

# beate uhse



Eigenkapitalforum 2011

Referent: Serge van der Hooft,  
CEO und Vorstandssprecher

## Agenda

- Kurzvorstellung des Beate Uhse Konzerns
- Geschäftsjahr 2010
- Restrukturierung & strategische Ausrichtung
- Geschäftsjahr 2011 (bis Q3/2011)

## Beate Uhse Konzern

Beate Uhse AG ist europäischer Marktführer im Handel mit Erotikprodukten

<p>Die Marken</p>					
<p>Vertriebswege</p>	<p>Einzelhandel</p>	<p>Versandhandel</p>	<p>E-Commerce</p>	<p>Entertainment</p>	<p>Großhandel</p>
<p>Die Länder</p>	<p><b>Konzern:</b> Deutschland, Frankreich, Holland, Belgien, Großbritannien, Italien, Spanien, Slowakei, Tschechien  <b>Lizenz:</b> Österreich, Schweiz, Polen, Slowenien</p>				<p>Weltweit</p>
<p>Wachstums- treiber</p>	<p>Fokussierung auf den Online-Handel mit Erotikwaren</p>				

## Wichtige Fakten

<b>Allgemeine Kennzahlen</b>	
Umsatz (9MB2011)	109,4 Mio. €
EBIT (9MB2011)	- 4,8 Mio. €
Länder (9MB2011)	13
Anzahl Shops (9MB2011)	208
FTE (9MB2011)	836
Vorstand	Serge van der Hooft (CEO, Vorstandssprecher) Sören Müller (COO)
<b>Aktienkennzahlen</b>	
Schlusskurs (14.11.2011)	0,32 €
Anzahl Aktien	78.074.696
Ø tägl. Handelsvolumen	32.222 Aktien
Zulassungssegment	Prime Standard
Designated Sponsor	Close Brothers Seydler Bank AG
Aktionärsstruktur	Consipio Holding B.V. 27,2%, Global Vastgoed B.V. 9,1%, UniCredit Bank AG 8,9% Rotermund Holding AG 6,8%, eigene Anteile 0,4%, Free Float 47,7%

## Geschäftsjahr 2010 – Sondereffekte

€ Mio.	2009	2010 (operativ)	2010 (SE)	2010
Umsatz	230,7	197,7		197,7
Umsatzkosten	-97,3	-89,6	-0,8	-90,5
Sonst. betr. Erträge	12,9	14,1		14,1
Vertriebskosten	-114,3	-112,7	-4,9	-117,5
Allg. Verwaltungskosten	-27,1	-27,8	-3,5	-31,3
Sonst. betr. Aufwendungen	-2,2	-1,0	-27,8	-28,8
Ant. Ergebnis assoz. Unt.			-2,7	-2,7
<b>Operatives EBIT</b>	<b>2,7</b>	<b>-19,5</b>	<b>-39,7</b>	<b>-59,0</b>

- **Vertriebskosten:**
  - Bildung von Rückstellungen für Drohverluste aus bestehenden Mietverträgen im Groß- und Einzelhandel
  - Wertberichtigung von Sachanlagen im Einzelhandel sowie von Forderungen im Entertainment
- **Allgemeine Verwaltungskosten:**
  - Bildung von Rückstellungen für Personalabbau im Groß- und Einzelhandel
  - Drohverluste in Folge der Aufkündigung von Serviceverträgen
- **Sonstige betriebliche Aufwendungen:**
  - Wertberichtigung auf die Beteiligung an der tmc Content Group AG
  - Wertberichtigungen im Groß- und Einzelhandel auf Firmenwerte
  - Verluste aus Verkäufen von Tochtergesellschaften im Einzel- und Großhandel, die nicht mehr in die Ausrichtung der Vertriebskonzepte passen
- **Anteil assoziierter Unternehmen:**
  - Verlustanteil aus der at-equity Beteiligung an der tmc Content Group AG

