

REDE DES CEO

Sander van der Laan
CEO DOUGLAS Group

26. Februar 2026



WELCOME TO
BEAUTIFUL.



DIE #1 FÜR BEAUTY IN EUROPA



Veränderungen im Vorstand: Zukünftig zweiköpfig

Dr. Philipp André

CCO DOUGLAS Group
bis März 2026



Marco Giorgetta

CFO DOUGLAS Group
seit Mai 2025

Sander van der Laan

CEO DOUGLAS Group
seit November 2022



FÜHREND IM EUROPÄISCHEN MARKT

22 99% 4,6 Mrd. € >1.900

Länder in Europa

Markenbekanntheit

Umsatz (FY 24/25)

Filialen (FY 24/25)



1909: GRÜNDUNG DER ERSTEN PARFÜMERIE

Zwei Schwestern gründeten Europas Nr. 1 im Premium-Beauty-Handel



- # Marktposition im jeweiligen Land
- Omnichannel
- Unternehmensschätzungen

PREMIUM

Wir sind Europas
führende **Premium-**
Beauty-Händler.

Exzellenz, Qualität und
Luxus – dafür stehen
wir.



Was macht die DOUGLAS Aktie attraktiv?



FÜHRENDE MARKTPOSITION UND
UNÜBERTROFFENES MARKENPORTFOLIO



HERAUSRAGENDES OMNICHANNEL-
GESCHÄFTSMODELL



„LET IT BLOOM“-STRATEGIE MIT FOKUS AUF
PROFITABLEM WACHSTUM UND
SCHULDENABBAU



EXZELLENTLE LIEFERKETTE UND
INNOVATION



Im Fokus steht das Kerngeschäft Premium Beauty

Das Fundament sind unsere Werte und die operative Exzellenz



1

Die **Nr. 1**
BEAUTY-DESTINATION
in Europa

2

Hochrelevantes und
einzigartiges Angebot an
PREMIUM-BEAUTY-
MARKEN

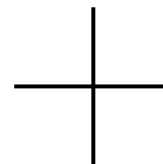
3

Das
kund*innenfreundlichste
OMNICHANNEL-
Erlebnis

Das Fundament



Unsere **KULTUR**
und **WERTE**

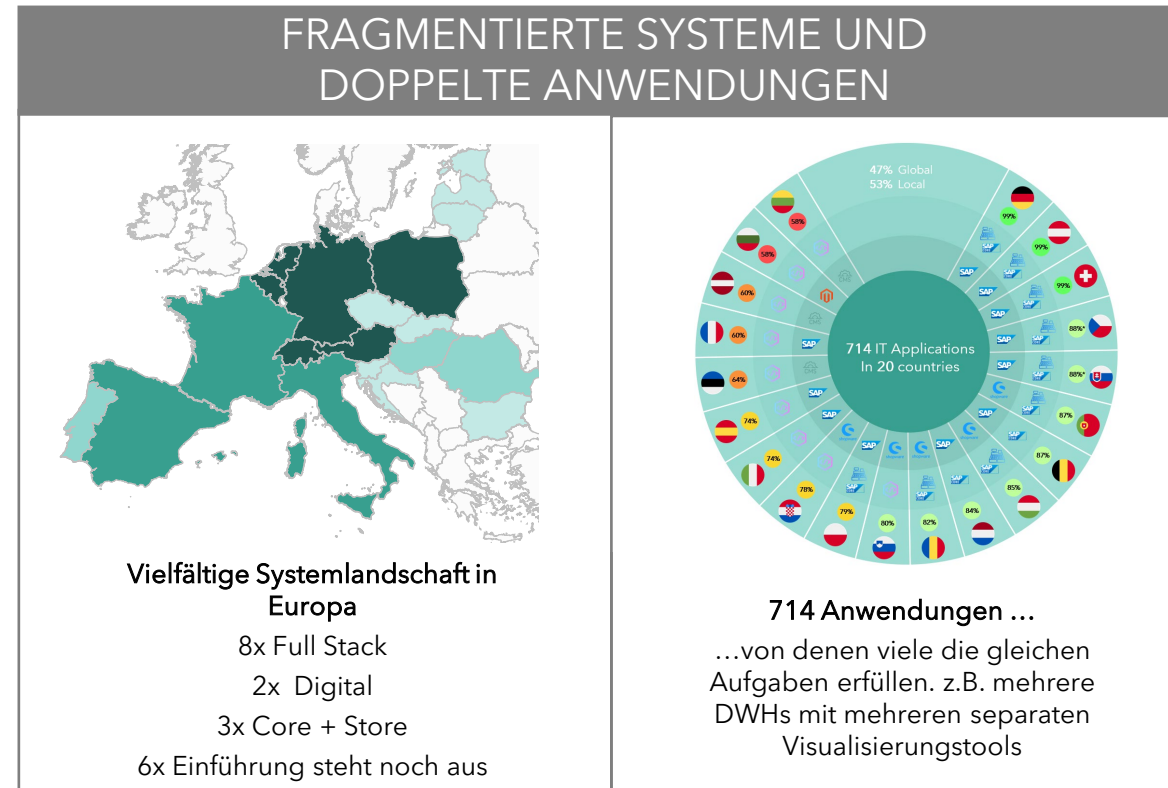
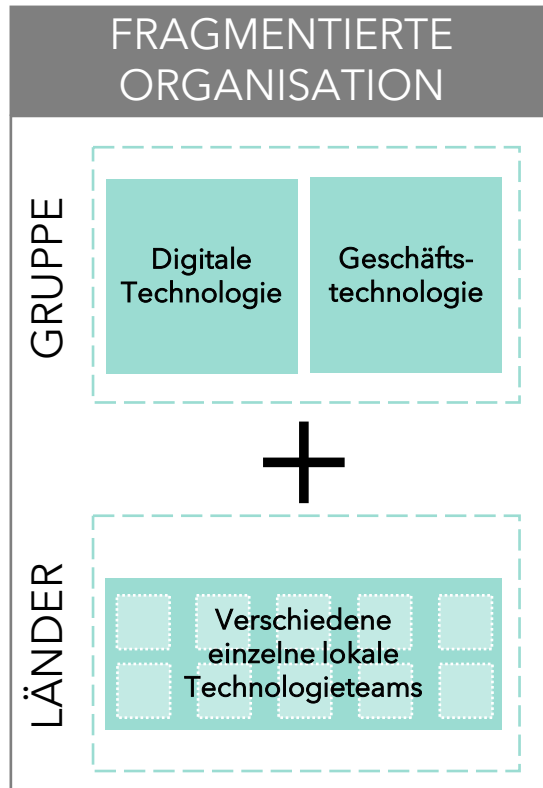


