

„Bald ist es geschafft! Dieses Gartenhaus macht unseren Schulgarten nun komplett – seit zwei Jahren arbeiten wir mit den Kindern in unserem Garten.“

Anja Kipp, Lehrerin, Grundschule Bad Homburg, Deutschland



Nicht immer spielt das Wetter mit. Der Schnee ist so matschig, dass man weder mit dem Bagger fürs Fundament darauf fahren, noch einen Schneemann daraus bauen kann.



2 Wochen später. Der Schnee ist weg, die Kälte bleibt. In aller Herrgottsfrühe geht's los.

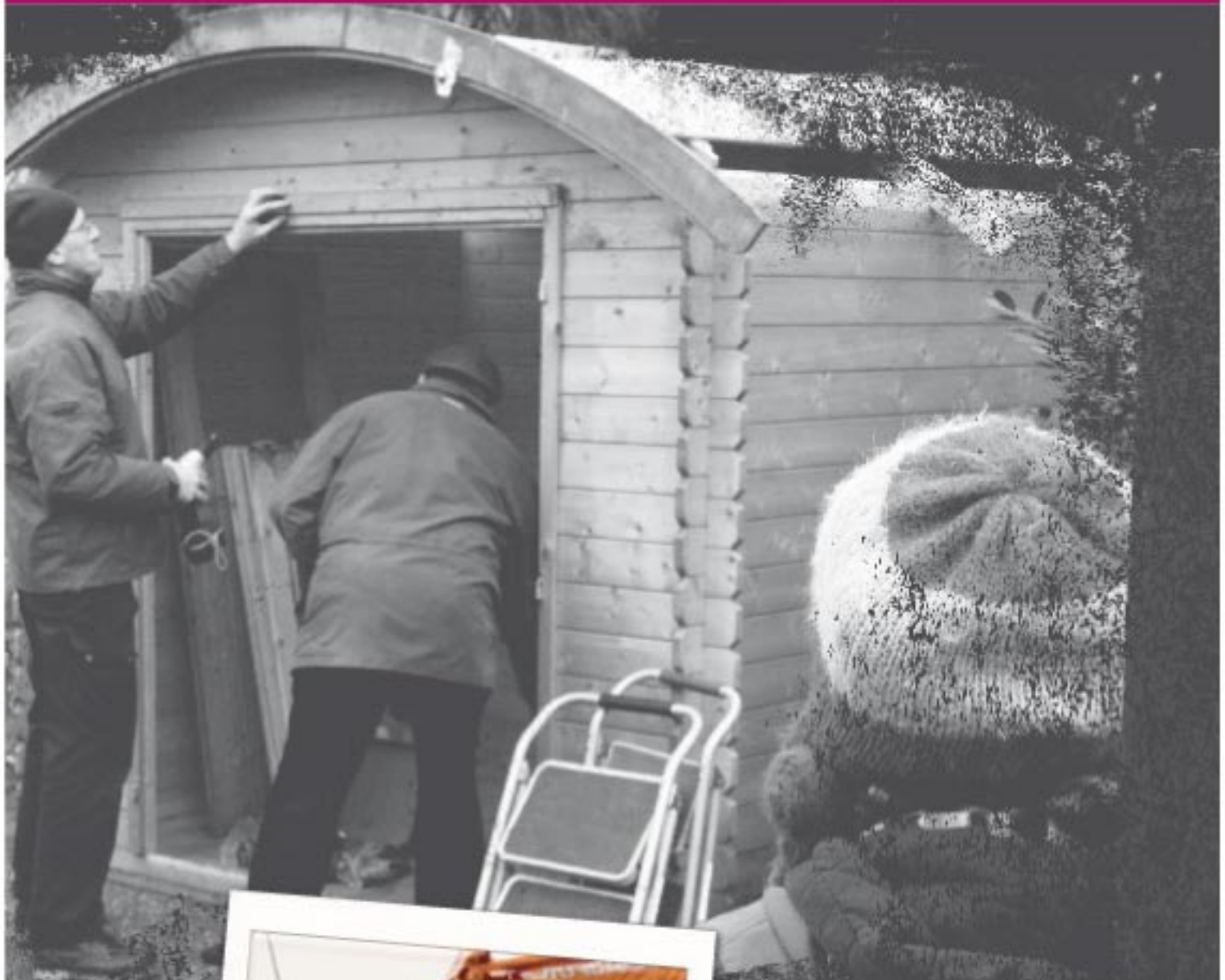


Wir haben uns für ein Ausstellungsstück entschieden. Dafür steht uns HORN BACH bei Ab- und Aufbau mit Rat und Tat zur Seite.