## Geschäftsjahr 2010 – GuV operativ

€ Mio.	2009	2010 (operativ)
Umsatz	230,7	197,7
Umsatzkosten	-97,3	-89,6
Sonst. betr. Erträge	12,9	14,1
Vertriebskosten	-114,3	-112,7
Allg. Verwaltungskosten	-27,1	-27,8
Sonst. betr. Aufwendungen	-2,2	-1,0
<b>Operatives EBIT</b>	<b>2,7</b>	<b>-19,5</b>

- **Umsatz:**

- Versand (-15,2 Mio. €): Kunden akzeptierten das im 1. HJ eingeführte Soft- und Hard-Konzept sowie die Sortiments-erweiterung nicht
- Großhandel (-10,2 Mio. €): rückläufiges DVD-Geschäft, Abverkauf von preisreduzierter Lagerware, Umstellung der Belieferungsprozesse
- Einzelhandel: Bereinigung der Filialstandorte

- **Umsatzkosten:**

- Wettbewerbsdruck im DVD-Geschäft
- Rückgang margenträchtiger Kino- und Kabinenumsätze
- Abverkauf von preisreduzierten Lagerbeständen im Versand-, Einzel- und Großhandel

- **Vertriebskosten:**

- Geringere Werbeeffizienz durch Einführung des Soft- und Hard-Konzepts
- Steigerung des Werbeerfolgs durch stärkere Ausrichtung auf e-Commerce
- Kostenreduzierung im Einzelhandel

## Geschäftsjahr 2010 - Vertriebswege

€ Mio.	2009	2010 (operativ)
<b>Umsatz</b>	<b>230,7</b>	<b>197,7</b>
Einzelhandel	62,8	57,2
Versand	104,1	88,9
Großhandel	51,2	41,0
Entertainment	12,6	10,6
<b>Operatives EBIT (ohne Sondereffekte)</b>	<b>2,7</b>	<b>-19,5</b>
Einzelhandel	0,2	-3,6
Versand	6,8	-9,7
Großhandel	0,0	-7,2
Entertainment	1,6	2,1
Holding	-6,0	-1,1

- **Einzelhandel:**
  - Filialschließungen
  - Rückläufiges DVD-Geschäft
  - Sinkende Kabinen- und Kinoumsätze
  
- **Versandhandel:**
  - Einführung des Soft- und Hard-Konzept gescheitert
  - Neue Sortimente wurden vom Kunden nicht akzeptiert
  - Hohe Investitionen in Werbemittel
  
- **Großhandel:**
  - Starker Wettbewerbsdruck
  - Anhaltender Einbruch des DVD-Geschäfts
  - Anlaufschwierigkeiten bei Umstellung der Logistik
  - Preisreduzierter Abverkauf von Lagerbeständen
  
- **Entertainment:**
  - Konkurrenzdruck durch Anbieter kostenfreier Inhalte
  - Erfolgreiche Verhandlungen mit Werbepartnern

## Geschäftsjahr 2010 - Bilanz

€ Mio.	2009	2010
<b>Aktiva</b>	<b>183,6</b>	<b>124,0</b>
Langfr. Vermögensw.	94,8	57,2
Kurzfr. Vermögensw.	88,8	66,8
<b>Passiva</b>	<b>183,6</b>	<b>124,0</b>
Eigenkapital	100,8	33,6
Langfr. Schulden	12,4	12,2
Kurzfr. Schulden	70,4	78,2
Working Capital	55,8	32,5
Nettoverschuldung	29,5	34,6