Fokussiertes und
effizientes
OPERATIVES
MODELL

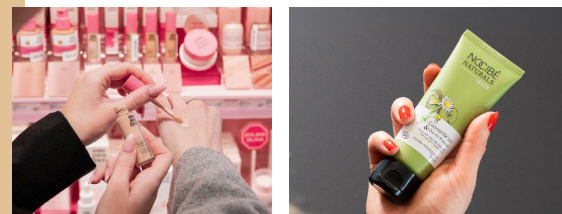
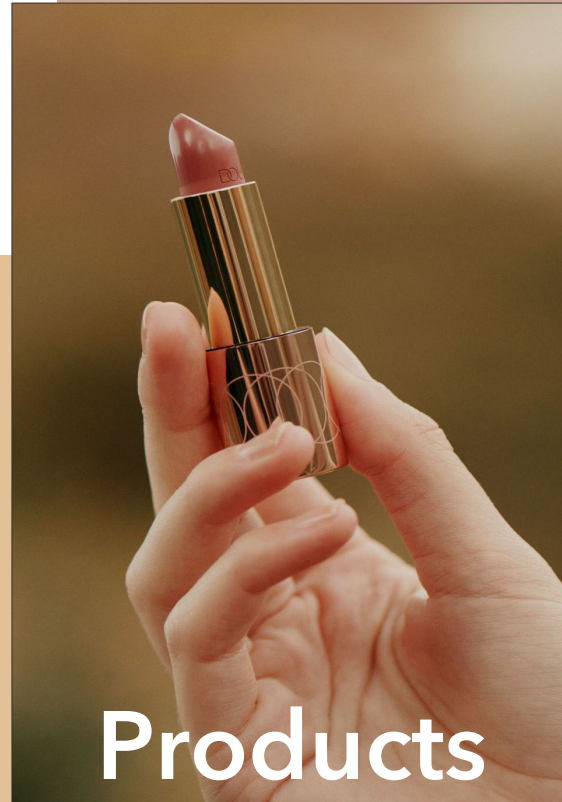
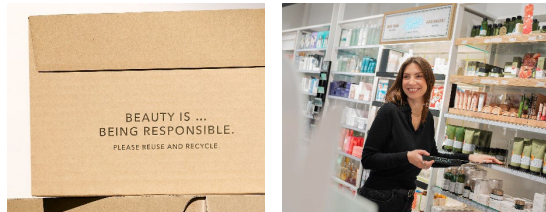


Techstack

Von einer fragmentierten Organisation zu einer einheitlichen Gruppe



Nachhaltigkeit - eine zentrale Säule unseres Handelns





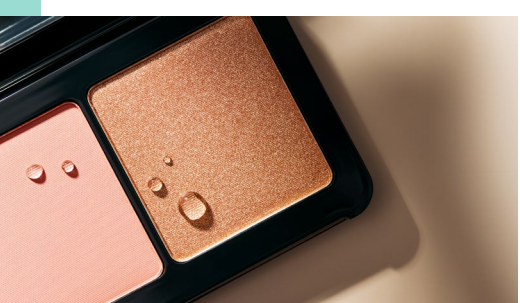
Mit unseren vier Handelsmarken sind wir
**Europas führender
 Premium-Beauty-Retailer**

DOUGLAS NOCIBÉ parfumdreams NICHE BEAUTY



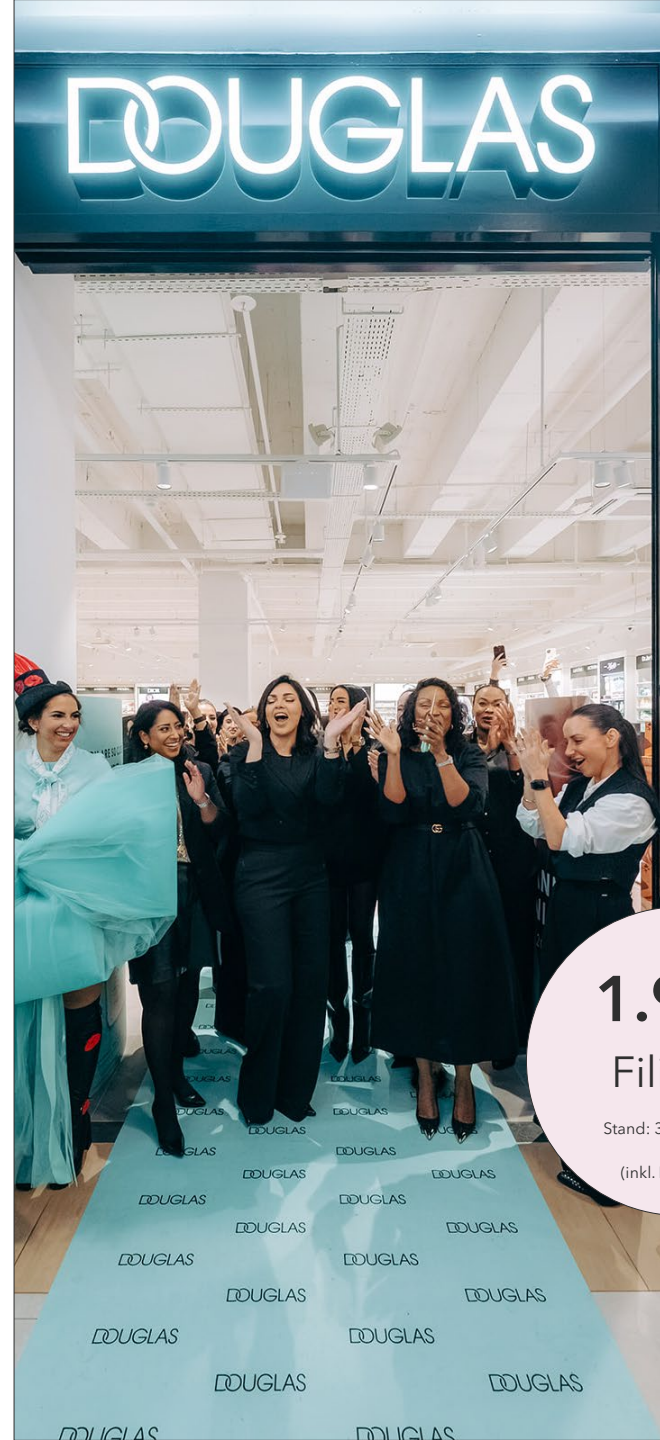
UNSERE MARKTFÜHRERSCHAFT IN EUROPA

22	>61 Mio	€4,6	1.972
Omni-channel-Märkte*	Beauty-Card-Inhaber*	Mrd.	Filialen inkl. Franchise*
* Stand: 31.12.2025		Umsatz (FY 24/25)	



Ausbau Store Network

Wir haben im
Geschäftsjahr 2024/25
75 und im Q1 (netto)
13 neue Filialen
eröffnet - inklusive der
Eröffnung unseres
Flagship Stores in Köln.



