

**Ansprache an die Aktionäre der
HORNBACH HOLDING AG**

**Otmar Hornbach
Vorsitzender des Vorstandes**

**Frankfurt am Main
30. August 2001**

Sehr geehrte Damen und Herren,

im Namen des Vorstandes der HORNBACH HOLDING AG begrüße ich Sie sehr herzlich zur diesjährigen Hauptversammlung. Ich freue mich über Ihr zahlreiches Erscheinen und bedanke mich für Ihre Verbundenheit mit unserem Unternehmen. Insbesondere begrüße ich auch die Vertreter der Aktionärsvereinigungen, der Banken sowie Medien und Gäste.

Es ist gute Tradition, daß wir Sie im Hause der BHF-Bank willkommen heißen dürfen. Mein Dank gilt daher auch dem Gastgeber.

Was werden Sie heute von mir erfahren?

Zunächst werfen wir noch einmal einen Blick auf den Jahresabschluß für das abgelaufene Geschäftsjahr 2000/2001. Den Geschäftsbericht haben Sie bereits mit der Einladung zur Hauptversammlung erhalten. Deshalb will ich hier nur die wichtigsten Aspekte in Bezug auf das vergangene Jahr ansprechen. Daran anschließend werde ich Ihnen die Ergebnisse der ersten Monate des aktuellen Geschäftsjahres vorstellen. Mein Vortrag endet mit einigen Ausführungen zur wertorientierten Wachstumspolitik unseres Unternehmens.

A. Geschäftsjahr 2000/2001

Doch kommen wir zunächst zum abgelaufenen Geschäftsjahr. Zum besseren Verständnis der Zahlen möchte ich kurz den Aufbau unseres Konzerns erläutern. Einen schnellen Überblick finden Sie auf Seite 15 des Geschäftsberichts. So sind unterhalb der HORNBACH HOLDING AG im wesentlichen **vier Geschäftsbereiche angesiedelt**. Der mit Abstand größte und wichtigste Bereich, der Betrieb von großflächigen Bau- und Gartenmärkten in Europa, wird von der ebenfalls börsennotierten HORNBACH-Baumarkt-AG verantwortet.

Zum Bilanzstichtag 28. Februar 2001 betrieb die HORNBACH-Baumarkt-AG **82** große Bau- und Gartenmärkte mit einer gesamten Verkaufsfläche von 791.000 qm in fünf europäischen Ländern. 70 Märkte befinden sich in Deutschland, 5 in Österreich, 3 in den Niederlanden, 3 in der Tschechischen Republik sowie 1 Markt in Luxemburg. Die HORNBACH-Baumarkt-AG hat sich sehr früh auf die Großfläche spezialisiert und ist im Segment der sogenannten Megastores mit einer durchschnittlichen Verkaufsfläche von mehr als 9.600 qm in Deutschland die Nummer 1.

Ein weiterer Geschäftsbereich ist in der HORNBACH Immobilien AG angesiedelt. Diese Gesellschaft befaßt sich überwiegend mit der Entwicklung erstklassiger Einzelhandels-

immobilien für die operativ tätigen Konzerngesellschaften. Das Unternehmen verfügt über einen umfangreichen Immobilienbesitz mit erheblichen stillen Reserven.

Der dritte Geschäftsbereich wird von der HORNBACH Baustoff Union verantwortet. Zum Bilanzstichtag führte das Unternehmen insgesamt fünf Baustoffhandelsbetriebe unter der Dachmarke „Union Bauzentrum“. Bis heute ist die Anzahl der Betriebsstätten durch die Akquisition mittelständischer Baustoffhandlungen auf neun angewachsen.

Der vierte Geschäftsbereich unterhalb der HOLDING ist ebenfalls im Aufbau begriffen. Es handelt sich hierbei um die HORNBACH Florapark GmbH. Ziel dieser Gesellschaft ist die Expansion mit alleinstehenden Gartencentern. Das Unternehmen betrieb zum Bilanzstichtag 28. Februar 2001 zwei Gartencenter in Neunkirchen und Kassel. Zur Zeit entsteht in Germersheim am Rhein ein prototypisches Gartencenter, welches im Herbst diesen Jahres eröffnet wird.

