

The Spirit to Create

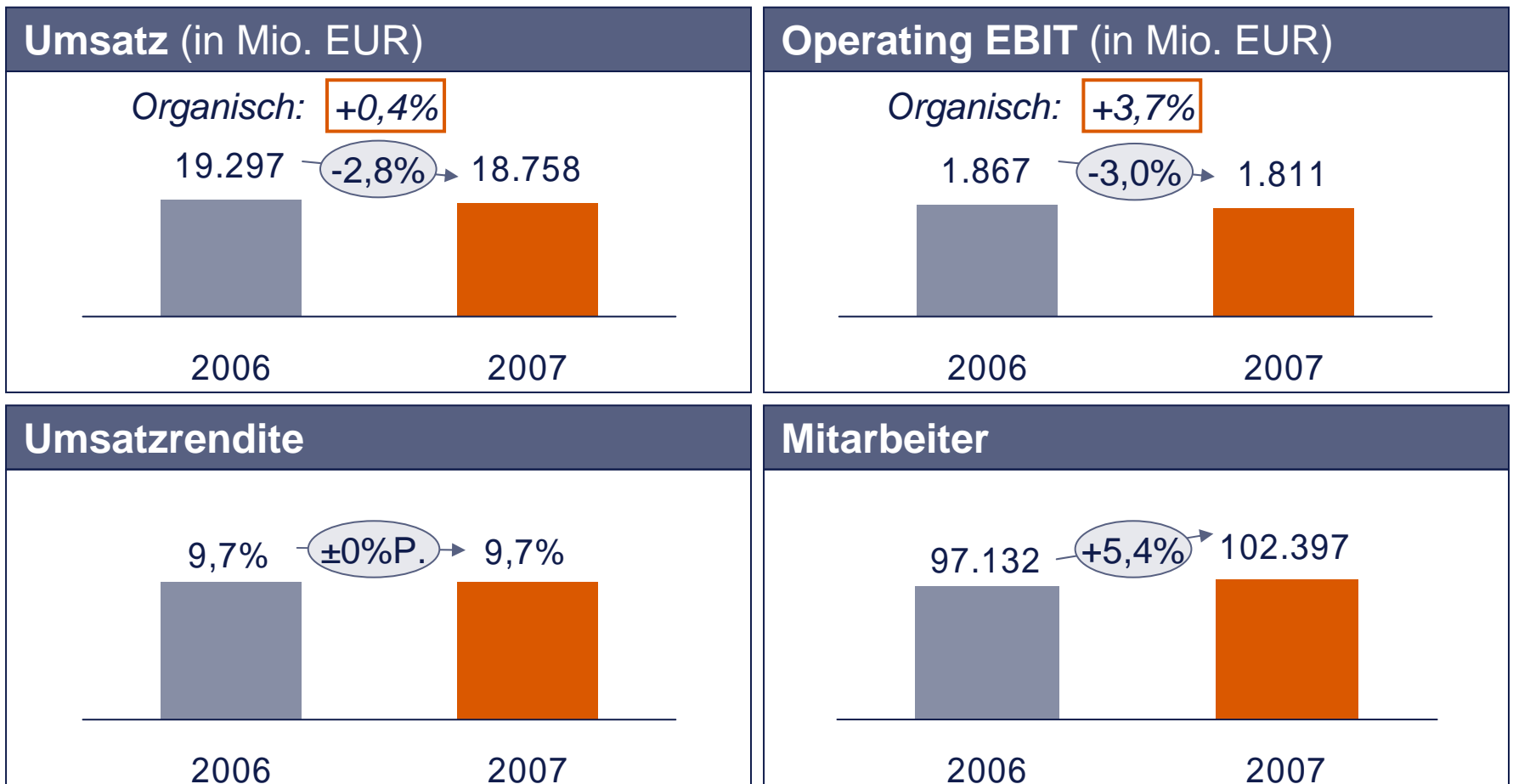
Konzernentwicklung und Strategie, Hartmut Ostrowski

