



Halbjahresfinanzbericht und Quartalsbericht 2 / 2008
Presse-Telefonkonferenz, Mittwoch, 23. Juli 2008, 10.00 Uhr

Statement Wolfgang Werner, Vorstandsvorsitzender

Änderungen vorbehalten - es gilt das gesprochene Wort

Meine sehr geehrten Damen und Herren,

herzlich willkommen zu unserer Telefonkonferenz anlässlich der Berichterstattung über den Geschäftsverlauf der Praktiker Gruppe im zweiten Quartal und damit auch im ersten Halbjahr 2008. In den Bericht selbst konnten Sie ja heute schon Einsicht nehmen. Lassen Sie mich nun die wesentlichen Eckdaten dieses Zahlenwerks kurz erläutern, bevor Herr Ghabel und ich Ihnen gern für Fragen zur Verfügung stehen.

Zuerst einmal zwei Feststellungen und die daraus resultierende Schlussfolgerung:

1. Die Praktiker Gruppe hat im zweiten Quartal 2008 das Umsatzvolumen gegenüber dem Vergleichszeitraum des Vorjahres ganz leicht, das operative Ergebnis (EBITA) aber kräftig erhöht.
2. Die positive Entwicklung schlägt auch auf die Halbjahresbilanz durch: Nach einem vergleichsweise bescheidenen ersten Quartal hat sich der Konzernumsatz in den folgenden drei Monaten auf Vorjahresniveau eingependelt. Und beim EBITA ist ein Gewinnsprung um gut 20 Prozent gelungen. Mit anderen Worten: Wir haben unsere Ertragsqualität signifikant verbessert.

Daraus folgt: Die Praktiker Gruppe ist gut unterwegs und liegt im Plan. Wir haben daher bei Halbzeit keinen Anlass, Abstriche an unserer Ergebnisprognose für das

gesamte Geschäftsjahr 2008 zu machen. Und das trotz sehr viel schwieriger gewordener Rahmenbedingungen, die insbesondere auf dem Inlandsgeschäft lasten und das erwartete Umsatzwachstum noch etwas dämpfen könnten. Ich komme darauf gleich noch einmal zurück.

Zunächst aber zu den wichtigsten Kennzahlen, die unsere Prognose stützen.

Umsatz

Der Konzernumsatz belief sich im ersten Halbjahr 2008 – in etwa wie im Vorjahr – auf rund zwei Milliarden Euro. Auf Deutschland entfielen 1,42 Milliarden Euro, sechs Prozent weniger als in der ersten Jahreshälfte 2007. Im Ausland konnten die Erlöse in Folge weiterer Expansionsschritte um 16,7 Prozent gesteigert werden.

Auf vergleichbarer Fläche nahm der Konzernumsatz im ersten Halbjahr um 5,9 Prozent ab, was aber ausschließlich mit dem schleppenden Inlandsgeschäft zu tun hatte. Hier sank der flächenbereinigte Umsatz um 8,4 Prozent unter Vorjahr. Das war zum Teil auf ein sich verschlechterndes Marktumfeld zurück zu führen. Zum Teil lag es aber auch an der Neuausrichtung der Marketingaktivitäten für die Marke Praktiker, die u. a. eine deutliche Reduzierung der Anzahl von 20-Prozent-Aktionen beinhaltet hatte. Wir haben, wie Sie wissen, die dadurch ausgelösten Einbußen an Umsatz zugunsten einer besseren Rohertragsmarge bewusst in Kauf genommen. Wir werden das beim Blick auf das operative Ergebnis gleich noch sehen.

Im Segment International konnte flächenbereinigt, also ohne die zwischenzeitlich 18 neu eröffneten Auslandsfilialen, im ersten Halbjahr ein Plus von 2,1 Prozent erzielt werden. Dies ist umso höher zu bewerten, als im ersten Halbjahr 2007 auf vergleichbarer Fläche bereits 15,3 Prozent mehr Umsatz erwirtschaftet worden war und die Messlatte somit ganz außergewöhnlich hoch lag. Wir sind stolz darauf, dass wir die Produktivität unserer bestehenden Auslandsmärkte nochmals steigern konnten.

Betrachtet man nur das zweite Vierteljahr 2008, so ergibt sich folgendes Bild: Das Geschäft hat im Gesamtkonzern saison- und witterungsbedingt angezogen. Der

Gesamtumsatz stieg gegenüber dem ersten Quartal deutlich und im Vergleich zum zweiten Quartal des Vorjahres leicht um 4,7 Millionen auf gut 1,13 Milliarden Euro an. Das Inlandsgeschäft war auch in diesem Zeitraum rückläufig, wenngleich nicht so sehr wie in den ersten drei Monaten: Ein Umsatz von 792,5 Millionen Euro bedeutete ein Minus von 5,5 Prozent gegenüber dem Vorjahr. Flächenbereinigt lag der Rückgang bei 4,4 Prozent.