Teamarbeit ist das A und O. Erst wird zum Transport gemeinsam das Dach abgenommen ...

HANDEL UND IMMOBILIEN



... dann wird mit geballter Kraft die Hütte am Stück in den Laster gehievt.



An der Schule angekommen, das ganze Spiel umgekehrt: Hütte raus und auf das nun fertige Fundament gestellt.

DIE HORNBACH-BAUMARKT-AG

Unter dem Dach der HORNBACH HOLDING AG sind sämtliche Handelsaktivitäten des Konzerns angesiedelt. Hauptstandbein sind die seit 1968 betriebenen Bau- und Gartenmärkte der HORNBACH-Baumarkt-AG. Zusätzlich ist die HORNBACH-Gruppe im Baustoff- und Baufachhandel mit regionaler Ausrichtung aktiv. Alle Vertriebskonzepte konzentrieren sich auf den Gesamtmarkt für den Handel mit Bau-, Garten- und Heimwerkerprodukten.

In unruhigen Gewässern auf Wachstumskurs

Der Teilkonzern HORNBACH-Baumarkt-AG erzielte im vergangenen Geschäftsjahr einen Nettoumsatz in Höhe von 2.599 Mio. € und erwirtschaftete damit rund 94 % der Umsätze im Gesamtkonzern. HORNBACH hat im abgelaufenen Geschäftsjahr seine Position als einer der führenden Do-it-yourself-Anbieter in Europa gefestigt und weiter ausgebaut. Dies geschah vor dem Hintergrund des konjunkturellen Abschwungs, der durch die weltweite Finanz- und Wirtschaftskrise ausgelöst worden war und die Marktbedingungen in den europäischen Handelsmärkten beeinträchtigte. Gleichwohl gelang es dem Teilkonzern HORNBACH-Baumarkt-AG, mit einem Umsatzwachstum von mehr als 5 % und einem erwarteten deutlich überproportionalen Anstieg der Erträge die in der Prognose formulierten Ziele ohne Abstriche zu erfüllen. Die wichtigsten Fakten des Geschäftsjahres 2008/2009 für den HORNBACH-Baumarkt-AG Konzern:

- Der Expansionskurs wurde mit vier neuen Bau- und Gartenmärkte in Schweden, Rumänien, der Schweiz und in Hamburg fortgesetzt. Zum Bilanzstichtag umfasste das Filialnetz 129 HORNBACH-Standorte in neun Ländern.
- Konzernweit stieg der Umsatz um 5,2 %. Zu diesem Wachstum haben sowohl das Inland als auch das Ausland beigetragen. In Deutschland stiegen die Umsätze um 1,8 % auf 1.534 Mio. €, international um 10,6 % auf 1.065 Mio. €. Der Auslandsanteil erreichte damit 41 % (Vj. 39 %).
- Die Umsätze auf vergleichbarer Fläche erhöhten sich im Konzern um 1,4 %. Besonders erfreulich nach der Durststrecke im Vorjahr war das flächenbereinigte Umsatzwachstum in Deutschland von 1,2 %. Damit hat sich HORNBACH einmal mehr von der Branche der Bau- und

Heimwerkermärkte abgesetzt, die im Kalenderjahr 2008 auf vergleichbarer Fläche ein Umsatzminus von 2,0 % verzeichnete.

- Den Marktanteil in Deutschland hat HORNBACH im Jahr 2008 von 8,3 % auf 8,5 % erhöht.
- Die Erträge wuchsen im Vergleich zu dem von Sondereffekten belasteten schwachen Vorjahr erwartungsgemäß überproportional zum Umsatzanstieg. Das Betriebsergebnis (EBIT) erreichte 136,5 Mio. € (Vj. 79,1 Mio. €). Dies lag zum einen an der verbesserten operativen Ertragskraft. Zum anderen trugen beträchtliche Veräußerungsgewinne im Segment Immobilien zum erfreulichen Ergebnis bei.
- Die Eigenkapitalquote des HORNBACH-Baumarkt-AG Konzerns liegt inzwischen bei beachtlichen 41,5 % und unterstreicht das solide Finanzfundament des viertgrößten deutschen Baumarktkonzerns.

