



**Wort an Wort.
Eines nach dem anderen.
Die Zeilen füllen sich.
Und du weißt:
Das ist er – **DEIN**
Geschäftsbericht!**

**Werde eins
mit ~~Deinem~~
Projekt.**

FIRE.sys-Tag 28. August 2009 – Erfahrungsbericht

HORNBACH

Es gibt immer was zu tun.

AUSGANGSSITUATION HORNBACH-GRUPPE

- Enges Zeitfenster durch Fast-Closing und Doppellisting (5 Wochen)
 - 2x GB/Konzernabschlüsse (HORNBACH HOLDING AG Konzern, HORNBACH-Baumarkt-AG Konzern)
 - 3 Einzelabschlüsse (HORNBACH HOLDING AG, HORNBACH-Baumarkt-AG, HORNBACH Immobilien AG)
- „Klassische“ Arbeitsteilung zwischen IR und Grafikagentur
 - IR: Textredaktion in Word/Excel (PC-Welt)
 - Agentur: Layout, Fotostory, Seitenaufbau/Druckvorstufe (Mac-Welt)
- Produktion mit zweistufigem Workflow via InDesign (Agentur) und InCopy (IR)
 - Auf IR-Seite nur indirektes Arbeiten, keine direkte Kontrolle
 - Texte wurden von IR in Mac-Umgebung (Adobe InCopy) bearbeitet und an Agentur zurückgespielt
 - Flaschenhals IR, da keine direkte Beteiligung IFRS
- Klassische Zwei-Welten-Probleme:
 - Hoher manueller Aufwand beim Aufbau von Tabellen, keine Automatisierung, keine Plausi-Checks
 - Qualitätssicherung beim Copy & Paste
 - Auseinanderfallen von Prüfungsversion und Layoutversion
 - Nach Freigabe WPs fing die Arbeit für IR erst richtig an
 - Aufwändige Wort-für-Wort-Korrekturphase
- Übersetzung losgelöst von Prozess mit hohem Individualaufwand



UNTERNEHMENSPROFIL

HORNBACH steht für kontinuierliches Umsatzwachstum. Im Geschäftsjahr 2007/2008 stieg der Konzernumsatz auf 2,47 Mrd. €.

UNTERNEHMENSPROFIL

Die Fähigkeit, sich auf die Herausforderungen des Handels mit Bau-, Heimwerker- und Gartenbedarf einzustellen und dabei immer wieder neue Maßstäbe zu setzen, zeichnet die Unternehmensgruppe HORNBACH.

Seit der Gründung im Jahr 1877 waren inzwischen fünf HORNBACH-Generationen in fast allen Bereichen des Baugeschehens, im Bauhandwerk, als Hersteller von vorgefertigten Bauteilen und erstmals im Jahre 1900 durch eine „Baumaterialien-Handlung“ tätig.

Im Jahre 1968 eröffnete HORNBACH als einer der Pioniere in Deutschland und Europa einen ersten Baumarkt, der – einmalig in Europa – bereits damals mit einem Gartencenter kombiniert war. Diese Kombination hat sich heute zu einem europäischen Standard in der Do-It-yourself-Branche (DIY) entwickelt.

In der zweiten Hälfte der 80er Jahre hat HORNBACH dem Markt mit seiner Konzeption des großflächigen Bau-, Heimwerker- und Gartencenters eine neue Dimension eröffnet. Heute wird dem Heimwerker in großflächigen Märkten mit rund 50.000 Artikeln in anspruchsvoller Qualität ein breites Sortiment an Bau- und Gartemarktartikeln zu dauerhaft niedrigen Preisen in beidseitiger Präzision angeboten. Fachlich qualifizierte und anspruchsvolle Mitarbeiter stellen das Projektkunden und leidenschaftlichen Heimwerker in den Mittelpunkt, der insbesondere nach Lösungen für umfangreiche Renovierungs- und Bauvorhaben sucht.

