

# Geschäftsbericht 06

Mit Werten wachsen



Unternehmerisch handeln heißt nachhaltig Werte schaffen. Indem wir Verantwortung gegenüber Mitarbeitern, Gesellschaft und Umwelt übernehmen, bauen wir das Fundament für stabiles Wachstum.

Die Broschüre „Unsere gesellschaftliche Verantwortung“ vermittelt einen Überblick über unser Verantwortungsprofil und beschreibt, was uns besonders wichtig ist. Durch vorbildliche Leistungen in diesen Bereichen tragen wir zum langfristigen Erfolg und Fortbestand unseres Unternehmens und einer zukunftsfähigen Gesellschaft bei.

# Kennzahlen zum Konzernabschluss

	2006	2005	Abw. in %
<b>Ertragslage in Mio. €</b>			
Umsatz	12.080	9.311	+29,7
Produktumsatz	2.690	2.111	+27,4
Edelmetall-Handelsumsatz	9.390	7.200	+30,4
Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT)	291	178	+62,9
Jahresüberschuss	173	105	+65,1
<b>Vermögenslage in Mio. €</b>			
Bilanzsumme	2.428	2.429	+/-0,0
Eigenkapital	1.287	1.159	+11,0
Eigenkapital in % der Bilanzsumme	53 %	48 %	-
<b>Finanzlage in Mio. €</b>			
Brutto-Cashflow	318	204	+55,6
Investitionen in Sachanlagen	84	67	+24,5
Abschreibungen auf Sachanlagen	69	66	+4,5
Working Capital <sup>1)</sup>	1.057	950	+11,3
<b>Mitarbeiter</b>			
Beschäftigte per Jahresende	11.275	10.625	+6,1
In Deutschland	4.381	4.399	-0,4
Außerhalb Deutschlands	6.894	6.226	+10,7
Personalkosten	503	496	+1,5

<sup>1)</sup> Vorräte + Kundenforderungen – Lieferantenverbindlichkeiten.

# Das Unternehmen



## W. C. Heraeus

**Eine der ersten Adressen im industriellen Edelmetall- und Sondermetallgeschäft.** Der größte Konzernbereich verarbeitet die Edelmetalle Gold und Silber sowie Platingruppenmetalle primär zu industriellen Produkten für die Automobil-, Halbleiter-, Elektronik- und Medizinindustrie. Der globale Verbund aus über 30 Gesellschaften umfasst Fertigungsstätten für alle Stufen der Edelmetallgewinnung und -verarbeitung. Darüber hinaus nimmt W. C. Heraeus im industriellen Edelmetallhandel international eine herausragende Position ein.



## Heraeus Electro-Nite

**Der Weltmarktführer bei Sensoren für die Stahlindustrie.** Der Experte für Messungen in flüssigem Eisen, Stahl und Aluminium produziert und vertreibt marktnah hochwertige Sensoren in 24 Gesellschaften auf allen Kontinenten. Heraeus Sensor Technology komplettiert das Produktprogramm mit Platin-Dünnelementen für Temperatursensoren in Haushaltsgeräten sowie für die Halbleiter-, Elektronik- und Automobilindustrie.



## Heraeus Kulzer

**Das global aufgestellte zahnmedizinische und zahntechnische Unternehmen.** Der Spezialist für Dentallegierungen und Komplettanbieter von Systemen zur Erhaltung und Restauration von natürlichen Zähnen verfügt über ein umfassendes Produktprogramm für Dentallabore und Zahnarztpraxen sowie Knochenzemente und Biomaterialien für die Orthopädie und Chirurgie. Mit insgesamt 20 Gesellschaften in Europa, Asien, Amerika und Australien versorgt Heraeus Kulzer seine Kunden in aller Welt mit innovativen Markenprodukten.



## Heraeus Quarzglas

**Der Technologieführer im Bereich Quarzglas.** Der Konzernbereich verfügt über umfassendes Know-how im Umgang mit Quarzglas. Mit über 13 Fertigungsstätten in Europa, Asien und Nordamerika produziert und verarbeitet der Werkstoffspezialist hochreines Quarzglas für die optische, die chemische und die Halbleiterindustrie. Das Produktportfolio wird ergänzt durch synthetisches Quarzglas für Produkte zur Herstellung von Mikrochips sowie für Lichtleitfasern für die Telekommunikationsindustrie.



## Heraeus Noblelight

**Der Technologieführer bei Speziallichtquellen.** Das Unternehmen entwickelt, fertigt und vertreibt Infrarot- und UV-Strahler für Anwendungen in den Bereichen Produktion, industrielle Prozesstechnik, Umweltschutz, Medizin und Kosmetik, Forschung, Entwicklung und Analytik.

Wir sind ein weltweit tätiges Edelmetall- und Technologieunternehmen mit festen Wurzeln am Standort Deutschland, das sich seit mehr als 155 Jahren in Familienbesitz befindet. Unser Geschäft sind die Produktion und der Handel mit hochwertigen Werkstoffen sowie die Beschäftigung mit komplexer Werkstofftechnik. Unsere Geschäftsfelder erstrecken sich über die Bereiche Edelmetalle, Sensoren, Dentalwerkstoffe, Quarzglas und Speziallichtquellen. 2006 erwirtschafteten wir mit über 11.000 Mitarbeitern in mehr als 100 Gesellschaften einen Umsatz von 12 Mrd. €.

# Inhaltsverzeichnis



## Heraeus 2006

- 04 Vorwort der Geschäftsführung
- 08 Bericht des Aufsichtsrats
- 11 Führungsgremien
- 12 Wir nehmen die Dinge selbst in die Hand
- 16 Im Fokus: synthetisches Quarzglas für perfekte Lichtleitfasern



### Der Konzern

- 26 Konzernlagebericht
- 34 Risikobericht zum  
Konzernlagebericht 2006
- 37 Mitarbeiter

### Die Konzernbereiche

- 42 W.C. Heraeus
- 50 Heraeus Electro-Nite
- 53 Heraeus Kulzer
- 55 Heraeus Quarzglas/Tenevo
- 60 Heraeus Noblelight

### Konzernabschluss

- 64 Konzernbilanz
- 66 Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung
- 67 Konzern-Kapitalflussrechnung
- 68 Auszüge aus dem Konzernanhang
- 72 Kennzahlen zum Konzernabschluss  
1997–2006

## Sehr geehrte Damen und Herren,

das Geschäftsjahr 2006 war ein Ausnahmejahr. In einem insgesamt positiven wirtschaftlichen Umfeld haben wir unsere Wachstumsziele weit übertroffen. Wir haben den Produktumsatz um 27 % auf 2,7 Mrd. € gesteigert, den Handelsumsatz um 30 % auf 9,4 Mrd. € und den Konzernumsatz insgesamt um 30 % auf 12,1 Mrd. €. Das operative Konzernergebnis (EBIT) stieg im Jahr 2006 um 63 % auf 291 Mio. €. Der Jahresüberschuss verbesserte sich um 65 % auf 173 Mio. €. Die Rendite auf das eingesetzte Kapital (ROCE) – die wichtigste Kennzahl für unsere wertorientierte Unternehmensführung – stieg von 16 % auf 20 % und erreicht damit genau unsere anspruchsvolle interne Zielmarke.

Die sehr erfreuliche Geschäftsentwicklung zeigt: Mit unserer konsequent auf nachhaltiges profitables Wachstum ausgerichteten Unternehmensstrategie sind wir auf einem guten Weg. Dabei hat sich unsere Kernkompetenz – die Spezialisierung auf ertragsstarke Produkte für Erfolg versprechende Absatzmärkte – in vielen Geschäftsfeldern erneut positiv auf die Entwicklung von Umsatz und Ergebnis ausgewirkt. Mit unserem Klimaschutz-Katalysator – der bei der Düngemittelherstellung in der chemischen Industrie den Ausstoß stickstoffhaltiger Treibhausgase um 90 % senkt – konnten wir im Geschäftsjahr 2006 beachtliche Markterfolge erzielen. Dies gilt auch für unsere hochaktiven Pharmawirkstoffe zur Krebsbekämpfung sowie für die stark nachgefragten UV-Lampen zur Trink-Wasserentkeimung. Mit diesen Produkten leisten wir außerdem einen wichtigen gesellschaftlichen Beitrag in den Bereichen Umweltschutz und Gesundheitsförderung. Neue Produkte und Verfahren – wie Quarzglasmaterialien für die aktuelle Generation der Immersions-Lithografie, die von Heraeus entwickelte RIC-Technologie für die Glasfaserherstellung sowie Materialien für den Photovoltaikmarkt – steigern die Produktivität bei unseren Kunden und tragen damit zu deren Markterfolg bei. Die konjunkturelle Entwicklung und die gute Auftragslage bei unseren wichtigsten Kunden sowie die hohen Edelmetallpreise haben dazu geführt, dass 2006 ein neues Spitzenjahr in der Geschichte von Heraeus darstellt.

Die Anzahl der Mitarbeiter stieg gegenüber dem Vorjahr von 10.625 auf 11.275, davon +668 im Ausland, mit einem leichten Rückgang von 18 Mitarbeitern im Inland. Insgesamt entspricht dies einem Zuwachs von 6 %. Mit unserer traditionell hohen Ausbildungsquote von 6 % in Deutschland konnten wir einerseits den eigenen Nachwuchsbedarf decken und haben andererseits erneut unsere Verantwortung für die Ausbildung junger Menschen unter Beweis gestellt.



Dr. Dieter Truxius, Dr. Helmut Eschwey und Dr. Frank Heinrich (v. l. n. r.)

Zur Stärkung unserer weltweiten Wettbewerbsfähigkeit haben wir die Internationalisierung weiter vorangetrieben. Mit dem Bau neuer Fertigungslinien für die Sensorenproduktion in Polen, der Übernahme des Sputtertargetgeschäfts von dem asiatischen Hersteller Electronic Materials Technologies Pte. Ltd. in Singapur sowie der Übernahme der Platingeschäfte der französischen Fremapi-Gruppe zum Ausbau des Geschäfts mit Platinprodukten für Analytik und Labor und nicht zuletzt dem Bau einer Edelmetall-Recyclinganlage in Südafrika, mit der Heraeus die Wertschöpfung in diesem Land unterstützt, haben wir unsere globale Aufstellung weiter gestärkt. Dazu gehört auch die Verstärkung unserer Vertriebs- und Servicestrukturen, wie die Übernahme des europaweiten Vertriebs von Knochenzementen in Eigenregie, mit der wir unsere Entwicklungspartnerschaft mit unseren Kunden aus der Medizin, den Ärzten und Krankenhäusern, ausbauen. Gleichzeitig bekennen wir uns klar zum Standort Deutschland, wo wir unsere Investitionen um rund 33 % auf 42 Mio. € erhöht haben. Im laufenden Geschäftsjahr werden wir die Investitionen nochmals um 46 % steigern.

Innovationen sind ein Motor unseres Erfolgs. Mit dieser Devise haben wir im Geschäftsjahr neue Produkte entwickelt und auf den Markt gebracht. Die Innovationsrate konnte im angestrebten Zielbereich von über 20 % gehalten werden, die Anzahl der Patente stieg von 3.900 auf 4.300. Mit dem von Heraeus bereits zum vierten Mal an interne Entwicklerteams vergebenen Innovationspreis wurden erneut zukunftsweisende Produkte und



Produktinnovationen prämiert, die zum Markterfolg unserer Kunden beitragen. Mit dem „Smart Sensor“ – einem neuartigen elektromagnetischen Messsystem für die Stahlindustrie –, einem Universalkomposit für die perfekte Zahnfüllung sowie einem neuen Beschichtungsmaterial zur zehnfachen Erhöhung der Speicherkapazität von magnetischen Datenspeichern haben die Entwickler bei Heraeus Innovationen für Zukunftsmärkte geschaffen und gleichzeitig die Innovationskraft des Unternehmens bewiesen.

Mit der beschlossenen Zusammenlegung der beiden Konzernbereiche Heraeus Quarzglas und Heraeus Tenevo haben wir die Quarzglaskompetenz von Heraeus gebündelt, was insbesondere unseren Kunden bei der Entwicklung neuer Produkte und Technologien zugute kommt.

Die erfolgreiche Geschäftsentwicklung des Ausnahmejahres 2006 ist uns Verpflichtung und Ansporn zugleich. Um auch künftig wachsen zu können, müssen wir kontinuierlich an der Verbesserung von Strukturen und Prozessen arbeiten, die Innovationskultur unseres Unternehmens in allen Bereichen konsequent fördern und unsere Antennen auf Wachstumspotenziale ausrichten, damit wir sie frühzeitig und schneller als der Wettbewerb erkennen.

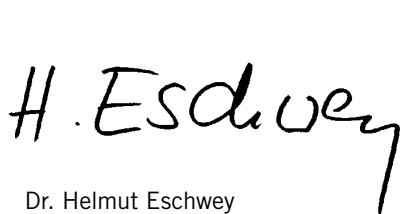
Unternehmerisch handeln heißt nachhaltig Werte schaffen. Als weltweit tätiges Familienunternehmen mit einer langjährigen Tradition der gesellschaftlichen und sozialen Verantwortung haben wir im vergangenen Jahr unser Verantwortungsprofil – das sich an dem bestehenden Konzernleitbild und unseren Grundwerten orientiert – definiert und die Schwerpunkte unseres gesellschaftlichen Engagements gesetzt. Damit wollen wir gegen-

über unseren Gesellschaftern, unseren Geschäftspartnern, unseren Mitarbeitern und der Gesellschaft unseren Anspruch als verantwortlich handelndes Unternehmen unterstreichen. Mit der Einführung eines weltweit gültigen Verhaltenskodex für alle Mitarbeiter und Organe des Konzerns stärken wir das verantwortungsbewusste Handeln im Geschäftsalltag auf allen Ebenen und sichern damit unseren langfristigen Unternehmenserfolg. Wir sind von der Qualität unserer Produkte und der Leistungsfähigkeit unserer Mitarbeiter überzeugt, die allein unseren Geschäftserfolg sichern. Ein Verstoß gegen den Verhaltenskodex bzw. unlautere Geschäftspraktiken, die diesen Erfolg gefährden würden, sind kein Kavaliersdelikt. Der intensive Austausch mit Mitarbeitern und Vorgesetzten über das rechtschaffene Handeln bei Heraeus ist uns deshalb ein wichtiges Anliegen.

Wir sind gut gerüstet für die Herausforderungen des Geschäftsjahres 2007 und bereit, die Chancen zu nutzen, die zur Konsolidierung des erreichten hohen Niveaus und schließlich zu einem weiteren Wachstum unseres Unternehmens führen. Die Zielrichtung bleibt: nachhaltiges Wachstum mit Augenmaß in profitablen Märkten, damit der Name Heraeus auch künftig für qualitativ hochwertige und innovative Produkte steht.


Erfolg ist auch ein Vertrauensbeweis. Deshalb möchten wir vor allem unseren Kunden für ihr Vertrauen in unsere Produkte und Serviceleistungen danken. Besonders bedanken wir uns auch bei unseren Gesellschaftern für ihre Unterstützung der Unternehmensziele, dem Aufsichtsrat für die kritische Begleitung unserer Arbeit, den Arbeitnehmervertretungen für die konstruktive Zusammenarbeit und unseren Mitarbeitern für ihr Engagement.

Die Geschäftsführung der Heraeus Holding GmbH



Dr. Helmut Eschwey

Vorsitzender



Dr. Frank Heinrich



Dr. Dieter Truxius

## Sehr geehrte Damen und Herren, sehr geehrte Gesellschafter,

der Aufsichtsrat hat im Geschäftsjahr 2006 die ihm nach Gesetz und Satzung obliegenden Aufgaben wahrgenommen und die Geschäftsführung der Gesellschaft eng begleitet. Im Berichtszeitraum haben zwei ordentliche Aufsichtsratssitzungen stattgefunden, in denen die Geschäftsführung den Aufsichtsrat über den Geschäftsverlauf der einzelnen Unternehmensbereiche und zusammenfassend über den Konzern informierte. Dabei wurden alle grundsätzlichen Fragen der Konzernpolitik mit der Geschäftsführung besprochen und jene Geschäftsvorfälle, die aufgrund gesetzlicher oder satzungsmäßiger Bestimmungen der Zustimmung des Aufsichtsrats bedürfen, eingehend geprüft. Darüber hinaus erfolgten zwei schriftliche Beschlussfassungen des Aufsichtsrats im Februar und September 2006, in denen der Aufsichtsrat zustimmungspflichtige Unternehmenserwerbe aus dem Bereich der W.C. Heraeus GmbH freigab. Der Konzern-Investitions- und -Finanzplan 2007 wurde vom Aufsichtsrat in seiner Sitzung vom 8. Dezember 2006 genehmigt. Am 10. Juni 2006 fand eine außerordentliche Aufsichtsratssitzung statt, in der Personalien für den zum Teil neu zusammengesetzten Aufsichtsrat beschlossen wurden. In der Geschäftsführung der Heraeus Holding sowie der operativen Konzernbereiche gab es keine personellen Veränderungen. Der Aufsichtsratsvorsitzende stand auch außerhalb der Sitzungen im engen Kontakt mit der Geschäftsführung. Er wurde über wichtige Geschäftsvorfälle und aktuelle Ereignisse, die für die Beurteilung der Lage und Entwicklung sowie die Unternehmensleitung bedeutsam waren, stets kontinuierlich und umfassend informiert und begleitete die Geschäftsführung bei ihren unternehmerischen Entscheidungen. Seiner Pflicht zur laufenden Überwachung der Geschäftsführung ist der Aufsichtsrat im Berichtszeitraum umfassend nachgekommen.

### **Jahresabschluss**

Der Jahresabschluss und der Lagebericht der Heraeus Holding GmbH sowie der Konzernabschluss und Konzernlagebericht des Heraeus-Konzerns für das Geschäftsjahr 2006 wurden von der PricewaterhouseCoopers Aktiengesellschaft Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, Frankfurt am Main, geprüft und mit dem uneingeschränkten

Bestätigungsvermerk versehen. Den Auftrag zu diesen Prüfungen erteilte der Aufsichtsrat in seiner Sitzung am 3. Mai 2006. Der Aufsichtsratsvorsitzende hat mit der Geschäftsführung und den Abschlussprüfern vor Aufstellung des Jahresabschlusses Gespräche über die wesentlichen bilanzierungsrelevanten Vorgänge geführt.

Der Jahresabschluss und der Lagebericht der Heraeus Holding GmbH und des Heraeus-Konzerns wurden zusammen mit den Berichten des Abschlussprüfers allen Mitgliedern des Aufsichtsrats rechtzeitig vor der Sitzung ausgehändigt, die am 4. Mai 2007 stattfand. Die Wirtschaftsprüfer, die das Testat erteilt haben, nahmen an der Beratung des Aufsichtsrats über die zu prüfenden Unterlagen teil. Sie berichteten über die wesentlichen Ergebnisse ihrer Prüfung und standen in der Sitzung für die Beantwortung von Fragen zur Verfügung. Der Aufsichtsrat stimmte dem Ergebnis der Prüfung des Abschlussprüfers ohne Einwendungen zu. Der Aufsichtsrat hat den für das abgelaufene Geschäftsjahr 2006 aufgestellten Jahresabschluss und den Lagebericht der Heraeus Holding GmbH sowie den Konzernabschluss und den Konzernlagebericht des Heraeus-Konzerns geprüft. Nach dem abschließenden Ergebnis seiner eigenen Prüfung waren keine Einwendungen zu erheben. Der Aufsichtsrat billigte dementsprechend den Jahresabschluss nebst Lagebericht und den Konzernabschluss nebst Konzernlagebericht.

### **Besetzung des Aufsichtsrats**

In der Gesellschafterversammlung vom 10. Juni 2006 wurde auf Anteilseignerseite für den ausscheidenden Herrn Dr. Martin Kohlhaussen Herr Franz Haniel neu in den Aufsichtsrat gewählt und Herr Prof. Dr. Claus Weyrich wiedergewählt. Auf Arbeitnehmerseite ersetzen nach der Wahl der Arbeitnehmer vom 24./25. April 2006 Frau Jutta Jakob und Herr Andreas Wolf die ausscheidenden Herren Karl-Heinz Ehrhardt und Rainer Scherer. Die übrigen Arbeitnehmervertreter im Aufsichtsrat wurden in ihren Ämtern bestätigt. In der außerordentlichen Aufsichtsratssitzung am 10. Juni 2006 wurde Herr Hans Ostermeier wiederum zum stellvertretenden Vorsitzenden



des Aufsichtsrats und zum Präsidiumsmitglied gewählt. In dem nach dem Mitbestimmungsgesetz zu bildenden Vermittlungsausschuss ersetzte Herr Andreas Wolf den bisherigen Arbeitnehmervertreter Herrn Rainer Scherer.

Der Aufsichtsrat dankt seinen ausgeschiedenen Mitgliedern herzlich für ihre in diesem Gremium geleistete, jahrelange und vertrauensvolle Arbeit. Ein besonderer Dank geht auch an alle Mitglieder der Geschäftsführungen und die Betriebsräte des Heraeus-Konzerns für ihr großes Engagement sowie an alle Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter für die gute und erfolgreiche Arbeit im abgelaufenen Geschäftsjahr 2006.

Hanau, den 4. Mai 2007

Der Aufsichtsrat

A handwritten signature in black ink, written in a cursive, flowing style. The signature reads 'Heraeus' and is positioned above the printed name of the signatory.

Dr. Jürgen Heraeus

Vorsitzender

# Führungsgremien Heraeus-Konzern

## Aufsichtsrat Heraeus Holding GmbH

### Vorsitzender

Dr. Jürgen Heraeus

Hans Ostermeier (stv. Vorsitzender)

Dieter Ammer

Clemens Blaumeiser

Dr. Hans-Tjabert Conring

Karl-Heinz Ehrhardt (bis 10.06.2006)

Franz Haniel (ab 10.06.2006)

Jörg Menno Harms

Jutta Jakob (ab 10.06.2006)

Dr. Martin Kohlhaussen (bis 10.06.2006)

Michael Pilz

Rainer Scherer (bis 10.06.2006)

Hans Schweinsberg

Prof. Dr. Claus Weyrich

Andreas Wolf (ab 10.06.2006)

## Geschäftsführung Heraeus Holding GmbH

### Vorsitzender

Dr. Helmut Eschwey

Dr. Frank Heinrich

Dr. Dieter Truxius

## Geschäftsführung Operative Führungsgesellschaften

### W. C. Heraeus

Dr. Roland Gerner

Dr. Peter Köhler

### Heraeus Electro-Nite

Taco Gerbranda

### Heraeus Kulzer

Dr. Roland Richter

Jan Rinnert

### Heraeus Quarzglas/Tenevo

Heinz Fabian

Dr. Walter Körner

### Heraeus Noblelight

Rainer Küchler

(Stand: 31.12.2006)

## Wir nehmen die Dinge selbst in die Hand

2006 war ein gutes Jahr! Weltweit ist die Wirtschaft wieder gewachsen. Europa und insbesondere Deutschland konnten den Abstand zu den Wachstumsregionen etwas verringern und müssen nicht mehr abgeschlagen hinterherhinken. Deutschland glänzte ganz besonders im Jahr der Fußballweltmeisterschaft. Ein Trainer bewies, dass er aus einer inhomogenen Mannschaft ein Team bilden konnte, das zu 100 Prozent hinter ihm stand und fast ins Finale vorgedrungen wäre. Die Mannschaft zeigte, dass man nicht unbedingt Titelgewinner sein muss, um die Herzen der Menschen zu gewinnen und andere mitzureißen. Deutschland stand vier Wochen lang im Brennpunkt der Weltöffentlichkeit. Zahlreiche Menschen hatten plötzlich ein anderes Bild von uns, die wir sonst mehr auffallen durch eine gewisse Griesgrämigkeit und Unzufriedenheit, insbesondere über unsere eigenen Lebensverhältnisse. Es zeigte sich aber auch, dass der Trainer – Jürgen Klinsmann – um ein Haar gescheitert wäre, weil das Beharrungsvermögen des Verbandes, der Trainer, der alten Institutionen vieler früherer Nationalspieler so groß war, dass sie neuen Ideen keinen Raum geben wollten. Den Trainer der Nationalmannschaft lächerlich machen, an seinem Stuhl sägen mit dem Ziel ihn loszuwerden und auf alten Spuren weitergehen – das waren die Gedanken vieler.

