

**Ansprache an die Aktionäre**

**anlässlich der  
Hauptversammlung der  
HORNBACH-Baumarkt-AG**

**Steffen Hornbach  
Vorsitzender des Vorstandes**

**Frankfurt am Main**

**21. August 2002**

## **INHALTSVERZEICHNIS**

1. Einleitung	Seite 3
2. Bericht über das Geschäftsjahr 2001/2002	Seite 4
3. Bericht über das laufende Geschäftsjahr 2002/2003	Seite 7
4. Ausblick	Seite 10

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,  
sehr geehrte Damen und Herren,

im Namen des Vorstandes der HORNBAACH-Baumarkt-AG begrüße ich Sie sehr herzlich zur diesjährigen Hauptversammlung. Ich freue mich über Ihr großes Interesse und bedanke mich für Ihre Verbundenheit mit unserem Unternehmen. Insbesondere begrüße ich die Vertreter der Aktionärsvereinigungen, der Banken und Medien. Traditionell laden wir jedes Jahr auch Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter ein, die sich durch besondere Leistungen und hohes persönliches Engagement ausgezeichnet haben. Mein herzlicher Gruß schließt Sie alle mit ein. Wir danken Ihnen stellvertretend für alle Kolleginnen und Kollegen für die engagierte und erfolgreiche Arbeit. Ein besonderer Dank gilt heute den Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern, die sich in den letzten Tagen mit großem Einsatz um die Abwendung bzw. Begrenzung von Schäden in unseren von Hochwasser betroffenen oder gefährdeten Märkten in Deutschland und Österreich verdient gemacht haben. Ich werde auf die aktuelle Situation in den Hochwassergebieten und die damit verbundenen finanziellen Auswirkungen an späterer Stelle zurückkommen.

## 1. Einleitung

Was werden Sie in den nächsten Minuten erfahren?

Zunächst blicken wir noch einmal auf den Jahresabschluss für das abgelaufene Geschäftsjahr 2001/2002. Der Geschäftsbericht, den wir auch im Internet veröffentlicht haben, haben Sie bereits erhalten. Ich werde mich daher auf die wichtigsten Aspekte beschränken.

Nach der Erläuterung der Jahresabschlusszahlen erhalten Sie einen Überblick über den Verlauf der ersten Monate im aktuellen Geschäftsjahr sowie einen Ausblick auf das gesamte Geschäftsjahr, d.h. bis einschließlich Februar 2003. Danach werde ich anhand einiger Charts unsere strategische Positionierung im deutschen und europäischen Wettbewerb erläutern.

Zuvor jedoch möchte ich Ihnen zur Einstimmung auf das Nachfolgende unseren aktuellen Investor-Relations-Film zeigen.     **<< Video 5 min >>**

## 2. Geschäftsjahr 2001/2002

Sehr geehrte Damen und Herren,

lassen Sie mich nun zu den Umsatz-, Ertrags- und Bilanzzahlen für das abgelaufene Geschäftsjahr kommen. Bei meinen Erläuterungen beziehe ich mich grundsätzlich auf das Zahlenwerk des letztmalig nach deutschen Rechnungslegungsstandards (HGB) erstellten Konzernabschlusses der HORNBACH-Baumarkt-AG und nicht etwa auf den Einzelabschluss.

Zunächst die Umsatzerlöse. Unter weiterhin schwierigen konjunkturellen Rahmenbedingungen konnten wir uns sehr gut behaupten und den Konzernumsatz Brutto von 1,52 Mrd. € im Vorjahr um 9,4 % auf rund 1,67 Mrd. € steigern. Im Durchschnitt der letzten 4 Jahre konnte damit ein Umsatzwachstum von 10,9% erreicht werden.

Nach Abzug der Mehrwertsteuer verbleiben Nettoumsatzerlöse in Höhe von 1,44 Mrd. €, was einer Steigerung von 9,3 % gegenüber dem Vorjahr entspricht. Bemerkenswert ist hierbei insbesondere die Entwicklung außerhalb der deutschen Landesgrenzen. So sind die Nettoumsätze im europäischen Ausland von 267 Mio. € um mehr als 18% auf 316 Mio. € gewachsen und haben mittlerweile einen Anteil von 22% am Gesamtumsatz erreicht.

