

Investorenpräsentation Q2/6M 2024/25

HORNBACH Holding AG & Co. KGaA

September 2024

Disclaimer

Dieses Dokument wurde von der HORNBACH Holding AG & Co. KGaA (die „Gesellschaft“, und zusammen mit ihren konsolidierten Tochtergesellschaften, die „HORNBACH Gruppe“) ausschließlich zu Informationszwecken erstellt. Dieser Haftungsausschluss gilt in jeder Hinsicht für die gesamte Präsentation, einschließlich einer mündlichen Präsentation der Folien durch Vertreter der Gesellschaft (oder eine andere Person im Namen der Gesellschaft), jede Frage- und Antwort-Runde, die sich an eine mündliche Präsentation anschließt, sowie alle zusätzlichen Materialien, die bei oder in Verbindung mit dieser Präsentation zur Verfügung gestellt werden (zusammen die „Präsentation“).

Die Präsentation darf ohne vorherige schriftliche Zustimmung der Gesellschaft weder ganz noch teilweise vervielfältigt oder weiterverteilt werden.

Weder die Gesellschaft noch ihre verbundenen Unternehmen oder ihre jeweiligen Organmitglieder, Geschäftsführer, leitenden Angestellten, Mitarbeiter, Vertreter oder sonstige Personen haften in irgendeiner Weise (bei Fahrlässigkeit oder anderweitig) für Verluste, die sich aus der Verwendung der Präsentation oder ihres Inhalts oder in sonstiger Weise im Zusammenhang mit der Präsentation ergeben. Die in dieser Präsentation enthaltenen Angaben und Meinungen erheben keinen Anspruch auf Vollständigkeit, entsprechen dem Stand zum Zeitpunkt der Erstellung des Dokuments und können sich jederzeit ändern. Die Gesellschaft ist nicht verpflichtet, die in der Präsentation enthaltenen Angaben zu aktualisieren oder aktuell zu halten.

Die Präsentation stellt weder ein Angebot zum Verkauf oder zur Ausgabe von Wertpapieren der Gesellschaft oder ihrer verbundenen Unternehmen noch eine Aufforderung zur Abgabe eines Angebots zum Kauf, zur Zeichnung oder zum Erwerb von Wertpapieren der Gesellschaft oder ihrer verbundenen Unternehmen oder eine Aufforderung zur Tätigkeit von Investitionen in den Vereinigten Staaten oder einem anderen Land dar und ist auch nicht als solches zu verstehen. Weder ein Teil dieser Präsentation noch die Tatsache ihrer Verteilung sollte als Grundlage für einen Vertrag, eine Verpflichtung oder eine Anlageentscheidung dienen oder von einer Person als verlässlich angesehen werden.

Bestimmte in dieser Präsentation enthaltene Daten zur Branche, zum Markt und zur Wettbewerbsposition stammen aus offiziellen Quellen oder von Dritten. In Veröffentlichungen, Studien und Erhebungen Dritter wird in der Regel darauf hingewiesen, dass die darin enthaltenen Daten aus Quellen stammen, die als zuverlässig erachtet werden, jedoch keine Gewähr für die Richtigkeit oder Vollständigkeit dieser Daten besteht. Obwohl die Gesellschaft davon ausgeht, dass jede dieser Veröffentlichungen, Studien und Erhebungen von einer seriösen Quelle erstellt wurde, hat die Gesellschaft die darin enthaltenen Daten nicht unabhängig überprüft, und die Gesellschaft übernimmt keinerlei Verantwortung in Bezug auf die Richtigkeit und Vollständigkeit dieser Daten. Darüber hinaus stammen bestimmte in dieser Präsentation enthaltene Daten zur Branche, zum Markt und zur Wettbewerbsposition aus eigenen Recherchen oder Analysen der Gesellschaft, und bestimmte Schätzungen beruhen auf dem Wissen und der Erfahrung des Managements der HORNBACH Gruppe in den Märkten, in denen die HORNBACH Gruppe tätig ist. Obwohl die Gesellschaft davon ausgeht, dass diese Recherchen, Analysen und Schätzungen angemessen und zuverlässig sind, wurden sie und die ihnen zugrundeliegende Methodik und Annahmen nicht von einer unabhängigen Stelle auf ihre Richtigkeit oder Vollständigkeit überprüft und können sich jederzeit ändern. Die Gesellschaft übernimmt daher auch keinerlei Verantwortung für die Richtigkeit und Vollständigkeit solcher Recherchen, Analysen und Schätzungen.

Bestimmte Angaben in der Präsentation, einschließlich Aussagen zu der möglichen oder angenommenen zukünftigen Leistung der Gesellschaft und ihrer verbundenen Unternehmen oder ihrer Branche oder sonstiger Prognosen, stellen zukunftsgerichtete Aussagen dar. Diese Aussagen spiegeln den gegenwärtigen Kenntnisstand sowie die Erwartungen und Prognosen der Gesellschaft hinsichtlich zukünftiger Ereignisse wider. Zukunftsgerichtete Aussagen beinhalten ihrer Natur nach bekannte und unbekannte Risiken, Ungewissheiten, Annahmen und andere Faktoren, da sie sich auf Ereignisse beziehen und von Umständen abhängen, die in der Zukunft eintreten werden, unabhängig davon, ob diese außerhalb der Kontrolle der Gesellschaft liegen oder nicht. Solche Faktoren können dazu führen, dass die tatsächlichen Ergebnisse, Leistungen oder Entwicklungen wesentlich von denen abweichen, die in solchen zukunftsgerichteten Aussagen ausgedrückt oder impliziert werden. Dementsprechend wird keine Gewähr dafür übernommen, dass solche zukunftsgerichteten Aussagen richtig, vollständig oder präzise sind. Sie beziehen sich nur auf das Datum der Präsentation und die Gesellschaft übernimmt keine Verpflichtung, diese zukunftsgerichteten Aussagen zu aktualisieren.

Die in der Präsentation enthaltenen Finanzinformationen der HORNBACH Gruppe sollten in Verbindung mit dem betreffenden geprüften Jahresabschluss, prüferisch durchgesehenen Halbjahresabschluss bzw. ungeprüften Quartalsabschluss gelesen werden. Zusätzlich zu den nach IFRS erstellten Zahlen enthält die Präsentation auch bestimmte alternative Leistungskennzahlen. Diese alternativen Leistungskennzahlen wurden aufgenommen, weil die Gesellschaft glaubt, dass diese für Investoren hilfreich sein könnten, um die Leistung der HORNBACH Gruppe zu bewerten. Diese alternativen Leistungskennzahlen sollten jedoch nur als Ergänzung zu den nach IFRS erstellten Angaben betrachtet werden, nicht jedoch isoliert oder als Ersatz dafür. Alternative Leistungskennzahlen unterliegen weder den IFRS noch anderen allgemein anerkannten Rechnungslegungsgrundsätzen, und andere Unternehmen, die ähnlich benannte alternative Leistungskennzahlen ausweisen, definieren oder berechnen diese Kennzahlen möglicherweise auf andere Weise.

Aufgrund von Rundungen ist es möglich, dass sich Zahlen in dieser Präsentation nicht exakt zu den angegebenen Summen addieren und dass Prozentangaben nicht exakt den absoluten Zahlen entsprechen.

HORNBACH – eine der attraktivsten Baumarktaktionen Europas

HORNBACH Holding

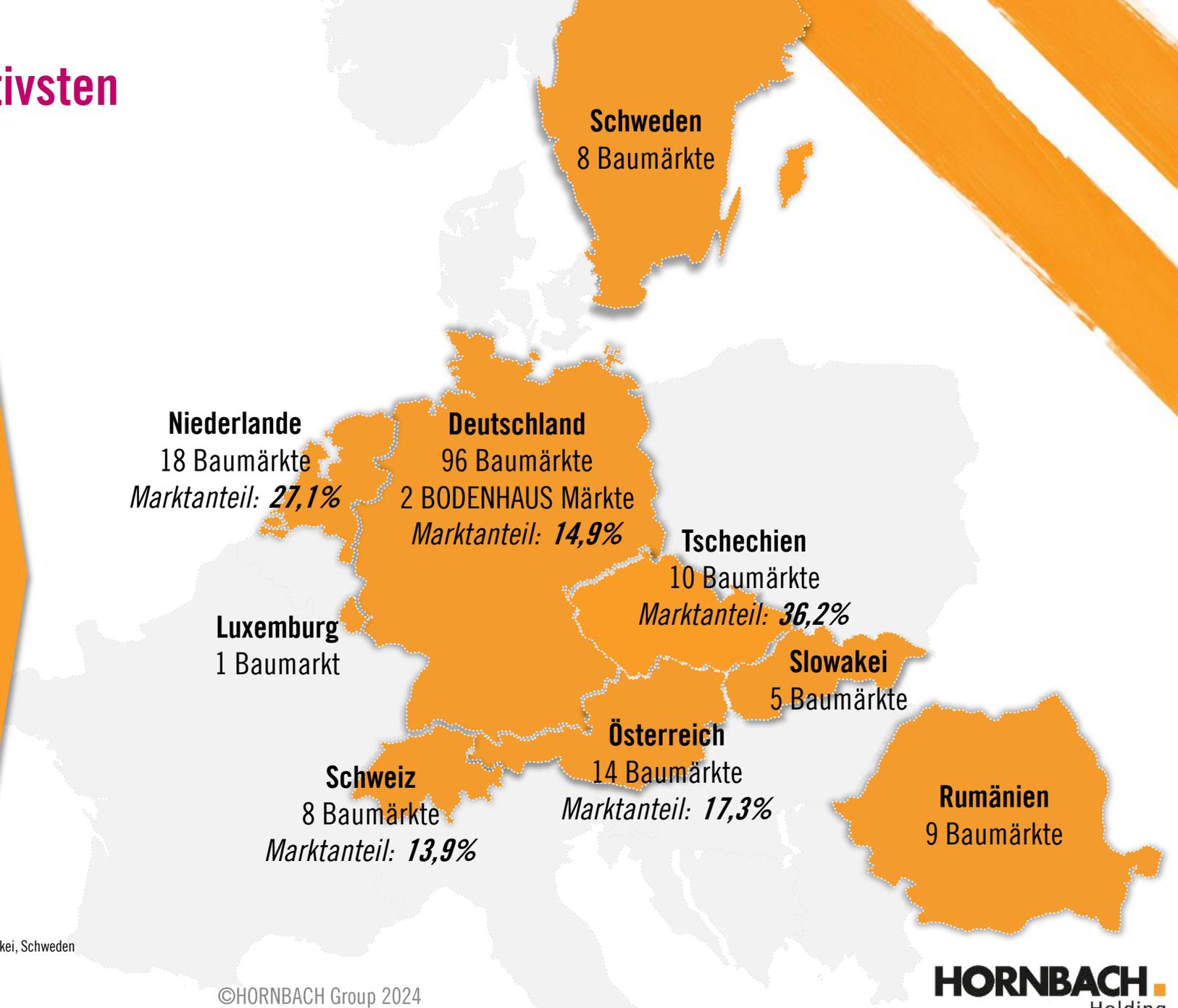
- Konzernumsatz: 6,2 Mrd. €
- Bereinigtes EBIT: 254 Mio. €
- Verlässliche Dividende seit IPO

HORNBACH Baumarkt

- Aktiv in 9 Ländern
- 171 Märkte, 10 Online Shops
- 94% des Konzernumsatzes

HORNBACH Baustoff Union

- Regionaler Fokus (DE + FR)
- 39 Baustoffhandelsniederlassungen
- 6% des Konzernumsatzes



Quelle: GfK DIY-TSR (große DIY Märkte > 1.000 qm), keine Daten für Luxemburg, Rumänien, Slowakei, Schweden

HORNBACH Baumarkt: Der Nr. 1 Projektbaumarkt für Heimwerker und Profis

Unser Anspruch: Bester Partner für Projekte rund um Haus, Wohnung & Garten.