Schade nur: Dieser Rückgang, meine Damen und Herren, hat sich in den ersten beiden Monaten des abgelaufenen Quartals nicht abgezeichnet. Denn im April, in dem die Branche in Deutschland von einem kräftigen Umsatzeinbruch berichtete, war Praktiker noch im Plus. Und auch die Erlöse im Folgemonat waren durchaus zufrieden stellend, wie ich noch auf unserer Hauptversammlung am 30. Mai berichtet habe. Leider blieb der Juni witterungs-, vor allem aber konjunkturbedingt mit einem niedrigen zweistelligen Umsatzeinbruch weit hinter unseren Erwartungen zurück. Ich wage aber dennoch zu behaupten, dass wir auch mit diesem Quartalabschluss besser dastehen als der Durchschnitt der Branche. Meine Aussage, dass die Marke Praktiker im zweiten Quartal zur Aufholjagd angesetzt hat, kann also so stehen bleiben.

Der Umsatz der internationalen Standorte legte im Zeitraum von April bis Juni um 17,6 Prozent auf 339,7 Millionen Euro zu. Damit schloss das zweite Quartal 2008 im Ausland tendenziell ebenfalls etwas besser ab als das erste, das bereits einen Umsatzzuwachs von 15,5 Prozent mit sich gebracht hatte. Auf vergleichbarer Fläche erhöhte sich der Umsatzbeitrag unserer Auslandsgesellschaften um 2,8 Prozent – nach 1,0 Prozent im ersten Quartal.

Ergebnis

Soviel zur Umsatzentwicklung des Konzerns und seiner beiden Segmente, dem In- und Auslandsgeschäft. Wir haben diese Erlöse erzielt, obwohl in den letzten Monaten der Konjunkturmotor weltweit ins Stocken geriet und insbesondere in Deutschland Inflationsängste die Konsumlaune dämpften. In einem solchen Umfeld sind solche Zahlen nicht selbstverständlich. Aber: Was wir in dieser schwierigen Zeit an Ertragsqualität gewonnen haben, kann sich noch mehr sehen lassen. Denn, wie

ich eingangs schon sagte, wir verdienen Geld – auch und gerade in Deutschland. Und wir halten die Balance zwischen dem Kampf um Marktanteile und der Profitabilität unseres Geschäfts. Das ist gerade hier wichtig, in unserem nach wie vor wichtigsten Markt.

Trotz des Umsatzrückgangs stieg das Bruttoergebnis vom Umsatz in den ersten sechs Monaten um sieben Prozent auf 665,7 Millionen Euro. Damit setzte sich im zweiten Quartal der Trend der ersten drei Monate ungebrochen fort. Die Rohertragsmarge nahm im ersten Halbjahr um 2,3 Prozentpunkte auf 33,3 Prozent zu. Im zweiten Quartal betrug die Steigerung zwei Prozentpunkte, die Marge selbst kletterte auf 35,0 Prozent.

Diese positive Entwicklung ist vor allem dem deutschen Markt geschuldet. Sie hängt mit demselben Faktor zusammen, der negativ zur Umsatzentwicklung beigetragen hat: Im Zuge des geänderten Marketingauftritts der Marke Praktiker wurde die Zahl der 20-Prozent-Aktionstage um mehr als 40 Prozent verringert. Der Anteil der rabattierten Umsätze ging also deutlich zurück, die Ertragsqualität des Umsatzes nahm entsprechend zu. Außerdem hatte die Mehrwertsteuererhöhung im Jahr 2007 zu gewissen Einbußen in der Rohertragsmarge geführt, weil sie nicht unmittelbar an die Kunden weiter gegeben werden konnte. Diese notwendigen Preisanpassungen wurden inzwischen nachgeholt – unabhängig von der zurzeit laufenden Preissenkungswelle bei Praktiker.

Kommen wir nun zu der aus unserer Sicht wichtigsten Kennzahl, die für unsere operative Ertragskraft steht: dem EBITA. Der Praktiker Konzern hat im ersten Halbjahr einen operativen Gewinn in Höhe von 59,2 Millionen Euro erzielt. Das waren 10,1 Millionen Euro oder 20,5 Prozent mehr als im Vorjahr. Bewirkt wurde dieser Gewinnsprung durch die besonders gute Ergebnisentwicklung im zweiten Quartal. Hier lag das EBITA mit 80 Millionen Euro um rund 11 Millionen Euro oder 15,8 Prozent über dem entsprechenden Vorjahreszeitraum.