Die konsequente Umsetzung der Konzeption, der hohe Anspruch an die Qualität der Standorte, der Märkte, des Sortiments und der Mitarbeiter haben das dynamische Wachstum in

den letzten Jahren ermöglicht und sind die Basis für weitere Expansion. Mit einer durchschnittlichen Verkaufsfläche von mehr als 1.100 qm je Filiale unterstreicht HORNBACH seine Alleinstellung im Segment der großflächigen Bau- und Gartencenters und erzielt zugleich die höchste Flächenproduktivität der führenden DIY-Anbieterinnen in Deutschland. Im Geschäftsjahr 2007/2008 erzielte der HORNBACH-Baumarkt-AG Konzern einen Nettoumsatz von 2.469 Mio. €. Zum Bilanzstichtag 29. Februar 2008 betraff die HORNBACH-Baumarkt-AG in Europa 125 Bau- und Gartencenter (davon 91 in Deutschland, mit einer Gesamtverkaufsfläche von rund 1,4 Mio. qm).

Nach dem erfolgreichen Markteintritt in Österreich im August 1996 wurde die Expansion in europäische Nachbarländer konsequent fortgesetzt. Es folgten Markteintritte in den Niederlanden, Luxemburg und der Tschechischen Republik. Die internationale Wachstumsstrategie wurde durch die Expansion in der Schweiz, in Schweden sowie in der Slowakei fortgeschrieben. Im Sommer 2007 folgte der Markteintritt in Rumänien. Zum 29. Februar 2008 wurden insgesamt 34 Bau- und Gartencenters in acht Ländern außerhalb Deutschlands betrieben. Der Auslandsanteil am Konzernumsatz erreichte im Geschäftsjahr 2007/2008 rund 39% und wird sich in Zukunft stetig erhöhen. Aber auch die Expansionschancen in Deutschland werden kontinuierlich wahrgenommen.

Die HORNBACH-Baumarkt-AG ist eine börsennotierte Aktiengesellschaft. Die Stammaktien der Gesellschaft (ISIN DE000844403) sind zum Teilbereich des amtlichen Handels mit weiteren Zulassungspflichten (Prime Standard) der Deutschen Börse zugelassen. Von den rund 15,7 Mio. Stammaktien der Gesellschaft werden 77,4% von der HORNBACH HOLDING AG gehalten, während 17,3% in Besitz von freien Aktionären

ZIELE DES NEUEN GB-PRODUKTIONSPROZESSES

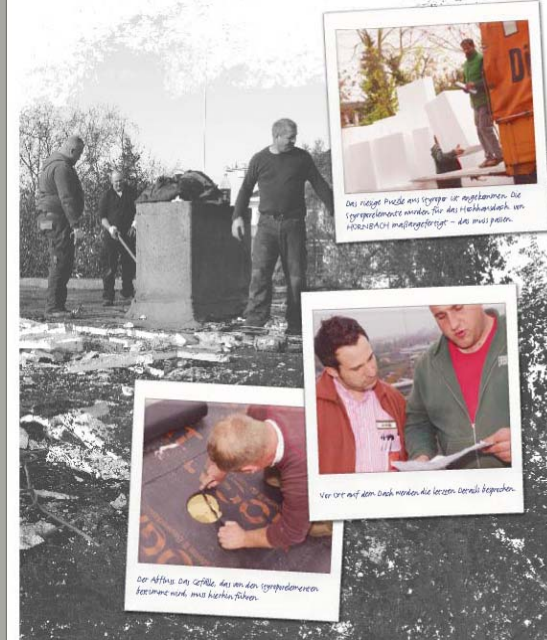
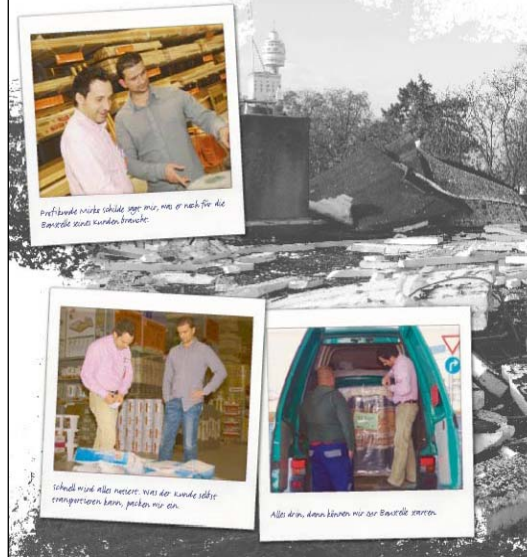
- Direktes Arbeiten am „Endprodukt“, d. h. im finalen Layout ohne Transfer-Probleme (PC ->-> Mac)
- Paralleles statt serielles Arbeiten von IR, IFRS/Abschlussgruppe und Übersetzung
- Verzahnung der IFRS-Zahlen und Tabelleninhalte mit dem Dokument
- Einheitliches Glossar (Lagebericht <-> Abschluss; Deutsch/Englisch)
- Kosteneinsparung durch standardisierte Seitenlayouts, Formatvorlagen, Automatismen bzw. Updatefunktionen
- Zeitersparnis durch Verkürzung der Umbruch- und Korrekturphase
- Erhöhte Sicherheit: Version für Wirtschaftsprüfer ist Finalversion („kann nichts durch die Lappen gehen“)
- Keine wesentlichen Abstriche bei grafischem Anspruch und Druckqualität