Kundenbedürfnis: Projektumsetzung mit passenden Produkten und Mengen bei vorgegebenem Zeit- und Geldbudget.

Breites und tiefes Sortiment – hohe Warenverfügbarkeit

- Mehr als 50.000 verschiedene Artikel in großen Mengen im Markt verfügbar
- Erweiterte Produktpalette im Online-Shop und auf dem Online-Marktplatz

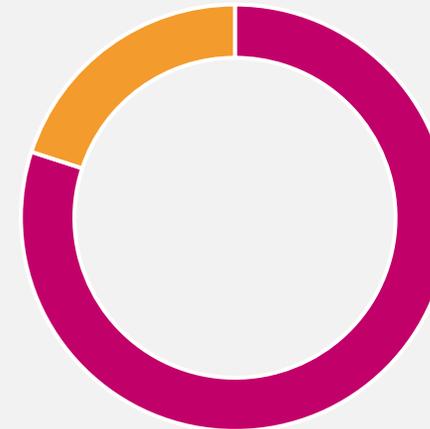
Attraktiver Preis

- Dauertiefpreisgarantie: Preisführerschaft online und in den Märkten
- Mit Kundenkonto: Preisgarantie bis zu 30 Tage nach dem Kauf

Erstklassiger Service und Beratung

- Bequemes Einkaufen: Gut erreichbare Standorte, lange Öffnungszeiten, Drive-In
- Projektberatung, Handwerkerservice, Verleihservice, Finanzierung, Reparatur

Umsatzanteil nach Kundengruppe



■ Privatkunden

■ Gewerbliche Kunden



HORNBACH Baumarkt: Interconnected Retail Strategie verbessert das Kundenerlebnis



~50%

HORN BACH Kunden nutzen den Onlineshop zur Vorbereitung des Einkaufs

> 300 Millionen

Besuche in HORN BACH Onlineshops im GJ 2023/24

< 5%

Niedrige Retourenquote in allen Ländern

#1

Bester DIY-Webshop in Deutschland, Österreich und den Niederlanden¹⁾

Lückenlose „Customer Journey“ über alle Kanäle

- Click & Collect, Direktversand von Onlinebestellungen nach Hause / zur Baustelle / in den Markt
- Produktverfügbarkeit und Standort im Markt
- Rückgabe von Onlinebestellungen im Markt

Zusätzliche Online-Services

- Konfiguratoren für Produkte nach Maß (Farbe, Bleche, Türen, Fenster, Duschkabinen usw.)
- Kundenkonto: Einkaufsliste, Einkaufshistorie, elektronische Rechnungen, Gutschriften für Preisgarantie
- Self-Scan für bequemen Bezahlvorgang im Markt
- Fachkundige Beratung auch per Videokonferenz

1) Kundenmonitor Deutschland/Österreich, "Retailer of the Year" Niederlande

Lückenlose „Customer Journey“ über alle Kanäle

Vorbereitung

- Projektanleitungen / Videos
- Einkaufsliste
- Produktverfügbarkeit
- Produkte vergleichen
- Produkte nach Maß



Beratung

- Fachkundige Beratung im Markt oder per Videokonferenz
- Zentrales Kundenservicecenter



Do-It-Yourself

Einkauf

- Produktstandort über App finden
- Click & Collect / Abholung von Onlinebestellungen
- Self-scan für die schnelle Bezahlung

Lieferung

- Direktversand von Onlinebestellungen nach Hause / zur Baustelle / in den Markt
- Transporter-Vermietung

Nach dem Einkauf

- Rückgabe im Markt
- 30 Tage Preisgarantie¹⁾
- Online- und Offline-Bons im Kundenkonto einsehbar
- Nachkauf von Produkten nach Bedarf

Do-It-For-Me

Über 30 Projekte und tausende Produkte

- Vor-Ort-Aufmaß durch einen lokalen Handwerker
- Angebot für Gesamtprojekt von HORNBACH

Projekt wird von lokalem Profi umgesetzt

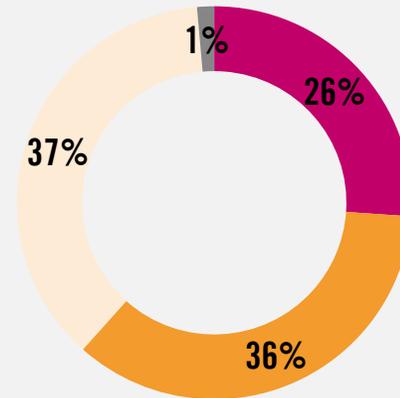
- Beinhaltet Demontage, Abriss, Lieferung von Materialien usw.
- Garantie von HORNBACH

¹⁾ Im Falle einer Preissenkung bei HORNBACH innerhalb von 30 Tagen nach Kauf wird dem Kunden die Preisdifferenz auf seinem Kundenkonto gutgeschrieben.

Operative und finanzielle Flexibilität durch eigene Immobilien

- **Großflächige Märkte** im Lagerhausstil in großen, attraktiven Einzugsgebieten
- **Homogenes Filialnetz** (77% der Märkte > 10.000 qm): Skaleneffekte im Marktbetrieb
- Durchschnittliche Verkaufsfläche ca. **12.000 qm**
- **171 Märkte mit > 2 Mio. qm Verkaufsfläche**

~62% der Fläche im Eigentum



- Eigentum HORNBACH Immobilien
- Eigentum HORNBACH Baumarkt
- Finance Lease
- Grundstück gemietet, Gebäude im Eigentum



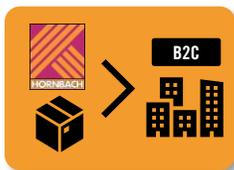
Flexibles Logistiknetzwerk



- 18 Logistikstandorte (Filiallogistik und Fulfillment)
- ~ 350.000 qm Lager- und Freilagerfläche



- Lieferanten liefern direkt an die Kunden



- Ausgewählte HORNBACH Märkte sind mit Versandzentren ausgerüstet

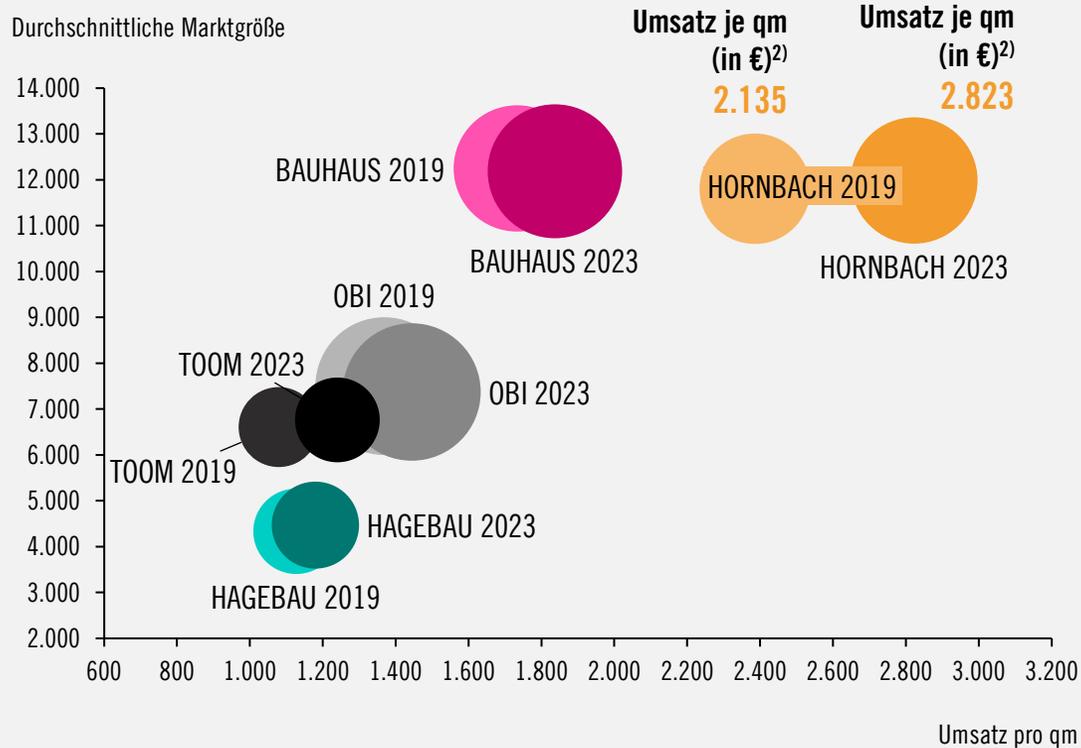


- Click & Collect in allen Märkten
- Abholung/Rückgabe von Online-Bestellungen

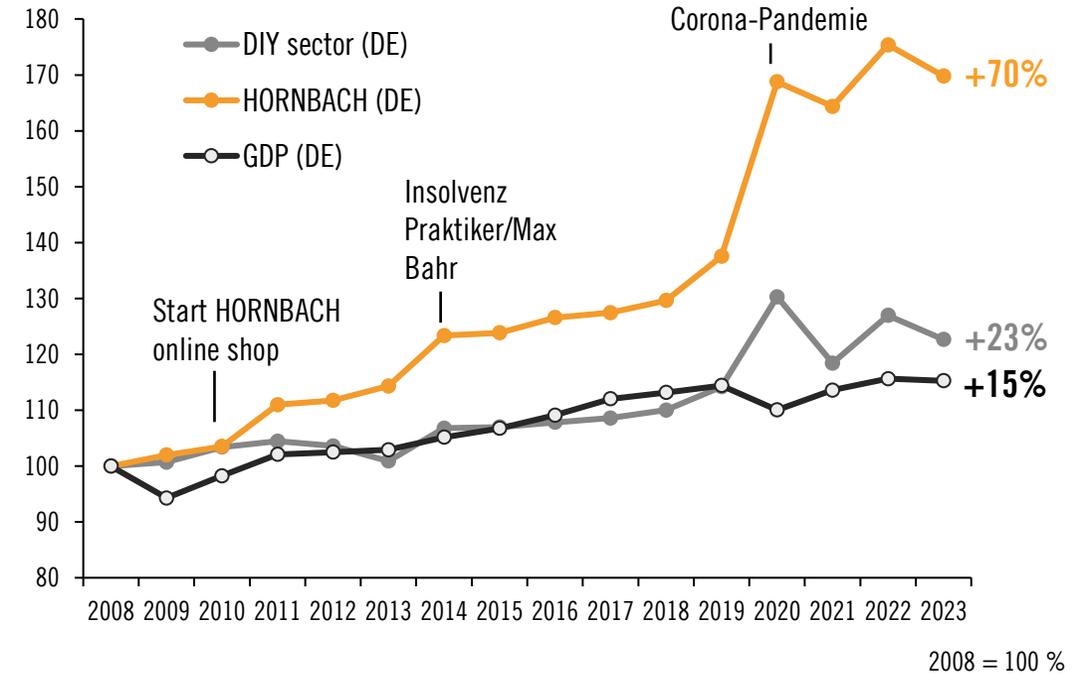


Marktführende Effizienz der Verkaufsflächen und überdurchschnittliches Wachstum

Umsatz je qm (€) von HORNBACH vs. deutsche Wettbewerber¹⁾



Flächenbereinigtes Wachstum der deutschen DIY-Branche/ BIP DE vs. HORNBACH (Kalenderjahr)³⁾⁴⁾



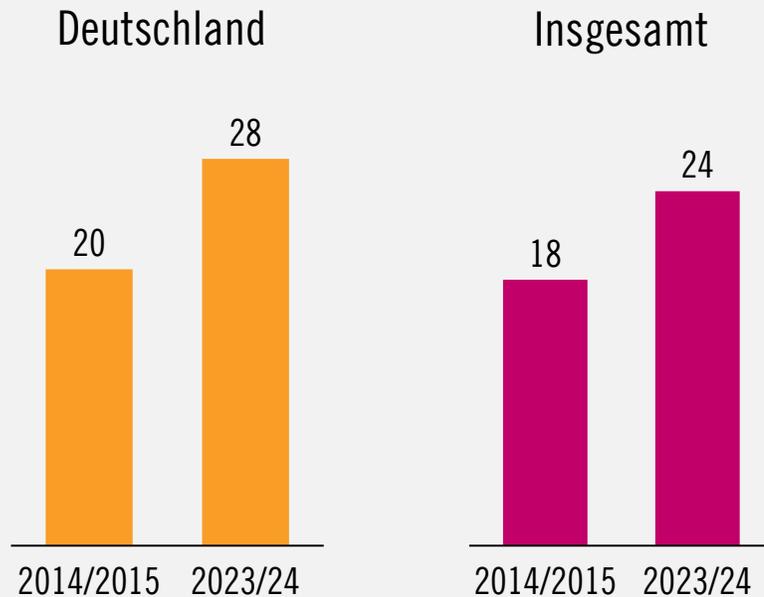
1) Dähne Statistik Baumarkt + Garten 2024/eigene Berechnungen 2) Gewichteter Nettoumsatz pro qm (GJ 2023/24)
 4) GfK DIY panel (bis 2013), GfK DIY-TSR (seit 2014)

3) Währungsbereinigt; enthalten sind alle Bau- und Gartenmärkte, die mindestens ein volles Jahr in Betrieb sind, sowie die Umsätze aus dem Onlinegeschäft

Starke Eigenmarken mit hohem Kundennutzen

HORNBACH Baumarkt Eigenmarken

Umsatzanteil in %



Wir bieten die volle Produktbandbreite...

