



Bilanzpressekonferenz 2011 Mittwoch, 30. März 2011

Redebeitrag Wolfgang Werner, Vorstandsvorsitzender

Sehr geehrte Damen und Herren,

herzlich willkommen zu unserer Analystenkonferenz 2011, der sechsten seit dem Börsengang der Praktiker Bau- und Heimwerkermärkte Holding AG und zugleich der ersten, die wir als Telefonkonferenz organisiert haben.

Ich sage gleich vorweg: Das soll nicht die Regel werden. Es hat nur einen einfachen Grund, dass wir uns heute nicht, wie üblich, in Frankfurt treffen. Denn wir hatten Sie bereits am 16. Februar bei einer Konferenz in Saarbrücken ausführlich über die wesentlichen Zwischenergebnisse und Weichenstellungen im Zusammenhang mit unserem Wertsteigerungsprogramm „Praktiker 2013“ informiert. Dadurch wurde das Meiste von dem vorweg genommen, was die Bilanzpressekonferenz in ihrem strategischen Teil inhaltlich geprägt hätte. Wir wollten aber nicht länger warten, weil zu diesem Zeitpunkt die Neuausrichtung von Praktiker Deutschland und unser Online Shop – zwei Eckpfeiler der Restrukturierung des Konzerns – gerade auf den Weg gebracht wurden.

Heute geht es also hauptsächlich um den Jahresabschluss 2010, den Ihnen gleich mein Kollege Markus Schürholz im Detail vorstellen wird. Ich werde mich auf einen zusammenfassenden Rückblick und auf den Ausblick beschränken. Lassen Sie mich mit dem beginnen, was aus meiner Sicht im Jahr 2010 wesentlich war:

Der Praktiker Konzern hat 2010 einen Umsatz von knapp 3,5 Milliarden Euro erzielt. Das waren 5,9 Prozent weniger als im Jahr zuvor. Diese Zahlen hatten wir bereits zu Jahresbeginn veröffentlicht.

Das EBITA wird mit 35,3 Millionen Euro ausgewiesen. Nach Finanzergebnis und Steuern ergibt sich daraus ein Jahresfehlbetrag, der zu einem negativen Ergebnis je Aktie von 60 Cent geführt hat.

Deutlich besser sieht das Ergebnis hingegen aus, wenn wir die 2010 angefallenen Sondereffekte berücksichtigen. Dann nämlich ergibt sich ein Konzern-EBITA von 67,7 Millionen Euro. Das entspricht einer Steigerung gegenüber dem Vorjahr um 4,2 Millionen Euro oder 6,6 Prozent. Und es entspricht unserer Prognose, die wir wiederholt zum Jahr 2010 abgegeben haben.

2010 haben wir zudem massiv in die Zukunft investiert. Damit meine ich nicht allein die Investitionen in Höhe von 62,1 Millionen Euro, die wir in den Erhalt der Märkte, in Sortimentsumstellungen und auch in neue Standorte gesteckt haben. Damit meine ich vor allem die 24,3 Millionen Euro, die wir als Sonderaufwendungen im Zusammenhang mit dem Programm „Praktiker 2013“ ausgewiesen haben. Mit diesem Geld haben wir unsere Organisationsstrukturen verändert, die Hierarchien verschlankt, die Vorbereitungen für den neuen Marktauftritt von Praktiker Deutschland getroffen und eine Menge anderer Ideen entwickelt, die uns in Zukunft helfen werden, die Ertragskraft unseres Konzerns zu stärken. Wir haben Ihnen darüber Mitte Februar bereits umfassend Bericht erstattet, ich brauche mich deshalb hier nicht zu wiederholen.

Wir haben 2010 aber auch noch etwas anderes geschafft, nämlich den Ausstieg aus unseren offenen Rabattaktionen eingeleitet. „20 Prozent auf alles“ hat das Ende seines Lebenszyklus erreicht. Aber wir konnten diese Droge nicht von einem Tag auf den anderen absetzen. Deshalb haben wir die Dosierung Schritt für Schritt verringert, von 107 Tagen im Jahr 2007 auf knapp über 60 Tage in den Jahren 2008 und 2009. In 2010 haben wir dann nur noch an 49 Tagen 20 Prozent Rabatt auf alles für alle gewährt, im laufenden Geschäftsjahr wird das an keinem einzigen Tag mehr der Fall sein. Und das gilt auch für alle anderen Formen des generellen Discounts, seien es Rabatte auf Warengruppen oder 25 Prozent auf alles mit oder ohne Stecker.

Worauf wir jetzt setzen, hatten wir Ihnen ebenfalls schon Mitte Februar erläutert: auf attraktive Regalpreise, auf noch einfacher gestaltete Sortimente, auf tadellose Produktqualität, auf Praktiker als leistungsstarke Eigenmarke im mittleren Preissegment, auf eine höhere Verfügbarkeit von Mitarbeitern, auf mehr Service und Garantien. Und auf eine neue Marketing-Kampagne mit Boris Becker. Der Startschuss fällt übrigens am heutigen Abend. Schalten Sie also einfach mal Ihr Fernsehgerät ein.

Ein Wort an dieser Stelle noch zu unserem Engagement im Wachstumsbereich eCommerce. Wie Sie wissen, ist der Praktiker Online Shop am 17. Februar planmäßig gestartet. Das Geschäft ist störungsfrei angelaufen, was bei dieser Art Vertriebskanal nicht selbstverständlich ist. Die Klickraten sind gut, die Umsätze noch nicht so stabil, dass sich daraus eine Hochrechnung für das ganze Jahr ableiten ließe. Aber wir sind zuversichtlich, dass wir Schritt für Schritt, wie geplant, neue, Internet-affine Kundengruppen erschließen, die wir bisher nicht bedienen konnten und die auch bei unseren Mitbewerbern noch keine feste Heimat gefunden haben.

Denn wir differenzieren uns positiv vom Wettbewerb. Wer am Smart Shopping im Internet Spaß hat, findet diesen Spaß am ehesten bei uns. Und wer für ein größeres Projekt nicht nur das Material, sondern gleich auch den Ein- und Aufbau mitbestellen möchte, kann das nur bei uns – Dank unserer Partnerschaft mit dem Handwerkerservice von MyHammer. Nicht von ungefähr wurde unser Online Shop in einem ersten Praxistest des führenden deutschen Heimwerker-Magazins „Selbst ist der Mann“ auf Anhieb mit der Note „sehr gut“ – mit fünf von fünf möglichen Hammer-Symbolen – bewertet.

Meine Damen und Herren,

der schrittweise Ausstieg aus der Rabattfalle hat natürlich Spuren im Umsatz von Praktiker Deutschland und damit auch im Konzernumsatz hinterlassen. Wir haben das aber bewusst in Kauf genommen. Wir haben uns statt dessen auf die Steigerung der Rohertragsmarge konzentriert und darauf, unseren neuen Marktauftritt 2011 vorzubereiten. Wir haben damit dem Erschließen mittelfristiger Ertragspotentiale ganz eindeutig den Vorrang vor kurzfristiger Umsatzsteigerung gegeben.

2010 war also ein Jahr ganz entscheidender Weichenstellungen, ein Jahr der strukturellen Erneuerung. Es war ein Jahr der Zukunftssicherung, weil uns die Entscheidungen, die wir 2010 getroffen haben, in den nächsten Jahren zu alter Stärke zurückführen werden. Wenn ich auf die Entwicklung der Praktiker-Aktie schaue, bevor die Katastrophenangst in und um Japan die Börsen weltweit erschütterte, dann scheint uns der Kapitalmarkt darauf einen gewissen Vorschuss an Vertrauen gewährt zu haben. Aber wie immer bei Vorschüssen: Man muss sie sich zuerst erarbeiten – und dann rechtfertigen. Dessen sind wir uns wohl bewusst.

