

**Jahresabschluss zum 29. Februar 2008  
und Lagebericht**

**HORNBACH HOLDING Aktiengesellschaft  
Neustadt an der Weinstraße**



## Passiva

	Anhang	29.2.2008		28.2.2007
		TEUR	TEUR	TEUR
<b>A. Eigenkapital</b>	(9)			
I. Gezeichnetes Kapital				
1. Stammaktien		12.000		12.000
2. Vorzugsaktien		<u>12.000</u>		<u>12.000</u>
			24.000	<u>24.000</u>
II. Kapitalrücklage			27.129	27.129
III. Gewinnrücklagen				
Andere Gewinnrücklagen			114.183	98.333
IV. Bilanzgewinn			<u>11.487</u>	<u>13.363</u>
			176.799	162.825
<b>B. Rückstellungen</b>	(10)			
1. Steuerrückstellungen		12.164		7.438
2. Sonstige Rückstellungen		<u>3.050</u>		<u>2.729</u>
			15.214	<u>10.167</u>
<b>C. Verbindlichkeiten</b>	(11)			
1. Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen		101		194
2. Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen		346		0
3. Sonstige Verbindlichkeiten		<u>1.073</u>		<u>959</u>
			1.520	1.153
			<u>193.533</u>	<u>174.145</u>

**Gewinn- und Verlustrechnung**

**für die Zeit vom 1. März 2007 bis 29. Februar 2008**

	<u>Anhang</u>	<u>2007/2008</u>	<u>2006/2007</u>
		TEUR	TEUR
1. Beteiligungsergebnis	(13)	30.942	27.641
2. Sonstige betriebliche Erträge	(14)	5.607	5.024
3. Personalaufwand	(15)	5.254	5.764
4. Abschreibungen		325	332
5. Sonstige betriebliche Aufwendungen	(16)	4.007	3.555
6. Finanzergebnis	(17)	<u>1.811</u>	<u>1.309</u>
7. Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit		28.774	24.323
8. Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	(18)	5.909	-2.265
9. Sonstige Steuern	(19)	<u>11</u>	<u>23</u>
10. Jahresüberschuss		22.854	26.565
11. Gewinnvortrag aus dem Vorjahr		33	48
12. Einstellung in andere Gewinnrücklagen		11.400	13.250
<b>13. Bilanzgewinn</b>	(24)	<u><b>11.487</b></u>	<u><b>13.363</b></u>

**HORNBACH HOLDING Aktiengesellschaft,  
Neustadt/Weinstraße**

**A n h a n g  
für das Geschäftsjahr 2007/2008**

**(1) Anwendung des Handelsgesetzbuches und des Aktiengesetzes**

Der Jahresabschluss der HORNBACH HOLDING AG ist nach den Vorschriften des Handelsgesetzbuches und des Aktiengesetzes aufgestellt. Einzelne Posten der Gewinn- und Verlustrechnung sind zusammengefasst, um die Klarheit der Darstellung zu verbessern. Diese Posten sind im Anhang gesondert ausgewiesen. Im Anhang werden auch die zu einzelnen Posten vorgeschriebenen Vermerksangaben gegeben.

Erklärung zum Corporate Governance Kodex:

Am 4. Dezember 2007 gaben Vorstand und Aufsichtsrat der HORNBACH HOLDING AG gemäß § 161 des Aktiengesetzes die sechste Entsprechenserklärung der Gesellschaft in Bezug auf den Deutschen Corporate Governance Kodex ab und veröffentlichen diese seit diesem Zeitpunkt auf der Internetseite der Gesellschaft.

**(2) Beteiligungen**

**Beteiligungen der HORNBACH HOLDING AG:**

	Eigenkapital <sup>1</sup> TEUR	Kapitalanteil %	Ergebnis TEUR
<b><u>Direkte Beteiligungen</u></b>			
HORNBACH-Baumarkt-AG, Bornheim	345.961	77,4 <sup>2</sup>	44.084
Hornbach Immobilien AG, Neustadt/Weinstraße	67.130	100	0 <sup>3</sup>
Hornbach Baustoff Union GmbH, Neustadt/Weinstraße	10.156	100	0 <sup>3</sup>
Hornbach Imobiliare S.R.L. Bukarest, Rumänien	-5.306	5	-4.210

---

<sup>1</sup> Einschließlich Jahresergebnis 2007/2008

<sup>2</sup> Davon 0,004 % im Umlaufvermögen

<sup>3</sup> Nach Ergebnisabführung

	Eigenkapital <sup>1</sup> TEUR	Kapitalanteil %	Ergebnis TEUR
<b><u>Indirekte Beteiligungen</u></b>			
Union Bauzentrum Hornbach GmbH, Bornheim	4.801	100	0 <sup>2</sup>
Ruhland-Kallenborn & Co. GmbH, Ensdorf	-1.627	100	6
Ruhland-Kallenborn Grundstücks- verwaltungsgesellschaft mbH, Ensdorf	-303	100	45
Etablissements Camille Holtz et Cie S.A., Phalsbourg, Frankreich	1.450 <sup>3</sup>	60	101 <sup>3</sup>
Saar-Lor Immobilière S.C.I., Phalsbourg, Frankreich	122 <sup>3</sup>	60	8 <sup>3</sup>
Robert Röhlinger GmbH, Schiffweiler	1.336	100	-5
HORNBACH International GmbH, Bornheim	25.584	77,4 <sup>4</sup>	0 <sup>2</sup>
HORNBACH Baumarkt Luxemburg SARL, Bertrange, Luxemburg	8.723	77,4 <sup>4</sup>	4.814
HORNBACH BAUMARKT CS spol s.r.o., Prag, Tschechien	42.128	77,4 <sup>4</sup>	14.716
Hornbach Baumarkt (Schweiz) AG, Oberkirch, Schweiz	17.290	77,4 <sup>4</sup>	6.448
Hornbach Holding B.V., Amsterdam, Niederlande	43.182	77,4 <sup>4</sup>	13.497 <sup>5</sup>

<sup>1</sup> Einschließlich Jahresergebnis 2007/2008

<sup>2</sup> Nach Ergebnisabführung

<sup>3</sup> Das Ergebnis bezieht sich auf den Zeitraum 1.1.2007 bis 31.12.2007, das Eigenkapital auf den Stand zum 31.12.2007

<sup>4</sup> Davon 0,004 % im Umlaufvermögen

<sup>5</sup> Ergebnis nach Fortschreibung des Equity-Wertes der mit \* gekennzeichneten Gesellschaften

	Eigenkapital <sup>1</sup> TEUR	Kapitalanteil %	Ergebnis TEUR
<b><u>Indirekte Beteiligungen</u></b>			
Hornbach Real Estate Zaandam B.V., Zaandam, Niederlande	2.835	77,4 <sup>2</sup>	671*
Hornbach Reclame Activiteiten B.V., Nieuwegein, Niederlande	8	77,4 <sup>2</sup>	-34*
Hornbach Real Estate Kerkrade B.V., Kerkrade, Niederlande	2.031	77,4 <sup>2</sup>	236*
Hornbach Real Estate Tilburg B.V., Tilburg, Niederlande	1.581	77,4 <sup>2</sup>	249*
Hornbach Real Estate Groningen B.V., Groningen, Niederlande	124	77,4 <sup>2</sup>	155*
Hornbach Bouwmarkt (Nederland) B.V., Driebergen - Rijsenburg, Niederlande	39.644	77,4 <sup>2</sup>	16.806*
Hornbach Real Estate Wateringen B.V., Wateringen, Niederlande	1.495	77,4 <sup>2</sup>	501*
Hornbach Real Estate Alblasserdam B.V., Alblasserdam, Niederlande	-2.636	77,4 <sup>2</sup>	-351*
Hornbach Real Estate Nieuwegein B.V., Nieuwegein, Niederlande	1.767	77,4 <sup>2</sup>	431*
Hornbach Real Estate Nieuwerkerk B.V., Nieuwerkerk, Niederlande	2.685	77,4 <sup>2</sup>	16*
Hornbach Real Estate Geleen B.V., Geleen, Niederlande	1.076	77,4 <sup>2</sup>	81*
HORNBAACH-Baumarkt SK spol s.r.o., Bratislava, Slowakei	6.441	77,4 <sup>2</sup>	3.633

<sup>1</sup> Einschließlich Jahresergebnis 2007/2008

<sup>2</sup> Davon 0,004% im Umlaufvermögen

\* At Equity in Ergebnis der Hornbach Holding B.V. einbezogen.

	Eigenkapital <sup>1</sup> TEUR	Kapitalanteil %	Ergebnis TEUR
<b><u>Indirekte Beteiligungen</u></b>			
Hornbach Baumarkt GmbH, Wiener Neudorf, Österreich	27.082	77,4 <sup>2</sup>	3.294
EZ Immobilien Beta GmbH, Wiener Neudorf, Österreich	2.062	77,4 <sup>2</sup>	489
SM Immobilien Delta GmbH, Wiener Neudorf, Österreich	-481	77,4 <sup>2</sup>	-10
SZ Immobilien Zeta GmbH, Wiener Neudorf, Österreich	-34	77,4 <sup>2</sup>	-8
HK Immobilien Kappa GmbH, Wiener Neudorf, Österreich	-182	77,4 <sup>2</sup>	-14
HL Immobilien Lambda GmbH, Wiener Neudorf, Österreich	-523	77,4 <sup>2</sup>	-47
HS Immobilien Sigma GmbH, Wiener Neudorf, Österreich	-149	77,4 <sup>2</sup>	-40
HD Immobilien Dora GmbH, Wiener Neudorf, Österreich	-2	77,4 <sup>2</sup>	-7
Hornbach Byggmarknad AB, Göteborg, Schweden	-3.291	77,4 <sup>2</sup>	-1.244
HO Immobilien Omikron GmbH, Wiener Neudorf, Österreich	-439	77,4 <sup>2</sup>	-123
Hornbach Centrala S.R.L., Bukarest, Rumänien	-2.155	77,4 <sup>2</sup>	-4.886
AWV-Agentur für Werbung und Verkaufsförderung GmbH, Bornheim	195	77,4 <sup>2</sup>	13

<sup>1</sup> Einschließlich Jahresergebnis 2007/2008

<sup>2</sup> Davon 0,004% im Umlaufvermögen

	Eigenkapital <sup>1</sup> TEUR	Kapitalanteil %	Ergebnis TEUR
<b><u>Indirekte Beteiligungen</u></b>			
Ollesch & Fitzner GmbH, Bornheim	554	77,4 <sup>2</sup>	0 <sup>3</sup>
BM Immobilien Gamma GmbH, Bornheim	-2	77,4 <sup>2</sup>	-1
BM Immobilien Lambda GmbH, Bornheim	22	77,4 <sup>2</sup>	-1
HB Reisedienst GmbH, Bornheim	-394	77,4 <sup>2</sup>	-144
HB Services GmbH, Bornheim	21	77,4 <sup>2</sup>	-1
Hornbach Versicherungs-Service GmbH, Bornheim	333	77,4 <sup>2</sup>	308
Hornbach Solar-, Licht- und Energiemanagement GmbH, Bornheim	-29	77,4 <sup>2</sup>	-39
HIAG Immobilien Beta GmbH, Bornheim	-57	100	-5
HIAG Immobilien Gamma GmbH, Bornheim	22	100	-1
HIAG Immobilien Delta GmbH, Bornheim	23	100	-1
HIAG Immobilien Jota GmbH, Bornheim	6.737	100	210
Hornbach Real Estate Nederland B.V., Amsterdam, Niederlande	14.217	100	-127

<sup>1</sup> Einschließlich Jahresergebnis 2007/2008

<sup>2</sup> Davon 0,004% im Umlaufvermögen

<sup>3</sup> Nach Ergebnisabführung

	Eigenkapital <sup>1</sup> TEUR	Kapitalanteil %	Ergebnis TEUR
<b><u>Indirekte Beteiligungen</u></b>			
HY Immobilien Ypsilon GmbH, Wiener Neudorf, Österreich	-2.962	100	-705
HN Immobilien Ny GmbH, Wiener Neudorf, Österreich	-138	100	-91
HX Immobilien Xi GmbH, Wiener Neudorf, Österreich	-801	100	-177
HO Immobilien Omega GmbH, Wiener Neudorf, Österreich	-245	99,8	-129
HR Immobilien Rho GmbH, Wiener Neudorf, Österreich	-135	99,8	-13
HC Immobilien Chi GmbH Wiener Neudorf, Österreich	-24	99,8	-7
HM Immobilien My GmbH, Wiener Neudorf, Österreich	-26	100	-7
SULFAT GmbH & Co. Objekt Bamberg KG, Pöcking	-846	90	-65 <sup>2</sup>
SULFAT GmbH & Co. Objekt Düren KG, Pöcking	-949	90	-56 <sup>2</sup>
SULFAT GmbH & Co. Objekt Saarbrücken KG, Pöcking	-833	90	-74 <sup>2</sup>
HIAG Fastigheter i Göteborg AB, Göteborg, Schweden	462	100	128
HIAG Fastigheter i Helsingborg AB, Göteborg, Schweden	87	100	-22

---

<sup>1</sup> Einschließlich Jahresergebnis 2007/2008

<sup>2</sup> Das Ergebnis bezieht sich auf den Zeitraum 1.1.2007 bis 31.12.2007.

	Eigenkapital <sup>1</sup> TEUR	Kapitalanteil %	Ergebnis TEUR
<b><u>Indirekte Beteiligungen</u></b>			
HIAG Fastigheter i Göteborg Syd AB, Göteborg, Schweden	-10	100	-51
HIAG Fastigheter i Stockholm AB, Göteborg, Schweden	8	100	-23
HIAG Fastigheter i Botkyrka AB, Hisings Backa, Schweden	-187	100	-236
HORNBACH Immobilien HK s.r.o., Prag, Tschechien	3.703	100	589
Hornbach Immobilien SK-BW s.r.o., Bratislava, Slowakei	5.489	100	-75
HB Immobilien Bad Fischau GmbH, Wiener Neustadt, Österreich	81	100	-43
Hornbach Immobiliare S.R.L., Bukarest, Rumänien	-5.306	95 <sup>2</sup>	-4.210
HMC Development SRL, Bukarest, Rumänien	47	100	53

Zwischen der HORNBACH HOLDING AG und der Hornbach Immobilien AG sowie zwischen der HORNBACH HOLDING AG und der Hornbach Baustoff Union GmbH bestehen Beherrschungs- und Gewinnabführungsverträge, die ab dem Geschäftsjahr 2000/2001 wirksam sind. Die Hornbach Baustoff Union GmbH ihrerseits hat einen Beherrschungs- und Gewinnabführungsvertrag mit der Union Bau-zentrum Hornbach GmbH, der ebenfalls ab dem Geschäftsjahr 2000/2001 wirkt. Die ausgewiesenen Ergebnisse verstehen sich nach Ergebnisabführung bzw. -übernahme.

---

<sup>1</sup> Einschließlich Jahresergebnis 2007/2008

<sup>2</sup> Die restlichen 5% werden direkt gehalten.

### **(3) Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze**

Der Jahresabschluss ist nach den Grundsätzen ordnungsmäßiger Buchführung unter Beachtung der Rechnungslegungsvorschriften des Handelsgesetzbuches für große Kapitalgesellschaften und des Aktiengesetzes aufgestellt.

Die bisherigen Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden werden unverändert beibehalten. Von Bilanzierungshilfen wird kein Gebrauch gemacht.

Währungsforderungen und -verbindlichkeiten werden grundsätzlich mit dem Kurs am Tag ihrer Entstehung eingebucht. Bei Währungsforderungen werden am Bilanzstichtag gesunkene Kurse durch eine Abschreibung berücksichtigt. Währungsverbindlichkeiten werden mit dem höheren Kurs am Bilanzstichtag bewertet.

Die Gesellschaft ist eine große Kapitalgesellschaft gem. § 267 Abs. 3 Satz 2 HGB.

#### (4) Kapitalflussrechnung

Die nachfolgende Kapitalflussrechnung ist an den Deutschen Rechnungslegungsstandard Nr. 2 (DRS 2) angelehnt.

	2007/2008	2006/2007
	TEUR	TEUR
<b>Jahresüberschuss</b>	<b>22.854</b>	<b>26.565</b>
Abschreibungen auf Gegenstände des Anlagevermögens (ohne Finanzanlagen)	325	332
Sonstige nicht zahlungswirksame Erträge	-479	-9.339
Veränderung der Rückstellungen	5.047	7.478
Gewinn aus dem Abgang von Gegenständen des Anlagevermögens	-45	-32
Veränderung der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie an- derer Aktiva	-691	-323
Veränderung der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen sowie anderer Passiva	461	-497
<b>Mittelzufluss aus laufender Geschäftstätigkeit</b>	<b>27.472</b>	<b>24.184</b>
Einzahlungen aus Abgängen von Gegenständen des Anlagevermögens	98	115
Auszahlungen für Investitionen in Sachanlagevermögen	-348	-276
Auszahlungen für Investitionen in immaterielle Vermögensgegenstände	-22	0
Auszahlungen für Investitionen in das Finanzanlagevermögen	0	-2.689
<b>Mittelabfluss aus der Investitionstätigkeit</b>	<b>-272</b>	<b>-2.850</b>
Auszahlungen an Gesellschafter	-8.880	-8.880
Aus-/Einzahlungen aus Konzernfinanzierung	-13.834	-9.962
<b>Mittelabfluss aus der Finanzierungstätigkeit</b>	<b>-22.714</b>	<b>-18.842</b>
Zahlungswirksame Veränderung des Finanzmittelbestands	4.486	2.492
Finanzmittelbestand Vorjahr	12.239	9.747
<b>Finanzmittelbestand am Bilanzstichtag</b>	<b>16.725</b>	<b>12.239</b>

In den Finanzmittelbestand werden Geldbestände, Bankguthaben und andere kurzfristige Geldanlagen einbezogen.

Der Mittelzufluss aus laufender Geschäftstätigkeit wurde durch Steuerzahlungen um TEUR 1.720 (Vj. TEUR 1.060) und durch Zinszahlungen um TEUR 541 (Vj. TEUR 197) gemindert.

## **(5) Anlagevermögen**

Immaterielle Vermögensgegenstände werden zu Anschaffungskosten vermindert um planmäßige lineare Abschreibungen entsprechend der Nutzungsdauer bewertet.

Das Sachanlagevermögen ist mit den Anschaffungskosten vermindert um Abschreibungen bewertet.

Die Abschreibungen werden planmäßig entsprechend der voraussichtlichen Nutzungsdauer vorgenommen; es wird linear abgeschrieben. Bei Zugängen des Geschäftsjahres erfolgt die Abschreibung pro rata temporis. Außerplanmäßige Abschreibungen auf den beizulegenden Wert werden vorgenommen, soweit es sich um dauernde Wertminderungen handelt.

Geringwertige Wirtschaftsgüter wurden bis 31. Dezember 2007 im Jahr der Anschaffung voll abgeschrieben und als Abgänge ausgewiesen. Seit dem 1. Januar 2008 werden geringwertige Wirtschaftsgüter mit Anschaffungs- oder Herstellungskosten von mehr als 150 EUR bis zu 1.000 EUR in einen jahresbezogenen Sammelposten eingestellt und über die Dauer von fünf Jahren linear abgeschrieben. Geringwertige Wirtschaftsgüter bis 150 EUR werden weiterhin im Jahr der Anschaffung voll abgeschrieben und als Abgänge ausgewiesen.

Die Finanzanlagen sind mit den Anschaffungskosten bilanziert, sofern keine dauernden Wertminderungen vorliegen. Außerplanmäßige Abschreibungen auf Finanzanlagen wurden im Geschäftsjahr 2007/2008 nicht vorgenommen. Der Beteiligungsbesitz der HORNBACH HOLDING AG ist bei verbundenen Unternehmen (Anmerkung 2) aufgeführt.

Im Geschäftsjahr 2007/2008 wurde das Liquidationsverfahren der Dekor Inc., Atlanta, Georgia (USA), abgeschlossen. Die Anschaffungskosten der Beteiligung sowie der Ausleihung an diese Gesellschaft werden daher als Abgänge ausgewiesen. Diese Finanzanlagen wurden bereits im Geschäftsjahr 2001/2002 wertberichtigt.

Diese Seite bleibt aus drucktechnischen Gründen leer.