Bilanzpressekonferenz, Bertelsmann AG, 18. März 2008 in Berlin

Konzernentwicklung und Strategie

Hartmut Ostrowski

Bertelsmann 2007 – Ertragskraft auf hohem Niveau stabilisiert



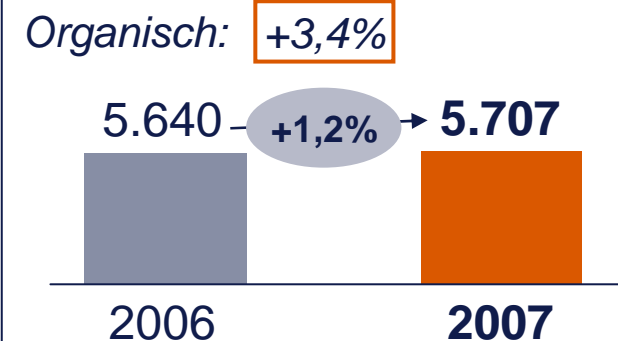
RTL Group – Bestes Geschäftsjahr seit Bestehen



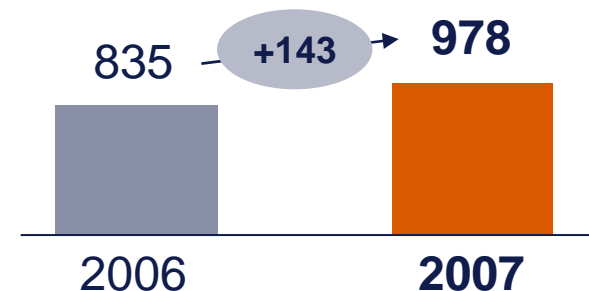
Europas führendes Entertainment-Netzwerk

- Umsatz und Ergebnis sechs Jahre in Folge gesteigert
- Mediengruppe RTL Deutschland: Ergebnis weiter verbessert, Vorsprung im Zuschauermarkt zum Wettbewerber vergrößert
- M6 Group: Digitalsender dynamisch gewachsen
- Programmproduzent FremantleMedia: erneut starke Performance, insbesondere in den USA
- Niederlande: Senderfamilie gestärkt; vierter TV-Kanal RTL 8 gestartet, Radio 538 integriert
- RTL Radio France: Marktführerschaft wiedererlangt

Umsatz (in Mio. EUR)



Operating EBIT (in Mio. EUR)



Random House – Weltweit verlegerische Erfolge erzielt

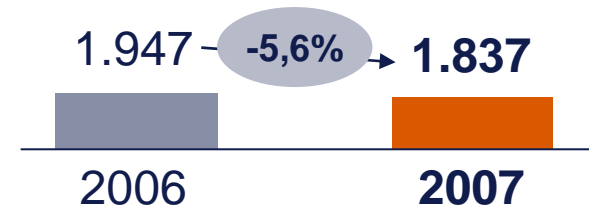


Weltmarktführer Buchverlage

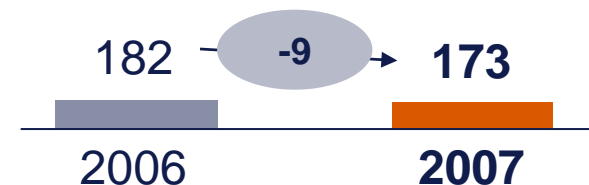
- USA: Mehr als 200 Titel auf den Bestsellerlisten der New York Times platziert
- Pulitzerpreis in vier Literaturkategorien gewonnen
- Rekordumsätze mit dem Hörbuch „Harry Potter and the Deathly Hallows“ erreicht
- UK: fast ein Drittel aller Titel auf den Bestsellerlisten der Sunday Times gestellt
- Deutschland: Stärker als der Markt gewachsen (starkes Taschenbuchgeschäft)