Dieser Vorschuss mag seine Begründung auch darin haben, dass die beabsichtigte Ertragssteigerung von Praktiker Deutschland 2010 schon begonnen hat, von den erwähnten Sondereffekten allerdings noch verdeckt wird. Im Konzern, das hatte ich gerade schon erwähnt, haben wir vor Sondereffekten das EBITA um 4,2 Millionen Euro gegenüber dem Vorjahr gesteigert. Bei Praktiker Deutschland steht aber sogar eine Verbesserung des bereinigten operativen Ergebnisses von quasi Null auf 18,5 Millionen Euro zu Buche. Das zeigt, dass die Maßnahmen zu greifen beginnen, die wir im Rahmen der Neuausrichtung von Praktiker Deutschland eingeleitet haben.

Das war übrigens auch ein wichtiger Aspekt, als über den Dividendenvorschlag zu entscheiden war. Allerdings ist für die Dividendenausschüttung nicht der IFRS Konzernabschluss maßgeblich, sondern der Einzelabschluss der Holding nach HGB. Und der weist auch 2010 wieder einen Bilanzgewinn aus. Wir haben uns daher für Dividendenkontinuität entschieden. Vorstand und Aufsichtsrat werden der Hauptversammlung eine gegenüber Vorjahr unveränderte Dividende von 10 Cent je Aktie vorschlagen.

Soweit meine zusammenfassenden Anmerkungen zum Geschäftsjahr 2010. Die Zahlen erläutert Ihnen jetzt mein Kollege Markus Schürholz im Detail.

Redebeitrag Markus Schürholz, Finanzvorstand

Danke Herr Werner, Sehr geehrte Damen und Herren,

ich möchte Ihnen jetzt den Jahresabschluss 2010 vorstellen. Dabei konzentriere ich mich auf die wichtigsten Zahlen aus GuV, Bilanz und Cash flow Statement.

Ich beginne mit dem Umsatz: Die Konzernzahlen hatte Herr Werner bereits genannt. Schauen wir uns jetzt die einzelnen Segmente an. Praktiker Deutschland hat 2010 einen Umsatzrückgang von 8,4 Prozent absolut und 8,7 Prozent flächenbereinigt zu verzeichnen. Damit hat Praktiker in einem Markt, der leicht gewachsen ist, eindeutig Marktanteile verloren. Allerdings ging dieser Rückgang, wie Herr Werner gerade dargelegt hat, im Wesentlichen auf die verminderte Rabattgewährung zurück.

Max Bahr hat 2010 den Vorjahresumsatz ebenfalls verfehlt, allerdings mit 0,7 Prozent im absoluten und 2,7 Prozent im flächenbereinigten Vergleich nur sehr knapp. Max Bahr hatte vor allem im ersten Halbjahr zu kämpfen, weil die Gartensaison 2010 nicht gerade vom Wetter verwöhnt war und daher die Stärke der Marke nicht wie gewohnt zum Tragen kam. Den Rückstand aus dem ersten Halbjahr konnte Max Bahr aber im zweiten Halbjahr aufholen, zum Teil durch gezielte werbliche Ansprache der Kundenkarten-Inhaber.

Im internationalen Geschäft lag der Umsatz absolut um 4,8 Prozent, flächenbereinigt um 8,2 Prozent unter Vorjahr. Unseren Erwartungen vom Anfang des Jahres hat das nicht entsprochen. Vor allem weil wir in Griechenland und Rumänien wegen der gesamtwirtschaftlichen Entwicklungen, wegen der restriktiven fiskalischen Maßnahmen und der Erhöhung der Mehrwertsteuer, die praktisch zeitgleich in beiden Ländern stattfand, erhebliche Umsatzrückgänge zu verkraften hatten. Um genau zu sein, 6,1 Prozent in Griechenland und 21,8 Prozent in Rumänien. Da half auch nicht, dass der Umsatz in Polen um 9,0 Prozent, in der Türkei um 21,7 Prozent und in der Ukraine sogar um 63,1 Prozent gesteigert werden konnte.

Die Wechselkurse haben sich 2010 zu unseren Gunsten entwickelt. Nachdem Veränderungen der Wechselkurse 2009 gut 10 Prozentpunkte Umsatz gekostet hatten, haben sie 2010 etwas mehr als 2 Prozentpunkte zur Verbesserung beigetragen.