Nun sind Unternehmen keine Fußballmannschaften. Sie stehen jedoch ebenso im Wettbewerb mit anderen Unternehmen auf der internationalen Bühne, und das nicht nur alle vier Jahre, sondern täglich. Es gibt Aufsteiger und Absteiger und es gibt Unternehmen, die ganz aus allen Tabellen verschwinden.

Wie agieren Unternehmen im weltweiten Wettbewerb? Vielfach hat man den Eindruck, dass die Unternehmen glauben, nur durch Größe überleben zu können. Akquisitionen und Fusionen, grenzenloses Wachstum mit Mitarbeiterzahlen, die bisweilen die halbe Millionengrenze übersteigen, sind die vermeintlich richtigen Wege, um an die Spitze zu kommen. Der Fußball lehrt, dass eine zusammengekaufte Mannschaft nicht unbedingt die beste sein muss, so wie die Integration von zu viel zugekauften Unternehmen schwierig und eine einheitliche Kultur zu erreichen kaum möglich ist. Die Durchsetzung von Grundsätzen und die Überwachung derselben scheint nicht mehr möglich, wie eines der größten deutschen Unternehmen im vergangenen Jahr bitter erleben musste.

Wo spielt unser Unternehmen Heraeus in diesem Umfeld? Wir versuchen nicht durch absolute Größe an die Spitze zu kommen, sondern durch Größe und Brillanz in abgegrenzten Geschäftsgebieten, mit denen wir in der Tat an der Tabellenspitze stehen wollen und zu einem guten Teil auch sind. Wir setzen auf eigenen Nachwuchs mit unserer traditionsreichen und gleichzeitig modernen Aus-

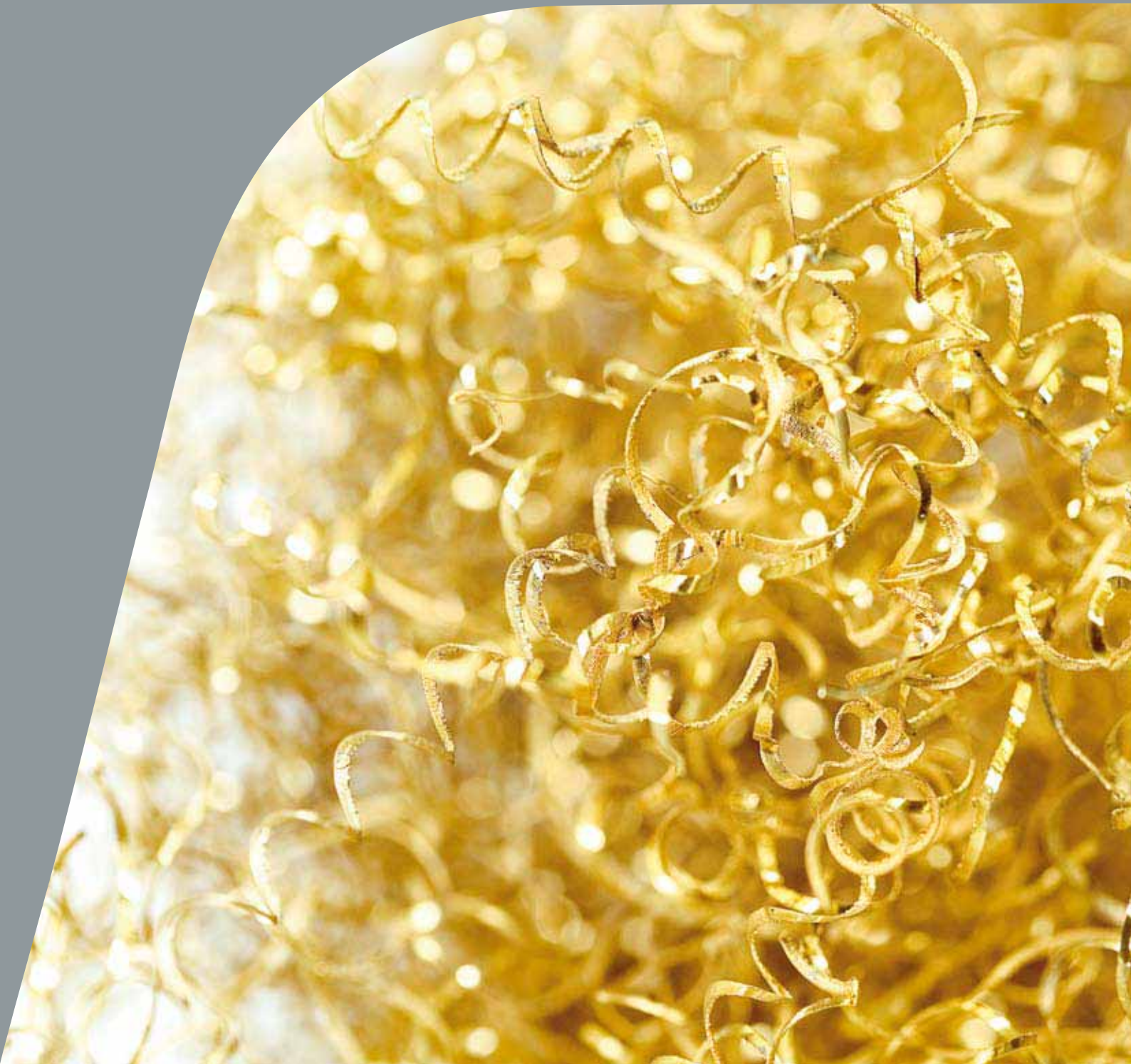
bildung junger Menschen sowie der Intensivierung von Maßnahmen im Bereich des lebenslangen Lernens. Wir trainieren unsere Mitarbeiter, um sie auf Veränderungsprozesse vorzubereiten und ihnen dabei die Freude an der Arbeit zu belassen oder – wo notwendig – zu erwecken. Wir wissen, dass es in Zukunft schwieriger sein wird, insbesondere auf dem Gebiet der Ingenieur- und Naturwissenschaften, Nachwuchskräfte zu gewinnen. Deshalb muss unser Unternehmen attraktiv bleiben und ein Umfeld bieten, in dem sich junge Akademiker und Fachkräfte wohlfühlen und unsere Mitarbeiter innovativ sein können. Damit sichern wir die Zukunft von Heraeus. Die Ergebnisse des vierten Heraeus-internen Innovationspreises zeigen, dass wir durchaus optimistisch auf die nächsten Jahre schauen können.

Dabei müssen wir nicht darauf warten, dass sich der Staat, die Politik, die Verbände oder die Gewerkschaften bewegen, um ein besseres Umfeld für die Unternehmen zu schaffen. Wir nehmen die Dinge selbst in die Hand. Dazu wird in unserem Unternehmen in Deutschland auch die Einführung längerer Arbeitszeiten gehören, für die die meisten Mitarbeiter

durchaus Verständnis haben, im Gegensatz zu den Gewerkschaften, die die Arbeitszeitverkürzung als letzte Bastion glauben verteidigen zu müssen. Dazu gehört aber auch das Thema leistungsgerechte Vergütung. Um auf den Vergleich mit dem Fußball zurückzukommen: Es gibt Vereine, die ihre Spieler exzessiv bezahlen, so hoch, dass die Spieler selbst offensichtlich keine Motivation mehr haben, volle Leistung zu bringen, da sie finanziell alles bekommen haben, was sie wollten, und mehr haben, als sie ausgeben können. Ähnliche Entwicklungen hat es in den letzten Jahren bei der Vergütung in den Unternehmen gegeben, insbesondere aus den Vereinigten Staaten kommend, aber auch in Deutschland. Wir werden uns an diesem Wettlauf der exzessiven Vergütungen nicht beteiligen, weil wir glauben, dass wir gute Mitarbeiter bekommen, wenn wir durch interessante Aufgaben und die Möglichkeit unternehmerischer Freiheiten motivieren. Mitarbeiter, die mit Leidenschaft und Begeisterung an der gemeinsamen Zukunft des Unternehmens arbeiten und auf dieses Unternehmen genauso stolz sind wie ihre Eigentümer, die Familie Heraeus.

Dr. Jürgen Heraeus


21%



**SANTA FE SPRINGS.** Hohe Edelmetallpreise und neue Anwendungen für Edelmetalle machen die Rückgewinnung dieser wertvollen Rohstoffe immer wichtiger für unsere Kunden. Durch Investitionen in modernste Recyclinganlagen, konsequente Internationalisierung und Marktbearbeitung hat W.C. Heraeus seine weltweite Marktführerschaft in diesem Markt weiter ausbauen können. Gegenüber dem Vorjahr haben wir die Ausbringung an Platingruppenmetallen um 21% gesteigert.

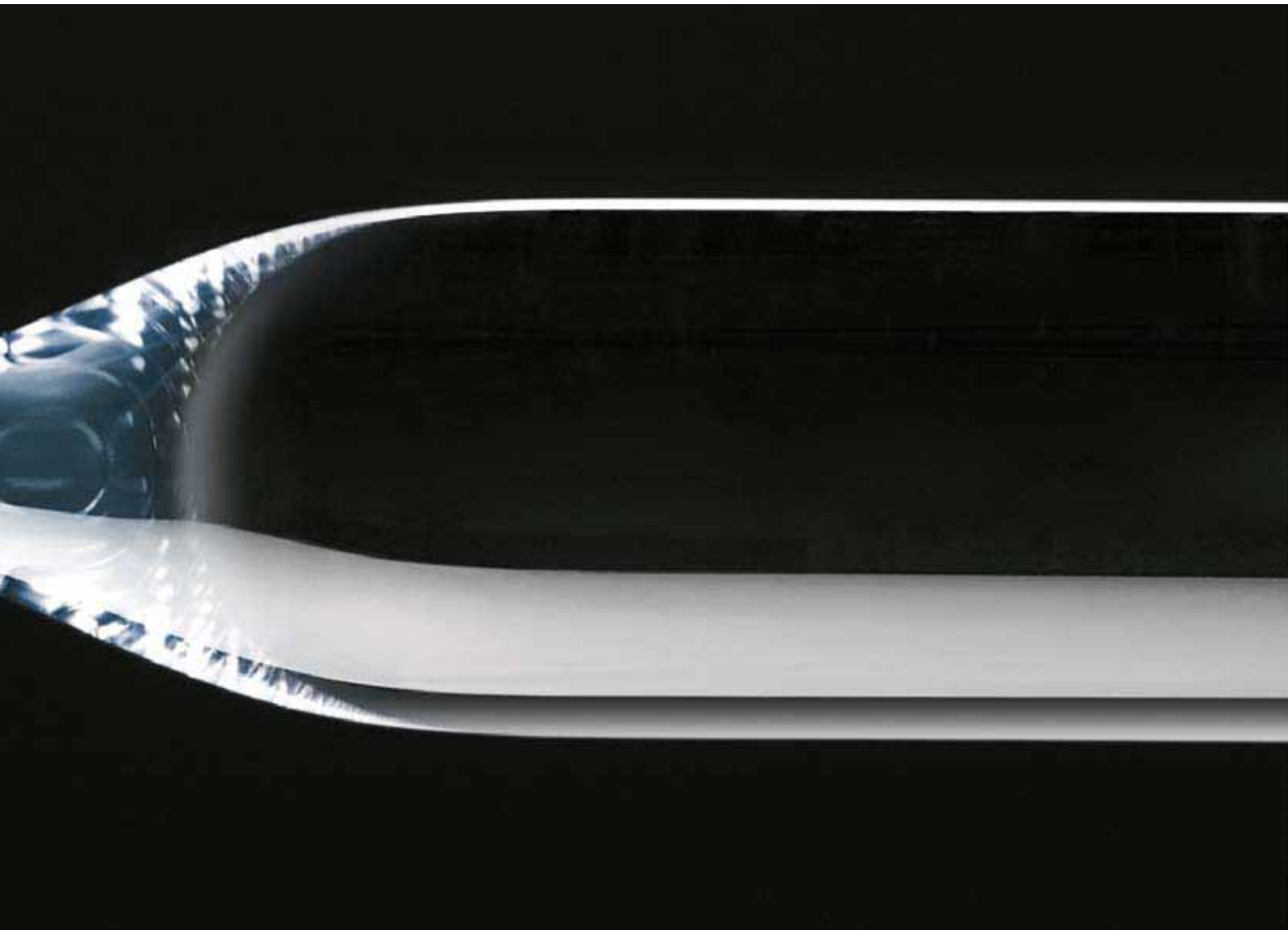
DR. STEFFEN VOSS, CHRIS JOHNSON, MIKE COWLES – DAS PRODUKTIONSTEAM DER HERAEUS METAL PROCESSING, INC. (USA)





## Synthetisches Quarzglas für perfekte Lichtleitfasern

Glasfasern bestimmen heute immer mehr unser Informations- und Kommunikationsverhalten. Mit über einem Terabit pro Sekunde – dies entspricht der Datenmenge von 200 DVDs pro Sekunde – können Daten und Informationen über die unscheinbaren, haarfeinen Lichtleitfasern Kontinente und Ozeane überschreitend schnell und sicher transportiert werden.



High-Speed-Internet, Telefonie, Digitalfernsehen – die schnelle Kommunikation ist für uns heute selbstverständlich. Und der Bedarf an Übertragungskapazitäten zum Beispiel zum Download von Musik oder Videos über das Internet steigt ständig. Heutzutage werden in vielen Regionen der Erde Glasfaserkabel bis zum Endkunden nach Hause gezogen. Bandbreiten von bis zu 100 Gigabit pro Sekunde für den Privatkunden sind so keine Seltenheit. Wer käme dabei auf den Gedanken, dass eine Glasfaser zu 95 % aus synthetischem Quarzglas von Heraeus besteht!

Heraeus hat von Anfang an entscheidend an diesem technischen Fortschritt mitgewirkt. Bereits 1975 entwickelte Heraeus ein Verfahren zur Abscheidung von Fluor dotiertem synthetischem Quarzglas (Fluosil), das zur Herstellung von Vorformen für Lichtwellenleiter eingesetzt wurde. 1978 nahm die Deutsche Bundespost in Berlin die erste Versuchsstrecke zur Lichtwellenleiter-Nachrichtenübertragung in ihrem Fernmeldenetz in Betrieb. In einem Kabel zur Übertragung von Telefongesprächen wurden mit Erfolg Quarzglasfasern von Heraeus verwendet. Heute gehört Heraeus zu den Weltmarktführern



Um den hohen Anforderungen an Quarzglas für Lichtwellenleiter gerecht zu werden, muss die Reinheit des Materials kontrolliert werden (links). Aus nanoporösen Siliziumdioxidpartikeln entsteht später transparentes Quarzglas (rechts).

in der Produktion von Quarzglas für die optische Nachrichtentechnik. Als wichtiger Partner der Telekommunikationsindustrie produziert und entwickelt das Unternehmen in Produktionsstätten in Bitterfeld (Deutschland) und Buford (USA) synthetisches Quarzglas. Die von Heraeus hergestellten hochreinen Quarzglasrohre und Hohlzylinder bilden die Basis zur Herstellung hochwertiger und leistungsfähiger Glasfasern für die optische Datenübertragung. Rund ein Viertel des globalen Bedarfs an hochreinem Quarzglas wird mittlerweile von Heraeus abgedeckt.

#### **Größe und Reinheit sind entscheidende Qualitätsmerkmale**

Eine Glasfaser zur Übertragung von Licht besteht aus einem lichtführenden Kern (hoher Brechungsindex) und einem Mantelbereich (niedriger Brechungsindex). Das Licht breitet sich über Totalreflexionen an der Kern-Mantel-Grenzfläche aus – auch wenn die Faser gekrümmt wird. Der lediglich neun Mikrometer durchmessende Kern lässt nur eine Ausbreitungsgeschwindigkeit (eine Mode) zu und ermöglicht so die störungsfreie, schnelle Übertragung von Informationen über lange Strecken. So wird sichergestellt, dass bei den heute üblichen sehr hohen Übertragungsraten die über dicht gepackte Lichtpulse codierten Informationen ungestört über lange Strecken übertragen werden.



Größe, präzise Verarbeitung, höchste Reinheit, Transparenz und Homogenität sind wesentliche Qualitätsmerkmale für das hier eingesetzte Quarzglas und entscheidend für die Leistungsfähigkeit der Glasfaser. Um technologisch an vorderster Front zu sein, hat Heraeus neben der Produktion auch umfangreiche Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten vorzuweisen. Ingenieure und Wissenschaftler befassen sich mit der Entwicklung neuer und verbesserter Produktionsverfahren. So kann für die Kunden von Heraeus eine kontinuierliche Verbesserung in der Qualität sowie insbesondere anhaltende Wirtschaftlichkeit sichergestellt werden. Zwei wesentliche Aspekte und Leitmotive bestimmen dabei das Handeln: „Evolution of Purity“ und „Evolution of Size“.

Hochreines synthetisches Quarzglas entsteht bei der Umsetzung einer chlorhaltigen Siliziumverbindung in Knallgasflammen bei hohen Temperaturen. Nanopartikel aus Quarzglas scheiden sich dabei auf einem Keramikträgerrohr ab. Über mehrere Stunden entsteht in diesem Prozess ein nanoporöser, hochreiner Quarzglaskörper, der über drei Meter lang und eine Viertel Tonne schwer ist. Anschließend wird der Körper getrocknet, bei 1.700 °C zu einem transparenten Glaskörper verglast, und schließlich entsteht durch mechanische Bearbeitung ein geometrisch präziser Zylinder mit exakt gebohrtem Innen- und genau geschliffenem Außendurchmesser. Um den hohen Anforderungen an Reinheit gerecht zu werden erfolgt der wesentliche Teil der Glaszylinderproduktion unter Reinraumbedingungen.



Durch die Einführung von synthetischem Quarzglas konnten metallische Verunreinigungen und Feuchtigkeitsspuren im Vergleich zum natürlichen Quarzglas um mehrere Größenordnungen reduziert werden. Gemäß dem Motto „Evolution of Purity“ geht diese Entwicklung weiter. Das Material verfügt heute über Reinheiten im Sub-ppb-Bereich (parts per billion – eins zu einer Milliarde bzw. ein Gramm in 1.000 Tonnen). Vom Reinheitsgrad des synthetischen Quarzglases hängen letztlich die Faserfestigkeit sowie die Streckenlänge ab, die das Licht in der Glasfaser ohne Signalverstärkung zurücklegen kann.

#### **Innovationen sorgen für Technologievorsprung**

Neben der Reinheit wurde auch die Größe von Quarzglasvorformen, aus denen die Glasfasern gezogen werden, im Laufe der Jahre kontinuierlich vergrößert („Evolution of Size“). So ermöglicht Heraeus durch ein innovatives Herstellungsverfahren für Glasfasern bei seinen Kunden erheblich günstigere Produktionskosten. Mit dem „Online-RIC“-Verfahren – RIC steht für „Rod in Cylinder“ bzw. „Kernstab im

Zylinder“ – können die fast haarfeinen Lichtleitfasern direkt in einem Arbeitsschritt aus großen Quarzglaszylindern hergestellt werden. Der Begriff „Online“ verdeutlicht, dass die Kernstäbe der Glasfaserhersteller direkt in den präzise gefertigten Hohlzylinder gesteckt und dann in einem Schritt zur Faser gezogen werden. Gegenüber bisherigen Produktionsverfahren werden zwei Prozessschritte eingespart.

Die auf das neue Verfahren zugeschnittenen hochreinen RIC-Quarzglaszylinder sind zudem wesentlich größer als die bisher verwendeten Rohre. Während beim Standardverfahren aus einem Rohr bislang etwa 400 Kilometer Faserlänge gezogen wurden, können mit dem neuen Verfahren bis zu 5.000 Kilometer Glasfaser am Stück produziert werden. Acht Online-RIC-Vorformen genügen somit, um eine Glasfaser zu ziehen, die einmal um die Erde reicht. Waren die Vorgängervorformen gerade mal armdick im Durchmesser, konnte Heraeus die Vorformendurchmesser

Präzise geschliffene Quarzglaszylinder (links), wie sie auch im RIC-Verfahren zum Einsatz kommen, werden in hochmodernen Anlagen am Standort Bitterfeld (rechts) hergestellt.



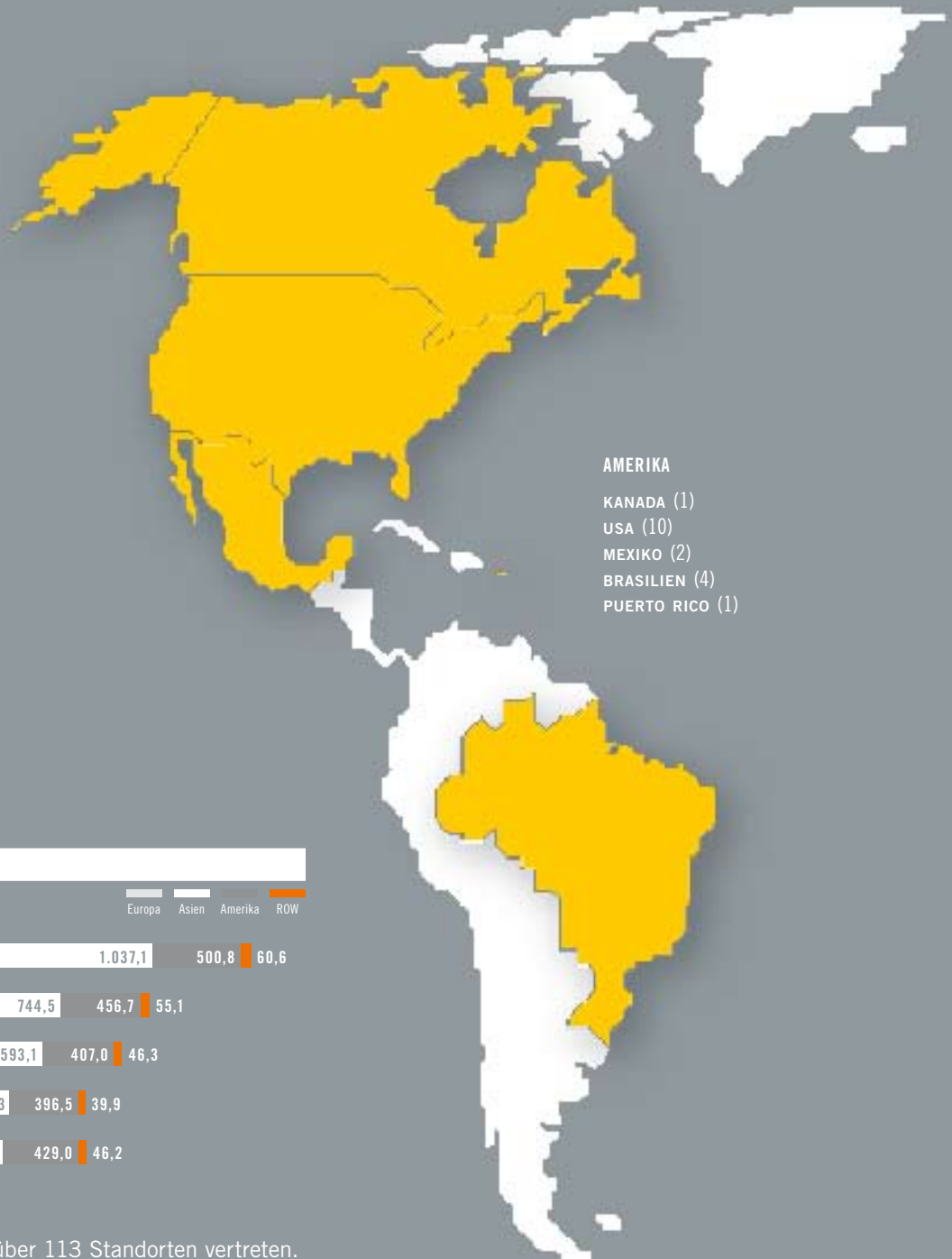
mit der neuen Technologie auf bis zu 200 Millimeter steigern. Glasfaserhersteller haben dadurch gegenüber dem Wettbewerb einen klaren Marktvorteil. Sie können schneller und kostengünstiger Glasfasern produzieren und die Produktionskosten um bis zu 30 % senken.

