



Die Welt ist eine Bühne

Geschäftsbericht 2005

Bertelsmann auf einen Blick

Kennzahlen (IFRS)	2005	2004	2003	2002	2001 Pro forma
in Mio. €					
Geschäftsentwicklung					
Konzernumsatz	17.890	17.016	16.801	18.312	18.979
Operating EBIT ¹⁾	1.610	1.429	1.026	787	–
Operating EBITA	–	–	1.123	936	573
Operating EBITDA	2.274	2.112	1.866	1.666	–
Umsatzrendite in Prozent	9,0	8,4	6,7	5,1	3,0
Konzerngewinn	1.041	1.217	208	968	1.378
Investitionen	2.565	930	761	5.263	2.639
Bilanz					
Eigenkapital	9.170	8.846	7.631	7.744	8.384
Eigenkapitalquote in Prozent	40,0	42,2	37,9	34,9	35,3
Bilanzsumme	22.932	20.970	20.164	22.188	23.734
Wirtschaftliche Finanzschulden ²⁾	3.931	2.632	3.227	5.184	3.247
Leverage Faktor ³⁾	2,2	1,6	1,9	–	–
Mitarbeiter (Anzahl)					
Deutschland	32.117	27.350	27.064	31.712	31.870
International	56.399	48.916	46.157	48.920	48.426
Gesamt	88.516	76.266	73.221	80.632	80.296
Dividende an die Aktionäre der Bertelsmann AG	287	324	220	240	–
Genussscheinausschüttung	76	76	76	77	77
Gewinnbeteiligung der Mitarbeiter	48	29	29	34	–

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

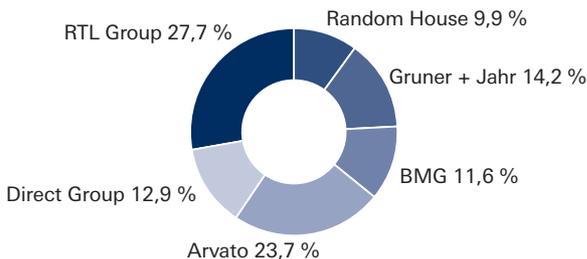
¹⁾ Seit dem 1. Januar 2004 verwendet Bertelsmann das Operating EBIT, um die Erträge der laufenden Geschäftstätigkeit zu messen. Zur besseren Vergleichbarkeit wurden hier die Zahlen für die Geschäftsjahre 2003 und 2002 zusätzlich angepasst.

²⁾ Nettofinanzschulden zuzüglich Pensionsrückstellungen und Genusskapital

³⁾ Wirtschaftliche Finanzschulden/Operating EBITDA (nach Modifikationen)

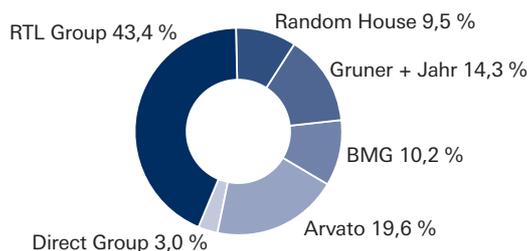
Umsatz nach Bereichen

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 führendes Rundfunk- und TV-Produktionsunternehmen mit Beteiligungen an 34 Fernsehsendern und 34 Radiostationen in elf Ländern sowie weltweiter Präsenz im Bereich Inhalteproduktion.



Random House ist die größte Buchverlagsgruppe der Welt. Das Portfolio umfasst mehr als 100 publizistisch unabhängige Einzelverlage, die jährlich rund 9.000 Neuerscheinungen veröffentlichen.



Das Druck- und Verlagshaus Gruner + Jahr ist Europas größter Zeitschriftenverlag. Das Unternehmen veröffentlicht mehr als 285 Zeitschriften und Zeitungen in über 20 Ländern, einschließlich zugehöriger Online-Angebote.



Der Unternehmensbereich BMG besteht aus dem Joint Venture Sony BMG Music Entertainment und dem Musikverlag BMG Music Publishing. Sony BMG vereint legendäre Labels wie Columbia Records, Epic, RCA Records, Arista, Jive und J Records.



Medien brauchen Dienstleister. Vom klassischen Druck bis zu modernen Dienstleistungen wie Servicecentern, Finanz-Clearing oder Mobile Services. Diese Vielfalt bietet der Unternehmensbereich Arvato, einer der größten Medien- und Kommunikationsdienstleister der Welt.



Der Unternehmensbereich Direct Group bringt Medien zu Menschen – vom Buch bis zur DVD. Auswahl und Service der Clubs, der Filialen und Online-Shops der Direct Group überzeugen mehr als 35 Millionen Mitglieder in 22 Ländern.

Kennzahlen

RTL Group	2005	2004	2003	2002	2001 Pro forma
in Mio. €					
Umsatz	5.112	4.878	4.452	4.362	4.054
Operating EBIT ¹⁾	756	668	503	465	–
Operating EBITA	–	–	503	465	385
Mitarbeiter (Anzahl)	8.970	8.117	7.254	7.378	6.625

Random House	2005	2004	2003	2002	2001 Pro forma
in Mio. €					
Umsatz	1.828	1.791	1.776	1.995	2.039
Operating EBIT ¹⁾	166	140	115	147	–
Operating EBITA	–	–	147	168	33
Mitarbeiter (Anzahl)	5.395	5.383	5.525	5.626	6.121

Gruner + Jahr	2005	2004	2003	2002	2001 Pro forma
in Mio. €					
Umsatz	2.624	2.439	2.481	2.800	2.973
Operating EBIT ¹⁾	250	210	233	220	–
Operating EBITA	–	–	234	226	198
Mitarbeiter (Anzahl)	13.981	11.671	11.352	11.367	13.033

BMG	2005	2004	2003	2002	2001 Pro forma
in Mio. €					
Umsatz	2.128	2.547	2.712	2.714	2.982
Operating EBIT ¹⁾	177	162	54	43	–
Operating EBITA	–	–	110	125	-79
Mitarbeiter (Anzahl)	3.597	4.259	4.880	6.452	5.010

Arvato	2005	2004	2003	2002	2001 Pro forma
in Mio. €					
Umsatz	4.365	3.756	3.639	3.668	3.520
Operating EBIT ¹⁾	341	310	261	217	–
Operating EBITA	–	–	261	217	167
Mitarbeiter (Anzahl)	42.155	33.813	31.405	31.174	28.892

Direct Group	2005	2004	2003	2002	2001 Pro forma
in Mio. €					
Umsatz	2.384	2.175	2.286	2.707	3.089
Operating EBIT ¹⁾	53	32	4	-160	–
Operating EBITA	–	–	4	-150	-61
Mitarbeiter (Anzahl)	13.493	12.116	11.893	12.309	13.535

Diese Übersicht zeigt die in den Geschäftsberichten der vergangenen Jahre veröffentlichten Werte.
¹⁾ Seit dem 1. Januar 2004 verwendet Bertelsmann das Operating EBIT, um die Erträge der laufenden Geschäftstätigkeit zu messen. Zur besseren Vergleichbarkeit wurden hier die Zahlen für die Geschäftsjahre 2003 und 2002 zusätzlich angepasst.

» Bertelsmann ist ein Unternehmen der Unternehmer – ein dezentrales, internationales und innovatives Haus, das seinen Führungskräften größtmögliche Freiräume bietet. Bei uns arbeiten die besten Künstler, Journalisten und Manager, um die weltweit besten Medienprodukte zu schaffen. «

GUNTER THIELEN

Vorstandsvorsitzender der Bertelsmann AG

Geschäftsbericht 2005

Unternehmensinformationen

2	Interview mit Gunter Thielen
8	Vorstand
10	Bertelsmann: Das Prinzip Vielfalt
12	Die Bertelsmann Essentials
14	RTL Group
20	Random House
26	Gruner + Jahr
32	BMG
38	Arvato
44	Direct Group

Finanzinformationen

50	Konzernlagebericht
71	Corporate Governance
72	Bericht des Aufsichtsrats
74	Konzernabschluss
80	Konzernanhang
124	Organe und Mandate
127	Bestätigungsvermerk des Konzernabschlussprüfers
128	Glossar
129	Finanzkalender/Weitere Informationen/ Impressum

»Wir sind in sehr guter Verfassung«

Bertelsmann steckt voller Möglichkeiten. Im Geschäftsjahr 2005 haben zukunftsweisende Investitionen und zahlreiche kreative Innovationen für ein Umsatzwachstum von 5,1 Prozent auf 17,9 Mrd. € (Vorjahr: 17,0 Mrd. €) gesorgt. Ein Gespräch mit dem Vorstandsvorsitzenden Gunter Thielen.

Frage: Herr Thielen, Sie hatten Anfang des Jahres 2005 angekündigt, beim Wachstum einen Gang höher zu schalten. Sind Sie mit dem Erreichten zufrieden?

Gunter Thielen: Wir haben in der Tat kräftig Fahrt aufgenommen: Die Bertelsmann AG hat das zweitstärkste Investitionsjahr in ihrer Geschichte hinter sich. Die Direct Group hat mit der Übernahme des DVD-Clubs Columbia House die größte Investition des Konzerns in den USA seit der Übernahme von Random House getätigt und dabei acht Millionen Kunden gewonnen. Gruner + Jahr hat sich mit dem Kauf der Motor-Presse Stuttgart in zehn neuen Ländern etabliert. Wir haben die Anteile der WAZ-Gruppe an der RTL Group gekauft. Die RTL Group hat den Fernsehsender Five komplett übernommen und damit die Basis für ein beschleunigtes Wachstum auf dem britischen Markt geschaffen. In Russland mit seinem dynamisch wachsenden Fernsehwerbungsmarkt sind wir bei Ren-TV eingestiegen.

Arvato und Gruner + Jahr haben gemeinsam und mit großem Erfolg Prinovis, das Tiefdruck-Joint-Venture mit der Axel Springer AG, auf den Weg gebracht. Schon jetzt ist Prinovis mit einem Marktanteil von neun Prozent europäischer Marktführer im Illustrationsdruck. Bertelsmann ist in hohem Tempo, aber solide unterwegs.

Frage: Das operative Ergebnis und die Umsatzrendite sind deutlich gestiegen. Bertelsmann beschäftigt mehr Mitarbeiter als je zuvor.

Gunter Thielen: Das Operating EBIT liegt jetzt bei 1,6 Mrd. €, ein Ergebniswachstum von 12,7 Prozent gegenüber dem Vorjahr, die Umsatzrendite stieg auf 9,0 Prozent.

Dieses sehr gute Ergebnis verdanken wir dem außergewöhnlichen Engagement unserer 88.500 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter weltweit. Das sind 12.250 Beschäftigte mehr als im Jahr davor. Gemeinsam mit unseren Führungskräften, die zu den besten Führungspersönlichkeiten in der Medienwelt gehören, haben wir schnell und konsequent die sich bietenden Chancen ergriffen. Bertelsmann ist eine attraktive Bühne für die besten Künstler, Autoren und kreativen Ideen.

Frage: Bertelsmann agiert seit Jahrzehnten sehr erfolgreich im steten Wechsel zwischen Konsolidierung und Wachstum. Welche Zielvorstellungen stehen dahinter?

Gunter Thielen: Unsere Ziele sind von jeher ehrgeizig, aber nicht überzogen. Das gilt auch für die angestrebte Steigerung der operativen Umsatzrendite auf 10 Prozent im Jahr 2007.

Unser Unternehmen hat die richtigen Strukturen und Systeme, die aus einer Vielzahl von Profitcentern eine kraftvolle Unternehmensgruppe formen. Dazu gehören auch international anerkannte finanzielle Steuerungsgrößen. Bertelsmann präsentiert sich in sehr guter Verfassung. Wir haben erneut unsere Finanzierungsziele erreicht und sind an den Kapitalmärkten etabliert, was uns den Zugang zu



GUNTER THIELEN
Vorstandsvorsitzender der Bertelsmann AG

Finanzierungen erleichtert. Mit unserer Eigenkapitalquote von 40 Prozent sind wir finanziell hervorragend ausgestattet. Wir wachsen auf sehr solider Basis.

Frage: Sie spielen heute in jeder Hinsicht in einer anderen Liga als noch vor 15 Jahren. Damals gab es beispielsweise keinen nennenswerten Beitrag des TV-Geschäfts zum Umsatz. Heute ist die RTL Group der größte Umsatz- und Ergebnisbringer bei Bertelsmann.

Gunter Thielen: Seit 1984 haben wir Zug um Zug an der Mehrheitsübernahme der RTL Group gearbeitet. Zu Beginn konnte niemand diese Entwicklung vorhersehen. Die Rekordergebnisse der vergangenen Jahre lassen sich allerdings nur dann fortsetzen, wenn es Europas größter Fernseh-, Radio- und TV-Produktionsgruppe gelingt, ihre ehrgeizigen Pläne zu verwirklichen: Schaffung weiterer Senderfamilien durch neue komplementäre Sender, eine verringerte Abhängigkeit von TV-Werbeerlösen und die Erschließung neuer attraktiver Märkte, um den bisherigen Kernländern Deutschland, Frankreich und den Beneluxstaaten weitere Kernländer hinzuzufügen. Deshalb haben wir weiter in den britischen Sender Five investiert und sind bei Antena 3 in Spanien engagiert, einem der profitabelsten Sender Europas. Hinzu kommen die Investitionen in Portugal, in Kroatien und in Russland.

Frage: Gruner + Jahr hat seit 2003 ein Innovationsfeuerwerk gezündet und in einem schwierigen Werbeumfeld 47 neue Titel auf den Markt gebracht, allein 16 im Jahr 2005.

Gunter Thielen: Ja, hier sehen wir echte Aufbruchstimmung – und viele der neuen Titel waren aus dem Stand heraus erfolgreich. Zusätzlich hat die Übernahme der Motor Presse Stuttgart einen neuen Schub gebracht.

Aber es gab auch ernüchternde Nachrichten: Das Zeitschriftengeschäft in den USA wurde verkauft. Aus heutiger Sicht war es ein Fehler, auf dem Höhepunkt des Börsenbooms im Jahr 2000 für teures Geld Zeitschriften zu kaufen, die wir nie in eine führende und damit nachhaltig profitable Marktposition bringen konnten. Deshalb jetzt der Ausstieg – eine Konsequente, wenn auch schmerzhaftes Korrektur. Man ist kein wirklicher Unternehmer, wenn man nicht auch einmal Fehleinschätzungen unterliegt. Wer versucht, jeden Fehler zu vermeiden, der stagniert. Diese Erkenntnis unseres Nachkriegsgründers Reinhard Mohn bestimmt seit vielen Jahren das Führungsverhalten bei Bertelsmann.

Frage: Das Joint Venture Sony BMG erweist sich als echter Kraftakt.

Gunter Thielen: Der Merger war der richtige Schritt zur richtigen Zeit, die einzig sinnvolle Antwort auf die Veränderungen im Musikmarkt, der zunächst noch weiter schrumpft. Der Verkauf von physischen Tonträgern geht zurück, doch die Musikverkäufe über das Internet und das Handy zeigen imposante Wachstumsraten. Im digitalen Musikgeschäft ist Sony BMG der weltweite Marktführer.

Die organisatorische Zusammenführung von zwei bis dahin als Wettbewerber agierenden Unternehmen in nahezu 50 Ländern hat tatsächlich viel Kraft gekostet, ist aber erstaunlich schnell und gut gelungen. Die bereits erzielten Kosteneinsparungen sind signifikant. Leider ist es uns 2005 noch nicht gelungen, Marktanteile zu gewinnen – im Gegenteil, wir haben Marktanteile verloren.

In den kommenden Monaten wird es auch darum gehen, die unterschiedlichen Unternehmenskulturen besser miteinander in Einklang zu bringen. Das ist keine einfache Aufgabe.

Frage: Für den Unternehmensbereich Arvato war 2005 ein ausgezeichnetes Jahr.

Gunter Thielen: Erfreulich ist, dass der Umsatz des Bereichs erstmals die Vier-Milliarden-Euro-Marke übertroffen hat. Arvato startet kontinuierlich viele spannende neue Geschäfte und erschließt neue Märkte, beispielsweise durch Einstieg von Arvato Services in den Markt der öffentlichen Dienstleistungen in Großbritannien. Durch die Übernahme der Mehrheitsanteile an der Infoscore-Gruppe in Baden-Baden sind wir in Europa der führende Dienstleister im Bereich Daten-, Informations- und Forderungsmanagement. Und Anfang 2006 ging in Deutschland die Telefonauskunft 1 18 18 an den Start.

Arvato konnte in den wichtigen Wachstumsmarkt China investieren und neue Produktionsstätten in Australien und Russland aufbauen. Unsere IT-Dienstleister sind jetzt auch in Malaysia und Thailand vor Ort. Der stark wachsende Geschäftsbereich Arvato Mobile ist mittlerweile in 47 Ländern präsent und hat die Downloadplattform »GNAB« für alle Arten von digitalen Inhalten gestartet.

Frage: Und welchen Stellenwert hat das Traditionsmedium Buch in der digitalen Medienwelt?

Gunter Thielen: Wer das Buch für überholt erklärt, kennt die Zahlen nicht. Es stimmt nicht, dass elektronische Medien das Buch ins Abseits drängen: Im Jahr 2005 hat Random House viermal so viele Bücher verkauft wie die gesamte weltweite Buchindustrie vor 50 Jahren. Tag für Tag kaufen mehr als eine Million Menschen ein Buch aus einem der mehr als 100 Random-House-Verlage. Wir glauben an die Zukunft des Buches und wir werden weiterhin die Bücher machen, die die Welt lesen will.

Frage: Die Direct Group ist mit ihren Buch-, Musik- und DVD-Clubs mittlerweile in 22 Ländern vertreten und hat mehr als 35 Millionen Mitglieder.



Gunter Thielen: Damit ist sie eines der weltweit größten Unternehmen im Medienhandel. Mit ihrer internationalen Vertriebspower ist sie in der Lage, aus jungen Schriftstellern Bestsellerautoren zu entwickeln: Wir bereiten kreativen Talenten die Bühne für ihren Erfolg. In Europa ist die Direct Group bereits der größte Buchhändler. In den USA, dem bedeutendsten Medienmarkt der Welt, ist das Tochterunternehmen BMG Columbia House der führende Direktvertriebshändler von Musik und DVDs.

Die Direct Group steht für einen erfolgreichen Turnaround, ihre Gewinne steigen sichtbar. In Frankreich machen wir gerade erfolversprechende Erfahrungen nach der Übernahme der größten unabhängigen Buchhandelskette, Librairies Privat. Das ist für uns eine konsequente Weiterentwicklung der Strategie, neben den mitgliederbasierten Geschäften der Clubs neue Kundengruppen anzusprechen. Die Expansion im Buchhandel und der damit verbundene Ausbau der Verwertungskette sind ein Modell für andere Länder.

Frage: Welche Wachstumschancen und Entwicklungspotenziale sehen Sie für das Jahr 2006?

Gunter Thielen: Wir wissen, dass der Wettbewerb nicht schläft und die technologische Entwicklung rasante Fortschritte macht. Heute geschieht in zwei Jahren so viel wie früher in einer Generation. Dazu kommt, dass das klassische Mediengeschäft in den reifen Märkten Europa und USA stagniert.

Die jetzt Acht- bis Vierzehnjährigen werden in wenigen Jahren das Nutzungsverhalten in der Welt der Medien bestimmen. Sie sind die erste interaktive Generation. Die Strategie »Content is King«, mit der wir gute Geschäfte machen, muss an die Bedürfnisse dieser Generation angepasst werden. Schon heute schaffen sich die Konsumenten einen Teil ihrer Inhalte selbst: mit dem Foto-Handy, mit privaten Videos, in unzähligen Weblogs oder über Podcasts. Diese Entwicklung steht erst am Anfang. Wir nutzen die Chancen der technologischen Innovationen und reagieren mit Angeboten, die einen optimalen Nutzen versprechen. Das gilt für die bestehenden Geschäfte ebenso wie für neue Geschäfte.

Frage: Sie sagen immer, dass Bertelsmann auf allen Führungsebenen ein Weltklasse-Management-Team hat. Das Gespür für gute Geschäfte setzt man bei so einem Team voraus. Wie wichtig sind für den geschäftlichen Erfolg aber die Werte, die die Bertelsmann-Unternehmenskultur vermittelt und die über eine lange Tradition verfügen?

Gunter Thielen: Die Grundsätze sind von Reinhard Mohn geprägt und über Jahrzehnte gewachsen. Sie schaffen Transparenz und Orientierung für alle und sind eine Basis zur Identifikation mit dem Unternehmen. Die Bertelsmann Essentials beschreiben die vier Grundwerte unserer Unternehmenskultur: Partnerschaft, Unternehmergeist, Kreativität und gesellschaftliche Verantwortung.

Unsere Unternehmenskultur bietet Führungspersönlichkeiten alle Möglichkeiten, ihre Geschäfte dezentral mit einem hohen Grad an Freiheit und Flexibilität zu leiten. Wir verlangen von unseren Führungskräften aber auch, sich nicht nur mit den eigenen Geschäften zu identifizieren, sondern auch für das Unternehmen und seine Mitarbeiter Verantwortung zu tragen. Dazu gehören Elemente wie partnerschaftliche Führung, Delegation von Verantwortung oder die Mitarbeiter-Gewinnbeteiligung. Leistung wird belohnt, das gilt für jeden Mitarbeiter. Wir sind davon überzeugt, dass unsere Führungsgrundsätze aktueller sind denn je.

Frage: Dazu gehört auch die Entwicklung der kreativen und unternehmerischen Nachwuchstalente im Unternehmen.

Gunter Thielen: Ein Thema, das mir sehr am Herzen liegt. Die Führungsqualität bestimmt mehr als alles andere den dauerhaften Erfolg einer Organisation. Unsere Bertelsmann University, die Juniorienkreise auf Firmen-, Bereichs- und Konzernebene oder das Unternehmer-Nachwuchsprogramm sind Bausteine einer innovativen und fortschrittlichen Managemententwicklung. Unser neues Projekt »Next Generation Talent Management« soll uns helfen, ein gemeinsames Verständnis dafür zu entwickeln, wie die Führungspersönlichkeiten von morgen aussehen und wie wir sie langfristig für Bertelsmann gewinnen können.

Es geht uns aber nicht nur um die Nachwuchskräfte. Ein Unternehmen wie Bertelsmann muss auch Modelle entwickeln, wie ältere Mitarbeiter gehalten und ihre Kompetenzen für die Zukunft gesichert werden können. Wir haben in unseren Reihen hochkreative Menschen, die mit ihrer großen Erfahrung Fantastisches für Bertelsmann leisten. Ihnen wollen wir dauerhaft das passende Umfeld, eine geeignete Bühne und die besten Entwicklungsmöglichkeiten bieten.



Frage: Was sind die Ziele des Vorstands für 2006?

Gunter Thielen: Wir rechnen mit einem weiteren Umsatz- und Ergebnisanstieg. Dabei setzen wir weiterhin auf organisches Wachstum. Zusätzlich werden die Akquisitionen aus 2005 erstmals ganzjährig konsolidiert. Es gibt Anzeichen für eine entspannte Weltwirtschaftslage und eine Erholung der Binnennachfrage in Deutschland, was positive Impulse für die Werbewirtschaft haben dürfte. Ich bin zuversichtlich, dass auch die Fußball-WM eine positive Wirkung entfalten wird.

Frage: Das führt zur letzten Frage: Wird Deutschland Fußballweltmeister?

Gunter Thielen: Dafür drücke ich ganz fest die Daumen! Aber als internationales Unternehmen sind wir von Bertelsmann in jedem Fall im Finale – so viel steht fest. Und ganz sicher schießt Bertelsmann mit der Fußball-Weltmeisterschaft

eine Menge Tore. Wir sind exklusiver Lizenznehmer des Weltfußballverbandes FIFA für alle offiziellen Printprodukte im deutschsprachigen Raum. Sechs Bertelsmann-Unternehmen arbeiten bei diesem Projekt hervorragend zusammen. Rund um die WM publizieren sie Zeitschriften, Sachbücher, Lexika, Kinderbücher sowie Hörspiele und bringen Puzzles, Kalender und Poster auf den Markt, insgesamt rund 120 Lizenzprodukte. Das lässt das Herz eines jeden Fußballfans höher schlagen – und der Vorstandsvorsitzende freut sich auch.

Der Vorstand der Bertelsmann AG



DR. THOMAS RABE

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.

GERHARD ZELLER

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

HARTMUT OSTROWSKI

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

DR. BERND KUNDRUN

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.

DR. GÜNTER THEILEN

Mitglied des Vorstands der Bertelsmann AG seit 1. Juli 1985, Vorsitzender des Vorstands der Bertelsmann AG seit 5. August 2002, Gütersloh. Geboren am 4. August 1942 in Qüterschied.

ROLF SCHMIDT-HOLTZ

Mitglied des Vorstands der Bertelsmann AG, Chairman und Chief Executive Officer der Bertelsmann Music Group (BMG), Chief Creative Officer der Bertelsmann AG bis 10. Februar 2006, Hamburg und New York. Geboren am 31. August 1948 in Martinsreuth.

DR. ENVALD WALGENBACH

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

PETER OLSON J.D./MBA

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.

Bertelsmann: Das Prinzip Vielfalt

Das vergangene Jahr hat bestätigt, was wir von Bertelsmann gut kennen: Erfolg kann eine ganz natürliche Sache sein. Wir wollen ihn mit zwei Begriffen erklären, die für Bertelsmann die Grundlage allen Handelns sind: Kreativität und Vielfalt.

Die längste Zeit über galt in der Ökonomie das Prinzip des Zentralismus

Ein gut geführtes Unternehmen, so konnte man hören, ist eines, in dem es möglichst straffe Hierarchien gibt. Offenheit und Transparenz wurden in dieser Weltsicht als Schwäche aufgefasst. Erfolgreich, so meinten nicht wenige, konnte ein Unternehmen nur sein, wenn sich alle Mitarbeiter einem zentralen, starren Plan unterordnen würden. Alles andere musste nach dieser Lehre ins Chaos führen. Was nicht gleichförmig war, konnte nicht wirtschaftlich erfolgreich sein. So wurde in vielen Unternehmen gedacht.

Vor nahezu anderthalb Jahrzehnten begann der weltweite Siegeszug des Internets. Sein Aufstieg war kein Zufall, denn er vollzog sich in einer Welt, in der das Prinzip des Zentralismus bereits im Niedergang begriffen war. Der Untergang der kommunistischen Staaten und ihrer Planwirtschaft war ein großer Schritt auf diesem Weg. Auf den weltweiten Märkten von heute kommen sich Menschen aus den unterschiedlichsten Kulturen näher. Ideen und Kreativität können sich schneller und ungehinderter ausbreiten als je zuvor. Diese Märkte kennen zunehmend keine Grenzen mehr. All jenen, die noch nach dem Prinzip Zentralismus denken und handeln, erscheint das als verwirrend.

Was aber sind die Märkte? Sie bestehen aus einer Vielzahl von Menschen und Bedürfnissen. Und diese Menschen haben ihre jeweils eigenen, unverwechselbaren Fähigkeiten und Talente. Sie sind es, die Kreativität und Erfindungsgeist vorantreiben. Ihre Verschiedenartigkeit treibt Wirtschaft und Gesellschaft an. Immer wieder werden Menschen neue Bedürfnisse entwickeln, für die sie auch die entsprechenden Angebote erwarten. In diesem Kreislauf, nach diesem Prinzip entstehen Erfolge.

In der Natur heißt das Prinzip der Vielfalt Evolution

Dabei geht es vor allem um die Nutzung der Verschiedenartigkeit, die jeweils anderen Fähigkeiten und Talente jedes Einzelnen, die zum Erfolg des Gesamtsystems beitragen. Der Vorteil dieser Methode liegt auf der Hand. Während der Zentralismus nur eine Antwort, eine Wahrheit kennt, weiß sich das Prinzip Vielfalt immer zu helfen. Wenn in bewegten Zeiten alte Antworten nicht mehr weiterhelfen, dann bietet sich durch die Vielfalt stets eine Alternative. Vielfalt ist eine Ressource, die nie zu Ende geht. Sie ist nachhaltig und zukunftssicher. Wer lernt, mit ihr umzugehen, für den werden Erfolge zur natürlichen Sache.

Das sind gute Gründe, weshalb Bertelsmann dezentral organisiert ist. Wir sind das Medienunternehmen mit der stärksten internationalen Ausrichtung. Rund 88.500 Menschen beweisen mit ihrem kreativen Engagement und qualitativ hochwertigen Inhalten, Produkten und Dienstleistungen, dass sich das Prinzip Vielfalt bezahlt macht. In den 63 Ländern, in denen unsere Unternehmen tätig sind, sorgt diese zeitgemäße Einstellung dafür, dass ein einzigartiger Bestand an Erfahrungen und Wissen entsteht, der täglich weiter anwächst und uns hilft, neue Herausforderungen schnell und effizient anzunehmen und zu bewältigen.

In unserer dezentralen Organisation herrscht naturgemäß ein hohes Maß an Autonomie und Selbstverantwortung. Vielfalt erzeugt nur dann Kreativität, die unsere wichtigste Ressource und die Basis unserer Erfolge ist, wenn sie in Freiheit genutzt werden kann. Freiheit im wirtschaftlichen Handeln heißt, selbstständig und verantwortungsvoll zu entscheiden und zu handeln.



Vier von rund 88.500 Mitarbeitern, die in 63 Ländern der Welt mit ihrer Kreativität und ihrem Können das Prinzip Vielfalt zur Grundlage unserer Erfolge machen. ERIC WON-SUK YANG, JANE LIGHTING, GAIL REBECK, BRIAN SHULTS

In der Wirtschaft heißt das Prinzip Vielfalt Unternehmertum

Der unternehmerische Geist braucht eine Welt der Vielfalt. Unternehmerisches Denken ist ein anderes Wort für Kreativität. Deshalb sehen wir es als Ziel an, diese Grundlage wirtschaftlicher Spitzenleistungen auf allen Ebenen unserer Unternehmen zu fördern. Unsere Internationalität, unsere Vielfalt, bildet dafür ein hervorragendes Umfeld.

Unsere Auffassung von Management basiert auf den grundlegenden Tugenden des Unternehmertums: schöpferische Kraft, verbunden mit einem hohen Freiheitsgrad und einem hohen Maß an persönlicher, wirtschaftlicher und gesellschaftlicher Verantwortung.

Für Bertelsmann heißt das Prinzip Vielfalt Verantwortung

Wichtig ist uns bei allen erzielten Erfolgen aber auch, dass das Prinzip Vielfalt richtig gelebt wird. Freiheit

braucht Verantwortung. Das haben wir in unseren Kernwerten, in unseren Essentials, klar gemacht: »Unsere Führungskräfte handeln nicht nur im Interesse der Einzelfirma, sondern sind auch dem Interesse des Gesamtunternehmens verpflichtet.« Partnerschaft, Unternehmergeist, Kreativität und gesellschaftliche Verantwortung bilden die Säulen unserer Kernwerte. Sie bilden keinen Widerspruch zum Prinzip Vielfalt, sondern ermöglichen es erst.

Gerade in einer dynamischen, dezentralen Struktur schaffen sie Identität und Orientierung. Zu wissen, für welche Ziele wir arbeiten, ist und bleibt entscheidend. Vielfalt in Verantwortung beschreibt dabei das Zentrum, das uns am wichtigsten ist: die Menschen, für die wir arbeiten, unsere Kunden, und die Menschen, mit denen wir arbeiten, unsere Partner und Kollegen.

Nur dann, das wissen wir, bleibt unser Erfolg eine ganz natürliche Sache.

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 Un-

ternehmens 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.



ERICH RUPPIK
Vorsitzender des Konzernbetriebsrats der Bertelsmann AG

GUNTER THIELEN
Vorstandsvorsitzender der Bertelsmann AG

»Vorstand, Aufsichtsrat, Führungskräfte und Betriebsrat haben die Bertelsmann Essentials auf ihre Kernaussagen verdichtet: Partnerschaft, Unternehmergeist, Kreativität und gesellschaftliche Verantwortung. Dies erleichtert die Kommunikation und soll die Auseinandersetzung mit den Essentials fördern. Wir möchten, dass unsere Werte gelebt werden. Deshalb haben wir auch einen deutlichen Hinweis auf den verpflichtenden Charakter der Essentials eingefügt.«

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.

Unsere Verpflichtung

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

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 Erfolges.

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.



Die Stunde der Stars

Das Super-Format



» Pop Idol« gibt den besten Nachwuchskünstlern die Chance ihres Lebens – wie hier NEVIO PASSARO in »Deutschland sucht den Superstar« 2006.



1.



2.

»Idol« ist der weltweite Superstar. Hinter dem sagenhaften Erfolg steckt bestes Fernsehhandwerk – und Leidenschaft.

Understatement ist eine Kunst. Alan Boyd kann es perfekt einsetzen. »Ach, wissen Sie«, sagt er ohne überheblichen Unterton, »Sie könnten jetzt fragen: Was ist denn eigentlich so neu an diesem Format? Es ist doch nur ein Gesangswettbewerb. So was gibt es doch seit mindestens 2.000 Jahren.« Ja, könnte man fragen. Aber dazu müsste man zu dem Gespräch mit Alan Boyd von direkt hinter dem Mond angereist sein. Kein Fernsehen. Keine Zeitung. Keine Ahnung. Dann, vielleicht, könnte man die Frage so stellen, wie Alan Boyd, President Worldwide Entertainment von Fremantle Media Production, es anregt. Doch niemand lebt hinter dem Mond.

Ein Gesangswettbewerb. Sonst nichts?

Das RTL-Group-Unternehmen Fremantle Media ist einer der größten Entwickler und Produzenten von TV-Brands weltweit, aktiv in 43 Ländern der Welt. Mehr als 8.000 Programmstunden entstehen dabei pro Jahr. Vielfach preisgekrönte Spielfilme, Serien, Shows und Comedy-Formate. Ganz nebenbei verfügt Fremantle Media über Programmrechte in mehr als 150 Nationen und ist damit der größte unabhängige TV-Vertrieb außerhalb der USA. Und natürlich macht Fremantle Media dann auch noch diesen »Gesangswettbewerb«.

In Großbritannien läuft er unter dem Namen »Pop Idol«. In den USA heißt er »American Idol«, in Deutschland »Deutschland sucht den Superstar«. Er läuft zum Beispiel in Frankreich und in Belgien, Portugal und Finnland, Dänemark, Island, Schweden, Norwegen, Polen, Russland, Serbien und Montenegro, Kroatien, Neuseeland, Tschechien, in Kanada und Kasachstan,

Australien, Südafrika, Indonesien, Malaysia, Singapur, Indien, in der Slowakei und den Niederlanden. Und in vielen dieser Länder zudem bei Sendern der RTL Group.

Der britische Impresario Simon Fuller und Simon Cowell haben den Gesangswettbewerb erfunden. Und Fremantle Media als Produzent der weltweiten »Idol«-Shows hält damit das in Händen, was die Jury des renommierten britischen »Broadcast Award« nur mehr in aller Kürze als »super format« bezeichnete.

Idol kann nur von Idol getoppt werden

Allein von der allerersten »Idol«-Show im Jahr 2001 bis Ende des Jahres 2005 haben 1,8 Milliarden Zuschauer auf der ganzen Welt zum Telefonhörer gegriffen, um ihren Favoriten zum Superstar zu wählen. Vielfach ausgezeichnet, für 14 »Emmys« nominiert. Nichts schien das Super-Format noch toppen zu können. Außer das Super-Format natürlich.

Als »Malaysia Idol« im vergangenen Jahr ins Finale ging, lag der Marktanteil bei 63 Prozent. »Slovens-

1. ALAN BOYD
President Worldwide Entertainment von Fremantle Media Production.
2. »Deutschland sucht den Superstar« 2006 ist wie alle »Pop Idol«-Shows auch eine perfekte Bühnenshow, die neue Maßstäbe des TV-Entertainments setzt.



Die Marke des Erfolgs: »Pop Idol«-Logos von Singapur bis Neuseeland – und überall werden neue Zuschauerrekorde aufgestellt.



1.



2.



3.

4.



ko hlada Superstar « beim slowakischen Sender STV schaffte es auf Anhieb auf 41,4 Prozent. Als »Indian Idol« lief, kamen die Zählwerke auf 55 Millionen Anrufe. In den USA saßen im vergangenen Jahr pro Sendung 26,8 Millionen Menschen vor den Fernsehern, um ihr »American Idol« zu sehen und zu wählen. Als Carrie Underwood zur Siegerin gekürt worden war, hatten die »American Idol«-Macher insgesamt 500 Millionen Anrufe gezählt. Gesangswettbewerb, wie gesagt.

Von wegen Gesangswettbewerb. Na gut, sagt Alan Boyd, der uns jetzt die nächste Lektion in britischem Understatement verpasst, ein wenig Neues ist schon dran. »Wir haben die Sache einfach ins Jetzt gebracht und alle Technologien von heute integriert: Call-ins, SMS und so weiter.« Und, na schön, es stimmt, dass die Storys über die Kandidaten und den Backstage-Bereich wichtige Elemente sind, die die Zuschauer ebenso begeistern wie der reine Wettbewerb, erzählt er. Und auch, dass Fremantle Media mit dem »Idol«-Format »die Produktionsstandards für eine Talentshow auf eine neue Ebene gehoben hat: Beim Licht, beim Ton, bei der Kameraführung, beim Bühnenbild arbeiten wir wie überall auf allerhöchstem Niveau. Das macht den Erfolg aus.«

Doch der Erfolg des Super-Formats erklärt sich nicht allein durch exzellente Technik und bestes Fernsehhandwerk. Und auch nicht allein dadurch, dass »Idol« im wahrsten Sinne des Wortes ein interaktives Programm ist, bei dem die Menschen vor den Bildschirmen und an den Telefonen mehr sind als Zuschauer, die gut unterhalten werden. Sie sind dabei. Sie fiebern mit. Es ist ihre Sendung. Wie kann das weltweit funktionieren?

Kernwerte des Erfolgs

Eines der Erfolgsgeheimnisse von »Idol« ist, dass Fremantle Media es mit äußerster Sorgfalt behandelt. Wenn eine Show wie »Idol« in so vielen unterschiedlichen Ländern und Kulturen alle Rekorde bricht, dann könnte man meinen, dass dahinter sehr weitgehende Konzessionen an den unterschiedlichen Publikumsgeschmack stecken. Doch dieser Eindruck, so klärt uns Alan Boyd gleich auf, entspricht nicht der Realität: »Die Musik mag eine andere sein. Aber die Geschichte ist immer eine menschliche Geschichte. Sie erzählt von einem fairen Wettbewerb, von den Hintergründen der Menschen, die mitmachen und die in ihrem Mittelpunkt stehen. Es ist eine Story über die Momente des Siegens und Verlierens.«

Das schließe nicht aus, fügt er hinzu, dass das Format in »verschiedenen Kulturen leichte Anpassungen braucht. Aber der Kern muss erhalten bleiben.« Hat der Kern einen Namen, Mister Boyd? »Leidenschaft. Wir wollen die Leute zum Lachen und zum Weinen bringen. Und die Leidenschaft überträgt sich in allen Kulturen, auf alle, die mitmachen: Zuschauer, Sänger, Jury, Produktionsteam.« Das ist nun kein Understatement mehr. Leidenschaft, sagt Alan Boyd, ist menschlich. Sie ist in uns allen. Und deshalb funktioniert sie auf der ganzen Welt.

1. »Superstar«-Kandidatin VANESSA JEAN DEDMON: Letzte Handgriffe...
2. ...vor dem großen Auftritt.
3. Lachen und Weinen – »Australian Idol«.
4. A Star is born – CARRIE UNDERWOOD, »American Idol« 2005.

RTL Group – Gute Unterhaltung auf allen Kanälen



GERHARD ZEILER Chief Executive Officer, RTL Group

»Das Ziel der RTL Group ist es, Zuschauern und Zuhörern hochwertige, populäre Unterhaltung und erstklassige Informationen zu bieten. Deshalb fördern wir in jeder Weise die Fantasie, das Talent und die Professionalität unserer Mitarbeiter.«

Highlights



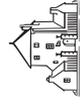
M6 Mobile – die Handy-Rakete aus Frankreich. Im Juni 2005 ging der Service an den Start – und schon ein halbes Jahr später hat M6 Mobile, Frankreichs neuer Stern am Mobilfunkhimmel, die Erwartungen glatt um das Doppelte übertroffen: Mehr als 200.000 Abonnenten wurden zum Jahresende gezählt. Das Gemeinschaftsprojekt der französischen RTL-Group-Tochter M6 und des Mobilfunkanbieters Orange zielt auf junge Erwachsene. Die Services sind vielfältig: Unter anderem können diese Mobiltelefone das Programm des M6-Senders »M6 Music Hits« empfangen. Wieder einmal erweist sich M6 als Vorreiter beim Erschließen neuer Geschäftsfelder.



Telenovelas – Erfolge in Serie. Bis tief in den Herbst 2005 hinein verzauberte Bianca Berger die deutschen Fernsehnachmittage. »Bianca – Wege zum Glück« und »Verliebt in Berlin« heißen die Garanten für gute Zuschauerquoten. Ein Erfolg, hinter dem die RTL Group steht. Telenovelas sind in Lateinamerika seit vielen Jahrzehnten wahre Blockbuster. Aber erst die konsequente Umsetzung auf den Geschmack des deutschen Publikums durch die Produktionsfirma Grundy-UFA hat sie im vergangenen Jahr auch hierzulande zum Erfolg gemacht. Ob Daily Soaps oder Telenovelas, die RTL-Group-Tochter ist anerkannter Experte für Unterhaltungserfolge in Serie. Die Nachfrage ist so hoch, dass seit November 2005 in Potsdam die Grundy-UFA-Serienschule mit der Ausbildung für Storyliner begonnen hat. Erzählerische Talente werden hier ganz speziell für die Anforderungen von TV-Serien und Telenovelas ausgebildet.

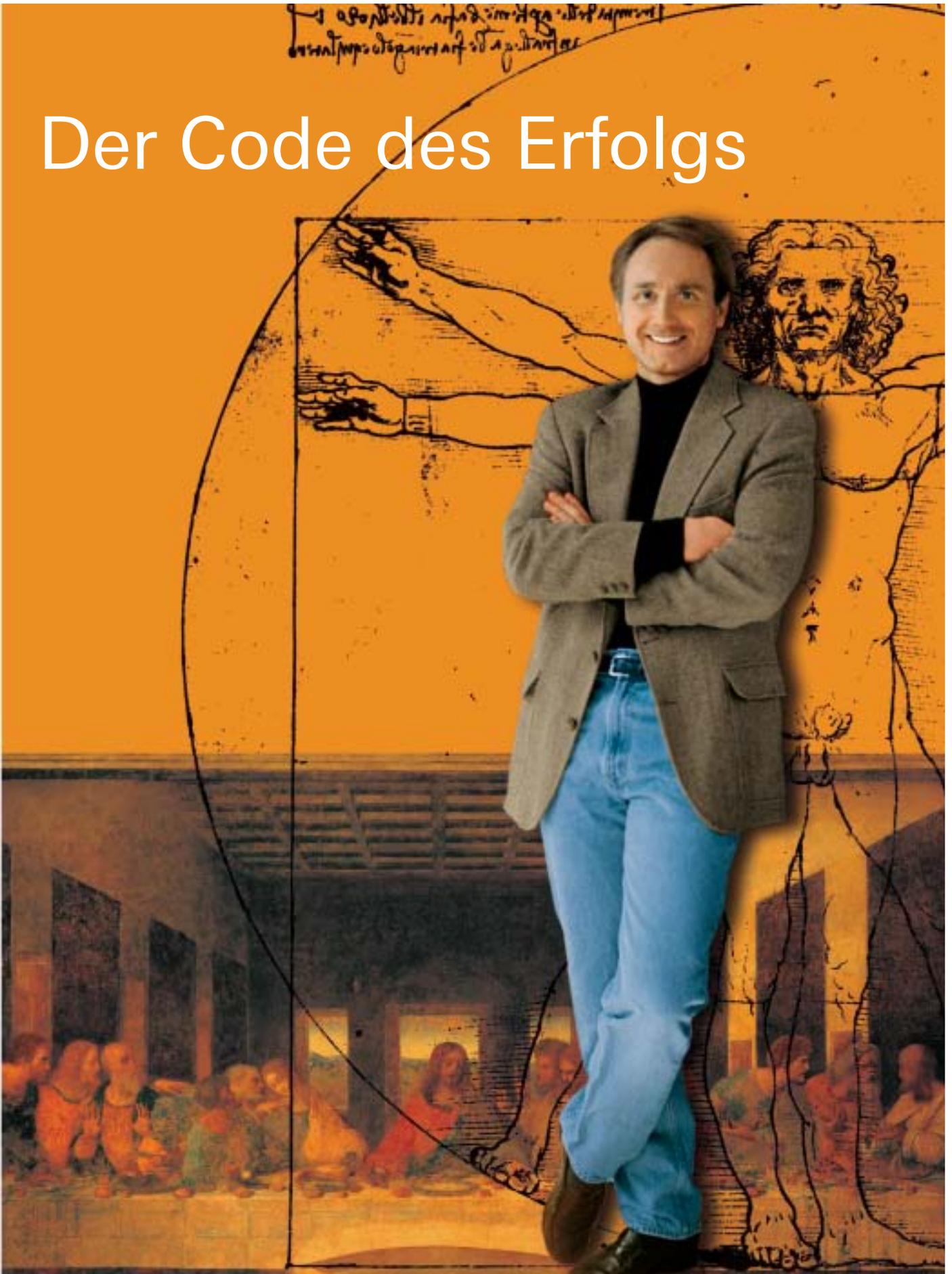


Wege zum Bestseller



RANDOM HOUSE
BERTELSMANN

Der Code des Erfolgs



Spitzenliteratur braucht Spitzenbetreuung: Random House verschafft einem spannenden Stoff die bestmögliche Aufmerksamkeit.