Wir hatten immer wieder betont, dass wir die Rabattaktionen mit dem Ziel verringern, die Rohermarge zu steigern. Das ist uns 2010 mit einem konzernweiten Plus von 1,3 Prozentpunkten gelungen. Dabei stammt die Verbesserung im Wesentlichen von Praktiker in Deutschland. Bei Max Bahr und im internationalen Geschäft blieb die Rohermarge nahezu unverändert.

Auch wenn wir die Rohermarge steigern konnten, so lag der Rohertrag volumenbedingt 27,4 Millionen Euro unter dem vergleichbaren Vorjahreswert. Die sonstigen betrieblichen Erträge hingegen nahmen um 4,1 Millionen Euro zu – im Wesentlichen weil wir höhere

Werbekostenzuschüsse erzielen konnten. Die Vertriebskosten lagen 7,0 Millionen Euro niedriger als im Vorjahr, die Verwaltungskosten um 11,4 Millionen Euro höher. Daraus ergibt sich ein EBITA von 35,3 Millionen Euro, 27,5 Millionen Euro weniger als im Jahr zuvor.

In den beiden Aufwandspositionen sind jedoch Sondereffekte enthalten, die sich zusammen auf 32,4 Million Euro summieren. Berücksichtigt man diese Effekte, so sind die Vertriebskosten um 2,1 Prozent und die Verwaltungskosten um 4,8 Prozent zurückgegangen. Vor Sondereffekten ergibt sich ein EBITA von 67,7 Millionen Euro, 4,2 Millionen Euro mehr als das vergleichbar gerechnete Ergebnis des Vorjahres. Herr Werner hatte es bereits erwähnt: das entspricht voll und ganz unserer Prognose.

Zur Zusammensetzung der Sondereffekte: 24,3 Millionen Euro gehen auf das Programm „Praktiker 2013“ zurück. Das hatten wir Ihnen bereits bei der Vorstellung des Programms am 16. Februar erläutert. Hinzu kommen noch 8,1 Millionen Euro aus der Zuführung zu den Rückstellungen für Kartellrisiken in Polen. In unseren früheren Berichten hatten wir mit 9,5 Millionen Euro gerechnet. Im vierten Quartal haben wir davon aber 1,4 Millionen Euro aufgelöst, weil mit einer tatsächlichen Zahlung erst in einigen Jahren gerechnet werden muss und daher eine entsprechende Abdiskontierung zu erfolgen hatte.

Die einzelnen Segmente haben in unterschiedlichem Maße zum Konzern EBITA beigetragen. Gemäß ausgewiesenen Zahlen hat Praktiker Deutschland leicht unter dem Vorjahresergebnis gelegen. Vor Sondereffekten ergab sich hingegen eine substantielle Verbesserung von quasi Null im Jahr 2009 auf 18,5 Millionen Euro im Jahr 2010 – eine Steigerung, die auf die Stärkung der Rohertragsmarge und auf eine strikte Kostenkontrolle zurückgeht. Das würde für Praktiker Deutschland eine EBITA Marge von 1,1 Prozent ergeben, also gut ein Drittel der von uns für 2013 angestrebten Zielmarge.

Bei Max Bahr gab es nur geringfügige Änderungen im operativen Ergebnis. Vor Sondereffekten lag es mit 31,4 Millionen Euro sogar exakt auf Vorjahresniveau, was zu einer EBITA Marge von 4,6 Prozent führen würde. Damit liegen wir bereits 2010 auf dem Niveau, das wir uns auch für 2013 vorgenommen haben.

Das Ergebnis des Segments International ist wegen des kräftigen Umsatzrückgangs und der Rückstellungen in Polen um gut zwei Drittel niedriger ausgefallen als im Vorjahr. Vor Sondereffekten, die überwiegend aus den Rückstellungen in Polen resultierten, lag das EBITA im Segment International bei 20,3 Millionen Euro. Das entspricht einer EBITA Marge von 2,0 Prozent – ebenfalls gut ein Drittel der für 2013 anvisierten Zielmarge.

