

## **HORNBAACH-Gruppe mit bestem Jahr in der Firmengeschichte** **– 1.000 neue Arbeitsplätze geschaffen**

**Rekordumsatz und Ergebnissprung im Geschäftsjahr 2004/2005 / Konzernumsatz steigt um 8 Prozent auf 2,22 Mrd. Euro / EBIT verbessert sich um 25 Prozent auf 99 Mio. Euro / Unternehmen wächst schneller als die Branche**

Frankfurt am Main, 24. Juni 2005. Die HORNBAACH-Gruppe, die eine der größten Baumarkt-Filialketten in Europa betreibt, hat im Geschäftsjahr 2004/2005 (28.2.) Umsatz und Gewinn entgegen dem Branchentrend deutlich gesteigert. Obwohl die „Do it yourself“-Branche wie der gesamte Einzelhandel von der Konsumzurückhaltung der Verbraucher und einem aggressiven Preiskampf betroffen war, konnte der Dachkonzern HORNBAACH HOLDING AG seinen Nettoumsatz um acht Prozent auf 2,22 Mrd. Euro steigern. Der Teilkonzern HORNBAACH-Baumarkt-AG, in dem das Kerngeschäft Bau- und Gartenmärkte gebündelt ist, verbesserte den Nettoumsatz um 8,9 Prozent auf 2,09 Mrd. Euro und durchbrach damit erstmals die Schallmauer von 2 Mrd. Euro.

„2004/2005 war das beste Geschäftsjahr unserer langen Firmengeschichte“, sagte Roland Pelka, Finanzvorstand der HORNBAACH HOLDING AG, auf der Bilanzpressekonferenz in Frankfurt am Main. Das Ergebnis vor Steuern und Zinsen (EBIT) erhöhte sich im Gesamtkonzern im Vergleich zum Vorjahr um 25 Prozent auf 99 Mio. Euro und im Teilkonzern der HORNBAACH-Baumarkt-AG um 41 Prozent auf den Rekordwert von 91 Mio. Euro. Das Ergebnis vor Zinsen, Abschreibungen und Steuern (EBITDA) verbesserte sich zum Vorjahr um rund 16 Prozent auf 181 Mio. Euro im Gesamtkonzern sowie um 20 Prozent auf 152 Mio. Euro im Teilkonzern. Das Ergebnis vor Steuern stieg im Gesamtkonzern um mehr als 37 Prozent auf 62 Mio. Euro. Die HORNBAACH-Baumarkt-AG konnte das Vorsteuerergebnis sogar um 55 Prozent auf 68 Mio. Euro steigern.

## PRESSEMITTEILUNG – PRESS RELEASE – PRESSEMITTEILUNG

### **Konzern ist solide finanziert**

Pelka verwies auf die solide Finanzbasis des Konzerns: „Mit einer Eigenkapitalquote von 30,4 Prozent im Gesamtkonzern und 31,3 Prozent im Teilkonzern HORNBACH-Baumarkt-AG verfügen wir über ein hohes Maß an Sicherheit und Flexibilität für die weitere Finanzierung unseres Wachstums im In- und Ausland.“ Zur hohen Liquidität des Unternehmens habe maßgeblich auch die Anleihe der HORNBACH-Baumarkt-AG im Volumen von 250 Mio. Euro beigetragen, die im November 2004 bei institutionellen Investoren platziert wurde. Damit habe ein familiengeführtes mittelständisches Unternehmen Neuland bei der Erschließung von Kapitalquellen für die weitere Expansion beschritten.

### **Dividende wie im Vorjahr**

Aufgrund der ausgezeichneten Ertragssituation im abgelaufenen Geschäftsjahr wird der Vorstand den Hauptversammlungen Anfang September die Ausschüttung einer Dividende auf Vorjahresniveau vorschlagen: 1,14 Euro für die Vorzugsaktie der HORNBACH HOLDING AG und 0,87 Euro für die Stammaktie der HORNBACH-Baumarkt-AG. „Damit setzen wir unsere Politik der Dividendenkontinuität fort“, betonte der Finanzvorstand. „Die Anleger können sicher sein: HORNBACH-Aktien sind eine solide Langfristanlage mit hohem Substanzwert und stabiler Dividende.“