- Eigenmarken in allen Warenbereichen ergänzen und stärken unsere Sortimentskompetenz.
- Stärkster Eigenmarken-Anteil in den Bereichen Farben, Holz und Garten.

...mit gutem Preis-Leistungs-Verhältnis und Benutzerfreundlichkeit für unsere Kunden...

- Produkte mit kontrollierten, hohen Qualitätsstandards: Good – Better – Best.
- Umfangreiches Angebot nach individuellen Bedürfnissen, handwerklichem Geschick und Kaufkraft.
- Nr. 1 bei Qualität und Auswahl an Eigenmarken – bestätigt durch Kundenmonitor Deutschland 2024.

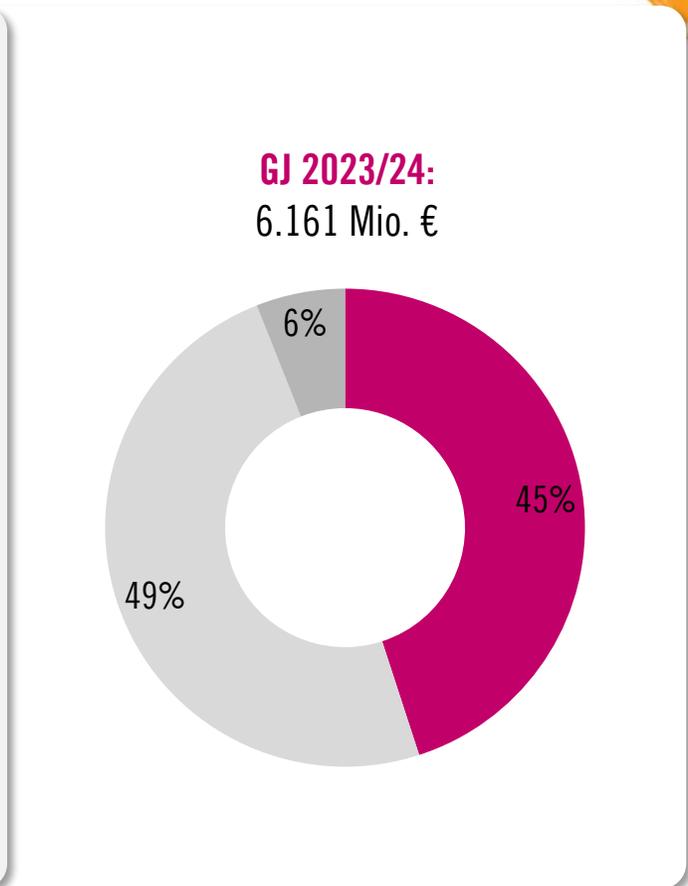
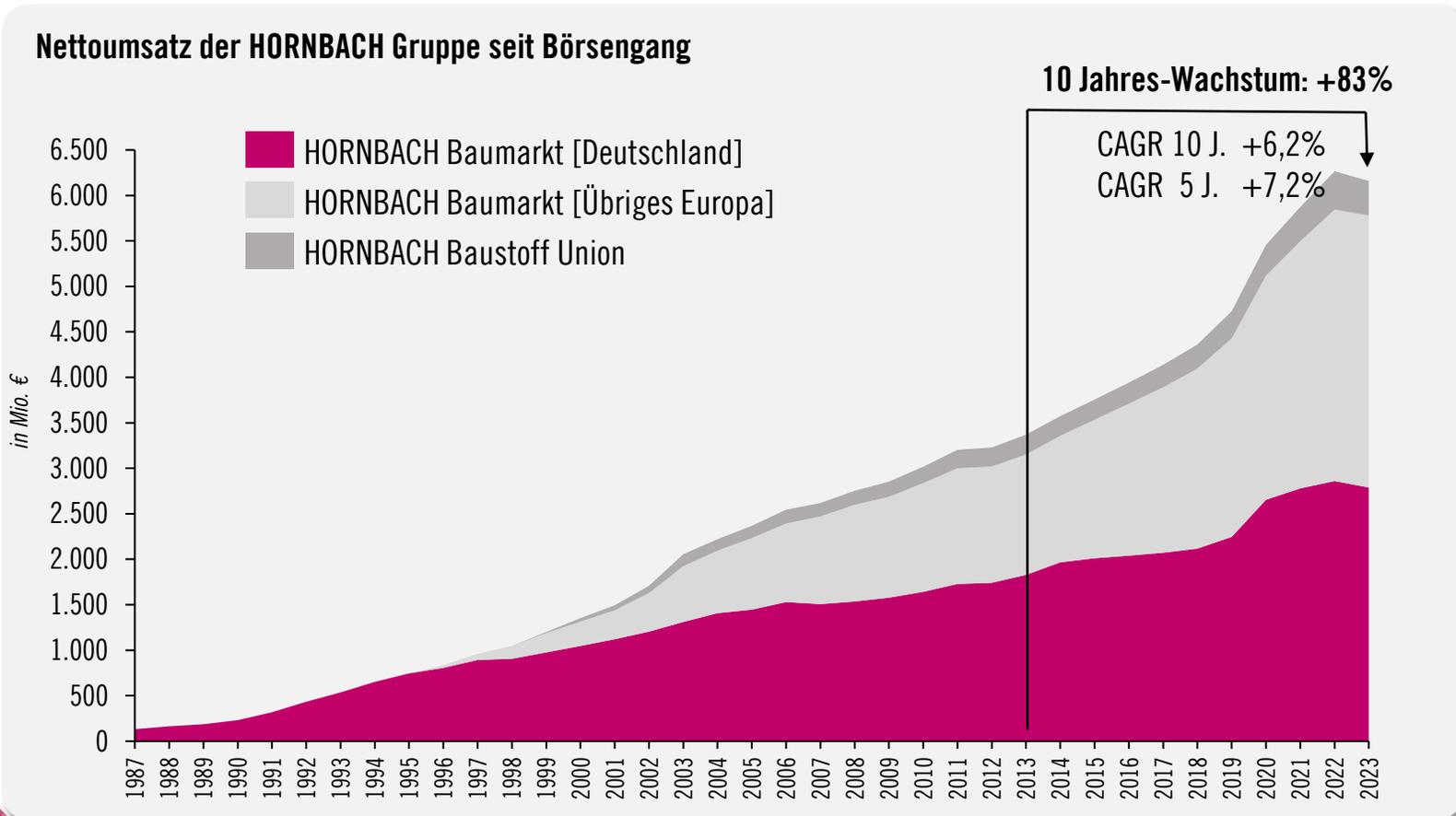
...und für die HORNBACH Geschäftsentwicklung.

- Umfangreiches Angebot fördert Kundenbindung bei attraktiver Profitabilität.
- Eigenmarkenangebot und -anteil kontinuierlich ausgebaut
- Weitere Wachstumspotenziale insbesondere im internationalen Geschäftsbereich.

Beispiele:

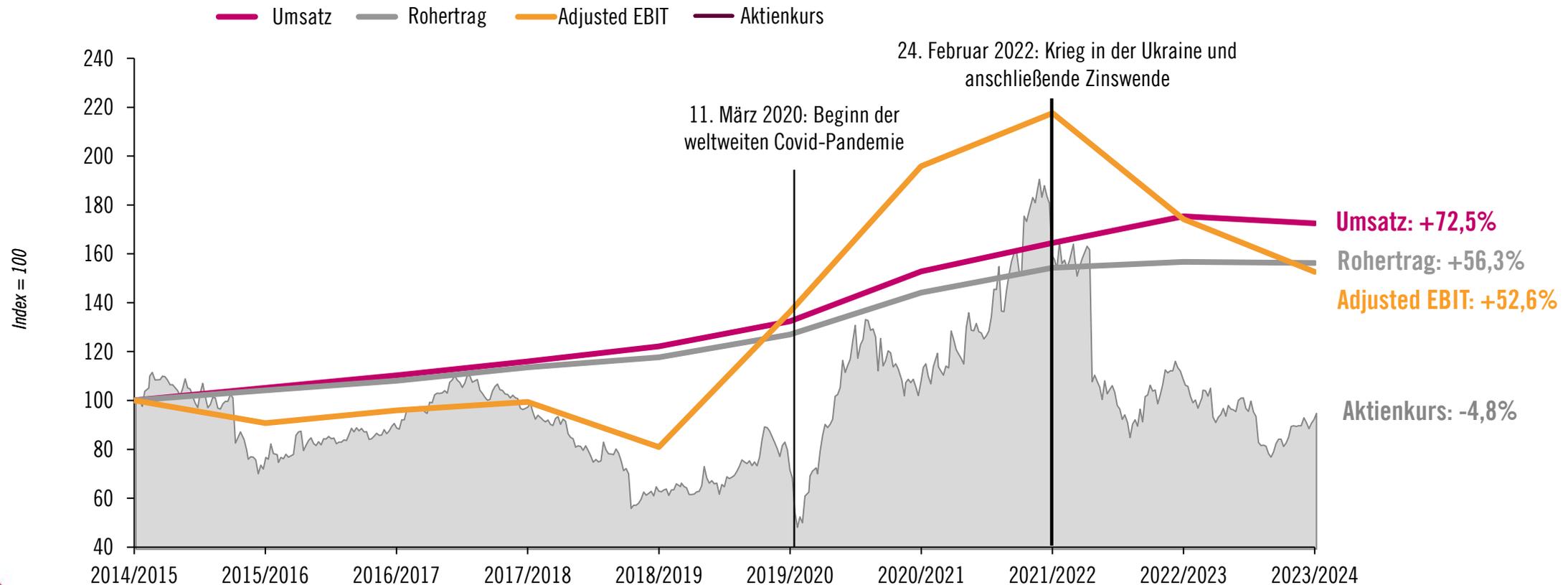


Erfolgreiches langfristiges organisches Wachstum



Starke Umsatzentwicklung und wachsender Ertrag

Kennzahlenentwicklung der HORNBACH Gruppe im 10-Jahreszeitraum



Existierender Wohnraum muss an neue Bedürfnisse angepasst werden

Cocooning und der Trend zum **Homeoffice**¹⁾ erfordern **multifunktionale Lebensräume**