Das Finanzergebnis hat sich im Vergleich zum Vorjahr um 3,3 Millionen Euro auf minus 41,0 Millionen Euro verbessert. Das geht in vollem Umfang auf den um 3,5 Millionen Euro verbesserten Saldo aus Währungsgewinnen und -verlusten zurück, der, wie jedes Jahr, ausschließlich von den Stichtagskursen am Jahresende abhängt.

Den größten Einzelposten im Finanzaufwand machen unverändert die aus den Finance Leases resultierenden Zinsaufwendungen aus. Sie nehmen automatisch mit der Alterung des Bestands der Finance Leases ab.

Nach Berücksichtigung des Finanzergebnisses ergibt sich ein Ergebnis vor Ertragsteuern in Höhe von minus 5,7 Millionen Euro.

Der Steueraufwand ist mit 27,9 Millionen Euro im Vergleich zum Vorjahr nahezu unverändert geblieben, obwohl der Praktiker Konzern 2009 ein positives, 2010 ein negatives Vorsteuerergebnis erzielt hat. Die Erklärung liegt darin, dass

- in Deutschland unabhängig von der Ertragslage gewerbsteuerliche Hinzurechnungen anfallen,
- auch 2010 in Griechenland wieder eine Sondersteuer erhoben wurde, die 2,5 Millionen Euro ausmachte,
- die Rückstellungen in Polen steuerlich nicht abzugsfähig waren,
- noch nicht genutzte steuerliche Verlustvorträge wertberichtigt worden sind und
- 2010 angefallene steuerliche Verlustvorträge nicht in vollem Umfang aktiviert worden sind.

So verbleibt ein Jahresfehlbetrag von 33,6 Millionen Euro. In diesem Zusammenhang ist daran zu erinnern, dass der Steueraufwand nicht in vollem Umfang zahlungswirksam wird. 2010 hat der Praktiker Konzern beim genannten Steueraufwand von 27,9 Millionen Euro Zahlungen für Ertragsteuern in Höhe von lediglich 11,4 Millionen Euro geleistet. Im Vorjahr waren es 19,4 Millionen Euro.

Wie in den vergangenen Jahren haben wir auch für 2010 die nicht zahlungswirksamen Beträge aus dem Finanzergebnis und dem Steueraufwand herausgerechnet. Folgt man diesem Ansatz, ergibt sich ein Jahresfehlbetrag von 10,9 Millionen Euro, also gut ein Drittel des ausgewiesenen Betrags. Er vergleicht sich mit einem Überschuss von 8,7 Millionen Euro im Vorjahr

Der Praktiker Konzern hat 2010 insgesamt 62,1 Millionen Euro investiert. Herr Werner hatte es bereits erwähnt. Das waren 11,2 Millionen Euro weniger als im Vorjahr, ein Rückgang, der in etwa zu gleichen Teilen auf Deutschland wie das Ausland zurückgeht und darauf, dass die Investitionen für neue Standorte 2009 wesentlich höher lagen. Für expansive Zwecke wurden 2009 noch 29,5 Millionen Euro zur Verfügung gestellt, 2010 aber nur 16,3 Millionen Euro.

In Deutschland wurden drei Märkte neu eröffnet, International vier. Daneben fand eine planmäßige Marktschließung in Istanbul statt. Für die Erhaltung der Märkte, für Änderungen in den Sortimenten vor allem bei Max Bahr und für EDV-Belange fielen Investitionen von insgesamt 45,8 Millionen Euro an, 2,0 Millionen Euro mehr als im Vorjahr. Zahlungswirksam waren von den Gesamtinvestitionen 57,9 Millionen Euro, 13,2 Millionen Euro weniger als im Jahr zuvor.

Der Praktiker Konzern hat 2010 einen operativen Cash flow von 90,6 Millionen Euro erzielt. Das waren 7,3 Millionen Euro mehr als im Vorjahr, obwohl das ausgewiesene operative Ergebnis deutlich zurückgegangen ist. Die Erhöhung kam zustande, weil sich das working capital verbessert hat, sprich die Vorräte in höherem Maße zurückgegangen sind als die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen.