Das Deutschland-Geschäft leistete im ersten Halbjahr 2008 einen operativen Ergebnisbeitrag von 34,9 Millionen Euro. Das waren fast 50 Prozent mehr als im Vorjahr. Im ersten Quartal 2008 hatten wir noch einen Fehlbetrag ausgewiesen. Im

zweiten Quartal erreichte der Ergebnisbeitrag 57,0 Millionen Euro – rund 31 Prozent mehr als im Vergleichszeitraum des Vorjahres.

Diese Zahlen beweisen, dass es richtig war, sich in Deutschland wieder stärker auf die Marge als auf Umsatzvolumina zu konzentrieren. Das gilt auch dann, wenn man verschiedene Aufwendungen mit einmaligem Charakter berücksichtigt. Diese erschweren den Vergleich mit dem jeweiligen Vorjahreszeitraum, heben sich aber weitgehend gegenseitig auf. So war im ersten Quartal 2008 erstmals Max Bahr mit dem saisonal verlustbringenden Januar zu konsolidieren. Dem standen im Vorjahr einmalige Integrationskosten gegenüber, die jetzt entfallen sind. Die Aufwendungen für Marktumstellungen auf das Easy-to-Shop-Format fielen im ersten Quartal 2008 in ähnlicher Höhe an wie ein Jahr zuvor. Im zweiten Quartal des laufenden Geschäftsjahres wurden, wie Sie wissen, keine weiteren Märkte umgestellt. Im Vorjahr sind im gleichen Zeitraum für derartige Umstellungen rund sechs Millionen Euro ausgegeben worden. Auf der anderen Seite wird das Ergebnis jetzt durch eine einmalige Rückstellungszuführung in Höhe von vier Millionen Euro belastet, die wegen eines in Polen anhängigen Kartellverfahrens nötig wurde, in das fast alle größeren polnischen Baumarktunternehmen verwickelt sind.

Diese Rückstellungszuführung ist auch der wesentliche Grund dafür, dass der operative Ergebnisbeitrag des Auslandsgeschäfts im zweiten Quartal mit 23,0 Millionen Euro – und damit auch im gesamten Halbjahr mit 24,3 Millionen Euro – leicht unter dem jeweiligen Vorjahreswert lag. Ohne diese Sonderbelastung hätte sich für das erste Halbjahr 2008 ein deutlich besseres EBITA ergeben. Diese operative Leistung wurde vor allem in Bulgarien, Griechenland, Polen, Rumänien und Ungarn erbracht. In der Ukraine und in Albanien, wo der erste Markt noch in diesem Jahr eröffnet werden soll, sind die erwarteten Anlaufverluste angefallen. Auch in der Türkei konnte im Berichtszeitraum noch kein ausgeglichenes Ergebnis erzielt werden.

Ausblick

Sehr geehrte Damen und Herren,

lassen Sie mich zum Ausblick und damit auch zum letzten Teil meiner Ausführungen kommen. Ich will noch einmal festhalten:

In den ersten sechs Monaten des laufenden Geschäftsjahres hat der Praktiker Konzern bewiesen, dass die Ertragskraft auch bei stagnierenden Umsätzen verbessert werden kann. Verzicht auf Promotion-Aktivitäten, ein stärkerer Fokus auf die Rohertragsmarge und ein insgesamt auskömmlicheres Preisniveau haben vor allem auf dem deutschen Heimatmarkt hierzu beigetragen. Auch tragen inzwischen die Synergieeffekte Früchte, die wir aus der Integration von Max Bahr und dem damit verbundenen Zugewinn an Know-how, Effizienz und Effektivität erzielt haben.

Auf diesem Weg wollen wir im zweiten Halbjahr weitergehen. Deshalb wird in Deutschland der neue Marketingansatz auch in den verbleibenden Monaten des Jahres konsequent weiter verfolgt. Deshalb wird weiterhin Marge vor Volumen gehen. Und deshalb werden auch die wirtschaftlichen Ziele, die Praktiker sich bei der Einführung des Easy-to-Shop-Konzepts gesetzt hat, unverändert beibehalten. Easy-to-Shop ist eine Zukunftsinvestition, die sich in einer bestimmten Zeit rentieren muss. Weil das aktuelle Konzept diese Erwartung noch nicht in voller Höhe erfüllt hat, wurde entschieden, den Rollout erst nach Optimierung des Konzepts fortzusetzen.