UMSETZUNG

- Entscheidung für FIRE.sys
 - Arbeiten in gewohnter Word-/Excel-Umgebung bis zum Druck-PDF
 - Keine Lizenzen für neue Software, keine Diskussionen mit IT
- „Neue“ Arbeitsteilung durch vollständige Entkoppelung von Textseiten und Bildseiten
 - Grafikagentur:** Nach Briefing Entwicklung Basislayout, Musterseiten, Formatvorgaben, Farben; Produktion Fotostrecke; Entwurf Umschlag, **Kapiteltrennseiten**, Schmuckseiten und Grafiken
 - Konrad/FIRE.sys:** Übertragung der Vorgaben und Programmierung FIRE.sys (Word-Dokumentvorlage, Masterdokument und Teildokumente; Excel/Synopse)
 - HORNBAACH und Übersetzer:** Zerlegung des GBs in 43 **Teildokumente** und parallele Bearbeitung entsprechend Teamstruktur – Zusammenführung über Master
- HORNBAACH hat jederzeit „Lufthoheit“ über Textredaktion – **Grafiken** werden über Platzhalter in Text eingefügt
- Quantensprung durch Integration und Steuerung der Abschlusszahlen über FIRE.link/Excel
- Agentur fügt Bildseiten mit finalen PDFs der Textseiten zusammen und finalisiert Druckdaten.

„Profis für Profis! Auch ein Profi hat mal eine Frage. Die muss knapp und kompetent beantwortet werden. Kein Problem – ich bin schließlich selber einer.“

Andreas Riel, Profikundenbetreuer in Frankfurt/Niederrhein, Deutschland
Projekt: Dachsanierung eines Hochhauses



Erträge im Konzern deutlich über Vorjahresniveau
Im abgelaufenen Geschäftsjahr haben wir alle Ertragskennzahlen deutlich verbessert. Das Ergebnis unbefristet von Abschreibungen, Zinsen und Steuern (EBITDA) stieg im Konzern der HORNBAACH-Baumarkt-AG um 26,4% auf 133,2 Mio. € (Vj. 141,6 Mio. €). Die EBITDA-Marge (in Prozent vom Nettoumsatz) erhöhte sich von 5,7% auf 7,4%.