Mit Dan Browns »The Da Vinci Code« bricht der Random-House-Verlag Doubleday alle Rekorde. Welche Geheimnisse stecken hinter dem Bestseller?

Robert Langdons Welt sind Symbole. Er erforscht deren Bedeutung und Geheimnisse. Die Kunst und das Leben sind voller Symbole. Und Paris, die Stadt, in die der Harvard-Forscher reist, ist die Metropole der Kunst und des Lebens. Doch dann kommt alles ganz anders: Langdon wird zu einem mysteriösen Mordfall befragt: Der Chefkurator des Louvre ist ermordet worden, auf bizarre Art und Weise. Sein toter Körper ist selbst zu einem Symbol entstellt. Es wird weitere Morde geben. Und ein noch größeres Geheimnis. Um es zu lüften, muss man tun, was bis heute weltweit schon mehr als 40 Millionen Menschen getan haben: Dan Browns Roman »The Da Vinci Code« lesen.

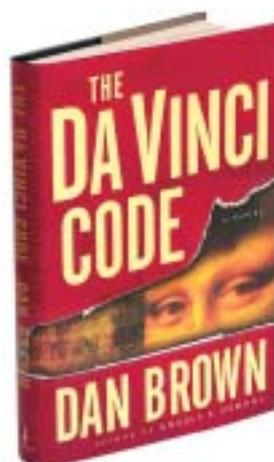
Das Geheimnis I: Richtige Entscheidungen

Random House ist die größte und erfolgreichste Buchverlagsgruppe der Welt – ein Name, der weltweit für höchste verlegerische und künstlerische Qualität steht. Mehr als 100 Verlage in 16 Ländern der Welt gehören zu Random House, darunter der große amerikanische Traditionsverlag Doubleday, in dem Dan Browns »The Da Vinci Code« im März 2003 erstmals erschien. Im Mai 2006 kommt der Erfolgsstoff – verfilmt vom Oscar-Regisseur Ron Howard (»A Beautiful Mind«) mit Tom Hanks in der Rolle des Robert Langdon – in die Kinos. Es gibt Spiele, Hörbücher, unzählige Bücher zum Buch, Veranstaltungen und weltweite Communitys, die sich an den Originalschauplätzen des Mega-Bestsellers treffen oder im Internet heiß diskutieren. Der Da Vinci Code ist der Harry Potter für Erwachsene.

Zweifellos: Dan Brown hat die meisten Ziffern und Zeichen dieses Erfolgscodes geschrieben. Doch die verlegerische Leistung hinter dem Da Vinci Code ist ebenso bemerkenswert.

Stephen Rubin ist der Verleger von Doubleday. Er erzählt die Geschichte hinter diesem Erfolg: »Als Dan Brown von seinem alten Verlag zu uns kam, hatte er bereits drei Bücher geschrieben, von denen zusammen gerade einmal 26.000 Hardcover-Exemplare verkauft worden waren. Das hat uns nicht daran gehindert, an den Erfolg von »The Da Vinci Code« zu glauben, denn wir wussten, was für ein außergewöhnliches Manuskript wir vor uns liegen hatten. Und wir behielten Recht. Auf der Bestsellerliste der »New York Times« landeten wir bereits in der ersten Woche auf Platz 1.«

Die Grundlage dieses Senkrechtstarts war zwei Jahre zuvor gelegt worden. Dan Browns Lektor Jason Kaufman hatte zu Doubleday gewechselt und seinem Boss Bill Thomas in der Folge den Entwurf von »The Da Vinci Code« vorgelegt. In den darauf folgenden Verhandlungen bot Doubleday für die nächsten zwei Bücher Browns, darunter also auch »The Da Vinci Code«, die Vorschuss-Summe von 400.000 US-Dollar – Browns alter Verlag bot allein für das neu erdachte Buch mehr Geld. Doch Brown wusste: Für den Erfolg braucht es mehr als viel Geld. Es braucht einen herausragenden Verlag.



DER DA VINCI CODE
Der Inbegriff des Erfolgs: Weltweit mehr als 40 Millionen Exemplare in 44 Sprachen wurden bisher verkauft – und Hollywood verfilmt den Superstoff mit Starbesetzung.



1.



2.



3.

4.



5.



Das Geheimnis II: Mundpropaganda und harte Arbeit

Doubleday entwickelte eine ausgeklügelte Strategie, um dem Stoff, der die Verlagsmitarbeiter als Leser des Manuskripts bereits fasziniert hatte, den bestmöglichen Start zu geben. Auch dabei zählen Erfahrung, Vertrauen, Glaubwürdigkeit und Kreativität weit mehr als ein noch so großes Marketingbudget. » Sie können jede Menge Geld für Werbung in Zeitungen, Radio und Fernsehen ausgeben, die besten Pressekontakte haben und euphorische Rezensionen sammeln – aber die wichtigste Propaganda für ein Buch läuft von Mund zu Mund. Das ist das Marketinginstrument Nummer 1. Leute lesen ein Buch und sind fasziniert, sie reden darüber mit ihren Freunden und Kollegen und sagen: Dieses Buch musst Du lesen«, berichtet Rubin.

Doubleday und Random House beschickten Buchhändler mit Vorabexemplaren, um sie für den geheimnisvollen Stoff zu begeistern. » Die Buchhändler sind entscheidend für unseren Erfolg, deshalb pflegen wir unsere Beziehungen zu ihnen ganz besonders. Bevor die Hardcover-Ausgabe auf den Markt kam, hatten wir bereits 10.000 Vorabexemplare an Buchhändler und Kritiker geschickt. Das Feedback war enorm: Sie alle waren sofort begeistert«, berichtet Lektor Jason Kaufman. Der Verlag brachte Dan Brown mit den Buchvertretern zusammen, die das wichtigste Verbindungsglied zwischen Verlag und Buchhandel darstellen. Auch die Verkaufsprofis waren begeistert. » Dan Brown ist der perfekte Promoter, nicht nur weil er intelligent und witzig ist, sondern dazu auch noch bescheiden. Das kommt an in unserer Branche«, sagt Rubin.

Das Geheimnis III: Erfolg bringt Erfolge

Den Erstverkaufstag im März 2003 begleitete eine spektakuläre, ja provokante Kampagne: In den wichtigsten amerikanischen Tageszeitungen, etwa der »New York Times«, erschienen Anzeigen mit einem Bild der Mona Lisa, darunter die Frage: »Warum lächelt dieser Mann?« Doubleday organisierte rund um den Erstverkaufstag Lesereisen von Dan Brown, die ihn in alle Teile Nordamerikas führten.

Das ist also ein ganz wichtiger Teil des Erfolgscode: an ein Produkt glauben, Überraschung mit originellen Werbeideen erzeugen und sehr hart arbeiten. Der Lohn dafür sind 40 Millionen Exemplare, übersetzt bisher in 44 Sprachen und die Pole-Position auf Bestsellerlisten in aller Welt. Allein in den USA und Kanada wurde »The Da Vinci Code« bisher zwölf Millionen Mal verkauft. Random-House-Verlage in Großbritannien, Australien und Neuseeland haben weitere 7,5 Millionen Exemplare verkauft. Und diese Erfolgsgeschichte ist noch lange nicht zu Ende. Mit dem Erfolg des Da Vinci Codes wird der Verlag mit Angeboten der besten Autoren und Agenten überhäuft. Erfolg zieht Erfolg an. Das ist die letzte Zeile des Erfolgscode.

1. Ein mysteriöser Mord im Louvre...
2. ...führt zu Leonardo da Vincis Meisterwerk...
3. ...und zum größten Geheimnis der Geschichte.
- 4./5. Welches Geheimnis birgt Paris, die Hauptstadt des Schönen?

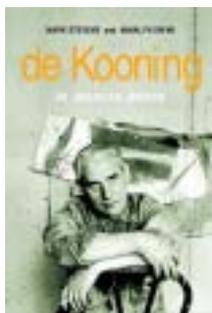
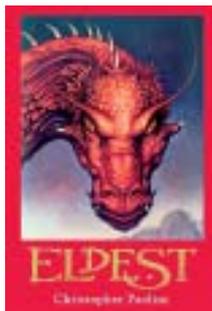
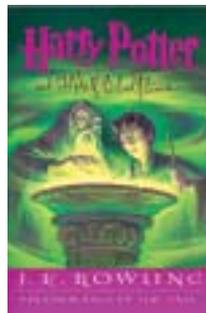
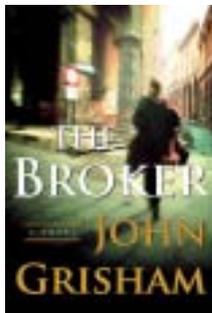
Random House – Die Nummer 1 der Bücherwelt



PETER OLSON Chairman und CEO, Random House

»Random House ist die Heimstatt vieler herausragender Verlage dieser Welt. Jeder von ihnen ist einzigartig, weil er in absoluter publizistischer Freiheit völlig unterschiedliche, eigenständige, nur an seinen Lesern orientierte Verlagsprogramme erstellt – unbeeinflusst von innen und außen.«

Highlights



Die Bestseller 2005. Nicht weniger als 22-mal waren Titel von Random House im vergangenen Jahr auf Platz 1 der Bestsellerlisten der »New York Times« zu finden. Darunter »The Broker«, das neue Meisterwerk von John Grisham, das sich als Hardcover und Taschenbuch mehr als sechs Millionen Mal verkaufte. J. K. Rowlings »Harry Potter And The Half-Blood Prince« erzielte auch in der Audio-Version einen neuen Rekord. Kein Hörbuch für Kinder hat sich in höherer Auflage verkauft als dieses. »Eldest«, der zweite Teil von Christopher Paolinis Erzähltrilogie, wiederholte den Erfolg des ersten Bandes »Eragon« fulminant. Paolinis fantastische Geschichte schaffte es auch in Großbritannien, Deutschland und Australien auf die Nummer 1 der Bestsellerlisten. Bei der Verlagsgruppe Random House in Deutschland führte der Starkoch Tim Mälzer mit seinem Buch »Born to cook« die Sachbuch-Bestsellerlisten an.

Die Auszeichnungen 2005. Sieben von zehn Büchern, die die Redakteure der »New York Times Book Review« im Jahr 2005 zu den »Best Books of 2005« wählten, kommen von Random-House-Verlagen, etwa »De Kooning: An American Master« von Mark Stevens und Annalyn Swan, die für ihre grandiose Biographie auch den »Pulitzer-Preis« erhielten. Die Autorinnen Joan Didion und Jeanne Birdsall erhielten jeweils einen »National Book Award« – den renommiertesten Literaturpreis der USA. Aber nicht nur die Spitzenautoren von Random House wurden im vergangenen Jahr ausgezeichnet. Random House Australien, Neuseeland, Kanada und Südafrika wurden von den nationalen Buchhandelsorganisationen jeweils zum »Verlag des Jahres« gewählt.



Stark und stimmig





» Starke Stimmen « überzeugen das Publikum



»Brigitte« und zwölf starke Stimmen haben im vergangenen Jahr den deutschsprachigen Hörbuchmarkt verändert. Aus einer kleinen Idee wurde mit »Starke Stimmen« ein großer Erfolg – der 2006 mit zwölf neuen Titeln fortgesetzt wird.



1.



2.

Hinsetzen und zuhören – das schien lange Jahre nicht im Trend zu liegen. Bis »Brigitte« mit »Starke Stimmen« das Hörbuch zum Bestseller machte.

Große Erfolge sind im Nachhinein ganz einfach zu erklären. Man sucht sich einen Trend, macht alles richtig und kommt schnurgerade zum Ziel. Allerdings halten die meisten Menschen diese großen Erfolge im Vorhinein für unmöglich. Vielleicht liegt das daran, dass sie dabei nicht das richtige Mischverhältnis für Erfolge im Auge haben. Das besteht darin, dass sich eine Qualität mit einer anderen zusammensetzt. Am Ende steht eine neue Größe. Um das zu schaffen, muss man zunächst genau zuhören.

Früher galt: Nur Männer kaufen Hörbücher

Zurück ins Jahr 2004, zu den Anfängen der Erfolgsgeschichte, die wir hier erzählen. Auf dem Buchmarkt gibt es einen neuen, sehr bescheidenen Trend. Verlage vermarkten Literatur und Sachbücher auch auf Compact Discs. Hörbücher nennt man dieses Medium. Es wird fast nur von Männern gekauft, die auf längeren Reisen mit dem Auto etwas Abwechslung wollen. Ein großer Erfolg sind die meisten Hörbücher nicht.

Das renommierte deutsche Nachrichtenmagazin »Der Spiegel« protokolliert die Größenordnungen, um die es in diesem Markt geht: Werden von einem Hörbuch 5.000 Stück verkauft, gilt das bereits als gut. Anspruchsvollere Literatur ist bereits ab 2.500 verkauften Hörscheiben mit dem Attribut »Bestseller« versehen. Im Branchendurchschnitt gilt es als Erfolg, wenn ein Hörbuch etwa 10 Prozent der Verkaufsaufgabe seiner Buchvorlage in Hardcover-Form erreicht.

Doch all das ist kein Naturgesetz. Im Jahr 2005 treten die »Starke Stimmen« auf. Die zwölf Hörbücher von »Brigitte« und Random House Audio werden insgesamt mehr als 1,5 Millionen Mal verkauft. Nicht nur im

Hörbuch-Segment ist das ein eindeutiger Bestseller. Und von keinem Hörbuch, das »Brigitte« in der Edition herausbrachte, verkauften sich weniger als 100.000 Exemplare. Wie kann das sein?

Julia Jäkel ist Verlagsleiterin des Gruner + Jahr-Spitzen-titels »Brigitte«. Das 14-täglich erscheinende Frauenmagazin ist seit Jahrzehnten das erfolgreichste und führende Medium in seinem Segment. Eine starke Nummer. An einem Abend des Jahres 2004 trifft sich Jäkel mit Kollegen aus der »Brigitte«-Redaktion und von Random House Audio, darunter Geschäftsführer Karl-Heinz Pütz, zum kollegialen Austausch. »Das war eigentlich als netter Abend ohne Powerpoint-Präsentation und klare Zielvorgabe geplant. Einfach so, zum Plaudern«, erinnert sich Jäkel. Aber worüber redet man dann wirklich: Was man gemeinsam machen könnte – genauer: Was man gemeinsam besser machen könnte. Zum Beispiel über Hörbücher, die zu »Brigitte« passen würden. Erfolgreiche Hörbücher, die nicht einfach als Anhängsel zum Printmagazin dahinplätschern würden.

Erfolge kommen auch durch miteinander reden, und sie hängen davon ab, wie genau man auf Details achtet. Zum Beispiel jenes, an das sich Julia Jäkel ganz genau erinnert: »Uns fiel auf, dass bei den meisten Hörbüchern immer der Autor und der Titel des Buches im Vordergrund standen. Der Sprecher war in aller Regel eine Nebensache.«

1. JULIA JÄKEL
Verlagsleiterin »Brigitte«.

2. Die »Starke Stimmen« werden im Heft begleitet.



1.



2.

Hauptsache: Starke Frauen

»Brigitte« steht nicht für Nebensachen, sondern für starke Frauen, selbstbewusst, erfolgreich, entscheidungsfähig. Man hatte – ganz nebenbei im gemütlichen Gespräch – einen ganz entscheidenden Punkt getroffen: » Falls wir eine Hörbuch-Reihe bei »Brigitte« machen würden, dann müssten die Sprecherinnen genauso wichtig sein wie das, was sie vortragen. Es durften nicht irgendwelche Stimmen sein. Starke Stimmen waren gefragt«, erzählt Jäkel. In vielen Diskussionen nach diesem Abend begeisterte diese Idee die Redaktion und die Partner. »Lasst uns mit den besten Schauspielerinnen des Landes zusammenarbeiten. Generationenübergreifend herausragend starken Frauen. Diese Frauen sprechen die Bücher, die sie für die richtigen halten. Das passt auch zu dem, wie wir bei »Brigitte« denken: Tu das Richtige, nämlich das, wofür Du dich begeistern kannst.«

»Starke Stimmen« schaffen einen neuen Markt

Im Februar 2005 startete »Brigitte« die Reihe »Starke Stimmen«. Zwölf herausragende Stimmen, führende deutsche Schauspielerinnen und die Erfolgsautorin und Literaturkritikerin Elke Heidenreich, die mit den »New Yorker Geschichten« von Dorothy Parker die Hörreihe eröffnete, hatte man gewonnen. »Uns

war wichtig, dass die Sprecherinnen genau das lesen konnten, was sie wollten«, sagt Jäkel. Darunter fanden sich Klassiker des 20. Jahrhunderts ebenso wie neue Literatur. Corinna Harfouch hatte »Kassandra« von Christa Wolf gewählt, Heike Makatsch wiederum »Mary Poppins« von Pamela L. Travers. Senta Berger las »Fräulein Else« von Arthur Schnitzler, Sophie Rois setzte Akzente mit »Die Freundschaft« von Connie Palmen, Fritzi Haberlandt wählte einen Bestseller der 1930er Jahre, Irmgard Keuns »Das kunstseidene Mädchen«. Unüberhörbar.

Und es sind eben nicht die allein reisenden Männer, die diese Erfolgswelle als Käufer trugen. Es sind vorwiegend Frauen, die die »Starke Stimmen« hören wollten, Frauen, von denen zwei Drittel zuvor nie ein Hörbuch kauften. Damit sind die »Starke Stimmen« ein doppelt außergewöhnlicher Erfolg: ein Verkauferekord, der noch dazu präzise die Zielgruppe von »Brigitte« trifft.

»Natürlich machen wir weiter«, sagt Julia Jäkel. Im Jahr 2006 wird es neue »Starke Stimmen« geben. Mit Nina Hoss zum Beispiel, »Grimme-Preis-Trägerin« und Star des neuen deutschen Films. Dann wird neuerlich der Beweis angetreten, was herauskommt, wenn Qualität und Qualität mit einer Stimme sprechen: neue Erfolge.



1. ELKE HEIDENREICH
Autorin, Top-Kritikerin und »Starke Stimme«.

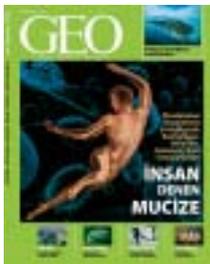
2. Erfolg mit Fortsetzung: Schauspielerin NINA HOSS,
eine der neuen »Starke Stimmen« 2006.

Gruner + Jahr – Qualitätsjournalismus Seite für Seite

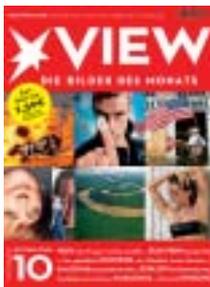


BERND KUNDRUN Vorsitzender des Vorstands, Gruner + Jahr AG
 »Das internationale, liberale Druck- und Verlagshaus Gruner + Jahr ist die journalistische Heimat der faszinierendsten Zeitschriften, Zeitungen und Internetangebote – Marktführer in vielen Segmenten. Starke Marken, die Förderung journalistischer und unternehmerischer Talente sowie unabhängige Redaktionen haben uns zu Europas größtem Zeitschriftenverlag gemacht.«

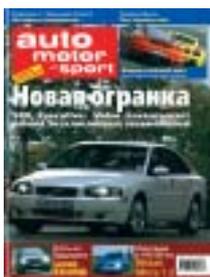
Highlights



»**Geo International**« – **erfolgreich in neuen Märkten.** Der Name steht für herausragenden Qualitätsjournalismus: »Geo« – das Magazin, in dem der Planet Erde und seine Menschen im Mittelpunkt stehen. »Sympathie für das Fremde, Bewusstsein für das Bedrohte, Neugier auf das Wissenswerte und Offenheit für die Zukunft« – das sind die Leitsätze der vielfach preisgekrönten »Geo«-Redaktion. Im Oktober 2005 startete G+J zum ersten Mal in seiner Geschichte »Geo« in gleich sechs neuen Ländern: »Geo International« gibt es monatlich nun auch in der Türkei, in Kroatien, Rumänien, der Slowakei, Tschechien und in Ungarn.



»**View**« – **die Kraft der Bilder.** 16 hochklassige Titel hat G+J im Jahr 2005 international neu auf den Markt gebracht und damit langfristiges Erfolgspotenzial geschaffen. Einen bravourösen Start legte »View – Die Bilder des Monats« hin. Das Magazin aus der »Stern«-Familie bringt die Bilder und damit die Storys, die den letzten Monat geprägt haben. »View« gibt diesen Fotoreporter-Storys einen würdigen Rahmen: Durch großformatige Aufmachung, mit ausgezeichneten Texten kommentiert, knüpft »View« an die besten Traditionen des klassischen Magazinjournalismus an.



Motor Presse Stuttgart. 2005 übernahm G+J die Mehrheit am Verlag Motor Presse Stuttgart. Die Motor Presse Stuttgart gibt in 14 verschiedenen Ländern auf drei Kontinenten – Europa, Südamerika und Asien – mehr als 140 Zeitschriften in den Themenfeldern Mobilität und Freizeit heraus, darunter Deutschlands führendes Automagazin »Auto, Motor und Sport« und das Lifestyle-Magazin »Men's Health«. Durch die Akquisition hat G+J seine Position im deutschen wie auch im internationalen Geschäft deutlich gestärkt.



Die Meister des Sounds



Das Geheimnis der » Backstage Boys «

Zwei »Grammys«, über sechs Millionen verkaufte Exemplare des Albums »Breakaway« und damit Platz 3 in den US-Charts der meistverkauften Alben 2005 – Erfolg auf ganzer Linie für KELLY CLARKSON und ihre Band.



1.



2.

Weil ohne Musik gar nichts geht, ist BMG Music Publishing so erfolgreich. Über den diskreten Charme unseres Musikverlags.

Wo Hartwig Masuch ist, spielt die Musik. Das war schon so, als er noch nicht, wie heute, Geschäftsführer von BMG Music Publishing Deutschland/Österreich/Schweiz war. Als Schüler beispielsweise. »Natürlich war es viel wichtiger, dass wir ein großes Album wie ›Ummagumma‹ von Pink Floyd in Händen hielten, als sonst irgendetwas, was im Unterricht passierte.«

Klar, so was hört man oft. Aber im Fall von Hartwig Masuch stimmt es auch. Pink Floyd im Speziellen und Musik im Allgemeinen war für ihn wirklich wichtiger. Wo immer er seither hinkam, spielte die Musik. Bei der legendären Band Extrabreit, der er zu ihrem ersten Platin-Erfolg verhalf. Oder bei einer jungen Sängerin einer kleinen Band, die als Nena bekannt wurde.

Machen wir den Soundcheck: BMG Music Publishing ist dabei, wenn die großen Stars und die großen Hits gemacht werden. Coldplay. Rammstein. R. Kelly. Nelly. Linkin Park. Robbie Williams. Keane. Rosenstolz. Peter Maffay. Künstler, die als Songschreiber mit BMG Music Publishing verbunden sind – ganz gleich, bei welchem Label sie ansonsten unter Vertrag sind.

Erfolgreiche Jungs im Hintergrund

Plattenfirmen wie Sony BMG produzieren Stars, und Hörer ahnen vielleicht, wie viel Arbeit, Zeit und Geld dahintersteckt: der Aufbau eines Künstlers, die Produktion einer CD, Auftritte und Promotion. Wird aus all der Mühe ein Hit, kaufen Menschen also den Tonträger, dann wird daraus auch ein wirtschaftlicher Erfolg. Nennen wir das einmal die Methode Hit auf Hit. Mit Rampenlicht und allem Drum und Dran.

Beim Musikverlag BMG Music Publishing geht es nicht ganz so spektakulär zu, man agiert eher im Hintergrund. Würde man die Musikverleger mit dem Namen einer Band bezeichnen, es wären wohl die »Backstage Boys« – in Anlehnung an die berühmten Backstreet Boys, die übrigens auch Partner von BMG Music Publishing sind. Die Erfolge des Musikverlags, der mehr als 500 Mitarbeiter weltweit beschäftigt, laufen diskret und unabhängig vom Tonträgergeschäft.

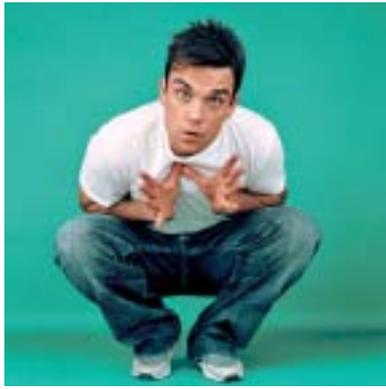
Die Welt ist voller Musik – und das ist nicht poetisch gemeint. Musik spielt in der Werbung, tritt als Klingelton auf, ist Hintergrund oder Stimmungsteppich in Spielfilmen. Sie tönt auf Websites und aus allen erdenklichen elektronischen Geräten. »Die Technologie ist unser Freund«, nennt das Nicholas Firth, Chairman und CEO von BMG Music Publishing. »Wir profitieren von jeder technologischen Innovation. Auch deshalb konnte BMG Music Publishing 2005 wirtschaftlich eines seiner besten Jahre vorweisen.«

Womit wir bei einem ganzen speziellen Sound der Musik wären: BMG Music Publishing ist höchst erfolgreich. Wo immer auf der Welt ein Song aus dem eine Million Werke umfassenden Katalog des Musikverlags läuft, klingelt die Kasse. Es sind aktuelle Hits (wie Mariah Careys »We Belong Together«) oder Songs, die vor Jahrzehnten geschrieben wurden (wie »Stayin' Alive« von den Bee Gees). Für den Musikverlag spielt es keine Rolle, wer das Stück interpretiert oder neu sampelt. Es ist auch unerheblich, ob der Titel auf einer CD, in

1. HARTWIG MASUCH
Geschäftsführer von BMG Music Publishing Deutschland/Österreich/Schweiz.
2. KEANE – zwei »Brit Awards« 2005 für die Durchstarter.



1.



2.



3.

einem Konzert oder einem Restaurant gespielt wird. Das Geschäftsmodell funktioniert immer und überall, wo Menschen Musik hören.

Musik ist die ultimative Software

Nicholas Firth beschreibt das so: »Musik ist die ultimative Software. Es gibt heute eben fast nichts, was ohne Musik funktioniert.« In einer Werbung für einen Kleinwagen etwa spielt Robbie Williams sich selbst. In der Episode hört er einen Straßenmusiker, der seinen Hit »Feel« singt. Nicht besonders toll. Robbie, ganz Sonnenschein, macht es noch mal richtig vor. Das ist gute Unterhaltung – und zweimal ein abzugeltes Recht am Song »Feel«. Eine Reihe von Spots und Filmen arbeitet mit populären Songs und Melodien aus dem Katalog von BMG Music Publishing, im vergangenen Jahr etwa »King Kong«. Oder, schon erwähnt, Klingeltöne für Handys, eine Technologie, die noch vor wenigen Jahren völlig unbekannt war. Heute machen sie bereits 3 Prozent des Umsatzes aus. Man könnte mit Nicholas Firth sagen: Egal, welche Technik, sie ist unser Freund, denn in ihr steckt Musik.

Das alles klingt irgendwie recht einfach: Rechte kaufen und warten, bis jemand anfängt zu singen oder zu spielen, und schon klingelt es in der Kasse. Allerdings ist auch hier der Erfolg das letzte Glied in einer sehr langen Kette, die aus harter Arbeit und einer Menge Fingerspitzengefühl für künstlerische Potenziale besteht.

Wie man Stars macht

Die Umsätze mit bereits bekannten Künstlern lassen sich gewiss leichter kalkulieren als die von Newcomern. Aber auch bei aktuell erfolgreichen Stars müssen die Musikverleger, der hohen Kosten eines

solchen Deals wegen, die langfristige Performance einschätzen können. Die Repertoire-Experten von BMG Music Publishing wissen genau, wo auf der Welt gerade ein großer Star ein neues Album plant – und noch nach einem Hit sucht. Ein Star wie Mariah Carey vielleicht, die dann den Megahit »We Belong Together« aufnimmt. Einer der Verfasser: Manuel Seal, ein Komponist von BMG Music Publishing.

Das, was Hartwig Masuch die »Königdisziplin unseres Geschäfts« nennt, ist das »Generieren von Rechten ganz am Anfang einer Karriere, das gemeinsame, systematische Aufbauen eines ertragreichen Katalogs«. Dazu gehören der berühmte richtige Riecher für Talente und eine exakte Verwertungsstrategie. Dabei ist das Risiko höher, allerdings, wenn die Übung gelingt, auch der Ertrag. Diese Partnerschaft steht oft am Anfang großer Karrieren wie jener von Coldplay, die bereits vor ihrer ersten Plattenaufnahme mit BMG Music Publishing zusammenarbeiteten. »Musikverleger schauen immer zuerst auf die Songs. Das Talent von Coldplay, großartige Songs zu schreiben, ragte von Anfang an heraus«, erinnert sich Firth.

Für junge Künstler ist die Partnerschaft mit BMG Music Publishing ein entscheidender Schritt zu mehr materieller und künstlerischer Unabhängigkeit. Und das ist nun mal neben der Musik, sagt Hartwig Masuch, *wirklich* wichtig.

1. NICHOLAS FIRTH
Chairman und CEO von BMG Music Publishing.
2. »Intensive Care« lohnt sich: Superstar ROBBIE WILLIAMS.
3. LINKIN PARK – »Grammy«-Gewinner 2006 und seit Jahren an der Spitze.

BMG – Musik aus Leidenschaft



THOMAS RABE CFO und Leiter des Unternehmensbereichs BMG (links)

»Musik ist eine Weltsprache. Und sie ist die Sprache der Bertelsmann Music Group: ihrer Künstler, Produzenten und Songschreiber.«

ROLF SCHMIDT-HOLTZ CEO, Sony BMG (rechts)

»Musik ist Leidenschaft. Sie zu hören, sie zu fühlen, sie zu machen. Künstler zu finden, zu entwickeln und zu vermarkten ist dabei die Aufgabe von Sony BMG.«

SONY  BMG
MUSIC ENTERTAINMENT



Highlights

Success Fixation Vol. 1 – Shakira. »Latin Pop Artist of the Year« – »Latin Song of the Year« – Shakira, die Personifizierung musikalischer Leidenschaft, schaffte mit ihren Hit-Alben »Fijación Oral Vol. 1« und »Oral Fixation Vol. 2« 2005 einen einzigartigen Doppelerfolg. Der kolumbianischen Sony-BMG-Künstlerin gelang auf Anhieb der Einstieg in die Spitzenplätze der Charts. Dafür gab es im November auch noch einen »MTV Europe Music Award« für den »Best Female Act«.

 BMG
MUSIC PUBLISHING
BERTELSMANN



Coldplays Speed of Sound. Gibt es schlaue Musik? Wenn ja, kann schlaue Musik erfolgreich sein? Die Antwort darauf lautet: Coldplay. Mit anspruchsvollen Texten und einem unverwechselbaren Sound ist das dritte Album der Erfolgsband, »X&Y«, eine definitive Antwort auf diese Fragen. Seit Beginn ihrer Karriere stehen die vier Brit-Rocker als Songschreiber bei BMG Music Publishing unter Vertrag. Bis zum Jahresende 2005 wurden weltweit nahezu acht Millionen Alben von »X&Y« verkauft, und Hits wie »Speed of Sound« rangierten wochenlang an der Spitze der Charts.

 BMG
MUSIC PUBLISHING
BERTELSMANN



Mariah Carey – The Return of »The Voice«. Mit ihrem Album »The Emancipation of Mimi« hat Mariah Carey ihren eigenen Ruhm in den Schatten gestellt. Es ist das meistverkaufte Album in den USA. Die zweite Single-Auskoppelung »We Belong Together« wird zum weltweit größten Hit des Jahres 2005. Diesen Erfolg verdankt die Sängerin auch dem BMG-Music-Publishing-Songwriter Manuel Seal, der den Hit koproduziert hat und einer seiner Verfasser ist.



Das Traum-Team



Wie man Tore schießt

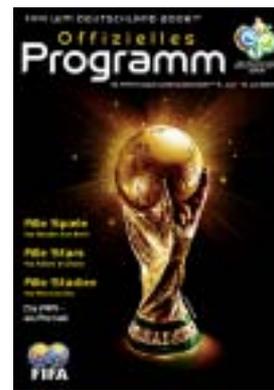
Teamplay für den Erfolg: Bei Arvato wird ständig für neue Tore trainiert – wie hier die beiden Grafik-Designerinnen ANDREA STITZ und BIRGIT DECKER.



1.



2.



3.

Das Spitzenteam von Arvato sorgt dafür, dass die FIFA-Fußballweltmeisterschaft in Deutschland unvergesslich bleibt.

Hunderte Millionen Fans fiebern dem Tag X entgegen. Das Datum steht fest: Es ist der 9. Juli 2006. Der Tag des Endspiels der FIFA-Fußballweltmeisterschaft 2006. Auf ihn haben die besten Mannschaften der Welt hingearbeitet. Jahrelang. Eine Spitzenmannschaft wird man an diesem Tag X nicht auf dem Rasen sehen. Dafür aber die Produkte, die sie zielstrebig fast drei Jahre lang vorbereitet hat und ohne die der Tag X nicht wäre, was er wird: ein großer Tag für den Fußball, an den man sich noch lange erinnert. Diese Mannschaft ist ein Team, das zielstrebig Richtung Tor läuft. Das Team Arvato.

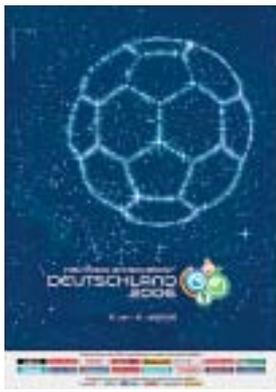
Wie man Chancen in Tore verwandelt

Wer ist dieses Spitzenteam? Jeden Ball und jeden Termin halten die Spieler von Arvato Print, Mohn Media und Prinovis. Dann übernehmen die Topspieler von Arvato Storage Media und Arvato Systems gekonnt das runde Leder – sie sind Meister des technisch perfekten Spiels. Im Mittelfeld liefern die Profis von Arvato Logistic Services den Ball punktgenau nach vorn, hin zum gegnerischen Tor. Und dort wartet dann ein Sturm, der sich auf die FIFA-WM schon seit dem Jahr 2003 eingeschossen hat: die Medienfabrik Gütersloh. Allein sie versorgt mit mehr als 15 Printpublikationen die Fans vor, während und nach der WM 2006. Spiel, Pass, Volltreffer.

Wirtschaftliche Erfolge sind immer Teamwork, das Ergebnis guten Mannschaftsspiels: Die Arvato-Spieler treten deshalb gemeinsam mit anderen Spitzenclubs der Bertelsmann-Familie auf: der Verlagsgruppe Random House, Mohn Media Kalender & Promotion

Service, Wissen.de, Sony BMG Deutschland und dem Wissen Media Verlag. Als Coach und Ideengeber agiert dabei das für Synergiethemen zuständige Bertelsmann Corporate Network (BCN), das das Geschäft mit der FIFA einfädelte. Alle gemeinsam machen sich Richtung Tor auf. Glückstreffer gibt es dabei nicht: » Man muss an alles denken, zum Beispiel daran, welche Form und welches Design eine Einkaufsstüte haben muss, mit der ein Fan ein 610 Gramm schweres Stadionmagazin transportiert, das wir für die WM gemacht haben. Natürlich so, dass er damit auch noch gern durch das Stadion geht«, erzählt Stefan Postler, Geschäftsführer – also Kapitän – der Medienfabrik Gütersloh. Für das Programm gibt es kein Vorbild: » Wir mussten das Rad hier wirklich neu erfinden. Das sind kreative Prozesse, in denen man sich immer fragt: Was wird funktionieren, was geht? Und dann muss man all das mit gutem Handwerk umsetzen.«

1. Kapitän – STEFAN POSTLER, Geschäftsführer der Medienfabrik Gütersloh.
2. Spielmacher – das Team der Medienfabrik Gütersloh für die FIFA-WM 2006.
3. Das offizielle Stadionmagazin – 186 Seiten, 610 Gramm schwer. Der Beweis, dabei gewesen zu sein.



1.



2.



3.

Vor dem Treffer: Integration und Timing

Die Stürmer um Stefan Postler gehören zu den führenden integrierten Kommunikationsdienstleistern in Deutschland. Sie wissen: Genaues Timing ist spielentscheidend. Die Fans werden mit dem Monatsmagazin »Countdown« auf den Tag X vorbereitet. Mit einer Auflage von 250.000 Exemplaren bietet das Magazin die besten Hintergründe und Fakten zur FIFA-WM. Als Chefredakteur ist der populäre Sportjournalist Bernd Linnhoff Spielmacher bei »Countdown«.

Die WM – mehr als tolle Spiele

Fußball ist Begeisterung, Energie, Freude. Eine FIFA-WM ist aber auch eine sehr gute Gelegenheit, mehr übereinander zu erfahren als die Mannschaftsaufstellung und den Klang der jeweiligen Nationalhymne.

Besonders stolz ist Postler deshalb auf ein Projekt rund um die FIFA-WM 2006, bei dem es nicht nur um Fußball geht. Es ist ein Buch namens »Goal«. Darin berichten 32 Korrespondenten, die im Auftrag der deutschen Bundesagentur für Außenwirtschaft in aller Welt Fakten und Informationen sammeln, über die Länder, die sich in Deutschland friedlich auf dem Rasen begegnen werden. Wie leben, wie arbeiten, wie denken Menschen etwa aus Ecuador, Brasilien, der Ukraine oder Australien? »Das ist es, was wir unter dem offiziellen WM-Motto »Die Welt zu Gast bei Freunden« verstehen«, sagt Postler, »dass wir bei aller guten Unterhaltung und allem Spaß am Spiel auch etwas darüber vermitteln können, aus welchem wirtschaftlichen, politischen und gesellschaftlichen Umfeld die Spieler kommen, denen wir im Stadion zujubeln.« Ein Doppel-Pass sozusagen. Teile des Verkaufserlöses unterstützen die im September 2006 stattfindende Behinderten-WM.

Doch auch dann, lange nach dem Tag X, ist die Arvato-Mannschaft nicht vom Rasen: »Nach der WM ist vor der WM«, sagt Postler und lächelt. »Für uns geht es dann noch ein ganzes Stück weiter. Aus der Kompetenz, die wir erworben haben, wollen wir weiteres Geschäft generieren.« Etwa mit Produkten, die für Kunden die besten Spielszenen in Büchern, Magazinen, Kalendern und Postern festhalten, mit Produktionen für den FC Bayern oder den Deutschen Fußball-Bund (DFB) zum Beispiel. Und natürlich, sagt Postler, rede man mit der FIFA auch über die Zeit nach 2006. Never change a winning team.

Nur an einem Tag werden sich die Spieler von Bertelsmann eine Auszeit gönnen. Am 9. Juni 2006, dem Tag des Eröffnungsspiels der FIFA-WM, an dem die deutsche Elf gegen die Mannschaft von Costa Rica antritt. »Dann werden wir alle vor einem Großbildschirm sitzen und Fans sein«, sagt Postler. Übrigens, fügt er hinzu, ist es eine prima Perspektive, dabei gar nicht verlieren zu können: »Ganz egal, wer die WM gewinnt, es wird ein Land sein, in dem unsere Freunde und Kollegen arbeiten.«

1./2. Rekordmeister – noch nie gab es so viele Printprodukte zu einer FIFA-WM.

3. Alles für den Fan – das Bertelsmann-Team hat für die FIFA-WM das Rad neu erfunden, auch bei Verkaufsdetails.

Arvato – Alles im Dienst des Kunden



HARTMUT OSTROWSKI Vorsitzender des Vorstands, Arvato AG

»Die Arvato AG ist ein internationaler Medien- und Kommunikationsdienstleister. In einem einzigartigen Leistungsverbund besetzen wir Spitzenpositionen in unseren Märkten. Der Erfolg unserer Kunden ist der Maßstab. Dafür stehen wir mit Erfahrung und den neuesten Technologien, mit Kreativität und Leidenschaft – mit Herz und Verstand.«

Highlights



East Riding – ein Amt wird Unternehmen. Rund 300.000 Menschen umfasst der Landkreis East Riding of Yorkshire in Großbritannien, in dem Arvato gemeinsam mit der Kommune am 1. Oktober 2005 eines der meistbeachteten Outsourcing-Projekte Europas startete. Nicht nur eine Vielzahl umfangreicher kommunaler Front- und Backoffice-Dienstleistungen wird in East Riding von Arvato-Mitarbeitern erledigt, sondern auch das, was bisher als Herzstück hoheitlicher Verwaltung galt: der Einzug von Steuern und die Auszahlung von Beihilfen an Bürger. Dabei geht es dem Partner nicht in erster Linie um Kostensenkungen, sondern vor allem um Qualitätsverbesserungen und den Zugang zum Innovationspotenzial der Arvato. Damit hat Arvato einen Meilenstein im Markt der öffentlichen Dienstleistungen gesetzt. Ein Modell, das Schule machen wird.



Eurogravure – oder: Rekorde auf Italienisch. Ende Oktober 2005 ging mit der Arvato-Druckerei Eurogravure im norditalienischen Treviglio eine der modernsten Tiefdruckereien in Betrieb – und das gut drei Monate vor dem ursprünglich geplanten Start. Dank des enormen Einsatzes des italienischen Arvato-Teams werden auf den vier Rotationen noch früher als geplant die Zeichen für ein neues Wachstum bei Arvato Print Italien gesetzt. Die Kapazitäten der bisherigen Standorte in Bergamo und Mailand werden nun in Treviglio konzentriert. Der erste neue Auftrag für das High-Tech-Druckzentrum läuft bereits auf vollen Touren: das neue italienische Männermagazin »Style« mit einer Auflage von 700.000 Exemplaren.



»Madagascar«, a DreamWorks Animation Release

Die Kraft der Veränderung



Die Augen des Kunden

PAULO COELHO schätzt den Club nicht nur als Mitglied. Der neue Erzählband des brasilianischen Erfolgsautors erscheint weltweit exklusiv in 13 Clubs der Direct Group.



1.



2.

