

**Sperrfrist bis Beginn der Rede!**

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

**Donnerstag, 25. Juli 2024**

**Congress Center Rosengarten, Mannheim**

**Jürgen Otto  
Vorstandsvorsitzender**

**Es gilt das gesprochene Wort!**

**Begrüßung**

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre, sehr geehrte Damen und Herren,

herzlich willkommen zur diesjährigen ordentlichen Hauptversammlung der Heidelberger Druckmaschinen AG zum Geschäftsjahr 2023/2024. Es ist schön, Sie als Anteilseignerinnen und Anteilseigner hier persönlich kennenzulernen.

Seit dem 01. Juli 2024 bin ich Vorstandsvorsitzender von HEIDELBERG. Ich folge auf Dr. Ludwin Monz, der das Unternehmen zeitgleich auf eigenen Wunsch nach rund zwei Jahren verlassen hat.

Mir eilt der Ruf eines Sanierers voraus. Doch das beschreibt mich aus meiner Sicht nur unzureichend. Die Situation bei HEIDELBERG mit großen Herausforderungen und viel Veränderungsbedarf ist mir gut bekannt. Ich möchte hier über 25 Jahre Erfahrung in der Automobilzulieferindustrie einbringen – sicherlich eine sehr anspruchsvolle Branche. Die längste berufliche Zeit habe ich bei Brose Fahrzeugteile verbracht, darunter 12 Jahre als CEO. In dieser Zeit hat Brose das Geschäftsvolumen aus eigener Kraft von 2,3 Mrd. Euro auf über 6 Mrd. Euro gesteigert.

Diese langjährige Erfahrung bringe ich nun mit zu HEIDELBERG – ein Traditionsunternehmen, das auf über 170 Jahre Geschichte zurückblicken kann und als weltweit führendes Unternehmen durch technologische Spitzenleistungen, Innovation und Qualität besticht. HEIDELBERG ist ein Unternehmen mit einer starken Kultur, hoher

Kompetenz, großer Loyalität und Stolz in der Belegschaft. Viele dieser Punkte ähneln den Eigenschaften von Brose.

Um das volle Potenzial eines Unternehmens auszuschöpfen, bedarf es aus meiner Sicht Anspruch, Dynamik und Strategie. Vor allem jedoch auch den Mut, schwierige Themen und Herausforderungen anzunehmen. Solche Projekte haben mich stets begleitet und motiviert: Es gelang mir und meinen Teams, Lösungen für Standorte mit hohem Kostendruck zu finden, gerade in Deutschland, Wachstum in bestehenden sowie neuen Geschäftsfeldern zu generieren und die vorhandenen Stärken weiter auszubauen, insbesondere in den globalen Märkten.

Entscheidend in meiner bisherigen Karriere war immer, den Weg gemeinsam mit den Mitarbeitenden zu gehen, sie mitzunehmen, aber auch zu fordern. Gemeinsam mit der Belegschaft, Betriebsräten und Gewerkschaften konnten wir mehrmals Lösungen zur Steigerung der Wettbewerbsfähigkeit entwickeln, insbesondere durch die relative Senkung der Personalkosten im Vergleich zur Geschäftsentwicklung.

Klare, offene Kommunikation, Berechenbarkeit und Konsequenz sowie enge und direkte Zusammenarbeit innerhalb der Führungsebene und mit den Mitarbeitenden an den Standorten waren dabei unerlässlich.

Produkt- und Prozesskompetenzen sehe ich stark ausgeprägt auch bei HEIDELBERG. Diese global zu skalieren, war eine der Hauptthemen in meiner Berufslaufbahn. Ein weiteres zentrales Element, das ich aus meinen bisherigen Industrieerfahrungen mitbringe, ist die hohe Kundenorientierung und der unermüdliche Fokus auf den Kundennutzen.

Während meiner Einarbeitung in den letzten Wochen, insbesondere bei der Teilnahme an der drupa, konnte ich bereits erste wertvolle Erfahrungen und Erkenntnisse für meine Aufgabe bei HEIDELBERG sammeln. Ich habe ein Unternehmen erlebt, das insbesondere stark im Wachstumsmarkt Verpackungsdruck positioniert ist und eine sehr leistungsfähige globale Vertriebs- und Servicegesellschaft hat.

**So viel vorab. Ich bin davon überzeugt, dass wir für HEIDELBERG eine gute und erfolgreiche Zukunft schaffen können und werden.** „Wir“ – das sind der neue dreiköpfige Vorstand, stellvertretend für die weltweit rund 9.600 Mitarbeitenden.

Ich möchte nach dieser persönlichen Vorstellung nun den offiziellen Berichtsteil meiner Rede beginnen. Mein Bericht gliedert sich in drei Teile:

- Als Erstes einen Rückblick auf das vergangene Geschäftsjahr.
- Dann als Zweites eine Bilanz der drupa und der Ausblick auf das kommende Geschäftsjahr 2024/2025.
- Und natürlich als Drittes: Erste strategische Überlegungen und Initiativen für eine Wachstumsstrategie.

Den Blick auf das vorangegangene Geschäftsjahr möchte ich für Sie, liebe Aktionärinnen und Aktionäre, mit einer persönlichen Bestandsaufnahme starten. Bevor wir auf die Zahlen zu sprechen kommen, möchte ich Ihnen aus der Außenperspektive fünf Punkte näherbringen. Diese zeigen, wo HEIDELBERG heute aus meiner Sicht steht und was Stärken und Potenziale sind. Jeden dieser Aspekte vertiefte ich dann später nochmals, um Ihnen auch im Detail ein konkretes Bild zu zeichnen.

**Erster Blick von außen auf HEIDELBERG:  
Fünf Gründe, Stärken und Potenziale.**

**HEIDELBERG ist ...**

1. **finanziell stabil** aufgestellt.
2. **Gesamtlösungsanbieter** mit **allen modernen Druckverfahren** im Angebot.
3. einzigartig mit **hoher Kompetenz** in der Belegschaft.
4. auf gutem Weg mit einer **Wachstumsstrategie**.
5. für das aktuelle Geschäft mit **zu hohen Personalkosten** unterwegs.

Heidelberg Druckmaschinen AG – Hauptversammlung GJ 2023/2024 2

- Als erstes ist die stabile finanzielle Aufstellung zu nennen, die HEIDELBERG mit Abschluss des Geschäftsjahres 2023/2024 erreicht hat. Die letzten drei Jahre haben wir einen Jahresüberschuss erwirtschaftet. Der Free-Cashflow war aus dem laufenden Geschäft heraus mit 56 Mio. Euro deutlich positiv, und zwar ohne Sondereffekte. Der Start in das laufende Geschäftsjahr wird aufgrund der Nachfrageflaute im Frühjahr noch sehr schwach ausfallen. Gründe dafür waren saisonale Effekte und Kaufzurückhaltung vor der drupa. Aber der Aktienkurs hat sich in den vergangenen Wochen wieder erholt. Insbesondere nach Bekanntgabe des