Kommen wir nun zu den Umsatz-, Ertrags- und Bilanzzahlen für das abgelaufene Geschäftsjahr. Zunächst ein Blick auf die **Umsatzerlöse**. Trotz weiterhin schwieriger Rahmenbedingungen hat der Konzernumsatz nach 2,7 Mrd. DM im Vorjahr erstmals die Grenze von brutto 3 Mrd. DM deutlich übersprungen. Die Steigerung belief sich auf 12,4%.

Der Löwenanteil der Umsätze entfällt auf den Teilkonzern HORNBACH-Baumarkt-AG. Hier wurden Bruttoumsätze in Höhe von 2,983 Mrd. DM erwirtschaftet. Bemerkenswert hierbei ist insbesondere die Umsatzsteigerung außerhalb der deutschen Landesgrenzen. So sind die Umsätze im europäischen Ausland von 493 Mio. DM im Vorjahr um rund 25% auf 619 Mio. DM gewachsen. Die zwölf Märkte außerhalb der deutschen Landesgrenze haben damit bereits einen Anteil von mehr als 20% am Konzernumsatz erreicht.

Im abgelaufenen Geschäftsjahr wurden insgesamt 6 neue HORNBACH Bau- und Gartenmärkte eröffnet. Die Verkaufsfläche einschließlich der beiden Florapark-Märkte erhöhte sich um 9,3% auf 801.000 qm.

Die Stärke von Einzelhandelskonzepten kommt insbesondere durch die Umsatzentwicklung auf vergleichbarer Verkaufsfläche zum Ausdruck.

Während die Branche der Bau- und Heimwerkermärkte in Deutschland im Jahr 2000 bei ungebrochenem Flächenwachstum ein Umsatzminus von 2,0% auf vergleichbarer Verkaufsfläche hinnehmen mußte, entwickelte sich HORNBACH mit Erfolg gegen den Branchentrend. Die HORNBACH Bau- und Gartenmärkte erzielten im Kalenderjahr 2000 in Deutschland ein Plus in Höhe von 2,1%, einschließlich der Filialen im Ausland sogar plus 3,4%. Bezogen auf unser vom Kalenderjahr abweichendes Wirtschaftsjahr betrug das Umsatzplus

auf bestehender Verkaufsfläche einschließlich der internationalen Märkte 2,5%. Insgesamt sind wir in Anbetracht der schwierigen Wettbewerbsbedingungen mit der Umsatzentwicklung sowohl in Deutschland als auch international sehr zufrieden.

Kommen wir nun zu den **Ertragszahlen**.

Das Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit für das Geschäftsjahr 2000/2001 wird im Gesamtkonzern mit knapp 98 Mio. DM ausgewiesen gegenüber 94 Mio. DM im Vorjahr. Das Ergebnis konnte damit um 3,5% gesteigert werden.

Besonders erfreulich entwickelte sich der Teilkonzern HORNBAACH-Baumarkt-AG. Hier wurde das Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit deutlich um rund 19% auf 83 Mio. DM gesteigert.

Das Ergebnis der HORNBAACH Immobilien AG lag mit 27,9 Mio. DM in etwa auf dem Vorjahresniveau von 28,3 Mio. DM.

Hingegen mußte der im Aufbau begriffene Teilkonzern HORNBAACH Baustoff Union einen Anlaufverlust in Höhe von 6,6 Mio. DM verkraften. Auch konnte die HORNBAACH Florapark GmbH aufgrund des Aufbaus ihrer Organisation kein ausgeglichenes Ergebnis erwirtschaften. Sehr erfreulich war die Entwicklung des Jahresüberschusses. So konnten wir das Ergebnis nach Steuern von knapp 41 Mio. DM um fast 31% auf mehr als 53 Mio. DM steigern.

