

Anforderungen des Kartellamts zur Übernahme von Max Bahr belasten das Ergebnis weniger als erwartet

Das kartellrechtliche Genehmigungsverfahren zum Erwerb von Max Bahr hat sich für die Praktiker Gruppe positiv entwickelt. Drei von vier Märkten, an deren Verkauf das Bundeskartellamt im Januar 2007 die Freigabe der Akquisition geknüpft hatte, wurden an Wettbewerber verkauft. Der vierte Standort – Cottbus – konnte sogar erhalten werden. Dort, so die Einschätzung des Bundeskartellamts, hat sich die Marktstruktur nach der Übernahme der Marktkauf-Baumärkte durch die REWE-Tochter toom so verändert, dass eine marktbeherrschende Stellung von Praktiker nicht mehr befürchtet werden muss.

Bei der Beurteilung der Wettbewerbssituation im DIY-Sektor legt das Bundeskartellamt grundsätzlich den stationären Einzelhandel mit dem vollen Sortiment des Bau- und Heimwerkerbedarfs zugrunde. Das bedeutet: Anbieter mit einem Teilsortiment, wie beispielsweise reine Gartencenter oder Holzhandlungen, werden nur in Ausnahmefällen in die Betrachtung einbezogen.

Bei der geographischen Abgrenzung der Märkte geht die Kartellbehörde davon aus, dass der Verbraucher für seine Einkäufe nur eine bestimmte Fahrtzeit bzw. -strecke in Kauf zu nehmen bereit ist. Im speziellen Fall des Bau- und Heimwerkerbedarfs unterstellt die Behörde eine Fahrtzeit von maximal 30 Autominuten bzw. eine Entfernung von bis zu 30 Kilometern.

Der Marktanteil ist das herausragende Kriterium

Hauptkriterium für die Beurteilung, ob Marktbeherrschung auf einem so definierten relevanten Markt vorliegt, ist für

das Bundeskartellamt der am Umsatz gemessene Marktanteil einzelner Marktteilnehmer. Es werden aber auch weitere Entscheidungskriterien wie bspw. die Finanzkraft der beteiligten Unternehmen oder Schranken für den Marktzutritt anderer Wettbewerber, seien sie rechtlicher oder faktischer Natur, hinzugezogen.

Bei Marktbeherrschung wird oft die Veräußerung von Standorten verlangt

Nimmt die Behörde nach eingehender Prüfung an, dass durch ein Vorhaben eine marktbeherrschende Stellung begründet oder verstärkt würde, legt sie – soweit möglich – den Erwerbern Verpflichtungen auf, um dieses Ergebnis zu verhindern. Oft wird die Veräußerung einzelner Standorte verlangt.

Übernahme von Max Bahr führte in vielen Regionen zu Überschneidungen, aber nur in vier Fällen zu Marktbeherrschung

Die Standortnetze von Praktiker und Max Bahr überschneiden sich in insgesamt 39

Editorial

Im Rahmen der Akquisition von Max Bahr hatte das Bundeskartellamt Praktiker aufgetragen, jeweils einen Standort in den Regionen Cottbus, Lüneburg, Rostock und Schwerin zu veräußern. Für die letzteren Drei wurden mittlerweile Käufer gefunden. Hingegen wurde die ursprünglich ebenfalls auferlegte Veräußerung des Marktes in Cottbus vom Bundeskartellamt widerrufen. Damit wird Praktiker die festgesetzten Nebenbedingungen zur Akquisition von Max Bahr erfüllen.

Von der Veräußerung eines Standorts in Cottbus wurde Praktiker befreit, weil die Konsolidierung der deutschen Baumarktlandschaft mittlerweile weiter vorangeschritten ist. Die Übernahme von Marktkauf durch toom wurde inzwischen ebenfalls vom Bundeskartellamt freigegeben. Dadurch hatte sich die Wettbewerbssituation im Regionalmarkt Cottbus so verändert, dass eine marktbeherrschende Stellung von Praktiker nicht mehr befürchtet werden muss.

Eine dritte Transaktion, der Erwerb der Hela-Baumärkte durch Globus, befindet sich derzeit in der kartellrechtlichen Prüfung.