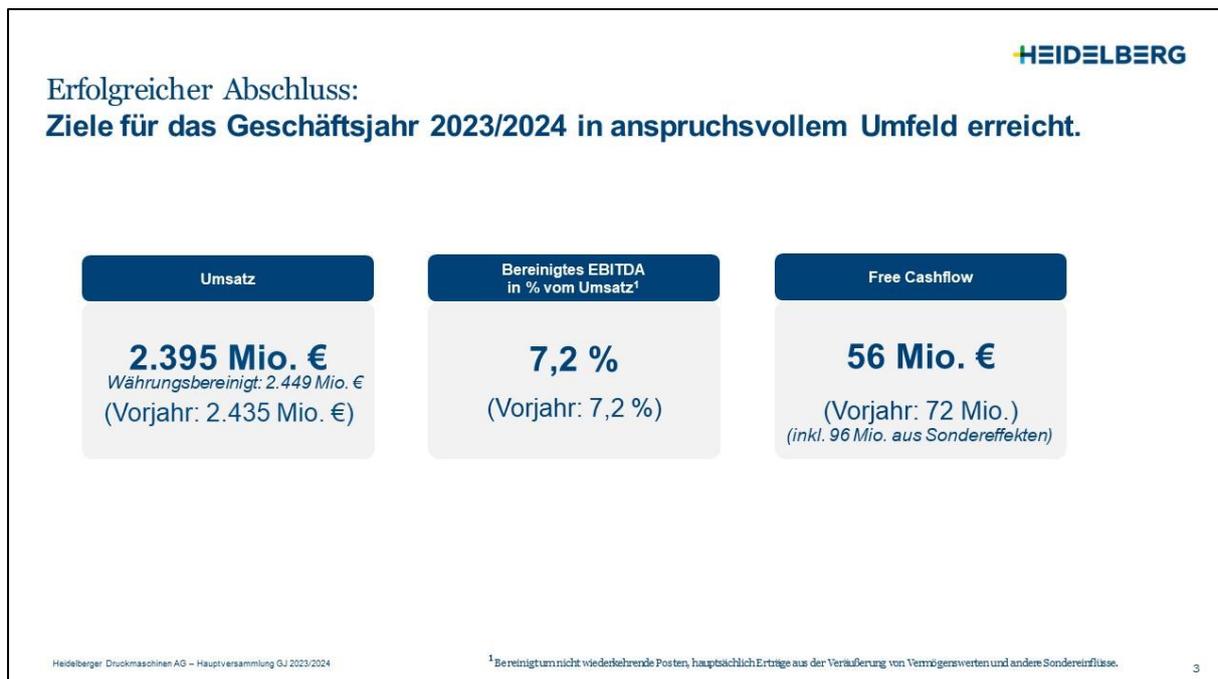
Jahresabschlusses und der vielen Auftragseingänge der drupa hat der Kurs zugelegt.

- Der zweite Punkt, den ich hervorheben möchte: HEIDELBERG ist **weltweit technologisch wegweisend für die Druckindustrie** und ein **Gesamtlösungsanbieter für alle modernen Druckverfahren. Das umfasst Offset- genauso wie Flexodruck und jetzt auch wieder Digitaldruckmaschinen mit Tintenstrahl-Technologie.** Außerdem die Vor- und Nachverarbeitung bis zum versandfertigen Produkt. Das ist insbesondere deswegen wichtig, da Druck das Kerngeschäft von HEIDELBERG ist. Vor allem sind wir in unserem Segment Offsetdruck in China und anderen Wachstumsmärkten stark etabliert. Das auszubauen ist entscheidend, um im Wettlauf gegen steigende Kosten bei sinkenden Volumina im Akzidenzdruck zu bestehen.
- **Der dritte Punkt, der mich begeistert, ist die einzigartige Firmenkultur,** die ich seit meinem Einstieg kennenlernen konnte. Der HEIDELBERG Geist existiert und zeigt sich in einem sehr starken, fast familiären Zusammenhalt. Viele der rund 9.600 Beschäftigten sind stolz darauf, bei HEIDELBERG zu arbeiten. Das war gerade auf der diesjährigen drupa zu spüren. Wir haben auch eine unglaubliche Kompetenz in der Firma, die seit Jahrzehnten gepflegt und weitergegeben wird. Diese Stärken müssen und werden wir erhalten. Gleichzeitig möchte ich ein Umfeld schaffen, in dem die Mitarbeitenden gemeinsam eine Leistungskultur etablieren und in der wir höchsten Effizienzansprüchen gerecht werden. Dann können wir schnell auf die Anforderungen der Kunden reagieren und die passenden Lösungen finden und umsetzen.
- **Der vierte Punkt:** Den Wettlauf gegen steigende Kosten werden wir mit einer Strategie für mehr Wachstum gewinnen. Wachstumschancen sehe ich durch noch mehr Internationalisierung im Verkauf und im Service, den Ausbau unserer Wertschöpfungskette sowie die Monetarisierung unserer Kompetenzen im Industriegeschäft.
- **Und last, but not least der finale Punkt, der mir sehr wichtig ist:** Wir brauchen weiterhin hohe Kostendisziplin, insbesondere bei den Personalkosten. Die sind mit über **30 Prozent Umsatzanteil** im Branchenvergleich sehr hoch. Dazu habe ich schon kurz nach meinem Amtsantritt Stellung bezogen und parallel Gespräche mit

den Sozialpartnern gestartet. Außerdem habe ich erste Maßnahmen angestoßen und einen **Zukunftsfonds** ins Gespräch gebracht. Dieser Fonds soll **strukturelle Zukunftsinvestitionen, beispielsweise in der IT** und in eine moderne Infrastruktur des Unternehmens ermöglichen.

Und damit komme ich zu den Zahlen des vergangenen Geschäftsjahres. Kurz zusammengefasst haben wir auch im Turnus 2023/24 eine solide finanzielle Basis für die nächsten Schritte von HEIDELBERG geschaffen.

### Erfolgreicher Jahresabschluss 2023/2024



Meine sehr verehrten Damen und Herren,

HEIDELBERG hat seine Ziele für das Geschäftsjahr 2023/2024 erreicht. Das war angesichts der schwierigen Rahmenbedingungen nicht einfach. Wie auch im Juli des Vorjahres bewegen wir uns weiterhin in einer geopolitisch angespannten Lage. Auch wirtschaftlich ist die Situation herausfordernd – vor allem in Deutschland und Europa. In dieser Region sind aktuell keine großen Wachstumsimpulse zu erwarten.

Alle Details zum Jahresabschluss, zur Bilanz und zur Gewinn- und Verlustrechnung wird Ihnen im Anschluss unsere Finanzvorständin Tania von der Goltz berichten. Ich gehe in Kürze auf die zentralen Aspekte ein.

Der Umsatz der Heidelberger Druckmaschinen AG blieb im Geschäftsjahr 2023/2024 mit rund 2,4 Mrd. Euro auf dem Niveau des Vorjahres.

