



Es gilt das gesprochene Wort

**Ansprache an die Aktionärinnen und Aktionäre  
zur ordentlichen Hauptversammlung der  
HORNBAACH Holding AG & Co. KGaA**

Albrecht Hornbach  
Vorstandsvorsitzender der HORNBAACH Management AG,  
der persönlich haftenden Gesellschafterin  
der HORNBAACH Holding AG & Co. KGaA

Landau (Pfalz)  
Freitag, 5. Juli 2024

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,  
sehr geehrte Damen und Herren,  
liebe Kolleginnen und Kollegen,

anlässlich der ordentlichen Hauptversammlung der HORNBACH Holding AG & Co. KGaA im Jahr 2024 begrüße ich Sie sehr herzlich in der Jugendstil-Festhalle in Landau.

Vielen Dank an Herrn Dr. Feldmann für die einführenden Worte.

In meinen Ausführungen werde ich Ihnen die wesentlichen Entwicklungen der HORNBACH Gruppe im Geschäftsjahr 2023/2024 aufzeigen. Und ich möchte Ihnen einen Einblick in die Zahlen zum ersten Quartal des Geschäftsjahres 2024/2025 geben sowie unsere Prognose erläutern.

Sehr geehrte Damen und Herren,  
auch wenn das Geschäftsjahr 2023/2024 viele Herausforderungen zu bieten hatte, so möchte ich gleich zu Beginn meiner Ausführungen feststellen: Wir bei HORNBACH blicken voller Optimismus und Zuversicht auf unsere Unternehmensentwicklung. Wir sind auf Kurs und verzeichnen solide Kennzahlen. Und ich stelle fest, wir haben das vergangene Geschäftsjahr im Einklang mit unserer Umsatz- und Ergebnisprognose abgeschlossen.

So hat die HORNBACH Gruppe im Zeitraum 1. März 2023 bis 29. Februar 2024 einen Nettoumsatz von 6,2 Milliarden Euro erzielt; ein lediglich geringer Rückgang um 1,6 Prozent im Vergleich zum Vorjahreszeitraum. 51 Prozent dieses Umsatzes werden in Deutschland erwirtschaftet, die übrigen 49 Prozent in unseren anderen acht europäischen Ländern.

Die Betrachtungen zur Unternehmensentwicklung möchte ich auf einen etwas längeren Zeitraum ausdehnen, denn als familiengeführtes Handelsunternehmen denken und planen wir so. Und so kommt man zu einem sehr erfreulichen Bild:

Nämlich, dass sich unsere Unternehmensgruppe in den vergangenen fünf Jahren überaus positiv entwickelt hat. Ich erinnere daran, dass die HORNBACH Gruppe im Geschäftsjahr 2019/20 einen Gesamtumsatz von netto 4,7 Milliarden Euro erzielte. Das war damals, vor der Pandemie, ein richtiges Rekordjahr sowohl im Umsatz als auch im Ergebnis.

Das bereinigte EBIT lag 2019/2020 bei 227 Millionen Euro. Inzwischen, also im Geschäftsjahr 2023/2024, liegt es bei 254 Millionen Euro, also immerhin 12 Prozent darüber. Dies trotz der Inflation, welche mit dem Ukrainekrieg eingesetzt hat. Diese hatte ungünstige Auswirkungen auf die Handelsspanne und in der Folge auf das EBIT, das im Vergleich zum Vorjahreszeitraum um 12 Prozent zurückging.

Fakt ist, Handelsunternehmen benötigen in Zeiten steigender Preise eine gute Kondition, denn zuerst steigen die Einkaufspreise, bevor sich höhere Verkaufspreise am Markt etablieren. Und genau diese Kondition haben wir.

Angesichts dieser Betrachtungen bin ich der festen Überzeugung, dass der derzeitige Börsenkurs der HORNBACH Holding nicht unsere Ertragskraft und die tatsächliche positive Entwicklung widerspiegelt. Insbesondere bezogen auf den Zuspruch unserer Kundinnen und Kunden und den daraus erwirtschafteten Ertrag in den vergangenen fünf Jahren, unsere kontinuierliche Expansion und unsere Ausschüttungspolitik.