Unterm Strich blickt der Teilkonzern auf ein gelungenes Geschäftsjahr zurück. Die Kernbotschaft lautet: HORNBACH ist auch unter ungünstigen Rahmenbedingungen auf dem Weg des langfristigen profitablen Wachstums vorangekommen. Aber nicht nur die Zahlen verdeutlichen dies, sondern beispielsweise auch die Spitzenergebnisse, die HORNBACH im letzten Geschäftsjahr bei renommierten Verbraucherstudien im In- und Ausland belegt hat.

Richtschnur für die ständige Weiterentwicklung des HORNBACH-Konzepts ist die Orientierung an den Bedürfnissen der Projektkunden. Die leichte Erreichbarkeit der Märkte, die Bevorratung auch großer Artikelmenen, die attraktive Warenpräsentation, höchste Kompetenz bei der Zusammenstellung der Sortimente und bei der fachlichen Beratung und nicht zuletzt eine verlässliche Preisstrategie sind zentrale Kriterien für den Kunden. Mit Blick auf den immer bedeutsameren Modernisierungsmarkt und die energetische Sanierung ist HORNBACH erstklassig in der Branche positioniert. Weitere Informationen zur Geschäftsentwicklung der HORNBACH-Baumarkt-AG sowie den Chancen und Risiken der künftigen Entwicklung sind im ausführlichen Geschäftsbericht der ebenfalls börsennotierten Tochtergesellschaft zu lesen.

DIE HORNBACH BAUSTOFF UNION GMBH

Die Hornbach Baustoff Union GmbH (HBU) ist regional im Baustoffhandel und Baufachhandel tätig. Sie betreibt aktuell 21 Niederlassungen im Südwesten Deutschlands. Das Großhandelssortiment ist schwerpunktmäßig auf den professionellen Kunden ausgerichtet. Die HBU ist im HORNBACH HOLDING AG Konzern die dritte Konzerntochter neben der im Einzelhandel tätigen HORNBACH-Baumarkt-AG und der im Immobiliengeschäft tätigen HORNBACH Immobilien AG.

Ertragslage deutlich verbessert

Die HBU hat im vergangenen Geschäftsjahr bei weiterhin sehr herausfordernden Marktverhältnissen operativ zum dritten Mal in Folge die Gewinnzone (EBIT) erreicht und dabei das Betriebsergebnis im Vergleich zum Vorjahr deutlich gesteigert. Das Auslaufen der Eigenheimzulage und die Mehrwertsteuererhöhung bewirkten in 2007 einen Rückgang der Baugenehmigungen für Eigenheime in Rheinland-Pfalz und im Saarland von über 35%. Da zwischen Baugenehmigung und Bauausführung oft einige Monate vergehen, wirkte sich dieser negative Trend massiv auf die Marktlage im abgelaufenen Geschäftsjahr aus. Im Jahr 2008 stagnierte die Anzahl der Baugenehmigungen auf niedrigem Niveau.

Entgegen dieser Entwicklung konnte die HBU durch die weitere Ausweitung der Marktanteile, Kostenanpassungen sowie Verbesserungen in Vertrieb und Logistik das operative Ergebnis (EBIT) von 0,2 Mio. € auf 1,2 Mio. € verbessern. Die kalte Witterung während der letzten dreieinhalb Monate des Geschäftsjahres verhinderte ein noch besseres Abschneiden. Auswirkungen der Wirtschaftskrise waren dagegen im Berichtsjahr nicht wahrnehmbar.

Die Umsätze im Teilkonzern gingen auf vergleichbarer Fläche um 1,9% zurück. Insgesamt wurde der Vorjahreswert um 2,8% übertroffen und lag bei 152,8 Mio. € (Vj. 148,6 Mio. €). Gegenüber dem Vorjahr konnten insbesondere das Heizölgeschäft, der Dachsektor sowie der Tiefbau zulegen. Die übrigen Warenbereiche lagen auf Vorjahresniveau. Die Handelsspanne geriet im Geschäftsjahr 2008/2009 aufgrund des intensiven Wettbewerbs sowie des gestiegenen Anteils des Heizölhandels am Gesamtumsatz unter Druck.