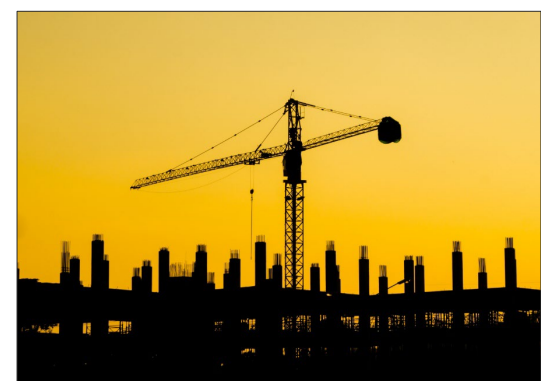
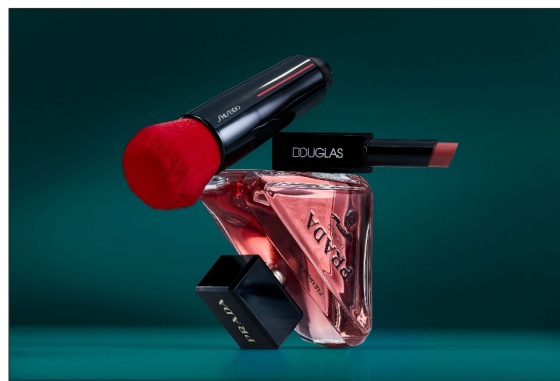
1.972
Filialen

Stand: 31. Dezember
2025
(inkl. Franchises)





Wir erwägen eine Expansion über Kontinentaleuropa hinaus und prüfen einen Markteintritt in den wachsenden Ländern des Nahen Ostens/GCC.



RELEVANTE
UND
EINZIGARTIGE
MARKEN



Ideal positioniert im Luxus- und Premium-Segment

Überblick Markensegmente¹

Selektive Marken	Luxus / Nische	     	DOUGLAS GROUP
	Premium ²	     	
	Masstige ³ (Mass + Prestige)	           	
Volumen- marken	Volumen, Massen- markt	        	
		     	

15 ¹ Beispielhafte Logos (nicht vollständig). Markensegmentierung auf Basis der OC&C-Analyse (2023) zur Veranschaulichung des DOUGLAS-Fokus; die Darstellung unterscheidet sich von der Definition des europäischen Premium-Beauty-Marktes, der Luxus/Nische und Prestige umfasst. ² Entspricht „Prestige“ gemäß der OC&C-Kategorisierung. ³ Nicht im europäischen Premium-Beauty-Markt enthalten, wie von OC&C definiert.

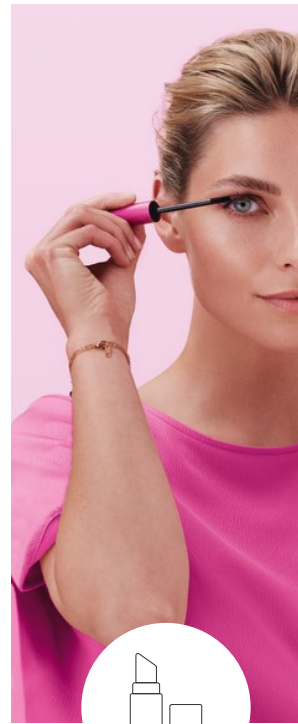
Wir bieten ein sorgfältig ausgewähltes Premium-Beauty-Sortiment für alle Kundengruppen.



DÜFTE



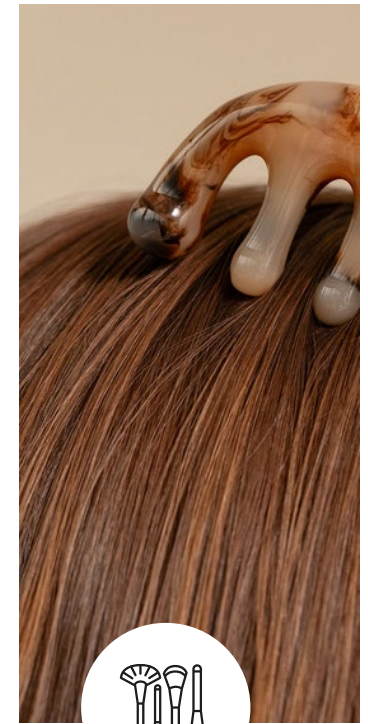
HAUTPFLEGE



MAKE-UP



HAARPFLEGE



ACCESSOIRES

Rolle und Anspruch
je Kategorie

"DESTINATION &
OCCASION"

EXPERTISE &
BILDUNG

ENGAGEMENT &
INSPIRATION

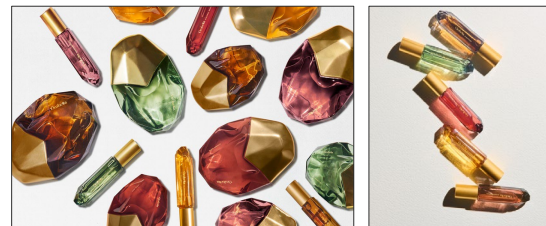
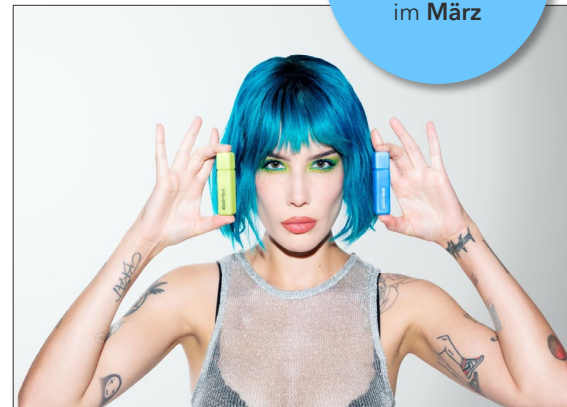
GANZHEITLICHE
BEAUTY

PROFI-
SORTIMENT

Ausgewählte
exklusive
Marken-Launches



Soft-Launch
im Januar,
Omnichannel
im März





DOUGLAS
COLLECTION



**Dr. Susanne
von Schmiedeberg**
DERMACOSMETICS



**one.
two.
free!**



Exklusive Corporate Brands
bereichern und differenzieren unser Sortiment
- und unterstützen unser profitables Wachstum.