Als Handelsunternehmen kann man heutzutage überhaupt nur mit einer langfristigen Wertschöpfung planen. Langfristiges Denken und Planen zahlt sich aus. Und das tun wir. Wir wollen auch weiterhin langfristig erfolgreich auf dem europäischen Markt wachsen – mit neuen Märkten, mit neuen digitalen Angeboten und mit neuen Services.

Bevor ich auf die weiteren Leistungskennzahlen der HORNBACH Gruppe eingehe, möchte ich allen Kolleginnen und Kollegen sehr herzlich für ihr

Engagement danken. Zum Bilanzstichtag, 29. Februar 2024, waren das 24.783 Menschen, die bei uns angestellt sind.

Uns allen ist klar, dass das vergangene Geschäftsjahr eine Herausforderung war. Auch das laufende Geschäftsjahr wird uns vieles abverlangen. Der Wettbewerb im Handel in Europa bleibt hart. Aber jede Kollegin und jeder Kollege sorgt mit viel Einsatz und Tatkraft dafür, dass wir auch weiterhin erfolgreich sein können.

Apropos Einsatz und Tatkraft. Ich lese immer wieder von Vier-Tage-Woche und ich höre vom Wunsch nach besserer Vereinbarkeit von Beruf und Freizeit. Das ist alles nachvollziehbar. Mit unserem erfolgreichen Modell „Arbeitszeit nach Maß“ kommen wir diesen Bedürfnissen schon seit geraumer Zeit nach.

Das ist aber nur eine Sichtweise. Die andere, die ich im Unternehmensalltag viel häufiger beobachte, ist das große Engagement ganz vieler Menschen. Besonders hervorheben möchte ich dabei die jungen Menschen, die bei uns eine Ausbildung oder ein duales Studium machen. Wenn ich sie mir anschau, dann stimmt mich das sehr hoffnungsfroh für die Zukunft. Ich sehe Leistungsbereitschaft, Herzblut und Willensstärke. Kolleginnen und Kollegen, die in unseren Märkten gemeinsam mit den Kunden großartige Projekte planen und viel Freude an der Beratung haben.

In all unseren Landesgesellschaften haben wir hervorragende Rahmenbedingungen für unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter geschaffen. Das zeigen die hohen Bewerbungszahlen allerorts.

Auf der Hauptversammlung im vergangenen Jahr hatte ich Ihnen berichtet, dass die Vorstandsgremien der HORNBACH Baumarkt AG und der HORNBACH Management AG erweitert wurden. Heute kann ich sagen, dass der so erweiterte Vorstand noch intensiver und produktiver an der strategischen

Weiterentwicklung von HORNBAACH arbeitet. Das freut mich sehr und ist ein gutes Zeichen für die Zukunft. Auch hier gilt: Wir sind auf Kurs.

Im Dezember 2023 hat der Aufsichtsrat der HORNBAACH Baumarkt AG den Vertrag mit unserem langjährigen Vorstandsmitglied Karsten Kühn bis September 2029 verlängert. Als Arbeitsdirektor hat Herr Kühn das Konzept „Arbeitszeit nach Maß“ forciert und im Bereich Marketing erhält er viel Zuspruch für aufmerksamkeitsstarke Kommunikationskampagnen.

Sehr geehrte Damen und Herren,  
betrachtet man die Leistungskennzahlen unserer Unternehmensgruppe im Geschäftsjahr 2023/2024, so erkennt man die Spuren des Transformationsprozesses, in dem sich unsere Volkswirtschaft befindet. Das zieht sich über ganz Europa. Und macht auch vor unserem Unternehmen nicht halt.

Die HORNBAACH Baumarkt AG ist mit 2.823 Euro Umsatz je Quadratmeter Verkaufsfläche weiterhin führend bei der Flächenproduktivität.

Ein vergleichbar erfreuliches Bild zeigt sich auch bei den Marktanteilen. In Tschechien lag der Marktanteil von HORNBAACH im Kalenderjahr 2023 bei 36,2 Prozent, in den Niederlanden bei 27,1 Prozent, in Österreich bei 17,3 Prozent und hierzulande bei 14,9 Prozent. Beim flächenbereinigten Wachstum lagen wir sehr deutlich über den Werten der deutschen DIY-Branche.