Die Akquisition eines Baustoffhändlers in Landstuhl zum 1. März 2008 ermöglichte es, die regionale Präsenz im Kerngebiet der HBU zu verstärken und den viel versprechenden Markt zwischen Kaiserslautern und Homburg im Umfeld der US-Airbase Ramstein noch intensiver zu bearbeiten. Die Übernahme eines Trockenbauhändlers in Bobenheim-Roxheim zum 1. Februar 2009 erweitert das Einzugsgebiet der HBU in nord-östlicher Richtung und erhöht die Kompetenz des Teilkonzerns in diesem zukunftssträchtigen Spezialgebiet des Baustoffhandels.

Vertriebskonzept mit hohem Wiedererkennungswert

Im abgelaufenen Jahr 2008/2009 hat die HORNBACH Baustoff Union GmbH den eingeschlagenen Restrukturierungskurs fortgeführt und darüber hinaus weitere Maßnahmen für eine strategische Geschäftsausweitung ergriffen. Das Vertriebskonzept, das sich mit seinen Kernkompetenzen in den Bereichen Hochbau, Tiefbau, Dach, Putz, Trockenbau sowie Garten- und Landschaftsbau auf die Bedürfnisse der gewerblichen Kunden der Bauwirtschaft konzentriert, wurde weiter verfeinert. Die HBU hat sich in ihrem regionalen Einzugsgebiet im Südwesten Deutschlands mit einem hohen Wiedererkennungswert und Bekanntheitsgrad ihrer „UNION Bauzentren“ fest als Marktführer etabliert.

Nach unserer Einschätzung wird sich der Wettbewerb im Handel mit Baustoffen innerhalb der Vertriebsregion der HBU im laufenden Geschäftsjahr 2009/2010 wenig verändern. Die konjunkturellen Unsicherheiten für die Baubranche haben sich indes merklich erhöht. Der im April 2009 fertig gestellte Neubau eines Standortes in Kandel soll für zusätzliches Umsatzwachstum sorgen und zur Fixkostendegression im Teilkonzern beitragen. Die Übernahme eines Baustoffhändlers in Karlsbad zum 1. März 2009 wird die Marktbearbeitung in Süd-Östliche Richtung erweitern und die Kompetenz im Natursteinhandel erhöhen. Die kontinuierlichen Verbesserungen der Betriebsabläufe sowie die erreichten Kosteneinsparungen im Teilkonzern der HORNBACH Baustoff Union GmbH sollen 2009/2010 zu einem im Vergleich zu den Vorjahren nochmals deutlich verbesserten Ergebnis führen.



Und gemeinsam wieder das Dach montiert.



Wenn die Großen schrauben, interessiert das die Kleinen immer. Stolz wird Papa über die Schulter geschaut.



Jetzt muss nur noch alles wieder angeschraubt werden, was vorher abgeschraubt wurde. Den Türrahmen wieder einsetzen, ...



Und hier und da kann auch mit angepackt werden.

IMMOBILIENAKTIVITÄTEN DER HORNBAACH-GRUPPE

Die geschäftlichen Aktivitäten der HORNBAACH-Gruppe können grundsätzlich in zwei Segmente unterteilt werden: das Handelsgeschäft sowie das Immobiliengeschäft. Die Handelsaktivitäten sind primär in den Teilkonzernen HORNBAACH-Baumarkt-AG und HORNBAACH Baustoff Union GmbH angesiedelt. Der HORNBAACH-Konzern verfügt darüber hinaus über einen erheblichen Immobilienbesitz. Hierbei handelt es sich überwiegend um Einzelhandelsimmobilien, die primär von den operativen Einheiten im Konzern genutzt werden. Die Immobilien befinden sich sowohl im Eigentum der HORNBAACH-Baumarkt-AG als auch der HORNBAACH Immobilien AG und deren Tochtergesellschaften.