Das Glasfasergeschäft erlebt derzeit eine Renaissance, nachdem die Nachfrage in den vergangenen Jahren deutlich zurückgegangen war. Bis 2006 wurden weltweit rund 800 Millionen Kilometer Glasfaser verlegt. Nach vorsichtigen Schätzungen soll bis 2010 die Marke von jährlich 110 Millionen Kilometer überschritten werden. 2006 wurden fast 90 Millionen Kilometer Lichtleitfaser neu verlegt, der Löwenanteil davon in den USA und in China mit über 50 Millionen Kilometer. Durch die Olympischen Sommerspiele 2008 in Peking erlebt der Ausbau des Glasfasernetzes im Reich der Mitte einen weiteren starken Aufschwung. Zudem wird die Einführung von UMTS-Mobiltelefonen in China und der damit verbundene Ausbau der Infrastruktur den Glasfaser-

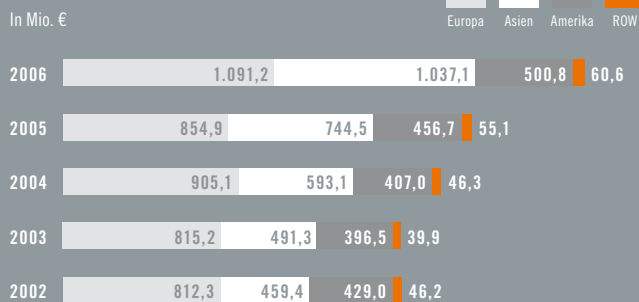
bedarf weiter steigern. Heraeus ist Hauptlieferant eines bedeutenden chinesischen Großkunden, der rund 50 % Marktanteil an chinesischen Glasfasern hält. In den Vereinigten Staaten wird zurzeit der flächendeckende Ausbau von Fiber-to-the-Home (FTTH) stark vorangetrieben. Auch hier beliefert Heraeus einen bedeutenden Großkunden. Dies ermöglichte Heraeus, seine traditionell starke Position in diesem Markt weiter deutlich auszubauen.

Nach Expertenmeinung werden bis 2010 weiterhin Zuwachsraten in der Glasfaserindustrie prognostiziert. Heraeus ist mit seinem Know-how bestens darauf vorbereitet. Durch hochmoderne Produktionsanlagen und Innovationen in der Herstellung von Quarzglasvorformen für Lichtleitfasern hat sich Heraeus über Jahre einen Technologievorsprung erarbeitet.

## Mit 76 Produktionsstätten und 25 eigenen Entwicklungszentren ist Heraeus weltweit präsent.



### Produktumsatz



Insgesamt ist Heraeus an über 113 Standorten vertreten.

## EUROPA

DEUTSCHLAND (19)

FRANKREICH (3)

ITALIEN (3)

SPANIEN (2)

SCHWEIZ (4)

ÖSTERREICH (3)

GROSSBRITANNIEN (7)

IRLAND (1)

SCHWEDEN (3)

NIEDERLANDE (2)

BELGIEN (1)

POLEN (2)

RUSSLAND (3)

UKRAINE (1)

TÜRKEI (2)

GRIECHENLAND (1)

TSCHECHIEN (1)



## ASIEN

INDIEN (2)

CHINA (14)

HONGKONG (1)

SINGAPUR (2)

INDONESIEN (1)

PHILIPPINEN (1)

TAIWAN (3)

KOREA (3)

JAPAN (4)

SÜDAFRIKA (4)

AUSTRALIEN (2)

100%



**HANAU.** Ästhetik ist heute der entscheidende Erfolgsfaktor für schönen und gleichzeitig hochwertigen Zahnersatz. Ein 100 % naturidentisches ästhetisches Ergebnis hinsichtlich Farbe und Lichtdynamik erzielen die Heraeus-Verblend-Keramiken, die zu den am stärksten wachsenden Produkten in ihrem Segment in Deutschland gehören.

ANNETTE MILDNER – MARKETING MANAGER DIVISION FIXED PROSTHETICS DER HERAEUS KULZER GMBH (DEUTSCHLAND)



# Konzernlagebericht 2006

## Geschäftsentwicklung

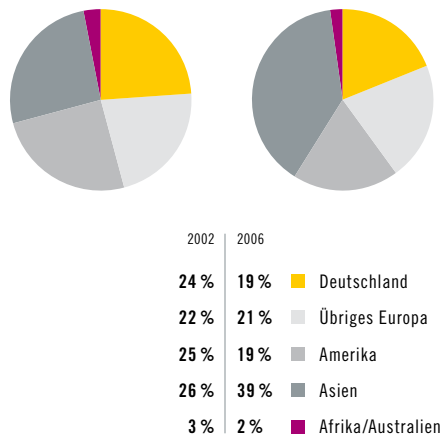
Vor dem Hintergrund des starken gesamtwirtschaftlichen Wachstums hat sich der Geschäftsverlauf des Heraeus-Konzerns im abgelaufenen Geschäftsjahr ausgesprochen erfreulich entwickelt. Besondere Impulse kamen dabei aus der Elektronik- und Halbleiterindustrie, der Stahlindustrie und der chemischen Industrie. An diesen guten Branchenkonjunkturen konnte Heraeus durch seine breite internationale Aufstellung in besonderem Maße partizipieren.

Zusätzlich hat der starke Preisanstieg der Edelmetalle im ersten Halbjahr 2006 zur Umsatzausweitung, insbesondere im Handelsgeschäft, beigetragen. Insgesamt schließt deshalb der Heraeus-Konzern das abgelaufene Geschäftsjahr mit neuen Höchstwerten bei Umsatz und Ergebnis ab.

## Konzernumsatz

Der Gesamtumsatz des Konzerns liegt mit 12,1 Mrd. € um knapp 30% über dem Vorjahreswert. Davon entfallen 9,4 Mrd. € auf den Edelmetallhandel, der sich damit ebenfalls um rund 30% gesteigert hat. Etwa zwei Drittel des Anstiegs im Handelsumsatz stammen aus einer Ausweitung des Goldhandels, bei dem sich im vergangenen Jahr zahlreiche Marktchancen auf hohem Preisniveau geboten haben.

## Produktumsatz nach Regionen

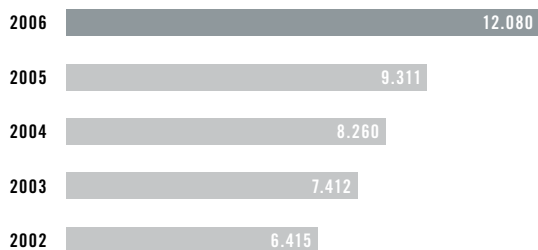


Der Produktumsatz wurde 2006 auf fast 2,7 Mrd. € gesteigert und übertrifft damit das Vorjahr um rund 27%. Neben den erhöhten Edelmetallpreisen beruht das Umsatzwachstum im Produktgeschäft auf einer deutlichen Geschäftsausweitung in allen großen Produktbereichen des Konzerns mit Ausnahme der erwartungsgemäß rückläufigen Edelmetall-Dentallegierungen.

Die Jahresdurchschnittskurse der für Heraeus wesentlichen Währungen haben sich von 2005 nach 2006 nur geringfügig verändert. Die Umsatzentwicklung wurde deshalb kaum durch Umrechnungseffekte beeinflusst.

### Konzernumsatz

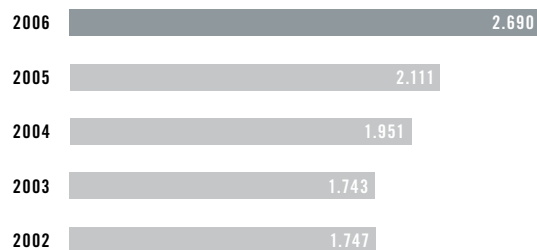
In Mio. €



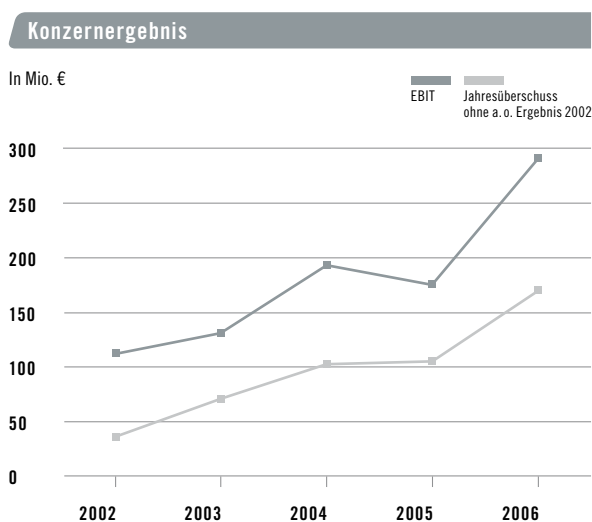
Der Konzernbereich Edelmetalle (W.C. Heraeus) konnte seinen Produktumsatz nominal um 40,3% steigern. Bereinigt um die darin enthaltenen Edelmetall-Preiseffekte lag der reale Umsatzanstieg bei 17,8%. Seit Jahren leistet die Chemicals Division die größten Beiträge zum Wachstum von W.C. Heraeus. Im Berichtsjahr 2006 verbesserte sie sich um 51,7% inklusive bzw. 11,7% ohne Edelmetall. Einen wesentlichen Anteil am Umsatzwachstum hatte auch die neu geschaffene Contact Materials Division, in der die Produktlinien Bonding Wires und Surface Mount zusammengefasst wurden. Alle anderen Divisions von W.C. Heraeus trugen ebenfalls zum Umsatzwachstum bei; die Thin Film Materials Division blieb allerdings mit ihren Produkten für die magnetische Datenspeicherung unter den hochgesteckten Erwartungen.

### Produktumsatz

In Mio. €



Weiter auf Erfolgskurs blieb der Konzernbereich Sensoren (Heraeus Electro-Nite) mit einem Umsatzplus von 12,8%. Vor dem Hintergrund einer anhaltend guten Stahlkonjunktur hat Heraeus Electro-Nite vor allem das Geschäft in den Wachstumsregionen Asien und Osteuropa weiter ausgebaut und die im Vorjahr erworbenen Unternehmen in Russland und Japan in die weltweite Organisation integriert.



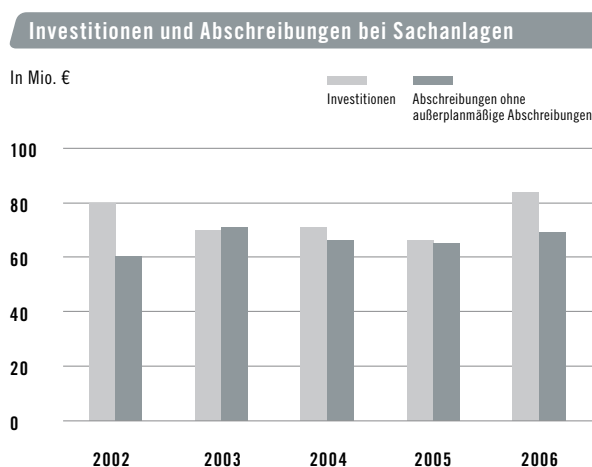
Das Marktumfeld für den Dental- und Medizinproduktebereich (Heraeus Kulzer) war 2006 weiterhin von starken Veränderungen geprägt. Insgesamt verzeichnete Heraeus Kulzer einen Umsatzrückgang von 2,5%. Darin wirkte sich die weiter rückläufige Marktentwicklung für Edelmetall-Dentallegierungen aus. Der Umsatz von Heraeus Kulzer in dieser Produktlinie schwächte sich analog zum Markttrend um 12,3% ab, lag damit aber noch im Rahmen der Erwartungen. Das übrige Dentallaborgeschäft und die Verkäufe von Zahnarztprodukten entwickelten sich auf Vorjahresniveau, während das Medizinproduktegeschäft um 18,5% zulegen konnte, nachdem die Umstellung auf den Direktvertrieb in Europa erfolgreich verlaufen war.

Mit einem Plus von 30,8% erzielte der Konzernbereich Quarzglas eine besonders erfreuliche Umsatzsteigerung. Dazu haben beide Teilbereiche von Heraeus Quarzglas in etwa gleichem Maße beigetragen. Die Semiconductor Division wuchs um 30,1%; die Fiber Optics Division (Heraeus Tenevo) verbesserte sich um 32,5%.

Auch der Konzernbereich Speziallichtquellen (Heraeus Noblelight) erreichte mit +10,5% ein zweistelliges Umsatzwachstum und profitierte dabei besonders von einer starken Nachfrage bei Infrarotstrahlern für die industrielle Prozesstechnik sowie bei UV-Lampen für die Wasserentkeimung und für die Druckindustrie.

### Ertragslage

Das starke Umsatzwachstum hat sich in einer deutlichen Steigerung des Rohertrages als der Differenz zwischen Gesamtleistung und Materialeinsatz ausgewirkt. Diese Bruttoerfolgsgröße überschritt erstmals die Milliardengrenze und lag mit 1.104,9 Mio. € um 174,1 Mio. € bzw. 18,7% über dem Vorjahreswert.



Die Personalkosten als zweitgrößter Kostenblock nach dem Materialeinsatz sind unterproportional um 7,5 Mio. € bzw. 1,5 % auf 503,5 Mio. € gestiegen. Positiv hat sich hier die weitere Internationalisierung mit dem Ausbau der Beschäftigung an kostengünstigen Standorten ausgewirkt. Auch die überwiegend maßvollen Tarifabschlüsse an den Hochlohnstandorten haben zur Erhaltung der Wettbewerbsfähigkeit der dortigen Produktionsbereiche beigetragen. Darüber hinaus war im Berichtsjahr keine Aufstockung der Pensionsrückstellungen aufgrund von Änderungen des Rechnungszinssatzes erforderlich. In den beiden Vorjahren hatten diese Anpassungen an die Kapitalmarktentwicklung, die wir in Anwendung unserer konservativen Bilanzierungspraxis stets in vollem Umfang ergebniswirksam berücksichtigen, zu Kostenbelastungen von 21,6 Mio. € (2005)

bzw. 20,5 Mio. € (2004) geführt. Die um diesen und andere versicherungsmathematische Sondereffekte bereinigte Personalkostensteigerung von 2005 nach 2006 beträgt 4,8 % und liegt damit leicht unter dem kopfzahlmäßigen Belegschaftsaufbau.

Die übrigen betrieblichen Kostenarten haben sich im Wesentlichen aufgrund des gestiegenen Geschäftsvolumens, aber auch aufgrund höherer Abschreibungen sowie verstärkter Instandhaltungsaktivitäten um 57,8 Mio. € erhöht. Der Ergebnisbeitrag der assoziierten Unternehmen hat sich um 3,5 Mio. € verbessert. Damit übertrifft das operative Konzernergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT) mit 290,7 Mio. € den Vergleichswert für 2005 um 112,2 Mio. € bzw. 62,9 %. Alle Konzernbereiche konnten ihr EBIT zum Teil erheblich verbessern; der Quarzglasbereich ist dabei wieder deutlich in die Gewinnzone zurückgekehrt.

Das Finanzergebnis hat sich um 8,7 Mio. € auf 23,5 Mio. € abgeschwächt. Die weitere Reduzierung der verzinslichen Verbindlichkeiten (s. u.) führte zwar zu einer Senkung der langfristigen Zinsaufwendungen ab dem dritten Quartal. Dieser positive Effekt wurde aber von einer zeitweilig erhöhten Aufnahme kurzfristiger Finanzierungsmittel für den stark gewachsenen Edelmetallhandel überlagert.

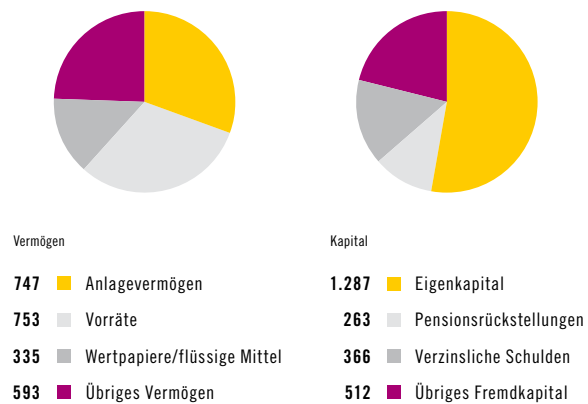
Als weitere Aufwandsposition im neutralen Ergebnis wird der Zinsanteil in den Zuführungen zu den Pensionsrückstellungen ausgewiesen, der sich gegenüber dem Vorjahr kaum verändert hat.

EBIT und neutrales Ergebnis bilden zusammen das Konzernergebnis vor Steuern, das mit 256,8 Mio. € um 104,0 Mio. € bzw. 68,1 % über dem Vorjahreswert liegt und einen neuen Höchstwert für den Heraeus-Konzern darstellt. Die bisherige Bestmarke lag bei 218,0 Mio. € im Jahr 2000.

Im Bereich der Steuern haben wir einen einmaligen Sonderertrag von 17,3 Mio. € getrennt ausgewiesen. Er folgt zwingend aus einer kürzlichen Gesetzesänderung in Deutschland, die zu einem festen Anspruch auf die künftige Auszahlung alter Körperschaftsteuerguthaben unabhängig von der Ertragslage geführt hat. Die gezahlten Ertragsteuern haben sich ansonsten im Wesentlichen analog zum operativen Ergebnisverlauf entwickelt. Innerhalb der latenten Steuern haben wir im Sinne eines konservativen Ergebnisausweises nur solche steuerlichen Verlustvorträge berücksichtigt, deren Realisierung praktisch sicher ist. Die Konzernsteuerquote liegt bei 32,5 % nach 31,3 % im Jahr 2005.

Das Konzernergebnis nach Steuern (Jahresüberschuss) beläuft sich damit auf 173,3 Mio. €. Die Verbesserung gegenüber dem Vorjahr beträgt 68,3 Mio. € bzw. 65,1 %.

#### Vermögen und Kapital zum 31.12.06 in Mio. €



#### Vermögens- und Finanzlage

Zum Jahresende 2006 ist die Bilanzsumme des Heraeus-Konzerns mit 2.428,4 Mio. € gegenüber dem Vorjahr praktisch unverändert geblieben (-0,1 Mio. €).

Die gute Ertragslage ermöglichte eine konsequente Fortsetzung des 2004 eingeleiteten Schuldenreduzierungsprogramms. Im Berichtsjahr wurden die verzinslichen Verbindlichkeiten um weitere 135,6 Mio. € abgebaut; ihr Anteil an der Bilanzsumme konnte damit zum Jahresende auf 15,1 % zurückgeführt werden. Anlage- und Umlaufvermögen stiegen unterproportional im Verhältnis zur Geschäftsausweitung, und das Rückstellungsvolumen blieb insbesondere aufgrund des für Heraeus positiven Ausgangs einiger Rechtsfälle unter dem Vorjahresniveau. Per Saldo konnte damit der Anteil des Eigenkapitals an der Bilanzsumme von 47,7 % auf 53,0 % gesteigert werden. Mit

dieser gesunden Bilanzstruktur ist eine wichtige finanzwirtschaftliche Voraussetzung für das angestrebte weitere Wachstum des Konzerns erfüllt.

Ebenso positiv haben sich die operativen Ertragsverbesserungen im Berichtsjahr auf die Finanzlage des Konzerns ausgewirkt. Der Brutto-Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit stieg um 55,6 % auf 318,0 Mio. €; nach Berücksichtigung der geschäftsbedingt angestiegenen Finanzmittelbindung im Umlaufvermögen betrug der Mittelzufluss aus laufender Geschäftstätigkeit noch 202,3 Mio. €, ein Plus von 189,1 Mio. € gegenüber dem Vorjahr. Die verstärkte Investitionstätigkeit und die planmäßige Schuldenreduzierung führten dann zur Verringerung der Liquiditätsreserven des Konzerns um 68,6 Mio. € auf 335,3 Mio. € zum Jahresende 2006.

#### **Investitionen**

Die Investitionen in Sachanlagen wurden 2006 auf 84,0 Mio. € gesteigert; das entspricht einem Zuwachs von 24,5 % gegenüber dem Vorjahr. Die Sachinvestitionen lagen damit im Berichtsjahr um 22,4 % über den Abschreibungen. Gut die Hälfte der gesamten Investitionsausgaben entfielen auf den Edelmetallbereich mit Schwerpunkten bei Erweiterungs- und Modernisierungsprojekten in Deutschland, den USA und China. Heraeus Electro-Nite nahm 2006 ein neues Produktionswerk in China in Betrieb. In Deutschland hat der Heraeus-Konzern 2006 insgesamt 42,2 Mio. € investiert. Dies entspricht einer Steigerung um 32,7 % gegenüber dem Vorjahr.

Für Akquisitionen wurden im abgelaufenen Jahr 31,7 Mio. € ausgegeben. Dies betraf im Wesentlichen den Erwerb von EMAT in Singapur, einem Hersteller von Targets für die Beschichtung von

Flachbildschirmdisplays, und des Platin-Geschäftes der französischen Fremapi-Gruppe (Platecxis) durch W.C. Heraeus sowie den vollständigen Erwerb der Anteile an der chinesischen Tochtergesellschaft von Heraeus Kulzer.