Das hat im wesentlichen drei Ursachen:

- Erstens konnten die steuerlich nicht verrechenbaren Anlaufverluste in den Niederlanden und in Tschechien deutlich verringert werden.
- Zweitens konnte insbesondere der Ergebnisbeitrag aus Österreich mit einer im Vergleich zu Deutschland niedrigeren Steuerbelastung erheblich gesteigert werden.
- Und drittens ist der Abschluß von Ergebnisabführungs- und Beherrschungsverträgen zwischen der HORNBAACH Immobilien AG und der HORNBAACH Baustoff Union mit der HORNBAACH HOLDING AG zu erwähnen. Hierdurch wurde erreicht, daß der Verlust der Baustoff Union mit den Gewinnen der HORNBAACH Immobilien AG steuerlich verrechnet werden konnte.

Das DVFA-Ergebnis je Aktie hat sich ebenfalls deutlich verbessert. Es erhöhte sich von 4,42 DM um 14% auf 5,04 DM.

Der Brutto-Cash-Flow, d.h. das Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit zuzüglich planmäßige Abschreibungen, hat sich im Gesamtkonzern auf rund 212 Mio. DM erhöht.

Die Kennziffer „EBITDA“, hierunter versteht man das Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit zuzüglich planmäßige Abschreibungen und vor Ausweis des Finanzergebnisses, wird mit 268 Mio. DM im Vergleich zu 258 Mio. DM im Vorjahr ausgewiesen.

Im vergangenen Jahr haben wir mit erheblichen **Investitionen** unseren Expansionskurs national und international fortgesetzt. So wurden im vergangenen Geschäftsjahr 337 Mio. DM, in Grundstücke, Gebäude sowie Betriebs- und Geschäftsausstattung investiert. Die Finanzierung erfolgte wie in der Vergangenheit zum einen aus dem frei verfügbaren Cash-Flow und zum anderen durch langfristige Hypothekendarlehen für Grundstücke und Gebäude, sowie aus durch Sale & Rent-Back-Transaktionen frei gewordenen Mitteln. Die bedeutendsten Investitionen betrafen die im Berichtsjahr eröffneten Bau- und Gartenmärkte in Bremerhaven, Wilhelmshaven, Hannover, Straubing und Velten bei Berlin, sowie in der Tschechischen Republik in Ostrava. Weiterhin wurden Grundstückskäufe in der Schweiz, den Niederlanden, Österreich und Deutschland getätigt.

Im vergangenen Geschäftsjahr wurden Immobilien in Mönchengladbach, Jena und Görlitz von der HORNBACH-Baumarkt-AG sowie in Koblenz und Saarbrücken von der HORNBACH Immobilien AG an verschiedene Immobilienfonds veräußert und langfristig zurückgemietet.

Insgesamt betragen die Veräußerungserlöse 123 Mio. DM, wobei ein Teil von 87 Mio. DM erst mit Beginn des neuen Geschäftsjahres, d.h. genau am 1. März 2001, zufließen.

Zum Bilanzstichtag wurden diese noch nicht beglichenen Kaufpreisforderungen unter der Position „Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände“ und nicht unter „Flüssige Mittel“ ausgewiesen. Wäre der Betrag fristgerecht zum Ende des Geschäftsjahres eingegangen, so hätten die flüssigen Mittel 214 Mio. DM betragen und nicht – wie ausgewiesen – 127 Mio. DM.

Aus den geschilderten Transaktionen wurden im Gesamtkonzern Buchgewinne in Höhe von rund 74 Mio. DM erzielt. Diese Beträge wurden fast vollständig ergebnis- und steuerneutral auf Neuinvestitionen gemäß § 6 b Einkommensteuergesetz übertragen bzw. in den Sonderposten mit Rücklageanteil eingestellt.

Unter hälftiger Berücksichtigung des Sonderpostens mit Rücklageanteil beträgt die Eigenkapitalquote im Gesamtkonzern zum Bilanzstichtag 31,7%.

B. 1. Quartal 2001/2002

Sehr geehrte Damen und Herren,

Ich denke, wir haben uns genug mit der Vergangenheit 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. Es wird normalerweise geprägt durch saisonbedingte hohe Gartenumsätze, sowie die Zunahme der privaten Bauaktivitäten.