**JARDIN
Bohème**



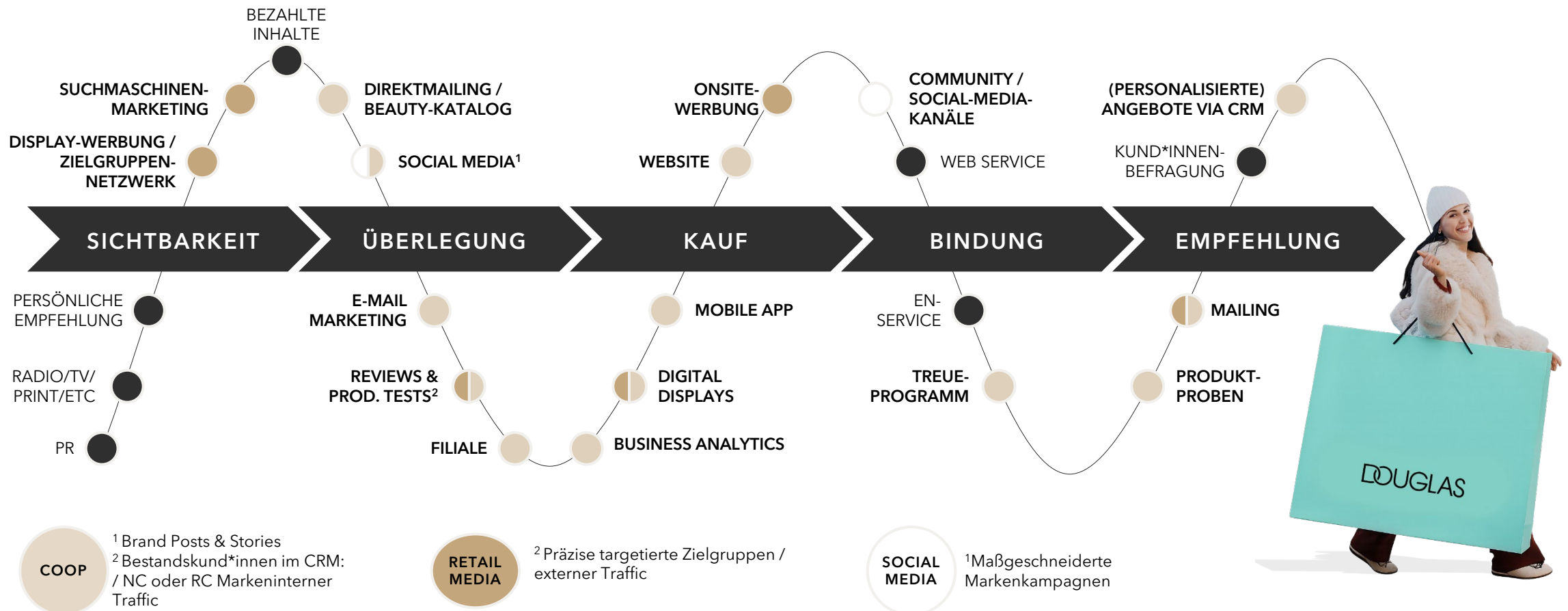
**JARDIN
Bohème**

DISCOVER MORE

DAS
KUND*INNEN-
FREUNDLICHSTE
OMNICHANNEL-
ERLEBNIS



Omnichannel-Erlebnis über alle Touchpoints hinweg

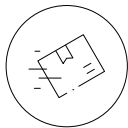


Rollout und kontinuierliche Verbesserung unserer Omnichannel Services

X-CHANNEL SERVICES



Click & Collect

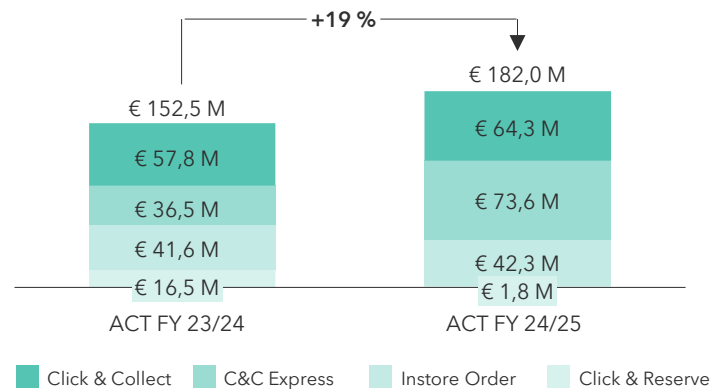


Click & Collect Express



Instore Order

STEIGENDE NES ENTWICKLUNG



OMNICHANNEL KUND*INNEN

Kund*innen, die in den letzten zwölf Monaten sowohl online als auch offline eingekauft hat oder einen X-Channel-Service genutzt haben.

DURCHSCHNITTSUMSATZ

321€

KAUFHÄUFIGKEIT

4,8x



Click & Collect, Click & Collect Express, Instore Order und Beauty Service Booking werden bis Ende FY26/27 in fast allen Ländern live sein. Click & Return Pilot wird in AT in Q2 live gehen.

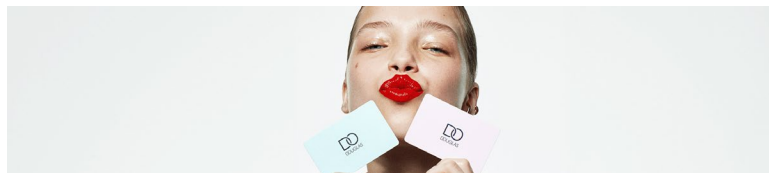


Mehrere Verbesserungen werden innerhalb dieses Geschäftsjahres live gehen, z. B. Sichtbarkeit der Offline-Kaufhistorie online. C&C Express wird auch für Online nicht verfügbare Bestellungen aktiviert; Verbesserung der Kommunikation und des Kund*innenflusses.

Europas größte Community im Premium-Beauty-Segment



JÄHRLICHE BESUCHE OMNICHANNEL

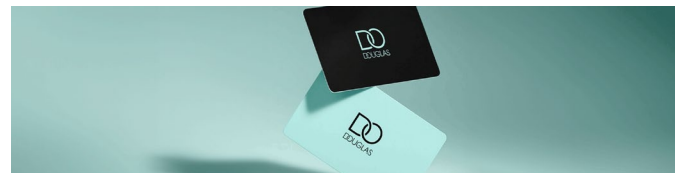


> 1 Milliarde

Visits



DOUGLAS CARD BESITZER

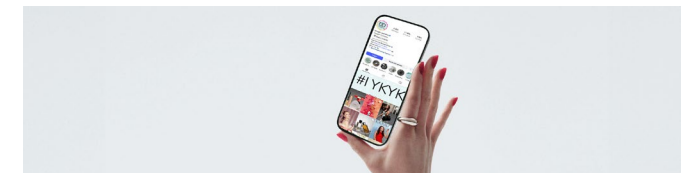


> 61 Millionen

Treue Beauty-Kund*innen



DOUGLAS SOCIAL MEDIA FANS



> 10 Millionen

Besonders aktive Beauty-Enthusiasten

DIE GRUNDLAGE:
OPERATIVE
EXZELLENZ



OWAC

One Warehouse, All Channels.

OWACs sind Omnichannel-Lagerhäuser, die sowohl unsere Geschäfte (B2B) als auch unsere Kund*innen (B2C) beliefern.





Zukünftige OWAC-Struktur

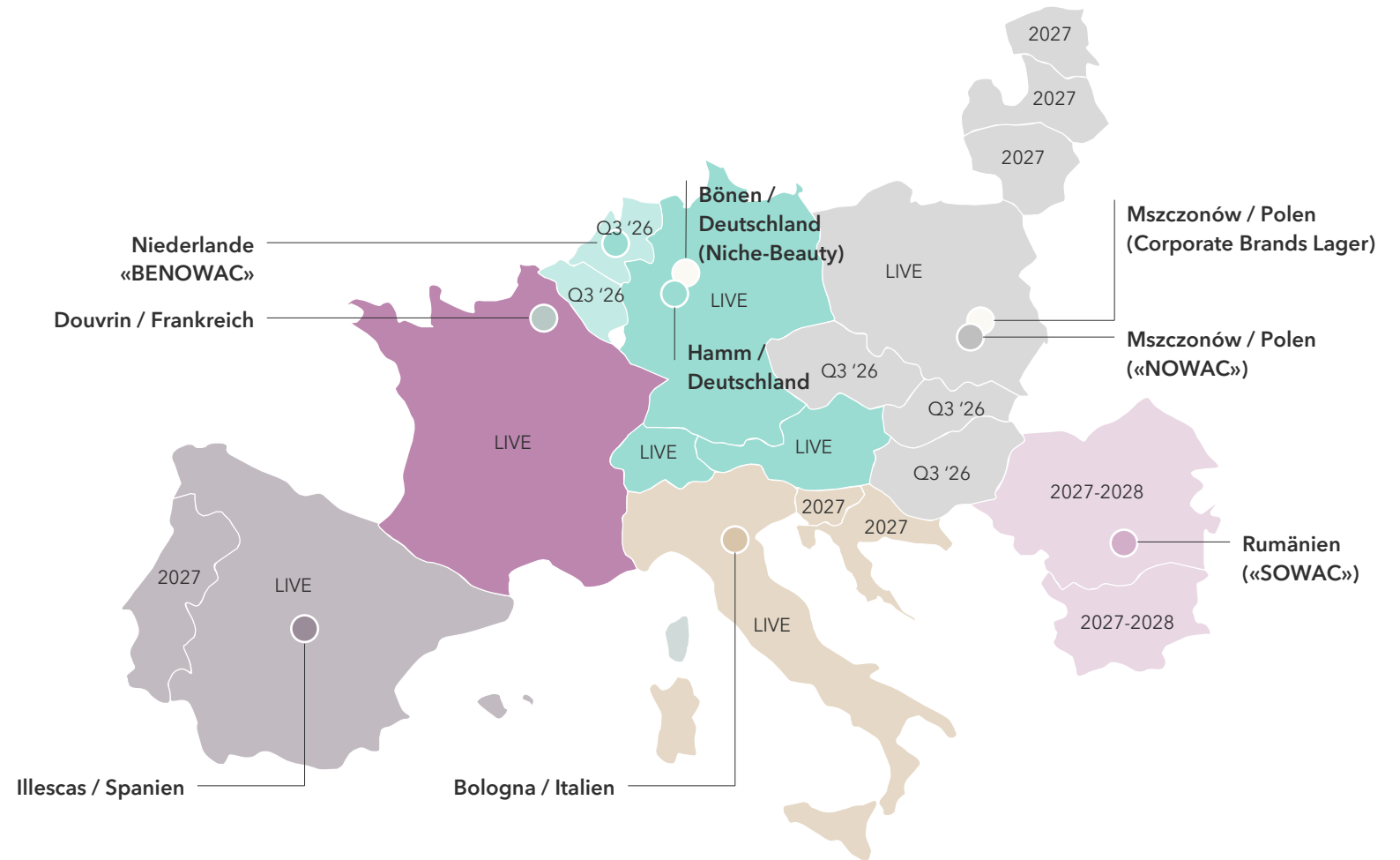
Netzwerk von sieben
Omnichannel-Distributionszentren