Hohe Energiepreise und Ziel der **CO₂-Neutralität** im Jahr 2050²⁾ treiben **energetische Sanierung** voran



Steigende Nachfrage nach **barrierearmen Wohnungen** durch **demographischen Wandel**



Heimwerken ist eine **günstige Alternative** ggü. der **Beauftragung eines Handwerkers**



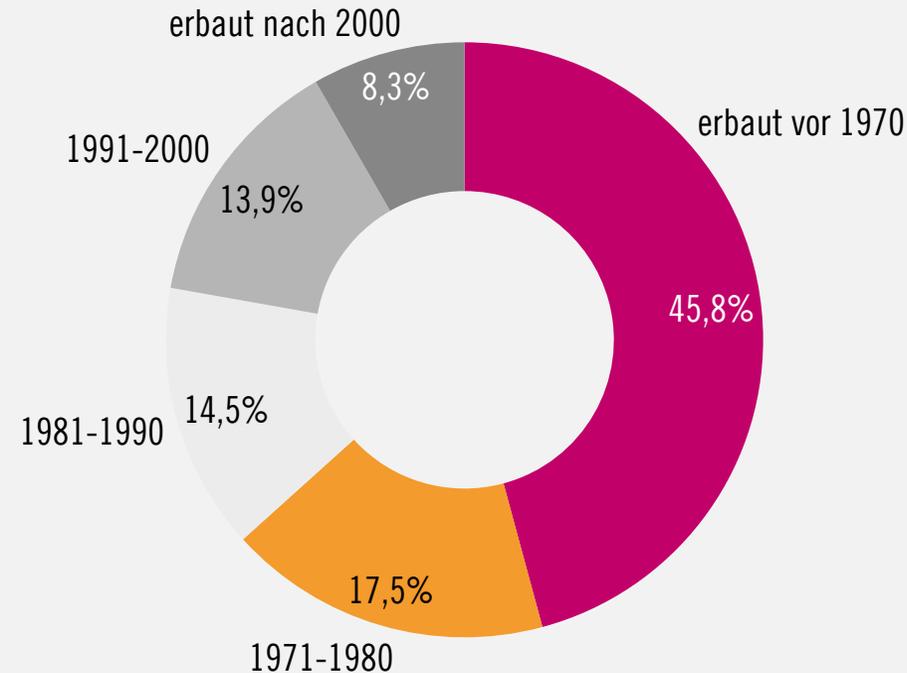
1) ECB Consumer Expectations Survey (CES), ECB Economic Bulletin, Issue 1/2023 2) Europäische Kommission 2050 Langfriststrategie

Wachstum der Renovierungs-Branche erwartet

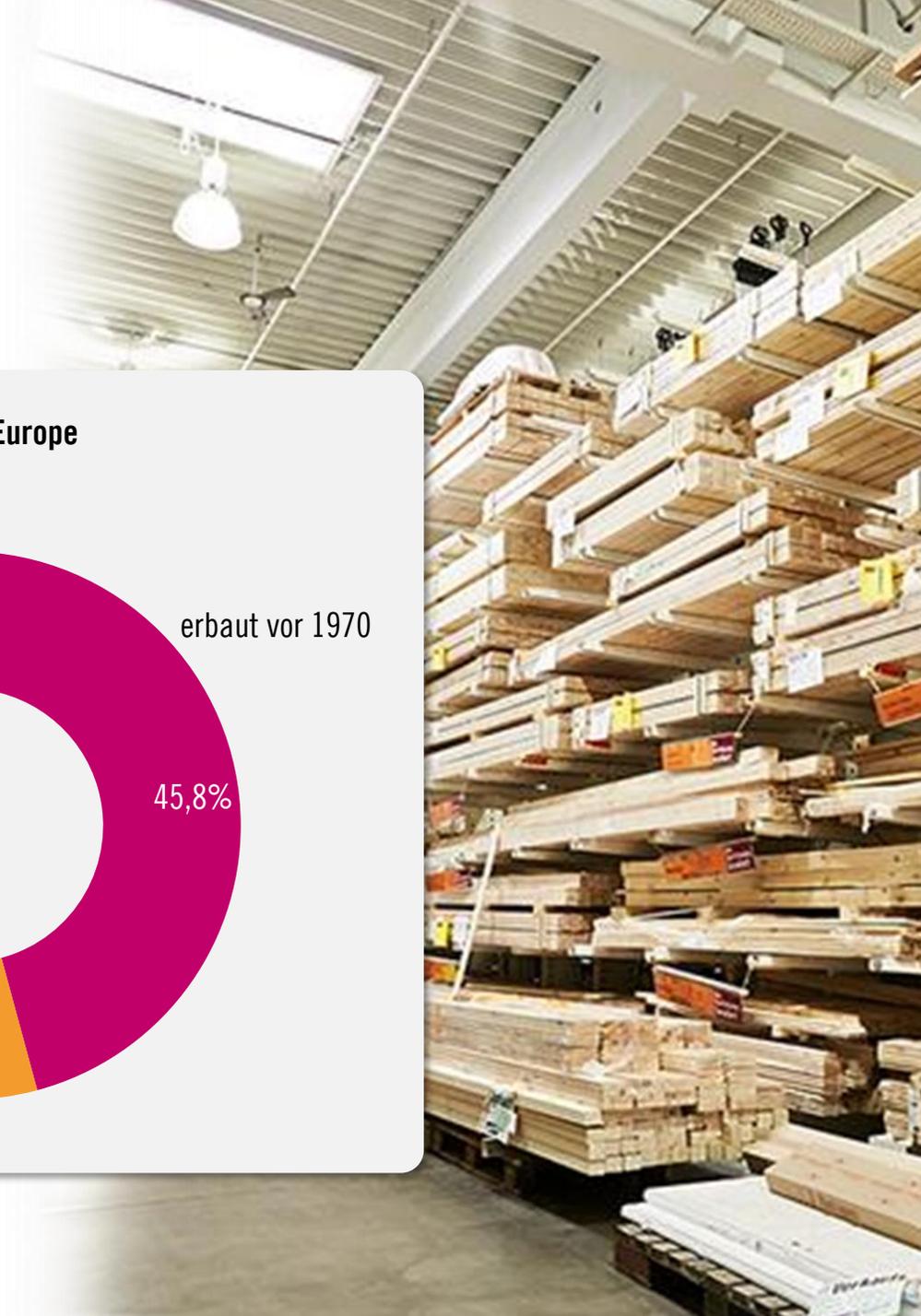
- **85%** der Gebäude in Europa wurden vor mehr als 20 Jahren gebaut¹⁾; **85-95%** werden voraussichtlich im Jahr 2050 noch stehen²⁾
- Etwa **15%** der Europäer leben in Wohnungen mit einem undichten Dach, feuchten Wänden, Böden oder Fundamenten³⁾
- Nur **2%** der Wohnungen in Deutschland sind **barrierearm oder barrierefrei**⁴⁾
- Die Investitionen, die erforderlich sind, um den Gebäudebestand bis 2050¹⁾ **klimaneutral** zu machen, werden auf **243 Mrd. € pro Jahr** geschätzt.

Altersstruktur der Wohngebäude in Europe

Quelle: Eurostat; B+L



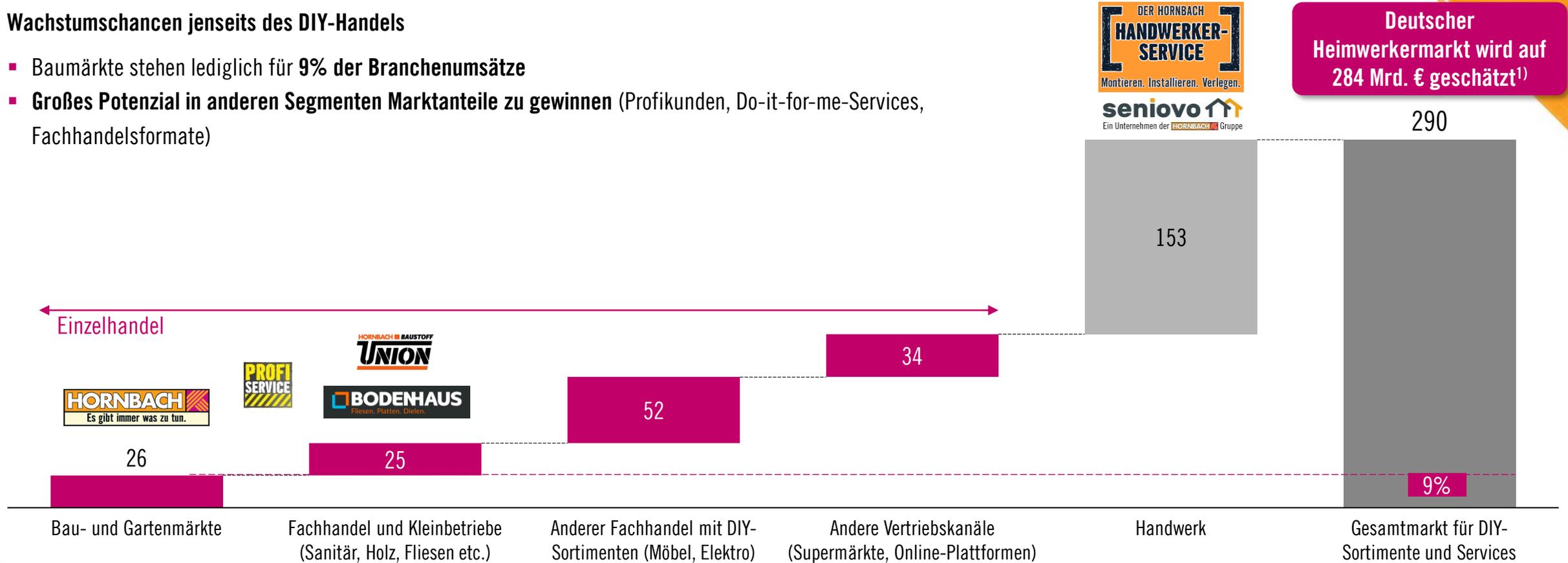
1) Buildings Performance Institute Europe 2) EU-Kommission 2020 3) Eurostat 4) Destatis