Die richtige Einstellung zu Veränderungen ist entscheidend für nachhaltigen Erfolg. Dazu gehört auch, die Dinge aus anderen Perspektiven zu betrachten. Neue Ansätze wiederum sorgen für neue Einblicke in unser Geschäft. Dies wird beispielhaft deutlich an der Übernahme von Columbia House.

Zeiten der Veränderung sind nie leicht, sie fordern heraus

Was bestimmt den Erfolg, welche Eigenschaften und welche Einsichten sind notwendig? Was lange gut war, reicht nicht mehr aus. Einstellungen ändern sich. Wer anders denkt als gewohnt, entdeckt neue Möglichkeiten und Verbindungen. Etwa jene, dass die Stoffe, die Menschen gut unterhalten, in vielen unterschiedlichen Formen daherkommen. Als Bücher und Musik-CDs zum Beispiel oder als Filme. Also hat die Direct Group ihre Geschäfte erweitert.

»Das Clubgeschäft ist die Keimzelle von Bertelsmann«, sagt Direct-Group-Chef Ewald Walgenbach, »und diese Keimzelle haben wir wieder revitalisiert. Wir sind zurück in den schwarzen Zahlen. Und wir sind deutlich besser geworden – wir wachsen wieder. Die Direct Group von heute ist klar fokussiert, sie ist neu aufgestellt.«

Stuart Goldfarb, zwischen 2001 und 2005 Präsident und CEO des US-Musikclubs BMG Direct und seit vergangem Jahr CEO des neu entstandenen Unternehmens BMG Columbia House, weiß, wovon die Rede ist: »Erfolg haben die, die fähig sind, anders zu denken, und die aus einer anderen Perspektive auf das Geschäft schauen.« BMG Columbia House hat diesen besonderen Blickwinkel. »Wir haben mit den Augen unserer Kunden geschaut und uns gefragt: Was brauchen unsere Kunden wirklich? Und welche Bedürfnisse können wir erfüllen?«

Geschwindigkeit und Sorgfalt

Diese Einstellung hat den eindrucksvollen Turnaround geprägt und 2005 zur bisher größten Akquisition in

der Geschichte der Direct Group geführt: Die Neuerwerbung Columbia House ist der größte DVD-Direktversandhändler der USA und bedient mehr als acht Millionen Kunden.

»Columbia House hatte immer eine sehr ähnliche Geschäftsstruktur wie wir bei BMG Direct. Die einen verkaufen DVDs, die anderen Musik, aber die Art und Weise, wie wir die Kunden ansprechen, ist fast gleich«, sagt Goldfarb. Es war klar, dass die Akquisition BMG Columbia House aus dem Stand zu einem führenden Anbieter auf dem DVD-Markt machen würde. Und es war klar, dass neue Möglichkeiten entstehen. »Wir haben erkannt, dass wir unsere Kundenbasis ausweiten und dass wir eine breitere Auswahl von Entertainment-Produkten anbieten können. Und noch etwas stand fest: Durch den Zusammenschluss senken wir unsere Kosten signifikant – bei der Lagerung, Lieferung und der Verwaltung. Diese Effekte klingen nicht aufregend, sie spielen aber eine Schlüsselrolle und versprechen ein großes Potenzial.«

Ganz so unspektakulär, wie Stuart Goldfarb sagt, ist es in der Praxis dann doch nicht. In Duncan im US-Bundesstaat South Carolina betreibt das Unternehmen das weltweit modernste automatisierte Vertriebszentrum für DVDs und CDs. High-Tech-Roboter gleiten durch die Anlage, greifen sich rasend schnell die richtigen Produkte, verpacken sie automatisch und adressie-

1. STUART GOLDFARB

CEO von BMG Columbia House – Erfolg durch die Fähigkeit, anders zu denken.

2. Das modernste Vertriebscenter der Welt für CDs und DVDs in Duncan, South Carolina.



1.



2.

ren sie. Seit der Übernahme von Columbia House ist dieses Distributionszentrum voll ausgelastet: » Ein ungeheurer Synergie-Effekt«, sagt Goldfarb. Die Zusammenführung von Columbia House mit dem Musikclub BMG Direct verlief in einem außergewöhnlich hohen Tempo.

Fernsehen auf DVD

Bei Integrationen kommt es auf die Geschwindigkeit an. Der Kunde jedoch soll nur eines spüren – die Qualität des Services. Seine Perspektive ist es, die das Handeln im Unternehmen bestimmt. Die Mitarbeiter schauen mit den Augen des Kunden.

» Unsere Kunden erwarten auch von uns, dass wir eine umfassende Titelauswahl bieten von Filmen, die gerade erst als DVD veröffentlicht wurden«, sagt Goldfarb. » Die Menschen haben ihre Gewohnheiten deutlich verändert. Sie mögen es, den letzten Kinohit bequem im eigenen Wohnzimmer zu erleben. Die Konsumenten schauen sich ihre Filme an, wann sie wollen, wo sie wollen und wie sie wollen.«

» Mittlerweile sind DVDs ein sehr wichtiger Teil der Unterhaltungsindustrie«, erläutert Goldfarb. Die Kunden verlangen immer häufiger nach Kinofilmen auf DVD. » Aber wir bieten nicht nur Filme – Fernsehprogramme auf DVD sind ebenfalls ein großer Teil des Marktes«, sagt Goldfarb. Etwa 15 Prozent der DVDs, die in den USA verkauft werden, sind TV-Serien, die sich Fans und alle, die die Ausstrahlung versäumt haben, in aller Ruhe ansehen wollen.

Und was ist mit neuen Internet-Technologien, durch die Filme und Musik überspielt werden können? Wie beeinflussen sie das Geschäft?

Neue Technologien, neue Chancen

Stuart Goldfarb betrachtet es so: » Ich sehe Technologie grundsätzlich nicht als Gefahr, sondern als Herausforderung und als Chance. Historisch gesehen haben Formatwechsel immer den Markt vergrößert. Wir verkaufen in erster Linie Filme und Musik – und nicht DVDs und CDs. Das tun wir seit den 50er Jahren. Erst gab es die Vinyl-Platte, dann die Musik- und Videokassette und nun die CD und die DVD. Nach jedem Formatwechsel lief das Geschäft besser als zuvor. Die Technik ist keine Bedrohung – im Gegenteil.« Er könne, betont Stuart Goldfarb, nicht vorhersagen, » wie wir unsere Filme und unsere Musik in Zukunft verkaufen. Aber eines kann ich Ihnen versprechen: Wir werden verkaufen.«

Für Ewald Walgenbach ist dies mehr als ein Wendepunkt nach Jahren der Neuausrichtung: » Das Vertrauen in unser Geschäftskonzept ist wieder da. Die Kunden mögen unsere Clubs, die Programmauswahl, die Preisvorteile, den Service. Vertrauen ist neben harter Arbeit das wichtigste Mittel, um Veränderungen erfolgreich zu gestalten.«

1. Das Web – eine wichtige Promotion- und Vertriebsplattform für Columbia House.

2. Blockbuster und TV-Serien – die DVD sorgt für neue Erfolge.

Direct Group – Immer erste Wahl



EWALD WALGENBACH Chief Executive Officer, Direct Group

»Die Direct Group hat sich zum Ziel gesetzt, für ihre Mitglieder und Kunden weltweit die erste Adresse für Medienprodukte und Unterhaltung zu sein. Wir bringen ein sorgfältig ausgesuchtes Mediensortiment auf unterschiedlichsten Wegen zum Kunden. Wir sind entschlossen, unsere herausragende Kompetenz im Direktmarketing und bei der Nutzung neuer Technologien weiter auszubauen, um unsere Kunden individuell zu bedienen.«

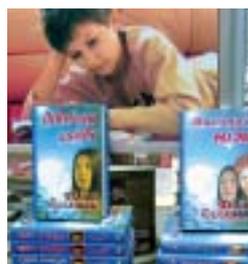
Highlights



Paulo Coelho. »Es ist uns eine Ehre, mit ihm und für ihn arbeiten zu dürfen« – diese Worte richtete Ewald Walgenbach an den großen brasilianischen Schriftsteller Paulo Coelho, der im Dezember 2005 den »International Author Award« der Direct Group erhielt. Die zum ersten Mal vergebene Auszeichnung wurde ihm von allen Direct-Group-Clubs zugesprochen, weil Paulo Coelho einer der renommiertesten und erfolgreichsten Schriftsteller ist. Coelho ist selbst Mitglied bei France Loisirs – und machte der Direct Group in seiner Dankesrede ein wunderbares Kompliment: »Auch als Leser schätze ich den Club und dessen Buchauswahl.«



France Loisirs – Wo Club und Läden Erfolge sichern. Der französische Club France Loisirs hat 2005 seine Position als zweitgrößter Buchverkäufer der Grande Nation weiter ausgebaut. Das Konzept einer engen Verbindung von Club und Buchhandel ist ein Erfolgsmodell, das auch auf andere europäische Länder, in denen die Direct Group aktiv ist, ausgeweitet werden soll. Frankreich gibt die Richtung vor durch die Übernahme der größten unabhängigen Buchhandelskette des Landes, Librairies Privat.



Family Leisure Club. Wer ist mit 30.000 Paketen täglich der größte Auftraggeber der ukrainischen Post? Der Family Leisure Club. Die Ukraine liest – und hat den Club zum größten Buchverkäufer des Landes gemacht. Von Anfang an profitabel, zählt der Family Leisure Club heute bereits mehr als eine Million Mitglieder. Und seit Frühjahr 2005 ist dieser Erfolg in der Ukraine der Ausgangspunkt für einen neuen Markt: Russland, wo der Club bis Jahresende 170.000 neue Mitglieder begrüßen durfte.

Konzernlagebericht

Im Geschäftsjahr 2005 hat Bertelsmann den Umsatz gesteigert und seine Profitabilität weiter verbessert. Ferner hat das Unternehmen Akquisitionschancen entschlossen genutzt und so seine Marktpositionen in zentralen Geschäftsfeldern ausgebaut. Trotz einer insgesamt eher verhaltenen Marktentwicklung wuchs der Umsatz spürbar von 17,0 Mrd. € im Vorjahr auf 17,9 Mrd. €. Das Operating EBIT stieg um 12,7 Prozent auf 1.610 Mio. € (Vorjahr: 1.429 Mio. €). Die operative Umsatzrendite lag bei 9,0 Prozent und konnte somit im Vergleich zum Vorjahr gesteigert werden (Vorjahr: 8,4 Prozent). Der Konzerngewinn betrug 1.041 Mio. € nach 1.172 Mio. € im Vorjahr.¹⁾

Geschäft und Rahmenbedingungen

Geschäftsbeschreibung

Bertelsmann ist ein internationales Medienunternehmen. Kerngeschäfte sind die Schaffung, Bündelung und Verbreitung von Medien sowie Produktions- und Dienstleistungsgeschäfte (Services) für interne und insbesondere konzernfremde Unternehmen.

Der Bertelsmann-Konzern umfasst sechs Unternehmensbereiche, die operativ eigenständig agieren. Die RTL Group ist im Fernseh- und Radiogeschäft sowie im TV-Produktionsgeschäft tätig. Zum Fernsehgeschäft gehören unter anderem die Senderfamilie um RTL Television in Deutschland, M6 in Frankreich, Five in Großbritannien, die RTL-Sender im Benelux-Raum sowie Antena 3 in Spanien. Die Buchverlagsgruppe Random House verfügt über ein Portfolio von mehr als 100 publizistisch unabhängigen Einzelverlagen und veröffentlicht ihre Romane, Sach- und Jugendbücher als gebundene sowie als Taschenbuchausgaben in den Sprachen Englisch, Deutsch, Spanisch, Japanisch und Koreanisch. Das Druck- und Verlagshaus Gruner + Jahr ist Europas größter Zeitschriftenverlag. Im Unternehmensbereich BMG sind die Musikaktivitäten von Bertelsmann gebündelt: Er besteht aus dem Joint Venture Sony BMG Music Entertainment sowie dem Musikverlag BMG Music Publishing. Der Medien-

dienstleister Arvato steht für das Geschäftsfeld Services bei Bertelsmann und umfasst die Unternehmen von Arvato Print, Arvato Direct Services, Arvato Logistics Services, Arvato Storage Media und Arvato Systems. Die Direct Group mit ihren Buch-, Musik- und DVD-Clubs vereint Bertelsmanns weltweite Endkundengeschäfte mit Medienprodukten.

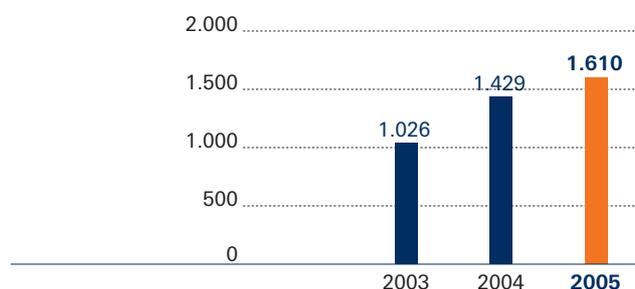
Die geographischen Kernmärkte von Bertelsmann liegen in West- und Mitteleuropa und in den USA. Im Jahr 2005 bildeten sie den Schwerpunkt der Geschäftsentwicklung. Über 90 Prozent des gesamten Umsatzes wurden dort erzielt. Die Geschäfte in den Wachstumsmärkten werden zukünftig weiter an Bedeutung gewinnen.

Die Bertelsmann AG übernimmt die Funktion einer operativen Management-Holding. Wesentliches Organisationsprinzip bei Bertelsmann ist die Dezentralisation im Sinne unternehmerischer Verantwortung. Dementsprechend ist der gesamte Konzern in Verantwortungsbereiche mit wenigen Führungsebenen gegliedert. Die interne Steuerung und Berichterstattung folgt der Unternehmensorganisation nach Segmenten, die den Unternehmensbereichen entsprechen.

Bertelsmann hat Ziele und Grundwerte für alle Mitarbeiter, Führungskräfte und Gesellschafter des Unternehmens in den

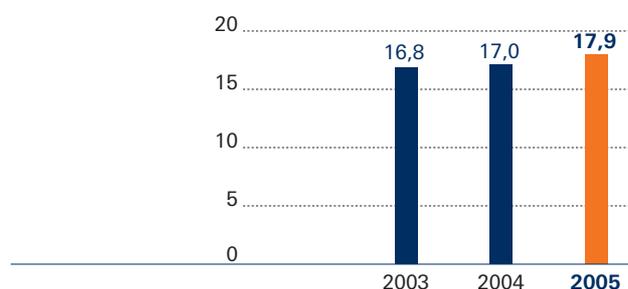
Operating EBIT

in Mio. €



Umsatz

in Mrd. €



¹⁾ Die Vergleichsangaben für das Geschäftsjahr 2004 wurden vor dem Hintergrund des IAS 32 angepasst (vgl. Konzernanhang S. 80).

Bertelsmann Essentials definiert. Diese geben das geltende gemeinsame Verständnis der Unternehmenskultur wieder und unterliegen einem ständigen Prozess der kritischen Überprüfung, Überarbeitung und Verbesserung. Im Jahr 2005 wurde eine Neuformulierung der Bertelsmann Essentials verabschiedet (vgl. S. 12 f.).

Strategie

Für alle Bertelsmann-Unternehmen ist es ein erklärtes Ziel, in attraktiven Märkten eine führende Position zu erreichen oder diese auszubauen. Hierbei wird der Fokus auf Medien- und Dienstleistungsmärkte in Europa sowie den USA gelegt und um Investitionen in Wachstumsregionen ergänzt. Im Geschäftsjahr 2005 wurde eine Reihe strategischer Maßnahmen umgesetzt, um den Ausbau führender Marktpositionen in zentralen Geschäftsfeldern voranzutreiben. Hierzu zählen beispielsweise die Akquisitionen des DVD-Versandhändlers Columbia House in den USA, des Zeitschriftenverlags Motor Presse Stuttgart und von Infoscore sowie die Gründung des Tiefdruckunternehmens Prinovis. Bertelsmann übt durch weitgehende Kontrolle die unternehmerische Führung in seinen Geschäften aus. In Umsetzung dieser Strategie wurde im Jahr 2005 die Eigentümerposition insbesondere in der RTL Group gestärkt, indem die Anteile der WAZ-Gruppe (Westdeutsche Allgemeine Zeitung) an der RTL Group sowie die Restanteile am britischen Sender Five erworben wurden.

Die Ende 2003 gestartete Wachstumsinitiative »GAIN« (Growth and Innovation) hat zahlreiche Geschäftsideen hervorgebracht, die bereits umgesetzt wurden oder sich in Umsetzung befinden. Beispiele sind der Start der Download-Plattform »GNAB«, die Einführung der zweiwöchentlich erscheinenden Fernsehzeitschriften in Frankreich oder die teilweise Übernahme von Verwaltungsaufgaben für den britischen Landkreis East Riding durch Arvato. Im Jahr 2005 wurde vom Vorstand das Projekt »Wachstumschancen und Entwicklungspotenziale« begonnen. Dieses dient der fortlaufenden Analyse wesentlicher Chancen und Herausforderungen der Zukunft, die sich zum Beispiel aus verändertem Konsumentenverhalten, aus technologischen Entwicklungen und aus Veränderungen der Werbeformen ergeben können.

Bertelsmann strebt in allen seinen Geschäften eine attraktive Verzinsung des investierten Kapitals sowie eine Steigerung des Unternehmenswerts im Sinne steigender, nachhaltiger Ertragskraft an. Die Strategie von Bertelsmann steht im Einklang mit den Werten der Unternehmenskultur.

Gesamtwirtschaftliche Entwicklung

Die gesamtwirtschaftliche Entwicklung in Deutschland im Jahr 2005 wurde durch eine kräftige Expansion der Exporte getragen, während die Binnennachfrage ihre Schwäche nicht überwand. So stagnierten die privaten Konsumausgaben auf dem Niveau von 2004. Stark negative Impulse sind vom Ölpreis ausgegangen. In Deutschland wuchs das Bruttoinlandsprodukt (BIP) nach Angaben des Statistischen Bundesamts um 0,9 Prozent (Vorjahr: 1,6 Prozent).

Die Weltwirtschaft zeigte sich im Jahr 2005 trotz des massiven Anstiegs der Ölpreise robust, büßte aber einen Teil der Dynamik des Jahres 2004 ein. Getragen wurde die Entwicklung in erster Linie von der guten Konjunktur in den Vereinigten Staaten und in China, während der Euroraum erneut durch einen geringeren Anstieg des BIP gekennzeichnet war. In den USA stieg das BIP einem Bericht von Eurostat zufolge um 3,5 Prozent (Vorjahr: 4,2 Prozent), in der Eurozone um 1,3 Prozent (Vorjahr: 2,1 Prozent).

Entwicklung relevanter Märkte

Das gesamtwirtschaftliche Wachstum hat im Jahr 2005 aufgrund der insgesamt schwachen und auf Vorjahresniveau stagnierenden Konsumentennachfrage kaum positive Wirkungen auf die Medienmärkte gehabt. Die Entwicklung des Werbemarkts in Deutschland zeigte kaum positive Tendenzen. Sowohl der Markt für TV-Werbung als auch der Zeitschriften-Werbemarkt stagnierten in etwa auf Vorjahresniveau. Die Entwicklung des europäischen Werbemarktes insgesamt zeigte sich uneinheitlich. Der Buchmarkt in den USA litt 2005 stark unter der Kaufzurückhaltung und lag leicht unter dem Vorjahr. Die internationalen Musikmärkte waren wieder stark rückläufig, unter anderem da die digitalen Musikverkäufe trotz hoher Wachstumsraten die sinkenden CD-Absätze noch nicht kompensieren konnten. Der Druckmarkt lag im Jahr 2005 etwas über dem Niveau des Vorjahres. Das Dienstleistungsgeschäft konnte von dem zunehmenden Trend des Business Process Outsourcing profitieren.

Ertragslage

Umsatz

Der konsolidierte Umsatz lag im abgelaufenen Geschäftsjahr 2005 bei 17,9 Mrd. €, ein deutlicher Anstieg gegenüber dem Vorjahr um 5,1 Prozent (Vorjahr: 17,0 Mrd. €). Neben dem verbesserten organisch bedingten Wachstum in Höhe von 2,3 Prozent (Vorjahr: 1,9 Prozent) haben zu dieser Entwicklung insbesondere die im Geschäftsjahr vorgenommenen Investitionen beigetragen. Zu diesen gehörten vor allem der Erwerb der restlichen Anteile am britischen Fernsehsender Five, des Zeitschriftenverlags Motor Presse Stuttgart, die Umsetzung der Zusammenlegung der Tiefdruckaktivitäten von Arvato, Gruner + Jahr und der Axel Springer AG in dem Unternehmen Prinovis sowie der Erwerb von Infoscore und von Columbia House. Die genannten Vorhaben werden, mit Ausnahme von Five (ab September 2005), ab dem 1. Juli 2005 konsolidiert. Insgesamt wirkten sich Portfolio- und sonstige Effekte mit 2,5 Prozent (Vorjahr: 1,7 Prozent) und Wechselkursänderungen mit 0,3 Prozent (Vorjahr: -2,3 Prozent) auf die Umsatzentwicklung aus.

Lediglich leichte Veränderungen hat es bei der regionalen Umsatzaufteilung im Vergleich zum Vorjahr gegeben. Diese wurden durch Portfolio- und Wechselkurseffekte hervorgerufen. Der Umsatzanteil Deutschlands am Gesamtumsatz lag unverändert bei 29,7 Prozent, auf die übrigen europäischen Länder entfielen 43,8 Prozent (Vorjahr: 42,2 Prozent). Der US-Anteil am Konzernumsatz betrug 20,5 Prozent (Vorjahr: 22,4 Prozent). In den sonstigen Ländern wurden 6,0 Prozent (Vorjahr: 5,7 Prozent) erzielt. Der Anteil der einzelnen Erlösquellen am Konzernumsatz veränderte sich nur geringfügig.

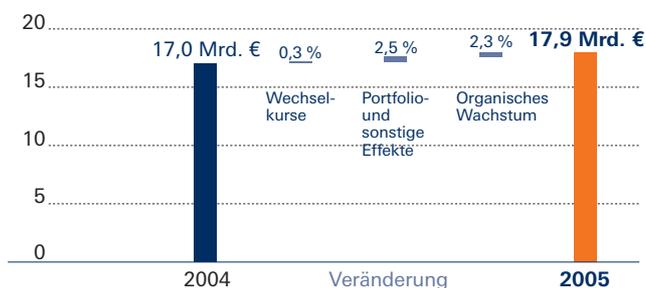
Operating EBIT

Im abgelaufenen Geschäftsjahr stieg das Operating EBIT um 12,7 Prozent auf 1.610 Mio. € (Vorjahr: 1.429 Mio. €). Dies entspricht einer Umsatzrendite von 9,0 Prozent (Vorjahr: 8,4 Prozent). Die operativen Aufwendungen haben sich im Wesentlichen proportional zur Umsatzentwicklung verändert.

Umsatz der Unternehmensbereiche

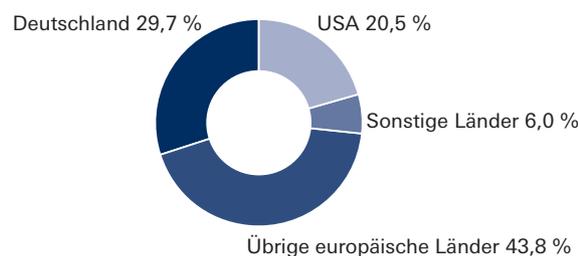
in Mio. €	2005			2004		
	Deutschland	International	Gesamt	Deutschland	International	Gesamt
RTL Group	1.975	3.137	5.112	1.951	2.927	4.878
Random House	202	1.626	1.828	196	1.595	1.791
Gruner + Jahr	956	1.668	2.624	919	1.520	2.439
BMG	179	1.949	2.128	305	2.242	2.547
Arvato	1.803	2.562	4.365	1.557	2.199	3.756
Direct Group	304	2.080	2.384	354	1.821	2.175
Summe Umsatz der Bereiche	5.419	13.022	18.441	5.282	12.304	17.586
Corporate/Konsolidierung	-106	-445	-551	-223	-347	-570
Konzernumsatz	5.313	12.577	17.890	5.059	11.957	17.016

Umsatzanalyse



Konzernumsatz nach Regionen

in Prozent



Ergebnisanalyse

in Mio. €	2005	2004
Operating EBIT der Bereiche		
RTL Group	756	668
Random House	166	140
Gruner + Jahr	250	210
BMG	177	162
Arvato	341	310
Direct Group	53	32
Summe Operating EBIT der Bereiche	1.743	1.522
Corporate/Konsolidierung	-133	-93
Operating EBIT Konzern	1.610	1.429
Sondereinflüsse	61	318
EBIT (Ergebnis vor Finanzergebnis und Steuern)	1.671	1.747
Finanzergebnis	-386	-312
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	-244	-263
Konzerngewinn	1.041	1.172
davon: Gewinnanteil Bertelsmann-Aktionäre	880	1.032
davon: Gewinnanteil Minderheiten	161	140

Maßgeblichen Anteil am Operating EBIT haben vor allem die Bereiche RTL Group, Arvato und Gruner + Jahr. Alle Unternehmensbereiche konnten ihr Ergebnis im Vergleich zum Vorjahr verbessern und trugen somit zur positiven Entwicklung des Operating EBIT bei. Das Operating EBITDA des Konzerns belief sich auf 2.274 Mio. € (Vorjahr: 2.112 Mio. €).

Konzerngewinn

Ausgehend vom Operating EBIT ergab sich ein Ergebnis vor Finanzergebnis und Steuern (EBIT) von 1.671 Mio. € (Vorjahr:

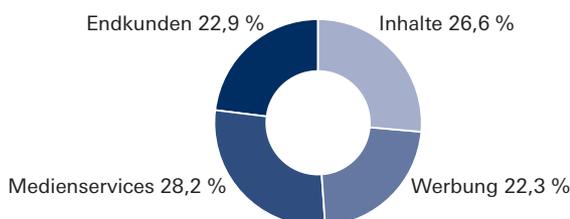
1.747 Mio. €). Darin enthalten sind Sondereinflüsse in Höhe von 61 Mio. € (Vorjahr: 318 Mio. €).

Das Finanzergebnis belief sich auf -386 Mio. € (Vorjahr: -312 Mio. €) und enthält die ergebniswirksamen Effekte aus der erstmaligen Anwendung des IAS 32 in Höhe von -106 Mio. € (Vorjahr: -45 Mio. €). Im Finanzergebnis ebenfalls berücksichtigt sind die Ausschüttungen auf die Genussscheine der Bertelsmann AG in Höhe von 76 Mio. € (Vorjahr: 76 Mio. €).

Der Steueraufwand im Konzern hat sich im Vergleich zum Vorjahr reduziert. Mindernd wirkten steuerliche Einmaleffekte wie die Rücknahme von Wertberichtigungen auf steuerliche Verlustvorträge.

Umsatz nach Erlösquellen

in Prozent*



* Basis: Summe der Bereiche vor Corporate/Konsolidierung

Unter Berücksichtigung des Finanzergebnisses sowie von Steuern erreichte der Konzerngewinn 1.041 Mio. € und lag somit leicht unter Vorjahresniveau (1.172 Mio. €). Ein deutlich höheres operatives Ergebnis konnte den im Vergleich zum Vorjahr geringeren Effekt der Sondereinflüsse annähernd ausgleichen. Vom Konzerngewinn entfielen 880 Mio. € (Vorjahr: 1.032 Mio. €) auf die Aktionäre der Bertelsmann AG sowie 161 Mio. € auf Minderheiten (Vorjahr: 140 Mio. €).

Sondereinflüsse

Die Auswirkungen der Sondereinflüsse auf das EBIT waren im abgelaufenen Geschäftsjahr mit 61 Mio. € im Saldo bedeutend niedriger als noch im Jahr zuvor (318 Mio. €). Die in den Sondereinflüssen enthaltenen positiven Beiträge ergaben sich aus dem Verkauf der US-Zeitschriftenaktivitäten durch Gruner + Jahr (91 Mio. €), einem Verschmelzungsgewinn im Zusammenhang mit der Gründung von Prinovis in Höhe von 72 Mio. € sowie einem Verschmelzungsgewinn aus der Übernahme der Mehrheit an Infoscore durch Arvato in Höhe von 52 Mio. €. Nahezu aufgehoben wurden diese positiven Auswirkungen durch Restrukturierungs- und Integrationsmaßnahmen in Höhe von insgesamt -185 Mio. €, die bei der BMG (-105 Mio. €), der Direct Group (-64 Mio. €) und der RTL Group (-16 Mio. €) anfielen.

Finanz- und Vermögenslage

Finanzierungsgrundsätze

Die Finanzierungsgrundsätze des Bertelsmann-Konzerns sollen ein ausgewogenes Verhältnis zwischen finanzieller Sicherheit, Eigenkapitalrentabilität und Wachstum gewährleisten. Ausgehend von diesen Rahmenbedingungen können die Finanzierung des Konzerns dauerhaft sichergestellt, die Finanzkraft des Konzerns bestmöglich genutzt und die Finanzierungskosten optimiert werden. Vor diesem Hintergrund erfolgt – soweit

rechtlich möglich – eine Konzentration der Finanzierung auf Konzernebene. Die Anforderungen und Sichtweisen der Kapitalmarktteilnehmer werden hierbei berücksichtigt.

Finanzierungsziele

Bertelsmann steuert seit langem nach quantifizierten Finanzierungszielen, die einen zentralen Beitrag zur Unabhängigkeit und Handlungsfähigkeit des Unternehmens leisten. Sie orientieren sich an den Finanzschulden und traditionell mit abnehmender Bedeutung auch an der Kapitalstruktur. Wesentliche Finanzierungsziele sind ein Leverage Faktor von höchstens 2,3 und eine Coverage Ratio (Zinsdeckungsgrad) von mehr als 4. Im abgelaufenen Geschäftsjahr lag der Leverage Faktor bei 2,2 (Vorjahr: 1,6), die Coverage Ratio bei 5,3 (Vorjahr: 6,0). Der Anstieg des Leverage Faktors ist auf die hohe Investitionstätigkeit insbesondere im zweiten Halbjahr 2005 zurückzuführen.

Der Leverage Faktor ergibt sich grundsätzlich aus dem Verhältnis der wirtschaftlichen Finanzschulden zum Operating EBITDA. Die wirtschaftlichen Finanzschulden lagen im abgelaufenen Geschäftsjahr bei 3.931 Mio. € (Vorjahr: 2.632 Mio. €). Unter den wirtschaftlichen Finanzschulden werden die Nettofinanzschulden sowie die Finanzschuldensubstitute Pensionsrückstellungen und Genusskapital erfasst. Bei der Berechnung des Leverage Faktors

Finanzierungsziele

	Ziele	2005	2004 ²⁾
Leverage Faktor: Wirtschaftliche Finanzschulden/Operating EBITDA ¹⁾	< 2,3	2,2	1,6
Coverage Ratio: Operating EBITDA/Finanzergebnis ¹⁾	> 4,0	5,3	6,0
Eigenkapitalquote: Eigenkapital zu Konzernbilanzsumme (in Prozent)	> 25,0	40,0	41,6

¹⁾ Nach Modifikationen

²⁾ Die Vergleichsangaben für das Geschäftsjahr 2004 wurden vor dem Hintergrund des IAS 32 angepasst (vgl. Konzernanhang S. 80).

Laufzeitenprofil – Finanzschulden

in Mio. €



werden gegenüber den Bilanzzahlen Modifikationen vorgenommen, um über eine wirtschaftliche Betrachtungsebene die tatsächliche Finanzkraft des Konzerns besser abbilden zu können. Bei der Berechnung der Coverage Ratios wird auf das Verhältnis aus Operating EBITDA zum Finanzergebnis abgestellt.

Die Eigenkapitalquote lag mit 40,0 Prozent über der Zielmarke von 25,0 Prozent und nur gering unter dem Vorjahreswert von 41,6 Prozent. Zusätzlich achtet Bertelsmann darauf, dass das Eigenkapital die in der Bilanz ausgewiesenen Firmenwerte, einschließlich der firmenwertähnlichen Rechte mit unbestimmter Nutzungsdauer, übersteigt. Mit einem Wert von 787 Mio. € wurde die geforderte Deckung 2005 erfüllt (Vorjahr: 1.949 Mio. €).

Finanzierungsaktivitäten

Im September 2005 hat die Bertelsmann AG eine neue Benchmark-Anleihe mit einem Volumen von 500 Mio. € am Kapitalmarkt begeben. Der Eurobond hat eine Laufzeit von zehn Jahren und wird nominal mit 3,625 Prozent verzinst. Bertelsmann nutzte damit das niedrige Zinsniveau, um mit den Mitteln aus der Emission bestehende Bankkredite zurückzuführen. Darüber hinaus hat Bertelsmann im Jahr 2005 ein Schuldscheindarlehen in Höhe von 50 Mio. € vorzeitig sowie eine Anleihe über 300 Mio. DM planmäßig zurückgeführt. Beide Schuldscheindarlehen waren von der Bertelsmann US Finance begeben worden. Zum 31. Dezember 2005 standen Anleihen und Schuldscheine über 1.600 Mio. € und 500 Mio. US-Dollar aus.

Rating

Bertelsmann verfügt über ein Unternehmensrating von den Rating-Agenturen Standard & Poor's und Moody's. Standard & Poor's bewertet Bertelsmann mit BBB+, Moody's mit Baa1. Beide Agenturen beurteilen das Rating von Bertelsmann als stabil.

Kreditlinien

Dem Bertelsmann-Konzern stehen über verschiedene vertragliche Vereinbarungen variabel und festverzinsliche Mittel zur Verfügung. Seit Oktober 2004 besteht eine syndizierte Kreditlinie, die während ihrer Laufzeit von der Bertelsmann AG und den ausländischen Finanzierungsgesellschaften durch Ziehung in Euro, US-Dollar und Britischem Pfund bis zu einem Gegenwert von 1,2 Mrd. € revolvingend in Anspruch genommen werden kann. Im Jahr 2005 gab es eine Überarbeitung dieser Kreditlinie, bei der unter anderem die Laufzeit auf sieben Jahre (bis 2012) angepasst wurde. Die im Oktober 2004 eingerichtete syndizierte Kreditlinie ersetzte eine syndizierte Kreditlinie aus dem Jahr 2002. Darüber hinaus verfügt der Bertelsmann-Konzern über bilaterale Kreditvereinbarungen mit international tätigen Großbanken. Die Finanzreserve aus diesen Kreditlinien beträgt rund 1,7 Mrd. € und ist im Rahmen der Geschäftstätigkeit frei verwendbar.

Kapitalflussrechnung

Die Kapitalflussrechnung setzt im Geschäftsjahr 2005 beim EBIT und nicht mehr wie im Jahr davor beim Konzerngewinn auf. Im Sinne erhöhter Transparenz soll dies die Herleitung der Cash Conversion des Bertelsmann-Konzerns erleichtern. Im abgelaufenen Geschäftsjahr erreichte der Cash Flow aus be-

Anleihen, Schuldscheindarlehen

Nominalzins, Emittent, Laufzeit	Typ	Effektivzins in %	Volumen in Mio.
4,70 % Bertelsmann Capital Corp. N.V. 02/07	Schuldscheindarlehen	4,91	EUR 50
4,40 % Bertelsmann Capital Corp. N.V. 03/08	Schuldscheindarlehen	4,56	EUR 50
4,48 % Bertelsmann Capital Corp. N.V. 99/09	Schuldscheindarlehen	4,49	EUR 50
4,375 % Bertelsmann U.S. Finance, Inc. 99/09	Anleihe	4,53	EUR 200
4,69 % Bertelsmann U.S. Finance, Inc. 03/10	US-Privatplatzierung	4,83	USD 100
4,625 % Bertelsmann U.S. Finance, Inc. 03/10	Anleihe	4,70	EUR 750
5,23 % Bertelsmann U.S. Finance, Inc. 03/13	US-Privatplatzierung	5,38	USD 200
5,33 % Bertelsmann U.S. Finance, Inc. 03/15	US-Privatplatzierung	5,46	USD 200
3,625 % Bertelsmann AG 05/15	Anleihe	3,74	EUR 500

Kapitalflussrechnung (Kurzfassung)

in Mio. €	2005	2004
Cash Flow aus betrieblicher Tätigkeit	1.791	1.829
Cash Flow aus Investitionstätigkeit	-2.129	-497
Cash Flow aus Finanzierungstätigkeit	-428	-845
Zahlungswirksame Veränderungen der liquiden Mittel	-766	487
Einzahlung Bertelsmann Pension Trust e.V. (CTA)	-360	-
Wechselkursbedingte und sonstige Veränderungen der liquiden Mittel	70	-37
Liquide Mittel am 1. Januar	2.092	1.642
Liquide Mittel am 31. Dezember	1.036	2.092

trieblicher Tätigkeit mit 1.791 Mio. € nahezu das Vorjahresniveau (1.829 Mio. €). Die getätigten Akquisitionen haben zu einem signifikanten Abfluss finanzieller Mittel in Höhe von -2.129 Mio. € (Vorjahr: -497 Mio. €) geführt. Hierin mit 1.734 Mio. € enthalten sind die Kaufpreiszahlungen für Beteiligungen abzüglich erworbener liquider Mittel, die stark angestiegen sind (Vorjahr: 85 Mio. €) und denen Veräußerungserlöse von 436 Mio. € (Vorjahr: 366 Mio. €) gegenüberstanden. Weitere Ausführungen zu den Akquisitionen finden sich im Abschnitt Investitionen.

Der Cash Flow aus Finanzierungstätigkeit ergibt für das abgelaufene Geschäftsjahr einen Abfluss von -428 Mio. €, eine deutliche Reduzierung gegenüber dem Vorjahreswert von -845 Mio. €. Im Wesentlichen ist dies der Effekt aus der Emission der Benchmark-Anleihe in Höhe von 500 Mio. €. An Dividenden wurden an die Aktionäre der Bertelsmann AG sowie an Mitgesellschafter konsolidierter Unternehmen 414 Mio. € ausbezahlt.

Bertelsmann hat im abgelaufenen Geschäftsjahr damit begonnen, über ein so genanntes Contractual Trust Arrangement

(CTA) Mittel zur Deckung von Pensionsverbindlichkeiten extern anzulegen. Zu diesem Zweck wurden dem Bertelsmann Pension Trust e.V. liquide Mittel in Höhe von 360 Mio. € zugeführt. Diese Mittel qualifizieren als Planvermögen und werden von den Pensionsrückstellungen abgesetzt.

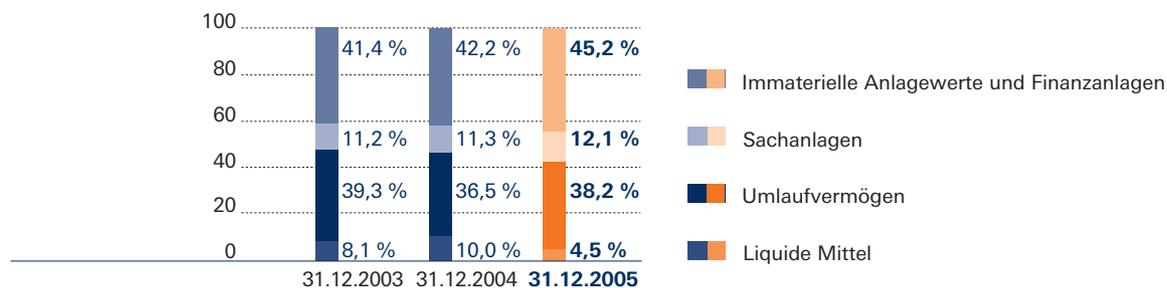
Infolge der dargestellten Maßnahmen verringerte sich der Zahlungsmittelbestand im Konzern auf 1,0 Mrd. € (Vorjahr: 2,1 Mrd. €).

Außerbilanzielle Verpflichtungen

Unter den außerbilanziellen Verpflichtungen werden Haftungsverhältnisse und sonstige finanzielle Verpflichtungen erfasst (vgl. Konzernanhang S. 111 f.). Seit dem 1. Januar 2005 ist die überarbeitete Bilanzierungsvorschrift IAS 32 anzuwenden. Danach sind Finanzinstrumente, die den Inhaber prinzipiell zur Rückgabe an den Emittenten gegen flüssige Mittel oder andere finanzielle Vermögenswerte berechtigen, nicht mehr als Minderheitsanteil im Eigenkapital, sondern als Verbindlichkeiten zu bilanzieren. Die Regelung betrifft sowohl Minderheitenanteile

Bilanzstruktur Aktiva

in Prozent



an Personengesellschaften als auch Put-Optionen von Minderheitsgesellschaftern. Bisher wurden Put-Optionen von Minderheitsgesellschaftern als schwebende Geschäfte unterhalb der Bilanz als sonstige finanzielle Verpflichtungen ausgewiesen. Bei der neuen Regelung werden die der Put-Option unterliegenden Anteile so in der Kapitalkonsolidierung berücksichtigt, als wären Anteile bereits erworben worden.

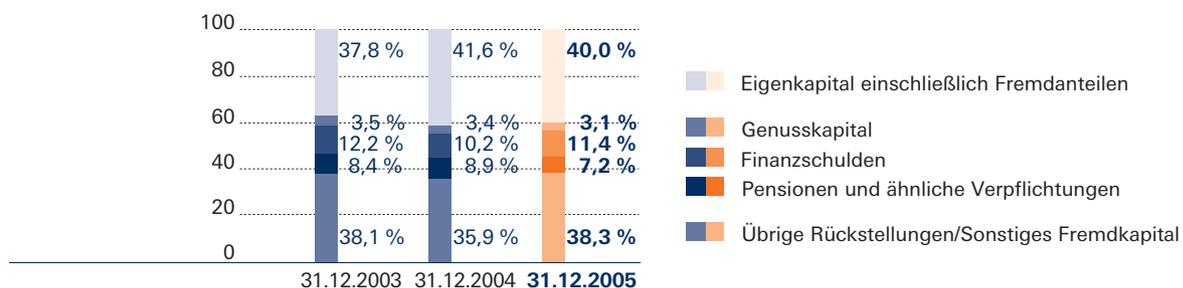
Investitionen

Das abgelaufene Geschäftsjahr war von hohen Investitionen geprägt. Die Investitionen in Sachanlagen, immaterielle Vermögensgegenstände sowie Finanzanlagen inklusive Kaufpreiszahlungen erhöhten sich erheblich und beliefen sich auf 2.565 Mio. € (Vorjahr: 863 Mio. €). Auf Sachanlagen entfielen 568 Mio. € (Vorjahr: 498 Mio. €), von denen der überwiegende Teil bei Arvato investiert wurde. In immaterielle Vermögensgegenstände wurden im abgelaufenen Geschäftsjahr 204 Mio. € (Vorjahr: 157 Mio. €) investiert. Diese verteilen sich im Wesentlichen auf die RTL Group, die Direct Group und die BMG. Die Investitionen in Finanzanlagen beliefen sich auf 59 Mio. € (Vor-

Investitionen		
in Mio. €	2005	2004
RTL Group	768	214
Random House	47	28
Gruner + Jahr	384	38
BMG	59	112
Arvato	494	369
Direct Group	228	57
Corporate	585	45
Summe	2.565	863

Bilanzstruktur Passiva

in Prozent



jahr: 123 Mio. €). Eine deutliche Steigerung mit 1.734 Mio. € gab es bei den Investitionen in Kaufpreiszahlungen für konsolidierte Beteiligungen (Vorjahr: 85 Mio. €). Der Anstieg resultiert insbesondere aus dem Erwerb der restlichen Anteile am britischen Fernsehsender Five durch die RTL Group, der Aufstockung der Anteile an der Motor Presse Stuttgart durch Gruner + Jahr, dem Erwerb des nordamerikanischen DVD-Clubs Columbia House durch die Direct Group sowie aus dem Erwerb der indirekt gehaltenen Anteile des Minderheitsgesellschafters WAZ-Gruppe an der RTL Group durch Bertelsmann.