**HORNBACH HOLDING AG**  
**Neustadt/Weinstraße**

**Jahresabschluss zum 29.02.2008**

**Entwicklung des Anlagevermögens**

	Anschaffungs- kosten 1.3.2007	Zugänge	Abgänge	Umbuchungen
<b>I. Immaterielle Vermögensgegenstände</b>				
1. Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte	81	22	0	0
<b>II. Sachanlagen</b>				
1. Grundstücke, grundstücksgleiche Rechte und Bauten einschließlich der Bauten auf fremden Grundstücken	449	0	0	0
2. Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	1.363	348	265	0
Summe	1.812	348	265	0
<b>III. Finanzanlagen</b>				
1. Anteile an verbundenen Unternehmen	106.915	0	0	0
2. Beteiligungen	12.350	0	12.350	0
3. Ausleihungen an Unternehmen, mit denen ein Beteiligungsverhältnis besteht	1.794	0	1.794	0
Summe	121.059	0	14.144	0
<b>insgesamt</b>	<b>122.952</b>	<b>370</b>	<b>14.409</b>	<b>0</b>

Es können Rundungsdifferenzen auftreten.

- TEUR-

Anschaffungs- kosten 29.2.2008	Abschreibungen (kumuliert)	Bilanzwert 29.2.2008	Bilanzwert 28.2.2007	Abschreibungen (Geschäftsjahr)
103	88	15	1	7
449	2	447	447	0
1.446	818	628	650	318
1.895	820	1.075	1.097	318
106.915	0	106.915	106.915	0
0	0	0	0	0
0	0	0	0	0
106.915	0	106.915	106.915	0
108.913	908	108.005	108.013	325

## **(6) Forderungen gegen verbundene Unternehmen**

Die Forderungen gegen verbundene Unternehmen in Höhe von TEUR 53.070 (Vj. TEUR 38.433) betreffen mit TEUR 20.380 (Vj. TEUR 17.079) Forderungen aus Gewinnabführungsverträgen, mit TEUR 10.562 (Vj. TEUR 10.562) aktivierte Dividendenansprüche und mit TEUR 21.001 (Vj. TEUR 10.274) Forderungen aus der kurzfristigen Konzernfinanzierung. Die übrigen Forderungen resultieren aus dem Lieferungs- und Leistungsverkehr. Die Restlaufzeit der Forderungen liegt unter einem Jahr.

## **(7) Sonstige Vermögensgegenstände**

Die sonstigen Vermögensgegenstände betreffen mit TEUR 15.613 (Vj. TEUR 14.971) im Wesentlichen Steuererstattungsansprüche. Darin enthalten ist der Barwert eines aufgrund des SEStEG entstandenen Auszahlungsanspruchs für Körperschaftsteuerguthaben in Höhe von TEUR 9.817. Die Restlaufzeit der sonstigen Vermögensgegenstände liegt mit TEUR 8.621 über einem Jahr.

## **(8) Wertpapiere**

Die Wertpapiere des Umlaufvermögens betreffen mit 653 Stück (Vj. 8.886 Stück) Stammaktien der Tochtergesellschaft HORNACH-Baumarkt-AG, durch die ein Anteil von 0,004 % am gezeichneten Kapital dieser Gesellschaft verbrieft ist. Im Geschäftsjahr hat sich der Bestand wie folgt entwickelt:

Stand 1.3.2007	8.886 Stück
Kauf	12.000 Stück
Verkauf	7.000 Stück
Abwicklung Aktienoptionsplan	13.040 Stück
Ausgabe von Belegschaftsaktien	193 Stück
<u>Stand am 29.2.2008</u>	<u>653 Stück</u>

Der Veräußerungserlös aus der Ausgabe von Aktien der Hornbach-Baumarkt-AG als Belegschaftsaktien sowie im Rahmen des Aktienoptionsplans an Mitarbeiter der HORNACH Holding beträgt insgesamt TEUR 725.

Der Aktienbestand wurde im Geschäftsjahr 2007/2008 in Höhe von TEUR 7 (Vj. TEUR 0) abgeschrieben.

Mit Vereinbarung vom 5. Februar 1999 wurden aus den von der HORNACH HOLDING AG gehaltenen Aktien an der HORNACH-Baumarkt-AG 45.000 Stück an ein Kreditinstitut ausgeliehen, um geschlossene Leerverkäufe beliefern zu können.

Im Falle der Vollveräußerung der 45.000 Aktien könnten 653 Stück aus dem im Umlaufvermögen gehaltenen Bestand bedient werden, 44.347 Stück gingen dann zu Lasten des im Anlagevermögen (Finanzanlagen) gehaltenen Bestandes.

## (9) Eigenkapital

Das Grundkapital beträgt TEUR 24.000. Auf jede Stückaktie entfällt ein anteiliger Betrag von EUR 3,00; es ergibt sich folgende Einteilung:

	EUR
4.000.000 Stück-Stammaktien	12.000.000
4.000.000 Stück-Vorzugsaktien, stimmrechtslos	12.000.000
	<hr/> <hr/> 24.000.000

Die HORNBACH HOLDING AG veröffentlichte am 20. April 2002 in der Börsen-Zeitung folgende Mitteilung gemäß § 41 Abs. 3 WpHG: Kingfisher plc, London/Großbritannien, hat uns gemäß § 41 Abs. 2 S. 1 WpHG mitgeteilt, dass ihr Stimmrechtsanteil an der HORNBACH HOLDING AG am 1. April 2002 25 % plus eine Aktie (1.000.001 Stück Stammaktien) beträgt. Dabei handelte es sich ausschließlich um eigene Stimmrechte.

Die HORNBACH Familien-Treuhandgesellschaft mbH, Annweiler am Trifels, hat uns gemäß §§ 21 Abs. 1 und 22 Abs. 1 Nr. 6 WpHG mitgeteilt, dass ihr Stimmrechtsanteil an der HORNBACH HOLDING AG, Neustadt an der Weinstraße, am 6. August 2002 die Schwelle von 5 % überschritten hat und nun 75 % minus eine Aktie (2.999.999 Stück Stammaktien) beträgt. Davon sind ihr rund 22,62 % (904.763 Stück Stammaktien) der Stimmrechte nach § 22 Abs. 1 Nr. 6 WpHG zuzurechnen.

Die HORNBACH HOLDING AG veröffentlichte am 7. September 2004 in der Börsen-Zeitung folgende Mitteilung gemäß § 25 Abs. 1 WpHG: Herr Albert Hornbach, Bornheim/Pfalz, hat uns gemäß § 21 Abs. 1 WpHG mitgeteilt, dass sein Stimmrechtsanteil an der HORNBACH HOLDING AG, Neustadt an der Weinstraße, am 18. August 2004 die Schwelle von 10 % unterschritten hat und nun 5,494 % (219.763 Stück Stammaktien) vom stimmberechtigten Kapital der Gesellschaft beträgt. Dabei handelt es sich ausschließlich um eigene Stimmrechte. Frau Gertraud Hornbach, Bornheim/Pfalz, hat uns gemäß § 21 Abs. 1 WpHG mitgeteilt, dass ihr Stimmrechtsanteil an der HORNBACH HOLDING AG, Neustadt an der Weinstraße, am 18. August 2004 die Schwelle von 5 % überschritten hat und nun 5,25 % (210.000 Stück Stammaktien) des stimmberechtigten Kapitals beträgt. Dabei handelt es sich ausschließlich um eigene Stimmrechte.

Die HORNBACH HOLDING AG veröffentlichte am 15. Juni 2007 auf elektronischem Wege folgende Stimmrechtsmitteilung gemäß § 26 Abs. 1 WpHG mit dem Ziel der europaweiten Verbreitung:

Die Kingfisher Holdings BV, Amsterdam/Niederlande hat uns am 15. Juni 2007 gemäß § 21 Abs. 1 WpHG mitgeteilt, dass der Stimmrechtsanteil der Kingfisher Holdings BV an der HORNBACH HOLDING AG (ISIN DE0006083405) am 12. Juni 2007 die Schwellen von 3 %, 5 %, 10 %, 15 %, 20 % und 25 % überschritten hat und zu diesem Tag 25 % plus 1 Stimme (1.000.001 Stimmrechte) in Bezug auf alle Stimmrechte und in Bezug auf alle mit Stimmrechten versehenen Stammaktien der HORNBACH HOLDING AG beträgt.

Die Kingfisher SAS, Lille/Frankreich, hat uns am 15. Juni 2007 gemäß § 21 Abs. 1 WpHG mitgeteilt, dass ihr Stimmrechtsanteil an der HORNBACH HOLDING AG (ISIN DE0006083405) am 12. Juni 2007 die Schwellen von 3 %, 5 %, 10 %, 15 %, 20 % und 25 % überschritten hat und zu diesem Tag 25 % plus 1 Stimme

(1.000.001 Stimmrechte) in Bezug auf alle Stimmrechte und in Bezug auf alle mit Stimmrechten versehenen Stammaktien der HORNBACH HOLDING AG beträgt.

Diese Stimmrechte sind Kingfisher SAS nach § 22 Abs. 1 Satz 1 Nr. 1 WpHG zuzurechnen.

Der Kingfisher SAS zugerechnete Stimmrechte werden dabei über folgendes von Kingfisher SAS kontrolliertes Unternehmen, dessen Stimmrechtsanteil an der HORNBACH HOLDING AG 3 % oder mehr beträgt, gehalten:

- Kingfisher Holdings BV

Die Castorama Dubois Investissements SCA, Lille/Frankreich, hat uns am 15. Juni 2007 gemäß § 21 Abs. 1 WpHG mitgeteilt, dass ihr Stimmrechtsanteil an der HORNBACH HOLDING AG (ISIN DE0006083405) am 12. Juni 2007 die Schwellen von 3 %, 5 %, 10 %, 15 %, 20 % und 25 % überschritten hat und zu diesem Tag 25 % plus 1 Stimme (1.000.001 Stimmrechte) in Bezug auf alle Stimmrechte und in Bezug auf alle mit Stimmrechten versehenen Stammaktien der HORNBACH HOLDING AG beträgt.

Diese Stimmrechte sind Castorama Dubois Investissements SCA nach § 22 Abs. 1 Satz 1 Nr. 1 WpHG zuzurechnen.

Der Castorama Dubois Investissements SCA zugerechnete Stimmrechte werden dabei über folgende von Castorama Dubois Investissements SCA kontrollierte Unternehmen, deren Stimmrechtsanteil an der HORNBACH HOLDING AG 3 % oder mehr beträgt, gehalten:

- Kingfisher Holdings BV

- Kingfisher SAS

Die Kingfisher France Limited, London/Großbritannien, hat uns am 15. Juni 2007 gemäß § 21 Abs. 1 WpHG mitgeteilt, dass ihr Stimmrechtsanteil an der HORNBACH HOLDING AG (ISIN DE0006083405) am 12. Juni 2007 die Schwellen von 3 %, 5 %, 10 %, 15 %, 20 % und 25 % überschritten hat und zu diesem Tag 25 % plus 1 Stimme (1.000.001 Stimmrechte) in Bezug auf alle Stimmrechte und in Bezug auf alle mit Stimmrechten versehenen Stammaktien der HORNBACH HOLDING AG beträgt.

Diese Stimmrechte sind Kingfisher France Limited nach § 22 Abs. 1 Satz 1 Nr. 1 WpHG zuzurechnen.

Der Kingfisher France Limited zugerechnete Stimmrechte werden dabei über folgende von Kingfisher France Limited kontrollierte Unternehmen, deren Stimmrechtsanteil an der HORNBACH HOLDING AG 3 % oder mehr beträgt, gehalten:

- Kingfisher Holdings BV

- Kingfisher SAS

- Castorama Dubois Investissements SCA

Die Sheldon Holdings Limited, London/Großbritannien, hat uns am 15. Juni 2007 gemäß § 21 Abs. 1 WpHG mitgeteilt, dass ihr Stimmrechtsanteil an der HORNBACH HOLDING AG (ISIN DE0006083405) am 12. Juni

2007 die Schwellen von 3 %, 5 %, 10 %, 15 %, 20 % und 25 % überschritten hat und zu diesem Tag 25 % plus 1 Stimme (1.000.001 Stimmrechte) in Bezug auf alle Stimmrechte und in Bezug auf alle mit Stimmrechten versehenen Stammaktien der HORNBAACH HOLDING AG beträgt.

Diese Stimmrechte sind Sheldon Holdings Limited nach § 22 Abs. 1 Satz 1 Nr. 1 WpHG zuzurechnen.

Der Sheldon Holdings Limited zugerechnete Stimmrechte werden dabei über folgende von Sheldon Holdings Limited kontrollierte Unternehmen, deren Stimmrechtsanteil an der HORNBAACH HOLDING AG 3 % oder mehr beträgt, gehalten:

- Kingfisher Holdings BV
- Kingfisher SAS
- Castorama Dubois Investissements SCA
- Kingfisher France Limited

Die Kapitalrücklage betrifft das Aufgeld aus der Kapitalerhöhung 1987/1988 abzüglich der in 1999/2000 getätigten Entnahme zur Kapitalerhöhung aus Gesellschaftsmitteln.

Bei den Gewinnrücklagen handelt es sich um „andere Gewinnrücklagen“. Im Berichtsjahr 2007/2008 wurden TEUR 15.850 in die Gewinnrücklagen eingestellt. Die Gewinnrücklagen entwickelten sich damit wie folgt:

	TEUR
Stand 1.3.2007	98.333
Einstellung in die Gewinnrücklagen gemäß Hauptversammlungsbeschluss vom 13. Juli 2007	4.450
Einstellung in die Gewinnrücklagen	<u>11.400</u>
Stand 29.2.2008	<u>114.183</u>

Im Bilanzgewinn ist ein Gewinnvortrag aus dem Vorjahr in Höhe von TEUR 33 enthalten.

#### **(10) Rückstellungen**

Die Steuerrückstellungen betreffen Körperschaft- und Gewerbesteuer. Potentielle Steuernachforderungen aus der abgeschlossenen Betriebsprüfung in Höhe von TEUR 514 werden nicht zurückgestellt, da die Gesellschaft gegebenenfalls den Klageweg beschreitet.

Die sonstigen Rückstellungen wurden in angemessenem Umfang für erkennbare Risiken und ungewisse Verbindlichkeiten gebildet. Sie enthalten im Wesentlichen Vorstands- und Aufsichtsratsantien, Jahresabschluss- und Beratungskosten, Aufwendungen für den Geschäftsbericht sowie Personalkosten.

Im Geschäftsjahr 2004/2005 hat die HORNBAACH HOLDING AG mit einem Mitarbeiter einen Altersteilzeitvertrag abgeschlossen. Die Rückstellungen für Altersteilzeit wurden gemäß der IDW-Stellungnahme zur Rech-

nungslegung Bilanzierung von Verpflichtungen aus Altersteilzeitregelungen (IDW RS HFA 3) vom 18. November 1998 von einem unabhängigen Gutachter, der Höchster Pensions Benefits Service GmbH, Frankfurt am Main, unter Zugrundelegung der Richttafeln 2005 G, Heubeck-Richttafel-GmbH, und einem Abzinsungssatz in Höhe von 5,5 % p.a. (Vj. 4,34%) ermittelt.

### (11) Verbindlichkeiten

Die Verbindlichkeiten sind mit dem Rückzahlungsbetrag bewertet.

	29.2.2008 TEUR	28.2.2007 TEUR
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	101	194
- davon Restlaufzeit bis 1 Jahr	(101)	(194)
Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen	346	0
- davon Restlaufzeit bis 1 Jahr	(346)	(0)
sonstige Verbindlichkeiten	1.073	959
- davon Restlaufzeit bis 1 Jahr	(1.073)	(959)
- davon aus Steuern	(1.070)	(954)
	<u>1.520</u>	<u>1.153</u>

Die Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen enthalten im Wesentlichen Konzernverrechnungen. Die sonstigen Verbindlichkeiten aus Steuern betreffen im Wesentlichen Umsatzsteuer sowie Lohn- und Kirchensteuer.

## (12) Haftungsverhältnisse und sonstige finanzielle Verpflichtungen

Die HORNBACH HOLDING AG hat zugunsten verbundener Unternehmen Bürgschaften und Patronatserklärungen übernommen. Der Höchstbetrag einer möglichen Inanspruchnahme beträgt insgesamt TEUR 166.157 (Vj. TEUR 170.891).

Der Gesamtbetrag der sonstigen finanziellen Verpflichtungen beträgt TEUR 1.701 (Vj. TEUR 1.336). Diese resultieren in voller Höhe aus Mietverträgen mit verbunden Unternehmen.

	bis 1 Jahr TEUR	1-5 Jahre TEUR	ab 5 Jahre TEUR	Summe TEUR
Sonstige finanzielle Verpflichtungen	189	756	756	1.701

Aus begonnenen **Investitionsmaßnahmen** wird im folgenden Geschäftsjahr keine Zahlung fällig.

## Erläuterungen zur Gewinn- und Verlustrechnung

Die Gewinn- und Verlustrechnung ist nach dem Gesamtkostenverfahren aufgestellt. Im Hinblick auf die Holdingfunktion der Gesellschaft tritt an die Stelle der nicht vorhandenen Umsatzerlöse das Beteiligungsergebnis als erster Posten.

### (13) Beteiligungsergebnis

Das **Beteiligungsergebnis** in Höhe von TEUR 30.942 (Vj. TEUR 27.641) enthält die übernommenen Ergebnisanteile aus Ergebnisabführungsverträgen mit der Hornbach Baustoff Union GmbH, Neustadt/Weinstraße, der Hornbach Immobilien AG, Neustadt/Weinstraße, sowie die Dividendenansprüche aus der Beteiligung an der HORNBACH-Baumarkt-AG, Bornheim, und setzt sich wie folgt zusammen:

	2007/2008 TEUR	2006/2007 TEUR
HORNBACH-Baumarkt-AG	10.562	10.562
Hornbach Immobilien AG	23.253	19.143
Hornbach Baustoff Union GmbH	-2.873	-2.064
	30.942	27.641

### (14) Sonstige betriebliche Erträge

Die sonstigen betrieblichen Erträge resultieren im Wesentlichen aus der Weiterberechnung von Bauleistungen und Verwaltungskosten an verbundene Unternehmen. Sie enthalten periodenfremde Erträge in Höhe von TEUR 67 (Vj. TEUR 119).

### (15) Personalaufwand

Der Personalaufwand gliedert sich in:

	2007/2008 TEUR	2006/2007 TEUR
Löhne und Gehälter	4.775	5.241
Soziale Abgaben und Aufwendungen für Altersversorgung und Unterstützung	479	523
-davon Altersversorgung	(15)	(16)
	5.254	5.764

Der Personalaufwand enthält in Höhe von TEUR 0 (Vj. TEUR 555) periodenfremde Aufwendungen aus der Erfassung des Aufwandes für Aktienoptionspläne.

## (16) Sonstige betriebliche Aufwendungen

Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen betreffen die allgemeine Verwaltung, Beratungsleistungen, Aufwendungen für die Hauptversammlung und den Geschäftsbericht, Reisekosten und übrige Aufwendungen. Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen enthalten periodenfremde Aufwendungen in Höhe von TEUR 44 (Vj. TEUR 54).

## (17) Finanzergebnis

	2007/2008	2006/2007
	TEUR	TEUR
Sonstige Zinsen und ähnliche Erträge	2.219	1.490
(davon an verbundene Unternehmen)	(1.210)	(1.068)
Erträge aus Zuschreibungen und dem Abgang von Wertpapieren des Umlaufvermögens	141	16
(davon auf Anteile an verbundenen Unternehmen)	(141)	(16)
Verluste aus dem Abgang von Wertpapieren des Umlaufvermögens	1	0
(davon auf Anteile an verbundenen Unternehmen)	(1)	(0)
Abschreibungen auf Wertpapiere des Umlaufvermögens	7	0
(davon auf Anteile an verbundenen Unternehmen)	(7)	(0)
Zinsen und ähnliche Aufwendungen	541	197
(davon an verbundene Unternehmen)	(0)	(0)
Finanzergebnis	<u>1.811</u>	<u>1.309</u>

Im Geschäftsjahr 2007/2008 sind periodenfremde Aufwendungen in Höhe von TEUR 535 (Vj. TEUR 180) enthalten, die aus der Verzinsung von Steuernachzahlungen aus der steuerlichen Betriebsprüfung der Jahre 2001 bis 2004 und deren Folgeänderungen resultieren.

## (18) Steuern vom Einkommen und vom Ertrag

Im Geschäftsjahr 2007/2008 wurde ein aufgrund des SEStEG entstandener zusätzlicher Auszahlungsanspruch für Körperschaftsteuerguthaben in Höhe von TEUR 98 (Vj. TEUR 9.339) aktiviert.

Die Steuern vom Einkommen und Ertrag betreffen mit TEUR 850 (Vj. TEUR 1.400) erwartete Steuernachzahlungen aus der Betriebsprüfung für die Jahre 2001 bis 2004.

Die periodenfremde Steuer beträgt im Geschäftsjahr 2007/2008 TEUR 1.017 (Vj. Ertrag TEUR 8.593).

## (19) Sonstige Steuern

Die sonstigen Steuern betreffen im Wesentlichen Kraftfahrzeugsteuer.

## (20) Aktienoptionsplan

Zwecks Vermeidung von Nachteilen für ehemalige Führungskräfte der HORNBACH-Baumarkt-AG, die aus übergeordneten unternehmensstrategischen Gründen Aufgaben bei der HORNBACH HOLDING AG und deren Tochtergesellschaften übernommen haben, hat der Vorstand der HORNBACH HOLDING AG am 8. Juni 2001 einen Aktienoptionsplan beschlossen. Dieser lehnt sich an den Aktienoptionsplan 1999 der HORNBACH-Baumarkt-AG an, insbesondere werden Optionsrechte an deren Aktie eingeräumt. Er wird gegebenenfalls zu einem späteren Zeitpunkt durch einen Aktienoptionsplan auf den Erwerb von Aktien der HORNBACH HOLDING AG ersetzt und weist folgende Eckpunkte auf:

Bezugsberechtigte:

Während der Laufzeit des Optionsplans können an Mitglieder des Vorstands der Gesellschaft (Mitglieder der Gruppe 1), Mitglieder der Geschäftsführung von Schwestergesellschaften der HORNBACH-Baumarkt-AG und weitere Führungskräfte der Gesellschaft und dieser Schwestergesellschaften und -soweit vorhanden- deren Tochtergesellschaften (Mitglieder der Gruppe 2) Bezugsrechte ausgegeben werden.

Unter Berücksichtigung der im Geschäftsjahr 2007/2008 gewandelten Optionen, sowie ausgeschiedener und gewechselter Bezugsberechtigter ergibt sich folgender **Gesamtbestand der ausgegebenen Bezugsrechte**:

	Stand Vorjahr Stück	Veränderung Stück	Stand 29.2.2008 Stück
an Mitglieder der Gruppe 1	27.800	-7.000	20.800
an Mitglieder der Gruppe 2	27.510	-6.040	21.470
	55.310	-13.040	42.270

Tranchen, Erwerbszeiträume:

Während der Laufzeit werden vier jährliche Tranchen ausgegeben. Die Optionsrechte für die ersten beiden Tranchen wurden rückwirkend auf den 21. Januar 2000 und den 15. Januar 2001 eingeräumt, die Ausgabe der dritten Tranche erfolgte im Januar 2002, die der vierten Tranche im Februar 2003.

Wartezeit, Ausübungszeitraum:

Die Wartezeit beträgt zwei Jahre ab jeweiliger Tranchenausgabe. Nach Ablauf von zwei Jahren können höchstens 20 % und danach jährlich bis zum Ablauf von sechs Jahren weitere 20 % (jeweils maximal) ausgeübt werden. Das Ende des Ausübungszeitraums liegt sieben Jahre nach Ausgabe der letzten Tranche.

#### Bezugspreis:

Der Bezugspreis ergibt sich aus dem durchschnittlichen Schlusskurs der Aktie der HORNBACH-Baumarkt-AG im Präsenzhandel der Frankfurter Börse während der dem Ausgabetag des Bezugsrechtes vorangehenden zehn Handelstage.

#### Ausübungshürde, Ausübungsfenster:

Zur Ausübung der Bezugsrechte bedarf es innerhalb eines Zeitraums von sechs Wochen vor der Ausübung das Erreichen der Ausübungshürde. Die Ausübungshürde ist erreicht, wenn der Aktienkurs der HORNBACH-Baumarkt-AG im Präsenzhandel den Bezugspreis um mindestens 30 % übersteigt.

Weiterhin dürfen Bezugsrechte nur innerhalb des Monats nach Veröffentlichung der Quartalsergebnisse oder vorläufiger Umsatz- und Ergebniszahlen des abgelaufenen Geschäftsjahres der HORNBACH-Baumarkt-AG ausgeübt werden („Ausübungsfenster“), wobei Einschränkungen aus allgemeinen Rechtsvorschriften, insbesondere des Wertpapierhandelsgesetzes, zu beachten sind.

#### Nichtübertragbarkeit, Anstellungsverhältnis:

Die Bezugsrechte sind nicht übertragbar und nicht durch Dritte ausübbar, jedoch an Ehefrau, Ehemann oder Kinder des Bezugsberechtigten vererbbar. Zur Ausübung der Bezugsrechte bedarf es im Ausübungzeitpunkt grundsätzlich eines ungekündigten Anstellungsverhältnisses; im Jahr nach Kündigung oder Aufhebung des Anstellungsverhältnisses kann die Gestattung der Ausübung vorgesehen werden.

Die zur Deckung der eingeräumten Optionsrechte benötigten Aktien der HORNBACH-Baumarkt-AG sollen - soweit erforderlich - über die BHF-Bank AG an der Börse erworben und in einem bei der Bank geführten Depot der HORNBACH HOLDING AG verwahrt werden.

Soweit Mitglieder des Vorstands der HORNBACH HOLDING AG betroffen sind, wurden die Bedingungen des Aktienoptionsplanes mit separatem Beschluss vom 18. Juni 2001 vom Aufsichtsrat - Personalausschuss - festgelegt.

Im Geschäftsjahr 2007/2008 wurden -wie im Vorjahr- wegen Ablauf des Erwerbszeitraums keine Bezugsrechte mehr ausgegeben.

## Sonstige Angaben

### (21) Mitglieder des Vorstands waren im Geschäftsjahr 2007/2008:

**Albrecht Hornbach**, Diplom-Bauingenieur

-Vorsitzender-

**Eduard Zimmerle**, Kaufmann

-stellvertretender Vorsitzender-

**Roland Pelka**, Diplom-Kaufmann

Die Bezüge des Vorstands betragen für das Geschäftsjahr 2007/2008 TEUR 1.473 (Vj. TEUR 1.635). Dabei entfallen TEUR 463 (Vj. TEUR 460) auf die feste Vergütung sowie TEUR 1.010 (Vj. TEUR 1.175) auf erfolgsbezogene Komponenten. Die Mitglieder des Vorstands besitzen zum Bilanzstichtag 158.334 Stück Stammaktien (Vj. 158.334) sowie 3.405 Stück der börsennotierten Vorzugsaktien (Vj. 3.405) der HORNBAACH HOLDING AG.

### (22) Mitglieder des Aufsichtsrats waren im Geschäftsjahr 2007/2008:

**Gerhard Wolf**

Diplom-Kaufmann  
Worms

-Vorsitzender-

**Dr. Wolfgang Rupf**

Geschäftsführer  
AKV Altkönig Verwaltungs GmbH  
Königstein

-stellvertretender Vorsitzender-

**Georg Adams**

Managing Director European Development  
And Chief Executive Officer UK Trade  
Kingfisher plc, London (bis 31. März 2008)

**Christoph Hornbach**

Schulleiter  
Aschaffenburg

**Otmar Hornbach**

seit 13. Juli 2007

Kaufmann  
Annweiler

**Dr. Gerry Murphy**

Group Chief Executive Officer  
Kingfisher plc., London (bis 2. Februar 2008)

**Dr. Susanne Wulfsberg**

bis 13. Juli 2007

Tierärztin  
Neritz

Die Bezüge des Aufsichtsrats für das Geschäftsjahr 2007/2008 betragen TEUR 126 (Vj. TEUR 126). Dabei entfallen TEUR 75 (Vj. TEUR 75) auf die feste Vergütung und TEUR 51 (Vj. TEUR 51) auf erfolgsbezogene Komponenten. Die Mitglieder des Aufsichtsrats besitzen zum Bilanzstichtag 29. Februar 2008 weder Stammaktien (Vj. 158.333 Stück) noch Vorzugsaktien. Ehemalige Mitglieder des Aufsichtsrats, die im Geschäftsjahr 2007/2008 ausgeschieden sind, besitzen zum Bilanzstichtag 158.333 (Vj. 219.763) Stück Stammaktien, jedoch keine börsennotierten Vorzugsaktien der HORNBAACH HOLDING AG (Vj. 19.636 Stück).

Frau Dr. Susanne Wulfsberg legte mit Ablauf der Hauptversammlung am 13. Juli 2007 ihr Aufsichtsratsmandat nach zwei Jahren auf Grund der starken beruflichen Beanspruchung in ihrem eigenen Unternehmen nieder. An ihrer Stelle wurde ihr Vater, Herr Otmar Hornbach, nach zweijähriger Pause in den Aufsichtsrat der HORNBAACH HOLDING AG zurückgewählt, aus dem er 2005 ausgeschieden war.

Die Amtszeit sämtlicher Aufsichtsratsmitglieder endet mit Beendigung der Hauptversammlung, die über die Entlastung für das Geschäftsjahr 2007/2008 beschließt. Dies gilt auch für das neue Aufsichtsratsmitglied, welches die Nachfolge des ausgeschiedenen Mitglieds angetreten hat.

**Mandate in Aufsichtsräten und anderen Kontrollgremien  
(Angaben gemäß § 285 Nr. 10 HGB)**

**Mitglieder des Aufsichtsrats der  
HORNBACH HOLDING AG**

- a) Mitgliedschaft in gesetzlich zu bildenden Aufsichtsräten
- b) Mitgliedschaft in vergleichbaren Kontrollgremien

Gerhard Wolf

- a) HORNBACH-Baumarkt-AG (Vorsitzender)  
Kali und Salz GmbH (Vorsitzender)  
K+S Aktiengesellschaft (Vorsitzender)

Dr. Wolfgang Rupf

- a) HORNBACH-Baumarkt-AG  
(Stellv. Vorsitzender)  
GC Corporate Finance AG (Mitglied)
- b) Transmeridian Exploration Inc., Houston, USA  
(Mitglied)

George Adams

- b) DS Smith plc (seit 28.1.2008)  
Frontier Economics Ltd.  
Kingfisher TMB Ltd (bis 31.3.2008)  
Koctas Yapi Marketleri TIC A.S. (bis 31.3.2008)  
Screwfix Direct Ltd (bis 31.3.2008)

Otmar Hornbach

- a) HORNBACH Immobilien AG (Vorsitzender)  
Wasgau Produktions & Handels AG (Stellv. Vorsitzender)

Dr. Gerry Murphy

- b) Kingfisher plc (bis 2.2.2008)  
Reckitt Beckiser plc  
Eijsvogel Finance Ltd (bis 2.2.2008)  
Ellerton House Management Company Ltd  
Kingfisher France Ltd (bis 2.2.2008)  
Sheldon Holdings Ltd (bis 2.2.2008)

**Mitglieder des Vorstands der  
HORNBACH HOLDING AG**

- a) Mitgliedschaft in gesetzlich zu bildenden Aufsichtsräten
- b) Mitgliedschaft in vergleichbaren Kontrollgremien

Albrecht Hornbach

- a) HORNBACH-Baumarkt-AG (Mitglied)  
Wasgau Produktions & Handels AG (Mitglied)

Roland Pelka

- a) Wasgau Produktions & Handels AG (Mitglied)

### (23) Honorar der Abschlussprüfer

Das **Honorar der Abschlussprüfer** ist für nachfolgende Leistungen als Aufwand erfasst:

	2007/2008	2006/2007
	TEUR	TEUR
Abschlussprüfung	103	105
Sonstige Bestätigungs- oder Bewertungsleistungen	44	0
Steuerberatungsleistungen	0	24
	<hr/>	<hr/>
	147	129
	<hr/> <hr/>	<hr/> <hr/>

### (24) Bilanzgewinn

Nach Einstellung von EUR 11.400.000,00 in die anderen Gewinnrücklagen ergibt sich ein Bilanzgewinn von EUR 11.486.942,00. Darin enthalten ist ein Gewinnvortrag aus dem Vorjahr in Höhe von EUR 32.532,94. Wir schlagen der Hauptversammlung folgende Gewinnverwendung vor:

	EUR
Dividende von EUR 1,08 für 4.000.000 Stammaktien	4.320.000,00
Dividende von EUR 1,14 für 4.000.000 Vorzugsaktien	4.560.000,00
Weitere Einstellung in Gewinnrücklagen	2.600.000,00
Vortrag auf neue Rechnung	6.942,00
	<hr/>
	11.486.942,00
	<hr/> <hr/>

Die Gesellschaft beschäftigt im Geschäftsjahr 2007/2008 durchschnittlich 54 (Vj. 52) Arbeitnehmer, davon 7 Teilzeitkräfte (Vj. 7).

Die Gesellschaft erstellt einen Konzernabschluss, der zusammen mit dem Jahresabschluss im elektronischen Bundesanzeiger veröffentlicht wird.

Neustadt, 21. Mai 2008

**HORNBACH HOLDING AG**

Der Vorstand

(Albrecht Hornbach)

(Eduard Zimmerle)

(Roland Pelka)

**Lagebericht**  
**der HORNBACH HOLDING AG**  
**für das Geschäftsjahr 2007/2008**

## **Geschäftstätigkeit der HORNBACH HOLDING AG**

Die HORNBACH HOLDING AG ist die Muttergesellschaft der HORNBACH-Gruppe. Sie ist selbst nicht operativ tätig, sondern verfügt über eine Anzahl wichtiger Beteiligungsgesellschaften, für die sie auch Geschäftsführungs- und Managementfunktionen wahrnimmt.

Die mit Abstand wichtigste operative Beteiligungsgesellschaft ist die HORNBACH-Baumarkt-AG als Betreiber großflächiger Baumärkte mit integrierten Gartencentern im In- und Ausland. Weitere Handelsaktivitäten sind bei der HORNBACH Baustoff Union GmbH (Baustoff- und Baufachhandel) angesiedelt.

Darüber hinaus wird in der Beteiligungsgesellschaft HORNBACH Immobilien AG die Entwicklung von Einzelhandelsstandorten für die operativen Tochtergesellschaften im HORNBACH HOLDING AG-Konzern gebündelt. Ein Großteil des umfangreichen Immobilienvermögens der HORNBACH-Gruppe ist im Besitz der HORNBACH Immobilien AG.

Die HORNBACH HOLDING AG übernimmt wichtige Dienstleistungsfunktionen für die Tochtergesellschaften im Gesamtkonzern. So sind die Vorstände der HORNBACH HOLDING AG in Personalunion Vorstände der HORNBACH Immobilien AG und üben zum Teil auch Geschäftsführungsfunktionen bei der HORNBACH Baustoff Union GmbH aus. Ferner nimmt der Finanzvorstand seine Aufgaben in Personalunion für die HORNBACH HOLDING AG und die HORNBACH-Baumarkt-AG wahr. Darüber hinaus sind die mit der Bauplanung und Baudurchführung betrauten Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, die früher bei der HORNBACH Immobilien AG und der HORNBACH-Baumarkt-AG beschäftigt waren, seit dem Geschäftsjahr 2002/2003 bei der HORNBACH HOLDING AG angesiedelt und arbeiten im Auftrag der Tochtergesellschaften. Ferner sind bei der HORNBACH HOLDING AG Spezialisten für die Standortentwicklung im Konzern beschäftigt. Seit Beginn des Geschäftsjahres 2003/2004 nimmt die HORNBACH HOLDING AG überdies die Konzernrevision sowie die Einrichtungsplanung neuer Märkte als zentrale Dienstleistung im Konzern wahr; die Mitarbeiter wurden von der HORNBACH-Baumarkt-AG übernommen.

Zwischen der HORNBACH HOLDING AG und ihren 100-prozentigen Tochtergesellschaften HORNBACH Immobilien AG sowie HORNBACH Baustoff Union GmbH bestehen Beherrschungs- und Ergebnisabführungsverträge.

## **Gesamtwirtschaftliche Rahmenbedingungen**

### **Weltwirtschaft**

Die Weltwirtschaft hat in den ersten drei Quartalen 2007 an den Wachstumskurs des Vorjahres anknüpfen können. Die amerikanische Wirtschaft konnte zunächst zügig weiter expandieren, die Dynamik in den Schwellenländern war ungebrochen und auch im Euro-Raum gewannen die Wachstumskräfte nach einer vorübergehenden Schwächephase im Frühjahr wieder spürbar Auftrieb. Aufgrund der Korrekturprozesse an den internationalen Finanzmärkten trübte sich die konjunkturelle Großwetterlage im Schlussquartal 2007 merklich ein. Verantwortlich dafür war in erster Linie die Krise am US-Immobilienmarkt (Stichwort: Subprime-Krise). Sie wurde zwar schon im August 2007 als Unsicherheitsfaktor für die künftige Entwicklung des globalen Wirtschaftswachstums erkannt; das wahre Ausmaß der realwirtschaftlichen Folgen, die von den schwerwiegenden Finanzmarkturbulenzen ausgingen, wurde jedoch lange unterschätzt. Als weitere Belastungsfaktoren, die sich bis weit in das Jahr 2008 fortsetzen dürften, kommen der starke Anstieg der Ölpreise und der Preisschub bei Nahrungsmitteln hinzu. Einen zusätzlichen Dämpfer erhält die private Konsumnachfrage in den Industrienationen durch die hohe Volatilität und Kursrückgänge an den internationalen Aktienmärkten, die in den ersten Monaten des Jahres 2008 die Sorge über eine mögliche Rezession in den USA und ein Überschwappen auf die europäische Wirtschaft widerspiegeln.

### **EU-Wirtschaft**

Die europäische Wirtschaft bewegte sich 2007 auf einem robusten Wachstumspfad, wenngleich sich die konjunkturelle Dynamik im letzten Quartal abschwächte. Die Industrienationen in der EU zeigten sich im Vergleich zur US-amerikanischen Wirtschaft zwar widerstandsfähiger, bekamen aber auch den Gegenwind der Finanzmarktkrise und die deutlich gestiegenen Inflationsgefahren zu spüren. In der Eurozone legte das reale Bruttoinlandsprodukt (BIP) nach Angaben der EU-Kommission 2007 um 2,6 % (Vj. 2,7 %) zu, in Bezug auf alle Länder der Europäischen Union wuchs das BIP um 2,9 % (Vj. 3,0 %).

Der Aufschwung in Deutschland hat sich auch im Jahr 2007 fortgesetzt. Das BIP erhöhte sich real um 2,5 %. Noch kräftiger ist die Wirtschaft in den europäischen Ländern gewachsen, in denen HORNBAACH mit seinen Bau- und Gartenmärkten vertreten ist. Laut Eurostat stieg das BIP in Schweden, in der Schweiz, in Österreich und in den Niederlanden in einer Bandbreite von 2,6 % bis 3,5 %. Luxemburg, die Tschechische Republik und Rumänien verzeichneten Zuwachsraten zwischen 5,2 % und 6,0 %; den Berechnungen von Eurostat zufolge beendete die Slowakei das Jahr 2007 sogar mit einem Plus von 8,7 %.

## **Wirtschafts- und Branchenentwicklung in Deutschland**

### **Konjunktur**

Die deutsche Wirtschaft ist im Jahr 2007 erneut kräftig gewachsen. Das reale Bruttoinlandsprodukt stieg nach den Ergebnissen des Statistischen Bundesamtes (Destatis) real um 2,5 % (Vj. 2,9 %), kalenderbereinigt um 2,6 % (Vj. 3,1 %). Zwar kühlte sich im Strudel der Subprime- und Finanzmarktkrise auch in Deutschland die Konjunktur im vierten Quartal 2007 ab, sie präsentierte sich jedoch weiterhin relativ robust. Davon profitierte insbesondere der Arbeitsmarkt. Auch im Schlussquartal und nach der Jahreswende stand einem kräftigen Plus bei der Beschäftigung ein deutliches Minus bei der Arbeitslosigkeit gegenüber. Im Februar 2008 sank die Arbeitslosenquote von 10,2 % im Vorjahr auf 8,6 %. In

Westdeutschland ging die Quote von 8,4 % auf 7,0 % und in Ostdeutschland von 17,0 % auf 14,8 % zurück.

Im vergangenen Jahr haben hauptsächlich der starke Export und die Investitionen das Wirtschaftswachstum getragen. Trotz des starken Euro sorgte die globale Nachfrage dafür, dass 7,8 % mehr Waren und Dienstleistungen exportiert wurden als im Vorjahr, während der Import nur um 4,8 % zulegte. Der daraus resultierende Exportüberschuss steuerte 1,6 %-Punkte zum BIP-Wachstum bei. Die Bruttoanlageinvestitionen verzeichneten ein Plus von 5,0 % und lieferten einen Wachstumsbeitrag von 0,9 %. Besonders kräftig stiegen die Ausrüstungsinvestitionen mit 8,2 %. Die Bauinvestitionen legten um 2,3 % zu, was verglichen mit den negativen Vorzeichen vor dem Boomjahr 2006 immer noch solide erscheint.

Hinter den Erwartungen zurück blieb der private Konsum. Nachdem er 2006 noch 1,0 % gestiegen war, konsumierten die Deutschen im letzten Jahr den Statistikern zufolge preisbereinigt 0,4 % weniger. Diese Entwicklung wird zum einen mit der Mehrwertsteuererhöhung 2007 erklärt: Sie hatte 2006 zu Vorzieheffekten und im Jahr darauf zu Konsumzurückhaltung geführt. Zum anderen drückten die gestiegenen Nahrungsmittel- und Energiepreise auf Stimmung und Kaufkraft der Konsumenten. Sie waren maßgeblich dafür verantwortlich, dass sich die Verbraucherpreise im Jahresdurchschnitt 2007 gegenüber 2006 um 2,2 % (Vj. 1,7 %) erhöhten. Dies ist die höchste Jahresteuersatzrate seit 1994. Auch 2008 müssen sich die Verbraucher in Deutschland auf hohe Inflationsraten einstellen. Die Kaufkraft wird jedoch nicht nur von der amtlich ermittelten Teuerung beeinflusst. Vielleicht noch schwerer wiegt die „gefühlte Inflation“, die im vergangenen Jahr unter dem Eindruck der größten Preistreiber – Strom und Milchprodukte – nach Expertenschätzungen bei 5,5 % lag und die Verbraucher veranlasste, sich noch mehr einzuschränken, um die wahrgenommenen Preissteigerungen auszugleichen. Vor diesem Hintergrund erklärt sich auch, dass der Konsum trotz der verbesserten Situation am Arbeitsmarkt nicht anspringen mochte und die Sparquote von 10,5 % (2006) auf 10,9 % (2007) kletterte.

Die Verunsicherung der Verbraucher spiegelt sich auch in den monatlichen Umfrageergebnissen der GfK zum Konsumklima wider. Danach vertrieb die im Spätsommer 2007 plötzlich einsetzende Inflationsangst die Kauflaune. Eine zurückhaltende Einkommenserwartung und eine rückläufige Konsumneigung waren die Folge. Der Höhenflug des Euro und die Sorge um die Auswirkungen der Hypothekenkrise in den USA auf das wirtschaftliche Wachstum veranlasste die Konsumenten überdies, die Konjunkturerwartung in Deutschland zurückzuschrauben. Zu Beginn dieses Jahres zeigte sich das Stimmungsbild der GfK zufolge „stabil auf moderatem Niveau“.

Der Wohnungsbau geriet im Jahr 2007 stark unter Druck. Ihm fehlte der Rückenwind der Eigenheimzulage, die zum 31. Dezember 2005 auslief. Für Bauanträge, die vor dem 1. Januar 2006 eingereicht wurden, konnte noch der Anspruch auf Eigenheimzulage über den Förderzeitraum von acht Jahren geltend gemacht werden. Bei Ein- und Zweifamilienhäusern hatte dies zu erheblichen Vorzieheffekten bei den Bauanträgen mit hohen Genehmigungszahlen bis in den Mai 2006 hinein geführt. Mit Blick auf höhere Bau- und Materialpreise nach der Mehrwertsteueranhebung ab 1. Januar 2007 versuchten viele Häuslebauer überdies, ihr Bauprojekt noch weitestgehend im Jahr 2006 unter Dach und Fach zu kriegen, was durch den milden Winter 2006/2007 zusätzlich begünstigt worden war. Die Sonderkonjunktur im Wohnungsbau durch den doppelten Vorzieheffekt endete im Frühjahr 2007 abrupt. Gleichzeitig war die Konsumverfassung der Privathaushalte im weiteren Jahresverlauf nicht dazu angetan, der Baukonjunktur positive Impulse zu geben. Im Vergleich zu der sprunghaft angestiegenen Vorjahresbasis sind die Baugenehmigungen für Wohnungen in Ein- und

Zweifamilienhäusern im Jahr 2007 um mehr als 35 % eingebrochen. Die gesunkene Nachfrage nach Baumaterialien beeinträchtigte infolgedessen besonders den Geschäftsverlauf in den Handelsbranchen, die am Gesamtmarkt Bauen-Heimwerken-Garten partizipieren.

### **Entwicklung im Einzelhandel**

Der Baustoff-Fachhandel, dem das Jahr 2006 endlich wieder einen Aufschwung beschert hatte, musste im Jahr 2007 wieder einen Dämpfer hinnehmen. Nach Angaben des Bundesverbandes Deutscher Baustoff-Fachhandel (BDB) hatte unter der Neubaufaute das Geschäft mit Privatkunden am stärksten gelitten (minus 9 %). Insgesamt erzielte die Branche 5,4 % weniger Umsatz als im Ausnahmejahr 2006. Da die Umsätze noch im ersten Halbjahr mit 4,8 % im Plus lagen, deutet dies auf einen drastischen Einbruch der Bauaktivitäten in der zweiten Jahreshälfte hin. Für das Gesamtjahr relativiert sich der Umsatzverlauf jedoch eher als Rückkehr zur Normalität. 2007 lag das Umsatzniveau immerhin noch mehr als 5 % über dem Jahr 2005.

Für den deutschen Einzelhandel war das Konsumszenario 2007 eine schwere Hypothek, da er vom Aufschwung in Deutschland nicht profitieren konnte. Der Umsatz des klassischen Einzelhandels (ohne Handel mit Kfz und Tankstellen) sank 2007 nominal um 1,2 % (Vj. plus 0,9 %); preisbereinigt gab er 2,2 % (Vj. plus 0,3 %) nach. Der Einzelhandel hat damit die schlechteste Umsatzentwicklung seit fünf Jahren verbuchen müssen. Allein im Monat Dezember 2007 brach der Umsatz der Einzelhändler nominal um 4,9 % und real um 6,9 % ein. Hier macht sich aber in erster Linie der besondere Basiseffekt der in den Dezember 2006 vorgezogenen Käufe (real plus 7,7 %) bemerkbar. Wie in der tiefer gegliederten Statistik zu sehen ist, waren vor allem diejenigen Branchen betroffen, in denen größere Anschaffungen zu Buche schlugen, wie etwa der Einzelhandel mit Möbeln oder auch der Handel mit Bau- und Heimwerkerbedarf. Der Beginn des neuen Jahres gab dem Einzelhandel dann wieder Anlass, zu altem Mut zurückzufinden. Wie das Ifo-Institut in seiner Umfrage zum Geschäftsklima im Februar berichtete, hat sich die Geschäftslage des Einzelhandels nach der mehrmonatigen Abwärtstendenz im Februar „nahezu sprunghaft verbessert“. Genährt wurden die Erwartungen für das laufende Jahr 2008 vom stärksten Umsatzplus seit Mai 2006. Destatis zufolge verkauften die Einzelhändler im Januar nominal 2,7 % und real 0,6 % mehr als ein Jahr zuvor.

Die Umsatzentwicklung in den deutschen Bau- und Gartenmärkten glich 2007 einer Achterbahnfahrt. Die milde Witterung ließ den Winter praktisch ausfallen und sorgte im März und April 2007 für teilweise zweistellige Wachstumsraten im Do-it-yourself-Einzelhandel (DIY). Die durchschnittlichen Monatstemperaturen waren von Januar bis April 2007 im Mittel fünf Grad wärmer als im Vorjahr. Es schien so, als hätten die Verbraucher die höhere Mehrwertsteuer mental schon gut weggesteckt. Es stellte sich jedoch heraus, dass das Wetter die Belastungen durch die beschriebenen Steuer- und Preiseffekte überlagerte. Auf den fulminanten Start folgte die Ernüchterung: Ab Mai gingen die Umsätze auch unter dem wachsenden Einfluss der Energiepreise und teurerer Lebensmittel auf Talfahrt. Das machte die ursprünglich optimistische Brancheneinschätzung in der zweiten Jahreshälfte zur Makulatur.

Nach Angaben des Bundesverbandes Deutscher Heimwerker-, Bau- und Gartenfachmärkte e. V. (BHB) sanken die Umsätze der Baumärkte mit einer Verkaufsfläche von mindestens 1.000 qm je Outlet im Jahr 2007 um 1,4 % auf 17,64 Mrd. € (Vj. 17,88 Mrd. €). Die Umsätze der Baumärkte mit Flächen unter 1.000 qm gaben von 4,13 Mrd. € auf 4,08 Mrd. € nach (minus 1,2 %). Das für die Marktanteilsberechnung relevante Bruttoumsatzvolumen im Segment aller Bau- und Gartenmärkte in Deutschland ging 2007 insgesamt von 22,01 Mrd. € um 1,3 % auf 21,72 Mrd. € zurück. Das Segment der übrigen Vertriebslinien, zu dem beispielsweise der organisierte Baustoffhandel oder Holzeinzelhandel gezählt

werden, bekam die rückläufige Nachfrage der Heimwerker noch mehr zu spüren. Der Umsatz verlor hier um 2,5 % auf 16,6 Mrd. € (Vj. 17,0 Mrd. €). Unterm Strich verringerte sich das DIY-Marktvolumen im weiteren Sinne um 1,8 % von 39,0 Mrd. € auf 38,3 Mrd. €. Ernüchternd war vor allem der Verlauf der um Neueröffnungen und Marktschließungen bereinigten Umsätze in der deutschen DIY-Branche. Der Vorsprung aus dem Frühjahr war im August 2007 aufgebraucht. In der Zeit von September bis Dezember brachen die flächenbereinigten Umsätze teilweise zweistellig ein. Am Jahresende blieben die im Rahmen des GfK-DIY-Panels ermittelten Bruttoumsätze um 3,4 % hinter den Vorjahreswerten zurück.

## **Geschäftsentwicklung im Konzern**

### **Handelsaktivitäten**

#### **HORNBACH-Baumarkt-AG**

Zum Ende des abgelaufenen Geschäftsjahres 2007/2008 werden konzernweit 125 (Vj. 120) großflächige Bau- und Gartenmärkte betrieben. Bei einer Gesamtverkaufsfläche von rund 1,38 Mio. qm liegt die durchschnittliche Verkaufsfläche je Filiale inzwischen bei rund 11.100 qm (Vj. rund 10.900 qm).

Der Teilkonzern HORNBACH-Baumarkt-AG blickt auf ein anspruchsvolles Geschäftsjahr zurück, das von einer zweigeteilten Umsatzentwicklung im In- und Ausland geprägt wurde. Dabei stand der unter dem Einfluss der Mehrwertsteuererhöhung eingetrübten Branchenkonjunktur im inländischen Markt eine ungebrochene Wachstumsdynamik außerhalb Deutschlands gegenüber. Der Umsatz (ohne Umsatzsteuer) ist im zurückliegenden Geschäftsjahr (1. März 2007 bis 29. Februar 2008) im Vorjahresvergleich von 2.392 Mio. € um 3,2 % auf 2.469 Mio. € gestiegen. Der Umsatzanteil der ausländischen Märkte erhöhte sich von 36 % im Vorjahr auf 39 %. Der Umsatz auf vergleichbarer Verkaufsfläche konnte sich im Teilkonzern mit einem leichten Minus von 0,2 % knapp auf Vorjahresniveau behaupten (Vj. plus 4,0 %). Im Segment der Bau- und Heimwerkermärkte in Deutschland konnte HORNBACH den Marktanteil von 8,1 % auf 8,3 % ausbauen.

Die Erträge blieben im Berichtsjahr erwartungsgemäß hinter den Vorjahreswerten zurück. Im Segment Baumärkte, das unser operatives Kerngeschäft widerspiegelt, folgte die Ertragsentwicklung im Wesentlichen dem flächenbereinigten Umsatzverlauf: Nach erfreulichem ersten Quartal gaben die Erträge dann wegen der ausgeprägten Kaufzurückhaltung in Deutschland merklich nach, um sich dank eines guten Starts ins Jahr 2008 im Schlussquartal wieder deutlich zu verbessern. Neben den flächenbereinigten Umsatzrückgängen im Inland belasteten ungünstigere Kostenrelationen in den Filialen und der Verwaltung sowie höhere Voreröffnungskosten das DIY-Kerngeschäft. Das Segment Immobilien war im gesamten Geschäftsjahr von nicht-operativen Sondereinflüssen geprägt. Unterm Strich gab das Betriebsergebnis (EBIT) des Teilkonzerns im Gesamtjahr 2007/2008 um 20,8 % auf 76,1 Mio. € (Vj. 96,1 Mio. €) nach.

Die HORNBACH-Baumarkt-AG erzielte in ihrem Einzelabschluss (gemäß HGB) einen Jahresüberschuss von 44,1 Mio. € (Vj. 24,7 Mio. €), aus dem voraussichtlich eine Dividende in Höhe von rund 13,6 Mio. € ausgeschüttet werden soll. Der Vortrag auf neue Rechnung beträgt 8 T€.

In der HORNBACH HOLDING AG wurden im Rahmen der phasengleichen Dividendenvereinnahmung Beteiligungserträge in Höhe von 10,6 Mio. € (Vj. 10,6 Mio. €) vereinnahmt.

## **HORNBACH Baustoff Union GmbH**

Der Einbruch der Wohnungsbautätigkeit im Jahr 2007 ist an der Geschäftsentwicklung des Teilkonzerns HORNBACH Baustoff Union GmbH (HBU) nicht spurlos vorübergegangen. Die Umsätze (netto) im Teilkonzern gaben im Geschäftsjahr 2007/2008 von 153,5 Mio. € auf 148,6 Mio. € nach. Im Geschäftsjahr 2006/2007 schnellte der Umsatz noch um 14 % in die Höhe, maßgeblich beeinflusst von der Sonderkonjunktur beim Bau von Eigenheimen und steuerbedingten Vorzieheffekten. Auf dieser Vergleichsbasis relativiert sich der Umsatzrückgang von 3,2 % im Berichtszeitraum. Damit hat sich die HBU besser entwickelt als die Baustoff-Branche in Deutschland, die im Jahr 2007 ein Minus von 5,4 % verzeichnete. Zum Bilanzstichtag 29. Februar 2008 zählte die HBU wie im Vorjahr 18 Niederlassungen.

Im Berichtszeitraum hat sich die Ertragsentwicklung des Teilkonzerns verstetigt. Das erstmals im Vorjahr gesteckte Ziel, operativ (EBIT) in die Gewinnzone zu kommen, wurde auch unter deutlich schwierigeren Rahmenbedingungen erneut erreicht. Dabei konnten die Ergebnisbelastungen aus den Umsatzrückgängen zum Teil durch Kostenreduzierungen in den Filial- und Verwaltungskosten kompensiert werden. Das Betriebsergebnis (EBIT) verringerte sich von 0,7 Mio. € auf 0,2 Mio. €. Das Finanzergebnis sank im Wesentlichen bedingt durch die höhere Mittelbereitstellung im Rahmen der kurzfristigen Konzernfinanzierung für eine Standorterweiterung von minus 2,0 Mio. € auf minus 2,7 Mio. €.

Die HORNBACH HOLDING AG übernimmt im Rahmen des bestehenden Ergebnisabführungsvertrages den Jahresfehlbetrag der HORNBACH Baustoff Union GmbH vor Verlustübernahme in Höhe von 2,9 Mio. € (Vj. 2,1 Mio. €).

## **Immobilienaktivitäten**

Die im Berichtsjahr für den Teilkonzern HORNBACH Immobilien AG ausgewiesenen Umsatzerlöse in Höhe von 51,9 Mio. € (Vj. 47,2 Mio. €) betreffen mit 49,8 Mio. € (Vj. 45,3 Mio. €) Mieterträge aus der Vermietung von Objekten im HORNBACH-Konzern. Das IFRS-Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT) wird im Teilkonzern mit 30,4 Mio. € ausgewiesen (Vj. 27,9 Mio. €).

Die HORNBACH HOLDING AG übernimmt im Rahmen des bestehenden Ergebnisabführungsvertrages den Jahresüberschuss der HORNBACH Immobilien AG vor Gewinnübernahme in Höhe von 23,3 Mio. € (Vj. 19,1 Mio. €). Die Erhöhung des Jahresüberschusses im Einzelabschluss der HORNBACH Immobilien AG ist im Wesentlichen auf Zuschreibungen im Anlagevermögen als Folgewirkung der im Geschäftsjahr abgeschlossenen Betriebsprüfung zurückzuführen.

Im Geschäftsjahr 2007/2008 wurden von der HORNBACH Immobilien AG 12,6 Mio. € (Vj. 14,7 Mio. €) im Wesentlichen in Grundstücke und Gebäude einschließlich geleistete Anzahlungen (12,8 Mio. €) investiert. Außerdem wurde die Beteiligung an der HORNBACH Immobilien Jota GmbH um 6,5 Mio. € sowie die Beteiligung an der HORNBACH Immobilien H.K. s.r.o., Tschechien, um 1,9 Mio. € erhöht. Außerdem erwarb die Gesellschaft die Anteile an der HIAG Fastigheter i Botkyrka AB, Schweden, für 0,4 Mio. €. Das Investitionsvolumen konnte aus dem operativen Cash-Flow sowie aus den flüssigen Mitteln finanziert werden.

Zum Bilanzstichtag 29. Februar 2008 befinden sich rund 52 % (Vj. 49 %) der insgesamt im Einzelhandel genutzten Verkaufsflächen (1,4 Mio. qm) im Eigentum von Konzernunternehmen.

## **Ertrags-, Vermögens- und Finanzlage**

Die HORNBACH HOLDING AG ist selbst nicht operativ tätig und weist daher keine Umsätze aus. Das eigentliche operative Ergebnis (Saldo aus sonstigen Erträgen abzgl. Personalaufwand, Abschreibungen und sonstigen Aufwendungen) verbesserte sich von minus 4,6 Mio. € im Vorjahr auf minus 4,0 Mio. €.

Dabei stiegen die sonstigen betriebliche Erträge leicht von 5,0 Mio. € auf 5,6 Mio. € im Wesentlichen aus gestiegenen Konzernumlagen für Dienstleistungen der HORNBACH HOLDING AG für andere Konzerngesellschaften. Gleichzeitig sank im Geschäftsjahr 2007/2008 der Personalaufwand von 5,8 Mio. € auf 5,3 Mio. €. Dies ist hauptsächlich bedingt durch periodenfremde Aufwendungen aus der Erfassung des Aufwands für Aktienoptionspläne in Vorjahr. Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen erhöhten sich im Wesentlichen aufgrund gestiegener Konzernumlagen von 3,6 Mio. € auf 4,0 Mio. €.

Ergebnis verbessernd wirkte sich das im Vorjahresvergleich deutlich gestiegene Beteiligungsergebnis in Höhe von 30,9 Mio. € (Vj. 27,6 Mio. €) aus. Die Erträge aus der Ergebnisabführung der HORNBACH Immobilien AG, die zum Bilanzstichtag 23,3 Mio. € betragen, lagen um 4,1 Mio. € oder rd. 21 % über dem Vorjahresniveau. Dagegen ist die Ergebnisbelastung durch die Übernahme des Verlustes der HORNBACH Baustoff Union GmbH in Höhe von 2,9 Mio. € (Vj. 2,1 Mio. €) angestiegen. Die Erträge aus der Beteiligung an der HORNBACH-Baumarkt-AG lagen im Berichtszeitraum mit rund 10,6 Mio. € auf Vorjahresniveau (10,6 Mio. €).

Insgesamt erhöhte sich daher das Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit der HORNBACH HOLDING AG im Berichtszeitraum von 24,3 Mio. € auf 28,8 Mio. €. Wie im Vorjahr wurden weitere Steuerrückstellungen für die steuerliche Betriebsprüfung in Höhe von 0,9 Mio. € (Vj. 1,4 Mio. €) gebildet. Darüber hinaus wurde im Vorjahr aufgrund gesetzlicher Neuregelungen (SEStEG) zum 31. Dezember 2006 das bisher von Dividendenausschüttungen abhängige Körperschaftsteuerguthaben in Höhe von 9,3 Mio. € bilanziert. Dadurch ergab sich im Geschäftsjahr 2006/2007 insgesamt eine Steuerentlastung in Höhe von 2,3 Mio. €, während sich im laufenden Geschäftsjahr ein Steueraufwand von 5,9 Mio. € ergab.

Der Jahresüberschuss der HORNBACH HOLDING AG wird mit 22,9 Mio. € (Vj. 26,6 Mio. €) ausgewiesen.

Zum 29. Februar 2008 beträgt die Bilanzsumme 193,5 Mio. € (Vj. 174,1 Mio. €). Die um rund 19,4 Mio. € höhere Bilanzsumme ist im Wesentlichen auf höhere Forderungen gegen verbundene Unternehmen und gestiegene flüssige Mittel zurückzuführen.

Das Eigenkapital der HORNBACH HOLDING AG hat sich im Geschäftsjahr 2007/2008 von 162,8 Mio. € auf 176,8 Mio. € erhöht. Die Steuerrückstellungen erhöhten sich durch das Steueraufkommen des Geschäftsjahres sowie die gebildeten Rückstellungen für die steuerliche Betriebsprüfung von 7,4 Mio. € auf 12,2 Mio. €.

Der Mittelzufluss aus laufender Geschäftstätigkeit betrug in diesem Jahr 27,5 Mio. € und entspricht bis auf die nicht zahlungswirksamen steuerlichen Einflüsse (Bildung von Steuerrückstellungen in Höhe von 4,7 Mio. €) annähernd dem Jahresüberschuss von 22,9 Mio. €. Unter Berücksichtigung des Mittelabflusses aus der Finanzierungstätigkeit von 22,7 Mio. € ergibt sich eine positive Veränderung des Finanzmittelbestandes von 12,2 Mio. € auf 16,7 Mio. €. Einen weitergehenden Einblick in die Finanzierungstätigkeit gibt die Kapitalflussrechnung im Anhang.

**Vorschlag für die Verwendung des Bilanzgewinns**

Die HORNBACH HOLDING Aktiengesellschaft schließt das Geschäftsjahr 2007/2008 mit einem Jahresüberschuss in Höhe von € 22.854.409,06 ab. Darüber hinaus steht aus dem Vorjahr noch ein Gewinnvortrag von € 32.532,94 zur Verfügung.

Der Vorstand schlägt nach Einstellung von € 11.400.000,00 in die Gewinnrücklagen vor, den Bilanzgewinn wie folgt zu verwenden:

€ 1,08 je Aktie Dividende im Nennwert von € 3,00 auf 4 Mio. Stammaktien sowie  
€ 1,14 je Aktie Dividende im Nennwert von € 3,00 auf 4 Mio. Vorzugsaktien  
Dividendenausschüttung € 8.880.000,00.

Weitere Einstellung in die Gewinnrücklagen € 2.600.000,00

Vortrag auf neue Rechnung € 6.942,00

## **Nichtfinanzielle Leistungsindikatoren**

### **Mitarbeiter in der HORNBAACH-Gruppe**

Zum Bilanzstichtag 29. Februar 2008 standen 12.710 (Vj. 12.156) Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter in einem aktiven festen Arbeitsverhältnis mit der HORNBAACH HOLDING AG bzw. einem ihrer Tochterunternehmen. Die Anzahl der Beschäftigten erhöhte sich in Deutschland von 8.345 auf 8.413 (plus 68). Im Ausland stieg die Beschäftigtenzahl von 3.811 auf 4.297. Damit wurden im Konzern 554 neue Arbeitsplätze geschaffen (plus 4,6 %). Der Grund für den Anstieg sind im Wesentlichen die fünf Markteröffnungen im abgelaufenen Geschäftsjahr, während im Vorjahr 2006/2007 keine neuen Märkte ans Netz gingen. Im Jahresdurchschnitt und auf Vollzeit umgerechnet wurden im gesamten HORNBAACH HOLDING AG Konzern 11.078 (Vj. 10.622) Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter beschäftigt. Im Berichtsjahr wurden im Schnitt 772 (Vj.711) jungen Menschen Ausbildungsplätze in 13 verschiedenen Ausbildungsberufen zur Verfügung gestellt. Den größten Anteil bilden hierbei die 411 (Vj. 384) Auszubildenden, die sich zu Kaufleuten im Einzelhandel qualifizieren wollen.

### **Qualifikation als Fundament für künftiges Wachstum**

Die Qualifikation unserer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter aus den Filialen und Verwaltungen spielt eine Schlüsselrolle in unserem Konzept, zielt es doch auf höchste Qualität bei der Beratung zu komplexen Bau- und Heimwerkerprojekten bei gleichzeitig effizienten Arbeitsabläufen ab. Zu diesem Zweck wurden im vergangenen Geschäftsjahr erneut zahlreiche Trainings- und Weiterbildungsmaßnahmen organisiert.

Wie bereits im Vorjahr durchliefen 2007/2008 insgesamt 255 Frauen und Männer die Nachwuchsförderung, um zum Teilbereichsleiter, Marktmanagerassistenten oder Marktmanager aufsteigen zu können. Mit dem Markteintritt in Rumänien wurde auch in der jüngsten HORNBAACH-Region die Nachwuchsförderung eingeführt, um die Organisation für die geplante Expansion in diesem osteuropäischen Wachstumsmarkt fit zu machen. Auf Ebene der Marktmanager bauten wir mit innovativen Programmen und Feedbackveranstaltungen Schritt für Schritt die Kompetenz unserer Führungskräfte aus. Die im Jahr 2006 eingeführte Fachliche Weiterbildung haben im zurückliegenden Geschäftsjahr mehr als 3.800 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter besucht. Dabei lassen wir unsere Verkaufsteams von zertifizierten Lieferanten mit Hilfe von maßgeschneiderten Programmen in den verschiedenen Warenbereichen schulen. Den Fokus legen wir auf die kundenorientierte Verkaufsförderung, indem wir die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter in unseren Filialen frühzeitig mit aktuellen Trends und Produktneuheiten vertraut machen.

Insgesamt wurden über die Aktivitäten der Abteilung TrainingMultimedia 5.034 Beschäftigte im In- und Ausland in 716 Schulungen für ihre tägliche Arbeit qualifiziert. Dabei setzten wir schwerpunktmäßig auf Blended Learning Konzepte (Kombination von Präsenz-Seminaren und E-Learning). Im Vordergrund standen dabei die Schulungen zur Umstellung auf das neue Warenwirtschaftssystem (WWS). Aber auch auf die Projektschauen, d. h. die gesonderten Verkaufs- und Beratungsaktionen zu zentralen Themen wie beispielsweise „Wände gestalten“ oder „Regenwassernutzung“, wurden unsere Verkäuferinnen und Verkäufer gezielt vorbereitet. Unser Credo lautet: Es reicht nicht allein aus, die meisten fachlichen Experten wie etwa Profis aus den entsprechenden Handwerksberufen zu beschäftigen. Die Verkäufer müssen zunehmend auch komplexe Prozesse beherrschen und in der Lage sein, souverän mit den verschiedensten Formen des Kundenverhaltens umzugehen.

## **Homogenes Filialnetz**

HORNBACH verfügt über eine jahrzehntelange Erfahrung im Betreiben von großflächigen Bau- und Gartenmärkten. Das drückt sich auch in der durchschnittlichen Filialgröße aus, die im letzten Jahr auf fast 11.100 (Vj. 10.900) qm gestiegen ist. Diesen Wert erreicht kein anderer Wettbewerber unter den führenden Baumarktbetreibern in Europa. Gleichzeitig verfügen wir über ein sehr homogenes Marktportfolio: Mehr als 80 % der Verkaufsflächen im Konzern entfallen zum Bilanzstichtag auf Märkte, die größer als 10.000 qm sind. Das erleichtert uns die zügige Übertragung von universellen bzw. innovativen Konzepten auf die alte und neue Fläche (Best-Practice-Ansatz). Die Kombination aus Homogenität und Großfläche bringt uns überdies erhebliche logistische Vorteile, mit denen wir uns einen Wettbewerbsvorsprung sichern.

Im Berichtsjahr haben wir unser Filialnetz um fünf Neueröffnungen bzw. um rund 74.000 qm Verkaufsfläche erweitert. Vier der neuen Standorte sind Filialen mit kombiniertem Baustoff-Drive-in. Ferner wurde der HORNBACH Bau- und Gartenmarkt in Krefeld im laufenden Betrieb erweitert. Die Marktgröße wuchs dadurch von rund 10.900 qm auf 13.500 qm. Das Drive-in-Konzept zielt darauf ab, dass der Kunde sperrige und schwere Güter wie etwa aus dem Baustoffbereich bequem und direkt ins Fahrzeug laden, dies mit dem Einkauf im Baumarkt kombinieren und die gesamte Ware an einer Kasse bezahlen kann. HORNBACH unterstreicht damit seine traditionelle Kompetenz beim Handel mit Baumaterialien, der dank der Bevorratung auch großer Projektmengen, einer Vielzahl von Serviceleistungen, attraktiver Öffnungszeiten und guter Erreichbarkeit zunehmend auch professionelle Kunden anspricht.

Des Weiteren arbeiten wir kontinuierlich daran, ältere Filialen nach und nach konzeptionell auf den modernsten Stand zu bringen bzw. Betriebsabläufe weiter so zu verbessern, dass die Kundenwünsche noch besser erfüllt werden können. Das schließt Beschilderungen, Regalierungen, Anpassungen im Layout der Filiale und die Weiterentwicklung des Sortiments mit ein.

## **HORNBACH steht hoch im Kurs der DIY-Kunden**

Richtschnur für die ständige Weiterentwicklung des HORNBACH-Konzeptes ist die Orientierung an den Bedürfnissen unserer Projektkunden. Die leichte Erreichbarkeit der Märkte, die Bevorratung auch großer Artikelmenen, die attraktive Warenpräsentation, höchste Kompetenz bei der Zusammenstellung der Sortimente und bei der fachlichen Beratung und nicht zuletzt eine verlässliche Preisstrategie sind zentrale Kriterien für den Kunden. Auch im vergangenen Jahr haben wieder eine Reihe von Verbraucherbefragungen und Branchenstudien dokumentiert, dass HORNBACH gerade bei denjenigen Kunden der bevorzugte Bau- und Gartenmarkt ist, die umfangreiche Heimwerker- und Bauprojekte rund um Haus, Wohnung und Garten in die Tat umsetzen wollen. Mit der kompetenten Projektorientierung und einem klaren Qualitätsprofil differenzieren wir uns erfolgreich vom Wettbewerb.

So belegte HORNBACH im „Kundenmonitor Deutschland 2007“ in der Gunst der deutschen Heimwerker erneut einen Spitzenplatz. Im Rahmen der für den deutschen Einzelhandel bedeutsamsten Verbraucherstudie wurden rund 6.000 Baumarktkunden befragt. Zwar hat es im Vergleich zu den beiden Vorjahren nicht ganz gereicht, Rang eins in der Globalzufriedenheit zu verteidigen. Mit einer Durchschnittsnote von 2,35 (Vj. 2,33) landeten wir knapp auf dem zweiten Platz. Aber in den Einzelkriterien Auswahl und Angebotsvielfalt sowie Qualität der Produkte hat unser Unternehmen im dritten Jahr in Folge am besten abgeschnitten. Ferner haben die Kunden HORNBACH im Vergleich von Sortiment und Serviceleistungen zum Wettbewerb wieder auf den ersten Platz gewählt. Von besonderer Bedeutung ist für

uns, dass HORNBACH den deutschen Heimwerkern, Gartenliebhabern und Bauherren laut Kundenmonitor das beste Preis-Leistungsverhältnis bietet.

Unsere Preisführerschaft, die auf dem Prinzip der Dauerniedrigpreise beruht, wurde uns von der Zeitschrift ÖKO-TEST (Ausgabe 3/2008) bestätigt. Das Verbrauchermagazin nahm Anfang 2008 in einem breitangelegten Baumarkttest neun führende deutsche Wettbewerber genauer unter die Lupe. Verglichen wurden Produktqualität, günstige Preise und umfangreicher Service. Das Ergebnis war erfreulich: HORNBACH hatte im Durchschnitt die günstigsten Preise. Gleichzeitig zählt HORNBACH laut Testurteil zu den Baumärkten mit den umfassendsten Serviceleistungen und überdurchschnittlicher Qualität bei den getesteten Eigenmarken.

Einen wichtigen Beitrag dazu leistete auch unser flächendeckender Handwerkerservice (HWS). So können bundesweit die Verlegung von Bodenbelägen oder die Montage von Garagentoren, Heizkesseln, Innentüren, Markisen, Kaminöfen usw. in einer unserer Filialen beauftragt werden. Die Kunden wenden sich an einen zentralen Ansprechpartner und profitieren dabei von einem einheitlichen Auftragsprozess mit klarer Preislistenstruktur. Überdies bieten wir in einigen Regionen weitere Handwerker-Dienstleistungen wie etwa Regenwassernutzung, Sanitärinstallationen oder Haustür- und Fenstermontagen an. Es ist als Erfolg zu werten, dass die HWS-Umsätze im Geschäftsjahr 2007/2008 angesichts der Zurückhaltung der Konsumenten bei größeren Renovierungs- und Neubauprojekten auf dem Vorjahresniveau gehalten werden konnten. Dazu trug auch bei, dass zentrale Gewerke kontinuierlich verbessert und deren Abwicklung vereinfacht wurde.

In den Niederlanden wurde HORNBACH zum dritten Mal in Folge zum besten Baumarkt gewählt. Zu diesem Ergebnis kam die im Auftrag der "Stichting Retail Jaarprijs" durchgeführte Verbraucherbefragung „Beste Ladenkette der Niederlande 2007“. Es handelt sich dabei um die größte Studie ihrer Art im niederländischen Einzelhandel, an der rund 380.000 Endverbraucher teilgenommen haben. Vor allem in Bezug auf Sortiment, Preis sowie Preis-Leistungs-Verhältnis ließ HORNBACH die DIY-Wettbewerber in den Niederlanden deutlich hinter sich. Wie die Studie auch ergab, stufen die Baumarktkunden gute Beratung inzwischen als wichtigstes Einkaufskriterium ein. In diesem Zusammenhang ist HORNBACH mit seiner Beratungskompetenz rund um Lösungen auch für anspruchsvolle Heimwerkerprojekte im niederländischen DIY-Markt bestens positioniert.

Die Fälle, in denen die Kunden mit ihrem Einkaufserlebnis bei HORNBACH nicht zufrieden sind, werden von unserem Beschwerdemanagement aufgefangen. Dadurch erhalten wir wichtige Hinweise auf Stärken und Schwächen in der operativen Arbeit der Märkte und somit ein Steuerungsinstrument für die Optimierung der Kundenzufriedenheit. Jedes Problem wird in Zusammenarbeit mit den HORNBACH-Filialen in maximal ein bis zwei Tagen gelöst. Bei Produktreklamationen werden zudem der Einkauf und der Lieferant mit eingeschaltet. Die Beschwerdefälle werden monatlich ausgewertet. Der positive Trend der Vorjahre setzte sich fort: Im Jahr 2007 wurden 693 (Vj. 854) Fälle bearbeitet, das waren rund 19 % weniger als ein Jahr zuvor.

### **Dauerniedrigpreispolitik**

Der Wettbewerb der DIY-Branche in Europa wird nicht nur über unterschiedliche Handelskonzepte geführt. Er wird auch begleitet von einem Preiswettbewerb, der auch im vergangenen Geschäftsjahr besonders in gesättigten Märkten wie Deutschland oder Österreich mit unverminderter Intensität ausgetragen wurde. Wir hielten in diesem Branchenumfeld kompromisslos an unserer glaubwürdigen Dauerniedrigpreisstrategie

fest, mit der wir uns von den Rabattaktionen der Konkurrenz unterscheiden. Wir sehen darin die beste Basis für nachhaltiges, überdurchschnittliches Wachstum sowie langfristig hohe Ertragskraft. Unser Ziel ist es, mit größtmöglicher Transparenz, Verlässlichkeit und Ehrlichkeit bei der Preisgestaltung die Kunden dauerhaft an HORNBACH zu binden. Eine an die Dauerniedrigpreise gekoppelte Preisgarantie soll unseren Kunden die Gewissheit geben, dass sie sich zu jedem Zeitpunkt voll und ganz auf die Lösung ihres Projektes konzentrieren können.

### **Logistik gerüstet für künftige Expansion**

Ein wichtiger Erfolgsfaktor für den europaweiten Betrieb von großflächigen Bau- und Gartenmärkten ist eine ausgeklügelte Warenwirtschaft im Zusammenspiel mit einem homogenen Filialnetz. HORNBACH hat sich mit seinem in der internationalen Handelsbranche anerkannten Logistikkonzept einen Wettbewerbsvorteil verschafft. Die Logistik kombiniert die Direktbelieferung der Märkte, indirekte Lieferungen über Zentralläger sowie das so genannte Crossdocking.

Mit dem Markteintritt in Rumänien wurden die Anforderungen an die Unternehmenslogistik im Berichtsjahr nochmals hochgeschraubt. Die hohen Absatzmengen wurden von unserem Logistikzentrum Vilshofen bei Passau gut bewältigt. Viele Lieferanten nutzen diesen Versorgungsweg nach Osteuropa, da nicht jeder Lieferant günstige Ganzladungen nach Rumänien zusammenstellen kann und so die Transportkosten signifikant gesenkt werden können. Für die künftige Expansion in Rumänien, die mit der Eröffnung weiterer HORNBACH-Filialen in den nächsten Jahren forciert wird, ist der Standort dank seiner modernen Infrastruktur und Systeme bestens gerüstet.

Nachdem bereits das Logistikzentrum Essingen im Geschäftsjahr 2006/2007 auf das an HORNBACH angepasste neue Lagerverwaltungssystem umgestellt worden war, wurden 2007/2008 auch die Logistikzentren in Lehrte bei Hannover und Vilshofen planmäßig und reibungslos auf die neuen Systeme aufgeschaltet. Bereits in der ersten Woche konnten mit dem neuen System die gleichen Palettendurchlaufzeiten erreicht werden. Die Prozessoptimierungen griffen nach wenigen Wochen, wirkten sich positiv auf die Inventurergebnisse aus und führten zu weiteren Einsparungen beim Personaleinsatz.

HORNBACH leistet mit seinen Logistikzentren auch einen nachhaltigen Beitrag zum Umweltschutz. Durch die Bündelung der Ladung der Lieferanten werden tausende von Lkw-Transporten eingespart. Darüber hinaus werden die Binnenschifffahrt und die Schiene als Transportwege genutzt, um etwa Importware von Hamburg oder Rotterdam zu den Logistikzentren zu transportieren.

### **Informationstechnologie weiter verbessert**

Im Geschäftsjahr 2007/2008 richtete die Informationstechnologie ihr Hauptaugenmerk weiterhin darauf, das integrierte Warenwirtschaftssystem an die betrieblichen Bedürfnisse anzupassen. Die Verbesserungen der Benutzeroberfläche und der überarbeitete Funktionsumfang für die Verkaufs- und Bestellprozesse in den Märkten bewiesen ihre Praxistauglichkeit. Das modifizierte System wurde im Berichtsjahr erfolgreich in rund 40 Märkte ausgerollt und hat die hohen Qualitätsanforderungen voll erfüllt.

Durch Investitionen in eine neue Stromversorgung und den Ausbau der Servervirtualisierung, d. h. eine bessere Ausnutzung von Serverhardware, wurde das Rechenzentrum im abgelaufenen Geschäftsjahr auf den neusten Stand der Technik gebracht. Diese Maßnahmen stärken zusätzlich die hohe Verfügbarkeit der zentralen Systeme. Weiterhin leisteten wir mit Hilfe einer neuen Klimatisierung und zusätzlicher Isolierung

des Rechenzentrums sowie der fortgeführten Konsolidierung von Servern einen wichtigen Beitrag zur Senkung des Stromverbrauchs.

Zum 1. Januar 2008 wurden unsere IT-Systeme in der Tschechischen Republik und in der Slowakei auf geänderte ermäßigte Steuersätze umgestellt. Die damit verbundenen Preisumzeichnungen liefen im Zusammenspiel zwischen Zentrale und Märkten reibungslos. Ebenfalls mit Jahresbeginn 2008 wurde in den Niederlanden ein neues integriertes Personalabrechnungssystem eingeführt, mit dem bereits in Deutschland erhebliche Prozessoptimierungen erzielt werden konnten. Eine Arbeitserleichterung für das Marktmanagement in Deutschland wurde durch das im April 2007 eingeführte Bewerbermanagement erreicht. Dabei werden die Bewerbungsunterlagen in der Zentrale gesichtet und die Daten geeigneter Kandidaten den Märkten für einen schnellen Zugriff elektronisch zur Verfügung gestellt.

### **Werbung schärft Profil des Projekt-Baumarktes**

HORNBACH hat auch im vergangenen Geschäftsjahr mit seinen TV- und Print-Kampagnen in der Werbung Maßstäbe gesetzt und erneut zahlreiche internationale und nationale Werbepreise gewonnen. Maßgebliches Ziel der Hornbach-Kommunikation: die Profilierung von Hornbach als *der* Partner für Projekte in Haus, Wohnung und Garten.

Mit den einprägsamen Botschaften „Alles was beim Projekt zählt, ist das Projekt“ und „Mit jedem Projekt wirst du besser“ huldigte die HORNBACH-Werbung bereits im Frühjahr einmal mehr der Leidenschaft für das Projekt. Dass Heimwerken nicht immer die pure Lust bedeuten muss, letztlich aber in jedem Fall für Befreiung sorgen kann, thematisierte die Herbstkampagne „Mach es fertig, bevor es dich fertig macht“. Wir sprachen damit all jenen aus dem Herzen, die ihre Heimwerker-Projekte daheim längst angegangen sein wollten und untermauerten mit der Kampagne weiter unsere Positionierung als Projekt-Baumarkt. Flankierend unterstützte unsere Print- sowie TV- und Funkwerbung die Kommunikation der Dauertiefpreise und die damit verbundene Verlässlichkeit für Projektkunden. Mit Hilfe der aufmerksamkeitsstarken Kampagnen ist es HORNBACH auch im letzten Geschäftsjahr gelungen, sich in der Werbeakzeptanz trotz erheblich gestiegener Marketingbudgets der Branche weiterhin deutlich vor dem Wettbewerb zu platzieren.

Sämtliche Kampagnen wurden ergänzt durch klare, informative Werbehefte, die unsere Kunden bei der Durchführung ihrer Projekte optimal unterstützen sollen. Neben der Darstellung von Produkten werden daher – ganz im Sinne des Projektgedankens – in den Werbeheften stets auch Arbeitsschritte, Tipps & Tricks sowie relevante Services erläutert. Ergänzend dazu zeigen Hefte wie „Wohnwelten“ in verschiedenen Stilwelten dekorative Träume, die mit HORNBACH einfach umzusetzen sind. Abgerundet werden die klassischen Wege der Kommunikation durch den unternehmenseigenen Internetauftritt ([www.hornbach.com](http://www.hornbach.com)), der neben den Werbeprospekten und Projektanleitungen zunehmend auch interaktive Tools für die Kunden bereithält.

### **Corporate Social Responsibility**

Die HORNBACH-Gruppe bekennt sich über ihre eigentliche Geschäftstätigkeit hinaus zu einem verantwortungsvollen und sozialorientierten unternehmerischen Handeln. Beispielhaft dafür steht die HORNBACH-Stiftung „Menschen in Not“, die im Jahr 2002 ins Leben gerufen worden war und seitdem vielen Menschen in schwerster existenzieller und gesundheitlicher Bedrängnis finanziell unter die Arme griff. Darüber hinaus förderte die Stiftung soziale Projekte im In- und Ausland. Doch das soziale Engagement ist nicht nur auf die Stiftung begrenzt, sondern schließt beispielsweise auch Projekte zur Förderung von

Kindern und Jugendlichen, Projekte der Denkmalpflege sowie das Engagement in der medizinischen Forschung und im Umweltschutz ein.

### **Otmar Hornbach erhält Lifetime-Award**

Im Rahmen des 8. Internationalen BHB-Baumarktkongresses am 21. November 2007 in Berlin wurde Otmar Hornbach, der die HORNBACH-Gruppe über Jahrzehnte mit seinem unternehmerischen Pioniergeist prägte, mit der feierlichen Verleihung des „Lifetime-Award“ für sein Lebenswerk geehrt. Den Ehrenpreis vergeben der BHB und sein Medienpartner Dähne-Verlag seit 2006 an verdiente Persönlichkeiten der DIY-Branche. Die Laudatio hielt Sir Geoffrey Mulcahy, der lange Jahre an der Spitze des britischen Handelsunternehmens Kingfisher plc, Europas größten Baumarktkonzerns, stand. Mulcahy bezeichnete seinen Weggefährten als „Visionär“ mit der „Fähigkeit, ein Unternehmen aufzubauen, in und mit dem die Vision Wirklichkeit wurde“. Als einer der Männer der „ersten Stunde“ in der Gründungsphase der Baumarktbranche in Deutschland habe Otmar Hornbach dazu beigetragen, den Grundgedanken und die Möglichkeiten des Heimwerkens einer breiten Bevölkerungsschicht zugänglich zu machen, so begründete die Jury ihre Entscheidung. „Er verband Bau- und Gartenmarkt unter einem Dach und war Vorreiter für das Konzept der Großfläche in Deutschland, das heute noch zum Markenzeichen des Unternehmens zählt. Als vorausschauender Geschäftsmann mit dem Mut zu ungewöhnlichen Schritten hat er die Branche entscheidend geprägt und das Familienunternehmen zu einem der erfolgreichsten Baumarktunternehmen in Deutschland geformt“, hieß es weiter.

### **Wichtige Ereignisse nach dem Bilanzstichtag**

Nach Abschluss des Geschäftsjahres 2007/2008 sind keine Ereignisse eingetreten, die für die Beurteilung der Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage der HORNBACH HOLDING AG von wesentlicher Bedeutung wären.

### **Abhängigkeitsbericht**

Für das Geschäftsjahr 2007/2008 wurde nach § 312 AktG ein Bericht über die Beziehungen zu verbundenen Unternehmen erstellt. Zu den berichtspflichtigen Vorgängen wird darin erklärt: „Unsere Gesellschaft hat bei allen hier berichtspflichtigen Rechtsgeschäften mit verbundenen Unternehmen nach den Umständen, die uns in dem Zeitpunkt bekannt waren, in dem die Rechtsgeschäfte vorgenommen wurden, bei jedem Rechtsgeschäft eine angemessene Gegenleistung erhalten und ist dadurch nicht benachteiligt worden. Berichtspflichtige Maßnahmen haben im Geschäftsjahr nicht vorgelegen.“

### **Vergütungsbericht**

Der Vergütungsbericht stellt die Grundzüge und die Struktur der Vergütungen des Vorstands und des Aufsichtsrats dar. Er ist Bestandteil des Konzernlageberichts und richtet sich mit Ausnahme der individualisierten Offenlegung der Vergütung nach den Empfehlungen des Deutschen Corporate Governance Kodex.

### **Vergütung des Vorstands**

Die Höhe und Struktur der Vorstandsvergütung orientieren sich an der Größe des Unternehmens, seiner wirtschaftlichen und finanziellen Lage sowie dem Erfolg des Unternehmens im Wettbewerbsumfeld. Die

Gesamtbezüge und die einzelnen Vergütungsbestandteile stehen ferner in einem angemessenen Verhältnis zu den Aufgaben des jeweiligen Vorstandsmitglieds, seiner persönlichen Leistung und der Leistung des Gesamtvorstands.

Die Bezüge des Vorstands enthalten feste und variable Bestandteile. Das Vergütungssystem des Vorstands besteht aus einer fest vereinbarten Jahresvergütung, die in gleichen monatlichen Teilbeträgen ausbezahlt wird. Weiterhin erhalten die Mitglieder des Vorstands eine Jahrestantieme, die nach Billigung des Konzernabschlusses durch den Aufsichtsrat ausbezahlt wird. Die Höhe der Jahrestantieme bemisst sich am Konzernjahresüberschuss.

Im Rahmen des Aktienoptionsplans 2001 wurden den Mitgliedern des Vorstands Aktienoptionen als Komponenten mit langfristiger Anreizwirkung zugeteilt. Das Aktienoptionsprogramm ist auf die Erreichung anspruchsvoller Kursziele der Aktie der HORNBACH-Baumarkt-AG ausgerichtet. Im Geschäftsjahr 2007/2008 hatten sämtliche Tranchen die Ausübungshürden überwunden. Einzelheiten des Aktienoptionsplans werden im Anhang näher erläutert.

Für das Geschäftsjahr 2007/2008 betragen die Gesamtbezüge des Vorstands der HORNBACH HOLDING AG 1.473 T€ (Vj. 1.635 T€). Davon entfallen 463 T€ (Vj. 460 T€) auf die feste Vergütung sowie 1.010 T€ (Vj. 1.175 T€) auf erfolgsbezogene Komponenten. Die Mitglieder des Vorstands besitzen zum Bilanzstichtag 29. Februar 2008 zusammen 158.334 Stück Stammaktien der HORNBACH HOLDING AG (Vj. 158.334) sowie 3.405 Stück der börsennotierten Vorzugsaktien (Vj. 3.405). Mit Blick auf die Größe und Marktstellung des Unternehmens sind die Gesamtbezüge des Vorstands unseres Erachtens insgesamt angemessen. In der Hauptversammlung 2006 stimmten die Aktionäre mit Dreiviertelmehrheit dafür, bis einschließlich Geschäftsjahr 2010/2011 auf eine individualisierte Offenlegung der Vorstandsbezüge zu verzichten (Opting out-Klausel).

Die Arbeitsverträge der Vorstandsmitglieder enthalten weder Pensionszusagen noch Abfindungsklauseln.

### **Vergütung des Aufsichtsrats**

Die Vergütung des Aufsichtsrats ist in Ziffer 16 der Satzung der HORNBACH HOLDING AG geregelt.

Die Vergütung der Aufsichtsratsmitglieder setzt sich satzungsgemäß aus einem festen und einem variablen, an der Dividende orientierten Vergütungsbestandteil zusammen. So erhält jedes Mitglied des Aufsichtsrats außer dem Ersatz seiner Auslagen eine nach Ablauf der Hauptversammlung zahlbare jährliche feste Vergütung von 6.000 € sowie eine erfolgsorientierte Vergütung in Abhängigkeit vom Gewinnverwendungsbeschluss der Hauptversammlung und damit der Dividendenausschüttung.

Der Vorsitzende erhält das Doppelte, sein Stellvertreter das 1½-fache der festen und der erfolgsorientierten Vergütung. Aufsichtsratsmitglieder, die dem Finanz- und Prüfungsausschuss des Aufsichtsrats angehören, erhalten zusätzlich 3.000 €. Aufsichtsratsmitglieder, die einem anderen Ausschuss oder mehreren anderen Ausschüssen des Aufsichtsrats angehören, erhalten zusätzlich 1.500 € je Ausschuss. Aufsichtsratsmitglieder, die in einem Ausschuss des Aufsichtsrats den Vorsitz innehaben, erhalten das Doppelte der jeweiligen Ausschussvergütung. Aufsichtsratsmitglieder, die nur während eines Teils des Geschäftsjahres dem Aufsichtsrat angehören, erhalten eine im Verhältnis der Zeit geringere Vergütung.

Die Bezüge des Aufsichtsrats für das Geschäftsjahr 2007/2008 belaufen sich auf 126 T€ (Vj. 126 T€ ). Dabei entfallen 75 T€ (Vj. 75 T€) auf die feste Vergütung sowie 51 T€ (Vj. 51 T€) auf erfolgsbezogene Komponenten. Die Mitglieder des Aufsichtsrats besitzen zum Bilanzstichtag weder Stammaktien (Vj. 158.333 Stück) noch Vorzugsaktien. Ehemalige Mitglieder des Aufsichtsrats, die im Geschäftsjahr 2007/2008 ausgeschieden sind, besitzen zum Bilanzstichtag 158.333 (Vj. 219.763) Stück Stammaktien, jedoch keine börsennotierten Vorzugsaktien der HORNBAACH HOLDING AG (Vj. 19.636 Stück).

Die individuellen Aufsichtsratsbezüge lassen sich aus der Satzung und den Angaben im Anhang zum Konzernabschluss ableiten und werden daher nicht gesondert ausgewiesen.

## **Risikobericht**

### **Risikomanagement im HORNBAACH-Konzern**

Der Vorstand der HORNBAACH HOLDING AG bekennt sich zu einer risikobewussten Unternehmensführung, bei der die Sicherung des Fortbestands des Gesamtunternehmens und seiner Beteiligungsgesellschaften immer höchste Priorität hat. Durch das vom Vorstand implementierte Risikomanagement soll die Risikofrüherkennung mit dem Ziel der proaktiven Risikosteuerung kontinuierlich verbessert sowie eine stetige Optimierung des Chancen-Risiko-Profiles erreicht werden.

### **Risikopolitische Grundsätze**

Die Erzielung eines wirtschaftlichen Erfolgs ist zwangsweise mit Risiken verbunden. Keine Handlung oder Entscheidung darf aber ein existenzielles Risiko, das heißt ein den Fortbestand des Unternehmens oder eines Teilbetriebs gefährdendes Risiko nach sich ziehen. Risiken, die sich weder auf Kern- noch auf Unterstützungsprozesse beziehen, werden vom Konzern grundsätzlich nicht eingegangen. Kernprozesse sind hierbei die Entwicklung und Umsetzung der jeweiligen Geschäftsmodelle, die Beschaffung der Waren und Dienstleistungen, Standortentscheidungen, die Sicherstellung der Liquidität sowie die Entwicklung von Fach- und Führungskräften. Eingegangene Ertragsrisiken müssen durch die erwartete Rendite angemessen prämiert werden. Maßgebliche Kennziffern hierbei basieren auf der Verzinsung des eingesetzten Kapitals. Nicht vermeidbare Risiken sind - soweit wirtschaftlich sinnvoll - zu versichern. Restrisiken müssen mit dem Instrumentarium des Risikomanagements gesteuert werden.

### **Organisation und Prozess**

Die Verantwortung für das Risikomanagement liegt beim Gesamtvorstand, der durch den Leiter Risikomanagement unterstützt wird.

Die Risikoverantwortlichen in den in- und ausländischen Teilbereichen des Konzerns haben die Aufgabe, Risiken ihres Verantwortungsbereiches durch geeignete Maßnahmen zu steuern. Bei der Risikoidentifikation, Risikobewertung und auch der Festlegung geeigneter Maßnahmen zur Steuerung der Risiken werden die Risikoverantwortlichen von einem zentralen Risikocontroller unterstützt.

Risiken werden nach Auswirkung und Eintrittswahrscheinlichkeit bewertet. Soweit sie nicht quantitativ messbar sind, werden sie hinsichtlich ihrer Auswirkung qualitativ eingeschätzt. Als Bezugsgrößen dienen dabei die im Konzern verwendeten Zielgrößen (u.a. EBIT).

Die Risiken werden vierteljährlich aktualisiert und an den Vorstand berichtet. Aufsichtsrat und Finanz- und Prüfungsausschuss beraten im halbjährlichen Rhythmus die aktuelle Risikolage. Neben dieser turnusmäßigen Berichterstattung ist auch eine Ad-hoc-Meldung für unerwartet auftretende Risiken definiert und im Risikomanagementprozess implementiert.

### **Finanzwirtschaftliche Risiken**

Die finanzwirtschaftlichen Risiken bestehen aus Währungskurs-, Zinsänderungs- sowie Liquiditäts- und Kreditrisiken.

#### **Währungskursänderungsrisiken**

Die zunehmende internationale Geschäftstätigkeit der HORNBAACH-Gruppe führt zu einem steigenden Devisenbedarf sowohl bei der Abwicklung des internationalen Wareneinkaufs als auch bei der Finanzierung von Investitionsobjekten in Fremdwährung. Aus einer Veränderung des Wechselkurses des Euro gegenüber den Einkaufswährungen (hauptsächlich gegenüber dem US-Dollar) können direkte negative Ergebniseffekte resultieren. Offene Fremdwährungspositionen, die einen erheblichen Einfluss auf das Jahresergebnis des Konzerns haben, werden daher durch Hedginggeschäfte (Termingeschäfte) zu großen Teilen abgesichert. Risiken aus Fremdwährungsdarlehen werden über den operativen Cashflow der in gleicher Währung aktiven Landesgesellschaften abgesichert (natural hedging).

#### **Zinsänderungsrisiken**

Zur Absicherung des Zinsniveaus von bestehenden Verbindlichkeiten wurden Zinstauschvereinbarungen (Zinsswaps) abgeschlossen. Durch die Zinsswaps werden variable Darlehenszinsen in feste Zinsen getauscht und somit Zinszahlungen von Krediten abgesichert, die einen erheblichen Einfluss auf das Jahresergebnis des Konzerns haben könnten.

#### **Liquiditätsrisiken**

Die Akquisition von Grundstücken, Investitionen in Bau- und Gartenmärkte sowie der Einkauf großer Warenmengen erfordern die Bereithaltung einer permanenten Liquidität. Bilaterale Bankkredite, eine syndizierte Kreditlinie in Höhe von 200 Mio. € und nicht zuletzt die Begebung einer Anleihe der HORNBAACH-Baumarkt-AG in Höhe von 250 Mio. € im Geschäftsjahr 2004/2005 sichern neben den Mittelzuflüssen aus dem operativen Cashflow und Sale & Leaseback-Transaktionen die Finanzierung der weiteren Expansion. Die für ein effizientes Liquiditätsmanagement erforderlichen Informationen werden durch eine monatlich aktualisierte, rollierende Konzern-Finanzplanung mit einem Planungshorizont von zwölf Monaten sowie durch eine tägliche Finanzvorschau sichergestellt. Derzeit sind keine Liquiditätsrisiken erkennbar.

#### **Kreditrisiken**

Durch Auswahl von Vertragspartnern mit ausschließlich erstklassiger Bonität bzw. durch Auswahl von Banken, die dem Sicherungsfond angehören, werden bei Finanzanlagen und derivativen Finanzinstrumenten die Risiken eines finanziellen Verlustes aus dem Ausfall des Vertragspartners begrenzt. Das Risiko von Forderungsausfällen im operativen Bereich ist aufgrund des Handelsformats (cash & carry) bereits erheblich reduziert. Ausfallrisiken im Bereich des Baustoffhandels werden durch ein aktives Debitorenmanagement gesteuert, das die Anwendung bonitätsabhängiger Limite bei Kundenkreditvergaben regelt.

## **Externe Risiken**

### **Gesamtwirtschaftliche und branchenspezifische Risiken**

Die Abhängigkeit der HORNBACH Bau- und Gartenmärkte von der allgemeinen gesamtwirtschaftlichen Entwicklung und dem verfügbaren Einkommen der Haushalte könnte sich in Perioden mit geringem Wirtschaftswachstum durch eine Kaufzurückhaltung der Kunden äußern. Generell existieren zwar in den für HORNBACH relevanten Märkten unterschiedliche ökonomische Entwicklungen, es ist aber dennoch eine wesentliche Abhängigkeit von der Konjunktorentwicklung in Deutschland festzustellen. Mit der weiteren Expansion in das europäische Ausland soll eine stetige Risikodiversifizierung erfolgen. Darüber hinaus wird ein wesentlicher Teil der Umsätze mit saisonalen Artikeln erzielt, deren Absatz stark von externen Faktoren wie z.B. dem Wetter beeinflusst wird.

### **Elementarrisiken**

Der weltweit festzustellende Klimawandel hat auch direkten Einfluss auf HORNBACH-Standorte in Deutschland und dem europäischen Ausland. Neben Naturkatastrophen (z.B. Hochwasser) ist die HORNBACH-Gruppe auch Risiken durch Feuer und Explosionen ausgesetzt. Durch konzernweite Versicherungen sind die wesentlichen Elementarrisiken und eine damit möglicherweise verbundene Betriebsunterbrechung abgedeckt.

## **Operative Risiken**

### **Standort- und Absatzrisiken**

Investitionen in nicht geeignete Standorte können erheblichen negativen Einfluss auf die Ertragskraft des Konzerns haben. Zur Risikominimierung werden deshalb Investitionen in neue Standorte auf der Grundlage von detaillierten Marktforschungsanalysen vorbereitet und Investitionsentscheidungen auf der Basis von dynamischen Investitionsrechnungen und Sensitivitätsanalysen getroffen. Dennoch kann das Risiko einer nicht zufrieden stellenden Umsatzentwicklung aufgrund zusätzlich existierender Einflussfaktoren wie dem Kundenverhalten und der lokalen Wettbewerbssituation nicht gänzlich ausgeschlossen werden. Insbesondere in Ländern mit geringem Marktwachstum und starkem Wettbewerb müssen zur Aufrechterhaltung der Wettbewerbsfähigkeit kontinuierlich Investitionen in Standorte und den Ausbau des Kundenservices getätigt werden.