### **Mehr als 11.700 Menschen arbeiten bei HORNBACH**

Hornbach hat im abgelaufenen Geschäftsjahr fünf neue Bau- und Gartenmärkte eröffnet und knapp 1.000 Arbeitsplätze geschaffen, die Hälfte davon in Deutschland. Derzeit betreibt das Unternehmen 119 Bau- und Gartenmärkte mit einer Gesamtverkaufsfläche von mehr als 1,2 Mio. Quadratmetern. Im laufenden Geschäftsjahr soll die Zahl der Märkte auf bis zu 125 auf einer Gesamtfläche von mehr als 1,3 Mio. Quadratmeter steigen. Die HORNBACH-Gruppe beschäftigt derzeit mehr als 11.700 Menschen, auch hier ist ein weiteres Wachstum in 2005/2006 geplant.

## PRESSEMITTEILUNG – PRESS RELEASE – PRESSEMITTEILUNG

### **Umsatzanstieg auch im ersten Quartal – Gewinn aber unter Vorjahr**

Im ersten Quartal des laufenden Geschäftsjahrs 2005/2006 konnte die HORNBACH-Gruppe ihre Umsätze steigern, und zwar um jeweils 5,4 Prozent auf 651 Mio. Euro (Konzern) und 617 Mio. Euro (HORNBACH-Baumarkt-AG). Das Umsatzwachstum resultiert jedoch im Wesentlichen aus der vergrößerten Verkaufsfläche. Flächenbereinigt war ein leichter Umsatzrückgang zu verzeichnen. Hauptgrund hierfür war die nasskalte Witterung im März, deren Folgen auch in den beiden Folgemonaten nicht mehr vollständig ausgeglichen werden konnten. Zudem hatte das Unternehmen aufgrund des anhaltend harten Preiswettbewerbs mit einer im Vergleich zum Vorjahr niedrigeren Handelsspanne kalkuliert. Wegen dieser Entwicklungen blieben auch die Erträge – wie bereits ad hoc gemeldet – unter den Erwartungen.

### **Strategische Partnerschaft mit Kingfisher zahlt sich aus**

Für das gesamte Geschäftsjahr rechnet das Unternehmen mit einem Umsatz von rund 2,4 Mrd. Euro (Konzern) und annähernd 2,3 Mrd. Euro (HORNBACH-Baumarkt-AG). Die Erträge werden sowohl im Gesamt- als auch im Teilkonzern unter den Rekordwerten des Vorjahres liegen. Hier schlagen auch die erhöhten Kosten durch neun geplante Neueröffnungen von Bau- und Gartenmärkten sowie die Einführung von SAP in allen Märkten zu Buche. Positiv auf die Ertragslage wirkt sich die strategische Partnerschaft mit dem britischen Kingfisher-Konzern aus. Die Kooperation mit dem größten Baumarktbetreiber Europas bringt nicht nur einen strategischen Wettbewerbsvorteil, sondern auch Preisvorteile beim gemeinsamen Produkteinkauf.

### **Wachstum schneller als die Branche**

„Wir gehen davon aus, dass sich Umsatz und Ertrag auf vergleichbarer Verkaufsfläche wiederum besser entwickeln werden als in der Branche“, zeigte sich Pelka überzeugt. Dies wäre dann bereits das siebte Jahr in Folge, in dem sich HORNBACH in seinem Kernmarkt Deutschland besser entwickelt als der Branchendurchschnitt. Der Marktanteil der HORNBACH-Gruppe wird im laufenden Geschäftsjahr weiter von 7,6 auf 8 Prozent steigen. Noch im Jahr 1998 hatte er bei 4,9 Prozent gelegen.

PRESSEMITTEILUNG – PRESS RELEASE – PRESSEMITTEILUNG

*Hinweis: Der Geschäftsbericht für das Geschäftsjahr 2004/2005 und der ausführliche Quartalsbericht für das erste Quartal 2005/2006 sind auf [www.hornbach.com](http://www.hornbach.com) 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](mailto:invest@hornbach.com)

**Internet:** [www.hornbach.com](http://www.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](mailto:presse@hornbach.com)