Die zahlungswirksamen Investitionen hatte ich gerade schon genannt. Sie dominieren den Cash flow aus Investitionstätigkeiten. Der Cash flow aus Finanzierungstätigkeiten wird im Wesentlichen durch die Zinszahlungen und die Tilgungen auf Finance Leases bestimmt. Externe Finanzierungsbeiträge hat es 2010 nicht gegeben. In Summe hat der operative Cash flow ausgereicht, den Zahlungsmittelabfluss aus Investition und Finanzierung zu kompensieren. Der Bestand an Zahlungsmitteln ist um 3,3 Millionen Euro auf 266,3 Millionen Euro gestiegen.

Gleichzeitig hat 2010 die Nettoverschuldung weiter abgenommen. Sie machte am Jahresende 184,7 Millionen Euro aus, 12,0 Millionen Euro weniger als ein Jahr zuvor. Das hängt vor allem mit dem Rückgang der aus Finanzierungs-Leasing resultierenden Verbindlichkeiten zusammen, der 13,0 Millionen Euro ausmachte und gewissermaßen automatisch zustande kommt, solange das Portfolio an Finance Leases altert und der zeitanteiligen Tilgung der bestehenden Verbindlichkeiten keine Zunahme durch neue Finance-Lease Standorte gegenüber steht. Die Verbindlichkeiten aus den Wandelschuldverschreibungen nahmen hingegen wegen der üblichen Aufzinsung des Eigenkapitalanteils um 4,3 Millionen Euro auf 143,8 Millionen Euro weiter zu.

Ende 2010 bestanden die finanziellen Verbindlichkeiten des Praktiker Konzerns aus Wandelschuldverschreibungen mit einem Rückzahlungsvolumen von 147 Millionen Euro und einer Fälligkeit September 2011 sowie aus Schuldscheindarlehen im Umfang von 50 Millionen Euro mit Fälligkeit April/Mai 2012. Darüber hinaus stand als Back-up-Fazilität eine syndizierte Kreditlinie im Umfang von 200 Millionen Euro zur Verfügung, die wir aber nicht gezogen hatten.

Im Februar 2011 haben wir eine Unternehmensanleihe im Umfang von 250 Millionen Euro platziert, die wir für die Rückzahlung der Wandelschuldverschreibungen nutzen werden und die zudem Anlass war, auch die Schuldscheindarlehen vorzeitig zu kündigen. Um Finanzierungsvolumen und -struktur weiter zu vereinfachen und unseren Bedürfnissen besser anzupassen, haben wir auch die syndizierte Kreditlinie gekündigt. Ab Oktober werden wir dann ausschließlich über die Unternehmensanleihe und über zusätzliche bilaterale Kreditlinien – in wahrscheinlich leicht höherem Umfang als bisher – verfügen.

Mit der Unternehmensanleihe haben wir nicht nur ein günstiges Zeitfenster genutzt – seit der Platzierung Mitte Februar sind die Zinsen um gut 10 Basispunkte gestiegen –, wir haben jetzt auch aus finanzieller Sicht die Flexibilität gewonnen, uns voll auf das operative Geschäft zu konzentrieren.

Ein Blick auf die Bilanz zeigt, dass sich 2010 keine gravierenden Änderungen vollzogen haben, weder in der Länge der Bilanz noch in ihrer Struktur. Die bereits angesprochene Verbesserung des working capital schlägt sich in einer Verringerung der Vorräte und der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen nieder. Die Eigenkapitalquote liegt unverändert über 40 Prozent, auch wenn das Eigenkapital wegen des Jahresfehlbetrags und der Dividendenausschüttung für 2009 zurückgegangen ist.

Die Finanzschulden sind aus dem gerade schon genannten Grund, nämlich der Alterung des Finance-Lease Portfolios leicht zurückgegangen. Verschiebungen haben sich allenfalls in der

Fristenstruktur der Finanzverbindlichkeiten ergeben, weil sowohl die Wandelschuldverschreibungen als auch die Schuldscheindarlehen, in Summe gut 190 Millionen Euro, von den langfristigen in die kurzfristigen Finanzverbindlichkeiten umzugliedern waren.