Im niederländischen Nijmegen eröffnete im Juli 2023 ein neuer hochmoderner Bau- und Gartenmarkt. In Duisburg und Nürnberg haben wir im Frühjahr 2024 mit dem Bau neuer Märkte begonnen. Diese werden voraussichtlich bis Mitte des Jahres 2025 fertiggestellt bzw. eröffnet. Insgesamt kommen wir derzeit auf 169 großflächige Bau- und Gartenmärkte sowie Onlineshops in neun europäischen Ländern. Unter der Marke BODENHAUS betreiben wir weiterhin zwei Fachmärkte für Hartbodenbeläge sowie einen Onlineshop.

Wie Sie wissen, verbinden wir unser stationäres Geschäft in allen Ländern unseres Verbreitungsgebiets mit Onlineshops zum DIY-Mehrkanalhandel. Durch reibungslose Verzahnung der App bzw. der Onlineshops mit den Märkten können die Kundinnen und Kunden frei entscheiden, wie, wo und wann sie einkaufen. Unsere Interconnected-Retail-Strategie trägt zu einer Erhöhung der Produktivität der Märkte bei.

Der Online-Anteil machte im vergangenen Geschäftsjahr 12,7 Prozent unseres Umsatzes aus. Zum Vergleich: In der Branche liegt er im Schnitt bei rund 5 Prozent. Wir entwickeln uns also auch hier deutlich besser und liegen klar über dem Niveau vor der Pandemie.

Seit Herbst 2023 haben wir in Deutschland unseren Onlineshop um einen Marktplatz erweitert. Er ergänzt das ohnehin schon sehr umfangreiche Angebot um weitere DIY-Produkte. Wir sprechen dabei gerne von einer kuratierten Auswahl im Sinne unserer Ausrichtung als Projektbaumarkt für Profis und für Privatkunden.

Wir erweitern mit dem Marktplatz also ganz gezielt unser Angebot für Projektkunden, die besondere Bedarfe haben und nach Lösungen in unserem Webshop suchen.

Wenn es um besondere Bedarfe geht, so bieten sich angesichts der demografischen Entwicklung unserer Gesellschaft viele Möglichkeiten. Eine ist das Thema Barrierefreiheit, mit dem wir uns schon länger beschäftigen.

Im Dezember 2023 ergab sich eine gute Gelegenheit. Seniovo, ein innovatives Start-up aus Berlin und Marktführer in Deutschland für serielle, altersgerechte Badumbauten, wurde Teil der HORNBACH Gruppe. Diese Akquisition ist eine sinnvolle Ergänzung für die zahlreichen Services, die wir unseren Kundinnen und Kunden bereits heute bieten. Unter anderem für unseren Handwerkerservice.

Für Investitionen wie die in Seniovo, aber auch in die fortschreitende Digitalisierung benötigt man einen guten Cashflow. Wie sich der Cashflow bei uns entwickelt hat, möchte ich Ihnen im Folgenden aufzeigen.

Hierbei sehen wir deutliche Verbesserungen im Vergleich zum Vorjahreszeitraum. Der Mittelzufluss aus laufender Geschäftstätigkeit stieg auf 455 Millionen Euro. Dazu trug insbesondere die Veränderung des Working Capital in Höhe von 94 Millionen Euro bei, die den planmäßigen Abbau von Vorräten reflektiert. Bei den Bruttoinvestitionen liegen wir mit rund 193 Millionen Euro in etwa auf dem Niveau des Geschäftsjahres 2022/23. Nach Investitions- und Finanzierungstätigkeit sowie Dividenden liegen wir bei einem Free Cashflow von 232 Millionen Euro und setzen damit die Steigerung der vergangenen zwei Jahre erfolgreich fort.

Auch in diesem Jahr können wir Ihnen eine starke Bilanzstruktur vorweisen. Zum 29. Februar 2024 weisen wir eine Bilanzsumme von rund 4,5 Milliarden Euro aus. Die Eigenkapitalquote liegt mit 43,5 Prozent über der Quote des Vorjahres.

Nach diesen Betrachtungen zur Entwicklung der Baumarkt Sparte möchte ich nun den Blick auf die HORNBACH Baustoff Union lenken.

Die Baustoff Union ist unser Fachhandelsunternehmen mit Fokus auf gewerblichen Kunden des Bauhaupt- und Baunebengewerbes mit 38 Baustoffhandels-Standorten im Südwesten Deutschlands und dem angrenzenden Frankreich.

