium, Brüssel	Belgien	50,00	q
Sony BMG France, Paris	Frankreich	50,00	q
Sony BMG Italy, Mailand	Italien	50,00	q
Sony BMG Netherlands, Hilversum	Niederlande	50,00	q
Sony BMG Spain, Madrid	Spanien	50,00	q
Sony BMG Sweden, Stockholm	Schweden	50,00	q
Sony BMG UK & Ireland, London	Großbritannien	50,00	q

<b>Lateinamerika</b>			
Sony BMG Argentina, Buenos Aires	Argentinien	50,00	q
Sony BMG Brazil, Rio de Janeiro	Brasilien	50,00	q
Sony BMG Chile, Santiago	Chile	50,00	q
Sony BMG Mexico, Mexiko Stadt	Mexiko	50,00	q

<b>Asien/Pazifik</b>			
BMG Funhouse, Tokio	Japan	50,00	q
Sony BMG Africa, Johannesburg	Südafrika	50,00	q
Sony BMG Australia, Sydney	Australien	50,00	q
Sony BMG Hong Kong, Hongkong	China	50,00	q
Sony BMG India, Mumbai	Indien	50,00	q
Sony BMG Korea, Seoul	Korea	50,00	q
Sony BMG New Zealand, Auckland	Neuseeland	50,00	q
Sony BMG Singapore, Singapur	Singapur	50,00	q
Sony BMG Taiwan, Taipeh	Taiwan	50,00	q

<b>Sonstige BMG</b>			
Archivio Ricordi S.p.A. Mailand	Italien	100,00	v

## Arvato

<b>Druckereien</b>			
Deutscher Supplement Verlag GmbH, Nürnberg	Deutschland	100,00	v
Fernwärme Gütersloh GmbH, Gütersloh	Deutschland	51,00	v
GGP Media GmbH, Pößneck	Deutschland	100,00	v
MBS Nürnberg GmbH, Nürnberg	Deutschland	37,45	v
Medienfabrik Gütersloh GmbH, Gütersloh	Deutschland	90,00	v
Mohn Media Kalender & Promotion Service GmbH, Gütersloh	Deutschland	100,00	v
Mohn Media Mohndruck GmbH, Gütersloh	Deutschland	100,00	v
Prinovis Ahrensburg GmbH & Co. KG, Ahrensburg	Deutschland	37,45	v
Prinovis Dresden GmbH & Co. KG, Dresden	Deutschland	37,45	v
Prinovis Itzehoe GmbH & Co. KG, Hamburg	Deutschland	37,45	v
Prinovis Itzehoe Service GmbH, Hamburg	Deutschland	37,45	v
Prinovis Itzehoe Weiterverarbeitung und Logistik GmbH, Itzehoe	Deutschland	37,45	v
Prinovis Klebebindung GmbH, Nürnberg	Deutschland	37,45	v
Prinovis Ltd. & Co. KG, Hamburg	Deutschland	37,45	v
Prinovis Nürnberg GmbH & Co. KG, Nürnberg	Deutschland	37,45	v
ProBind Professional Binding GmbH, Gütersloh	Deutschland	100,00	v
TV Information Services GmbH, Nürnberg	Deutschland	100,00	v
Vogel Druck & Medienservice GmbH, Höchberg	Deutschland	100,00	v
Wahl Media GmbH, München	Deutschland	100,00	v
Arti Grafiche Johnson S.p.A., Seriate	Italien	99,86	v
Berryville Graphics, Inc., Wilmington	USA	100,00	v
Cobrhí, S.L., Sant Vicenc dels Horts (Barcelona)	Spanien	100,00	v
Coral Graphics Services, Inc., Horsham	USA	95,10	v

Dynamic Graphic Finishing, Inc., Dauphin County	USA	95,10	v
Eurogravure S.p.A., Bergamo	Italien	69,90	v
Eurohucio, S.A., Castellbisbal (Barcelona)	Spanien	75,00	v
Istituto Italiano d'Arti Grafiche S.p.A., Bergamo	Italien	99,86	v
Mohn Media France S.A.R.L., Villepinte	Frankreich	100,00	v
Nuovo Istituto Italiano d'Arti Grafiche S.p.A., Bergamo	Italien	99,86	v
OAO Jaroslawschij Poligraphitscheskij Kombinat, Jaroslawl	Russland	84,98	v
Offset Paperback MFRS., Inc., Dallas	USA	100,00	v
OOO Distribuziony zentr Bertelsmann, Jaroslawl	Russland	100,00	v
Prinovis Liverpool Limited, London	Großbritannien	37,45	v
Printer Colombiana, S.A., Santa Fé de Bogotá	Kolumbien	50,00	v
Printer Industria Gráfica Newco, S.L., Sant Vicenc dels Horts (Barcelona)	Spanien	100,00	v
Printer Portuguesa-Indústria Gráfica, Limitada, Mem Martins (Algueirao)	Portugal	100,00	v
Rotedic, S.A., Sant Vicenc dels Horts (Barcelona)	Spanien	100,00	v
<b>Dienstleistungen</b>			
1 18 18 Auskunft GmbH, Dortmund	Deutschland	100,00	v
Abacus Deutschland GmbH & Co. KG, Dortmund	Deutschland	63,00	v
ABIS GmbH, Frankfurt	Deutschland	18,52	q
Adress Research GmbH, Gütersloh	Deutschland	24,70	q
Arvato Direct Services Brandenburg GmbH, Brandenburg	Deutschland	100,00	v
Arvato Direct Services Cottbus GmbH, Cottbus	Deutschland	100,00	v
Arvato Direct Services Dortmund GmbH, Dortmund	Deutschland	100,00	v
Arvato Direct Services Eiweiler GmbH, Heusweiler-Eiweiler	Deutschland	100,00	v
Arvato Direct Services Erfurt GmbH, Erfurt	Deutschland	100,00	v
Arvato Direct Services Frankfurt GmbH, Frankfurt	Deutschland	100,00	v
Arvato Direct Services GmbH, Gütersloh	Deutschland	100,00	v
Arvato Direct Services Gütersloh GmbH, Gütersloh	Deutschland	100,00	v
Arvato Direct Services Münster GmbH, Münster	Deutschland	100,00	v
Arvato Direct Services Neckarsulm GmbH, Neckarsulm	Deutschland	100,00	v
Arvato Direct Services Neubrandenburg GmbH, Neubrandenburg	Deutschland	100,00	v
Arvato Direct Services Stralsund GmbH, Stralsund	Deutschland	100,00	v
Arvato Direct Services Stuttgart GmbH, Kornwestheim	Deutschland	100,00	v
Arvato Direct Services Wilhelmshaven GmbH, Schortens	Deutschland	100,00	v
Arvato Direct Services Wuppertal GmbH, Wuppertal	Deutschland	100,00	v
Arvato Distribution GmbH, Harsewinkel	Deutschland	100,00	v
Arvato Logistics Services GmbH, Gütersloh	Deutschland	100,00	v
Arvato Media GmbH, Gütersloh	Deutschland	100,00	v
Arvato Services healthcare Germany GmbH, Monheim	Deutschland	100,00	v
Arvato Services Neubrandenburg GmbH, Neubrandenburg	Deutschland	100,00	v
Arvato Services Potsdam GmbH, Potsdam	Deutschland	100,00	v
Arvato Services Rostock GmbH, Rostock	Deutschland	100,00	v
Auskunftei Kämpfer GmbH, Nürnberg	Deutschland	63,00	v
AZ Direct GmbH, Gütersloh	Deutschland	63,00	v
Bedirect GmbH & Co. KG, Gütersloh	Deutschland	50,00	q
BFS Finance GmbH, Verl	Deutschland	63,00	v
BFS Finance Münster GmbH, Münster	Deutschland	63,00	v
BFS Health Finance GmbH, Dortmund	Deutschland	63,00	v
BFS Risk & Collection GmbH, Verl	Deutschland	63,00	v
BFS Risk Management GmbH, Verl	Deutschland	63,00	v
Credidata – Gesellschaft für allgemeine Datenverarbeitung mit beschränkter Haftung - Allgemeine Verrechnungsstelle und Kreditversicherung, Baden-Baden	Deutschland	63,00	v
Cross Marketing Arvato Services GmbH, München	Deutschland	100,00	v
Deutsche Post Adress GmbH & Co. KG, Bonn	Deutschland	30,87	q
E-Score GmbH, Baden-Baden	Deutschland	63,00	v
Informa Unternehmensberatung GmbH, Baden-Baden	Deutschland	63,00	v
Infoscore Accounting Services GmbH, Baden-Baden	Deutschland	63,00	v
Infoscore Business Data GmbH, Baden-Baden	Deutschland	63,00	v
Infoscore Business Support GmbH, Baden-Baden	Deutschland	63,00	v
Infoscore Consumer Data GmbH, Baden-Baden	Deutschland	46,27	v
Infoscore Finance GmbH, Baden-Baden	Deutschland	63,00	v
Infoscore Forderungsmanagement GmbH, Baden-Baden	Deutschland	63,00	v
Infoscore Software Service GmbH, Baden-Baden	Deutschland	63,00	v
Isar Inkasso GmbH, München	Deutschland	63,00	v
Lambourne Productions GmbH, Herne	Deutschland	100,00	v
Media Log Spedition GmbH, Gütersloh	Deutschland	100,00	v
Nürnberger Inkasso GmbH, Nürnberg	Deutschland	63,00	v
Rough Trade Distribution GmbH, Herne	Deutschland	100,00	v
Süd-Westdeutsche Inkasso GmbH, Baden-Baden	Deutschland	63,00	v
Thomas Abeking Verlag für technische Dokumentation GmbH, Grefrath	Deutschland	100,00	v
Verlag Automobil Wirtschaft GmbH, Grefrath	Deutschland	100,00	v
Verlegerdienst München GmbH, Gilching	Deutschland	100,00	v
Webmiles GmbH, München	Deutschland	100,00	v
ABDSF - Arvato business development Services France SARL, Noyelles Sous Lens	Frankreich	100,00	v
ACSF - Arvato Communication Services France SARL, Metz	Frankreich	100,00	v
Adress Research AG, Risch	Schweiz	63,00	v
ALSF - Arvato Logistique Services France SARL., Atton	Frankreich	100,00	v
AMSF - Arvato Media Services France SAS., Malakoff	Frankreich	100,00	v
Aquitel S.A.S., Chasseneuil du Poitou	Frankreich	100,00	v
Arvato Customer Services N.V., Kontich	Belgien	100,00	v
Arvato Finance Services Limited, Dublin	Irland	100,00	v
Arvato Government Services (ERYC) Limited, Beverley	Großbritannien	100,00	v
Arvato Government Services Limited, Beverley	Großbritannien	80,10	v
Arvato Loyalty Services Ltd., London	Großbritannien	100,00	v
Arvato Services ag, Pratteln	Schweiz	100,00	v
Arvato Services Asia Pacific Pte Ltd, Singapur	Singapur	100,00	v
Arvato Services Australia Pacific Pty. Ltd., Castle Hill (Sydney)	Australien	100,00	v
Arvato Services Belgium N.V., Antwerpen	Belgien	100,00	v
Arvato Services Benelux B.V., Abcoude	Niederlande	100,00	v
Arvato Services Estonia OÜ, Tallinn	Estland	100,00	v
Arvato Services healthcare France S.A.S., Lognes	Frankreich	100,00	v
Arvato Services Ibéria, S.A., Barcelona	Spanien	100,00	v
Arvato Services Italia S.r.l., Bergamo	Italien	100,00	v
Arvato Services Limited, Liverpool	Großbritannien	100,00	v
Arvato Services Nederland B.V., Abcoude	Niederlande	100,00	v
Arvato Services S.A., Buenos Aires	Argentinien	100,00	v
Arvato Services Sweden AB, Malmö	Schweden	100,00	v
Arvato Telekomünikasyon Hizmetleri Anonim Sirketi, Istanbul	Türkei	100,00	v
Arvato Teleservice ApS, Esbjerg	Dänemark	100,00	v
Arvato Teleservice Société Anonyme Telecommunications Services & Equipment, Athen	Griechenland	100,00	v
Arvato-AZ Direct GmbH, Wien	Österreich	63,00	v
ASF - Arvato Services France SARL, Noyelles sous Lens	Frankreich	100,00	v
AZ Direct AG, Risch	Schweiz	63,00	v
Bertelsmann Commercial Services (Shanghai) Co., Ltd., Shanghai	China	100,00	v
Bertelsmann Marketing Service India Private Limited, New Delhi	Indien	100,00	v
Ceacom SARL, Le Havre	Frankreich	100,00	v
Creditexpress Magyarorszag Penzügyi Szolgaltato Kft., Budapest	Ungarn	32,13	q
Data Mailing SAS, Geispolsheim	Frankreich	100,00	v
DM Michelotti AG, Risch	Schweiz	63,00	v
Duacom SARL, Douai	Frankreich	100,00	v
Euroroutage data marketing et logistique Services SAS., Geispolsheim	Frankreich	100,00	v
Euroroutage data SARL, Bonneuil sur Marne	Frankreich	100,00	v
Infoscore Austria GmbH, Wien	Österreich	63,00	v
Infoscore Inkasso AG, Schlieren	Schweiz	63,00	v
Infoscore Software Services Ireland Limited, Kilkenny	Irland	63,00	v
Moonriver Group Ltd., London	Großbritannien	100,00	v
Nordcall S.A.R.L., Marq-en-Baoreul	Frankreich	100,00	v
Phone Assistance, S.A., Casablanca	Marokko	59,50	v
Phone Group, S.A., Casablanca	Marokko	60,00	v
Phone Online S.A.R.L., Casablanca	Marokko	59,98	v
Phone Serviplus, S.A., Casablanca	Marokko	59,52	v
Pinnacle Arvato Limited, Warley	Großbritannien	100,00	v
Pinnacle Entertainment Limited, Orpington	Großbritannien	100,00	v
Pinnacle Software Limited, Orpington	Großbritannien	100,00	v
SMED S.A.S., Bussy Saint-Georges	Frankreich	100,00	v
Teleservice International Portugal, Lda., Porto	Portugal	100,00	v
Teleservice International Switzerland GmbH, Baar	Schweiz	100,00	v

Gewinn- und Verlustrechnung  
Bilanz  
Kapitalflussrechnung  
Segmentberichterstattung  
**Anhang**

Teleservice International Telefon Onarim ve Ticaret Limited Sirketi, Istanbul	Türkei	100,00	v
Total Distribución, S.A., Alcorón (Madrid)	Spanien	100,00	v
VAW CZ, s.r.o., Mladá Boleslav	Tschechische Republik	100,00	v
Verlag Automobil Wirtschaft (Pty.) Ltd., Greenacres, Port Elizabeth	Südafrika	100,00	v
Verlag Automobil Wirtschaft do Brasil Ltda., Sao Paulo	Brasilien	100,00	v
<b>Digital Services</b>			
Arvato Storage Media GmbH, Gütersloh	Deutschland	100,00	v
Sonopress GmbH, Gütersloh	Deutschland*	100,00	v
Topac Multimedia Print GmbH, Gütersloh	Deutschland	100,00	v
Arvato de Mexico, S.A. de C.V., Lomas de Chapultepec	Mexiko	100,00	v
Arvato Digital Services Canada, Inc., Kitchener	Kanada	100,00	v
Arvato Digital Services Limited, Hong Kong	China	100,00	v
Arvato Digital Services LLC, Valencia	USA	100,00	v
Arvato Digital Services Pty Ltd., New South Wales	Australien	100,00	v
Arvato do Brasil Indústria e Serviços Gráficos, Logística e Distribuidora Ltda., Sao Paulo	Brasilien	100,00	v
Arvato Prosoft Scitechnology (Xiamen) Co., Ltd., Xiamen	China	100,00	v
Foshan City Xin Jin Sheng Electronics Company Ltd., Foshan	China	65,00	v
OOO Sonopress, Jaroslavl	Russland	100,00	v
Sonopress (UK) Limited, Wednesbury	Großbritannien	100,00	v
Sonopress France S.A.S., Paris	Frankreich	100,00	v
Sonopress Iber-Memory S.A., Coslada (Madrid)	Spanien	100,00	v
Sonopress Ireland Limited, Dublin	Irland	100,00	v
Sonopress Italia S.r.l., Mailand	Italien	100,00	v
Sonopress Shanghai Multimedia Technology Co. Ltd., Shanghai	China	100,00	v
Sonopress Shenzhen Multimedia Technology Co., Ltd., Shenzhen	China	100,00	v
Sonopress Singapore Pte Ltd, Singapur	Singapur	100,00	v
Sonopress South Africa (Proprietary) Limited, Kya Sands, Johannesburg	Südafrika	100,00	v
Sonopress-Rimo Indústria e Comércio Fonográfica S.A., Sao Paulo	Brasilien	52,00	v
Zhejiang Huahong Opto Electronics Group Co. Ltd., Zhejiang Province	China	29,70	e
<b>IT</b>			
Arvato Mobile GmbH, Hamburg	Deutschland	100,00	v
Arvato Systems GmbH Infrastructure Consulting, Dortmund	Deutschland	100,00	v
Arvato Systems GmbH, Gütersloh	Deutschland	100,00	v
Arvato Systems technologies GmbH, Rostock	Deutschland	100,00	v
Empolis GmbH, Gütersloh	Deutschland	100,00	v
In2Movies GmbH & Co. KG, Hamburg	Deutschland	49,00	e
Moconta GmbH & Co. KG, Gütersloh	Deutschland	50,00	q
S 4 M Solutions for Media GmbH, Köln	Deutschland	80,16	v
Arvato Mobile S.p.A., Rom	Italien	100,00	v
Arvato Mobile Solucoes para Telefonia Móvel, Ltda., Sao Paulo	Brasilien	100,00	v
Arvato Mobile UK Limited, London	Großbritannien	100,00	v
Arvato Systems (Shanghai) Co. Ltd., Shanghai	China	100,00	v
Arvato Systems North America, Inc., Wilmington	USA	100,00	v
empolis Polska Spółka z ograniczona odpowiedzialnoscia, Poznan	Polen	100,00	v
<b>Sonstige</b>			
inmediaONE] GmbH, Gütersloh	Deutschland	100,00	v
Alldirekt Telemarketing GmbH, Salzburg	Österreich	100,00	v
Faksimilie Verlag	Schweiz	100,00	v
Verlagsservice für Bildungssysteme und Kunstobjekte Gesellschaft m.b.H. & Co. KG, Wien	Österreich	75,00	v
Verlagsservice Süd AG, Zug	Schweiz	100,00	v