Dass weitere Umstellungen zunächst einmal verschoben worden sind, entlastet das Jahr 2008 von den dafür geplanten Aufwendungen. So konnte im zweiten Quartal der in Polen unerwartet angefallene Rückstellungsaufwand kompensiert werden. Die Verschiebung weiterer Marktumstellungen erhält uns zudem ein zusätzliches Maß an Flexibilität für Preisinvestitionen, falls Verschärfungen im Wettbewerb dazu zwingen. Ansonsten steht dadurch ein Ergebnissicherungspotential zur Verfügung.

Ich habe es bereits erwähnt: Nach Ansicht des Managements gibt die Entwicklung des ersten Halbjahres keinen Anlass, unsere Einschätzung der Ertragsentwicklung für das Gesamtjahr zu verändern. Was sich im ersten Halbjahr so positiv entwickelt hat, dürfte sich in der zweiten Jahreshälfte fortsetzen. Im Ausland wird das operative Ergebnis von der Expansion getrieben, in Deutschland von der Verbesserung der Rohertragsmarge.

Beim Umsatz ist eine belastbare Vorhersage schwieriger geworden. Sicher ist, dass die Umsatzerlöse in Deutschland sowohl absolut als auch auf vergleichbarer Fläche 2008 unter denen des Vorjahres liegen werden. Wie stark, das hängt natürlich auch sehr vom konjunkturellen Gesamtbild in Deutschland ab. Es gibt schon zu denken, in welchem Ausmaß das Konsumklima hierzulande von Inflationsängsten beeinträchtigt wird und wie schlecht die Stimmung in der Bevölkerung ist. Eine gute Stimmung ist aber eine wichtige Voraussetzung für eine gute Konjunktur. Und nur in einer guten Konjunktur gedeihen gute Geschäfte.

Umso wichtiger ist, dass der Umsatz in den internationalen Märkten unverändert mit einer zweistelligen Rate zunimmt. Die Expansionsstrategie von Praktiker ist der Garant für stetiges, profitables Wachstum. Sie wird also weiterhin die erwarteten Umsatzsteigerungen bringen. Zwar gibt es auch in den Auslandsmärkten Anzeichen für eine gewisse konjunkturelle Abkühlung. Doch hängt der Markterfolg neuer Standorte – vor allem in Osteuropa – häufig mehr von den dort vorherrschenden Wettbewerbsverhältnissen ab als von gesamtwirtschaftlichen Einflussfaktoren. Da Praktiker auch weiterhin in Regionen expandiert, in denen der Wettbewerbsdruck gering ist, sollte auch eine konjunkturelle Abschwächung anhaltend zweistelligen Umsatzzuwächsen nicht im Weg stehen.

Meine sehr geehrten Damen und Herren,

wir haben in der Vergangenheit, wie Sie wissen, immer auf seriöse Prognosen Wert gelegt. Deshalb können wir auch in der Vorausschau auf das zweite Halbjahr nicht außer Acht lassen, welche negative konjunkturelle Entwicklung sich speziell auf unserem Binnenmarkt vollzogen hat. Hieraus ergibt sich eine leichte Korrektur unserer bisherigen Umsatzerwartung. Damit kein Missverständnis aufkommt: Die Praktiker Gruppe rechnet für das Geschäftsjahr 2008 weiterhin mit einem Umsatzwachstum. Doch dürfte dieses Wachstum keine mittlere, sondern nur noch eine niedrige einstellige Rate erreichen. Aber wie gesagt: Das angepeilte operative Ergebnis (EBITA) werden wir auch unter Berücksichtigung des Aufwandes, den das Kartellamtsverfahren in Polen mit sich gebracht hat, halten. Es wird zwischen 135 und 140 Millionen Euro liegen und damit um 10 bis 15 Millionen Euro über dem

Ergebnis, das der Praktiker Konzern 2007 vor Kartellamtsvorgaben erzielt hat. Das ist, denke ich, die wichtigere Botschaft, die von diesem Finanzbericht ausgeht.

Nachtragen möchte ich zu guter Letzt: Auch bei den Investitionsplänen tragen wir der veränderten Situation Rechnung. Wir haben unsere Planung Mitte des Jahres überprüft und gegenüber dem Vorjahr leicht gekürzt. Jetzt gehen wir für 2008 von zahlungswirksamen Investitionen in Höhe von rund 140 Millionen Euro aus. Gespart wird dabei in Deutschland, unter anderem im Zusammenhang mit dem Easy-to-Shop-Rollout. Nicht gespart wird im Ausland, wo wir unsere Expansion unverändert und ohne Abstriche weiter forcieren.

Ich danke Ihnen für Ihre Aufmerksamkeit und bitte nun um Ihre Fragen.