

Q1 2024/25 (Oktober - Dezember 2024)

DOUGLAS Group startet mit solidem Wachstum ins Geschäftsjahr 2024/25

- Konzernumsatz wächst um 5,8% (berichtet) auf rund 1,65 Milliarden Euro (auf vergleichbarer Fläche, „Ifl“: +5,3%); Filialen legen um 5,7% und E-Com 6,2% zu; Konzernumsatz bereinigt um die verkaufte Online-Apotheke Disapo bei +6,5%, E-Com ohne Disapo bei +8.3%
- Bereinigtes EBITDA steigt um 1,5% auf 353,5 Millionen Euro, bereinigte EBITDA-Marge: 21,5% (VJ: 22,4%); berichtetes EBITDA verbessert sich um 9,9% auf 350,1 Millionen Euro, berichtete EBITDA-Marge: 21,3% (VJ: 20,5%)
- Deutlich höherer Nettogewinn: +30,2% auf 163,0 Millionen Euro (VJ: 125,2 Millionen Euro)
- Fortschritte bei der Entschuldung: Verschuldungsgrad von 2,3x zum 31. Dezember 2024; Free Cash Flow (FCF) steigt um 7,6% auf 494,5 Millionen Euro (VJ: 459,4 Millionen Euro)
- Sander van der Laan, CEO DOUGLAS Group: „Wir sind solide in das neue Geschäftsjahr gestartet und haben unser Wachstum fortgesetzt - trotz eines außergewöhnlich starken Vorjahresquartals und in einem herausfordernden Marktumfeld. Zudem sind wir bei unserer Expansion und der Umsetzung unserer Strategie ‚Let it Bloom‘ auf einem guten Weg.“
- Guidance für das Geschäftsjahr 2024/25 unverändert: Umsatzerwartung zwischen 4,7 und 4,8 Milliarden Euro; bereinigtes EBITDA am unteren Ende der Spanne von 855-885 Millionen Euro erwartet; prognostiziertes durchschnittliches Nettoumlaufvermögen (NWC) von unter 5% des Konzernumsatzes

Düsseldorf, 13. Februar 2025 – Die DOUGLAS Group, Europas führender Omnichannel-Anbieter für Premium-Beauty, ist mit einem soliden ersten Quartal in das Geschäftsjahr 2024/25 gestartet - trotz einer insbesondere in Deutschland und Frankreich schwachen Verbraucherstimmung und eines außergewöhnlich starken Vergleichsquartals im Vorjahr. Gleichzeitig setzte das Unternehmen sein profitables Wachstum fort und erzielte einen deutlich höheren Nettogewinn.

Die DOUGLAS Group steigerte den Konzernumsatz im Zeitraum vom 1. Oktober bis zum 31. Dezember 2024 um 5,8% auf 1,65 Milliarden Euro (Q1 2023/24: 1,56 Milliarden Euro). Beide Absatzkanäle trugen zum Wachstum bei und unterstrichen damit die Stärke des Omnichannel-Modells: Der Filialumsatz stieg um 5,7% (Ifl: +3,8%) und der E-Com-Umsatz um 6,2% (Ifl: +8,2%). Nach einer starken Umsatzdynamik in den Monaten Oktober und November mit den starken Verkaufstagen Singles' Day und Beauty Friday schwächte sich die Dynamik im Dezember ab - auch aufgrund eines späten Black Friday, der 2024 rund eine Woche näher an Weihnachten lag als 2023. Diese Entwicklung spiegelte sich insbesondere in geringeren Filialumsätzen in Deutschland und Frankreich, was sich in den ersten Wochen des neuen Kalenderjahres fortsetzte.

Sander van der Laan, CEO der DOUGLAS Group, sagte: „Wir sind solide in das neue Geschäftsjahr gestartet und haben unser Wachstum fortgesetzt - und dies trotz eines außergewöhnlich starken Vorjahresquartals und in einem herausfordernden Umfeld mit einem in weiten Teilen Europas spürbar gedämpften Konsumklima. Zudem sind wir bei unserer Expansion sowie der Umsetzung

unserer Strategie ‚Let it Bloom‘ auf einem guten Weg und haben sowohl unseren Quartalsgewinn deutlich verbessert als auch die Entschuldung spürbar vorangetrieben. Die Guidance für das laufende Geschäftsjahr bleibt trotz des anspruchsvollen Marktes unverändert, allerdings erwarten wir das bereinigte EBITDA voraussichtlich am unteren Ende der ausgegebenen Spanne.“

Umsatzwachstum in allen Segmenten

Der Konzernumsatz stieg auf vergleichbarer Fläche um 5,3%, wobei die Preisinflation deutlich unter der des ersten Quartals 2023/24 lag. Um die verkaufte Online-Apotheke Disapo bereinigt betrug das Umsatzwachstum 6,5% und das E-Com-Wachstum 8,3%. Das Umsatzwachstum im ersten Quartal 2024/25 wurde von allen Segmenten getragen: CEE (Zentral- und Osteuropa) legte mit einer zweistelligen Wachstumsrate von 13,2% erneut am stärksten zu, gefolgt von PD/NB (Parfumdreams / Niche Beauty) mit 9,8% und DACHNL (Deutschland / Österreich / Schweiz / Niederlande / Belgien) mit 6,2%. Aufgrund des wachsenden E-Commerce-Anteils in allen Segmenten – insbesondere in CEE, in dem der E-Com-Umsatz um 16,5% anstieg – machte das Online-Geschäft im ersten Quartal rund ein Drittel des Gesamtumsatzes der DOUGLAS Group aus.

Profitables Wachstum in einem herausfordernden Marktumfeld

Das Unternehmen setzte sein profitables Wachstum fort: Das bereinigte EBITDA erreichte 353,5 Millionen Euro, ein Anstieg von 1,5% gegenüber dem Vorjahr bei einer bereinigten EBITDA-Marge von 21,5% (VJ 22,4%). Das berichtete EBITDA stieg um 9,9% auf 350,1 Millionen Euro. Dies entspricht einer verbesserten Marge von 21,3% (VJ 20,5%).

Die EBITDA-Anpassungen reduzierten sich im Vergleich zum Vorjahr um 88,5%, insbesondere aufgrund von Einmaleffekten im Zusammenhang mit dem Börsengang im Frühjahr 2024 sowie anderen strategischen Projekten. Die DOUGLAS Group geht davon aus, dass die Einmaleffekte künftig spürbar abnehmen und infolgedessen die EBITDA-Anpassungen in absehbarer Zukunft gering bleiben werden. Diese Entwicklung führt in Kombination mit den signifikant gesunkenen Zinsaufwendungen zu einem weiter verbesserten Nettogewinn.

Der Quartalsgewinn stieg deutlich auf 163,0 Millionen Euro - und damit um 30,2% im Vergleich zu 125,2 Millionen Euro im Vorjahr. Der Anstieg beruht vor allem auf einer starken operativen Entwicklung und den geringeren Zinsaufwendungen. Der Free Cashflow (FCF) verbesserte sich um 7,6% auf 494,5 Millionen Euro (Vorjahr: 459,4 Millionen Euro). Mit einem daraus resultierenden Verschuldungsgrad von 2,3x zum 31. Dezember 2024 ist die DOUGLAS Group auf einem guten Weg, ihre Bilanz weiter zu entschulden und bis zum Ende des Kalenderjahres 2025 einen Verschuldungsgrad von etwa 2,0x zu erreichen. Darüber hinaus machte das Unternehmen Fortschritte bei seiner operativen Effizienz: Das durchschnittliche Nettoumlaufvermögen (NWC) auf Basis der letzten zwölf Monate belief sich zum 31. Dezember 2024 auf 5,4% des Konzernumsatzes. Im Vergleich zum Vorjahreswert von 5,5% entspricht das einer leichten Verbesserung von 0,1 Prozentpunkten.

Fortschritte bei Filialexpansion und Umsetzung der Strategie

Die DOUGLAS Group entwickelt ihr Filialnetz kontinuierlich weiter und hat zwischen Oktober und Dezember 2024 20 neue eigene Filialen eröffnet, darunter einen neuen Flagship-Store in Zagreb, Kroatien, und insgesamt 14 Filialen in Zentral- und Osteuropa. Nach dem Markteintritt in Belgien 2023 ist die Gruppe dort nun mit insgesamt fünf Filialen vertreten, weitere Eröffnungen werden im

Geschäftsjahr 2024/25 folgen. Im gleichen Zeitraum wurden 34 bestehende Filialen modernisiert (einschließlich Standortwechsel), zwei Franchise-Filialen wurden geschlossen. Als Ergebnis der Filialexpansion betreibt die DOUGLAS Group nun mehr als 1.900 Filialen in 22 Omnichannel-Ländern in ganz Europa, die alle auch Online-Shops anbieten.

Das Omnichannel-Modell der Gruppe - weiterhin ein Erfolgsrezept im Beauty-Einzelhandel - steht unverändert im Mittelpunkt der Wachstumsstrategie „Let it Bloom“. Bei deren Umsetzung hat das Unternehmen in jüngster Zeit weitere Fortschritte in mehreren strategischen Bereichen erzielt.

Um Kund*innen eine unverwechselbare Auswahl an Marken zu bieten, entwickelt die DOUGLAS Group ihre Sortimentsstrategie konsequent weiter - unter anderem mit einem bedeutenden Launch in der nächsten Woche: Die DOUGLAS Group wird exklusiv und zeitgleich in allen 22 Omnichannel-Ländern die Marke TYPEBEA der bekannten Sängerin Rita Ora vertreiben. TYPEBEA ist damit die erste Exklusivmarke in der stark wachsenden Kategorie „Haarpflege“ und eine der wichtigsten Produkteinführungen im Geschäftsjahr 2024/25.