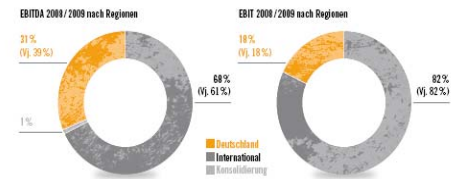
Das Betriebsergebnis (EBIT) wuchs um 72,7% auf 136,5 Mio. € (Vj. 79,1 Mio. €). Die EBIT-Marge verbesserte sich von 3,2% auf 9,9%. Zu dem deutlichen Anstieg haben sowohl das Segment Baumärkte als auch das Segment Immobilien beigetragen. Das EBIT im Segment Baumärkte erhöhte sich um 26,1% auf 84,1 Mio. € (Vj. 66,7 Mio. €). Damit stieg die operative EBIT-Marge von 2,7% auf 3,2%. Im Segment Immobilien machte das EBIT wesentlich bedingt durch die nicht-operativen Ertragssteigerungen im sonstigen Ergebnis einen Sprung von 29,7 Mio. € auf 67,7 Mio. € (plus 163,4%). Bereinigt um die nicht-operativen Einflüsse in Höhe von 34,8 Mio. € (Vj. minus 8,3 Mio. €) ist das operative EBIT im Berichtsjahr um 16,4% gestiegen.

Das Finanzergebnis hat sich im Vergleich zum Vorjahr signifikant von minus 23,3 Mio. € auf minus 14,0 Mio. € verbessert. Das lag zum einen an den deutlich gestiegenen Zinsaufwendungen (plus 3,4 Mio. €) in Verbindung mit niedrigeren Zinsaufwendungen. Zum anderen hat sich das Währungsgebnis signifikant verbessert (plus 4,2 Mio. €). Erträge und Aufwendungen aus Währungskursfluktuationen werden erstmals im Geschäftsjahr

2008/2009 im Finanzergebnis ausgewiesen. Die Vorjahreswerte wurden entsprechend angepasst (siehe auch die erläuternden Anmerkungen (9) und (7) im Anhang).

Wegen der deutlich überproportionalen Verbesserung des Finanzergebnisses hat sich das Konzernergebnis vor Steuern im Vergleich zum Anstieg des EBIT noch stärker erhöht. Es kletterte um 116,7% auf 121,9 Mio. € (Vj. 55,8 Mio. €); die Umsatzrendite vor Steuern stieg von 2,3% auf 4,7%.

Der Jahresüberschuss im HORNBAACH-Baumarkt-AG Konzern hat sich im Geschäftsjahr 2008/2009 von 48,8 Mio. € auf 84,9 Mio. € mehr als verdoppelt. Die Konzernsteuerquote stieg von 16,4% auf 22,2%. Hierbei ist zu berücksichtigen, dass wir im Geschäftsjahr 2007/2008 einen steuerlichen Sonderertrag in Höhe von 3,3 Mio. € aus der Neubewertung der aktiven und passiven Steuerlatenzen aufgrund der Unternehmenssteuerreform in Deutschland zu verzeichnen hatten. Im Berichtsjahr konnten die Veräußerungsgewinne aus den beschriebenen Immobilientransaktionen teilweise steuerfrei vereinnahmt werden, wodurch der Steueranfall um rund 5,9 Mio. € reduziert wurde. Der effektive Steuersatz lag im Wesentlichen durch diesen Effekt unterhalb des erwarteten durchschnittlichen Steuersatzes in Höhe von 30%. Die Umsatzrendite nach Steuern wuchs von 1,9% auf 3,7%. Das unverwässerte IFRS-Ergebnis je Aktie im Konzern erwies sich im Berichtsjahr 2008/2009 im Zuge des Aktienoptionsplans 1999 der Gesellschaft entstanden sind, 6,60 € (Vj. 2,98 €).