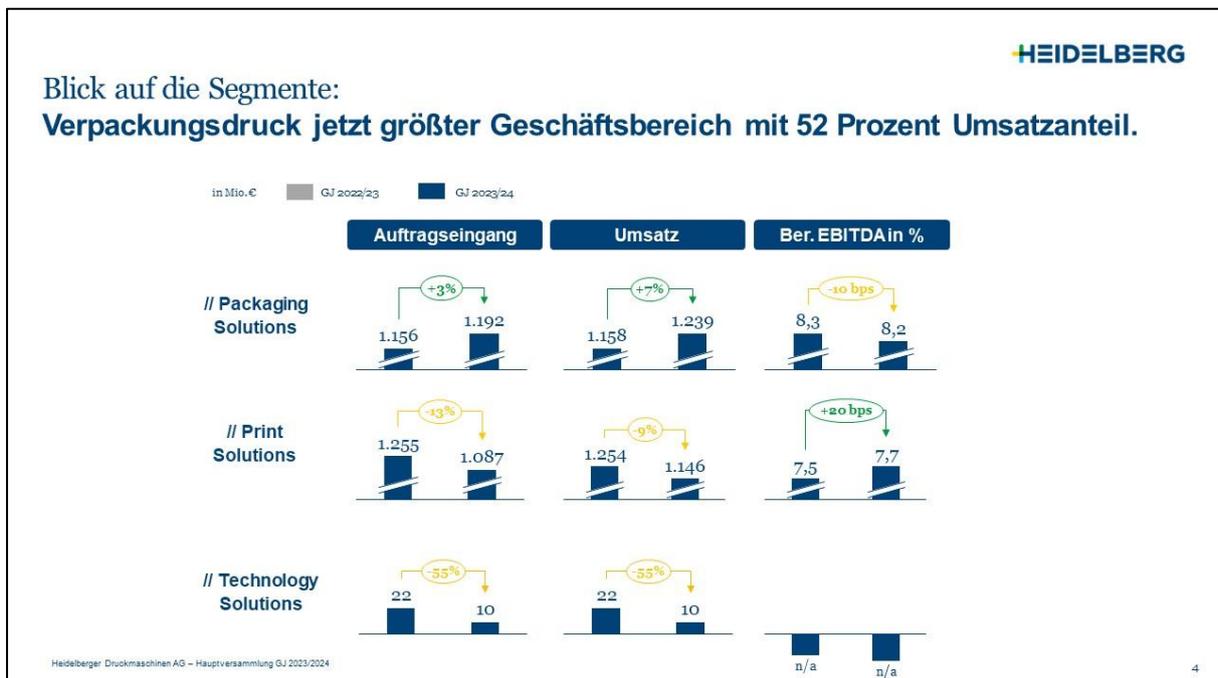
Die bereinigte EBITDA-Marge konnte mit 7,2 Prozent stabil gehalten werden. Dies führte dazu, dass wir das dritte Jahr in Folge einen Jahresüberschuss erzielen. Dieser kam ausschließlich aus dem operativen Geschäft und betrug 39 Mio. Euro.

Der Free Cashflow des vergangenen Geschäftsjahres belief sich damit auf 56 Mio. Euro. Dieser Wert ist besonders bemerkenswert, da er keine einmaligen Effekte enthält.

Und um es direkt an dieser Stelle zu sagen: Diese Ergebnisse sind auch die Messlatte für das laufende Geschäftsjahr!

Das Wertsteigerungsprogramm, welches zum Ergebnis beigetragen hat, werden wir künftig rein intern umsetzen. Die bereits gewonnenen Erkenntnisse und Ideen werden insbesondere zur Generierung von Umsatzwachstum und zur Senkung von Kosten umgesetzt.

So viel in aller Kürze der Überblick zum Unternehmen. Ich möchte Ihnen nun detaillierter die einzelnen Bereiche vorstellen.



### Verpackungsdruck größter Geschäftsbereich mit 52 Prozent Umsatzanteil

Meine Damen und Herren, schauen wir nun auf die einzelnen Geschäftsbereiche von HEIDELBERG im vergangenen Jahr. Die Entwicklung der Segmente war 2023/2024 wie von uns erwartet. Zudem sehen wir, dass sich die Trends der Vorjahre verstärken.

Der Ausbau unseres Angebots für den wachsenden Verpackungsmarkt zahlt sich aus. **Im Bereich Packaging Solutions** stieg der Umsatz um rund 7 Prozent auf gut 1,2 Mrd. Euro.

Verpackungsdruck macht damit inzwischen 52 Prozent des Konzernumsatzes aus. Erstmals in der Firmengeschichte hat HEIDELBERG mehr Umsatz mit Lösungen für den Verpackungsdruck gemacht als mit Akzidenzdruck.

Innovationen wie die HEIDELBERG Boardmaster haben zu dieser Entwicklung beigetragen. Diese Maschine haben wir im Mai 2023 vorgestellt, und die weltweite Nachfrage ist hoch. Wir haben bereits eine zweistellige Zahl an Maschinen verkauft, unter anderem in die USA, nach China, Indien, Australien und in die Niederlande.

Verpackungsdruck ist und bleibt ein Wachstumssegment in der Druckindustrie. Jeder Supermarkt ist eine Leistungsschau unserer Branche. Schauen Sie beispielsweise auf die Müsli-, Pizza- oder Getränkeverpackungen, die in einem Supermarkt zu finden sind. Oder denken Sie an Verpackungen für Medikamente, die ebenfalls in Druckereien erzeugt werden.

Die wachsende Weltbevölkerung und der steigende Wohlstand werden zu einer noch höheren Nachfrage nach verpackten Waren führen. Und das führt dazu, dass unsere Kunden, die Druckereien, diese nachhaltigen Verpackungen auch anbieten müssen. Aus diesem Grund sind vor allem papierbasierte Verpackungen und deren Bedruckung ein wichtiger Wachstumstreiber für dieses Geschäftsfeld.

**Im Segment Print Solutions** gingen im Geschäftsjahr 2023/2024 die Aufträge leicht zurück. Nach einem starken Vorjahr sank das Auftragsvolumen um 13 Prozent auf einen Wert von gut 1 Mrd. Euro. Auslöser für den Rückgang war vor allem die schwache gesamtwirtschaftliche Lage. Während Märkte für Akzidenzdruck in Asien, Südamerika oder Osteuropa in Teilen zulegen konnten, entwickelten sich insbesondere zentraleuropäische und die nordamerikanischen Märkte rückläufig. Der Umsatz des Segments Print Solutions spiegelte diese Entwicklung zeitversetzt wider und ging um 10 Prozent zurück.

Allerdings steigt der Markt für digitale Druckerzeugnisse. Der digitale Akzidenzdruck inkl. Verbrauchsmaterialien und Services wächst nach Schätzungen bis 2029 um etwa 7 Prozent pro Jahr. Digitaldruck ist damit ein wesentlicher Wachstumsfaktor im Akzidenzdruck, und HEIDELBERG spielt nun in diesem Bereich mit. Aus diesem Grund ist unsere vor Kurzem verkündete Kooperation mit Canon für die Erschließung des Digitalmarktes sehr wichtig, auf die ich gleich in unserem drupa-Fazit 2024 genauer eingehen werde.

Eines ist mir wichtig, an dieser Stelle zu betonen, meine Damen und Herren. Der Schlüssel für Wachstum bei HEIDELBERG und damit auch für Wertsteigerung und zukünftigen Erfolg an der Börse bleibt ein erfolgreiches Kerngeschäft im Bereich Druck. Gleichzeitig ist dieses erfolgreiche Kerngeschäft auch die Grundlage, damit wir uns weitere Standbeine im Technologie- und Servicegeschäft aufbauen.

**Das letzte Segment, über das ich berichte, ist der Bereich Technology Solutions:** Hier belasteten die Geschäftsfelder Zaikio und Printed Electronics das EBITDA des Segments – und zwar mit rund 5 Mio. Euro. Aus diesem Grund wurden beide Bereiche im vergangenen Geschäftsjahr eingestellt.

## **Amperfiel bietet komplette Lösungen für Fuhrparks und mehr**

Systemanbieter für industrielle Anwendung:  
**Amperfiel bietet komplette Lösungen für Fuhrparks und mehr.**

Ladeinfrastruktur von: **HEIDELBERG** AMPERFIED  
Planung und Installation durch: **DB** Bahnbau Gruppe

Heidelberg Druckmaschinen AG – Hauptversammlung GJ 2023/2024 5

Viele von Ihnen fragen sich sicherlich, wie es angesichts der schleppenden Entwicklung der Elektromobilität mit unserem Geschäft für Ladelösungen weitergeht. Zuletzt hat Amperfiel eine Wallbox mit spezieller Solarfunktion vorgestellt, die das Elektroauto auch bei Bewölkung lädt. Außer in diesem Bereich sehen wir derzeit wenig Impulse im Markt für Wallboxen, nachdem die Fördermittel gekürzt und der Absatz von Elektroautos den politischen Planungen hinterherhinkt.

