

# Praktiker

**Nr. 2**  
in Deutschland

**Nr. 4**  
in Europa

**25%**  
Auslandsumsatz

**340**

Märkte in 8 Ländern

**50,5%**

Eigenkapitalquote

**2005**

**Das Geschäftsjahr**

**3,03 Mrd.**

EUR Nettoumsatz

**116 Mio.**

Kunden

Über **3%**  
Umsatzrendite

**21.000**

Mitarbeiter

**2 Mio.**

m<sup>2</sup> Verkaufsfläche

Über **31%**

EBITA-Steigerung

**Find  
Grube**

# Unternehmensprofil von Praktiker

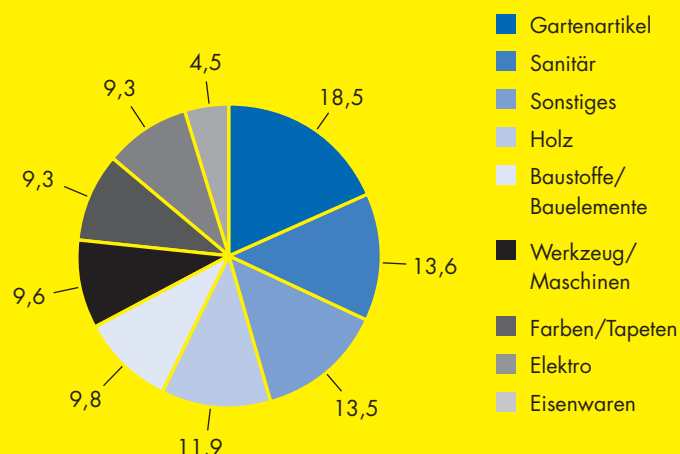
Die Praktiker Bau- und Heimwerkermärkte Holding AG mit Sitz in Kirkel (Saarland) bietet als Komplettanbieter im Do-it-yourself-Bereich ein breites Warensortiment aus den Bereichen Bauen, Renovieren, Werkstatt, Wohnen, Garten und Freizeit. Seinen Kunden – passionierten Heimwerkern wie professionellen Handwerkern – bietet Praktiker bedarfsgerechte, preisgünstige und qualitativ-zuverlässige Lösungen. Im Angebot sind hochwertige Produkte bekannter Markenhersteller, aber auch bewährte Eigenmarken, die sich durch ein besonders günstiges Preis-Leistungs-Verhältnis auszeichnen.

Die Praktiker-Gruppe betreibt **340 Baufachmärkte** in acht Ländern und gehört damit zu den führenden Konzernen der europäischen Baumarktbranche. In Deutschland ist das Unternehmen an 275 Standorten mit einer Gesamtverkaufsfläche von rund 1,6 Millionen Quadratmetern vertreten und damit **zweitgrößter Anbieter** im Markt. Europaweit behauptet die Praktiker-Gruppe den vierten Platz, in fünf Ländern (Luxemburg, Ungarn, Rumänien, Griechenland, Türkei) ist sie in der Poleposition. Der Auslandsanteil am Gesamtumsatz liegt bei über 25 Prozent.

Die Praktiker-Gruppe erzielte im Geschäftsjahr 2005 **Umsatzerlöse von 3,03 Milliarden Euro**. Sie beschäftigt derzeit rund 21.000 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, davon über 6.000 im Ausland.

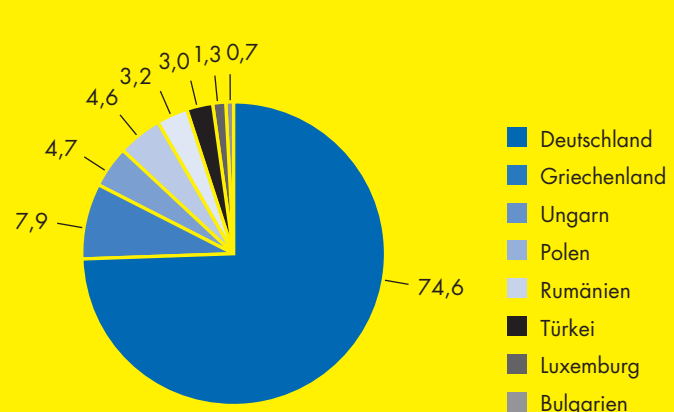
### Umsatz nach Warengruppen

in %



### Umsatzanteil nach Ländern

in %



# 340 Baumärkte in acht Ländern



## Kennzahlen

auf Basis Combined Financial Statements<sup>1</sup>

in Mio. EUR	2002	2003	2004	2005	Veränd. 2005/2004
<b>Ertragsdaten</b>					
Umsatzerlöse	2.554,8	2.787,6	2.934,0	3.033,9	3,4 %
Davon im Inland	2.005,5	2.183,8	2.248,9	2.264,5	0,7 %
Davon im Ausland	549,3	603,8	685,1	769,5	12,3 %
Betriebliches EBITA	-11,2	36,8	80,4	105,8	31,6 %
Jahresüberschuss/Jahresfehlbetrag aus dem fortzuführenden Geschäft	-41,8	-2,6	63,7	77,6	21,8 %
<b>Bilanzdaten</b>					
Bilanzsumme	1.283	1.259	1.423	1.724	21,2 %
Eigenkapital in % der Bilanzsumme	-1,1	18,9	44,5	50,5	13,5 %
<b>Daten der Einzelhandelsfilialen</b>					
Anzahl der Filialen	341	335	335	340	5
Davon im Inland	294	283	278	275	-3
Davon im Ausland	47	52	57	65	8
<b>Sonstige Daten</b>					
Investitionen <sup>2</sup>	29,8	43,9	55,6	86,3	55,2 %
Dividendenausschüttung je Aktie in EUR	0,00	0,00	0,00	0,45	—
Ergebnis pro Aktie in EUR <sup>3</sup>	-0,32	0,36	1,08	1,32	22,2 %
Mitarbeiter (Jahresdurchschnitt)	18.542	18.844	20.172	21.110	4,7 %

<sup>1</sup> S. Erläuterung zu den Combined Financial Statements auf Seite 62.

<sup>2</sup> Zugang zu Anlagevermögen.

<sup>3</sup> Auf Basis von 58.000.000 Aktien und Jahresüberschuss/Jahresfehlbetrag aus dem fortzuführenden Geschäft nach Anteilen anderer Gesellschafter und bereinigt um Firmenwertabschreibungen.

## Inhalt

Kennzahlen	01
Brief an die Aktionäre	02
Der Vorstand von Praktiker	03
Praktiker –	
Baumarkt der Zukunft	04
Aktie und Investor Relations	15
Konzernlagebericht	18
Konzernabschluss	30
Konzernanhang	34
Combined Financial Statements	62
Bericht des Aufsichtsrats	68
Corporate Governance	70
Sonstige Informationen	72



# Brief an die Aktionäre

*Sehr geehrte Damen und Herren,*

das Geschäftsjahr 2005 war für den Praktiker-Konzern ein sehr erfolgreiches Jahr. Wir sind profitabel gewachsen, haben unsere Preisführerschaft in Deutschland gefestigt und konnten – vor allem in Osteuropa – unseren Marktanteil ausbauen. Diesen Weg wollen wir auch 2006 gehen, um den Wert des Unternehmens weiterhin nachhaltig zu steigern.

Ein besonderes Ereignis des vergangenen Jahres war ohne Zweifel der Börsengang am 22. November 2005. Zweifler verstummten rasch: Schon die erste Notierung übertraf den Emissionskurs, Ende Januar 2006 notierte die Praktiker-Aktie um fast 50 Prozent über dem Ausgabewert. Darauf sind wir stolz.

Dieser Erfolg, der letztlich Ihr Vertrauen, das Vertrauen der Anleger, widerspiegelt, ist die Folge harter Arbeit. Wir haben uns seit Ende der 90er Jahre erfolgreich restrukturiert und strategisch neu positioniert, das Auslandsgeschäft massiv ausgebaut. Das hat sich ausgezahlt. Im Geschäftsjahr 2005 haben wir ein hervorragendes Ergebnis erzielt. Der Cashflow für das Auslands- wie das Inlandsgeschäft ist hoch, die Verschuldung niedrig. Wir haben es geschafft, trotz grundsätzlich niedriger Margen im Einzelhandel eine Umsatzrendite von über drei Prozent zu erzielen.

Auf dem stark umkämpften und sehr fragmentierten deutschen Markt sind wir die Nummer zwei. Wir gewinnen weiter Marktanteile, wachsen gegen den Branchentrend. Ein Grund dafür: Wir bieten unseren Kunden ein optimiertes Preis-Leistungs-Verhältnis und gleichzeitig qualitativ hochwertige Produkte. Das hat sich herumgesprochen – und ist beim Kunden positioniert.

Mit unserer strategischen Ausrichtung Easy-to-Shop wollen wir unsere starke Marktstellung für die Zukunft weiter ausbauen. Das Konzept werden wir im laufenden Jahr in ausgewählten Testmärkten erproben und ab 2007 in Deutschland einführen. Durch ein noch übersichtlicheres Marktlayout, ein schlüssiges Leitsystem, eine weitgehend selbsterklärende Warenpräsentation und eine Konzentration des Sortiments findet der Kunde künftig noch schneller seinen Weg durch die Praktiker-Märkte. Für uns bedeutet das: Wir werden unsere Märkte noch effizienter betreiben können. Das steigert den Unternehmenswert und damit den Mehrwert für Sie, die Aktionäre.

Im internationalen Geschäft wachsen wir zweistellig, in den Zukunftsmärkten in Ost- und Südosteuropa ist Praktiker hervorragend aufgestellt. In Luxemburg, Rumänien, Ungarn, Griechenland und in der Türkei sind wir die Nummer eins. Wo wir es noch nicht sind, arbeiten wir hart daran, an die Spitze zu kommen.

In der Ukraine bieten sich dafür beispielsweise gute Chancen. Die Erfahrungen aus der Expansion der vergangenen Jahre werden beim Wachstum in solchen Märkten hilfreich sein. Wir haben schlicht einen Vorsprung an Know-how, wenn es darum geht, die richtigen Standorte auszuwählen, Marktchancen einzuschätzen, qualifiziertes Personal vor Ort zu finden und Filialen innerhalb kürzester Zeit zu eröffnen. Und wir haben gelernt, unser Angebot an Waren und Dienstleistungen noch zielgenauer an lokale Bedürfnisse anzupassen.

Die Ziele für 2006 und die folgenden Jahre sind klar:

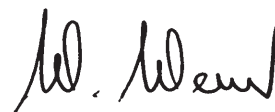
Wir wollen

- im In- und Ausland weiter profitabel wachsen.
- unsere Umsatz- und Kapitalrendite weiter erhöhen.
- in Deutschland unsere Marktstellung weiter ausbauen.
- uns als führender Baumarktbetreiber in Osteuropa etablieren.
- unseren Auslandsanteil am Konzernumsatz nachhaltig steigern.

Das erfahrene Management-Team und die leistungsfähigen, motivierten Mitarbeiter werden gemeinsam auf diese Ziele hinarbeiten und unsere Strategie konsequent umsetzen. Gemeinsam haben wir den Turnaround geschafft, jetzt gestalten wir zusammen die Zukunft des Praktiker-Konzerns. Es ist mir deshalb ein besonderes Anliegen, an dieser Stelle unseren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern Dank zu sagen für ihren Einsatz, ohne den wir nicht dort wären, wo wir heute stehen.

Ihnen, unseren Aktionärinnen und Aktionären, danken wir insbesondere für den Vorschuss an Vertrauen, den Sie uns entgegengebracht haben. Die beachtliche Kursentwicklung der Aktie ist sicherlich kein schlechter Lohn. Für uns ist es nur ein weiterer Ansporn, den Wert und die Profitabilität des Praktiker-Konzerns weiter zu steigern.

Kirkel, im März 2006



Wolfgang Werner  
Vorsitzender des Vorstands

# Der Vorstand von Praktiker



**Thomas Gabel**

Ressort: Finanzen, Recht,  
Unternehmenskommunikation und  
Investor Relations

**Michael Arnold**

Arbeitsdirektor. Ressort:  
Internationalisierung, Personal

**Walter Weber**

Ressort: Rechnungswesen/Steuern,  
Controlling, Informatik/Organisation

**Wolfgang Werner**

Vorstandsvorsitzender

Ressort: Vertrieb national,  
Standortmanagement national,  
Revision, extra-Franchise/TopBau

**Karlheinz B. Kockmann**

Ressort: Category Management,  
Marketing, Warencontrolling/  
Logistik

# Easy-to-Shop – einfacher, schneller, bequemer kaufen

Wir wollen das Einkaufen bei Praktiker noch einfacher, bequemer und schneller machen. Dafür steht unser neues Konzept Easy-to-Shop. Kurz gesagt: Wir haben, was unsere Kunden brauchen, und sie finden, was sie suchen.

Praktiker verwirklicht damit den kundenfreundlichen, sich weitgehend selbst erklärenden Baumarkt. Dazu gehören: ein Marktleitsystem, das auf den ersten Blick zu verstehen ist, eine übersichtliche Warenpräsentation, eine umfassende Beschreibung der Produkte am Regal und klare Preisbotschaften.

Ebenso wichtig ist für Easy-to-Shop eine sinnvolle Vorauswahl der angebotenen Artikel. Damit bekämpfen wir den Zeitdiebstahl, der heute im Einzelhandel noch verbreitet ist. Deshalb reduziert Praktiker sein Sortiment. Früher hatten wir mehr als 300.000 Artikel im Angebot, jetzt sind es 72.000. Das war der erste Schritt in Richtung Easy-to-Shop. Und dabei soll es nicht bleiben.

Ein Beispiel: Vor gar nicht so langer Zeit verkaufte Praktiker 36 verschiedene Rasenmäher.



Die Wünsche der Kunden nach einer klaren Gliederung der Märkte und besseren Informationen werden bei Praktiker Realität.

Inzwischen haben wir das Angebot im kleinsten Baustein auf 14 Typen zusammengestrichen: sieben Benzin- und sieben Elektromäher, nach Leistung für unterschiedliche Größen der Rasenflächen sortiert und in drei Preisklassen gestaf-

felt. Die Folge: Der Umsatz und die Geschwindigkeit des Warenumschsags erhöhten sich.

Nachdem einzelne Elemente von Easy-to-Shop heute schon Marktalltag geworden sind, werden wir diese neue strategische Ausrich-

## Unternehmenschronik

	<p>Eröffnung von vier Praktiker-Baumärkten in Deutschland, Übernahme von neun „Bay-Wa“-Bäumärkten</p>	<p>Übernahme von zwölf „Wickes“ Baumärkten</p>	<p>Übernahme „esbella“ und „Continent“, Markteintritt in Griechenland, Beginn der Internationalisierung</p>	<p>Übernahme „real-kauf“ und „extra“-Bäumärkte</p>	<p>Börsengang der Praktiker Bau- und Heimwerkermärkte AG. Nach der Fusion von ASKO Kaufhof, Metro Cash &amp; Carry zur METRO Group gehört Praktiker zum größten europäischen Handelskonzern</p> <p>Übernahme von 60 „Wirchs“-Bäumärkten, Markteintritt in Polen</p>					
1978	1979	1982	1985	1990	1991	1992	1993	1995	1996	1997
<p>Gründung der Praktikus Bau- und Heimwerkermarkt GmbH durch ASKO, Eröffnung des ersten Baumarktes in Luxemburg</p>	<p>Strategische Ausrichtung auf Discount-Prinzip</p>	<p>DIY-Beschaffung für die gesamte ASKO-Gruppe, „real-kauf“-Bäumärkte werden Praktiker unterstellt</p>	<p>Übernahme der Bäumärkte „BLV“, „MHB“, „Massa“, „Huma“</p>	<p>Übernahme von 27 „Bauspar“-Bäumärkten</p>						



ung Mitte 2006 an drei Standorten komplett umsetzen: übersichtliche Märkte mit eindeutigen Leitsystem, klares Angebot, gegliedert in Einstiegsmarken, Eigenmarken und Markenartikel, umfassende Information über die Produkte mit Infotafeln und Infosäulen, dazu günstige und plausible Preise. 2007 sollen 50 und 2008 weitere 100 Filialen in Deutschland auf Easy-to-Shop umgestellt werden.

Easy-to-Shop ist wegen seiner strikten Kundenorientierung eine Innovation im Markt. Es ist die Antwort von Praktiker auf die Wünsche der deutschen Baumarktkunden. Wir setzen uns damit erkennbar von unseren Wettbewerbern ab und erreichen eine Alleinstellung von Praktiker im Do-it-yourself-Markt.

Nach den Erkenntnissen der Marktforscher ist für jeden zweiten Deutschen der Preis mit weitem Abstand das entscheidende Kaufargument. Gleichzeitig beklagen zwei Drittel der Kunden mangelnde Beratung. Hauptpunkt der Kritik: Das Angebot sei zu unübersichtlich und schwer zu finden, man müsse sich durchfragen. Mit der klaren Gliederung der Märkte, ge-

nauer Artikelinformation, gestrafftem Angebot – kurz mit Easy-to-Shop – geben wir Antworten und steigern gleichzeitig die Profitabilität des Inlandsgeschäfts. Easy-to-Shop verbessert unsere Kostenstruktur, bindet weniger Kapital und vergrößert durch höhere Drehzahlen die Flächenproduktivität.

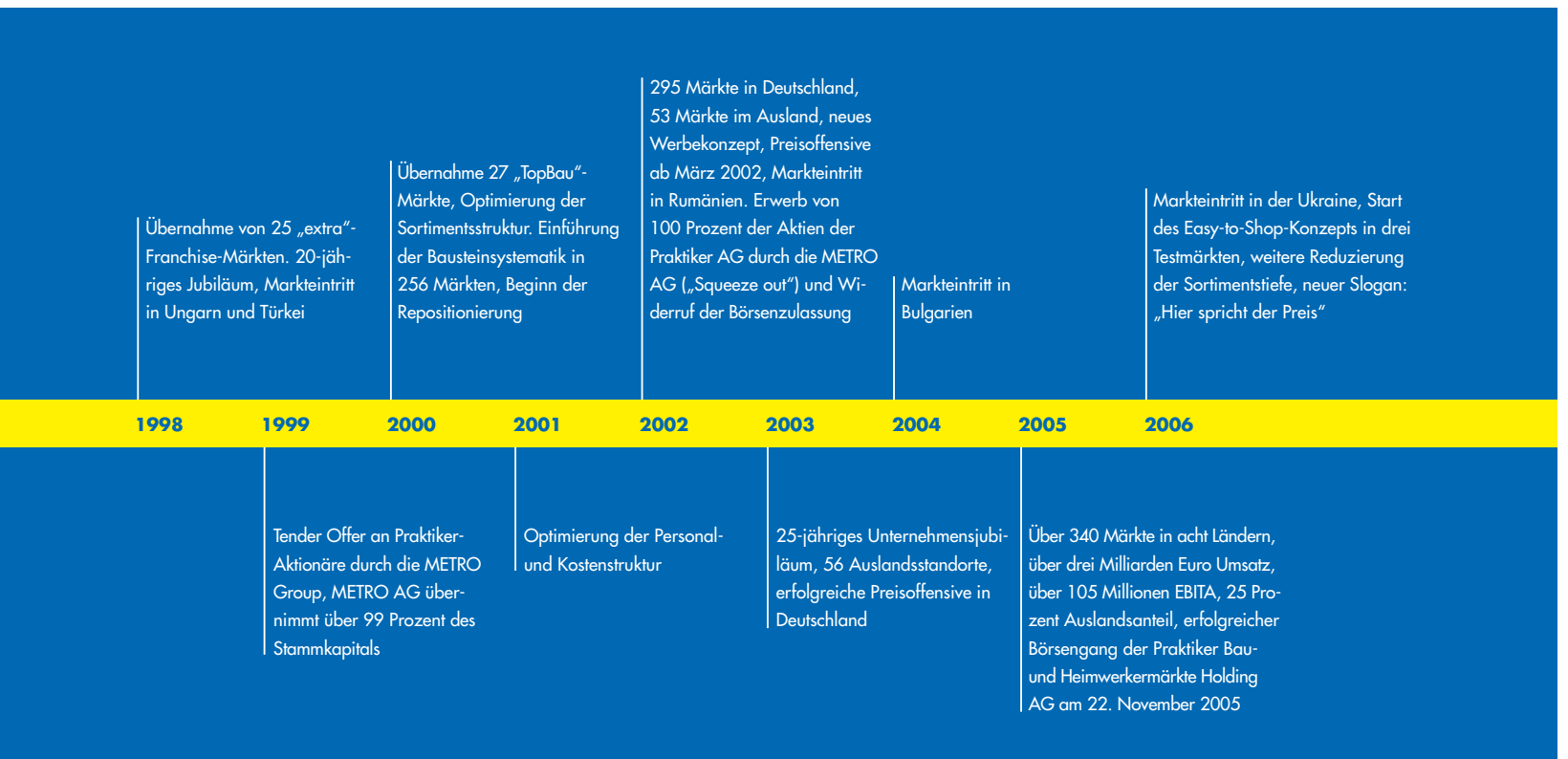
Dabei ist Easy-to-Shop kein Job-Killer, sondern macht die Arbeitsplätze im Ergebnis so-

gar sicherer. Denn anstatt Fragen wie „Wo finde ich was?“, „Was brauche ich wozu?“ und „Was kostet was?“ zu beantworten, können sich die Mitarbeiter in den Märkten auf echte Fachberatung und guten Service konzentrieren.

Mit Easy-to-Shop werden wir unsere Wettbewerbsposition auf dem hart umkämpften deutschen Markt nachhaltig stärken.



Übersichtliche Märkte mit Leitsystemen und Infotafeln: Ab 2006 soll das neue Marktconcept in drei Filialen in die Testphase gehen.



## „Eine echte Win-Win-Situation“



Farben nach Wunsch: Hier ist für jeden Geschmack etwas dabei.

„Easy-to-Shop – das neue Konzept von Praktiker ist zukunftsweisend und für den Kunden sicherlich sehr überzeugend. Und alles, was dem Kunden das Einkaufen erleichtert, führt am Ende zu mehr Kundenbindung und Umsatz. Davon profitieren auch wir als Lieferant“, sagt Dr. Karl Kuhlmann, Geschäftsführer des Farben- und Lackproduzenten J.W. Ostendorf aus dem westfälischen Coesfeld.

„Die Farbenmarke Faust von Praktiker produzieren wir bereits seit mehr als 25 Jahren. Wir haben ein Praktiker-Team, das für keinen anderen Kunden arbeitet, in alle einschlägigen Projekte unseres Partners eingebunden ist und so von Anfang an an Individuallösungen mitarbeiten kann. Das ermöglicht kurze Dienstwege, schnelle Entscheidungen und optimale Ergebnisse. Besonders wichtig ist die enge Abstimmung von Konzepten und Markenstrategien auf beiden Seiten. Zwar sind die obligatorischen Verhandlungen hart, aber immer konstruktiv, ziel- und leistungsorientiert. Am Ende entsteht eine echte Win-Win-Situation.“ Eine gemeinsame Planung, die Bündelung von Abnahmemengen und eine verlässliche kooperative Partnerschaft seien Garantien dafür, dass Praktiker-Kunden getreu dem Firmen-Claim „Hier spricht der Preis“ gute Praktiker-Qualität zum günstigen Preis bekommen.

Die Geschäftsbeziehungen sind durch Partnerschaft geprägt. Kuhlmann: „Durch unser

Marken-Management-System sind wir immer am Puls der Zeit. Gemeinsam diskutieren wir aktuelle Farbtrends und entwickeln neue Rezepturen. Denn Easy-to-Shop ist nur zu realisieren, wenn das Category Management in der Farbenabteilung und die Verbraucherführung am Regal optimal sind. Wir besprechen, wie das Informationsmaterial auszusehen hat und wie Verpackungen und Verarbeitungshinweise gestaltet werden. In Kooperation haben wir ein Leitsystem für die Farbenabteilung der Märkte entworfen, „stumme Verkäufer“ und Verbraucherinformationen am Regal, angefangen bei der richtigen Farbe für jeden speziellen Untergrund bis hin zum geeigneten Werkzeug. Auf

aktuelle Trends und die sich wandelnden Kundenwünsche reagieren wir prompt und individuell, abgestimmt auf das Faust-Konzept.“

J.W. Ostendorf, einer der führenden Farbenhersteller Europas, beliefert mit seinen „Marken des Handels“ Großkunden in weltweit mehr als 20 Ländern. Das Unternehmen ist auf dem Gebiet der Farben der größte Hersteller für Handelsmarken in Deutschland und Europa. Kundenindividuelle Konzepte und exklusiv gefertigte Produkte für große Handelsunternehmen sind Basis für eine erfolgreiche Zusammenarbeit.

J.W. Ostendorf gehört zu den größten Lieferanten von Praktiker. Preiswerte Einsteigermarke ist „Budget“. Sortimentsmarke ist „Faust“, die sich durch hohe Qualität zum günstigen Preis auszeichnet. Bei Untersuchungen der Stiftung Warentest liegt „Faust“ qualitativ auf dem Niveau teurerer Herstellermarken. Die Premiummarke von Praktiker heißt „Faust Colourline“.

Die Kooperation von J.W. Ostendorf und Praktiker hat sich seit Jahren für beide Seiten ausgezahlt. „Mit dem Wachstum liegt Praktiker deutlich über dem Branchentrend und in der Kategorie Farbe sogar über der durchschnittlichen Umsatzsteigerung bei Praktiker“, so Pascal Warnking, Division Manager Marketing. „Für mich sind das alles gute Argumente für das neue Konzept Easy-to-Shop und unsere Partnerschaft mit J.W. Ostendorf.“

### Praktiker-Service: exakt, bequem, kundenorientiert

Mit unseren Preisen sind wir führend. Und wir bieten einen Service, den wir leisten können:

- Präzise: Wir schneiden Holz und viele andere Materialien nach genauen Maßvorgaben zu.
- Garantiert: Innerhalb von 14 Tagen tauschen wir original verpackte Ware um.
- Exakt: Kirschrot, Himmelblau, Giftgrün – wir mischen jede Lieblingsfarbe.

- Versprochen: Unser Bestellservice erfüllt auch außergewöhnliche Wünsche.
- Kostenlos: Sperrige Waren sind zu transportieren? Kein Problem. Wir verleihen einen Anhänger, zum Nulltarif.
- Praktisch: Gegen geringe Gebühr lassen wir die Ware nach Hause liefern.
- Bequem: Schon ab 250 Euro Warenwert können unsere Kunden in angenehmen Raten bezahlen.



# Gute Chancen für Praktiker im schwierigen deutschen Do-it-yourself-Markt

**Mit einem Gesamtumsatz von rund 37 Milliarden Euro ist Deutschland vor Großbritannien (28,8 Milliarden Euro) und Frankreich (27,5 Milliarden Euro) der größte Do-it-yourself-Markt in Europa.**

Allerdings ist der deutsche DIY-Markt relativ fragmentiert, die Top 5 der Branche erreichen hier einen Marktanteil von 32 Prozent, in Großbritannien sind es 92 und in Frankreich 82 Prozent. Im Gegensatz zum gesamten deutschen Einzelhandel hat sich das Volumen des Baumarktgeschäfts nicht rückläufig entwickelt, sondern stagniert seit 2000 mit leichten Schwankungen. Dennoch wächst die Verkaufsfläche von Jahr zu Jahr – was den Wettbewerbsdruck weiter verstärkt und flächenbereinigt zu Einbußen beim Branchenumsatz führt. Umso bemerkenswerter, dass Praktiker auch auf vergleichbarer Fläche wächst.

Ein wesentliches Merkmal des deutschen Marktes ist seine Preisempfindlichkeit. Nach einer Studie der Münchner Unternehmensberatungsfirma „Mercer Management Consult“, bei der 1.000 Konsumenten befragt wurden, ist für 49 Prozent der Verbraucher der Preis das entscheidende Kaufkriterium. Andere Faktoren wie Auswahl, Qualität und Service seien inzwischen „Nebenkriegsschauplätze“. Die Lage im DIY-Sektor werde sich weiter zuspitzen, schrieben die Gutachter im letzten Herbst. Der Faktor Preis allein sei für die Zufriedenheit der Kunden ebenso entscheidend wie Angebot, Qualität, Marktgestaltung, Mitarbeiter und Service zusammengenommen.

Praktiker als preisaggressives Unternehmen gewinne, so Mercer, seit Jahren Marktanteile. Die Gruppe sei auf dem Weg zum DIY-Discounter und „könnte ähnlich wie Aldi und Lidl im Lebensmitteleinzelhandel zur Gefahr für die gesamte Branche werden“.

Mit der Aussage, dass die Zukunft des Baumarkts in einem schlanken Discounter-Konzept liege, bestätigt Mercer die strategische Ausrichtung von Praktiker. Wir entwickeln uns hin zu einem discountierenden Baufachmarkt mit gezielten Serviceangeboten, aber nicht zu

einem Discount-Laden. Unser Konzept für die Zukunft heißt Easy-to-Shop.