**Direct Group**

<b>Deutschsprachige Länder</b>			
Nionex GmbH, Gütersloh	Deutschland	100,00	v
Otto Media GmbH & Co KG, Hamburg	Deutschland	50,00	q
RM Buch und Medien Vertrieb GmbH, Gütersloh	Deutschland	100,00	v
RTL Club GmbH, Rheda-Wiedenbrück	Deutschland	100,00	v
Wissen.de, München	Deutschland*	100,00	v
Wissen Media Verlag, Gütersloh	Deutschland*	100,00	v

Bertelsmann Medien (Schweiz) AG, Zug	Schweiz	100,00	v
Buchgemeinschaft Donauland Kremayr & Scheriau, Wien	Österreich	75,00	v
<b>Iberische Halbinsel/Südamerika</b>			
Bertrand Editora Ltda., Lissabon	Portugal	100,00	v
Circulo de Lectores de Venezuela, S.A., Caracas	Venezuela	50,00	v
Circulo de Lectores, S.A., Barcelona	Spanien	100,00	v
Circulo de Lectores S.A., Bogota	Kolumbien	50,00	v
Circulo de Leitores, S.A., Lissabon	Portugal	100,00	v
Circulo de Lectores S.A., Quito	Ecuador	50,00	v
Distribuidora de Livros Bertrand Ltda., Lissabon	Portugal	100,00	v
Intermedio Editores Ltda., Bogota	Kolumbien	49,99	v
Lexicultural – Actividades Editoriais, Limitada, Buraca (Lissabon)	Portugal	100,00	v
Librerias Bertrand, S.L., Barcelona	Spanien	100,00	v
Livraria Bertrand Sociedade de Comercio Livreiro S.A., Lissabon	Portugal	100,00	v
<b>Französisch-/Flämischsprachige Länder</b>			
Alsatia S.A., Mulhouse	Frankreich	99,87	v
France Loisirs S.A.S., Paris	Frankreich	100,00	v
ECI voor Boeken en Platen B.V., Vianen	Niederlande	100,00	v
Euroboek N.V., Antwerpen	Belgien	100,00	v
France Loisirs Belgique S.A., Ath	Belgien	100,00	v
France Loisirs (Suisse) S.A., Crissier	Schweiz	100,00	v
Le Grand Livre du Mois S.A., Paris	Frankreich	45,53	v
Le Groupe Librairies Privat, Librairies du Savoir S.A., Paris	Frankreich	100,00	v
Livres et Compagnie S.A.S., Paris	Frankreich	100,00	v
Livres Invest S.A.S., Paris	Frankreich	49,50	e
Progi Invest S.A.S., Paris	Frankreich	49,50	e
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
<b>Italien/Osteuropa</b>			
Bertelsmann Media Moskau AO, Moskau	Russland	100,00	v
Bertelsmann Media – Swiat Ksiazki, Warschau	Polen*	100,00	v
Book Club »Family Leisure Club« Ltd., Belgorod	Russland	100,00	v
Book Club »Family Leisure Club« Ltd., Charkow	Ukraine	100,00	v
Euromedia Group k.s., Prag	Tschechische Republik	100,00	v
Ikar a.s., Bratislava	Slowakei	100,00	v
Mondolibri S.p.A., Mailand	Italien	50,00	q
<b>Asien</b>			
Daekyo Bertelsmann Co., Ltd., Seoul	Korea	39,41	e
Daekyo Bertelsmann Educational Services Limited, Hongkong	China	50,00	q
Direct Sourcing (HK) Ltd., Hongkong	China	100,00	v
Liaoning Bertelsmann Book Distribution Co., Ltd., Shenyang	China	49,00	q
Shanghai Inopi Education Information Consulting Co. Ltd., Shanghai	China	50,00	q
Shanghai Hong Kou District Shang Di Further Training School, Shanghai	China	50,00	q
Shanghai Bertelsmann Culture Industry Co. Ltd., Shanghai	China	80,00	v
<b>Englischsprachige Länder</b>			
Bertelsmann Direct North America, Inc., Dauphin County	USA	100,00	v
Book Club Associates, London	Großbritannien	100,00	v
Bookspan (Partnership), Delaware	USA	100,00	v
Doubleday Australia Pty. Ltd., Lane Cove (Sydney)	Australien	100,00	v
Doubleday Canada Ltd., Toronto	Kanada	100,00	v
Columbia House Company Canada, Scarborough	Kanada	100,00	v
<b>Sonstige</b>			
Buch.de internetstores Aktiengesellschaft, Münster	Deutschland	26,70	e

Stand: 31. Dezember 2007  
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  
\* = Betriebsabteilung

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

Für folgende Tochtergesellschaften wurden für das zum 31. Dezember 2007 endende Geschäftsjahr die Befreiungsvorschriften des § 264 Abs. 3 HGB über die ergänzenden Vorschriften für Kapitalge-

Abacus Deutschland Verwaltungs GmbH	Dortmund
Adler Immobilienverwaltungs GmbH	Gütersloh
Arvato AG	Gütersloh
Arvato Direct Services Brandenburg GmbH	Brandenburg
Arvato Direct Services Cottbus GmbH	Cottbus
Arvato Direct Services Dortmund GmbH	Dortmund
Arvato Direct Services eiweiler GmbH	Heusweiler-Eiweiler
Arvato Direct Services Erfurt GmbH	Erfurt
Arvato Direct Services Frankfurt GmbH	Frankfurt am Main
Arvato Direct Services GmbH	Gütersloh
Arvato Direct Services Gütersloh GmbH	Gütersloh, Springe
Arvato Direct Services Münster GmbH	Münster
Arvato Direct Services Neckarsulm GmbH	Neckarsulm
Arvato Direct Services Stralsund GmbH	Stralsund
Arvato Direct Services Stuttgart GmbH	Kornwestheim
Arvato Direct Services telco Neubrandenburg GmbH	Neubrandenburg
Arvato Direct Services Wilhelmshaven GmbH	Schortens
Arvato Direct Services Wuppertal GmbH	Wuppertal
Arvato Distribution GmbH	Harsewinkel
Arvato dritte Beteiligungs GmbH	Gütersloh
Arvato erste Beteiligungs GmbH	Gütersloh
Arvato fünfte Beteiligungs GmbH	Gütersloh
Arvato Infoscience GmbH	Baden-Baden
Arvato Logistics Services GmbH	Gütersloh
Arvato Media GmbH	Gütersloh
Arvato Mobile Beteiligungs GmbH	Gütersloh
Arvato Mobile GmbH	Hamburg
Arvato Services Erfurt GmbH	Erfurt
Arvato Services healthcare Germany GmbH	Monheim
Arvato Services Neubrandenburg GmbH	Neubrandenburg
Arvato Services Potsdam GmbH	Potsdam
Arvato Services Rostock GmbH	Rostock
Arvato Services solutions GmbH	Gütersloh
Arvato Services Stuttgart GmbH	Stuttgart
Arvato Storage Media GmbH	Gütersloh
Arvato Systems GmbH	Gütersloh
Arvato Systems Technologies GmbH	Rostock
Arvato vierte Beteiligungs GmbH	Gütersloh
Arvato zweite Beteiligungs GmbH	Gütersloh
ASM Holding GmbH	Gütersloh
Auskunftei Kämpfer GmbH	Nürnberg
AZ Direct Beteiligungs GmbH	Gütersloh
AZ Direct GmbH	Gütersloh
Bertelsmann Capital Holding GmbH	Hamburg
Bertelsmann Capital Investment Consulting GmbH	Gütersloh
Bertelsmann Immobilien GmbH	Gütersloh
Bertelsmann Korea Beteiligungs GmbH	Gütersloh
Bertelsmann Music Group GmbH	Gütersloh, München
Bertelsmann Treuhand- und Anlagegesellschaft mit beschränkter Haftung	Gütersloh
BFS Finance GmbH	Verl
BFS Finance Münster GmbH	Münster
BFS Health Finance GmbH	Dortmund
BFS Risk & Collection GmbH	Verl
Credidata – Gesellschaft für allgemeine Datenverarbeitung mit beschränkter Haftung	Baden-Baden
Cross Marketing Arvato Services GmbH	München
Deutscher Supplement Verlag GmbH	Nürnberg
DeutschlandCard GmbH	München
Direct Group Bertelsmann GmbH	Gütersloh
DirectSourcing Germany GmbH	Gütersloh
Empolis GmbH	Gütersloh
E-Score GmbH	Baden-Baden
GGP Media GmbH	Pößneck
Global Assekuranz Vermittlungsgesellschaft mit beschränkter Haftung	Gütersloh
Hotel & Gastronomie Gütersloh GmbH	Gütersloh
IFS Beteiligungs GmbH	Baden-Baden
Informa Unternehmensberatung GmbH	Baden-Baden
Infoscience Business Data GmbH	Baden-Baden

sellschaften zur Aufstellung von Jahresabschluss und Lagebericht sowie über Prüfung und Offenlegung von Kapitalgesellschaften in Anspruch genommen:

Infoscience Business Support GmbH	Baden-Baden
Infoscience Consumer Data GmbH	Baden-Baden
Infoscience Datenmanagement Beteiligungs GmbH	Baden-Baden
Infoscience Financial Services GmbH	Baden-Baden
Infoscience Forderungsmanagement GmbH	Baden-Baden
Infoscience Infodata Beteiligungs GmbH	Baden-Baden
Infoscience Software Service GmbH	Baden-Baden
InmediaONE] GmbH	Gütersloh
Isar-Inkasso-GmbH	München
Lambourne Productions GmbH	Herne
Maul + Co - Chr. Belsler GmbH	Nürnberg
Media Log Spedition GmbH	Gütersloh
Medien Dr. phil. Egon Müller Service GmbH	Verl
Medienfabrik Gütersloh GmbH	Gütersloh
Mohn Media Bindery GmbH	Gütersloh
Mohn Media Energy GmbH	Gütersloh
Mohn Media Kalender & Promotion Service GmbH	Gütersloh
Mohn Media Print GmbH	Gütersloh
Mohn Media Sales GmbH	Gütersloh
Nionex GmbH	Gütersloh
Nürnberger Inkasso GmbH	Nürnberg
ProBind Professional Binding GmbH	Gütersloh
PSC Print Service Center GmbH	Oppurg
Reinhard Mohn GmbH	Gütersloh
RM Buch und Medien Vertrieb GmbH	Gütersloh, Berlin, Rheda-Wiedenbrück
RM Customer Direct GmbH	Nordhorn
RM Filial-Vertrieb GmbH	Rheda-Wiedenbrück
RM Kunden-Service GmbH	Gütersloh, Rheda-Wiedenbrück
RM Promotion GmbH	Gütersloh
Rough Trade Distribution GmbH	Herne
RTL Club GmbH	Rheda-Wiedenbrück
Scoyo GmbH	Hamburg
Süd-Westdeutsche Inkasso GmbH	Baden-Baden
TV Information Services GmbH	Nürnberg
Verlag RM GmbH	Gütersloh
Verlagsgruppe Random House GmbH	Gütersloh, München
Verlagsgruppe Random House GmbH - Random House Audio	Köln
Verlegerdienst München GmbH	Gilching
Vogel Druck- und Medienservice GmbH	Höchberg
Wahl Media GmbH	München
Wissen Media Group GmbH	München
1 18 18 Auskunft GmbH	Dortmund

Weiterhin wurden für das zum 31. Dezember 2007 endende Geschäftsjahr die Befreiungsvorschriften des § 264 b HGB für die folgenden Gesellschaften in Anspruch genommen:

Abacus Deutschland GmbH & Co. KG	Dortmund
Berliner Presse Vertrieb GmbH & Co. KG	Berlin
Bertelsmann Constanze Internet GmbH & Co. KG	Gütersloh
Bertelsmann Special Investor GmbH & Co. KG	Gütersloh
Börse Online Verlag GmbH & Co. KG	München
Döbelner Verlagsgesellschaft GmbH & Co. KG	Döbeln
Dresdner Druck- und Verlagshaus GmbH & Co. KG	Dresden
Ehrlich & Sohn GmbH & Co. KG	Hamburg
Entertainment Media Verlag GmbH & Co. KG	Dornach
G+J Immobilien GmbH & Co. KG	Hamburg
Gruner + Jahr AG & Co KG	Hamburg
IP Internationale Presse - MD & M Pressevertrieb GmbH & Co. KG	Mörfelden-Walldorf
Kurier Direktservice Dresden GmbH & Co. KG	Dresden
Motor Presse Stuttgart GmbH & Co. KG	Stuttgart
Motor-Presse International Verlagsgesellschaft Holding mbH & Co. Betriebs-KG	Stuttgart
Prinovis Ahrensburg GmbH & Co. KG	Ahrensburg
Prinovis Dresden GmbH & Co. KG	Dresden
Prinovis Itzehoe GmbH & Co. KG	Itzehoe
Prinovis Ltd. & Co. KG	Hamburg
Prinovis Nürnberg GmbH & Co. KG	Nürnberg
SI special interest - MD & M Pressevertrieb GmbH & Co. KG	Mörfelden-Walldorf
Sport+Freizeit Verlag GmbH & Co. KG	Stuttgart



- Gewinn- und Verlustrechnung
- Bilanz
- Kapitalflussrechnung
- Segmentberichterstattung
- Anhang**

### 33 Vorschlag für die Verwendung des Bilanzgewinns

Aus dem Bilanzgewinn der Bertelsmann AG von 501 Mio. € werden am 2. Juni 2008 auf die Genussscheine satzungsgemäß 76 Mio. € ausgeschüttet. Der Vorstand schlägt der Hauptversammlung vor,

den nach der Ausschüttung an die Genussscheinhaber verbleibenden Bilanzgewinn von 425 Mio. € wie folgt zu verwenden:

	Mio. €
Verbleibender Bilanzgewinn	425
Dividende an die Aktionäre	-120
<b>Vortrag auf neue Rechnung</b>	<b>305</b>

Die Dividende je Stammaktie beträgt somit 1.433 €. Der Vorstand der Bertelsmann AG hat den Konzernabschluss am 4. März 2008 zur Weitergabe an den Aufsichtsrat freigegeben. Der

Aufsichtsrat hat die Aufgabe, den Konzernabschluss zu prüfen und zu erklären, ob er den Konzernabschluss billigt.

Gütersloh, den 4. März 2008

Bertelsmann AG  
Der Vorstand:

Ostrowski	Buch	Dr. Kundrun
Olson	Dr. Rabe	Zeiler

# Bericht zur Corporate Governance bei Bertelsmann

Unverändert ist das Streben nach moderner und verantwortungsvoller Corporate Governance Teil des Selbstverständnisses und wichtiges Element der Unternehmenskultur von Bertelsmann. Mit dem Deutschen Corporate Governance Kodex in der Fassung vom 14. Juni 2007 liegt ein anerkannter Standard für gute Unternehmensführung und -kontrolle vor, der von der Bertelsmann AG als Leitlinie herangezogen wird.

Der Vorstand der Bertelsmann AG leitet das Unternehmen in eigener Verantwortung. Er informiert den Aufsichtsrat regelmäßig, zeitnah und umfassend über alle für das Gesamtunternehmen relevanten Fragen der Planung, der Geschäftsentwicklung, der Finanz- und Ertragslage sowie über Risikolage und Risikomanagement. Der Aufsichtsrat überwacht den Vorstand und berät ihn in strategischen Fragen sowie bei wichtigen Geschäftsvorfällen. Vorstand und Aufsichtsrat arbeiten intensiv und vertrauensvoll zusammen und kommen somit den Erfordernissen einer wirksamen Unternehmenskontrolle sowie der Notwendigkeit schneller Entscheidungsprozesse gleichermaßen nach. Grundsätzliche Fragen der Unternehmensstrategie und ihrer Umsetzung werden in gemeinsamen Klausuren offen diskutiert und abgestimmt. Für bedeutende Maßnahmen der Geschäftsführung bestehen Zustimmungsvorbehalte des Aufsichtsrats. Die Aktionäre nehmen ihre Rechte in der Hauptversammlung wahr und üben dort ihre Stimmrechte aus. Die Hauptversammlung entscheidet unter anderem über Satzungsänderungen sowie die Gewinnverwendung und wählt die Mitglieder des Aufsichtsrats. Die Mitglieder des Vorstands werden vom Aufsichtsrat bestellt. Die Mitglieder des Vorstands und des Aufsichtsrats sind bei der Wahrnehmung ihrer Aufgaben dem Unternehmensinteresse verpflichtet.

Wesentlicher Bestandteil der Aufsichtsratsarbeit bei Bertelsmann ist seit langem die Delegation von Aufgaben an fachlich qualifizierte Ausschüsse. Damit werden Überwachungseffizienz und Beratungskompetenz des Aufsichtsrats erhöht. Neben dem Personalausschuss hat der Aufsichtsrat der Bertelsmann AG einen Strategie- und Investitionsausschuss, einen Prüfungs- und Finanzausschuss sowie einen Arbeitskreis der Mitarbeiter- und Führungskräftevertreter im Aufsichtsrat eingerichtet.

Umfang und Reichweite der Delegation von Kompetenzen und Aufgaben an die Ausschüsse werden in Evaluationsprozessen kontinuierlich hinterfragt. Die Größe des Aufsichtsrats und seine Zusammensetzung aus kompetenten Mitgliedern sind eine wesentliche Grundlage für die wirksame und unabhängige Aufsichtsratsarbeit bei Bertelsmann. Die letzte umfangreiche Evaluation der Aufsichtsratsarbeit bei Bertelsmann hat deren hohe Effizienz bestätigt.

Infolge der jüngsten Anpassung des Kodex hat der Personalausschuss zusätzlich die Aufgaben eines Nominierungsausschusses übernommen und schlägt in dieser Funktion dem Aufsichtsrat für dessen Wahlvorschläge an die Hauptversammlung geeignete Kandidaten vor. In Übernahme der neuen Kodexempfehlung ist jetzt ausdrücklich geregelt, dass zu den Aufgaben des Prüfungs- und Finanzausschusses auch die Befassung mit Compliance bei Bertelsmann gehört.