Für unser weiteres Engagement im Bereich Elektromobilität spricht, dass diese ein unverzichtbarer Baustein der globalen Verkehrswende bleibt – und zwar unabhängig von der Frage, ob E-Fuels zum Einsatz kommen werden oder Verbrennungsmotoren zugelassen bleiben. Deshalb ist es auch wichtig, dass wir mit Amperfiel zunehmend über die Grenzen

Deutschlands hinaus Geschäfte anstreben, u.a. in Frankreich, den Benelux-Ländern und Spanien. Gleichzeitig gibt es die großen Autohersteller aus China, die massiv auf den EU-Markt drängen. Allein daran und am Engagement der chinesischen Regierung können Sie ablesen, dass Ladelösungen auch in Zukunft gefragt sein werden.

Deswegen hat Amperfiel seine Strategie überarbeitet und geht zukünftig über den Verkauf einzelner Wallboxen hinaus. Das Unternehmen positioniert sich als Komplettlösungsanbieter für Firmenkunden und für öffentliche Ladeinfrastruktur. Ein wichtiger Schritt in diese Richtung war die im Februar 2024 geschlossene Kooperation mit der DB Bahnbaugruppe.

Beide Unternehmen bieten künftig den bundesweiten Ausbau von gewerblicher und öffentlicher Ladeinfrastruktur an. Dies umfasst von Amperfiel hochwertige Ladesysteme sowie deren Installation, ein cloudbasiertes Software-Backend und ein Mietmodell für Ladeinfrastruktur sowie Betrieb und Service der Anlagen. Die DB Bahnbaugruppe bringt ihrerseits Kompetenzen bei Planungs- und Installationsdienstleistungen ein.

Ein erstes Beispiel, wie sich die Amperfiel vom Hardwarelieferanten zum Lösungsanbieter für Ladesysteme entwickelt, ist auch der Erfolg beim Vergabeverfahren der Autobahn GmbH des Bundes. Mit Fokus auf die bundesweite Elektrifizierung der Betriebsflotte der Autobahn GmbH liefert die Amperfiel hier modernste AC- und DC-Ladeinfrastruktur.

## Nachhaltigkeit



**Klimastrategie von HEIDELBERG:  
Innovationen senken CO<sub>2</sub>-Emissionen von Druckereien.**

**DryStar Combination Eco:**  
Der Trockner in der neuen Speedmaster XL 106 spart bis zu 30 Prozent Energie ein.

**-30%**



**Integrierter Kreuzstromwärmetauscher**

**Neuer Einschub mit optimierten Heißluftdüsen**



Heidelberger Druckmaschinen AG – Hauptversammlung GJ 2023/2024

8

Lassen Sie uns das Thema Nachhaltigkeit noch etwas breiter fassen und über die Elektromobilität hinaus gehen. Denn ganzheitliches und umweltverträgliches Wirtschaften ist auch für HEIDELBERG ein wichtiger Faktor. Es ist auch Voraussetzung für den langfristigen ökonomischen Erfolg des Unternehmens. Mit unserer Strategie für Nachhaltigkeit stellen wir heute schon die Weichen für die regulatorischen Anforderungen von morgen. Das heißt auch: Nachhaltigkeit im Sinne des Klimaabkommens von Paris ist ein wichtiger Bestandteil unserer zukünftigen Geschäftsentwicklung.

Die HEIDELBERG Gruppe hat seit März 2024 eine angepasste Klimastrategie, die nicht mehr nur die CO<sub>2</sub>-Emissionen der eigenen Produktions- und Entwicklungsstandorte umfasst. Wir betrachten nun im sogenannten Scope 3 die gesamte Wertschöpfungskette, also auch die Druckereien als Betreiber unserer Maschinen. Dabei arbeiten wir aktiv an einer Reduktion der Emissionen bei unseren Kunden. Aktuelles Beispiel ist die neue Trocknergeneration für unsere XL-106-Serie mit einer 30 Prozent höheren Energieeffizienz.

Hauptgrund für die Anpassung der Klimastrategie sind Untersuchungen zum Unternehmensfußabdruck, die der Konzern seit Verabschiedung des ersten Klimaziels im Geschäftsjahr 2021/2022 durchgeführt hat. Dabei stellte sich heraus, dass insbesondere die Emissionen in der Wertschöpfungskette (Scope 3) den größten Hebel zur Verbesserung unserer CO<sub>2</sub>-Bilanz darstellen. Das ist übrigens bei den meisten Unternehmen so.

HEIDELBERG hat sich daher jetzt zu einem Net-Zero-CO<sub>2</sub> Emissionsziel bis zum Geschäftsjahr 2051 für die gesamte Wertschöpfungskette (Scope 1, 2 und 3 Emissionen) verpflichtet. Ab 2051 sollen Produktion und Nutzung unserer Druckmaschinen keine CO<sub>2</sub>-Emissionen mehr verursachen.

Darüber hinaus arbeiten wir weiter an der Klimaneutralität unserer Produktions-, Entwicklungs- und Vertriebsstandorte. Ein Beitrag dazu ist die Inbetriebnahme einer neuen Photovoltaik-Anlage für unsere Gießerei in Amstetten im September letzten Jahres. Sie erzeugt rund 3,7 Mio. kWh Strom pro Jahr.

An unserem Standort Wiesloch-Walldorf entsteht im Rahmen der Dachsanierung der Halle 6 zusätzlich eine Photovoltaik-Anlage mit einer geplanten Leistung von rund 4,3 Mio. kWh Strom pro Jahr.

**Rückenwind von der drupa 2024**

Meine sehr verehrten Damen und Herren,

im zweiten Teil der Rede möchte ich über die zukünftige Entwicklung des Unternehmens sprechen. Einer der Eckpfeiler ist die verbesserte Finanzlage. Den zweiten hat die drupa nochmals eindrucksvoll bestätigt. Denn nur hohe Verkaufsabschlüsse führen am Ende zu guten Geschäftszahlen.

Auch deshalb wurde der Vorstand mit Dr. David Schmedding um einen erfahrenen Verkäufer und langjährigen HEIDELBERG Mitarbeiter erweitert, der nah an den Kunden ist. Auch zu dieser neuen personellen Aufstellung gaben uns Kunden auf der drupa sehr positive Rückmeldungen.

In Summe ist der Impuls, den wir durch die drupa erhalten haben, wichtig für HEIDELBERG. Das gilt gerade, weil viele Kunden sich vor der drupa mit Neuaufträgen zurückgehalten haben. Dies hatten wir bereits zum Jahreswechsel im Auftragseingang gespürt. Doch die drupa hat eindrucksvoll gezeigt: HEIDELBERG ist wegweisend bei der Technologie für die Druckbranche. Wir sind ein **Gesamtlösungsanbieter** für alle modernen Druckverfahren.

Das ist ein entscheidender Vorteil. Wie überzeugend unser Auftritt bei der drupa war, möchten wir Ihnen mit einem kleinen Film zeigen. Film ab.

Unfold your potential:  
Die drupa 2024 war für HEIDELBERG sehr erfolgreich.

**HEIDELBERG**

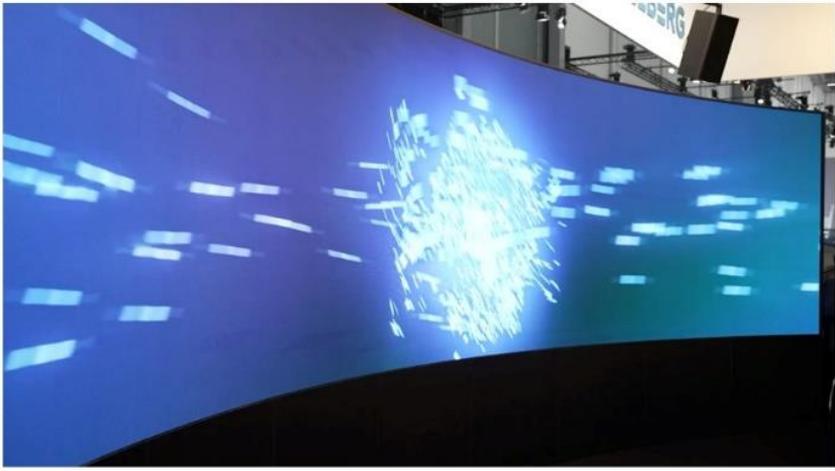
Heidelberger Druckmaschinen AG – Hauptversammlung GJ 2023/2024

- **11** Messetage
- **rd. 170.000** Gäste aus aller Welt kamen zur drupa
- **rd. 130.000** Gäste besuchten den **Stand von HEIDELBERG**

Über 11 Tage hinweg besuchten etwa 170.000 Gäste aus der ganzen Welt die Messe. Drei Viertel davon kamen auch zum eindrucksvollen Stand von HEIDELBERG mit über 4.200 Quadratmetern in der neugebauten, großen Halle 1. Mit unseren Partnern Polar und MK Masterwork haben wir dort sämtliche Druck- und Weiterverarbeitungsverfahren ausgestellt und vorgeführt.

Unser Stand war ein echter Publikumsmagnet und zog am Ende rund 130.000 Besucherinnen und Besucher an. Dazu trägt auch unsere starke Marke bei. In der Druckbranche haben wir nicht nur Kunden, sondern regelrechte Fans. Eigentümer sind stolz auf Ihre HEIDELBERG Maschine, und viele Drucker sind ebenso stolz die Maschinen zu bedienen. Und wahrscheinlich haben wir ein paar mehr Kunden und Fans dazu gewinnen können. Wir haben zukunftsfähige Lösungen präsentiert und dadurch viele Aufträge abgeschlossen. Das gilt übrigens auch für unsere parallel stattfindende Hausmesse in Wiesloch. Auch hier konnten wir 3.000 Kunden in unserem so genannten „Home of Print“, dem Print Media Center in Wiesloch, begrüßen. Die Kunden setzten sich gerade dort besonders intensiv und exklusiv mit der HEIDELBERG Technik auseinander.

Weltpremiere:  
**HEIDELBERG steigt mit Jetfire in wachsenden industriellen Digitaldruck ein.**



- **Kooperation mit Canon gestartet**
- **Digitale Tintenstrahltechnologie für industriellen Akzidenzdruck**
- **Jetfire 50 im B3-Bogenformat seit drupa erhältlich**

Heidelberger Druckmaschinen AG – Hauptversammlung GJ 2023/2024

Über die Besucherzahlen hinaus war die Messe für uns ein wichtiger strategischer Meilenstein. Das weiß die gesamte Druckbranche seit dem ersten Messetag, als wir unsere Kooperation mit Canon, einem der weltweiten Marktführer im Digitaldruck, bekanntgaben. Für Sie nochmals zur Einordnung: Bei Canon arbeiten rund 1.000 Mitarbeitende in der Division für industriellen Druck. Mit dieser Kooperation bündeln zwei technologisch wegweisende Unternehmen ihre Kräfte, und HEIDELBERG wird zum Komplettanbieter für alle industriellen Druckerzeugnisse.

So werden wir den Wachstumsmarkt des industriellen Digitaldrucks mit Tintenstrahl-Technologie zügig erschließen. HEIDELBERG wird dazu zwei Digitaldruck-Maschinen als neue Inkjet-Produktfamilie mit dem Namen Jetfire in sein Angebot aufnehmen. Zudem bietet HEIDELBERG innerhalb des eigenen Software-Systems dann auch hier Verbrauchsmaterialien und Service aus einer Hand.

Der Markt für digitalen Akzidenzdruck inkl. Verbrauchsmaterialien und Services ist sehr lukrativ. Er wächst nach Marktschätzungen bis 2029 um fast 7 Prozent pro Jahr. Betrag der weltweite Gesamtumsatz im digitalen Akzidenzdruck 2023 noch rund 5 Mrd. US-Dollar, steigen die globalen Erlöse bis 2029 auf 7,5 Mrd. US-Dollar. Aufgrund dieses Marktpotenzials möchte HEIDELBERG seinen mit Digitaldrucklösungen erzielten Umsatz mittelfristig deutlich steigern.

Und wo wir von Digitaldruck sprechen, darf natürlich auch unser Geschäft mit digital gedruckten Etiketten bei Gallus nicht unerwähnt bleiben. Das ist im Digitaldruck ein

Nischenmarkt, der aber stark wächst und hohe Margen verspricht. Die Gallus One, die von HEIDELBERG und Gallus Experten gemeinsam mit einem Fokus auf Kundennutzen und Kostensenkungen über Lebenszeit entwickelt wurde, verzeichnete auf der drupa ebenfalls hohes Interesse der Marktteilnehmer.

HEIDELBERG ist nun ein Partner, der Druckereien technologieneutral und bedarfsorientiert alle modernen Technologien liefern und integrieren kann. **Wir bieten von Toner bis Inkjet, von Offsetdruck bis Flexodruck das gesamte Spektrum an – gesteuert aus einem gemeinsamen Prinect Workflow.**

Und schon jetzt trägt unsere Kooperation mit Canon Früchte. Am ersten Messetag hatten wir bereits die erste Maschine verkauft, und im Verlauf der weiteren Tage konnten wir eine zweistellige Anzahl weiterer Aufträge entgegennehmen. Mit der Auslieferung an Kunden starten wir Anfang 2025. Und damit nicht genug: Ab Mitte 2025 wird HEIDELBERG eine Inkjet-Digitaldruckmaschine im B2-Format für den kommerziellen Druck im Angebot haben. Die Jetfire 75 wird uns dann die weitere Erschließung eines höchst lukrativen Marktsegmentes ermöglichen.

Dadurch, dass wir die Jetfire-Familie in unsere Prinect Steuerung anbinden, können wir Druckereien ein **All-Inclusive-Angebot** machen. Prinect steuert die Arbeitsabläufe vom Druckauftrag bis zum fertigen Druckprodukt. Das kann Druckereien viel Aufwand und Kosten sparen. Damit können Kunden sogar eine aufwändige eigene Software-Abteilung vermeiden. Dies ist insbesondere dann der Fall, wenn Kunden zusätzlich zu etablierten Offsetdruckmaschinen auch Digitalmaschinen betreiben möchten.