Wachstumschancen jenseits des DIY-Handels

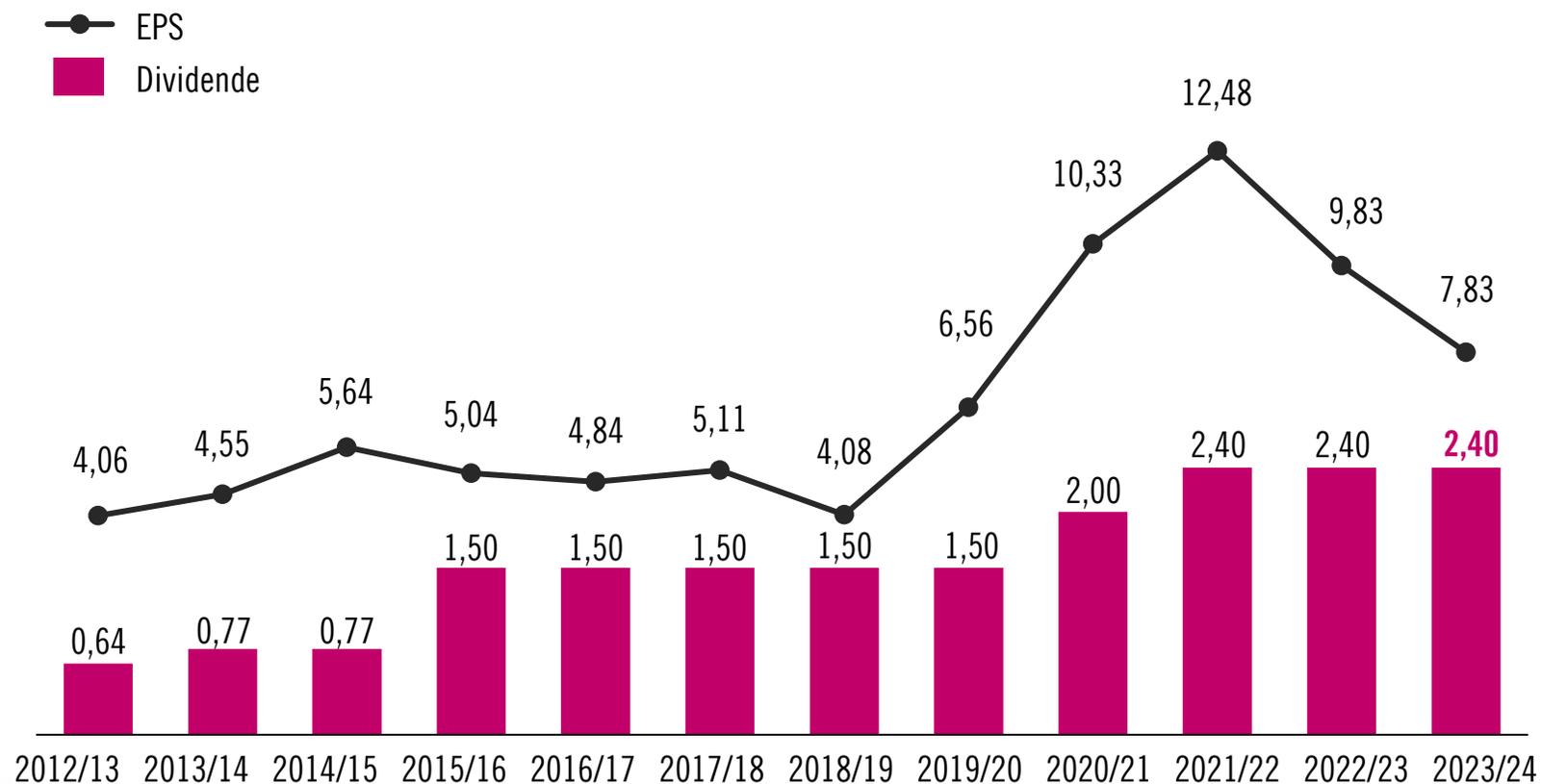
Wachstumschancen jenseits des DIY-Handels

- Baumärkte stehen lediglich für **9% der Branchenumsätze**
- **Großes Potenzial in anderen Segmenten Marktanteile zu gewinnen** (Profikunden, Do-it-for-me-Services, Fachhandelsformate)



¹⁾ Klaus Peter Teipel, Research & Consulting (in Mrd. €) für 2023

Stabile Dividende für GJ 2023/24 ausgezahlt

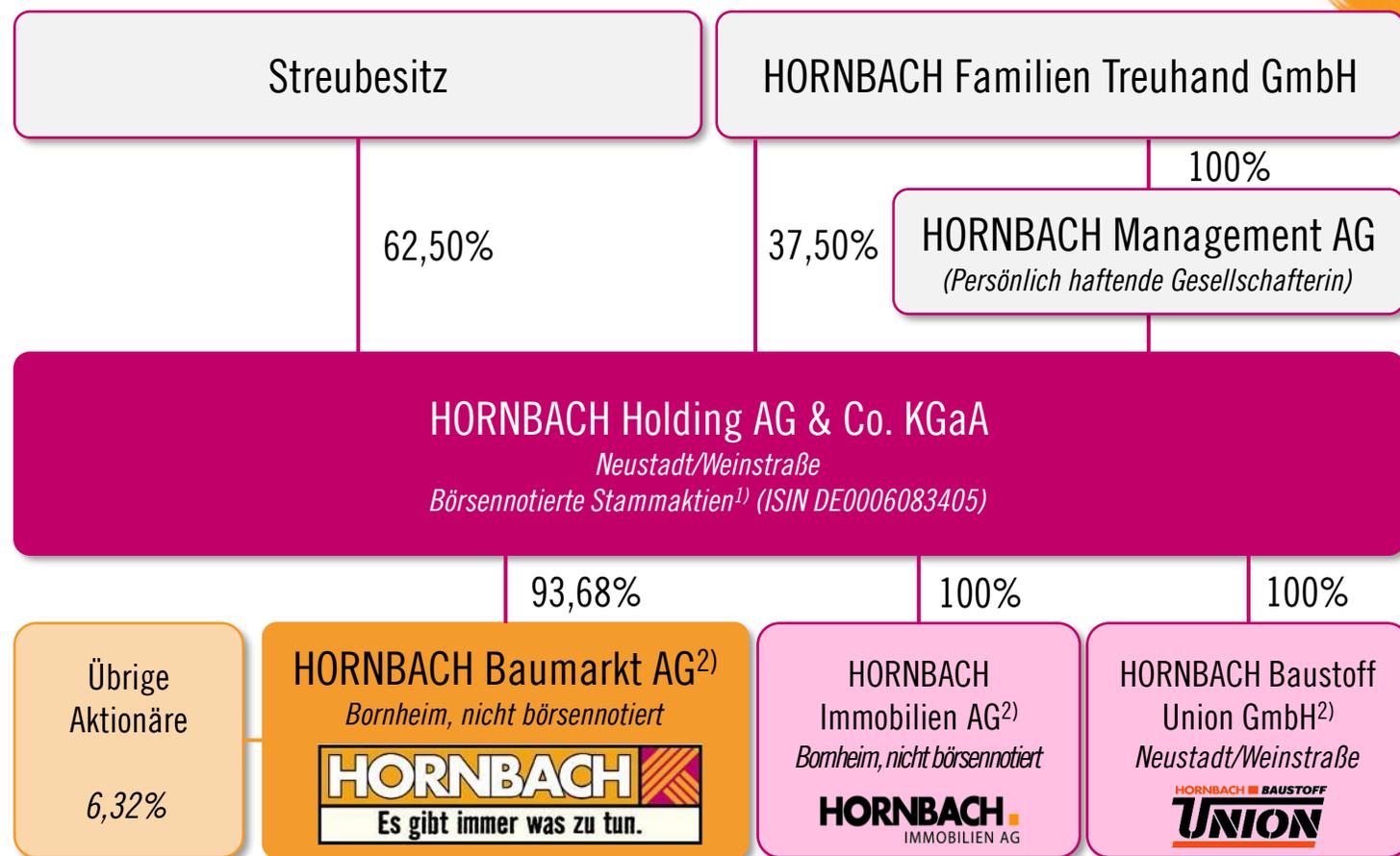


Dividendenpolitik

- **Verlässliche Ausschüttungen:** Kontinuierliche Dividendenzahlungen seit dem Börsengang 1987
- **Stabile Dividende:** Ausschüttung mindestens auf dem Vorjahres-Niveau
- **Ziel:** Durchschnittliche Ausschüttungsquote von rund 30% des konsolidierten Jahresüberschusses nach Minderheitsanteilen
- 2023/24: **30,7%** vs. 2022/23: 24,4%

Starkes Engagement und Unterstützung der Familie Hornbach als Ankeraktionär

- Die **HORNBACK Familien Treuhand** hält alle Anteile an der HORNBACK Management AG und ist verpflichtet mehr als 10% an der HORNBACK Holding zu halten (derzeit 37,5%)
- Die HORNBACK Management AG wird von **Albrecht Hornbach** als Vorstandsvorsitzendem geführt
- Drei **Familienmitglieder der 6. Generation** haben Führungspositionen in der HORNBACK Gruppe inne



1) Aktienanzahl: 16.000.000 / Börsenkürzel: HBH 2) Inkludiert weitere Tochtergesellschaften im In- und Ausland

Nachhaltigkeit spiegelt sich in unseren Werten und CSR-Leitlinien wider



Sortiment

- Transparente **Produktinformation**
- **Holz aus nachhaltiger Forstwirtschaft** (FSC® Chain of Custody-Zertifikat)
- Einhaltung von **Menschenrechten, Sozial- und Umweltstandards** in der Lieferkette
- Kein handbehauener **Naturstein**

Personal

- Engagement für **offene Kommunikation und Vielfalt**
- Attraktive **Aus- und Weiterbildungsprogramme**
- **Faire Vergütung** über dem Branchendurchschnitt und **attraktive Zusatzleistungen**

Umwelt

- Reduzierung der **CO2e-Emissionen**
- Bewertung der **Scope-3-Emissionen** und des **Reduktionspotenzials**
- Aktiver Beitrag zur **Kreislaufwirtschaft**
- Verpflichtung zum **Pariser Abkommen** (1,5 Grad)

Soziales Engagement

- Unsere Märkte unterstützen **soziale Projekte im lokalen Umfeld** mit Baumaterial und Know-how
- **Unternehmensstiftung** „Menschen in Not“ hilft Privatpersonen in Notlagen

HORNBACH
Fundament

HORNBACH
Werte

CSR-Leitlinie

CSR-Richtlinien
(Lieferanten)

Einführung von ESG-Kriterien in die Vorstandsvergütung in 2023

Führendes europäisches DIY-Handelsunternehmen mit robustem Geschäftsmodell



Bestes Kundenerlebnis: Breites und tiefes Produktangebot, EDLP-Strategie und branchenführende E-Commerce-Plattform

213

Höchste Flächenproduktivität: Effiziente großflächige Märkte, Fokus auf große Projekte und Interconnected Retail



Starker internationaler Beitrag mit stetig wachsenden Marktanteilen in europäischen Schlüsselmärkten



Operative und finanzielle Flexibilität: 62% hochwertige Verkaufsflächen in 9 europäischen Ländern im Eigentum



Gut positioniert für wachsenden Renovierungsbedarf: Energieeffizienz, alternder Wohnungsbestand, demografischer Wandel



Value-Aktie mit Gründerfamilie als Ankeraktionär, starkem ESG-Fokus und zuverlässigen Dividendenzahlungen

Q2/6M 2024/25

1. März 2024 bis 31. August 2024

Ergebnis deutlich verbessert - Ausblick für das Gesamtjahr unverändert

Umsätze 3.455,8 Mio. € Nettoumsätze: +0,1% LFL: +0,7%	Rohertag/ Handelspanne 1.201,9 Mio. € 34,9% (+4,8%) (+1,6%P)	Adj. EBIT / Marge 265,4 Mio. € 7,7% (+19,9%) (VJ 6,4%)	Ergebnis je Aktie 10,78 € (7,83 €)
CAPEX 51,2 Mio. € (-44,1%)	Free Cash Flow 151,6 Mio. € (+>100%) (4,9 Mio. €)	Nettoverschuldung 2,2x (Net debt / EBITDA)	EK-Quote 46,5% (Feb. 2024: 43,5%)



Operative Entwicklungen



HORNBACH erzielt bei Kundenumfragen Spitzenplatzierungen

- Im deutschen „Kundenmonitor 2024“ belegte HORNBACH u.a. in der Gesamtwertung für Baumärkte den ersten Platz.
- Im holländischen “Retailer of the Year” wurde HORNBACH als bester Baumarkt und Onlineshop ausgezeichnet.



Euro Plant Mehrweg-Pflanzentrays in HORNBACH Märkten im Einsatz

- Erster DIY-Händler mit Mehrwegsystem zum Transport von Freilandpflanzen.
- Die Trays sind für eine Lebensdauer von 10 Jahren ausgelegt, wodurch Tonnen von Plastikmüll vermieden werden.
- In den nächsten Monaten erfolgt der Roll-out in allen 169 HORNBACH Märkten in Europa.