Bilanz

Die Bilanzsumme liegt mit 22,9 Mrd. € um rund 1,9 Mrd. € über dem Vorjahreswert von 21,0 Mrd. €. Der Anstieg gegenüber dem Vorjahr ist in erster Linie auf die Vollkonsolidierung des britischen TV-Senders Five, des Zeitschriftenverlags Motor Presse Stuttgart, des DVD-Clubs Columbia House und von Infoscore zurückzuführen. Darüber hinaus haben sich die erstmalige Einbeziehung von Put-Optionen in die Kapitalkonsolidierung, als Folge der Anwendung von IAS 32, und Kurseffekte, insbesondere beim US-Dollar, bilanzsummenerhöhend ausgewirkt.

Der Anstieg des Goodwills im Vergleich zum Vorjahr um 1.340 Mio. € resultiert im Wesentlichen aus den genannten Akquisitionen sowie der Bilanzierung von Put-Optionen. Der Effekt der Einbeziehung der Put-Optionen liegt bei 259 Mio. €. Das Eigenkapital lag bei 9.170 Mio. €, so dass sich eine Eigenkapitalquote von 40,0 Prozent ergab. Das auf die Aktionäre der Bertelsmann AG entfallende Eigenkapital ist gegenüber dem Vorjahr um 0,8 Mrd. € auf 8,3 Mrd. € gestiegen.

Der Rückgang der Pensionsrückstellungen resultiert wesentlich aus der Auslagerung von Vermögen in den im Jahr 2005 neu

gegründeten Bertelsmann Pension Trust e.V. Die wirtschaftlichen Finanzschulden erhöhten sich gegenüber dem Vorjahr um 1,3 Mrd. € auf 3,9 Mrd. €.

Genusskapital

Der Nennwert des Genusskapitals betrug zum Bilanzstichtag unverändert 516 Mio. €. Unter Berücksichtigung des Agios ergab sich zum 31. Dezember 2005 ein Genusskapitalvolumen von 706 Mio. €. 97 Prozent des nominalen Genusskapitals entfallen auf die Genussscheine 2001 (ISIN DE0005229942). Diese sind im amtlichen Handel an den Börsenplätzen in Frankfurt und Düsseldorf zugelassen und weisen eine hohe Handelsliquidität auf. Die Notierung erfolgt in Prozent des Nominalwerts. Im Geschäftsjahr 2005 lag der Höchstkurs in Frankfurt bei 255 Prozent, der Tiefstkurs bei 225 Prozent. Nach den Bedingungen des Genussscheins 2001 beträgt die Ausschüttung für jedes volle Geschäftsjahr 15 Prozent auf den Grundbetrag. Sie wird grundsätzlich immer dann geleistet, wenn ausreichend Konzerngewinn und Jahresüberschuss der Bertelsmann AG erwirtschaftet werden. Diese Voraussetzungen wurden im abgelaufenen Geschäftsjahr erfüllt. Daher wird für die Genussscheine 2001 auch für das Geschäftsjahr 2005 eine Ausschüttung von 15 Prozent auf den Grundbetrag erfolgen.

Die Genussscheine 1992 (ISIN DE0005229900) weisen ein geringes Volumen auf, so dass ein liquider Börsenhandel nur noch bedingt gegeben ist. Im Geschäftsjahr 2005 lag der Höchstkurs in Frankfurt bei 204 Prozent, der Tiefstkurs bei 156 Prozent. Für die Genussscheine 1992 richtet sich die Ausschüttung nach der Gesamtkapitalrendite des Konzerns. Da im Geschäftsjahr 2005 eine Gesamtkapitalrendite von 5,97 Prozent erreicht wurde, be-

trägt die Ausschüttung auf die Genussscheine 1992 6,97 Prozent des Grundbetrags. Im Vorjahr betrug die Gesamtkapitalrendite 7,42 Prozent und die Ausschüttung somit 8,42 Prozent auf den Grundbetrag.

Die Ausschüttung für beide Genussscheine wird voraussichtlich am 23. Mai 2006 erfolgen und rund 76 Mio. € umfassen. Die Genussscheinbedingungen sehen vor, dass der Abschlussprüfer der Bertelsmann AG prüft, ob die Gewinnausschüttung zutreffend ermittelt wurde. Hierüber liegt für beide Genussscheine eine Bescheinigung des Abschlussprüfers vor.

Vorstellung der Bereiche des Konzerns

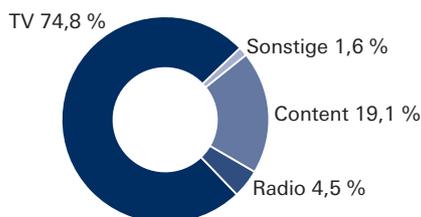
RTL Group

Die RTL Group, Europas führende Fernseh-, Radio- und TV-Produktionsgruppe, verzeichnete im Jahr 2005 erneut eine positive Geschäftsentwicklung. Das Unternehmen steigerte seinen Umsatz um 4,8 Prozent auf 5,1 Mrd. € (Vorjahr: 4,9 Mrd. €). Das operative Ergebnis wurde um 13,2 Prozent auf 756 Mio. € (Vorjahr: 668 Mio. €) erhöht. Die Umsatzrendite verbesserte sich damit auf 14,8 Prozent (Vorjahr: 13,7 Prozent). Die RTL Group profitierte im Berichtsjahr von ihrer breiten Aufstellung in den europäischen TV-Märkten. Insgesamt knüpfte die RTL Group mit ihren Zuschauer- und Hörermarktanteilen an das hohe Niveau des Vorjahres an.

Strategisch setzte die RTL Group ihren eingeschlagenen Kurs konsequent fort: Sie stärkte ihre bestehenden Senderfamilien in den Kernmärkten und trug dabei auch der zunehmenden Digitalisierung Rechnung. Sie trieb die geographische Expansion voran und baute das nicht-werbeabhängige Diversifikations-

RTL Group – Umsatz nach Geschäftsfeldern

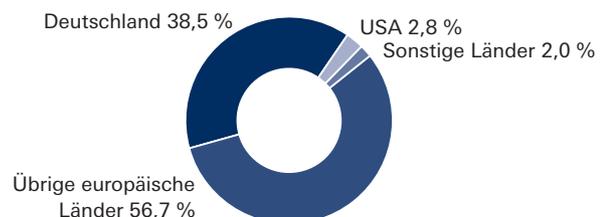
in Prozent*



* Ohne Innenumsätze

RTL Group – Umsatz nach Regionen

in Prozent*

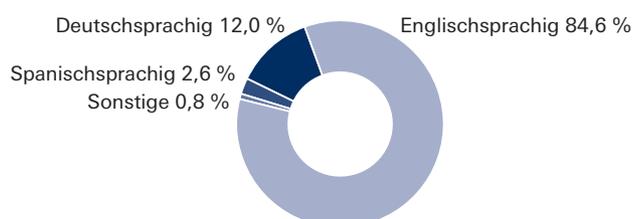


geschäft weiter aus. Mit der Komplettübernahme von Five, dessen restliche Anteile in Höhe von 35,4 Prozent im September erworben worden waren, erhielt der britische TV-Markt zusätzliches strategisches Gewicht. Die signifikante Erhöhung der Beteiligung an Media Capital in Portugal (Eigner von TVI, dem meistgesehenen TV-Sender des Landes) auf 32,9 Prozent stärkt die Präsenz der Gruppe in Südeuropa. Durch den Erwerb von 30 Prozent am russischen Sender Ren-TV verbesserte die RTL Group ihre Marktstellung in Osteuropa. Beim Aufbau neuer Geschäfte erwies sich M6 in Frankreich abermals als Schrittmacher der Branche: Der Einstieg ins französische Mobilfunkgeschäft als virtueller Netzbetreiber verlief sehr viel versprechend. Nach nur acht Monaten konnte M6 Mobile, das gemeinsam mit dem Telekom-Unternehmen Orange betrieben wird, mehr als 300.000 Kunden gewinnen. Im Dezember 2005 gaben M6 und TF1 eine Vereinbarung zur Fusion der Pay-TV-Geschäfte von TPS und der Gruppe Canal+ bekannt. Vorbehaltlich der Zustimmung der zuständigen Aufsichtsbehörden wird M6 einen Anteil in Höhe von 5,1 Prozent an der neuen Gesellschaft halten.

Die größere Unabhängigkeit von einzelnen Märkten verhalf der Gruppe zu einer weiter verbesserten Leistung. In Deutschland verteidigte die RTL-Senderfamilie bei stabilem Umsatz ihre führende Marktposition. Das Ergebnis ging vor dem Hintergrund einer schwierigen Marktentwicklung im ersten Halbjahr und von Restrukturierungskosten insgesamt leicht zurück. In Frankreich verzeichnete M6 einen positiven Geschäftsverlauf mit einem Rekordwert bei den Zuschauer- und Werbemarktanteilen. Five in Großbritannien konnte Umsatz und Ergebnis deutlich steigern. Antena 3 in Spanien erzielte eine kräftige Ergebnissteigerung bei höheren Marktanteilen.

Random House – Umsatz nach Sprachräumen

in Prozent*



* Ohne Innenumsätze

Die Produktionstochter Fremantle Media konnte bei höheren Umsätzen das Ergebnisniveau aus dem Vorjahr halten. Das »Idol«-Format war international weiter erfolgreich. Heute wird es in 32 Ländern ausgestrahlt und erreicht dabei auch in neuen Staffeln höchste Einschaltquoten, etwa in den USA (»American Idol« in der fünften Saison) und Deutschland (»Deutschland sucht den Superstar« in der dritten Saison). »The X Factor« hat in Großbritannien eine herausragende Einschaltquote erreicht und wurde mit dem »National TV Award for Best Entertainment Show« ausgezeichnet; lokale Produktionen dieses Formats liefen in Australien, Belgien, Kolumbien und Russland. Ferner konnte Fremantle Media mit Telenovelas einen Trend setzen (»Verliebt in Berlin«).

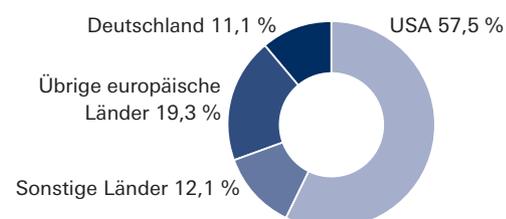
Random House

Die Buchverlagsgruppe Random House konnte ungeachtet der nach wie vor schwachen internationalen Buchkonjunktur sowohl die Verkaufszahlen als auch die Profitabilität steigern. Der Umsatz nahm leicht um 2,1 Prozent auf 1,8 Mrd. € (Vorjahr: 1,8 Mrd. €) zu, während das operative Ergebnis auf 166 Mio. € (Vorjahr: 140 Mio. €) gesteigert wurde. Die Verlagsbereiche in Nordamerika waren im Geschäftsjahr 2005 durchweg profitabel. Der in London ansässigen Random House UK Group gelang der gruppenweit stärkste Zuwachs bei Umsatz und Ertrag.

In Nordamerika gelangten 22 Random-House-Titel auf Platz 1 der »New York Times«-Bestsellerlisten. Insgesamt gelang es Random House zum siebten Mal in Folge, mehr Titel als jeder andere Verlag in den nationalen Bestsellerlisten zu platzieren – darunter zum Beispiel John Grishams »The Broker« mit sechs Millionen verkauften Hardcover- und Taschenbuch-Exemp-

Random House – Umsatz nach Regionen

in Prozent*



laren. Weitere 1,6 Millionen verkaufte Exemplare des Thrillers »The Da Vinci Code« von Dan Brown brachten 2005 die bis dato abgesetzte Gesamtauflage allein in Nordamerika auf mehr als zwölf Millionen. Die Hörbuchfassung von J. K. Rowlings »Harry Potter And The Half-Blood Prince«, gelesen von Jim Dale, wurde schneller und in höheren Auflagen verkauft als je ein Jugendhörbuch zuvor. Fast zwei Millionen Mal verkaufte sich zudem der zweite Titel »Eldest« aus der Fantasy-Trilogie des Jugendbuchautors Christopher Paolini, dessen Erstling »Eragon« bereits weltweit Erfolge gefeiert hatte. »Eldest« eroberte die Bestsellerlisten unter anderem in den USA, Großbritannien, Deutschland und Australien.

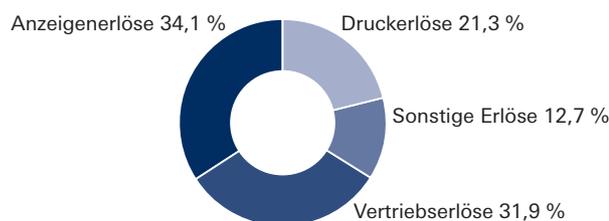
Die Random House UK Group, London, verzeichnete ihr bislang bestes Jahr. Die Gruppe stellte fast 40 Prozent aller Titel in den Bestsellerlisten der »Sunday Times«, unter anderem mit den Taschenbuchausgaben aller Dan-Brown-Romane, mit »Saturday« von Ian McEwan und »Mao: The Unknown Story« von Jung Chang und Jon Halliday.

Der Verlagsgruppe Random House in Deutschland gelang es mit der Akquisition der FAZ-Buchverlage DVA, Kösel und Manesse die Marktposition zu stärken. Zur deutlich verbesserten Profitabilität im Geschäftsjahr 2005 trugen insbesondere die Erfolge der Bestseller-Autorin Charlotte Link und des Kochbuchautors Tim Mälzer sowie die mehr als eine Million Mal abgesetzte Hörbuchreihe »Starke Stimmen« bei, die zusammen mit dem Frauenmagazin »Brigitte« publiziert wurde.

Das in Spanien und Lateinamerika aktive Verlagshaus Random House Mondadori untermauerte seine Profitabilität mit Verkaufserfolgen wie dem des Abenteuerromans »La Hermandad

Gruner + Jahr – Umsatz nach Erlösarten

in Prozent



De La Sábana Santa« von Julia Navarro, von dem mehr als eine halbe Million gebundene Exemplare abgesetzt werden konnten. Im Taschenbuchsektor baute der Verlag Debolsillo seine marktführende Stellung im spanischsprachigen Raum weiter aus.

Die noch jungen asiatischen Gemeinschaftsunternehmen Random House Kodansha (Japan) und Random House JoongAng (Korea) setzten ihre Entwicklung mit einem Ausbau ihrer jeweiligen Hardcover- und Taschenbuchprogramme fort.

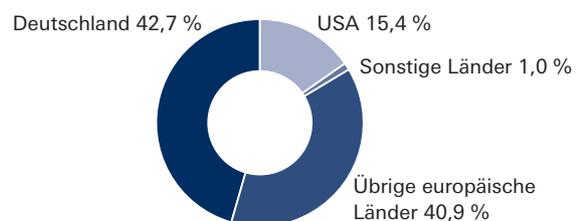
Random House untermauerte seine globale Marktstellung mit der Gründung einer indischen Verlagseinheit im Juli 2005. Random House India wird neben dem Vertrieb internationaler Titel künftig auch ausgesuchte indische Autoren verbreiten. Mit Umuzi wurde zudem ein neuer lokaler Verlag in Südafrika gegründet.

Gruner + Jahr

Europas größter Zeitschriftenverlag Gruner + Jahr hat sich im Geschäftsjahr 2005 gut entwickelt. Das Unternehmen konnte nach einer Konsolidierungsphase in einem immer noch schwachen Werbemarkt wieder Wachstum erzielen und die Profitabilität deutlich verbessern. Der Umsatz stieg um 7,6 Prozent auf 2,6 Mrd. € (Vorjahr: 2,4 Mrd. €), dazu haben der Mehrheitserwerb der Motor Presse Stuttgart sowie die Gründung des Tiefdruck-Joint-Ventures Prinovis maßgeblich beigetragen. Gegenläufig wirkte sich der Verkauf des US-Magazines aus. Bereinigt um diese Portfolioeffekte, die alle zum 1. Juli 2005 wirksam wurden, erhöhte sich der Umsatz um 1,2 Prozent. Beim operativen Ergebnis verzeichnete Gruner + Jahr einen deutlichen Anstieg um 19,0 Prozent auf 250 Mio. € (Vorjahr: 210 Mio. €). Die Umsatzrendite erhöhte sich auf 9,5 Prozent (Vorjahr: 8,6 Prozent).

Gruner + Jahr – Umsatz nach Regionen

in Prozent*



* Ohne Innenumsätze

Die Ergebnisverbesserung wurde wesentlich im Stammgeschäft erreicht. Erneut hat G+J hohe verlegerische Investitionen in neue Titel getätigt, die das Ergebnis in 2005 minderten, aber die Basis für Wachstum in der Zukunft schaffen.

Seit der im Jahr 2003 gestarteten Innovationsoffensive hat Gruner + Jahr insgesamt 47 neue Titel gelauncht, allein 16 im Geschäftsjahr 2005. Dazu zählen in Deutschland das erfolgreich lancierte Magazin »View«, der Titel »Healthy Living«, mit dem Gruner + Jahr seine Marktstellung im wachsenden Gesundheitssegment ausbaut, sowie »Park Avenue« als Verstärkung im Luxussegment. Mit Erwerb der Mehrheit an der Motor Presse Stuttgart erreicht G+J starke Marktpositionen in neuen Segmenten und konnte zudem zehn neue Länder erschließen. International bedeutsam war ferner der zeitgleiche Start von »Geo« in fünf osteuropäischen Ländern und der Türkei mit jeweils lokal angepassten Ausgaben. Mit Griechenland hat sich Gruner + Jahr einen weiteren Wachstumsmarkt erschlossen. Es wurden 50 Prozent an Daphne Communications S.A. übernommen, einem der führenden griechischen Zeitschriftenverlage. Im Zuge einer Portfoliobereinigung trennte sich Gruner + Jahr vom Magaziningeschäft in den USA, weil eine marktführende Position dort aus eigener Kraft in absehbarer Zeit nicht zu erreichen war.

Gruner + Jahr konnte Umsatz und Ergebnis im Zeitschriftenmarkt Deutschland im Vergleich zum Vorjahr steigern. Erfolgreiches Kostenmanagement sowie ein verbessertes Anzeigengeschäft im zweiten Halbjahr 2005 konnten höhere Entwicklungskosten für neue Titel überkompensieren. Insgesamt blieb der Anzeigen- und Vertriebsmarkt in Deutschland weiter schwierig. Gruner + Jahr behauptete sich allerdings mit

seinen starken Marken wie »Brigitte« oder »Stern« im Wettbewerb auf dem Heimatmarkt. Im französischen Zeitschriftenmarkt hat Prisma Presse seine Marktposition ausgebaut. Die im Geschäftsjahr 2004 sehr erfolgreich gestarteten zweiwöchentlich erscheinenden Fernsehzeitschriften »Télé 2 Semaines« und »TV Grandes Chaînes« sind in der Auflage weiter gewachsen und haben maßgeblich zur Ergebnisverbesserung beigetragen. Auch die Bereiche Zeitschriften International und Zeitungen verzeichneten Wachstum und konnten ihre Ergebnisse im Vergleich zum Vorjahr steigern.

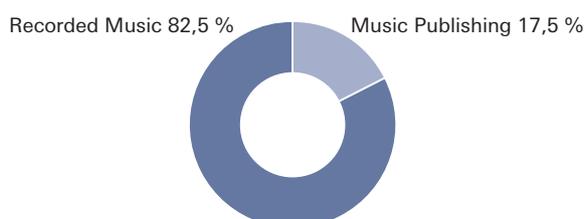
Das wirtschaftliche Umfeld für die Druckereien war durch hohen Preis- und Kostendruck gekennzeichnet. Das operative Ergebnis ging im Vergleich zum Vorjahr – bereinigt um Umgliederungseffekte – leicht zurück. Gruner + Jahr, Arvato und die Axel Springer AG haben ihre deutschen Tiefdruckbetriebe unter Einschluss einer im Bau befindlichen Anlage in Liverpool in dem Joint Venture Prinovis zusammengeschlossen. Durch diese Gründung entstand Europas größter und schlagkräftigster Druckkonzern. Damit ist G+J auch in diesem Geschäftsfeld gut für die Zukunft gerüstet. Die Ergebniszahlen von Prinovis werden jeweils hälftig bei den Unternehmensbereichen Gruner + Jahr und Arvato berücksichtigt.

Bertelsmann Music Group (BMG)

Die Marktbedingungen für das Geschäft der Bertelsmann Music Group waren 2005 wie für die gesamte Musikbranche schwierig. Vor dem Hintergrund eines insgesamt geschrumpften Markts ging der Umsatz um 16,5 Prozent auf 2,1 Mrd. € (Vorjahr: 2,5 Mrd. €) zurück. Zu diesem Rückgang hat auch die Umstellung des Umsatzausweises beim Joint Venture Sony BMG Music Entertainment, das zu 50 Prozent zur BMG gehört,

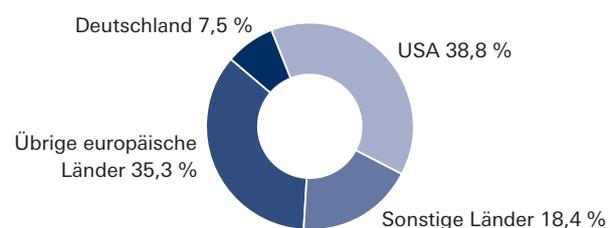
BMG – Umsatz nach Geschäftsfeldern

in Prozent



BMG – Umsatz nach Regionen

in Prozent*



* Ohne Innenumsätze

maßgeblich beigetragen: Anstelle der Distributionsumsätze werden im Tonträgergeschäft nur noch die Auslieferungserlöse angesetzt. Bereinigt lag der Umsatzrückgang bei 7,2 Prozent. Trotz des Umsatzrückgangs konnte die BMG ihr operatives Ergebnis um 9,3 Prozent auf 177 Mio. € (Vorjahr: 162 Mio. €) steigern. Für diesen Anstieg waren im Wesentlichen die erzielten Kosteneinsparungen beim Joint Venture Sony BMG verantwortlich. Allerdings haben Abschreibungen der bei dem Merger nach IFRS aufgewerteten Musikrechte das Ergebnis mit -21 Mio. € belastet. Das Ergebnis des Unternehmensbereichs BMG setzt sich zusammen aus 50 Prozent am Ergebnis von Sony BMG sowie aus dem Ergebnis des Musikverlagsgeschäfts von BMG Music Publishing, das zu 100 Prozent zu Bertelsmann gehört.

Das weltweit zweitgrößte Musikunternehmen Sony BMG hat die Geschäftsintegration Ende 2005 weitgehend abgeschlossen. Die mit der Integration verbundenen Restrukturierungskosten betragen 210 Mio. €, die Bertelsmann als Gesellschafter hälftig zu tragen hatte. Die jährlichen Kostenentlastungen aus der Zusammenlegung der Unternehmenszentralen in New York sowie der Geschäftseinheiten in 45 Ländern belaufen sich für das Gesamtunternehmen auf 265 Mio. €, wovon ein Großteil bereits das Jahresergebnis 2005 begünstigte. Die Einsparungen konnten die Umsatzeinbußen aus dem Marktrückgang, aber auch aus der Verschiebung zahlreicher Neuveröffentlichungen auffangen. Letztere führten insbesondere im US-Markt zu Marktanteilsverlusten. 2005 wurden 13 Alben von Sony BMG weltweit mehr als zwei Millionen Mal verkauft, 29 weitere mehr als eine Million Mal. Zahlreichen Künstlern von Sony BMG gelang der Durchbruch, darunter Il Divo, John Legend und Kelly Clarkson. Allein Kelly Clarkson konnte 2005 weltweit mehr als sechs Millionen Einheiten verkaufen. Sony BMG hat darüber hinaus die Markt-

führerschaft weltweit im digitalen Musikgeschäft behauptet. Der Anteil des digitalen Musikgeschäfts betrug 7 Prozent des Gesamtumsatzes. Die erfolgreiche Zusammenarbeit von Sony BMG mit Simon Cowell und Simon Fuller für das TV-Format »American Idol« konnte langfristig erneuert werden. Dabei wurde die Beteiligung von Simon Cowell an einem Joint Venture erworben, das die Musikrechte an den Staffeln des »Pop Idol«-Formats sowie weitere wichtige TV- und Musikrechte hält.

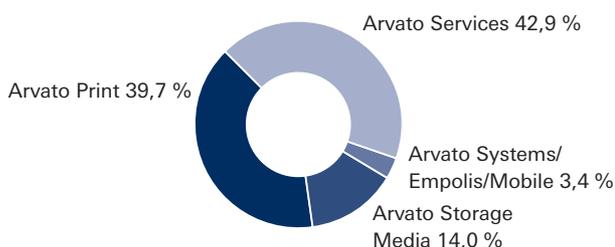
BMG Music Publishing, der weltweit drittgrößte Musikverlag, verzeichnete das bisher erfolgreichste Geschäftsjahr und erzielte wiederum eine zweistellige Umsatzrendite. Zuwächse konnten insbesondere im Kerngeschäft Pop & Rock in den wichtigen Märkten USA, Großbritannien und Deutschland erzielt werden. Künstler wie Coldplay, Robbie Williams, R. Kelly, Peter Dinklage oder Backstreet Boys, deren Songrechte von BMG Music Publishing kontrolliert werden, waren international erfolgreich. Songschreiber von BMG Music Publishing waren an über 180 Top-Ten-Alben und 65 Top-Ten-Singles beteiligt, darunter der Hit »We Belong Together« von Mariah Carey, der in den USA zwölf Wochen an der Spitze der Charts stand. Zur Stärkung des Lizenzgeschäfts mit TV-Musikrechten wurde der Musikkatalog von BBC Worldwide erworben. Im kreativen Bereich konnten die Songschreiber Per Magnusson (Il Divo, Westlife) und Stephen Duffy (Robbie Williams) unter Vertrag genommen sowie die langjährige Zusammenarbeit mit Dave Stewart (Eurythmics) erneuert werden.

Arvato

Der internationale Medien- und Kommunikationsdienstleister Arvato verzeichnete einen erfolgreichen Geschäftsverlauf 2005. In einem wirtschaftlichen Umfeld, das in Deutschland, den

Arvato – Umsatz nach Geschäftsfeldern

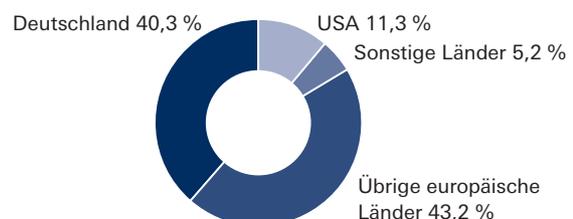
in Prozent*



* Ohne Innenumsätze

Arvato – Umsatz nach Regionen

in Prozent*



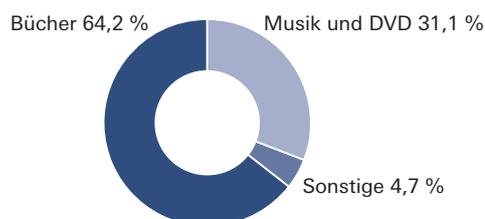
europäischen Kernmärkten und in den USA von gedämpftem Wachstum geprägt war, konnte Arvato Umsatz und Ergebnis im Vergleich zum Vorjahr deutlich steigern. Der Umsatz stieg um 16,2 Prozent auf 4,4 Mrd. € (Vorjahr: 3,8 Mrd. €) und lag damit erstmals in der Unternehmensgeschichte über der Vier-Milliarden-Euro-Marke. Hinter dem Umsatzanstieg steht in erster Linie ein starkes organisches Wachstum in Höhe von 9,2 Prozent. Zusätzlich haben Übernahmen und andere Portfolioeffekte einen wesentlichen Wachstumsbeitrag geleistet. Das operative Ergebnis wurde ebenfalls deutlich um 10,0 Prozent auf 341 Mio. € (Vorjahr: 310 Mio. €) erhöht. Die Zahl der Mitarbeiter konnte im Geschäftsjahr 2005 weltweit um mehr als 8.000 auf über 42.000 Beschäftigte gesteigert werden.

Die bei Arvato Services gebündelten Dienstleistungsgeschäfte haben sich sehr positiv entwickelt. Durch den Erwerb der Mehrheit an der Infoscore-Gruppe und die Zusammenführung mit den Arvato-Einheiten AZ Direct und BFS Finance entstand unter dem Namen Arvato Infoscore ein europaweit führender Dienstleister im Bereich Daten-, Informations- und Forderungsmanagement. Die Logistikdienstleistungen für die Mobilfunkbranche wurden mit der Übernahme der im Handy-Reparaturbetrieb tätigen Teleservice International nachhaltig ausgebaut und mit 13 Standorten in acht europäischen Ländern weiter internationalisiert. Im Wachstumsmarkt Healthcare-Logistik wurde die Marktposition in Europa im Zuge der Übernahme der BG Group Healthcare gestärkt. In Großbritannien gelang der Einstieg in den Markt der Dienstleistungen für öffentliche Verwaltungen durch die Übernahme umfangreicher Verwaltungsaufgaben und anderer Services für den Landkreis East Riding.

Im Bereich Arvato Print konnten sich die in- und ausländischen

Direct Group – Umsatz nach Produktgruppen

in Prozent*



* Ohne Innenumsätze

Druckereien in einem schwierigen, von Überkapazitäten gekennzeichneten Markt gut behaupten. Das neue Tiefdruck-Joint-Venture Prinovis ging an den Start, ein Gemeinschaftsunternehmen von Arvato, Gruner + Jahr und der Axel Springer AG. Die Ergebniszahlen von Prinovis werden jeweils hälftig bei den Unternehmensbereichen Arvato und Gruner + Jahr berücksichtigt. Im italienischen Treviglio wurde eine der modernsten Tiefdruckereien Europas planmäßig in Betrieb genommen. Durch Investitionen an fast allen Standorten wurde die Technologieführerschaft konsequent ausgebaut. Die Mohn-Media-Gruppe hat sich im abgelaufenen Jahr operativ sehr erfreulich entwickelt. Erfolgreich wurden die ersten Druckprodukte zur FIFA-WM 2006 in Deutschland vermarktet.

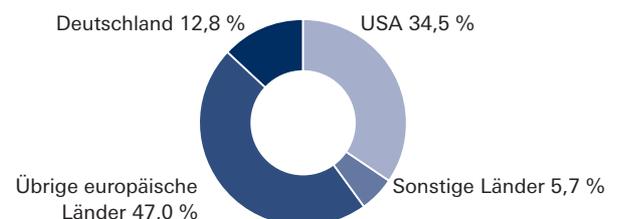
Die Speichermediengruppe Arvato Storage Media hat sich trotz hohen Konkurrenz- und Preisdrucks auf der Rohstoffseite in ihren relevanten Märkten behauptet und sowohl im CD- als auch im DVD-Segment Marktanteile gewonnen. Mit der Übernahme einer 30-prozentigen Beteiligung am Speichermedienhersteller Zhejang Huahong Opto Electronics trat die Gruppe in den chinesischen Markt ein. Der IT-Dienstleister Arvato Systems verzeichnete nachhaltiges Wachstum und konnte sein Profil am externen Markt schärfen. Arvato Mobile hat seine Internationalisierungsstrategie erfolgreich fortgesetzt und ist inzwischen mit seinen Angeboten in 47 Ländern präsent. Die neue Downloadplattform »GNAB« wirbt erfolgreich um Kunden am Markt.

Direct Group

Die Direct Group mit ihren internationalen Clubgeschäften verzeichnete nach mehreren Jahren des Umsatzrückgangs im Geschäftsjahr 2005 wieder Wachstum. Der Umsatz erhöhte sich kräftig um 9,6 Prozent auf 2,4 Mrd. € (Vorjahr: 2,2 Mrd. €).

Direct Group – Umsatz nach Regionen

in Prozent*



Für diesen Anstieg waren die getätigten Akquisitionen verantwortlich. Bereinigt um Portfolio- und Wechselkurseffekte ging der Umsatz um 4,8 Prozent zurück. Das operative Ergebnis verbesserte sich im Vergleich zur Vorjahresperiode deutlich auf 53 Mio. € (Vorjahr: 32 Mio. €).

Zu der Ergebnissteigerung haben nahezu alle Clubgeschäfte beigetragen. Die größte Steigerung im Vergleich zum Vorjahr verzeichnete das amerikanische Buchclubgeschäft, das sein Ergebnis um über 70 Prozent verbessern konnte. Der spanische Buchclub konnte sein hohes Ertragsniveau halten.

Im deutschen Clubgeschäft wurde mit dem Restrukturierungsprogramm die Basis für eine deutliche Ergebnisverbesserung gelegt. Wichtige Teilbereiche des Clubgeschäfts wurden außerdem nach Berlin verlegt. Beim englischen Club wurden ebenfalls umfassende Kostensenkungsmaßnahmen eingeleitet, um 2006 die Gewinnschwelle erreichen zu können. Diese beiden Programme haben zu Einmalaufwendungen geführt.

Die Clubgeschäfte in den Wachstumsmärkten Osteuropas haben sich dynamisch entwickelt. Die höchsten Wachstumsraten verzeichnete der Family Leisure Club in der Ukraine, der innerhalb eines Jahres seine Mitgliederzahl um mehr als 40 Prozent auf über eine Million Mitglieder steigern konnte. Das Unternehmen ist der größte Buchverkäufer des Landes, expandiert weiter nach Russland und treibt das Wachstum der Direct Group in Osteuropa voran.

Neben der Erschließung zusätzlicher Geschäftsfelder und der Etablierung neuer Clubmodelle hat die Direct Group insbesondere durch die Akquisition von Unternehmen ihre Position als größter Buchverkäufer in Europa ausgebaut. In Frankreich wurde der Buchclub Le Grand Livre du Mois übernommen. Darüber hinaus hat France Loisirs die größte unabhängige Buchhandelskette in Frankreich, Librairies Privat, übernommen. France Loisirs hat damit seine Position als zweitgrößter Buchverkäufer in Frankreich gestärkt. In der engen Kombination aus Club und Buchhandel, die France Loisirs strategisch beispielhaft für andere Märkte umsetzt, sieht die Direct Group erhebliche Wachstumspotenziale.

In den USA hat die Direct Group den dort führenden DVD-Ver sandhändler Columbia House übernommen – die bisher größte

Akquisition in der Unternehmensgeschichte der Direct Group und ein Meilenstein auf dem eingeschlagenen Wachstumskurs. Die Zusammenführung von Columbia House mit dem Musikclub BMG Direct verläuft schneller als geplant. Dabei sind einmalig Kosten für die Integration angefallen.

Die Bertelsmann AG

Lage der Bertelsmann AG

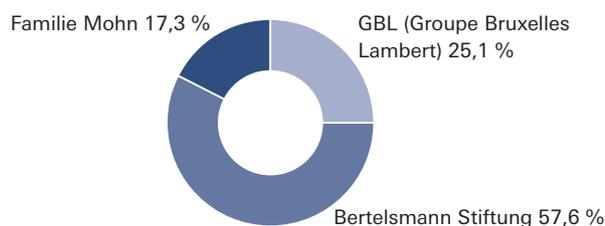
Die Bertelsmann AG übernimmt die Funktion einer operativen Management-Holding. Ihr obliegen die Leitungsfunktion für den Bertelsmann-Konzern sowie Aufgaben des Beteiligungsmanagements und der Finanzierung. Hinzu kommen Dienstleistungsfunktionen einiger Bereiche des Corporate Centers. Die wichtigsten Einnahmepositionen der AG sind die Gewinnausschüttungen von Tochtergesellschaften sowie Erlöse aus Leistungen für Tochtergesellschaften. Das Eigenkapital der Bertelsmann AG beträgt 10,4 Mrd. €. Die Bilanzsumme der Bertelsmann AG belief sich auf 13,1 Mrd. €. Der Jahresüberschuss erreichte 1.358 Mio. € (Vorjahr: 401 Mio. €), der Bilanzgewinn liegt bei 1.150 Mio. € (Vorjahr: 871 Mio. €).

Aktionärsstruktur

Die Bertelsmann AG ist eine nicht-börsennotierte Aktiengesellschaft. Ihre Aktionäre sind über Holdinggesellschaften die Bertelsmann Stiftung (57,6 Prozent) und die Familie Mohn (17,3 Prozent) sowie die Groupe Bruxelles Lambert (25,1 Prozent). Die Stimmrechte der Bertelsmann Stiftung und der Familie Mohn werden von der Bertelsmann Verwaltungsgesellschaft (BVG) ausgeübt. Die BVG verfügt über 75,0 Prozent und die Groupe Bruxelles Lambert über 25,0 Prozent der Stimmrechte in der Hauptversammlung der Bertelsmann AG.

Aktionärsstruktur – Kapitalanteile

in Prozent



Corporate

Der Bereich Corporate enthält sowohl die Aufwendungen des Corporate Centers als auch die Ergebniswirkungen der Investitionen auf Konzernebene (Corporate Investments). Die Aufwendungen für das Corporate Center resultieren aus Konzernleitungs- und Konzernsteuerungsaufgaben. Corporate Investments umfassen alle diejenigen Beteiligungen, die nicht dem Verantwortungsbereich eines Unternehmensbereichs zugeordnet sind. Das Operating EBIT des Bereichs Corporate belief sich im abgelaufenen Geschäftsjahr auf -115 Mio. € (Vorjahr: -72 Mio. €).

Steuerungssystem

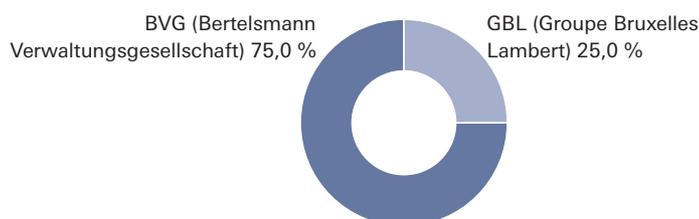
Der Bertelsmann-Konzern versteht sich als Konzern mit operativer Management-Holding und einheitlicher Steuerung. Die Konzernsteuerung erfolgt auf Grundlage der Satzung der Bertelsmann AG sowie der Beschlüsse von Hauptversammlung, Aufsichtsrat und Vorstand. Der Vorstand führt den Konzern unternehmerisch.

Die operative Steuerung des Bertelsmann-Konzerns folgt der Segmentierung nach Unternehmensbereichen.

Ein wesentliches Ziel unternehmerischen Handelns bei Bertelsmann ist die Steigerung des Unternehmenswerts im Sinne steigender nachhaltiger Ertragskraft. Diese Wertorientierung findet sowohl in der operativen Geschäftssteuerung als auch in der strategischen Investitions- und Portfoliosteuerung ihren Ausdruck. Zur Beurteilung der Wertentwicklung bestehender Geschäfte beziehungsweise zur Einschätzung eines Wertbeitrags beabsichtigter Investitionen ist im Konzern seit fünf Jahren

Aktionärsstruktur – Stimmrechte

in Prozent



ein Wertsteuerungskonzept implementiert. Ein Value Added ergibt sich, sofern die erwirtschaftete Kapitalrendite über den gewichteten Kapitalkosten für Eigen- und Fremdkapital liegt. Die Kapitalkosten bilden in diesem Konzept die von den Kapitalgebern geforderte risikoadjustierte Mindestverzinsung auf das eingesetzte Kapital. Die Managementvergütung im Konzern knüpft an dieses Wertsteuerungskonzept an.

Eine weitere zentrale Steuerungsgröße im Bertelsmann-Konzern ist das Operating EBIT. Es dient der Beurteilung der operativen Geschäfte. Bei dieser Größe handelt es sich um ein unter normalen wirtschaftlichen Gegebenheiten wiederholbares operatives Ergebnis vor Finanzergebnis und Steuern. Es erfolgt eine Bereinigung des EBIT um diejenigen Sondereinflüsse, die keinen operativen Charakter besitzen, da sie nicht reproduzierbar sind. Durch die Bereinigung um Sondereinflüsse wird eine normalisierte Ergebnisgröße ermittelt, wodurch die Prognosefähigkeit und Vergleichbarkeit verbessert werden.

Bestandteil des Steuerungssystems sind ebenfalls die Finanzierungsziele (zum Beispiel der Leverage Faktor), die im Abschnitt Finanzierung vorgestellt wurden.

Mitarbeiter

Wie im Vorjahr konnte Bertelsmann einen Nettozuwachs an Mitarbeitern verzeichnen. Weltweit beschäftigte der Bertelsmann-Konzern zum Ende des Geschäftsjahres 88.516 Mitarbeiter (Vorjahr: 76.266). Nach Unternehmensbereichen ergibt sich folgende Mitarbeiterverteilung: Arvato 47,6 Prozent, Gruner + Jahr 15,8 Prozent, Direct Group 15,2 Prozent, RTL Group 10,1 Prozent, Random House 6,1 Prozent, BMG 4,1 Prozent und Zentrale Bereiche 1,1 Prozent. Der Anstieg um 12.250 Mitarbeiter ist neben organischem Wachstum unter anderem zurückzuführen auf die Gründung des Tiefdruckunternehmens Prinovis sowie auf Akquisitionen. Zum Ende des Geschäftsjahres bildete das Unternehmen in Deutschland 1.074 Auszubildende aus (Vorjahr: 890). Die Veränderung zum Vorjahr ergibt sich vornehmlich daraus, dass Firmen neu gegründet und zugekauft wurden.

Bertelsmann sieht in der Umsetzung und kontinuierlichen Weiterentwicklung einer partnerschaftlichen Unternehmenskultur eine wesentliche Voraussetzung für seinen langfristi-

gen unternehmerischen Erfolg. Die Personalarbeit des Hauses Bertelsmann unterstützt die Umsetzung dieser partnerschaftlichen Unternehmenskultur und ihre Weiterentwicklung.

Die Führungskräfte prägen diese Kultur in besonderer Weise. Auch 2005 wurden bestehende Aktivitäten im Bereich der Führungskräfteentwicklung ausgebaut und ein neues Programm initiiert. Seit vielen Jahren bietet Bertelsmann den in Deutschland bewährten Grundkurs Führen an, der die bewusste Auseinandersetzung mit den Anforderungen an eine Führungskraft bei Bertelsmann zum Inhalt hat. Als Leadership-Programm wurde diese aus drei Modulen bestehende Kursreihe seit 2002 auch über die Grenzen Deutschlands hinaus eingeführt, wobei es an landesspezifische Besonderheiten angepasst wurde. Im abgelaufenen Geschäftsjahr fanden weltweit insgesamt 27 Module des Leadership-Programms statt. Nachdem das Programm in den vergangenen Jahren erfolgreich in Spanien, den USA und Frankreich eingeführt wurde, ist 2006 der Start des Programms auch in Großbritannien geplant. Im Jahre 2004 wurde in Deutschland das Senior-Management-Programm ins Leben gerufen, das auf die spezifischen Anforderungen an das mittlere Management ausgerichtet ist. Auch in anderen Ländern gibt es großes Interesse an dem Programm, das 2006 in Spanien zum ersten Mal angeboten werden soll.

Allein in den deutschen Bertelsmann-Unternehmen gab es im vergangenen Jahr 37 verschiedene Ausbildungsgänge. Zum 31. Dezember 2005 wurden 1.074 Personen bei Bertelsmann ausgebildet, davon 952 als Auszubildende sowie Studentinnen und Studenten eines dualen Studiums und 122 als Volontäre und Journalistenschüler. Von 314 ausgelernten Auszubildenden im Jahre 2005 konnten 238 (76 Prozent) in die Konzernfirmen übernommen werden.

Neben einer umfassenden und innovativen Ausbildung bietet Bertelsmann seinen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern ein breites Angebot zur weiteren Qualifizierung und Weiterbildung. Im Durchschnitt der letzten Geschäftsjahre nahmen über 11.000 Mitarbeiter an diversen Fachtrainings und Weiterbildungsmaßnahmen teil.

Wie im Vorjahr fanden auch 2005 auf Eigeninitiative von Unternehmensbereichen und Firmen erneut Mitarbeiterbefragungen statt. Insgesamt hatten zwischen 2004 und 2005 über 20.000 Mit-

arbeiter in 20 Ländern die Gelegenheit, sich zu beteiligen. Der seit der letzten weltweiten Mitarbeiterbefragung im Jahr 2002 zu beobachtende Trend einer intensivierten Nutzung dieses Beteiligungsinstruments durch die Tochtergesellschaften setzt sich damit fort. 2006 findet die siebte konzernweite Mitarbeiterbefragung statt.