Gerade bei diesen Druckereien sehen wir große Chancen für unsere Lösungen. Denn wir können diese hybride Produktion aus einer Hand möglich machen. Damit ist das durchgängige Arbeiten mit Digitaldruck für kleine und Offsetdruck für größere Auflagen gemeint. **Die hybride Produktion ist ein wichtiges Merkmal von HEIDELBERG und ein Angebot für alle Betriebe, die nun über professionellen Offset hinaus gehen und sich etwas Flexibilität für andere Anwendungen schaffen wollen**

Speedmaster XL 106 der Peak Performance Generation:  
**HEIDELBERG bestätigt Weltmarktführerschaft im industriellen Offsetdruck.**



Heidelberg Druckmaschinen AG – Hauptversammlung QJ 2023/2024

- **21.000** Druckbogen **pro Stunde**
- **98 Prozent weniger** manuelle Eingriffe
- Lösung für **Akzidenz- und Verpackungsdruck**
- **Automatischer** Druckplattenwechsel

Auch im Offset Bereich konnten wir neue Highlights präsentieren. Der autonome Drucksaal wird mit der neuen Speedmaster XL 106 der Peak Performance Generation Realität. Was können Sie sich unter einem autonomen Drucksaal vorstellen? Dieser Drucksaal kann vollautomatisch die Druckplatten wechseln und auch robotergestützt die Nachverarbeitung und Palettierung übernehmen.

Da auch die Wartung digital aus der Ferne möglich ist, braucht es mitunter keinen direkten menschlichen Eingriff in die Produktion mehr. Und das bei einer Geschwindigkeit von bis zu 21.000 Druckbogen pro Stunde. Handarbeit war also gestern mit unseren hochautomatisierten Abläufen im Akzidenz-, Verpackungs- und Etikettendruck.

Angesichts des Fachkräftemangels in der Druckbranche und dem weiter steigenden Kostendruck ist diese Innovation eine wichtige Unterstützung für unsere Kunden. In diesem Zusammenhang möchte ich die Subskriptionsmodelle von HEIDELBERG ansprechen, wo wir den Betrieb unserer Anlagen für den Kunden übernehmen und dieser nur für die fertigen Druckprodukte zahlt. Auch das hilft uns, Kunden bedarfsgerecht das passende Angebot zu liefern.

## Robotiklösung StackStar C: Premiere für den Cobot von HEIDELBERG.

HEIDELBERG



Heidelberg Druckmaschinen AG – Hauptversammlung GJ 2023/2024

- Automatisches Absetzen von Druckstücken auf Paletten
- Roboter in der Druckerei verschiebbar
- Kein Schutzzaun benötigt durch neues Sicherheitskonzept

Viel Aufmerksamkeit auf der drupa zog auch unser neuer Roboter StackStar C auf sich. Dieses mit den Menschen Hand in Hand arbeitende Robotersystem wird nach der Falzmaschine eingesetzt. Der StackStar C hebt die Druckstücke in Paketen auf eine Palette und entlastet die Arbeitskräfte beim Heben schwerer Papierstapel. Dabei benötigt der Roboter keinen Sicherheitszaun.

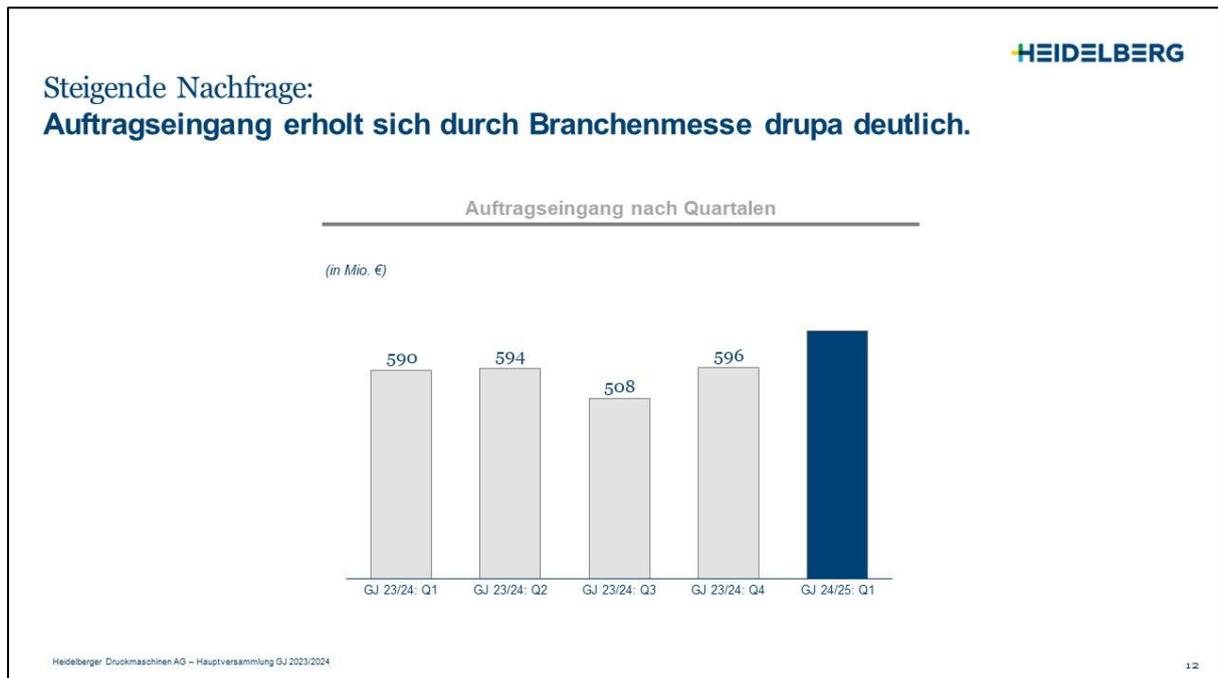
**Ich möchte mit Ihnen eine technische Vision teilen:** Stellen Sie sich eine autonome Druckerei vor, die drei Schichten nachts hochautomatisiert abarbeitet, nachdem Sie die Aufträge eingebucht und das Licht ausgemacht haben. An so einer KI-gestützten Version der modernen Druckerei arbeiten wir. Die Vorteile für Kunden können enorm sein und gehen weit über den Ausgleich des Fachkräftemangels hinaus. Die KI übernimmt die Belegungsplanung, Regelungsplanung und Überwachung der Aufträge auf den Maschinen. Am Ende können die produzierten Erzeugnisse palettiert per automatischem Transportsystem in den Versandbereich gefahren werden. Diese Automatisierung kann Kunden in Deutschland helfen, wettbewerbsfähig zu produzieren.

Das Marktpotenzial möchte ich mit einer Zahl unterstreichen, die aus einer branchenübergreifenden HEIDELBERG Umfrage unter Mittelständlern stammt. Rund 60% von ihnen sehen Automatisierung als notwendigen Schritt, um den Fachkräftemangel zu entschärfen und den Kostendruck zu mildern. Das Potenzial zeigt sich auch bei Druckereien: So könnten mit dieser Technik autonome und vergleichsweise kostengünstige Nachtschichten gefahren werden. Das ist für uns der nächste Schritt der

Wettbewerbsfähigkeit in der Druckindustrie. Und HEIDELBERG liefert mit Software, Maschinen und Robotern entscheidende Bausteine dafür.

Sie sehen: HEIDELBERG hat den Anspruch, die Druckindustrie weiter mit innovativen Lösungen zu prägen. Nicht nur als Maschinenlieferant, sondern auch als Prozessgestalter und Systemanbieter. Das haben wir auf der drupa gezeigt und werden es auch in Zukunft weiter ausbauen.