Compliance ist kein neues Thema für Bertelsmann: Die Einhaltung von Gesetzen und internen Regularien hat seit ehedem bei Bertelsmann Priorität. Gesellschaftliche Verantwortung und ethisches Verhalten gegenüber Mitarbeitern, den Kunden, Geschäftspartnern, staatlichen Stellen oder der Umwelt und Gesellschaft im weitesten Sinne sind zudem seit langem wesentlicher Bestandteil des Wertesystems von Bertelsmann und auch aus den in den Bertelsmann Essentials niedergelegten Prinzipien herzuleiten.

Gleichwohl beschäftigt sich Bertelsmann stetig mit aktuellen und zukünftigen Anforderungen zur nachhaltigen Vermeidung rechtlicher Risiken und deren Folgen. Zu diesem Zweck soll die Compliance-Architektur von Bertelsmann erweitert werden. Vorbereitungen hierzu wurden im Berichtszeitraum getroffen. Ein konzernweites Hinweisgebersystem wurde entwickelt und ein Compliance-Assessment im Corporate Center mit Hilfe externer Berater durchgeführt. Der Bertelsmann Verhaltenskodex, der im Berichtszeitraum erarbeitet und in 2008 eingeführt werden soll, gilt künftig als gemeinsame Leitlinie für unsere Entscheidungen und unser Handeln. Der Kodex gilt für alle Bertelsmann-Firmen, für alle Bertelsmann-Vorstände und -Führungskräfte sowie für alle Bertelsmann-Mitarbeiter weltweit.

Seit dem Rückkauf des Anteils der GBL an Bertelsmann kontrolliert die Bertelsmann Verwaltungsgesellschaft (BVG) 100 Prozent der Stimmrechte in der Hauptversammlung der Bertelsmann AG. Aufgaben der BVG sind die Wahrung der Interessen der Bertelsmann Stiftung und der Familie Mohn als Aktionäre der Bertelsmann AG sowie die Sicherung der Kontinuität der Unternehmensführung und auch der besonderen Unternehmenskultur von Bertelsmann.

Gesellschafter der BVG sind drei Vertreter der Familie Mohn sowie drei weitere Gesellschafter, die von der Gesellschafterversammlung der BVG gewählt werden.

Die Bertelsmann AG ist nicht börsennotiert, 100 Prozent der Stimmrechte in der Hauptversammlung werden von der BVG kontrolliert. Gleichwohl folgt die Bertelsmann AG weitgehend den Empfehlungen des Deutschen Corporate Governance Kodex in der Fassung vom 14. Juni 2007, der vornehmlich auf börsennotierte Gesellschaften ausgerichtet ist. Ausnahmen macht die Bertelsmann AG insbesondere bei den Vorgaben des Kodex, die nach ihrem Verständnis auf Publikumsgesellschaften mit großem Aktionärskreis ausgerichtet sind. Die Vergütung der Vorstands- und Aufsichtsratsmitglieder wird nicht individualisiert und aufgegliedert veröffentlicht, diese ist den Aktionären der Bertelsmann AG gegenüber offengelegt. Auch sehen die D+O-Versicherungen keinen Selbstbehalt für Vorstands- und Aufsichtsratsmitglieder vor.

Der Vorstand

Der Aufsichtsrat

# Bericht des Aufsichtsrats



GUNTER THIELEN  
Aufsichtsratsvorsitzender der Bertelsmann AG

Der Aufsichtsrat nahm im Geschäftsjahr 2007 die ihm nach Gesetz, Satzung und Geschäftsordnung obliegenden Aufgaben wahr. Er war in alle Entscheidungen von grundlegender Bedeutung für das Unternehmen eingebunden. Der Aufsichtsrat ist regelmäßig mündlich und schriftlich über die Entwicklung der Geschäfte, die Lage des Unternehmens einschließlich der Risikolage sowie über die wesentlichen Investitionsvorhaben unterrichtet worden. Der Aufsichtsrat hat sich regelmäßig über die Entwicklung der Finanzsituation des Konzerns informieren lassen, um die planmäßige Rückführung der Finanzschulden zu überwachen. Besonderes Augenmerk des Aufsichtsrats galt unter anderem auch der Entwicklung eines Compliance-Programms. Der Aufsichtsrat hat die Entwicklung der Corporate Governance bei Bertelsmann fortlaufend beobachtet und begleitet. Über die Corporate Governance bei Bertelsmann berichten Aufsichtsrat und Vorstand gemeinsam im Corporate-Governance-Bericht. Interessenkonflikte im Aufsichtsrat sind nicht aufgetreten.

Abweichungen des Geschäftsverlaufs von den Plänen und Zielen wurden regelmäßig dem Aufsichtsrat im Einzelnen erläutert und vom Aufsichtsrat geprüft. Der Aufsichtsrat hat die strategische Weiterentwicklung des Unternehmens und die wichtigen Geschäftsvorfälle mit dem Vorstand diskutiert, Anregungen ausgesprochen und die Einhaltung der festgelegten Rahmenbedingungen für die Geschäftsführung der Gesellschaft überwacht.

Um seine Aufgaben möglichst effektiv wahrnehmen zu können, hat der Aufsichtsrat insgesamt drei Ausschüsse, den Personalausschuss, den Strategie- und Investitionsausschuss sowie den Prüfungs- und Finanzausschuss, eingerichtet. Diese Ausschüsse bereiten die Themen, die im Plenum zu behandeln sind, vor. Soweit dies gesetzlich zulässig ist, wurden in Einzelfällen Entscheidungsbefugnisse des Aufsichtsrats auf die Ausschüsse übertragen. Daneben besteht auch ein Arbeitskreis der Mitarbeitervertreter im Aufsichtsrat. Diese Aufteilung hat sich in der praktischen Arbeit des Aufsichtsrats ausgezeichnet bewährt. Der Personalausschuss hat seit Anfang September auch die Aufgaben eines Nominierungsausschusses übernommen und schlägt in dieser Funktion dem Aufsichtsrat für dessen Wahlvorschläge an die Hauptversammlung geeignete Kandidaten vor.

Im Geschäftsjahr 2007 fanden vier ordentliche Aufsichtsratssitzungen statt. Der Strategie- und Investitionsausschuss tagte einschließlich Telefonkonferenzen sechs Mal. Der Personalausschuss trat vier Mal zusammen, der Prüfungs- und Finanzausschuss einschließlich Telefonkonferenzen fünf Mal. Der Arbeitskreis der Mitarbeitervertreter im Aufsichtsrat traf sich vier Mal. Über die Arbeit der Aufsichtsratsausschüsse wurde regelmäßig in den jeweils folgenden Sitzungen des Aufsichtsratsplenums ausführlich berichtet. 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 Aufsichtsratsvorsitzende stand auch außerhalb der Aufsichtsratssitzungen in regelmäßigem Dialog mit dem Vorstand und insbesondere mit dem Vorstandsvorsitzenden. Themen waren hierbei vor allem die aktuelle Geschäftslage sowie wesentliche Geschäftsvorfälle.



Der Konzernabschluss der Bertelsmann AG und der Konzernlagebericht für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis 31. Dezember 2007 sind von der KPMG Deutsche Treuhand-Gesellschaft Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, Berlin, geprüft und mit dem uneingeschränkten Bestätigungsvermerk versehen worden. Die Schwerpunkte der Jahresabschlussprüfung waren zuvor im Prüfungs- und Finanzausschuss des Aufsichtsrats mit dem Abschlussprüfer des Konzerns festgelegt worden.

Die Prüfungsberichte der KPMG sowie die weiteren Abschlussunterlagen lagen allen Mitgliedern des Aufsichtsrats vor und wurden in der Bilanzsitzung des Prüfungs- und Finanzausschusses und der des Plenums des Aufsichtsrats behandelt, das Ergebnis der Prüfung wurde jeweils ausführlich erörtert. Der Abschlussprüfer hat im Prüfungs- und Finanzausschuss sowie im Plenum des Aufsichtsrats jeweils an der Bilanzsitzung teilgenommen und umfangreich Bericht erstattet sowie Fragen beantwortet. Der Aufsichtsrat hat das Ergebnis der Prüfung durch den Abschlussprüfer zustimmend zur Kenntnis genommen. Nach dem abschließenden Ergebnis der eigenen Prüfung des Konzernabschlusses und des Konzernlageberichts sind – so auch die Empfehlung des Prüfungs- und Finanzausschusses – keine Einwendungen zu erheben. Der Aufsichtsrat billigt den vom Vorstand aufgestellten Konzernabschluss.

Im Vorstand der Bertelsmann AG gab es im abgelaufenen Geschäftsjahr folgende Veränderungen: Herr Hartmut Ostrowski wurde am 19. Januar 2007 mit Wirkung zum 1. Januar 2008 zum neuen Vorstandsvorsitzenden der Bertelsmann AG bestellt. Ebenfalls am 19. Januar 2007 wurde Herr Rolf Buch mit Wirkung zum 1. Januar 2008 zum Mitglied des Vorstands der Bertelsmann AG bestellt. Mit Ablauf des 31. Dezember 2007 ist Herr Dr. Gunter Thielen, Vorstandsvorsitzender der Bertelsmann AG, aus dem Vorstand der Bertelsmann AG ausgeschieden. Der Aufsichtsrat bedankt sich bei Herrn Dr. Thielen für die überaus erfolgreiche Führung des Konzerns. Mit Wirkung zum 31. Dezember 2007 ist auch Herr Dr. Ewald Walgenbach aus dem Vorstand der Bertelsmann AG ausgeschieden. Der Aufsichtsrat dankt Herrn Dr. Walgenbach für seine engagierte und langjährige Tätigkeit im Konzern.