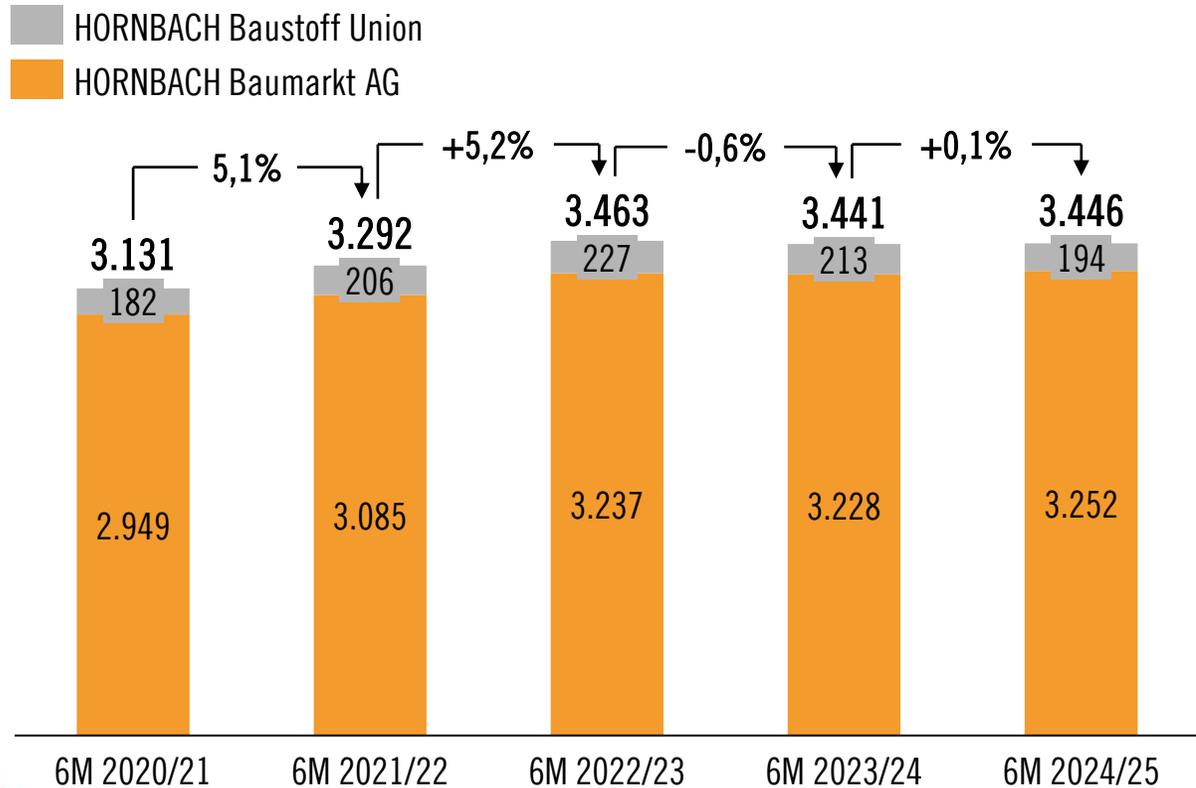


Verbesserung der bestehenden Infrastruktur und Planung neuer Märkte in den kommenden Jahren

- Eröffnung erweiterter Drive-Ins in Zaandam (Juli 2024) und Groningen (September 2024).
- Neu errichteter Markt in Nürnberg wird im Februar 2025 wiedereröffnet.
- Für das Geschäftsjahr 2025/26 sind vier neue Märkte geplant.
- Zusätzliche Energiesparprojekte: Photovoltaikanlagen und Heizsysteme.

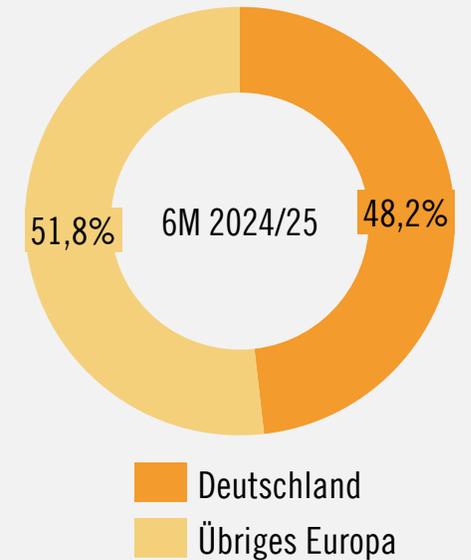
Nettoumsatz auf Niveau des Vorjahres – HORNBACH Baumarkt mit leichtem Wachstum

6M Konzern-Nettoumsatz (1. März bis 31. August)



HORNBACH Baumarkt: Geografische Aufteilung Nettoumsatz

- **Baumarkt** Teilkonzern: +0,7%
 - Deutschland: +0,2%
 - Übriges Europa: +1,2%
- **Baustoff Union** Teilkonzern: -7,3%



Umsatz auf vergleichbarer Fläche in den meisten Ländern in 6M 2024/25 positiv entwickelt

- Die Nachfrage **profitierte in Q1** von **besseren Wetterbedingungen** in den meisten Ländern Europas, was sich positiv auf den Verkauf von Garten- und Pflanzenartikeln auswirkte
- Ungünstige Wetterbedingungen** von Mai bis August führten zu **gemischten Ergebnissen** in Q2
- Konzernweit **gleiche Anzahl an Geschäftstagen** wie im Vorjahreszeitraum

Flächen- und währungsbereinigtes Wachstum im Quartal und Geschäftsjahr in %¹⁾

	Q1 2023/24	Q2 2023/24	6M 2023/24	Q1 2024/25	Q2 2024/25	6M 2024/25
Total	-3,2	1,0	-1,3	2,5	-1,2	0,7
Deutschland	-5,7	0,3	-2,9	2,9	-2,2	0,4
International	-0,8	1,6	0,3	2,1	-0,3	1,0
Österreich	-6,6	-3,5	-5,1	3,0	-3,4	-0,1
Tschechien	-3,2	-1,2	-2,2	3,4	2,3	1,1
Luxemburg	0,6	7,7	3,9	-2,3	-4,4	-3,3
Niederlande	7,7	7,5	7,6	1,8	1,9	1,8
Rumänien	-2,2	-0,9	-1,5	3,9	1,7	2,9
Slowakei	-0,4	1,3	0,4	2,7	-0,1	1,3
Schweden	-7,1	-0,7	-4,0	3,9	0,3	2,1
Schweiz	-2,3	1,6	-0,5	-0,7	-3,4	-2,0

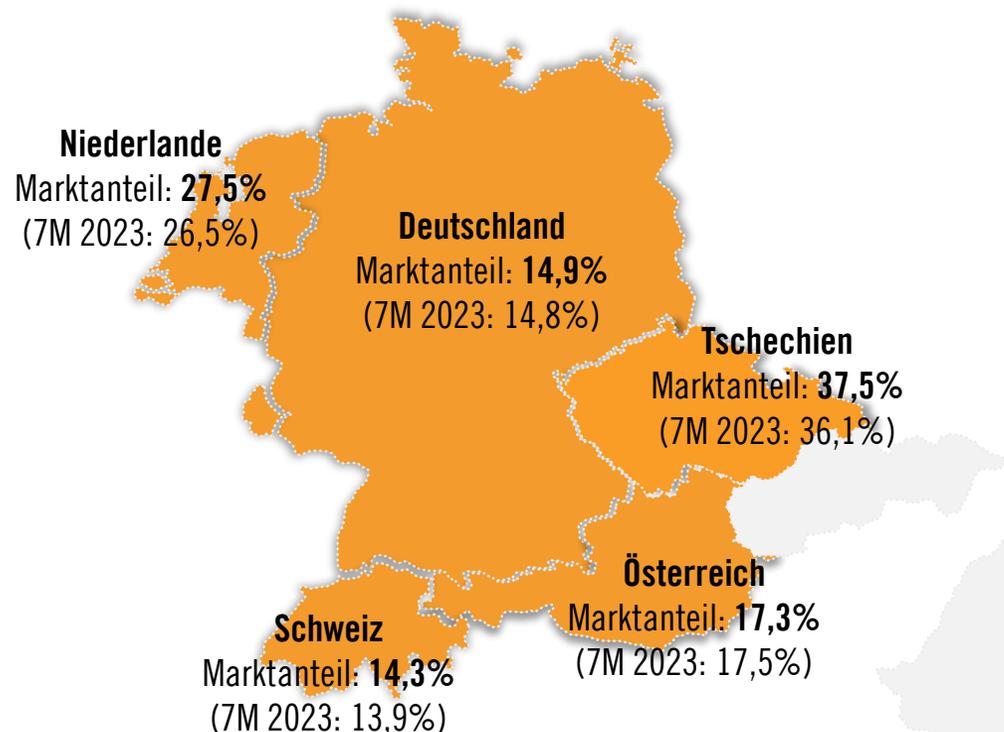
1) enthält den Umsatz aller Märkte, die seit mindestens einem Jahr geöffnet sind, sowie den Umsatz der Online-Shops

Marktanteil nach Kalenderjahr: Jan. – Jul. 2024 in %

HORNBACH Baumarkt mit positiver Entwicklung der Marktanteile

Marktanteil 2024 im Geschäftsgebiet

Marktanteil HORNBACH Baumarkt Januar bis Juli 2024 in % (GfK)



- Klarer Fokus auf dem **Ausbau von Marktanteilen** (GfK) in einem wettbewerbsintensiven Umfeld
- **Niederlande** gewinnen +1,0 %P durch erfolgreiche Expansion und anhaltendes flächenbereinigtes Wachstum
- **Tschechien** gewinnt 1,4 %P im Vergleich zu 2023
- **Schweiz** steigert ihren Marktanteil um 0,4 %, was auf Verschiebungen im Wettbewerbsumfeld zurückzuführen ist
- Marktanteil in **Deutschland** mit 14,9% stabil auf hohem Niveau

Quelle: GfK DIY-TSR (große DIY Märkte > 1.000 qm), keine Daten für Luxemburg, Rumänien, Slowakei, Schweden

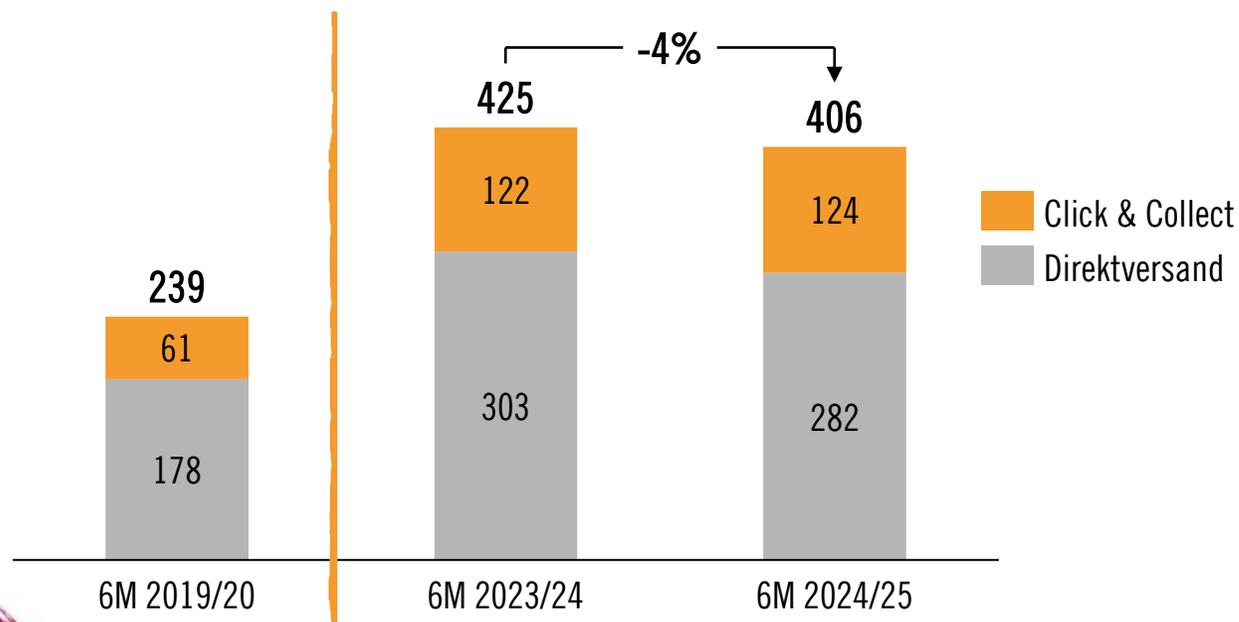
Onlineumsatz weiterhin deutlich über Vor-Pandemie-Niveau