Der konjunkturelle Rückgang in der Baubranche, die gestiegenen Zinsen und weitere makroökonomische Herausforderungen haben zu einem Rückgang des Umsatzes um 9,6 Prozent geführt. Der Nettoumsatz lag im Geschäftsjahr 2023/2024 bei 381 Millionen Euro. Er trug damit 6 Prozent des Konzernumsatzes bei.

Blickt man auch bei der Baustoff Union auf die längerfristige Entwicklung, so zeigt sich ein deutlich positives Bild. Im Geschäftsjahr 2019/2020 lag der Umsatz bei 299 Millionen Euro. Im Vergleich zu den 381 Millionen derzeit kann man also auch mit Fug und Recht behaupten, die Richtung stimmt.

Wir legen auch bei der Baustoff Union Wert auf Effizienzsteigerungen. Das Unternehmen arbeitet weiter an neuen Möglichkeiten durch Digitalisierung und betreibt ein aktives Kostenmanagement.

Gute langfristige Wachstumschancen für unser Fachhandelsgeschäft sehen wir auch weiterhin angesichts des hohen Renovierungsbedarfs, aufgrund der Altersstruktur sehr vieler Gebäude in Europa und hinsichtlich der Pläne der EU zur Klimaneutralität.

Um das Bild der HORNBACH Gruppe abzurunden, möchte ich daran erinnern, dass die Hornbach Immobilien AG zusammen mit ihren Tochtergesellschaften ihrem Geschäftszweck entsprechend, unverändert einen wesentlichen Teil, der von der HORNBACH Baumarkt AG genutzten Immobilien hält. Einen eigenen operativen Geschäftsbetrieb hat sie nicht.

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,  
kommen wir nun zum Thema Dividende.

Wie Sie wissen, hat Hornbach seit dem Börsengang stets und in jedem Jahr Dividende gezahlt und zwar immer mindestens in Höhe der Vorjahresdividende. Daher freue ich mich, Ihnen auch in diesem Jahr, unterstützt durch die gute Lage unserer Unternehmensgruppe, im Namen des Vorstands und des Aufsichtsrats der HORNBACH Holding AG eine Dividende von 2,40 Euro je Aktie vorzuschlagen. Das entspricht einer Ausschüttungsquote von 30,7 Prozent. Wir erfüllen damit auch in wirtschaftlich herausfordernden Zeiten unser Versprechen einer kontinuierlichen und stabilen Dividendenpolitik.



Sehr geehrte Damen und Herren,

Ende Mai 2024 haben wir das erste Quartal im Geschäftsjahr 2024/2025 abgeschlossen. Und diese Monate zeigen ein erfreuliches Bild, was den Zuspruch unserer Kundinnen und Kunden betrifft.

Der Konzernumsatz stieg im ersten Quartal um 1,8 Prozent auf 1,8 Milliarden Euro. Dies lag vor allem an den guten Wetterbedingungen, der Reduktion einzelner Rohstoffpreise und einem profitableren Produktmix.

Im Vergleich zum Vorjahresquartal stieg das bereinigte EBIT deutlich um 33,8 Prozent auf 146 Millionen Euro. Diese Entwicklung war auf höhere Umsätze im März und April, eine deutlich verbesserte Handelsspanne und unsere anhaltende Kostendisziplin zurückzuführen. Dementsprechend stieg das Ergebnis je Aktie im ersten Quartal 2024/25 auf 5,96 Euro gegenüber 4,15 Euro im Vorjahresquartal.

Gleichwohl: angesichts des teilweise schlechten Wetters in weiten Teilen unseres Geschäftsgebietes im Mai und auch im Juni sehen wir nach wie vor Zurückhaltung unserer Privat- und Profikunden bei größeren Projekten.

Daher belassen wir derzeit unsere Prognose für die HORNBAACH Holding für das Geschäftsjahr 2024/2025 genau so, wie wir sie im Mai verkündet haben: wir rechnen für das laufende Geschäftsjahr mit einem leichten Umsatzanstieg und einem bereinigten EBIT auf oder leicht über dem Niveau des vergangenen Geschäftsjahres.

Lassen Sie mich jedoch betonen: Wir sind uns sicher, dass die rückläufige Inflation und die bereits erfolgten ersten Zinssenkungen in unseren verschiedenen Währungsräumen mittelfristig das Konsumklima weiter aufhellen und sich positiv unser Geschäft auswirken werden.