Die Aktivitäten auf dem Immobiliensektor sind aus der geschäftspolitischen Entscheidung heraus entstanden, dass rund die Hälfte der Verkaufsfläche, auf der Einzelhandel betrieben wird, im Eigentum des Konzerns stehen sollte. Vor diesem Hintergrund wurde im Laufe der Jahre ein Team erstklassiger Spezialisten auf dem Gebiet der Immobilienentwicklung aufgebaut. Von der Grundstückssuche über die Bearbeitung der komplexen Genehmigungsverfahren bis hin zu Bauplanung sowie Vergabe und Überwachung der Bau-durchführung werden alle Anforderungen der Immobilienentwicklung national und international kompetent abgedeckt. Dieses über die Jahre gewonnene Know-how ist zu einem entscheidenden strategischen Wettbewerbsvorteil von HORNBAACH geworden.

Die HORNBAACH HOLDING AG war bis zum Ende des Geschäftsjahres 2008/2009 (28. Februar 2009) der zentrale Dienstleister für alle Immobilienaktivitäten im HORNBAACH-Konzern. Zum 1. März 2009 wurden wesentliche Management- und Dienstleistungsfunktionen, die bislang von Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern der HORNBAACH HOLDING AG abgewickelt worden waren, reorganisiert und im Konzern der HORNBAACH-Baumarkt-AG angesiedelt. Die mit der Bauplanung und Baudurchführung sowie mit der Einrichtung neuer Märkte betrauten Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter wurden von der HORNBAACH-Baumarkt-AG übernommen und arbeiten auch im Auftrag der Schwestergesellschaft HORNBAACH Immobilien AG. Ferner sind mit Beginn des Geschäftsjahres 2009/2010 die

Spezialisten für die Standortentwicklung bei der HORNBAACH-Baumarkt-AG beschäftigt.

Als Teil der Finanzierung des zügigen Ausbaus des Filialnetzes von Bau- und Gartenmärkten wurde bereits vor einigen Jahren begonnen, Mittel durch Sale & Leaseback-Transaktionen freizusetzen. Die so gewonnenen liquiden Mittel sind zu einer bedeutenden Quelle der weiteren Wachstumsfinanzierung geworden. In diesem Sinn wurden im abgelaufenen Geschäftsjahr 2008/2009 im Gesamtkonzern drei HORNBAACH Bau- und Gartenmärkte – Bertrange (Luxemburg) sowie Kerkrade und Zaandam (beide Niederlande) – an eine Immobiliengruppe veräußert. Die Nutzung als Bau- und Gartenmarkt wurde durch langfristige Mietverträge sichergestellt.

Auch unter Berücksichtigung der jährlich wiederkehrenden Sale & Leaseback-Transaktionen gilt die übergeordnete Strategie, rund die Hälfte der für betriebliche Zwecke genutzten Immobilien, gemessen an der Verkaufsfläche, im Eigentum zu halten. So stehen zum Bilanzstichtag 28. Februar 2009 rund 51 % (Vj. 52 %) der insgesamt im Einzelhandel genutzten Verkaufsflächen (rund 1,45 Mio. qm) im Eigentum eines Konzernunternehmens. Die restlichen 49 % (Vj. 48 %) der Verkaufsflächen sind entweder von Dritten gemietet (47 %) oder von Dritten mit Rückkaufrecht geleast. In Einzelfällen (2 %) wurde das Grundstück gemietet (Erbpacht).

Die Anteile der im Eigentum befindlichen Verkaufsflächen in Höhe von 51 % verteilen sich auf den Teilkonzern HORNBAACH-Baumarkt-AG (23 %) sowie den Teilkonzern HORNBAACH Immobilien AG (28 %). Zum Bilanzstichtag 28. Februar 2009 hat der Teilkonzern HORNBAACH Immobilien AG 38 großflächige Bau- und Gartenmärkte im In- und Ausland mit einer Verkaufsfläche von 400.651 qm sowie ein Logistikzentrum langfristig an die HORNBAACH-Baumarkt-AG vermietet bzw. untervermietet. Weiterhin verfügt die HORNBAACH Immobilien AG über einen an die HORNBAACH Baustoff Union GmbH vermieteten Bau-fachmarkt. Zwischen der HORNBAACH Immobilien AG und der HORNBAACH HOLDING AG besteht ein Ergebnisabführungs- und Beherrschungsvertrag. Für das letzte Geschäftsjahr wurde ein Betrag in Höhe von 13,2 Mio. € (Vj. 23,3 Mio. €) abgeführt.