Ergebnisbeiträge nach Regionen
Im abgelaufenen Geschäftsjahr 2008/2009 ist es gelungen, die absoluten Ergebnisbeiträge sowohl im Inland als auch im Ausland zu steigern. In der geografischen Abgrenzung sind die prozentualen Ergebnisbeiträge aus Deutschland und dem übrigen Europa im Vergleich zum Vorjahr auf Ebene des EBIT nahezu unverändert geblieben; auf Ebene des EBITDA hat der internationale Anteil nochmals zugelegt. Während im Geschäftsjahr 2007/2008 der hohe internationale Anteil vor allem durch die stark geglättete Umsatzentwicklung im In- und Ausland verursacht worden war, war im Berichtsjahr die spezifischen Ertragssteigerungen im Segment Immobilien maßgeblich dafür verantwortlich, dass der Ergebnisanteil in Deutschland trotz verbesserter Erträge nicht gestiegen ist. Ferner schlägt sich in der Segmentberichterstattung die im übrigen Europa größere Flächenbelegte Umsatzsynergie sowie die höhere Profitabilität nieder.

Die Ergebnisbeiträge der internationalen Aktivitäten werden auf Ebene des Teilkonzerns HORNBAACH International zusammengefasst. Wie in der Segmentberichterstattung zu erkennen ist, haben die absoluten Ergebnisbeiträge des Auslands von den komplett außerhalb Deutschlands erzielten Veräußerungsgewinnen im Segment Immobilien (7,4 Mio. €) profitiert. Auf das Ausland entfielen im Berichtsjahr mit 131,9 Mio. € (Vj. 69,9 Mio. €) rund 65% (Vj. 61%) des EBITDA im HORNBAACH-Baumarkt-AG Konzern. Das EBIT machte im Ausland einen Sprung von 85,2 Mio. € auf 111,8 Mio. €. Der Auslandsanteil blieb bei 82% (Vj. 82%).

Im Verhältnis zum Umsatzanteil (2008/2009: 41%) wird erreicht, welchen Challewert die HORNBAACH-Filialen im europäischen Ausland für die Ertragsentwicklung im Konzern haben. Darin drückt sich gleichzeitig der Erfolg der internationalen Ertragsstrategie aus: HORNBAACH ist es gelungen, sein unverwässelbares Handelsformat, das insbesondere auf höchste Qualität in der Mitarbeiterqualifikation und damit auch in der Kundenberatung setzt, in unterschiedlichste Ländermärkte auszurollen und sukzessive Marktanteile zu gewinnen.

FAZIT: PROJEKT ERFOLGREICH REALISIERT

- Trotz anfänglicher stärkerer Vorbehalte der Grafikagentur reibungsloser Ablauf
- Sehr positives Feedback der am Abschluss beteiligten Kolleginnen und Kollegen aus IFRS/Rechnungswesen
 - Zeitersparnis durch Arbeit mit Standards und intelligente Excelsteuerung
 - Mehr Sicherheit und direkte Kontrolle der Arbeit
 - Einfacher Wechsel der Sprachversionen – Einheitliches Glossar (Synopsis!!)
 - Effizienteres Arbeiten auch für den Übersetzer
- Herausforderungen und Lerneffekte
 - Auf Unternehmensseite sind tiefere Kenntnisse von Word und Excel von Vorteil, um das Zusammenspiel von FIRE.sys und FIRE.link optimal zu nutzen
 - Die grafische Verantwortung im Textteil wird auf IR übertragen. Dadurch hohe Belastung im Finallayout (Kenntnisse als „Umbruchredakteur“ sehr zu empfehlen!)
- Sehr kompetente und freundliche Betreuung seitens Fa. Michael Konrad, insbesondere bei Lösung kniffliger Microsoft-Probleme
 - Abschnittswechsel!!!! In Zusammenspiel mit Spaltigkeit und Kopfzeilenansteuerung!!!
 - Nicht intuitive Settings bei der Neupositionierung von Tabellen und Grafiken
 - Teilweise längere Wartezeiten beim (Zwischen-) Speichern
 - Zum Glück sehr selten: Probleme beim Aktualisieren im Master und Zurückschreiben in Teildokumente
- Kostenersparnis wird durch Beibehaltung von Basislayout im Folgejahr erhöht



**HAUPTSACHE:
GUT BERATEN**

HORNBACH
HOLDING AG



HAUPTSACHE: SERVICE

HORNBACH
Es gibt immer was zu tun.