Im Verlauf des abgelaufenen Geschäftsjahres wurden insgesamt 9 HORNBACH Bau- und Gartenmärkte eröffnet. Zum Bilanzstichtag betrieb der Konzern 91 Filialen mit einer gesamten Verkaufsfläche von rund 887.000 qm in 5 europäischen Ländern. 75 Märkte befinden sich in Deutschland, 7 in Österreich, 5 in den Niederlanden, 3 in der Tschechischen Republik, sowie 1 Markt in Luxemburg. Die durchschnittliche Filialgröße erreichte 9.752 qm und belegt, dass wir unsere Marktführerschaft im Segment der sogenannten „DIY-Megastores“ gefestigt haben.

Bei der Beurteilung der Produktivität eines expandierenden Einzelhandelsunternehmens ist natürlich der Blick auf die Umsatzentwicklung auf vergleichbarer Fläche entscheidend. Unter vergleichbarer Fläche versteht man hierbei Verkaufsflächen, die eine Historie von mindestens 12 Monaten aufweisen.

Die Branche der Bau- und Heimwerkmärkte in Deutschland blickt auf ein schlechtes Jahr 2001 zurück. Nach Umsatzrückgängen auf bestehender Verkaufsfläche in der Branche von jeweils 2,0% in 1999 und 2000 mußte im Kalenderjahr 2001 sogar ein Umsatzrückgang von 3,5% hingenommen werden. Das Wachstum der Verkaufsflächen setzte sich jedoch im gleichen Zeitraum unvermindert fort. So sind die Verkaufsflächen der Bau- und Heimwerkmärkte in Deutschland nach Angaben des Bundesverbandes BHB, im Jahr 2001 von 13,8 Mio. qm auf 14,3 Mio. qm gewachsen. Von dieser negativen Entwicklung der Branche in Deutschland konnten wir uns jedoch deutlich abkoppeln. Im gleichen Zeitraum, d.h. in den Jahren 1999, 2000 und 2001 erzielten die HORNBACH Bau- und Gartenmärkte auf bestehender Verkaufsfläche Umsatzzuwächse von 1,5%, 3,4% und 1,6%. Rechnet man die außerhalb Deutschlands erzielten Umsätze heraus, so zeigt sich, dass HORNBACH im Inland um rund 10 % besser abgeschnitten hat als der Wettbewerb. Diese Zahlen sind bezogen auf das Kalenderjahr und damit absolut vergleichbar mit den Angaben des Verbandes.

Bei Betrachtung unseres vom Kalenderjahr abweichenden Geschäftsjahres erreichten wir auf bestehender Verkaufsfläche einen Zuwachs von insgesamt 1,4%. Sehr zufrieden sind wir hierbei mit der Entwicklung der Märkte im europäischen Ausland, hier konnten wir einen Zuwachs auf bestehender Fläche von 7,9% erreichen. In Deutschland konnte mit einem leichten Minus von 0,3% das Umsatzniveau trotz der schwierigen Wettbewerbsbedingungen weitgehend gehalten werden. Wir haben im zurückliegenden Geschäftsjahr gegen den Branchentrend Marktanteile hinzugewonnen. Unser Marktanteil in Deutschland betrug zuletzt 6,0%, und wir werden im laufenden Jahr noch deutlich zulegen.

Lassen Sie mich nun einige Erläuterungen zur Ertragslage im Geschäftsjahr 2001/2002 geben.

Das Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit konnte um 2,7 % auf 43,6 Mio. € gesteigert werden. Vor dem gerade skizzierten Branchenhintergrund erachten wir diese Ertragsentwicklung insgesamt als zufriedenstellend. Sie wird unterstützt durch eine erfreuliche Ergebnisentwicklung in den ausländischen Tochtergesellschaften. Für den Markteintritt in die Schweiz wurden die personellen Voraussetzungen geschaffen und eine eigene Verwaltung in der Nähe von Luzern etabliert.

Das Betriebsergebnis unbeeinflusst von Zinsen und Steuern – auch EBIT genannt – stieg um 1,6 % auf rund 65 Mio. €.

Die zur Beurteilung der Finanzkraft wichtige Kennziffer „EBITDA“, hierunter versteht man EBIT zuzüglich planmäßige Abschreibungen, lag mit rund 115 Mio. € ebenfalls leicht über dem Vorjahr.

Sehr erfreulich war die Entwicklung des Jahresüberschusses. So konnten wir im Wesentlichen bedingt durch eine im Vergleich zum Vorjahr geringere Steuerbelastung sowie steuerfrei vereinnahmte Erträge aus Sale & Rent-Back-Transaktionen das Nettoergebnis von 23,2 Mio. € im Vorjahr um rund 39 % auf 32,2 Mio. € steigern.

Das um außerordentliche und periodenfremde Ergebnisbestandteile korrigierte DVFA-Ergebnis je Aktie verbesserte sich um 10,7 % auf 1,58 €.