Auch im 1.Quartal konnten wir die **Umsatzerlöse** steigern. Sie erhöhten sich in dieser Periode brutto von 860 Mio. DM um 8,4% auf 933 Mio. DM. Nach fünf Monaten im laufenden Geschäftsjahr, d.h. bis einschließlich Juli haben sich die Umsatzerlöse sogar um 11,1% auf über 1,5 Mrd. DM erhöht.

Die Monate März und April waren geprägt durch eine anhaltend naßkalte Witterung mit nur wenigen Sonnentagen. Diese extrem schlechten Bedingungen haben Spuren im Quartalsergebnis hinterlassen. So blieben die Gartenumsätze weit unter dem Niveau der Vorjahre. Diese negative Entwicklung der Gartenumsätze konnten wir jedoch einigermaßen durch höhere Umsätze im klassischen Baumarktsortiment kompensieren. Mit einem ausgeglichenen Ergebnis auf bestehender Verkaufsfläche (-0,1 %) in der Periode März bis Mai sind wir daher in Anbetracht des schlechten Frühjahrs sehr zufrieden. Hierbei ist zu berücksichtigen, daß nach einem schlechten Start im März und im April, die Entwicklung in den Monaten Mai bis Juli uns optimistisch für die weitere Entwicklung der Umsätze stimmt. Auch sind wir sehr froh, rechtzeitig die Weichen in Richtung internationale Expansion gestellt zu haben. Das Wetter in Österreich, den Niederlanden, Luxemburg und Tschechien war im März und April nicht besser als in Deutschland. Dennoch konnten wir außerhalb der deutschen Landesgrenzen die Umsätze, welche bereits ein hohes Niveau erreicht hatten, nochmals steigern. HORNBACH International erzielte auf bestehender Verkaufsfläche im ersten Quartal ein Plus von 9 %.

In Deutschland konnten wir das Umsatzniveau auf bestehender Verkaufsfläche im 1. Quartal nicht halten und mußten ein Minus von 2,4% hinnehmen. Allerdings ist zu beachten, daß wir damit wieder einmal deutlich besser abschnitten als der Wettbewerb.

Bis heute wurden vier große HORNBACH Bau- und Gartenmärkte in Erlangen, Garbsen bei Hannover, Ludwigsfelde im Großraum Berlin sowie in Esslingen bei Stuttgart neu eröffnet. In Holland wurden zwei Gartencenter in der Nähe von Rotterdam und Maastricht übernommen. Es ist geplant, diese Gartencenter um HORNBACH typische Baumärkte zu ergänzen. Damit hat sich die Anzahl der Einzelhandelsfilialen einschließlich der beiden Florapark-Gartencenter bis heute auf 90 erhöht. Die gesamte Verkaufsfläche unserer

Einzelhandelsbetriebe beträgt nun rund 860.000 qm. Nicht berücksichtigt sind hierbei die unter der Verantwortung der HORNBACH Baustoff Union stehenden Baustoffhandelsbetriebe. Die HORNBACH Baustoff Union hat im laufenden Jahr die Geschäftsbetriebe von drei mittelständischen Baustoffhandlungen erworben. Damit hat sich die Anzahl der Betriebstätten der HORNBACH Baustoff Union auf neun erhöht.

Nun zur Ertragslage.

Leider mußten wir beim **Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit** im 1. Quartal im Vergleich zum Vorjahr einen Rückgang von rund 12% auf 56,8 Mio. DM gegenüber 66,7 Mio. DM hinnehmen.

Im wesentlichen hat der Ergebnisrückgang zwei Ursachen:

1. Da geplante Umsätze aus den oben genannten Gründen ausgeblieben sind, hat sich das Verhältnis der Filialkosten zum Umsatz verschlechtert, obwohl die Filialkosten absolut gesehen auf Planniveau liegen.
2. Die Verwaltungskosten liegen deutlich über dem Niveau des Vorjahres. Dies ist für uns jedoch keine Überraschung. Die Neuausrichtung der Baumarkt-Organisation, eine Vielzahl von angestoßenen Projekten sowie der Aufbau eigener Verwaltungen in der Schweiz sowie bei der Baustoff Union und der HORNBACH Florapark GmbH wirken auf die Kosten. Dies sind jedoch notwendige Vorlaufkosten, um das angestrebte zukünftige Wachstum zu bewältigen.

Erfreulich ist hingegen die Entwicklung des **Ergebnisses nach Steuern**. So ist der anteilige Jahresüberschuß überproportional zum Umsatz gestiegen. Hier spielen zwei Faktoren eine Rolle: zum einen kommt in Deutschland ein reduzierter Körperschaftsteuersatz zur Anwendung, zum anderen profitieren wir von den nochmals gestiegenen Ergebnisbeiträgen aus dem Ausland, die einer niedrigeren Steuerbelastung unterliegen. Die Cash-Flow-orientierte Kennzahl EBITDA hat sich mit minus 5,1% besser behauptet als das Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit und erreichte im 1. Quartal 102 Mio. DM.

C. Ausblick

Die jüngste Entwicklung stimmt uns zuversichtlich für den weiteren Geschäftsverlauf. Im Juni und Juli konnten wir auf bestehender Fläche Umsatz aufholen und erwarten für das zweite Quartal im Vergleich zum Vorjahr ein deutliches Plus. Für das gesamte Geschäftsjahr rechnen

wir mit Bruttoumsätzen von nunmehr deutlich über 3,4 Mrd. DM. Die Erträge werden zumindest das Vorjahresniveau erreichen.

Bis zum Ende des Geschäftsjahres werden wir vorraussichtlich 92 große HORNBACH Bau- und Gartenmärkte betreiben. Hinzu kommen 3 Gartencenter der HORNBACH Florapark GmbH, so daß sich die Gesamtzahl der Einzelhandelsfilialen auf rund 95 erhöht. Einschließlich der Betriebsstätten des Baustoffhandels werden wir in den nächsten Wochen die Schwelle von 100 Niederlassungen überschreiten.

D. Erläuterungen zum ursprünglichen Punkt 5 der Tagesordnung

Mein Ausblick bezieht sich auf unser Geschäftsjahr, welches die Periode März bis Februar umfasst. Ursprünglich wollten wir Ihnen heute vorschlagen, das Geschäftsjahr auf das Kalenderjahr umzustellen. Dies hätte unter anderem den Dialog mit Investoren und Analysten, das Kräftenessen innerhalb der Branche, aber auch die Ergebnissteuerung vereinfacht.

Sie merken schon, ich spreche im Konjunktiv. Wir wollten Ihnen die Satzungsänderung heute vorschlagen, aber wir werden es nicht tun.

Auf der Hauptversammlung der HORNBACH-Baumarkt-AG wurde dies bereits letzte Woche erläutert. Und ich will diese Erläuterung hier aufgreifen.

Seit der Verabschiedung der ursprünglichen Tagesordnung zur Hauptversammlung in der Aufsichtsratssitzung am 18. Juni und heute haben sich neuere Erkenntnisse ergeben, die den Vorschlag zur Umstellung des Geschäftsjahres in diesem Jahr nicht ratsam erscheinen lassen.

Es ist die Umsetzung der Unternehmenssteuerreform, die zu einer erheblichen Rechtsunsicherheit hinsichtlich der steuerlichen Konsequenzen aus der Umstellung des Geschäftsjahres in diesem Jahr geführt hat. Noch bis vor kurzem gingen unsere Steuerberater und wir selbst davon aus, daß für das bei Umstellung des Geschäftsjahres entstehende Rumpfgeschäftsjahr das neue Körperschaftssteuerrecht zur Anwendung kommt. Dies ergibt sich unseres Erachtens direkt aus dem Gesetzeswortlaut.

Was ist nun geschehen ?

Anfang August erschienen in verschiedenen Steuer-Fachzeitschriften Aufsätze zu dem Thema Systemwechsel zum neuen Körperschaftsteuerrecht. Darin wurden verschiedene Fallkonstellationen zur Geschäftsjahresumstellung untersucht, u.a. auch unser Fall. Einige Autoren kommen zu dem Schluss, daß bei unserer Fallkonstellation für das Rumpfgeschäftsjahr altes Recht, also der alte Steuertarif, zur Anwendung kommt. Folgte die Finanzverwaltung dieser Rechtsauffassung, würde dies erhebliche steuerliche Nachteile für uns in Millionenhöhe bedeuten.

