

Q3 2023/24 (April - Juni 2024)

## DOUGLAS Group setzt starke Finanz- und Geschäftsentwicklung im dritten Quartal 2023/24 fort

- **Anhaltend positive Geschäftsentwicklung im 3. Quartal, vorläufige Zahlen bestätigt:**
  - Starkes Omnichannel-Wachstum: Konzernumsatz (netto) steigt um 7,3% (berichtet) auf 977,1 Millionen Euro (auf vergleichbarer Fläche, "Ifl": +7,4%); Filialumsatz (netto) wächst um 7,2 % und E-Commerce (netto) um 7,5%
  - Bereinigtes EBITDA verbessert sich um 5,6% auf 162,9 Millionen Euro, bereinigte EBITDA-Marge von 16,7% (Vorjahr: 16,9%)
- **Neunmonatszeitraum 2023/24 deutlich über Vorjahr - Ergebnis steigt stärker als Umsatz:**
  - Konzernumsatz (netto) steigt um 8,7% auf rund 3,5 Milliarden Euro, Filialumsatz (netto) +8,2% und E-Com (netto) +9,8%
  - bereinigtes EBITDA: +11,5% auf 657,1 Millionen Euro; bereinigte EBITDA-Marge: 18,8%
- Prognose für 2023/24 am 17. Juli 2024 angehoben: Erwartetes Umsatzwachstum jetzt bei rund 8,5%; bereinigte EBITDA-Marge deutlich über Vorjahr erwartet; DOUGLAS Group auf gutem Weg zum mittelfristigen Ziel einer bereinigten EBITDA-Marge von rund 18,5%
- Integration der parfumdreams-Logistik in OWAC Hamm erfolgreich abgeschlossen, positiver Effekt auf Profitabilität und Kund\*innenerlebnis erwartet; temporäre Beeinträchtigung im Zuge der Integration führte zu einmaligem Rückgang des Segmentumsatzes (netto) um 10,2%
- Weiterentwicklung des Filialnetzes schreitet voran - sehr erfolgreiche Wiedereröffnung von Luxus-Flagship-Store in Wien
- Klare strategische Fokussierung auf Kerngeschäft Premium Beauty: Verkauf von Online-Apotheke Disapo an niederländische MYA Health am 31. Juli 2024 erfolgreich abgeschlossen
- Weiterentwicklung der Premium-Markenpositionierung über Kanäle und Länder hinweg: Premium-Redesign von Website, Online-Shop und App ab September mit verstärkter Omnichannel-Aktivierung und weiterer Standardisierung
- Sander van der Laan, CEO DOUGLAS Group: „Unser anhaltendes Wachstum bestätigt eindeutig, dass unser Fokus auf Premium-Beauty bei unseren Kund\*innen sehr gut ankommt.“

**Düsseldorf, 14. August 2024** - Die DOUGLAS Group, Europas führender Omnichannel-Anbieter für Premium Beauty, hat im dritten Quartal des Geschäftsjahres 2023/24 (April - Juni 2024) ihre starke Finanz- und Geschäftsentwicklung fortgesetzt und die Umsetzung der Strategie „Let it Bloom“ vorangetrieben. Seit dem Börsengang im März 2024 hat das Unternehmen die Verschuldung deutlich gesenkt und ihr Profil als kund\*innenorientierter Premium-Beauty-Anbieter strategisch geschärft.

Die DOUGLAS Group steigerte im dritten Quartal des Geschäftsjahres 2023/24 den Umsatz (netto) um 7,3 % auf 977,1 Millionen Euro (Q3 22/23: 910,5 Millionen Euro) und bestätigt damit die am 17. Juli 2024 veröffentlichten vorläufigen Zahlen. Dabei lagen die Filialumsätze (netto) um 7,2%

(Ifl: +6,3%) und die E-Commerce-Umsätze (netto) um 7,5% (Ifl: +9,8%) über dem Vorjahreswert und unterstreichen damit das einzigartig positionierte Omnichannel-Geschäftsmodell der Gruppe.

Sander van der Laan, CEO DOUGLAS Group: „Die anhaltend starke Entwicklung und das kontinuierliche Wachstum – sogar über unseren Erwartungen – zeigen, wie stabil unser Geschäftsmodell ist. Die volle Fokussierung auf Premium-Beauty ist der richtige Weg für uns und kommt bei unseren Kund\*innen sehr gut an. Auf diesem Erfolg und unserer starken Marke bauen wir weiter auf.“

### **Hohe Nachfrage nach Shopping in den Filialen und persönlicher Beauty-Beratung**

Die Filialen verzeichneten bei Besucher\*innen (+16,9%) und Kund\*innen (+8,1%) starken Zuwachs – ein klarer Beleg für die Bedeutung des Einkaufserlebnisses vor Ort und der persönlichen Beratung im Beauty-Einzelhandel. Das Online-Geschäft machte zugleich rund ein Drittel des Gesamtumsatzes der Group aus und entwickelte sich vor allem in der DACH-Region und in Mitteleuropa sehr gut.

Die DOUGLAS Group hat die Integration der parfumdreams-Logistik in das OWAC (OWAC = One Warehouse, All Channels) in Hamm erfolgreich abgeschlossen. Bedingt durch vorübergehende Beeinträchtigungen im Zusammenhang mit der Integration sank der Segmentumsatz (netto) von PD/NB um -10,2%. Durch die optimierte Lieferkette erwartet die Gruppe künftig einen erheblichen positiven Effekt auf Kosteneffizienz, Profitabilität und nicht zuletzt das Kund\*innenerlebnis.

Von April bis Juni 2024 erzielte die DOUGLAS Group ein bereinigtes EBITDA in Höhe von 162,9 Millionen Euro (Q3 22/23: 154,3 Millionen Euro) – eine Verbesserung von 5,6% gegenüber dem Vorjahr. Dies entspricht einer bereinigten EBITDA-Marge von 16,7% (Q3 22/23: 16,9%).

Das Finanzergebnis wurde durch negative Einmaleffekte von rund 85 Millionen – davon 31 Millionen Euro cash-wirksam – aus der Rückzahlung von besicherten Anleihen und vorrangigen unbesicherten Anleihen im April infolge des Börsengangs des Unternehmens belastet. Das Nettoergebnis belief sich daher auf -71,6 Millionen Euro (Q3 22/23: -26,1 Millionen Euro).

### **Anhebung der Jahresprognose aufgrund starker Entwicklung in den ersten neun Monaten**

Von Oktober 2023 bis Juni 2024 stieg der Nettoumsatz um 8,7% auf rund 3,5 Milliarden Euro (9M 22/23: rund 3,2 Milliarden Euro). Wachstumstreiber waren sowohl die Filialumsätze (netto), die um 8,2% (Ifl: +7,4%) stiegen, als auch E-Commerce (netto), das mit 9,8% (Ifl: +11,9%) noch stärker zulegte. Im gleichen Zeitraum erwirtschaftete die DOUGLAS Group ein bereinigtes EBITDA von 657,1 Millionen Euro, ein Plus von 11,5% gegenüber dem Vorjahr. Die bereinigte EBITDA-Marge betrug 18,8% (9M 22/23: 18,4%). Der Freie Cashflow stieg auf 465,2 Millionen Euro.

Infolge der anhaltend positiven Geschäftsentwicklung und den guten Umsatzzahlen sowohl im dritten Quartal als auch in den ersten neun Monaten hat die DOUGLAS Group am 17. Juli 2024 ihren Ausblick für das Geschäftsjahr 2023/24 angehoben. Das Unternehmen erwartet nun ein Umsatzwachstum von rund 8,5% (bisher: rund 7%). Bei der mittelfristigen Ergebnisprognose mit einer erwarteten bereinigten EBITDA-Marge von rund 18,5% nach 17,7% im Geschäftsjahr 2022/23 liegt die DOUGLAS Group gut im Plan.

### **Weiterentwicklung des Filialnetzwerks schreitet voran – große Wiedereröffnung in Wien**

Das Filialgeschäft bleibt eine wichtige strategische Säule und Wachstumstreiber für die DOUGLAS Group. Erst kürzlich feierte das Unternehmen die Wiedereröffnung ihres Luxus-Flagship-Stores

„House of Beauty“ in Wien mit einem großen Festakt und prominentem Besuch von Hollywood-Star und DOUGLAS Group Testimonial Diane Kruger. Auf zwei Stockwerken und einer Verkaufsfläche von insgesamt 795m<sup>2</sup> bietet der Luxus-Store ein ausgewähltes Sortiment an Marken und Produkten sowie individuelle Schönheitsbehandlungen.

Das Unternehmen ist auf einem guten Weg, sein Ziel von mehr als 200 Neueröffnungen (netto) bis zum Ende 2026 zu erreichen: In den ersten neun Monaten des Geschäftsjahres wurden 38 neue Filialen eröffnet und 69 bestehende Filialen modernisiert (inklusive Standortwechsel). Im gleichen Zeitraum wurden 19 Filialen geschlossen, sechs davon Franchise-Filialen.

### **100% Beauty, 100% Premium: DOUGLAS Group schärft ihr Profil**

Entlang ihrer Wachstumsstrategie „Let it Bloom“ hat die DOUGLAS Group ihr Profil weiter geschärft. Mit dem Ende Juli abgeschlossenen Verkauf der Online-Apotheke Disapo an MYA Health konzentriert sich das Unternehmen vollständig auf das robuste und wachstumsstarke Kerngeschäft Premium-Beauty und strebt das bestmögliche Omnichannel-Einkaufserlebnis für Kund\*innen an.

Um die Premium-Positionierung der DOUGLAS Group weiterzuentwickeln über alle Kanäle hinweg in Einklang zu bringen, werden die Group-Websites inklusive Online-Shop und Apps ab Anfang September in einem neuen Look & Feel erstrahlen, das auf den Premium-Anspruch und die Identität der Marke DOUGLAS abgestimmt ist. Ziel der Neugestaltung ist es, ein emotional ansprechendes und inspirierendes Beauty-Erlebnis für Kund\*innen zu schaffen – unabhängig davon, auf welchem Gerät sie am liebsten einkaufen. Neben der neuen Benutzeroberfläche und einer einheitlichen Infrastruktur werden die Online-Kanäle enger mit den DOUGLAS und NOCIBÉ Filialen verknüpft, um Kund\*innen ein echtes Omnichannel-Einkaufserlebnis zu bieten.



## Überblick Finanzergebnisse

Q3 GJ 2023/24	Q3 2022/23	Q3 2023/24	Veränderung (ausgewiesen)	Veränderung (like-for-like)
<b>Umsatz (netto)</b>	€910,5m	€977,1m	+7,3%	+7,4%
<b>Filialen</b>	€619,3m	€664,1m	+7,2%	+6,3%
<b>E-Commerce</b>	€291,2m	€313,0m	+7,5%	+9,8%
<b>E-Commerce % (Konzernumsatz)</b>	32,0%	32,0%	+0,1 Pkt.	
<b>Segment DACHNL</b>	€423,2m	€465,2m	+9,9%	+10,6%
<b>Segment Frankreich</b>	€166,3m	€174,3m	+4,8%	+3,8%
<b>Segment Südeuropa</b>	€139,3m	€146,2m	+4,9%	+3,7%
<b>Segment Mittelosteuropa</b>	€124,8m	€144,0m	+15,3%	+12,2%
<b>Segment PD/NB</b>	€44,8m	€40,3m	-10,2%	-10,2%
<b>Bereinigtes EBITDA</b>	€154,3m	€162,9m	+5,6%	
<b>Nettoergebnis</b>	-€26,1m	-€71,6m	-173,9%	