E-Commerce-Anteil am Nettoumsatz:

9,8%

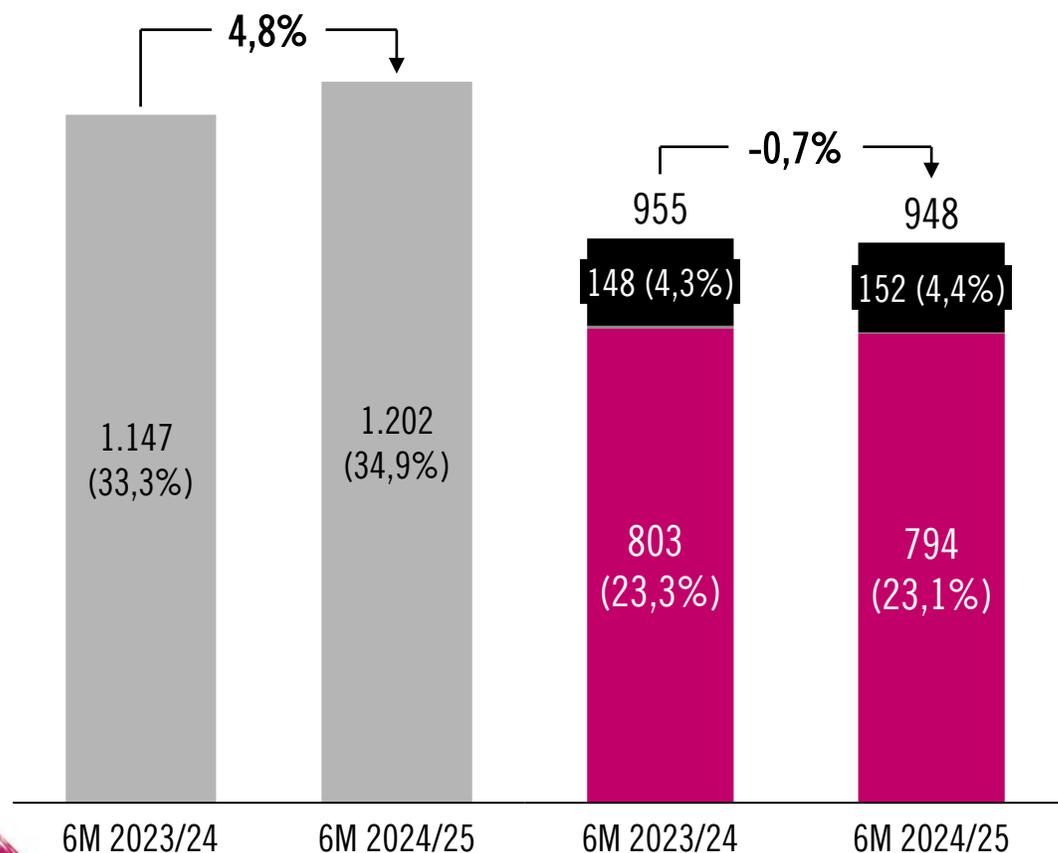
13,2%

12,5%



- **E-Commerce Anteil am HORNBACH Baumarkt-Umsatz** (inkl. Click & Collect) bei **12,5%** in 6M 2024/25, vergleichbar mit Q1
- **Direktversand** und **Click & Collect** weiterhin deutlich über dem Niveau vor der Pandemie - etablierte Vertriebskanäle in DIY und DIFM
- HORNBACH erhielt **Bestnoten** für seine Website und seinen Online-Shop in der deutschen Kundenumfrage „**Kundenmonitor 2024**“
- Erneut zum **besten DIY-Webshop** in den Niederlanden und Österreich gewählt

Handelsspanne deutlich höher als im Vorjahr – Kostenstruktur weiter verbessert



- **Handelsspanne deutlich auf 34,9% verbessert:** günstigere Rohstoffpreise und Produktmix – **Rohertrag um 4,8% gestiegen**
- **Filialkostenquote** gesunken, Vorjahr im Wesentlichen von Anpassungen aufgrund der EZB-Zinsentwicklung beeinflusst
- **Zentralkostenquote** stabil, geringere Sachkosten stehen höheren Gehältern und IT-Investitionen gegenüber

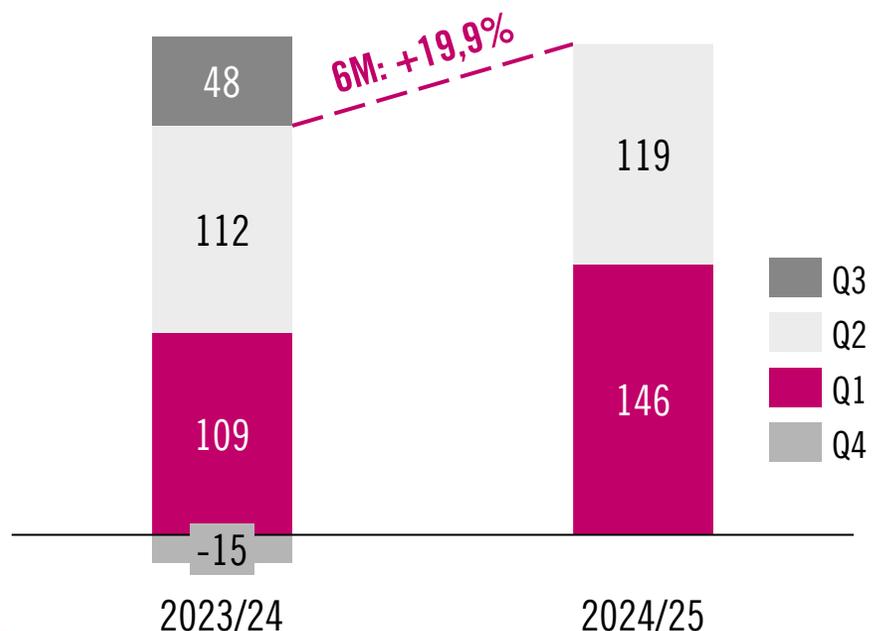
Adjusted EBIT¹⁾ in Mio. € und adjusted EBIT-Marge in %

Adjusted EBIT deutlich um 19,9% gesteigert

Adjusted EBIT und adjusted EBIT-Marge 6M:

6,4%

7,7%



- **Adjusted EBIT** auf Konzernebene deutlich verbessert durch höheren Rohertrag (+4,8%) und Kostendisziplin
- **Anpassung im Vorjahr** im Wesentlichen aufgrund der EZB-Zinsanpassungen

Überleitung (in Mio. €)	6M 2023/24	6M 2024/25
EBIT	202,0	266,2
Nicht-operative Effekte	+19,3	-0,7
Adjusted EBIT	221,3	265,4

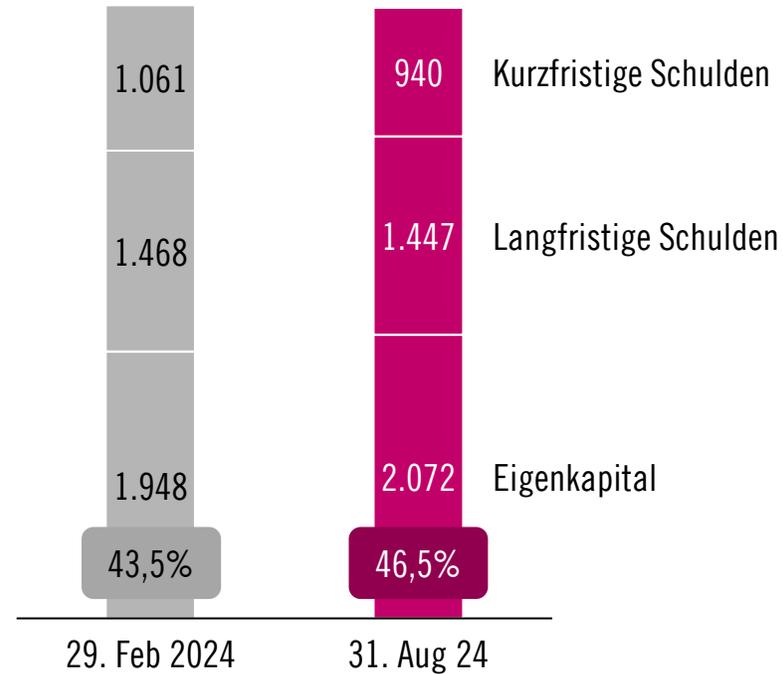
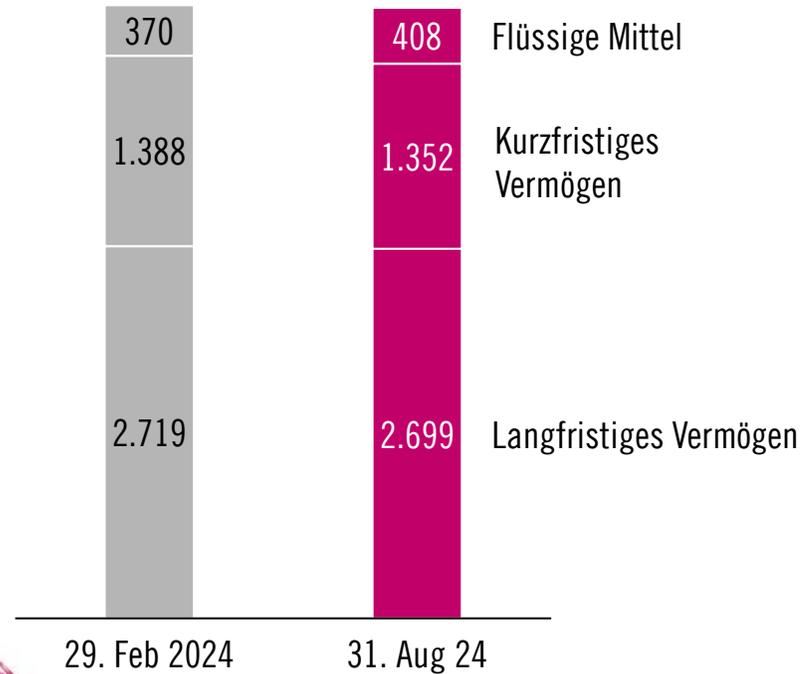
1) bereinigt um nicht-operative Ergebnisbestandteile, z. B. Wertminderungen von Vermögenswerten, Erträge aus der Veräußerung von Immobilien, Erträge aus Zuschreibungen von in Vorjahren wertgeminderten Vermögenswerten

Free Cashflow reflektiert erfolgreiche Frühjahrssaison

	6M 2023/24	6M 2024/25
Mittelzufluss aus laufender Geschäftstätigkeit	122,6	193,8
<i>davon: Veränderung des Working Capital</i>	<i>(-139,2)</i>	<i>(-103,5)</i>
Mittelabfluss aus Investitionstätigkeit	-117,7	-42,1
<i>Davon: Bruttoinvestitionen (CAPEX)</i>	<i>-91,7</i>	<i>-51,2</i>
Mittelabfluss aus Finanzierungstätigkeit	-91,4	-116,4
Zahlungswirksame Veränderung des Finanzmittelbestands	-86,6	35,3
Free Cashflow (nach CAPEX und Dividende)	-5,8	111,7