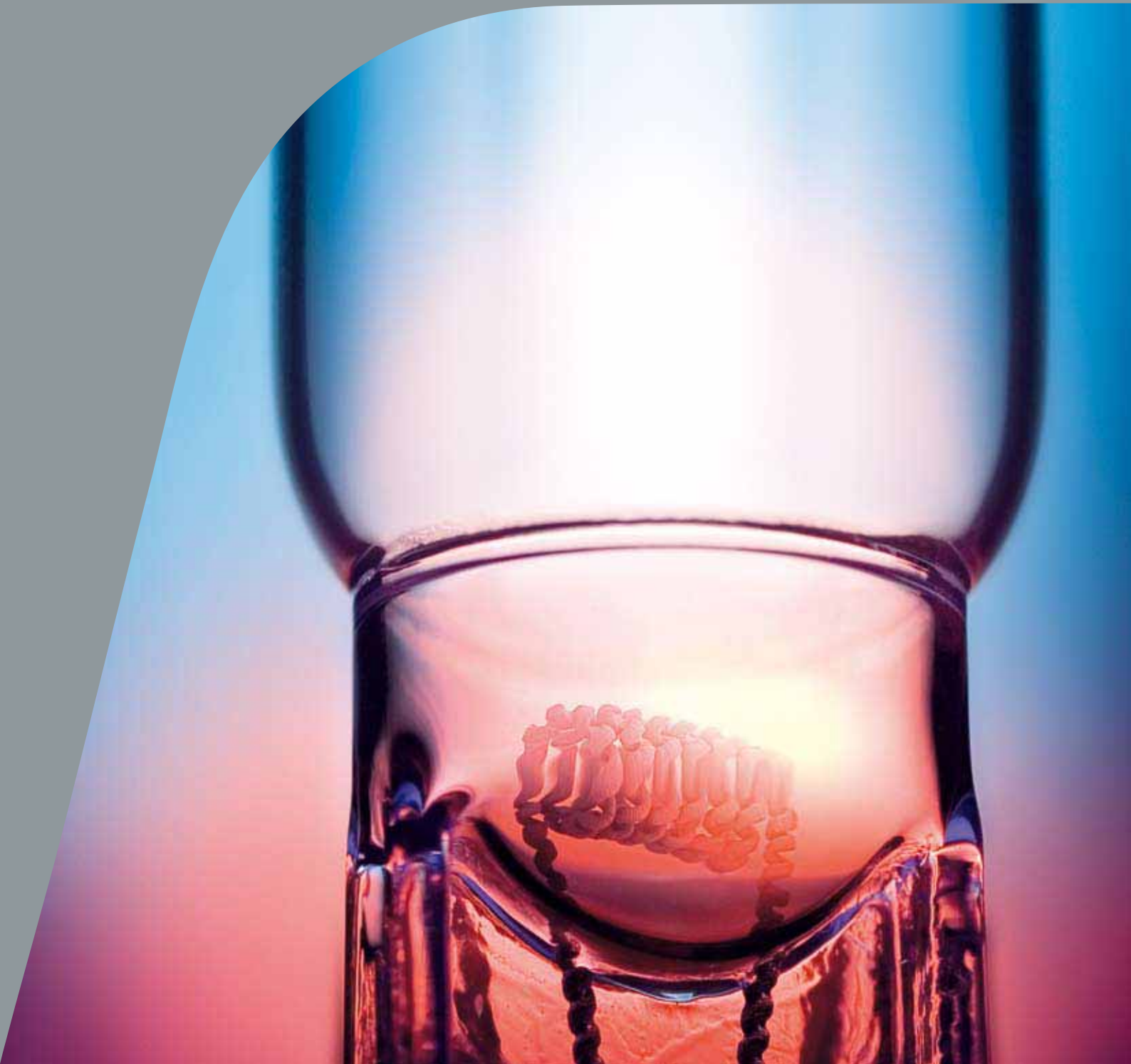
#### **Ausblick**

Der konjunkturelle Rückenwind im abgelaufenen Jahr hält bisher noch an. Allerdings müssen wir von einer leicht rückläufigen Umsatzentwicklung bei Heraeus Quarzglas ausgehen, die sich aus den tendenziell abgeschwächten Marktprognosen für die Halbleiterindustrie ergibt.

Die Auftragsbücher aller Konzernbereiche sind aktuell noch gut gefüllt und die Umsatzzahlen der ersten Monate lassen ebenfalls keine spürbaren Rückgänge erkennen. Für das Geschäftsjahr 2007 rechnen wir deshalb insgesamt mit einer Fortsetzung des bisher guten Geschäftsverlaufs. Auch für 2008 gehen wir aus heutiger Sicht davon aus, den Kurs des profitablen Wachstums aus eigener Kraft weiter fortsetzen zu können.

Von den Gewinnausschüttungen des Heraeus-Konzerns in Höhe von 30,5 Mio. € sind rund 4,8 Mio. € an die direkt und indirekt beteiligten Stiftungen geflossen. Damit kommt ein nennenswerter Anteil unserer Dividende wieder der Allgemeinheit für gemeinnützige Zwecke zugute.

600<sub>Watt</sub>



**HANAU.** Wir sind der erste Hersteller, der auf der Leitmesse Aquatech in Amsterdam (Niederlande) eine funktionsfähige High-Power-Amalgamlampe vorstellen konnte. Unsere Longlife-Lampen sparen bei der Aufbereitung von Trink- und Abwasser nicht nur Kosten, sondern auch Energie und tragen damit zum Umweltschutz bei.

DR. SVEN SCHALK, ERIK ROTH, FRANZ-JOSEF SCHILLING –  
FÜR DEN BEREICH OBERFLÄCHEN- UND UMWELTECHNIK DER HERAEUS NOBLELIGHT GMBH (DEUTSCHLAND)



## Risikobericht zum Konzernlagebericht 2006

Die operativen Risiken des Konzerns sind in einem Risikomanagementsystem dokumentiert, das die identifizierten Einzelrisiken, die Bewertung der maximalen Schadenshöhe, die Eintrittswahrscheinlichkeit und die Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage umfasst.

Es beinhaltet darüber hinaus die zur Risikobewältigung und Risikominimierung beabsichtigten, veranlassten und umgesetzten Maßnahmen. Die Aktualisierung und Berichterstattung an die Geschäftsführung der Heraeus Holding erfolgt halbjährlich.

Die finanzwirtschaftlichen Risiken aus dem operativen Grundgeschäft werden durch den Einsatz von derivativen Finanzinstrumenten begrenzt. Dabei kommen im Wesentlichen Zinsswaps, Forward Rate Agreements, Caps, Floors und Collars sowie Devisentermin- und Devisenoptionsgeschäfte zur Anwendung. Ausgenommen ist die Übernahme von Stillhalterpositionen. Grundlage dafür bildet die Konzernrichtlinie für das Finanzmanagement in der aktuellen Fassung vom 07.09.2005. In der mittelfristigen Finanzplanung wird von einer zu erwartenden Entwicklung an den Finanzmärkten ausgegangen, die zu keiner wesentlichen Zunahme der Zins- und Währungsrisiken führen dürfte. Währungsrisiken sind durch Sicherungsgeschäfte für den mittelfristigen Planungszeitraum nahezu ausgeschlossen.

Für den Edelmetallhandel gilt zusätzlich die Richtlinie vom 08.12.2004 über die interne Limit- und Risikokontrolle aller Geschäftsbewegungen, die in einem elektronischen Handelssystem erfasst sind. Zur Absicherung von Preisrisiken werden die im Markt gängigen Sicherungsinstrumente eingesetzt. Dazu zählen Spot- und Termingeschäfte, Leihen und sogenannte „Cash and Carry“-Transaktionen.

Die tägliche Kontrolle über die Einhaltung der vorgegebenen Grenzwerte obliegt Mitarbeitern, die dem Handel nicht weisungsgebunden sind.

Den operativen Ausfallrisiken wird durch ein aktives Forderungsmanagement gegengesteuert, das in der Verantwortung der einzelnen Konzernbereiche liegt.

Das starke Wachstum des Konzerns birgt allgemeine Risiken der Beherrschung der technischen und kaufmännischen Prozesse. Diese werden durch Standardisierung und den Einsatz professioneller IT-Systeme auf den unternehmerisch unvermeidlichen Umfang begrenzt.

Mit den installierten Systemen zur Risikomesung und Risikobegrenzung trägt Heraeus auch den Anforderungen zur Risikofrüherkennung bei der Wahrnehmung unternehmerischer Chancen und Herausforderungen Rechnung. Gegenwärtig lassen sich keine bestandsgefährdenden Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage erkennen.

In den einzelnen Konzernbereichen sind die nachfolgend dargestellten spezifischen Risiken und die Maßnahmenprogramme zu deren Begrenzung zu erwähnen:

### **Edelmetallverarbeitung**

Mit den führenden Edelmetallproduzenten in allen Regionen bestehen langfristige Lieferverträge, die regelmäßig an die Entwicklung der Markt- und Bedarfssituation angepasst werden. Daneben werden in erheblichem Umfang Edelmetalle von Kunden beigestellt, und Heraeus kann auf Feinmetall (= reines Edelmetall) aus der Ausbringung von Scheidepartien sowie verbrauchten Produkten zurückgreifen, das erneut in den Edelmetallkreislauf einfließt. Das teilweise limitierte Edelmetallvorkommen kann im Zusammenhang mit einem erhöhten Bedarf bei neuen technischen Anwendungen zu Versorgungsengpässen und damit verbundenen Preissteigerungen führen. Damit sind die Beschaffungsrisiken weitestgehend reduziert. Die Edelmetall-Sicherungssysteme sind in ein Daten- und Überwachungsleitnetz integriert, das auch die IT-gestützte Nachverfolgung der Effizienz der jeweils eingesetzten Produktionsverfahren ermöglicht und wichtige Hinweise für deren Optimierung liefert. Trotz dieser umfassenden Maßnahmen sind Risiken aus dem physischen Verlust von Edelmetallen jedoch nicht völlig auszuschließen.

### **Sensoren**

In Anbetracht der weltweit weiter gestiegenen Rohstahlproduktion entwickelte sich das Geschäft mit Sensoren für die Stahlindustrie erneut erfreulich positiv. Ein gewisses Risikopotenzial ergibt sich aber aus dem zunehmenden Preisdruck als Folge der Konsolidierung der Stahlindustrie sowie aus dem sich andeutenden Rückgang der Stahlproduktion in Nordamerika. Ein niedrigeres Niveau der Stahlpreise könnte die Ertragslage der Stahlindustrie belasten. Diese Entwicklung hätte Auswir-

kungen auf das Geschäft von Heraeus Electro-Nite. Allerdings sind daraus keine bestandsgefährdenden Risiken für den Konzernbereich zu erwarten.

### **Dentalwerkstoffe**

Der Nachfragerückgang infolge der Reformen im Gesundheitswesen für bestimmte Indikationsbereiche hat sich fortgesetzt. Davon waren insbesondere die Edelmetalllegierungen auf dem weltweiten Dentalmarkt betroffen. Es muss davon ausgegangen werden, dass sich die Entwicklung nachhaltig fortsetzt und eine Anpassung der organisatorischen und strategischen Ausrichtung erfordert, um eine angemessene und dauerhafte Ertragssicherung zu gewährleisten. Im Rahmen der begonnenen Markteinführung eines neuen Implantatsystems sind aus dieser Entwicklung resultierende Risiken möglich und können die Erfolgsaussichten verzögern. Sie werden jedoch für den Konzernbereich keine substantiellen Auswirkungen haben.

### **Werkstoffe für die Endoprothetik und Osteosynthese**

Der Einstieg in den Direktvertrieb dieser Produkte in Europa war mit Anlaufverzögerungen verbunden. Die Risiken von daraus resultierenden Marktanteilsverlusten sind aber insoweit begrenzt, als der Geschäftsbereich seine Spitzenposition und Marktführerschaft bei Knochenzementen und Biomaterialien für die Orthopädie und Chirurgie weiterhin behaupten wird und seine Marktposition in den USA durch eine langfristige Vertriebspartnerschaft mit einem führenden Prothesenhersteller gefestigt hat.

### **Quarzglas**

Die dynamisch gewachsene Nachfrage nach Produkten für die Halbleiterindustrie und auf dem Lichtwellenleitermarkt beinhaltet das erhebliche Risiko eines künftigen zyklisch bedingten Marktabschwungs. Der Konzernbereich hat 2006 weitere Optimierungsmaßnahmen unternommen und die mögliche Wirkung von Nachfrageschwankungen erfolgreich begrenzt. Es bedarf allerdings noch weiterer Anpassungen, um möglichen Veränderungen auf dem Weltmarkt gerecht zu werden. Der Konzernbereich ist auf diese Entwicklung vorbereitet und in der Lage, die bestehenden Risiken so zu begrenzen, dass keine signifikanten Auswirkungen für den Konzernbereich zu befürchten sind. Die Fokussierung der Aktivitäten auf Großkunden hat zwar zur Stärkung der Marktposition beigetragen, die Abhängigkeit von wenigen Abnehmern aber vergrößert. Die Risikominimierung durch den weiteren Ausbau und die Forcierung des Produktspektrums wird daher strategisch vorangetrieben.

### **Speziallichtquellen**

Die führende Marktposition bei Lampen für die Optik und Analytik konnte insbesondere für industrielle Anwendungen ausgebaut werden. Das Produktportfolio stellt sicher, dass der Konzernbereich von zyklischen Schwankungen einzelner Abnehmerbranchen nur in geringem Umfang abhängig ist. Möglichen Produkthaftungsrisiken bei Strahlern für Sonnenbänke und bei der UV-Entkeimung von Trinkwasser wird durch ein umfangreiches Qualitätsmanagement begegnet.

Strahler für Sonnenbänke unterliegen außerdem einem durch erwartete regulatorische Änderungen der Europäischen Union ausgelösten Substitutionsrisiko. Dieses wird durch systematische Produktentwicklungen für auch künftig regelungskonforme Produkte gemildert.

### **Risiken aus konzerninternen Dienstleistungen**

Den Risiken aus der Verantwortung für den Umweltschutz und die Arbeitssicherheit, aus patent- und lizenzrechtlichen Verletzungen, durch den Ausfall der Informationstechnologie sowie aus dem Gefährdungspotenzial aller anderen internen Dienstleistungsaufgaben ist durch Vorsorgemaßnahmen ausreichend Rechnung getragen. Der Risikoeintritt in diesem Bereich ist deshalb auf ein Mindestmaß begrenzt, so dass substanzielle Belastungen für den Konzern weitgehend auszuschließen sind.

### **Patente und Lizenzen**

Trotz sorgfältiger Prüfung der Patentlage kann es zu Verletzungen von gewerblichen Schutzrechten und anderen geistigen Eigentumsrechten kommen. Dies führt gelegentlich zu langwierigen und kostspieligen Prozessen. Es ist daher für die Zukunft nicht auszuschließen, dass Heraeus sich mit Behauptung bzw. Vorwürfen von Schutzrechtsverletzungen konfrontiert sieht und auseinandersetzen muss.

# Mitarbeiter

Die Anzahl der Mitarbeiter ist weltweit um 650 Beschäftigte gestiegen. Dies entspricht einem Plus von 6,1 %. Damit waren zum Jahresende 11.275 Mitarbeiter weltweit für Heraeus tätig (Vorjahr 10.625). Dieser Zuwachs resultiert schwerpunktmäßig aus einem Personalaufbau in den Fertigungsstätten außerhalb Deutschlands, vor allem in China, sowie aus dem Erwerb einer Gesellschaft mit 37 Mitarbeitern.

Bei W. C. Heraeus stieg die Zahl der Mitarbeiter gegenüber dem Vorjahresstichtag 31.12.2005 deutlich um 387 Beschäftigte auf 3.916. Dieser Zuwachs ist im Wesentlichen auf den Kapazitätsausbau der weltweiten Fertigungsstätten sowie auf den Erwerb neuer Unternehmen zurückzuführen. Dabei wurden in Hanau (Deutschland) 110 neue Arbeitsplätze geschaffen.

Die Geschäftserweiterung bei Heraeus Electro-Nite führte zu einer Erhöhung der Beschäftigtenzahl um insgesamt weltweit 289 Mitarbeiter auf 3.163 Beschäftigte. Der Aufbau erfolgte vor allem in Osteuropa und China, aber auch in Deutschland.

Bei Heraeus Kulzer musste die Belegschaft entsprechend der geschäftlichen Entwicklung von 1.653 um 115 Mitarbeiter auf 1.538 angepasst werden. Dabei standen Personalanpassungen in stagnierenden Märkten Einstellungen in Wachstumsgeschäften gegenüber.

Bei Heraeus Quarzglas und Heraeus Tenevo wuchs die Zahl der Beschäftigten um 61 weltweit auf 1.504. Die Reaktionsfähigkeit der deutschen Standorte konnte durch die Nutzung von flexiblen Arbeitszeitmodellen und Zeitarbeit gewährleistet werden. In Spitzenzeiten waren für Heraeus Quarzglas in Deutschland 200 Zeitarbeitskräfte tätig.

Bei Heraeus Noblelight gab es ein leichtes Beschäftigungsplus von 7 auf 651 Mitarbeiter.

## **Beschäftigung in Deutschland gehalten**

In Deutschland konnte die Beschäftigung auf einem stabilen Niveau gehalten werden. Zwar verringerte sich die Anzahl der Belegschaft im Inland per

31.12.2006 nominal um 18 Mitarbeiter (-0,4%). In den letzten vier Jahren konnten insgesamt jedoch 188 zusätzliche Stellen geschaffen werden.

## **Nachfrage nach qualifizierten Mitarbeitern gestiegen**

Der Bedarf an qualifizierten Mitarbeitern hat zugenommen und wird weiter steigen. Unsere Attraktivität als Technologiekonzern und Familienunternehmen ermöglicht uns aber nach wie vor, unter den besten Bewerbern auszuwählen.

## **Kapazitäten flexibel angepasst**

Die insgesamt sehr gute Auftragssituation – insbesondere bei W. C. Heraeus und im Quarzglasgeschäft – konnte durch die Nutzung der Instrumente zur Arbeitszeitflexibilisierung und den Einsatz von Leiharbeitskräften bewältigt werden. Dabei hat sich die mehrjährige Zusammenarbeit mit ausgesuchten und qualifizierten Zeitarbeitsfirmen bewährt. Durch das flexible Kapazitätsmanagement konnten außerdem auch kurzzeitige gravierende Auftragsausfälle in einzelnen Fertigungsbereichen aufgefangen werden, ohne dass Mitarbeiter der Stammschicht abgebaut werden mussten.

## **Qualifizierungsanstrengungen fortgesetzt**

Zur langfristigen Sicherung von Qualifikation und Beschäftigungsfähigkeit der Mitarbeiter investierte Heraeus verstärkt in die Aus- und Weiterbildung im Sinne von lebenslangem Lernen. Bei der Heraeus Noblelight nahmen 100% der Mitarbeiter an dem Programm „Lernen im Prozess der Arbeit“ teil. Im Oktober 2006 startete das Heraeus-E-Learning-Center, das den Mitarbeitern über ihren Internetzugang vielfältige Heraeus-spezifische interaktive und multimediale Lernmöglichkeiten bietet. Dieses

Angebot stößt auf reges Interesse. Mehr als 1.000 Mitarbeiter haben sich bis Jahresende bereits registriert. In Deutschland wurde die Zahl der Auszubildenden nochmals gesteigert. 82 junge Menschen begannen in Deutschland im September 2006 ihre Berufsausbildung. Insgesamt stieg die Zahl der Auszubildenden im Geschäftsjahr 2006 auf 252. Die Ausbildungsquote liegt mit 6 % über dem Niveau vergleichbarer Unternehmen in Deutschland. Heraeus ist bekannt für seine hohe Ausbildungsqualität. 10 Auszubildende haben sich im Berichtsjahr neben ihrem anspruchsvollen Ausbildungsplan für einen Auslandsaufenthalt im Rahmen des Leonardo-Programms der EU-Kommission bei einer Heraeus-Schwestergesellschaft in Europa qualifiziert und dadurch ihre internationalen Erfahrungen und Kompetenzen verstärkt.

### Organisatorische Veränderungen gestaltet

Organisatorische Strukturen in Teilbereichen von Heraeus verändern sich ständig und passen sich geänderten Kunden- und Markterfordernissen an. Heraeus gestaltet diesen kontinuierlichen Veränderungsprozess aktiv, um für die Herausforderungen der Zukunft gewappnet zu sein. Bei wesentlichen Strukturveränderungen, z. B. der Integration neu erworbener Unternehmen, setzen wir mit Erfolg auf

die vom Managementzentrum St. Gallen entwickelte Syntegrationsmethode.

Durch den neu gebildeten Gemeinschaftsbetrieb Heraeus Rhein-Main wurden die Betriebsratsstrukturen wesentlich vereinfacht. Heute vertritt ein einziges Betriebsratsgremium 89 % unserer deutschen Belegschaft (bisher sechs Betriebsratsgremien). Der Gemeinschaftsbetrieb erleichtert zudem interne Stellenbesetzungen und Arbeitsplatzwechsel über die Grenzen der Konzernbereiche hinweg.

### Internationale Personalmaßnahmen ausgebaut

Das Personalmanagement hat seine internationale Tätigkeit verstärkt, in den USA mit den standortübergreifenden Schwerpunkten Personalentwicklung, Sozialleistungen sowie der Sicherstellung aller an die Personalverwaltung zu stellenden gesetzlichen Anforderungen (Compliance). In China wurde ein Programm zum besseren Verständnis der kulturellen Unterschiede zwischen China und Europa entwickelt, um so die interkulturelle Zusammenarbeit weiter zu verbessern. Zur Weiterentwicklung der chinesischen Führungskräfte haben deutsche und lokale Personalverantwortliche mit den chinesischen Standortleitern ein landesbezogenes Leadership-Programm sowie ein standortübergreifendes Beurteilungssystem erarbeitet.

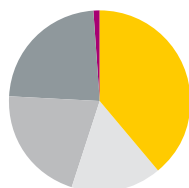
### Gesundheitsförderung intensiviert

Die Gesundheit der Mitarbeiter ist Heraeus ein wichtiges Anliegen. Im Geschäftsjahr 2006 wurden die Anstrengungen zur systematischen Gesundheitsförderung in Deutschland und in den USA intensiviert.

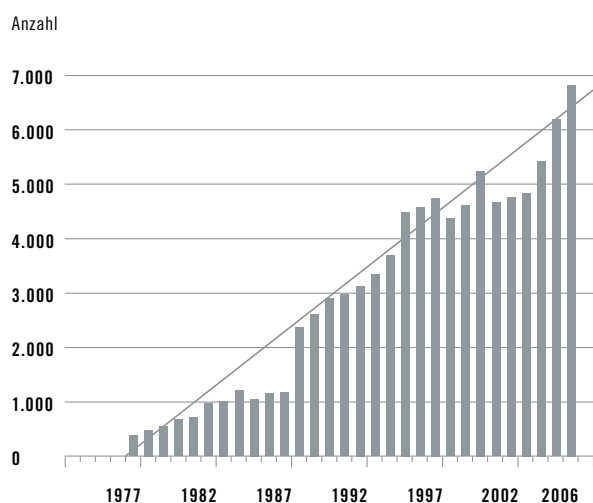
#### Mitarbeiter nach Regionen

2006 (2002)

39 % (47 %)	■ Deutschland
16 % (16 %)	■ Übriges Europa
21 % (20 %)	■ Amerika
23 % (16 %)	■ Asien
1 % (1 %)	■ Afrika/Australien

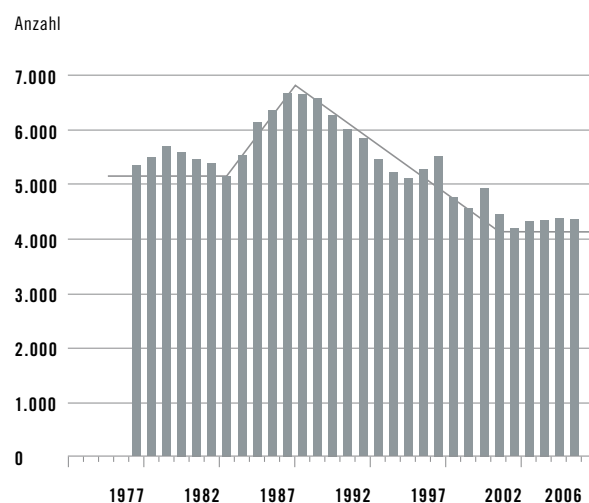


### Mitarbeiterentwicklung weltweit ohne Deutschland



Unter wissenschaftlicher Begleitung wurden ausgewählte Fertigungsbereiche auf kritische, gesundheitsrelevante Einflussfaktoren untersucht und Verbesserungsmaßnahmen eingeleitet. An den erstmals an den Standorten des Gemeinschaftsbetriebs Rhein-Main durchgeführten Heraeus-Präventionstagen nahmen über 4.000 Mitarbeiter teil. Ein umfangreiches medizinisches Vorsorge- und Informationsprogramm zum Thema Herz-Kreislauf-Erkrankungen sowie ein Gesundheitscheck standen im Mittelpunkt der Veranstaltungsreihe, die 2007 mit einem Programm zur Vorbeugung und Früherkennung von Krebserkrankungen weitergeführt werden wird. In den USA stehen den Mitarbeitern und ihren Familien bei gesundheitlichen, familiären, rechtlichen und finanziellen Fragen Gesprächspartner im Rahmen eines Mitarbeiterunterstützungsprogramms zur Verfügung (engl. EAP – Employee Assistance Program).