Umsatz (in Mio. EUR)

Organisch: **-1,4%**



Operating EBIT (in Mio. EUR)



Gruener + Jahr – Geschäft rund um Medienmarken ausgebaut

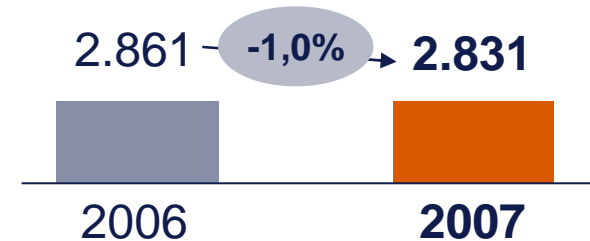


Marktführer Zeitschriften Europa

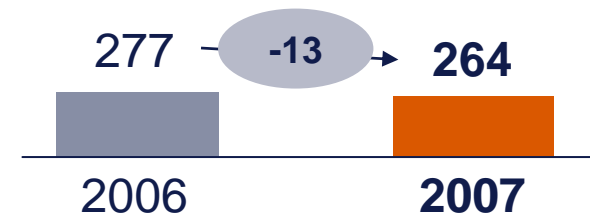
- Markengeschäft positiv entwickelt, Umsatz und Ergebnis deutlich gesteigert
- „Expand your Brand“-Prozess fortgesetzt
- Zehn neue Zeitschriften-Titel eingeführt
- Profitabilität und Marktposition in internationalen Märkten verbessert
- Umsatz im Druckgeschäft durch Preisdruck und Wechselkurseffekte gesunken
- Ergebnis durch Prinovis belastet (Margenverfall durch Überkapazitäten, Anlaufverluste Liverpool)

Umsatz (in Mio. EUR)

Organisch: -0,5%



Operating EBIT (in Mio. EUR)



BMG – Ergebnis in schwierigem Markt gehalten

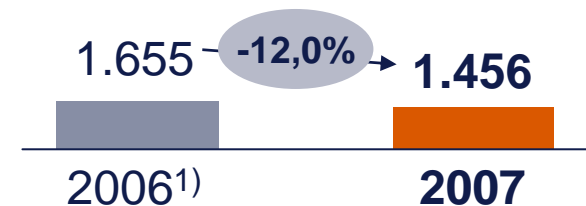


Zweitgrößtes Musikunternehmen weltweit (durch Sony BMG Music Entertainment)

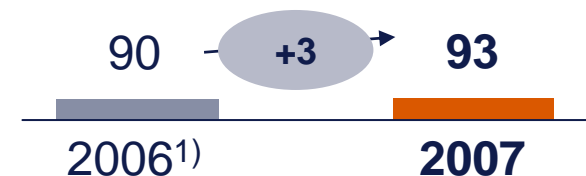
- Kreativer Erfolg: Bestseller von Avril Lavigne, Alicia Keys und Leona Lewis (Neuentdeckung aus England)
- CD-Geschäft: Stärkerer Marktrückgang, aussichtsreiche CD- und Hybrid-Produktinitiativen
- Digitales Geschäft: 35% Wachstum zum Vorjahr, 17% Anteil am weltweiten Umsatz (USA: 26%)
- Neue Geschäfte: Diversifikation durch Verträge über Nebenrechte, Investitionen in angrenzende Geschäfte
- Kostensenkung: 2% Margensteigerung aus Prozess- und Strukturverbesserungen erreicht

Umsatz (in Mio. EUR)

Organisch: **-7,0%**



Operating EBIT (in Mio. EUR)



1) Pro-forma ohne BMG Music Publishing (Entkonsolidierung 2006)