- **Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit** durch starkes Q1 deutlich gesteigert
- **Veränderung des Working Capital** hauptsächlich aufgrund saisonaler Effekte
- **CAPEX** investiert in den Erwerb von Grundstücken sowie den Bau neuer Märkte (33%), Umbau von Märkten und Ausstattung (54%) sowie Software (13%)
- **Free Cashflow** von 112 Mio. € (6M 23/24: -5,8 Mio. €) spiegelt starke Operative in Kombination mit angepasstem Investitionszeitplan

Solide Bilanzstruktur



- **Vorräte** stabilisieren sich nach erfolgreichem Abbau in 2023/24 auf niedrigerem Niveau
- **Finanzverschuldung** leicht unterhalb des Werts vom Februar 2024
- **Starke Eigenkapitalquote** von 46,5%

Aktuelle Herausforderungen meistern und langfristige Chancen nutzen



- **Preisführerschaft** aufrechterhalten und ein verlässlicher Partner für unsere Kunden bleiben
- Weitere Investitionen in unsere ICR-Strategie und die Digitalisierung unseres Geschäftsmodells, um unsere **starke Marktposition zu behaupten**
- **Weitere Effizienzsteigerung** durch aktives Kosten- und Bestandsmanagement
- Unsere **ESG-Strategie und -Ziele** vorantreiben – im eigenen Betrieb, in der Lieferkette und im Produktangebot
- Weiterhin **starke Bilanz** und **verlässliche Dividende**

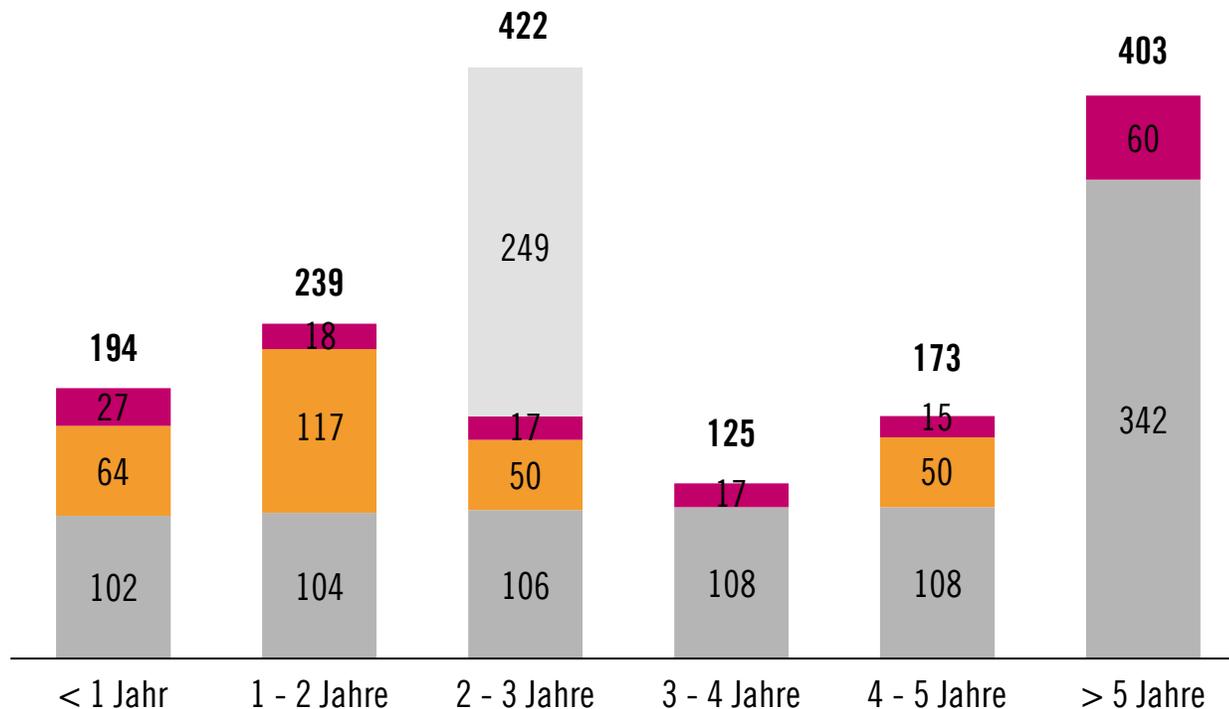
Wir sind von unserem Geschäftsmodell überzeugt und haben das Ziel, unsere Marktanteile weiter auszubauen.

Wir sind weiterhin gut positioniert, um die Herausforderungen des komplexen makroökonomischen Umfelds zu meistern.

Wir verfügen über die finanzielle Stärke, um kontinuierlich zu investieren.

Fälligkeitsprofil der Finanzschulden zum 31. August 2024 in Mio. €

Nettoverschuldung/EBITDA weiter verbessert auf 2,2x



- **Nettoverschuldung / EBITDA** von 2,2x (28. Feb 2024: 2,5x)
- **S&P-Rating BB+** im Juli 2024 bestätigt, Ausblick auf stabil angehoben

Prognose für das GJ 2024/25 unverändert

Nettoumsatz 2024/25

Leicht über dem Niveau 2023/24

Nettoumsatz 2023/24

6.161 Mio. €

Adjusted EBIT 2024/25

Auf oder leicht über dem Niveau 2023/24

Adjusted EBIT 2023/24

254,2 Mio. €

Zusatzinformationen:

CAPEX 2024/25

160 Mio. € bis 180 Mio. €

CAPEX 2023/24

192,6 Mio. €

HORNBACH Baumarkt: Markteröffnungen 2024/25



Guidance-Nomenklatur: Umsatz „Auf dem Niveau des Berichtsjahres“ = -1% to +1% | „Leicht“ = +/- 2% to +/- 5% | „Signifikant“ = Veränderungen von mehr als 6% | Adj. EBIT „Auf dem Niveau des Berichtsjahres“ = -5% to +5% | „Leicht“ = +/- 5% to +/- 12% | „Signifikant“ = > +/- 12%. Zukünftige Entwicklungen sind mit erheblichen Unsicherheiten behaftet. Bitte beachten Sie den Disclaimer am Anfang der Präsentation bezüglich zukunftsgerichteter Aussagen.

Termine & IR Kontakt

Finanzkalender

25. September 2024	Baader Investment Conference (München)
15. Oktober 2024	Quirin SME Conference (Paris)
16. Oktober 2024	Advantage Family Office Capital Market Conference (Wien)
13. November 2024	BofA EMEA Consumer and Retail Conference 2024 (Paris)
18.-19. November 2024	Equity Forum Winter 1on1-Summit (Virtuell)
20. November 2024	Kapitalmarktforum Mannheim
21. November 2024	CIC Forum by Market Solutions (Virtuell)
26. November 2024	Deutsches Eigenkapitalforum (Frankfurt am Main)
20. Dezember 2024	Quartalsmitteilung Q3 2024/25 zum 30. November 2024

Updates auf unserer [IR-Website](#)

Kontakt Investor Relations

Antje Kelbert

(+49) 0 63 48 / 60-2444

antje.kelbert@hornbach.com

Anne Spies

(+49) 0 63 48 / 60-4558

anne.spies@hornbach.com

Maximilian Franz

(+49) 0 63 48 / 60-2071

maximilian.franz@hornbach.com

Fabienne Villwock

(+49) 0 63 48 / 60-5262

fabienne.villwock@hornbach.com

www.hornbach-group.com

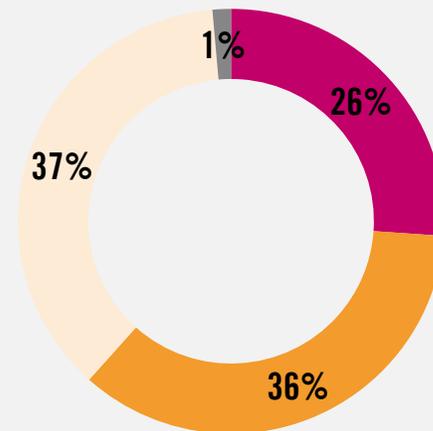
HORNBACH auf [LinkedIn](#)

Anhang

62% Immobilien im Eigenbesitz mit stillen Reserven

- **Großflächige Märkte** im Lagerhausstil in großen, attraktiven Einzugsgebieten
- **Homogenes Filialnetz** (77% der Märkte > 10.000 qm): Skaleneffekte im Marktbetrieb
- Durchschnittliche Verkaufsfläche ca. **12.000 qm**
- **> 2 Mio. qm** Einzelhandelsfläche
- 934 Mio. € Stille Reserven in Einzelhandelsimmobilien im Eigenbesitz zum 29. Februar 2024

~62% der Fläche im Eigentum



- Eigentum HORNBACH Immobilien
- Eigentum HORNBACH Baumarkt
- Finance Lease
- Grundstück gemietet, Gebäude im Eigentum

Stille Reserven in Einzelhandelsimmobilien¹⁾

Februar 2024 (in Mio. €)	Buchwert	Ertragswert (x13) ²⁾	Stille Reserven (x13) ²⁾
Teilkonzern HORNBACH Baumarkt	936	1.359	423
Teilkonzern HORNBACH Immobilien	386	897	511
HORNBACH Gruppe	1.322	2.256	934

1) Basierend auf unseren eigenen Annahmen und Berechnungen zum 29. Februar 2024 2) Langfristiger Durchschnittsmultiplikator von 13 und Altersabschlag von 0,6 % p.a.

Kennzahlen: 10-Jahresübersicht

In Mio. €, sofern nicht anders angegeben	2023/24	2022/23	2021/22	2020/21	2019/20	2018/19	2017/18	2016/17	2015/16	2014/15	2013/14
Nettoumsatz	6.161	6.263	5.875	5.456	4.729	4.362	4.141	3.941	3.755	3.572	3.369
davon in Deutschland	3.158	3.270	3.149	2.985	2.536	2.376	2.312	2.262	2.223	2.172	2.035
davon im übrigen Europa	3.003	2.994	2.726	2.471	2.193	1.986	1.829	1.679	1.533	1.400	1.334
Umsatzwachstum in % des Nettoumsatzes	-1,6	6,6	7,7	15,4	8,4	5,3	5,1	4,9	5,1	6,0	4,3
Bruttomarge in % des Nettoumsatzes	33,8	33,4	35,0	35,2	35,8	36,0	36,6	36,6	37,0	37,3	36,6
EBITDA	474	505	565	516	420	235	263	254	231	243	236
in % des Nettoumsatzes	7,7	8,1	9,6	9,5	8,9	5,4	6,3	6,5	6,2	6,8	7,0
EBIT	226	259	355	312	214	121	161	157	138	165	160
in % des Nettoumsatzes	3,7	4,1	6,0	5,7	4,5	2,8	3,9	4,0	3,7	4,6	4,8
Bereinigtes EBIT ¹⁾	254	290	363	326	227	135	166	160	151	167	164
in % des Nettoumsatzes	4,1	4,6	6,2	6,0	4,8	3,1	4,0	4,1	4,0	4,7	4,9
Ergebnis vor Steuern (EBT)	179	218	314	266	166	99	132	130	113	140	128
in % des Nettoumsatzes	2,9	3,5	5,3	4,9	3,5	2,3	3,2	3,3	3,0	3,9	3,8
Konzernjahresüberschuss (vor Minderheiten)	132	168	245	201	123	75	96	90	98	107	86
in % des Nettoumsatzes	2,1	2,7	4,2	3,7	2,6	1,7	2,3	2,3	2,6	3,0	2,6
Ergebnis je Aktie	7,83	9,83	12,48	10,33	6,56	4,08	5,11	4,84	5,04	5,64	4,55
Mitarbeiter - Jahresdurchschnitt - umgerechnet in Vollzeitäquivalente	20.750	20.582	19.961	18.720	17.935	17.053	16.223	15.751	15.283	14.663	14.064

1) Bereinigt um nicht-operative Ergebnispositionen, z.B.: Impairmentverluste, Erträge aus Immobilienverkäufen, Erträge aus Zuschreibungen auf im Vorjahr wertgeminderte Vermögenswerte