Aufgrund der durch diese Diskussion entstandenen Rechtsunsicherheit haben wir uns entschieden, die Satzungsänderung zur Geschäftsjahresumstellung nicht vorzuschlagen. Damit handeln wir im Interesse unserer Aktionäre. Wir werden die Geschäftsjahresumstellung um ein Jahr verschieben.

E. Strategischer Teil

Sehr geehrte Damen und Herren!

Kommen wir nun zu einem ganz anderen Thema, nämlich der Frage, wohin der HORNBACH HOLDING Konzern in den nächsten Jahren steuert.

Der Name HORNBACH steht seit Jahrzehnten für Solidität, Berechenbarkeit und eine Wachstumsspolitik, die langfristig gesehen – und das ist in turbulenten Börsenzeiten ganz wesentlich – den Unternehmenswert steigert. Und diesen Kurs setzen wir konsequent fort.

Natürlich hat sich unser Unternehmen verändert und verändert sich weiter. Das Entscheidende aber ist: Wir verlassen dabei nicht unser Kerngeschäft. Während in der Vergangenheit die großen HORNBACH Bau- und Gartenmärkte nahezu allein die Geschäftsgrundlage des HORNBACH HOLDING AG-Konzerns bildeten, erschließen wir nun über das Bewährte hinaus weitere, unserer Auffassung nach vielversprechende Geschäftsfelder innerhalb eines Gesamtmarktes, der unser Kerngeschäft darstellt. Hierfür wurden die Weichen gestellt.

HORNBACH-Baumarkt-AG

Im Mittelpunkt unserer Aktivitäten steht selbstverständlich weiterhin die HORNBACH-Baumarkt-AG. Als Marktführer im Segment der großflächigen Bau- und Gartenmärkte in Deutschland treibt sie die Konsolidierung der Branche voran. Sie wächst auf vergleichbarer Fläche gegen den Trend und gewinnt auch unter schwierigsten Wettbewerbsbedingungen

Stück für Stück Marktanteile. An erstklassigen Standorten in bald sechs europäischen Ländern wurde ein Handelsformat entwickelt und multipliziert, das von Branchenkennern, Analysten und selbst von den Gründern der größten Baumarktkette der Welt mit Sitz in den USA als das beste der Branche in Europa eingestuft wird.

Die internationale Expansion zahlt sich immer mehr aus und generiert beträchtliche Zuwachsraten. Schon heute wird jede fünfte Mark in Österreich, in den Niederlanden, in Tschechien und Luxemburg erwirtschaftet. Mittelfristig wird dieser Anteil auf **40 %** wachsen.

HORNBACH Immobilien AG

Auch die Immobilienstrategie im Konzern hebt uns von den meisten Mitbewerbern ab. Die HORNBACH Immobilien AG entwickelt fast alle von den operativen Töchtern benötigten Einzelhandelsimmobilien selbst. Diese Tatsache ist ein strategischer Wettbewerbsvorteil von höchstem Rang und gleichzeitig der Garant für weiteres Wachstum.

Zum Bilanzstichtag befanden sich rund 70% der Verkaufsflächen im Eigentum des Konzerns; für weitere 6% der Verkaufsflächen bestehen nach Ablauf der Mietverträge fest vereinbarte Rückkaufsrechte. Wie im Geschäftsbericht auf Seite 25 ausgeführt, schätzen wir die stillen Reserven im Immobilienbereich allein bei der HORNBACH Immobilien AG auf rund 535 Mio. DM.

Hinzu kommt, daß wir unser in vielen Jahren gewonnenes Know how nutzen, um aussichtsreiche Immobilienprojekte, die über den Eigenbedarf hinausgehen, zu entwickeln. So werden derzeit an insgesamt 5 interessanten Standorten in Deutschland und Österreich bereits vorhandene Grundstücksflächen zu Fachmarkt- und Gewerbezentren entwickelt und vermarktet. Beispielsweise entsteht im Norden von Wien Niederösterreichs größtes Fachmarktzentrum mit insgesamt über 85.000 qm Bruttogeschossfläche. Es wird die Magnetwirkung des in unmittelbarer Nachbarschaft liegenden HORNBACH Bau- und Gartenmarktes noch erhöhen.