Meine Damen und Herren,

lassen Sie mich zum Schluss das Jahr noch einmal aus Sicht des Finanzvorstands zusammenfassen:

- Die Veränderungen im Marketing von Praktiker in Deutschland haben zu einem Umsatzrückgang geführt, aber die Rohertragsmarge verbessert und das operative Ergebnis – vor Sondereffekten – von quasi Null auf 18,5 Millionen Euro gesteigert.
- Max Bahr hat in der Gartensaison wegen der widrigen Witterungsbedingungen Umsatz eingebüßt, diesen Rückgang in der zweiten Jahreshälfte aber wieder gut gemacht und das Ergebnis auf dem hervorragenden Niveau des Vorjahres gehalten.
- Im Segment International hat sich der Umsatz in Ländern wie Polen, der Türkei oder der Ukraine sehr gut entwickelt. In den bisher umsatzstärksten Ländern Griechenland und Rumänien haben fiskalpolitische Maßnahmen aller Art dem Geschäft aber den Schwung genommen. Insgesamt lagen daher Umsatz und Ertrag deutlich unter Vorjahr und auch unter den ursprünglichen Erwartungen.
- Sondereffekte haben das Ergebnis 2010 in hohem Maße belastet. Sie gehen überwiegend, aber nicht nur, auf das Programm „Praktiker 2013“ zurück. Mit diesen Aufwendungen legt Praktiker die Basis für eine nachhaltige Steigerung von Umsatz und Ertrag in den kommenden Jahren.
- Die wesentlichen Indikatoren für die finanzielle Stabilität des Unternehmens - Liquidität, Nettoverschuldung, working capital - haben sich 2010 verbessert.
- Die Platzierung der Unternehmensanleihe im Februar 2011 hat zudem die für 2011 anstehenden Re-Finanzierungsfragen gelöst und dafür gesorgt, dass sich das Management voll auf seine operativen Aufgaben konzentrieren kann.
- Damit sind wir gut aufgestellt, um die Herausforderungen der Zukunft zu meistern.
- Wie diese Zukunft nach unserer Meinung aussehen wird, erklärt Ihnen jetzt Herr Werner. Herzlichen Dank für Ihre Aufmerksamkeit.

Redebeitrag Wolfgang Werner, Vorstandsvorsitzender

Vielen Dank Herr Schürholz.

Nachdem wir das Jahr 2010 nun in all seinen wirtschaftlichen Facetten abgehakt haben, möchte ich noch einen Blick auf den bisherigen Verlauf des Geschäftsjahres 2011 werfen und auch kurz skizzieren, wie wir die Entwicklung 2011 insgesamt einschätzen.

Nach allem, was wir wissen, hatte die Baumarktbranche in Deutschland 2011 einen ordentlichen Start in das neue Jahr. Das gilt auch für unsere Marke Max Bahr. Bei Praktiker Deutschland war das erste Quartal allerdings dadurch geprägt, dass wir in diesem Jahr so gut wie keine Werbung machten, im Vorjahr hingegen ein Feuerwerk aus warengruppenbezogenen Rabattaktionen und 20-Prozent-auf-alles-Kampagnen abgebrannt hatten.

Deshalb wird der Umsatz in Deutschland im ersten Quartal wiederum unter Vorjahr liegen. Im Auslandsgeschäft zeichnet sich eine ähnliche Entwicklung ab, auch wenn in Ost- und Südosteuropa ein Land nach dem anderen wieder zu einer sich belebenden Konjunktur und damit zu mehr Stabilität zurückfindet. Die Ukraine gehört dazu, ebenso die Türkei.

In den für Praktiker wichtigsten Auslandsmärkten ist das aber leider nicht der Fall. Ich spreche von Rumänien und Griechenland. Rumänien scheint sich der wirtschaftlichen Erholung in dieser Region noch hartnäckig zu entziehen. Und in Griechenland kann von einer Umsatzbelebung auch noch keine Rede sein. Dafür sind die gesamtwirtschaftlichen Rahmenbedingungen, geprägt von Lohnstopps und Steuererhöhungen, einfach noch zu schwach.