Die Kernsäulen unseres Geschäfts sind unverändert von höchster Relevanz für unsere Kundinnen und Kunden und werden in den kommenden Jahren weiter an Bedeutung zunehmen:

- der Trend zu multifunktionalen Lebensräumen, in denen gelebt und gearbeitet wird
- die energetische Sanierung des vorhandenen Wohnraums in Europa, der im Schnitt älter als 20 Jahre ist
- die Notwendigkeit, Wohnraum barrierefreier zu gestalten angesichts des demografischen Wandels in der EU
- die Unterstützung beim Selbermachen UND bei der Begleitung mit Handwerkern für alle Kundenbedürfnisse über alle unsere Kanäle hinweg

Sehr geehrte Damen und Herren,  
seit 1991 bin ich in den Diensten dieses Unternehmens. Wir haben in der Zeit so viel erlebt und so viele Herausforderungen gemeistert. Die deutsche Wiedervereinigung, die Expansion in unsere Nachbarländer und der konsequente Ausbau unserer digitalen Angebote waren und sind essenziell für die Zukunftsfähigkeit unserer Gruppe. Heute ist Corporate Social Responsibility eines der wichtigsten Themen für die Zukunftsfähigkeit unserer Gesellschaft und damit auch für uns.

Wir befinden uns hierbei in einem großen Wandel, dessen Folgen positiv wie negativ bislang nicht absehbar sind. Fakt ist, wir können auf die kontinuierliche Reduzierung der CO<sub>2</sub>-Emissionen nicht verzichten. Bis 2030 streben wir eine Reduktion der Scope 1 und 2 Kohlendioxidäquivalente auf Konzernebene im Einklang mit dem 1,5-Grad-Ziel des Pariser Klimaabkommens an.

In den vergangenen Jahren haben wir bereits durch intelligente Beleuchtungssteuerung, Gebäudeleittechnik sowie die Umrüstung nahezu aller Märkte und Logistikzentren auf LED-Beleuchtung erhebliche Energieeinsparungen erzielt.

Die eigene Stromerzeugung durch Fotovoltaikanlagen wurde im vergangenen Geschäftsjahr deutlich ausgebaut.

Insgesamt sind konzernweit mehr als 40 Fotovoltaikanlagen mit einer Leistung von rund 19.000 KWp in Betrieb bzw. im Bau. Davon wurden 34 Anlagen im vergangenen Geschäftsjahr neu installiert. Außerdem wurden zwei Märkte, die zuvor mit Gas oder Öl beheizt wurden, auf Fernwärme umgestellt. Die Installation von Fotovoltaikanlagen an Markt-, Logistik- und Verwaltungsstandorten wird zudem weiter ausgerollt.

Bezogen auf unser Sortiment arbeiten wir daran, größtmögliche Transparenz bezüglich der Herkunft, der Inhaltsstoffe und der Umweltauswirkungen herzustellen.

Die interne Kennzeichnung in den Artikelstammdaten für nachhaltigere Produkte wurde weiter vorangetrieben. Wir haben eine systematische Sammlung von Nachhaltigkeitsattributen und deren Definition erstellt. Auf deren Basis wird eine Bewertung der Nachhaltigkeitsvorteile auf Artikelebene erfolgen.

Wir verfolgen konsequent das Ziel, unsere Kunden bestmöglich in die Lage zu versetzen, ökologische, gesundheitliche und soziale Aspekte beim Kauf besser berücksichtigen zu können.

Meine sehr geehrten Damen und Herren,  
Sie haben von den fürchterlichen Ereignissen rund um das Hochwasser gehört. Solche Extremwetterereignisse zeigen, dass wir uns alle besser um unseren Planeten kümmern müssen, damit wir eine lebenswerte Zukunft haben. Entscheidend ist der Faktor Mensch.

In Johann Wolfgang von Goethes Gedicht „Das Göttliche“ gibt es eine schöne Stelle dazu, mit der ich meine Ausführungen schließen möchte: „Der edle

Mensch / Sei hilfreich und gut! / Unermüdet schaff' er“. Bei uns drückt man das anders aus, sie kennen das: Es gibt immer was zu tun!

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit.