



**Jahrespressekonferenz
GJ 2020/21**

14. Dezember 2021



1

**RÜCKBLICK, STATUS QUO,
AUSBLICK**

2

GESCHÄFTSENTWICKLUNG 20/21

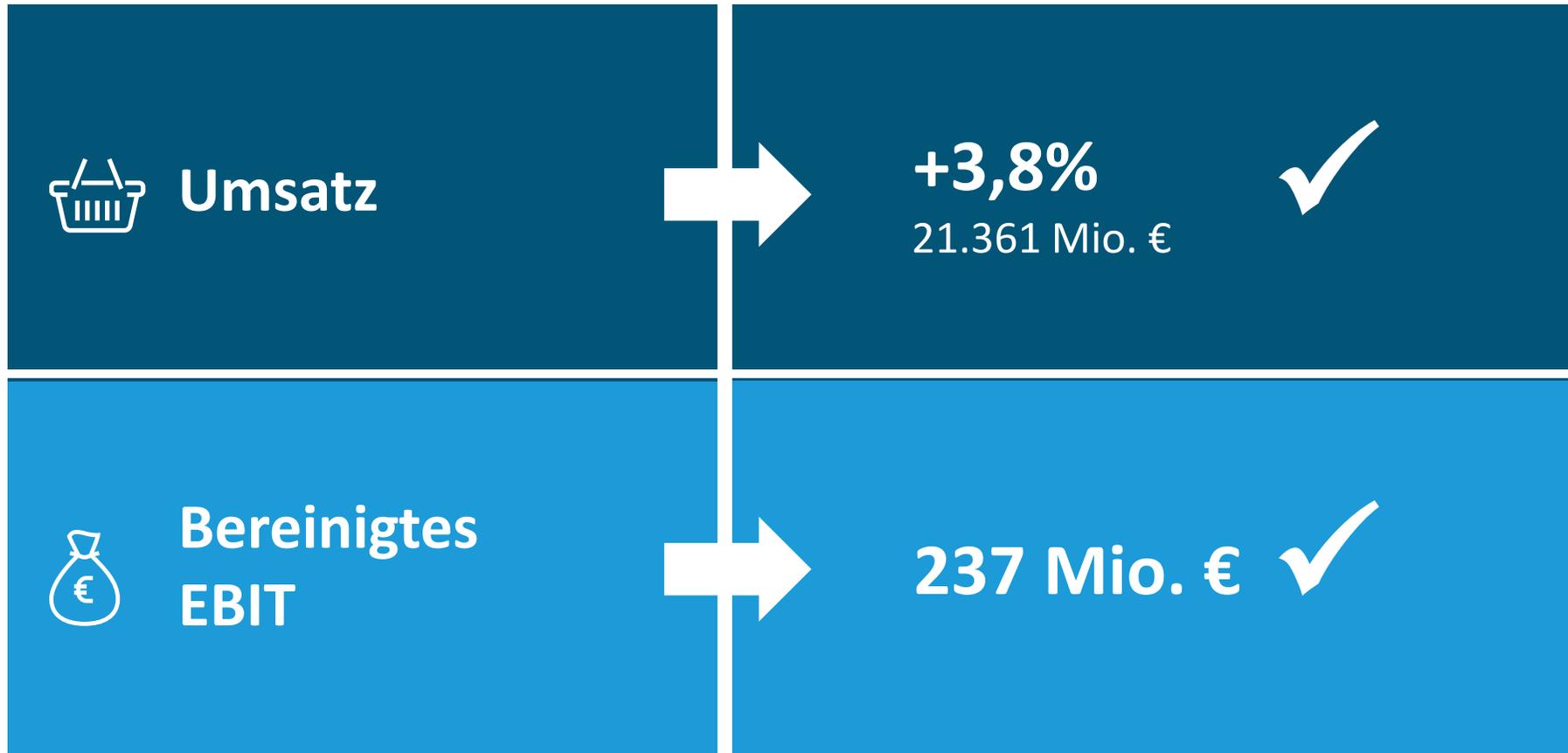
3

PROGNOSE 21/22

4

FAZIT

In schwierigem Umfeld: Umsatz gewachsen und Ergebnis stabil





Stabilität bewiesen

01

Omnichannel-Strategie funktioniert; Markt ist intakt und bietet weiterhin viel Potenzial

02

Anhaltend hohe Kundennachfrage; Umsatz und Ergebnis in den meisten Ländern **gesteigert**

03

Starkes Wachstum im Online-Bereich

04

Deutliche Fortschritte bei der Umsetzung der Strategie

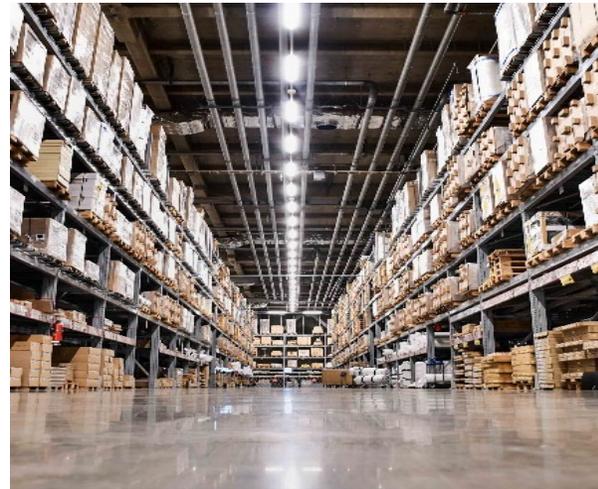
Auf dem Weg zu täglich gelebter Kundenorientierung



Höhere Kundenzufriedenheit



Neue Store-Formate



Effiziente Logistik



Neue Services und Produkt-Angebote

Highlight: Lighthouse stores

- ▶ Erlebniszentrum für Technik
- ▶ 30 namhafte Hersteller präsentieren in eigenen „Boutiquen“ innovative Produkte
- ▶ Wirtschaftlich attraktives Konzept: hohe Kundenfrequenzen, starke Umsätze, hohe Profitabilität
- ▶ Weitere Projekte in Planung



**Mailand &
Rotterdam**



**Kommerziell
erfolgreich**

Highlight: Marketplace

- ▶ Marktplatz in Deutschland (seit Sommer 2020) und Spanien (seit Okt. 2021) live
- ▶ Dynamisches Wachstum seit dem Go-Live in Deutschland
- ▶ > 400 Händler bieten rd. 300.000 Produkte an
- ▶ Weitere Expansion nach Österreich und in die Niederlande im GJ 21/22 geplant



**Wachsender
Umsatz- und
Ergebnisbeitrag**



**Relevanz erhöht,
Sortiment
erweitert**

Nachhaltigkeit – Leitmotiv unseres unternehmerischen Handelns

Nachhaltigkeit in unserem eigenen Geschäft stärken



Unseren Kunden einen nachhaltigen Lebensstil ermöglichen



Reduktion von Emissionen



Vermeidung von Verpackungsmüll



Nachhaltige Produkte



Informationen für Kunden



Monitoring der Lieferketten



Diversität



Kreislaufwirtschaft



Grünstrom-Verträge

Mitgliedschaften:





1

**RÜCKBLICK, STATUS QUO,
AUSBLICK**

2

GESCHÄFTSENTWICKLUNG 20/21

3

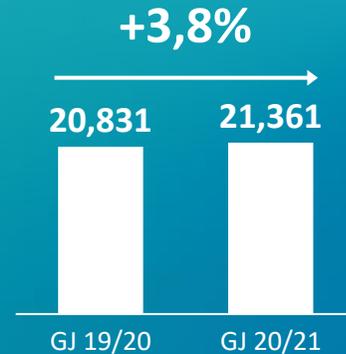
PROGNOSE 21/22

4

FAZIT

Wir haben unseren Umsatz gesteigert und ein stabiles EBIT erzielt – trotz starken Gegenwinds

Umsatz (Mio. €)



Umsatz 20/21 über Vor-Pandemie-Niveau dank starker Online-Dynamik, 7-monatige Einschränkungen im stationären Geschäft kompensiert

Bereinigtes EBIT (Mio. €)



Bereinigtes EBIT 20/21 stabil aufgrund des boomenden Online-Geschäfts und einer verbesserten Kostenstruktur

Starkes Online-Wachstum dank Verlagerung der Vertriebskanäle und verbesserter Leistungsfähigkeit



Online-Umsatz
(Mio. €)

Q4

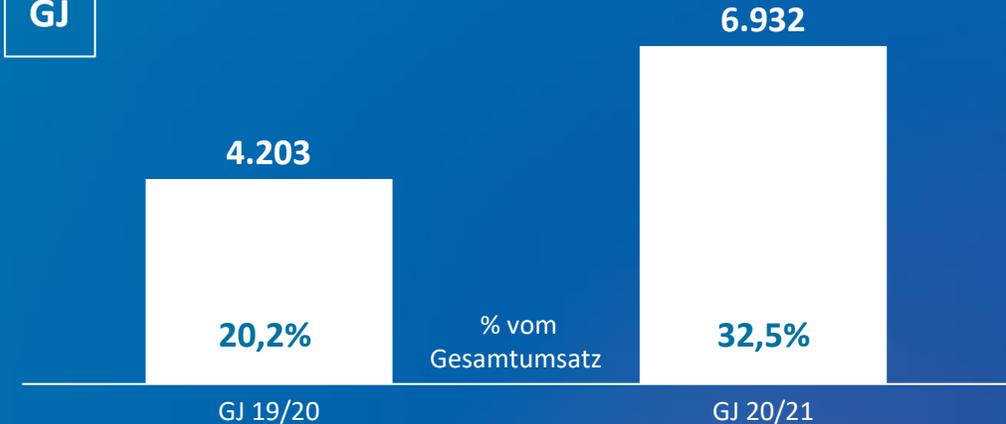
+24,7%



- ▶ Online-Geschäft wächst weiter auf hohem Niveau
- ▶ Pick-up-Rate von 43% (Q4 19/20: 39%) entspricht mittelfristigem Zielkorridor

GJ

+64,9%

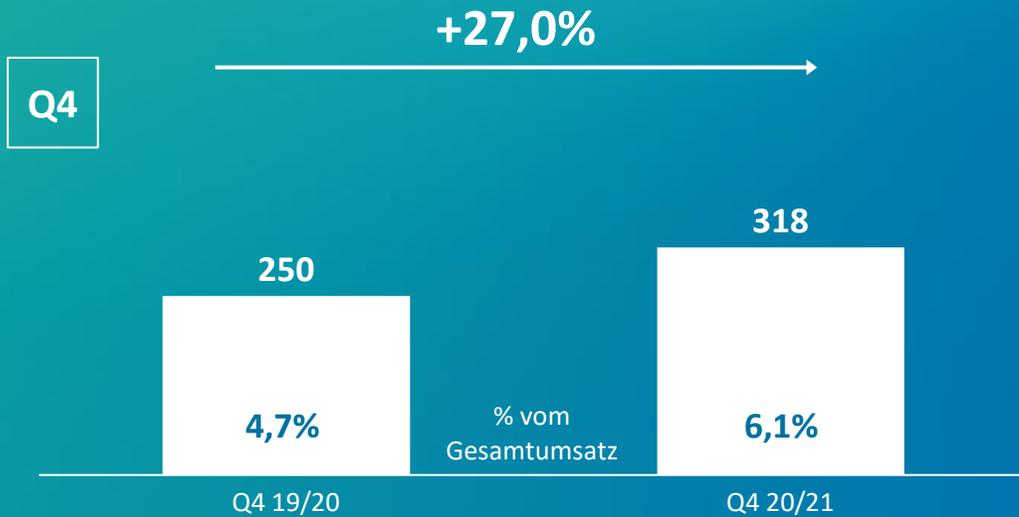


- ▶ Rund 8 Millionen neu registrierte Online-Kunden
- ▶ Online-Umsätze haben sich in den vergangenen zwei Jahren mehr als verdoppelt – dank verbesserter Webshops und Logistik-Infrastruktur

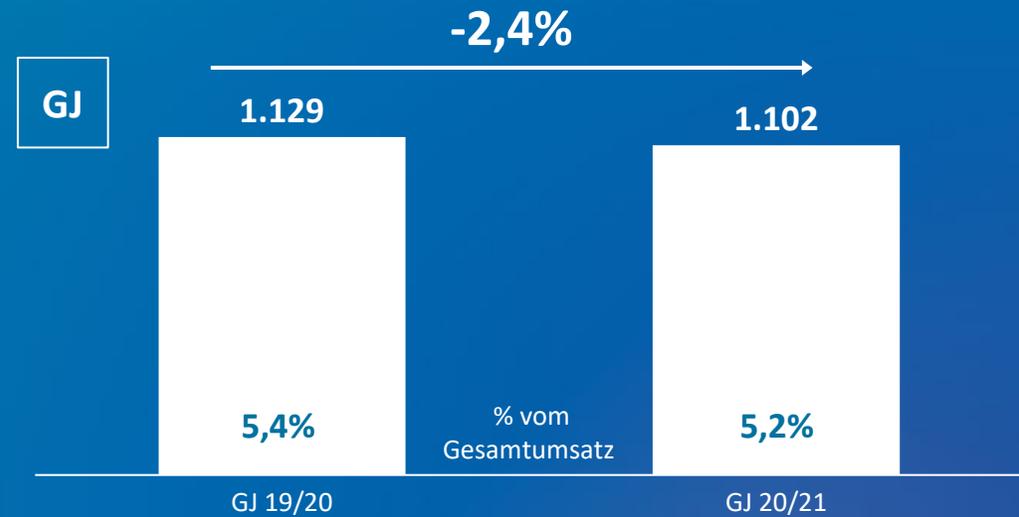
Services & Solutions von temporären Marktschließungen betroffen – deutliche Erholung nach Wiedereröffnung



Services & Solutions-Umsatz (Mio. €)

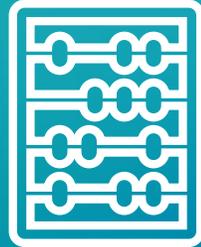


- ▶ Verbesserte Webfunktionalitäten führten zu steigenden Online-Attachment-Raten
- ▶ Anhaltend starke Nachfrage nach Garantieverlängerungen und Smartbar-Services



- ▶ Umsatzwachstum ohne Deutschland und Niederlande: 17,1 %
- ▶ Neue Services – wie Online-Advertising, eine optimierte Recommendation Engine und ready-to-use-Pakete – kompensierten teilweise die Beeinträchtigungen im stationären Geschäft

Bilanzstruktur gestärkt, Finanzierung gesichert, Cashflow-Maßnahmen eingeleitet



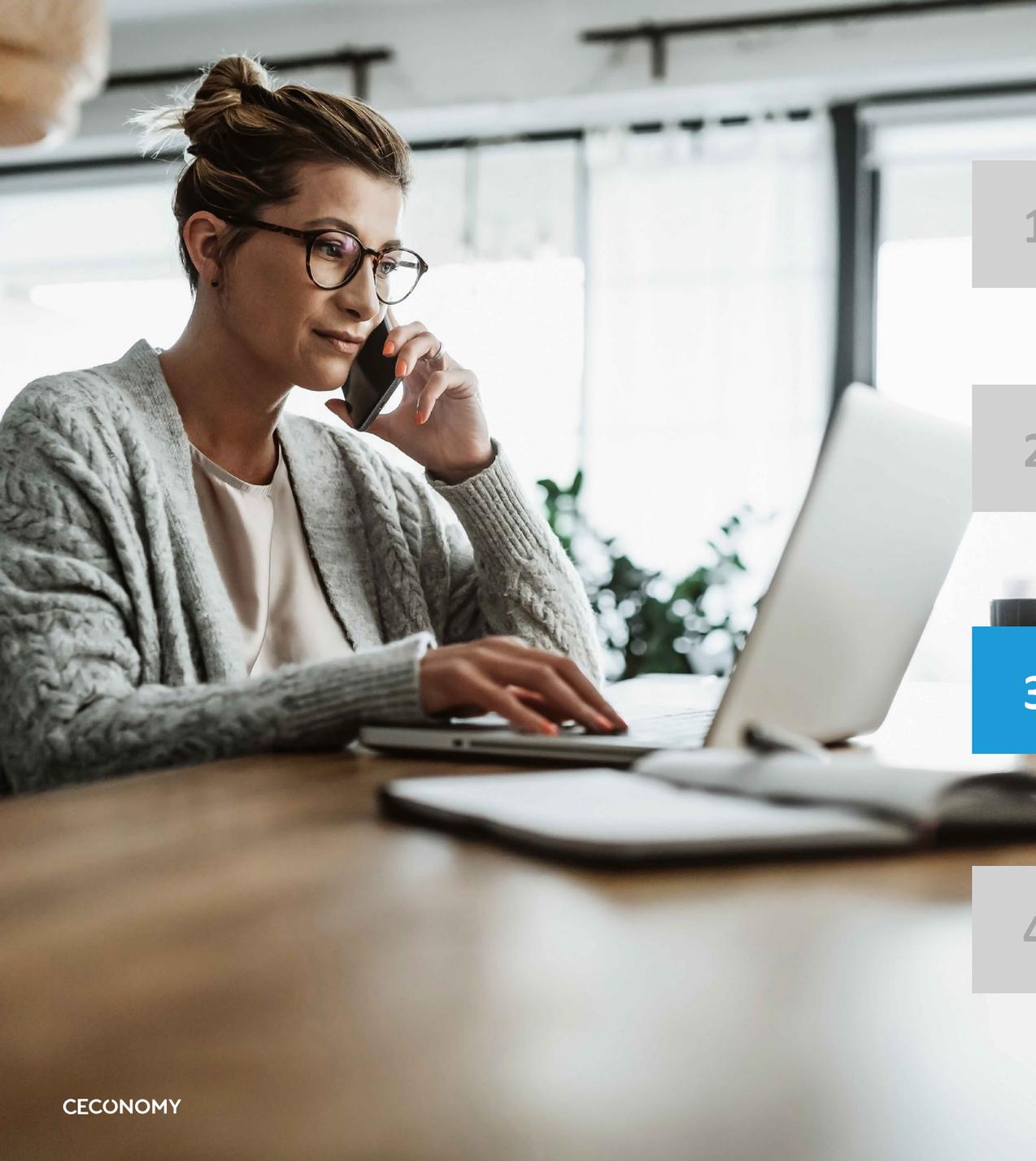
1 Bilanzstruktur gestärkt, Liquidität auch in außergewöhnlichen Zeiten verfügbar; Finanzierung für Nach-Pandemie-Zeit gesichert

- ▶ 1,6 Mrd. € liquide Mittel in der Bilanz zum 30. September 2021
- ▶ Eigenkapitalquote erhöht
- ▶ Refinanzierung anstehender Fälligkeiten/Cash-outs bereits erfolgt
- ▶ Finanzielle Flexibilität der Gruppe gestärkt



2 Cashflow-Maßnahmen eingeleitet und operative Flexibilität gesteigert

- ▶ Straffes und nachhaltiges Kostenmanagement
- ▶ Aufbau einer eigenen Logistikinfrastuktur und Direktbeschaffung zur Optimierung der Lagerbestände
- ▶ Monetarisierung von Forderungen
- ▶ Kurzfristige Mietverträge, die eine Verbesserung der Mietkonditionen und Anpassung des Marktportfolios ermöglichen



1

**RÜCKBLICK, STATUS QUO,
AUSBLICK**

2

GESCHÄFTSENTWICKLUNG 20/21

3

PROGNOSE 21/22

4

FAZIT

Prognose für das Geschäftsjahr 2021/22

GJ 20/21

GJ 21/22



Umsatz

21.361 Mio. €

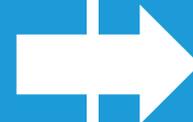


Leichter Anstieg



**Bereinigtes
EBIT**

237 Mio €



**Sehr deutliche
Verbesserung**



1

**RÜCKBLICK, STATUS QUO,
AUSBLICK**

2

GESCHÄFTSENTWICKLUNG 20/21

3

PROGNOSE 21/22

4

FAZIT

Wir sind auf dem richtigen Weg, um nachhaltig erfolgreich zu sein



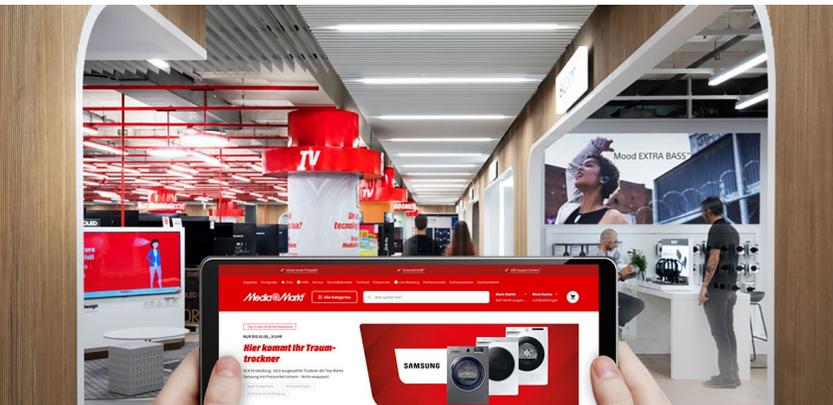
Unsere Kunden



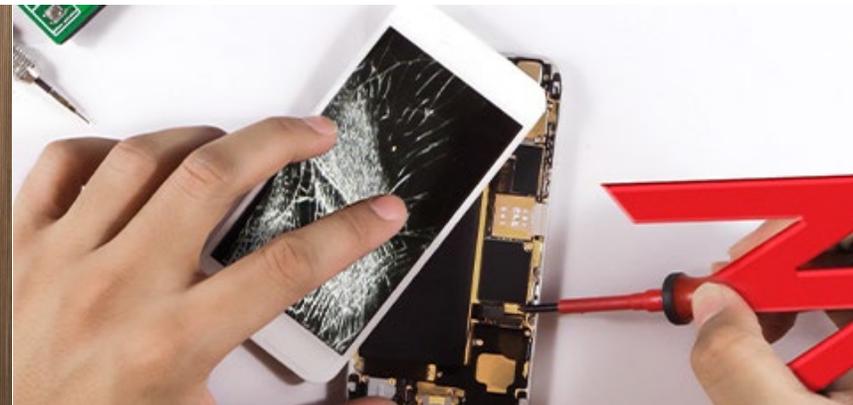
Engagierte und kompetente Mitarbeiter



Marken mit großer Strahlkraft



Robuste Omnichannel-Strategie



Starkes Service-Angebot

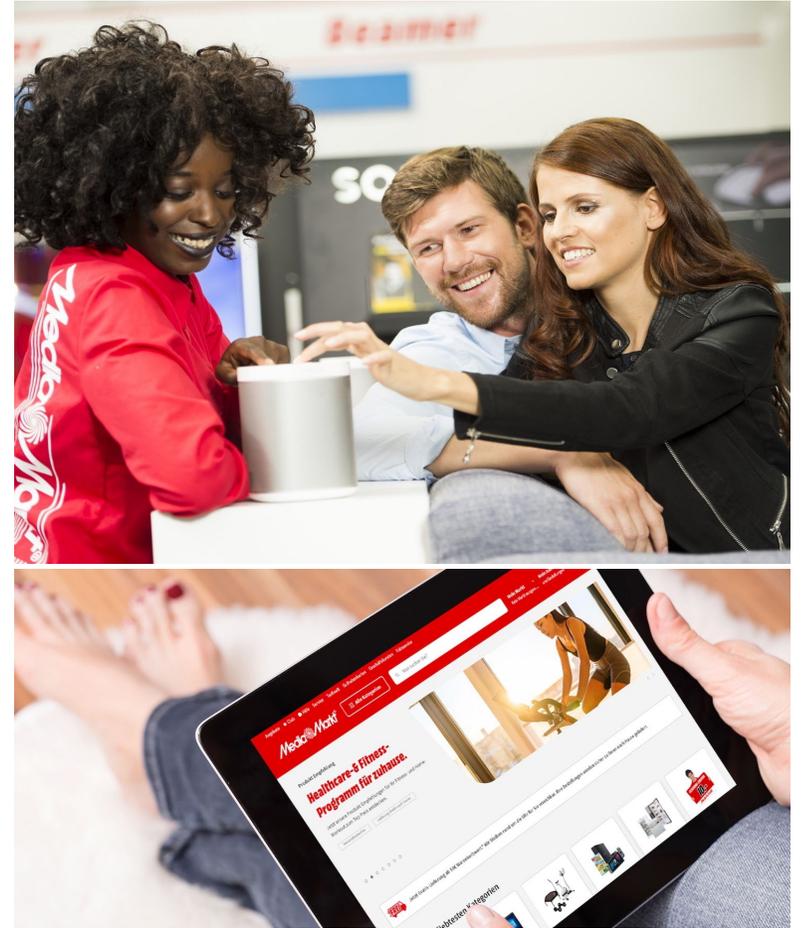


Hohe Relevanz für Partner und Lieferanten

Wir verfügen europaweit über ein enormes Potenzial

2,5
Mrd.

Kundenkontakte
über alle Kanäle
in ganz Europa



Fazit

- ▶ **Markt** für Unterhaltungselektronik bleibt **attraktiv**
- ▶ **Starke Marken** und **führende Position** in neun Ländern
- ▶ **Resilienz** in schwierigen Zeiten bewiesen; **Finanzierung und Liquidität** gesichert
- ▶ Vereinfachte Strukturen, **höhere Agilität**
- ▶ **Omnichannel-Strategie** und **Kundenrelevanz** sind die Grundlage für zukünftiges Wachstum
- ▶ **Kundenorientierung** und **Nachhaltigkeit** sind der Kern unseres Geschäftsmodells



Bitte scannen Sie den QR-Code für eine Teilnahme an der Fragerunde ein:

