

Bilanz**Pressekonferenz**²⁰¹¹

Konzernentwicklung und Strategie, Hartmut Ostrowski
Bilanzpressekonferenz, Bertelsmann AG, 29. März 2011 in Berlin

Konzernentwicklung und Strategie

Hartmut Ostrowski, Vorsitzender des Vorstands der Bertelsmann AG

Jubiläumsjahr 2010 – Eines der erfolgreichsten Jahre der Bertelsmann-Geschichte

1 Erfolg durch **starke operative Performance** und verbessertes Konjunkturmilieu

2 Zentrale **Erfolgsgrößen** auf **Rekordniveau**

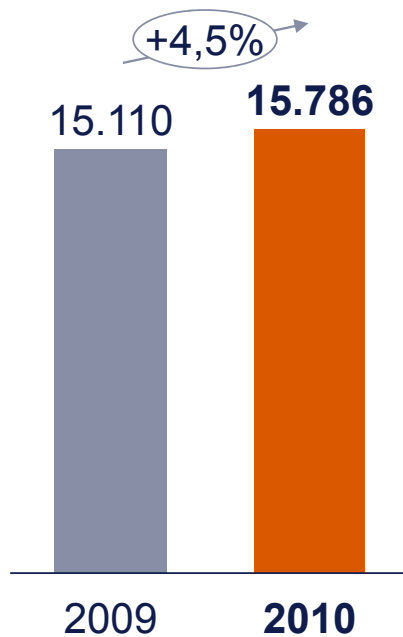
3 **Ausbau** und fortgesetzte **Optimierung** der **Kerngeschäfte**,
Wachstum mit **digitalen Inhalten** und **Services**

4 **Erfolgreicher Schuldenabbau**: Nettofinanzschulden unter 2 Mrd. €,
Leverage Factor wieder klar unter der intern definierten Obergrenze

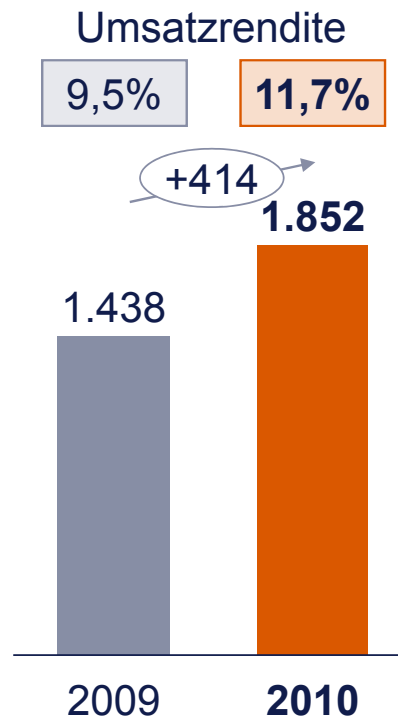
5 **Fokus ab 2011**: Kerngeschäfte **stärken**, Portfolio **entwickeln**,
in neue Wachstumsfelder **expandieren**

Eckwerte 2010 – Deutliche Umsatzerholung, signifikante Verbesserung von operativer Performance und Konzernergebnis

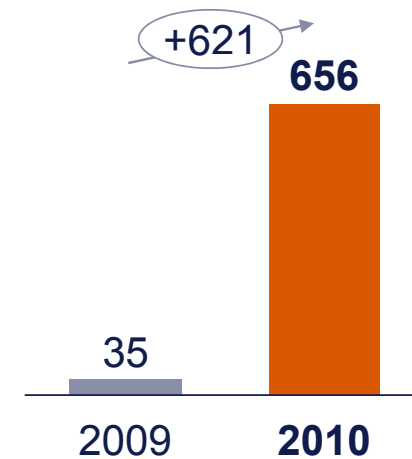
Umsatz (in Mio. €)



Operating EBIT (in Mio. €)

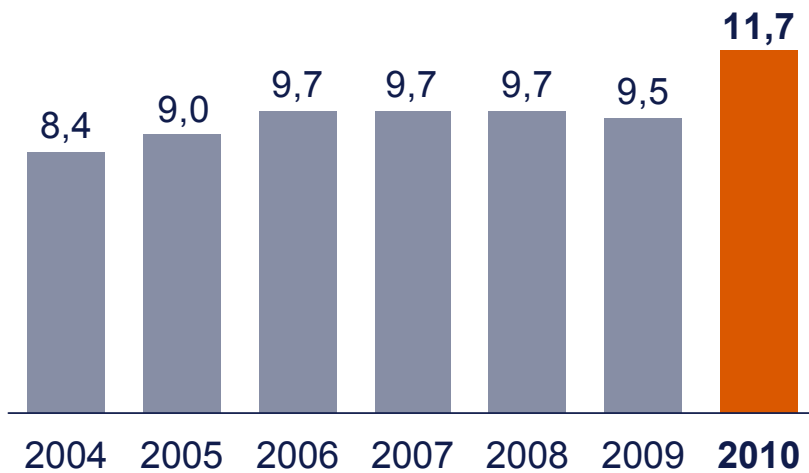


Konzernergebnis (in Mio. €)



Profitabilität 2010 – Auf Rekordniveau

Umsatzrendite (in Prozent)



Kapitalrendite (ROIC) (in Prozent)



Operating EBIT (in Mrd. €)



BVA (in Mio. €)



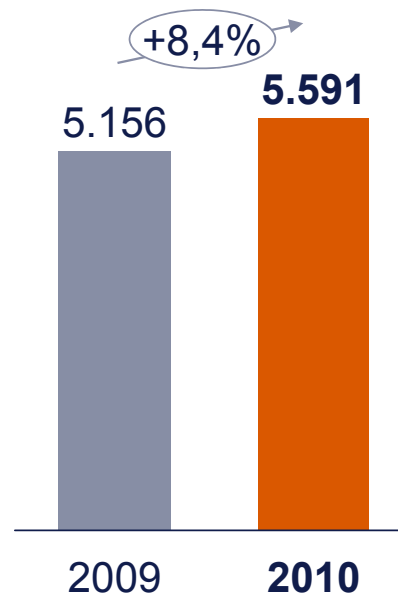
RTL Group – Bestes Ergebnis der Unternehmensgeschichte



Europas führender Unterhaltungskonzern

- » Starkes Wachstum der westeuropäischen TV-Werbemärkte
- » Operating EBIT und Umsatzrendite auf Rekordniveau
- » Besonders starke Performance der Mediengruppe RTL Deutschland, Groupe M6, RTL Nederland und RTL Belgium
- » Fremantle Media erweitert Geschäftsportfolio durch Erwerb von Radical Media und Ludia
- » Starkes Onlinewachstum: 46% mehr Videoabrufe, 41% höherer Online-Werbeumsatz

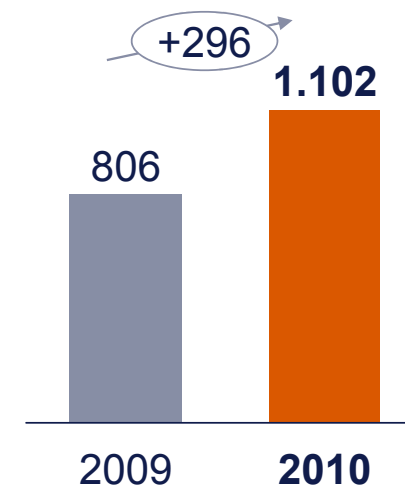
Umsatz (in Mio. €)



Operating EBIT (in Mio. €)

Umsatzrendite

15,6% **19,7%**



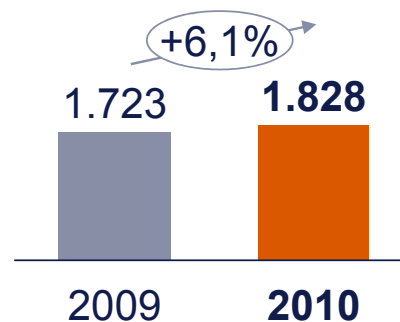
Random House – Große verlegerische Erfolge, Marktführer im Bereich E-Books



Weltmarktführer Publikumsverlage

- » Weltweite E-Book-Umsätze steigen um mehr als 250% gegenüber Vorjahr
- » 15 Mio. Exemplare der Millennium-Trilogie von Stieg Larsson, 2 Mio. Exemplare von Bushs „Decision Points“ verkauft
- » „Deutschland schafft sich ab“ von Thilo Sarrazin mit über 1 Mio. verkauften Exemplaren meistverkaufter Titel im deutschsprachigen Raum
- » 230 Titel auf den Bestsellerlisten der „New York Times“, davon 25 Titel auf Platz eins

Umsatz (in Mio. €)

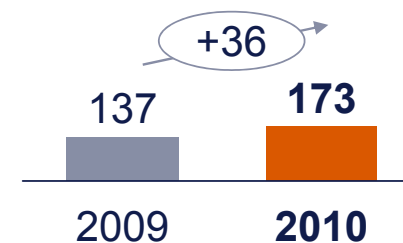


Operating EBIT (in Mio. €)

Umsatzrendite

8,0%

9,5%



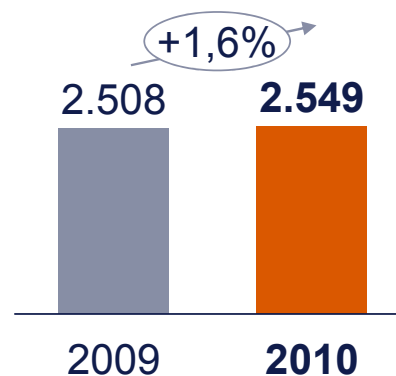
Gruner + Jahr – Erfolgreich durch Veränderung



Marktführer Zeitschriften Europa

- » Operatives Ergebnis deutlich über Vorkrisenniveau
- » Positive Anzeigenerlösentwicklung, in Deutschland und China über Marktniveau
- » Nachhaltige Steigerung der Profitabilität durch kontinuierliche Kostensenkung und strukturellen Umbau
- » Weiterer Ausbau der Kerngeschäfte in China, der Onlinevermarktung und des Corporate Publishing

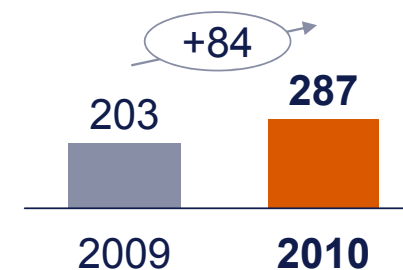
Umsatz (in Mio. €)



Operating EBIT (in Mio. €)

Umsatzrendite

8,1% **11,2%**



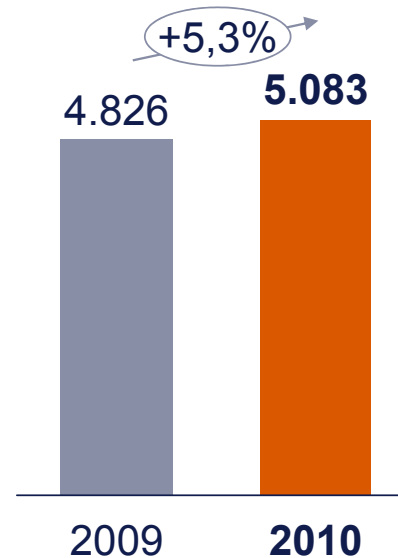
Arvato – Transformation zum integrierten BPO-Dienstleister



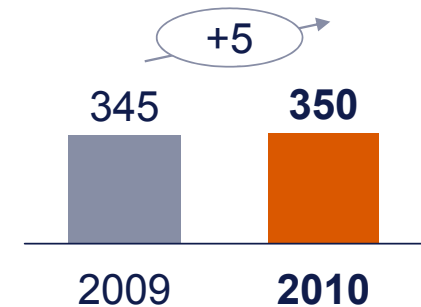
Führender Medien- und Kommunikationsdienstleister

- » Vervollständigung des Dienstleistungsportfolios und Ausbau integrierter Wertschöpfungsketten in den Stammgeschäften
- » Ausbau internationaler Kundenlösungen (z. B. Finance BPO, Aftersales Services)
- » Besetzung relevanter Wachstumsmärkte (z. B. E-Commerce, Healthcare, Government)
- » Verschlinkung und konsequente Ausrichtung der Arvato nach Kunden und ihren Märkten

Umsatz (in Mio. €)



Operating EBIT (in Mio. €)

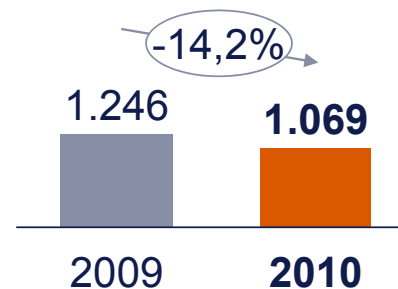


Direct Group – Verkauf weiterer Geschäfte, Umsatzrendite stabil

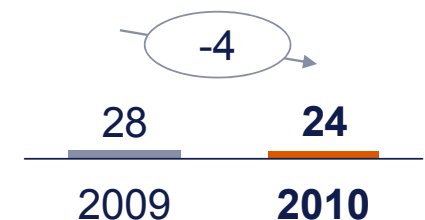
Medienclubs, Buchhandel und Direktmarketing

- » Geschäfte in Portugal, Italien und Australien verkauft
- » Programm und Vertriebskanäle des Círculo de Lectores durch Joint Venture mit Grupo Planeta gestärkt
- » Umsatz und Ergebnis der osteuropäischen Geschäfte deutlich gesteigert, deutschsprachige Geschäfte mit positivem Ergebnis
- » Digitalgeschäfte ausgebaut (vor allem E-Commerce und digitales Lesen)

Umsatz (in Mio. €)



Operating EBIT (in Mio. €)



Strategische Prioritäten – Stärken, entwickeln, expandieren

1 Stärkung der Kerngeschäfte

- » Bestehende Geschäfte verbessern und gezielt in die Stärkung und den Ausbau investieren
- » Marktchancen konsequent nutzen, insbesondere der Digitalisierung

2 Entwicklung des Portfolios

- » Geschäfte kontinuierlich überprüfen
- » Portfolio in bestehenden Geschäftsfeldern ausbauen, vor allem geographisch

3 Expansion in neue Wachstumsfelder

- » Durch organischen Neuaufbau und den Erwerb von Geschäften in neue Wachstumsfelder einsteigen