Im ersten Quartal werden wir also im Umsatz noch hinter dem vergleichbaren Quartal des Vorjahres zurück bleiben. Trotzdem gehen wir davon aus, dass wir im Geschäftsjahr 2011 einen Umsatz in etwa auf Vorjahresniveau erreichen können. In Deutschland haben wir mit der Neupositionierung von Praktiker die notwendigen Voraussetzungen dafür geschaffen. Nun hängt viel davon ab, wie schnell der neue Markenauftritt vom Kunden angenommen und dann auch honoriert wird. Im Ausland haben wir ebenfalls an den Strukturen, am Produkt- und Dienstleistungsangebot und an den Sortimenten gearbeitet. Wir sind also auch hier nicht untätig geblieben. Um unsere Ziele zu erreichen, muss aber auch das konjunkturelle Umfeld in den einzelnen Ländern stimmen. Und das können wir nicht beeinflussen.

Eine derartige Prognose ist natürlich nicht spektakulär. Wir halten sie aber für realistisch. Genauso wie wir es für realistisch halten, dass wir die Rohertragsmarge 2011 verbessern und, darauf aufbauend, auch das operative Ergebnis vor Sondereffekten steigern können. Der Rohertrag wird davon profitieren, dass wir bei Praktiker in Deutschland keine Pauschalrabatte mehr gewähren. Und er wird sich auch verbessern, wenn der Eigenmarkenanteil am Umsatz wie geplant zunimmt. Da wir letztes Jahr zahlreiche Maßnahmen zum Personalabbau und zur Kostensenkung in Angriff genommen haben, dürften wir zudem die ersten Auswirkungen dieser Maßnahmen auf die Aufwendungen im laufenden Geschäftsjahr sehen.

Wir rechnen also damit, dass wir 2011 unser operatives Ergebnis vor Sondereffekten steigern können. Um wie viel, das kann ich ehrlicher Weise heute noch nicht sagen. Aber ich denke, bei aller gebotenen Vorsicht, dass der Zuwachs deutlicher als im vergangenen Jahr ausfallen wird.

Meine Damen und Herren,

unser Geschäftsbericht ist seit heute Morgen auf unserer Internetseite praktiker.com hinterlegt. Auf den Seiten 41 bis 43 enthält er den Prognosebericht, in dem Sie weitere Aussagen zu 2011 und, wie es den handelsrechtlichen Anforderungen entspricht, auch zu 2012 finden können. Er lässt sich schematisch mit Richtungspfeilen wie dargestellt zusammenfassen. Ich will hier nur auf zwei Themen noch besonders eingehen.

Erstens: 2011 rechnen wir nochmals mit hohen Sonderaufwendungen aus dem Programm „Praktiker 2013“. Sie beziehen sich im Wesentlichen auf die Neupositionierung der Marke Praktiker in Deutschland. Ab 2012 wollen wir dann die Früchte unserer Arbeit in Form eines höheren Umsatzes, einer auskömmlichen Rohertragsmarge und eines verbesserten Ertrags ernten.

Das bedeutet zweitens, dass die Investitionen 2011 wohl über 100 Millionen Euro ansteigen werden und zum Teil aus der vorhandenen, ausreichend hohen Liquidität finanziert werden müssen. Deshalb wird die Liquidität wohl leicht zurückgehen, die Nettoverschuldung 2011 nicht weiter sinken. Wir rechnen aber damit, dass alle Indikatoren, die Herr Schürholz als Finanzvorstand im Blick hat, also Liquidität, Nettoverschuldung oder Working capital, sich im Verlauf der nächsten beiden Jahre verbessern werden. Oder anders ausgedrückt: Unsere Finanzposition wird dann noch solider sein, als sie es heute ohnehin schon ist.

Ich danke Ihnen für Ihre Aufmerksamkeit. Herr Schürholz und ich stehen jetzt gern für Fragen zur Verfügung.