Im Teilkonzern HORNBACH-Baumarkt-AG werden zum Bilanzstichtag insgesamt 129 Bau- und Gartenmärkte im In- und Ausland betrieben. Hiervon stehen 31 Objekte mit einer Verkaufsfläche von 336.452 qm im Eigentum der HORNBACH-Baumarkt- AG bzw. einer ihrer Tochtergesellschaften.

Die als Bau- und Gartenmärkte genutzten Einzelhandelsflächen im Konzern der HORNBACH HOLDING AG betragen zum Bilanzstichtag insgesamt 1.446.794 qm. Die Eigentumsverhältnisse stellen sich gemessen an den Verkaufsflächen zum Bilanzstichtag 28. Februar 2009 wie folgt dar:

	Anzahl der Märkte	Verkaufsfläche in qm	Anteil in %
Eigentum			
Teilkonzern HORNBACH-Baumarkt-AG	31	336.452	23,3
Teilkonzern HORNBACH Immobilien AG	38	400.651	27,7
Zwischensumme Eigentum	69	737.103	51,0
Grundstück gemietet, Gebäude im Eigentum	4	34.968	2,4
Operatives Leasing (Miete)	56	674.723	46,6
Gesamtsumme	129	1.446.794	100,0

In Neustadt an der Weinstraße hat die HORNBACH Immobilien AG ein Verwaltungsgebäude an die HORNBACH HOLDING AG und verschiedene Tochtergesellschaften vermietet. In Bornheim bei Landau ist ein Fachmarktzentrum mit über 4.700 qm Verkaufsfläche an renommierte Einzelhandelsketten vermietet. Weiterhin verfügen die HORNBACH Immobilien AG und die HORNBACH-Baumarkt-AG über eine Anzahl von Optionen zum Erwerb von weiteren Grundstücksflächen an erstklassigen Standorten im In- und Ausland. Überdies befinden sich Grundstücke im In- und Ausland, die ebenfalls zur Nutzung als Einzelhandelsstandorte vorgesehen sind, bereits im Eigentum eines Konzernunternehmens.

Stille Reserven im Immobilienvermögen

Die Teilkonzerne HORNBACH Immobilien AG und HORNBACH-Baumarkt-AG verfügen über hohe stille Reserven in ihren Immobilien. Die bereits fertig gestellten und vermieteten Objekte der HORNBACH Immobilien AG werden in der Bilanz zum 28. Februar 2009 mit einem Buchwert von rund 348 Mio. € ausgewiesen. Bei einem durchschnittlichen Multiplikator von 13 auf Basis der vereinbarten Mieten sowie einem Altersabschlag von 0,6 % p. a. bezogen auf die Anschaffungs-

kosten ergibt sich ein rechnerischer Ertragswert in Höhe von 617 Mio. € zum Bilanzstichtag. Nach Abzug des Buchwerts der betreffenden Immobilien (348 Mio. €) errechnen sich auf diese Weise stille Reserven in Höhe von 269 Mio. €.

Der Teilkonzern HORNBACH-Baumarkt-AG verfügt zum Bilanzstichtag 28. Februar 2009 über Immobilien im In- und Ausland, die als Bau- und Gartenmärkte für eigene Zwecke genutzt werden, mit einem Buchwert von rund 309 Mio. €. Auf der Grundlage von innerbetrieblich verrechneten marktgerechten Mieten und einem Multiplikator von 13 sowie einem Altersabschlag von 0,6 % p. a. bezogen auf die Anschaffungskosten errechnet sich für diese Immobilien ein Ertragswert von rund 461 Mio. €. Nach Abzug der Buchwerte (309 Mio. €) ergeben sich rechnerische stille Reserven in Höhe von rund 152 Mio. €.

Auf dieser Berechnungsbasis können die in den betrieblich genutzten Immobilien enthaltenen stillen Reserven im Gesamtkonzern auf rund 421 Mio. € geschätzt werden.



... die Türen wieder einhängen ...



... und zu guter Letzt noch die neue Dachpappe aufziehen.



Fertig ist unser neues Gartenhäuschen. Nun kann der Sommer kommen.