### Stabile Entwicklung im Geschäftsjahr 2024/2025 erwartet



Meine sehr verehrten Damen und Herren,

unser Erfolg auf der drupa war wichtig für das laufende Geschäftsjahr und darüber hinaus. Der Start in das Jahr wird finanziell betrachtet noch schwach ausfallen, da sich hier beim Umsatz die niedrige Auftragslage vom Frühjahr bemerkbar macht. Aber wir haben auf der drupa den höchsten Auftragseingang in einem Quartal seit 2016 verzeichnet. Diese arbeiten wir nun mit Hochdruck ab, und wir rechnen ab dem zweiten Halbjahr des Geschäftsjahres mit steigendem Umsatz. Daher sind wir zuversichtlich, dass wir unsere Prognose erreichen werden, auf die ich nun zu sprechen komme.



Für unsere Prognose für das Geschäftsjahr 2024/2025 insgesamt legen wir die aktuellen Wachstumsprognosen für die Weltwirtschaft zugrunde, die auch konjunkturelle und geopolitische Unsicherheiten berücksichtigen. Gleichzeitig gehen wir davon aus, dass sich die für die Geschäftstätigkeit wesentlichen Wechselkurse nicht substantiell verändern.

Mit diesen Annahmen erwarten wir einen Umsatz und eine bereinigte EBITDA-Marge, die den Werten des Vorjahres entsprechen. Damit bleibt die Umsatzentwicklung von HEIDELBERG im Geschäftsjahr 2024/2025 auch in diesem Umfeld stabil. Das heißt aber gleichzeitig, dass wir eine Strategie entwickeln müssen, die HEIDELBERG wieder auf Wachstumskurs bringt.

## Firmenkultur als Erfolgsfaktor

**HEIDELBERG**

**Firmenkultur stärken:  
Unsere Belegschaft ist ein wesentlicher Erfolgsfaktor.**



Heidelberger Druckmaschinen AG – Hauptversammlung GJ 2023/2024

14

Und Wachstum, meine Damen und Herren, wird durch Menschen getrieben. In unserem Fall durch die technisch kompetenten und engagierten 9.600 Mitarbeitenden von HEIDELBERG. Sie alle verbindet der sogenannte "HEIDELBERG Geist". Dieser Spirit lebt von einem tiefen, beinahe familiären Zusammengehörigkeitsgefühl und großem Einsatz der Mitarbeitenden für „ihre“ Firma.

Es ist wichtig, dass wir diese Stärke von HEIDELBERG erhalten und noch mehr davon profitieren. Ich bin fest überzeugt, dass die Firmenkultur zusammen mit mehr Eigenverantwortung für die Mitarbeitenden ein wesentlicher Erfolgsfaktor für die Zukunft ist. Mein Ziel ist ein HEIDELBERG, welches das Beste aus zwei Welten vereint. Einerseits den Pragmatismus und die Schnelligkeit eines Familienunternehmens, andererseits das professionelle Handeln und die strukturierte Aufstellung eines Konzerns.

Ich möchte Ihnen einen Einblick geben, wie wir das schon nach wenigen Wochen umsetzen. Wir geben frühere Beratungsleistungen in die Hände der Mitarbeitenden und bearbeiten diese ab jetzt mit internen Ressourcen und Kompetenzen. Das Ziel ist auch eine effizientere Zusammenarbeit. Ich bin überzeugt, dass die Teams das schon heute können – und ich bin zudem überzeugt, dass noch mehr in den Menschen bei HEIDELBERG steckt. In der Zukunft wollen wir mit dem gleichen Personal durch eine neue Art der Zusammenarbeit und Verantwortung mehr Leistung erzeugen. Zusammen mit hoher Kostendisziplin ist unsere Leistung als Team die Grundlage für weiteres Wachstum.

**Profitables Wachstum für HEIDELBERG**

Sehr geehrte Damen und Herren,

Zusammen mit meinen beiden Vorstandskollegen und einem Team aus Wissensträgern im Unternehmen arbeiten wir an einer Strategie, die uns weiter auf Wachstumskurs bringen wird. Unser Ziel ist es, HEIDELBERG zu einem modernen, zukunftsfähigen und nachhaltig profitablen Technologiekonzern mit einem globalen Sales- und Servicenetzwerk weiterzuentwickeln.

Dafür haben wir gute Voraussetzungen. Zum einen die eben beschriebenen Technologien und zum anderen wieder erreichte finanzielle Stabilität. Jetzt gilt es, von dieser Basis aus die nächsten Schritte zu gehen. Einer davon ist der Ausbau unseres attraktiven Industriegeschäfts auch für weitere Branchen.

Wir brauchen bei HEIDELBERG nachhaltiges, über Zeit stabiles und eigenfinanziertes Wachstum, um den weiter steigenden Kosten bei Material und Personal zu begegnen. Gerade die Personalkosten sind ein wichtiger Hebel, um HEIDELBERG effizienter zu machen. Aktuell liegen diese bei über 30 Prozent des Umsatzes. Das ist ein hoher Wert im Branchenvergleich und für mich ein dringendes Handlungsfeld.

Insbesondere, weil wir parallel einen hohen Investitionsbedarf in Projekten und Kernbereichen des Unternehmens haben. Wir brauchen modernere Software, eine leistungsfähige Produktionsumgebung und müssen gleichzeitig in die Erhaltung und den

Ausbau unserer Kompetenzen investieren. Und das Dilemma kennen Sie, liebe Damen und Herren, aus Ihrem Privatleben: Jeder Euro kann nur einmal ausgegeben werden.

Deshalb besprechen wir mit den Betriebsräten und der IG-Metall den Aufbau eines Zukunftsfonds. Dieser Fonds ist als Topf gedacht, aus dem wir Weiterbildungen, Sanierungen und Investitionen finanzieren werden. Gespeist werden soll der Fonds unter anderem durch Zugeständnisse aller Mitarbeitergruppen, vom Vorstand über Führungskräfte bis zu allen Mitarbeitenden. Die Gespräche mit den Sozialpartnern dazu verlaufen bisher sehr konstruktiv und zielgerichtet.

Die Reduzierung der Personalkosten und der Zukunftsfonds sind wichtige Pfeiler, um unsere Wachstumsstrategie zu finanzieren. Die wesentlichen Treiber werden drei Elemente sein:

**Erstens: Internationalisierung.** Heidelberger Druckmaschinen ist heute schon Partner der Kunden mit 250 Standorten in 170 Ländern weltweit und hat damit das größte globale Vertriebs- und Servicenetz in der Druckindustrie. Von den 270.000 wählbaren unterschiedlichen Ersatzteilen und Ersatzbaugruppen können wir etwa die Hälfte innerhalb von 24 Stunden liefern. Diese Vertriebs- und Servicestärke werden wir künftig noch stärker ausspielen. Das gilt insbesondere in unseren Wachstumsmärkten in Asien, den USA und aufstrebenden Ländern. Und zwar mit dem ganzen Portfolio: Einerseits mit dem Verkauf von neuen an die Märkte angepassten Maschinen sowie mit Robotik, Software, Verbrauchsmaterialien und natürlich Service.

Eine wichtige Veränderung für Internationalisierung haben wir zum 30. Juni 2024 schon vorgenommen. So haben wir fast alle unsere Vertriebs- und Serviceeinheiten (SSUs) in **einer** Vertriebs- und Serviceholding gebündelt. Das ermöglicht uns eine hohe Standardisierung, schnellere Entscheidungen und im Ergebnis noch bessere Leistung für unsere Kunden. Und es öffnet uns die Türe für weitere Partnerschaften. Wir prüfen aktuell mögliche Kooperationen, mit denen wir unser globales Vertriebs- und Servicenetz auch für die Erschließung neuer Branchen nutzen könnten. Das wir hier einen wirklichen Vorteil bieten können, spiegelte uns nicht zuletzt unser Partner Canon.