Als positive Entwicklung betrachten wir es, dass die im europäischen Vergleich sehr niedrige Eigenheimquote in Deutschland (43 Prozent) durch eine verstärkte Privatisierung von Sozialwohnungen sich spürbar erhöhen wird. Dies wird die Nachfrage nach günstigen DIY-Produkten in Zukunft deutlich steigern.

In den zurückliegenden Jahren haben wir die Profitabilität von Praktiker durch ein Bündel von Maßnahmen gestärkt. Während andere immer neue Märkte bauen, haben wir seit dem Jahr 2000 rund 50 Filialen geschlossen und damit unsere Rentabilität verbessert. In derselben Zeit haben wir die Anzahl unserer

Artikel von mehr als 300.000 auf 72.000 reduziert. Den Warenbestand, bezogen auf den Umsatz, haben wir von 46 auf 37 Prozent gesenkt. Der Umsatz pro Mitarbeiter und Jahr stieg in Deutschland um rund 60.000 auf 243.000 Euro. Die Quote der Teilzeitkräfte – und damit die Flexibilität in der Personalplanung – erhöhte sich von 37 auf 56 Prozent.

Mit seinen 275 Märkten steht Praktiker mit einem Anteil am Gesamtmarkt von über sieben Prozent an zweiter Stelle der Baumärkte in Deutschland. Wir werden den Marktanteil weiter erhöhen und den Abstand zu den nachfolgenden Wettbewerbern ausbauen – und gleichzeitig weiter an der Optimierung unseres Filialnetzes arbeiten.



**Mit unseren dauerhaft günstigen Preisen gewinnen wir seit Jahren verstärkt Kunden.**

## Osteuropa – ein Markt mit viel Dynamik



Osteuropäer strömen in Praktiker-Märkte, um westlichen Standard in ihre Wohnungen und Häuser zu bringen.

**Praktiker wird auch 2006 weiter in Osteuropa wachsen. Schon seit 1991 ist die Nummer zwei der deutschen Baumarktbranche im Ausland aktiv und inzwischen mit 65 Märkten in Luxemburg, Griechenland, der Türkei, Ungarn, Polen, Rumänien und Bulgarien präsent. In fünf dieser Länder ist Praktiker in der Poleposition. Und für 2006 ist der Markteintritt in der Ukraine geplant.**

Erster Standort in der Ukraine wird die Hauptstadt Kiew sein, innerhalb von zwei Jahren sollen bis zu sieben weitere Bau- und Heimwerkermärkte folgen. Praktiker will auch hier in absehbarer Zeit die Nummer eins in der Do-it-yourself-Branche (DIY) werden.

Auch in den Ländern, in denen der Praktiker-Konzern schon vertreten ist, wird er seine Marktpräsenz ausbauen. Das Ziel ist klar: Mittelfristig soll ein Drittel des Konzernumsatzes im Ausland erwirtschaftet werden.

Im Geschäftsjahr 2005 hat Praktiker vor allem in Bulgarien und Rumänien massiv expandiert. Das sind die beiden Länder, in denen die postkommunistische Privatisierung von

Immobilien am weitesten fortgeschritten ist: 97 Prozent aller Haushalte (in Deutschland nur 43 Prozent) verfügen über Wohneigentum, das zu einem Großteil stark renovierungs- und modernisierungsbedürftig ist. Entsprechend groß ist das Nachfragepotenzial. Praktiker trug dem Rechnung und eröffnete im Jahresverlauf – zusätzlich zu dem seit Herbst 2004 existierenden ersten Markt in Sofia – drei weitere Standorte (Varna, Plovdiv, Sofia II). Auch in Rumänien ist der Bau- und Ausbauboom ungebrochen. Hier ergänzte Praktiker das bestehende Filialnetz 2005 um vier neue Märkte (Oradea, Constanta, Craiova, Arad) und festigte damit seine dominierende Marktstellung.

Praktiker hat für die Expansion in Osteuropa eine klare Strategie. Wir gehen nur in Märkte, in denen wir mittelfristig eine führende Position erreichen können. Entscheidend ist, dass in einem Land ein gewisses Potenzial an Einwohnern und Mehrpersonenhaushalten vorhanden ist, die Wirtschaft nachhaltig wächst, der DIY-Sektor unterentwickelt ist und so eine große Nachfrage besteht.

Die Standorte und das örtliche Management-Team werden von der Firmenzentrale in Deutschland ausgewählt. Der Entwicklungszustand des lokalen DIY-Marktes beeinflusst die Gestaltung des Sortiments und der Preispolitik. So gewährleisten wir eine hohe und vergleichbare Qualität unserer ausländischen Standorte. Praktiker wächst in Osteuropa bisher ausschließlich organisch und nicht durch Akquisitionen.

Die Ukraine ist gemessen an diesen Kriterien ein interessanter Markt. Mit knapp 48 Millionen Einwohnern ist es das nach Russland bevölkerungsreichste Land in Osteuropa. Die Wirtschaft ist zuletzt um zwölf Prozent gewachsen, die Arbeitslosigkeit liegt bei vier Prozent, die Kaufkraft der Ukrainer steigt beständig und mit ihr der Wunsch nach einem adäquaten Wohnumfeld. Der private Immobilienbesitz ist – wie überall in Osteuropa – sehr ausgeprägt. Praktiker wird bei seinem Warensortiment ein starkes Gewicht auf den Bereich Bau- und Ausbau legen und dabei insbesondere auf das Sanitär-Segment.



## Karrierechancen im In- und Ausland

**Praktiker bietet als eines der führenden Unternehmen der europäischen Baumarktbranche attraktive Chancen für Ausbildung und Karriere. Dabei investieren wir viel in die Bildung unserer Mitarbeiter und Führungskräfte und legen hohe Maßstäbe an uns selbst an.**

Der Unternehmenserfolg hängt entscheidend davon ab, ob es auch zukünftig gelingt, engagierte und leistungsstarke Nachwuchskräfte für Management-Positionen zu gewinnen und zu qualifizieren. So forciert Praktiker sowohl national als auch auf internationaler Ebene umfassende Mitarbeiterentwicklungsprogramme, um langfristig und nachhaltig den Bedarf an Führungskräften zu decken. Im Rahmen dieser Programme – beispielsweise in unserem Internationalen Management-Pool oder der Praktiker-Akademie – werden potenzielle Nachwuchskräfte zielgerichtet auf künftige Herausforderungen vorbereitet.

Einen weiteren Schwerpunkt legen wir auf die Rekrutierung von Nachwuchs aus den eigenen Reihen. Bei uns haben junge und aufstrebende Mitarbeiter frühzeitig die Möglichkeit, Verantwortung zu übernehmen.

Praktiker als Ausbildungspartner ist sich seiner sozialen und gesellschaftlichen Verantwortung gegenüber der jungen Generation bewusst. Deshalb haben wir in den letzten Jahren

zunehmend mehr jungen Menschen die Möglichkeit geboten, bei uns eine „moderne“ Ausbildung zu absolvieren und so das Fundament für eine erfolgreiche Zukunft zu legen. In 2005 wurden rund 200 Azubis neu eingestellt, die in den deutschen Praktiker-Baumärkten und in der Konzernzentrale im saarländischen Kirkel einen kaufmännischen Beruf erlernen. Zudem ermöglichen wir engagierten Abiturienten und Fachabiturienten ein duales Handelsstudium an Berufsakademien und Fachhochschulen.

Im Rahmen unserer Hochschulmarketing-Aktivitäten bieten wir interessierten Absolventen attraktive Einstiegs- und Karrieremöglichkeiten. Neben anspruchsvollen Möglichkeiten des Direkteinstiegs in zentrale Bereiche unseres Unternehmens können Hochschulabsolventen bei Praktiker Trainee-Programme mit nationalem, aber auch internationalem Fokus absolvieren. Ein gutes Sprungbrett für den Einstieg ins Management.

Unsere Personalentwicklung präsentiert Praktiker an Schulen und Universitäten, knüpft Partnerschaften mit Gymnasien und wirkt in Prüfungsausschüssen der Industrie- und Handelskammern sowie der Berufsakademien mit, um so frühzeitig Kontakt zu qualifizierten jungen Leuten zu bekommen und diese an das Unternehmen heranzuführen. Alle unsere Mitarbeiter können im Rahmen eines umfangreichen

Seminarangebots zu Fach- und Führungsthemen zusätzliche Qualifikationen erwerben. Lebenslanges Lernen zahlt sich bei Praktiker aus.

Übrigens: Über den eigenen Tellerrand hinaus engagiert sich Praktiker – als eines von zwei saarländischen Unternehmen – im Rahmen des bundesweiten Stipendienprogramms START für die Förderung begabter Schüler aus Migrantenfamilien. Einzelne Praktiker-Märkte in den neuen Bundesländern beteiligen sich außerdem an den von der Initiative TeamArbeit für Deutschland getragenen Lernpartnerschaften, bei denen es modellhaft darum geht, Dialoge zwischen Schulen und Unternehmen in Gang zu setzen und den Unterricht durch neue Praxisbezüge zu bereichern.



**Praktiker bietet jungen Menschen eine Ausbildung mit Zukunft.**

## Klare strategische Ziele im Ausland

Im Ausland und insbesondere in Osteuropa verfolgen wir diese speziellen strategischen Ziele:

- Wir expandieren in neue Länder und beschleunigen die Eröffnungen neuer Baumärkte in Ländern, in denen Praktiker schon vertreten ist. Für 2006 planen wir den Markteintritt in der Ukraine.
- Wir wollen auf den von uns ausgewählten Auslandsmärkten die Nummer eins sein oder werden. Dieses Ziel haben wir in Rumänien,

Ungarn, Griechenland, der Türkei und in Luxemburg erreicht. In anderen wettbewerbsintensiven Ländern wollen wir mindestens unter den ersten drei Marktteilnehmern sein.

- Je nach Markterfordernissen bieten wir im Ausland nicht nur günstige Preise, sondern auch maßgeschneiderte Serviceleistungen und eine intensive Beratung der Kunden. So stärken wir das Qualitätsbewusstsein und das Vertrauen in die Marke Praktiker.

- Mittelfristig wollen wir mehr als ein Drittel unseres Gesamtumsatzes im Ausland erzielen.
- Unser Warenangebot ist auf den Bedarf des jeweiligen Landes zugeschnitten. Angesichts der hohen Eigentumsquote beim Immobilien- und Grundbesitz in den osteuropäischen Reformstaaten legen wir im Sortiment einen Schwerpunkt auf Renovierung und Ausbau, insbesondere auf die Warenbereiche Bodenbeläge, Baustoffe, Werkzeuge und Sanitärbedarf.



# Erfolgreich in Rumänien – ein Country-Manager im Interview

**Herr Voßkämper, Sie sind seit 2002 als Country-Manager in Rumänien. 2005 haben Sie vier neue Märkte eröffnet, insgesamt sind es jetzt elf, und Praktiker ist unangefochten die Nummer eins im Markt. Wie macht man das?**

Vor dem Markteintritt hatten wir eine Machbarkeitsstudie erstellt, sie ausgewertet und anschließend vor Ort eigene Informationen gesammelt. Dann waren wir überzeugt: Rumänien ist ein gutes Pflaster für Praktiker. Im Januar 2002 haben wir uns dann in Bukarest niedergelassen und am 28. September hier den ersten Markt eröffnet. Wir hatten sofort regen Zuspruch, weil Rumänien ein Land ist, in dem Basisartikel für Renovierung und Modernisierung gefragt sind. Inzwischen verlangt der Kunde dort aber auch hohe Qualität. Darauf haben wir uns im Sortiment eingestellt.

**Was war für die Rumänen neu am Praktiker-Konzept?**

Wir bieten 40.000 Artikel unter einem Dach, das gab es bis dahin nicht. Aber vor allen Dingen haben wir die Ware nicht nur ins Regal gepackt. Wir informieren die Kunden am Regal darüber, was man mit dem Produkt machen kann und wie man es machen muss. Das kommt sehr gut an.

**Wie weit beraten die Verkäufer die Kunden im Markt?**

In Rumänien haben die Leute durch Schule und Universität einen sehr guten theoretischen Ausbildungsstand. Was häufig fehlt, ist der Praxisbezug. Einheimische Verkäufer waren es auch nicht gewohnt, auf der freien Fläche im Markt Ansprechpartner für einen oder gleichzeitig mehrere Kunden zu sein. Also haben wir jeden Mitarbeiter in Kundenorientierung und Warenkunde trainiert. Dies ist ein fortwährender Prozess. Wir überzeugen unsere Kunden damit, dass wir die Ware gut präsentieren und sie ihnen erklären.

**Die gemeinsame Geschichte von Rumänien und Deutschland reicht Jahrhunderte lang zurück. Sind Sie inzwischen schon ein bisschen Rumäne geworden?**



**Günter Voßkämper ist seit 2002 als Country-Manager für den Aufbau und Betrieb unserer Märkte in Rumänien verantwortlich.**

Ich glaube, man muss sich dem Land und den Menschen anpassen, sonst ist man nicht erfolgreich. Das war schon meine Erfahrung in Ungarn. Dort hatte ich 1998 angefangen. Als ich da eines Morgens ins Büro kam und statt „Guten Morgen“ „Jo Reggelt!“ gesagt habe, kam es wie ein Chor zurück. Da war mir klar, dass ich die Sprache lernen muss. Denn über die Sprache versteht man die Menschen und die Kultur. Hier habe ich gleich Rumänisch gelernt. Es ist nicht so, dass ich es fließend spreche. Aber ich verstehe es und kann mich verständlich machen.

**Wie reagieren Ihre Mitarbeiter?**

Die mögen das und sagen, aha, da ist einer, der kommt nicht als Lehrmeister aus Deutschland. Die erwarten natürlich von mir, dass ich eine klare Linie verfolge. Aber wenn sie die Identifikation spüren, dann geben sie ganz viel mit aller Herzlichkeit.

**Welche Chancen hat Praktiker in Rumänien?**

Enorme Chancen. Anfang der 90er Jahre sind hier ja sehr viele Wohnungen privatisiert worden. Es gibt viel Nachholbedarf, vor allem bei

Installationen, Toiletten, Bädern und Böden. Die Menschen kennen inzwischen den westlichen Standard, dahin wollen sie und sind bereit, dafür auch Geld auszugeben. Mit den wirklich unschlagbaren Preisen, dem marktgerechten Sortiment und neuen Serviceleistungen hat Praktiker es den Leuten ermöglicht, diese Dinge zu kaufen. Da ist ein großes Potenzial, das wird die nächsten Jahre so bleiben. Denn wir befinden uns noch in den Anfängen. Auf der anderen Seite ist in Rumänien eine ganze Menge Geld vorhanden, was in Deutschland noch gar nicht so richtig registriert worden ist. Deshalb müssen wir permanent den Markt beobachten, weil hier vieles im Umbruch ist. Der Trend geht zur Qualität.

**Mit welchen Problemen haben Sie zu kämpfen?**

Also mit politischen Hemmnissen bin ich überhaupt nicht konfrontiert worden. Nicht alles lief einfach, aber die Bürokratie gehört dazu wie in Deutschland. Aktuelle Probleme sind vielmehr die finanziellen Hintergründe einiger unserer rumänischen Lieferanten. Die haben wegen Kapitalmangels Schwierigkeiten, unserer Expansion zu folgen. Außerdem fehlt manchmal noch

das Verständnis dafür, wie Waren gut zu präsentieren sind. Wir sagen ihnen: Macht doch mal ein Foto drauf, damit der Kunde sieht, was da drin ist.

#### **Sie leisten also ein bisschen Entwicklungshilfe?**

Wir wollen in Rumänien Zukunftschancen aufzeigen. Praktiker gibt es in ganz Europa. So besteht die Möglichkeit, nicht nur in Rumänien zu liefern, sondern schon mal nach Polen, Ungarn oder Bulgarien. Wir wollen, dass unsere Lieferanten mit uns wachsen, leistungsfähiger und leistungsstärker werden.

#### **Inzwischen geht Praktiker auch in mittelgroße Städte. Wie suchen Sie Ihre neuen Standorte aus?**

Wir schauen uns die Einzugsgebiete an. Die Rumänen nehmen es in Kauf, nicht nur zehn bis 15 Minuten zu einem Markt zu fahren, sondern eine halbe oder eine Stunde. Das ist kein Problem. Dementsprechend fragen wir: Was bietet die Stadt für ein Potenzial, was bietet das Umland? Rumänien hat mehr als zehn Städte mit über 300.000 Einwohnern, in Bukarest wohnen mehr als 2,2 Millionen Menschen. Für uns ist es wichtig, so schnell wie möglich flächendeckend in allen Teilen Rumäniens mit unseren Märkten vertreten zu sein.

#### **Was können wir von den Rumänen lernen?**

Die Rumänen sind sehr zielstrebig, haben ein Gespür für Chancen, sie wollen im Leben etwas erreichen. Dafür arbeiten sie hart. Unsere Mitarbeiter sind bewundernswert engagiert. Auffällig ist, dass die Leute hier trotz vieler Probleme guter Laune sind, sie verstehen zu feiern. Ich spüre hier viel Lebensfreude. Heute erscheinen mir viele Probleme, über die man in Deutschland öffentlich spricht und im privaten Kreis diskutiert, ziemlich belanglos.

#### **Was haben Sie sich für 2006 vorgenommen?**

2005 haben wir in Rumänien ein sehr erfolgreiches Jahr gehabt. Das wollen wir 2006 fortsetzen. Wir werden 2006 vier weitere Märkte eröffnen, werden unsere Stellung weiter ausbauen. Es ist wichtig, immer einen Schritt vor der Konkurrenz zu sein. Dafür habe ich hier die richtigen Leute.

#### **Woher kommt Ihr Führungspersonal?**

Ich habe von Anfang an Wert darauf gelegt, das Potenzial in Rumänien zu nutzen. Das fängt schon beim Verkäufer an. Wer kann da Abteilungsleiter werden? Oder ein Marktleiter: Eignet der sich als Manager? Der Marktleiter unseres ersten Marktes in Bukarest ist heute Vertriebsleiter unserer Auslandsgesellschaft. Meine Finanzdirektorin und die Personaldirek-

torin sind beide Rumäninnen, die im Ausland internationale Erfahrung gesammelt haben. Mein Vertriebsdirektor ist Deutscher und hat seine internationale Erfahrung in Ungarn gesammelt, mein Einkaufsdirektor kommt von Praktiker Türkei. Mein Marketingmanager ist Rumäne, ebenso der Expansionsmanager. Das ist eine tolle Mischung von Praktiker-Leuten, die ihren Weg in unserem Unternehmen gemacht haben, und Leuten, die von außen zu uns gekommen sind. Die Leute haben einen weiten Horizont.

#### **Wo werden Sie selbst in drei Jahren sein?**

Gute Frage. Im Moment ist eines ganz vorrangig: Das Baby von 2002 wachsen zu sehen und es wie ein Vater zu begleiten. Wir haben in den nächsten Jahren reichlich zu tun. Ich möchte Rumänien dahin bringen, dass, wenn ich hier eines Tages weggehen sollte, ich das gute Gewissen in rumänische Hände legen kann und die Erfolgsstory weitergehen kann wie bisher.

**Günter Voßkämper, geboren in Essen, 50 Jahre alt, verheiratet, sein 24-jähriger Sohn studiert. Voßkämper, seit 1986 bei Praktiker, ist gelernter Musikalienhändler und privat passionierter Rock- und Jazzmusiker. Nach einem anstrengenden Arbeitstag in Bukarest spielt er zur Entspannung E-Gitarre.**

## **Boom-Markt Rumänien**

Seit Praktiker im September 2002 seinen ersten Baufachmarkt in Rumänien eröffnete, schreibt die Firma eine Erfolgsstory: Der Umsatz stieg 2005 gegenüber dem Vorjahr um 81 Prozent, das EBITA verbesserte sich deutlich. Mit vier neu eröffneten Häusern hat Praktiker seine führende Marktstellung weiter ausgebaut und betreibt jetzt elf Baufachmärkte. Neben Bulgarien und der Ukraine ist der EU-Beitrittskandidat Rumänien Schwerpunkt unserer Expansionsstrategie. Bis 2008 ist geplant, jährlich vier weitere Filialen zu etablieren. Mit mehr als 22 Millionen Einwohnern bietet Rumänien für Praktiker besondere Wachstumschancen: Ein hoher Grad an Wohn- und Immobilieneigentum, eine Arbeitslosenquote von nur 6,8 Prozent und ein robustes Wirtschaftswachstum von 8,3 Prozent (2004) zeichnen den rumänischen Markt aus.



## Boom bei Kundenkarten

**Bei Praktiker lohnt es sich, Stammkunde zu sein. Grund: Drei Varianten von Großkundenkarten bieten attraktive Rabatte und weitere Einkaufsvorteile. Je mehr der Kunde kauft, umso mehr wird er belohnt.**

Die Großkundenkarten gibt es in drei Kategorien: Blau, Silber und Gold, abhängig vom Umsatz. Blau bis 2.499 Euro, Silber bis 7.499 Euro, Gold ab 7.500 Euro jährlich. Die Rabattsätze staffeln sich von drei und fünf Prozent als Gutschein bis auf zehn Prozent Direkt-rabatt für Goldkartenkunden.

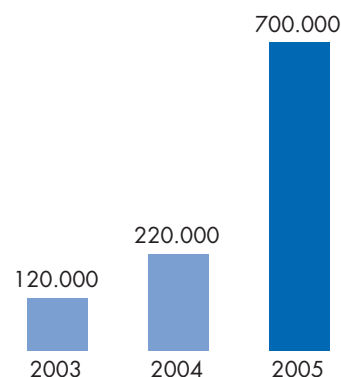
Mit diesem Kartenprogramm wollen wir die Kundenbindung erhöhen. Wechsel- und Gelegenheitskunden sollen Stammkunden werden. Außerdem wollen wir neue Kundenkreise gewinnen. Neben Heimwerkern, Kleinbetrieben und Handwerkern auch so genannte Projekt-

kunden, die größere Bauvorhaben verwirklichen, sei es Renovierung, Restaurierung, Ausbau oder Modernisierung von Häusern und Wohnungen.

Das Programm der Kundenkarten in Blau, Silber und Gold wurde 2003 begonnen und boomt. Ende 2004 nahmen daran 220.000 Kunden teil, Ende 2005 waren es bereits rund 700.000.

Das Interesse an dem Programm resultiert auch aus einer Reihe von zusätzlichen attraktiven Exklusivaktionen für Großkunden. Dazu werden die Karteninhaber in regelmäßigen Abständen per E-Mail oder Brief eingeladen. Die Angebote zum Einkauf mit Sonderkonditionen werden rege genutzt. Durch regelmäßige Befragungen der Silber- und Goldkunden können die Angebote, Aktionen, Kampagnen und Vorteile für Kartenkunden so ausgestaltet und

**Absatzentwicklung Kundenkarten**  
(gerundete Werte)



angepasst werden, dass die hohen Erwartungen der Großkunden erfüllt werden. Die hohe Resonanz auf solche Ansprachen spricht für die ausgeprägte Loyalität der Karteninhaber und die stärkere Bindung der Großkunden an Praktiker. Mehr kaufen – mehr sparen: Weiter so!

## Perfekte Logistik und Eigenmarkenstrategie

**Weil wir unsere Position als Preisführer nur dauerhaft behaupten können, wenn wir auch Kostenführer bleiben, verbessern wir unsere Strukturen permanent. Ein wichtiges Ziel ist es dabei, die Logistikkosten und die Kapitalbindung zu optimieren. Das erreichen wir unter anderem dadurch, dass wir die direkte Container-Belieferung unserer Filialen verstärken, unser Netz der Umladestationen (Cross-Docking) ausbauen und das Bausteinsystem zur Steuerung der Sortimente konsequent weiterentwickeln.**

Für die Praktiker-Gruppe übernimmt die METRO Group Logistics GmbH die logistische Beratung von Praktiker, dazu administrative Aufgaben; sie organisiert die Transporte und koordiniert die Lagerbewirtschaftung. Weder Praktiker noch MGL besitzen eine eigene LKW-Flotte, sondern beauftragen externe Spediteure und Logistikdienstleister.

Unsere Importe aus Fernost laufen zum einen über unser Zentrallager in Köln-Marsdorf und werden von dort weiter verteilt. Zum ande-

ren werden Direktcontainer mit Waren für einzelne Filialen schon im Herstellungsland beladen, verschifft und direkt an die betreffenden Märkte in Deutschland ausgeliefert.

Grundlage für eine effiziente Logistik ist ein effizientes Warenangebot. Hier spielt das Bausteinsystem von Praktiker eine entscheidende Rolle. Mit diesem Programm ist das Sortiment deutschlandweit vereinheitlicht und die Zahl der Artikel und Lieferanten deutlich gesenkt worden. Diese Bausteine gibt es jeweils für ein bestimmtes Kernsortiment pro Hauptwarengruppe, so zum Beispiel bei Eisenwaren für Schrauben. Zusätzliche größere Bausteine ergänzen den Basisbaustein um weitere Komponenten. So kann je nach Standort das Sortiment individuell gestaltet werden – flexibel und gleichzeitig effizient.

Zur Übersichtlichkeit trägt auch unsere klare Markenstruktur bei: Unsere preisgünstige Einstiegsmarke heißt „Budget“, die Namen der mittelpreisigen, qualitativ hochwertigen Eigenmarken lauten „Faust“, „Fleurette“, „Sparkling“,

„Homefit“ und „Outdoor“. Daneben führen wir klassische Markenartikel.

Diese Straffung des Sortiments hat in der Zeit von 2000 bis 2004 dazu geführt, dass sich der Bestand um 23 Prozent verringert hat. Die Folge: Die Kapitalbindung und die Abwicklungskosten in den Filialen wurden gesenkt, der Umschlag einzelner Artikel erhöhte sich. Mit dem neuen Konzept Easy-to-Shop setzen wir diesen Weg konsequent fort.

Diese Strategie unterstützt wiederum unsere Verhandlungsposition im Einkauf. Mit unseren Lieferanten streben wir ein dauerhaftes, partnerschaftliches Verhältnis an. Zahlreiche langjährige Geschäftsbeziehungen belegen das.

Mit unserem zentralen Category Management überwachen, verfolgen und optimieren wir den kompletten Prozess der Warenflüsse – angefangen bei der Erzeugung über die Qualitätskontrolle, den Transport nach und innerhalb Deutschlands, die Verteilung an die Märkte bis zur Präsentation der Ware.



## Unsere zentrale Botschaft: „Hier spricht der Preis“



„Geht nicht, gibt's nicht“ gibt's nicht mehr. Ab 2006 bringt Praktiker seine Verkaufsstrategie mit einem neuen Slogan auf den Punkt: „Hier spricht der Preis“.

Bei Praktiker gilt: „Hier spricht der Preis.“ Mit diesem neuen Claim, der im Januar 2006 eingeführt wurde, bringt Praktiker seine Verkaufsstrategie auf den Punkt. „Hier spricht der Preis“ definiert trennscharf die Kernbotschaft, mit der sich Praktiker von seinen Wettbewerbern absetzt. Eindeutig und prägnant betont Praktiker seine Positionierung als ein Preis- und Kostenführer auf dem deutschen Do-it-yourself-Markt.

Mit unserer preisaggressiven Strategie haben wir unsere Marktposition 2005 weiter verbessert und den Umsatz selbst auf dem deutschen Markt gesteigert, der durch harte Konkurrenz und Verdrängungswettbewerb gekennzeichnet ist.

Da wir die Prozesse innerhalb der Praktiker-Gruppe 2005 weiter optimiert haben, erhöhte sich neben dem Umsatz auch der Gewinn. Unser zentral gesteuerter Einkauf und das Category Management leisten einen Beitrag dazu, die Kosten zu optimieren und ein steigendes EBITA zu erwirtschaften. Denn niedrige Preise und gute Ergebnisse schließen sich nicht aus – zumindest nicht bei Praktiker.

In der Vermarktung arbeiten wir nach dem Prinzip, unsere Werbebotschaften einfach, einprägsam und breit gestreut in Massenmedien (Funk und TV) sowie Werbebeilagen zu platzieren. Preis und Abbildung des Produkts stehen dabei im Vordergrund. Gestaltung und Layout dieser Botschaften entsprechen einem einheitlichen Gesamtkonzept, das sich auch im Erscheinungsbild der Praktiker-Märkte wiederfindet.

Die Preisstrategie in Deutschland hat folgende Elemente:

- **Dauerhafte Preissenkungen:** Von Juni bis September 2005 haben wir für 1.300 umsatzstarke Artikel die Preise dauerhaft gesenkt, um so unsere Position als ein Preisführer unter den flächendeckenden Bau- und Heimwerkermärkten zu unterstreichen. Auch in Zukunft werden wir Effizienzsteigerungen immer wieder in Form von dauerhaften Preissenkungen an unsere Kunden weitergeben.

- **Tiefpreisartikel:** Praktiker hat 300 Artikel ausgewählt, die im Mittelpunkt des Kundeninteresses stehen. Deren Preise werden monatlich bei Wettbewerbern erhoben, unsere Preise darauf dann neu justiert. Die Tiefpreisartikel werden speziell präsentiert und beworben.