### **Beschaffungsrisiken**

Um den Ausfall von bedeutenden Lieferanten zu vermeiden, wurde ein effizientes Frühwarnsystem entwickelt. Zur Senkung des Risikos einer Unterbrechung der Logistikkette und zur Optimierung der Warenversorgung stehen insgesamt drei Zentralläger für den Gesamtkonzern zur Verfügung. Bei der Beschaffung der Ware unterliegt HORNBACH unter anderem dem Risiko steigender Einkaufspreise für Artikel mit einem hohen Anteil an Rohöl, Kupfer oder Stahl aufgrund der auf den internationalen Rohstoffmärkten volatilen Preise. Sollte ferner die mit Kingfisher bestehende Einkaufskooperation aufgrund eines Beteiligungsverkaufs seitens Kingfisher beendet werden, so muss mit insgesamt schlechteren Einkaufskonditionen für bestimmte bisher in Kooperation mit Kingfisher bezogene Ware gerechnet werden.

## **Rechtliche Risiken**

### **Gesetzliche und regulatorische Risiken**

Die HORNBACH-Gruppe unterliegt aufgrund ihrer Geschäftstätigkeit in verschiedenen Ländern diversen nationalen und lokalen Gesetzen und Bestimmungen. Änderungen von Gesetzen können deshalb zu höheren Compliance-Kosten führen. Neben den hier beispielhaft genannten Risiken von Schadenersatzklagen aufgrund von Patent- und Schutzrechtsverletzungen oder Umwelt- und Produkthaftungsschäden könnte speziell die Verschärfung der nationalen Baugesetze oder Vorschriften zum Erwerb von Grundstücken negative Auswirkungen auf die künftige Ertragslage des Konzerns haben.

### **Risiken aus Rechtsstreitigkeiten**

Die Gesellschaften der HORNBACH HOLDING AG müssen sich im Zuge ihres Geschäftsbetriebes naturgemäß mit gerichtlichen und außergerichtlichen Ansprüchen Dritter auseinandersetzen. Zurzeit ist HORNBACH in keine laufenden oder absehbaren Gerichts- oder Schiedsverfahren involviert, die einen erheblichen Einfluss auf die wirtschaftliche Lage des Konzerns haben könnten.

## **Führungs- und Organisationsrisiken**

### **IT-Risiken**

Die Steuerung der HORNBACH-Gruppe ist maßgeblich von einer leistungsfähigen Informationstechnologie (IT) abhängig. Die ständige Aufrechterhaltung und Optimierung der IT-Systeme erfolgt durch hochqualifizierte interne und externe Experten. Unberechtigtem Datenzugriff, Datenmissbrauch und Datenverlust wird durch Einsatz entsprechender aktueller Virensoftware, Firewalls, adäquater Zugangs- und Zugriffskonzepte und vorhandener Back-up-Systeme vorgebeugt. Für unerwartete IT-Systemausfälle existieren entsprechende Notfallpläne.

### **Personalrisiken**

Der Einsatz hoch motivierter und qualifizierter Mitarbeiter ist eine der Grundlagen für den Erfolg von HORNBACH. Dieser Pfeiler der Unternehmenskultur hat deshalb großen Stellenwert für den Gesamtkonzern. Die Aufrechterhaltung der Mitarbeiterzufriedenheit wird durch extern durchgeführte Mitarbeiterbefragungen regelmäßig evaluiert, die Mitarbeiterqualifikation durch geeignete Aus- und Weiterbildungsmaßnahmen ständig verbessert. Allerdings ist HORNBACH bei der Mitarbeiterbindung von hoch qualifiziertem Fach- und Führungspersonal von vielfältigen externen Faktoren wie z.B. der allgemeinen Arbeitsmarkt- und Branchenentwicklung abhängig.

## **Gesamtbeurteilung der Risikosituation**

Im Geschäftsjahr 2007/2008 bestanden für den HORNBACH HOLDING AG Konzern keine bestandsgefährdenden Risiken. Auch für die Zukunft sind aus heutiger Sicht keine Risiken zu erkennen, die den Fortbestand des Unternehmens gefährden oder die Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage wesentlich beeinträchtigen könnten.

## **Prognosebericht**

HORNBACH geht bei der Planung und Beurteilung der künftigen wirtschaftlichen Entwicklung von Annahmen und Schätzungen aus, die aus heutiger Sicht die höchste Wahrscheinlichkeit aufweisen. Diese Planungen und Zukunftsaussagen sind naturgemäß mit Unsicherheiten und Risiken behaftet, die dazu führen können, dass die tatsächlichen Ergebnisse im positiven wie im negativen Sinne wesentlich von den vorausschauenden Aussagen abweichen.

Die europäische Do-it-yourself-Branche bietet HORNBACH auch in Zukunft attraktive Wachstumschancen. Wichtige Impulse gehen von den wirtschaftlichen Rahmenbedingungen in Europa, Branchentrends, Veränderungen in den Verbrauchergewohnheiten sowie der Weiterentwicklung der Unternehmensstrategie aus.

## **Gesamtwirtschaftliche Chancen**

Die weltwirtschaftliche Entwicklung im Frühjahr 2008 steht unter dem Damoklesschwert einer möglichen Rezession in den USA. Einer der Hauptfaktoren für die im März weiter verschärfte Kapitalmarktkrise waren immer neue Schreckensnachrichten aus dem internationalen Bankensektor über den milliardenschweren Abschreibungsbedarf und fehlgeschlagene Spekulationsgeschäfte im Zusammenhang mit der Krise am US-Subprime-Hypothekenmarkt. Ein Ende der Fahnenstange kommt wohl erst Anfang 2009 in Sicht, wenn die Jahresabschlüsse für das Jahr 2008 veröffentlicht werden. Die Furcht vor einem nicht beherrschbaren Flächenbrand im Finanzsektor wuchs, als die internationalen Turbulenzen mit dem Beinahe-Kollaps einer US-Investmentbank Mitte März 2008 ihren vorläufigen Höhepunkt erreichte. Dieses Negativszenario belastete nicht nur massiv die Stimmung an den Weltbörsen, sondern erhöht auch die Unsicherheit über die weitere realwirtschaftliche Entwicklung in den Industrienationen. Steigende Kreditkosten belasten den Konsum und Investitionen zusehends. Die Rekordstände beim Ölpreis, die Teuerung bei Nahrungsmitteln sowie die starke Euro-Aufwertung gegenüber dem Dollar drücken auf die Wachstumsbremse. Die Abkühlung der Weltkonjunktur erscheint immer wahrscheinlicher. Als Signal in diese Richtung zu werten ist die Wachstumsprognose des Internationalen Währungsfonds (IWF) für die US-Wirtschaft in Höhe von 1,5 % für 2008 (2007: 2,2 %; 2006: 2,9 %). Die USA tragen immerhin 28 % zum Sozialprodukt der Welt bei, China nur 5 %. Folglich rechnet der IWF mit einem globalen BIP im Jahr 2008 von 4,1 %, nach 4,9 % und 5,0 % in den beiden vorangegangenen Jahren. Die Frage ist, wie sehr sich all diese Faktoren auf die Wirtschaft in Europa auswirken werden.

Die Europäische Kommission reduzierte ihre Wachstumsprognose für die Eurozone im Februar von 2,2 % auf 1,8 %, rechnet aber mit einer Erholung in der zweiten Jahreshälfte. Die Europäische Zentralbank hält die Konjunktur in der Eurozone für robust genug, um etwaige Einbrüche auf dem US-Markt wegstecken zu können. Die Bundesregierung sah im Frühjahr trotz gestiegener Risiken keine Anzeichen für zusätzliche Belastungen für die deutsche Wirtschaft und rechnete für 2008 weiterhin mit einem Zuwachs des BIP um 1,7 %. Die Deutsche Bundesbank bescheinigte der Konjunktur noch im Februar 2008 eine solide Verfassung. Demnach würden das Wechselkursgefüge und die Abkühlung der US-Konjunktur für sich genommen die Exportdynamik zwar abbremsen, aber nicht stark behindern.

Gleichwohl erwarten immer mehr Wirtschaftsforscher eine Verlangsamung der stark exportlastigen Konjunktur, auch wenn die deutsche Industrie mit dem starken Euro besser klar kommt als noch vor einigen Jahren. Ungeachtet der eingetrübten Konjunkturaussichten setzt sich der Aufschwung am Arbeitsmarkt aber

nach einhelliger Meinung der Experten fort. Dies sollte sich positiv auf die Kaufkraft der deutschen Verbraucher auswirken, vor allem wenn sich die Teuerungsrate wieder normalisiert. Viel wird daher von der weiteren Entwicklung der Energie- und Lebensmittelpreise abhängen.

### **Branchenspezifische Chancen**

So richten sich die Hoffnungen der deutschen Einzelhändler im Jahr 2008 wieder auf das Anspringen der Konsumnachfrage. Dem Hauptverband des Deutschen Einzelhandels (HDE) zufolge lässt die gesamtwirtschaftliche Einkommensentwicklung eine Ausdehnung auch des Einzelhandelsumsatzes zu. Der HDE prognostizierte ein nominales Umsatzplus von 2 %, nach Berücksichtigung der Inflation (real) von 0,5 %. Mit ähnlich vorsichtigem Optimismus äußerte sich der DIY-Branchenverband BHB. Er rechnet ebenfalls mit einem Anstieg der Bruttoumsätze von nominal 2 %. Dafür sprächen die gesunkene Arbeitslosigkeit, die Aussicht auf spürbare Lohnzuwächse und der Rückgang der gefühlten Inflation. Kaufkraftzuwächse stärken unmittelbar auch das Potenzial für den DIY-Sektor: Knapp 11 % der einzelhandelsrelevanten Kaufkraft fließt nach Angaben der GfK in das „baumarktspezifische Sortiment“. Es rangiert damit auf Platz drei hinter den Einkäufen von Nahrungs- und Genussmitteln (36 %) sowie Artikeln für die Gesundheits- und Körperpflege (14 %).

2007 war ein Jahr der Zurückhaltung. Gestiegene Preise auf breiter Front nahmen vielen Menschen die Freude am Heimwerken. Das Geld wurde für andere Ausgaben benötigt oder wanderte aufs Sparkonto. Nicht nachgelassen hat in der gleichen Zeit jedoch der Wunsch, die eigenen vier Wände zu verschönern, den Garten umzugestalten oder alte Bausubstanz zu renovieren. Daher gibt es Grund zur Annahme, dass sich der Investitionsstau im laufenden Jahr wieder abbaut. Das persönliche Preisempfinden normalisiert sich, nachdem der Mehrwertsteuereffekt Vergangenheit ist. Der Start der DIY-Branche ins Jahr 2008 verlief noch verhalten, aber deutlich positiver, als das alte Jahr endete. Eine kleine Umsatzdelle war für die Monate März und April zu erwarten, weil sich die Zahlen in diesen Wochen mit den Rekordwerten des Vorjahres messen lassen mussten. Ab Mai 2008 erscheint der Weg für eine Erholung in der Branche der deutschen Bau- und Gartenmärkte wieder frei.

Innerhalb der Branche der Bau- und Gartenmärkte bleibt der Konsolidierungsdruck weiter bestehen. Angesichts der nach wie vor vorhandenen Überkapazitäten im deutschen Markt, an denen auch die im Jahr 2007 realisierten Unternehmensübernahmen oder die vereinzelte Schließung nicht mehr rentabler Standorte nur über einen längeren Zeitraum etwas ändern werden, ist von einem unvermindert intensiven Preis- und Qualitätswettbewerb auszugehen. Das setzt wettbewerbsfähige Unternehmensstrukturen voraus, sowohl auf der betriebswirtschaftlichen Seite, als auch auf der konzeptionellen Seite. Dank unseres einzigartigen großflächigen Handelsformates und unserer Strukturvorteile, die sich insbesondere in der höchsten Flächenproduktivität der zehn größten deutschen Baumarktbetreiber niederschlagen, sehen wir auch im deutschen Markt weiteres Wachstumspotenzial. Dafür sprechen mehrere Gründe.

Die **Überkapazitäten** im dicht besetzten deutschen Markt müssen differenziert betrachtet werden. Es kommt auf die Wettbewerbsbedingungen in den jeweiligen Einzugsgebieten an. Lokal und regional gibt es in Deutschland immer noch Ballungsräume, in denen der Besatz mit Bau- und Gartenmärkten unterdurchschnittlich ist. Diese „weißen Flecken“ nutzen wir gezielt für selektives Wachstum.

Bau- und Heimwerkermärkte haben in Deutschland noch nicht ihr volles **Kundenpotenzial** ausgeschöpft. Dieser Vertriebsweg deckt in Deutschland deutlich weniger als die Hälfte des geschätzten DIY-

Marktvolumens ab. Die Mehrzahl der DIY-Produkte wird im Facheinzelhandel, im Baustoffhandel oder über andere Vertriebskanäle eingekauft. Im Vergleich dazu wird in Großbritannien und Frankreich, den hinter Deutschland zweit- und drittgrößten europäischen Märkten, mehr als die Hälfte der Nachfrage nach DIY-Produkten über die Baumärkte abgewickelt. Das zeigt Potenziale für die Baumärkte auf, wenn es ihnen gelingt, durch entsprechende Kundenorientierung und Konzepte weitere Marktanteile von den konkurrierenden Vertriebsformen abzuziehen. Mit unserem attraktiven Großflächenkonzept sehen wir uns hier gut positioniert.

Das Heimwerken oder die Freude am Gestalten des eigenen Wohnumfeldes genießen als **Freizeitbeschäftigung** weiterhin hohe Popularität. Themenspecials im Fernsehen motivieren die Verbraucher, in Haus, Wohnung oder Garten selbst Hand anzulegen und auch umfangreiche Renovierungsprojekte in die Tat umzusetzen. HORNBAACH hat sich auf die Zielgruppe der Projektkunden in besonderer Weise spezialisiert und dadurch im Vergleich zum Wettbewerb überdurchschnittliche Wachstumsmöglichkeiten.

Deutschland hat immer noch eine der niedrigsten Wohneigentumsquoten in Europa. Das signalisiert ein Aufholpotenzial, das den Neubausektor stützen und auch in der DIY-Branche für höhere Nachfrage sorgen könnte. Gleichzeitig steigt die Zahl der Privathaushalte nach Schätzungen von LBS Research mindestens noch für zehn bis 15 Jahre weiter an. Als Hauptursache dafür werden der anhaltende Trend zu kleineren Haushalten genannt: Der Wandel der Lebensstile führt gerade bei der Bevölkerung jüngeren und mittleren Alters zu einer Zunahme der Single-Haushalte; die steigende Lebenserwartung lässt zusätzlich die Zahl der kleineren Haushalte auch im Seniorenalter wachsen. Ein- und Zweipersonenhaushalte würden der LBS-Hochrechnung zufolge im Jahr 2020 bereits 77 % aller Haushalte ausmachen, fünf Prozentpunkte mehr als noch 2005.

Noch bedeutsamer wird sich vermutlich das **Bauen im Bestand** (Modernisierungs- und Renovierungsmarkt) auf die mittel- und langfristige Nachfrage in den Bau- und Gartenmärkten auswirken. An den grundsätzlichen Größenordnungen hat sich nichts geändert: Mehr als 80 % der Wohnungen wurden vor mehr als 20 Jahren gebaut. Da ohne Renovierungsmaßnahmen der Immobilienwert verloren geht, wird der Bedarf an Bauleistungen und -produkten tendenziell zunehmen. Zwei Faktoren werden den Renovierungssektor in den kommenden Jahren begünstigen:

Zum einen werden nach Expertenschätzungen in Deutschland jährlich fast 150 Mrd. € Generationen übergreifend vererbt. In der Hälfte aller **Erbchaftsfälle** sind auch Immobilien im Spiel. In vielen Fällen wird mit dem Übergang der Immobilie auf die neue Generation auch eine Entscheidung für ein Sanierungs- oder Renovierungsvorhaben getroffen.

Zum anderen gewinnt vor dem Hintergrund signifikant steigender Energiekosten und des Klimaschutzes das Thema **Energieeffizienz** an Bedeutung. Aber nicht nur horrenden Heizkostenabrechnungen erhöhen die Motivation zu handeln, auch der Gesetzgeber erhöht den Druck. Mit Inkrafttreten der Energieeinsparverordnung (EnEV) 2007 müssen Hausbesitzer spätestens ab 1. Oktober 2008 neuen Mietern und Eigentümern einen Pass über den Energieverbrauch ihres Gebäudes vorlegen. Damit wird eine EU-Richtlinie umgesetzt. Für Gebäude mit bis zu vier Wohnungen, die vor 1978 gebaut wurden, wird der bedarfsorientierte Energiepass zur Pflicht. Dieser liefert Mietern und Käufern von Wohnungen oder Häusern Informationen über den Gebäudezustand, Öl- oder Gasverbrauch, Wärmedämmung sowie Anreize für Sanierungen. Wer künftig Mittel aus staatlichen Förderprogrammen bekommen möchte, muss den am Bedarf ausgerichteten Energiepass vorlegen. Der Modernisierungsmarkt wird für die Branche der Bau- und

Gartenmärkte künftig eine wichtigere Rolle spielen als heute. HORNBACH hat sich mit seinem kompetenten Sortiment und Serviceangebot bereits frühzeitig auf diesen Wachstumsmarkt eingestellt.

Außerhalb Deutschlands sehen wir weiterhin überdurchschnittliche Wachstumsmöglichkeiten. Das hängt zum einen an der größeren Wirtschaftsdynamik in den Ländern, in denen HORNBACH international vertreten ist. Insbesondere in den osteuropäischen Wachstumsmärkten bieten steigende Reallöhne, der anhaltende Boom im Wohnungsbau und die Begeisterung für das Heimwerken der Bauwirtschaft und den Bau- und Gartenmärkten gute Chancen auf Umsatz- und Ertragssteigerungen. Zum anderen sind in vielen Ländern die Wettbewerbsintensität und die Zahl der Mitbewerber im Segment der großen Bau- und Heimwerkermärkte im Vergleich zu Deutschland oder Österreich deutlich geringer. Gerade Wettbewerber mit großflächigen Bau- und Gartenmärkten haben in den letzten Jahren dank ihrer attraktiven Sortimentsauswahl und Preisgestaltung ihre Marktanteile zu Lasten der einheimischen kleinen und mittelständischen Handelsunternehmen ausgebaut.

Unsere erfolgreiche Geschäftsentwicklung in Europa rechtfertigt die weitere internationale Expansion und wird uns im Sinne der Risikodiversifizierung unabhängiger machen von den schwierigen Marktbedingungen in Deutschland.

### **Strategische Chancen**

Unser Ziel ist es, die Marktposition von HORNBACH im europäischen Do-it-yourself-Markt durch organisches Wachstum kontinuierlich auszubauen. Umsatz und Profitabilität sollen durch die Expansion eines international erfolgreichen Handelsformats nachhaltig gesteigert werden. Im Mittelpunkt stehen dabei die strategische Weiterentwicklung unseres Konzeptes und der Ausbau unseres Filialnetzes an Standorten mit überdurchschnittlichem Wachstumspotenzial im In- und Ausland. Dabei werden auch die Chancen berücksichtigt, die sich aus den Veränderungen der oben geschilderten wirtschaftlichen und branchenspezifischen Rahmenbedingungen ableiten lassen.

Die Unternehmensstrategie konzentriert sich auf den Projektgedanken. HORNBACH kann sich mit diesem Ansatz, der sich in der Sortiments-, Service- und Preispolitik widerspiegelt, zunehmend von seinen Wettbewerbern differenzieren. Die **unverwechselbare Differenzierung** ist notwendig, um den Konsolidierungsprozess insbesondere in Deutschland aktiv voranzutreiben. Die gute Finanzausstattung, das öffentliche Unternehmensrating und die Flexibilität bei der Refinanzierung über den Kapitalmarkt versetzen uns in die Lage, dass wir auch in Zukunft in die Differenzierung des HORNBACH-Formats erhebliche Mittel investieren können. Dieser Aspekt gewinnt vor dem Hintergrund der jüngsten Kapitalmarkturbulenzen im Frühjahr 2008 zusätzlich an Bedeutung. Überdies werden wir aufmerksam beobachten, welche unternehmensstrategischen Optionen sich aus dem weiteren Konzentrationsprozess der DIY-Branche in Deutschland und auf europäischer Ebene ergeben.

Unverrückbarer Bestandteil unserer Strategie ist eine verlässliche **Dauerniedrigpreispolitik**. Wir glauben, dass wir Kunden auf lange Sicht besser an HORNBACH binden können, wenn wir diesen dauerhaft den besten Marktpreis bieten und garantieren. Gerade unsere Hauptzielgruppe der Projektkunden, die oft größere Renovierungsarbeiten durchführen, will langfristig kalkulieren. Mit zeitlich befristeten Rabattaktionen ist dies kaum möglich.

Wir glauben, dass wir mit Blick auf den immer bedeutsameren **Modernisierungsmarkt** und die gestiegenen gesetzlichen Anforderungen an die **Energieeffizienz von Gebäuden** erstklassig in der Branche positioniert sind. In der Vergangenheit haben wir komplexe Projekte wie die Fassadendämmung und den Heizkesseltausch erfolgreich als Projektschau in den Märkten lanciert. Die Projektschau ist ein innovatives Marketinginstrument zur Intensivierung der Projektidee. Unsere Kunden erhalten durch Vorführungen auf speziellen Event-Flächen der Märkte fachliche Beratung, Informationen und Anregungen, wie sie zu Hause in Eigenregie oder mit fachlicher Unterstützung Renovierungsprojekte oder Wohnräume in die Tat umsetzen können. Diese Aktivitäten werden mit Blick auf die gesamte Gebäudehülle weiter ausgebaut und von Leistungspaketen unseres Handwerker-Services flankiert. Erhebliche Umsatzimpulse können überdies die öffentlichen Förderprogramme für die energiesparende Altbauanierung auslösen. Vor diesem Hintergrund bieten wir auf unserer Internetseite ([www.hornbach.de](http://www.hornbach.de)) eine umfangreiche Datenbank an, in der nach Fördermittelprogrammen auf Bundes-, Landes- oder kommunaler Ebene sowie von Energieversorgern recherchiert werden kann. Öffentlich gefördert werden Neubauvorhaben, Bestandssanierungen und Vorhaben im Bereich Denkmalschutz.

Vielversprechende Wachstumschancen sehen wir im Marktsegment des so genannten **Buy-it-yourself** (BIY) oder Do-it-for-me. Darunter versteht man jene Zielgruppe der Kunden, die nach Lösungen für ihre Heimwerkerprojekte suchen, die dazu gehörenden Sortimente zwar selbst einkaufen, die Arbeiten aber lieber einem Fachmann überlassen wollen. Wir sehen dieses Marktsegment auch im Zusammenhang mit der alternden Bevölkerung in Deutschland und anderen Teilen Europas. Um dieses Potenzial zu erschließen, haben wir beispielsweise die Palette des Handwerker-Services erweitert. So können beispielsweise komplette Badrenovierungen oder der Komplettaustausch der Heiztechnik bequem über HORNBAACH als Generalunternehmer abgewickelt werden, wobei die frist- und fachgerechte Ausführung der Gewerke zum Festpreis garantiert ist und die Gewährleistung übernommen wird.

Weiterhin bauen wir das Service-, Informations- und Beratungsangebot aus, um **neue Kundengruppen** für HORNBAACH zu begeistern. Dazu zählen Heimwerkervorführungen in den Märkten, die zum Selbermachen animieren sollen, spezielle Frauenworkshops oder auch der gezielte Einsatz von Schritt-für-Schritt-Displays. Unterstützt werden diese Maßnahmen durch die fachliche Förderung des Marktpersonals mit dem Ziel, das Produkt-Know-how sowie die Beratungskompetenz und damit die Kundenzufriedenheit weiter zu erhöhen. Zunehmend interessanter werden unsere großen Bau- und Gartenmärkte auch für professionelle Kunden. Großzügige Öffnungszeiten, die Bevorratung auch großer Mengen und die schnelle Abwicklung in unseren Drive-in-Märkten bzw. Baustoffzentren oder auch die unbürokratische Rücknahme von Restmengen machen HORNBAACH zu einer attraktiven Alternative zu den traditionellen Bezugsquellen des Facheinzelhandels oder Großhandels.

Die Wahrnehmung von Chancen berühren nicht nur die Weiterentwicklung des Konzeptes oder die Erschließung von Marktsegmenten. Gleichzeitig richtet sich unser Augenmerk auf die **Optimierung der Betriebsprozesse**. Die Abläufe in der Marktorganisation, im Verkauf sowie die Verzahnung mit dem Einkauf und der Logistik werden ständig weiterentwickelt, was sich nachhaltig positiv auf die Umsatz- und Ergebnisentwicklung im Konzern auswirken soll.

Die **Internationalisierung des Konzerneinkaufs** wird in Zukunft weiter vorangetrieben. Von zentraler Bedeutung sind dabei ein breiter Zugang zu den globalen Beschaffungsmärkten sowie die strategische und langfristige Partnerschaft mit den Lieferanten und der Industrie. Von dieser Partnerschaft profitieren beide Seiten. Wir bieten jedem Lieferanten die Chance, jeden unserer Märkte so effizient wie möglich zu beliefern.

Hier spielt unsere ausgeklügelte Logistik-Infrastruktur die zentrale Rolle. Es sind sowohl große logistische Direktbelieferungen an jedem Standort möglich als auch die indirekte Belieferung über unsere drei zentralen Umschlagsplätze, wo wir eine Vielzahl von Einzellieferungen über die Crossdocking-Funktion bündeln. So bieten wir auch regionalen Herstellern die Chance, mit HORNBACH über ihr bisheriges Vertriebsgebiet hinaus zu wachsen, das heißt in weiteren Ländern oder bei entsprechender Leistungsfähigkeit auch konzernweit Ware zu liefern. Da wir mit unserem Handelsformat auch zunehmend Profikunden an HORNBACH binden, können wir auf der Herstellerseite Spezialisten für uns gewinnen, die sonst nur den professionellen Fachhandel beliefert haben. Die flexible Verzahnung unserer Lieferanten mit der Unternehmenslogistik optimiert unsere Wertschöpfungskette und sichert uns einen signifikanten Wettbewerbsvorteil: Durch die Nähe unserer Lieferanten zu den Einkaufsorganisationen in den Ländern können wir die projektorientierte Produktauswahl bestmöglich auf die regionalen Anforderungen in den Ländern anpassen und über Größenvorteile Margenverbesserungen erzielen. Zusätzliche Ertragspotenziale heben wir durch die zunehmende partnerschaftliche Entwicklung von Eigenmarken, mit denen wir unseren Kunden ein attraktives Preis-Leistungs-Verhältnis bieten und uns gleichzeitig vom Wettbewerb differenzieren.

## **Ausblick**

Die mittelfristige Unternehmensplanung (fünf Jahre) sieht für den Teilkonzern HORNBACH-Baumarkt-AG durchschnittlich sieben Markteröffnungen pro Jahr vor. Je nach Fortschritt in der Baugenehmigungs- und Bauplanungsphase kann es Verschiebungen zwischen den Jahren geben. Es ist davon auszugehen, dass im Schnitt der nächsten fünf Geschäftsjahre mehr als die Hälfte der Neueröffnungen außerhalb Deutschlands realisiert wird. Dabei wird für Deutschland durchschnittlich ein schwächeres Umsatzwachstum auf vergleichbarer Fläche zugrunde gelegt als im europäischen Ausland. Im Teilkonzern HORNBACH Baustoff Union GmbH sind Umsatzsteigerungen geplant. Der Teilkonzern HORNBACH Immobilien AG wird im Rahmen der geplanten Expansion im In- und Ausland weiterhin einen wesentlichen Beitrag zur Immobilienentwicklung leisten.

## **Expansion**

Im laufenden Geschäftsjahr stehen insgesamt bis zu fünf Neueröffnungen an. In Hamburg feiern wir Premiere für den ersten HORNBACH Bau- und Gartenmarkt in diesem attraktiven Wirtschaftsraum. Der Schwerpunkt der Expansion liegt im europäischen Ausland. Nach dem erfolgreichen Markteintritt in Rumänien sollen 2008/2009 zwei weitere großflächige Märkte folgen. In Schweden werden wir unser Filialnetz mit einer Neueröffnung in Stockholm auf dann drei Standorte erweitern. Überdies ist in der Schweiz, wo wir bislang drei Standorte betreiben, ein neuer Markt geplant.

In den Geschäftsjahren 2008/2009 und 2009/2010 plant HORNBACH die Neueröffnung von insgesamt bis zu 12 Einzelhandelsfilialen, davon bis zu 10 außerhalb Deutschlands. Eine bestehende, nicht mehr zeitgemäße Filiale im Inland soll im Geschäftsjahr 2009/2010 durch den Neubau eines modernen großflächigen Bau- und Gartenmarktes ersetzt werden. Insgesamt soll sich die Anzahl der HORNBACH Bau- und Gartenmärkte bis Ende Februar 2010 aufgrund der Expansionsplanung für das laufende und kommende Geschäftsjahr auf bis zu 136 (29. Februar 2008: 125) erhöhen.

Im Teilkonzern HORNBACH Baustoff Union GmbH sind Veränderungen im Standortnetz geplant. Ein veralteter Betriebsstandort soll durch einen deutlich größeren Neubau in besserer Lage ersetzt werden.

Zusätzlich soll mit dem Kauf eines weiteren Standorts die regionale Marktabdeckung optimiert werden. Die HBU wird bis Ende des Geschäftsjahres 2009/2010 voraussichtlich 19 Niederlassungen betreiben (29. Februar 2008: 18).

### **Investitionen**

Das geplante Investitionsvolumen im Konzern der HORNBACH HOLDING AG wird im Geschäftsjahr 2008/2009 voraussichtlich zwischen 200 Mio. € und 250 Mio. € liegen. Mit einem geplanten Volumen zwischen 130 Mio. € und 180 Mio. € werden die Investitionen im Geschäftsjahr 2009/2010 geringer ausfallen, weil Grundstücke für die Marktneubauten teilweise schon in der Vergangenheit erworben wurden. Der überwiegende Teil der Mittel wird in den Bau und die Geschäftsausstattung neuer Märkte fließen. Die Investitionen sollen im Wesentlichen durch Verwendung des frei verfügbaren operativen Cashflows, Hypothekendarlehen sowie durch Mittelfreisetzung aus Sale & Leaseback-Transaktionen finanziert werden.

### **Geschäftsentwicklung**

Unter Berücksichtigung der Chancen und Risiken der künftigen Entwicklung gehen wir für den Gesamtkonzern HORNBACH HOLDING AG von einer kontinuierlichen Umsatzsteigerung im zweijährigen Prognosezeitraum aus. Die Umsatzentwicklung wird ganz wesentlich von der Dynamik des Teilkonzerns HORNBACH-Baumarkt-AG geprägt, der im laufenden Geschäftsjahr 2008/2009 mit einem Umsatzplus im mittleren einstelligen Prozentbereich sowie im Folgejahr 2009/2010 im hohen einstelligen Prozentbereich rechnet. Mit nachhaltigen Wachstumsbeiträgen rechnen wir sowohl im Inland als auch im Ausland. Auch der Teilkonzern HORNBACH Baustoff Union GmbH soll sich weiterhin besser als die Branche entwickeln und seine Umsätze in jedem der beiden nächsten Geschäftsjahre erhöhen. Auf Ebene des Gesamtkonzerns HORNBACH HOLDING AG sollen die Umsätze im laufenden Geschäftsjahr 2008/2009 mit einer mittleren einstelligen Wachstumsrate sowie im Geschäftsjahr 2009/2010 mit einer hohen einstelligen Wachstumsrate zunehmen.

Das Betriebsergebnis (EBIT) im Gesamtkonzern wird sich im laufenden Geschäftsjahr (2008/2009) voraussichtlich deutlich überproportional zum Umsatzanstieg erhöhen und auch den Wert des Jahres 2006/2007 (119 Mio. €) übertreffen. Dies wollen wir zum einen durch eine gesteigerte Ertragskraft in den Segmenten Baumärkte und Baustoffhandel erreichen. Zum anderen rechnen wir mit signifikanten Ergebnissteigerungen im Segment Immobilien.

- Im **Segment Baumärkte** wollen wir die operative Ertragskraft auf Basis eines flächenbereinigten Umsatzwachstums sowie einer stabilen Handelsspanne auch durch erhöhte Kosteneffizienz im Betrieb unserer Märkte sowie in den administrativen Prozessen kontinuierlich steigern. So rechnen wir aufgrund von Produktivitätsfortschritten mit einem Rückgang der Filial- und Verwaltungskosten im Verhältnis zum Nettoumsatz. Die Voreröffnungskosten werden im Geschäftsjahr 2008/2009 aufgrund der geplanten höheren Anzahl an Neueröffnungen im Vorjahresvergleich ansteigen und danach (2009/2010) in Relation zum Umsatz voraussichtlich konstant bleiben.
- Im **Segment Baustoffhandel** sollen die Filialkosten sowie die Kosten der Verwaltung aufgrund von verbesserten Betriebsabläufen und Kosteneinsparungen degressiv zum Umsatz steigen.

- Im **Segment Immobilien** rechnen wir im Wesentlichen aufgrund von nicht-operativen Sonder- bzw. Einmaleffekten mit signifikanten Ergebnissteigerungen im laufenden Geschäftsjahr 2008/2009. Das Segment Immobilien umfasst die von den Gesellschaften des HORNBACH-Baumarkt-AG Teilkonzerns sowie der HORNBACH Immobilien AG gehaltenen Einzelhandelsimmobilien, die konzernintern zu marktüblichen Konditionen an das Segment Baumärkte (operative Bau- und Gartenmärkte) vermietet sind bzw. weiterverrechnet werden. Ferner werden im Segment Immobilien auch Gewinne und Verluste aus dem operativen Grundstücksentwicklungsgeschäft des Teilkonzerns HORNBACH Immobilien AG sowie nicht-operative Gewinne und Verluste aus Sale & Leaseback-Transaktionen ausgewiesen.

Auf Ebene des HORNBACH-Baumarkt-AG Teilkonzerns planen wir nicht-operative Sondereffekte aus dem Verkauf von fünf HORNBACH Bau- und Gartenmärkten außerhalb Deutschlands im Wege von Sale & Leaseback-Transaktionen. Durch den geplanten Verkauf sollen Veräußerungsgewinne in einer Bandbreite von rund 30 bis 40 Mio. € entstehen, die im Laufe des Geschäftsjahres 2008/2009 weitestgehend steuerfrei vereinnahmt werden könnten. Der Mittelzufluss aus diesen Transaktionen (voraussichtlich zwischen 110 und 120 Mio. €) soll überwiegend in den Bau neuer, im Eigentum des HORNBACH-Baumarkt-AG Konzerns befindlicher Märkte reinvestiert werden.

Auf Ebene des Teilkonzerns HORNBACH Immobilien AG werden im ersten Quartal des Geschäftsjahres 2008/2009 zusätzlich operative, steuerfreie Veräußerungsgewinne in Höhe von rund 14 Mio. € erwartet, die aus dem Verkauf von drei Immobiliengesellschaften an eine österreichische Investorengruppe stammen. Die veräußerten Beteiligungsgesellschaften sind Eigentümer von unbebauten Grundstücken in Gerasdorf bei Wien (Österreich), auf denen ein großflächiges Einkaufs- und Fachmarktzentrum in direkter Nachbarschaft zu einem HORNBACH Bau- und Gartenmarkt errichtet werden soll. Zum Redaktionsschluss dieses Geschäftsberichts war die Genehmigung im Rahmen der abschließenden Umweltverträglichkeitsprüfung bereits erteilt, aber noch nicht rechtswirksam.

Das EBIT im Gesamtkonzern der HORNBACH HOLDING AG würde im laufenden Geschäftsjahr 2008/2009 bei erfolgreicher Realisierung der Immobilien-Transaktionen insgesamt in einer Größenordnung zwischen 44 bis 54 Mio. € positiv beeinflusst.

Im Geschäftsjahr 2009/2010 gehen wir von einem weiteren Anstieg des Betriebsergebnisses im Segment Baumärkte sowie im Segment Baustoffhandel aus. Im Segment Immobilien werden die Ergebnisbeiträge hingegen deutlich niedriger ausfallen, weil im Gegensatz zum Geschäftsjahr 2008/2009 keine bedeutenden Veräußerungsgewinne aus Sale & Leaseback-Transaktionen geplant sind. Das gesamte Betriebsergebnis (EBIT), bestehend aus den Segmenten Baumärkte, Baustoffhandel und Immobilien, wird im Geschäftsjahr 2009/2010 wegen der deutlich niedrigeren Immobiliengewinne voraussichtlich geringer als im Geschäftsjahr 2008/2009 ausfallen.

## **Berichterstattung zu § 289 Abs. 4 HGB**

Nach § 289 Abs. 4 HGB sind im Lagebericht bestimmte Angaben zu machen, falls eine Aktiengesellschaft einen organisierten Markt im Sinne des § 2 Abs. 7 des Wertpapiererwerbs- und Übernahmegesetzes (WpÜG) durch von ihr ausgegebene stimmberechtigte Aktien in Anspruch nimmt. Dies ist bei der HORNBAACH HOLDING AG jedoch nicht der Fall, da lediglich stimmrechtslose Vorzugsaktien börsennotiert sind.

Neustadt/Weinstraße  
21. Mai 2008

**Versicherung des Vorstandes  
entsprechend § 37 y Nr. 1 WpHG i.V.m. §§ 264 Abs. 2 Satz 3 und 289 Abs. 1 Satz 5 HGB**

Wir versichern nach bestem Wissen, dass gemäß den anzuwendenden Rechnungslegungsgrundsätzen der Jahresabschluss ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der Gesellschaft vermittelt und im Lagebericht der Geschäftsverlauf einschließlich des Geschäftsergebnisses und die Lage der Gesellschaft so dargestellt sind, dass ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild vermittelt wird, sowie die wesentlichen Chancen und Risiken der voraussichtlichen Entwicklung der Gesellschaft beschrieben sind.

Neustadt/Weinstraße, den 21. Mai 2008

HORNBACH HOLDING AG

Der Vorstand

(Albrecht Hornbach)

(Eduard Zimmerle)

(Roland Pelka)

## Bestätigungsvermerk des Abschlussprüfers

Wir haben den Jahresabschluss --bestehend aus Bilanz, Gewinn- und Verlustrechnung sowie Anhang-- unter Einbeziehung der Buchführung und den Lagebericht der Hornbach Holding Aktiengesellschaft, Neustadt/Weinstraße, für das Geschäftsjahr vom 1. März 2007 bis 29. Februar 2008 geprüft. Die Buchführung und die Aufstellung von Jahresabschluss und Lagebericht nach den deutschen handelsrechtlichen Vorschriften liegen in der Verantwortung des Vorstands der Gesellschaft. Unsere Aufgabe ist es, auf der Grundlage der von uns durchgeführten Prüfung eine Beurteilung über den Jahresabschluss unter Einbeziehung der Buchführung und über den Lagebericht abzugeben.

Wir haben unsere Jahresabschlussprüfung nach § 317 HGB unter Beachtung der vom Institut der Wirtschaftsprüfer (IDW) festgestellten deutschen Grundsätze ordnungsmäßiger Abschlussprüfung vorgenommen. Danach ist die Prüfung so zu planen und durchzuführen, dass Unrichtigkeiten und Verstöße, die sich auf die Darstellung des durch den Jahresabschluss unter Beachtung der Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung und durch den Lagebericht vermittelten Bildes der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage wesentlich auswirken, mit hinreichender Sicherheit erkannt werden. Bei der Festlegung der Prüfungshandlungen werden die Kenntnisse über die Geschäftstätigkeit und über das wirtschaftliche und rechtliche Umfeld der Gesellschaft sowie die Erwartungen über mögliche Fehler berücksichtigt. Im Rahmen der Prüfung werden die Wirksamkeit des rechnungslegungsbezogenen internen Kontrollsystems sowie Nachweise für die Angaben in Buchführung, Jahresabschluss und Lagebericht überwiegend auf der Basis von Stichproben beurteilt. Die Prüfung umfasst die Beurteilung der angewandten Bilanzierungsgrundsätze und der wesentlichen Einschätzungen des Vorstands sowie die Würdigung der Gesamtdarstellung des Jahresabschlusses und des Lageberichts. Wir sind der Auffassung, dass unsere Prüfung eine hinreichend sichere Grundlage für unsere Beurteilung bildet.

Unsere Prüfung hat zu keinen Einwendungen geführt.

Nach unserer Beurteilung auf Grund der bei der Prüfung gewonnenen Erkenntnisse entspricht der Jahresabschluss den gesetzlichen Vorschriften und vermittelt unter Beachtung der Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der Hornbach Holding Aktiengesellschaft. Der Lagebericht steht in Einklang mit dem Jahresabschluss, vermittelt insgesamt ein zutreffendes Bild von der Lage der Gesellschaft und stellt die Chancen und Risiken der zukünftigen Entwicklung zutreffend dar.

Frankfurt am Main, den 21. Mai 2008

KPMG Deutsche Treuhand-Gesellschaft  
Aktiengesellschaft  
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

Bertram  
Wirtschaftsprüfer

Kunisch  
Wirtschaftsprüfer