Die Förderung der Gesundheit gewinnt insbesondere mit dem zunehmenden Durchschnittsalter der Mitarbeiter an Bedeutung. Vorbeugung und Früherkennung sind hierbei besonders wichtig. Die 2001 von Bertelsmann eingeführten Gesundheits-Check-ups für Führungskräfte werden ab 2006 allen Mitarbeitern in Deutschland ab einem Alter von 45 Jahren angeboten. Diese besondere Form der Vorsorgeuntersuchung findet ab einem Alter von 50 Jahren prinzipiell alle zwei Jahre statt.

Gesellschaftliche Verantwortung

Die Wahrnehmung gesellschaftlicher Verantwortung ist in den Bertelsmann Essentials festgeschrieben und seit Jahrzehnten fester Bestandteil der partnerschaftlichen Bertelsmann-Unternehmenskultur. Neben den Maßnahmen der Personalarbeit hat der Bertelsmann-Konzern im Geschäftsjahr 2005 sein traditionell umfangreiches Engagement für gesellschaftliche Belange fortgeführt und weiter ausgebaut. Als internationales Medienunternehmen setzt Bertelsmann insbesondere Maßnahmen in den Bereichen Kreativität, Kultur und Bildung um – aufgrund der Nähe der Bereiche Random House, Gruner + Jahr und Direct Group zu diesem Thema mit einem besonderen Schwerpunkt auf der Förderung der Kulturtechnik Lesen. Das Unternehmen hat seit 1974 regelmäßig mit einem Sozialbericht über seine nicht-finanziellen Leistungen berichtet. Im Jahr 2006 veröffentlicht Bertelsmann zum zweiten Mal einen internationalen Corporate Responsibility Report.

Die Bertelsmann AG hat im Januar 2005 einen Hilfsfonds in Höhe von 1,0 Mio. € für Opfer der Flutkatastrophe in Südostasien eingerichtet. Eine weltweite Mitarbeiter-Spendenaktion brachte eine zusätzliche Summe von 200.000 €, die vom Unternehmen verdoppelt wurde. Insgesamt konnten so 1,4 Mio. € in ein gemeinsames Projekt mit den SOS-Kinderdörfern eingebracht werden. Mit diesem Geld werden betroffene Kinder in Indien, Sri Lanka und Indonesien mit einer mindestens zehn Jahre laufenden Bertelsmann-Patenschaft langfristig unterstützt. Für die im September 2005 vom Wirbelsturm Katrina betroffenen Bürger von New Orleans spendete die Bertelsmann AG 500.000 €.

Ein weiteres Beispiel für die Aktivitäten des Unternehmens ist die Kampagne »Du bist Deutschland«, die Bertelsmann initiiert und gemeinsam mit 24 weiteren deutschen Medienunternehmen umgesetzt hat. Ziel der Kampagne war es, zu mehr Zuversicht und einer Aufbruchstimmung in Deutschland beizutragen. Die Aktion startete am 23. September 2005 – mit einem Pro-Bono-Mediavolumen in Höhe von mehr als 32 Mio. € ist sie die größte jemals in Deutschland umgesetzte Kampagne ohne kommerzielle Zielsetzung. Die Idee zu dieser Kampagne entstand im Rahmen der Initiative »Partner für Innovation« – eines Zusammenschlusses hochrangiger Vertreter aus Wirtschaft, Wissenschaft, Politik und Gewerkschaften. Darüber hinaus hat sich Bertelsmann in der bundesweiten »Initiative für Beschäftigung« engagiert. Die Initiative gilt als größte konzertierte Aktion der deutschen Wirtschaft dieser Art. In 19 Netzwerken sind mehr als 400 Unternehmen tätig, mehr als 200 Projekte wurden geplant und umgesetzt.

Nachtragsbericht

Nach Abschluss des Geschäftsjahres kündigte am 27. Januar die Groupe Bruxelles Lambert an, ab Ende Mai 2006 von ihrem Recht Gebrauch zu machen, den Börsengang der Bertelsmann AG zu verlangen, sofern die Marktbedingungen günstig sind.

Im Februar ist Rolf Schmidt-Holtz zum neuen CEO von Sony BMG Music Entertainment ernannt worden und aus dem Vorstand der Bertelsmann AG ausgeschieden. Die Führung des Unternehmensbereichs BMG hat Thomas Rabe, Finanzvorstand der Bertelsmann AG, übernommen.

Risikobericht

Bertelsmann verfügt über ein integriertes Risikomanagementsystem. Dieses System hat sich als fester Bestandteil der Unternehmensführung etabliert; es wird kontinuierlich weiterentwickelt und ist in die laufende Berichterstattung eingebunden. Ziel des Risikomanagementsystems ist es, mögliche Risiken aus operativen Geschäften sowie aus Beteiligungen und Finanzanlagen zu erkennen und zu steuern. Schwerpunkt der Risikoidentifikation ist die Risikoinventur, die jährlich die Risiken erhebt und im Anschluss auf Konzernebene zusammenfasst. Die folgenden wesentlichen Risiken für den Bertelsmann-Konzern und für die Bertelsmann AG wurden im Rahmen der Risikoberichterstattung identifiziert. Maßnahmen zur Steuerung, Reduzierung beziehungsweise

Vermeidung dieser Risiken, die einer kontinuierlichen Betrachtung unterliegen, werden fortlaufend durchgeführt.

Aufgrund seiner internationalen Aktivitäten ist Bertelsmann einer Reihe von Finanzrisiken ausgesetzt. Hierzu zählen insbesondere Zins-, Währungs- und Liquiditätsrisiken. Diese Risiken werden im Rahmen eines aktiven Treasury-Managements und konzernweit gültiger Richtlinien zentral durch Corporate Treasury 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 lediglich eine Teilsicherung, die fortlaufend erweitert wird. Translationsrisiken aus Nettoinvestitionen in ausländische Gesellschaften werden nicht abgesichert (»Hedge of a Net Investment in a Foreign Entity«). Das Translationsrisiko beschreibt das Risiko einer rechnerischen Veränderung des Eigenkapitals einer Tochtergesellschaft aufgrund von Währungskursveränderungen. Die Auswirkungen des Translationsrisikos werden bei der Umrechnung der lokalen Einzelabschlüsse ausländischer Tochtergesellschaften in die Konzernwährung sichtbar.

Zinsderivate werden zur ausgewogenen Steuerung des Zinsänderungsrisikos konzernweit 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, ausschließlich Zinsswaps.

Weitere Erläuterungen finden sich auf den Seiten 112–114 im Konzernanhang.

Die Umsatzerlöse der Fernsehsender der RTL Group sind in einem hohen Maße von Werbeeinnahmen abhängig und damit dem Risiko einer Verschlechterung auf dem Markt für Fernsehwerbung ausgesetzt. Die Beibehaltung und der Ausbau von Zuschaueranteilen sind damit ein wichtiges Ziel. Gleichzeitig wird die Abhängigkeit von Werbeeinnahmen durch Diversifikation

der Umsatzbasis weiter reduziert. Internationale Sport- und Filmrechte werden in der Regel auf US-Dollar-Basis erworben. Somit können wesentliche Änderungen des Wechselkurses eine direkte Auswirkung auf die Rentabilität der RTL Group haben. Zur Begrenzung des Währungsrisikos sichert das Treasury der RTL Group derartige Risiken in geeignetem Umfang ab.

Random House ist wesentlich vom Konjunkturklima in Nordamerika, Großbritannien und Deutschland abhängig. Diese Abhängigkeit kann die Wachstumsaussichten von Random House in diesen Märkten beeinträchtigen. Vor diesem Hintergrund zeichnet sich ein verstärkter Wettbewerb um Marktanteile und etablierte Autoren ab. Der Konzentrationsprozess bei wichtigen Großkunden könnte darüber hinaus zu einem erhöhten Margendruck führen. Den Wettbewerbsrisiken versucht Random House unter anderem durch Publikationen in neuen Produktsegmenten und die Expansion in Asien entgegenzutreten.

Bei Gruner + Jahr sind Anzeigen- und Vertriebs Erlöse sowie die Umsatzentwicklung der Druckereien unmittelbar von der konjunkturellen Entwicklung und dem Wettbewerb auf dem Vertriebs- und Anzeigenmarkt für Zeitschriften abhängig. Eine schwache konjunkturelle Entwicklung könnte zu einem Rückgang der verkauften Auflagen führen, was neben sinkenden Vertriebs Erlösen auch verstärkte Marketing- und Vertriebsaufwendungen zur Folge haben würde. Durch eine adäquate Produkt- und Marketingstrategie wird angestrebt, die erreichte Marktstellung zu halten oder diese sogar zu verbessern.

Die Musikbranche ist im Wesentlichen vom Markt der physischen Tonträger abhängig. Die Marktbedingungen unterliegen einem Paradigmenwechsel, der sich durch das geänderte Konsumentenverhalten in Hinblick auf die Ausgaben für Unterhaltungsprodukte sowie die neuen von den Konsumenten genutzten Vertriebskanäle ausdrückt. Die Abhängigkeit vom Markt der physischen Tonträger kann die Umsatzsituation von Sony BMG verändern. Sony BMG reagiert auf die sich ändernde Verbrauchernachfrage zum einen mit der Verpflichtung neuer Künstler und zum anderen mit der Entwicklung neuer Produkte.

Die nicht lizenzierte Nutzung von Urheberrechten in Form von unentgeltlichen Downloads, Filesharing und Raubkopien birgt in einem hohen Maße für das Tonträgergeschäft von Sony BMG,

aber auch in einem geringeren Maße für das Musikverlagsrechtsgeschäft von BMG Music Publishing, das Geschäftsrisiko weiterer Umsatzeinbußen.

Der Unternehmensbereich Arvato verfolgt eine auf Wachstum fokussierte Geschäftsstrategie, welche durch die Erschließung neuer Märkte, den Aufbau neuer Produkte und die Akquisition neuer Unternehmen zum Ausdruck kommt. Diese Wachstumsstrategie könnte für Arvato auch Geschäftsrisiken bedeuten. Durch eine entsprechende auf allen Ebenen implementierte Unternehmensorganisation identifiziert und steuert Arvato diese Risiken. Der schwache Musikmarkt mit rückläufigen CD-Volumina sowie die Substitution der CD-ROM durch die DVD-ROM stellen für Arvato als Produzenten physischer Speichermedien ein Risiko dar.

Der Unternehmensbereich Direct Group ist in seinen Kernmärkten Europa und Nordamerika der steigenden Wettbewerbsintensität und der unmittelbaren Abhängigkeit vom Kaufverhalten der Verbraucher ausgesetzt. Die nachhaltige Verbesserung der Gewinnung, Aktivierung und Bindung von Mitgliedern stellt für die Direct Group nach wie vor eine große Herausforderung dar. Vor diesem Hintergrund kann in einzelnen Ländern – unter anderem in Großbritannien und Deutschland – eine weitere Konsolidierung beziehungsweise strategische Neuausrichtung notwendig werden.

Als international tätiges Unternehmen ist Bertelsmann auch einer Vielzahl von rechtlichen Risiken ausgesetzt. Dies gilt insbesondere für Rechtsstreitigkeiten in den USA, in denen es in Deutschland nicht bekannte Rechtsinstitute wie Sammelklagen, Strafschadenersatz oder einen prozessualen Ausforschungsbeweis gibt. Die Ergebnisse von gegenwärtig anhängigen oder künftigen Gerichtsverfahren können nicht mit Sicherheit vorhergesehen und nicht in vollem Umfang beeinflusst werden.

Mögliche rechtliche Risiken können sich aus dem nachfolgend beschriebenen Verfahren ergeben: Verschiedene Musikverlage und Record Labels haben im Jahr 2003 gegen Bertelsmann Klage vor einem Gericht in den USA eingereicht. Die Kläger stützen ihre vermeintlichen Ansprüche darauf, dass Bertelsmann durch die Vergabe von Darlehen an die inzwischen in Konkurs gegangene Musikaustauschbörse Napster den Fortbestand der ansonsten nicht länger überlebensfähigen Gesellschaft gewähr-

leistet und somit zu Verletzungen von Urheberrechten durch Napster und deren Nutzer beigetragen habe. Weiterhin haben die Kläger behauptet, Bertelsmann habe Napster im Herbst 2000 faktisch übernommen und Napsters Tagesgeschäft so kontrolliert. Im Jahr 2005 hat die Richterin in San Francisco Bertelsmanns Rechtsauffassung bestätigt, dass das bloße Auflisten der Namen von Musiktiteln auf Napsters früherem Server noch keine Urheberrechtsverletzung darstellt. Die so genannte Pre-Trial-Discovery, die im Sommer 2004 begann und noch andauert, hat bislang keinerlei Beweise für die Theorien der Kläger erbracht. An Bertelsmanns Auffassung, dass die Behauptungen und rechtlichen Theorien der Kläger haltlos sind und jeder Rechtsgrundlage entbehren, hat sich daher nichts geändert, so dass Bertelsmann im Jahresabschluss nur Rückstellungen für zu erwartende Anwaltskosten gebildet hat.

Prognosebericht

Nach Einschätzung des deutschen Sachverständigenrats zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung wird sich die Energieverteuerung im Jahr 2006 verstärkt in der weltwirtschaftlichen Entwicklung niederschlagen. Hohe Energiepreise und damit verbundene Preissteigerungen entziehen den privaten Haushalten Kaufkraft. Für die Vereinigten Staaten werden die Zuwachsraten des Bruttoinlandsproduktes etwas niedriger als im Vorjahr ausfallen. Getragen von einer anziehenden Investitionstätigkeit soll sich die wirtschaftliche Entwicklung in Europa etwas beschleunigen. Die konjunkturelle Entwicklung in Deutschland ist von einer gewissen Reformunsicherheit sowie einer möglichen Erholung der Binnennachfrage geprägt, die auch aus Vorzieheffekten vor dem Hintergrund der geplanten Mehrwertsteueranhebung ab 2007 resultieren dürfte.

Ein leichtes Wachstum der für Bertelsmann relevanten Werbemärkte scheint vor dem Hintergrund der Fußball-Weltmeisterschaft in 2006 möglich. Die Erwartungen an die Entwicklung der Buchmärkte in den Kernmärkten von Bertelsmann sind eher verhalten. Mit Blick auf die weltweiten Musikmärkte ist eine Verlangsamung des Rückgangs denkbar.

Steigende Energiepreise bilden ein grundsätzliches Risiko für einen möglichen Rückgang der Weltkonjunktur in den Jahren 2006 und 2007 und könnten negative Effekte unter anderem auch auf das Konsumentenverhalten haben.

Bertelsmann geht insgesamt vor diesem Hintergrund für die Jahre 2006 und 2007 von einem Umsatz- und Ergebniswachstum aus. Im Jahr 2006 wird dabei das Umsatzwachstum noch signifikant von den im Jahr 2005 erfolgten Akquisitionen geprägt sein. Für das Folgejahr wird ein Wachstum angenommen, das sich zumindest im Einklang mit der Entwicklung der jeweils relevanten Märkte bewegen sollte.

Die für den Bertelsmann-Konzern erwartete Umsatz- und Ergebnisentwicklung in den Jahren 2006 und 2007 gilt in der grundsätzlichen Ausrichtung für die sechs Unternehmensbereiche. Neben einem erwarteten organisch bedingten Wachstum sollen nach Möglichkeit auch Akquisitionschancen genutzt werden. Die RTL Group plant einen moderaten Umsatz- und Ergebnisanstieg im Rahmen der allgemeinen Markterwartungen. Hinsichtlich der Entwicklung der Werbemärkte besteht weiterhin eine geringe Visibilität. Random House erwartet profitables Wachstum bei leichtem Umsatzzuwachs, der mit Blick auf die definierten Kernmärkte leicht über der Inflationsrate gesehen wird. Die von Gruner + Jahr prognostizierten Steigerungen bei Umsatz und Ergebnis werden in den Jahren 2006 und 2007 sowohl durch das Stammgeschäft als auch durch positive Effekte aus der erstmalig im Jahr 2006 erfolgenden ganzjährigen Einbeziehung von Prinovis und der Motor Presse Stuttgart getragen. Die BMG erwartet einen weltweiten Rückgang des Marktes für physische Tonträger im mittleren einstelligen Prozentbereich, der durch Wachstum mit digitalen Produkten teilweise aufgefangen wird. Aufgrund der Verschiebung zahlreicher Veröffentlichungen in das Jahr 2006 erwartet BMG einen steigenden Weltmarktanteil und leichtes Umsatzwachstum im Tonträgergeschäft. Vor dem Hintergrund des stärkeren Veröffentlichungsplans und der im Jahr 2005 durchgeführten Restrukturierungsmaßnahmen ist eine weitere Ergebnissteigerung in 2006 mit positivem Ausblick für 2007 zu erwarten. Arvato rechnet mit einem Umsatz- und Ergebniswachstum im niedrigen zweistelligen Prozentbereich. Dieses ist sowohl auf ein starkes organisches Wachstum als auch auf Konsolidierungseffekte zurückzuführen. Die Direct Group erwartet einen Umsatzzuwachs, der in den Jahren 2006 und 2007 auch durch die im Jahr 2005 durchgeführten Akquisitionen getragen sein wird. Mit Blick auf das Ergebnis wird mit einer Verbesserung gerechnet, die zumindest das erwartete Konsumentenverhalten widerspiegeln sollte. Für die Umsetzung der angestrebten Zielsetzungen steht ein ausreichendes

Investitionsbudget zur Verfügung, welches im Rahmen der Konzernstrategie eingesetzt werden wird.

Den Prognosen liegt die gegenwärtige Geschäftsausrichtung des Bertelsmann-Konzerns zu Grunde, die im Kapitel »Geschäft und Rahmenbedingungen« dargelegt ist (vgl. S. 50 f.). Generell spiegeln die Prognosen unsere Risiko- und Chancenabwägungen wider und 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.

Bericht zur Corporate Governance bei Bertelsmann

Bei Bertelsmann ist gute und moderne Corporate Governance definierter Anspruch und wichtiges Element der Unternehmenskultur. Mit dem Deutschen Corporate Governance Kodex liegt ein anerkannter Beurteilungskatalog 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 in 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 Vertretung der Mitarbeiter und Führungskräfte eingerichtet. Umfang und Reichweite der Delegation von Kompetenzen und Aufgaben in die Ausschüsse werden in Evaluationsprozessen kontinuierlich hinterfragt. In der Zusammensetzung des Aufsichtsrats spiegelt sich die Internationalität der geschäftlichen Aktivitäten von

Bertelsmann wider. Die Größe und Zusammensetzung des Aufsichtsrats mit kompetenten Mitgliedern ist eine wesentliche Grundlage für die wirksame und unabhängige Aufsichtsratsarbeit bei Bertelsmann. Die im Jahr 2005 durchgeführte umfangreiche Evaluation der Aufsichtsratsarbeit bei Bertelsmann hat deren hohe Effizienz bestätigt.

Die Bertelsmann AG ist nicht börsennotiert und hat einen sehr kleinen Aktionärskreis. Gleichwohl folgt sie weitgehend den Verhaltensempfehlungen des Deutschen Corporate Governance Kodex in der Fassung vom 2. Juni 2005, 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. Eine Veröffentlichung der individuellen Bezüge und Anreizsysteme für Vorstands- und Aufsichtsratsmitglieder erfolgt nicht, diese sind den Aktionären der Bertelsmann AG bekannt. Auch sehen die D+O-Versicherungen keinen Selbstbehalt für Vorstands- und Aufsichtsratsmitglieder vor.

Der Vorstand Der Aufsichtsrat

Bericht des Aufsichtsrats

Der Aufsichtsrat nahm im Geschäftsjahr 2005 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, die wesentlichen Investitionsvorhaben sowie den Finanzstatus unterrichtet worden. Er 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. In einer ganztägigen Klausur hat der Aufsichtsrat darüber hinaus zusammen mit dem Vorstand grundsätzliche Fragen der Konzernstrategie erörtert.

Im Geschäftsjahr 2005 fanden vier ordentliche und – in Form von Telefonkonferenzen – zwei außerordentliche Aufsichtsratsitzungen statt. Der Strategie- und Investitionsausschuss tagte einschließlich Telefonkonferenzen sieben Mal. Der Personalausschuss trat vier Mal zusammen, der Prüfungs- und Finanzausschuss einschließlich Telefonkonferenzen fünf Mal. Der Arbeitskreis der Vertretung der Mitarbeiter und Führungskräfte 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 Aufsichtsratsitzungen in regelmäßigem Dialog mit dem Vorstand und insbesondere mit dem Vorstandsvorsitzenden. Themen waren hierbei vor allem die aktuelle Geschäftslage sowie wesentliche Geschäftsvorfälle.

Der Aufsichtsrat hat sich im Geschäftsjahr 2005 einer routinemäßigen Evaluation seiner Arbeit unterzogen. Das umfangreiche Verfahren führte zu einer sehr positiven Bewertung der Besetzung wie auch der Arbeit des Plenums und der Ausschüsse.

Gleichwohl konnten im Sinne eines ständigen Weiterentwicklungsprozesses auch einige Anregungen identifiziert werden, die unmittelbar umgesetzt wurden. Auch die Corporate Governance im Unternehmen war Gegenstand einer gesonderten ausführlichen Diskussion im Aufsichtsrat. Weitere Informationen zur Corporate Governance bei Bertelsmann finden Sie auf Seite 71 des Geschäftsberichts.

Der Konzernabschluss der Bertelsmann AG und der Konzernlagebericht für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis 31. Dezember 2005 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.

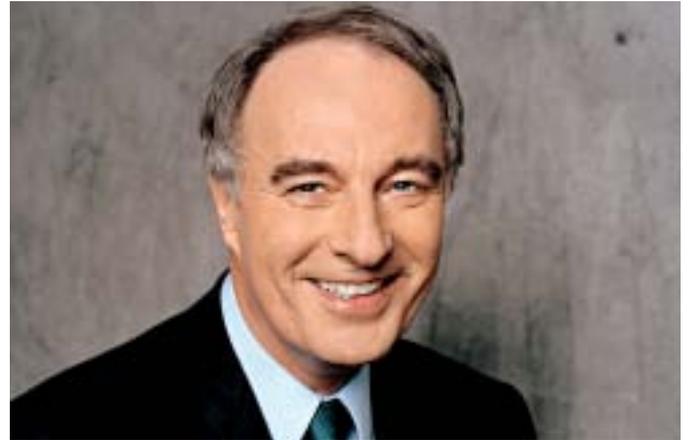
Die Prüfungsberichte der KPMG sowie die weiteren Abschlussunterlagen lagen allen Mitgliedern des Aufsichtsrats vor und wurden in der Bilanzsitzung des Prüfungs- und Finanzausschusses und der des Plenums des Aufsichtsrats behandelt, das Ergebnis der Prüfung wurde jeweils ausführlich erörtert. Der Abschlussprüfer 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 dem Ergebnis der Prüfung durch den Abschlussprüfer zugestimmt. 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 Laufe des Geschäftsjahres ergaben sich folgende Veränderungen in der Zusammensetzung des Aufsichtsrats: Die Hauptversammlung der Bertelsmann AG hat im Mai 2005 Prof. Dr.-Ing. Joachim Milberg, Vorsitzender des Aufsichtsrats der BMW AG, sowie Lars Rebien Sørensen, President und Chief Executive Officer des dänischen Pharmaunternehmens Novo Nordisk A/S, neu in das Gremium gewählt. Gleichzeitig sind Dr. Rolf-E. Breuer,

Vorsitzender des Aufsichtsrats der Deutsche Bank AG, und Sir Peter Job, ehemaliger Vorsitzender des Vorstands der Reuters Group PLC, mit dem Ablauf ihrer Amtszeit aus dem Aufsichtsrat ausgeschieden. Auch im Namen der Gesellschafter dankt der Aufsichtsrat den Herren Breuer und Job für die vertrauensvolle Zusammenarbeit und ihre Beiträge für die Entwicklung des Unternehmens.

Im Vorstand der Bertelsmann AG gab es im abgelaufenen Geschäftsjahr folgende Veränderungen: Mit Wirkung zum 1. Oktober 2005 hat der Aufsichtsrat der Bertelsmann AG Gerhard Zeiler, Chief Executive Officer der RTL Group, in den Vorstand von Bertelsmann berufen. Mit diesem Schritt sind nunmehr die Leiter aller Unternehmensbereiche im Vorstand der Bertelsmann AG vertreten. Der langjährige Finanzvorstand und stellvertretende Vorsitzende des Vorstands der Bertelsmann AG, Dr. Siegfried Luther, ist zum 31. Dezember 2005 mit Ablauf seines Vertrages aus dem Vorstand der Bertelsmann AG ausgeschieden. Gesellschafter und Aufsichtsrat der Bertelsmann AG sprechen Siegfried Luther Dank und hohe Anerkennung für seine Lebensleistung aus. In den vergangenen 31 Jahren, davon fünfzehneinhalb Jahre als Finanzvorstand, hat er entscheidend zum Erfolg und Wachstum von Bertelsmann beigetragen. Als seinen Nachfolger im Amt des Finanzvorstands hat der Aufsichtsrat mit Wirkung zum 1. Januar 2006 den bisherigen Chief Financial Officer der RTL Group, Dr. Thomas Rabe, in den Vorstand der Bertelsmann AG berufen.

Das Geschäftsjahr 2005 war insgesamt durch eine verhaltene wirtschaftliche Entwicklung in den Kernmärkten von Bertelsmann gekennzeichnet. Trotz dieser nicht einfachen wirtschaftlichen Rahmenbedingungen konnte Bertelsmann das operative Ergebnis sowie die Umsatzrendite steigern. Gleichzeitig wurden im abgelaufenen Geschäftsjahr durch strategische Zukäufe wichtige Kerngeschäfte von Bertelsmann gestärkt. Hierzu zählten der Kauf des DVD-Clubs Columbia House in den USA, die Akquisition der französischen Buchhandelskette Librairies Privat, der Erwerb der Minderheitenanteile am britischen Fernsehsender Five sowie die Gründung der Gemeinschaftsunternehmen Prinovis (Tiefdruck) und Infoscore (Datenmanagement). Der



PROF. DR. DIETER H. VOGEL
Vorsitzender des Aufsichtsrats der Bertelsmann AG

Aufsichtsrat hat diese Investitionsprojekte intensiv beraten und konstruktiv begleitet. Ein weiteres Schwerpunktthema war die Übernahme der bisher von der WAZ-Gruppe gehaltenen Anteile an der RTL Group in Höhe von durchgerechnet 7,5 Prozent.

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 17. März 2006

Prof. Dr. Dieter H. Vogel

Gewinn- und Verlustrechnung

in Mio. €	Anhang	2005	2004
Umsatzerlöse	1	17.890	17.016
Sonstige betriebliche Erträge	2	591	685
Bestandsveränderungen		30	80
Andere aktivierte Eigenleistungen		217	188
Materialaufwand		-5.328	-4.988
Honorar- und Lizenzaufwand		-1.500	-1.491
Personalaufwand	3	-4.458	-4.204
Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte des Anlagevermögens und Sachanlagen	4	-656	-671
Sonstige betriebliche Aufwendungen	5	-5.267	-5.222
Ergebnis aus at equity bilanzierten Beteiligungen	6	76	37
Beteiligungsergebnis	6	15	-1
Sondereinflüsse	7	61	318
EBIT (Ergebnis vor Finanzergebnis und Steuern)		1.671	1.747
Zinsertrag		170	175
Zinsaufwand		-264	-253
Übrige finanzielle Aufwendungen	8	-292	-234
Finanzergebnis		-386	-312
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	9	-244	-263
Konzerngewinn		1.041	1.172
davon:			
Gewinnanteil Bertelsmann-Aktionäre		880	1.032
Gewinnanteil Minderheiten		161	140

Überleitung zum Operating EBIT

in Mio. €	Anhang	2005	2004
EBIT		1.671	1.747
Sondereinflüsse:	7		
– Außerplanmäßige Abschreibungen auf Firmenwerte und Erträge aus Badwills		12	34
– Gewinne/Verluste aus Beteiligungsverkäufen		-246	-328
– Weitere Sondereinflüsse		173	-24
Operating EBIT	28	1.610	1.429
Operating EBITDA	29	2.274	2.112

Bilanz			
in Mio. €	Anhang	31.12.2005	31.12.2004
Aktiva			
Langfristige Vermögenswerte			
Geschäfts- oder Firmenwerte	10	7.755	6.415
Sonstige immaterielle Vermögenswerte	10, 11	1.611	1.321
Sachanlagen	10, 12	2.785	2.369
Anteile an at equity bilanzierten Beteiligungen	10, 13	691	437
Sonstige Finanzanlagen	10, 14	264	621
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	16	93	14
Übrige Forderungen und sonstige Vermögenswerte	16	452	311
Aktive latente Steuern	9	420	286
		14.071	11.774
Kurzfristige Vermögenswerte			
Vorräte	15	2.108	1.933
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	16	3.205	2.813
Übrige Forderungen und sonstige Vermögenswerte	16	1.963	2.064
Sonstige Finanzanlagen		39	62
Ertragsteuerforderungen		219	252
Liquide Mittel	17	1.036	2.092
		8.570	9.216
Zur Veräußerung vorgesehene Vermögenswerte		291	
		22.932	20.990
Passiva			
Eigenkapital			
Gezeichnetes Kapital	18	1.000	1.000
Kapitalrücklagen		2.331	2.331
Gewinnrücklagen		4.997	4.179
Aktionärseigenkapital		8.328	7.510
Minderheitenanteile		842	1.212
		9.170	8.722
Langfristige Schulden			
Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen	19	1.647	1.874
Übrige Rückstellungen	20	105	136
Passive latente Steuern	9	273	208
Genusskapital	21	706	706
Finanzschulden	22	2.435	1.880
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	23	130	75
Übrige Verbindlichkeiten	23	576	590
		5.872	5.469
Kurzfristige Schulden			
Übrige Rückstellungen	20	646	484
Finanzschulden	22	179	264
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	23	4.022	3.610
Übrige Verbindlichkeiten	23	2.435	2.162
Ertragsteuerverbindlichkeiten		364	279
		7.646	6.799
Schulden der zur Veräußerung vorgesehenen Vermögenswerte		244	
		22.932	20.990

Kapitalflussrechnung

in Mio. €	2005	2004
EBIT (Ergebnis vor Finanzergebnis und Steuern)	1.671	1.747
Gezahlte Ertragsteuern	-253	-244
Ab-/Zuschreibungen langfristiger Vermögenswerte	699	695
Gewinne/Verluste aus Beteiligungsverkäufen	-246	-328
Veränderung der Pensionsrückstellungen	-22	-52
Sonstige Effekte	-46	-108
Veränderung des Nettoumlaufvermögens	-12	119
Cash Flow aus betrieblicher Tätigkeit	1.791	1.829
Investitionen in:		
– Immaterielle Vermögenswerte	-204	-157
– Sachanlagen	-568	-498
– Finanzanlagen	-59	-123
– Kaufpreiszahlungen für konsolidierte Beteiligungen (abzüglich liquider Mittel)	-1.734	-85
Erlöse aus dem Verkauf von langfristigen Vermögenswerten	436	366
Cash Flow aus Investitionstätigkeit	-2.129	-497
Veränderung der Anleihen/Schuldverschreibungen	310	-297
Veränderung der übrigen Finanzschulden	-120	-78
Gezahlte Zinsen	-165	-175
Veränderung des Eigenkapitals	–	20
Dividenden Bertelsmann-Aktionäre und Minderheiten	-414	-262
Weitere Auszahlungen an Gesellschafter (IAS 32)	-39	-53
Cash Flow aus Finanzierungstätigkeit	-428	-845
Zahlungswirksame Veränderung der liquiden Mittel	-766	487
Einzahlung Bertelsmann Pension Trust e.V. (CTA)	-360	–
Wechselkursbedingte und sonstige Veränderungen der liquiden Mittel	70	-37
Liquide Mittel am 1.1.	2.092	1.642
Liquide Mittel am 31.12.	1.036	2.092

Erläuterungen zur Kapitalflussrechnung befinden sich in Textziffer 27

Veränderung der Nettofinanzschulden

in Mio. €	2005	2004
Nettofinanzschulden am 1.1.	-52	-820
Cash Flow aus betrieblicher Tätigkeit	1.791	1.829
Cash Flow aus Investitionstätigkeit	-2.129	-497
Zinsen, Dividenden und Eigenkapitalveränderungen, weitere Zahlungen (IAS 32)	-618	-470
Wechselkursbedingte und sonstige Veränderungen der Nettofinanzschulden	-570	-94
Nettofinanzschulden am 31.12.	-1.578	-52

Nettofinanzschulden sind der Saldo aus den Bilanzpositionen liquide Mittel und Finanzschulden

Eigenkapitalveränderungsrechnung

in Mio. €	Gezeichnetes Kapital	Kapital- rücklagen	Gewinn- rücklagen	Kumuliertes übriges Eigenkapital			Aktionärs- eigenkapital	Minder- heitsanteile	Gesamt
				Währungs- kursverän- derung	Markt- bewertung Wertpapiere	Derivate Finanz- instrumente			
Stand 31.12.2003	606	2.725	3.281	68	31	-45	6.666	849	7.515
Eigenkapitalveränderung durch									
Dividende	-	-	-220	-	-	-	-220	-42	-262
Erfolgsneutrale Eigen- kapitalveränderung									
Währungskursveränderung	-	-	-	-67	-	-	-67	1	-66
Übrige Veränderungen	394	-394	381	-335	51	2	99	264	363
Ergebniswirksame Eigen- kapitalveränderung									
Konzerngewinn	-	-	1.032	-	-	-	1.032	140	1.172
Stand 31.12.2004	1.000	2.331	4.474	-334	82	-43	7.510	1.212	8.722
Eigenkapitalveränderung durch									
Dividende	-	-	-324	-	-	-	-324	-90	-414
Erfolgsneutrale Eigen- kapitalveränderung									
Währungskursveränderung	-	-	-	238	-	-	238	6	244
Übrige Veränderungen	-	-	19	-1	-39	45	24	-447	-423
Ergebniswirksame Eigen- kapitalveränderung									
Konzerngewinn	-	-	880	-	-	-	880	161	1.041
Stand 31.12.2005	1.000	2.331	5.049	-97	43	2	8.328	842	9.170

Erläuterungen zur Eigenkapitalveränderungsrechnung befinden sich in Textziffer 18

Segmentberichterstattung Primäres Berichtsformat

in Mio. €	RTL Group		Random House		Gruner + Jahr		BMG	
	2005	2004	2005	2004	2005	2004	2005	2004
Konzernumsatz	5.095	4.862	1.823	1.777	2.598	2.425	2.126	2.532
Innenumsatz	17	16	5	14	26	14	2	15
Umsatz der Bereiche	5.112	4.878	1.828	1.791	2.624	2.439	2.128	2.547
Operating EBIT	756	668	166	140	250	210	177	162
Sondereinflüsse	-17	-24	1	7	124	-11	-103	66
EBIT	739	644	167	147	374	199	74	228
Umsatzrendite in Prozent ¹⁾	14,8 %	13,7 %	9,1 %	7,8 %	9,5 %	8,6 %	8,3 %	6,4 %
Planmäßige Abschreibungen	186	212	41	48	81	76	87	70
Investitionen ²⁾	768	214	47	28	384	38	59	112
Segmentvermögen	7.387	6.824	1.998	1.749	1.789	1.286	2.864	2.521
Segmentverbindlichkeiten	2.249	1.935	804	709	706	595	1.540	1.293
Investiertes Kapital	5.138	4.889	1.194	1.040	1.083	691	1.324	1.228
Ergebnis aus at equity bilanzierten Beteiligungen	63	28	-	-	12	4	3	7
Anteile an at equity bilanzierten Beteiligungen	617	376	1	2	17	11	14	10
Mitarbeiter (Bilanzstichtag)	8.970	8.117	5.395	5.383	13.981	11.671	3.597	4.259
Mitarbeiter (Durchschnitt)	8.701	7.717	5.340	5.408	12.719	11.632	3.738	4.510

¹⁾ Operating EBIT in Prozent vom Umsatz der Bereiche

²⁾ Abzüglich erworbener liquider Mittel

Sekundäres Berichtsformat

in Mio. €	Deutschland		Übriges Europa		USA		Sonstige Länder	
	2005	2004	2005	2004	2005	2004	2005	2004
Konzernumsatz	5.313	5.059	7.836	7.182	3.669	3.816	1.072	959
Investiertes Kapital	4.360	7.825	6.061	6.263	2.459	3.438	565	246
Investitionen	1.192	307	1.084	312	233	180	56	64

Erläuterungen zur Segmentberichterstattung befinden sich in Textziffer 28

Arvato		Direct Group		Summe der Bereiche		Corporate		Konsolidierung/Übrige		Summe Konzern	
2005	2004	2005	2004	2005	2004	2005	2004	2005	2004	2005	2004
3.868	3.249	2.365	2.158	17.875	17.003	15	13	-	-	17.890	17.016
497	507	19	17	566	583	-	-	-566	-583	-	-
4.365	3.756	2.384	2.175	18.441	17.586	15	13	-566	-583	17.890	17.016
341	310	53	32	1.743	1.522	-115	-72	-18	-21	1.610	1.429
90	-12	-63	2	32	28	29	290	-	-	61	318
431	298	-10	34	1.775	1.550	-86	218	-18	-21	1.671	1.747
7,8 %	8,3 %	2,2 %	1,5 %	9,5 %	8,7 %	-	-	-	-	9,0 %	8,4 %
210	186	40	40	645	632	19	17	-	-	664	649
494	369	228	57	1.980	818	585	45	-	-	2.565	863
3.012	2.181	1.415	935	18.465	15.496	2.477	2.538	-86	-262	20.856	17.772
1.382	1.339	644	520	7.325	6.391	150	413	-64	-215	7.411	6.589
1.630	842	771	415	11.140	9.105	2.327	2.125	-22	-47	13.445	11.183
-	2	1	2	79	43	-3	-6	-	-	76	37
5	2	8	5	662	406	29	31	-	-	691	437
42.155	33.813	13.493	12.116	87.591	75.359	925	907	-	-	88.516	76.266
37.998	32.957	12.774	11.879	81.270	74.103	906	947	-	-	82.176	75.050

Konzern

2005	2004
17.890	17.016
13.445	17.772
2.565	863

Konzernanhang der Bertelsmann AG

Allgemeine Grundsätze

Der Konzernabschluss der Bertelsmann AG zum 31. Dezember 2005 wurde nach den International Financial Reporting Standards (IFRS) erstellt, wie sie in der EU anzuwenden sind. Darüber hinaus wurden alle geltenden Standards und Interpretationen des International Accounting Standards Board (IASB) berücksichtigt. Ergänzend wurden die nach § 315a HGB anzuwendenden handelsrechtlichen Vorschriften beachtet.

Auswirkungen von neuen Rechnungslegungsstandards

Das International Accounting Standards Board (IASB) hat im Rahmen des »Improvement Project« bestehende Standards geändert und neue Standards verlautbart. Alle Änderungen sind ab dem 1. Januar 2005 oder früher anzuwenden. Die wichtigste Änderung aus dem »Improvement Project« für Bertelsmann besteht im IAS 1, wonach die Bilanz nach Fristigkeit zu strukturieren ist. Vermögenswerte und Schulden, deren Restlaufzeit mehr als zwölf Monate beträgt, gelten als langfristig und müssen daher separat von den entsprechenden kurzfristigen Positionen ausgewiesen werden. Die Bilanz vom 31. Dezember 2004 wurde entsprechend angepasst.

Des Weiteren ist ab dem 1. Januar 2005 die überarbeitete Bilanzierungsvorschrift IAS 32 anzuwenden. Danach sind Finanzinstrumente, die den Inhaber prinzipiell zur Rückgabe an den Emittenten gegen flüssige Mittel oder andere finanzielle Vermögenswerte berechtigen, nicht mehr als Minderheitsanteil im Eigenkapital, sondern als finanzielle Verbindlichkeiten zu bilanzieren. Die Regelung gemäß IAS 32.18 b) betrifft sowohl Minderheitsanteile an einer Personengesellschaft als auch Put-Optionen von Minderheitsgesellschaftern (puttable instruments). Bisher wurden Put-Optionen von Minderheitsgesellschaftern als schwebende Geschäfte unterhalb der Bilanz als sonstige finanzielle Verpflichtungen (other financial commitments) ausgewiesen. Die neue Regelung unterstellt, dass es sich bei der Put-Option nicht mehr um ein schwebendes Geschäft, sondern vielmehr um einen Ratenkauf handelt. Aus

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

diesem Grund werden die der Put-Option unterliegenden Anteile so in der Kapitalkonsolidierung berücksichtigt, als wären die Anteile bereits erworben worden.

Die Umwidmung der dieser Regelung unterliegenden Minderheitsanteile zu den übrigen Verbindlichkeiten führt dazu, dass entsprechende Gewinnanteile von Minderheiten nun als sonstiger finanzieller Aufwand zu bilanzieren sind. Durch die retrospektive Anwendung der Vorschrift gemäß IAS 32.97 musste der Ausweis im Vorjahr entsprechend angepasst werden. Die Beträge werden an entsprechender Stelle im Anhang erläutert.

Die eigenen Anteile von M6, die zur Deckung der Stock-Option-Programme gehalten wurden (58 Mio. €), und damit verbundene Rückstellungen (39 Mio. €), werden gemäß IAS 32 (revised) ab dem 1. Januar 2005 mit dem Eigenkapital verrechnet.

Durch die Erstanwendung des IFRS 5 »Assets held for sale« werden zur Veräußerung stehende Unternehmensteile von den übrigen Vermögenswerten und Schulden getrennt ausgewiesen. Die separierten Unternehmensteile entfallen im Wesentlichen auf die zum Verkauf stehenden Anteile an Télévision Par Satellite S.N.C. (TPS), die vormals quotal in den Konzern einbezogen wurden. Im Dezember 2005 gaben M6 und TF1 eine Vereinbarung zur Fusion der Pay-TV-Geschäfte von TPS und der Gruppe Canal+ bekannt. Vorbehaltlich der Zustimmung der zuständigen Aufsichtsbehörden wird M6 einen Anteil in Höhe von 5,1 Prozent an der neuen Gesellschaft halten.

Konsolidierung

Konsolidierungsgrundsätze

Alle wesentlichen Tochterunternehmen, die die Bertelsmann AG gemäß IAS 27 direkt oder indirekt beherrscht, sind in den Konzernabschluss einbezogen. Wesentliche Unternehmen unter gemeinschaftlicher Führung im Sinne des IAS 31 werden quotaal konsolidiert. Wesentliche assoziierte Unternehmen werden gemäß IAS 28 nach der Equity-Methode konsolidiert. Dies ist grundsätzlich bei einem Stimmrechtsanteil zwischen 20 und 50 Prozent der Fall. Eine Übersicht zu den wesentlichen Tochtergesellschaften und Beteiligungen befindet sich unter Textziffer 32. Alle konsolidierten Abschlüsse im Bertelsmann-Konzern werden nach einheitlichen Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden aufgestellt.

Entsprechend IFRS 3 »Business Combinations« erfolgt die Kapitalkonsolidierung nach der Erwerbsmethode, bei der zum Zeitpunkt des Erwerbs die Anschaffungskosten der Beteiligung mit dem anteiligen neu bewerteten Eigenkapital verrechnet werden. Übersteigen die Anschaffungskosten die beizulegenden Zeitwerte der erworbenen Vermögenswerte und Schulden, 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

Konsolidierungskreis

Der Konsolidierungskreis einschließlich der Bertelsmann AG umfasste 1.380 (Vorjahr: 1.206) Unternehmen. Darin enthalten waren 974 (Vorjahr: 842) voll konsolidierte Unternehmen.