Im vergangenen Jahr haben wir mit bedeutenden **Investitionen** die Schlagzahl unserer internationalen Expansion erhöht. So wurden 114 Mio. € investiert, das waren rund 46 % mehr als im Vorjahr. Rund zwei Drittel der Mittel flossen in Grundstücke und Gebäude und ca. ein Drittel in Betriebs- und Geschäftsausstattung sowie Informationstechnologien. Die Finanzierung erfolgte wie in der Vergangenheit zum einen aus dem frei verfügbaren und selbst erwirtschafteten Cash-Flow und zum anderen durch langfristige Hypothekendarlehen für Grundstücke und Gebäude, sowie aus Immobilienverkäufen bei langfristiger Zurückmietung – sogenannte Sale & Rent-Back-Transaktionen. Zwecks Zwischenfinanzierung von Immobilienkäufen waren zum Bilanzstichtag zusätzlich Mittel aus der Konzernfinanzierung in Höhe von rund 46 Mio. € in Anspruch genommen worden.

Die bedeutendsten Investitionsprojekte betrafen die im abgelaufenen Geschäftsjahr eröffneten großen Bau- und Gartenmärkte in Garbsen bei Hannover, Erlangen, Ludwigsfelde bei Berlin, Esslingen, Graz, Wels sowie die beiden in den Niederlanden übernommenen Gartencenter. Die in Österreich fertiggestellten und eröffneten Märkte in Graz und Wels wurden an Immobiliengesellschaften einer österreichischen Bank veräußert und langfristig zurückgemietet, d.h. im Wege des Sale & Rent-Back refinanziert.

Aus diesen Transaktionen wurden im Konzern Buchgewinne in Höhe von 6,6 Mio. € erzielt, die steuerfrei vereinnahmt werden konnten und im außerordentlichen Ergebnis ausgewiesen sind. Die Sale & Rent-Back-Transaktionen dienen der steuerfreien Mittelfreisetzung zur Finanzierung

des weiteren Wachstums. Die Nutzungsrechte als Baumärkte sind langfristig gesichert. Zudem sind Vormiet- und Vorkaufsrechte vereinbart.

Die Konzernbilanzsumme ist im Vergleich zum Vorjahr um rund 60 Mio. € oder 7,2% auf 900 Mio. € gestiegen. Wie in der Vergangenheit beträgt das Anlagevermögen, welches zu 98% aus Grundstücken und Gebäuden besteht, mehr als die Hälfte der Bilanzsumme. Die andere Hälfte unseres Vermögens besteht aus Warenbeständen und flüssigen Mittel. Das bilanzielle Eigenkapital beträgt zum Ende des Geschäftsjahres im Konzern einschließlich der Hälfte der Sonderposten mit Rücklageanteil 283 Mio. €. Damit hat sich die Eigenkapitalquote leicht von 31,3% auf 31,4% verbessert.

Insgesamt verfügt unser Konzern trotz des schwierigen konjunkturellen Umfelds nach wie vor über eine für ein Handelsunternehmen ausgesprochen gute Eigenkapitalausstattung.

Wie in den Vorjahren können wir Ihnen daher heute eine stabile Dividende in Höhe von 87 Cent je Aktie vorschlagen. Dies ist in Anbetracht der aktuellen gesamtwirtschaftlichen Situation keine Selbstverständlichkeit.

### **3. Bericht über das laufende Geschäftsjahr 2002/2003**

Sehr geehrte Damen und Herren,

damit haben wir uns nun genug mit dem vergangenen Geschäftsjahr beschäftigt, wenden wir uns nun dem aktuellen Jahr zu.

Das 1. Quartal betrifft die Periode März bis Mai und ist traditionell das umsatzstärkste Quartal unseres Geschäftsjahres. Am 26. Juni haben wir Ihnen und der interessierten Öffentlichkeit unseren Quartalsbericht vorgelegt. Erstmals wurden die Ertragszahlen in Form einer Überleitungsrechnung gemäß den internationalen Rechnungslegungsstandards IAS präsentiert.

Werfen wir zunächst einen Blick auf die **Umsatzentwicklung**.

Die Bruttoumsätze, das heißt einschließlich Mehrwertsteuer, stiegen um 10,1% auf 509 Mio. €. Die Nettoumsätze erhöhten sich ebenfalls um

10,1% auf 439 Mio. €. Und dies obwohl sich die Rahmenbedingungen seit Januar 2002 noch einmal verschlechtert haben.

In der Presse wurde schon viel über die schlechte Einzelhandelskonjunktur und Verbraucherzurückhaltung im laufenden Jahr berichtet. Insbesondere seit dem Jahreswechsel kämpft der deutsche Einzelhandel mit einer der größten Krisen seiner Geschichte. Und es ist auch zu Beginn der zweiten Jahreshälfte 2002 noch nicht erkennbar, wann es mit der Konsumstimmung wieder aufwärts geht.

Dies hat auch Spuren in der Branche der Bau- und Heimwerkermärkte in Deutschland hinterlassen. So berichtet der Bundesverband der Bau- und Heimwerkermärkte, über ein Umsatzminus auf vergleichbarer Fläche für die Branche in der Periode Januar bis Mai 2002, also über 5 Monate, von 6 %.

Demgegenüber hat sich die HORNBACH-Baumarkt-AG im Vergleichszeitraum signifikant besser entwickelt als die Gesamtbranche: Es ist als Erfolg zu werten, dass HORNBACH den Umsatz auf vergleichbarer Fläche in Deutschland nahezu auf Vorjahresniveau halten konnte (-0,5 %). Somit ist es uns wiederum gelungen, aus eigener Kraft zusätzliche Marktanteile zu gewinnen.

Da unser neues Geschäftsjahr im März begonnen hat, betrachten wir nun die Umsatzveränderung auf bestehender Fläche in der Periode März bis Mai. Hier zeigt sich, dass wir den Umsatz auf bestehender Fläche insgesamt um 1,5% steigern konnten. Selbst in Deutschland wurde unter bekanntermaßen schwierigsten Rahmenbedingungen ein Plus von 0,9% erzielt. Erfreulich war wiederum die Entwicklung ausserhalb der deutschen Landesgrenzen. Hier konnten die bereits auf einem hohen Niveau liegenden Umsätze auf bestehender Fläche nochmals um 3,6% verbessert werden. Nach fünf Monaten, d.h. bis Ende Juli konnten die Umsätze insgesamt um 10,7% auf 831 Mio. € brutto bzw. 717 Mio. € netto gesteigert werden. Auf bestehender Verkaufsfläche beträgt die Wachstumsrate nach fünf Monaten beeindruckende 1,7%.

Die **Ertragsentwicklung** hat leider nicht mit der positiven Umsatzentwicklung Schritt gehalten. So ist das erstmals nach internationalen Rechnungslegungsstandards erstellte Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit im HORNBACH-Baumarkt-AG-Konzern im ersten Quartal um 13,4% auf 23,1 Mio. € gefallen. Die eher Cash-Flow-

orientierte Ertragskennziffer EBITDA ging um 8,4 % zurück. Das Betriebsergebnis unbeeinflusst von Steuern und Zinsen, kurz EBIT genannt, verzeichnet einen Rückgang um mehr als 11%.

Der anteilige Jahresüberschuss war im ersten Quartal stärker rückläufig, nämlich um 18,6% auf 14,4 Mio. €. Der deutliche Ertragsrückgang beim anteiligen Jahresüberschuss ist auf latente Steueraufwendungen im Rahmen der IAS-Anpassung zurückzuführen.

Worin liegen nun die Gründe für den Rückgang der operativen Erträge? Hier spielen im Wesentlichen zwei Faktoren eine Rolle:

- Zum einen befinden wir uns in einem scharfen Preiswettbewerb, den wir mit unserer Dauerniedrigpreis Strategie und einem Sortiment höchster Qualität und Auswahl für uns entscheiden wollen. Hierbei ist es uns gelungen, Marktanteile auszubauen und das Vertrauen unserer Kunden zu festigen. Leider ging das zu Lasten der Handelsspanne.
- Zum anderen werden wir mit höheren Kosten konfrontiert. So sind expansionsbedingt die Voreröffnungskosten, sowie Anlaufkosten in neuen Ländern wie z. B. in der Schweiz, aber auch die Verwaltungskosten gestiegen.

Wir expandieren mit Nachdruck weiter. Seit Beginn des laufenden Geschäftsjahres haben wir bis heute fünf große HORNBACH Bau- und Gartenmärkte in vier Ländern eröffnet.

So ist HORNBACH in Mönchengladbach, im österreichischen Krems, in Wateringen in den Niederlanden, in Bremen und nicht zuletzt mit dem ersten HORNBACH Bau- und Gartenmarkt in der Schweiz in Littau bei Luzern neu ins Rennen gegangen.

Gegenwärtig betreiben wir 96 Filialen in 6 Ländern mit einer Verkaufsfläche von rund 942.000 qm. Der durchschnittliche HORNBACH Bau- und Gartenmarkt ist heute 9.812 qm groß.