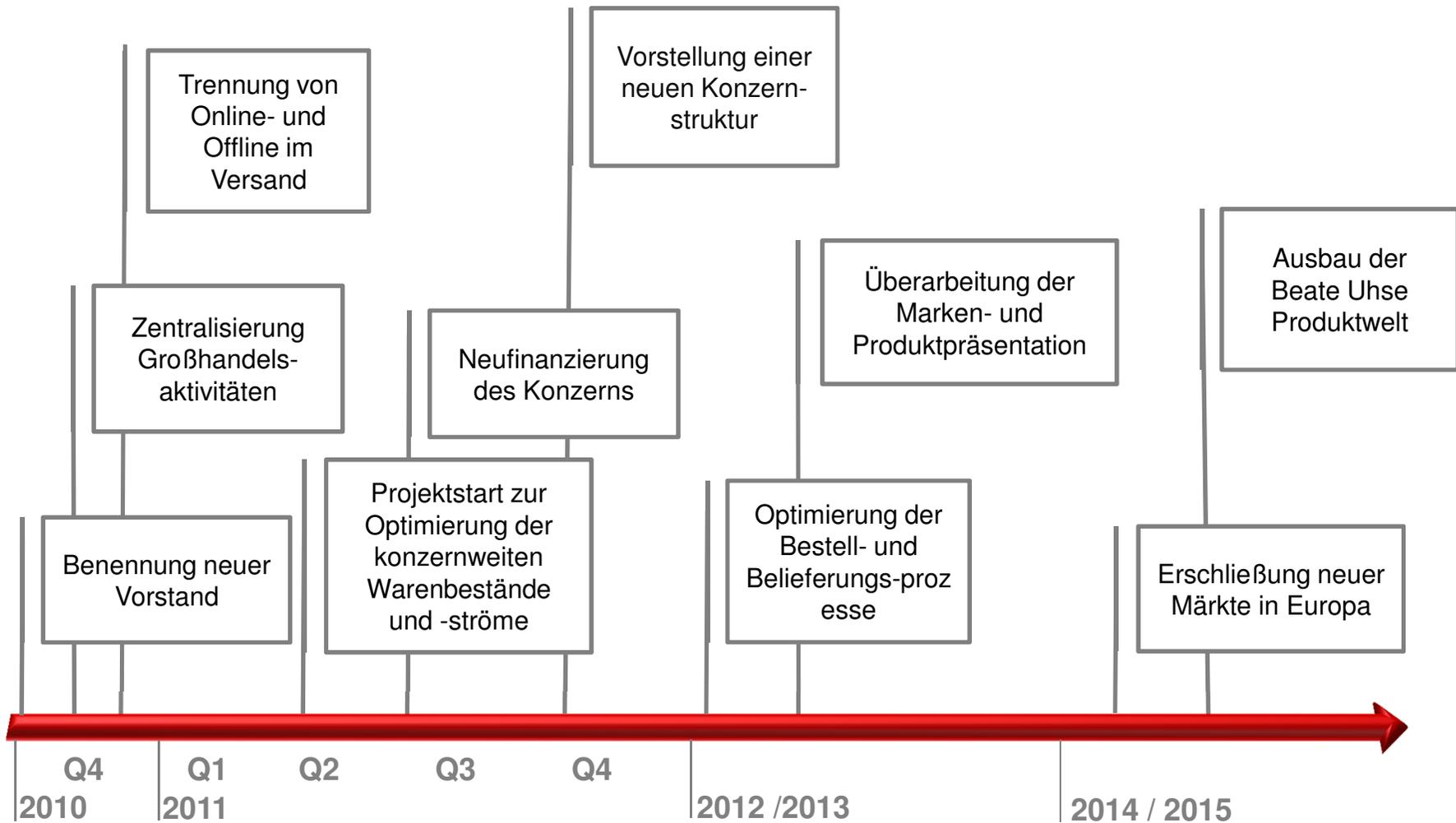
### Aktiva:

- Wertberichtigung von Firmenwerten und Sachanlagen im Groß- und Einzelhandel
- Wertminderung der Beteiligung an der tmc Content Group AG
- Wertberichtigung aktiver latenter Steuern
- Reduzierung von Warenvorräten und Forderungen

### Passiva:

- Sondereffekte und operativer Verlust führen zu geringerem Eigenkapital
  - Höheren Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und höherer Anteil der kurzfristigen Verbindlichkeiten
- Geringeres Working Capital resultiert insbesondere aus Bestands- und Forderungsabbau
  - Net Debt nahm verlustbedingt um 5,1 Mio. € zu

# Restrukturierung & strategische Ausrichtung



# Geschäftsjahr 2011- GuV

€ Mio.	9M / 2010	9M / 2011
<b>Umsatz</b>	147,1	109,4
Umsatzkosten	-65,5	-54,5
Sonst. betr. Erträge	11,5	9,2
Vertriebskosten	-80,7	-49,9
Allg. Verwaltungskosten	-19,9	-17,8
Sonst. betr. Aufwendungen	-0,7	-0,3
Ant. Ergebnis assoz. Unt.		-0,8
<b>Operatives EBIT (ohne Sondereffekte)</b>	-8,2	-4,8

▪ **Umsatz:**

- Rückgang der Umsätze als Folge der Maßnahmen zur Restrukturierung im:
- Versandhandel: Konzentration auf e-Commerce und rentable Kundengruppen im Kataloggeschäft
- Großhandel: Bündelung aller Vertriebsaktivitäten, Verkauf und/oder Einstellung von nicht zukunftssträchtigen Aktivitäten
- Einzelhandel: Bereinigung der Filialstandorte

▪ **Umsatzkosten:**

- Umsatzbedingter Rückgang des Materialaufwands
- Belastung der Materialaufwandsquote durch deutliche Sortimentsbereinigung im Zuge des Supply Chain Projekts

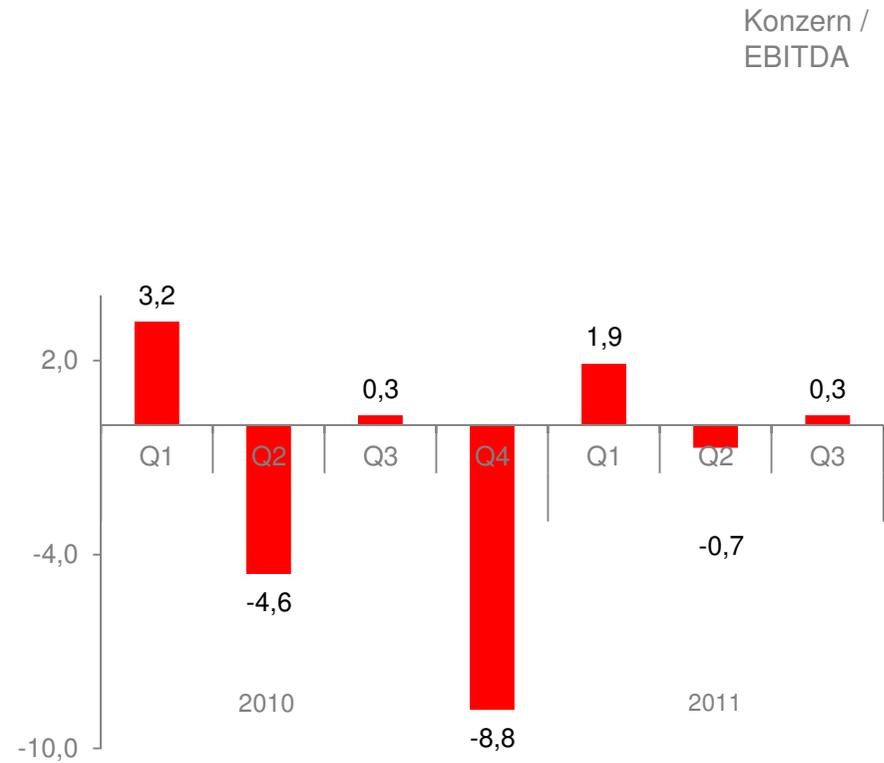
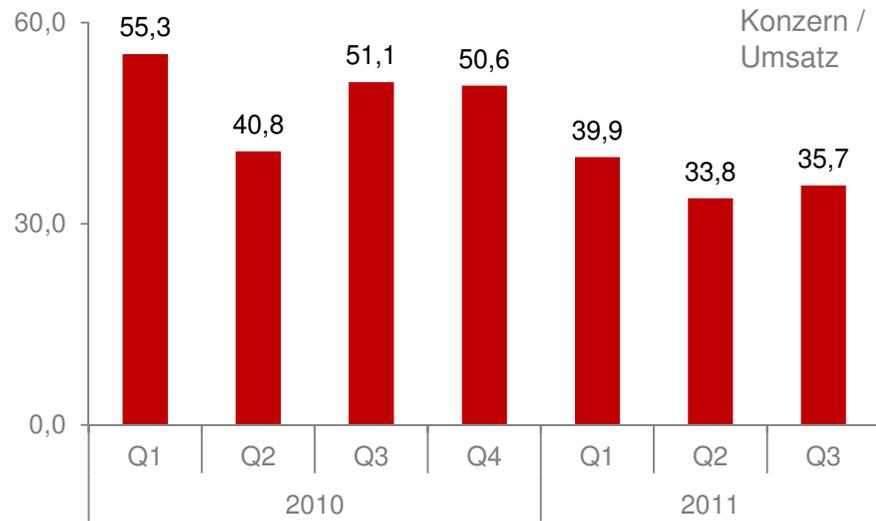
▪ **Sonstige betriebliche Erträge:**

- Geringere Erträge aus Versand- und Mahnspesen im Zuge des veränderten Geschäftsmodells im Versandhandel
- Niedrigere Mieterträge aufgrund von Standortschließungen

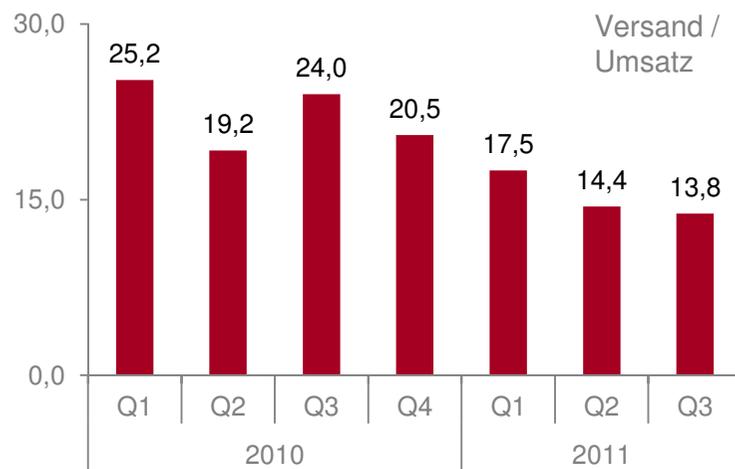
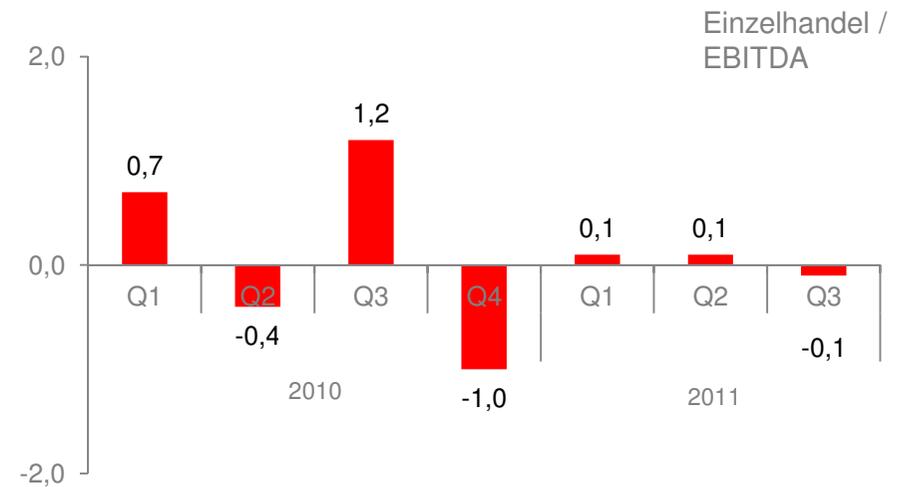
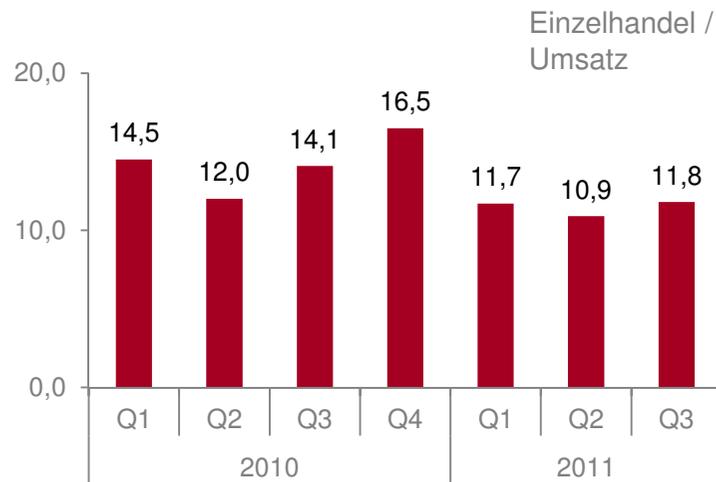
▪ **Vertriebskosten:**

- Reduzierung durch konsequente Fortsetzung der Maßnahmen zur Restrukturierung, insbesondere durch:
  - Steigerung der Werbeeffizienz
  - Optimierung des Forderungsmanagements
  - Konzentration auf rentable Filialstandorte

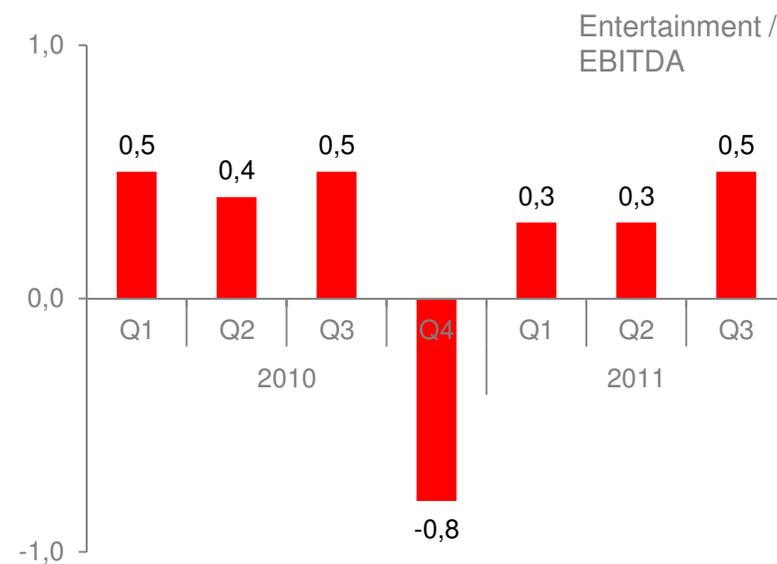
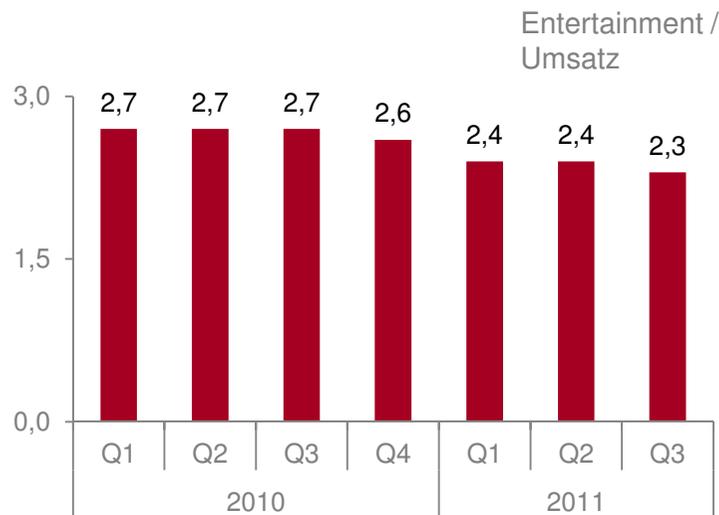
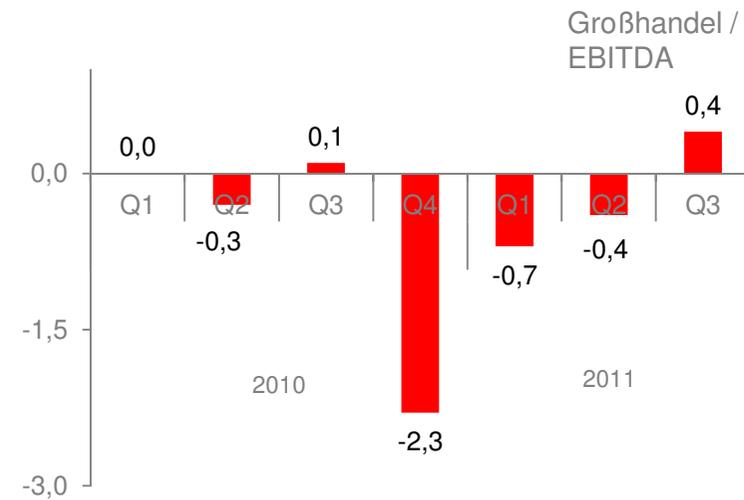
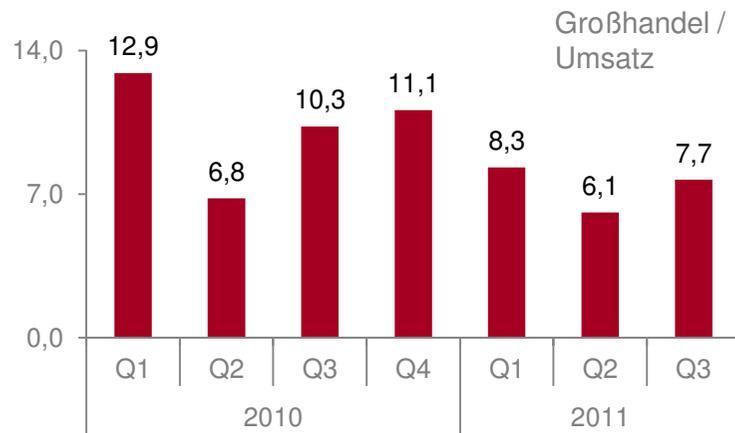
# Geschäftsjahr 2011- Umsatz- /Ergebnisentwicklung



# Geschäftsjahr 2011- Umsatz- /Ergebnisentwicklung



# Geschäftsjahr 2011- Umsatz- /Ergebnisentwicklung



## Geschäftsjahr 2011 - Bilanz

€ Mio.	Dez 10	9M/2011
<b>Aktiva</b>	<b>124,0</b>	<b>96,9</b>
Langfr. Vermögensw.	57,2	50,8
Kurzfr. Vermögensw.	66,8	46,2
<b>Passiva</b>	<b>124,0</b>	<b>96,9</b>
Eigenkapital	33,6	30,0
Langfr. Schulden	12,2	20,7
Kurzfr. Schulden	78,2	46,2
Working Capital	32,5	25,0
Nettoverschuldung	34,6	23,0

### Aktiva:

- Reduzierung des Anlagevermögens in Folge der Entkonsolidierung von Tochtergesellschaften im Rahmen der Restrukturierung
- Deutliche Reduzierung von Warenvorräten in Folge der Umsetzung der Optimierung der konzernweiten Warenbestände und -ströme

### Passiva:

- Operativer Verlust führt zu geringerem Eigenkapital
- Höherer Anteil der langfristigen Darlehen in Folge des Abschlusses der Neufinanzierung
- Reduzierung der kurzfristigen Schulden durch:
  - Umgliederung in die langfristigen Schulden
  - Rückführung von Darlehen
- Abbau von Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen
- Geringeres Working Capital resultiert insbesondere aus dem Bestandsabbau im Zuge des Projekts zur Optimierung des Beschaffungs- und Bestandsmanagements
- Net Debt wurde über Assetverkäufe, die Reduzierung des Working Capitals und über Tilgungen durch die tmc Content Group AG um 11,6 Mio. € abgebaut

**beate uhse**



Vielen Dank für Ihre  
Aufmerksamkeit