9M GJ 2023/24	9M 2022/23	9M 2023/24	Veränderung (ausgewiesen)	Veränderung (like-for-like)
<b>Umsatz (netto)</b>	€3.210,8m	€3.491,1m	+8,7%	+8,9%
<b>Filialen</b>	€2.156,1m	€2.332,9m	+8,2%	+7,4%
<b>E-Commerce</b>	€1.054,7m	€1.158,2m	+9,8%	+11,9%
<b>E-Commerce % (Konzernumsatz)</b>	32,8%	33,2%	+0,3 Pkt.	
<b>Segment DACHNL</b>	€1.461,5m	€1.612,6m	+10,3%	+10,4%
<b>Segment Frankreich</b>	€652,5m	€678,1m	+3,9%	+3,4%
<b>Segment Südeuropa</b>	€495,5m	€522,3m	+5,4%	+4,8%
<b>Segment Mittelosteuropa</b>	€428,9m	€505,8m	+17,9%	+15,2%
<b>Segment PD/NB</b>	€131,5m	€147,1m	+11,9%	+12,3%
<b>Bereinigtes EBITDA</b>	€589,2m	€657,1m	+11,5%	
<b>Liquidität (30. Juni)</b>	€239,4m	€106,2m		
<b>Nettoergebnis</b>	€44,9m	€12,2m	-72,7%	

**Segment-Übersicht:** DACHNL (Deutschland / Österreich / Schweiz, Niederlande / Belgien), Frankreich (Frankreich, Monaco), Südeuropa (Kroatien / Slowenien, Italien, Portugal, Spanien / Andorra), Mittelosteuropa / CEE (Bulgarien / Rumänien, Tschechische Republik / Slowakei / Ungarn, Estland, Lettland, Litauen, Polen), PD/NB (Parfumdreams / Niche Beauty)

## Über die DOUGLAS Group

Die DOUGLAS Group ist mit ihren Marken DOUGLAS, NOCIBÉ, parfumdreams und Niche Beauty der führende Omnichannel-Anbieter für Premium-Beauty in Europa. Die DOUGLAS Group inspiriert ihre Kund\*innen, ihre eigene Art von Schönheit zu leben, indem sie ein einzigartiges Sortiment online und in rund 1.870 Geschäften anbietet. Die DOUGLAS Group ist der Partner der Wahl für Brands und bietet ein ausgewähltes Sortiment exklusiver Marken sowie eigener Unternehmensmarken. Das Sortiment umfasst Düfte, Make-up, Hautpflege, Haarpflege, Accessoires sowie Beauty-Dienstleistungen. Die Stärkung der erfolgreichen Omnichannel-Positionierung und die konsequente Weiterentwicklung des Kund\*innenerlebnisses stehen im Mittelpunkt der Unternehmensstrategie „Let it Bloom - DOUGLAS 2026“. Das erfolgreiche Geschäftsmodell stützt sich auf das Omnichannel-Angebot, die führenden Marken und die Datenkompetenz der DOUGLAS Group. Im Geschäftsjahr 2022/23 erwirtschaftete die DOUGLAS Group einen Umsatz von 4,1 Milliarden Euro und beschäftigte europaweit rund 18.000 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Die DOUGLAS Group (Douglas AG) ist an der Frankfurter Wertpapierbörse gelistet.

Für weitere Informationen besuchen Sie bitte die [Website der DOUGLAS Group](#).

## Pressekontakt

Peter Wübben  
SVP Group Communications & Sustainability  
Telefon: +49 211 16847 6644  
Mail: [pr@douglas.de](mailto:pr@douglas.de)

## Investorenkontakt

Stefanie Steiner  
Director Investor Relations and M&A  
Telefon: +49 211 16847 8594  
Mail: [ir@douglas.de](mailto:ir@douglas.de)