

Neun-Monats-Bericht 2005/2006

HORNBAACH sieht gutes Potenzial für weiteres Wachstum im In- und Ausland

Umsatz der HORNBAACH HOLDING AG steigt in den ersten neun Monaten um 7,2 Prozent auf 1,892 Mrd. Euro / HORNBAACH eröffnet im Inland 15 neue Bau- und Gartenmärkte bis 2010 / Expansion im europäischen Ausland wird forciert

Frankfurt am Main, 21. Dezember 2005. Die HORNBAACH-Gruppe, Betreiber einer der größten Baumarkt-Ketten in Europa, setzt ihren Wachstumskurs im In- und Ausland konsequent fort. „Wir werden in den nächsten fünf Jahren allein im Inland 15 neue großflächige Bau- und Gartenmärkte eröffnen“, kündigte der Vorstandsvorsitzende der HORNBAACH HOLDING AG, Albrecht Hornbach, am Mittwoch bei der Präsentation der Bilanz des dritten Quartals 2005/2006 in Frankfurt am Main an. Auch im europäischen Ausland werde die HORNBAACH-Gruppe ihr Wachstum forcieren. HORNBAACH betreibt derzeit 123 großflächige Bau- und Gartenmärkte in acht europäischen Ländern, darunter 91 in Deutschland.

Umsätze auf vergleichbarer Verkaufsfläche erneut gesteigert

Die HORNBAACH HOLDING AG hat ihren Konzernumsatz in den ersten neun Monaten des Geschäftsjahrs 2005/2006 (1. März bis 30. November 2005) um 7,2 Prozent auf 1,892 Mrd. Euro gesteigert. Im dritten Quartal stieg der Nettoumsatz um 8,3 Prozent auf 600 Mio. Euro. Die Bau- und Gartenmärkte im Teilkonzern HORNBAACH-Baumarkt-AG konnten den Umsatz auf vergleichbarer Verkaufsfläche im dritten Quartal um 1,8 Prozent und in den ersten neun Monaten um 1,1 Prozent erhöhen.

Das Betriebsergebnis vor Abschreibungen und Zinsen (EBITDA) liegt nach neun Monaten bei 152,0 Mio. Euro nach 166,4 Mio. Euro in der Vorjahresperiode. Das Betriebsergebnis (EBIT) beträgt 95,3 Mio. Euro nach 112,5 Mio. Euro in den ersten neun Monaten des vorigen Geschäftsjahrs. Das Konzernergebnis vor Steuern und Gewinnanteilen anderer Gesellschafter erreichte 66,0 Mio. Euro nach 86,5 Mio. Euro im gleichen Zeitraum 2004/2005.

PRESSEMITTEILUNG – PRESS RELEASE – PRESSEMITTEILUNG

Absage an ruinöse Rabattschlachten

Dieser Ergebnismrückgang ist laut Albrecht Hornbach vor allem auf zwei Faktoren zurückzuführen: „Zum einen hatten wir im vergangenen Geschäftsjahr ein hervorragendes Ergebnis, das nur sehr schwer zu toppen ist. Zum anderen befindet sich unsere Branche nach wie vor in einem knallharten Wettbewerb, der zunehmend über Rabattschlachten ausgetragen wird. Wir konnten durch marktgerechte Preisführung unsere Preisführerschaft ausbauen.“ Der Vorstandschef ist davon überzeugt, dass HORNBAACH aufgrund seiner starken Position als Sieger aus der „Ära ruinöser Rabattschlachten“ hervorgehen wird. „HORNBAACH beteiligt sich nicht an diesem Auf und Ab der Preise – wir bieten unsere Waren zu dauerhaft niedrigen Preisen an.“

Börsengang von Praktiker begrüßt

Albrecht Hornbach begrüßte die Rückkehr der Metro-Tochter Praktiker an die Börse als „Schritt zur weiteren Öffnung der Do-it-yourself-Branche hin zu den Kapitalmärkten“. Der Vorstandsvorsitzende fügte an: „Wir sehen es durchaus positiv, dass nach unserem Börsengang im Jahr 1987 nun auch ein Mitbewerber diesen Schritt gegangen ist.“ Dies trage zur Transparenz innerhalb der Branche bei und stimulare den Wettbewerb an den Kapitalmärkten.

