

Hauptversammlung der Praktiker Bau- und Heimwerkermärkte Holding AG

Praktiker-Vorstandschef Werner erwartet weitere Marktkonsolidierung

- **Easy-to-Shop und Max Bahr stärken Marktstellung im Inland**
- **Auslandsexpansion forciert, neue Zielländer auf dem Prüfstand**
- **Umsatz- und Ergebnisprognose für 2007 bekräftigt**

Saarbrücken – 11.06.07. Der Vorstandsvorsitzende der Praktiker Bau- und Heimwerkermärkte Holding AG, Wolfgang Werner, rechnet nach der Integration von Max Bahr in den Praktiker-Konzern und der Übernahme der Marktkauf-Baumärkte durch REWE mit einer weiter fortschreitenden Konsolidierung in der deutschen Baumarktbranche. Diese Entwicklung sei zu begrüßen, sagte Werner auf der Hauptversammlung des Unternehmens am 11. Juni in Saarbrücken, „denn damit steigt auch die Wahrscheinlichkeit, dass die vorhandenen Überkapazitäten abgebaut und über Effizienzgewinne die Margen auskömmlicher werden“. Eine forcierte Konsolidierung würde also allen Beteiligten im Markt gut tun.

„Finanzieller Handlungsspielraum deutlich erweitert“

Praktiker wird diesen Prozess aufmerksam verfolgen und könnte darin auch weiterhin eine aktive Rolle spielen. „Wenn sich die Chance bietet, können wir jederzeit ein Wörtchen mitreden. Wir haben die finanziellen Möglichkeiten und das Know-how für weitere Übernahmen“, so der Praktiker-Vorstandsvorsitzende vor den rund 200 anwesenden Aktionären. Im Binnenmarkt sei dies eine Wachstums-Chance, die „wir so lange wahrnehmen wollen und werden, wie sie Wertsteigerung verspricht“. Dank der guten Ertragssituation des Konzerns und seiner stark verbesserten Positionierung am Kapitalmarkt habe sich „unser finanzieller Handlungsspielraum deutlich erweitert“.

Werner sieht den Praktiker-Konzern auf dem deutschen Markt allerdings auch ohne weitere Zukäufe hervorragend positioniert. Hierzu hätten die beiden wichtigsten strategischen Weichenstellungen des Jahres 2006 maßgeblich beigetragen: der Beginn der Einführung des innovativen Easy-to-Shop-Marktkonzeptes bei Praktiker und die Akquisition von Max Bahr.



Beides seien wichtige Investitionen in die Zukunft der Praktiker Gruppe. Die Akquisition von Max Bahr stärke die Marktposition operativ und strategisch. Werner: „Wir haben damit die Chance, den Marktführer in Deutschland anzugreifen. Und wir können diesen Angriff auch noch äußerst profitabel gestalten, wenn wir die Synergien heben, die diese Akquisition vom ersten Jahr an bietet.“ Zu erwarten sei, dass Max Bahr bereits im ersten Jahr der Konsolidierung inklusive Konzernsynergien einen Ergebnisbeitrag von insgesamt rund 40 Millionen Euro leisten werde.

Zufrieden äußerte sich Werner auch mit dem Fortgang der flächendeckenden Einführung des Easy-to-Shop-Konzeptes. Dieses Konzept trage dazu bei, die preisaggressive, discount-orientierte Marke Praktiker noch stärker zu profilieren. Damit kommt dem Konzept auch eine wichtige Rolle im Rahmen Zwei-Marken-Strategie zu, die Praktiker in Deutschland nach der Übernahme von Max Bahr verfolgt. Werner bekräftigte die Erwartung, dass die Investitionen in die Umstellung der Easy-to-Shop-Märkte sich durch deutlich bessere Erträge in weniger als drei Jahren amortisierten. „Über eine höhere Flächenproduktivität und die Verringerung der Kapitalbindung können wir die Rendite steigern und unsere Kapitalkosten verdienen“

Expansion auf breiter Front und in neue Länder

Im Blick auf das boomende Auslandsgeschäft kündigte Werner eine Expansion „auf breiter Front“ an. In den nächsten Jahren werde nicht nur in den jüngsten osteuropäischen Fokusländern Bulgarien und Rumänien investiert, sondern auch in den Ländern, in denen zuletzt eine Atempause eingelegt worden sei. Allein in diesem Jahr sei die Eröffnung von 15 bis 20 neuen Standorten in sieben Ländern geplant, darunter ein erster Baumarkt in der Ukraine. Die Ukraine markiere aber keineswegs das Ende der Auslandsexpansion. Der Markteintritt in Russland sei vorerst zurückgestellt, aber nicht ad acta gelegt worden. Andere Optionen würden derzeit geprüft. „Europa hat noch viele Zielmärkte“, meinte Werner, „die für Praktiker interessant sein könnten“.

Das Auslandsgeschäft, das 2006 rund 28 Prozent des Umsatzes und knapp die Hälfte des operativen Gewinns der Praktiker Gruppe erwirtschaftet habe, sei ein „Wachstumsmotor“ und eine tragende Säule des Erfolgs von Praktiker. Dies habe sich auch im bisherigen Verlauf des Jahres 2007 bestätigt. Es verringere insoweit auch die Abhängigkeit des Unternehmens vom Marktgeschehen in Deutschland.



Planung auf weiteres Wachstum ausgerichtet

Werner bezeichnete es in seinem Ausblick als wichtig, eine Balance zu finden zwischen mittelfristigen Wachstumszielen und kurzfristiger Gewinnerzielung: „Wir haben unsere Planungen so ausgerichtet, dass wir trotz hoher Investitionen in die Zukunft auch 2007 unser operatives Ergebnis weiter steigern können. Wir sind zuversichtlich, dass wir am Ende dieses Geschäftsjahres einen Konzernumsatz von mehr als vier Milliarden Euro ausweisen können, davon drei Milliarden in Deutschland und erstmals über eine Milliarde im Ausland. Zu diesem Konzernumsatz wird unsere neue Marke Max Bahr in den elf Monaten, in denen sie zu uns gehört, rund 700 Millionen Euro beitragen. Und natürlich wollen wir auch das operative Ergebnis weiter verbessern und ein EBITA von mindestens 115 Millionen Euro erreichen“.