Douvrin / Frankreich seit Januar 2025 in Betrieb

Bologna / Italien Standortverlagerung und neuer Partner seit Sommer 2025

Mszczonów / Poland Logistik für Polen (Stores & E-Commerce) seit Sommer 2025

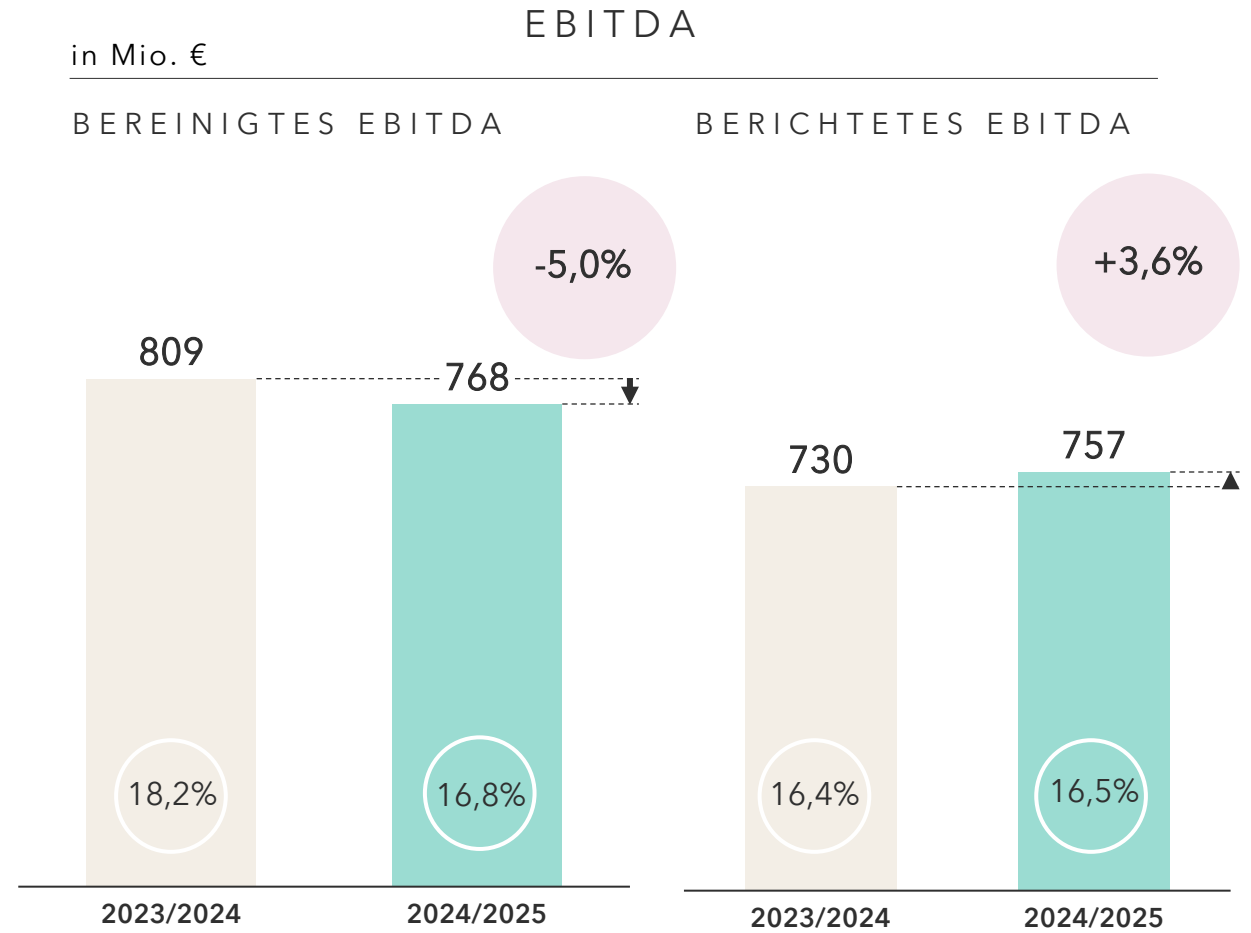
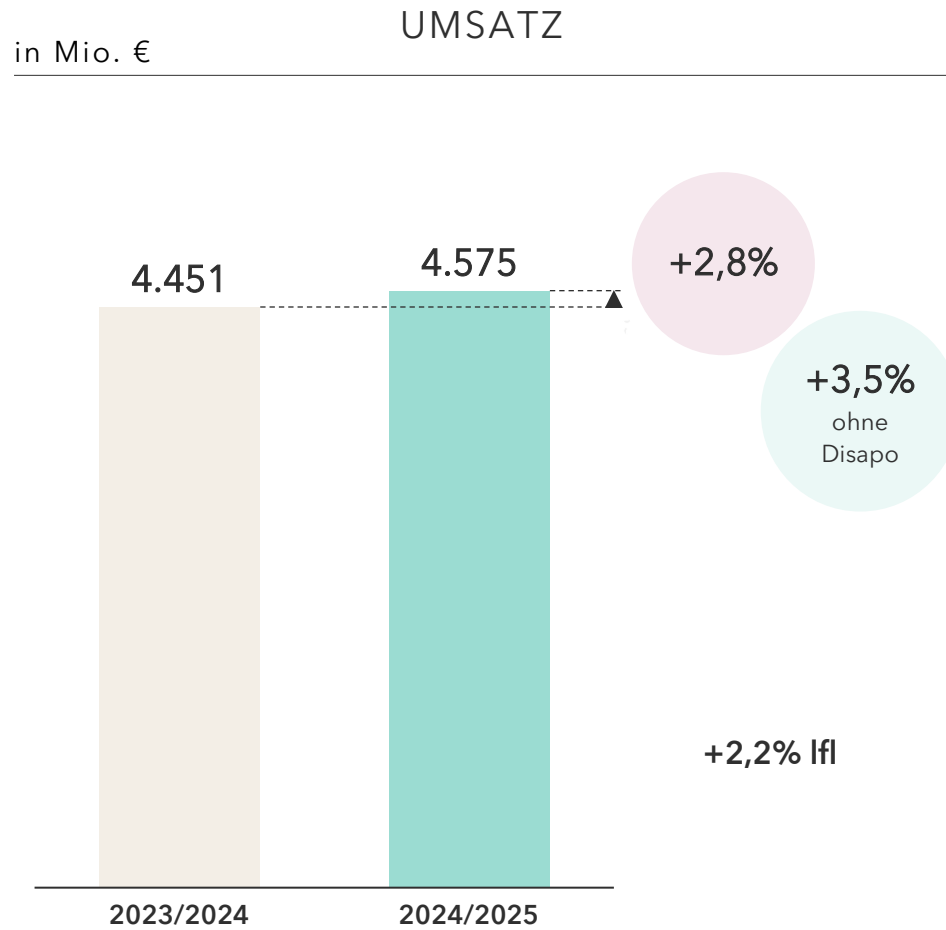
Mszczonów / Poland Rollout in sechs weiteren Ländern (Tschechien, Slowakei, Ungarn, Estland, Lettland, Litauen)



GESCHÄFTSJAHR
2024/2025 &
PROGNOSE
Q1 2025/2026



Geschäftsjahr 2024/25: Entwicklung von Konzernumsatz und EBITDA



○ MARGEN

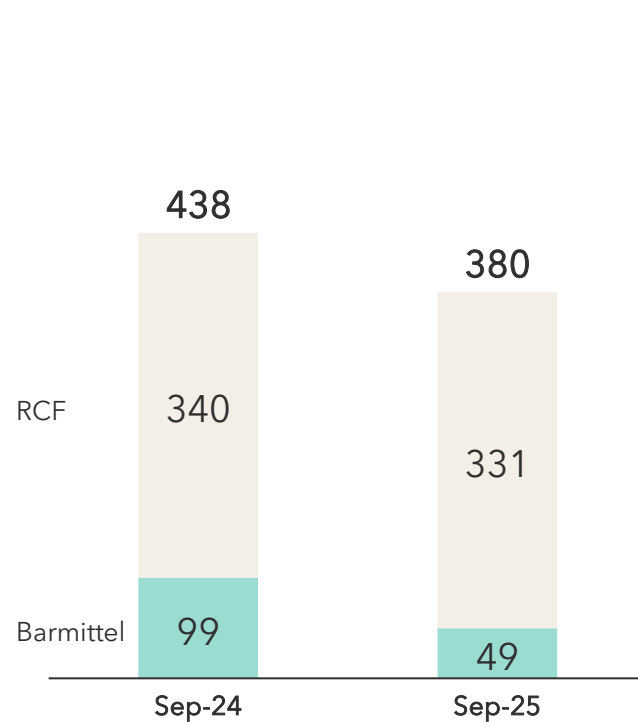
GuV-Kennzahlen deutlich verbessert

in Mio. €	GJ 2023/24	GJ 2024/25	Veränderung
Umsatzerlöse	4.451,0	4.575,3	+2,8%
Aufwendungen für Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe und für bezogene Waren	-2.415,0	-2.539,3	+5,1%
Rohertrag	2.036,0	2.036,1	0,0%
Rohertragsmarge	45,7%	44,5%	-120 bp
Netto-Betriebskosten	-1.305,7	-1.279,5	-2,0%
Berichtetes EBITDA	730,3	756,5	+3,6%
Bereinigungen des EBITDA	78,3	11,9	-84,8%
Bereinigtes EBITDA	808,6	768,4	-5,0%
Bereinigte EBITDA-Marge	18,2%	16,8%	-140 bp
Abschreibungen/Wertminderungen	-346,9	-388,0	+11,9%
Ergebnis vor Zinsen und Steuern	383,5	368,6	-3,9%
Finanzergebnis	-301,0	-133,0	-55,8%
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	1,6	-60,2	nm
Gewinn (+) oder Verlust (-)	84,0	175,4	+108,7%

Geschäftsjahr 2024/25: Solide Finanzstruktur

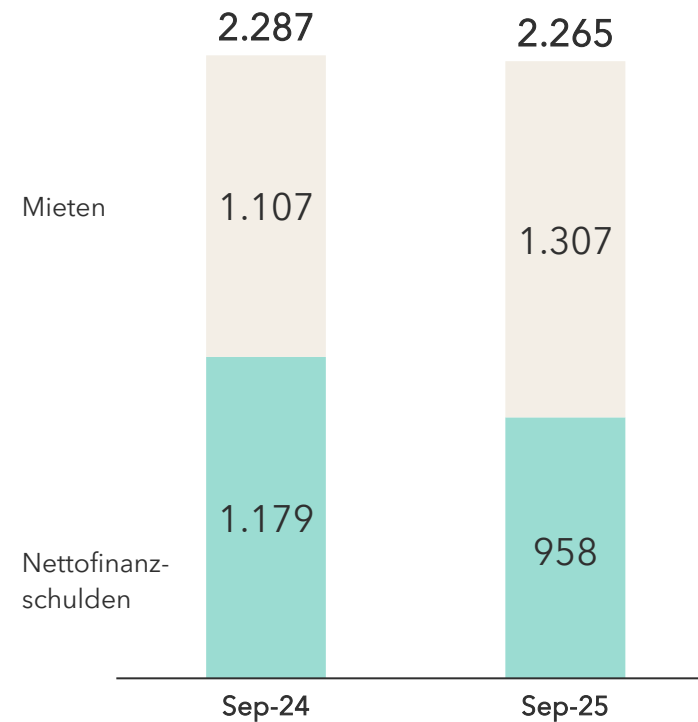
VERFÜGBARE LIQUIDITÄT

in Mio. €



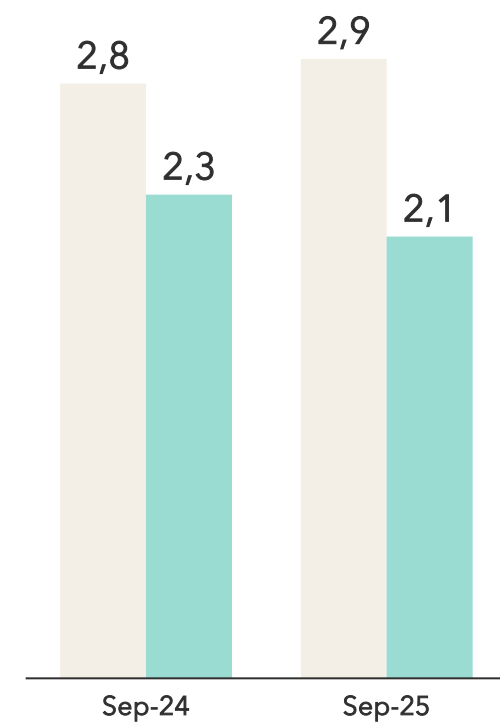
NETTOVERSCHULDUNGSSTRUKTUR

in Mio. €



NETTOVERSCHULDUNGSGRAD¹

■ Nettoverschuldung
■ Nettoverschuldungsgrad ohne IFRS 16



Ausblick 2025/2026

DOUGLAS Group	2024/2025 berichtet	2025/2026 Prognose
Nettoumsatz	4,58 Mrd. €	4,65 Mrd. € bis 4,80 Mrd. €
Bereinigte EBITDA-Marge	16,8%	rund 16,5%
Nettoverschuldung	2,9x	2,5x bis 3,0x

- Als wichtige Komponenten für die Erreichung der Nettoverschuldung erwarten wir für das Geschäftsjahr 2025/26:
 - Durchschnittliches Net Working Capital in % des Umsatzes <4 %
(im Vergleich zu 4,4 % im Geschäftsjahr 2024/25)
 - Investitionsausgaben (ohne Mieten) von rund 150 Mio. €
(im Vergleich zu 171 Mio. € im Geschäftsjahr 2024/25)



Mittelfristige Ziele



Konsequentes Umsatzwachstum

Niedriges bis mittleres einstelliges Wachstum unter Berücksichtigung der Dynamik des Premium-Beauty-Marktes



Nachhaltige Rentabilität

Stabile bereinigte EBITDA-Marge



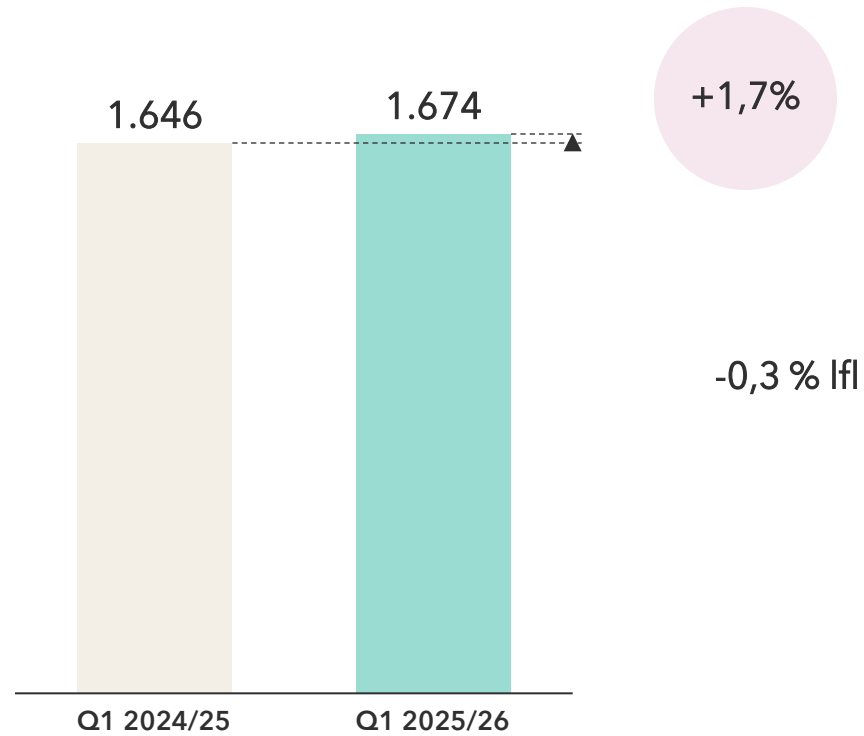
Kontinuierliche Entschuldung

2,0 - 2,5x bereinigtes EBITDA als Zielvorgabe für die Dividendenausschüttung

Entwicklung von Konzernumsatz und EBITDA im ersten Quartal 2025/26

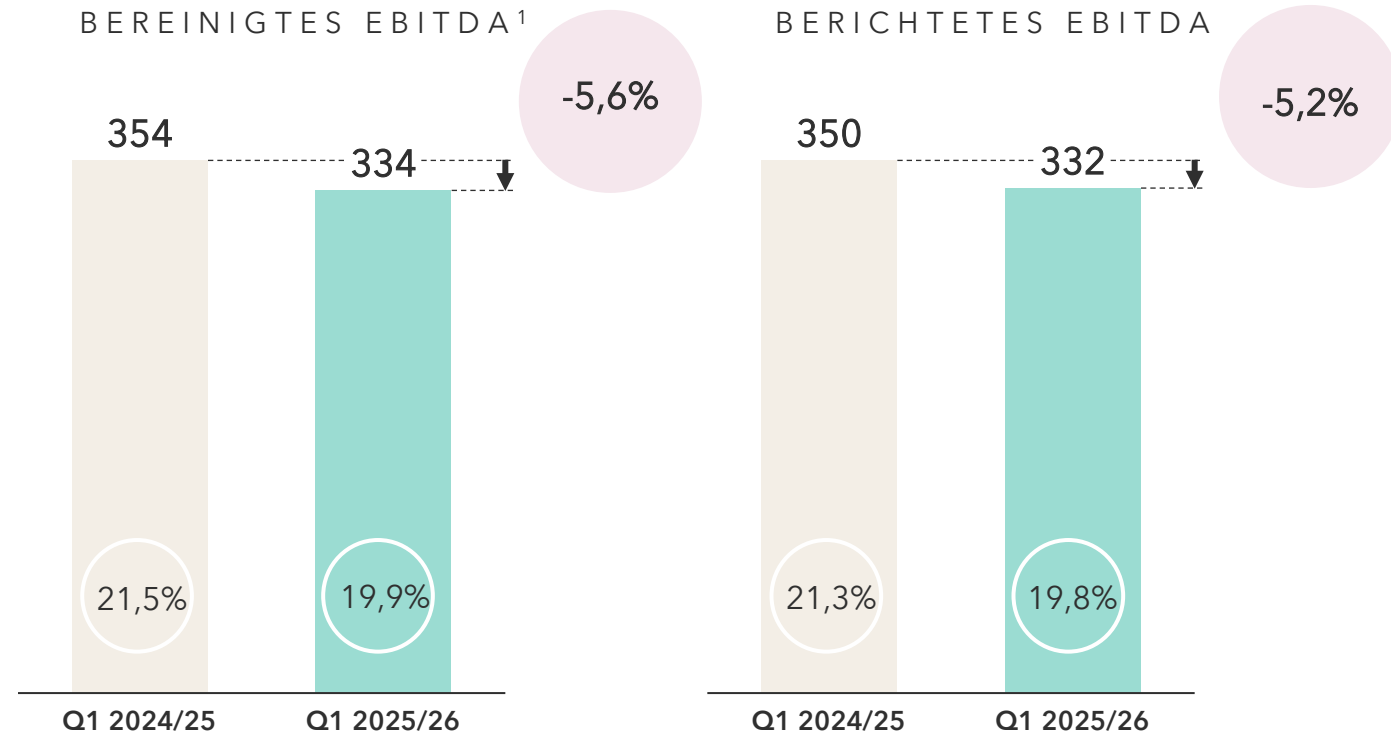
UMSATZ

in Mio. €



EBITDA

in Mio. €



○ MARGEN



DANKE
FÜR IHRE
AUFMERKSAMKEIT