217 (Vorjahr: 239) Gemeinschaftsunternehmen wurden quotaal in den Konzernabschluss einbezogen. Nach der Equity-Methode wurden 189 (Vorjahr: 125) assoziierte Unternehmen bilanziert. Nicht konsolidiert wurden 396 (Vorjahr: 237) verbundene Unternehmen ohne nennenswerten Geschäftsbetrieb wegen ihrer insgesamt untergeordneten Bedeutung für die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage.

aufgelöst. Negative Unterschiedsbeträge werden in der Periode des Erwerbs erfolgswirksam erfasst. Anteile konzernfremder Gesellschafter werden ebenfalls mit den beizulegenden Zeitwerten der Vermögenswerte und Schulden bilanziert. Die Kapitalkonsolidierung quotaal konsolidierter Unternehmen erfolgt nach den gleichen Grundsätzen.

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

Alle konzerninternen Gewinne und Verluste, Umsatzerlöse, Aufwendungen und Erträge sowie Forderungen und Verbindlichkeiten 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 Liste des Anteilsbesitzes des Bertelsmann-Konzerns wird beim Handelsregister des Amtsgerichtes Gütersloh (Abteilung B Nr. 3100) hinterlegt. Die unter Textziffer 33 offen gelegten inländischen Tochtergesellschaften machten im Geschäftsjahr von den Befreiungsvorschriften zur Aufstellung, Prüfung und Offenlegung eines Jahresabschlusses gemäß § 264 Abs. 3 HGB beziehungsweise § 264b Nr. 4 HGB Gebrauch.

Der Konsolidierungskreis hat sich im Geschäftsjahr wie folgt verändert:

Entwicklung Konsolidierungskreis

	Inland	Ausland	Gesamt
Einbezogen zum 31. Dezember 2004	282	924	1.206
Zugänge	89	211	300
Abgänge	-29	-97	-126
Einbezogen zum 31. Dezember 2005	342	1.038	1.380

Akquisitionen und Desinvestitionen

Die Kaufpreiszahlungen für Anteile an Unternehmen, die konsolidiert werden, beliefen sich abzüglich erworbener liquider Mittel insgesamt auf 1.734 Mio. € und entfielen im Wesentlichen auf folgende Akquisitionen:

- Minderheitenanteile an der RTL Group (7,5 Prozent)
- Restliche Anteile an Five (35,4 Prozent)
- Erhöhung der Beteiligung an Grupo Media Capital auf 32,9 Prozent
- Erwerb der Mehrheit an der Motor Presse Stuttgart (54,9 Prozent)
- Erwerb der Mehrheit an Infoscore (63 Prozent)
- Erwerb Columbia House (100 Prozent)

Im Juli erwarb Bertelsmann die Anteile des Minderheitsgesellschafters WAZ-Gruppe an der RTL Group für 44 € je Aktie. Durch die Transaktion wurde unter Berücksichtigung von Nebenkosten ein Firmenwert von 113 Mio. € aktiviert.

Im September 2005 erhöhte die RTL Group durch Übernahme der 35,4-Prozent-Beteiligung des Mitgesellschafters UBM ihren Anteil am britischen Fernsehsender Five von 64,6 auf 100 Prozent. Vor dem Erwerb wurde Five quotal in den Konzern einbezogen. Aus dem Kaufpreis von 357 Mio. € resultierte ein Firmenwert von 256 Mio. €.

Im November 2005 erhöhte die RTL Group ihre Beteiligung an der Grupo Media Capital auf 32,9 Prozent. Der Kaufpreis

Arvato, Gruner + Jahr und Axel Springer haben ihre deutschen Tiefdruckaktivitäten sowie die im Aufbau befindliche Tiefdruckerei von Arvato in Großbritannien zum 1. Juli 2005 zu der Druckereigruppe Prinovis zusammengeführt. Hierdurch ist im Konzern ein Verschmelzungsgewinn von 72 Mio. € entstanden, der unter den Sondereinflüssen ausgewiesen wird. Arvato und Gruner + Jahr halten je 37,45 Prozent und Axel Springer 25,1 Prozent der Anteile. Prinovis wird voll konsolidiert und in der Segmentberichterstattung wie ein Joint Venture je zur Hälfte bei Arvato und Gruner + Jahr ausgewiesen.

betrug 111 Mio. €. Der Firmenwert beläuft sich zum Ende des Geschäftsjahres auf insgesamt 128 Mio. €.

Gruner + Jahr übernahm zum 1. Juli 2005 die Mehrheit an der Motor Presse Stuttgart (MPS). Bereits vorher war G+J mit 17,1 Prozent an der MPS-Vorgängergesellschaft Vereinigte Motor Verlage (VMV) beteiligt gewesen. Gruner + Jahr zahlte für die Anteilsaufstockung auf 54,9 Prozent an MPS einen Kaufpreis von 209 Mio. €, was zu einem Firmenwert in Höhe von 207 Mio. € führte.

Arvato hat gegen eine Ausgleichszahlung von 80 Mio. € und die Einbringung der Firmen BFS Finance und AZ Direct zum 1. Juli 2005 die Mehrheit an Infoscore erworben. Der Verkäufer bleibt mit 37 Prozent an Infoscore beteiligt. Das neue Unternehmen firmiert unter dem Namen Arvato Infoscore und wird seit dem 1. Juli 2005 voll konsolidiert. Ab 2010 ist der vollständige Erwerb der Fremdanteile durch Arvato im Zuge einer Put-/Call-Vereinbarung möglich. Durch die Transaktion ist ein Firmenwert in Höhe von 231 Mio. € entstanden.

Die Direct Group hat zum 1. Juli 2005 den nordamerikanischen DVD-Club Columbia House für 275 Mio. € einschließlich Finanzschuldenübernahme vom Private-Equity-Investor Blackstone übernommen. Seitdem erfolgt die Verschmelzung von Columbia House mit dem bisher als BMG Direct firmierenden Musikclubgeschäft der Direct Group zu BMG Columbia House. Aus dem Erwerb resultierte ein Firmenwert in Höhe von 305 Mio. €.

Gruner + Jahr hat zum 1. Juli 2005 die US-Verlagsaktivitäten für 313 Mio. € verkauft und dabei einen Veräußerungsgewinn von 91 Mio. € erzielt.

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

Auswirkungen der Akquisitionen und Desinvestitionen

in Mio. €	Zugang	Abgang	Netto
Geschäfts- oder Firmenwerte	1.367	-160	1.207
Sonstige immaterielle Vermögenswerte	255	-2	253
Sachanlagen	288	-16	272
Sonstige langfristige Vermögenswerte	10	-3	7
Kurzfristige Vermögenswerte	353	-56	297
Liquide Mittel	82	-563	-481
Verbindlichkeiten	907	-75	832

Die Akquisitionen trugen seit Konsolidierung mit 899 Mio. € zum Umsatz und mit -10 Mio. € zum EBIT bei. Die sich aus den Akquisitionen ergebenden Geschäfts- oder Firmenwerte spiegeln die Synergiepotenziale wider. Eine weitere Darstellung

einzelner Akquisitionen ist nicht praktikabel. Die im Rahmen von IFRS 3 ermittelten sonstigen immateriellen Vermögenswerte betreffen mit 65 Mio. € Columbia House, mit 60 Mio. € Five, mit 59 Mio. € MPS und mit 46 Mio. € Prinovis.

Quotenkonsolidierung

Die 217 (Vorjahr: 239) quotaleinbezogenen Gemeinschaftsunternehmen hatten folgenden Einfluss auf das Vermögen,

die Schulden sowie auf die Erträge und Aufwendungen des Bertelsmann-Konzerns:

Auswirkungen der Quotenkonsolidierung

in Mio. €	31.12.2005	31.12.2004
Langfristige Vermögenswerte	1.557	1.175
Kurzfristige Vermögenswerte	1.362	1.318
Fremdkapital	1.776	1.829
Erträge	2.620	2.302
Aufwendungen	2.569	2.287

Währungsumrechnung

Im Konzernabschluss der Bertelsmann AG wurden die Jahresabschlüsse ausländischer Tochterunternehmen gemäß IAS 21 nach dem Konzept der funktionalen Währung in Euro umgerechnet. Die Umrechnung der Vermögenswerte und Schulden erfolgt zum Mittelkurs am Bilanzstichtag, während die Gewinn- und Verlustrechnung mit dem Durchschnittskurs des Geschäftsjahres umgerechnet wird. Unterschiede aus der Währungsumrechnung werden ergebnisneutral im Eigenkapital erfasst. Solche Differenzen entstehen bei der Umrechnung von

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

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

Euro-Wechselkurse der wichtigsten Fremdwährungen

		Durchschnittskurse		Stichtagskurse	
		2005	2004	31.12.2005	31.12.2004
US-Dollar	USD	1,2475	1,2461	1,1797	1,3621
Kanada-Dollar	CAD	1,5106	1,6166	1,3725	1,6416
Pfund Sterling	GBP	0,6847	0,6812	0,6853	0,7051
Japanischer Yen	JPY	137,10	134,12	138,90	139,65
Schweizer Franken	CHF	1,5475	1,5448	1,5551	1,5443

Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden

Ertrags- und Aufwandsrealisierung

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

Geschäfts- und Firmenwerte

Der Geschäfts- und Firmenwert ist der aktivische Unterschiedsbetrag zwischen Anschaffungskosten und den anteilig erworbenen Vermögenswerten und Schulden zu Zeitwerten. Die Geschäfts- und Firmenwerte werden nicht planmäßig

Immaterielle Vermögenswerte

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

Sachanlagen

Sachanlagen werden zu Anschaffungs- oder Herstellungskosten vermindert um Abschreibungen bilanziert. Die Kosten selbst erstellter 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.

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

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

abgeschrieben, sondern jährlich einem Werthaltigkeitstest unterzogen (Impairment-Test). Jede Wertberichtigung wird als außerplanmäßige Abschreibung unmittelbar erfolgswirksam erfasst. Eine Wertaufholung findet nicht statt.

Diese Regelung gilt nicht für immaterielle Vermögenswerte mit unbestimmter Nutzungsdauer, die im Rahmen der Kaufpreisallokation gemäß IFRS 3 ermittelt wurden.

Aktiviert Software wird über drei bis vier Jahre, Lizenzen werden entsprechend der Vertragslaufzeit, Belieferungsrechte und Abonnentenstamm über maximal fünf Jahre und Musik-, Film- und Verlagsrechte über maximal 20 Jahre abgeschrieben.

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

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

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

Leasing

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

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

Bei den Leasingobjekten handelt es sich hauptsächlich um Gebäude sowie Programm- und Sportrechte. Die Finance-Lease-Verträge, die Gebäude betreffen, haben in der Regel eine

Außerplanmäßige Abschreibungen

Immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen werden zum Bilanzstichtag gemäß IAS 36 außerplanmäßig abgeschrieben, wenn der erzielbare Betrag der Vermögenswerte unter den Buchwert gesunken ist. Der erzielbare Betrag wird als der jeweils höhere Betrag aus Nettoveräußerungswert und Barwert der erwarteten zukünftigen Cash Flows der Vermögenswerte (DCF-Methode) ermittelt. Sofern den Vermögenswerten keine eigenen Cash Flows zugeordnet werden können, werden die außerplanmäßigen Abschreibungen anhand der Cash Flows der nächsthöheren Cash Generating Unit ermittelt. Die prognostizierten Cash Flows werden den unternehmensinternen Planungen, die drei Detailperioden und den Residualwert um-

Beteiligungen und Wertpapiere

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

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

unkündbare Grundmietzeit von circa 20 Jahren. Nach Ablauf der Mietzeit steht dem Leasingnehmer das Recht zu, den Leasinggegenstand zum jeweiligen Restwert zu kaufen. Die vom Leasingnehmer zu zahlenden Leasingraten verändern sich bei den Leasingverträgen in Abhängigkeit von Zinsänderungen beim Leasinggeber. Weitere Finance-Lease-Verträge betreffen Programm- und Sportrechte der RTL Group.

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

fassen, entnommen. Diese Cash Flows werden individuell auf Basis geschäftsspezifischer Wachstumsraten von 0 bis 3 Prozent ermittelt und grundsätzlich mit den durchschnittlichen Kapitalkosten (Weighted-Average Cost of Capital, WACC) für den Konzern von 12,3 Prozent vor Steuern abgezinst. Sind die Gründe für vorgenommene außerplanmäßige Abschreibungen entfallen, werden Zuschreibungen 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.

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

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

Vorräte

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

Kundenspezifische Fertigungsaufträge

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

Forderungen

Übrige Forderungen und sonstige Vermögenswerte werden grundsätzlich mit ihrem Nennwert oder gegebenenfalls mit ihrem beizulegenden Zeitwert bilanziert. Eine Abzinsung erfolgt

Liquide Mittel

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

Latente Steuern

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

Kumuliertes übriges Eigenkapital (Other Comprehensive Income)

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

Liegen die Anschaffungs- oder Herstellungskosten am Abschlussstichtag über den aktuellen Marktwerten, werden die Vorräte auf den jeweiligen Nettoveräußerungserlös (Net Realizable Value) abgewertet.

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

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

Monate beträgt. Fremdwährungsbestände werden zum jeweiligen Stichtagskurs umgerechnet.

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

und von Finanzderivaten, die zur Sicherung eines künftigen Zahlungsstroms (Cash Flow Hedge) eingesetzt werden, erfolgsneutral bilanziert. Latente Steuern auf erfolgsneutral bilanzierte Sachverhalte werden erfolgsneutral erfasst.

Rückstellungen

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

Verbindlichkeiten

Verbindlichkeiten werden mit ihrem Nennwert bilanziert, langfristige Verbindlichkeiten werden abgezinst. Fremdwährungsverbindlichkeiten werden mit dem Stichtagskurs umgerechnet.

Derivative Finanzinstrumente

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

1. Fair Value Hedge: Marktwertänderungen dieser Derivate, die zur Absicherung von Vermögenswerten beziehungsweise Schulden dienen, werden in der Gewinn- und Verlustrechnung

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 Verpflichtungsumfanges. Langfristige Rückstellungen werden abgezinst.

erfasst, spiegelbildlich zu den gegenläufigen Wertänderungen der gesicherten Bilanzpositionen.

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

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

Aktienbasierte Vergütung

Aktienoptionen werden ausgewählten Geschäftsführern und leitenden Angestellten gewährt. Die Optionen werden zum Marktpreis am Tag der Ausgabe 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 Ausübung der Optionen 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 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 Trinomialmodells 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 Bilanzpositionen dargestellt. Die Bewertung erfolgt zum jeweils

niedrigeren Wert aus Buchwert und beizulegendem Zeitwert abzüglich Veräußerungskosten.

Planmäßige Abschreibungen erfolgen daher nicht mehr.

Erläuterungen zu den Positionen der Gewinn- und Verlustrechnung und der Bilanz

1 Umsatzerlöse

in Mio. €	2005	2004
Umsatzerlöse aus dem Verkauf von Gütern und Handelswaren	10.565	9.693
Umsatzerlöse aus der Erbringung von Dienstleistungen	6.371	6.258
Umsatzerlöse aus der Nutzungsüberlassung von Vermögenswerten	1.450	1.475
Brutto-Umsatzerlöse	18.386	17.426
Erlösschmälerungen	-496	-410
Umsatzerlöse	17.890	17.016

Im Geschäftsjahr 2005 wurde der Umsatzausweis bei BMG gegenüber dem Vorjahr geändert. Ab diesem Jahr werden die Umsätze aus den Distributionsverträgen nicht mehr zum

Händlerabgabepreis ausgewiesen, sondern nur noch die Auslieferungserlöse (Handling Fees). Dadurch ging der Umsatz im Vergleich zum Vorjahr um 239 Mio. € zurück.

2 Sonstige betriebliche Erträge

in Mio. €	2005	2004
Zusatz- und Nebenerträge	216	166
Zins- und Währungsgewinne	32	18
Erträge aus Vorjahren und Erstattungen	131	134
Auflösung von Rückstellungen	-	99
Erträge aus Anlagenabgängen	20	24
Übrige betriebliche Erträge	192	244
	591	685

Die Auflösung von Rückstellungen wird grundsätzlich in der Aufwandsposition erfasst, die der Bildung zu Grunde lag.

3 Personalaufwand

in Mio. €	2005	2004
Löhne und Gehälter	3.663	3.502
Staatliche Sozialabgaben	574	539
Gewinnbeteiligung	48	29
Aufwendungen für Altersversorgung	162	126
Aufwendungen für Unterstützung	11	8
	4.458	4.204

Die staatlichen Sozialabgaben umfassen auch Arbeitgeberbeiträge zur gesetzlichen Rentenversicherung, die gemäß IAS 19 zu den beitragsorientierten Pensionsplänen gerechnet wird.

4 Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte des Anlagevermögens und Sachanlagen

in Mio. €	2005	2004
Abschreibungen auf		
– Immaterielle Vermögenswerte	261	268
– Sachanlagen	395	403
	656	671

5 Sonstige betriebliche Aufwendungen

in Mio. €	2005	2004
Verwaltungskosten	1.478	1.235
Beratungs- und Prüfungskosten	265	205
Zins- und Währungsverluste	38	19
Werbekosten	1.091	1.107
Vertriebskosten	890	765
Wertberichtigungen Umlaufvermögen	433	372
Betriebliche Steuern	119	113
Verluste aus Anlagenabgängen	23	18
Übrige betriebliche Aufwendungen	930	1.388
	5.267	5.222

In den Beratungs- und Prüfungskosten sind das Honorar für den Konzernabschlussprüfer von 3 Mio. € und sonstige Bestätigungsleistungen von 1 Mio. € enthalten, die im Wesentlichen auf das Honorar für den Halbjahresreview entfallen.

Die Verwaltungskosten umfassen unter anderem Reisekosten und Kosten für Kommunikation. Die übrigen betrieblichen Aufwendungen enthalten unter anderem Mieten, Reparatur- und Wartungskosten.

6 Ergebnis aus at equity bilanzierten Beteiligungen

in Mio. €	2005	2004
Erträge aus at equity bilanzierten Beteiligungen	82	53
Verluste aus at equity bilanzierten Beteiligungen	-6	-16
Ergebnis aus at equity bilanzierten Beteiligungen	76	37
Erträge aus Beteiligungen	23	11
Abschreibungen auf Finanzanlagen	-8	-15
Zuschreibungen auf Finanzanlagen	-	3
Beteiligungsergebnis	15	-1

Die Erträge aus assoziierten Unternehmen resultieren im Wesentlichen aus Antena 3 mit 39 Mio. € (Vorjahr: -3 Mio. €). Die Verluste aus der Equity-Bilanzierung entfielen auf diverse Ge-

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

7 Sondereinflüsse

in Mio. €	2005	2004
Außerplanmäßige Abschreibungen auf Firmenwerte und Erträge aus der Auflösung von Badwills		
US-Verlage, Gruner + Jahr	-	-26
Erträge aus der Auflösung von Badwills	6	-
Sonstige	-18	-8
Gewinne/Verluste aus Beteiligungsverkäufen		
US-Verlage, Gruner + Jahr	91	-
Shopping.com, Direct Group	15	22
Verschmelzungsgewinn Prinovis, Gruner + Jahr/Arvato	72	-
Verschmelzungsgewinn Infoscore, Arvato	52	-
Verschmelzungsgewinn Joint Venture Sony BMG, BMG	-	180
Bertelsmann Venture Fonds, Corporate Center	-	47
»TV Today«, Gruner + Jahr	-	10
Sportfive, RTL Group	-	-14
Rechtsstreit AOL Europe, Corporate Center	-	74
Sonstige	16	9
Weitere Sondereinflüsse		
Abwicklung Verkauf von Bertelsmann Springer	12	-
Verkauf Bertelsmann Building New York, Corporate Center	-	174
Restrukturierung/Integration BMG	-105	-115
Restrukturierung/Integration Direct Group	-64	-23
Restrukturierung/Integration RTL Group	-16	-
Restrukturierung/Integration Arvato	-	-12
	61	318

Als Sondereinflüsse gelten prinzipiell solche Geschäftsvorfälle, 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.

Im abgelaufenen Geschäftsjahr sind Veräußerungsgewinne von 246 Mio. € realisiert worden. Diese resultierten zum einen aus der Veräußerung der US-Verlagsaktivitäten und der Anteile an Shopping.com, zum anderen aus Verschmelzungsgewinnen.

Durch die Gründung der Druckereigruppe Prinovis entstand im Konzern ein Verschmelzungsgewinn von 72 Mio. €, der in der Segmentberichterstattung je zur Hälfte bei Arvato und

Gruner + Jahr ausgewiesen wird. Ein weiterer Verschmelzungsgewinn von 52 Mio. € resultierte aus Einbringung der Firmen BFS Finance und AZ Direct in das neue Unternehmen Arvato Infoscore.

Ein Verschmelzungsgewinn spiegelt aus Konzernsicht den wertmäßigen Überhang zwischen erhaltenem und abgegangenen Vermögen wider.

Aus der endgültigen Abwicklung des Verkaufs von Bertelsmann Springer konnte eine Rückstellung aufgelöst werden. Der Betrag wird korrespondierend zu dem ursprünglichen Verkaufsgewinn als weiterer Sondereinfluss ausgewiesen.

Dem stehen negative Sondereinflüsse aus Restrukturierung und Integration in den Segmenten RTL Group, BMG und Direct Group gegenüber.

8 Übrige finanzielle Aufwendungen

in Mio. €	2005	2004
Leistungsorientierte Pläne (Pensionen und andere)	107	105
Gewinnanspruch Genusskapital	76	76
Minderheitenanteile von Personengesellschaften	85	42
Sonstige	24	11
	292	234

Durch die Änderungen des IAS 32 sind retrospektiv sowohl Minderheitenanteile von Personengesellschaften als auch Put-Optionen von Minderheitsgesellschaftern als sonstige finanzielle Verpflichtung zu bilanzieren. Dementsprechend belasten die

vormals als Gewinnanteil ausgewiesenen Beträge den Konzerngewinn. Die übrigen finanziellen Aufwendungen des Vorjahres erhöhten sich dadurch um 45 Mio. €.

9 Steuern vom Einkommen und vom Ertrag

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

in Mio. €	2005 Inland	2005 Ausland	2005 Summe	2004 Inland	2004 Ausland	2004 Summe
Ergebnis vor Ertragsteuern	359	926	1.285	266	1.169	1.435
Laufende Ertragsteuern	-138	-237	-375	-43	-243	-286
Latente Ertragsteuern	47	84	131	4	19	23
Summe Ertragsteuern	-91	-153	-244	-39	-224	-263
Ergebnis nach Ertragsteuern	268	773	1.041	227	945	1.172

Im Berichtsjahr wurden steuerliche Verlustvorträge von 1.446 Mio. € (Vorjahr: 353 Mio. €) in Anspruch genommen, was zu einer Verminderung des laufenden Steueraufwands von 435 Mio. € (Vorjahr: 132 Mio. €) führte. Von den genutzten steuerlichen Verlustvorträgen entfallen 74 Mio. € auf inländische

Körperschaftsteuer, 118 Mio. € auf inländische Gewerbesteuer und 1.254 Mio. € auf ausländische Ertragsteuern.

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

Latente Steuern

in Mio. €	31.12.2005 Aktive	31.12.2005 Passive	31.12.2004 Aktive	31.12.2004 Passive
Immaterielle Vermögenswerte	791	393	304	205
Sachanlagen	40	181	13	117
Finanzanlagen	6	48	8	88
Vorräte	60	5	77	2
Forderungen	236	52	128	10
Anzahlungen und sonstige Aktiva	133	72	185	582
Rückstellungen	284	49	182	29
Finanzschulden	36	-	37	-
Verbindlichkeiten	27	2	19	1
Anzahlungen und sonstige Passiva	123	53	103	33
Verlustvorräge/Steueranrechnungen	2.748	-	3.216	-
Sicherheitsabschlag	-3.482	-	-3.127	-
Gesamt	1.002	855	1.145	1.067
Saldierung	-582	-582	-859	-859
Bilanzansatz	420	273	286	208

Die Erhöhung der aktiven latenten Steuern auf immaterielle Vermögenswerte ist im Wesentlichen auf eine konzerninterne Transaktion zurückzuführen, welche gleichzeitig zu einer Verminderung der Verlustvorräge führte. Die Verminderung der passiven latenten Steuern auf Anzahlungen und sonstige Aktiva beruht im Wesentlichen auf dem Wegfall einer temporären Differenz aus einer Konzernbuchung. Der Wegfall erhöhte gleichzeitig erfolgsneutral den Sicherheitsabschlag.

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

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

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

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

Zeitliche Begrenzung

in Mio. €	31.12.2005	31.12.2004
Steuerliche Verlustvorräge und temporäre Differenzen		
Mehr als 5 Jahre vortragsfähig	10.093	9.565
Höchstens 5 Jahre vortragsfähig	105	44
Steueranrechnungen		
Mehr als 5 Jahre vortragsfähig	27	8

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

Überleitung zum tatsächlichen Steueraufwand

in Mio. €	2005	2004
Ergebnis vor Ertragsteuern	1.285	1.435
Ertragsteuersatz der Bertelsmann AG	38,40 %	38,40 %
Erwarteter Steueraufwand	-494	-551
Steuerliche Auswirkungen folgender Effekte führten zu einer Abweichung des tatsächlichen vom erwarteten Steueraufwand:		
Anpassung an abweichenden nationalen Steuersatz	64	34
Änderung des Steuerrechts oder des Steuerstatus	-	-6
Abschreibung von steuerlich nicht aktiviertem Goodwill	-6	-2
Steuerfreie Veräußerungs- und Verschmelzungsgewinne	34	7
Veränderte Sachverhalte Vorjahr	-15	44
Veränderung des Sicherheitsabschlags	214	303
Permanente Differenzen	-46	-78
Sonstige Anpassungen	5	-14
Summe der Anpassungen	250	288
Tatsächlicher Steueraufwand	-244	-263

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

Effektive Steuersätze

	2005	2004
Körperschaftsteuer inklusive Solidaritätszuschlag	26,38 %	26,38 %
Gewerbesteuer	12,02 %	12,02 %
Effektiver Ertragsteuersatz	38,40 %	38,40 %

Zum 31. Dezember 2005 stehen noch Körperschaftsteuerguthaben für Ausschüttungen von 136 Mio. € zur Verfügung.

10 Langfristige Vermögenswerte des Anlagevermögens

in Mio. €	Geschäfts- oder Firmenwerte	Sonstige immaterielle Vermögens- werte	Sachanlagen	Anteile an at equity bilanzierten Beteiligungen	Sonstige Finanz- anlagen	Summe
Anschaffungs- bzw. Herstellungskosten						
Stand 1.1.2005	6.443	3.663	6.059	767	777	17.709
Währungskursveränderung	145	217	218	4	22	606
Akquisitionen/Desinvestitionen	1.181	324	661	197	7	2.370
Zugänge	–	221	548	75	139	983
Abgänge	–	-147	-369	-69	-258	-843
Umbuchungen und sonstige Veränderungen	–	-29	-151	31	-141	-290
Stand 31.12.2005	7.769	4.249	6.966	1.005	546	20.535
Abschreibungen						
Stand 1.1.2005	28	2.342	3.690	330	156	6.546
Währungskursveränderung	1	105	133	–	3	242
Akquisitionen/Desinvestitionen	-26	71	389	3	4	441
Planmäßige Zugänge	–	270	394	–	–	664
Außerplanmäßige Zugänge	11	10	17	1	8	47
Abgänge	–	-127	-317	-18	-31	-493
Zuschreibungen	–	-11	-1	–	–	-12
Umbuchungen und sonstige Veränderungen	–	-22	-124	-2	142	-6
Stand 31.12.2005	14	2.638	4.181	314	282	7.429
Buchwert 31.12.2005	7.755	1.611	2.785	691	264	13.106
Buchwert 31.12.2004	6.415	1.321	2.369	437	621	11.163

Die unter Akquisitionen/Desinvestitionen aufgeführten Zugänge resultieren im Wesentlichen aus den zuvor genannten Akquisitionen. Zugänge bei den Geschäfts- oder Firmenwerten von 259 Mio. € (Vorjahr: 20 Mio. €) sind durch die Berücksichtigung von Put-Optionen in der Kapitalkonsolidierung entstanden.

Die korrespondierende Verpflichtung aus diesen Geschäften ist unter den sonstigen Verbindlichkeiten bilanziert. Weitere nicht zahlungswirksame Zugänge haben keinen nennenswerten Umfang.

11 Sonstige immaterielle Vermögenswerte

in Mio. €	Musik-, Film- und Verlags- rechte	Sonstige Rechte und Lizenzen	Geleistete Anzah- lungen	Summe
Anschaffungs- bzw. Herstellungskosten				
Stand 1.1.2005	2.474	1.169	20	3.663
Währungskursveränderung	170	47	–	217
Akquisitionen/Desinvestitionen	–	324	–	324
Zugänge	127	74	20	221
Abgänge	-47	-98	-2	-147
Umbuchungen und sonstige Veränderungen	74	-76	-27	-29
Stand 31.12.2005	2.798	1.440	11	4.249
Abschreibungen				
Stand 1.1.2005	1.651	691	–	2.342
Währungskursveränderung	89	16	–	105
Akquisitionen/Desinvestitionen	–	71	–	71
Planmäßige Zugänge	129	141	–	270
Außerplanmäßige Zugänge	3	7	–	10
Abgänge	-45	-82	–	-127
Zuschreibungen	-10	-1	–	-11
Umbuchungen und sonstige Veränderungen	70	-92	–	-22
Stand 31.12.2005	1.887	751	–	2.638
Buchwert 31.12.2005	911	689	11	1.611
Buchwert 31.12.2004	823	478	20	1.321

12 Sachanlagen

in Mio. €	Grundstücke, grundstücks- gleiche Rechte und Bauten	Technische Anlagen und Maschinen	Andere Anla- gen, Betriebs- und Geschäfts- ausstattung	Geleistete An- zahlungen und Anlagen im Bau	Summe
Anschaffungs- bzw. Herstellungskosten					
Stand 1.1.2005	1.797	2.767	1.455	40	6.059
Währungskursveränderung	43	123	50	2	218
Akquisitionen/Desinvestitionen	112	350	199	-	661
Zugänge	46	127	235	140	548
Abgänge	-24	-83	-262	-	-369
Umbuchungen und sonstige Veränderungen	29	39	-107	-112	-151
Stand 31.12.2005	2.003	3.323	1.570	70	6.966
Abschreibungen					
Stand 1.1.2005	678	2.050	962	-	3.690
Währungskursveränderung	15	91	27	-	133
Akquisitionen/Desinvestitionen	48	200	141	-	389
Planmäßige Zugänge	70	207	117	-	394
Außerplanmäßige Zugänge	1	2	14	-	17
Abgänge	-16	-74	-227	-	-317
Zuschreibungen	-1	-	-	-	-1
Umbuchungen und sonstige Veränderungen	-5	-67	-52	-	-124
Stand 31.12.2005	790	2.409	982	-	4.181
Buchwert 31.12.2005	1.213	914	588	70	2.785
Buchwert 31.12.2004	1.119	717	493	40	2.369

13 Anteile an at equity bilanzierten Beteiligungen

in Mio. €	2005	2004
Anteiliges Eigenkapital	258	198
Geschäfts- oder Firmenwerte	433	239
	691	437

Die Erhöhung des Goodwills bei den assoziierten Unternehmen resultiert im Wesentlichen aus dem Zukauf von Anteilen an der portugiesischen Fernsehgruppe Grupo Media Capital

Das Gesamtvermögen der at equity bilanzierten Beteiligungen beläuft sich zum 31. Dezember 2005 auf 2.832 Mio. € (Vorjahr: 2.468 Mio. €). Dem gegenüber stehen Gesamtschulden zum 31. Dezember 2005 in Höhe von 1.927 Mio. € (Vorjahr: 1.721 Mio. €). Die Umsatzerlöse belaufen sich zum 31. Dezember 2005 auf 2.624 Mio. € (Vorjahr: 1.926 Mio. €). Die Jahresergeb-

(128 Mio. €) sowie dem Kauf von Anteilen an dem russischen Fernsehsender Ren-TV (68 Mio. €).

nisse zum 31. Dezember 2005 betragen insgesamt 304 Mio. € (Vorjahr: 125 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 börslich notiert.
Ihr anteiliger Börsenwert betrug am 31. Dezember 2005:

Börsenwerte von at equity bilanzierten Beteiligungen

in Mio. €	2005	2004
Lycos Europe	63	38
Buch.de	11	8
Antena 3	770	518
Grupo Media Capital	199	52
	1.043	616

14 Sonstige Finanzanlagen

Die Bewertung der veräußerbaren Beteiligungen und Wertpapiere (available-for-sale) erfolgt gemäß IAS 39 zu Marktwerten oder, falls keine Börsenkurse ermittelbar sind, zu historischen Anschaffungskosten:

in Mio. €	Zu historischen Kosten		Zu Zeitwerten		Summe	
	31.12.2005	31.12.2004	31.12.2005	31.12.2004	31.12.2005	31.12.2004
Kurzfristig						
Ausleihungen	38	59	–	–	38	59
Beteiligungen available-for-sale	1	3	–	–	1	3
	39	62	–	–	39	62
Langfristig						
Ausleihungen	109	321	–	–	109	321
Beteiligungen an verbundenen Unternehmen	19	28	–	–	19	28
Beteiligungen available-for-sale	68	66	5	125	73	191
Wertpapiere available-for-sale	60	57	3	24	63	81
	256	472	8	149	264	621

15 Vorräte

in Mio. €	31.12.2005	31.12.2004
Programmrechte	1.352	1.273
Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe	161	146
Unfertige Erzeugnisse, unfertige Leistungen	119	101
Fertige Erzeugnisse und Waren	474	410
Geleistete Anzahlungen	2	3
	2.108	1.933

16 Forderungen und sonstige Vermögenswerte

in Mio. €	31.12.2005	31.12.2004
Langfristig		
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	93	14
Übrige Forderungen und sonstige Vermögenswerte	452	311
Kurzfristig		
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	3.099	2.707
Forderungen aus Honoraren und Lizenzen	106	106
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	3.205	2.813
Forderungen gegen Beteiligungsunternehmen	24	44
Geleistete Anzahlungen auf Honorare und Lizenzen	827	747
Steuerforderungen	173	202
Wertpapiere available-for-sale	35	87
Derivative Finanzinstrumente	84	264
Vermögen aus Pensionsplänen	–	–
Rechnungsabgrenzungsposten	184	160
Sonstige Forderungen	636	560
Übrige Forderungen und sonstige Vermögenswerte	1.963	2.064

Die langfristigen Forderungen aus Lieferungen und Leistungen von 93 Mio. € entfallen im Wesentlichen auf Honorare und Lizenzen. Die langfristigen übrigen Forderungen und sonstigen Vermögenswerte von 452 Mio. € betreffen mit 359 Mio. € haupt-

sächlich geleistete Anzahlungen auf Honorare und Lizenzen. Die Bewertung der veräußerbaren Wertpapiere (available-for-sale) erfolgt gemäß IAS 39 zu Marktwerten oder, falls keine Börsenkurse ermittelbar sind, zu historischen Anschaffungskosten.

Sonstige Vermögenswerte: available-for-sale

in Mio. €	Zu historischen Kosten		Zu Zeitwerten		Summe	
	31.12.2005	31.12.2004	31.12.2005	31.12.2004	31.12.2005	31.12.2004
	21	87	14	–	35	87

Die Verminderung ist im Wesentlichen darauf zurückzuführen, dass eigene Anteile der Métropole Télévision (M6), die zur

Deckung eines Mitarbeiter-Aktienoptionsplans gehalten wurden, mit entsprechenden Rückstellungen saldiert wurden.

17 Liquide Mittel

in Mio. €	31.12.2005	31.12.2004
Flüssige Mittel	798	1.847
Sonstige Wertpapiere	238	245
	1.036	2.092

Seitdem die vertraglichen Regelungen bei Distributionsgeschäften von Pinnacle geändert wurden, unterliegen keine nennens-

werten liquiden Mittel mehr Verfügungsbeschränkungen. Im Vorjahr waren es 141 Mio. €.

18 Eigenkapital

Auswirkungen von IAS 32

Durch die Änderungen des Standards IAS 32 sind Minderheitsanteile an Personengesellschaften sowie Put-Optionen von Minderheitsgesellschaftern als sonstige finanzielle Verpflichtung zu bilanzieren und daher nicht mehr als Bestandteil des Eigenkapitals auszuweisen. Da diese Regelung retrospektiv anzuwenden ist, musste das Vorjahr entsprechend angepasst werden.

Der sonstige finanzielle Aufwand erhöhte sich für das Vorjahr um 45 Mio. €, entsprechend hat sich der Minderheitenanteil

am Konzerngewinn vermindert. Die Ausschüttungen wurden für das Vorjahr um 53 Mio. € vermindert. Insgesamt führte die neue Regelung zu einem Rückgang der Minderheitsanteile von 124 Mio. € auf 1.212 Mio. €.

Im aktuellen Geschäftsjahr wurden Ergebnisanteile, die den Minderheitsgesellschaftern von Personengesellschaften zuzurechnen sind, von 85 Mio. € und Dividenden von 39 Mio. € umgegliedert.

Gezeichnetes Kapital

Anzahl an Aktien	
Stammaktien	83.760
Stimmrechtlose Vorzugsaktien der Gattung A	149
Stimmberechtigte Vorzugsaktien der Gattung B	27.920
Summe der Aktien	111.829

Das gezeichnete Kapital ist eingeteilt in 111.829 nennwertlose Stückaktien verschiedener Gattungen. Die Stammaktien sind auf den Inhaber ausgestellt, während die Vorzugsaktien Namensaktien darstellen. Die Vorzugsgewinnanteile der stimmberechtigten Vorzugsaktien B sind bis zum 31. Dezember 2010 befristet. Die Vorzugsgewinnanteile der Vorzugsaktien A sind zeitlich nicht befristet. Die Vorzugsaktien A gewähren keine Stimmrechte.

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

Kapitalrücklage

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

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).

Kumuliertes übriges Eigenkapital (Other Comprehensive Income)

Das kumulierte übrige Eigenkapital hat sich wie folgt entwickelt:

in Mio. €	Wertpapiere available-for-sale			Cash Flow Hedge			Währung	Gesamt
	Vorsteuer- betrag	Steuern	Nachsteuer- betrag	Vorsteuer- betrag	Steuern	Nachsteuer- betrag		
31.12.2003	31	-	31	-71	26	-45	68	54
Folgebewertung	59	-	59	6	-3	3	-67	-5
Erfolgswirksamer Abgang	-8	-	-8	-	-	-	-	-8
Änderung Konsolidierungskreis	-	-	-	-2	1	-1	-335	-336
31.12.2004	82	-	82	-67	24	-43	-334	-295
Folgebewertung	16	-	16	68	-23	45	238	299
Erfolgswirksamer Abgang	-22	-	-22	-	-	-	0	-22
Änderung Konsolidierungskreis	-33	-	-33	-	-	-	-1	-34
31.12.2005	43	-	43	1	1	2	-97	-52

Für das Vorjahr ist eine Reklassifizierung zwischen den Gewinnrücklagen und Währungsreserven vorgenommen worden.

Aktienoptionspläne bei Tochtergesellschaften

Es existieren verschiedene Aktienoptionspläne bei Tochtergesellschaften. Insbesondere bei der RTL Group wurden im Jahr 2000 für das gehobene Management Aktienoptionspläne eingeführt.

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 sein muss.

Die Anzahl der Optionen, die einem Teilnehmer unter SOP gewährt werden, steht im Ermessen des Kompensations-Komitees, das sich aus dem Vorstand der Gesellschaft oder einem Vorstandsausschuss zusammensetzt. Teilnehmer können auf ihnen gewährte Optionen verzichten. Teilnehmer müssen für die Gewährung von Optionen unter SOP keine eigenen Zahlungen leisten. Die Anzahl 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.

Der Optionspreis wird dabei vom Kapitalmarkt zum Zeitpunkt der Gewährung abgeleitet. Des Weiteren liegen in der RTL Group Aktienoptionspläne bei Métropole Télévision (M6) vor.

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.

Veränderungen bei Aktienoptionen:

Optionen (RTL Group)

in Tsd.	Durchschnittlicher Ausübungspreis je Aktie in €	2005	Durchschnittlicher Ausübungspreis je Aktie in €	2004
Noch ausstehende Optionen am Jahresbeginn	86	217	86	241
Während des Jahres ausgeübte/verfallene Optionen	85	-44	85	-24
Noch ausstehende Optionen am Jahresende	86	173	86	217

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

Bedingungen der Aktienoptionen (RTL Group)

	Ausübungspreis in €	Anzahl der Optionen (in Tsd.) 2005	Anzahl der Optionen (in Tsd.) 2004
August 2010	120,00	6	6
Dezember 2010	85,24	166	209
Mai 2011	85,24	1	2
		173	217

Am 31. Dezember 2005 betrug der Marktpreis für Aktien der RTL Group an der Brüsseler Börse 68,00 €.

Métropole Télévision (M6)

Mitarbeiter-Aktienoptionsplan

M6 hat für Geschäftsführer und bestimmte Mitarbeiter innerhalb des Konzerns einen Mitarbeiter-Aktienoptionsplan eingeführt. Die Anzahl der dem Teilnehmer 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:

Ausgabedatum	Anzahl der Optionen (in Tsd.)	Ausübungs- bedingungen	Vertragliche Laufzeit der Optionen
September 1998	645	4 Dienstjahre	7 Jahre
Dezember 1998	685	4 Dienstjahre	7 Jahre
Juni 1999	500	4 Dienstjahre	7 Jahre
Januar 2000	20	4 Dienstjahre	7 Jahre
Juni 2000	219	4 Dienstjahre	7 Jahre
Juni 2001	377	4 Dienstjahre	7 Jahre
Juni 2002	558	4 Dienstjahre	7 Jahre
Juli 2003	626	4 Dienstjahre	7 Jahre
November 2003	20	4 Dienstjahre	7 Jahre
April 2004	773	4 Dienstjahre	7 Jahre
Juni 2005	531	4 Dienstjahre	7 Jahre
Juni 2005	105	2 Dienstjahre + Leistungsbedingungen	7 Jahre
5.057			

Der bei der Ausübung der verbleibenden Optionen zu zahlende Preis beträgt 95 Prozent des durchschnittlichen Werts der Aktien der Métropole Télévision an der Pariser Börse, gemessen über 20 Handelstage vor dem Ausgabedatum. Aus-

nahme hierzu ist der Verteilungsplan für Gratisaktien für das Management mittels 104.000 Optionen, welche im Juni 2005 vergeben wurden.

Veränderungen der Aktienoptionen:

Optionen (M6)

in Tsd.	Durchschnittlicher Ausübungspreis je Aktie in €	2005	Durchschnittlicher Ausübungspreis je Aktie in €	2004
Noch ausstehende Optionen am Jahresbeginn	26	3.513	26	3.082
Während des Jahres gewährte Optionen	20	636	25	861
Während des Jahres ausgeübte Optionen	16	-572	16	-175
Während des Jahres verfallene Optionen	29	-156	29	-255
Noch ausstehende Optionen am Jahresende	27	3.421	26	3.513

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

Bedingungen der Aktienoptionen (M6)

	Ausübungspreis in €	Anzahl der Optionen (in Tsd.) 2005	Anzahl der Optionen (in Tsd.) 2004
Ablaufdatum			
2005	14,00	–	391
2006	19,00	194	375
2007	57,00	239	253
2008	30,80	377	398
2009	28,60	558	580
2010	23,00	645	693
2011	25,00	773	823
2012	20,00	635	–
Ausstehende Optionen am Jahresende		3.421	3.513
davon ausübbar		810	1.019

Am 31. Dezember 2005 betrug der Marktpreis für M6-Aktien an der Pariser Börse 23,40 €.

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

Marktwerts der erhaltenen Leistungen wird auf Grundlage des Trinomialmodells bemessen.