München, Düsseldorf und Hamburg im Fokus

Ein Schwerpunkt der weiteren Expansion im Inland ist der Großraum München, wo bis 2007 drei Neueröffnungen geplant sind. Die Filiale in München-Fröttmaning – im Norden der Landeshauptstadt an der Autobahn 9 direkt neben der Allianz Arena gelegen – eröffnet am 27. Dezember. Vor wenigen Wochen wurde zudem der Kaufvertrag für ein attraktives Grundstück in Freiham im Westen Münchens unterzeichnet. Ein weiterer Standort im Süden der Bayern-Metropole befindet sich in der Planungsphase.

Auch in Düsseldorf und Hamburg plant HORNBAACH in den nächsten Jahren Ansiedlungen. „Wir sehen trotz der in Deutschland vorhandenen Überkapazitäten noch Raum für unser einzigartiges Geschäftsmodell“, betonte Hornbach. Das Erfolgsmodell HORNBAACH lasse sich so zusammenfassen: „Wir orientieren uns auf Projekt- und Profikunden, deshalb zeichnen sich unsere Märkte durch große Flächen und breite Sortimente, hohe Beratungsqualität sowie Dauertiefpreise aus.“

Renommierte Studien geben HORNBAACH Bestnoten

„Wir werden auch die Beratung nicht einschränken, wie das mancher Mitbewerber plant, sondern den Servicebereich noch ausbauen“, versicherte

PRESSEMITTEILUNG – PRESS RELEASE – PRESSEMITTEILUNG

Albrecht Hornbach. Schließlich seien es gerade die hohe Qualität der Kundenberatung und der exzellente Service, die HORNBACH für Heimwerker und Profi-Handwerker so attraktiv machten.

Zahlreiche unabhängige Untersuchungen bescheinigen HORNBACH eine führende Stellung in Sachen Serviceorientierung und Beratungsqualität. So setzte sich das Unternehmen beim diesjährigen Kundenmonitor Deutschland, den die Münchner Servicebarometer AG erhebt, mit einem Zufriedenheits-Index von 2,35 an die Spitze aller großen Baumarktketten. Für den Kundenmonitor wurden mehr als 19.000 Konsumenten zu ihren Erfahrungen mit 19 Branchen befragt. HORNBACH eroberte im Bereich Baumärkte auch bei der Preisgestaltung und im Produktangebot die Spitzenposition.

Im Sommer gewann HORNBACH einen umfangreichen Baumarkt-Test des WDR-Magazins markt und der ARD-Sendung Plusminus. TV-Teams hatten die fünf größten Anbieter von Heimwerkerbedarf mehrere Wochen lang gründlich unter die Lupe genommen und HORNBACH mit einer Gesamtnote von 2,3 zum Sieger gekürt.

„Bestes Heimwerkergeschäft in den Niederlanden“

Auch im Ausland werden Sortiment, Service und Preisgestaltung von HORNBACH geschätzt: So wählten die Leser der angesehenen niederländischen Tageszeitung „De Telegraaf“ den HORNBACH Bau- und Gartenmarkt in Zaandam unlängst zum „besten Heimwerkergeschäft in den Niederlanden“.

Die wichtigsten Kennzahlen finden Sie auf der nachfolgenden Seite. Die ausführlichen Zwischenberichte der HORNBACH HOLDING AG und der HORNBACH-Baumarkt-AG sind auf den Internetseiten der HORNBACH-Gruppe unter www.hornbach-holding.de im Bereich „Investor Relations“ veröffentlicht.