HORNBACH Baustoff Union GmbH

Ein weiteres Geschäftsfeld, das wir intensiv bearbeiten, betrifft die Keimzelle unseres Unternehmens: Es ist der traditionelle Baustoffhandel.

Sie werden sich sicherlich die Frage stellen, warum wir in Zeiten einer angespannten Baukonjunktur gerade dieses Geschäftsfeld forcieren. Ich nehme die Antwort vorweg und sage: gerade deswegen!

Der klassische und sehr heterogene Baustoffhandel als die wesentliche Vertriebslinie für Baumaterialien befindet sich in einer tiefgreifenden Phase der Konsolidierung. Angesichts der schwierigen Lage am Bau sehen sich zahlreiche mittelständische Unternehmer gezwungen, ihren Baustoffhandelsbetrieb entweder zu schließen bzw. zu verkaufen. Hinzu kommt, daß der Generationswechsel vor diesem Hintergrund noch schwieriger zu lösen ist.

Am Ende der Konsolidierung werden eine überschaubare Anzahl regional starker und einige wenige national vertretene Anbieter diesen Markt dominieren.

Wir haben jetzt die einmalige Chance, in diesem Konsolidierungsprozess schnell und ohne teure Markteintrittsbarrieren eine bedeutende regionale Wettbewerbsposition aufzubauen. Wir konzentrieren uns hierbei auf die gezielte Akquisition gut eingeführter, mittelständischer Baustoffhandelsunternehmen.

Dadurch erreichen wir in kurzer Zeit eine regional starke Basis und sichtbare Größe im Markt. Dies versetzt uns in die Lage, innovative Fachkonzepte zu entwickeln, über die wir nach und nach die Zielgruppe des professionellen Bauhandwerks vergrößern können.

Die Jahre '99 und 2000 standen im Zeichen des Aufbaus und der Neuausrichtung dieses Unternehmensbereiches. Die Außenumsätze haben sich im abgelaufenen Geschäftsjahr von 25 Mio DM auf 55 Mio DM mehr als verdoppelt. Noch im Juni 2000 waren wir nur an zwei Standorten – in Bornheim und Germersheim – operativ tätig.

Seit Mitte 2000 haben wir das Wachstumstempo mit insgesamt vier Akquisitionen deutlich erhöht. Heute werden neun, sich regional ergänzende Baustoffhandlungen unter der Dachmarke „Union Bauzentrum“ betrieben.

Bis zum Ende des laufenden Geschäftsjahres werden wir voraussichtlich schon zwölf Standorte mit einem Umsatzpotenzial von 200 Mio. DM betreiben. Dieses Umsatzpotenzial wird allerdings erst im nächsten Geschäftsjahr voll wirksam werden. Damit wird die HORNBACH Baustoff Union eine bedeutende Position im Baustoffhandel im Südwesten Deutschlands einnehmen. Bereits im Jahr 2003 soll die Gewinnzone erreicht werden. Mittelfristig streben wir ein Umsatzvolumen in einer Größenordnung von 700 Mio. DM Umsatz an und werden so zu den großen regional führenden Baustoffhandelsunternehmen in Deutschland aufsteigen.

Die Weichen für die erfolgreiche Entwicklung der HORNBACH Baustoff Union wurden somit richtig gestellt. Jetzt ist die Zeit, mit Nachdruck in dieses Geschäftsfeld zu investieren.

HORNBACH Florapark GmbH

Das neue Vertriebskonzept der HORNBACH Florapark GmbH steht erst am Anfang seiner Entwicklung.

Das Geschäftsjahr 2000/2001 stand für die HORNBACH Florapark GmbH ganz im Zeichen der konzeptionellen Neuordnung und der strategischen Neupositionierung. Die seit Jahren mit Erfolg betriebenen alleinstehenden Gartencenter in Kassel und Neunkirchen sind der Ausgangspunkt für die Filialisierung eines neuen und eigenständigen Vertriebstyps.