Marktwerte der Aktienoptionen (M6)

Tag der Gewährung	25.7.2003	14.11.2003	28.4.2004	2.6.2005	2.6.2005	Summe
Aktienkurs	23,66 €	25,07 €	24,97 €	20,17 €	20,17 €	
Ausübungspreis	22,48 €	23,82 €	24,97 €	19,94 €	0,00 €	
Volatilität	52,30 %	52,30 %	52,30 %	41,80 %	41,80 %	
Risikofreier Zins	3,05 %	3,54 %	3,32 %	3,24 %	3,24 %	
Erwarteter Ertrag	0,86 € + 15 % jährl. Wachstum	0,86 € + 15 % jährl. Wachstum	0,86 € + 15 % jährl. Wachstum	0,84 € + 15 % jährl. Wachstum	0,84 € + 15 % jährl. Wachstum	
Liquiditätsabschlag	15 %	15 %	15 %	15 %	15 %	
Optionsdauer	4 Jahre	4 Jahre	4 Jahre	4 Jahre	2 Jahre	
Personalaufwand						
2005	1,3	0,0	1,6	0,4	0,7	4,0
2004	1,3	0,0	1,1	0,0	0,0	2,4

Anteile Konzernfremder

Die Anteile konzernfremder Gesellschafter am Eigenkapital der konsolidierten Tochterunternehmen betreffen im Wesentlichen die Fremdanteile an der Firmengruppe RTL Group. Der Rückgang gegenüber dem Vorjahr ist insbesondere auf den Erwerb

der Anteile des Minderheitsgesellschafters WAZ-Gruppe an der RTL Group zurückzuführen. Zum 31. Dezember 2005 wurden Minderheitenanteile an Personengesellschaften über insgesamt 194 Mio. € den Verbindlichkeiten zugeordnet.

19 Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen

in Mio. €	31.12.2005	31.12.2004
Leistungsorientierte Verpflichtungen	1.482	1.717
Pensionsähnliche Verpflichtungen	165	157
	1.647	1.874

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 22 Mio. € (Vorjahr: 21 Mio. €).

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

diese Systeme werden Rückstellungen gebildet. Im Wesentlichen bestehen Endgehaltspläne.

Die zu bildenden Rückstellungen werden nach IAS 19 ermittelt, ihre Bewertung erfolgt auf Basis von versicherungsmathematischen Gutachten. Die Höhe der Rückstellungen hängt von der Dienstzeit im Unternehmen sowie von den versorgungsrelevanten Bezügen ab. Die Berechnung der Rückstellungen erfolgt auf Basis der 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

	31.12.2005 Deutschland	31.12.2005 Ausland	31.12.2004 Deutschland	31.12.2004 Ausland
Rechnungszins	4,0 %	2,0–5,75 %	4,75 %	2,0–6,25 %
Erwartete Rendite auf das Planvermögen	4,0 %	2,5–8,25 %	5,00 %	2,5–8,25 %
Gehaltstrend	2,5 %	1,5–5,0 %	2,50 %	1,5–5,0 %
Rententrend	1,7 %	1,0–2,7 %	1,70 %	1,0–3,0 %
Fluktuation	Erfahrungswerte		Erfahrungswerte	

Bei der Bewertung der leistungsorientierten Versorgungssysteme und der Ermittlung der Aufwendungen wird die so genannte Korridor-Regel angewendet. Hierbei werden versicherungsmathematische Gewinne und Verluste, die aus der Abweichung zwischen tatsächlich eingetretenen Werten im Vergleich zu den der Berechnung zu Grunde liegenden Annahmen resultieren, nicht berücksichtigt, soweit sie 10 Prozent des höheren Werts von Verpflichtungsumfang und etwaigem Planvermögen nicht übersteigen. Der diesen Korridor übersteigende Betrag wird über die durchschnittliche Restdienstzeit der Mitarbeiter verteilt.

Als Aufwand aus leistungsorientierten Plänen ergeben sich im Geschäftsjahr 163 Mio. € (Vorjahr: 163 Mio. €). Dabei wurden 56 Mio. € (Vorjahr: 58 Mio. €) als Personalaufwand und 107 Mio. € (Vorjahr: 105 Mio. €) in den übrigen finanziellen Aufwendungen und Erträgen erfasst. Die Amortisation versicherungsmathematischer Gewinne und Verluste erfolgte im Finanzergebnis. Der Aufwand setzt sich folgendermaßen zusammen:

Aufwand aus leistungsorientierten Plänen

in Mio. €	2005	2004
Laufender Dienstzeitaufwand	61	56
Zinsaufwand	133	122
Erwartete Erträge aus dem Planvermögen	-38	-28
Amortisierte versicherungsmathematische Gewinne/Verluste	12	11
Amortisierter nachzuerrechnender Dienstzeitaufwand	-3	1
Auswirkungen von Plankürzungen oder -abgeltungen	-2	1
	163	163

Die tatsächlichen Erträge aus dem Planvermögen betragen im Geschäftsjahr 68 Mio. € (Vorjahr: 39 Mio. €).

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

Bilanzierte Nettoverpflichtung für Pensionen

in Mio. €	31.12.2005	31.12.2004
Anwartschaftsbarwert rückstellungsfinanzierter Versorgungszusagen	1.641	1.914
Anwartschaftsbarwert extern finanzierter Versorgungszusagen	1.412	625
Anwartschaftsbarwert der Versorgungszusagen (Defined Benefit Obligation)	3.053	2.539
Beizulegender Zeitwert des Planvermögens	-969	-452
Noch nicht amortisierte versicherungsmathematische Gewinne/Verluste	-624	-382
Noch nicht amortisierter nachzuerrechnender Dienstzeitaufwand	-1	-
Bilanzierte Nettoverpflichtung	1.459	1.705

In Deutschland sind zur Absicherung der Pensionszusagen der Bertelsmann AG und Tochtergesellschaften im Rahmen eines Contractual Trust Arrangements (CTA) im Jahr 2005 360 Mio. € an den Bertelsmann Pension Trust e.V. übertragen worden.

Dadurch ergibt sich eine Verschiebung innerhalb der Defined Benefit Obligation zugunsten der extern finanzierten Versorgungszusagen. Die bilanzierte Nettoverpflichtung ist in den folgenden Positionen enthalten:

Bilanzierte Nettoverpflichtung

in Mio. €	31.12.2005	31.12.2004
Pensionsrückstellungen	1.482	1.717
Sonstige Vermögensgegenstände	-23	-12
Bilanzierte Nettoverpflichtung	1.459	1.705

Die Nettoverpflichtung hat sich folgendermaßen entwickelt:

Entwicklung der bilanzierten Nettoverpflichtung

in Mio. €	31.12.2005	31.12.2004
Bilanzierte Nettoverpflichtung zu Jahresbeginn	1.705	1.597
Altersversorgungsaufwand	163	163
Pensionszahlungen	-78	-67
Beiträge zum Planvermögen	-444	-43
Sonstige Effekte	16	2
Veränderung des Konsolidierungskreises	78	60
Währungskursveränderung	19	-7
Bilanzierte Nettoverpflichtung zum Jahresende	1.459	1.705

Die Nettoverpflichtung teilt sich wie folgt auf die Regionen auf:

Aufteilung der bilanzierten Nettoverpflichtung nach Regionen

in Mio. €	31.12.2005	31.12.2004
Deutschland	1.233	1.501
USA	137	87
Übriges Europa	81	111
Sonstige Länder	8	6
Bilanzierte Nettoverpflichtung	1.459	1.705

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 93 Mio. € (Vorjahr: 66 Mio. €) in den Rückstellungen enthalten. Die Berechnung erfolgte ebenfalls anhand der vorstehend beschriebenen internationalen Standards.

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 Jubiläumzahlungen und Abfertigungen werden analog zu den Verpflichtungen aus Defined Benefit Plans ermittelt, jedoch ohne dass die Korridor-Lösung Anwendung findet.

Arbeitnehmer in Deutschland, die das 55. Lebensjahr vollendet haben und in einem unbefristeten Arbeitsverhältnis stehen, können ihr Arbeitsverhältnis in ein Altersteilzeitarbeitsverhältnis umwandeln. Das Altersteilzeitarbeitsverhältnis dauert zwischen zwei und fünf Jahren.

20 Übrige Rückstellungen

in Mio. €	31.12.2004	Veränderung Konzernkreis	Sonstige Effekte	Verbrauch	Zuführung	Auflösung	31.12.2005
Steuerrückstellungen	21	-	-4	-9	12	-2	18
Restrukturierung	89	8	10	-107	112	-10	102
Sonstige Rückstellungen	510	73	29	-213	329	-97	631
	620	81	35	-329	453	-109	751

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

Mögliche rechtliche Risiken können sich aus dem nachfolgend beschriebenen Verfahren ergeben: Verschiedene Musikverlage und Record Labels haben im Jahr 2003 gegen Bertelsmann Klage vor einem Gericht in den USA eingereicht. Die Kläger stützen ihre vermeintlichen Ansprüche darauf, dass Bertelsmann durch die Vergabe von Darlehen an die inzwischen in Konkurs gegangene Musikausbörse Napster den Fortbestand der ansonsten nicht länger überlebensfähigen Gesellschaft gewährleistet und somit zu Verletzungen von Urheberrechten durch Napster und deren Nutzer beigetragen habe. Weiterhin haben die Kläger behauptet, Bertelsmann habe Napster im Herbst 2000 faktisch übernommen und Napsters Tagesgeschäft

so kontrolliert. Im Jahr 2005 hat die Richterin in San Francisco Bertelsmanns Rechtsauffassung bestätigt, dass das bloße Auflisten der Namen von Musiktiteln auf Napsters früherem Server noch keine Urheberrechtsverletzung darstellt. Die so genannte Pre-Trial-Discovery, die im Sommer 2004 begann und noch andauert, hat keinerlei Beweise für die Theorien der Kläger erbracht. An Bertelsmanns Auffassung, dass die Behauptungen und rechtlichen Theorien der Kläger haltlos sind und jeder Rechtsgrundlage entbehren, hat sich daher nichts geändert, so dass Bertelsmann im Jahresabschluss nur Rückstellungen für zu erwartende Anwaltskosten gebildet hat.

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 102 Mio. € (Vorjahr: 89 Mio. €).

In den sonstigen Rückstellungen sind erstmalig 33 Mio. € Ausgleichsverpflichtungen gegenüber der Axel Springer AG aus dem Schuldbeitritt für die Pensionäre der Tiefdruckerei Ahrensburg enthalten, die Teil des Tiefdruck-Joint-Ventures Prinovis ist.

21 Genusskapital

in Mio. €	31.12.2005	31.12.2004
Nennwert	516	516
Agio	190	190
	706	706

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

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 des Bertelsmann-

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

in Mio. €	Kurzfristig		Langfristig		31.12.2004	
	31.12.2005	31.12.2004	davon Restlaufzeit in Jahren			
			1–5	> 5		
Anleihen	–	156	1.040	833	1.873	1.326
Schuldscheindarlehen	–	–	151	–	151	202
Syndizierte Kreditfazilität	–	–	–	–	–	–
Verbindlichkeiten gegenüber Finanzinstituten	135	87	45	12	57	31
Leasingverbindlichkeiten	31	19	150	91	241	222
Sonstige Finanzschulden	13	2	37	76	113	99
	179	264	1.423	1.012	2.435	1.880

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

Im September 2005 ist die mit einem internationalen Bankenkonsortium im Jahr 2004 abgeschlossene syndizierte Kreditlinie vertraglich angepasst worden. Die Laufzeit der Kreditlinie konnte auf sieben Jahre bis 2012 verlängert werden. Inanspruchnahmen können revolving in Euro, US-Dollar und Britischem Pfund bis zu einem Gegenwert von 1,2 Mrd. € durch die Bertelsmann AG und die Finanzierungsgesellschaften (Bertelsmann U.S. Finance, Inc., Bertelsmann Capital Corporation N.V.) erfolgen. In Abhängigkeit von der Währung

erfolgt die Verzinsung von Ziehungen auf Basis von Euribor (European Interbank Offered Rate) beziehungsweise Libor (London Interbank Offered Rate) als Referenzzinssatz.

Darüber hinaus verfügt der Bertelsmann-Konzern über bilaterale Kreditvereinbarungen mit international tätigen Großbanken, die durch die Bertelsmann AG und die Bertelsmann U.S. Finance, Inc. vereinbart worden sind. Diese Kreditlinien können durch variabel verzinsliche Kredite auf Basis Euribor beziehungsweise Libor revolving ausgenutzt werden. Die Finanzierungsreserve aus diesen Kreditlinien einschließlich der nicht gezogenen Beträge aus der syndizierten Kreditfazilität beträgt rund 1,7 Mrd. € und ist im Rahmen der Geschäftstätigkeit frei verwendbar.

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

Restlaufzeit

in Mio. €	Kreditlinien	Ausnutzung	Freie	Freie
	31.12.2005	31.12.2005	Kreditlinien	Kreditlinien
			31.12.2005	31.12.2004
< 1 Jahr	345	–	345	492
1 bis 2 Jahre	–	–	–	–
2 bis 3 Jahre	–	–	–	–
3 bis 4 Jahre	110	–	110	–
4 bis 5 Jahre	–	–	–	1.310
> 5 Jahre	1.200	–	1.200	–
	1.655	–	1.655	1.802

Zum Bilanzstichtag standen öffentlich notierte Anleihen, Privatplatzierungen und Schuldscheindarlehen mit einem Nominalvolumen von 2.025 Mio. € (Vorjahr: 1.670 Mio. €) aus. Die Erhöhung resultiert aus der Emission einer 500-Millionen-Euro-Benchmarkanleihe durch die Bertelsmann AG. Die im September 2005 begebene Anleihe ist mit einem Coupon von 3,625 Prozent ausgestattet. Dem gegenüber standen die Rückzahlung einer Anleihe über 153 Mio. € bei Fälligkeit und die vorzeitige Rückzahlung eines Schuldscheindarlehens über 50 Mio. €.

Die Abweichungen der in der nachstehenden Tabelle aufgeführten Buchwerte zu den Nominalwerten ergeben sich aus Transaktionskosten und aufgrund von Fair-Value-Effekten bei der Bildung von Hedge-Beziehungen im Zusammenhang mit dem Abschluss von Derivaten. Der Anteil der Transaktionskosten, der als Disagio den Buchwert der begebenen Anleihen und Schuldscheindarlehen reduziert, beträgt zum 31. Dezember 2005 10 Mio. € (Vorjahr: 6 Mio. €). Die Veränderungen der Transaktionskosten werden über die Restlaufzeit im Zinsergebnis berücksichtigt.

Anleihen, Schuldscheindarlehen

in Mio. €	Fälligkeit	Effektivzins in %	Buchwerte 31.12.2005	Buchwerte 31.12.2004
4,500 % Bertelsmann U.S. Finance, Inc. (EUR 153 Mio. Anleihe) 98/05	25. Nov. 05	4,62	–	156
Floating Rate Bertelsmann U.S. Finance, Inc. (EUR 50 Mio. Schuldscheindarlehen) 02/07	20. Dez. 07	–	–	50
4,70 % Bertelsmann Capital Corp N.V. (EUR 50 Mio. Schuldscheindarlehen) 02/07	27. Dez. 07	4,91	51	51
4,40 % Bertelsmann Capital Corp N.V. (EUR 50 Mio. Schuldscheindarlehen) 03/08	7. Febr. 08	4,56	50	51
4,48 % Bertelsmann Capital Corp N.V. (EUR 50 Mio. Schuldscheindarlehen) 99/09	7. Mai 09	4,49	50	50
4,375 % Bertelsmann U.S. Finance, Inc. (EUR 200 Mio. Anleihe) 99/09	12. Mai 09	4,53	199	199
4,69 % Bertelsmann U.S. Finance, Inc. (USD 100 Mio. US-Privatplatzierung) 03/10	17. Apr. 10	4,83	84	73
4,625 % Bertelsmann U.S. Finance, Inc. (EUR 750 Mio. Anleihe) 03/10	3. Juni 10	4,70	757	762
5,23 % Bertelsmann U.S. Finance, Inc. (USD 200 Mio. US-Privatplatzierung) 03/13	17. Apr. 13	5,38	169	146
5,33 % Bertelsmann U.S. Finance, Inc. (USD 200 Mio. US-Privatplatzierung) 03/15	17. Apr. 15	5,46	169	146
3,625 % Bertelsmann AG (EUR 500 Mio. Anleihe) 05/15	6. Okt. 15	3,74	495	–
			2.024	1.684

Die Dokumentation der Anleihen erfolgt auf der Grundlage einer Rahmendokumentation in Form eines Debt-Issuance-Programms mit einem maximalen Emissionsvolumen von 3 Mrd. €, welches letztmalig im Oktober 2004 aktualisiert wurde und unverändert mit einem Rating von BBB+ (Standard & Poor's) beziehungsweise Baa1 (Moody's) versehen ist.

Die US-Dollar-Privatplatzierungen und die Schuldscheindarlehen wurden auf Grundlage einer separaten Dokumentation mit institutionellen Investoren vereinbart. Die Euro-Emissionen

der Bertelsmann U.S. Finance, Inc. wurden durch US-Dollar-Währungsswaps kursgesichert. Für einige Anleihen und Schuldscheindarlehen wurde durch den Abschluss von Zinsswaps die originäre Zinsbindung einiger Transaktionen wirtschaftlich verändert. Die in diesem Zusammenhang zwischen dem Grundgeschäft und korrespondierendem Derivat bestehenden Sicherungszusammenhänge werden gemäß IAS 39 als Hedge Relation dargestellt.

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

Verzinsung von Anleihen und Schuldscheindarlehen

in Mio. €	Marktwerte zum 31.12.2005			Marktwerte zum 31.12.2004		
	fest-verzinslich	variabel-verzinslich	Summe	fest-verzinslich	variabel-verzinslich	Summe
Anleihen	1.331	542	1.873	780	702	1.482
Schuldscheindarlehen	50	101	151	100	102	202
	1.381	643	2.024	880	804	1.684

Finance-Lease-Verbindlichkeiten weisen folgende Fristigkeiten auf:

Mindestleasingzahlungen Finance Leases

in Mio. €	31.12.2005			31.12.2004		
	Nominalwert der Leasingzahlungen	Abzinsungsbeträge	Barwerte	Nominalwert der Leasingzahlungen	Abzinsungsbeträge	Barwerte
bis 1 Jahr	38	7	31	27	8	19
1 bis 5 Jahre	205	55	150	132	41	91
über 5 Jahre	114	23	91	189	58	131
	357	85	272	348	107	241

23 Verbindlichkeiten

in Mio. €	31.12.2005	31.12.2004
Langfristig		
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	130	75
Übrige Verbindlichkeiten	576	590
Kurzfristig		
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	4.022	3.610
Verbindlichkeiten gegen Beteiligungsunternehmen	25	25
Steuerverbindlichkeiten	262	226
Derivative Finanzinstrumente	22	106
Verbindlichkeiten im Rahmen der sozialen Sicherheit	113	102
Personalverbindlichkeiten	567	533
Erhaltene Anzahlungen	62	67
Rechnungsabgrenzungsposten	313	291
Sonstige übrige Verbindlichkeiten	1.071	812
Übrige Verbindlichkeiten	2.435	2.162

Die langfristigen Liefer- und Leistungsverbindlichkeiten von 130 Mio. € (Vorjahr: 75 Mio. €) betreffen im Wesentlichen Verbindlichkeiten für Honorare und Lizenzen. Die langfristigen sonstigen übrigen Verbindlichkeiten betragen 576 Mio. € (Vor-

jahr: 590 Mio. €). Darin enthalten sind Andienungsrechte der Minderheitsgesellschafter von 225 Mio. € (Vorjahr: 33 Mio. €) sowie Minderheitsanteile an Personengesellschaften von 194 Mio. € (Vorjahr: 111 Mio. €). Gegenläufig wirkt der Entfall einer

Verbindlichkeit aus dem Vorjahr von 186 Mio. € aufgrund der Vollkonsolidierung von Five.

Der Anstieg bei den kurzfristigen sonstigen übrigen Verbindlichkeiten resultiert aus der Anwendung des geänderten IAS 32. In der Position werden Andienungsrechte der Minderheitsgesellschafter von 135 Mio. € (Vorjahr: 0 Mio. €) bilanziert. Weiterhin werden in dieser Position unter anderem Lieferver-

pflichtungen, kreditorische Debitoren oder Verbindlichkeiten gegenüber konzernfremden Gesellschaftern ausgewiesen.

Die Umgliederung der Put-Optionen erfolgte zu Marktwerten. Die Minderheitsanteile von Personengesellschaften wurden zu Nominalwerten bewertet, da kein Marktwert feststellbar war.

Außerbilanzielle Verpflichtungen

24 Haftungsverhältnisse

in Mio. €	31.12.2005	31.12.2004
Bürgschaften	159	145
Gewährleistungsverpflichtungen	-	-
	159	145

Mit einer Inanspruchnahme aus den genannten Haftungsverhältnissen wird nicht gerechnet.

25 Sonstige finanzielle Verpflichtungen

in Mio. €	31.12.2005	31.12.2004
Miet- und Leasingverpflichtungen	1.949	1.611
Sonstige Verpflichtungen	3.931	3.551
	5.880	5.162

Von den sonstigen Verpflichtungen entfallen auf die RTL Group 2.942 Mio. € (Vorjahr: 2.543 Mio. €) aus Lieferverträgen über (Ko-)Produktionen, aus Verträgen über Fernsehlicenzen und Übertragungsrechte sowie sonstige Rechte und Leistungen. Bei Random House bestehen sonstige Verpflichtungen in Höhe von 392 Mio. € (Vorjahr: 349 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. €	31.12.2005	31.12.2004
Nominalwert		
bis 1 Jahr	360	294
1 bis 5 Jahre	1.062	947
über 5 Jahre	527	370
	1.949	1.611
Barwerte	1.583	1.347

Es handelt sich bei diesen Verpflichtungen im Wesentlichen um langfristige Immobilienmietverträge. Dem gegenüber stehen Untermietverhältnisse mit einem Nominalwert von 111 Mio. €. Die Barwerte sind unter Berücksichtigung landesspezifischer Zinssätze ermittelt worden. Sie zeigen die zur Begleichung der Verpflichtung aktuell notwendigen Nettoauszahlungen.

Innerhalb der RTL Group wurden Programm- und Sportrechte an eine Leasingobjektgesellschaft veräußert und im Rah-

26 Finanzinstrumente

Finanzrisikomanagement

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

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

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

Zinsänderungsrisiko

Das Zinsänderungsrisiko wird in Abhängigkeit von den geplanten Nettofinanzschulden und der Zinserwartung gesteuert. Gegenüber dem Vorjahr wurde der Anteil der Finanzierung mit einem festen Zinssatz erhöht. Die Erhöhung resultiert aus der

Kontrahentenrisiko

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

men eines Finance Lease zurückgemietet (sale-and-lease-back). Die vereinnahmten liquiden Mittel unterliegen als Bankguthaben einer Verfügungsbeschränkung zur Tilgung der korrespondierenden Leasingzahlungen. Zum Bilanzstichtag betragen die ausstehenden Verpflichtungen 129 Mio. € (Vorjahr: 132 Mio. €). Die verbleibende Mietzeit beträgt zwölf Jahre.

Eine zentrale Treasury-Abteilung 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 Treasury-Abteilung in Anspruch zu nehmen. Einige Tochterunternehmen, so insbesondere die RTL Group, verfügen über eine eigene Treasury-Abteilung. Diese müssen quartalsweise ihre Sicherungsgeschäfte der zentralen Treasury-Abteilung melden.

hieraus ergebenden Translationsrisiken erfolgt für 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 Faktor.

Emission einer Benchmarkanleihe über 500 Mio. € und der Rückzahlung von Finanzschulden in der Berichtsperiode. Die Anlage von liquiden Mitteln erfolgt grundsätzlich auf variabler Basis mit Laufzeiten von weniger als einem Jahr.

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

Bilanzierung von derivaten Finanzinstrumenten und Sicherungsgeschäften

Alle Derivate sind in der Bilanz zum Marktwert erfasst. Am Tag des Vertragsabschlusses eines Derivates wird festgelegt, ob dieses als Sicherungsinstrument zur Absicherung des Zeitwerts (Fair Value) oder der 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 Si-

Finanzderivate

Bertelsmann verwendet als Finanzderivate 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 zentralen Treasury-Abteilung erfolgen grundsätzlich nur mit einem durch den Vorstand genehmigten Bankenkreis. Das Nominalvolumen ist die Summe aller den Geschäften zu Grunde liegenden Kaufbeziehungsweise Verkaufsbeträge.

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

cherungsgeschäften 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.

Finanzschulden (41,3 Prozent). Konzerninterne Finanzierungen werden grundsätzlich durch den Abschluss von Devisentermingeschäften gegen Währungsrisiken gesichert. Das Volumen dieser Geschäfte beträgt 1.512 Mio. € (35,6 Prozent). Des Weiteren setzen Tochtergesellschaften Finanzderivate zur Absicherung gegen Währungskursrisiken aus operativen Forderungen sowie bestehenden und zukünftigen operativen Verbindlichkeiten ein (23,1 Prozent). Es wurden keine Finanzderivate zu spekulativen Zwecken abgeschlossen.

Nominalvolumen der Finanzderivate

in Mio. €	Nominalvolumen 31.12.2005				Nominalvolumen 31.12.2004			
	< 1 Jahr	1–5 Jahre	> 5 Jahre	Summe	< 1 Jahr	1–5 Jahre	> 5 Jahre	Summe
Währungsgeschäfte								
Termingeschäfte und Währungsswaps	2.165	1.228	–	3.393	2.359	587	655	3.601
Währungsoptionen	–	2	–	2	–	–	–	–
Zinsgeschäfte								
Zinsswaps	13	812	26	851	150	477	282	909
Sonstige	–	–	–	–	–	7	–	7
Summe	2.178	2.042	26	4.246	2.509	1.071	937	4.517

Ermittlung des Marktwerts

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

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

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

Marktwerte der Finanzderivate

in Mio. €	Nominalwerte		Marktwerte	
	31.12.2005	31.12.2004	31.12.2005	31.12.2004
Währungsgeschäfte				
Termingeschäfte und Währungsswaps	3.393	3.601	53	177
Währungsoptionen	2	-	-	-
Zinsgeschäfte				
Zinsswaps	851	909	9	-2
Sonstige	-	7	-	3
	4.246	4.517	62	178

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 431 Mio. € beschränkt und betrug zum Bilanzstichtag

417 Mio. € (Vorjahr: 373 Mio. €). Durch vertragliche Vereinbarungen wurden Ausfall- und Zinsrisiken auf die Forderungskäufer übertragen. Das von Bertelsmann zu tragende Restrisiko ist begrenzt. Die Risiken hieraus werden als Rückstellungen erfasst und betragen zum Bilanzstichtag 18 Mio. € (Vorjahr: 13 Mio. €).

27 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.

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 bzw. erhaltenen Zinsen im Cash Flow aus Finanzierungstätigkeit ausgewiesen. Zur Vergleichbarkeit wurde das Vorjahr angepasst.

Die Einzahlung in den CTA ist ein Abfluss von liquiden Mitteln. Es handelt sich um eine aperiodische Zahlung, die sinnvoll keinem Cash Flow zugeordnet werden kann und deshalb als eigenständige zahlungswirksame Veränderung ausgewiesen wird.

Die Veränderung der Pensionsrückstellung ist der Saldo aus dem Personalaufwand für Pensionen (service costs) und den betrieblichen Rentenzahlungen (vgl. Textziffer 19). Die sonstigen Zahlungen in extern finanzierte Pensionsvermögen (plan assets) von 84 Mio. € (Vorjahr: 43 Mio. €) werden den sonstigen Effekten zugeordnet.

Bei der Aufstellung der Kapitalflussrechnung werden Effekte aus Fremdwährungskursänderungen und Veränderungen des Konsolidierungskreises berücksichtigt. Die Positionen der Kapitalflussrechnung können daher nicht mit den entsprechenden Veränderungen auf Grundlage der veröffentlichten Bilanz abgestimmt werden. Die Investitionstätigkeit umfasst neben Investitionen in das Anlagevermögen auch Kaufpreiszahlungen für erworbene Beteiligungen sowie Erlöse aus dem Abgang von Anlagevermögen. Die Kaufpreiszahlungen für erworbene Beteiligungen beinhalten unter anderem Zahlungen in Zusammenhang mit den oben aufgeführten Akquisitionen. Die wesentlichen Erlöse aus dem Verkauf langfristiger Vermögenswerte sind ebenfalls weiter oben beschrieben. Im Rahmen der Finanzierungstätigkeit werden zahlungswirksame Veränderungen des Eigenkapitals und Veränderungen der Finanzschulden sowie der Zinssaldo dargestellt.

28 Segmentberichterstattung

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

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 Kon-

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 unter anderem Gewinne aus Beteiligungsverkäufen sowie Restrukturierungs- und Integrationskosten. Die planmäßigen Abschreibungen je Segment umfassen Abschreibungen auf das Sachanlagevermögen, auf immaterielle Vermögenswerte sowie auf das Finanzanlagevermögen, wie sie im Anlagenspiegel ausgewiesen werden.

Die Investitionen umfassen Ausgaben für laufende Investitionen und Akquisitionen von Unternehmen.

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

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

Das Segmentvermögen stellt das betriebsnotwendige Vermögen jedes Segmentes dar. Es umfasst das Sachanlagevermögen, die immateriellen Vermögenswerte einschließlich der 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. Somit werden weder Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen, Steuern, Finanzschulden noch nicht betriebliche Verbindlichkeiten und Rückstellungen zu den Segmentverbindlichkeiten gezählt.

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

Überleitung des primären Berichtsformats zum Konzernabschluss

in Mio. €	2005	2004
Operating EBIT	1.610	1.429
Sondereinflüsse	61	318
EBIT (Ergebnis vor Finanzergebnis und Steuern)	1.671	1.747
Finanzergebnis	-386	-312
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	-244	-263
Konzerngewinn	1.041	1.172

	31.12.2005	31.12.2004
Segmentvermögen	20.856	17.772
Übriges, nicht zugeordnetes Vermögen	620	840
Liquide Mittel	1.036	2.092
Aktive latente Steuern	420	286
Summe Aktiva	22.932	20.990
Segmentverbindlichkeiten	7.411	6.589
Eigenkapital	9.170	8.722
Genusskapital	706	706
Pensionen und ähnliche Verpflichtungen	1.647	1.874
Finanzschulden	2.614	2.144
Übrige, nicht zugeordnete Verbindlichkeiten	1.111	747
Passive latente Steuern	273	208
Summe Passiva	22.932	20.990

29 Überleitung zum Operating EBITDA

Ausgehend vom Operating EBIT ergibt sich das Operating EBITDA aus der Hinzurechnung der übrigen Abschreibungen

der langfristigen Vermögenswerte des Anlagevermögens abzüglich der Zuschreibungen:

Überleitung zum Operating EBITDA

in Mio. €	2005	2004
Operating EBIT	1.610	1.429
Außerplanmäßige Abschreibungen auf Firmenwerte und Erträge aus der Auflösung von Badwills	12	34
Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte	280	269
Abschreibungen auf Sachanlagevermögen	411	405
Abschreibungen auf Finanzanlagen	8	15
Zuschreibungen auf Anlagevermögen	-12	-28
Ab-/Zuschreibungen, die in Sondereinflüssen enthalten sind	-35	-12
Operating EBITDA	2.274	2.112

Die außerplanmäßigen Abschreibungen auf Firmenwerte und Erträge aus der Auflösung von Badwills von 11 Mio. € beziehungsweise von 1 Mio. € bei assoziierten Unternehmen werden eliminiert, da sie als Sondereinflüsse das Operating EBIT

nicht gemindert haben. Dies gilt auch für außerplanmäßige Abschreibungen von sonstigen immateriellen Vermögenswerten und Sachanlagen über insgesamt 23 Mio. €, die im Rahmen der Restrukturierungen notwendig wurden.

30 Angaben zu Beziehungen zu nahe stehenden Unternehmen und Personen

Als nahe stehende 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 Familien Mohn und Frère, die durch diese Familien beherrschten beziehungsweise maßgeblich beeinflussten Unternehmen oberhalb der Bertelsmann AG, die Mitglieder des Vorstands und des Aufsichtsrats der

Neben den Geschäftsbeziehungen zu den in den Konzernabschluss im Wege der Vollkonsolidierung einbezogenen Tochter-

Bertelsmann AG sowie die Tochter-, assoziierten beziehungsweise Gemeinschaftsunternehmen des Bertelsmann-Konzerns als nahe stehende 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 GBL Verwaltungen S.A.R.L. und die Reinhard Mohn Verwaltungsgesellschaft mbH haben der Bertelsmann AG mitgeteilt, dass ihnen jeweils mehr als der vierte Teil der Aktien gehören.

unternehmen bestanden die folgenden Geschäftsbeziehungen zu nahe stehenden Personen und Unternehmen:

	2005	2004
Gewinn- und Verlustrechnung		
Umsatzerlöse	159	73
Sonstige betriebliche Erträge	26	19
Materialaufwand	10	10
Personalaufwand	44	35
Sonstige betriebliche Aufwendungen	7	6
Finanzergebnis	-1	-
Bilanz		
Sonstige Finanzanlagen gegenüber nahe stehenden Personen und Unternehmen	91	105
Forderungen gegenüber nahe stehenden Personen und Unternehmen	60	78
Pensionsverpflichtungen gegenüber nahe stehenden Personen und Unternehmen	13	12
Verbindlichkeiten gegenüber nahe stehenden Personen und Unternehmen	37	60

Transaktionen mit nahe stehenden Personen und assoziierten Unternehmen 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 2005 1.359.250 € zuzüglich der gesetzlichen Mehrwertsteuer. Die Mitglieder des Vorstands erhielten im Berichtsjahr Bezüge von 39.635.105 €, davon von der Bertelsmann AG 28.576.176 €.

31 Ereignisse nach dem Bilanzstichtag

Nach Abschluss des Geschäftsjahres kündigte am 27. Januar 2006 die Groupe Bruxelles Lambert an, ab Ende Mai 2006 von ihrem Recht Gebrauch zu machen, den Börsengang der Bertelsmann AG zu verlangen, sofern die Marktbedingungen günstig sind.

An ein Mitglied des Vorstands wurde in Vorjahren ein Darlehen von 5 Mio. US-Dollar gewährt. Das Darlehen wird mit aktuell 5,06 Prozent verzinst. Das Darlehen ist in 2010 in einer Summe rückzahlbar. Gesonderte Sicherheiten wurden nicht gestellt. Ehemalige Mitglieder des Vorstands und ihre Hinterbliebenen erhielten Bezüge von der Bertelsmann AG in Höhe von 2.614.193 €. Die Rückstellung für Pensionsverpflichtungen gegenüber früheren Mitgliedern des Vorstands beträgt bei der Bertelsmann AG 39.467.395 €. Die Mitglieder des Aufsichtsrats und des Vorstands sind auf den Seiten 124–126 angegeben.

Im Februar ist Rolf Schmidt-Holtz zum neuen CEO von Sony BMG Music Entertainment ernannt worden und aus dem Vorstand der Bertelsmann AG ausgeschieden. Die Führung des Unternehmensbereichs BMG hat Thomas Rabe, Finanzvorstand der Bertelsmann AG, übernommen.

32 Wesentliche Tochtergesellschaften und Beteiligungen zum 31. Dezember 2005

RTL Group

TV			
GZSZ Vermarktungsgesellschaft GmbH, Köln	Deutschland	90,13	v
IP Deutschland GmbH, Köln	Deutschland	90,13	v
IP New Media GmbH, Köln	Deutschland	90,13	v
N-TV Nachrichtenfernsehen GmbH & Co. KG, Berlin	Deutschland	45,07	q
RTL 2 Fernsehen GmbH & Co. KG, München	Deutschland	32,35	e
RTL Disney Fernsehen GmbH & Co. KG, Köln	Deutschland	45,07	q
RTL New Media GmbH, Köln	Deutschland	90,13	v
RTL Shop GmbH, Köln	Deutschland	90,13	v
RTL Television GmbH, Köln	Deutschland	90,13	v
S4M Solutions for Media GmbH, Köln	Deutschland	90,13	v
Traumpartner TV GmbH, Köln	Deutschland	90,13	v
Vox Film- und Fernseh GmbH & Co. KG, Köln	Deutschland	89,86	v
Westdeutsche Universum-Film GmbH, Köln	Deutschland	90,13	v
Antena 3 de Televisión S.A., Madrid	Spanien	15,62	e
Bayard d'Antin S.A., Paris	Frankreich	90,13	v
Broadcasting Center Europa S.A., Luxemburg	Luxemburg	90,13	v
Channel 5 Broadcasting Ltd., London	Großbritannien	90,13	q
CLT-UFA S.A., Luxemburg	Luxemburg	90,13	v
Grupo Media Capital SGPS SA, Oeiras	Portugal	29,84	e
IP Belgien S.A., Brüssel	Belgien	59,49	v
IP Frankreich S.A., Paris	Frankreich	90,13	v
IP Luxembourg S.A.R.L., Luxemburg	Luxemburg	90,13	v
M6 Editions S.A., Neuilly sur Seine	Frankreich	44,16	v
M6 Films S.A., Neuilly sur Seine	Frankreich	44,16	v
M-RTL Rt (RTL Klub), Budapest	Ungarn	44,12	e
OOO Ren-TV, Moskau	Russland	27,13	e
Paris Première S.A., Paris	Frankreich	44,16	v
RTL 9 S.A., Luxemburg	Luxemburg	31,54	e
RTL 4 Beheer B.V., Hilversum	Niederlande	90,13	v
RTL Nederland B.V., Hilversum	Niederlande	90,13	v
RTL Kroatien d.o.o., Zagreb	Kroatien	59,04	v
Télévision Indépendante (TVI) S.A., Brüssel	Belgien	59,48	v
Télévision Par Satellite S.N.C., Issy les Moulineaux	Frankreich	15,02	q
Yorin FM B.V., Hilversum	Niederlande	90,13	v
Content			
CLT-UFA Multi Media GmbH, Hamburg	Deutschland	90,13	v
Grundy Light Entertainment GmbH, Hürth	Deutschland	90,42	v
Grundy-UFA TV-Produktions GmbH, Berlin	Deutschland	90,13	v
ISPR GmbH, München	Deutschland	22,53	e
Sportfive GmbH, Hamburg	Deutschland	22,53	e
Teamworx Television & Film GmbH, Berlin	Deutschland	90,13	v
UFA Entertainment GmbH, Berlin	Deutschland	90,13	v
UFA Fernsehproduktion GmbH, Berlin	Deutschland	90,13	v
UFA Film- und Fernseh GmbH, Köln	Deutschland	90,13	v
Treibtsch Produktion Holding GmbH, Hamburg	Deutschland	90,13	v
Blu A/S, Kopenhagen	Dänemark	67,82	v
Fremantle Media Australia Pty Ltd., St. Leonard	Australien	90,42	v
Fremantle Media Ltd., London	Großbritannien	90,42	v
Fremantle Media North America, Inc., Wilmington	USA	90,42	v
Fremantle Productions Asien Ltd., Hongkong	China	90,42	v
Grundy Productions Ltd., London	Großbritannien	90,42	v
Sportfive S.A., Paris	Frankreich	22,53	e
Talkback Productions Ltd., London	Großbritannien	90,42	v
Radio			
Antenne Mecklenburg-Vorpommern GmbH & Co. KG, Plate	Deutschland	22,93	e
AVE Gesellschaft für Hörfunkbeteiligungen mbH, Berlin	Deutschland	90,13	v
BB Radio Landeswelle Brandenburg GmbH & Co. KG, Berlin	Deutschland	36,05	e
Hitradio RTL Sachsen GmbH, Dresden	Deutschland	50,02	e
RTL Radio Deutschland GmbH, Berlin	Deutschland	90,13	v
Ediradio S.A., Paris	Frankreich	90,13	v
Contact S.A., Brüssel	Belgien	44,97	e

Random House

Random House Nordamerika			
Content Link, Inc., Delaware	USA	100,00	v
Fodors LLC, New York	USA	100,00	v
Golden Treasurers, Inc., Delaware	USA	100,00	v
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 Direct, Inc., New Jersey	USA	100,00	v
Random House Films LLC, Delaware	USA	100,00	v
Random House of Canada Ltd., Toronto	Kanada	100,00	v
Random House TPR, Inc., New York	USA	100,00	v
Random House Ventures LLC, New York	USA	100,00	v
Verlagsgruppe Random House			
Gütersloher Verlagshaus GmbH, Gütersloh	Deutschland	100,00	v
Verlag RM GmbH, Gütersloh	Deutschland	100,00	v
Verlagsgruppe Random House GmbH, München	Deutschland	100,00	v
Random House Großbritannien, Australien, Neuseeland, Republik Südafrika			
Mainstream Publishing Company Ltd., Edinburgh	Großbritannien	50,00	q
Random House (Proprietary) Ltd., Parktown (Johannesburg)	Republik 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., New Delhi	Indien	100,00	v
RHA Holdings Pty. Ltd., Melbourne	Australien	100,00	v
The Random House Group Ltd., London	Großbritannien	100,00	v
Random House Mondadori			
Editorial Lumen, S.A., Barcelona	Spanien	50,00	q
Editorial Sudamericana, S.A., Buenos Aires	Argentinien	50,00	q
Editorial Sudamericana Uruguaya, S.A., Montevideo	Uruguay	49,95	q
Grupo Editorial Random House Mondadori, S.L., Barcelona	Spanien	50,00	q
Random House Mondadori S.A., Barcelona	Spanien	50,00	q
Random House Mondadori S.A., Santiago de Chile	Chile	50,00	q
Random House Mondadori S.A. de C.V., Mexico City	Mexiko	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 Asien			
Random House JoongAng, Inc., Seoul	Korea	50,00	q
Random House Kodansha Co., Ltd., Tokio	Japan	50,00	q
Gruner + Jahr			
Zeitschriften Deutschland			
Auto Szene Verlag GmbH, Stuttgart	Deutschland	20,88	q
Berlin Online Stadtportal GmbH & Co. KG, Berlin	Deutschland	33,71	e
Berliner Presse Vertrieb GmbH, Berlin	Deutschland	74,90	v
Börse Online Verlag GmbH & Co. KG, München	Deutschland	74,90	v
DPV Network GmbH (ehemals: IPV Inland Pressevertrieb GmbH), Hamburg	Deutschland	74,90	v
DPV Worldwide GmbH (ehemals: DPV Deutscher Pressevertrieb GmbH), Hamburg	Deutschland	74,90	v
Ehrlich & Sohn GmbH & Co. KG, Hamburg	Deutschland	74,90	v
G+J Corporate Media GmbH, Hamburg	Deutschland	74,90	v
G+J Electronic Media Sales GmbH, Hamburg	Deutschland	74,90	v
G+J Emotion Verlag GmbH, München	Deutschland	74,90	v
G+J Woman Verlag GmbH, Hamburg	Deutschland	74,90	v
G+J Women New Media GmbH, Hamburg	Deutschland	74,90	v
G+J Zeitschriften-Verlagsgesellschaft mbH, Hamburg	Deutschland	74,90	v
G+J/RBA GmbH & Co. KG, Hamburg	Deutschland	37,45	e
Gruner + Jahr AG & Co KG, Hamburg	Deutschland	74,90	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	41,12	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	20,56	q
Scholten Verlag GmbH, Stuttgart	Deutschland	41,12	v
Sport+Freizeit Verlag GmbH & Co. KG, Stuttgart	Deutschland	41,12	v
Stern.de GmbH, Hamburg	Deutschland	74,90	v
View Magazin GmbH, Hamburg	Deutschland	74,90	v
W.E. Saarbach GmbH, Köln	Deutschland	18,65	e
Zeitschriften Frankreich			
First Invest SA, Paris	Frankreich	74,90	v
Lexa TV S.N.C., Paris	Frankreich	74,90	v
Motor Presse France, SAS, Issy-les-Moulineaux	Frankreich	41,12	v
NG France S.N.C., Paris	Frankreich	74,90	v
Orion 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	41,12	v
Vivia S.N.C., Paris	Frankreich	74,90	v
VSD S.N.C., Paris	Frankreich	74,90	v
Zeitschriften International			
Daphne Communications S.A., Athen	Griechenland	36,48	q
Gala Ediciones, S.L., Madrid	Spanien	37,45	q
G+J CLIP (Peking) Publishing Consulting Co., Ltd., Peking	China	38,20	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/RBA Publishing C.V. National Geographic Nederland, Amsterdam	Niederlande	74,90	v
Gruner + Jahr / Mondadori S.p.A., Mailand	Italien	37,45	q
Gruner + Jahr Polska Sp. z o.o. & Co. Spolka Komandytowa, Breslau	Polen	74,90	v
Gruner + Jahr ZAO, Moskau	Russland	74,90	v
G y J España Ediciones, S.L., S. en C., Madrid	Spanien	74,90	v
G y J Publicaciones Internacionales, S.L. y Cia., S. en C., Madrid	Spanien	37,45	v
G y J Revistas y Comunicaciones, S.L., Sociedad Unipersonal, Madrid	Spanien	74,90	v
Maxiediciones S.L., Madrid	Spanien	41,12	v
Motor Press Argentina, S.A., Buenos Aires	Argentinien	34,54	v
Motor Press Brasil Editora Ltda., Sao Paulo	Brasilien	18,81	v
Motor Presse Budapest Lapkiadó Kft., Budapest	Ungarn	41,12	v
Motor Press Ibérica, S.A., Madrid	Spanien	41,12	v
Motor Presse Polska Sp. zo.o., Wroclaw	Polen	41,12	v
Motor Press Lisboa S.A., Cruz Quebrada	Portugal	41,12	v
RBA Lexa Venture Polska Sp. zo.o., Warschau	Polen	74,90	v
Shanghai G+J Consulting and Service Co., Ltd., Shanghai	China	74,90	v
Verlagsgruppe News Ges.m.b.H., Wien	Österreich	41,96	v
Zeitungen			
Dresdner Druck- und Verlagshaus GmbH & Co. KG, Dresden	Deutschland	44,94	v
Dresdner Magazin Verlag GmbH, Dresden	Deutschland	44,94	v
Döbelner Verlags GmbH & Co. KG, Döbeln	Deutschland	22,47	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
Saxo-Phon GmbH, Dresden	Deutschland	44,94	v
WVD Mediengruppe GmbH, Chemnitz	Deutschland	22,47	v
Druckereien			
Prinovis Ahrensburg GmbH & Co. KG, Hamburg	Deutschland	28,05	v
Prinovis Dresden GmbH & Co. KG, Dresden	Deutschland	28,05	v
Prinovis Itzehoe GmbH & Co. KG, Hamburg	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
Corporate and Publishing Services			
Druck- und Verlagshaus Gruner + Jahr AG, Hamburg	Deutschland	74,90	v
Hamburger Journalistenschule Gruner + Jahr – Die Zeit GmbH, Hamburg	Deutschland	71,16	v

Manager Magazin Verlagsgesellschaft mbH, Hamburg	Deutschland	18,65	e
Spiegel-Verlag Rudolf Augstein GmbH & Co. KG, Hamburg	Deutschland	18,91	e
Gruner + Jahr Printing and Publishing Company, New York	USA	74,90	v

BMG

Sony BMG Music Entertainment

Nordamerika			
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 Label Group, Nashville	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 Music Nashville	USA	50,00	q
Sony Wonder, New York	USA	50,00	q
Zomba Records, Wilmington	USA	50,00	q

Europa			
Sony BMG Deutschland, 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

Lateinamerika			
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, Mexico City	Mexiko	50,00	q

Asien / Pazifik			
BMG Funhouse, Tokio	Japan	50,00	q
Sony BMG Africa, Johannesburg	Republik Südafrika	50,00	q
Sony BMG Australien, Sydney	Australien	50,00	q
Sony BMG Hongkong, Hongkong	China	50,00	q
Sony BMG Korea, Seoul	Korea	50,00	q
Sony BMG Neuseeland, Auckland	Neuseeland	50,00	q
Sony BMG Singapur, Singapur	Singapur	50,00	q
Sony BMG Taiwan, Taipeh	Taiwan	50,00	q

BMG Music Publishing

Nordamerika			
BMG Songs, Inc., Sacramento	USA	100,00	v
Zomba Enterprises, Inc., New York	USA	100,00	v

Europa			
Arabella Musikverlag GmbH, München	Deutschland	100,00	v
BMG Music Publishing B.V., Hilversum	Niederlande	100,00	v
BMG Music Publishing Francw SARL, Paris	Frankreich	100,00	v
BMG Music Publishing Ltd., London	Großbritannien	100,00	v
BMG Ricordi Music Publishing S.p.A., Mailand	Italien	100,00	v
Cezame Argile Productions Editions S.A., Paris	Frankreich	100,00	v
Editions Durand S.A., Paris	Frankreich	100,00	v
Silvertone Records Ltd., London	Großbritannien	100,00	v
Zomba Music Publishers Ltd., London	Großbritannien	100,00	v

Lateinamerika			
BMG Music Publishing, S.A. de C.V., Mexico City	Mexiko	100,00	v

Asien / Pazifik			
BMG Funhouse Music Publishing, Inc., Tokio	Japan	100,00	v
Zomba Production Music (Australia), Pty Ltd., North Sydney	Australien	100,00	v

Arvato

Druckereien			
Deutscher Supplement Verlag GmbH, Nürnberg	Deutschland	75,00	v
Fernwärme GmbH, Gütersloh	Deutschland	51,00	v
GGP Media GmbH, Pößneck	Deutschland	100,00	v
MBS Nürnberg GmbH, Nürnberg	Deutschland	28,09	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	28,09	v
Prinovis Dresden GmbH & Co. KG, Dresden	Deutschland	28,09	v
Prinovis Itzehoe GmbH & Co. KG, Itzehoe	Deutschland	28,09	v
Prinovis Itzehoe Service GmbH, Itzehoe	Deutschland	28,09	v
Prinovis Itzehoe Weiterverarbeitung und Logistik GmbH, Itzehoe	Deutschland	28,09	v
Prinovis Klebebindung GmbH, Nürnberg	Deutschland	28,09	v
Prinovis Ltd. & Co. KG, Hamburg	Deutschland	28,09	v
Prinovis Nürnberg GmbH & Co. KG, Nürnberg	Deutschland	28,09	v
Pro Bind Professional Binding GmbH, Gütersloh	Deutschland	95,00	v
TV Information Services GmbH, Nürnberg	Deutschland	75,00	v
Vogel Druck und Medienservice GmbH & Co. KG, Höchberg	Deutschland	49,00	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
Cobrhi, S.L., Madrid	Spanien	100,00	v
Coral Graphic Services, Inc., Horsham	USA	95,10	v
Dynamic Graphic Finishing, Inc., Dauphin County	USA	95,10	v
Euro-Papier N.V., Temse	Belgien	28,09	v
Eurogravure S.p.A., Bergamo	Italien	69,90	v
Eurohueco, 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	98,86	v
OAQ Jaroslawsij Poligraficheskij Kombinat, Jaroslavl	Russland	84,98	v
Offset Paperback MFRS., Inc., Dallas	USA	100,00	v
OOO Distribucyjny zentr Bertelsmann, Jaroslavl	Russland	100,00	v
Prinovis Liverpool Ltd., London	Großbritannien	28,09	v
Printer Colombiana, S.A., Santa Fé de Bogotá	Kolumbien	50,00	v
Printer Indústria Gráfica S.A., Sant Vicenc dels Horts (Barcelona)	Spanien	100,00	v
Printer Portuguesa-Indústria Gráfica, Limitada, Mem Martins (Algueirao)	Portugal	100,00	v
Rotedic, S.A., Madrid	Spanien	100,00	v
Dienstleistungen			
1 18 18 Auskunft GmbH, Dortmund	Deutschland	100,00	v
Abis GmbH, Frankfurt am Main	Deutschland	18,52	q
Adress Research GmbH, Gütersloh	Deutschland	24,67	q
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 GmbH, Gütersloh	Deutschland	100,00	v
Arvato Direct Services GmbH, Neckarsulm	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 Nürnberg GmbH, Nürnberg	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 Deutschland GmbH, Monheim	Deutschland	100,00	v
Arvato Services OWL GmbH, Gütersloh	Deutschland	100,00	v
Arvato Technology ELC GmbH, Düren	Deutschland	100,00	v
Arvato Technology GmbH, Gütersloh	Deutschland	100,00	v
Auskunftei Kämpfer GmbH, Nürnberg	Deutschland	63,00	v
AZ Direct GmbH, Gütersloh	Deutschland	100,00	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, Hagen	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, Baden-Baden	Deutschland	63,00	v
Cross Marketing Arvato Services GmbH, München	Deutschland	100,00	v
Deutsche Post Adress GmbH, Bonn	Deutschland	30,87	q
E-Score GmbH, Baden-Baden	Deutschland	63,00	v
IFS Beteiligungs 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
Inmedia One GmbH, Gütersloh	Deutschland	100,00	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
Teleservice International Deutschland GmbH, Flensburg	Deutschland	100,00	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
Alldirekt Telemarketing GmbH, Salzburg	Österreich	100,00	v
Arvato Communication Services France S.A.R.L., Laxou	Frankreich	100,00	v
Arvato Customer Services N.V., Kontich	Belgien	80,00	v
Arvato Government Services Ltd., East Riding	Großbritannien	80,10	v
Arvato Government Services (ERYC) Ltd., Liverpool	Großbritannien	100,00	v
Arvato Logistics Services AG, Pratteln	Schweiz	100,00	v
Arvato Media Services France SAS, Malakoff	Frankreich	100,00	v
Arvato Print and Mail Services N.V., Kontich	Belgien	80,00	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	80,00	v
Arvato Services Canada, Inc., Kitchener	Kanada	100,00	v
Arvato Services France S.A.R.L., Noyelles sous Lens	Frankreich	100,00	v
Arvato Services Iberia, S.A., Barcelona	Spanien	100,00	v
Arvato Services, Inc., Valencia	USA	100,00	v
Arvato Services Ltd., Liverpool	Großbritannien	100,00	v
Arvato Services Nederland B.V., Abcoude	Niederlande	80,00	v
Arvato Services Polska, Posen	Polen*	100,00	v
Arvato Services S.A., Buenos Aires	Argentinien	100,00	v
Arvato Telekomünikasyon Hizmetleri Anonim Sirketi, Istanbul	Türkei	100,00	v
Arvato Teleservice ApS, Padborg	Dänemark	100,00	v
AZ Direct AG, Luzern	Schweiz	63,00	v
Benefit Nation, Inc., Fairfax Station	USA	100,00	v
Bertelsmann Österreich GmbH, Wien	Österreich	100,00	v
BFS Finance Limited, Dublin	Irland	100,00	v
Creditexpress Magyarorszag Penzügyi Szolgaltato Kft., Budapest	Ungarn	32,13	q
DM Michelotti AG, Rotkreuz	Schweiz	63,00	v
Eurodirect Marketing Lettershop SAS, Geispolsheim	Frankreich	100,00	v
Euromedia Group k.s., Bertelsmann Service Center, Prag	Tschechische Republik*	100,00	v
Eurodirect – Société Européenne de Routage S.A., Geispolsheim	Frankreich	100,00	v
Europost SAS, Saulcy sur Meurthe	Frankreich	100,00	v
Gauntlet Entertainment Ltd., Orpington	Großbritannien	100,00	v
Infoscore France SARL, Strasbourg	Frankreich	63,00	v

Infoscore GmbH, Wien	Österreich	63,00	v
Infoscore Inkasso AG, Schlieren	Schweiz	60,97	v
Infoscore SOFTWARE SERVICES IRELAND Ltd., Kilkenny	Irland	63,00	v
Phone Assistance, S.A, Casablanca	Marokko	59,49	v
Phone Group, S.A., Casablanca	Marokko	65,00	v
Phone Online S.A.R.L., Casablanca	Marokko	64,99	v
Phone Serviplus, S.A., Casablanca	Marokko	59,52	v
Pinnacle Entertainment Ltd., Orpington	Großbritannien	100,00	v
Pinnacle Software Ltd., Orpington	Großbritannien	100,00	v
Prosoft Scitechnology (Xiamen) Co., Ltd., Xiamen	China	100,00	v
Teleservice International Portugal, Limitada, Porto	Portugal	100,00	v
Teleservice International Switzerland GmbH, Oberägeri	Schweiz	100,00	v
Teleservice International Telefon Onarim ve Tic Ltd., Istanbul	Türkei	100,00	v
Teleservice Norwegen AS, Oslo	Norwegen	100,00	v
Total Distribución, S.A., Alcorcón (Madrid)	Spanien	100,00	v
VAW CZ, s.r.o., Mladá Boleslav	Tschechische Republik	100,00	v
Verlag Automobil Wirtschaft GmbH do Brasil Ltda., Sao Paulo	Brasilien	100,00	v
Verlag Automobil Wirtschaft (Pty.) Ltd., Port Elizabeth	Republik Südafrika	100,00	v
Verlag Automobil Wirtschaft, S.L., Barcelona	Spanien	100,00	v
Verlagsservice für Bildungssysteme und Kunstobjekte GmbH & Co. KG, Wien	Österreich	75,00	v
Verlagsservice Süd AG, Glattbrugg	Schweiz	100,00	v
IT			
Arvato Mobile GmbH, Hamburg	Deutschland	100,00	v
Arvato Systems GmbH, Gütersloh	Deutschland	100,00	v
Arvato Systems Technologies GmbH, Rostock	Deutschland	100,00	v
Compu Tel GmbH, Hamburg	Deutschland	100,00	v
Empolis GmbH, Gütersloh	Deutschland	100,00	v
Moconta GmbH, Gütersloh	Deutschland	100,00	v
Arvato Mobile UK Ltd., London	Großbritannien	100,00	v
Arvato Mobile Solucoes para Telefonía Móvel, Ltda., Sao Paulo	Brasilien	100,00	v
Arvato Sysstems Malaysia Sdn. Bhd., Kuala Lumpur	Malaysia	100,00	v
Arvato Systems North America, Inc., Wilmington	USA	100,00	v
Arvato Systems (Shanghai) Co. Ltd., Shanghai	China	100,00	v
Arvato Systems (Thailand) Ltd., Bangkok	Thailand	49,00	v
Arvato Systems UK & Irland Ltd., London	Großbritannien	100,00	v
Empolis Polska Spolka z ograniczona odpowiedzialnoscia, Warschau	Polen	100,00	v
Movota Ltd., Witney	Großbritannien	79,25	v
OOO Arvato Mobile, Moskau	Russland	100,00	v
TJ.net S.p.A., Rome	Italien	100,00	v
Speichermedien			
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 do Brasil Indústria e Serviços Gráficos, Logística e Distribuidora Ltda., Sao Paulo	Brasilien	100,00	v
OOO Sonopress, Jaroslavl	Russland	100,00	v
Sonopress Frankreich SAS, Paris	Frankreich	100,00	v
Sonopress Iber-Memory S.A., Coslada (Madrid)	Spanien	51,00	v
Sonopress Ireland Ltd., Dublin	Irland	100,00	v
Sonopress Italia S.r.l., Mailand	Italien	100,00	v
Sonopress LLC, Wilmington	USA	100,00	v
Sonopress Pan Asia Ltd., Hongkong	China	100,00	v
Sonopress Pan Asia Tokio Co., Ltd., Tokio	Japan	100,00	v
Sonopress Pty Ltd., Waterloo	Australien	100,00	v
Sonopress-Rimo Argentina, S.A., Buenos Aires	Argentinien	52,00	v
Sonopress-Rimo Indústria e Comércio Fonográfica, Sao Paulo	Brasilien	52,00	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) Ltd., Bromhof (Johannesburg)	Republik Südafrika	100,00	v

Sonopress (UK) Ltd., Wednesbury (Birmingham)	Großbritannien	100,00	v
Zhejiang Huahong Opto Electronics Group Co. Ltd., Zhejiang Province	China	30,00	e

Direct Group

Clubs Zentral- und Osteuropa

FCB Freizeit-Club Betreuungs-GmbH & Co., Hamburg	Deutschland	50,00	q
Nionex GmbH, Gütersloh	Deutschland	100,00	v
RM Buch und Medien Vertrieb GmbH, Gütersloh	Deutschland	100,00	v
RTL Club GmbH, Rheda-Wiedenbrück	Deutschland	100,00	v
Wissen Media Verlag GmbH, Gütersloh	Deutschland	100,00	v
Wissen.de GmbH Gesellschaft für Online-Information, München	Deutschland	100,00	v
Bertelsmann Media Moskau AO, Moskau	Russland	100,00	v
Bertelsmann Media – Swiat Ksiazki, Warschau	Polen	100,00	v
Bertelsmann Medien (Schweiz) AG, Zug	Schweiz	100,00	v
Book Club „Family Leisure Club“ Ltd., Belgorod	Rußland	100,00	v
Book Club „Family Leisure Club“ Ltd., Charkow	Ukraine	100,00	v
Buchgemeinschaft Donauland Kremayr & Scheriau, Wien	Österreich	75,00	v
Euromedia Group k.s., Prag	Tschechische Republik	100,00	v
Ikar a.s., Bratislava	Slovakia	100,00	v

Clubs / Direktvertrieb Südwesteuropa

BOL Books On Line Italia S.p.A., Mailand	Italien	50,00	e
Círculo de Lectores, S.A., Barcelona	Spanien	100,00	v
Círculo de Leitores, S.A., Lissabon	Portugal	100,00	v
ECl voor Boeken en Platen B.V., Vianen	Niederlande	100,00	v
France Loisirs Belgique S.A., Ath	Belgien	100,00	v
France Loisirs (Suisse) S.A., Crissier	Schweiz	100,00	v
France Loisirs S.A.R.L., Paris	Frankreich	100,00	v
Le Grand Livre du Mois S.A., Paris	Frankreich	48,99	v
Le Groupe Librairies Privat, Librairies du Savoir S.A., Paris	Frankreich	100,00	v
Lexicultural – Actividades Editoriais, Limitada, Buraca (Lissabon)	Portugal	100,00	v
Mondolibri S.p.A., Mailand	Italien	50,00	q
Québec Loisirs Inc., Ville St. Laurent	Kanada	100,00	v
Société Générale d'Édition et de Diffusion SGED, s.n.c. (i.L.), Paris	Frankreich	50,00	q

Clubs Asien

Beijing 21st Century Book Chain Co., Ltd., Peking	China	40,00	q
Bertelsmann Asia Publishing, Hongkong	China	100,00	v
Daekyo Bertelsmann Co., Ltd., Seoul	Korea	25,00	e
Direct Sourcing (HK) Ltd., Hongkong	China	100,00	v
Liaoning Bertelsmann Book Distribution Co., Ltd., Shenyang	China	49,00	q
Shanghai Bertelsmann Culture Industry Co. Ltd., Shanghai	China	80,00	v

Englischsprachige Clubs

BOL Ltd., London	Großbritannien	100,00	v
Book Club Associates, London	Großbritannien	100,00	v
Bookspan (Partnership), Delaware	USA	50,00	q
Doubleday Australia Pty. Ltd., Lane Cove (Sydney)	Australien	100,00	v
Doubleday Canada Ltd., Toronto	Kanada	100,00	v

BMG Columbia House

BMG Direct Marketing, Inc., Wilmington	USA	100,00	v
Columbia House Company Kanada, Scarborough	Kanada	100,00	v
Columbia House Holdings, Inc., Albany	USA	100,00	v

Sonstige

Bertelsmann Multimedia GmbH, Gütersloh	Deutschland	100,00	v
BOL.com AG, Gütersloh	Deutschland	100,00	v
Buch.de AG, Münster	Deutschland	26,70	e

Stand 31. Dezember 2005

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

33 Befreiung inländischer Gesellschaften von Aufstellung, Prüfung und Offenlegung

Für folgende Tochtergesellschaften wurden für das zum 31. Dezember 2005 endende Geschäftsjahr die Befreiungsvorschriften des § 264 Abs. 3 HGB über die ergänzenden Vorschriften

ADLER Immobilienverwaltungs GmbH	Gütersloh
Arabella Musikverlag GmbH	München
Arvato AG	Gütersloh
Arvato Direct Services Cottbus GmbH	Cottbus
Arvato Direct Services Dortmund GmbH	Dortmund
Arvato Direct Services Eiweiler GmbH	Heusweiler-Eiweiler
Arvato Direct Services GmbH	Gütersloh
Arvato Direct Services Gütersloh GmbH; main office	Gütersloh
Arvato Direct Services Gütersloh GmbH; branch office	Springe
Arvato Direct Services München GmbH	Gütersloh
Arvato Direct Services Münster GmbH	Münster
Arvato Direct Services Neckarsulm GmbH	Neckarsulm
Arvato Direct Services Nürnberg GmbH	Nürnberg
Arvato Direct Services Stuttgart GmbH	Kornwestheim
Arvato Direct Services Wilhelmshaven GmbH	Schortens
Arvato Direct Services Wuppertal GmbH	Wuppertal
Arvato Distribution GmbH	Harsewinkel
Arvato Infocore GmbH	Baden-Baden
Arvato Logistics services GmbH	Gütersloh
Arvato Media GmbH	Gütersloh
Arvato Middle East Sales GmbH	Gütersloh
Arvato Mobile GmbH	Hamburg
Arvato Services OWL GmbH	Gütersloh
Arvato Storage Media GmbH	Gütersloh
Arvato Systems GmbH	Gütersloh
Arvato Systems Technologies GmbH	Rostock
Arvato Technology ELC GmbH	Düren
Arvato Technology GmbH	Gütersloh
ASM Holding GmbH	Gütersloh
Auskunftei Kämpfer GmbH	Nürnberg
AZ Direct GmbH; main office	Gütersloh
AZ Direct GmbH; branch office	Garching
Bertelsmann Capital Holding GmbH	Hamburg
Bertelsmann Capital Ventures GmbH	München
Bertelsmann Immobilien GmbH	Gütersloh
Bertelsmann Korea Beteiligungs GmbH	Gütersloh
Bertelsmann Multimedia GmbH	Gütersloh
Bertelsmann Music Group GmbH; main office	Gütersloh
Bertelsmann Music Group GmbH; branch office	München
Bertelsmann Online Beteiligungsgesellschaft mbH	Gütersloh
Bertelsmann Online International GmbH	Gütersloh
Bertelsmann Treuhand- und Anlagegesellschaft mit beschränkter Haftung	Gütersloh
Bertelsmann TV Beteiligungs GmbH	Gütersloh
BFS Finance GmbH	Verl
BFS Finance Münster GmbH	Münster
BFS Health Finance GmbH	Dortmund
BFS Risk & Collection GmbH	Verl
BMG Deutschland GmbH; main office	Gütersloh
BMG Deutschland GmbH; branch office	München
BOL.com AG	Gütersloh
Credidata – Gesellschaft für allgemeine Datenverarbeitung mit beschränkter Haftung	Baden-Baden
Cross Marketing Arvato Services GmbH	München
Direct Group Bertelsmann GmbH	Gütersloh
Dreiklang-Dreimasken, Bühnen- und Musikverlag Gesellschaft mit beschränkter Haftung	München
ED Transfer GmbH Gesellschaft für Qualifizierung	Gütersloh
Empolis GmbH	Gütersloh
E-Score GmbH	Baden-Baden
GGP Media GmbH	Pößneck
Hotel & Gastronomie Gütersloh GmbH	Gütersloh
IFS Beteiligungs GmbH	Baden-Baden
Infocore Business Data GmbH	Baden-Baden
Infocore Business Support GmbH	Baden-Baden
Infocore Datenmanagement Beteiligungs GmbH	Baden-Baden
Infocore Forderungsmanagement GmbH	Baden-Baden

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

Infocore Infodata Beteiligungs GmbH	Baden-Baden
Infocore Software Service GmbH	Baden-Baden
Inmedia One GmbH	Gütersloh
Interworld Musik-Verlag Gesellschaft mit beschränkter Haftung	München
Isar-Inkasso-GmbH	München
JKL Beteiligungs GmbH	Gütersloh
Lambourne Productions GmbH	Herne
Media Log Spedition GmbH	Gütersloh
Medien Dr. phil. Egon Müller Service GmbH	Verl
Medienfabrik Gütersloh GmbH	Gütersloh
MNO Beteiligungs GmbH	Gütersloh
Moconta 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
Musik Edition Discoton, Gesellschaft mit beschränkter Haftung	München
Nürnberger Inkasso GmbH	Nürnberg
Pro Bind Professional Binding GmbH	Gütersloh
PSC Print Service Center GmbH	Oppurg
Reinhard Mohn GmbH	Gütersloh
RM Buch und Medien Vertrieb GmbH; main office	Gütersloh
RM Buch und Medien Vertrieb GmbH; branch office	Berlin
RM Club-Service GmbH	Rheda-Wiedenbrück
RM Customer Direct GmbH	Nordhorn
RM Erste Beteiligungsverwaltungs GmbH	Gütersloh
RM Filial-Vertrieb GmbH	Rheda-Wiedenbrück
RM Kunden-Service GmbH; main office	Gütersloh
RM Kunden-Service GmbH; branch office	Rheda-Wiedenbrück
RM Promotion GmbH	Gütersloh
Rough Trade Distribution GmbH	Herne
RTL Club GmbH	Rheda-Wiedenbrück
Süd-Westdeutsche Inkasso GmbH	Baden-Baden
Thomas Abeking Verlag für technische Dokumentation GmbH	Grefrath
UFA-Ton-Verlagsgesellschaft mit beschränkter Haftung	München
Verlag RM GmbH	Gütersloh
Verlagsgruppe Random House GmbH; main office	Gütersloh
Verlagsgruppe Random House GmbH – Random House Audio; branch office	Köln
Verlagsgruppe Random House GmbH; branch office	München
Wahl Media GmbH	München
Wiener Bohème Verlag Gesellschaft mit beschränkter Haftung	München
Wissen Media Group GmbH	München
WOSCHEK Verlags GmbH	Mainz
„Young“ Musikverlag GmbH	München
1 18 18 Auskunft GmbH	Dortmund

Weiterhin wurden für das zum 31. Dezember 2005 endende Geschäftsjahr die Befreiungsvorschriften des § 264 b HGB für die folgenden Gesellschaften in Anspruch genommen:

Börse Online Verlag GmbH & Co. KG	München
Döbelner Verlag GmbH & Co. KG	Döbeln
Dresdner Druck- und Verlagshaus GmbH & Co. KG	Dresden
Ehrlich & Sohn GmbH & Co. KG	Hamburg
Gruner + Jahr AG & Co. KG	Hamburg
Motor Presse Stuttgart GmbH & Co. KG	Stuttgart
Motor Presse International Verlagsgesellschaft Holding mbH & Co. Betriebs-KG	Stuttgart
Prinovia Ahrensburg GmbH & Co. KG	Hamburg
Prinovia Dresden GmbH & Co. KG	Hamburg
Prinovia Itzehoe GmbH & Co. KG	Hamburg
Prinovia Ltd. & Co. KG	Hamburg
Prinovia Nürnberg GmbH & Co. KG	Nürnberg
SCW Media Vertriebs- GmbH & Co. KG	Stuttgart
Sport + Freizeit Verlag GmbH & Co. KG	Stuttgart
Verlegerdienst München Gesellschaft mit beschränkter Haftung & Co. KG	Gilching
Vogel Druck- und Medienservice GmbH & Co. KG	Höching

34 Vorschlag für die Verwendung des Bilanzgewinns

Aus dem Bilanzgewinn der Bertelsmann AG von 1.150 Mio. € werden am 23. Mai 2006 auf die Genussscheine satzungsgemäß 76 Mio. € ausgeschüttet. Der Vorstand schlägt der Hauptver-

sammlung vor, den nach der Ausschüttung an die Genussscheininhaber verbleibenden Bilanzgewinn von 1.074 Mio. € wie folgt zu verwenden:

	Mio. €
Verbleibender Bilanzgewinn	1.074
Dividende an die Aktionäre	-287
Vortrag auf neue Rechnung	787

Der Vorstand der Bertelsmann AG hat den Konzernabschluss am 3. März 2006 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 3. März 2006

Bertelsmann AG
Der Vorstand:

Dr. Thielen

Dr. Rabe

Dr. Kundrun

Olson

Ostrowski

Dr. Walgenbach

Zeiler

Der Aufsichtsrat

Reinhard Mohn Ehrenvorsitzender

Prof. Dr. Dieter H. Vogel Vorsitzender

Geschäftsführender Gesellschafter
der LGB & Vogel GmbH

- Gerling-Konzern Versicherungs-Beteiligungs AG (seit 31.5.2005)
- Mobilcom AG (Vorsitz)
- Telunico Holding AG (seit 14.12.2005)
- Wacker Construction Equipment AG (Vorsitz)
- WCM Beteiligungs- und Grundbesitz AG (Vorsitz)
- Gerling Beteiligungs-GmbH (bis 31.5.2005)
- HSBC Trinkaus & Burkhardt KGaA
- Klöckner & Co GmbH (Vorsitz) (seit 28.6.2005)

Prof. Dr. Jürgen Strube Stellvertretender Vorsitzender

Vorsitzender des Aufsichtsrats
der BASF AG

- Allianz Lebensversicherungs-AG
- BASF AG (Vorsitz)
- BMW AG
- Commerzbank AG
- Fuchs Petrolub AG (Vorsitz)
- Hapag-Lloyd AG
- Linde AG

Dr. Rolf-E. Breuer (bis 18.5.2005) Vorsitzender des Aufsichtsrats der Deutsche Bank AG

- Deutsche Bank AG (Vorsitz)
- Deutsche Börse AG (Vorsitz) (bis 10.10.2005)
- Eon AG
- Compagnie de Saint-Gobain S.A. (bis 9.6.2005)
- Kreditanstalt für Wiederaufbau (bis 9.4.2005)
- Landwirtschaftliche Rentenbank

André Desmarais

President und Co-Chief Executive
Officer der Power Corporation of
Canada

- CITIC Pacific, Ltd.
- Gesca Ltée
- Great-West Lifeco, Inc.
- IGM Financial, Inc.
- Investors Group, Inc.
- Pargesa Holding S.A.
- Power Financial Corporation (Stv. Vorsitz)
- Power Technology Investment Corporation
- The Great-West Life Assurance Company

Dr. Claus-Michael Dill

Vorsitzender des Vorstands der
DAMP Holding AG (seit 1.1.2006)
Vorsitzender des Vorstands der Axa
Konzern AG und Inhaber zugehöriger
konzerninterner Mandate (bis 15.8.2005)

- Kölnische Rückversicherung AG (Stv. Vorsitz)
- TÜV Rheinland Holding AG (Vorsitz)
- Deutsche Bank AG, Regionalbeirat West
- West LB (seit 22.3.2005)

Sir Peter Job (bis 18.5.2005)

Ehemaliger Vorsitzender des
Vorstands der Reuters Group PLC

- Deutsche Bank AG
- Glaxo Smithkline PLC
- Instinet Group, Inc.
- Schroders PLC
- Shell Transport and Trading PLC
- Tibco Software, Inc.

John R. Joyce

Managing Director Silver Lake
Partners (seit 19.7.2005)
Senior Vice President und Group
Executive der IBM Global Services
(bis 15.7.2005)

- Gartner, Inc. (seit 27.7.2005)
- Avago Technologies, Ltd. (seit 1.12.2005)

Dr. Hans-Joachim Körber

Vorsitzender des Vorstands
der Metro AG

- Kaufhof Warenhaus AG (Vorsitz)
- Real Holding GmbH
- Loyalty Partner GmbH (bis 24.1.2006)
- LP Holding GmbH (seit 13.2.2006)
- Skandinaviska Enskilda Banken AB

Oswald Lexer

Stellvertretender Vorsitzender
des Konzernbetriebsrats der
Bertelsmann AG

Prof. Dr.-Ing. Joachim Milberg

(seit 18.5.2005)

Vorsitzender des Aufsichtsrats
der BMW AG

- Allianz Versicherungs-AG
- BMW AG (Vorsitz)
- Festo AG
- MAN AG (Stv. Vorsitz)
- Deere & Company
- Leipziger Messe GmbH

Liz Mohn

Vorsitzende der Gesellschafterver-
sammlung und Geschäftsführerin der
Bertelsmann Verwaltungsgesellschaft
mbH (BVG)
Stellvertretende Vorsitzende des
Vorstands der Bertelsmann Stiftung

Willi Pfannkuche

Mitglied des Konzernbetriebsrats
der Bertelsmann AG

Erich Ruppik

Vorsitzender des Konzernbetriebsrats
der Bertelsmann AG

Gilles Samyn

Managing Director der
Frère-Bourgeois,
Managing Director und Vice
Chairman der Compagnie Nationale
à Portefeuille S.A.

- Groupe Bruxelles Lambert S.A.
- Groupe Taittinger S.A. (bis 21.9.2005)
- Imerys S.A. (bis 16.3.2005)
- Pargesa Holding S.A.
- Quick S.A. (bis 16.3.2005)
- RTL Group S.A.
- Société du Louvre S.A. (bis 21.9.2005)

Richard Sarnoff

Vorsitzender der Führungskräfte-
vertretung der Bertelsmann AG
President, Random House Corporate
Development und Random House
Ventures

- Activision, Inc. (seit 1.8.2005)
- American Reading Company (seit 1.4.2005)
- Audible, Inc.
- Classic Media
- Ebrary, Inc.
- Princeton Review, Inc.
- Xlibris, Inc.
- Voxel, Inc. (seit 1.2.2005)

Lars Rebien Sørensen (seit 18.5.2005)

President und CEO der Novo
Nordisk A/S

- Scandinavian Airlines System AB
- Zymo Genetics, Inc.

Christian van Thillo

Chief Executive Officer De
Persgroep NV

- National Bank of Belgium (seit 29.3.2005)

Ausschüsse des Aufsichtsrats**Personalausschuss**

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

Prüfungs- und Finanzausschuss

Prof. Dr. Jürgen Strube (Vorsitz)
Dr. Claus-Michael Dill
John R. Joyce
Erich Ruppik
Gilles Samyn
Christian van Thillo

**Strategie- und Investitions-
ausschuss**

Prof. Dr. Dieter H. Vogel (Vorsitz)
André Desmarais
Dr. Hans-Joachim Körber
Prof. Dr.-Ing. Joachim Milberg
Gilles Samyn
Richard Sarnoff
Lars Rebien Sørensen

**Arbeitskreis der Mitarbeiter-
vertreter im Aufsichtsrat**

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

- Mitgliedschaft in gesetzlich zu bildenden inländischen Aufsichtsräten
- Mitgliedschaft in vergleichbaren in- und ausländischen Kontrollgremien von Wirtschaftsunternehmen

Der Vorstand

Dr. Gunter Thielen

Vorsitzender

- Arvato AG (Vorsitz)
- Druck- und Verlagshaus Gruner + Jahr AG (Vorsitz)
- Bertelsmann, Inc. (Vorsitz)
- Leipziger Messe GmbH ¹⁾
- RTL Group S.A.
- Sony BMG Management Co., LLC

Dr. Siegfried Luther

Stellvertretender Vorsitzender und Chief Financial Officer (bis 31.12.2005)

- Druck- und Verlagshaus Gruner + Jahr AG
- Bertelsmann, Inc. (bis 31.12.2005)
- RTL Group S.A. (Vorsitz)
- Sony BMG Management Co., LLC (bis 31.12.2005)

Dr. Bernd Kundrun

Vorsitzender des Vorstands der Gruner + Jahr AG

- Gruner + Jahr USA Group, Inc.
- Prinovis, Ltd. (Vorsitz) (seit 4.7.2005)
- Stern Magazine Corporation

Peter Olson, J.D./MBA

Chairman und Chief Executive Officer von Random House

- Bertelsmann, Inc.
- Grupo Editorial Random House Mondadori, S.L.
- Random House Direct, Inc.
- Random House Films LLC (seit 28.4.2005)
- Random House JoongAng, Inc.
- Random House Kodansha Co., Ltd.
- Random House V.G., Inc.
- Random House Ventures LLC

Hartmut Ostrowski

Vorsitzender des Vorstands der Arvato AG

- Arvato Services Canada, Inc.
- Arvato Services, Inc.
- Bertelsmann Holding Spain S.A. (Vorsitz)
- Berryville Graphics, Inc.
- Coral Graphic Services of Kentucky, Inc.
- Coral Graphic Services, Inc.
- Coral Graphic Services of Virginia, Inc.
- Dynamic Graphic Finishing, Inc.
- Eurohueco S.A. (Vorsitz)
- Istituto Italiano d'Arti Grafiche S.p.A. (Vorsitz)
- Maul + co – Chr. Belser GmbH (Vorsitz)
- Media Finance Holding, S.L. (Vorsitz)
- Offset Paperback MFRS, Inc.
- Phone Assistance S.A.
- Phone Serviplus S.A.
- Printer Industria Grafica Newco, S.L. (Vorsitz)
- Stampers, Ltd.

Dr. Thomas Rabe

Chief Financial Officer (seit 1.1.2006)

Leiter des Unternehmensbereichs Bertelsmann Music Group (BMG)

- (seit 10.2.2006)
- Antena 3 de Television S.A. (bis 1.1.2006)
- Audiomédia Investments S.A. (bis 1.1.2006)
- Bertelsmann, Inc. (seit 1.1.2006)
- BMG Music Publishing NA, Inc. (seit 10.2.2006)
- Broadcasting Center Europe S.A. (Vorsitz) (bis 1.1.2006)
- Channel 5 Television Group, Ltd. (bis 27.1.2006)
- CLT-UFA S.A. (bis 1.1.2006)
- Ediradio S.A. (Stv. Vorsitz) (bis 1.1.2006)
- Fremantle Media S.A. (bis 1.1.2006)
- Media-Assurance S.A. (Vorsitz) (bis 1.1.2006)
- Métropole Télévision M6
- Media Holding Ren-TV (bis 10.2.2006)
- RTL Group Central & Eastern Europe S.A. (Vorsitz) (bis 1.1.2006)
- RTL Group Germany S.A. (bis 1.1.2006)
- RTL Group S.A. (seit 1.1.2006)
- RTL Hrvatska d.o.o. za usluge
- Sony BMG Management Co., LLC (seit 1.1.2006)
- S5 SARL
- Sportfive S.A.
- TVI S.A.
- Zomba Enterprises, Inc. (seit 10.2.2006)

Rolf Schmidt-Holtz

Chief Creative Officer der Bertelsmann AG (bis 10.2.2006) Chairman und Chief Executive Officer der Bertelsmann Music Group (BMG) (bis 10.2.2006)

- Druck- und Verlagshaus Gruner + Jahr AG (bis 10.2.2006)
- RTL Group S.A. (bis 10.2.2006)
- Bertelsmann, Inc. (bis 10.2.2006)
- BMG Music Publishing NA, Inc. (bis 10.2.2006)
- Sony BMG Management Co., LLC (Vorsitz bis 10.2.2006)
- The 25th Anniversary Foundation, Inc.
- Zomba Enterprises, Inc. (bis 10.2.2006)

Dr. Ewald Walgenbach

Chief Executive Officer der Direct Group Bertelsmann

- BOL.com AG (Vorsitz)
- Bertelsmann Korea Co., Ltd. (bis 31.3.2005)
- Bertelsmann Management (Shanghai) Co., Ltd.
- BOL Books Online Italia S.p.A. (Vorsitz) (seit 15.4.2005)
- Bookspan
- FCB Freizeitclub GmbH & Co. KG
- Mondolibri S.p.A. (Vorsitz) (seit 15.4.2005)
- RTL Group S.A.
- Shanghai Bertelsmann Culture Industry Co., Ltd.

Gerhard Zeiler (seit 1.10.2005)

Chief Executive Officer der RTL Group

- Broadcasting Center Europe S.A. (Vorsitz) (seit 30.1.2006)
- Channel 5 Television Group, Ltd. (Vorsitz) (seit 27.1.2006)
- CLT-UFA S.A.
- Ediradio S.A.
- Fremantle Media S.A. (Vorsitz)
- Métropole Télévision M6
- M-RTL ZRT (Vorsitz) (seit 26.8.2005)
- N-TV Nachrichtenfernsehen Beteiligungs GmbH
- RTL Hrvatska d.o.o. za usluge (seit 26.9.2005)
- RTL Television GmbH

¹⁾ Konzernfremde Mandate

• Mitgliedschaft in gesetzlich zu bildenden inländischen Aufsichtsräten
• Mitgliedschaft in vergleichbaren in- und ausländischen Kontrollgremien von Wirtschaftsunternehmen

Bestätigungsvermerk des Konzernabschlussprüfers

Wir haben den von der Bertelsmann AG aufgestellten Konzernabschluss – bestehend aus Bilanz, Gewinn- und Verlustrechnung, Eigenkapitalveränderungsrechnung, Kapitalflussrechnung und Anhang – sowie den Konzernlagebericht für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis 31. Dezember 2005 geprüft. Die Aufstellung von Konzernabschluss und Konzernlagebericht nach den IFRS, wie sie in der EU anzuwenden sind, und den ergänzend nach § 315a 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 sowie unter ergänzender Beachtung der International Standards on Auditing (ISA) 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 auf Grund der bei der Prüfung gewonnenen Erkenntnisse entspricht der Konzernabschluss den IFRS, wie sie in der EU anzuwenden sind, und den ergänzend nach § 315a 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 6. März 2006

KPMG Deutsche Treuhand-Gesellschaft
Aktiengesellschaft
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

Reinke Kämpf
Wirtschaftsprüfer Wirtschaftsprüfer

Glossar

Contractual Trust Arrangement (CTA)

Konzept zur Auslagerung und Insolvenzversicherung von Pensionsverpflichtungen durch Übertragung von Vermögenswerten auf einen Treuhänder. Übertragene Vermögenswerte werden nach IFRS als Planvermögen klassifiziert und mit Pensionsverbindlichkeiten des Unternehmens saldiert.

IFRS

Abkürzung für International Financial Reporting Standards. Rechnungslegungsnormen, die eine international vergleichbare Bilanzierung und Publizität gewährleisten sollen.

Impairment

Außerplanmäßige Abschreibungen auf Vermögensgegenstände.

Joint Venture

Vereinbarung über den gemeinsamen Betrieb von Unternehmen, die einzubringenden Kapitalien, das zu liefernde Know-how und die aufzuteilenden Gewinne.

Operating EBIT

Ergebnis vor Finanzergebnis und Steuern sowie vor Sondereinflüssen.

Operating EBITDA

Ergebnis vor Finanzergebnis, Steuern, Abschreibungen sowie vor Sondereinflüssen.

Rating

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

Syndizierte Kreditlinie

Kreditlinie unter der Beteiligung einer Gruppe von Banken.

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.

Verschmelzungsgewinn

Positive Differenz zwischen der Summe der Bilanzwerte der übertragenden Gesellschaft und der von der übernehmenden Gesellschaft zu bewirkenden Gegenleistung.

Finanzkalender

3. Mai 2006

Bekanntgabe der Geschäftszahlen zum ersten Quartal 2006

23. Mai 2006

Ausschüttung auf die Genussscheine für das Geschäftsjahr 2005

6. September 2006

Bekanntgabe der Geschäftszahlen zum ersten Halbjahr 2006

8. November 2006

Bekanntgabe der Geschäftszahlen für die ersten neun Monate 2006

Weitere Informationen

Für Journalisten

Medien- und Wirtschaftsinformation
Tel. +49-52 41-80-2466
presse@bertelsmann.de

Für Analysten und Investoren

Investor Relations
Tel. +49-52 41-80-2249
investor@bertelsmann.de

Der Geschäftsbericht sowie aktuelle Informationen über Bertelsmann sind auch im Internet abrufbar:

www.bertelsmann.de
www.bertelsmann.com

Der Geschäftsbericht liegt auch in englischer Sprache vor.

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

Bildnachweis

Jim Rakete
Bertelsmann AG
Corbis
Gettyimages
David Henry
Henry Leutwyler
Philine von Sell

Produktion

Medienfabrik Gütersloh GmbH, Gütersloh

Druck

Mohn Media Mohndruck GmbH, Gütersloh



Mix
Produktgruppe aus vorbildlich bewirtschafteten
Wäldern und anderen kontrollierten Herkünften
www.fsc.org Zert.-Nr. SG5-COC-1425
© 1996 Forest Stewardship Council

Mit dem FSC-Warenzeichen werden Holzprodukte ausgezeichnet, die aus verantwortungsvoll bewirtschafteten Wäldern stammen, unabhängig zertifiziert nach den strengen Richtlinien des Forest Stewardship Council.