Ansprechpartner

Investor Relations

Axel Müller
76878 Bornheim bei Landau
Telefon (+49) 0 63 48/ 60 - 24 44
Telefax (+49) 0 63 48/ 60 - 42 99
E-Mail: invest@hornbach.com

Presse/Public Relations

Dr. Ursula Dauth
67433 Neustadt a. d. W.
Telefon (+49) 0 63 21/ 678 - 93 21
Telefax (+49) 0 63 21/ 678 - 93 00
E-Mail: presse@hornbach.com

Internet: www.hornbach-holding.com

PRESSEMITTEILUNG – PRESS RELEASE – PRESSEMITTEILUNG

Kennzahlen im Überblick:

HORNBACH HOLDING AG KONZERN

(in Mio. Euro soweit nicht anders angegeben)	3. Quartal 2005/2006	3. Quartal 2004/2005	± %	9 Monate 2005/2006	9 Monate 2004/2005	± %
Nettoumsatz	599,9	554,1	8,3	1.892,0	1.765,7	7,2
davon im europäischen Ausland	200,2	172,2	16,3	627,9	542,5	15,7
Handelsspanne (in % vom Nettoumsatz)	33,8%	34,2%		34,4%	35,6%	
EBITDA	33,8	36,3	-7,0	152,0	166,4	-8,7
Betriebsergebnis (EBIT)	13,2	17,5	-24,3	95,3	112,5	-15,3
Konzernergebnis vor Steuern und Gewinnanteilen anderer Gesellschafter	5,0	8,5	-40,5	66,0	86,5	-23,7
Konzernjahresüberschuss*	0,5	3,7	-85,5	33,9	41,3	-18,0
Ergebnis je Vorzugsaktie (Euro)	0,10	0,49	-79,6	4,27	5,20	-17,9
Mitarbeiter (Anzahl) HORNBACH-Gruppe				12.090	11.411	6,0
Investitionen				170,9	118,7	44,0
Bilanzsumme				1.835,6	1.868,8	-0,2
Eigenkapital				566,4	547,4	3,5
Eigenkapital in % der Bilanzsumme				30,9%	29,4%	

(Prozentveränderungen auf Basis Tsd. Euro gerechnet)

* nach Gewinnanteilen anderer Gesellschafter

HORNBACH-Baumarkt-AG Konzern

(in Mio. Euro soweit nicht anders angegeben)	3. Quartal 2005/2006	3. Quartal 2004/2005	± %	9 Monate 2005/2006	9 Monate 2004/2005	± %
Nettoumsatz	561,6	518,3	8,3	1.779,1	1.658,8	7,2
davon im europäischen Ausland	200,2	172,2	16,3	627,9	542,5	15,7
flächenbereinigtes Umsatzwachstum	1,8%	-0,9%		1,1%	2,5%	
Handelsspanne (in % vom Nettoumsatz)	34,3%	34,8%		34,9%	36,1%	
EBITDA	26,4	29,1	-9,2	122,1	141,1	-13,4
Betriebsergebnis (EBIT)	9,2	13,4	-31,5	74,8	96,4	-22,4
Konzernergebnis vor Steuern	4,0	8,3	-52,2	54,9	81,4	-32,6
Konzernjahresüberschuss	0,9	5,4	-84,3	34,3	50,0	-31,4
Unverwässertes Ergebnis je Aktie (Euro)	0,06	0,36	-83,3	2,26	3,33	-32,1
Mitarbeiter (Anzahl)				11.473	10.752	6,7
Investitionen				123,7	75,0	64,9
Bilanzsumme				1.331,2	1.332,8	-0,1
Eigenkapital				423,2	401,8	5,3
Eigenkapital in % der Bilanzsumme				31,8%	30,2%	
Anzahl der Filialen				123	117	5,1
Verkaufsfläche nach BHB (in Tqm)				1.305	1.196	9,1
Ø Größe je Filiale (in qm)				10.608	10.224	3,8

(Prozentveränderungen auf Basis Tsd. Euro gerechnet)