Darüber hinaus hat das Unternehmen große Fortschritte bei der Weiterentwicklung der Lieferketten und der Einführung seines erfolgreichen OWAC-Modells (OWAC = One Warehouse, All Channels) erzielt. Die Gruppe hat die strategische Entscheidung getroffen, ein Distributionsnetz aus sieben Omnichannel-Logistikzentren aufzubauen. Vier dieser sieben Logistikzentren sind bereits in Betrieb: Hamm (DACH), Lille (Frankreich), Illescas (Spanien) und Bologna (Italien). Drei weitere sind für Warschau (Polen), die Niederlande und für Rumänien geplant. In Frankreich hat die DOUGLAS Group kürzlich zwei bestehende Logistikzentren zu einem OWAC (Lille) zusammengeführt; zudem wird die Logistik in Bologna, Italien, derzeit in ein neues OWAC überführt, das der langjährige Partner Arvato betreiben wird. Die Inbetriebnahme ist für Sommer 2025 vorgesehen. Das neue italienische OWAC wird künftig mit Slowenien und Kroatien auch zwei weitere südeuropäische Märkte beliefern.

Außerdem hat die DOUGLAS Group vor kurzem den Mietvertrag für sein Logistikzentrum in Polen unterzeichnet. Dieses bietet mehr als 46.200m² an Fläche, um den stark wachsenden CEE-Markt zu bedienen, und soll in der zweiten Jahreshälfte 2025 den Betrieb aufnehmen. Das OWAC wird ebenfalls von Arvato betrieben werden und ein dediziertes Lager für die DOUGLAS Group Corporate Brands beinhalten. Aus diesem Teillager werden künftig wiederum alle OWACs in Europa beliefert.

Guidance für das Gesamtjahr unverändert

Die Guidance für 2024/25 bleibt unverändert: Die DOUGLAS Group erwartet für das Geschäftsjahr einen Umsatzanstieg auf 4,7 bis 4,8 Milliarden Euro. Das bereinigte EBITDA wird am unteren Ende der ausgegebenen Spanne von 855 bis 885 Millionen Euro erwartet, das durchschnittliche Nettoumlaufvermögen (NWC) bei unter 5% des Konzernumsatzes im Geschäftsjahr 2024/25.

Überblick Finanzergebnisse

I. Umsatz nach Absatzkanal

Q1 GJ 2024/25	Q1 2023/24	Q1 2024/25	Veränderung (ausgewiesen)	Veränderung (like-for-like)
Umsatz	€1.555,5m	€1.646,4m	+5,8%	+5,3%
Filialen	€1.041,9m	€1.101,0m	+5,7%	+3,8%
E-Com	€513,6m	€545,3m	+6,2%	+8,2%
E-Com % (Konzernumsatz)	33,0%	33,1%	+0,1 Pkt.	

II. Umsatz nach Segment

Q1 GJ 2024/25	Q1 2023/24	Q1 2024/25	Veränderung (ausgewiesen)	Veränderung (like-for-like)
Umsatz	€1.555,5m	€1.646,4m	+5,8%	+5,3%
– DACHNL	€688,0m	€730,8m	+6,2%	+5,2%
– Frankreich	€335,3m	€342,2m	+2,1%	+0,9%
– Südeuropa	€234,2m	€248,7m	+6,2%	+6,1%
– CEE	€225,6m	€255,4m	+13,2%	+10,2%
– PD/NB	€63,2m	€69,4m	+9,8%	+9,3%

III. Wichtigste finanzielle Kennzahlen

Q1 GJ 2024/25	Q1 2023/24	Q1 2024/25	Veränderung (ausgewiesen)
Umsatz	€1.555,5m	€1.646,4m	+5,8%
Bereinigtes EBITDA	€348,3m	€353,3m	+1,5%
Berichtetes EBITDA	€318,4m	€350,1m	+9,9%
Nettogewinn	€125,2m	€163,0m	+30,2%
Free Cash Flow (FCF)	€459,4m	€494,5m	+7,6%
NWC % des Umsatzes (Ø LTM)	5,5%	5,4%	-0,1 Pkt.

Segment-Übersicht: DACHNL (Österreich, Belgien, Deutschland, Schweiz, Niederlande), Frankreich (Frankreich, Monaco), SE / Südeuropa (Andorra, Kroatien, Italien, Portugal, Slowenien, Spanien), Zentral- und Osteuropa / CEE (Bulgarien, Tschechische Republik, Estland, Ungarn, Lettland, Litauen, Polen, Rumänien, Slowakei), 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 1.900 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 2023/24 erwirtschaftete die DOUGLAS Group einen Umsatz von 4,45 Milliarden Euro und beschäftigte europaweit rund 19.200 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Die DOUGLAS Group wurde von Forbes 2025 als weltweit führender Arbeitgeber für Frauen im Bereich Einzel- und Großhandel ausgezeichnet. 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: newsroom@douglas.de

Investorenkontakt

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