Im Laufe des Geschäftsjahres ergaben sich folgende Veränderungen in der Zusammensetzung des Aufsichtsrats: Die Hauptversammlung der Bertelsmann AG hat am 14. Mai 2007 Herrn Dr. Karl-Ludwig Kley, Vorsitzender der Geschäftsleitung Merck KGaA, in den Aufsichtsrat gewählt. Er folgte Herrn Dr. Claus-Michael Dill, dessen Amtszeit zu diesem Zeitpunkt endete. Zum 31. Dezember 2007 sind Prof. Dr. Dieter H. Vogel, geschäftsführender Gesellschafter der Lindsay Goldberg Vogel GmbH, und Herr Willi Pfannkuche, Mitglied des Konzernbetriebsrats der Bertelsmann AG, aus dem Aufsichtsrat ausgeschieden. Herr Dr. Gunter Thie-

len wurde in der Hauptversammlung am 14. Mai 2007 zum Mitglied des Aufsichtsrats der Bertelsmann AG zum 1. Januar 2008 gewählt. Am 12. Dezember 2007 hat die Hauptversammlung der Bertelsmann AG Frau Dr. Brigitte Mohn, Vorstandsvorsitzende der Stiftung Deutsche Schlaganfallhilfe und Mitglied des Vorstands der Bertelsmann Stiftung, zum 1. Januar 2008 in den Aufsichtsrat gewählt. Zum Jahresende 2007 war im Aufsichtsrat der Bertelsmann AG ein Sitz vakant. Herr Dr. Thielen wurde am 8. Januar 2008 zum neuen Vorsitzenden des Aufsichtsrats gewählt.

Der Aufsichtsrat dankt Herrn Dr. Dill und Herrn Pfannkuche für die vertrauensvolle Zusammenarbeit und ihre konstruktiven Beiträge. Herr Prof. Dr. Vogel hat dem Aufsichtsrat mehr als 20 Jahre angehört, davon elf Jahre als dessen Vorsitzender. Herr Prof. Dr. Vogel hat dabei die positive Entwicklung der Bertelsmann AG begleitet und mit geprägt. Dafür bedankt sich der Aufsichtsrat in besonderem Maße bei Herrn Prof. Dr. Vogel, der sein Mandat zum Jahresende niedergelegt hatte.

Im Geschäftsjahr 2007 entwickelten sich die Kernmärkte von Bertelsmann überwiegend stabil. Eine wesentliche Ausnahme bildeten die Musikmärkte, die weltweit ihren negativen Trend fortsetzten. Der Konzern verzeichnete ein leichtes organisches Wachstum bei insgesamt rückläufigen Umsätzen. Die Umsatzrendite des Konzerns lag geringfügig unter der des Vorjahres, wesentlich bedingt durch die schwächere Entwicklung der Direct Group.

Wesentliche vom Aufsichtsrat genehmigte Investitionen betrafen die Akquisition der zweiten Hälfte von Bookspan sowie Programmrechte für die TV-Sender der RTL Group. Weiterhin war der Aufsichtsrat eng in die Entscheidung zur Gründung eines Equity Funds eingebunden.

In einer ganztägigen Klausur hat der Aufsichtsrat mit dem Vorstand grundsätzliche Fragen der strategischen Konzernentwicklung erörtert und die Ausrichtung der wichtigsten Geschäfte im Konzernportfolio im Hinblick auf die Kriterien Marktattraktivität und Wettbewerbsposition diskutiert.

Der Aufsichtsrat spricht dem Vorstand für den unternehmerischen Erfolg im abgelaufenen Geschäftsjahr seine Anerkennung aus. Er dankt darüber hinaus den Führungskräften und Mitarbeitern für ihr Engagement und ihre Leistung.

Gütersloh, den 14. März 2008

  
Dr. Gunter Thielen

# Der Aufsichtsrat

## Reinhard Mohn Ehrenvorsitzender

**Dr. Gunter Thielen** (seit 1.1.2008)

**Vorsitzender** (seit 8.1.2008)  
Vorsitzender des Vorstands der  
Bertelsmann Stiftung (seit 1.1.2008)

- Leipziger Messe GmbH
- Groupe Bruxelles Lambert (seit 24.4.2007)

**Prof. Dr. Dieter H. Vogel** (bis 31.12.2007)  
**Vorsitzender**

Geschäftsführender Gesellschafter der  
Lindsay Goldberg Vogel GmbH

- Klöckner & Co AG (Vorsitz)
- mobilcom AG (Vorsitz, bis 21.2.2007)
- telunico holding AG (Vorsitz, bis 21.2.2007)
- Debrunner König Holding
- Gerling-Konzern Versicherungs-  
Beteiligungs AG (bis 30.9.2007)

**Prof. Dr. Jürgen Strube**  
**Stellvertretender Vorsitzender**

Vorsitzender des Aufsichtsrats der  
BASF SE (bis 13.1.2008 „BASF AG“)

- Allianz Deutschland AG
- BASF SE (Vorsitz, bis 13.1.2008 „BASF AG“ )
- BMW AG
- Commerzbank AG
- Fuchs Petrolub AG (Vorsitz)
- Hapag-Lloyd AG
- Linde AG

**Dr. Wulf H. Bernotat**

Vorsitzender des Vorstands der E.ON AG

- Allianz SE
- Metro AG
- Evonik Industries AG (Vorsitz, bis 30.11.2007)
- RAG Aktiengesellschaft (Vorsitz, bis  
30.11.2007)
- E.ON Energie AG (Vorsitz)
- E.ON Ruhrgas AG (Vorsitz)
- E.ON Nordic AB (Vorsitz)
- E.ON UK plc (Vorsitz)
- E.ON US Investments Corp. (Vorsitz)
- E.ON Sverige AB (Vorsitz)

**Dr. Claus-Michael Dill** (bis 14.5.2007)  
Vorsitzender des Vorstands der DAMP  
Holding AG

- DBV Winterthur Holding AG (bis 31.1.2007)
- DBV Winterthur Krankenversicherung AG
- Kölnische Rückversicherung AG (stv. Vorsitz)
- TÜV Rheinland Holding AG (Vorsitz)
- Fachklinik Schleswig GmbH
- Hanse-Klinikum Stralsund GmbH
- Hanse-Klinikum Wismar GmbH
- Martin-Luther-Krankenhaus Schleswig GmbH
- TÜV Rheinland Berlin Brandenburg Pfalz e.V.

**John R. Joyce**  
Managing Director Silver Lake

- Gartner, Inc.
- Avago Technologies Limited
- Serena Software, Inc.
- Hewlett Packard Company (seit 17.5.2007)
- Silver Lake (Offshore) AIV GP II, Ltd.

**Dr. Karl-Ludwig Kley** (seit 14.5.2007)  
Vorsitzender der Geschäftsleitung der  
Merck KGaA

- West LB AG (seit 1.1.2007)
- MAN AG (bis 31.8.2007)
- Vattenfall Europe AG (bis 30.9.2007)

**Dr. Hans-Joachim Körber**  
Vorsitzender des Vorstands der  
Metro AG (bis 31.10.2007)

- Kaufhof Warenhaus AG (Vorsitz, bis  
31.10.2007)
- Real Holding GmbH (bis 31.10.2007)
- Air Berlin PLC
- LP Holding GmbH (bis 31.10.2007)
- Skandinaviska Enskilda Banken AB
- Sysco Corporation (seit 1.1.2008)

**Oswald Lexer**  
Stellvertretender Vorsitzender des Kon-  
zernbetriebsrats der Bertelsmann AG

**Prof. Dr.-Ing. Joachim Milberg**  
Vorsitzender des Aufsichtsrats der  
BMW AG

- BMW AG (Vorsitz)
- Festo AG
- MAN AG (stv. Vorsitz, bis 10.5.2007)
- SAP AG (seit 16.5.2007)
- Deere & Company

**Dr. Brigitte Mohn** (seit 1.1.2008)  
Vorstandsvorsitzende der Stiftung  
Deutsche Schlaganfallhilfe, Mitglied des  
Vorstands der Bertelsmann Stiftung

- Rhön-Klinikum AG
- Deutsche Kinderturnstiftung (seit 23.11.2007)

**Christoph Mohn**  
Chief Executive Officer Lycos Europe  
N.V.

- Lycos Armenia csjc
- Jubii A/S
- Lycos UK Limited
- Lycos Italia S.r.l.
- Lycos Espana Internet Services S.L.
- Lycos Netherlands B.V.
- Lycos Europe B.V.

**Liz Mohn**  
Vorsitzende der Gesellschafterver-  
sammlung und Geschäftsführerin der  
Bertelsmann Verwaltungsgesellschaft  
mbH (BVG)  
Stellvertretende Vorsitzende des Vorstands der  
Bertelsmann Stiftung

**Willi Pfannkuche** (bis 31.12.2007)  
Mitglied des Konzernbetriebsrats der  
Bertelsmann AG (bis 31.12.2007)

**Erich Ruppik**  
Vorsitzender des Konzernbetriebsrats  
der Bertelsmann AG

### **Richard Sarnoff**

Vorsitzender der Führungskräfte-  
vertretung der Bertelsmann AG  
President Bertelsmann Digital Media  
Investments

- Activision, Inc.
- American Association of Publishers  
(Vorsitz, seit 5.3.2007)
- American Reading Company
- Audible, Inc.
- Princeton Review, Inc.
- RoyaltyShare, Inc. (seit 10.1.2007)
- Xlibris, Inc.
- Vocel, Inc.

### **Lars Rebien Sørensen**

President und CEO der Novo Nordisk A/S

- ZymoGenetics, Inc.
- DONG Energy (seit 26.4.2007)

### **Ausschüsse des Aufsichtsrats**

#### **Personalausschuss**

Prof. Dr. Dieter Vogel (Vorsitz, bis 31.12.2007)  
Dr. Gunter Thielen (Vorsitz, seit 8.1.2008)  
Prof. Dr.-Ing. Joachim Milberg  
Liz Mohn  
Prof. Dr. Jürgen Strube

#### **Prüfungs- und Finanzausschuss**

Prof. Dr. Jürgen Strube (Vorsitz)  
Dr. Claus Michael Dill (bis 14.5.2007)  
John R. Joyce  
Dr. Karl-Ludwig Kley (seit 22.5.2007)  
Christoph Mohn  
Erich Ruppik

#### **Strategie- und Investitionsausschuss**

Prof. Dr. Dieter H. Vogel (Vorsitz, bis 31.12.2007)  
Dr. Gunter Thielen (Vorsitz, seit 8.1.2008)  
Dr. Wulf H. Bernotat  
Dr. Hans-Joachim Körber  
Dr. Brigitte Mohn (seit 8.1.2008)  
Christoph Mohn (seit 31.8.2007)  
Prof. Dr.-Ing. Joachim Milberg  
Richard Sarnoff  
Lars Rebien Sørensen

#### **Arbeitskreis der Mitarbeitervertreter im Aufsichtsrat**

Liz Mohn (Vorsitz)  
Oswald Lexer  
Willi Pfannkuche (bis 31.12.2007)  
Erich Ruppik  
Richard Sarnoff

- Mitgliedschaft in gesetzlich zu bildenden inländischen Aufsichtsräten
- Mitgliedschaft in vergleichbaren in- und ausländischen Kontrollgremien von Wirtschaftsunternehmen

# Der Vorstand

## Hartmut Ostrowski

**Vorsitzender** (seit 1.1.2008)

Vorsitzender des Vorstands der  
Arvato AG (bis 31.12.2007)

- Arvato AG (seit 30.1.2008)  
(Vorsitz seit 6.2.2008)
- Druck- und Verlagshaus Gruner + Jahr AG  
(Vorsitz, seit 1.1.2008)
- Arvato Digital Services Canada, Inc.  
(bis 4.12.2007 »Arvato Services Canada, Inc.«)
- Arvato Services, Inc. (bis 1.11.2007)
- Bertelsmann Holding Spain S.A. (Vorsitz, bis  
31.12.2007)
- Bertelsmann, Inc. (Vorsitz, seit 1.1.2008)
- Eurohueco S.A. (Vorsitz, bis 31.5.2007)
- Istituto Italiano d'Arti Grafiche S.p.A.  
(Vorsitz, bis 11.6.2007)
- Maul + co – Chr. Belser GmbH (Vorsitz, bis  
28.1.2008)
- Media Finance Holding, S.L. (Vorsitz)
- Phone Assistance S.A.
- Phone Serviplus S.A.
- Printer Industria Grafica Newco, S.L. (Vorsitz)
- RTL Group S.A. (seit 1.1.2008)
- Sony BMG Management Co., LLC (seit  
1.1.2008)

## Dr. Gunter Thielen

**Vorsitzender** (bis 31.12.2007)

- Arvato AG (Vorsitz, bis 31.12.2007)
- Druck- und Verlagshaus Gruner + Jahr AG  
(Vorsitz, bis 31.12.2007)
- Bertelsmann, Inc. (bis 31.12.2007)
- Leipziger Messe GmbH<sup>1)</sup>
- RTL Group S.A. (bis 31.12.2007)
- Sony BMG Management Co., LLC  
(bis 31.12.2007)
- Groupe Bruxelles Lambert (seit 24.4.2007)<sup>1)</sup>

## Rolf Buch

(seit 1.1.2008)

**Mitglied des Vorstands der  
Arvato AG** (Vorsitz seit 6.2.2008)

- Brief-Union eG (Vorsitz)<sup>1)</sup>
- Arvato Digital Services Canada, Inc. (bis  
4.12.2007 „Arvato Services Canada, Inc.“)
- Arvato Services, Inc. (bis 1.11.2007)
- Arvato services Ibérica, S.A. (bis 7.6.2007 als  
Vertreter der „Total Distribución, S.A.“)
- Data Mailing SAS
- Lycos Europe N.V.
- Phone Assistance S.A.
- Phone Serviplus S.A.
- Shanghai Bertelsmann Culture Industry Co.  
Ltd. (seit 5.12.2007)
- Total Distribución, S.A.

## Dr. Bernd Kundrun

**Vorsitzender des Vorstands der  
Gruner + Jahr AG**

- Motor Presse Stuttgart GmbH & Co. KG
- Spiegel-Verlag Rudolf Augstein GmbH &  
Co. KG
- Prinovis, Ltd. (UK)
- G+J USA Group, Inc. (USA)
- G+J Printing and Publishing (USA)
- Stern Magazine Corporation (USA)

## Peter Olson, J.D./MBA

**Chairman und Chief Executive Officer  
von Random House**

- Bertelsmann, Inc.
- Random House Direct, Inc. (bis 31.12.2007)
- Random House Films LLC
- Random House Kodansha Co., Ltd.
- Random House Korea, Inc.
- Random House Mondadori, S.A.
- Random House VG LLC
- Triumph Books Corp.

## Dr. Thomas Rabe

**Chief Financial Officer**

**Leiter des Unternehmensbereichs  
Bertelsmann Music Group (BMG)**

- Arvato AG (seit 30.1.2008)  
(stv. Vorsitz seit 6.2.2008)
- Druck und Verlagshaus Gruner + Jahr AG
- Archivio Ricordi S.p.A. (Vorsitz)
- Bertelsmann Capital Investment (SA) SICAR  
(seit 10.5.2007)
- Bertelsmann Digital Media Investments S.A.
- Bertelsmann, Inc.
- Edmond Israel Foundation
- RTL Group S.A.
- Sony BMG Management Co., LLC
- Sportfive S.A. (bis 24.1.2007)

## Dr. Ewald Walgenbach

**Chief Executive Officer der Direct  
Group Bertelsmann** (bis 31.12.2007)

- Bertelsmann Management (Shanghai) Co.,  
Ltd. (bis 1.11.2007)
- Bookspan
- Daekyo Bertelsmann Educational  
Services Ltd. (Vorsitz, bis 20.11.2007)
- OTTO Media GmbH & Co. KG
- Liaoning Bertelsmann Book Distribution Co.,  
Ltd. (24.4.2007 bis 1.11.2007)
- Mondolibri S.p.A. (Vorsitz, bis 7.12.2007)
- RTL Group S.A. (bis 31.12.2007)
- Shanghai Bertelsmann Culture Industry Co.,  
Ltd. (bis 1.11.2007)

## Gerhard Zeiler

**Chief Executive Officer der RTL Group**

- CLT-UFA S.A.
- Ediradio S.A. (als Vertreter der „CLT-UFA S.A.“)
- Métropole Télévision S.A.
- M-RTL ZRT (Vorsitz)
- RTL Hrvatska d.o.o. za usluge (bis 14.5.2007)
- RTL Nederland Holding B.V. (Vorsitz, seit  
29.9.2007)
- RTL Television GmbH
- RTL Radio Deutschland GmbH

<sup>1)</sup> konzernfremde Mandate

- Mitgliedschaft in gesetzlich zu bildenden inländischen Aufsichtsräten
- Mitgliedschaft in vergleichbaren in- und ausländischen Kontrollgremien von Wirtschaftsunternehmen



# Bestätigungsvermerk des Abschlussprüfers

Wir haben den von der Bertelsmann AG aufgestellten Konzernabschluss – bestehend aus Bilanz, Gewinn- und Verlustrechnung, Aufstellung der erfassten Erträge und Aufwendungen, Kapitalflussrechnung und Anhang – sowie den Konzernlagebericht für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis 31. Dezember 2007 geprüft. Die Aufstellung von Konzernabschluss und Konzernlagebericht nach den IFRS, wie sie in der EU anzuwenden sind, und den ergänzend nach § 315 a Abs. 1 HGB anzuwendenden handelsrechtlichen Vorschriften liegt in der Verantwortung des Vorstands der Gesellschaft. Unsere Aufgabe ist es, auf der Grundlage der von uns durchgeführten Prüfung eine Beurteilung über den Konzernabschluss und den Konzernlagebericht abzugeben. Ergänzend wurden wir beauftragt zu beurteilen, ob der Konzernabschluss auch den IFRS insgesamt entspricht.

Wir haben unsere Konzernabschlussprüfung nach § 317 HGB unter Beachtung der vom Institut der Wirtschaftsprüfer (IDW) festgestellten deutschen Grundsätze ordnungsmäßiger Abschlussprüfung vorgenommen. Danach ist die Prüfung so zu planen und durchzuführen, dass Unrichtigkeiten und Verstöße, die sich auf die Darstellung des durch den Konzernabschluss unter Beachtung der anzuwendenden Rechnungslegungsvorschriften und durch den Konzernlagebericht vermittelten Bildes der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage wesentlich auswirken, mit hinreichender Sicherheit erkannt werden. 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 Wirksamkeit des rechnungslegungsbezogenen internen Kontrollsystems sowie Nachweise für die Angaben im Konzernabschluss und Konzernlagebericht überwiegend auf der Basis von Stichproben beurteilt. Die Prüfung umfasst die Beurteilung der Abschlüsse der in den Konzernabschluss einbezogenen Unternehmen, der Abgrenzung des Konsolidierungskreises, der angewandten Bilanzierungs- und Konsolidierungsgrundsätze und der wesentlichen Einschätzungen der gesetzlichen Vertreter sowie die Würdigung der Gesamtdarstellung des Konzernabschlusses und des Konzernlageberichts. Wir sind der Auffassung, dass unsere Prüfung eine hinreichend sichere Grundlage für unsere Beurteilung bildet.

Unsere Prüfung hat zu keinen Einwendungen geführt.

Nach unserer Beurteilung aufgrund der bei der Prüfung gewonnenen Erkenntnisse entspricht der Konzernabschluss den IFRS, wie sie in der EU anzuwenden sind, und den ergänzend nach § 315 a Abs. 1 HGB anzuwendenden handelsrechtlichen Vorschriften sowie den IFRS insgesamt und vermittelt unter Beachtung dieser Vorschriften ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns. Der Konzernlagebericht steht in Einklang mit dem Konzernabschluss, vermittelt insgesamt ein zutreffendes Bild von der Lage des Konzerns und stellt die Chancen und Risiken der zukünftigen Entwicklung zutreffend dar.

Bielefeld, den 5. März 2008

KPMG Deutsche Treuhand-Gesellschaft  
Aktiengesellschaft  
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

Dr. Bartels-Hetzler  
Wirtschaftsprüfer

Dr. Schurbohm-Ebnet  
Wirtschaftsprüfer

# Versicherung der gesetzlichen Vertreter

Wir versichern nach bestem Wissen, dass gemäß den anzuwendenden Rechnungslegungsgrundsätzen der Konzernabschluss ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns vermittelt und im Konzernlagebericht der Geschäftsverlauf einschließlich

des Geschäftsergebnisses und die Lage des Konzerns so dargestellt sind, dass ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild vermittelt wird, sowie die wesentlichen Chancen und Risiken der voraussichtlichen Entwicklung des Konzerns beschrieben sind.

Gütersloh, den 4. März 2008

Bertelsmann AG  
Der Vorstand

Ostrowski

Buch

Dr. Kundrun

Olson

Dr. Rabe

Zeiler

# Glossar

## **Bertelsmann Value Added (BVA)**

Eine zentrale Steuerungskennzahl zur Beurteilung der Ertragskraft des operativen Geschäfts und der Rentabilität des investierten Kapitals. Der BVA ist die Differenz von Net Operating Profit After Tax (NOPAT), definiert als das um den pauschalen Konzernsteuersatz von 33 Prozent bereinigte Operating EBIT, und den Kapitalkosten. Die Kapitalkosten entsprechen dem Produkt aus Kapitalkostensatz (einheitlich 8 Prozent nach Steuern) und investiertem Kapital (Aktiva, die dem operativen Unternehmenszweck dienen, abzüglich operativer Verbindlichkeiten, die dem Unternehmen unverzinslich zur Verfügung stehen).

## **Business Process Outsourcing**

Business Process Outsourcing umfasst die Auslagerung ganzer Unternehmensprozesse an ein Drittunternehmen.

## **Cash Conversion Rate**

Eine Kennzahl zur Beurteilung der operativen Mittelfreisetzung. Sie ermittelt sich aus dem Verhältnis von Operating Free Cash Flow zu Operating EBIT.

## **Contractual Trust Arrangement (CTA)**

Konzept zur Auslagerung und Insolvenzsicherung von Pensionsverpflichtungen durch Übertragung von Vermögenswerten auf einen Treuhänder. Übertragene Vermögenswerte werden nach IFRS als Planvermögen klassifiziert und mit Pensionsverbindlichkeiten des Unternehmens saldiert.

## **Coverage Ratio (Zinsdeckungsgrad)**

Die Coverage Ratio (Zinsdeckungsgrad) ist ein wesentliches Finanzierungsziel. Sie berechnet sich aus dem Verhältnis von Operating EBITDA zum Finanzergebnis. Hierbei werden die im Jahresabschluss ausgewiesenen Zahlen modifiziert.

## **IFRS**

Abkürzung für International Financial Reporting Standards. Rechnungslegungsnormen, die eine international vergleichbare Bilanzierung und Publizität gewährleisten sollen.

## **Impairment**

Außerplanmäßige Abschreibungen auf Vermögensgegenstände.

## **Joint Venture**

Ein Joint Venture ist eine vertragliche Vereinbarung, in der zwei oder mehr Partner ein Unternehmen gemeinschaftlich führen. Joint Ventures beziehungsweise Gemeinschaftsunternehmen werden entsprechend der Kapitalbeteiligungsquote in den Konzernabschluss einbezogen.

## **Leverage Factor**

Der Leverage Factor ergibt sich aus dem Verhältnis der wirtschaftlichen Finanzschulden zum Operating EBITDA. Um eine Abbildung der tatsächlichen Finanzkraft von Bertelsmann über eine wirtschaftliche Betrachtungsebene zu ermöglichen, werden die im Jahresabschluss ausgewiesenen Zahlen leicht modifiziert.

## **Operating EBIT**

Ergebnis vor Finanzergebnis und Steuern sowie vor Sondereinflüssen.

## **Operating EBITDA**

Ergebnis vor Finanzergebnis, Steuern, Abschreibungen sowie vor Sondereinflüssen.

## **Rating**

Ausdruck einer Bonitätseinschätzung bezüglich eines Schuldners oder eines Finanzinstruments durch eine auf Bonitätsanalysenspezialisierte 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 beziehungsweise seiner Segmente in der Periode ist. Gemäß IFRS sind diese separat auszuweisen. Hierunter fallen etwa Restrukturierungsmaßnahmen, Impairments und Gewinne/Verluste aus Beteiligungsverkäufen.

## **Syndizierte Kreditlinie**

Kreditlinie unter der Beteiligung einer Gruppe von Banken.

## **Verschmelzungsgewinn**

Ein Verschmelzungsgewinn spiegelt aus Konzernsicht den wertmäßigen Überhang zwischen erhaltenem und abgegangenem Vermögen wider.

## Finanzkalender

### **08. Mai 2008**

Bekanntgabe der Geschäftszahlen zum ersten Quartal 2008

### **02. Juni 2008**

Ausschüttung auf die Genussscheine für das Geschäftsjahr 2007

### **28. August 2008**

Bekanntgabe der Geschäftszahlen zum ersten Halbjahr 2008

### **11. November 2008**

Bekanntgabe der Geschäftszahlen für die ersten neun Monate 2008

## Kontakt

### **Für Journalisten**

Medien- und Wirtschaftsinformation  
Tel. +49-52 41-80-2466  
presse@bertelsmann.de

### **Für Analysten und Investoren**

Investor Relations  
Tel. +49-52 41-80-2342  
investor@bertelsmann.de

### **Für Bewerber**

Recruiting Services  
createyourowncareer@bertelsmann.de  
www.createyourowncareer.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.

\* Diese Person(en) ist (sind) frei erfunden – Ähnlichkeiten mit lebenden oder toten Personen sind unbeabsichtigt und wären rein zufällig.



# Impressum

## Herausgeber

Bertelsmann AG  
Carl-Bertelsmann-Straße 270  
33311 Gütersloh

## Redaktion

Bertelsmann AG  
Unternehmenskommunikation,  
Medien- und Wirtschaftsinformation

## Gestaltung und konzeptionelle Beratung

Kirchhoff Consult AG, Hamburg  
Red Cell Werbeagentur GmbH, Düsseldorf

## Bildnachweis

Jim Rakete  
Hartmut Blume  
Bertelsmann AG  
RTL Group  
Random House  
Gruner + Jahr  
BMG  
Arvato  
Direct Group

## Produktion

Medienfabrik Gütersloh GmbH, Gütersloh

## Druck

Mohn Media Mohndruck GmbH, Gütersloh



Mit dem FSC-Warenzeichen werden Holzprodukte ausgezeichnet, die aus verantwortungsvoll bewirtschafteten Wäldern stammen, unabhängig zertifiziert nach den strengen Richtlinien des Forest Stewardship Council.