Expansionsbedingt ist die Anzahl unserer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter deutlich gestiegen, so beschäftigten wir im Konzern der HORNBACH-Baumarkt-AG zum 31. Juli 2002 insgesamt 8.172 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter.

#### **4. Ausblick Geschäftsjahr 2002/2003**

Sehr geehrte Damen und Herren,

werfen wir einen Blick auf die nächsten Monate bis zum Ende unseres Geschäftsjahres. Es sind noch bis zu 6 Eröffnungen von weiteren HORNBACH Bau- und Gartenmärkten in Deutschland, in den Niederlanden, Österreich, Tschechien und Schweiz geplant. Der Markteintritt in Schweden wird mit Hochdruck vorbereitet. Zum Ende des Geschäftsjahres werden wir voraussichtlich 102 Märkte betreiben. Die Verkaufsfläche wird dann mehr als 1 Mio. qm betragen.

Wir erwarten im gesamten Geschäftsjahr Bruttoumsätze von rund 1,9 Mrd. € im Konzern der HORNBACH-Baumarkt-AG. Die Nettoumsätze, das heißt die Umsätze nach Abzug der Mehrwertsteuer, werden voraussichtlich deutlich über 1,6 Mrd. € liegen.

Wie werden sich nun die Erträge entwickeln? Wir hatten im letzten Quartalsbericht das Ziel formuliert, den Ergebnisrückstand des ersten Quartals bis zum Ende des Geschäftsjahres aufzuholen und noch ein Ergebnis auf Vorjahresniveau zu erreichen. Dieses Ziel muss aus heutiger Sicht relativiert werden. Denn leider sind auch wir im August von den Hochwasserkatastrophen in einigen Teilen Deutschlands und Österreichs nicht verschont geblieben. So wurden unsere Märkte in Ansfelden in der Nähe von Linz in Österreich und Dresden massiv beschädigt. Die Märkte wurden beide vom Hochwasser überflutet und mussten evakuiert werden. Dies geschah rechtzeitig, so dass Mitarbeiter und Kunden nicht verletzt wurden. Die Schäden an Gebäuden, der Ware und der Betriebs- und Geschäftsausstattung addieren sich jedoch auf mehrere Millionen Euro. Die genaue Schadensermittlung ist bis heute noch nicht abgeschlossen. Es wird in beiden Fällen voraussichtlich mehrere Wochen dauern bis die betroffenen Märkte wieder vollständig verkaufsbereit sind. Kleinere Hochwasserschäden, die schnell behoben werden konnten, wurden auch in einigen anderen Märkten festgestellt. Da wir vor einigen Jahren nach Abwägung von Kosten und Risiken auf eine Versicherung gegen sogenannte Elementarschäden, und hierzu gehören Hochwasserschäden, verzichtet haben, müssen wir die entstandenen Kosten vollständig selbst tragen. Diese ausserordentliche Ergebnisbelastung wird, verbunden mit der Ertragsdelle des ersten Quartals, aus heutiger Sicht dazu führen, dass wir das Gewinnniveau des Vorjahres wahrscheinlich nicht mehr erreichen werden. Hierüber haben wir die Öffentlichkeit bereits in der letzten Woche in Form einer Ad-hoc-Mitteilung unterrichtet. Inwieweit die Ergebnisse des

laufenden Geschäftsjahres unter dem Niveau des Vorjahres liegen werden, lässt sich vor Abschluss der Schadensermittlung nicht sagen. Bessere Erkenntnisse werden wir erst nach Abschluss des zweiten Quartals, also Ende September haben.

Aus heutiger Sicht zeichnet sich soviel ab: Der Umsatz der Branche scheint schwach zu bleiben. Bei allen Schwierigkeiten ist aber immer deutlicher erkennbar, dass wir die Branche in Deutschland weit übertreffen und bedeutende Marktanteile hinzugewinnen.

Wir sind überzeugt, dass HORNBACH aus einer Position der Stärke und mit langfristig angelegten Investitionen in Konzept, Mitarbeiter und Branding als einer der wenigen Gewinner aus der unvermeidlichen Konsolidierung der Branche hervorgehen wird. Dabei sollten wir uns auch nicht durch vorübergehende Ertragsdellen vom eingeschlagenen Weg abbringen lassen. Der Weg zum unternehmerischen Erfolg führt unserer Meinung nach nur über konsequentes, kontinuierliches und organisches Wachstum. In diesem Sinn: Es gibt immer was zu tun.

Ich bin damit am Ende meiner Ausführungen zur Geschäftsentwicklung.