### Mitarbeiterentwicklung Deutschland



### Vereinbarkeit von Familie und Beruf gefördert

Die bereits im Vorjahr gestarteten Aktivitäten zur Vereinbarkeit von Familie und Beruf wurden systematisch fortgeführt. Insgesamt 32 Eltern (80 %) nutzten die Möglichkeiten der erfolgreichen Wiedereingliederung in die berufliche Tätigkeit nach der Geburt ihres Kindes.

Die seit 1973 existierende Heraeus-Sozialstiftung unterstützt Mitarbeiter in Deutschland in besonderen Lebenssituationen und hat 2006 ihre Aktivitäten im Bereich Familienservice mit der erstmals durchgeführten Ferienbetreuung für Kinder in der Region Rhein-Main verstärkt. Das zusammen mit der Kathinka-Platzhoff-Stiftung und dem Unternehmen gestaltete Programm wird 2007 fortgesetzt.

420 Mio.



**SHANGHAI.** China produziert mittlerweile mehr als 30 % des weltweiten Stahlverbrauchs. Das entspricht 420 Millionen Tonnen pro Jahr. Mit unseren in Shanghai produzierten qualitativ hochwertigen Sensoren partizipieren wir an dem enormen Marktwachstum. Wir sind stolz auf unsere Produkte, die unseren Kunden in China ein Höchstmaß an Qualität und Prozesssicherheit bei der Stahlherstellung bieten.

WEJIANG QIAN – GESCHÄFTSFÜHRER DER HERAEUS ELECTRO-NITE SHANGHAI CO. LTD. (CHINA)



## W. C. Heraeus

Der Konzernbereich W. C. Heraeus setzte seine Strategie des profitablen Wachstums in existierenden sowie in Zukunftsmärkten konsequent fort und profitierte dabei vor allem von der breiten Ausrichtung auf Schlüsselmärkte. Dabei konnte W. C. Heraeus ganz besonders am weltweiten Wachstum der chemischen, der Automobil- und der Elektronikindustrie partizipieren. Im Jahr 2006 trugen nahezu alle Geschäftsbereiche (Divisions) zur hervorragenden Geschäftsentwicklung bei.

Insgesamt stieg der Umsatz gegenüber dem Vorjahr um 32 % auf 11,1 Mrd. €. Unterstützt durch den weltweit guten Konjunkturverlauf konnte der Produktumsatz inkl. Edelmetalle um 40 % bzw. 478 Mio. €, der Produktumsatz ohne Edelmetalle um 18 % bzw. 85 Mio. € gegenüber dem Vorjahr gesteigert werden. Beeinflusst durch die hohen Edelmetallpreise erzielte der Edelmetallhandel einen Rekordumsatz von 9,4 Mrd. €, was einer Steigerung gegenüber dem Vorjahr um 30 % entspricht. Auch die Ertragslage hat sich weiter positiv entwickelt.

### Chemicals Division

Das Edelmetall-Recyclinggeschäft war im Berichtsjahr außerordentlich erfolgreich und von einer hohen Edelmetallausbringung geprägt. Dazu trugen neben den Standorten in Hanau und Hongkong vor allem die amerikanische Tochtergesellschaft Heraeus Metal Processing Inc. in Santa Fe Springs (USA) mit Rekorddurchsatzmengen bei. Weltweit wird die Recyclingkapazität durch den Bau einer neuen Edelmetall-Recyclinganlage in Port Elizabeth – mit der Heraeus Wertschöpfung in Südafrika generiert – weiter gesteigert.

Das Geschäft mit Wirkstoffen zur Krebsbekämpfung lief auf sehr hohem Niveau. In den USA konnte W. C. Heraeus seine herausragende Marktposition mit Carboplatin für den Generikamarkt behaupten. Zusätzlich stieg die Nachfrage nach neuen hochaktiven pharmazeutischen Wirkstoffen wie Oxaliplatin und Irinotecan. Die Vermarktung der fermentativ hergestellten organischen Wirkstoffe (Rubicine) – mit der die Chemicals Division ihr Produktportfolio erweitert hatte – verzögerte sich hingegen leicht.

### Contact Materials Division

Mit der Zusammenlegung der Business Units Bonding Wires und Surface Mount zu einem neuen Geschäftsbereich – der Contact Materials Division – konnte das Ziel der gemeinsamen Markt- und Kundenbearbeitung bereits erfolgreich umgesetzt werden.

Getragen durch den anhaltenden Boom in der Halbleiterbranche produzierte Heraeus in nahezu allen Fertigungsstätten für Bonddrähte in Asien Rekordmengen, was zu deutlichen Umsatz- und Ergebniszuwächsen führte. Zur Stärkung der eigenen Position in Asien erhöhte Heraeus seine Anteile an den bestehenden chinesischen Bonddraht-Joint-Ventures in Zhaoyuan und Changshu von 50 % auf 60 %. Die Anteilserhöhungen sind eine gute Grundlage für den weiteren Ausbau dieser Standorte.

Die Fortsetzung des Trends zur Miniaturisierung bei elektronischen Komponenten ermöglichte der Contact Materials Division, die im Vorjahr von der Firma Welco in Potsdam (Deutschland) erworbene Technologie zur Herstellung von Feinstlotpulvern im Bereich Semiconductor Packaging verstärkt für Anwendungen im asiatischen Raum, insbesondere für Kunden in Taiwan, zu nutzen.

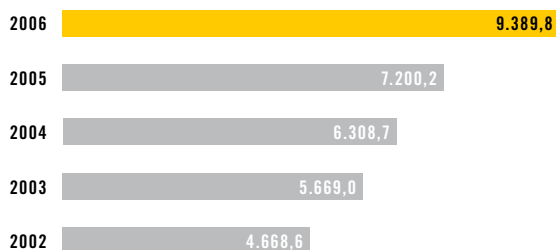
Mit der Markteinführung eines rückstandsarmen Flussmittelsystems – das 2005 den dritten Platz des Heraeus Innovationspreises belegte – bietet Heraeus seinen Kunden in der Automobil- und Halbleiterindustrie ein neues umweltfreundliches Produkt an.

### Engineered Materials Division

Die Geschäftsentwicklung der Engineered Materials Division profitierte sehr stark von der hohen Nachfrage nach Komponenten und Vorprodukten für die

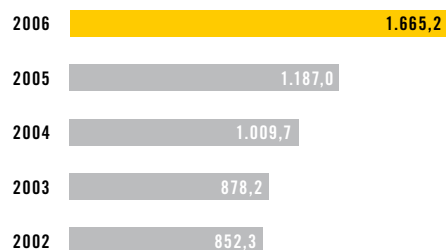
### Edelmetall-Handelsumsatz

In Mio. €



### Produktumsatz

In Mio. €



Automobilelektronik sowie nach edelmetallhaltigen Produkten, insbesondere nach Katalysatornetzen aus Platinlegierungen für die Salpetersäureherstellung.

Zum weiteren Ausbau des Geschäfts mit platinhaltigen Produkten hat Heraeus mit Wirkung zum 1. November 2006 die in Europa gelegenen Platingeschäfte der französischen Fremapi-Gruppe übernommen. Mit der Übernahme erweitert die Engineered Materials Division ihr Produkt- und Leistungsspektrum als Zulieferer von hochwertigen Platinprodukten für verschiedenartigste industrielle Anwendungen. Dazu gehören Laborgeräte für Halbzeuge aus Platingruppenmetallen, Komponenten für die Glasherstellung sowie Tiegel für die Kristallzucht. Durch die Akquisition werden neue Arbeitsplätze am Stammsitz von Heraeus in Hanau geschaffen. Die Integration der neuen Geschäfte wird voraussichtlich Mitte 2007 abgeschlossen sein.

Im August 2006 erhielt Heraeus die offizielle Zulassung zum Einsatz des neuartigen Klimaschutzkatalysators zur Reduzierung von Lachgas (N<sub>2</sub>O) bei der Salpetersäureherstellung. Der neuartige mehrstufige Edelmetallkatalysator senkt die Emission des stickstoffhaltigen Treibhausgases um über 90 % und trägt damit erheblich zum Umweltschutz bei.

Die Business Unit Precision Technology verzeichnete einen Rekordumsatz mit „Flexiblen Substraten“ als Chipträger zur Herstellung der chinesischen Personalausweise sowie mit Produkten für die Automobilindustrie. Die Business Unit Metal Plastic übertraf die Erwartungen, wobei erstmals eine neue Generation von Drucksensoren sowie neue Sensorgehäuse von Automobilkunden geordert wurden.

Mit der Koordination der internationalen Aktivitäten im Rahmen einer divisionsübergreifenden Key-Account-Funktion stärkte W. C. Heraeus seine Kompetenz im Automobilbereich.

### Medical Components Division

Die Medical Components Division – die Produkte für die Behandlung von Herz-Kreislauf-Erkrankungen herstellt, wie z. B. Helixelektroden und Leitungswendeln für Herzschrittmacher – kann auf ein erfolgreiches Geschäftsjahr 2006 zurückblicken.

Dabei bewegte sie sich in einem schwierigen Marktumfeld, das durch Rückrufaktionen von Defibrillatoren seitens der Kunden und der damit verbundenen Verunsicherung bei Ärzten und Patienten stark beeinträchtigt war. Als Konsequenz der Rückrufaktionen sind die Sicherheitsanforderungen seitens der Kunden stark gestiegen. Heraeus erfüllt die erhöhten Anforderungen, nicht zuletzt durch die Einführung der Six-Sigma-Methodik.

Mit der Konsolidierung der amerikanischen Produktionsstandorte am Standort Minneapolis und der damit einhergehenden Verlagerung der Produktion von Chandler (USA) sowie einer Produktionserweiterung am Standort Hanau (Deutschland) richtete sich die Division auf weitere Expansionen aus.

### Thick Film Materials Division

Ziel der Zusammenlegung der Business Units Ceramic Colours und Thick Film zur Thick Film Materials Division war die technologische Nutzung von Synergien und die damit verbundene Marktausrichtung. Der neue Technologie-Pool erlaubt die Entwicklung neuer Produkte sowie die Bearbeitung neuer Märkte, wie z. B. Sensoren, Photovoltaik, Brennstoffzellen und Automobilglas.

Insbesondere profitierte die Thick Film Materials Division im Berichtsjahr vom starken Wachstum im Hybridgeschäft und den damit verbundenen guten

Verkäufen von Dickfilmpasten an die Automobil-, Telekommunikations- sowie Bauelementeindustrie.

Der negative Trend in der europäischen Porzellanindustrie – der seit Jahren von einer anhaltend schwachen Nachfrage sowie der sukzessiven Produktionsverlagerung nach Asien geprägt ist – hat sich im Berichtsjahr weiter verstärkt. Trotz dieses schwierigen Marktumfelds konnte Heraeus sein Geschäft mit keramischen Farben stabilisieren. Zur Stärkung der Marktposition wird ab 2007 eine Neuausrichtung der Vertriebsstruktur nach Regionen vorgenommen, um die Kunden im Mittleren Osten und Asien noch gezielter zu betreuen.

### Thin Film Materials Division

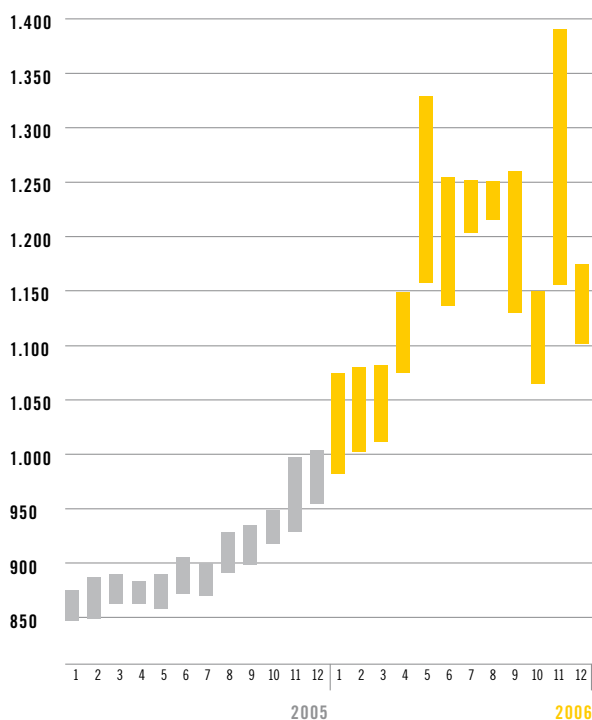
Mit der Übernahme des Sputtertargetgeschäfts des Herstellers Electronic Materials Technologies Pte. Ltd. (EMAT) in Singapur zum 1. Mai 2006 baute Heraeus sein Geschäft mit Sputtertargets für die Displayindustrie (Flachbildschirme) aus, die vor allem in Asien einen starken Aufschwung erlebt. Somit wird der neue Standort neben Shanghai zu einem weiteren wichtigen Produktionszentrum von Heraeus für Beschichtungsmaterialien in Asien.

Im Segment Festplattenspeicher führte der Technologiewechsel von horizontaler (longitudinaler) zu vertikaler (perpendicularer) Aufnahmetechnik sowie der veränderte Einsatz von Festplatten zu heftigen Turbulenzen im Markt. Um auch an der neuen Technologie und dem damit verbundenen künftigen Wachstum zu partizipieren, erhöhte Heraeus seine Produktionskapazitäten deutlich, u. a. für oxidische Sputtertargets.

### Entwicklung der Platinpreise

Höchst- und Tiefstkurse  
in US-\$/oz.

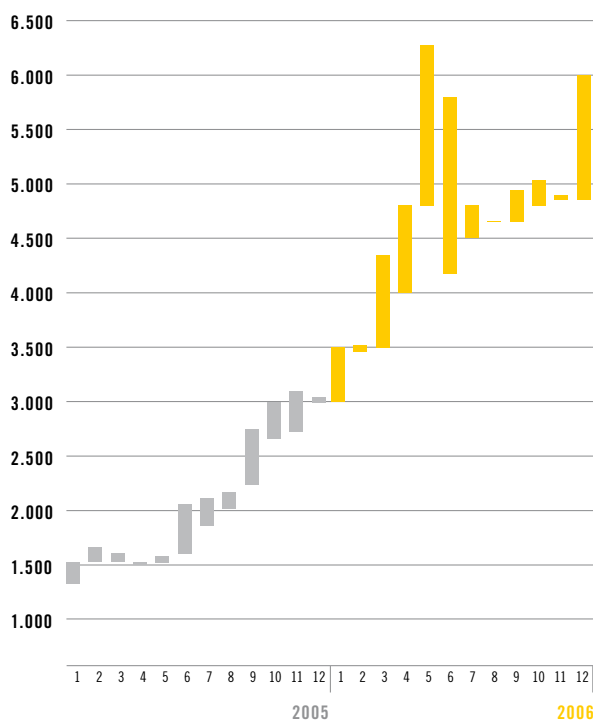
Quelle: London Fixings



### Entwicklung der Rhodiumpreise

Höchst- und Tiefstkurse  
in US-\$/oz.

Quelle: Heraeus



Ein starkes Wachstum kann der Bereich Large Area Coating in der Architekturglasbeschichtung, im Photovoltaikmarkt sowie in der Beschichtung für den Verschleißschutz und im dekorativen Bereich verzeichnen. Neuentwicklungen im Bereich der rotierenden Targets sowie die Investitionen in lokale Fertigungskapazitäten in den USA und in China sichern das Geschäft für die Folgejahre ab.

#### Trading Division – Edelmetallhandel

Volatile und rasant steigende Edelmetallpreise haben im Geschäftsjahr 2006 zu einem außergewöhnlichen Umsatzplus von 30 % gegenüber dem Vorjahr

geführt. Der Handelsumsatz erreichte mit 9,4 Mrd. € einen neuen Rekordwert. Dazu trugen alle drei Handelsstandorte von Heraeus bei: Hanau, Hongkong und New York. Die hervorragende Geschäftsentwicklung beim Edelmetallhandel lag zum einen an der guten weltwirtschaftlichen Entwicklung, die zu einem höheren Edelmetallverbrauch der Industrie beitrug, auch bei Heraeus. Zum anderen haben Investoren aufgrund der Preisentwicklung ihr Interesse für Edelmetalle als Anlageobjekt wiederentdeckt. Die Einführung von sogenannten ETF-Produkten – Exchange Traded Funds – erleichterte Anlegern zusätzlich den Zugang zu Edelmetallen. (ETF sind börsengehandelte

Papiere, die von den Herausgebern mit physischen Metallen unterlegt werden.)

2006 stieg insbesondere die Bedeutung und damit der Preis der weniger bekannten Edelmetalle Rhodium, Ruthenium und Iridium, was auf die wirtschaftliche Entwicklung sowie auf neue industrielle Anwendungen zurückzuführen ist.

Etwas weniger dramatisch verlief die Entwicklung in Europa. Der im Jahresverlauf deutlich fester gewordene Euro trug zur Entlastung der europäischen Verbraucher bei.

## Gold

Der Jahresschlusskurs notierte bei 635,70 US-Dollar pro Unze und lag damit um 22% höher als am Jahres-

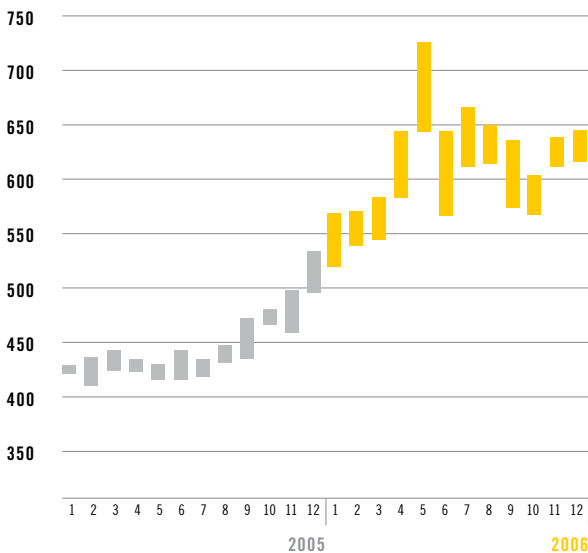
beginn. Gold konnte damit die Entwicklung des Dow-Jones-Index schlagen, der um beachtliche 17% anstieg. Der im Jahresverlauf festere Eurokurs milderte den Preisanstieg, der am Jahresende 10% betrug. Der Jahresdurchschnittskurs lag bei 604,34 US-Dollar pro Unze und damit um 159,35 US-Dollar pro Unze über dem Vorjahreswert.

Der Goldverbrauch in der Industrie, insbesondere in der Elektronikindustrie, stieg weiter an. Die Schmuckindustrie – das mit Abstand wichtigste Segment für den Einsatz von Gold – verzeichnete einen Rückgang, der jedoch durch verstärktes Investoreninteresse und geringere Zentralbankverkäufe mehr als ausgeglichen wurde. Neben dem allgemein wiedererstarkten Interesse für Rohstoffe wurden die Entscheidungen, in Gold zu investieren, zusätzlich von den Krisenherden

### Entwicklung der Goldpreise

Höchst- und Tiefstkurse in US-\$/oz.

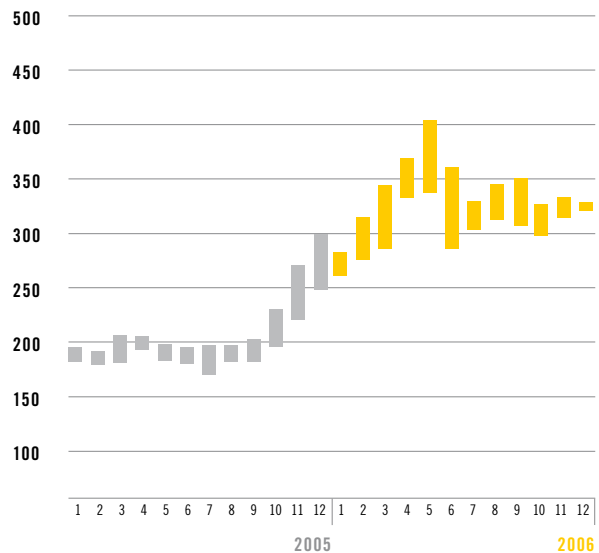
Quelle: London Fixings



### Entwicklung der Palladiumpreise

Höchst- und Tiefstkurse in US-\$/oz.

Quelle: London Fixings



im Mittleren Osten beeinflusst. Ende 2006 befanden sich insgesamt 560 Tonnen Gold im Gegenwert von 11,3 Milliarden Dollar in den Händen von Investoren, die ETF-Produkte gekauft hatten.

### **Silber**

Silber profitierte besonders stark von der Kombination aus guter industrieller Nachfrage und Investoreninteresse und legte in Dollar um 46 % bzw. in Euro um 28 % zu. Der Jahresdurchschnittspreis von Silber lag bei 11,55 US-Dollar pro Unze und war damit um 4,24 US-Dollar pro Unze höher als 2005. Der von Analysten befürchtete Verbrauchsrückgang in der Fotoindustrie – durch den Einsatz digitaler Medien – hatte bisher keine negativen Auswirkungen auf den industriellen Gesamtverbrauch. Investoren hielten per Ende 2006 3.768 Tonnen Silber in ETF-Produkten.

### **Platin**

Der Platinpreis konnte in US-Dollar „nur“ um 14 % im Jahresvergleich zulegen und in Euro gerade mal 2,5 %. Der Jahresdurchschnittskurs lag mit 1.110 US-Dollar pro Unze um 24 % über dem Vorjahreswert.

Der Platinverbrauch wurde erneut stark durch das Wachstum von Anwendungen in der Automobilindustrie beeinflusst. Seit 2000 verdoppelte sich der Bedarf in diesem Segment. Auslöser waren die immer strenger werdenden Emissionsgrenzwerte sowie der anhaltende Erfolg von dieselgetriebenen Motoren in Europa. Die Verfügbarkeit von schwefelarmem Dieselkraftstoff in den USA seit 2006 könnte diesen Effekt nochmals verstärken. Heute liegt der Anteil von dieselgetriebenen Fahrzeugen in den USA bei nicht einmal 2 %.

