

PRESSEMITTEILUNG

Q3 Geschäftsjahr 2022/23 (April - Juni)

DOUGLAS setzt Umsatz- und Gewinnwachstum im dritten Quartal fort

- Bereinigter Konzernumsatz (netto) steigt im Zeitraum April bis Juni 2023 um 9,7% auf 910,4 Millionen Euro (auf vergleichbarer Fläche, „Ifl“: +10,0%)
- Omnichannel bleibt Erfolgsmodell: Filialumsatz wächst um +12,1% (Ifl: +10,7%), E-Commerce um +5,2% (Ifl: +8,5%)
- Operatives Konzernergebnis (bereinigtes EBITDA) legt um 11,9% auf 154,3 Millionen Euro zu
- Positives Nettoergebnis im Neunmonatszeitraum von 44,9 (-82,5) Millionen Euro
- Sander van der Laan, CEO DOUGLAS Group: „DOUGLAS wächst in einem schwierigen gesamtwirtschaftlichen Umfeld weiter und zeigt sich im dritten Quartal erneut widerstandsfähig und ertragsstark.“
- Weiterentwicklung des Omnichannel-Modells durch vereinfachte Portfolio-Strategie, Aufbau einer konzernweiten Supply Chain und Optimierung der E-Commerce-Plattform

Düsseldorf, 24. August 2023 - DOUGLAS, Europas führender Omnichannel-Anbieter für Beauty, hat seinen Wachstumskurs auch im dritten Quartal des Geschäftsjahres 2022/23 (April bis Juni) fortgesetzt und Umsatz sowie Gewinn gesteigert. Sowohl Filial- als auch Online-Geschäft haben zum Wachstum beigetragen und untermauern damit die erfolgreiche Omnichannel-Ausrichtung der Gruppe.

DOUGLAS steigerte den bereinigten Konzernumsatz (netto) im Zeitraum von April bis Juni 2023 um 9,7% auf 910,4 (829,7) Millionen Euro. Dabei legten die bereinigten Umsätze (netto) in den Filialen um 12,1% (Ifl: +10,7%) und der Umsatz (netto) im E-Commerce um 5,2% (Ifl: +8,5%) zu. Das Digitalgeschäft, das 31,9% des Konzernumsatzes ausmachte, wuchs im Kernbereich Beauty weiterhin stark. Alle Segmente haben positiv zum Umsatzwachstum beigetragen, wobei Südeuropa (+13,7%) und Zentralosteuropa (+16,9%) die jeweils höchsten Wachstumsraten verzeichneten.

Sander van der Laan, CEO DOUGLAS Group, sagte: „Unsere Ergebnisse im dritten Quartal unterstreichen einmal mehr die Widerstandsfähigkeit und die starke Marktposition von DOUGLAS. Insbesondere jetzt, da sich die Inflation verlangsamt und die Warenverfügbarkeit spürbar verbessert, sind wir sehr gut aufgestellt. Trotz anhaltender Unsicherheiten für unsere Kund*innen konnten wir in allen Segmenten, Kanälen und Kategorien wachsen und gleichzeitig unsere Profitabilität verbessern.“

Gestärkte Profitabilität und Liquiditätslage

Im dritten Quartal erzielte DOUGLAS ein bereinigtes Konzern-EBITDA von 154,3 (137,9) Millionen Euro. Dies entspricht einer bereinigten EBITDA-Marge von 16,9% und liegt damit über den 16,6% im Vorjahr. Das Nettoergebnis verbesserte sich im dritten Quartal um 25,3 Millionen Euro oder fast 50% auf -26,1 (-51,4) Millionen Euro. Die Nettoliquidität lag im Rahmen der üblichen saisonalen Schwankungen bei 239,4 (270,8) Millionen Euro.

Sehr starke Performance im Neunmonatszeitraum

In den ersten neun Monaten des Geschäftsjahres erzielte DOUGLAS einen bereinigten Nettoumsatz in Höhe von 3,208 (2,840) Milliarden Euro und ein bereinigtes EBITDA von 589,2 (490,8) Millionen Euro, was einer bereinigten EBITDA-Marge von 18,4% (17,3%) entspricht. Der Nettogewinn belief sich nach neun Monaten auf 44,9 Millionen Euro, ein Plus von mehr als 120 Millionen Euro gegenüber dem Vorjahr.

Umsetzung der Strategie "Let it Bloom" verläuft nach Plan

Anfang des Jahres hat DOUGLAS seine neue Strategie „Let it Bloom – DOUGLAS 2026“ vorgestellt, die sich auf vier Säulen stützt: Beauty Destination #1, Auswahl an Marken, Omnichannel-Einkaufserlebnis und effizientes Geschäftsmodell; basierend auf der DOUGLAS Kultur als starkem Fundament. Die Gruppe macht gute Fortschritte bei der Umsetzung der Strategie und der Übersetzung der Kernziele in konkrete Maßnahmen und Initiativen. Erst kürzlich wurden drei wegweisende Entscheidungen getroffen:

- 1. Multi-Format-Portfolio:** DOUGLAS übersetzt seine Omnichannel-Strategie in eine vereinfachte Portfolio-Strategie, die drei konkrete Formate umfasst: „Premium“ und „Luxus“ Stores sowie den Online-Shop. Die stationären Formate variieren in ihrer Größe zwischen 100 und 800m² und sollen durch die Überarbeitung ein einheitlicheres Markenbild vermitteln sowie eine höhere Kapitaleffizienz erzielen.
- 2. Etablierung einer konzernweiten E-Commerce-Plattform:** DOUGLAS vereinheitlicht europaweit seine E-Commerce-Plattform und wird sie in den kommenden Jahren in allen Ländern ausrollen. Ziel ist es, durch die Umstellung auf eine gemeinsame Plattform mehr Funktionalität, ein höheres Qualitätsniveau und Effizienzsteigerungen zu erreichen. Wichtige Meilensteine in diesem Prozess wurden bereits erzielt: In Spanien wurde der Wechsel auf die neue Plattform erst kürzlich abgeschlossen, Frankreich befindet sich derzeit in der Umsetzungsphase.
- 3. Aufbau einer konzernweiten Supply-Chain-Funktion:** DOUGLAS schafft ein fokussiertes und effizientes Betriebsmodell, indem es einen übergreifenden Supply-Chain-Ansatz einführt, der auf Standardisierung, Simplifizierung und Skalierbarkeit basiert. Dafür hat Oliver Kraftsik zum 14. August 2023 die Position des SVP Supply

DOUGLAS

Chain der DOUGLAS Group übernommen. Er verfügt über umfassende Erfahrungen im Aufbau und der Leitung von Supply-Chain-Organisationen in verschiedenen Ländern und Branchen.

Darüber hinaus baut DOUGLAS seine Präsenz in Europa durch die heutige Eröffnung der ersten Filiale in Belgien im Einkaufszentrum Wijnegem bei Antwerpen weiter aus. Nach dem Start des Online-Shops im Jahr 2021 ist dies nun der erste DOUGLAS Store in Belgien.

ÜBER DOUGLAS

DOUGLAS ist Europas führender Omnichannel-Anbieter für Beauty. Wir inspirieren unsere Kund*innen mit einem einmaligen Angebot in Online-Shops, Partner-Programm und ca. 1.840 Stores, individuelle Schönheit zu leben. Der Ausbau unserer erfolgreichen Omnichannel-Positionierung steht im Zentrum unserer Strategie, in deren Rahmen wir das Kund*innen-Erlebnis konsequent weiterentwickeln. Im Geschäftsjahr 2021/22 erwirtschaftete DOUGLAS einen Umsatz von 3,65 Milliarden Euro mit einem Schwerpunkt auf Duft, Make-up, Hautpflege, Haarpflege sowie Gesundheit und Accessoires.

PRESSEKONTAKT:

Peter Wübben
SVP Group Communications & Sustainability
Phone: +49 211 16847 664
E-Mail: pr@douglas.de

ÜBERBLICK FINANZERGEBNISSE*

Q3	Q3 2021/22	Q3 2022/23	Veränderung (ausgewiesen)	Veränderung (like-for-like)
Bereinigter Konzernumsatz (netto)**	€829,7m	€910,4m	9,7%	10,0%
Filialen	€554,0m	€621,0m	12,1%	10,7%
E-Commerce	€276,1m	€290,5m	5,2%	8,5%
E-Commerce % (Konzernumsatz)	33,3%	31,9%	-1,4ppt	
Bereinigtes EBITDA	€137,9m	€154,3m	11,9%	
Liquidität (30. Juni)	€270,8m	€239,4m	-11,6%	
Nettoergebnis	-€51,4m	-€26,1m	49,1%	

9M	9M 2021/22	9M 2022/23	Veränderung (ausgewiesen)	Veränderung (like-for-like)
Bereinigter Konzernumsatz (netto)**	€2.840,2m	€3.207,9m	12,9%	14,3%
Filialen	€1.890,3m	€2.155,5m	14,0%	17,4%
E-Commerce	€951,6m	€1.054,0m	10,8%	8,4%
E-Commerce % (Konzernumsatz)	33,5%	32,9%	-0,6ppt	
Bereinigtes EBITDA	€490,8m	€589,2m	20,1%	
Liquidität (30. Juni)	€270,8m	€239,4m	-11,6%	
Nettoergebnis	-€82,5m	€44,9m	Pos.	

* Finanzberichterstattung gemäß IFRS 16. Alle Vergleichszahlen wurden entsprechend angepasst.

** Bereinigt um den Nettoumsatz der geschlossenen bzw. zu schließenden Filialen in Spanien.