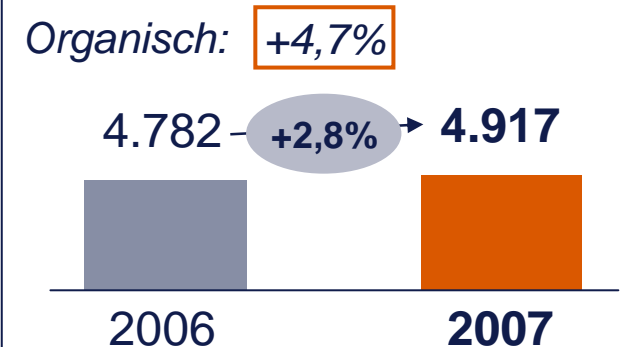
Arvato – Services-Geschäft ist weiterhin Wachstumsmotor



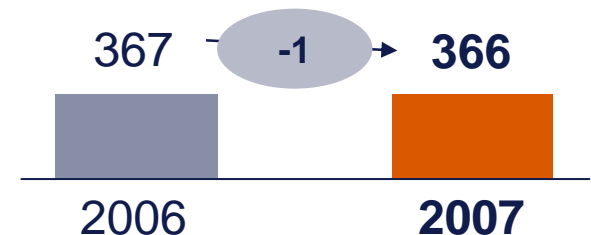
Führender Medien- und Kommunikationsdienstleister

- Services-Geschäft profitabel gewachsen
 - gestützt durch anhaltenden Outsourcing-Trend
 - Markposition in Europa durch Service-Center-Übernahmen von Deutscher Telekom und SFR gestärkt
- Arvato Print: Wertschöpfungskette weiter ausgedehnt, Marktposition gestärkt
- Arvato Digital Services: Bereich Speichermedien zu einem integrierten Full-Service-Dienstleister rund um digitale Inhalte weiterentwickelt

Umsatz (in Mio. EUR)



Operating EBIT (in Mio. EUR)



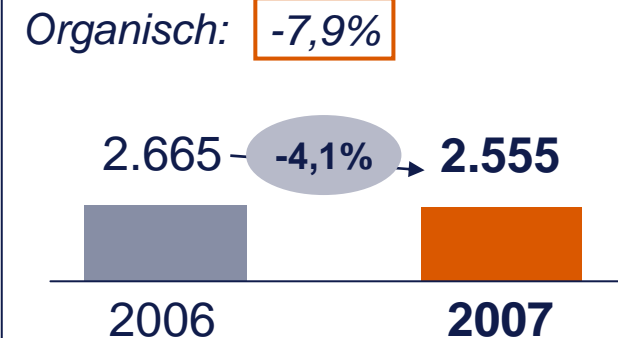
Direct Group – Ergebnis in Nordamerika deutlich zurückgegangen

DIRECTGROUP
BERTELSMANN

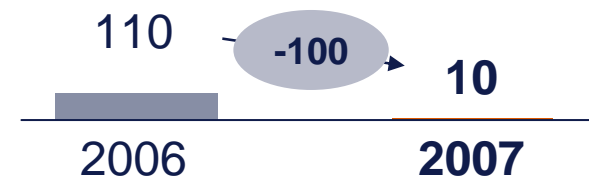
Medienclubs und Direktmarketing

- Westeuropa: Buchclubs, Buchhandel und Internet in mehreren Märkten kombiniert (Multichannel), Club Deutschland positiv stabilisiert, gute Erträge in Frankreich und Spanien erzielt
- Osteuropa: Verlagsaktivitäten erfolgreich
- Nordamerika: Restliche Anteile an Bookspan übernommen, Ergebnis durch Rückgang des CD- und DVD-Geschäfts erheblich belastet
- Geschäfte neu geordnet: Direct Group (ohne Nordamerika) unter F. Carro, Nordamerika-Geschäft unter P. Olson

Umsatz (in Mio. EUR)



Operating EBIT (in Mio. EUR)



Resümee 2007

-
- » Gute operative Performance, hohe Profitabilität

 - » Operativer Free Cash Flow auf Rekordniveau erzielt

 - » Finanzschulden deutlich reduziert

 - » Napster-Rechtsstreit beigelegt

Strategische Ziele

» Take the Lead «

» Go for Growth «

» Create Value «

Lead

Growth

Value

Strategische Ziele

» Take the Lead «

Go for Growth

Create Value

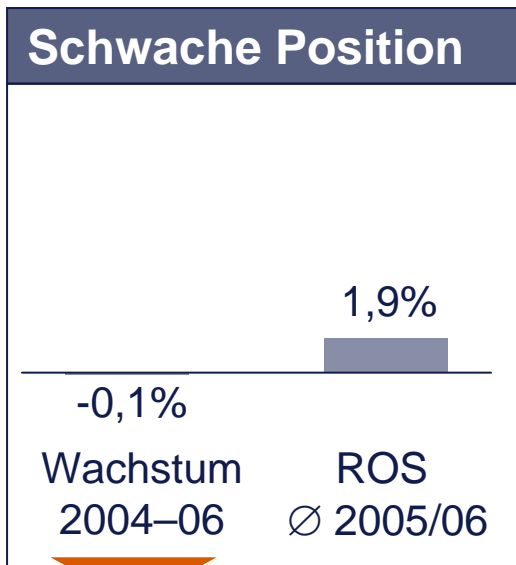
.....
Führung übernehmen
.....

.....
Talent Management ausbauen
.....

.....
Führende Marktpositionen einnehmen
.....

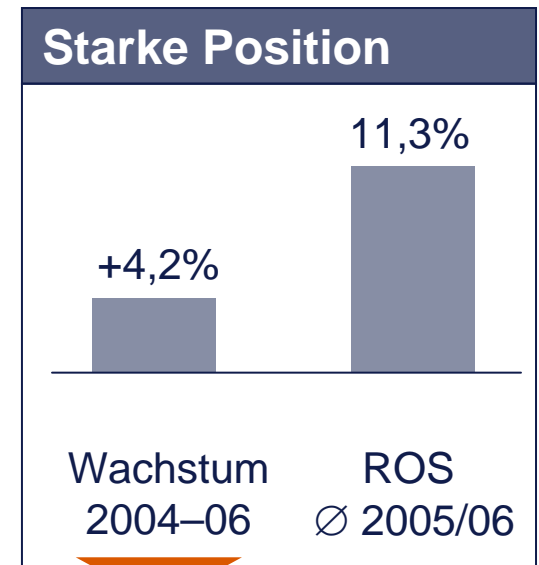
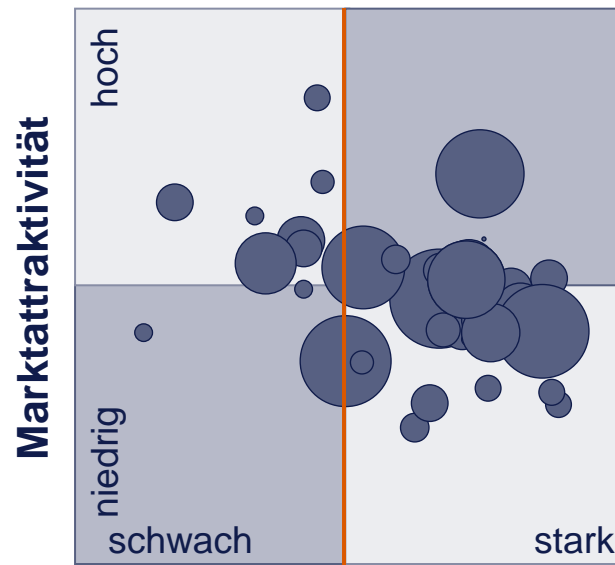
Lead

Take the Lead – Rund 80% der Bertelsmann-Geschäfte nehmen führende Positionen ein



organisches
Wachstum 2006

-5,2%



organisches
Wachstum 2006

+5,0%

Strategische Ziele

Take the Lead

» Go for Growth «

Create Value

.....
Weitere **Marktchancen** nutzen
.....

.....
Auf **Wachstumsinvestitionen** fokussieren
.....







.....
Präsenz in **Wachstumsregionen** ausbauen
.....

.....
Neue **Geschäftsfelder** erschließen
.....

Growth

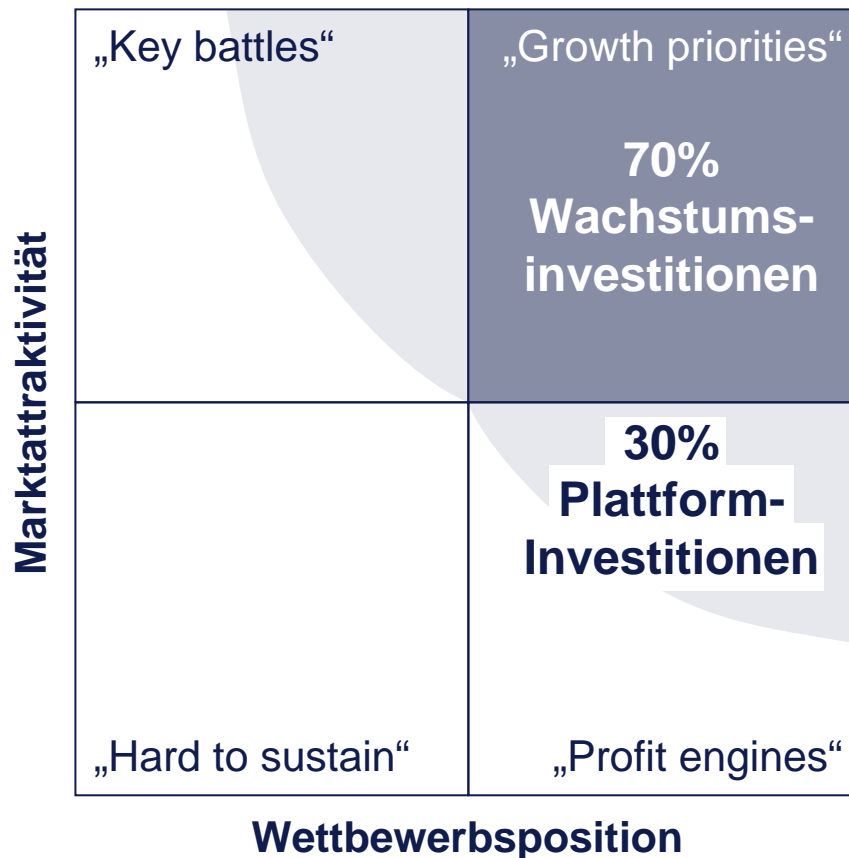
Go for Growth – Geschäftsfelder breiter definieren, zusätzliche Marktchancen nutzen

Beispiele

	Stammgeschäft	Erweitertes Geschäftsverständnis
	Fernsehen	Multimediale Unterhaltungsangebote für alle neuen Verbreitungswege
	Bücher	Story-basierte Inhalte (z.B. Film)
	Zeitschriften	„Life enriching media“
	Record company	Music-based entertainment company
	Medien-Services	Services worldwide
	Medienclubs/Medienhandel	Direktmarketing-Kompetenz

Go for Growth – Finanzspielraum auf Wachstumsinvestitionen konzentrieren

Investitionsschwerpunkte 2008–2015



Führende Positionen
in Wachstumsmärkten
aufbauen

Strategische Ziele

Take the Lead

Go for Growth

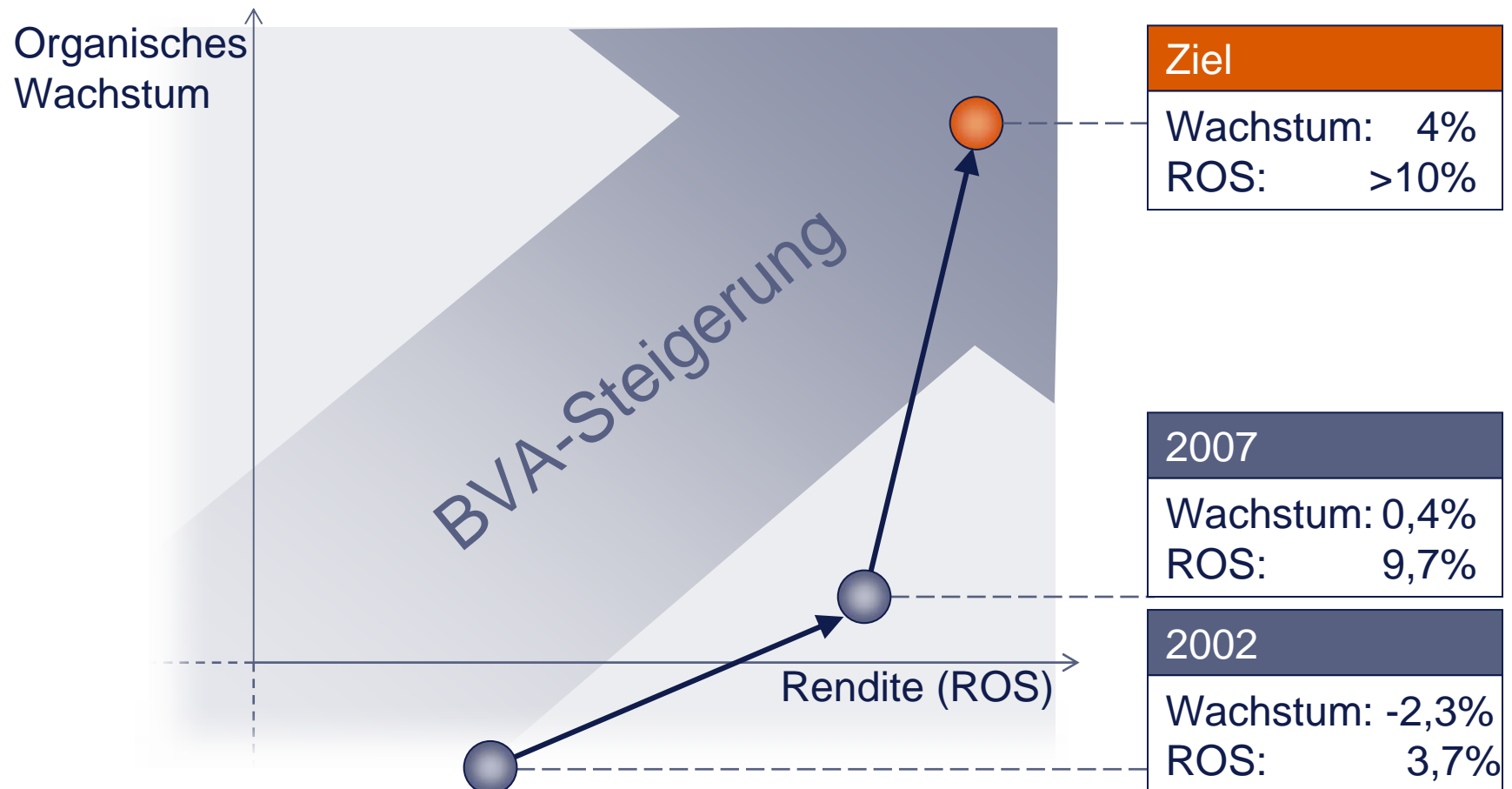
» Create Value «

.....
BVA steigern
.....

.....
Stakeholder Value steigern
.....

Value

Create Value – BVA durch höheres Wachstum und Ergebnisverbesserung nachhaltig steigern



The Spirit
to Create