Der höhere Platinpreis wirkte sich negativ auf die Nachfrage der Schmuckindustrie aus, wo der Verbrauch um mehr als 10 % zurückging. Die Diskussion über die Einführung von ETF-Produkten für Platin führte unterjährig zu einer extremen Volatilität der Preise. Im November stieg der Preis innerhalb weniger Tage von 1.200 US-Dollar auf 1.400 US-Dollar pro Unze, als sich Gerüchte verdichteten, dass ein ETF-Produkt eingeführt werden soll. Nach einem Dementi von möglichen Emittenten fiel der Preis innerhalb von 48 Stunden um mehr als 250 US-Dollar pro Unze und somit unter das Ausgangsniveau für diese spektakuläre Bewegung. Platin ist aufgrund seiner fehlenden Marktliquidität wenig oder nicht geeignet als Anlageprodukt. Die jährliche Platinproduktion zu Durchschnittspreisen bewertet beträgt nur 7,8 Milliarden US-Dollar.

### **Palladium**

Palladium profitierte vom positiven Umfeld der anderen Edelmetalle. Der Preis konnte daher 2006 trotz eines Verbrauchsrückgangs in US-Dollar um 24 % zulegen. Die jährliche Produktion überstieg erneut den industriellen Verbrauch. Der kontinuierliche Anstieg der Platinproduktion in Südafrika führt zu einer höheren Verfügbarkeit von Palladium, das als Beiprodukt gewonnen wird. Die erwartete teilweise Substitution von Platin durch Palladium in Katalysatoren für dieselgetriebene Fahrzeuge fand nur in begrenztem Umfang statt. Der Verbrauch in der Schmuckindustrie, der 2005 Rekordwerte verzeichnete, war 2006 rückläufig, aber immer noch auf anspruchsvollem Niveau.

### Rhodium

85 % des jährlich verfügbaren Rhodiums werden in Katalysatoren für Kraftfahrzeuge eingesetzt. Das globale Wachstum sowie kontinuierlich enger werdende Emissionsgrenzwerte sorgten 2006 für eine gestiegene Nachfrage nach diesem Metall. Der Rhodiumpreis konnte sich aufgrund knapper Verfügbarkeit daher mehr als verdoppeln und erreichte in der Spitze einen Wert von 6.300 US-Dollar. Das Jahresmittel lag bei 4.560 US-Dollar pro Unze und somit 2.500 US-Dollar pro Unze über dem Vergleichswert von 2005.

### Ruthenium

Ruthenium, ein weithin unbekanntes Edelmetall, verzeichnete 2006 die spektakulärste Entwicklung. Ausgehend von 93 US-Dollar pro Unze im Januar stieg der Preis im Jahresverlauf um das 6,5 fache auf 610 US-Dollar. Ausgelöst wurde diese Bewegung durch einen sprunghaften Verbrauchsanstieg in der Elektronikindustrie. Der stark ansteigende Speicherbedarf bei Computern, MP3-Playern und Videorecordern mit Festplatten verlangte neue und innovative Materialien und Technologien. Durch den Einsatz von Ruthenium konnten die Anforderungen bei der Umstellung von der horizontalen auf die vertikale Aufnahmetechnologie (Perpendicular Recording) erfüllt werden. Die Beschichtung der Festplatten in hauchdünnen Atomschichten erfolgt durch die Sputtertechnologie. Heraeus hat diese Technologie mit seinem Know-how entscheidend geprägt und beliefert die Festplattenhersteller mit den Beschichtungsmaterialien.

### Iridium

Iridium ist das Edelmetall mit der geringsten Verfügbarkeit. Im Sog der anderen Edelmetalle konnte sich der Preis auf US-Dollar 400 mehr als verdoppeln. Die wichtigsten Anwendungen für Iridium sind

in der Chemie, Elektrochemie sowie der Elektronik zu finden. Dabei wird das Metall insbesondere in Zündkerzen eingesetzt.

### Functional Materials Division

Mit Wirkung zum 1. September 2006 wurden die Aktivitäten im Bereich Schmuckhalbzeug und Dentallegierungen der W. C. Heraeus und Heraeus Metallhandels-gesellschaft in dem neuen Geschäftsbereich Functional Materials Division zusammengeführt.

Ziel der Maßnahme ist es, die Aktivitäten im Schmuckbereich in den stark wachsenden asiatischen Märkten auszubauen und neben der Belieferung des Dentalbereichs mit Edelmetallen die Marktposition in dem heftig umkämpften europäischen Dentallegierungsmarkt weiter auszubauen.

### Investitionen

Zur Bewältigung der anhaltend positiven Nachfrage nach seinen Produkten sowie zur Zukunftssicherung des Unternehmens investierte W. C. Heraeus im Geschäftsjahr 49 Mio. € in Sachanlagen. Die Investitionen wurden sowohl für den Ausbau der Fertigungskapazitäten in Deutschland, den USA und in Asien als auch für neue Produktionstechnologien getätigt. Zu den wichtigsten Großprojekten zählen die Kapazitätserweiterungen für die neue vertikale Aufnahmetechnologie (Perpendicular Recording) in Chandler (USA), der Ausbau der Fertigungskapazitäten für Medizinprodukte in Europa und den USA sowie die Erweiterung der Fertigungskapazitäten in Hanau (Deutschland) und Asien. Weitere Projekte, die bereits im Vorjahr gestartet wurden, sind Ersatzinvestitionen und der Ausbau der Fertigungskapazitäten am Standort Santa Fe Springs (USA), die Investition in eine Fermentationsanlage zur Herstellung von Rubicinen

in Hanau sowie der Bau einer Edelmetallrecyclinganlage in Port Elizabeth (Südafrika).

### **Forschung und Entwicklung**

Mit einem Forschungsbudget von 22 Mio. € investierte W.C. Heraeus in die Entwicklung neuer Produkte und Verfahren. Diese verteilen sich über die verschiedenen Divisionen und führen mit unterschiedlichen Schwerpunkten zu einem Innovationsumsatz mit Produkten, die jünger als drei Jahre sind, von insgesamt mehr als 30 %.

### **Beispielhafte Produktinnovationen**

- Verbindung miniaturisierter, metallischer Komponenten für Implantate
- Rückstandsfreie Lotpasten für SMT- und Halbleiterapplikationen
- Neue Generation von Beschleunigungssensoren für die Automobilindustrie
- Verbesserung der Mikrostruktur von Oxid-Targets für die vertikale Aufnahmetechnik (Perpendicular Recording Technology, 2. Preis Heraeus Innovationswettbewerb 2006)
- Rohrtargets aus Molybdän für die Displayindustrie
- Edelmetallschichten für Ceranfelder

### **Ausblick**

Für das kommende Jahr rechnet W.C. Heraeus mit Wachstumschancen in der Halbleiter- und der Elektronikindustrie, die der Konzernbereich mit seinem starken und innovativen Produktportfolio für die weitere Stärkung seiner Marktpräsenz nutzen kann. Ohne edelmetallhaltige Produkte sind viele elektronische Anwendungen in der Automobilindustrie heute nicht mehr möglich. Edelmetallhaltige Produkte spielen aber auch in der pharmazeutischen Industrie eine

immer größere Rolle. Die Umsetzung der verschärften Abgasgesetzgebung in den USA wird sich auf steigende Absatzmengen bei Kleinmotoren- und Chemiekatalysatoren auswirken. Für neue Technologien – wie die Photovoltaik – werden verstärkt Materialien zur Metallisierung von Solarzellen, Silberpasten und Sputtertargets benötigt.

Aufgrund der internationalen Aufstellung sowie seines ausgewogenen Produktportfolios ist W.C. Heraeus gut gerüstet, bestehende Marktpositionen zu festigen sowie neue Absatzchancen auf Wachstumsmärkten zu nutzen. Die wichtigsten Produktionsstandorte in Deutschland, den USA und Asien werden konsequent ausgebaut und an die sich ändernden Marktanforderungen angepasst. Nach wie vor basiert das Wachstum von W.C. Heraeus auf zwei Säulen: dem organischen Wachstum, basierend auf zukunftsweisenden Produktinnovationen, und einer höheren Marktpenetration mit existierenden Produkten, insbesondere in Asien. Das organische Wachstum wird unterstützt durch gezielte Akquisitionen zur Ergänzung der weltweiten Geschäftsaktivitäten. Zur Beherrschung und Weiterentwicklung der komplexen Organisation in dynamischen Märkten setzt W.C. Heraeus weiterhin auf die bereits in einigen Geschäftsbereichen erfolgreich eingesetzten Methoden aus der Managementkybernetik.

Zur Sicherstellung eines kontrollierten und profitablen Wachstums liegt das Investitionsvolumen auch 2007 auf einem hohen Niveau und wird schwerpunktmäßig für Kapazitätserweiterungen sowie zur Stärkung des Produktportfolios eingesetzt werden.

# Heraeus Electro-Nite

Die gute Stahlkonjunktur sowie das weltweite Wachstum in der Automobilindustrie haben sich erneut positiv auf den Absatz von Sensoren ausgewirkt. Die weltweite Stahlerzeugung ist im Vergleich zum Vorjahr nochmals um 9% auf 1,2 Milliarden Tonnen gestiegen und damit die Absatzchancen von hochwertigen Stahlsensoren. Der zunehmende Einsatz von Dieselpartikelfiltern in Automobilen wirkte sich auch positiv auf den Absatz von Platin-Temperatur Sensoren aus.

Die Stahlproduktion, die den größten Einfluss auf die Geschäftsentwicklung von Heraeus Electro-Nite hat, wuchs vor allem wieder in Asien, aber auch in Europa und auf dem amerikanischen Kontinent. Aufgrund des anhaltend starken Baubooms ist China innerhalb Asiens nach wie vor der größte Stahlproduzent mit einem Wachstumsplus von 18% gegenüber dem Vorjahr.

Aufgrund der hervorragenden Entwicklung in den einzelnen Hauptabnehmerbranchen stieg der Umsatz von Heraeus Electro-Nite um 13% auf 339 Mio. €. Die Ertragslage hat sich entsprechend weiter positiv entwickelt.

## Electro-Nite Division

### Stahlmarkt boomt im fünften Jahr in Folge

Das Geschäft mit Sensoren, die die Temperatur, den Sauerstoff- und Schwefelgehalt und andere Elemente in flüssigem Stahl messen, lief im Berichtsjahr auf Hochtouren, vor allem für Kunden aus China, die mittlerweile 34% der globalen Stahlproduktion abdecken. Auf China folgen die Zukunftsmärkte Indien, wo die Stahlproduktion um 8% anstieg, und Russland mit einem Wachstum von 7%. Aber auch die Stahlproduktion in Europa (6%) und Nordamerika (3%) stieg wieder an. Heraeus Electro-Nite konnte an diesem Wachstum partizipieren. Außerdem hat der Konzernbereich als einziger globaler Zulieferer die besten Voraussetzungen, dem Konsolidierungstrend in der Stahlindustrie gerecht zu werden.

### Marktführerschaft bei Sensoren für den Gießereimarkt ausgebaut

Der mit einem jährlichen Ausstoß von rund 70 Millionen Tonnen im Gegensatz zum Stahl wesentlich kleinere Gießereimarkt ist für Heraeus Electro-Nite dennoch ein interessanter Absatzmarkt, in dem der Konzernbereich seit Jahren als Marktführer agiert. Ähnlich wie beim Stahlgeschäft, war auch der Gießereimarkt im Berichtsjahr durch ein starkes Wachstum in Asien geprägt.

### Aufbau des Aluminiumsensorengeschäfts geht weiter

Die Entscheidung von Heraeus Electro-Nite, auf der Grundlage seines langjährigen Know-how in der Temperaturmessung von Stahl auch Sensoren für die Aluminiumindustrie anzubieten, hat sich bestätigt. Im Berichtsjahr konnte der Konzernbereich bei Kunden in mehr als 25 Ländern auf allen 6 Kontinenten seine Kompetenz auf diesem Gebiet unter Beweis stellen.

### Investitionen und Akquisitionen mit Schwerpunkt Asien und Osteuropa

Die anhaltend positive Nachfrage nach Sensoren in China erforderte im Berichtsjahr eine Erweiterung der Produktionsstätten in Shenyang und Taicang sowie den Ausbau der Endfertigung um neue Produktlinien in der Fertigungsstätte Shanghai. Darüber hinaus wurden die Produktionskapazitäten in Polen, in der Türkei und in Brasilien erhöht. Die im Vorjahr eröffnete eigene Produktionsstätte in der Ukraine – die weltweit zu den zehn größten Stahlabsatzländern

zählt – hat sich positiv entwickelt. In Russland hat Heraeus Electro-Nite seine Aktivitäten in den letzten zwei Jahren kontinuierlich verstärkt. Am Stammsitz von Heraeus Electro-Nite in Belgien investierte der Konzernbereich weiter in Prozessoptimierung und Effizienzsteigerung.

Zur Verstärkung seines weltweiten Kundenservice hat der Konzernbereich in den letzten Jahren sukzessive eine vertriebsunterstützende SAP-Plattform eingeführt, allein im Geschäftsjahr 2006 in den Gesellschaften in den USA, Kanada, Polen und Großbritannien.

#### **Innovativer Markt- und Technologieführer**

Als Markt- und Technologieführer investiert Heraeus Electro-Nite von Anfang an in die Entwicklung innovativer Produkte. Das branchenweit höchste Entwicklungsbudget wurde im Berichtsjahr erneut auf 9 Mio. € gesteigert. Die Entwicklung neuer Technologien in enger Zusammenarbeit mit langjährigen Kunden stand auch in diesem Jahr im Fokus der Entwicklungsingenieure. Das beste Beispiel dafür ist ein neuartiger Sensor zur Bestimmung der Schlackendichte, der neue Maßstäbe in der Stahlproduktion setzt, indem er zur Produktivitätssteigerung sowie zur Kosteneinsparung bei den Kunden beiträgt. Darüber hinaus haben die Entwicklungsingenieure von Heraeus Electro-Nite für alle Geschäftsfelder – Stahlindustrie, Aluminiumindustrie, Gießereien – weitere innovative Produkte entwickelt, mit denen der Konzernbereich seine Technologieführerschaft weiter ausbauen konnte.

#### **Umsatz**

In Mio. €



#### **Sensor Technology Division**

Vor allem das Geschäft mit Temperatursensoren für die Automobilindustrie führte zu erfreulichen Absatz- und Umsatzsteigerungen. Die Erfüllung hoher staatlicher Umweltnormen zwingt immer mehr Automobilhersteller zum Einsatz von Dieselpartikelfiltern, deren funktionsbestimmende Komponente Temperatursensoren sind. Darüber hinaus profitierte die Sensor Technology Division von dem hohen Wachstum bei Standardelementen in China.

Mit seiner umfassenden Kompetenz in der Platindünnschichttechnologie sowie dem Ausbau der Anwendungsgebiete für Hochtemperaturelemente – die in der Prozess- und Ofenindustrie eingesetzt werden – und dem hohen Wachstum bei Standardelementen konnte der Geschäftsbereich seine Position als Weltmarktführer im Berichtsjahr 2006 weiter festigen. Aufgrund der guten Auftragslage wurden die Fertigungskapazitäten erweitert und neue Produktionsanlagen in Betrieb genommen. Die Entwicklungsingenieure von Heraeus Sensor Technology konzentrierten sich auf die Weiterentwicklung von Platin-Elementarsensoren – die gegenüber anderen Sensortypen wesentliche technische Vorteile aufweisen – sowie auf die Erweiterung der Produktpalette um Sensoren für höhere Temperaturen, Biosensorik und Massenflusssensoren und bauten damit den Technologievorsprung der Sensor Technology Division gegenüber dem Wettbewerb aus.

### Ausblick

Sowohl die Electro-Nite als auch die Sensor Technology Division können optimistisch in das Jahr 2007 blicken. Entscheidend für die Geschäftsentwicklung von Heraeus Electro-Nite ist dabei nach wie vor die weltweite Stahlproduktion, die weiterhin auf Wachstumskurs ist. Darauf ist der Konzernbereich bestens vorbereitet. Dennoch ist die Entwicklung der Stahlkapazitäten in China im Vergleich zum Inlandsverbrauch weiterhin mit Vorsicht zu betrachten. Wenn Produktion und Verbrauch aus dem Gleichgewicht geraten, könnte dies negative Effekte auf die traditionellen Stahlmärkte und damit auch auf das Geschäft von Heraeus Electro-Nite haben. Der zu erwartende weitere Konsolidierungsprozess in der Stahlindustrie hingegen ist für den Konzernbereich aufgrund seiner Leistungskraft und Marktposition eine Chance, seine Markt- und Technologieführerschaft weiter auszubauen.

Durch das wachsende Anwendungspotenzial für Platindünnschichtsensoren, eine gezielte Erweiterung des Produktportfolios sowie der weltweiten Marktpräsenz in wachsenden Absatzregionen – darunter die USA, Japan, Russland, China und Europa – ist mit einer weiteren positiven Entwicklung der Heraeus Sensor Technology Division zu rechnen.

# Heraeus Kulzer

Anhaltende strukturelle Veränderungen auf dem Dentalmarkt führten zu einem leichten Umsatzrückgang bei Heraeus Kulzer. Mit verstärkten Vertriebs- und Marketingaktivitäten in den Divisionen und Regionen, einer Neuausrichtung der Produktentwicklung, der Straffung innerbetrieblicher Prozesse sowie Maßnahmen zur Steigerung der Kosteneffizienz konnte das Unternehmen sein Ergebnis im Vergleich zum Vorjahr jedoch verbessern.

Der Umsatz von Heraeus Kulzer sank gegenüber dem Vorjahr insgesamt um 2,5 % auf 327 Mio. €. Trotz des allgemein fortschreitenden Rückgangs von Dental-Prothetikarbeiten in der klassischen Gusstechnologie konnte sich Heraeus Kulzer im Edelmetall-Legierungsgeschäft gut behaupten. Gleichzeitig profitierte das Keramikgeschäft von dieser allgemeinen Marktentwicklung. Vor diesem Hintergrund konnte der Konzernbereich seine Position im Dentallaborgeschäft halten und teilweise ausbauen. Insbesondere in den Produktsegmenten herausnehmbarer und festsitzender Zahnersatz sowie bei Verblendkompositen gewann Heraeus Kulzer im Berichtsjahr Marktanteile hinzu. Wie schon in den Jahren zuvor erzielte auch das Geschäft mit zahnmedizinischen Produkten erneut Zuwachsraten. Besonders in Deutschland und Nordamerika konnte der Umsatz und das Ergebnis mit Abform- und Füllmaterialien signifikant gesteigert werden.

Der Geschäftsbereich Heraeus Medical – Produzent von Knochenzementen für orthopädische Hüft-, Knie- und Schulterprothesen – hat im Jahr 2006 die Umstellung auf einen eigenen Direktvertrieb für die bewährten PALACOS®-Produkte weitgehend abgeschlossen. In Europa wurde der Vertrieb von Knochenzement vollständig in Eigenregie übernommen. Auf Basis dieser neu geschaffenen Vertriebsstruktur wird Heraeus Medical seine Marktanteile konsequent weiter ausbauen und mit neuen Produkten zusätzliche Potenziale erschließen. In den USA hat sich die Vertriebskooperation mit dem weltweit größten Orthopädieunternehmen Zimmer positiv entwickelt.

## **Strategische Neuausrichtung konsequent fortgesetzt**

Auf die veränderten Marktbedingungen hatte Heraeus Kulzer bereits im Jahr 2004 reagiert und rechtzeitig eine strategische Neuausrichtung mit umfangreichen Restrukturierungsmaßnahmen eingeleitet, die 2006 konsequent weitergeführt wurden. Die Bereinigung des Produktportfolios wurde fortgesetzt. Mit der Stärkung des Vertriebs baute der Konzernbereich seine Kundenorientierung weiter aus. Die Entwicklung eines neuen Dachmarkenkonzepts zielt auf den wachsenden Kommunikationsbedarf der Kunden. Dabei wird die gesamte Markenstruktur neu ausgerichtet mit einer klaren Fokussierung auf wenige Dachmarken, die den Qualitätsstandard der Produkte eindeutiger als bisher kommunizieren.

Im Rahmen seiner umfangreichen Restrukturierungs- und Konsolidierungsmaßnahmen investierte Heraeus Kulzer in Erfolg versprechende Technologien und Produkte und trennte sich von verlustbringenden Geschäften. Dazu gehört die Feinmechanik-Tochtergesellschaft ZL-Microdent Attachment GmbH & Co. KG, Breckerfeld, sowie ein Teil des nordamerikanischen Dentalwerkstoffgeschäfts – die Jelenko-Dentallegierungen. Darüber hinaus gab Heraeus Kulzer seine Anteile an der Heraeus Kulzer Dental India Private Ltd. an das dortige Management ab. Mit der Übernahme der restlichen Anteile eines Joint-Venture-Partners im Berichtsjahr verstärkte Heraeus Kulzer seine Marktposition in China.

Am 9. November 2006 wurde Dormagen als erster Produktionsstandort von Heraeus Kulzer erfolgreich von der amerikanischen Gesundheitsbehörde FDA (Food and Drug Administration) geprüft und sein hoher Qualitätsstandard bestätigt. Am Standort Dormagen

**Umsatz**

In Mio. €



entwickelt und produziert Heraeus Kulzer dentale Präzisionsabformmaterialien, wie das A-Silikon Flexitime und den Polyether P2. Die Division Dentistry hat im vergangenen Jahr einen umfangreichen Strategieprozess sowie einen Großteil ihrer F&E-Projekte abgeschlossen und damit wichtige Voraussetzungen für künftiges Wachstum geschaffen.

### Vom Laborspezialisten zur „Dental Engineering Company“

Nach und nach entwickelt sich Heraeus Kulzer vom klassischen Primäranbieter für Dentallegierungen und Laborspezialisten zur „Dental Engineering Company“, einem Unternehmen, das mit integrativen Systemen bewährte und funktionssichere Konzepte mit modernster Fertigungs- und Werkstofftechnologie kombiniert und dabei konsequent dem Prinzip von Wirtschaftlichkeit und Ästhetik folgt. Dazu investierte Heraeus Kulzer in neue Erfolg versprechende Technologien und erhöhte sein Forschungsbudget im Berichtsjahr um 40%.

Auf die steigende Nachfrage nach Zahnimplantaten reagierte Heraeus Kulzer mit der Entwicklung eines neuen Implantatsystems, IQ:NECT, das sich durch seine revolutionäre Verbindungstechnologie auszeichnet. Das bereits im Vorjahr mit einem Technologietransferpreis ausgezeichnete System wurde Ende 2006 in den Markt eingeführt.

Dem anhaltend rückläufigen Dentallegierungsgeschäft begegnete der Geschäftsbereich Fixed Prosthetics im April 2006 mit den „GoldGarant“-Legierungen, einem neuen Dienstleistungspaket aus hochwertiger Heraeus-Goldlegierung in Kombination mit einer lebenslangen Materialaustauschgarantie sowie einer fünfjährigen Garantie auf den gefertigten Zahnersatz.

### Ausblick

Weltweit wird der Gesundheitsmarkt in Zukunft noch weiter an Bedeutung gewinnen. Durch die deutlich höhere Lebenserwartung wird der Bedarf an Leistungen zur Gesunderhaltung auch beim Zahnersatz wachsen. Daher wird sich Heraeus Kulzer auch weiterhin strategisch auf die Herstellung und den Vertrieb von Dental- und Medizinprodukten konzentrieren. Mit seiner Strategie des „Wachsens und Schneidens“ – die Heraeus Kulzer im Berichtsjahr konsequent fortsetzte – sind die Weichen für ein künftiges profitables Wachstum gestellt. Mit Systemen und Lösungen, die wirtschaftlich und effizient sind, orientiert sich die gesamte Produktpalette am Erfolg des Kunden. Auf der weltweit größten Branchenmesse – der Internationalen Dentalschau (IDS) 2007 in Köln – wird Heraeus Kulzer mit einem komplett neuen Markenauftritt vertreten sein und Produktneuheiten vorstellen, die entscheidend zur Zukunftssicherung des Konzernbereichs beitragen sollen.

# Heraeus Quarzglas

Die von hoher Investitionstätigkeit und deutlichem Mengenwachstum geprägte Entwicklung in der Halbleiterindustrie hat dazu beigetragen, dass der Umsatz der Heraeus Quarzglas gegenüber dem Vorjahr um 30 % auf 184 Mio. € gesteigert werden konnte. Die gute Marktlage wirkte sich bei gleichzeitigen Produktivitätsfortschritten und einer nachhaltigen Senkung der Primärkosten positiv auf das Ergebnis aus. Neben der Schließung des Standorts in Nijmegen (Niederlande) wurde auch Personal in Hanau und Kleinostheim (Deutschland) abgebaut.

## **Mikrolithografie – starkes Wachstum durch Belebung der Halbleiterindustrie**

Die Produktlinie Mikrolithografie vertreibt Produkte aus synthetischem Quarzglas für Hochtechnologieanwendungen in der optischen Mikrolithografie.

Die positive Geschäftsentwicklung in der Halbleiterindustrie machte sich im Berichtsjahr mit einer deutlichen Steigerung der Aufträge um ca. 80 % für Produkte der Mikrolithografie bemerkbar. Heraeus Quarzglas war auf die unerwartet starke Nachfrage nicht zuletzt mit seinen neuen Produkten – Quarzglasmaterialien für die aktuelle Generation der 193-nm-Immersions-Lithografie – gut vorbereitet und konnte damit seine bereits starke Marktposition durch zusätzlichen Gewinn an Marktanteilen weiter ausbauen. Die Technologieführerschaft der Heraeus Quarzglasprodukte, verbunden mit einer schnellen Anpassung an die Marktbedürfnisse und hoher Lieferflexibilität, erwies sich als Erfolgsfaktor gegenüber dem Wettbewerb. Die zeitnahe kundengerechte Entwicklung neuer Materialien für die Halbleiterindustrie ist Entwicklungsschwerpunkt von Heraeus Quarzglas und wird auch künftig ausschlaggebend für den Markterfolg dieser Produktlinie sein.

## **Basismaterial – hohe Auslastung durch starke Nachfrage**

Die Produktlinie Basismaterial stellt Halbzeuge in Form von Stangen, Rohren, Platten und opaken Formteilen aus hochreinem Quarzglas her.

Die starke Nachfrage nach Basismaterial führte zu einem Mengenwachstum von rund 50 % gegenüber dem Vorjahr und einer dementsprechend hohen Produktionsauslastung, die eine selektive Kapazitätserweiterung notwendig machte. Zur Steigerung der Produktivität hat Heraeus Quarzglas die Fertigungskosten weiter reduziert. Nicht zuletzt trug die Gewinnung neuer Kunden zu der sehr guten Umsatzsteigerung und deutlichen Ergebnisverbesserung dieser Produktlinie im Berichtsjahr bei.

## **Fabrication – neue Produkte für neue Absatzmärkte**

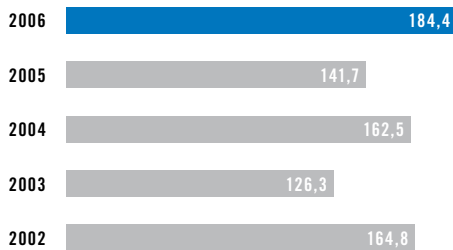
Die Produktlinie Fabrication produziert Geräte und Apparate aus hochreinem Quarzglas zur Herstellung von Mikrochips.

Durch die starke Nachfrage ergab sich eine hohe Auslastung der Produktion an allen Standorten. Rationalisierungsmaßnahmen – wie die Straffung der Produktionskapazitäten, die Verbesserung der Organisationsstruktur und der Produktionsprozesse im Vorjahr – wurden voll wirksam. Um künftig schneller auf Marktanforderungen reagieren zu können und Kosten zu reduzieren, wurde in Deutschland die Produktion neu organisiert.

Mit den bereits im Vorjahr eingeführten neuen Produkten der 300-mm-Wafer-Technologie konnte Heraeus Quarzglas im Berichtsjahr erstmals einen Marktanteilsgewinn verzeichnen. Mit neuen Produkten für die Solarindustrie – spezielle Großrohre aus Quarzglas, die bei der Beschichtung von Solarpanels zur Anwendung kommen – eröffnete sich Heraeus Quarzglas zusätzlich einen zukunftssträchtigen Absatzmarkt. Die Ergebnisentwicklung in diesem Bereich ist immer noch unbefriedigend.

## Umsatz

In Mio. €



### Crucibles – Erhöhung der Marktanteile

Die Produktlinie Crucibles fertigt Quarzglasiegel für die Silizium-Einkristallzucht, die zu Wafern weiterverarbeitet werden.

Die Produktlinie Crucibles partizipierte in einem weiter wachsenden Markt überdurchschnittlich. Die Produktionskapazitäten für Quarzglasiegel in Bitterfeld (Deutschland) wurden erweitert. Durch die Investition in modernste Produktionstechnologien wurde die Grundlage für die Herstellung von Crucibles zur Produktion der neuesten Wafer-Generation der 300-mm-Technologie geschaffen. Mit der Gewinnung neuer Kunden stärkte Heraeus Quarzglas seine Marktposition im Bereich der Crucibles.

### Lampenmaterialien – Verbesserung der Wettbewerbsfähigkeit

Die Produktlinie Lampenmaterialien bietet ein breites Spektrum an hochwertigen Quarzglasrohren und -platten für Lichtquellen, Spezialstrahler und Strahlungsanwendungen an.

Der Umsatz mit Premiumprodukten, der bereits im Vorjahr erfolgreich lief, konnte durch die Weiterentwicklung der Produktpalette und Qualitätsverbesserungen nochmals erhöht werden. Durch die positive Qualifizierung eines weiteren Kunden in Asien in der digitalen Projektion sind die Weichen für ein wachsendes Geschäft in diesem jungen Marktsegment gestellt. Mit einer Erweiterung des Produktportfolios um preisgünstige Produkte in wachsenden Marktsegmenten verbesserte die Produktlinie ihre Wettbewerbsfähigkeit.

### Standardoptik

Die Produktlinie Standardoptik bietet ein breites Spektrum an maßgeschneiderten Lösungen aus Quarzglas für optische Anwendungen an.

Neben einem soliden Tagesgeschäft erzielte die Produktlinie 2006 einen hohen Umsatz durch die Teilnahme an wissenschaftlichen Großprojekten. Dazu zählen insbesondere Hochenergielaserprojekte, deren Ziel die Energiegewinnung mittels laserinduzierter Kernfusion ist, sowie die Gravitationswellendetektoren, die hochempfindliche Interferometer zum Nachweis der von Albert Einstein vorhergesagten Gravitationswellen einsetzen. Diese Projekte an der Front der naturwissenschaftlichen Forschung haben einen großen Bedarf an qualitativ hochwertigem Quarzglas.

### **Innovationen**

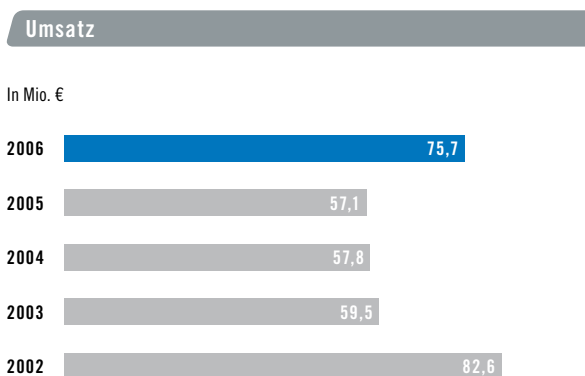
Die vorausschauende kundenorientierte Entwicklung neuer Produkte stand auch im Geschäftsjahr 2006 im Fokus der Entwicklungsaktivitäten. Das F&E-Budget wurde dazu erneut um 7% auf 8,4 Mio. € erhöht und liegt damit bei 5% des Umsatzes über dem hohen Vorjahresniveau. Insgesamt wurden fast 40% des Umsatzes mit Produkten, die jünger als drei Jahre sind, erzielt. Der Bereich Mikrolithografie investierte in die weitere Optimierung der Produkteigenschaften zum Ausbau seiner technologischen Spitzenstellung. Die Produktlinie Crucibles entwickelte neue Produkte für den stark wachsenden 300-mm-Wafermarkt und für neue Kunden. Die Produktlinie Lampenmaterialien war erfolgreich bei der Entwicklung innovativer Beschichtungstechnologien mit opakem Quarzglas. Im Bereich Fabrication führte die Einführung neuer Verfahrenstechniken zu ersten kundenspezifischen Produktlösungen. Ein weiterer wichtiger Schwerpunkt lag – wie auch in den Vorjahren – auf der Weiterentwicklung der Fertigungsverfahren zur Reduzierung der Herstellkosten und Qualitätsverbesserung.

### **Ausblick**

Für das erste Halbjahr 2007 ist von einer stabilen Geschäftslage im Bereich der Halbleiterindustrie auszugehen. Im zweiten Halbjahr ist mit einer zyklisch bedingten Abschwächung der Investitionstätigkeit in diesem Bereich zu rechnen. Insgesamt wird der Umsatz das hohe Niveau des Geschäftsjahres 2006 voraussichtlich nicht erreichen. Für diese Entwicklung ist Heraeus Quarzglas mit einer sehr hohen Fertigungsflexibilität sowie Maßnahmen zur weiteren Produktivitätssteigerung in allen Bereichen gut gerüstet.

## Heraeus Tenevo

Das starke Wachstum des Marktes für Glasfasern – vor allem in China und den USA – wirkte sich positiv auf die Geschäftsentwicklung von Heraeus Tenevo aus. Der Umsatz stieg gegenüber dem Vorjahr um 33 % auf 76 Mio. €. Die gute Auftragslage für hochreine synthetische Quarzglasrohre für Lichtleitfasern und Spezialfaservorformen für die optische Datenübertragung sowie die damit verbundene Produktionsauslastung verbesserten das Ergebnis im Vergleich zum Vorjahr deutlich.



Der globale Absatzmarkt für Glasfasern hat sich im Berichtsjahr weiter erholt. Bei anhaltend hohem Kostendruck konnte Heraeus Tenevo gemeinsam mit seinen Schlüsselkunden weitere Marktanteile in den Wachstumsmärkten USA und China gewinnen. Mit der von Heraeus entwickelten RIC-Technologie erzielte der Konzernbereich für seine Kunden einen weiteren Kosten- und Qualitätsvorsprung gegenüber den Wettbewerbern. Der europäische Markt wuchs moderat mit 10 % gegenüber dem Vorjahr, im Wesentlichen durch Investitionsprojekte zur Erweiterung der Breitbandnetze in ländlichen Gebieten.

Der Fasermarkt in den USA wuchs 2006 mit über 40% ähnlich stark wie im Vorjahr. Wesentlicher Wachstumsmotor waren der zunehmende Bedarf an Breitbandanschlüssen (Fiber-to-the-home-Technologie), bei der die Glasfasern bis an das Haus verlegt werden und damit enorm hohe Bandbreiten ermöglichen. Heraeus Tenevo profitierte von dieser Entwicklung.

Nach einem verhaltenen Jahr 2005 mit nahezu stagnierendem Fasermarkt verzeichnete China – wo derzeit im Rahmen der Vorbereitungen für die Olympiade 2008 die Telekom- und Datennetze ausgebaut werden – einen sehr hohen Faserbedarf, der 2006 über 40 % gegenüber dem Vorjahr wuchs. Als Hauptlieferant eines chinesischen Großkunden, der die Glasfaserkabel für die chinesischen Netze liefert, profitierte Heraeus Tenevo von dieser Entwicklung.

Aufgrund der sehr starken Nachfrage konnte Heraeus Tenevo nicht nur die bestehenden Fertigungskapazitäten voll auslasten, sondern auch das zwischenzeitlich stillgelegte Werk 1 in Bitterfeld (Deutschland) temporär wieder in Betrieb nehmen. Mit dieser Maßnahme konnten alle Kundenanforderungen erfüllt und gleichzeitig die Investitionen auf niedrigem Niveau gehalten werden.

Mit den Spezialfaservorformen Fluosil konnte Heraeus Tenevo vor allem im Medizinbereich seine starke Marktposition weiter ausbauen und damit den positiven Trend des Vorjahres fortsetzen.

### **Innovationen**

Die von Heraeus entwickelte RIC-Technologie (Rod in Cylinder = Kernstab im Zylinder), mit der die Glasfaserherstellung auf einen einzigen Produktionsschritt konzentriert wurde, wurde im Berichtsjahr von den Schlüsselkunden in den USA und in China in die Serienproduktion übernommen. Im Rahmen dieser Serienfertigung konnten Qualität und Effizienz der RIC-Technologie – die zum einen zur Herstellung von Vorformen, zum anderen zur direkten Herstellung von Glasfasern angewandt wird – weiter optimiert werden.

### **Ausblick**

Für 2007 ist weltweit mit einem anhaltend starken Fasermarkt zu rechnen. Das Mengenwachstum wird sich allerdings nicht so stark entwickeln, da die Kapazitäten bei den Vorformen- und Faserherstellern zum Teil ausgeschöpft sind. Der Aufbau neuer Produktionsanlagen wird von allen Marktteilnehmern sehr zurückhaltend betrachtet. Der Fokus wird daher auf der technologischen Weiterentwicklung und Optimierung der vorhandenen Produktionskapazitäten liegen. Heraeus Tenevo wird seine Kunden mit technologisch anspruchsvollen Produkten und kundengerechten Lösungen bei dieser Entwicklung unterstützen.

Mit der Zusammenlegung der beiden Konzernbereiche Heraeus Quarzglas und Heraeus Tenevo zum Jahresbeginn 2007 wird die Quarzglaskompetenz von Heraeus gebündelt, was insbesondere den Kunden bei der Entwicklung neuer Produkte und Technologien zugute kommt. Die neue Gesellschaft – die unter Heraeus Quarzglas GmbH & Co. KG firmieren wird – erwirtschaftet einen Umsatz von rund 260 Mio €. mit mehr als 1.400 Mitarbeitern an acht Standorten weltweit.

# Heraeus Noblelight

Heraeus Noblelight erreichte im Geschäftsjahr 2006 bei Umsatz und Ergebnis eine neue Bestmarke in der Unternehmensgeschichte. Der Umsatz stieg um 11 % auf 88 Mio. €. Diese positive Entwicklung wurde von Produkten aus fast allen Geschäftsbereichen getragen. Die gute Marktakzeptanz der leistungsstarken Longlifelampen für die Wasserentkeimung, ein starkes Umsatzwachstum mit Infrarotstrahlern sowie stabile Geschäfte mit UV-Härtungs- und Laseranregungslampen trugen zum Erfolg bei.

Positiv hat sich der Geschäftsbereich Optik und Analytik entwickelt, der nach erfolgreicher Integration von zwei Unternehmenszukaufen im Jahr 2006 stabil wuchs. Original Hanau SunCare konnte beim Umsatz entgegen dem Branchentrend zulegen, blieb jedoch beim Ergebnis aufgrund der anhaltend schwierigen Branchenkonjunktur hinter den Erwartungen zurück.

## **Industrielle Prozesstechnik – intelligente Wärme erschließt neue Anwendungen**

Der Geschäftsbereich industrielle Prozesstechnik konnte sich im Berichtsjahr auf zwei starke Wachstumstreiber stützen und dadurch Umsatz und Ergebnis deutlich steigern. Zum einen erhöhte sich der Auftragseingang an Infrarotstrahlern aus dem Maschinen- und Anlagenbau, mit denen langjährige Kunden die gewachsene Nachfrage nach ihren Produkten befriedigten. Zum anderen erschloss Heraeus Noblelight mit kundenorientierten Innovationen neue Anwendungen für die Infrarotwärme, mit denen Prozesse wirtschaftlicher werden und Energie eingespart werden kann. Hier gelangen im Jahr 2006 in der Lebensmittelindustrie und bei der Herstellung von Photovoltaikzellen erfolgreiche Markteinführungen. Mit steigenden Energiepreisen wird Infrarotstrahlung als besonders effiziente Form der Wärmeübertragung für immer mehr industrielle Anwender zu einer interessanten Alternative.

## **Optik und Analytik – Wachstum nach erfolgreicher Integration**

Im ersten vollen Geschäftsjahr nach der Akquisition von zwei Wettbewerbern zeigt die positive Entwicklung des Geschäftsbereichs Optik und Analytik bei Umsatz und Ergebnis, dass die Integration gelungen ist. Lieferengpässe, die zu Beginn des Jahres

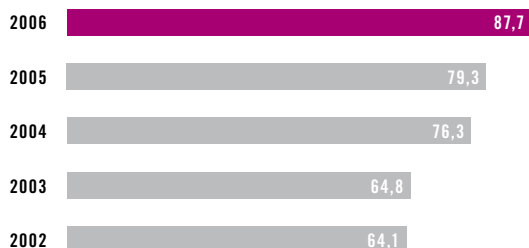
durch die hohe Nachfrage und die Neuausrichtung der Produktion aufgetreten waren, wurden beseitigt. Durch die Kombination aus umfassendem Produktportfolio und kompetentem Service gelang es dem Geschäftsbereich, neue Kunden zu gewinnen. Mit kompakten Photoionisations (PID)-Lampen bietet Heraeus Noblelight ein ideales Produkt für den wachsenden Markt von Geräten für die Online-Prozessüberwachung und die mobile Gasanalyse. Die Neuorganisation des Händlernetzes ermöglicht künftig eine noch intensivere Betreuung der Handelspartner und damit einen besseren Kundenservice.

## **Oberflächen- und Umwelttechnik – grüne Technik mit blauem Licht**

Der Geschäftsbereich Oberflächen- und Umwelttechnik ist mit UV-Lampen für die Desinfektion und Entkeimung von Wasser, Luft und Verpackungen in einem Markt aktiv, der von wachsendem Umweltbewusstsein profitiert. Heraeus Noblelight setzt dabei klar auf Technologieführerschaft und Produkte mit überlegener Leistung. Die Longlife-Amalgamlampen von Heraeus bieten nicht nur die längste Lebensdauer am Markt, sondern ermöglichen auch die Konstruktion wirtschaftlicherer Anlagen zur Wasseraufbereitung. Anlagenbauer weltweit reagieren sehr positiv auf diese Vorteile und setzen zunehmend Heraeus-Lampen ein. Auf der Leitmesse Aquatec in Amsterdam (Niederlande) war Heraeus Noblelight der erste Hersteller, der eine funktionsfähige High-Power-Amalgamlampe mit 600 Watt Leistung zeigen konnte. Auch im Bereich der Packstoffentkeimung setzt Heraeus neue Maßstäbe mit einem Excimer-System für schnelllaufende Maschinen. Insgesamt wuchsen Umsatz und Ergebnis des Geschäftsbereichs im Berichtsjahr deutlich.

## Umsatz

In Mio. €



### Heraeus Amba – stabiles Geschäft und zufriedene Kunden

UV-Härtungslampen der Marke Amba Lamps sind bei Kunden weltweit wegen ihrer Zuverlässigkeit und des unkomplizierten Service sehr beliebt. Im Berichtsjahr konnte Heraeus Amba Umsatz und Ergebnis weiter steigern. Durch verstärkte Marketingaktivitäten konnten weitere Kunden von den Vorteilen der Amba-Lampen überzeugt werden. Auch in neuen Anwendungen für UV-härtende Materialien ist Heraeus erfolgreich, beispielsweise in der Sanierung von Abwassersystemen.

### Heraeus Noblelight Limited – Investitionen in die Lasertechnologie

Lampengepumpte Laser werden auch mehr als vierzig Jahre nach der Einführung der ersten Rubin-Laser ständig weiterentwickelt und verbessert. Der Geschäftsbereich Laser- und IPL-Lampen unterstützt führende Laserhersteller dabei durch Investitionen in Forschung und Entwicklung sowie in neue Fertigungsverfahren für Lampen. Im Berichtsjahr konnte der Geschäftsbereich neue Kunden

gewinnen und so sein Wachstum auf eine breitere Basis stellen. Umsatz und Ergebnis erfüllen die hohen Erwartungen.

### Original Hanau SunCare – Umsatzwachstum in schwierigem Umfeld

Original Hanau SunCare konnte den Umsatz in einem stagnierenden Markt im Vergleich zum Vorjahr steigern. Dazu tragen die im Vorjahr eingeführten neuen Produkte wie VARIUS und verstärkte Vertriebsaktivitäten bei. Diese positive Entwicklung wirkte sich aber noch nicht auf das Ergebnis aus. Durch die sich abzeichnende Regulierung des Besonnungsmarktes in der EU ergeben sich für Original Hanau SunCare neue Herausforderungen, die der Geschäftsbereich für den Gewinn von Marktanteilen nutzen will.

### Ausblick

UV-Licht und Infrarotwärme sind Querschnittstechnologien, die in vielen Branchen eingesetzt werden und Potenzial für weitere Anwendungen haben. Durch enge Zusammenarbeit mit seinen Kunden erschließt Heraeus Noblelight gezielt neue Anwendungen und damit neue Wachstumsfelder für das Unternehmen. Darüber hinaus werden auch bestehende Anwendungen weiterentwickelt, um so den Wettbewerbsvorsprung der Kunden zu sichern, die auf Hightech von Heraeus Noblelight setzen. Dazu investiert Heraeus Noblelight in die Fertigung am Standort Deutschland und in anderen Ländern. Der technische Vertrieb wird vor allem bei den Tochtergesellschaften in Nordamerika und China weiter ausgebaut. Darüber hinaus plant der Konzernbereich weitere gezielte Akquisitionen und Kooperationen in attraktiven Märkten.

80%



**KLEINOSTHEIM.** Durch die positive Geschäftsentwicklung in der Halbleiterindustrie haben wir 80 % mehr Aufträge für Quarzglas für die Mikrolithografie erhalten. Auf die unerwartet starke Nachfrage waren wir mit unseren neuen Produkten – Quarzgläser für die neueste Generation der 193-nm-Immersions-Lithografie – gut vorbereitet und konnten damit unsere bereits starke Marktposition nochmals deutlich ausbauen.