Die Bewegung, die in den deutschen DIY-Markt gekommen ist, möchten wir zum Anlass nehmen, das Prüfungsverfahren des Bundeskartellamts in seinen wichtigsten Elementen näher vorzustellen. Dadurch hoffen wir, Ihnen etwas transparenter machen zu können, warum Praktiker Standorte veräußern musste, Toom/Marktkauf von solchen Auflagen hingegen verschont blieb. Auch mag sich aus der Kenntnis der Kriterien, die das Bundeskartellamt bei der Beurteilung der Übernahmen angelegt hat, eine bessere Einschätzung der künftigen Möglichkeiten im deutschen DIY-Markt ergeben.

regionalen Märkten, wie sie das Bundeskartellamt abgegrenzt hatte. Zehn dieser regionalen Märkte wurden wegen relativ hoher Marktanteile genauer vom Bundeskartellamt unter die Lupe genommen. Letztlich sah die Behörde aber nur in den Regionen Lüneburg, Schwerin, Cottbus und Rostock das Bedürfnis, Praktiker die Veräußerung jeweils eines Standorts an einen Wettbewerber aufzuerlegen.

Drei Standorte verkauft, keine Veränderung in Cottbus

Zwischenzeitlich ist es im Einvernehmen mit dem Bundeskartellamt gelungen, den Veräußerungsprozess bezüglich der Räume Lüneburg, Rostock, Schwerin weitgehend abzuschließen:

- In Adendorf bei Lüneburg wurde ein Praktiker-Markt zum 1. September 2007 durch einen Franchisepartner der Hagebau-Gruppe übernommen.
- Einer der beiden Max Bahr Standorte in Rostock (Alt Bartelsdorf) wird ab 1. Januar 2008 ebenfalls als Hagebaumarkt weitergeführt.
- In Schwerin hat das Bundeskartellamt der Abgabe eines Praktiker-Standortes an die Unternehmensgruppe Hammer (Porta Westfalica) zugestimmt. Die Übertragung wird am 1. März 2008 stattfinden.

In der Region Cottbus hat sich die Marktsituation mit der am 30. August 2007 freigegebenen Übernahme der Marktkauf-Baumärkte durch die REWE-Tochter toom wesentlich verändert. Von der Veräußerungsverpflichtung bezüglich dieser Region ist das Bundeskartellamt daher zwischenzeitlich abgerückt.

Ergebnisbelastung geringer als erwartet

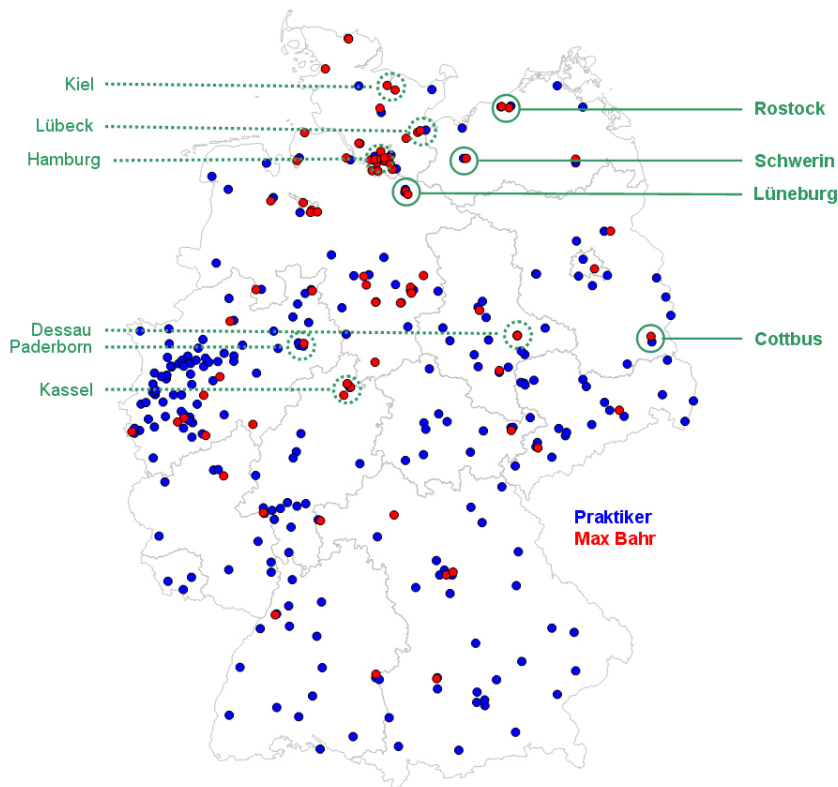
Trotz positiven Verkaufswerts belastet der Verkauf der Märkte das Ergebnis, weil

- länger laufende Mietverträge aufgelöst und ausbezahlt werden mussten,
- Abschriften auf Waren und Einrichtungsgegenstände unvermeidlich waren
- und zusätzliche Sanierungskosten anfielen.