Im Herbst dieses Jahres wird in Germersheim der Prototyp eines vollständig neu konzipierten Gartenfachmarkts eröffnet. Das neuartige Konzept werden wir dort zunächst eingehend testen und optimieren. Danach entscheiden wir über das Tempo der weiteren Expansion. Derzeit werden attraktive Standorte in kaufkraftstarken Mittelzentren gesichert. Mit ihrem Konzept ergänzt die HORNBACH Florapark GmbH die Expansionsstrategie im Kerngeschäft des Gesamtkonzerns.

Sehr geehrte Damen und Herren!

Ich komme nun zum Schluss.

Wir sehen den Markt der Bau- und Heimwerkermärkte, den professionellen Baustoffhandel und den Freizeitmarkt Garten nicht isoliert, sondern als Einheit, dessen Gesamtpotenzial in Deutschland auf eine Größenordnung zwischen 150 bis 200 Mrd. DM geschätzt wird. Wenn Sie sich vor Augen halten, daß die Bau- und Gartenmärkte weniger als ein Drittel dieses Marktvolumens abdecken, erkennen Sie die Chancen, die im zielgerichteten Ausbau unseres Kerngeschäfts liegen.

Diesen Gesamtmarkt wollen wir in seinen jeweiligen Facetten bearbeiten, und uns auf die speziellen Erfordernisse der Zielgruppen einstellen. Daher sind wir auch bereit, in neue Vertriebslinien zu investieren und dabei Anlaufverluste in Kauf zu nehmen.

Wir sind davon überzeugt, daß sich diese Investitionen in den nächsten Jahren auszahlen werden. Auf lange Sicht wird der breiter aufgestellte Konzern den Unternehmenswert der HORNBACH HOLDING AG nachhaltig steigern können.

Last but not least möchte ich zum Schluß meiner Ausführungen die Gelegenheit nutzen und ankündigen, daß mein Vetter, Herr Albert Hornbach, und ich anläßlich der am 24. Oktober anberaumten Aufsichtsratsitzung als Vorstände der HORNBACH HOLDING AG zurücktreten werden, um der darauf vorbereiteten jüngeren Generation die Leitung der Firmengruppe zu übergeben.

Es gibt hierfür einen einleuchtenden Grund, den man mit einem Quantum von Humor zu sehen hat: Wir möchten einfach vermeiden, daß, wenn wir weiter hier auf unseren Stühlen ausharren, wir uns sicher eines Tages dem Verdacht aussetzen, mit unseren Söhnen gemeinsam in Rente gehen zu wollen.

Wir sind uns mit dem Aufsichtsrat einig, daß für die Führung des Gesamtkonzerns Herr Albrecht Hornbach in Frage kommt. Er ist hierzu prädestiniert, da er sich als Vorstandsvorsitzender der HORNBAACH-Baumarkt-AG seit etwa drei Jahren bestens bewährt hat. Seine kommunikative Art hat ihm darüber hinaus große Anerkennung in Kreisen der Investor-Community gebracht, was gewiß auch einer Stabilisierung des Aktienkurses dieser Gesellschaft und damit dem Shareholder Value zugute kam.

Darüber hinaus werden wir dem Aufsichtsrat der HORNBAACH- Baumarkt AG empfehlen, Herrn Steffen Hornbach, zur Zeit Mitglied des Vorstands der HORNBAACH-Baumarkt-AG, zu deren Vorstandsvorsitzenden zu benennen. Steffen Hornbach ist seit 14 Jahren im Unternehmen und hat als Vorstand das erfolgreiche Auslandsgeschäft aufgebaut. Seine Visionen, wie sie im Ausland realisiert wurden, werden die Richtschnur abgeben, um bei der abzusehenden Konsolidierung im Inland die Nase vorn zu haben.

Natürlich werden wir dem Unternehmen als Aufsichtsräte, Beiräte im Familienpool, Berater und wichtige Aktionäre weiterhin mit Rat und Tat zur Seite stehen.

Ich danke Ihnen für Ihre Aufmerksamkeit.