DR. BRUNO UEBBING, DR. RALF TAKKE, DR. STEPHAN THOMAS, ROLAND ECKL –  
DAS MIKROLITHOGRAFIE-TEAM DER HERAEUS QUARZGLAS GMBH & CO. KG (DEUTSCHLAND)



# Konzernbilanz

der Heraeus Holding GmbH, Hanau, zum 31. Dezember 2006

Vermögen in Mio. €	31.12.2006	31.12.2005
Flüssige Mittel	127,0	134,8
Wertpapiere	208,3	269,1
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	432,5	342,4
Kurzfristige Steuerforderungen	47,7	49,0
Übrige Forderungen und sonstige Vermögenswerte	58,1	48,9
Vorräte – ohne Edelmetalle	293,1	259,1
Edelmetalle	459,8	490,9
<b>Kurzfristige Vermögenswerte</b>	<b>1.626,5</b>	<b>1.594,2</b>
Geschäfts- oder Firmenwerte	25,0	26,6
Übrige immaterielle Vermögenswerte	34,3	46,4
Sachanlagen	596,1	598,2
Beteiligungen at Equity	80,9	76,3
Übrige Finanzanlagen	10,7	5,8
Langfristige Steuerforderungen	17,3	–
Latente Steueransprüche	37,6	81,0
<b>Langfristige Vermögenswerte</b>	<b>801,9</b>	<b>834,3</b>
<b>Vermögen</b>	<b>2.428,4</b>	<b>2.428,5</b>

Kapital in Mio. €	31.12.2006	31.12.2005
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	127,9	142,5
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	71,2	40,2
Steuerverbindlichkeiten	57,0	42,9
Übrige kurzfristige Verbindlichkeiten	89,3	105,8
Kurzfristige Rückstellungen	83,4	81,0
<b>Kurzfristiges Fremdkapital</b>	<b>428,8</b>	<b>412,4</b>
Anleihen	149,4	248,2
Schuldscheindarlehen	95,8	146,9
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	49,7	66,4
Übrige langfristige Verbindlichkeiten	15,0	13,6
Pensionsrückstellungen und ähnliche Verpflichtungen	263,3	246,1
Übrige langfristige Rückstellungen	77,6	80,0
Latente Steuerschulden	61,9	55,6
<b>Langfristiges Fremdkapital</b>	<b>712,7</b>	<b>856,8</b>
Gezeichnetes Kapital	105,0	105,0
Gewinnrücklagen	1.210,4	1.062,6
Erfolgsneutrale Eigenkapitalveränderungen	-42,2	-22,2
Minderheitsanteile	13,7	13,9
<b>Eigenkapital</b>	<b>1.286,9</b>	<b>1.159,3</b>
<b>Kapital</b>	<b>2.428,4</b>	<b>2.428,5</b>

# Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung

der Heraeus Holding GmbH, Hanau, für den Zeitraum vom 1. Januar bis 31. Dezember 2006

In Mio. €	2006	2005
<b>Umsatzerlöse</b>	<b>12.079,5</b>	<b>9.311,4</b>
Sonstige betriebliche Erträge	78,2	59,9
Materialaufwand	-10.974,6	-8.380,6
Personalaufwand	-503,5	-496,0
Abschreibungen	-89,7	-71,0
Sonstige betriebliche Aufwendungen	-307,2	-249,8
Ergebnis aus der at Equity Bewertung	8,0	4,5
<b>Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT)</b>	<b>290,7</b>	<b>178,4</b>
Finanzergebnis	-23,5	-14,8
Zinsen Pensionsrückstellungen	-10,4	-10,8
<b>Ergebnis vor Steuern</b>	<b>256,8</b>	<b>152,8</b>
Ertragsteuern	-56,3	-29,3
Sonderertrag aus Körperschaftsteuerguthaben	17,3	-
Latente Steuern	-44,5	-18,5
<b>Jahresüberschuss</b>	<b>173,3</b>	<b>105,0</b>
Minderheitsanteile	-3,9	-2,9
<b>Jahresüberschuss nach Minderheitsanteilen</b>	<b>169,4</b>	<b>102,1</b>

# Konzern-Kapitalflussrechnung

der Heraeus Holding GmbH, Hanau, für den Zeitraum vom 1. Januar bis 31. Dezember 2006

In Mio. €	2006	2005
<b>Jahresüberschuss</b>	<b>173,3</b>	<b>105,0</b>
Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte	21,1	5,3
Abschreibungen/Zuschreibungen auf Sachanlagen	68,3	65,1
Abschreibungen/Zuschreibungen auf Finanzanlagen	–	0,2
Veränderung der langfristigen Rückstellungen	15,5	12,3
Andere nicht zahlungswirksame Aufwendungen/Erträge	39,8	16,4
<b>Brutto-Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit</b>	<b>318,0</b>	<b>204,3</b>
Gewinn/Verlust aus Anlagenabgängen	1,8	–2,7
Veränderung der kurzfristigen Rückstellungen	5,9	13,4
Veränderung der Vorräte	–37,8	–166,1
Veränderung der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	–104,9	–48,9
Veränderung der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	–1,3	30,4
Veränderung der anderen Aktiva und Passiva	20,6	–17,2
<b>Mittelzufluss aus laufender Geschäftstätigkeit</b>	<b>202,3</b>	<b>13,2</b>
Einzahlungen aus Anlagenabgängen	6,7	13,3
Auszahlungen für Investitionen in das Anlagevermögen	–113,2	–119,8
Veränderung der übrigen finanziellen Vermögenswerte	62,3	231,3
<b>Mittelabfluss/-zufluss aus der Investitionstätigkeit</b>	<b>–44,2</b>	<b>124,8</b>
Einzahlungen konzernfremder Gesellschafter	0,3	1,3
Gezahlte Dividenden einschließlich Dividenden an konzernfremde Gesellschafter	–27,6	–28,4
Veränderung der verzinslichen Verbindlichkeiten	–133,9	–37,9
<b>Mittelabfluss aus der Finanzierungstätigkeit</b>	<b>–161,2</b>	<b>–65,0</b>
<b>Zahlungswirksame Veränderung des Finanzmittelbestandes</b>	<b>–3,1</b>	<b>73,0</b>
Wechselkursbedingte Wertänderung des Finanzmittelbestandes	–4,7	9,4
Finanzmittelbestand am Anfang der Periode	134,8	52,4
<b>Finanzmittelbestand am Ende der Periode</b>	<b>127,0</b>	<b>134,8</b>

Der Finanzmittelbestand entspricht der Position „Flüssige Mittel“ in der Konzernbilanz. Als zusätzliche Liquiditätsreserve werden Wertpapiere gehalten. Die Veränderung dieser Bilanzposition wird in der Kapitalflussrechnung gemäß den Vorschriften des IAS 7 innerhalb der Veränderung der übrigen finanziellen Vermögenswerte gezeigt.

# Auszüge aus dem Konzernanhang

der Heraeus Holding GmbH, Hanau, für das Geschäftsjahr 2006

## Allgemeine Erläuterungen

Der Konzernabschluss der Heraeus Holding GmbH, Hanau/Deutschland, für das Geschäftsjahr 2006 wurde in Übereinstimmung mit den „International Financial Reporting Standards“ (IFRS) aufgestellt. Alle zum 31. Dezember 2006 anzuwendenden Standards des „International Accounting Standards Board“ (IASB) und entsprechende Interpretationen des „International Financial Reporting Interpretations Committee“ (IFRIC) wurden berücksichtigt.

Das Geschäftsjahr umfasst das Kalenderjahr.

Die Voraussetzungen des § 315a Abs. 1 HGB für eine Befreiung von der Pflicht zur Aufstellung eines Konzernabschlusses nach deutschem Handelsrecht sind erfüllt. Um die Gleichwertigkeit mit einem nach den deutschen handelsrechtlichen Vorschriften aufgestellten Konzernabschluss zu erreichen, werden alle Angaben und Erläuterungen veröffentlicht, die vom deutschen Handelsrecht verlangt werden und über die nach IFRS notwendigen Angaben hinausgehen.

Der Konzernabschluss wurde in Euro aufgestellt. Soweit nicht anders vermerkt, werden alle Beträge in Millionen Euro (Mio. €) angegeben.

Zur Verbesserung der Klarheit und Aussagefähigkeit des Konzernabschlusses werden in der Bilanz und Gewinn- und Verlustrechnung einzelne Posten zusammengefasst und im Anhang gesondert ausgewiesen.

Die Gewinn- und Verlustrechnung ist nach dem Gesamtkostenverfahren aufgestellt. Die Gliederung der Gewinn- und Verlustrechnung ist um das Finanzergebnis ergänzt, um die Aussagefähigkeit zu erhöhen. Das Finanzergebnis umfasst neben dem Zinsergeb-

nis auch sonstige Aufwendungen und Erträge, die im Zusammenhang mit dem Abgang und der Bewertung der Finanzinstrumente stehen.

## Konsolidierungsgrundsätze

Die Abschlüsse der in den Konzernabschluss einbezogenen Unternehmen sind im Wesentlichen nach einheitlichen, den IFRS entsprechenden Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätzen auf den Stichtag des Konzernabschlusses aufgestellt worden.

Für Gesellschaften, die vor dem 1. Januar 2004 erstkonsolidiert wurden, erfolgte die Kapitalkonsolidierung auf Basis der Buchwertmethode nach § 301 Abs. 1 Nr. 1 HGB. Dabei wurden die Anschaffungskosten der Anteile an Tochterunternehmen mit dem auf diese Anteile entfallenden buchmäßigen Eigenkapitalanteil zum Zeitpunkt des Erwerbs oder der erstmaligen Konsolidierung verrechnet.

Für Gesellschaften, die nach dem Übergang auf IFRS (1. Januar 2004) erstkonsolidiert wurden, erfolgt die Kapitalkonsolidierung nach der Erwerbsmethode gem. IFRS 3. Diese Methode schreibt vor, dass bei Unternehmenszusammenschlüssen im Rahmen einer Neubewertung sämtliche stillen Reserven und stillen Lasten des übernommenen Unternehmens aufgedeckt sowie alle identifizierbaren immateriellen Vermögenswerte separat ausgewiesen werden. Ein nach der Kaufpreisallokation verbleibender aktiver Unterschiedsbetrag wird als Geschäfts- oder Firmenwert aktiviert. Dieser wird einmal jährlich einem Impairmenttest unterzogen, bei dem die Werthaltigkeit überprüft und bei Bedarf eine außerplanmäßige Abschreibung vorgenommen wird.

Beteiligungen an assoziierten Unternehmen, die nach der Equity-Methode bewertet werden, sind mit dem anteiligen Eigenkapital angesetzt.

Im Zuge der Aufwands- und Ertragskonsolidierung werden Innenumsätze und sonstige konzerninterne Erträge mit den entsprechenden Aufwendungen verrechnet. Zwischenergebnisse aus dem konzerninternen Lieferungs- und Leistungsverkehr sind eliminiert. Wegen Geringfügigkeit wird bei assoziierten Unternehmen auf eine Zwischengewinneliminierung verzichtet. Schuldverhältnisse innerhalb des Konzerns sind aufgerechnet.

Bei den ergebniswirksamen Konsolidierungsvorgängen werden die ertragsteuerlichen Auswirkungen berücksichtigt und latente Steuern in Ansatz gebracht.

### **Währungsumrechnung**

Die Umrechnung der in fremder Währung aufgestellten Jahresabschlüsse der ausländischen Tochterunternehmen erfolgt nach dem Konzept der funktionalen Währung anhand der modifizierten Stichtagskursmethode gem. IAS 21. Da die Tochtergesellschaften ihre Geschäfte in finanzieller, wirtschaftlicher und organisatorischer Hinsicht selbständig betreiben, ist die funktionale Währung im Wesentlichen identisch mit der jeweiligen Landeswährung. Für eine ausländische Tochtergesellschaft ist die funktionale Währung anstelle der Landeswährung der US-Dollar.

Im Konzernabschluss werden deshalb Aufwendungen und Erträge aus den Fremdwährungsabschlüssen zum Jahresdurchschnittskurs, Vermögenswerte und Schulden zum Stichtagskurs und das jeweilige Eigenkapital zu historischen Kursen umgerechnet. Der sich aus der Umrechnung des Eigenkapitals ergebende Währungsunterschied wird ebenso erfolgsneutral mit dem Eigenkapital verrechnet wie die Differenzen aus der Anwendung von abweichenden Umrechnungskursen in der Gewinn- und Verlustrechnung.

Die im Rahmen der Schuldenkonsolidierung aufgetretenen Währungsdifferenzen werden erfolgswirksam berücksichtigt und in den sonstigen betrieblichen Erträgen und sonstigen betrieblichen Aufwendungen in der Gewinn- und Verlustrechnung ausgewiesen.

In den lokalen Einzelabschlüssen der Gesellschaften werden Fremdwährungsforderungen und -verbindlichkeiten zum Stichtagskurs bewertet. Die am Bilanzstichtag noch nicht realisierten Kursgewinne und -verluste werden erfolgswirksam im Periodenergebnis erfasst.

## Umsatzerlöse

Die Umsatzerlöse entfallen wie folgt auf die einzelnen Konzernbereiche:

In Mio. €	2006	2005
Edelmetalle	11.055,0	8.387,2
Sensoren	337,9	299,7
Dentalwerkstoffe	327,0	335,5
Quarzglas/Tenevo	260,1	198,8
Speziallichtquellen	87,7	79,3
Übrige	11,8	10,9
<b>Umsatzerlöse</b>	<b>12.079,5</b>	<b>9.311,4</b>

Die Umsatzerlöse in den Regionen betragen:

In Mio. €	2006	2005
Deutschland	1.213,9	996,4
Übriges Europa	4.659,0	3.998,3
Amerika	3.659,2	2.412,6
Asien	2.343,4	1.808,1
Übrige	204,0	96,0
<b>Umsatzerlöse</b>	<b>12.079,5</b>	<b>9.311,4</b>

Der Produktumsatz in den Regionen beträgt:

In Mio. €	2006	2005
Deutschland	512,2	411,5
Übriges Europa	579,0	443,4
Amerika	500,8	456,7
Asien	1.037,1	744,5
Übrige	60,6	55,1
<b>Produktumsatz</b>	<b>2.689,7</b>	<b>2.111,2</b>

## Personalaufwand

Im Personalaufwand sind folgende Aufwandsarten enthalten:

In Mio. €	2006	2005
Entgelt	416,9	396,3
Soziale Abgaben und Aufwendungen für Altersversorgung	86,6	99,7
(davon für Altersversorgung)	(20,6)	(34,8)
<b>Personalaufwand</b>	<b>503,5</b>	<b>496,0</b>

Die durchschnittliche Zahl der Mitarbeiter teilt sich in den einzelnen Konzernbereichen wie folgt auf:

	2006	2005
Edelmetalle	3.780	3.449
Sensoren	3.021	2.806
Dentalwerkstoffe	1.580	1.637
Quarzglas / Tenevo	1.474	1.486
Speziallichtquellen	654	679
Übrige	497	484
<b>Gesamt</b>	<b>11.006</b>	<b>10.541</b>

Die vorstehenden Erläuterungen wurden dem vollständigen Konzernabschluss entnommen. Für den vollständigen Konzernabschluss und den Konzernlagebericht hat uns die Pricewaterhouse-Coopers Aktiengesellschaft, Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, einen uneingeschränkten Bestätigungsvermerk erteilt.

# Kennzahlen zum Konzernabschluss 1997 – 2006

	2006	2005	2004 <sup>1)</sup>	2003	2002	2001	2000	1999	1998	1997
<b>Ertragslage in Mio. €</b>										
Umsatz	12.080	9.311	8.260	7.412	6.415	6.838	8.020	4.583	4.109	4.626
Produktumsatz	2.690	2.111	1.951	1.743	1.747	1.975	2.291	1.667	1.554	1.694
Edelmetall- Handelsumsatz	9.390	7.200	6.309	5.669	4.668	4.863	5.729	2.916	2.555	2.932
Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT)	291	178	196	131	114	156	245	170	126	220
Jahresüberschuss	173	105	104	73	53	280	150	88	90	98
<b>Vermögenslage in Mio. €</b>										
Bilanzsumme	2.428	2.429	2.254	1.952	1.781	1.750	1.633	1.577	1.397	1.305
Eigenkapital	1.287	1.159	1.027	702	899	862	723	610	542	462
Eigenkapital in % der Bilanzsumme	53 %	48 %	46 %	36 %	50 %	49 %	44 %	39 %	39 %	35 %
<b>Finanzlage in Mio. €</b>										
Brutto-Cashflow	318	204	238	167	164	137	254	190	218	205
Investitionen in Sachanlagen	84	67	71	70	80	105	118	59	134	175
Abschreibungen auf Sachanlagen	69	66	73	73	61	64	88	80	105	99
Working Capital <sup>2)</sup>	1.057	950	701	484	505	587	572	434	425	399
<b>Mitarbeiter</b>										
Beschäftigte per Jahresende	11.275	10.625	9.832	9.219	9.007	9.181	10.244	9.223	9.196	10.328
In Deutschland	4.381	4.399	4.369	4.350	4.211	4.484	4.964	4.589	4.796	5.550
Außerhalb Deutschlands	6.894	6.226	5.463	4.869	4.796	4.697	5.280	4.634	4.400	4.778
Personalkosten	503	496	464	431	437	471	481	411	435	446

<sup>1)</sup> Umstellung der Rechnungslegung gemäß IFRS.

<sup>2)</sup> Vorräte + Kundenforderungen – Lieferantenverbindlichkeiten.

# Jahresrückblick 06

## Heraeus Quarzglas Tochtergesellschaft ausgezeichnet

In einer Feierstunde wurde Heraeus ShinEtsu Quartz Inc. (HSQC) von HeJian Technology (Suzhou) Co., Ltd. als herausragender Lieferant geehrt. Die chinesische Tochtergesellschaft der Heraeus Quarzglas beliefert den führenden chinesischen Chiphersteller seit 2004 mit Quarzglasprodukten und konnte sich bereits nach kurzer Zusammenarbeit als Toplieferant etablieren.



Februar

## Akquisition im Sputtertargetgeschäft

W. C. Heraeus übernahm das Sputtertargetgeschäft des singapurischen Herstellers Electronic Materials Technologies Pte. Ltd. vom bisherigen Eigentümer International Specialty Alloys, USA. Mit dieser Akquisition baut Heraeus sein Geschäft mit Sputtertargets für die Displayindustrie aus, die vor allem in Asien einen starken Aufschwung erlebt. Somit wird der neue Standort im Südwesten von Singapur neben Shanghai zu einem weiteren wichtigen Produktionszentrum von Heraeus in Asien.



März



Mai



Juni



September

## Heraeus Konzernbereiche Quarzglas und Tenevo bündeln ihre Ressourcen

Mit der strategischen Entscheidung, die beiden bisher getrennt voneinander agierenden Konzernbereiche Heraeus Quarzglas und Heraeus Tenevo zum 1. Januar 2007 wieder zu einer Gesellschaft, der Heraeus Quarzglas GmbH & Co. KG, zusammenzulegen, bündelte Heraeus seine Quarzglas-kompetenz und stärkte die Basis für nachhaltiges und profitables Wachstum.

## 100 Jahre Platin-Widerstandsthermometer

Die Geburtsstunde der modernen Temperaturmesstechnik begann vor rund 100 Jahren. 1906 wurde ein „Elektrisches Widerstandsthermometer aus Platindraht“ der Firma W. C. Heraeus in Hanau vom Kaiserlichen Patentamt des Deutschen Reiches patentiert. Diese Entwicklung von Richard Küch (1860–1915) war aber nur der Beginn für eine ganze Reihe innovativer Sensoren und Temperaturfühler. Die Sensorspezialisten Heraeus Electro-Nite und Heraeus Sensor Technology setzen als Markt- und Technologieführer diese Tradition fort und sorgen immer wieder für Topinnovationen.

## Herstellung von Solarzellen mit Infrarotwärme

Auch in China boomt derzeit die Photovoltaikindustrie. Die Technologie wird durch die chinesische Regierung als Energieträger der Zukunft besonders gefördert und Shanghai/China als Photovoltaik-Zentrum ausgebaut. Heraeus Noblelight Shenyang steht mit den großen Anlagebauern vor Ort in engem Kontakt. Der Abschluss eines chinesischen Großauftrags mit einem der führenden Photovoltaikunternehmen vor Ort bestätigt die Geschäftsstrategie.

### **Heraeus Electro-Nite gewinnt Ambiorix-Preis 2006**

Aus den Händen des belgischen Arbeitgeberverbandes erhielt die Heraeus Electro-Nite in Houthalen den prestigeträchtigen „Ambiorix-Preis“ für herausragende qualitative (u.a. Organisation, Mitarbeiterführung, Umweltbewusstsein) und quantitative (u.a. Innovationen, Umsatzergebnis) Leistungen. Die Auszeichnung ist eine Anerkennung für die langjährigen Bemühungen und den Einsatzwillen aller Mitarbeiter am Standort Houthalen, Belgien.

### **Innovationspreise 2006**

Ein schneller Sensor („Smart Sensor“ von Heraeus Electro-Nite), mit dem noch effizienter Stahl gewonnen werden kann, ein Füllmaterial von Heraeus Kulzer, mit dem defekte Zähne noch besser und sicherer verschlossen werden, und ein von W. C. Heraeus entwickeltes Beschichtungsmaterial, mit dem die Speicherkapazität von Festplatten verzehnfacht werden kann – dies sind die preiswürdigen Entwicklungen, die mit dem Heraeus Innovationspreis 2006 ausgezeichnet wurden.

### **Übernahme des chinesischen Joint Ventures abgeschlossen**

Mit einer komplett neu aufgestellten Organisation und der Neuausrichtung von Vertrieb und Marketing wurde 2006 die vollständige Übernahme des Joint-Venture-Unternehmens Heraeus Kulzer Dental Ltd. (HKCN) erfolgreich abgeschlossen. Im November feierte die HKCN ihr 20-jähriges Bestehen.



September



Oktober



November



### **Umweltschutz mit innovativen UV-Lampen**

Als renommierter Hersteller von UV-Lampen für die Wasserindustrie und als weltweit anerkannter Partner der Anlagenhersteller in dem Wachstumsmarkt der Wasseraufbereitung mit UV-Licht präsentierte Heraeus Noblelight die neue 600-Watt-Amalgamlampe für die Wasseraufbereitung als Produktneuheit auf der Messe Aquatec in Amsterdam. Diese High-Power-Lampe ist die leistungsstärkste UV-Amalgam-Lampe am Markt. Gegenüber der bisher leistungsstärksten Lampe mit 400 Watt Leistung liefert sie 50 % mehr UV-Strahlung über einen langen Zeitraum.

### **Heraeus stärkt Platingeschäft in Europa**

W. C. Heraeus übernahm die in Europa gelegenen Platingeschäfte der französischen Fremapi-Gruppe und verstärkte damit seine Position als führender Anbieter von Platinbauteilen sowie -legierungen, vor allem für die Glasindustrie. Mit der Übernahme erweitert W. C. Heraeus sein Produkt- und Leistungsspektrum als Zulieferer von hochwertigen Platinprodukten für verschiedenartigste industrielle Anwendungen. Darüber hinaus stärkt Heraeus sein Geschäft der Aufarbeitung edelmetallhaltiger Katalysatoren.

### **2. Heraeus Platinmetall-Forum**

Die Heraeus Metallhandelsgesellschaft lud zum 2. Heraeus Platinmetall-Forum nach Hanau ein. Nach der Premiere im vergangenen Jahr konnten 120 Firmenkunden zu den Vorträgen mit Diskussion in Hanau begrüßt werden. Hochkarätige Gastredner aus Industrie und Wissenschaft referierten über die neuesten Entwicklungen auf dem Edelmetallmarkt.

## **Impressum**

### **Herausgeber:**

Heraeus Holding GmbH  
Konzernkommunikation  
Heraeusstraße 12–14  
63450 Hanau, Germany

### **Konzeption/Gestaltung:**

3st kommunikation, Mainz

Der Geschäftsbericht enthält den verkürzten Konzern-Jahresabschluss und den Konzernlagebericht der Heraeus Holding GmbH, Hanau, für das Geschäftsjahr 2006 sowie zusätzliche freiwillige Erläuterungen. Die vollständige Version des Konzernabschlusses kann bei der Konzernkommunikation der Heraeus Holding GmbH angefordert werden. Der Geschäftsbericht sowie aktuelle Informationen über Heraeus stehen auch im Internet unter [www.heraeus.de](http://www.heraeus.de).

Dieser Geschäftsbericht erscheint auch in englischer Sprache. Wiedergaben, auch nur auszugsweise, sind nur mit Quellenangabe gestattet.

**Heraeus Holding GmbH**

Konzernkommunikation  
Heraeusstraße 12 – 14  
63450 Hanau  
Telefon +49 (0)6181.35-5100  
Fax +49 (0)6181.35-4242  
pr@heraeus.com  
www.heraeus.com