Die Gesamtbelastung beläuft sich auf rund 10 Millionen Euro und schlägt vollständig als einmaliger Aufwand im dritten Quartal zu Buche. Damit liegt der Betrag deutlich unterhalb der bisherigen Erwartungen, die zwischen 10 und 15 Millionen Euro lagen, was im Wesentlichen auf die Aufhebung der Verkaufsbedingung für den Praktiker-Markt in Cottbus zurückzuführen ist. In den Finanzberichten des Praktiker Konzerns

Märkte eine marktbeherrschende Stellung der neuen Gruppe zu befürchten.

In 37 dieser Regionen bleibt der Marktanteil von toom/Marktkauf nach Berechnungen der Behörde unter 33 Prozent. In den meisten Regionen liege die Marktführerschaft ohnehin bei einem anderen Wettbewerber. Auch auf den elf Regionalmärkten, auf denen toom/Marktkauf nach dem



Hohe Marktanteile auf zehn Regionalmärkten. An vier Standorten sollte jeweils ein Markt veräußert werden.

war auf diesen Effekt bereits mehrfach hingewiesen worden, im prognostizierten operativen Jahresergebnis (EBITA) von rund 125 Millionen Euro war und ist der Effekt jedoch nicht berücksichtigt.

Keine Auflagen für toom/Marktkauf

Die Konsolidierung der deutschen Baumarktlandschaft setzt sich mit Übernahme der 133 Marktkauf-Baumärkte durch toom weiter fort. Der am 16. Mai 2007 angemeldete Zusammenschluss wurde am 30. August 2007 vom Bundeskartellamt ohne Nebenbestimmungen freigegeben. Zwar führt die Akquisition zu Überschneidungen in 48 Regionen, jedoch war nach Einschätzung des Bundeskartellamtes auf keinem dieser

Zusammenschluss einen Umsatzanteil von einem Drittel oder mehr erreicht, ist aus Sicht des Bundeskartellamtes eine marktbeherrschende Stellung der beiden Unternehmen insbesondere deshalb nicht zu erwarten, weil der wettbewerbliche Druck anderer Anbieter ausreichend sei.

Die Freigabe-Beschlüsse finden Sie auf der Internetseite des Bundeskartellamtes:

Praktiker/Max Bahr: <http://www.bundeskartellamt.de/wDeutsch/download/pdf/Fusion/Fusion07/B9-94-06.pdf>

toom/Marktkauf: <http://www.bundeskartellamt.de/wDeutsch/download/pdf/Fusion/Fusion07/B9-59-07.pdf>

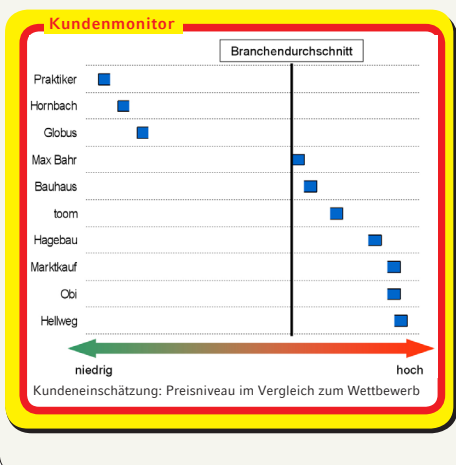
Kundenmonitor bestätigt Preisführerschaft

Praktiker ist der preisaggressive Discount-Anbieter im deutschen DIY-Markt. Dass auch die Verbraucher dies so wahrnehmen, belegen die Ergebnisse des jüngsten „Kundenmonitor 2007“.

In dieser repräsentativen Kundenbefragung konnte Praktiker in allen preisrelevanten Kategorien punkten. Bei der Frage nach den besten Sonderangeboten und Aktionen setzte sich Praktiker ebenso klar durch wie auch beim direkten Preisvergleich zum Wettbewerb. In beiden Kategorien belegte Praktiker Platz 1. Bezogen auf das gesamte Preis-Leistungs-Verhältnis belegte Praktiker den dritten Rang, direkt gefolgt von Max Bahr.

Entsprechend seiner Ausrichtung als service-orientierter Anbieter mit breitem Sortiment und kompetenter Beratung überzeugte Max Bahr vor allem in den Kategorien „Globalzufriedenheit“, „Fachkompetenz“ und „Auswahl/Sortiment“ und kam dort jeweils unter die Top 3.

Zum Kundenmonitor: Die Studie misst seit 1992 jährlich die Kundenzufriedenheit bei privaten Verbrauchern in Deutschland und wird von der ServiceBarometer AG in München herausgegeben. Insgesamt 21.026 Kunden wurden vom 2. April bis zum 3. September 2007 repräsentativ für die deutsche Bevölkerung telefonisch befragt. Weitere Informationen unter www.kundenmonitor.de.



Neuer Praktiker-Markt der Superlative

Eine großer Tag für Praktiker: Am 8. Oktober öffnete in Lüneburg einer der größten deutschen Praktiker-Märkte seine Tore. Auf rund 11.000 Quadratmetern Verkaufsfläche bietet der nach modernsten Gesichtspunkten gestaltete Markt rund 40.000 verschiedene Artikel.

Der großzügige Neubau ersetzt den alten, wesentlich kleineren Praktiker-Markt am Alten Eisenwerk. Dieser firmiert seit 1. September unter dem Namen extra BAU+HOBBY, der im Praktiker-Marken-

portfolio als preiswerter Nahversorger für den schnellen Einkauf um die Ecke steht. Nimmt man noch den bestehenden Max-Bahr-Markt dazu, dann bietet die Praktiker Gruppe den Kunden im

Raum Lüneburg die gesamte Bandbreite seiner differenzierten Markenwelt an. Auch nach dem Verkauf der Filiale in Adendorf, den das Bundeskartellamt als Bedingung für den Erwerb der Max-Bahr-Kette auferlegt hatte, ist Praktiker im Raum Lüneburg der mit Abstand stärkste Baumarktbetreiber mit dem am breitesten aufgefächerten Angebot. Besonders erfreulich: Es gibt nun zwei etwa gleich große Top-Einkaufsstätten der Marken Max Bahr und Praktiker, die mit unterschiedlichen Konzepten und Sortimenten die unterschiedlichsten Kundenwünsche erfüllen könnten.

Der neue Baumarkt in Lüneburg ist unter den derzeit 267 deutschen Praktiker-Standorten in verschiedener Hinsicht etwas Besonderes: Er ist der modernste und einer der größten Märkte, und er ist die einzige Neueröffnung dieses Jahres im Inland. Außerdem wurde er zunächst unter der Flagge von Max Bahr geplant und gebaut, drei Monate nach dem Richtfest jedoch im Zuge der Neuordnung der Konzernpräsenz in Lüneburg auf die Marke Praktiker umgestellt.

Der neue Markt verfügt über eine Gesamtverkaufsfläche von rund 11.000 qm. Davon entfallen 4.300 qm auf ein im Praktiker-Portfolio einzigartiges Gartencenter, in dem ständig mehr als 5.000 verschiedene



Großer Andrang bei der Markteröffnung in Lüneburg.

Artikel (Pflanzen, Gartenzubehör und -geräte) geführt werden. Allein das Gartencenter ist jetzt nahezu doppelt so groß wie der gesamte alte Lüneburger Praktiker-Markt.

Terminhinweis

Am 24. Oktober veröffentlicht Praktiker den Zwischenfinanzbericht zum dritten Quartal 2007. Hierzu findet ab 8:00 Uhr (CET) eine Telefonkonferenz mit Herrn Thomas Gabel, Finanzvorstand, statt. Diese wird als Webcast live auf unserer Website (www.praktiker.com > Investor Relations) übertragen werden. Die relevanten Dokumente werden bereits ab 7:30 Uhr auf der Website zum Download zur Verfügung stehen.

Praktiker Bau- und Heimwerkermärkte Holding AG
Am Tannenwald 2
D-66459 Kirkel
Tel.: +49 (0) 68 49 / 95 37 03
Fax: +49 (0) 68 49 / 95 37 09
E-mail: InvestorRelations@praktiker.de
www.praktiker.com