**Der zweite Schwerpunkt** der Wachstumsstrategie wird der Ausbau der eigenen **Wertschöpfungskette** sein. Wenn wir von Wachstum im Druckgeschäft sprechen, dann steht neben dem erwähnten Digitaldruck natürlich auch der Verpackungsdruck im Fokus.

Hier haben wir auf der drupa – wie vorher berichtet – einige Innovationen vorgestellt und gezeigt: Der Verpackungsmarkt besteht aus weitaus mehr als Versandkartons. Viele Kunden produzieren mittlerweile Hightech in Kartonagenform. Dazu zählen fälschungssichere Verpackungen, oder neuartige Pharmaverpackungen. Und wer wäre wohl besser geeignet dazu, Hightech und Verpackung zu Wachstumschancen zu verbinden als HEIDELBERG? Das zeigt auch unsere innovative Boardmaster.



**Weltweit hohe Nachfrage nach Boardmaster:  
Erweiterung für den Wachstumsmarkt „flexible Papierverpackungen“.**



- Druckgeschwindigkeit: **600 Meter Papier pro Minute**
- Verfügbarkeit: bis zu **90 Prozent**
- **Fliegender Auftragswechsel** während der Produktion

Heidelberger Druckmaschinen AG – Hauptversammlung GJ 2023/2024

Die Boardmaster verbindet die gewohnte Qualität eines HEIDELBERG-Produkts mit technologischer Innovationskraft. Diese Maschine steht für eine Produktionsverdopplung im Verpackungsdruck. Dank einer kompletten Neuentwicklung und KI. So geht Wachstum. Das zeigen auch die zahlreichen Bestellungen und – ja – fast schon euphorischen Reaktionen einiger Kunden auf der drupa.

Wir werden das Anwendungsspektrum der Maschine auf das Segment „Flexible Paper“ erweitern, um neue Geschäfte im attraktiven Wachstumsmarkt für nachhaltige Verpackungen zu erschließen. Flexible Papierverpackungen finden sie beispielsweise immer häufiger, wenn Sie Obst oder auch Kaffee in Supermärkten kaufen. Dafür entwickeln wir ein Linienkonzept, das auch eine passende Stanze enthält. Von Prepress bis Postpress werden wir so den kompletten Prozess für Kunden darstellen können.



Auf dem Weg zu einer Wachstumsstrategie:  
**Drei Themen im Fokus.**



Aber, meine Damen und Herren, wenn wir die eigene Wertschöpfungskette für Wachstum ausbauen wollen, ist nahtlos funktionierende Software ein ebenso zwingender Bestandteil wie innovative Maschinen. Deshalb bringen wir 2025 Prinect Touch Free auf den Markt. Diese Software kann mit Hilfe Künstlicher Intelligenz die Produktionsabläufe ganzer Druckereien steuern. Wo heute noch Menschen entscheiden, wird in Zukunft die HEIDELBERG Software die Fertigungsreihenfolge und Maschinenbelegung festlegen. Unsere Workflow-Software Prinect kann dann mithilfe von KI die Produktionsabläufe in Druckereien steuern. Die Software behält dafür alle Druckaufträge fortlaufend im Blick und entscheidet auf Basis von Kosten und Liefertermin, ob sie besser auf einer Digitaldruck- oder einer Offsetdruckmaschine produziert werden. Dieses „Digital Mastermind“ der Druckproduktion hat ebenfalls echtes Wachstumspotenzial.

**Der dritte Schwerpunkt für mehr Wachstum ist unser Industriegeschäft.** Ich hatte Ihnen ja vor einigen Minuten versprochen, darauf zurückzukommen. Dafür schauen wir, wo die Fähigkeiten, Kompetenzen und Ressourcen von HEIDELBERG auch außerhalb der Druckindustrie zum Einsatz kommen können. Wir beschränken uns dabei nicht mehr ausschließlich auf das Feld „Green Technologies“, sondern bauen die Dual-Track-Strategie weiter aus.

Wir haben große Kapazitäten und Kompetenzen für den hochpräzisen, hochautomatisierten schweren Maschinenbau, die Automobilindustrie oder die

Energiewirtschaft: Unser Angebot umfasst die Entwicklung und Produktion von komplexen Systemen und Anlagen sowie mechanische Teilefertigung und die Herstellung von Industrieelektronik. Im Gegensatz zu klassischen Lohnfertigern haben HEIDELBERG Industriekunden einen zentralen Vorteil. Sie bekommen nicht nur den Handgriff, sondern auch noch die gebündelte Kompetenz eines Industrieunternehmens im Paket. Das schließt ausdrücklich auch die Entwicklungskompetenz und Automatisierungslösungen mit ein.

Hinzu kommt die Fertigungskompetenz, die HEIDELBERG bietet. Ich spreche von Präzision im  $\mu$ -Bereich, hohen Prozessgeschwindigkeiten und flexiblen Fachkräften. Gibt es in der Autoindustrie Montagezeiten in Minutenlänge, meistern unsere Mitarbeitenden mehrstündige Montagezeiten (Arbeitsinhalte) mit wechselnden Tätigkeiten. Sie begleiten „ihre“ Maschine bis zur Endabnahme. Und so eine Maschine synchronisiert dann bis zu 300 Elektromotoren zu einem perfekt funktionierenden, präzisen Uhrwerk in dem mit kleinsten Toleranzen gedruckt wird.

Und das alles leisten wir mitten in Deutschland. Lange wurde das als Nachteil gesehen, in Zukunft wird es eher ein Vorteil sein. Die Risikobewertungen bei Unternehmen wandeln sich angesichts von unterbrochenen Lieferketten und Kriegen. In unserer globalen vernetzten Welt mit hohen geopolitischen Spannungen sind wir überzeugt, dass unsere Fähigkeiten und Kapazitäten in Zukunft wieder eine höhere und vor allem verlässliche Bedeutung erlangen. Die Industriesparte ist heute ein wichtiger und bedeutender Lieferant für HEIDELBERG aber auch für externe Kunden. Auch hier sehen wir weiteres Wachstumspotenzial.

Dies waren die ersten strategischen Eckpunkte, die ich Ihnen, liebe Aktionärinnen und Aktionäre vorstellen wollte. Auf Basis dessen werden wir in den kommenden Monaten die Strategie für HEIDELBERG erarbeiten. Bitte nehmen Sie folgenden Dreiklang für sich mit: **Wirtschaftlichkeit, Wettbewerbsfähigkeit, Wachstum.**

Es wird ein wichtiges Jahr für unser Unternehmen, mit weiterhin großen Herausforderungen, aber auch Potenzialen, die wir heben wollen.

Im nächsten Jahr feiert HEIDELBERG sein 175-jähriges Bestehen. Auch darauf bereiten wir uns intern intensiv vor. Persönlich möchte ich dann nicht nur auf eine große Vergangenheit von HEIDELBERG blicken können, sondern mit den Mitarbeitenden auch einen klaren Weg in die Zukunft einschlagen haben, von dem auch Sie, liebe Aktionärinnen und Aktionäre, profitieren werden.

Vielen Dank für Ihre Geduld und für Ihr Vertrauen und vor allem dafür, dass Sie diesen Wandel mittragen. Danke für Ihre Unterstützung von HEIDELBERG.

**Wichtiger Hinweis:**

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