

Prognose für Geschäftsjahr 2024/25

Nachlassende Konsumstimmung und gebremste Marktentwicklung: DOUGLAS Group passt Guidance für 2024/25 an

- Globale gesamtwirtschaftliche und politische Verunsicherungen beeinflussen zunehmend den Markt für Premium-Beauty; Marktentwicklung verlangsamt sich seit Februar zusehends, vor allem in Deutschland und Frankreich - Rückgang der Frequenz in Filialen und online
- Eingetrübtes Marktumfeld beeinträchtigt Umsatz und Rohgewinn im zweiten Quartal des laufenden Geschäftsjahres (Januar bis März 2025)
- DOUGLAS Group passt Prognose für 2024/25 an: Umsatzerlöse von rund 4,5 Milliarden Euro (zuvor: €4,7-4,8 Mrd.); bereinigte EBITDA-Marge von rund 17% (zuvor: bereinigtes EBITDA von €855-885 Mio.); Nettoergebnis von rund 175 Millionen Euro (zuvor: €225-265 Mio.); Mittelfristige Guidance wird derzeit überprüft
- Verschiedene Schritte zur Stabilisierung von Umsatz und Ergebnis eingeleitet, darunter Senkung von SG&A-Kosten (Verwaltungs-, Vertriebs- und Gemeinkosten) sowie engere Steuerung von NWC (Nettoumlaufvermögen) und Investitionen
- DOUGLAS Group hat volles Vertrauen in ihre „Let it Bloom“-Strategie und das Omnichannel-Geschäftsmodell und investiert weiterhin in ihre Wachstumsinitiativen; Unternehmen sieht sich auch im herausfordernden Marktumfeld gut positioniert als Europas führender Omnichannel-Anbieter für Premium-Beauty und erwartet eine Erholung der Märkte, wenn die weltweiten makroökonomischen und politischen Spannungen zurückgehen

Düsseldorf, 20. März 2025 - Die DOUGLAS Group hat aufgrund der sich abschwächenden Entwicklung vieler europäischer Premium-Beauty-Märkte - vor allem Deutschland und Frankreich - beschlossen, ihre Prognose für das laufende Geschäftsjahr 2024/25 anzupassen. Die im Zuge der weltweiten makroökonomischen und politischen Unsicherheiten ohnehin eingetrübte Verbraucherstimmung hat sich seit Februar weiter verschlechtert und zu einem zunehmenden Rückgang der Kund*innenfrequenz in Filialen und online geführt. Das Unternehmen überprüft auch die mittelfristige Guidance einschließlich der weiteren Entwicklung des Verschuldungsgrads und wird sich hierzu im Rahmen der Q2-Berichterstattung am 15. Mai 2025 äußern.

Sander van der Laan, CEO der DOUGLAS Group, sagte: „Die wachsenden wirtschaftlichen und politischen Spannungen in der Welt haben jetzt auch den Premium-Beauty-Markt in Europa erreicht. In den letzten Wochen haben sich Frequenz und Nachfrage der Kundinnen und Kunden im Markt zunehmend verlangsamt, wovon auch unser Geschäft betroffen ist. Deshalb lagen unsere Umsätze und Ergebnisse zuletzt unter unseren ursprünglichen Erwartungen. Wir müssen uns dieser neuen Situation stellen und passen deshalb unsere Guidance für das laufende Geschäftsjahr an. Wir haben bereits eine Reihe an Maßnahmen eingeleitet, um unsere Performance zu stabilisieren. Die DOUGLAS Group ist gut positioniert - und unsere Omnichannel-Strategie ist nach wie vor das Erfolgsmodell für Premium-Beauty.“

Verunsicherung und sinkende Kaufbereitschaft der Verbraucher*innen

Die derzeitige Verschlechterung der Nachfrage betrifft insbesondere die Märkte in Deutschland und Frankreich und damit die zwei wichtigsten Einzelmärkte der DOUGLAS Group. In beiden Ländern ist die Frequenz spürbar gesunken. Die DOUGLAS Group führt diese Entwicklung in erster Linie auf die wachsende Verunsicherung infolge von makroökonomischen und geopolitischen Spannungen, die wirtschaftliche und politische Situation in Deutschland und drohende internationale Handelskonflikte zurück, die Schlüsselindustrien belasten und die Kaufkraft in Europa weiter abschwächen könnten. Auch in den meisten anderen Omnichannel-Märkten der Group neben Deutschland und Frankreich schwächen sich die Wachstumsraten ab, entwickeln sich jedoch noch vergleichsweise solide.

Guidance für 2024/25 angepasst

Vor dem Hintergrund der insgesamt negativen Entwicklung hat der Vorstand der DOUGLAS AG heute beschlossen, die Guidance für das Geschäftsjahr 2024/25 anzupassen:

- Konzernumsatzerlöse von rund 4,5 Milliarden Euro (zuvor 4,7-4,8 Milliarden Euro)
- Bereinigte EBITDA-Marge von rund 17% (zuvor ber. EBITDA von 855-885 Millionen Euro)
- Nettoergebnis von rund 175 Millionen Euro (zuvor 225-265 Millionen Euro)

Die Guidance bezüglich des durchschnittlichen Net Working Capital (NWC) bleibt unverändert: Das NWC soll zum Ende des Geschäftsjahres im Schnitt weniger als 5% des Konzernumsatzes betragen.

Maßnahmen zur Belebung der Umsätze und Stabilisierung der Profitabilität

Die DOUGLAS Group hat bereits eine Reihe an Maßnahmen eingeleitet, um die Umsatzentwicklung zu verbessern, die Bruttomarge zu stabilisieren und die Profitabilität zu sichern. Dazu gehören die Senkung von Verwaltungs-, Vertriebs- und Gemeinkosten (SG&A) sowie eine engere Steuerung von NWC (Nettoumlaufvermögen) und Investitionen. Zudem passt die DOUGLAS Group die Allokation von Kapital der aktuellen Marktentwicklung an.

Ungeachtet der Marktsituation hat die DOUGLAS Group volles Vertrauen in die Effektivität und Attraktivität ihres Omnichannel-Geschäftsmodells. Das Unternehmen investiert weiterhin in die Umsetzung seiner Wachstumsstrategie „Let it Bloom“, darunter die Expansion und Modernisierung ihres Filialnetzes, das Online-Geschäft sowie die zukunftsichere Transformation der Lieferkette und gruppenweiten IT-Infrastruktur.

Sander van der Laan: „Dies sind herausfordernde Zeiten, aber wir haben bereits gezielte Maßnahmen ergriffen. Wir bewegen alle Hebel in unserem operativen Geschäft, um unsere Umsatz- und Ergebnisentwicklung zu stabilisieren und unsere Mitarbeiterinnen, Mitarbeiter und Aktionäre zu schützen. Wir gehen dabei konsequent vor und setzen bei Investitionen und umfangreichen Kosteneinsparungen klare Prioritäten. Wir sind fest überzeugt, dass wir diese herausfordernde Marktsituation meistern werden und dass sich unsere Branche wieder erholen wird, wenn sich die Situation weltweit verbessert.“

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 2024 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