- **Preisaktionen:** Mehrmals im Jahr starten wir Aktionswochen unter dem Motto „20 Prozent auf alles, außer Tiernahrung“. Darüber hinaus haben wir 2005 das Jubiläum „10.000 Tage Praktiker“ mit speziellen Rabattaktionen gefeiert. Damit schärfen wir unser Markenprofil. Die durch die Preisnachlässe verringerte Rohertragsmarge gleichen wir durch erhöhte Umsätze und Frequenzsteigerungen aus.

- **Preisgarantie:** Seit April 2004 garantiert Praktiker seinen Kunden beste Preise. Sollte ein Wettbewerber einen identischen Artikel billiger als Praktiker anbieten, so bekommt der Kunde den Artikel zum selben Preis und einen zusätzlichen Preisnachlass von 20 Prozent. Die Preisgarantie ist für unsere Kunden die Gewähr, dass Praktiker jederzeit ein optimales Preis-Leistungs-Verhältnis bietet.





# Börsengang – ein Grund zum Feiern



Der Praktiker-Vorstand erlebt die erfolgreiche Platzierung von 34,5 Millionen Aktien live mit.



Praktiker-Chef blickt optimistisch in die Zukunft.

Grund zum Feiern hatten Praktiker-Chef Wolfgang Werner und seine Vorstandskollegen am 22. November 2005, als insgesamt 34,5 Millionen Aktien (inkl. der am 29. November ausgeübten Greenshoe-Option) zum Ausgabekurs von 14,50 Euro an der Frankfurter Börse platziert waren. Dem Praktiker-Konzern flossen aus dem erfolgreichen Börsengang Emissionserlöse von 108 Millionen Euro zu. „Die Kapitalmärkte honorierten damit unsere Performance“, kommentierte Werner, „das frische Kapital hilft uns jetzt, die Expansion von Praktiker in Osteuropa kräftig voranzutreiben.“

Im Juni 2005 hatte die METRO AG die Weichen gestellt: Praktiker sei nun fit, um auf eigenen Beinen zu stehen. In einem anspruchsvollen Dual-Track-Verfahren wurde alternativ

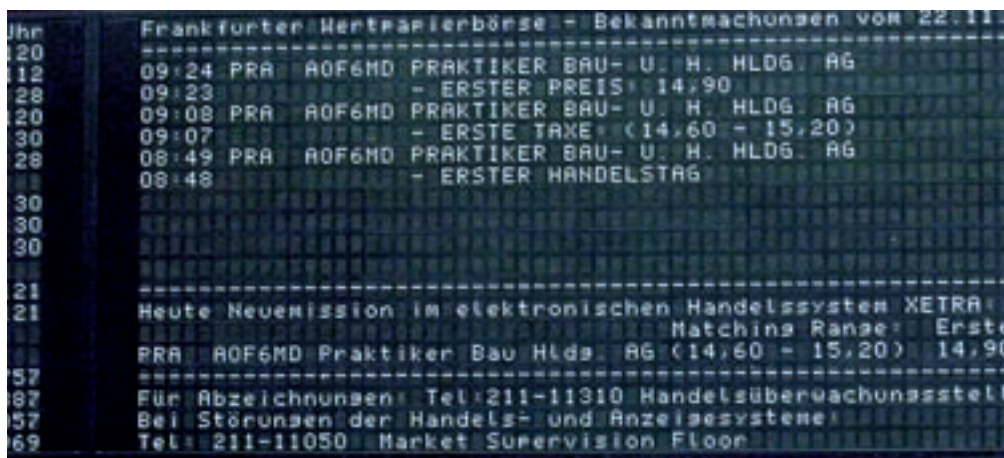
ein Börsengang bzw. der Verkauf an einen Finanzinvestor vorbereitet. Erst am 27. Oktober entschied der Mutterkonzern, nur noch den Börsengang weiterzuverfolgen. Und knapp drei Wochen später war Praktiker auf dem Frankfurter Parkett angekommen. Bemerkenswert war, dass 99 Prozent der angebotenen Praktiker-Aktien von institutionellen Anlegern erworben wurden, die nach der Reduktion der Bookbuilding-Spanne die Aktienbewertung als attraktiv eingestuft hatten. Die Kursentwicklung der Aktie honorierte die dynamische Entwicklung und das Potenzial von Praktiker. Ende Januar 2006 kletterte der Kurs auf über 21 Euro und überschritt im Februar erstmals auch die 24-Euro-Marke. Lohn der guten Aktien-Performance: Seit 20. März gehört Praktiker dem MDAX an.



Das Parkett der Frankfurter Wertpapierbörse.



Gratulation von Presse und Börse.



Die Praktiker-Aktie wird am 22.11.2005 erstmals an der Frankfurter Börse gehandelt.

# Aktie und Investor Relations

- Börsengang erfolgreich
- Praktiker-Aktie auf Wachstumskurs
- Dividende von 0,45 Euro je Aktie vorgeschlagen

## Börsenumfeld

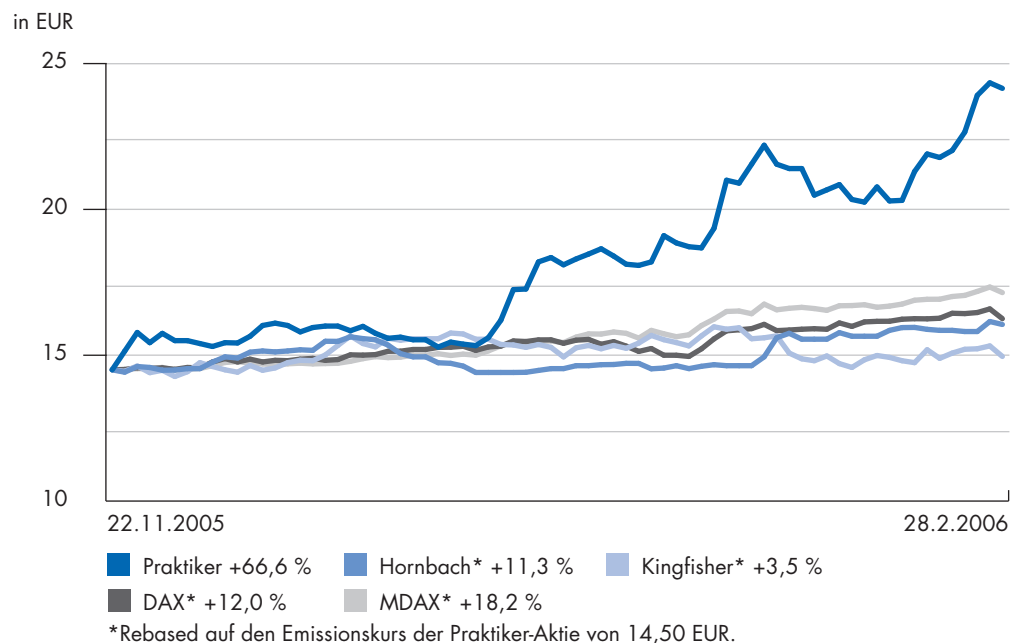
Der stetige Aufwärtstrend des DAX, der bereits das Jahr 2004 bestimmte, setzte sich 2005 trotz wechselhafter Einflüsse fort. Schwankungen verursachte die unsichere innenpolitische Situation aufgrund der vorgezogenen Bundestagswahl. Die Aussicht auf einen Regierungswechsel weckte zunächst hohe Erwartungen auf eine konjunkturelle Erholung, die mit Bildung der „Großen Koalition“ zunächst einen Dämpfer bekamen. Der hohe Ölpreis und die Folgen der Wirbelstürme im Süden der USA trugen ebenfalls zur volatilen Entwicklung der Aktienkurse bei. Gegen Ende des Jahres hellte sich das Konjunkturklima jedoch auf, die positive Entwicklung an der Börse gewann angesichts wieder verbesserter Wachstumsprognosen deutlich an Fahrt.

## Börsengang von Praktiker

Am 22. November 2005 wurde die Aktie der Praktiker Bau- und Heimwerkermärkte Holding AG erstmals im Prime Standard der Frankfurter Wertpapierbörse gehandelt. Der Einführungspreis lag bei 14,50 Euro, die Erstnotierung bei 14,90 Euro. Bei voller Ausübung der Greenshoe-Option wurden 34,5 Millionen nennwertlose Stückaktien erfolgreich platziert. Das gesamte Emissionsvolumen entsprach rund 500 Millionen Euro. Das Grundkapital von Praktiker lag nach der Kapitalerhöhung bei 58 Millionen Euro. Auf der Basis der Erstnotierung ergab sich eine Marktkapitalisierung von rund 860 Millionen Euro. Damit war der Praktiker-Börsengang dem Volumen nach der drittgrößte IPO des Jahres 2005.

Nach der erfolgreichen Börseneinführung nahm der Kurs der Praktiker-Aktie eine nachhaltig positive Entwicklung. Trotz des in Deutschland vorherrschenden Verdrängungswettbe-

## Kursentwicklung der Praktiker-Aktie



werbs in der Baumarktbranche, der aus einem nach wie vor wachsenden Überhang an Verkaufsfläche resultiert, gewann Praktiker im ersten Monat nach der Rückkehr aufs Parkett das Vertrauen von Analysten und Investoren. Der Titel stabilisierte sich schnell zwischen 15 und 16 Euro. Der Jahresschlusskurs (Xetra) notierte bei 15,52 Euro.

Nach dem Jahreswechsel gewann die Aktie deutlich Auftrieb. Der Kapitalmarkt honorierte die sichtbaren Perspektiven auf den ost-europäischen Wachstumsmärkten sowie den Erfolg des preisaggressiven Markenauftritts von Praktiker im Inland. Das am 17. Januar 2006 veröffentlichte Trading Statement erfüllte nicht nur die Erwartungen der Analysten, sondern übertraf sie zum Teil noch. So gewann die Aktie weiter an Attraktivität und erreichte am 31. Januar mit 21,36 Euro ein neues Kurshoch. Sie notierte damit bereits um 48 Prozent über dem Ausgabekurs. Die Marktkapita-

lisierung lag zu diesem Zeitpunkt bei rund 1,25 Milliarden Euro.

## Dividende und Ergebnis je Aktie

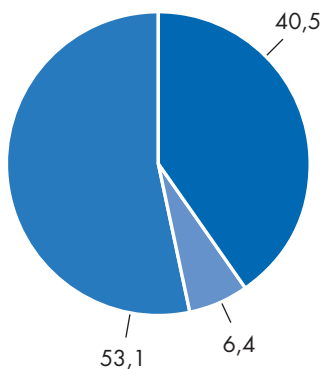
Der Jahresüberschuss der Praktiker Bau- und Heimwerkermärkte Holding AG weist einen Gewinn von rund 26,4 Millionen Euro aus. Davon soll ein Betrag von 26,1 Millionen Euro an die Aktionäre ausgeschüttet werden. Aufsichtsrat und Vorstand werden der Hauptversammlung am 27. Juni 2006 daher die Zahlung einer Dividende in Höhe von 0,45 Euro je Stückaktie vorschlagen.

Der Praktiker-Konzern erzielte auf Grundlage der Combined Financial Statements einen Jahresüberschuss von 76,65 Millionen Euro (aus dem fortzuführenden Geschäft, nach Anteilen anderer Gesellschafter) und einer vorhandenen Anzahl von 58 Millionen Aktien am Bilanzstichtag ein Ergebnis von 1,32 Euro je Aktie.



**Aktionärsstruktur per Dezember 2005**

in %



- METRO AG
- Streubesitz
- Brandes Investment Partners LP

**Aktionärsstruktur**

Die METRO AG ist mit einem Aktienpaket von rund 40,5 Prozent des Grundkapitals weiter größter Einzelaktionär. Rund 53,1 Prozent der Aktienbestände befinden sich im Streubesitz von überwiegend institutionellen Anlegern. Weitere ca. 6,4 Prozent wurden per 31. Dezember 2005 von Brandes Investment Partners LP gehalten (mit Wirkung zum 3. Februar 2006 unterschritt der Brandes-Stimmrechtsanteil wieder die 5-Prozent-Schwelle).

**Investor Relations**

Wir fühlen uns gegenüber unseren Aktionären, Kunden und Mitarbeitern verpflichtet, durch eine offene Unternehmenskultur und transparente Kommunikation das uns entgegengebrachte Vertrauen zu festigen. Im Internet

**Kennzahlen zur Praktiker-Aktie 2005**

in Mio. EUR

	2005
Grundkapital am 31.12.2005	58 Mio. EUR
Anzahl Aktien gesamt	58 Mio. Stück
Jahresabschlusskurs 2005	15,25 EUR
Höchstkurs (Tagesschlusskurs)	16,06 EUR
Tiefstkurs (Tagesschlusskurs)	15,11 EUR
Ergebnis je Aktie (unverwässert)	1,16 EUR
Ergebnis je Aktie (verwässert)	1,16 EUR
Dividende je Aktie	0,45 EUR
Ausschüttungssumme	26,1 Mio. EUR
Dividendenrendite zum 31.12.2005	2,95 %

haben wir die vertriebsbezogene Marketingplattform [www.praktiker.de](http://www.praktiker.de) in den letzten Wochen um eine Unternehmens-Website ([www.praktiker.com](http://www.praktiker.com)) ergänzt. Allen Interessenten bieten wir hier künftig neben dem bereits bestehenden Informationsangebot unter „Investor Relations“ die Möglichkeit, die Online-Version dieses Geschäftsberichts oder anderer Publikationen herunterzuladen bzw. anzufordern.

Mit unserer IPO-Roadshow im Herbst 2005 konnte das Management wichtige Kontakte knüpfen und die Reputation von Praktiker an den bedeutenden Finanzplätzen in Europa und den USA erhöhen. Selbstverständlich bieten wir Finanzanalysten und Investoren mit unserer Bilanzpressekonferenz, mit Analystenmeetings, weiteren Roadshows und persönlichen Ge-

sprächkontakten auch in Zukunft die Möglichkeit, unser Geschäft zu verstehen und unsere Strategien nachzuvollziehen. Die Aufnahme in den MDAX ist für uns Ansporn und Verpflichtung, den eingeschlagenen Weg fortzusetzen und unsere Zielgruppenansprache auf den internationalen Kapitalmärkten weiter zu optimieren.

**Finanzkalender**

- 4.4.2006  
Veröffentlichung Jahresergebnis 2005  
Bilanzpressekonferenz/Analystenkonferenz
- 26.4.2006  
Veröffentlichung Zwischenbericht 1. Quartal  
(Januar bis März)
- 27.6.2006  
Hauptversammlung 2006, Saarbrücken,  
„Saarlandhalle“
- 26.7.2006  
Veröffentlichung Zwischenbericht 2. Quartal  
(April bis Juni)
- 25.10.2006  
Veröffentlichung Zwischenbericht 3. Quartal  
(Juli bis September)

**Stammdaten der Praktiker-Aktie**

Aktienart	nennwertlose Stückaktien
Börsenplätze	Frankfurt (Prime Standard)
Indices	MDAX seit 20.3.2006/CDAX Performance-Index
Wertpapiercodes	WKN A0F6MD/ISIN DE000A0F6MD5
Reuters	PRAG
Bloomberg	PRA

# Finanzteil

## Inhaltsverzeichnis

<b>Konzernlagebericht Geschäftsjahr 2005</b>	<b>18</b>
Vorbemerkung	18
Wirtschaftliche Rahmenbedingungen	19
Umsatz- und Ergebnisentwicklung	20
Investitionen und Cashflow	21
Vermögens- und Kapitalstruktur	21
EVA-Konzernsteuerung	22
Segmentberichterstattung	22
Produkte und Serviceleistungen	23
Marketing und Kundenbindung	23
Beschaffung	24
Innovation und Entwicklung	24
Mitarbeiter	24
Risikobericht	25
Ergebnisse nach dem Bilanzstichtag	26
Ausblick	26
<b>Konzernabschluss</b>	<b>30</b>
Gewinn- und Verlustrechnung	30
Bilanz	31
Entwicklung des Eigenkapitals	32
Kapitalflussrechnung	33
Anhang	34
Bestätigungsvermerk	61
<b>Combined Financial Statements</b>	<b>62</b>
<b>Bericht des Aufsichtsrats</b>	<b>68</b>
<b>Corporate Governance</b>	<b>70</b>

# Konzernlagebericht Geschäftsjahr 2005

## Vorbemerkung

Die Praktiker-Gruppe betreibt Bau- und Heimwertermärkte (Do-it-yourself- oder „DIY“-Märkte) in Deutschland und im Ausland und belegt gemessen am Umsatz im deutschen Markt den zweiten, im Markt der Europäischen Union den vierten Rang (Quelle: Verdict, European DIY Retailing, 2005). Die Fachmärkte der Praktiker-Gruppe bieten ein umfangreiches Warensortiment von Markenprodukten, Eigenmarken und attraktiven Preiseinstiegsprodukten an. Die Praktiker-Gruppe ist in Deutschland einer der Preisführer unter den flächendeckenden Bau- und Heimwertermärkten mit effizienter Kosten- und Prozessstruktur (Quelle: Kundenmonitor, 2005). Das Geschäftskonzept in Deutschland beruht auf einem Markennamen mit hohem Bekanntheitsgrad und einer offensiven Preis- und Vermarktungsstrategie. Im Ausland expandiert die Praktiker-Gruppe in osteuropäische Wachstumsmärkte und positioniert sich hier überwiegend als serviceorientierter Anbieter von Produkten aus dem DIY-Sektor. Darüber hinaus werden die Sortimente um regionale Warengruppen ergänzt.

Im September 2005 wurde die Praktiker Bau- und Heimwertermärkte AG (im Folgenden: „Praktiker AG“) in die neu gegründete Praktiker Bau- und Heimwertermärkte Holding AG (im Folgenden: „Praktiker Holding AG“) eingebracht. Dieser Vorgang wurde nach den Vorschriften über umgekehrte Unternehmenserwerbe (Reverse Acquisitions) nach IFRS 3 bilanziert. Danach ist das rechtliche Tochterunternehmen, die Praktiker AG, die wirtschaftliche Erwerberin des rechtlichen Mutterunternehmens, der Praktiker Holding AG. Dies führte dazu, dass der vorliegende Konzernabschluss zwar unter dem Namen des rechtlichen Mutterunternehmens, der Praktiker Holding AG, aufgestellt ist, wirtschaftlich allerdings eine Fortführung des Konzernabschlusses der Praktiker AG als wirtschaftliche Erwerberin vorliegt.

Der Konzernabschluss der Praktiker AG zum 31.12.2004 bildete daher die Grundlage für den vorliegenden Abschluss zum 31.12.2005.

Im Geschäftsjahr 2005 kamen erstmals die im Rahmen des Improvements Project vom IASB überarbeiteten Bilanzierungsstandards, die ergänzten Fassungen des IAS 32 und 39 und IFRS 5 zur Anwendung.

Mit dem am 31.3.2004 vom IASB verabschiedeten Standard IFRS 5 wurden erstmals besondere Ausweisvorschriften über Vermögenswerte, die veräußert werden sollen, sowie über Schulden und aufgegebene Geschäftsbereiche eingeführt. Primär wird das fortzuführende Geschäft dargestellt. Aufgegebene Geschäftstätigkeiten werden in der Bilanz, der Gewinn- und Verlustrechnung sowie der Finanzierungsrechnung nun zusammengefasst ausgewiesen. Gegenüber dem Konzernabschluss zum 31.12.2004 erfolgt zum 1.1.2005 somit eine veränderte Darstellung im Abschluss – was die Unterscheidung zwischen dem fortgeführten (Continuing Operations) und dem aufzugebenden Geschäft (Discontinuing Operations) betrifft. Es handelt sich hierbei um den Abgang der Praktiker Bau- und Heimwertermärkte GmbH, Wien. Die Vorjahreswerte wurden entsprechend angepasst.

Im Jahr 2005 hat die Praktiker Holding AG die angewandte Bilanzierungsregel für standortbezogene Risiken geändert. Nach der bisherigen Praxis wurden für die Beurteilung von Wertminderungen langfristiger Vermögenswerte nach IAS 36 die Standorte eines Landes insgesamt als zahlungsmittelgenerierende Einheit betrachtet. Nunmehr wird mit Ausnahme der Firmenwerte auf den einzelnen Markt oder eine Gruppe von Märkten in einer Region abgestellt. Standortbezogene Risiken können ferner bei gemieteten Objekten bestehen. Auch hier werden für die Ermittlung der Rückstellungen für Mietunterdeckung die einzelnen Standorte betrachtet. Dies gilt auch für Standorte, die weiter betrieben werden, sofern sich aus der aktuellen Unternehmensplanung durch Gegenüberstellung der vom jeweiligen Standort nicht beeinflussbaren Kosten und der geplanten Umsätze für die Grundmietzeit eine Unterdeckung ergibt. Die Rückstellung wird maximal in Höhe der Unterdeckung bewertet, die sich bei einer möglichen Untervermietung ergibt. Die Änderung der Bilanzierungsmethode ist gemäß IAS 8 retrospektiv vorgenommen worden.



## Wirtschaftliche Rahmenbedingungen

### Volkswirtschaftliche Entwicklung

Die Weltwirtschaft wuchs auch im Jahr 2005. Allerdings wurde diese positive Entwicklung von stark steigenden Öl- und Rohstoffpreisen gedämpft. Das Wachstum erreichte nach vorläufigen Zahlen maßgeblicher Konjunkturforschungsinstitute 4,5 %. Von den neun großen Weltregionen schafften sieben ein Wachstum von mehr als 3 %. Einzig Westeuropa und Ozeanien lagen unter dieser Schwelle. In Deutschland ist das Bruttoinlandsprodukt – nach Erhebungen des Statistischen Bundesamts vom Januar 2006 – sogar nur noch um 0,9 % gestiegen. Die Deutschen beurteilen ihre Zukunft eher skeptisch, üben daher beim Konsum Zurückhaltung.

### Branchenentwicklung

Bau- und Heimwerkermärkte gehören zum Gesamtmarkt für Do-it-yourself-Produkte („DIY“-Produkte). Das Gesamtvolumen des deutschen DIY-Markts beträgt rund 37 Mrd. €. Damit ist Deutschland der größte DIY-Markt in Europa (Quelle: BHB, Branchenzahlen). Europa als Gesamtmarkt hat ein Volumen von etwa 122 Mrd. € (Quelle: Verdict, European DIY Retailing, 2005) und ist stark zersplittert. Auf die fünf größten Anbieter in Europa entfiel auch im Jahr 2005 nur ein Viertel des gesamten Marktvolumens. Die nationalen Märkte unterscheiden sich, was Größe, Reifegrad, Fragmentierung, Infrastruktur, Immobiliensituation oder Kundennachfrage angeht, erheblich. Zweitgrößter DIY-Markt nach Deutschland ist Großbritannien, gefolgt von Frankreich, Italien, den Niederlanden und Spanien (Quelle: Verdict, European DIY Retailing, 2005). Der Gesamtmarkt entwickelte sich in den letzten vier Jahren relativ stabil mit einer Schwankungsbreite von lediglich bis zu 2 % pro Jahr (Quelle: BHB, Branchenzahlen, 2005). Der gesamte deutsche Einzelhandel dagegen musste im gleichen Zeitraum Einbußen hinnehmen (Quelle: Statistisches Bundesamt, 2005).

### Inland

Es ist schwer, sich ein exaktes Bild von der Entwicklung der Kernbranche in Deutschland zu verschaffen, da verschiedene Quellen aufgrund ungleicher Berechnungsgrundlagen und Prämissen zu unterschiedlichen Ergebnissen kommen. Gesichert ist: Trotz vorhandener Überkapazitäten ist auch in 2005 die Verkaufsfläche der Baumarktbranche in Deutschland weiter gewachsen, allerdings deutlich maßvoller als in den Vorjahren. Betrachtet man die größeren Märkte mit mehr als 1.000 m<sup>2</sup> Fläche, so hat sich ihr Bestand im Berichtsjahr zwar leicht von 2.505 auf 2.495 verringert (Gemaba mbH, Baumarktstrukturuntersuchung v. 31.1.2006). Ihre Gesamtfläche aber ist um 213.000 m<sup>2</sup> auf 12.035.000 m<sup>2</sup> gestiegen. Der Fachverlag Dähne (Ettlingen) erfasst Märkte ab einer Verkaufsfläche von 400 m<sup>2</sup> und vermeldet sowohl eine Steigerung der Gesamtzahl an Standorten (von 4.183 auf 4.219) als auch

eine Vergrößerung des Flächenangebots von 17,3 auf rund 17,5 Mio. m<sup>2</sup>. Darin saldiert seien – neben einer Reihe von Schließungen und Verlagerungen – 64 Neueröffnungen. Die meisten Neueröffnungen lagen, wie in den Vorjahren, zwischen 5.000 und 10.000 m<sup>2</sup>. Im Durchschnitt ist der typische deutsche Baumarkt inkl. Gartencenter laut Gemaba rund 6.200 m<sup>2</sup> groß, der BHB nennt aufgrund anderen Datenmaterials eine gewichtete Verkaufsfläche von 5.300 m<sup>2</sup> je Markt.

Trotz des erneuten Flächenwachstums stagnierte der Gesamtumsatz der Branche. Auf vergleichbarer Fläche weisen verschiedene Analysen sogar einen Umsatzrückgang aus. So schließt der Bundesverband Deutscher Heimwerker-, Bau- und Gartenfachmärkte (BHB) das Jahr 2005 in seinem Umsatzmonitor nach ACNielsen – trotz eines umsatzstarken Monats Dezember – mit einem flächenbereinigten Minus von 0,6 % ab. Allerdings ist es zu berücksichtigen, dass der Monitor auf den Angaben der BHB-Mitgliedsfirmen basiert (also ohne Hornbach, Bauhaus und Praktiker) und seit 1995 nicht mehr auf die Branche hochgerechnet wird. Der angegebene Inlandsumsatz über alle Warengruppen beläuft sich daher auch nur auf rund 7,8 Mrd. €. Repräsentativer ist die Jahreserhebung des Statistischen Bundesamts („Lange Reihe“) zur Umsatzentwicklung im gesamten Einzelhandel mit Bau- und Heimwerkerbedarf. Sie weist – unter Einbeziehung aller Unternehmen mit einem Jahresumsatz von über 250.000 € – einen Rückgang des gesamten Branchenumsatzes in Höhe von 1,7 % aus. Lediglich der Dähne-Verlag meldet aufgrund eigener Berechnungen einen ganz leichten Zuwachs der Baumarktumsätze und schätzt den Gesamtumsatz der 20 größten Baumarktbetreiber in Deutschland auf rund 21 Mrd. €.

### Ausland

Die deutschen Baumarktbetreiber expandieren daher seit Jahren ins Ausland, namentlich nach Ost- und Nordeuropa. Bereits im Jahr 2004 betrieben sie 527 ausländische Standorte, 2005 dürften es 540 sein. Nach wie vor ist Österreich mit über 130 Standorten wichtigster Auslandsmarkt, schon allein wegen der dortigen Baywa-Aktivitäten. Doch Osteuropa wird immer wichtiger.

Marktführer in Europa ist Kingfisher. Bereits 2004 war Obi (Umsatz: 4,602 Mrd. €) vom französischen Anbieter Leroy Merlin (4,825 Mrd. €) auf Platz drei verdrängt worden. Praktiker belegt Platz vier (2,934 Mrd. €). Vom Umsatz her entwickeln sich die ausländischen Standorte weitaus besser. Während der Umsatz der elf größten Baumarktbetreiber 2005 je Baumarkt bei rund 8 Mio. € gelegen hat, wurde bei den ausländischen Standorten je Baumarkt im Schnitt ein Umsatz von 9,3 Mio. € erzielt, wobei besonders Praktiker, Bauhaus und Hornbach im Ausland auf deutlich höhere Werte als in Deutschland gekommen sind. Auch die Flächenproduktivität dieser Unternehmen war im Ausland im Schnitt deutlich höher als im Inland.

## Umsatz- und Ergebnisentwicklung

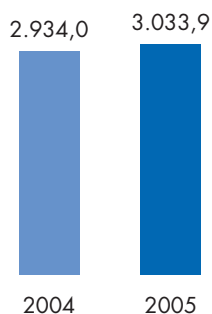
### Wirtschaftliche Entwicklung und Umsatz

Das Vertriebsnetz des Praktiker-Konzerns umfasste am Ende des Berichtszeitraums 340 Standorte, davon 275 im Inland und 65 im Ausland. Nicht berücksichtigt sind in diesen Zahlen vier Märkte der österreichischen Landesgesellschaft, die zum 30. September 2005 aus unserem Konzern ausgegliedert wurde. Im Geschäftsjahr 2005 wurden zehn Märkte neu eröffnet (zwei im Inland, acht im Ausland). Fünf kleinflächige Märkte im Inland wurden geschlossen. Die Verkaufsfläche erhöhte sich zum 31.12.2005 um 31.246 m<sup>2</sup> auf 2.011.823 m<sup>2</sup>. Die durchschnittliche Größe eines Baumarktes betrug 5.917 m<sup>2</sup>.

Im Geschäftsjahr 2005 haben wir den Nettoumsatz um 3,4 % auf 3.033,9 Mio. € (flächenbereinigt um 1,5 %) erhöht. Unsere Baumärkte versorgten in diesem Zeitraum rund 116 (Vorjahr 114) Mio. Kunden.

#### Nettoumsatz

in Mio. €



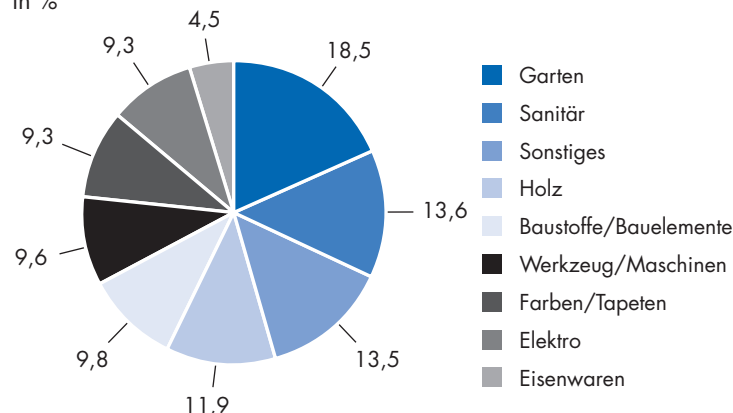
Dank gezielter Aktionen haben wir in Deutschland den Nettoumsatz absolut wie auch flächenbereinigt um 0,7 % auf 2.264,5 Mio. € erhöht. Der Auslandsumsatz ist im Zuge der weiteren Expansion gegenüber dem Vorjahr um 84,4 Mio. € auf 769,5 Mio. € (+12,3 %) gestiegen. Flächenbereinigt ergab sich ein Plus von 3,9 %.

Der Umsatz des Praktiker-Konzerns gliederte sich im Berichtsjahr nach Warengruppen wie folgt:

Garten (18,5 %), Sanitär (13,6 %), Holz (11,9 %), Werkzeug/Maschinen (9,6 %), Baustoffe/Bauelemente (9,8 %), Elektro und Farben/Tapeten (je 9,3 %) sowie Eisenwaren (4,5 %). Auf sonstige (Rand-)Sortimente entfielen 13,5 %.

#### Umsatz nach Warengruppen

in %



#### Bruttoergebnis vom Umsatz

Das Bruttoergebnis vom Umsatz lag im Jahr 2005 bei 958,3 Mio. € (2004: 966,5 Mio. €), die Bruttomarge vom Umsatz reduzierte sich gegenüber dem Vorjahr um 1,3 %-Punkte auf 31,6 %. Der leichte Rückgang ist auf die Änderung der Bilanzierungsrichtlinie sowie auf unsere preisaggressive Politik im Inland zurückzuführen.

### Sonstige betriebliche Erträge

Die sonstigen betrieblichen Erträge haben sich gegenüber dem Vorjahr um 5,3 Mio. € auf 47,3 Mio. € erhöht. Sie enthalten Erträge aus Zuschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte sowie auf Sachanlagen in Höhe von 3,2 Mio. € (Vorjahr 5,2 Mio. €).

Im Übrigen sind die Erträge im Wesentlichen eng mit dem Handelsgeschäft verbunden. Sie umfassen insbesondere Kontor-Vertriebslinienvergütungen, Mieterträge sowie Erträge aus Werbeleistungen.

### Vertriebskosten

Die Vertriebskosten haben sich im Jahr 2005 um 3,6 % auf 852,1 Mio. € verringert. Dieser Rückgang ist im Wesentlichen mit der Zurechnung der direkt zurechenbaren Personalkosten der Bereiche Wareneingang und Einkauf in Höhe von 39,4 Mio. € (Vorjahr 15,0 Mio. €) in die Einstandskosten der verkauften Waren zu erklären. Neben Personalkosten enthält diese Position auch Aufwendungen für Mieten, Werbung, Energie und Instandhaltungen.

### Allgemeine Verwaltungskosten

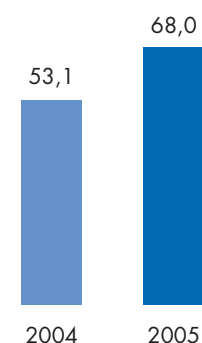
Die allgemeinen Verwaltungskosten sind um 3,0 Mio. € auf 54,4 Mio. € gestiegen, im Wesentlichen zu erklären mit den Kosten des Börsenganges in Höhe von 2,4 Mio. €.

### Ergebnis

Das betriebliche Ergebnis lag bei 95,5 (Vorjahr 70,1) Mio. € und betrug 3,2 % (Vorjahr 2,5 %) vom Nettoumsatz. Das Finanzergebnis verbesserte sich gegenüber dem Vorjahr um 3,6 Mio. € auf -6,6 Mio. €.

#### Jahresüberschuss aus dem fortzuführenden Geschäft

in Mio. €



Es setzt sich im Wesentlichen zusammen aus Zinserträgen in Höhe von 4,8 (Vorjahr 3,6) Mio. €, Zinsaufwendungen in Höhe von 14,9 (Vorjahr 16,4) Mio. € und dem übrigen Finanzergebnis von 3,3 (Vorjahr 2,5) Mio. €. Der Jahresüberschuss aus dem fortzuführenden Geschäft belief sich auf 68,0 (Vorjahr 53,1) Mio. €. Nach Abzug der Anteile anderer Gesellschafter sowie nach Hinzurechnung des Ergebnisses aus dem aufgegebenen Unternehmensbereich Praktiker Österreich ergab sich ein Konzerngewinn von 84,1 (Vorjahr 39,1) Mio. €.

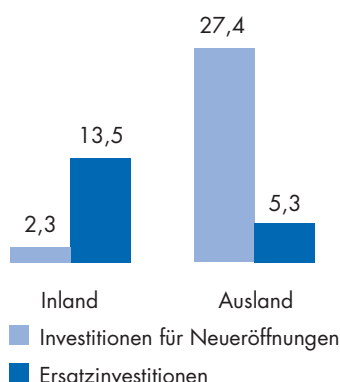
### Steuern vom Einkommen und Ertrag

Die Steuern vom Einkommen und Ertrag betragen im Geschäftsjahr -20,9 Mio. € (2004: -6,9 Mio. €). Die Konzernsteuerquote belief sich in 2005 auf 23,5 %.

## Investitionen und Cashflow

### Investitionen

in Mio. €



Im Geschäftsjahr haben wir 86,3 (Vorjahr 55,7) Mio. € investiert. Die cashwirksamen Investitionen betragen 53,6 Mio. €, die Investitionen für Finanzierungsleasingverträge 32,7 Mio. €. Im Inland wurden für Neueröffnungen 2,3 Mio. € und für Ersatzinvestitionen 13,5 Mio. € aufgewandt, im Ausland für Neueröffnungen 27,4 Mio. €. Der Schwerpunkt lag hierbei in den Ländern Bulgarien, Rumänien und Griechenland. Die Ersatzinvestitionen im Ausland beliefen sich auf

5,3 Mio. €. Im Konzern selbst wurden in immaterielle Vermögenswerte 5,2 Mio. € investiert. Hierbei handelte es sich im Wesentlichen um erworbene Markenrechte.

Für die Expansion ins Ausland wurde nur begrenzt cashwirksam investiert. Nur in Griechenland haben wir ein Grundstück erworben. Es wurde lastenfrei übernommen und ist seit dem Kauf dinglich unbelastet geblieben. Mit Ausnahme einer im Eigentum von Praktiker befindlichen Immobilie in München (Erbbauberechtigung) sind wir derzeit ausschließlich Mieter der von uns genutzten Immobilien.

Der Cashflow des Praktiker-Konzerns, berechnet aus dem betrieblichen Ergebnis zuzüglich Abschreibungen auf Vermögenswerte des Anlagevermögens, belief sich auf 135,6 (2004: 110,2) Mio. €.

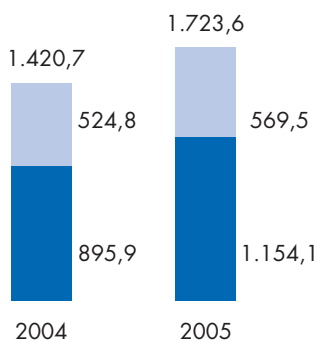
## Vermögens- und Kapitalstruktur

Das Anlagevermögen erhöhte sich von 324,0 auf 367,5 Mio. €. Die Anlagenintensität, die den Anteil des Anlagevermögens am Gesamtvermögen ausdrückt, betrug im Berichtsjahr 21,3 % (2004: 22,8 %). Die gesamten Investitionen in Höhe von 86,3 Mio. € lagen im Geschäftsjahr 2005 über den Abschreibungen in Höhe von 40,1 Mio. €. Die Finanzierungsquote, als Verhältnis der Abschreibungen zu den Investitionen, lag bei 46,5 % (2004: 72,0 %). Der Rückgang der Finanzierungsquote resultiert aus dem gegenüber dem Vorjahr angestiegenen Investitionsvolumen in Höhe von 30,6 Mio. €.

Die kurzfristigen Vermögenswerte erhöhten sich um 264,4 auf 1.154,1 Mio. €. Diese Erhöhung ist wesentlich bedingt durch die Zunahme der Zahlungsmittel in Höhe von 316,3 Mio. €, die wiederum aus dem Verkauf von Aktien im Rahmen einer Kapitalerhöhung sowie aus dem verbesserten operativen Cashflow resultiert. Zudem erhöhten sich die Vorräte um 29,5 Mio. € gegenüber dem Vorjahr. Gegenläufig entwickelten sich die übrigen Forderungen und sonstigen Vermögenswerte (-89,0 Mio. €), die sich im Wesentlichen aufgrund der geänderten Anlagestrategie nach dem Ausscheiden aus der METRO Group reduzierten. Die Netto-Finanzposition, ermittelt aus den Finanzverbindlichkeiten (144,3 Mio. €) abzüglich der Zahlungsmittel (349,1 Mio. €), ergibt einen Wert von 204,8 Mio. €, woraus eine Verbesserung gegenüber dem Vorjahr von 174,6 Mio. € resultiert.

### Aktiva

in Mio. €

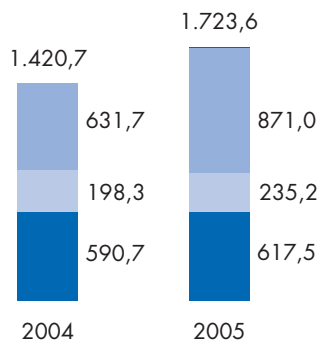


Langfristige Vermögenswerte  
Kurzfristige Vermögenswerte<sup>1</sup>

<sup>1</sup> Inkl. zur Veräußerung gehaltener Aktiva.

### Passiva

in Mio. €



Eigenkapital  
Langfristige Schulden  
Kurzfristige Schulden<sup>2</sup>

<sup>2</sup> Inkl. zur Veräußerung gehaltener Passiva.

Mit der Kapitalerhöhung sowie dem höheren Bilanzgewinn (114,3 Mio. €) ist das Eigenkapital von 631,7 auf 871,0 Mio. €, die Eigenkapitalquote von 44,5 auf 50,5 % und der Anlagendeckungsgrad – Kennzahl zum Vergleich von Eigenkapital und Anlagevermögen – auf 236,9 % (2004: 196,6 %) gestiegen.

Die langfristigen Schulden in Höhe von 235,2 Mio. € bestanden am Bilanzstichtag im Wesentlichen aus Finanzschulden in Höhe von 137,4 Mio. € sowie aus Rückstellungen in Höhe von 46,9 Mio. €. Der Anstieg der finanziellen Schulden beruht auf Verbindlichkeiten von neu hinzugekommenen Finanzierungsleasingverträgen.

## EVA-Konzernsteuerung

Der Praktiker-Konzern bekennt sich zu einer wertorientierten Unternehmenssteuerung auf der Grundlage des Economic Value Added (EVA). EVA ist ein international bewährtes Steuerungs- und Managementsystem, das es ermöglicht, sämtliche strategischen, operativen sowie investiven Aktivitäten und Entscheidungen im Konzern nach ihrem Beitrag zur Steigerung des Unternehmenswerts zu bewerten und auszurichten. Die Leistungsstärke des Praktiker-Konzerns zeigt sich in der Fähigkeit, den Unternehmenswert durch erfolgreichen Einsatz des Geschäftsvermögens kontinuierlich zu steigern. Dies spiegelt sich in einem steigenden EVA wider. Ein positiver EVA wird erreicht, wenn das Geschäftsergebnis über den für die Finanzierung des Geschäftsvermögens notwendigen Kapitalkosten liegt. Das Geschäftsergebnis ist definiert als operativer Gewinn vor Finanzierungskosten, aber nach Abzug der Ertragsteuern. Das Geschäftsvermögen basiert auf der Bilanzsumme abzüglich aller nicht zinstragenden Verbindlichkeiten zuzüglich des Barwerts der Miet- und Leasingverpflichtungen. Die Kapitalkosten

stellen die erwartete Entlohnung der Investoren für das zur Verfügung gestellte Kapital und das eingegangene Anlagerisiko dar. Der Kapitalkostensatz des Praktiker-Konzerns beträgt 6,8 %.

Entscheidend für die Beurteilung des unternehmerischen Erfolgs ist das Delta-EVA, das heißt die Differenz des aktuellen EVA zu dem des Vorjahres. Die Entwicklung des Delta-EVA ist das wesentliche Element im variablen Vergütungssystem der Führungskräfte von Praktiker. Vom Vorstand der Praktiker Holding AG bis zu den Marktleitern werden über 450 Führungskräfte am Delta-EVA bemessen.

Aufgrund der erfolgreich umgesetzten Strategie des profitablen Wachstums ist es dem Praktiker-Konzern im Geschäftsjahr 2005 erneut gelungen, den EVA gegenüber dem Vorjahr deutlich zu verbessern. Das erwirtschaftete Geschäftsergebnis betrug 135,4 Mio. € und führte bei einem Geschäftsvermögen von 2.422,3 Mio. € zu einem EVA von -29,3 Mio. €. Der ROCE (Return on Capital Employed) erreichte den Wert von 5,6 %.

## Segmentberichterstattung

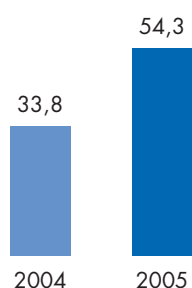
### Inland

Das Inlandsgeschäft, das mit 74,6 % am Konzernumsatz beteiligt ist, hat sich trotz eines nur geringen Wirtschaftswachstums gut entwickelt. Die Entwicklung auf dem stark fragmentierten DIY-Markt war geprägt von verschärftem Wettbewerb, unverändert zurückhaltender Kaufneigung und einem witterungsbedingt schlechten Start ins erste Quartal 2005. Dennoch haben wir auch im Inland besser als der Großteil der Branche abgeschnitten. Maßgeblichen Anteil daran hatte der positive Geschäftsverlauf im vierten Quartal. Der Umsatz in diesem Zeitraum ist um 3,6 % gestiegen. Das Ergebnis vor Finanzergebnis, Steuern und Firmenwertabschreibungen hat sich um 60,8 % auf 54,3 Mio. € verbessert. Insgesamt haben wir in Deutschland 25,1 Mio. € investiert.

Deutliche Impulse sind von gezielt eingesetzten Aktionen („10.000

#### Ergebnis vor Finanzergebnis, Steuern und Firmenwertabschreibungen INLAND

in Mio. €



Tage Praktiker“, „20 Prozent auf alles – außer Tiernahrung“) ausgegangen. Insgesamt hat sich unsere preisaggressive Positionierung im Wettbewerb bewährt und kommt nicht nur bei den Kunden an, sondern findet auch Zustimmung bei unabhängigen Gutachtern. Nach einer Studie der Unternehmensberatung Mercer Management Consulting (München) vom September 2005 macht inzwischen jeder zweite Kunde seinen Besuch in einem Baumarkt vom Preis abhängig. Alle anderen Leistungskriterien seien nachrangig.

Praktiker habe in den letzten Jahren auf die Preiskarte gesetzt und so Marktanteile gewonnen.

Diese Positionierung haben wir zum Jahresende weiter zugespitzt: „Hier spricht der Preis“ lautet der neue Claim. Der bisher verwendete Slogan „Geht nicht, gibt's nicht“ hat sich zwar als unverwechselbar erwiesen, ist immer noch außergewöhnlich populär und hat auch wesentlich zur gegenwärtigen Markenbekanntheit von Praktiker (94 %) beigetragen. Dennoch hielten wir es für geboten, eine neue Botschaft zu formulieren, die auf den Punkt bringt, was Praktiker vom Wettbewerb unterscheidet. Mit der Kernaussage „Hier spricht der Preis“ haben wir unsere Werbung noch stärker auf das Wesentliche fokussiert.

### Ausland

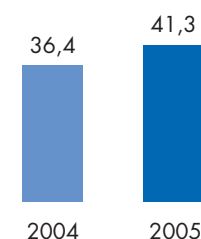
Wie im Vorjahreszeitraum wurde im Geschäftsjahr 2005 das ausländische Standortnetz mit acht Eröffnungen sowie zwei Erweiterungen weiter verdichtet und die Expansion im Ausland damit forciert. Der Schwerpunkt lag auf einem Flächenwachstum in Rumänien und Bulgarien. Wir betreiben zum Ende des Berichtszeitraums 65 Märkte im Ausland (ohne Österreich). Das Investitionsvolumen belief sich auf 61,1 Mio. €.

Im Berichtszeitraum 2005 konnte die Praktiker Holding AG ein Wachstum des Auslandsumsatzes um 12,3 % auf 769,5 Mio. € und ein Wachstum beim Ergebnis vor Finanzergebnis, Steuern und Firmenwertabschreibungen um 13,4 % auf 41,3 Mio. € vorweisen. Diese

Daten belegen eindrucksvoll den Erfolg der Internationalisierung der Praktiker-Gruppe.

#### Ergebnis vor Finanzergebnis, Steuern und Firmenwertabschreibungen AUSLAND

in Mio. €





Die wesentlichen Ereignisse in den einzelnen Ländern waren:

- In Griechenland galt es, die Marktführerschaft auszubauen. Die Basis dafür haben wir durch den Zukauf eines Grundstücks in der Metropole Athen gelegt.
- In Luxemburg wurde die Marktführerschaft durch ständige Anpassung und Weiterentwicklung unserer Konzeption gesichert. Dies schlägt sich auch in einer hohen Rentabilität nieder.
- Zum 30.9.2005 wurde Praktiker Österreich auf die METRO AG übertragen. Die Geschäftsbesorgung erfolgt weiterhin durch die Praktiker AG.
- In Polen wurde im Berichtszeitraum der dritte Markt in Warschau eröffnet. Der Markt in Warschau-Marki wurde erweitert, die Position in der polnischen Hauptstadt insgesamt gefestigt.
- In Ungarn wurde der Markt in Győr erweitert – mittlerweile die dritte Flächenerweiterung in diesem Land. Damit entsprechen wir den Wünschen unserer dortigen Kunden. Der Umsatz wurde gegenüber dem Vorjahr erneut gesteigert.
- In Rumänien besitzen wir jetzt mit Eröffnungen in Oradea (Mai), Constanta (August), Craiova (November) und Arad (Dezember) elf Standorte, haben damit annähernd eine flächendeckende Präsenz erreicht und die Marktführerschaft weiter ausgebaut. Alle Standorte entwickeln sich weiterhin deutlich über den Erwartungen.
- In der Türkei wurde im Berichtszeitraum kein neuer Markt eröffnet. Der Umsatz steigt weiter.
- In Bulgarien entwickelte sich der erste Markt, den wir im Herbst 2004 in Sofia eröffnet haben, weiter besser als geplant. Im Berichtszeitraum wurden Märkte in Plovdiv (Juni) und Varna (Juli) sowie ein zweiter Markt in Sofia (Oktober) eröffnet.

## Produkte und Serviceleistungen

### Produkte

Wir sehen uns in Deutschland als ein Komplettanbieter im Bau- und Heimwerker- sowie im Gartenbereich. Dafür beziehen wir von unseren Lieferanten rund 72.000 verschiedene Artikel. Sie sind auf Basis eines Bausteinsystems in unterschiedlicher Zusammenstellung in den einzelnen Filialen erhältlich und gliedern sich in die Bereiche Garten, Sanitär, Holz, Baustoffe und Bauelemente, Elektro, Werkzeuge/Maschinen, Farben/Tapeten, Eisenwaren, Sonstiges. Neben diesen Sortimenten bietet Praktiker in Deutschland und Luxemburg sowie über die eigenen Internetseiten auch Pauschalreisen an. Wir treten hier nicht als Veranstalter, sondern als Vermittler auf Provisionsbasis auf.

Die extra-Bau-&Hobby-Märkte und die TopBau-Filialen haben ein den Praktiker-Filialen in Teilbereichen vergleichbares Sortiment. In den ausländischen Filialen führen wir landes- oder regionsspezifische Warensortimente. Sie sind auf die jeweils spezifischen Nachfragebedürfnisse zugeschnitten.

### Serviceleistungen

Wir setzen in Deutschland den Schwerpunkt auf ein preisoffensives Warenangebot. Serviceleistungen sehen wir daher als punktuelle

Ergänzung dieses Angebots, soweit dies notwendig ist oder das von Praktiker verfolgte Konzept eines einfachen, übersichtlichen und bequemen Einkaufens dies nahe legt. Die Beschränkung auf die wesentlichen Serviceleistungen trägt dazu bei, die Preisführerschaft unter den flächendeckenden Bau- und Heimwerkermärkten mit effizienter Kosten- und Prozessstruktur zu behaupten. Auf Serviceleistungen erhebt Praktiker zum Teil Gebühren, die aber vom Umsatz und Ertrag her kaum bedeutsam sind.

Zu den wichtigsten Serviceleistungen gehört der Bestellservice. Dieser erlaubt es dem Kunden, jedes Produkt in jeder Filiale zu bestellen. Sollte die gewünschte Ware in einem Markt nicht vorrätig sein, wird sie von einem anderen Markt geliefert. Der Farbmischservice bietet den Kunden die individuelle Mischung von Farbtönen. Der Holzzuschnittservice umfasst das Schneiden nach genauen Maßvorgaben des Kunden. Der Transportservice liefert die Einkäufe direkt zum Kunden. Ferner bietet Praktiker einen kostenlosen Anhängerleih für den Transport sperriger Waren sowie ab einem festgelegten Warenwert eine Finanzkaufvermittlung mit Ratenzahlung an.

In den Auslandsmärkten wird zum Teil ein umfassenderer Service geboten. Wir kommen damit lokalen Gepflogenheiten entgegen.

## Marketing und Kundenbindung

Auch im Jahr 2005 haben wir mit innovativen, mit massiver Werbung vorgetragenen Aktionen weitere Marktanteile gewonnen. Unsere Preisstrategie mit ihren wesentlichen Elementen – dauerhafte Preissenkungen, Tiefpreisartikel, Preisaktionen und Preisgarantie – war erfolgreich und wurde konsequent fortgesetzt oder ausgebaut. Preise wurden von Juni bis September 2005 auf breiter Front gesenkt. 1.300 der am häufigsten nachgefragten Artikel wurden um durchschnittlich über 10 %

dauerhaft verbilligt. Die Kampagnen zu Tiefpreisartikeln und Preisgarantie wurden konsequent fortgesetzt. Mit zeitlich begrenzten Preisaktionen wurde im Berichtszeitraum mehrfach erfolgreich „20 Prozent auf alles – außer Tiernahrung“ gewährt. Zudem wurde eine Sommerschluss-Verkaufs-Kampagne gefahren sowie neue Aktionen wie „10.000 Tage Praktiker“ entwickelt und mit Erfolg umgesetzt.

Praktiker setzte auch im Jahr 2005 auf einfache, klare, einprägsame und breit gestreute Werbebotschaften in den Massenmedien (TV und Hörfunk). Ergänzt haben wir diese Kampagnen durch Maßnahmen zur Kundenbindung, vor allem durch Direktansprache von Kundenkarteninhabern mittels Mailings. Die Anzahl der Großkunden hat sich zum

31. Dezember 2005 auf rund 700.000 erhöht und damit gegenüber dem Vorjahr mehr als verdoppelt, ihr Umsatzanteil am Deutschlandgeschäft ist auf über 15 % gestiegen.

## Beschaffung

Eine der Grundlagen für die Preispolitik war eine noch effizientere Warenbeschaffung und ausschlaggebend dafür war ein höherer Anteil der Direktimporte. Zwischen 2004 und 2005 hat sich dieser Anteil an der gesamten Warenbeschaffung von 7 auf nahezu 10 % erhöht. Zudem ist der Anteil der Eigenmarken von 14 auf rund 18 % gestiegen. Auch das Warenvolumen, das über Internetauktionen beschafft wurde, hat sich erhöht. Schließlich haben wir die Zahl der Lieferanten weiter begrenzt. Praktiker bezieht derzeit für seine Filialen in Deutschland rund 72.000 Artikel von etwa 700 Lieferanten.

Die Sortimentstiefe in den ausländischen Praktiker-Märkten ist dagegen geringer. Unsere Kunden dort haben andere Bedürfnisse. Sie bringen teilweise weniger Erfahrungen beim Einsatz von DIY-Artikeln mit. Im Durchschnitt sind für die Sortimentszusammenstellung der ausländischen Märkte auch weniger Lieferanten notwendig. In der Mehrzahl der ausländischen Praktiker-Standorte beträgt die Anzahl der je Standort vorgehaltenen Artikel derzeit im Schnitt rund 36.500 bei rund 550 Lieferanten. Der Eigenmarkenanteil in den ausländischen Praktiker-Standorten liegt im Durchschnitt bei 2,9 %.

## Innovation und Entwicklung

Als ein discountorientiertes preisaggressives Handelsunternehmen sieht sich Praktiker naturgemäß nicht in der Rolle des technologischen Innovationstreibers. Aufwendungen für Forschung und Entwicklung im klassischen Sinne fallen nicht an. Wir beobachten jedoch ständig die Entwicklung der Branche, nehmen Kundenwünsche auf, analysieren Trends und setzen die daraus gewonnenen Erkenntnisse konsequent in unseren Märkten um. Maßstab dafür ist immer der Nutzwert für den Kunden.

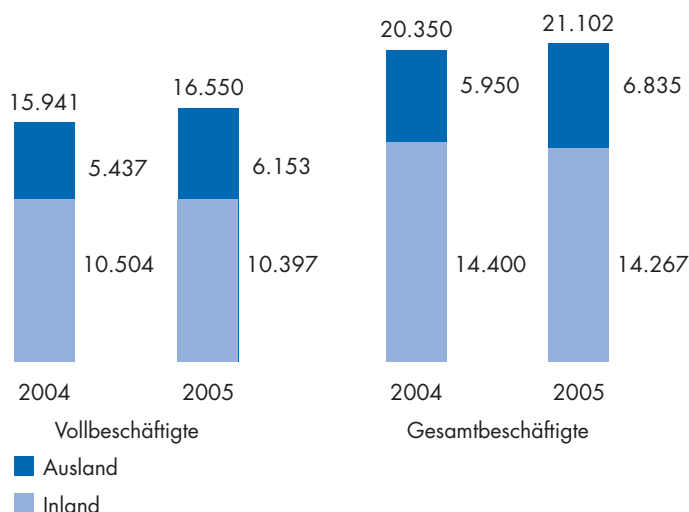
Deshalb arbeiten wir ständig an der Optimierung unserer Prozesse in den Bereichen Einkauf, Vertrieb und Service. Deshalb haben wir im

Jahr 2005 unter dem Stichwort Easy-to-Shop eine neue strategische Ausrichtung entwickelt, die aus vielen einzelnen Komponenten besteht und den Kunden im Ergebnis den Einkauf bei Praktiker schneller, einfacher und bequemer machen soll. Und deshalb sind wir aufgeschlossen für neue Systemlösungen wie beispielsweise Selbstbedienungskassen, die Praktiker als erstes europäisches Baumarktunternehmen Europas Anfang 2005 in drei Testmärkten (Saarbrücken, Trier, Hildesheim) eingeführt hat.

## Mitarbeiter

Die zunehmende Internationalisierung der Praktiker-Gruppe zeigt sich auch an der Belegschaftsstruktur. Wir beschäftigten – umgerechnet in Vollzeitstellen – im Berichtszeitraum einschließlich der Auszubildenden und der geringfügig Beschäftigten, allerdings ohne Erziehungsurlauberrinnen, Wehrdienstleistende und Organvertreter im Jahresdurchschnitt 16.550 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter in Vollzeitstellen (2004: 15.941), davon 10.397 im Inland (2004: 10.504) und 6.153 im Ausland (2004: 5.437). Im Ausland ist die Zahl der Vollzeitkräfte um 13,2 % gestiegen, im Inland dagegen geringfügig zurückgegangen. Noch deutlicher wird diese Entwicklung, wenn wir diese Gesamtzahl der Beschäftigten im Jahresverlauf betrachten. Zum 31.12.2005 zählte die Belegschaft konzernweit 21.102 Personen (davon 8.722 Teilzeitkräfte), 3,7 % mehr als im Vergleichszeitraum des Vorjahres. Während im Inland die Zahl der Mitarbeiter von 14.400 auf 14.267 gesunken ist, ist sie im Ausland von 5.950 auf 6.835, also um 14,9 % gestiegen.

### Mitarbeiter im In- und Ausland



Durch ein uneingeschränktes Bekenntnis zur Leistungskultur hat Praktiker seine hervorragende Marktstellung im In- und Ausland ausgebaut. Unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter haben dazu entscheidend beigetragen. Mit Erfolg praktizieren wir ein leistungsorientiertes Vergütungssystem. Damit schaffen wir nicht nur für Vorstand und Management, sondern auch für Marktleiter, stellvertretende Marktleiter und ausgewählte außertariflich bezahlte Mitarbeiter Erfolgsanreize. Dabei dient der wirtschaftliche Mehrwert (vgl. oben Economic Value Added – EVA) als Maßstab für die Bemessung des Beitrags zum Unternehmenswert und als Basis des variablen Anteils der Vergütung.

Die Belegschaft von Praktiker in Deutschland ist relativ jung. Drei Viertel aller Mitarbeiter sind unter 45 Jahre alt, und sie arbeiten zum Teil schon seit vielen Jahren für uns. Fast die Hälfte ist zwischen 5 und 20 Jahre für Praktiker tätig. Unsere Geschäftstätigkeit erlaubt es, im großen Umfang Teilzeitbeschäftigte anzustellen. Die Teilzeitquote ist seit dem Jahr 2000 von 37,1 % auf 56,1 % zum Stichtag 31.12.2005 gestiegen. Wir haben zudem flächendeckend flexible Arbeitszeiten eingeführt und führen dazu unterstützend ein Zeitwirtschaftssystem ein.

## Risikobericht

### Risikomanagementsystem

Der Vorstand der Praktiker Holding AG hat ein zentrales Risikomanagement eingerichtet. Dieses sieht vor, dass der Vorstand kontinuierlich und zeitnah durch den Risikobeauftragten über die wesentlichen Entwicklungen im Risikomanagement informiert wird. Das Risikomanagementsystem der Praktiker Holding AG dient der Risikoerkennung sowie der Risikobeseitigung oder -minderung. Das Risikomanagementsystem umfasst alle Unternehmensbereiche der Praktiker Holding AG.

Die Erzielung wirtschaftlicher Erfolge ist notwendigerweise mit Risiken verbunden. Jedoch darf keine Handlung oder Entscheidung ein existenzielles Risiko nach sich ziehen. Nicht vermeidbare Risiken müssen – soweit möglich und wirtschaftlich sinnvoll – versichert werden. Restrisiken müssen mit dem Instrumentarium des Risikomanagements gesteuert werden. Hierzu wird eine Risikomatrix verwendet und laufend aktualisiert, in der alle wesentlichen wirtschaftlichen Risiken mit ihrer Eintrittswahrscheinlichkeit sowie ihrer möglichen finanziellen Auswirkung dargestellt werden.

Verantwortlich für die Risiken eines Unternehmensbereichs und die Verfolgung der Risiken im Zeitablauf sind die Bereichsverantwortlichen. Je Unternehmensbereich werden Gegenmaßnahmen für bestehende Risiken definiert sowie die Entwicklung der Risiken und der ergriffenen Gegenmaßnahmen dokumentiert.

Für die Praktiker-Gruppe ergeben sich folgende wesentliche Risiken:

### Geschäftsrisiken

Die Praktiker-Gruppe ist in der Branche für Bau- und Heimwerkerprodukte tätig. Die Entwicklung dieser Branche im In- und Ausland hängt entscheidend von der Entwicklung des privaten und des kleingewerblichen Konsumverhaltens ab. Ein Einflussfaktor für das Konsumverhalten sind

Die Personalpolitik der ausländischen Standorte ist weitgehend autonom. Sie ist zudem so flexibel, dass sie auf die unterschiedlichen marktspezifischen Anforderungen und arbeitsrechtlichen Gegebenheiten eingehen kann. Gleichzeitig ist Praktiker bemüht, innerhalb der Gruppe soziale Standards zu gewährleisten.

Eine fundierte, qualifizierte Aus- und Weiterbildung ist die Basis für eine motivierte, leistungsfähige Belegschaft. Auch im Blick auf die angespannte Situation auf dem Lehrstellenmarkt hat Praktiker im Berichtsjahr die Zahl der Ausbildungsplätze weiter erhöht. Mit Beginn des neuen Ausbildungsjahres 2005/06 wurden rund 200 junge Leute neu eingestellt, die in den Praktiker-Baumärkten in Deutschland oder in der Konzernzentrale in Kirkel einen kaufmännischen Beruf erlernen beziehungsweise ein Handelsstudium absolvieren. Dies sind rund 30 % mehr als vor zwei Jahren. Daneben nahmen unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter aus den Filialen und der Zentralverwaltung zur Stärkung ihrer fachlichen und persönlichen Kompetenzen an unterschiedlichen Trainingsmaßnahmen, Mitarbeiterentwicklungsprogrammen und Führungsseminaren teil.

die umsatzsteuerlichen Rahmenbedingungen. Die in Deutschland geplante Mehrwertsteuererhöhung könnte negative Auswirkungen auf die Umsatzentwicklung und damit auf die Ertragslage von Praktiker haben. Die Branche ist ferner abhängig von der Immobilienkonjunktur, da die überwiegende Anzahl der DIY-Produkte für den Haus- und Wohnungsbau und die -renovierung verwendet werden. In Deutschland reagiert die Branche auch auf die Entwicklung des Eigenheimanteils, der wiederum von gesetzgeberischen Einflüssen abhängig ist. Hier kann sich beispielsweise der Wegfall der Eigenheimzulage negativ auf die Branche auswirken. In ausländischen Märkten gelten vergleichbare Einflussfaktoren, jedoch in Abhängigkeit von der wirtschaftlichen, steuerlichen und gesellschaftlichen Situation des jeweiligen Landes. Neben wirtschaftlichen und konjunkturellen Entwicklungen ist die DIY-Branche auch politischen Risiken ausgesetzt. Mögliche Terroranschläge oder andere geopolitische und regionale Instabilitäten und sonstige politische Risiken können die gesamte Branche einschließlich Praktiker in ihrer Vermögens-, Finanz- und Ertragslage beeinträchtigen.

### Standortrisiken

Durch die Expansion im Ausland ergeben sich auch Standortrisiken, die durch umfangreiche Machbarkeitsstudien detailliert analysiert und identifiziert werden.

### Beschaffungsrisiken

Praktiker importiert einen Teil seines Warensortiments. Der Bezug von Waren bei ausländischen Lieferanten unterliegt den üblichen allgemeinen Risiken im internationalen Handel. Dazu gehören etwa Zeitverzögerungen beim Versand, Wechselkursschwankungen, Erhöhungen von Zöllen und Steuern. Schwierigkeiten beim Bezug von ausländischen Lieferanten, vor allem Preiserhöhungen oder Lieferengpässe, können

sich negativ auf die Kostenstruktur von Praktiker und damit auf die Ertragslage auswirken. Praktiker bezieht ferner eine Reihe von Markenartikeln internationaler Großhersteller. Lieferengpässe oder sonstige Schwierigkeiten beim Bezug dieser Artikel könnten das Warensortiment schmälern und zu Umsatzrückgängen führen. Diese Unwägbarkeiten versuchen wir durch genaue Beobachtung der Marktgegebenheiten, eine breite Lieferantenbasis sowie einkaufspolitische Maßnahmen zu vermeiden.

### Personalrisiken

Um unsere strategischen Ziele zu verwirklichen, sind wir auf qualifizierte Fach- und Führungskräfte angewiesen. Vor allem in Expansionsländern besteht großer Bedarf an qualifiziertem Personal. Der Wettbewerb um entsprechende Mitarbeiter hat in den letzten Jahren zugenommen und könnte künftig noch intensiver werden. Wir begegnen diesem Risiko mit entsprechenden unternehmensinternen Qualifizierungsmaßnahmen.

## Ereignisse nach dem Bilanzstichtag

Ereignisse, die für die Beurteilung der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der Praktiker Holding AG sowie des Praktiker-Konzerns wesentlich wären, sind nach Schluss des Geschäftsjahres nicht eingetreten.

## Ausblick

### Wirtschaftliche Rahmenbedingungen

#### Inland

Es ist damit zu rechnen, dass die deutsche Wirtschaft langsam Fahrt aufnimmt und im Jahr 2006 etwas stärker wächst als im Vorjahr. Die Bandbreite der Wachstumsprognosen lag zur Jahreswende zwischen 1,3 und 1,7 %. Ob sich damit auch die Inlandsnachfrage nachhaltig belebt, bleibt jedoch offen. Nach wie vor dürfte die Binnenkonjunktur deutlich hinter den Erfolgen der deutschen Exportwirtschaft zurückbleiben. Eine zusätzliche Belastung für einen kräftigeren Aufschwung könnte die zum 1.1.2007 geplante Anhebung des Mehrwertsteuersatzes von 16 auf 19 % darstellen. Experten rechnen damit, dass vor allem der Einzelhandel erst nach Ablauf von ein bis zwei Jahren in der Lage sein wird, diese Mehrbelastung an die Verbraucher weiterzugeben. So erwartet das Deutsche Institut für Wirtschaftsforschung in Berlin (Stand Dezember 2005) für das Jahr 2007 bereits wieder einen Rückgang des Wachstums. „Die bisherigen Maßnahmen der neuen Bundesregierung führen trotz günstiger internationaler Rahmenbedingungen nur zu einer leichten Belebung der Konjunktur im Jahr 2006, die ab dem nächsten Jahr wieder in Lethargie zu versinken droht“, fasst das DIW-Institut seine Prognose zusammen. Hinzu kommt, dass das weltwirtschaftliche Umfeld zwar günstig bleibt, das Wachstum sich aber

### Finanzwirtschaftliche Risiken

Hier bestehen Zinsänderungsrisiken, Liquiditätsrisiken sowie Risiken aus Zahlungsstromschwankungen. Das Liquiditätsrisiko ist durch den Emissionserlös und die vorhandenen syndizierten Kreditlinien stark minimiert. Der Liquiditätsbedarf wird mit Hilfe einer rollierenden 12-Monats-Finanzplanung überwacht. Praktiker bedient sich derivativer Finanzinstrumente, um Auswirkungen von Wechselkursschwankungen auf die Zahlungsströme der Gruppe zu reduzieren. Die derivativen Finanzinstrumente dienen ausschließlich zur Absicherung von Geschäftsrisiken.

### Beurteilung des Gesamtrisikos

Eine detaillierte Bewertung aller Risiken von Praktiker hat ergeben, dass diese keinen wesentlichen Einfluss auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Unternehmens haben sollten; somit existieren unseres Erachtens keine Risiken, die den Fortbestand gefährden sollten. Wir haben die Eigenkapitalquote auf 50,5 % erhöht, was uns langfristig eine weitere Finanzierung des Wachstums ohne ein Eingehen hoher Risiken ermöglichen wird.

zum Jahreswechsel 2006/07 in wichtigen deutschen Handelspartnern abschwächen dürfte. Wirtschaftsexperten rechnen damit, dass die Exporte 2007 nur noch um 4,5 % – nach 8,4 % im Jahre 2006 – wachsen werden.

Der Konsum in Deutschland stockt seit Jahren und die Auswirkungen belasten nicht nur den Einzelhandel insgesamt, sondern auch die Lage der DIY-Branche, die bisher etwas besser als der Handel insgesamt abgeschnitten hat. Nennenswerte Impulse für Umsatzwachstum auf vergleichbarer Fläche sind auch in den kommenden Jahren nicht zu erwarten. Positiv stimmt zwar, dass das Potenzial für Renovierung und Modernisierung im Bereich des Immobilienbestands wächst. So sind knapp drei Viertel der 38 Mio. Wohneinheiten in Deutschland über 30 Jahre alt, rund 15 % stammen sogar aus der Zeit vor 1918. Auf der anderen Seite ist unklar, wie sich der Wegfall der gesetzlichen Eigenheimförderung auswirken wird.

Branchenexperten rechnen insofern – bei einem weiteren Wachstum der Gesamtverkaufsfläche – mit einer Verschärfung des Wettbewerbs und dementsprechend mit Preisdruck, vor allem im Baumarktsektor. Ob und wann es daher zu einer Marktbereinigung kommen wird – durch Fusionen oder Übernahmen – ist aus heutiger Sicht nicht abzuschätzen.



## Ausland

Im Berichtszeitraum ist es politisch wie wirtschaftlich zu einer beschleunigten Annäherung zwischen den Reformstaaten in Mittel- und Osteuropa und der Europäischen Union gekommen. Die zehn Beitrittsländer, zu denen auch die Praktiker-Länder Polen und Ungarn zählen, wurden erfolgreich integriert. Die für einen Beitritt notwendigen Reformen in den Ländern Rumänien und Bulgarien – in beiden ist Praktiker erfolgreich tätig – wurden vorangetrieben. Zudem wurde der Türkei, einem weiteren Praktiker-Land, eine Beitrittsperspektive eröffnet. Allerdings registrieren wir auch politische Stimmen, die kritisch über eine Erweiterung der EU diskutieren.

Diese Entwicklung, verbunden mit hoher Geldwertstabilität und politischer Stabilität, hat in den meisten dieser Länder zu einer positiven Grundstimmung geführt und damit nicht zuletzt das Konsumklima günstig beeinflusst.

## Umsatz- und Ergebnisentwicklung

Genauere Prognosen über den Verlauf der Geschäftsjahre 2006 und 2007 fallen angesichts der unsicheren gesamtwirtschaftlichen Entwicklung naturgemäß schwer. Wir gehen jedoch davon aus, unsere Marktstellung im In- und Ausland weiter auszubauen und die positive Geschäftsentwicklung des Vorjahres fortzusetzen. Insgesamt erwarten wir einen prozentualen Umsatzzuwachs in den Jahren 2006 und 2007 im niedrigen einstelligen Bereich. Auf vergleichbarer Verkaufsfläche wird im Inland mit einem leichten, in den osteuropäischen Wachstumsmärkten mit einem deutlicheren Zuwachs gerechnet.

Das Ergebnis vor Finanzergebnis, Steuern und Firmenwertabschreibungen wird im Jahr 2006 schon dadurch steigen, dass die Erträge der Querschnittsgesellschaften (Praktiker International AG und Praktiker Group Buying HK Ltd.), die im Berichtsjahr nur anteilig vereinnahmt wurden, in 2006 jedoch für zwölf Monate einbezogen werden. Unser Ziel ist es, das Ergebnis vor Finanzergebnis, Steuern und Firmenwertabschreibungen des Berichtsjahres in 2006 mit einem Jahresergebnis von über 105 Mio. € zu übertreffen. Der Cashflow wird nach Investitionstätigkeit auch in 2006 positiv sein. Eine Änderung des Trends bei dem Ergebnis vor Finanzergebnis, Steuern und Firmenwertabschreibungen und Cashflow ist für das Jahr 2007 aus heutiger Sicht nicht zu erwarten.

## Finanz- und Vermögenslage

Der Nettoerlös aus der Kapitalerhöhung sowie der Cashflow aus dem operativen Geschäft werden ausreichen, den kurz- und mittelfristigen Finanzbedarf für die Investitionen im In- und Ausland zu finanzieren. Zudem stehen Kreditlinien in ausreichender Höhe zur Verfügung.

## Dividendenpolitik

Die Gesellschaft beabsichtigt, eine auch im Branchenvergleich angemessene Dividende auszuschütten, in Abhängigkeit vom wirtschaftlichen Umfeld, von der Wettbewerbssituation und vom Kapitalbedarf der Gesellschaft sowie von anderen relevanten Umständen. Wir schlagen der Hauptversammlung 2006 eine Dividende von 0,45 € je Aktie vor. Dies entspricht, bezogen auf den Jahresüberschuss aus dem

fortzuführenden Geschäft, einer Ausschüttungsquote von 38,4 %. Wir planen zudem, auch in den folgenden Jahren bei beschleunigter Expansion zumindest eine Dividende auf dieser Höhe auszuschütten.

## Vertriebsnetz der Praktiker-Gruppe

Die Praktiker-Gruppe beabsichtigt, ihr internationales Vertriebsnetz bis zum 31.12.2006 im Saldo um bis zu zehn Standorte und im darauffolgenden Jahr um 10 bis 15 Märkte zu erweitern. Dieser Zuwachs soll ausschließlich im südost- und osteuropäischen Ausland erzielt werden. In Bulgarien und Rumänien wollen wir die Anzahl unserer Filialen nahezu verdoppeln. Im Jahr 2006 soll außerdem in Kiew der erste ukrainische Praktiker-Markt eingeweiht werden. Im Jahr 2007 wird dieser Brückenkopf ausgebaut und weitere drei bis fünf Märkte sollen folgen.

Die Ertragskraft des Inlandsgeschäftes werden wir unter anderem durch eine weitere Optimierung des Standortportfolios sichern. Wie in den vergangenen Jahren, kann dies auch in Zukunft vereinzelt zur Schließung unrentabler Märkte, zur Verlagerung von Standorten oder auch zu Neueröffnungen in attraktiven Lagen kommen. Im Saldo rechnen wir mit einem geringfügigen Rückgang der Gesamtzahl der Praktiker-Filialen. Die Gesamtverkaufsfläche soll sich allerdings jenseits der 2-Mio.-Quadratmeter-Grenze stabilisieren, die durchschnittliche Größe eines Praktiker-Marktes leicht erhöhen.

## Strategie

### Inland

Solide Grundlage für eine gute Wettbewerbsposition bilden die klare Preispositionierung und die bereits getroffenen und geplanten Maßnahmen zur Produktivitätssteigerung. Um mittelfristig diese Position weiter auszubauen, arbeitet Praktiker im Jahr 2006 verstärkt an der Umsetzung der strategischen Ausrichtung Easy-to-Shop, die das Einkaufen in unseren Märkten in Deutschland künftig noch schneller, einfacher und bequemer machen soll. Praktiker verwirklicht damit den kundenfreundlichen, weitgehend selbsterklärenden SB-Baufachmarkt – mit einem plausiblen Leitsystem im Markt, einer übersichtlichen Warenpräsentation, informativen Produktbeschreibungen und klaren, eindeutigen Preisbotschaften. Um den Kunden die Qual der Wahl zu erleichtern, wird auch das Sortiment weiter verkleinert. Früher hatte Praktiker mehr als 300.000 verschiedene Artikel gelistet, nach Einführung der Bausteinsystematik hat sich die Auswahl schrittweise bis auf 72.000 verringert. Diese Anzahl soll durch eine kunden- und bedarfsgerechte Vorauswahl weiter gestrafft werden.

Easy-to-Shop ist mit seiner strikten Kundenorientierung eine Innovation im Markt. Das neue Konzept wird aber auch die Ertragskraft des Inlandsgeschäfts steigern. Dazu soll die Flächenproduktivität in den Märkten gesteigert werden. Bei einer weiteren Straffung unseres Sortiments wird zudem der Warenumsatz erhöht, was zu einer Verringerung der Kapitalbindung führt und damit insgesamt die Kapitaleffizienz weiter verbessert.

Für Sommer 2006 ist die Eröffnung der drei ersten Easy-to-Shop Testmärkte geplant. Bei einem Erfolg des Testlaufs soll ab 2007 eine mittlere zweistellige Anzahl von Filialen auf das neue Konzept um-

gestellt werden. Auch wenn der SB-Charakter der Praktiker-Märkte dadurch weiter geschärft wird, bedeutet dies keinen Verzicht auf Beratung und Service. Easy-to-Shop macht es vielmehr möglich, das Fachpersonal vor Ort noch effektiver dort einzusetzen, wo es wirklich gebraucht wird. Ein Personalabbau ist daher mit der Umsetzung des neuen Konzeptes nicht verbunden.

Gleichzeitig wird die erreichte Wettbewerbsposition konsequent durch Fortführung des preisaggressiven Marktauftritts weiter gefestigt. Werbekampagnen mit hohem Aufmerksamkeitswert sollen die Kundenfrequenz zusätzlich steigern.

## Ausland

Auch wir haben in den vergangenen Jahren das günstige Konsumklima in Osteuropa genutzt und gehen davon aus, dass sich in den beiden nächsten Jahren diese positive Entwicklung fortsetzen wird. Durch den Markteintritt in der Ukraine im Jahr 2006 mit dem ersten Markt in Kiew wollen wir unsere Präsenz in den aussichtsreichen Wachstumsmärkten Osteuropas verstärken. Zudem wollen wir das Jahr 2006 nutzen, unsere führende Position in Rumänien und Bulgarien weiter auszubauen.

Auch in Griechenland werden wir unsere Marktführerschaft nachhaltig festigen und die vorhandenen sieben Standorte um einen weiteren ergänzen. In Ungarn sehen wir unsere Hauptaufgabe darin, das Sortiment den Wünschen unserer Kunden anzupassen und die Marke Praktiker weiter zu profilieren. In Polen wird im kommenden Jahr das Standortnetz ausgebaut. Wir wappnen uns damit gegenüber einem sehr starken Wettbewerbsumfeld. Auch in der Türkei wollen wir weiter expandieren.

Investitionsschwerpunkt im Geschäftsjahr 2006 werden Rumänien, Bulgarien und Griechenland sein. In Rumänien wollen wir vier neue Standorte öffnen, in Bulgarien drei und in Griechenland einen.

## Beschaffungs- und Produktpolitik

Im Sortiment positioniert sich Praktiker weiter als Komplettanbieter im Bau- und Heimwerker- sowie Gartenbereich. Durch die konsequente Fortsetzung der Beschaffungspolitik der letzten Jahre wird sich die Anzahl der geführten Artikel weiter leicht reduzieren. Der Anteil der Direktimporte wird weiter steigen und im Jahr 2006 erstmals über 10 % der in Deutschland verkauften Ware ausmachen. Auch der Eigenmarkenanteil wird in den kommenden Jahren steigen und in Deutschland 2006 bei rund 20 % liegen. Die Beschaffung über Online-Auktionen soll gleichfalls intensiviert werden.

Insgesamt ergeben sich aus den Verbesserungen in der Beschaffung Effizienzvorteile, die es Praktiker erlauben, bei schärferem Wettbewerb die erreichte Position als einer der Preisführer der Branche zu halten. Organisatorisch wird im Rahmen der planmäßigen Loslösung aus dem Konzernverbund der METRO das bestehende Vertragsverhältnis mit der für den Zentraleinkauf zuständigen METRO Group Buying (MGB) zum 31.12.2006 beendet.

## Kundenbindung

Auch das Praktiker-Geschäft mit Großkunden, also Privatkunden mit einem überdurchschnittlichen, gestaffelten Jahresumsatz, dürfte spürbar wachsen. Die Zahl der an diese Kunden ausgegebenen und aktiven, mindestens einmal im Jahr eingesetzten Großkundenkarten wird erheblich steigen und innerhalb der nächsten zwei Jahre die Milliongrenze deutlich überschreiten. Wir rechnen damit, dass über alle aktiven Karten im Jahr 2006 erstmals mehr als 20 % des Gesamtumsatzes in Deutschland abgewickelt wird. Auch im Jahr 2007 sollte es uns gelingen, mit Hilfe dieses Programms die Zahl der Großkunden zu erhöhen.

## Mitarbeiter

Unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter bleiben weiterhin der entscheidende Faktor für den Erfolg unserer Unternehmensgruppe. Ausbildung, Weiterbildung und Qualifizierung des Personals sollen auch in Zukunft forciert werden. Dies gilt für die Kräfte in den Märkten mit direktem Kundenkontakt ebenso wie für die kaufmännischen Berufe und den Führungsnachwuchs in der Konzernzentrale in Kirkel sowie in den einzelnen Landesorganisationen.

Im Bereich der Berufsausbildung will sich Praktiker auch in Zukunft seiner gesellschaftlichen Verantwortung stellen. Praktiker arbeitet seit Jahren mit saarländischen Bildungseinrichtungen und verschiedenen Hochschulen in mehreren Bundesländern zusammen, um Auszubildenden qualifizierte Berufsperspektiven zu bieten. Diese Zusammenarbeit wollen wir weiter ausbauen. Daneben bieten wir unseren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern zur Stärkung ihrer fachlichen und persönlichen Kompetenzen weiterhin unterschiedliche Trainingsmaßnahmen, Entwicklungsprogramme und Führungsseminare an.

Wir wollen diesen offensiven Weiterbildungsprozess weiter verstärken. Denn gut ausgebildete und kompetente Mitarbeiter sind entscheidendes Kriterium für die Kundenbindung. Da wir weiter in Osteuropa expandieren, werden einschlägige Fremdsprachenkenntnisse wie auch die Fähigkeit unseres mittleren Managements, mit Menschen unterschiedlicher Traditionen und kultureller Einstellungen umzugehen und zu kommunizieren, immer wichtiger.

Praktiker legt als Kostenführer der Branche auch in Zukunft auf schlanke Strukturen und einen effizienten Einsatz personeller Ressourcen größten Wert. Dennoch wird die weitere Auslandsexpansion in den Jahren 2006 und 2007 voraussichtlich zu höheren Beschäftigungszahlen führen. Eine Teilzeitquote von deutlich über 50 % in Deutschland (Stand 2005) wird auch in Zukunft angestrebt. Es hat sich gezeigt, dass das Instrument der Teilzeitbeschäftigung hervorragend geeignet ist, die Filialen bedarfsgerecht zu besetzen und flexibel auf aktions- oder saisonbedingte Frequenzspitzen in den Märkten zu reagieren. Diese Bedarfsorientierung und Flexibilität wollen wir uns erhalten. In diesem Zusammenhang ist auch die flächendeckende Einführung flexibler Arbeitszeiten zu erwähnen, ebenso die Implementierung eines Zeitarbeitswirtschaftssystems, die durch Schulungen unterstützt wird.

### Organisation

Die zentrale Unternehmensstruktur der Praktiker-Gruppe sorgt durch besondere Effizienz in der Umsetzung von strategischen Entscheidungen für einen Wettbewerbsvorteil. Eine Überprüfung der Zusammenarbeit mit den METRO-Querschnittsgesellschaften wird individuell für jede der Gesellschaften vorgenommen. Ende 2006 läuft nach bisheriger Planung nur die Zusammenarbeit mit der METRO Group Buying (MGB) aus.

### Gesamtbeurteilung

Wir gehen insgesamt von einer positiven Entwicklung des Unternehmens in den nächsten beiden Geschäftsjahren aus. Das Auslandsgeschäft wird dabei weiterhin der Wachstumsmotor der Umsatzentwicklung sein. Auf der Ergebnisseite würde Praktiker zusätzlich auch im Inland von einer deutlicheren Verbesserung des allgemeinen Konsumklimas und insbesondere einer steigenden Nachfrage nach DIY-Produkten profitieren.



# Konzernabschluss

## Gewinn- und Verlustrechnung für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis 31. Dezember 2005

Angaben in Tausend €	Anhang Nr.	2005	2004
<b>Umsatzerlöse</b>	(1)	<b>3.033.938</b>	<b>2.933.990</b>
Einstandskosten der verkauften Waren	(11)	-2.075.682	-1.967.470
<b>Bruttoergebnis vom Umsatz</b>		<b>958.256</b>	<b>966.520</b>
Sonstige betriebliche Erträge	(2)	47.322	42.021
Vertriebskosten		-852.117	-883.867
Allgemeine Verwaltungskosten		-54.434	-51.411
Sonstige betriebliche Aufwendungen	(3)	-3.493	-3.125
<b>Betriebliches Ergebnis</b>		<b>95.534</b>	<b>70.138</b>
Finanzierungserträge		19.562	17.043
Finanzierungsaufwendungen		-26.144	-27.197
<b>Finanzergebnis (netto)</b>	(4)	<b>-6.582</b>	<b>-10.154</b>
<b>Ergebnis vor Steuern</b>		<b>88.952</b>	<b>59.984</b>
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	(5)	-20.904	-6.863
<b>Jahresüberschuss aus dem fortzuführenden Geschäft</b>		<b>68.048</b>	<b>53.121</b>
Ergebnis aus aufgegebenen Geschäftsbereichen	(6)	17.062	-13.156
<b>Jahresüberschuss</b>		<b>85.110</b>	<b>39.965</b>
Davon Anteile anderer Gesellschafter	(7)	990	911
Davon den Anteilseignern des Konzerns zustehend		84.120	39.054
		<b>85.110</b>	<b>39.965</b>
Ergebnis je Aktie (€)	(12)		
aus fortzuführendem Geschäft	- unverwässert	1,07	0,79
	- verwässert	1,07	0,79
aus aufgegebenen Geschäftsbereichen	- unverwässert	0,27	-0,20
	- verwässert	0,27	-0,20

**Bilanz zum 31.12.2005****Aktiva**

Angaben in Tausend €		31.12.2005	31.12.2004
<b>Langfristige Vermögenswerte</b>	(13)		
Geschäfts- oder Firmenwerte	(14)	116.590	116.590
Sonstige immaterielle Vermögenswerte	(15)	10.110	14.533
Sachanlagen	(16)	240.423	192.494
Finanzielle Vermögenswerte	(17)	389	416
Übrige Forderungen und sonstige Vermögenswerte	(21)	3.146	399
Latente Steueransprüche	(18)	198.837	200.362
		<b>569.495</b>	<b>524.794</b>
<b>Kurzfristige Vermögenswerte</b>			
Vorräte	(19)	635.878	606.392
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	(20)	20.442	12.853
Übrige Forderungen und sonstige Vermögenswerte	(21)	148.491	237.516
Ertragsteuererstattungsansprüche		203	202
Zahlungsmittel	(22)	349.073	32.737
		<b>1.154.087</b>	<b>889.700</b>
<b>Zur Veräußerung gehaltene Aktiva</b>	(31)	<b>0</b>	<b>6.196</b>
<b>Bilanzsumme</b>		<b>1.723.582</b>	<b>1.420.690</b>

**Passiva**

Angaben in Tausend €		31.12.2005	31.12.2004
<b>Eigenkapital</b>	(23)		
Gezeichnetes Kapital		58.000	168.726
Rücklagen		688.278	422.521
Bilanzgewinn		123.174	39.054
		<b>869.452</b>	<b>630.301</b>
Minderheitsanteile am Eigenkapital		1.504	1.401
		<b>870.956</b>	<b>631.702</b>
<b>Langfristige Schulden</b>			
Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen	(24)	10.586	9.659
Übrige Rückstellungen	(25)	36.303	36.688
Finanzielle Schulden	(26)	137.395	112.875
Übrige Verbindlichkeiten	(27)	9.712	1.536
Latente Steuerschulden	(28)	41.157	37.573
		<b>235.153</b>	<b>198.331</b>
<b>Kurzfristige Schulden</b>			
Übrige Rückstellungen	(27)	37.586	33.570
Finanzielle Schulden	(26)	6.870	15.404
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	(29)	488.925	409.819
Übrige Verbindlichkeiten	(27)	77.475	71.341
Laufende Ertragsteuerschulden	(30)	6.617	6.401
		<b>617.473</b>	<b>536.535</b>
<b>Zur Veräußerung gehaltene Passiva</b>	(31)	<b>0</b>	<b>54.122</b>
<b>Bilanzsumme</b>		<b>1.723.582</b>	<b>1.420.690</b>

## Entwicklung des Eigenkapitals

Angaben in Tausend €	Gezeichnetes Kapital	Kapitalrücklage	Übrige Rücklagen	Bilanzgewinn	Zwischensumme	Minderheiten am Eigenkapital	Gesamt
<b>31.12.2003</b>	<b>168.726</b>	<b>192.249</b>	<b>-89.846</b>	<b>0</b>	<b>271.129</b>	<b>1.237</b>	<b>272.366</b>
Änderung aufgrund vom historischen Konzernabschluss abweichender Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden			-49.132		-49.132		-49.132
Währungsänderungen			5.629		5.629		5.629
Einstellung in Kapitalrücklage		350.000			350.000		350.000
Einstellung in übrige Gewinnrücklagen			13.621		13.621		13.621
Konzerngewinn				39.054	39.054		39.054
Veränderung Fremdanteile						164	164
<b>31.12.2004</b>	<b>168.726</b>	<b>542.249</b>	<b>-119.728</b>	<b>39.054</b>	<b>630.301</b>	<b>1.401</b>	<b>631.702</b>
Währungsänderungen			5.509		5.509		5.509
Erstkonsolidierung Praktiker Holding AG	50				50		50
Änderung der Kapitalstruktur aufgrund von Reverse Acquisition	-118.776	118.776			0		0
Sonstige Einstellungen in die Kapitalrücklage		35.795			35.795		35.795
Kapitalerhöhung aufgrund des Börsengangs	8.000	108.000			116.000		116.000
Direkt im Eigenkapital erfasste Kosten aus dem Börsengang		-3.950			-3.950		-3.950
Darauf entfallende Steuern		1.546			1.546		1.546
Unmittelbar im Eigenkapital erfasster Gewinn aus Cashflow-Hedges			81		81		81
Konzerngewinn				84.120	84.120		84.120
Veränderung Fremdanteile						103	103
<b>31.12.2005</b>	<b>58.000</b>	<b>802.416</b>	<b>-114.138</b>	<b>123.174</b>	<b>869.452</b>	<b>1.504</b>	<b>870.956</b>



## Kapitalflussrechnung

Angaben in Tausend €	2005	2004
Betriebliches Ergebnis	95.534	70.138
Abschreibungen auf Vermögenswerte des Anlagevermögens	40.089	40.065
	<b>135.623</b>	<b>110.203</b>
Zunahme der Rückstellungen	4.558	3.066
Verlust (Gewinn) aus dem Abgang von Vermögenswerten des Anlagevermögens	272	-148
Zunahme der Vorräte	-29.486	-40.672
Zunahme der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	79.106	39.403
Sonstige zahlungsunwirksame Aufwendungen und Erträge	-1.900	-855
Zunahme der sonstigen Aktiva	-30.817	-36.755
Zunahme der sonstigen Passiva	14.629	10.110
Zahlungen für Ertragsteuern	-4.474	-12.210
<b>Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit (im fortzuführenden Geschäft)</b>	<b>167.511</b>	<b>72.142</b>
Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit (in aufgegebenen Geschäftsbereichen)	382	-4.972
<b>Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit (gesamt)</b>	<b>167.893</b>	<b>67.170</b>
Einzahlungen aus Abgängen von Vermögenswerten des Anlagevermögens	10.229	1.443
Auszahlungen für Investitionen in das Anlagevermögen	-53.609	-33.844
<b>Cashflow aus der Investitionstätigkeit (gesamt)</b>	<b>-43.380</b>	<b>-32.401</b>
Nettozinszahlungen	-10.145	-12.778
Auszahlungen an Minderheiten	-900	-760
Einzahlung einer Aktionärin	8.000	0
Einzahlung aus Börsengang	105.596	0
Abnahme der Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing	-5.669	-5.353
Veränderung Finanzsaldo METRO AG und übrige	100.727	-51.791
<b>Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit (im fortzuführenden Geschäft)</b>	<b>197.609</b>	<b>-70.682</b>
Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit (in aufgegebenen Geschäftsbereichen)	-30.818	4.916
<b>Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit (gesamt)</b>	<b>166.791</b>	<b>-65.766</b>
<b>Zahlungswirksame Veränderung der Finanzmittel</b>	<b>291.304</b>	<b>-30.997</b>
Wechselkursbedingte Änderungen der Finanzmittel	-359	120
Finanzmittel am Anfang der Periode (gesamt)	32.737	63.792
abzüglich Finanzmittel am Ende der Periode (in aufgegebenen Geschäftsbereichen)	0	178
<b>Finanzmittel am Ende der Periode (gesamt)</b>	<b>323.682</b>	<b>32.737</b>

## Erläuterungen zur Kapitalflussrechnung

Die Kapitalflussrechnung ist gemäß IAS 7 nach der indirekten Methode erstellt und nach den Zahlungsströmen aus der Geschäfts-, Investitions- und Finanzierungstätigkeit gegliedert.

Nicht enthalten sind zahlungsunwirksame Zugänge in Höhe von 32.649 T€ (Vorjahr 21.896 T€) des Anlagevermögens aus Finanzierungsleasing. Es ergaben sich zahlungsunwirksame Abgänge in Höhe von 815 T€ (Vorjahr 0 T€) des Anlagevermögens aus Finanzierungsleasing und zahlungsunwirksame Abgänge in Höhe von 1.407 T€ (Vorjahr 0 T€) der Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing.

Der Posten „Veränderung Finanzsaldo METRO AG und übrige“ beinhaltet im Vorjahr Non-Cash-Transaktionen (Forderungsverzicht der METRO AG und Einzahlung in die Kapitalrücklage) in Höhe von jeweils 350 Mio. €.

Da von den Zahlungsmitteln 25.391 T€ verpfändet wurden, sind diese nicht der Position Finanzmittel zuzurechnen, sondern dem Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit (im fortzuführenden Geschäft). Dort wurden sie der Position „Zunahme der sonstigen Aktiva“ zugeordnet.

Die Finanzmittel enthalten Guthaben bei Kreditinstituten und den Kassenbestand.

# Konzernanhang

## Vorbemerkung

### (a) Allgemeine Ausführungen

Die Praktiker Bau- und Heimwerkermärkte Holding AG (Praktiker Holding AG) ist eine Aktiengesellschaft nach deutschem Recht und hat ihren Sitz in Kirkel, Saarland, Bundesrepublik Deutschland. Das zuständige zentrale Registergericht befindet sich in Saarbrücken.

Gegenstand der Praktiker Holding AG und ihrer Tochtergesellschaften ist der Erwerb von Beteiligungen an Großhandels-, Einzelhandels- oder Dienstleistungsunternehmen sowie der Groß- und Einzelhandel mit Bau- und Heimwerkerbedarfsartikeln und überhaupt mit Waren aller Art aus dem Food- und Non-Food-Bereich, deren Im- und Export, insbesondere der Betrieb von Bau- und Heimwerkermärkten im In- und Ausland.

Das Geschäftsjahr entspricht dem Kalenderjahr. Der Konzernabschluss ist in Tausend € aufgestellt.

### (b) Wesentliche Änderungen in der Konzernstruktur

Im September 2005 wurde die Praktiker Bau- und Heimwerkermärkte AG („Praktiker AG“) in die neu gegründete Praktiker Bau- und Heimwerkermärkte Holding AG eingebracht. Diese Einbringung wurde gemäß den Vorschriften über umgekehrte Unternehmenserwerbe (Reverse Acquisitions) entsprechend IFRS 3 bilanziert. Danach ist das rechtliche Tochterunternehmen, die Praktiker AG, die

wirtschaftliche Erwerberin des rechtlichen Mutterunternehmens, der Praktiker Holding AG. Dies führte dazu, dass der vorliegende Konzernabschluss zwar unter dem Namen des rechtlichen Mutterunternehmens, der Praktiker Holding AG, aufgestellt ist, wirtschaftlich allerdings eine Fortführung des Konzernabschlusses der Praktiker AG als wirtschaftlicher Erwerberin vorliegt.

Der Konzernabschluss der Praktiker AG zum 31. Dezember 2004 bildete daher die Grundlage für den vorliegenden Konzernabschluss zum 31. Dezember 2005.

### (c) Börsengang

Im November 2005 wurde die Zulassung zum Börsenhandel im amtlichen Markt mit gleichzeitiger Zulassung zum Teilbereich des amtlichen Markts mit weiteren Zulassungspflichten (Prime Standard) aller 58.000.000 auf den Inhaber lautenden Stammaktien ohne Nennbetrag (Stückaktien) der Praktiker Holding AG an der Frankfurter Wertpapierbörse erteilt. Der jeweilige Betrag der Stammaktien am Grundkapital belief sich auf 1,00 €.

Der Börsengang erfolgte am 22. November 2005. Insgesamt wurden im Berichtsjahr 34.500.000 Aktien in Umlauf gebracht.

Die METRO AG hält zum 31. Dezember 2005 23.500.000 Aktien an der Praktiker Holding AG. Dies entspricht einer Beteiligungsquote von 40,52 %.

## Erläuterungen zu Grundlagen und Methoden des Konzernabschlusses

### Grundlagen der Rechnungslegung

Der Konzernabschluss der Praktiker Holding AG wurde unter Anwendung der International Financial Reporting Standards (IFRS) des International Accounting Standards Board (IASB), London, die nach den Artikeln 2, 3 und 6 der Verordnung (EG) Nr. 1606/2002 des Europäischen Parlaments und des Rates vom 19. Juli 2002 übernommen wurden, und den ergänzend nach § 315 a Abs. 1 HGB anzuwendenden handelsrechtlichen Vorschriften aufgestellt. Die Interpretationen des International Financial Reporting Interpretations Committee (IFRIC) wurden dabei angewendet.

Es wurden diejenigen Bestimmungen der International Financial Reporting Standards (IFRS) angewendet, die – unter Beachtung der im vorangegangenen Absatz genannten Verordnung (EG) – bis zum Bilanzstichtag 31. Dezember 2005 zwingend anzuwenden sind.

Im Geschäftsjahr 2005 kamen erstmals die im Rahmen des Improvements Project vom IASB überarbeiteten Bilanzierungsstandards, die ergänzten Fassungen des IAS 32 und 39 und IFRS 5 zur Anwendung.

Mit dem am 31. März 2004 vom IASB verabschiedeten Standard IFRS 5 wurden erstmals besondere Ausweisvorschriften im Hinblick auf zur Veräußerung bestimmte Vermögenswerte und Schulden sowie bezüglich der aufgegebenen Geschäftsbereiche eingeführt. Primär wird das fortzuführende Geschäft dargestellt.

Aufgegebene Geschäftstätigkeiten werden in der Bilanz, der Gewinn- und Verlustrechnung sowie der Finanzierungsrechnung nun zusammengefasst ausgewiesen. Gegenüber dem Konzernabschluss zum 31. Dezember 2004 erfolgte zum 1. Januar 2005 somit eine veränderte Darstellung im Abschluss hinsichtlich der Unterscheidung zwischen dem fortgeführten (Continuing Operations) und dem aufzugebenden Geschäft (Discontinuing Operations). Die Vorjahreswerte wurden entsprechend angepasst.

Die übrigen Änderungen hatten keine nennenswerten Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der Praktiker-Gruppe.

Die Gewinn- und Verlustrechnung ist nach dem Umsatzkostenverfahren aufgestellt.

### Änderungen der Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden

In 2005 hat die Praktiker Holding AG die angewandte Bilanzierungsregel zur Berücksichtigung standortbezogener Risiken geändert.

Nach der bisherigen Praxis wurden für die Beurteilung von Wertminderungen langfristiger Vermögenswerte nach IAS 36 die Standorte eines Landes insgesamt als zahlungsmittelgenerierende Einheit (Cash Generating Unit – CGU) betrachtet. Nunmehr wird mit Ausnahme der Firmenwerte auf den einzelnen Markt oder eine Gruppe von Märkten in einer Region abgestellt. Standortbezogene Risiken können ferner bei gemieteten Objekten bestehen. Auch hier erfolgt für die Ermittlung der Rückstellungen für Mietunterdeckung eine Betrachtung der einzelnen Standorte. Dies gilt auch bei weiterbetriebebenen Standorten, sofern sich aus der aktuellen Unternehmensplanung durch Gegenüberstellung der unvermeidbaren Kosten mit den geplanten Umsätzen über die Grundmietzeit eine Unterdeckung ergibt. Die Rückstellung wird maximal in Höhe der Unterdeckung bewertet, die sich bei einer möglichen Untervermietung ergibt.

Die Praktiker Holding AG ist überzeugt, dass diese Darstellungsweise die Risiko- und Chancenstruktur des Standortportfolios transparenter abbildet. Die Bilanzierungsmethode entspricht im Übrigen den sich weiterentwickelnden internationalen Gepflogenheiten in der Branche, trägt der regionalen Kundenbindung Rechnung und ist zudem besser geeignet, eventuelle Standortrisiken frühzeitig zu berücksichtigen.

Die Änderung der Bilanzierungsmethode ist gemäß IAS 8 retrospektiv vorgenommen worden und führte im Ergebnis zu folgenden Anpassungen im Vergleich zu den Werten 2004 und 2005, wie sie sich ohne Änderung der Bilanzierungsregel zur Berücksichtigung standortbezogener Risiken ergeben hätten.

Die Anpassungen betreffen (in T€):

	2005	2004	2003
Langfristige Vermögenswerte	-3.048	-5.443	-10.688
Eigenkapital	-30.330	-27.187	-34.298
Übrige Rückstellungen	27.282	21.744	23.610
Sonstige betriebliche Erträge	3.211	5.245	0
Vertriebskosten	6.354	-1.866	0

Die Anpassungen betreffen ausschließlich das Segment Inland. Steuerliche Auswirkungen haben sich aufgrund der steuerlichen Situation der Gesellschaft nicht ergeben.

### Behandlung bestimmter Anschaffungsnebenkosten

Aufgrund einer Präzisierung der METRO-IFRS-Bilanzierungsrichtlinie im Jahre 2004 wurden erstmals zum 31. Dezember 2004 direkt zurechenbare Personalkosten der Bereiche Wareneingang sowie Einkauf gemäß IAS 2 „Vorräte“ nicht mehr den Vertriebskosten, sondern den Einstandskosten der verkauften Waren zugerechnet. Hierdurch ergaben sich für das Geschäftsjahr 2004 um 14.825 T€ niedrigere Vertriebskosten bzw. um 14.825 T€ höhere Einstandskosten, als dies bei Behandlung vor der Präzisierung der Bilanzierungsrichtlinie der Fall gewesen wäre. Die geänderte Zurechnung der betroffenen Personalkosten erfolgte erstmals für die Warenbestände im Konzern zum 31. Dezember 2004.

Diese Bewertungsänderung hat sich erst im Geschäftsjahr 2005 vollständig auf die betroffenen Posten „Einstandskosten der verkauften Waren“ sowie „Vertriebskosten“ ausgewirkt.

Hierdurch ergaben sich für den Zeitraum 1. Januar bis 31. Dezember 2005 um 39.354 T€ niedrigere Vertriebskosten bzw. um 39.354 T€ höhere Einstandskosten, als dies bei Behandlung vor der Präzisierung der Bilanzierungsrichtlinie der Fall gewesen wäre.

Eine retrospektive Anwendung für den gesamten Vergleichszeitraum 1. Januar bis 31. Dezember 2004 ist unterblieben, da die hierfür erforderlichen Angaben nicht mehr ermittelt werden konnten.

### Konsolidierungskreis

#### a) Allgemeine Ausführungen

Im Konzernabschluss der Praktiker Holding AG sind neben der Praktiker Holding AG 7 (Vorjahr 6) inländische und 10 (Vorjahr 8) ausländische Tochterunternehmen einbezogen, bei denen der Praktiker Holding AG unmittelbar oder mittelbar die Mehrheit der Stimmrechte zusteht.

Tochterunternehmen sind alle Unternehmen, bei denen der Konzern die Kontrolle über die Finanz- und Geschäftspolitik innehat, regelmäßig begleitet von einem Stimmrechtsanteil von mehr als 50 %. Bei der Beurteilung, ob Kontrolle vorliegt, werden Existenz und Auswirkung potenzieller Stimmrechte, die aktuell ausübbar oder umwandelbar sind, berücksichtigt.

Tochterunternehmen werden von dem Zeitpunkt an in den Konzernabschluss einbezogen (Vollkonsolidierung), an dem die Kontrolle auf den Konzern übergegangen ist. Sie werden zu dem Zeitpunkt entkonsolidiert, an dem die Kontrolle endet.

#### (b) Unternehmenszusammenschluss

Mit Gründungsbeschluss vom 19. August 2005 und der am 25. August 2005 erfolgten Einzahlung des Grundkapitals von 50.000 €, eingeteilt in 50.000 Inhaberstückaktien mit einem anteiligen Betrag des Grundkapitals von 1,00 € je Aktie, wurde die Praktiker Holding AG als Tochtergesellschaft der METRO AG gegründet.

Mit Wirkung zum 30. September 2005 erfolgte durch Beschluss der Hauptversammlung eine Erhöhung des Grundkapitals durch Ausgabe von 49.950.000 neuen Aktien gegen Sacheinlage auf 50.000.000 €. Die Zeichnung der neuen Aktien erfolgte durch die METRO AG. Die METRO AG hat die Sacheinlage dergestalt erbracht, dass sie ihre Beteiligung an der Praktiker AG von insgesamt 100 % auf die Praktiker Holding AG übertrug.

Als Gegenleistung für die einzubringenden Aktien gewährte die Praktiker Holding AG der METRO AG 49.950.000 Inhaber-Stückaktien der Praktiker Holding AG aus der Kapitalerhöhung gegen Sacheinlage.

Es handelt sich hierbei um eine Transaktion unter einheitlicher Leitung (Transaction under Common Control), die in den IFRS nicht ausdrücklich geregelt ist. Daher erfolgte die bilanzielle Behandlung des Sachverhalts in Analogie zu IFRS 3. Nach den Regeln des IFRS 3 handelt es sich bei der durchgeführten Transaktion um einen umgekehrten Unternehmenserwerb (Reverse Acquisition).

IFRS 3.21 regelt in Verbindung mit Anlage B zu IFRS 3 die Bilanzierung eines umgekehrten Unternehmenserwerbs. Gemäß den dort aufgeführten Regelungen ist zwar nach der oben beschriebenen Transaktion die Praktiker Holding AG rechtlich betrachtet als Mutterunternehmen der Praktiker AG anzusehen, für Bilanzierungszwecke wird aber angenommen, das rechtliche Tochterunternehmen (Praktiker AG) habe das rechtliche Mutterunternehmen (Praktiker Holding AG) erworben.

Demnach wurden im vorliegenden Konzernabschluss zum 31. Dezember 2005 die Vermögenswerte und Schulden der Praktiker AG zu ihren vor dem Zusammenschluss gültigen Buchwerten angesetzt und bewertet. Als Basis zur Bestimmung der Anschaffungskosten des Unternehmenszusammenschlusses wurde der beizulegende Zeitwert der vor dem Unternehmenszusammenschluss ausgegebenen Eigenkapitalinstrumente des rechtlichen Mutterunternehmens, also der Praktiker Holding AG, zugrunde gelegt. Dieser betrug 50.000 €.

Die Eigenkapitalstruktur im vorliegenden Abschluss spiegelt jedoch die Eigenkapitalstruktur des rechtlichen Mutterunternehmens wider.

Die unmittelbar vor dem Zusammenschluss bestimmten Buchwerte der Vermögenswerte und Schulden der Praktiker Holding AG entsprachen den zum Erwerbszeitpunkt angesetzten Beträgen und lauteten wie folgt: flüssige Mittel: 50 T€; gezeichnetes Kapital: 50 T€.

Der Anteil des Erwerbers an der Summe der beizulegenden Zeitwerte der angesetzten identifizierbaren Vermögenswerte, Schulden und Eventualschulden hat die Anschaffungskosten nicht überstiegen.

Ein Geschäfts- oder Firmenwert (Goodwill) hat sich aufgrund des Unternehmenszusammenschlusses nicht ergeben.

Die Umsätze sowie die Gewinne und Verluste des zusammengeschlossenen Unternehmens unter der Annahme, dass der Erwerbszeitpunkt des Unternehmenszusammenschlusses am Anfang der Berichtsperiode läge, hätten sich nicht von den im vorliegenden Konzernabschluss zum 31. Dezember 2005 ausgewiesenen Umsätzen, Gewinnen und Verlusten unterschieden.

#### (c) Unternehmensgründungen im Berichtsjahr

Mit Gesellschaftsvertrag vom 6. September 2005 wurde die Praktiker Services Holding GmbH, Kirkel (Praktiker Services), gegründet, an der die Praktiker Holding AG mit 100 % beteiligt ist. Unternehmensgegenstand der Praktiker Services ist das Halten und Verwalten von Beteiligungen an Unternehmen jeglicher Art, insbesondere an Dienstleistungs- und Servicegesellschaften.

Die Praktiker Services wiederum hält 99,99 % der Anteile an der am 21. Oktober 2005 gegründeten Praktiker International AG, Chur (Schweiz), sowie 100 % der Anteile an der am 19. Oktober 2005 gegründeten Praktiker Group Buying HK Ltd. (Hongkong).

Unternehmensgegenstand der Praktiker International AG, Chur (Schweiz), ist die Abwicklung des Regulierungs- und Zahlungsverkehrs mit Lieferanten, Unternehmensgegenstand der Praktiker Group Buying HK Ltd. (Hongkong) ist die Einkaufskommissionsagentur für Warenimporte aus Nicht-EU-Ländern.

Mit Wirkung zum 16. Dezember 2005 wurde unter der Firmierung „Praktiker Ukraine TOV“ eine neue Tochtergesellschaft in der Ukraine gegründet.

**(d) Unternehmensveräußerungen im Berichtsjahr**

Zum 30. September 2005 hat die Praktiker AG die Praktiker Bau- und Heimwerkmärkte GmbH, Wien, Österreich, an die METRO AG veräußert.

Die Darstellung im vorliegenden Abschluss zum 31. Dezember 2005 folgt den Grundsätzen für aufgegebene Geschäftsbereiche nach IFRS 5.

Die Änderung der Bilanzierungsmethode zur Berücksichtigung standortbezogener Risiken führte im Ergebnis zu folgenden Anpassungen im Vergleich zu den Werten in 2004 und 2005, wie sie sich ohne Änderung der Bilanzierungsregel zur Berücksichtigung standortbezogener Risiken ergeben hätten:

Angaben in Tausend €	2005	2004	2003
Langfristige Vermögenswerte	0	0	-2.458
Eigenkapital	-21.571	-18.918	-14.834
Übrige Rückstellungen	21.571	18.918	12.376
Vertriebskosten	2.653	4.084	0

Nachfolgende Übersicht zeigt den Konsolidierungskreis des Konzernabschlusses der Praktiker Holding AG zum 31. Dezember 2005:

**Übersicht über die Konzerngesellschaften**

Name und Sitz der Gesellschaft	Anteil am Kapital in % 31.12.2005
<b>Inland</b>	
Praktiker Bau- und Heimwerkmärkte Holding AG, Kirkel	
Praktiker Bau- und Heimwerkmärkte AG, Kirkel	100,00
Praktiker GmbH, Kirkel	100,00
Praktiker Baumärkte GmbH, Kirkel	100,00
Praktiker Vierte Baumärkte GmbH, Kirkel	100,00
BMH Baumarkt Holding GmbH, Kirkel	100,00
Praktiker Services Holding GmbH, Kirkel	100,00
Calixtus Grundstücksverwaltungsgesellschaft mbH, Kirkel	94,80
<b>Ausland</b>	
Batiself S.A., Foetz-Mondercange (Luxemburg)	62,00
Praktiker HELLAS HANDELS- UND AKTIENGESELLSCHAFT, Tavros (Griechenland)	100,00
Praktiker Polska Sp. z o.o., Warschau (Polen)	100,00
Praktiker Ungarn Kft., Budapest (Ungarn)	100,00
Praktiker Romania SRL, Voluntari (Rumänien)	100,00
Praktiker Bulgaria EOOD, Sofia (Bulgarien)	100,00
Praktiker Yapi Marketleri A.S., Istanbul (Türkei)	100,00
Praktiker International AG, Chur (Schweiz)	99,99
Praktiker Group Buying Ltd., Hongkong (China)	100,00
Praktiker Ukraine TOV, Kiew (Ukraine)	100,00

Beteiligungen an assoziierten Unternehmen bestanden im Berichtszeitraum nicht.

**Konsolidierungsgrundsätze**

Die in die Konsolidierung einbezogenen Abschlüsse der in- und ausländischen Konzernunternehmen werden gemäß IAS 27 nach einheitlichen Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden aufgestellt.

Die Bilanzierung erworbener Tochterunternehmen erfolgt nach der Erwerbsmethode. Die Anschaffungskosten des Erwerbs entsprechen dem beizulegenden Zeitwert der hingegebenen Vermögenswerte, der ausgegebenen Eigenkapitalinstrumente und der entstandenen bzw. übernommenen Schulden zum Transaktionszeitpunkt (Date of Exchange) zuzüglich der dem Erwerb direkt zu-rechenbaren Kosten. Im Rahmen eines Unternehmenszusammenschlusses identifizierbare Vermögenswerte, Schulden und Eventualverbindlichkeiten werden bei der Erstkonsolidierung mit ihren beizulegenden Zeitwerten im Erwerbszeitpunkt bewertet, unabhängig vom Umfang der Minderheitsanteile. Der Überschuss der Anschaffungskosten des Erwerbs über den Anteil des Konzerns an dem zum beizulegenden Zeitwert bewerteten Nettovermögen wird als Goodwill angesetzt.

Sind die Anschaffungskosten geringer als das zum Zeitwert bewertete Nettovermögen des erworbenen Tochterunternehmens, wird der Unterschiedsbetrag direkt in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst.

Mit Erstanwendung des IFRS 3 i.V.m. IAS 36/38 rev. wurde die planmäßige lineare Abschreibung der Geschäfts- oder Firmenwerte ab dem 1. Januar 2004 eingestellt. Geschäfts- oder Firmenwerte werden ab diesem Zeitpunkt regelmäßig einmal pro Jahr – bei Vorliegen von Anhaltspunkten gegebenenfalls auch öfter – auf Wertminderungen hin überprüft und gegebenenfalls auf den erzielbaren Betrag (Recoverable Amount) abgeschrieben.

Konzerninterne Gewinne und Verluste, Umsatzerlöse, Aufwendungen und Erträge sowie zwischen konsolidierten Tochterunternehmen bestehende Forderungen und Verbindlichkeiten werden eliminiert. Sofern die Voraussetzungen für eine Konsolidierung von Drittschuldverhältnissen vorliegen, wird hiervon Gebrauch gemacht. Zwischengewinne waren nicht zu eliminieren.



## Währungsumrechnung

### (a) Funktionale Währung und Berichtswährung

Die im Abschluss eines jeden Konzernunternehmens enthaltenen Posten werden auf Basis der Währung bewertet, die der Währung des primären wirtschaftlichen Umfelds, in dem das Unternehmen operiert, entspricht (funktionale Währung).

Der Konzernabschluss ist in € aufgestellt, der die funktionale Währung und die Berichtswährung des Unternehmens darstellt.

### (b) Transaktionen und Salden

In den Einzelabschlüssen der Tochterunternehmen werden Geschäftsvorfälle in fremder Währung mit dem Kurs zum Zeitpunkt des Geschäftsvorfalles bewertet. Bis zum Bilanzstichtag eingetretenen Kursgewinnen und Kursverlusten aus der Umrechnung von Forderungen und Verbindlichkeiten wird Rechnung getragen; Gewinne und Verluste aus Kursänderungen werden erfolgswirksam berücksichtigt.

### (c) Konzernunternehmen

Die Jahresabschlüsse ausländischer Tochterunternehmen, die eine von der (Konzern-)Berichtswährung abweichende funktionale Währung haben, werden gemäß IAS 21 nach dem Konzept der funktionalen Währung in € umgerechnet. Da sämtliche einbezogene Unternehmen ihre Geschäfte in finanzieller, wirtschaftlicher und organisatorischer Hinsicht selbständig betreiben, ist die jeweilige Landeswährung die funktionale Währung. Die Umrechnung der Vermögenswerte und Schulden erfolgt daher zum Mittelkurs am Bilanzstichtag; die Posten der Gewinn- und Verlustrechnung werden mit dem Jahresdurchschnittskurs umgerechnet.

Differenzen aus der Umrechnung von Abschlüssen ausländischer Tochterunternehmen werden erfolgsneutral behandelt und unter den Gewinnrücklagen gesondert ausgewiesen. Im Jahr der Entkonsolidierung ausländischer Tochterunternehmen werden diese Währungsdifferenzen ergebniswirksam aufgelöst.

Goodwill und Anpassungen des beizulegenden Zeitwerts, die beim Erwerb eines ausländischen Unternehmens entstanden sind, werden als Vermögenswerte und Schulden des ausländischen Unternehmens behandelt und zum Stichtagskurs umgerechnet.

Die Jahresabschlüsse von Tochterunternehmen in Hochinflationländern werden gemäß IAS 29 (Financial Reporting in Hyperinflationary Countries) umgerechnet. Die Umrechnung der Vermögenswerte und Schulden erfolgt wie auch die Umrechnung der Posten der Gewinn- und Verlustrechnung zum Stichtagskurs. Dies betrifft das Konzernunternehmen in der Türkei.

Im Rahmen der Hochinflationbilanzierung werden die den geänderten Kaufkraftverhältnissen entsprechenden Aufwands- und Ertragsposten einschließlich des Jahresergebnisses zum jeweiligen Stichtagskurs umgerechnet. Die Buchwerte der nichtmonetären Bilanzposten dieser Gesellschaften wurden vor einer Umrechnung mit dem Mittelkurs zum Abschlussstichtag auf Grundlage geeigneter Indizes zur Messung der Kaufkraft an die im Geschäftsjahr eingetretenen Preisänderungen angepasst. Die sich aus der Indexierung ergebenden Kaufkraftgewinne oder -verluste werden erfolgswirksam in den sonstigen finanziellen Erträgen/Aufwendungen erfasst.

Für die Währungsumrechnung wurden hinsichtlich der für den Konzernabschluss wichtigsten Währungen der Länder, die nicht an der Europäischen Währungsunion teilnehmen, folgende Wechselkurse zugrunde gelegt:

	Durchschnittskurs in €		Stichtagskurs in €	
	2005	2004	31.12.2005	31.12.2004
100 Polnische Zlotys	24,85540	22,07169	26,00307	24,48280
100 Ungarische Forints	0,40314	0,39722	0,39609	0,40655
10.000 Rumänische Lei	0,02760	0,02468	0,02714	0,02539
1 Bulgarischer Lew	0,51129	0,51129	0,51129	0,51129
1 Ukrainische Hrywnia	0,15657	0,15127	0,16746	0,13883
10 Türkische Lira	0,59636	0,56337	0,62664	0,54460
1 Schweizer Franken	0,64582	0,64767	0,64296	0,64813
1 Hongkong-Dollar	0,10328	0,10322	0,10894	0,09485

Die Inflationsrate im Jahr 2005 betrug in der Türkei 7,7 % (2004: 9,8 %; 2003: 19,4 %), der zugrunde gelegte Verbraucherpreisindex 8,6 % (2004: 9,32 %; 2003: 18,36 %).

## Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden

Die wesentlichen Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden, die bei der Erstellung des vorliegenden Konzernabschlusses angewendet werden, sind im Folgenden dargestellt. Die beschriebenen Methoden wurden konsequent auf die dargestellten Berichtsperioden angewendet, sofern nichts anderes angegeben ist.

### Geschäfts- oder Firmenwerte (Goodwill)

Der Geschäfts- oder Firmenwert (Goodwill) stellt den Überschuss der Anschaffungskosten eines Unternehmenserwerbs über den beizulegenden Zeitwert der Anteile des Konzerns an den Nettovermögenswerten des erworbenen Unternehmens zum Erwerbszeitpunkt dar. Ein durch Unternehmenserwerb entstandener Geschäfts- oder Firmenwert wird den immateriellen Vermögenswerten zugeordnet.

Die Geschäfts- oder Firmenwerte wurden bis einschließlich des Geschäftsjahres 2003 grundsätzlich planmäßig linear über einen Zeitraum von 15 Jahren abgeschrieben. Dabei wurden die strategische Bedeutung des Erwerbs sowie weitere die Nutzungsdauer bestimmende Einflussfaktoren, wie z.B. die Dauer der erworbenen Mietverträge, berücksichtigt.

Ab 2004 werden Geschäfts- oder Firmenwerte in Übereinstimmung mit IFRS 3 und IAS 36/38 rev. behandelt und regelmäßig einmal pro Jahr – bei Vorliegen von Anhaltspunkten gegebenenfalls auch zwischendurch – im Zuge eines Wertminderungstests (Impairment Test) auf Wertminderungen hin überprüft und gegebenenfalls auf den erzielbaren Betrag (Recoverable Amount) abgeschrieben.

Dabei wird der Buchwert dem erzielbaren Betrag gegenübergestellt. Die Ermittlung des erzielbaren Betrags erfolgt in Form des Nutzungswerts als Barwert erwarteter künftiger Cashflows. Ist der erzielbare Betrag geringer als der Buchwert, erfolgt eine Abschreibung in Höhe des Differenzwerts. Der zugrunde gelegte Planungszeitraum beträgt drei Jahre, anschließend erfolgt eine Überleitung auf die ewige Rente. Hinsichtlich der Geschäfts- oder Firmenwerte werden die Standorte einer rechtlichen Einheit insgesamt als zahlungsmittelgenerierende Einheit (Cash Generating Unit – CGU).

Gewinne und Verluste aus der Veräußerung eines Unternehmens umfassen den Buchwert des Goodwills, der dem abgehenden Unternehmen zugeordnet ist.

## Sonstige immaterielle Vermögenswerte

### (a) Computersoftware

Erworbene Computer-Softwarelizenzen werden zu ihren Anschaffungs-/Herstellungskosten zuzüglich der Kosten für die Versetzung in einen nutzungsbereiten Zustand aktiviert. Diese Kosten werden über die geschätzte Nutzungsdauer abgeschrieben (3 bis 5 Jahre).

Kosten, die mit der Entwicklung oder Aufrechterhaltung von Computersoftware verbunden sind, werden im Zeitpunkt ihres Anfalls als Aufwand erfasst. Kosten, die direkt mit der Herstellung identifizierbarer, einzelner Softwareprodukte, die in der Verfügungsmacht des Konzerns stehen, anfallen, werden als immaterieller Vermögenswert angesetzt, sofern es wahrscheinlich ist, dass dem Unternehmen hieraus über ein Jahr hinaus wirtschaftlicher Nutzen zufließt und dieser die angefallenen Kosten übersteigt. Die direkt zurechenbaren Kosten umfassen u. a. die Personalkosten für die an der Entwicklung beteiligten Mitarbeiter sowie weitere der Softwareentwicklung direkt zurechenbaren Kosten.

Aktiviert Entwicklungskosten für Computersoftware werden über ihre geschätzte Nutzungsdauer (max. über 3 Jahre) abgeschrieben.

### (b) Konzessionen, Rechte, Lizenzen, Markennamen

Konzessionen, Rechte, Lizenzen und Markennamen werden zu ihren Anschaffungs-/Herstellungskosten zuzüglich der Kosten für die Versetzung in einen nutzungsbereiten Zustand erfasst. Sie werden zu ihren Anschaffungs-/Herstellungskosten abzüglich kumulierter Abschreibungen bewertet. Die Abschreibung erfolgt linear über die voraussichtliche wirtschaftliche Nutzungsdauer.

Selbsterstellte immaterielle Vermögenswerte werden mit ihren Herstellungskosten aktiviert, wenn die Aktivierungskriterien gemäß IAS 38 (Intangible Assets) erfüllt sind. Zu Beginn der Entwicklungsphase für die selbsterstellte Software wurde zusätzlich eine Kosten-Nutzen-Analyse erstellt. Forschungskosten werden nicht aktiviert.

## Sachanlagen

Sachanlagen, die im Geschäftsbetrieb länger als ein Jahr genutzt werden, sind mit ihren Anschaffungs- oder Herstellungskosten abzüglich planmäßiger, nutzungsbedingter Abschreibungen bewertet. Die Anschaffungs- oder Herstellungskosten beinhalten die direkt dem Erwerb zurechenbaren Aufwendungen, Finanzierungskosten werden jedoch nicht als Bestandteil der Anschaffungs- oder Herstellungskosten aktiviert.

Nachträgliche Anschaffungs- oder Herstellungskosten werden nur dann als Teil der Anschaffungs- oder Herstellungskosten des Vermögenswertes oder – sofern einschlägig – als separater Vermögensgegenstand erfasst, wenn es wahrscheinlich ist, dass daraus dem Konzern zukünftig wirtschaftlicher Nutzen zufließen wird und die Kosten des Vermögenswertes zuverlässig ermittelt werden können. Alle anderen Reparaturen und Wartungen werden in dem Geschäftsjahr aufwandswirksam in der GuV erfasst, in dem sie angefallen sind.

Liegen Anhaltspunkte für eine Wertminderung vor und liegt der „erzielbare Betrag“ (Recoverable Amount) unter den fortgeführten Anschaffungs- oder Herstellungskosten, werden die Sachanlagen außerplanmäßig abgeschrieben. Bei Fortfall der Gründe für die außerplanmäßigen Abschreibungen werden entsprechende Zuschreibungen vorgenommen.

Die Restbuchwerte und wirtschaftlichen Nutzungsdauern werden zu jedem Bilanzstichtag überprüft und gegebenenfalls angepasst.

Grundstücke werden nicht abgeschrieben. Bei allen weiteren Vermögenswerten erfolgt die Abschreibung linear, wobei die Anschaffungs- oder Herstellungskosten über die erwartete Nutzungsdauer der Vermögenswerte wie folgt auf den Restbuchwert abgeschrieben wurden:

Gebäude	25 Jahre
Betriebseinrichtungen	3 bis 10 Jahre
Betriebs- und Geschäftsausstattung	3 bis 10 Jahre
Ladeneinbauten	8 Jahre
Fahrzeuge	2 bis 4 Jahre

Mietereinbauten werden über die entsprechende Vertragslaufzeit abgeschrieben.

Gewinne und Verluste aus den Abgängen von Vermögenswerten werden als Unterschiedsbetrag zwischen den Veräußerungserlösen und dem Buchwert ermittelt und erfolgswirksam erfasst.

## Wertminderung von Vermögenswerten

Immaterielle Vermögenswerte, die eine unbestimmte Nutzungsdauer haben, werden nicht planmäßig abgeschrieben; sie werden jährlich auf Wertminderungsbedarf hin geprüft. Vermögenswerte, die einer planmäßigen Abschreibung unterliegen, werden auf Wertminderungsbedarf geprüft, wenn entsprechende Ereignisse bzw. Änderungen der Umstände anzeigen, dass der Buchwert ggf. nicht mehr erzielbar ist. Ein Wertminderungsverlust wird in Höhe des den erzielbaren Betrag übersteigenden Buchwerts erfasst. Der erzielbare Betrag ist der höhere Betrag aus dem beizulegenden Zeitwert des Vermögenswerts abzüglich Veräußerungskosten und dem Nutzungswert. Für den Werthaltigkeitstest werden Vermögenswerte auf der niedrigsten Ebene zusammengefasst, für die Cashflows separat identifiziert werden können (Cash Generating Units).

## Leasingverhältnisse

Das wirtschaftliche Eigentum an Leasinggegenständen (Mietverträge für angemietete Gebäude) ist in Übereinstimmung mit IAS 17 dem Leasingnehmer zuzurechnen, wenn dieser alle wesentlichen mit dem Gegenstand verbundenen Chancen und Risiken trägt (Finanzierungs-Leasing).

Sofern das wirtschaftliche Eigentum den Konzernunternehmen zuzurechnen ist, erfolgt die Aktivierung des Leasinggegenstands zum Zeitpunkt des Vertragsabschlusses in Höhe des beizulegenden Zeitwerts bzw. des niedrigeren Barwerts der Leasingraten. Die Mindestleasingzahlungen werden in die Finanzierungskosten und den Tilgungsanteil der Restschuld aufgeteilt. Die Finanzierungskosten sind so über die Laufzeit des Leasingverhältnisses verteilt, dass über die Perioden ein konstanter Zinssatz auf die verbliebene Schuld entsteht. Bedingte Mietzahlungen (bspw. für von Umsatz, Preisindex oder zukünftigen Marktzinssätzen abhängende Mieten) werden in der Periode, in der sie anfallen, als Aufwand erfasst.

Die Abschreibungen erfolgen – entsprechend vergleichbaren erworbenen Vermögenswerten – planmäßig über die wirtschaftliche Nutzungsdauer bzw. über die Laufzeit des Leasingvertrags, sofern diese kürzer ist. Die aus den künftigen Leasingraten resultierenden Zahlungsverpflichtungen sind passiviert.

Neben den Finanzierungs-Leasingverträgen bestehen im Praktiker Holding AG-Konzern eine Vielzahl von Miet- bzw. Leasingverträgen, die nach ihrem wirtschaftlichen Gehalt als Operating-Leasingvertrag zu qualifizieren sind, womit der Leasinggegenstand dem Leasinggeber zuzurechnen ist. Hieraus fällige Miet- und Leasingzahlungen werden im vorliegenden Konzernabschluss (linearisiert) als laufender Aufwand in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst.

## Finanzielle Vermögenswerte

Finanzielle Vermögenswerte werden grundsätzlich in folgende Kategorien unterteilt: erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertete finanzielle Vermögenswerte (at Fair Value through Profit or Loss), Darlehen und Forderungen (Loans and Receivables), bis zur Endfälligkeit zu haltende finanzielle Vermögenswerte (Held to Maturity) und zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte (Available for Sale). Die Klassifizierung hängt von dem jeweiligen Zweck ab, für den die finanziellen Vermögenswerte erworben wurden. Das Management bestimmt die Klassifizierung der finanziellen Vermögenswerte beim erstmaligen Ansatz und überprüft die Klassifizierung zu jedem Stichtag.

### (a) Erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertete Vermögenswerte (at Fair Value through Profit or Loss)

Diese Kategorie hat zwei Unterkategorien: Finanzielle Vermögenswerte, die von Beginn an als zu Handelszwecken gehalten eingeordnet wurden (held for trading), und solche, die von Beginn an als „erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert“ klassifiziert wurden. Ein finanzieller Vermögenswert wird dieser Kategorie zugeordnet, wenn er prinzipiell mit kurzfristiger Verkaufsabsicht erworben wurde oder der finanzielle Vermögenswert vom Management entsprechend designiert wurde. Derivate gehören ebenfalls dieser Kategorie an, sofern sie nicht als Hedges qualifiziert sind. Vermögenswerte dieser Kategorie werden als kurzfristige Vermögenswerte ausgewiesen, wenn sie entweder zu Handelszwecken gehalten oder voraussichtlich innerhalb von 12 Monaten nach dem Bilanzstichtag realisiert werden. In diesem Geschäftsjahr hatte der Konzern keine Investments dieser Kategorie.

### **(b) Darlehen und Forderungen (Loans and Receivables)**

Darlehen und Forderungen sind nichtderivative finanzielle Vermögenswerte mit fixen bzw. bestimmbareren Zahlungen, die nicht an einem aktiven Markt notiert sind. Sie entstehen, wenn der Konzern Geld, Güter oder Dienstleistungen direkt einem Schuldner bereitstellt, ohne die Absicht, diese Forderungen zu handeln. Sie zählen zu den kurzfristigen Vermögenswerten, soweit deren Fälligkeit nicht 12 Monate nach dem Bilanzstichtag übersteigt. Letztere werden als langfristige Vermögenswerte ausgewiesen. Darlehen und Forderungen sind in der Bilanz in den Finanzanlagen (Ausleihungen), den Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und den sonstigen Forderungen enthalten.

### **(c) Bis zur Endfälligkeit zu haltende Finanzinvestitionen (Held to Maturity Investments)**

Bis zur Endfälligkeit zu haltende Finanzinvestitionen sind nichtderivative finanzielle Vermögenswerte mit fixen bzw. bestimmbareren Zahlungen und festen Laufzeiten, bei denen das Konzernmanagement die Absicht und Fähigkeit besitzt, diese bis zur Endfälligkeit zu halten.

### **(d) Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte (Available for Sale Financial Assets)**

Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte sind nichtderivative finanzielle Vermögenswerte, die entweder dieser Kategorie zugeordnet wurden oder keiner der anderen dargestellten Kategorien zugeordnet wurden. Sie sind den langfristigen Vermögenswerten zugeordnet, sofern das Management nicht die Absicht hat, sie innerhalb von 12 Monaten nach dem Bilanzstichtag zu veräußern. Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte sind in der Bilanz in den Finanzanlagen (Beteiligungen) enthalten.

Alle Käufe und Verkäufe von finanziellen Vermögenswerten werden zum Handelstag angesetzt, dem Tag, an dem sich der Konzern zum Kauf bzw. Verkauf des Vermögenswertes verpflichtet. Finanzielle Vermögenswerte, die nicht der Kategorie „erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert“ angehören, werden anfänglich zu ihrem beizulegenden Zeitwert zuzüglich Transaktionskosten angesetzt. Sie werden ausgebucht, wenn die Rechte auf Zahlungen aus dem Investment erloschen sind oder übertragen wurden und der Konzern im Wesentlichen alle Risiken und Chancen, die mit dem Eigentum verbunden sind, übertragen hat. Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte und Vermögenswerte der Kategorie „erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert“ werden nach ihrem erstmaligen Ansatz zu ihren beizulegenden Zeitwerten bewertet. Darlehen und Forderungen und bis zur Endfälligkeit zu haltende Finanzinvestitionen werden zu fortgeführten Anschaffungskosten unter Verwendung der Effektivzinsmethode bilanziert. Realisierte und nicht realisierte Gewinne und Verluste aus der Änderung des beizulegenden Zeitwerts von Vermögenswerten der Kategorie „erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert“ werden in der Periode, in der sie entstehen, erfolgswirksam erfasst. Unrealisierte Gewinne aus der Änderung des beizulegenden Zeitwerts von nichtmonetären Wertpapieren der Kategorie zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte werden im Eigenkapital erfasst. Wenn Wertpapiere der Kategorie zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte veräußert werden oder wertgemindert sind, werden die im Eigenkapital kumulierten Anpassungen des beizulegenden Zeitwerts erfolgswirksam als Gewinne bzw. Verluste aus finanziellen Vermögensgegenständen in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst.

Die beizulegenden Zeitwerte notierter Anteile bemessen sich nach dem aktuellen Angebotspreis. Wenn für finanzielle Vermögenswerte kein aktiver Markt besteht oder es sich um nicht notierte Vermögenswerte handelt, werden die beizulegenden Zeitwerte mittels geeigneter Bewertungsmethoden ermittelt. Diese umfassen Bezugnahmen auf kürzlich erfolgte Transaktionen zwischen unabhängigen Geschäftspartnern, die Verwendung aktueller Marktpreise anderer Vermögenswerte, die im Wesentlichen dem betrachteten Vermögenswert ähnlich sind, Discounted-Cashflow-Verfahren sowie Optionspreismodelle, welche die speziellen Umstände des Emittenten berücksichtigen.

Zu jedem Bilanzstichtag wird überprüft, ob objektive Anhaltspunkte für eine Wertminderung eines finanziellen Vermögenswertes bzw. einer Gruppe finanzieller Vermögenswerte vorliegen. Im Falle von Eigenkapitalinstrumenten, die als zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte klassifiziert sind, wird ein

wesentlicher oder andauernder Rückgang des beizulegenden Zeitwerts unter die Anschaffungskosten dieser Eigenkapitalinstrumente berücksichtigt. Wenn ein derartiger Hinweis für zur Veräußerung verfügbare Vermögenswerte existiert, wird der kumulierte Verlust – gemessen als Differenz zwischen den Anschaffungskosten und dem aktuellen beizulegenden Zeitwert, abzüglich davor im Hinblick auf den betrachteten finanziellen Vermögenswert erfasster Wertminderungsverluste – aus dem Eigenkapital ausgebucht und in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst. Einmal in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasste Wertminderungsverluste von Eigenkapitalinstrumenten werden nicht ergebniswirksam rückgängig gemacht.

### **Latente Steuern**

Latente Steuern werden, unter Verwendung der Verbindlichkeiten-Methode, für alle temporären Differenzen zwischen der Steuerbasis der Vermögenswerte/ Verbindlichkeiten (Tax Base) und ihren Buchwerten im IFRS-Abschluss angesetzt. Erwartete Steuerersparnisse aus der Nutzung von als zukünftig realisierbar eingeschätzten Verlustvorträgen werden aktiviert.

Aktive latente Steuern aus abzugsfähigen temporären Unterschieden und steuerlichen Verlustvorträgen, die zu versteuernde temporäre Unterschiede übersteigen, werden nur in dem Umfang ausgewiesen, in dem mit hinreichender Wahrscheinlichkeit angenommen werden kann, dass das jeweilige Unternehmen ausreichend steuerpflichtiges Einkommen zur Realisierung des entsprechenden Nutzens erzielen wird.

Latente Steuern werden unter Anwendung der Steuersätze (und Steuervorschriften) bewertet, die am Bilanzstichtag gelten oder im Wesentlichen gesetzlich verabschiedet sind und deren Geltung zum Zeitpunkt der Realisierung der latenten Steuerforderung bzw. der Begleichung der latenten Steuerverbindlichkeiten erwartet wird.

Während die inländischen Verlustvorträge unbeschränkt vortragsfähig sind, bestehen für ausländische Verlustvorträge oftmals länderspezifische zeitliche Begrenzungen der Vortragsfähigkeit, die bei der Bewertung entsprechend berücksichtigt worden sind.

### **Vorräte**

Die als Vorräte bilanzierten Handelswaren werden zum niedrigeren Wert aus Anschaffungskosten und Nettoveräußerungswert angesetzt. Die Anschaffungskosten werden retrograd bestimmt und enthalten direkte Personalkosten sowie andere dem Anschaffungsprozess direkt zuordenbare Kosten. Die Anschaffungskosten enthalten keine Fremdkapitalkosten. Der Nettoveräußerungswert ist der geschätzte, im normalen Geschäftsverlauf erzielbare Verkaufserlös abzüglich der notwendigen variablen Veräußerungskosten.

Wenn Vorräte verkauft worden sind, wird der Buchwert dieser Vorräte in der Berichtsperiode als Aufwand erfasst, in der die zugehörigen Erträge realisiert worden sind. Alle Wertminderungen von Vorräten auf den Nettoveräußerungswert sowie alle Verluste bei den Vorräten werden in der Periode als Aufwand erfasst, in der die Wertminderungen vorgenommen wurden oder die Verluste eingetreten sind. Alle Wertaufholungen bei Vorräten, die sich aus einer Erhöhung des Nettoveräußerungswertes ergeben, werden als Verminderung des Materialaufwandes in der Periode erfasst, in der die Wertaufholung eintritt.

Wenn die Gründe, die zu einer Abwertung der Handelswaren geführt haben, nicht länger bestehen, wird eine entsprechende Wertaufholung vorgenommen.

### **Forderungen aus Lieferungen und Leistungen**

Forderungen aus Lieferungen und Leistungen werden gemäß IAS 39 (Finanzinstrumente: Ansatz und Bewertung) als „Darlehen und Forderungen“ (Loans and Receivables) klassifiziert. Sie werden anfänglich zum beizulegenden Zeitwert angesetzt und in der Folge zu fortgeführten Anschaffungskosten unter Verwendung der Effektivzinsmethode sowie unter Abzug von Wertminderungen bewertet. Eine Wertminderung bei Forderungen aus Lieferungen und Leistungen wird dann erfasst, wenn objektive Hinweise dafür vorliegen, dass die fälligen Forderungsbeträge nicht vollständig einbringlich sind. Die Höhe der Wertminderung bemisst sich als Differenz zwischen dem Buchwert der Forderung und dem Barwert der geschätzten zukünftigen Cashflow aus dieser Forderung, diskontiert mit dem Effektivzinssatz. Die Wertminderung wird erfolgswirksam erfasst.

### Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente

Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente umfassen Bargeld, Sichteinlagen, andere kurzfristige hochliquide finanzielle Vermögenswerte mit einer ursprünglichen Laufzeit von maximal drei Monaten und Kontokorrentkredite.

### Eigenkapital

Stammaktien werden als Eigenkapital klassifiziert.

Kosten, die direkt der Ausgabe von neuen Aktien oder Optionen zuzurechnen sind, werden im Eigenkapital netto nach Steuern als Abzug von den Emissionserlösen bilanziert. Kosten, die direkt der Ausgabe von neuen Aktien oder Optionen zuzurechnen sind, oder jene, die direkt in Verbindung mit einem Unternehmenserwerb stehen, sind in den Anschaffungskosten des jeweiligen Unternehmenserwerbes als Teil der Gegenleistung für den Erwerb enthalten.

### Finanzielle Schulden

Grundsätzlich sind alle Finanzschulden als „Other Liabilities“ klassifiziert. Sie werden bei ihrem erstmaligen Ansatz zum beizulegenden Zeitwert, nach Abzug von Transaktionskosten, angesetzt und in den Folgeperioden zu ihren fortgeführten Anschaffungskosten bewertet.

Die Buchwerte entsprechen den Zeitwerten.

Darlehensverbindlichkeiten werden als kurzfristige Verbindlichkeiten klassifiziert, sofern der Konzern nicht das unbedingte Recht hat, die Begleichung der Verbindlichkeit auf einen Zeitpunkt mindestens 12 Monate nach dem Bilanzstichtag zu verschieben.

Verbindlichkeiten aus Leasingverträgen werden passiviert, sofern das wirtschaftliche Eigentum hinsichtlich der geleasteten bzw. gemieteten Leasinggegenstände den Unternehmen des Praktiker Holding AG-Konzerns zuzurechnen ist und diese unter den Sachanlagen aktiviert sind (Finanzierungs-Leasing). Beim erstmaligen Ansatz der Leasingverpflichtungen wurde der beizulegende Zeitwert bzw. der niedrigere Barwert der Leasingraten angesetzt. Die Finanzierungskosten sind hierbei so über die Laufzeit des Leasingverhältnisses verteilt, dass sich im Zeitablauf ein konstanter Zinssatz auf die verbleibende Finanzierungs-Leasing-Verbindlichkeit ergibt (annuitätischer Charakter der Verbindlichkeit).

### Leistungen an Arbeitnehmer

#### (a) Pensions- und ähnliche Verpflichtungen

Im Konzern existieren Verpflichtungen aus Regelungen der betrieblichen Altersversorgung und Gehaltsverzicht, Vorpensionierungen und Altersteilzeit, Abfertigungszahlungen, Sterbe- und Jubiläumsgelder.

Die Bewertung der Pensionsrückstellungen und ähnlichen Verpflichtungen beruht auf dem in IAS 19 vorgeschriebenen Anwartschaftsbarwertverfahren für leistungsorientierte Altersversorgungspläne unter Berücksichtigung künftiger Gehalts- und Rentensteigerungen.

Grundlage dieser Bewertungen sind die rechtlichen, wirtschaftlichen und steuerlichen Gegebenheiten des jeweiligen Landes. Die ausschließlich im europäischen Wirtschaftsraum bestehenden Verpflichtungen werden mit einem Rechnungszins von 4,0 % (Vorjahr 5,0 %), einem Lohn- und Gehaltstrend von 2,5 % (Vorjahr 2,5 %) und mit einem Rententrend von 1,5 % (Vorjahr 1,2 %) bewertet. Die Mitarbeiterfluktuation ist betriebspezifisch ermittelt und alters-/dienstzeitabhängig berücksichtigt. Den versicherungsmathematischen Bewertungen liegen überwiegend länderspezifische Sterbetafeln zugrunde.

Ein leistungsorientierter Plan ist ein Pensionsplan, der einen Betrag an Pensionsleistungen festschreibt, den ein Mitarbeiter bei Renteneintritt erhalten wird, dessen Höhe üblicherweise von einem oder mehreren Faktoren, wie Alter, Dienstzeit und Gehalt, abhängig ist.

Die in der Bilanz angesetzte Rückstellung für leistungsorientierte Pläne entspricht dem Barwert der leistungsorientierten Verpflichtung (Defined Benefit Obligation, DBO) am Bilanzstichtag, angepasst um kumulierte nicht erfasste versicherungsmathematische Gewinne und Verluste und nicht erfassten nachzuverrechnenden Dienstzeitaufwand. Die DBO wird jährlich von einem unabhängigen versicherungsmathematischen Gutachter unter Anwendung der Anwartschaftsbarwertmethode (Projected Unit Credit Method) berechnet. Der Barwert der DBO wird berechnet, indem die erwarteten zukünftigen Mittelabflüsse mit dem Zinssatz von Industrieanleihen höchster Bonität, die auf die Währung lauten, in der auch die Leistungen bezahlt werden, und deren Laufzeiten denen der Pensionverpflichtung entsprechen, abgezinst werden.

Versicherungsmathematische Gewinne und Verluste, die auf erfahrungsbedingten Anpassungen und Änderungen versicherungsmathematischer Annahmen basieren, werden erfolgswirksam über die erwartete Restdienstzeit der Arbeitnehmer erfasst.

Nachzuverrechnender Dienstzeitaufwand wird sofort erfolgswirksam erfasst, es sei denn, die Änderungen des Pensionsplans hängen vom Verbleib des Mitarbeiters im Unternehmen für einen festgelegten Zeitraum ab (Zeitraum bis zum Eintritt der Unverfallbarkeit). In diesem Fall wird der nachzuverrechnende Dienstzeitaufwand linear über den Zeitraum bis zum Eintritt der Unverfallbarkeit erfolgswirksam erfasst.

#### (b) Leistungen aus Anlass der Beendigung des Arbeitsverhältnisses

Leistungen aus Anlass der Beendigung des Arbeitsverhältnisses werden geleistet, wenn ein Mitarbeiter gegen eine Abfindungsleistung freiwillig aus dem Arbeitsverhältnis ausscheidet. Der Konzern erfasst Abfindungsleistungen, wenn er nachweislich verpflichtet ist, das Arbeitsverhältnis von gegenwärtigen Mitarbeitern entsprechend einem detaillierten formalen Plan, der nicht rückgängig gemacht werden kann, zu beenden, oder wenn er nachweislich Abfindungen bei freiwilliger Beendigung des Arbeitsverhältnisses durch Mitarbeiter zu leisten hat. Leistungen, die nach mehr als 12 Monaten nach dem Bilanzstichtag fällig werden, werden auf ihren Barwert abgezinst.

#### (c) Gewinnbeteiligungen und Bonuspläne

Für Bonuszahlungen und Gewinnbeteiligungen werden eine Verbindlichkeit und ein Aufwand basierend auf einem Bewertungsverfahren, das den den Konzernaktionären nach bestimmten Anpassungen zustehenden Gewinn berücksichtigt, passiviert und erfasst. Der Konzern passiviert eine Rückstellung in den Fällen, in denen eine vertragliche Verpflichtung besteht oder sich aufgrund der Geschäftspraxis der Vergangenheit eine faktische Verpflichtung ergibt.

### Rückstellungen

Rückstellungen werden gebildet, soweit rechtliche oder faktische Verpflichtungen gegenüber Dritten bestehen, die auf zurückliegenden Geschäftsvorfällen oder Ereignissen beruhen, wahrscheinlich (more likely than not) zu einem Vermögensabfluss führen und zuverlässig ermittelbar sind. Sie werden unter Berücksichtigung aller daraus erkennbaren Risiken zum voraussichtlichen Erfüllungsbetrag angesetzt und nicht mit Rückgriffsansprüchen verrechnet.

Wenn eine Anzahl gleichartiger Verpflichtungen besteht, wird die Wahrscheinlichkeit einer Vermögensbelastung auf Basis der Gruppe dieser Verpflichtungen ermittelt. Eine Rückstellung wird auch dann passiviert, wenn die Wahrscheinlichkeit einer Vermögensbelastung in Bezug auf einzelne, in dieser Gruppe enthaltene Verpflichtungen gering ist.

Langfristige Rückstellungen sind mit ihrem auf den Bilanzstichtag abgezinsten Erfüllungsbetrag angesetzt.

Standortbezogene Risiken können bei gemieteten Objekten bestehen. Hier erfolgt für die Ermittlung der Rückstellungen für Mietunterdeckung eine Betrachtung der einzelnen Standorte. Dies gilt auch bei weiterbetriebenen Standorten, sofern sich aus der aktuellen Unternehmensplanung durch Gegenüberstellung der unvermeidbaren Kosten mit den geplanten Umsätzen über die Grundmietzeit eine Unterdeckung ergibt. Die Rückstellung wird maximal in Höhe der Unterdeckung bewertet, die sich bei einer möglichen Untervermietung ergibt. Für 2005 kommt für den Umsatz nach dem Planungshorizont von drei Jahren eine Wachstumsrate von 1,1 % zur Anwendung. Der Diskontierungssatz beträgt 4,5 %.

### Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen

Die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen sind zu fortgeführten Anschaffungskosten angesetzt. Ihre Bilanzwerte entsprechen im Wesentlichen den Marktwerten; sie sind innerhalb eines Jahres fällig.

### Eventualverbindlichkeiten

Eventualverbindlichkeiten sind mögliche oder bestehende Verpflichtungen, die auf vergangenen Ereignissen beruhen, bei denen ein Ressourcenabfluss jedoch als nicht wahrscheinlich eingeschätzt wird. Solche Verpflichtungen sind nach IAS 37 (Provisions, Contingent Liabilities and Contingent Assets) nicht in der Bilanz zu erfassen, sondern im Anhang zu nennen.



## Ertrags- und Aufwandsrealisierung

### (a) Umsatzerlöse

Die Umsatzerlöse umfassen den enthaltenen beizulegenden Zeitwert für den Verkauf von Waren und Dienstleistungen ohne Umsatzsteuer, Rabatte und Preisnachlässe und nach Eliminierung konzerninterner Verkäufe. Umsatzerlöse werden wie folgt realisiert:

#### (a1) Verkauf von Waren – Großhandel

Umsatzerlöse aus dem Verkauf von Waren an Großhändler werden erfasst, wenn ein Unternehmen des Konzerns Produkte an einen Kunden geliefert hat, der Kunde die Ware angenommen hat und die Einbringlichkeit der entstehenden Forderung als ausreichend sicher anzusehen ist.

#### (a2) Verkauf von Waren – Einzelhandel

Umsatzerlöse aus dem Verkauf von Waren werden erfasst, wenn ein Konzernunternehmen Produkte an einen Kunden verkauft. Einzelhandelsverkäufe werden i. d. R. bar oder per Kreditkarte abgewickelt. Der erfasste Umsatzerlös entspricht dem Bruttoerlös aus dem Verkauf, einschließlich etwaiger Kreditkartengebühren, die für die Transaktion zu zahlen sind. Diese Gebühren werden in den Vertriebskosten erfasst.

Aufwendungen zur Bildung von Rückstellungen für Rabatte werden in der Periode berücksichtigt, in der die Umsatzrealisierung den rechtlichen Bedingungen entsprechend folgt. Die Umsatzerlöse werden um diese Beträge gekürzt. Erträge aus Gutscheinen werden zum Zeitpunkt der Einlösung realisiert. Warenwirtschaftliche Vergütungsansprüche werden nach erfolgter Rechnungsprüfung ergebniswirksam erfasst.

#### (b) Sonstige Ertrags- und Aufwandsrealisierung

Sonstige betriebliche Erträge werden mit der Erbringung der Leistung bzw. mit Übergang der Gefahren auf den Kunden realisiert.

Betriebliche Aufwendungen werden mit Inanspruchnahme der Leistung bzw. zum Zeitpunkt ihrer Verursachung ergebniswirksam.

Zinserträge und Zinsaufwendungen werden periodengerecht erfasst.

Mieterträge und Mietaufwendungen werden gemäß dem wirtschaftlichen Gehalt der relevanten Vereinbarungen abgegrenzt und zeitanteilig erfasst.

## Finanzrisikomanagement

### (a) Finanzrisikofaktoren

Durch seine Geschäftstätigkeit ist der Konzern verschiedenen finanziellen Risiken ausgesetzt: dem Marktrisiko (beinhaltet das Fremdwährungsrisiko, das Fair-Value-Zinsrisiko und das Marktpreisrisiko), dem Kreditrisiko, dem Liquiditätsrisiko und dem Cashflow-Zinsrisiko. Das übergreifende Risikomanagement des Konzerns ist auf die Unvorhersehbarkeit der Entwicklungen an den Finanzmärkten fokussiert und zielt darauf ab, die potenziell negativen Auswirkungen auf die Finanzlage des Konzerns zu minimieren. Der Konzern nutzt derivative Finanzinstrumente, um sich gegen bestimmte Risiken abzusichern.

Das Risikomanagement erfolgte im Berichtsjahr noch überwiegend durch den zentralen Finanzbereich der METRO AG, welcher finanzielle Risiken anhand von METRO-Group-internen Richtlinien identifiziert, bewertet und sichert.

Zurzeit wird innerhalb des Praktiker Holding AG-Konzerns ein Risikomanagement durch den Aufbau einer zentralen Finanzabteilung eingerichtet, die ab dem kommenden Geschäftsjahr finanzielle Risiken in enger Zusammenarbeit mit den operativen Einheiten des Konzerns identifiziert, bewertet und sichert. Dies wird auf der Grundlage von vom Vorstand in Schriftform vorgegebenen Prinzipien für das bereichsübergreifende Risikomanagement sowie auf der Grundlage von Richtlinien für bestimmte Bereiche erfolgen.

#### (a1) Fremdwährungsrisiko

Der Praktiker Holding AG-Konzern ist international tätig und daher einem Fremdwährungsrisiko ausgesetzt, das auf den Wechselkursänderungen verschiedener Fremdwährungen basiert. Fremdwährungsrisiken entstehen aus erwarteten zukünftigen Transaktionen, bilanzierten Vermögenswerten und Schulden sowie Nettoinvestitionen in ausländische Geschäftsbetriebe.

Ein Fremdwährungsrisiko entsteht, wenn zukünftige Geschäftstransaktionen sowie bilanzierte Vermögenswerte und Schulden auf eine Währung lauten, die nicht der funktionalen Währung des Unternehmens entspricht.

Allerdings bezieht die Gruppe den überwiegenden Teil der Produkte, die in den ausländischen Filialen verkauft werden, im selben Land, so dass ein „natürliches Hedging“ stattfindet.

#### (a2) Kreditrisiko

Im Konzern bestehen keine signifikanten Konzentrationen hinsichtlich möglicher Kreditrisiken. Verkäufe an Kunden werden in bar oder über gängige Kreditkarten durchgeführt. In Einzelfällen werden für Großkunden Verkäufe auf Ziel getätigt, dies allerdings erst nach erfolgter Bonitätsprüfung.

#### (a3) Liquiditätsrisiko

Bis zum Börsengang war der Konzern in das Cash-Management der METRO AG eingebunden. Danach standen aufgrund des durch den Börsengang zugeflossenen Kapitals ausreichend flüssige Mittel zur Verfügung. Ein Liquiditätsrisiko besteht nicht.

#### (a4) Cashflow- und Fair-Value-Zinsrisiko

Der Konzern weist mit Ausnahme der Verbindlichkeiten aus Finance-Leasing nur in einem geringen Maß langfristige verzinsliche Verbindlichkeiten aus. Es besteht daher weder ein Cashflow-Zinsrisiko noch ein Fair-Value-Zinsrisiko.

### (b) Bilanzierung von derivativen Finanzinstrumenten und Sicherungsgeschäften

Derivative Finanzinstrumente werden erstmals am Tag des Vertragsabschlusses mit ihren Anschaffungskosten zuzüglich Transaktionskosten angesetzt und in den Folgeperioden zum beizulegenden Zeitwert bewertet. Die Methode zur Erfassung von Gewinnen oder Verlusten hängt davon ab, ob das Derivat als Sicherungsinstrument qualifiziert wurde, und, wenn dies der Fall ist, von dem abgesicherten Posten. Der Konzern designiert bestimmte Derivate entweder als: (1) Sicherung des beizulegenden Zeitwertes eines bilanzierten Vermögenswertes, einer Verbindlichkeit oder einer festen Unternehmensverpflichtung (Fair-Value-Hedge); (2) Sicherung einer höchstwahrscheinlich vorgesehenen Transaktion (Cashflow-Hedge); oder (3) Sicherung einer Nettoinvestition in einen ausländischen Geschäftsbetrieb (Net-Investment-Hedge).

Der Konzern dokumentiert bei Abschluss der Transaktion die Sicherungsbeziehung zwischen Sicherungsinstrument und Grundgeschäft sowie das Ziel seines Risikomanagements und die zugrunde liegende Strategie beim Abschluss von Sicherungsgeschäften. Der Konzern dokumentiert außerdem bei Beginn der Sicherungsbeziehung und danach fortlaufend seine Einschätzung, ob die Derivate, die in der Sicherungsbeziehung verwendet werden, hocheffektiv die Änderungen des Zeitwertes oder der Cashflows des Grundgeschäfts kompensieren.

#### (b1) Fair-Value-Hedge

Die Änderungen des beizulegenden Zeitwertes von Derivaten, die für eine Sicherung des beizulegenden Zeitwertes designiert wurden und als Fair-Value-Hedge qualifiziert werden, werden in der Gewinn- und Verlustrechnung gemeinsam mit den dem gesicherten Risiko zurechenbaren Änderungen des beizulegenden Zeitwertes der gesicherten Vermögenswerte oder Verbindlichkeiten erfasst.

#### (b2) Cashflow-Hedge

Der effektive Teil von Änderungen des beizulegenden Zeitwertes von Derivaten, die für eine Absicherung des Cashflows bestimmt sind und qualifizierte Hedges darstellen, wird im Eigenkapital erfasst. Der ineffektive Teil der Wertänderungen wird dagegen direkt in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst.

Im Eigenkapital erfasste Beträge werden in der Periode in die Gewinn- und Verlustrechnung umgebucht und als Ertrag oder Aufwand erfasst, in der das abgesicherte Grundgeschäft erfolgswirksam wird (z. B. zu dem Zeitpunkt, zu dem der zukünftige Verkauf, der abgesichert wurde, stattfindet). Resultiert eine abgesicherte zukünftige Transaktion jedoch im Ansatz eines nichtfinanziellen Vermögenswertes (z. B. Vorratsvermögen) oder einer Verbindlichkeit, werden die zuvor im Eigenkapital erfassten Gewinne oder Verluste in die Erstbewertung der Anschaffungskosten des Vermögenswertes oder der Verbindlichkeit mit einbezogen.

Wenn ein Sicherungsinstrument ausläuft, veräußert wird, oder das Sicherungsgeschäft nicht mehr die Kriterien für Hedge-Accounting erfüllt, so verbleibt der kumulierte Gewinn oder Verlust im Eigenkapital und wird erst dann in der

Gewinn- und Verlustrechnung erfasst, wenn die zugrunde liegende Transaktion eintritt. Wird der Eintritt zukünftiger Transaktionen nicht länger erwartet, sind die kumulierten Gewinne oder Verluste, die direkt im Eigenkapital erfasst wurden, sofort in die Gewinn- und Verlustrechnung umzubuchen.

### (b3) Net-Investment-Hedge

Absicherungen von Nettoinvestitionen in ausländische Geschäftsbetriebe werden wie Cashflow-Hedges behandelt. Der Gewinn oder Verlust aus dem effektiven Teil des Sicherungsgeschäfts wird im Eigenkapital erfasst; der Gewinn oder Verlust, der dem ineffektiven Teil des Sicherungsgeschäfts zuzurechnen ist, wird unmittelbar in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst. Im Eigenkapital erfasste kumulierte Gewinne oder Verluste werden in die Gewinn- und Verlustrechnung umgebucht, wenn der ausländische Geschäftsbetrieb veräußert wird. Im abgelaufenen wie auch im vorangegangenen Geschäftsjahr hat der Konzern keine Absicherungen von Nettoinvestitionen in ausländische Geschäftsbetriebe durchgeführt.

### (c) Ermittlung des beizulegenden Zeitwerts

Der beizulegende Zeitwert von Derivaten, die in einem aktiven Markt gehandelt werden (wie z. B. öffentlich gehandelte Derivate, Trading und „zur Veräußerung verfügbare“ (Available for Sale) Wertpapiere), basiert auf dem Börsenkurs am Bilanzstichtag. Der relevante Börsenkurs für finanzielle Vermögenswerte ist der Geldkurs; der angemessene Börsenkurs für finanzielle Verbindlichkeiten ist der Briefkurs.

Der beizulegende Zeitwert von Fremdwährungstermingeschäften wird unter Anwendung der Devisenterminkurse am Bilanzstichtag ermittelt.

Bei Forderungen und Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen wird angenommen, dass der Nominalbetrag abzüglich Wertberichtigungen dem beizulegenden Zeitwert entspricht. Der im Anhang angegebene beizulegende Zeitwert finanzieller Verbindlichkeiten wird durch die Abzinsung der zukünftigen vertraglich vereinbarten Zahlungsströme mit dem gegenwärtigen Marktzinssatz, der dem Konzern für vergleichbare Finanzinstrumente gewährt würde, ermittelt.

## Verwendung von Annahmen und Schätzungen des Managements

Bei der Aufstellung des Konzernabschlusses sind zu einem gewissen Grad Annahmen zu treffen und Schätzungen vorzunehmen, die sich auf Höhe und Ausweis der bilanzierten Vermögenswerte und Schulden, der Erträge und Aufwendungen sowie der Eventualverbindlichkeiten der Berichtsperioden ausgewirkt haben.

Die Annahmen und Schätzungen beziehen sich im Wesentlichen auf die Beurteilung der Werthaltigkeit von Vermögenswerten, die Festlegung wirtschaftlicher Nutzungsdauern, die Einbringbarkeit von Forderungen sowie die Bilanzierung und Bewertung von Rückstellungen.

Den Annahmen und Schätzungen liegen Prämissen zugrunde, die auf dem jeweils aktuell bestehenden Kenntnisstand beruhen. Insbesondere wurden bezüglich der erwarteten künftigen Geschäftsentwicklung die zu den jeweiligen Stichtagen vorliegenden Umstände ebenso wie die als realistisch unterstellte zukünftige Entwicklung des globalen und branchenbezogenen Umfelds zugrunde gelegt.

Durch von den Annahmen abweichende und außerhalb des Einflussbereichs des Managements liegende Entwicklungen dieser Rahmenbedingungen können die sich ergebenden Beträge von den ursprünglich erwarteten Schätzwerten abweichen. Wenn die tatsächliche Entwicklung von der erwarteten abweicht, werden die Prämissen und, falls erforderlich, die Buchwerte der betreffenden Vermögenswerte und Schulden entsprechend angepasst.

Die zugrunde gelegten Annahmen und Schätzungen unterlagen nach Einschätzung des Managements grundsätzlich keinen bedeutenden Risiken, so dass aus gegenwärtiger Sicht grundsätzlich nicht von einer wesentlichen Anpassung der in der Bilanz ausgewiesenen Buchwerte der Vermögenswerte und Schulden im folgenden Geschäftsjahr auszugehen ist. Dennoch ist nicht auszuschließen, dass innerhalb des nächsten Geschäftsjahres in Einzelfällen von den Annahmen abgewichen wird, so dass eine wesentliche Anpassung des Buchwerts der betroffenen Vermögenswerte bzw. Verbindlichkeiten erforderlich ist. Hiervon könnten im Wesentlichen folgende Vermögens- und Schuldarten betroffen sein (jeweils mit Angabe der Buchwerte zum 31. Dezember 2005): Geschäfts- oder Firmenwerte (116.590 T€), Sachanlagen (240.423 T€), latente Steueransprüche (198.837 T€), langfristige übrige Rückstellungen (36.303 T€), kurzfristige übrige Rückstellungen (37.586 T€).

Die Schätzungen und Annahmen, die ein signifikantes Risiko in Form einer wesentlichen Anpassung der Buchwerte der Vermögensgegenstände und Schulden innerhalb des nächsten Geschäftsjahres mit sich bringen, werden im Folgenden erläutert:

### (a) Wertminderung der Geschäfts- oder Firmenwerte

Der Konzern untersucht jährlich, ob eine Wertminderung der Geschäfts- oder Firmenwerte vorliegt. Der erzielbare Betrag von zahlungsmittelgenerierenden Einheiten (CGUs) wurde basierend auf Berechnungen des Nutzungswertes ermittelt. Diesen Berechnungen müssen Annahmen zugrunde gelegt werden (siehe Textziffer 14).

Selbst wenn die Cashflows der kommenden drei Jahre 10 % unter der Schätzung des Managements entsprechend der von ihm verabschiedeten Dreijahresplanung gelegen hätten (bei ansonsten gleich bleibenden Planungsprämissen), müsste der Buchwert des Geschäfts- oder Firmenwerts nicht nach unten korrigiert werden.

Gleiches würde gelten, wenn der erwartete Abzinsungssatz, der bei der Berechnung der Nutzungswerte angewendet wurde, um 10 % über der Schätzung des Managements gelegen hätte.

### (b) Latente Steueransprüche

Latente Steueransprüche sind nur dann zu bilanzieren, wenn sie zukünftig realisiert werden können. Die Realisierung ist im Besonderen abhängig von der zukünftigen Ergebnisentwicklung und der Realisierung zusätzlicher steuerlicher Gestaltungsmöglichkeiten. Aufgrund der momentanen Planung ergibt sich ein Realisierungszeitraum von zehn Jahren (siehe Textziffer 18).

Wäre das operative Ergebnis sowohl im Rahmen der dreijährigen Mittelfristplanung als auch im Hinblick auf die darauf folgenden Perioden 10 % geringer als die Werte der aktuellen Schätzung des Managements, würde der Realisierungszeitraum (bei ansonsten gleich bleibenden Planungsprämissen) elf Jahre betragen.

## Erläuterungen zur Gewinn- und Verlustrechnung

### 1. Umsatzerlöse

Die Umsatzerlöse (netto) resultieren ausschließlich aus Lieferungen und verteilen sich geographisch wie folgt:

Angaben in Tausend €	2005	2004
Inland	2.264.481	2.248.896
Ausland	769.457	685.094
Griechenland	238.999	243.802
Ungarn	141.231	139.457
Polen	140.272	125.407
Rumänien	98.227	61.639
Türkei	90.324	70.234
Luxemburg	39.001	39.926
Bulgarien	21.403	4.629
	<b>3.033.938</b>	<b>2.933.990</b>

### 2. Sonstige betriebliche Erträge

Angaben in Tausend €	2005	2004
Kontor-Vertriebslinienvergütung	12.040	11.448
Mieterträge	9.376	8.784
Erträge aus Werbeleistungen	3.669	2.244
Erträge aus Zuschreibungen	3.211	5.245
Erträge aus Schadenersatz	791	459
Übrige Erträge	18.235	13.841
	<b>47.322</b>	<b>42.021</b>

Die sonstigen betrieblichen Erträge sind aufgrund von Zuschreibungen, die sich aus der retrospektiven Vornahme der geänderten Anwendung der Bilanzierungsregel zur Berücksichtigung standortbezogener Risiken ergeben, um 3.211 T€ (Vorjahr 5.245 T€) höher als bei Anwendung der bisherigen Bilanzierungsregel.

Bei den übrigen Erträgen handelt es sich im Wesentlichen um handelsübliche Erträge.

### 3. Sonstige betriebliche Aufwendungen

Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen enthalten überwiegend Zuführungen zur Wertberichtigung in Höhe von 2.887 T€ (Vorjahr 3.166 T€) sowie

Verluste aus Abgängen des Anlagevermögens von 606 T€ (Vorjahr 251 T€).

Die Zuführungen zur Wertberichtigung betrafen mit 2.590 T€ (Vorjahr 2.887 T€) die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen.

### 4. Finanzergebnis (netto)

Angaben in Tausend €	2005	2004
<b>Beteiligungsergebnis</b>	<b>223</b>	<b>87</b>
Sonstige Zinsen und ähnliche Erträge	4.795	3.578
(davon aus verbundenen Unternehmen)	(0)	(1.575)
Zinsen und ähnliche Aufwendungen	-14.940	-16.356
(davon an verbundene Unternehmen)	(0)	(-5.514)
<b>Zinsergebnis</b>	<b>-10.145</b>	<b>-12.778</b>
Ergebnis aus Indexierung	-609	2.731
Ergebnis aus Kursgewinnen und -verlusten	2.974	574
Bewertungsergebnisse aus Devisentermingeschäften	1.072	-886
Sonstige finanzielle Erträge/Aufwendungen	-97	118
<b>Übriges Finanzergebnis</b>	<b>3.340</b>	<b>2.537</b>
<b>Finanzergebnis (netto)</b>	<b>-6.582</b>	<b>-10.154</b>

Das Beteiligungsergebnis enthält Erträge aus dem Verkauf eines Anteils einer Tochtergesellschaft im Inland sowie Ausschüttungen von ausländischen METRO-Servicegesellschaften.

Gemäß IAS 17 sind gemietete Vermögenswerte im Sachanlagevermögen erfasst, sofern es sich bei den zugrunde liegenden Miet- bzw. Leasingverträgen um Finanzierungs-Leasingverträge handelt. Der unter den Zinsen und ähnlichen Aufwendungen enthaltene Zinsanteil der Leasingraten aus Finanzierungs-Leasingverträgen beträgt 11.326 T€ (Vorjahr 8.891 T€).

Die Finanzierung ist bis zum Zeitpunkt des Börsengangs im Wesentlichen über die METRO AG erfolgt. Die Sollzinssätze der METRO AG lagen zwischen 2,50 % und 2,57 %.

Die bewerteten Devisentermingeschäfte haben eine Restlaufzeit von bis zu einem Jahr.

Die Bewertungsergebnisse aus Devisentermingeschäften resultieren aus Cashflow-Hedges (1.087 T€; 2004: –886 T€) sowie aus Fair-Value-Hedges (–15 T€; 2004: 0 T€). Erfolgswirksame Umbuchungen aus dem Eigenkapital sind nicht erfolgt.

Im Berichtsjahr wurde erstmals ein Gewinn aus einem zur Absicherung von Zahlungsströmen eingesetzten Finanzinstrument (Cashflow-Hedges) unter den Rücklagen direkt im Eigenkapital erfasst.

## 5. Steuern vom Einkommen und vom Ertrag

Angaben in Tausend €	2005	2004
Ertragsteuern		
Inland	–1.645	–28
Ausland	–13.574	–12.077
Latente Steuern	–5.685	5.242
	<b>–20.904</b>	<b>–6.863</b>

Ertragsteuern fielen sowohl im Inland als auch im Ausland (Luxemburg, Griechenland und Ungarn) an.

Als Steuern vom Einkommen und vom Ertrag sind die in den einzelnen Ländern gezahlten bzw. geschuldeten Steuern auf Einkommen und Ertrag sowie die latenten Steuerabgrenzungen ausgewiesen. Die deutschen Gesellschaften des Praktiker Holding AG-Konzerns unterliegen einer durchschnittlichen Gewerbeertragsteuer von ca. 17 % des Gewerbeertrags, die bei der Ermittlung der Körperschaftsteuer abzugsfähig ist. Der Körperschaftsteuersatz beträgt im Jahr 2005 einheitlich 25 % für thesaurierte und ausgeschüttete Gewinne, zuzüglich Solidaritätszuschlag in Höhe von 5,5 % der festgesetzten Körperschaftsteuer. Hieraus ergibt sich ein anzuwendender Ertragsteuersatz von 39,15 %.

Der Ermittlung der latenten Steuern liegen die in den einzelnen Ländern zum

Realisierungszeitpunkt erwarteten Steuersätze zugrunde. Diese basieren grundsätzlich auf den am Bilanzstichtag gültigen bzw. verabschiedeten gesetzlichen Regelungen. Genauso wie im Vorjahr werden die latenten Steuern der deutschen Gesellschaften mit einem Steuersatz von 39,15 % berechnet.

Die Berechnung ausländischer Ertragsteuern basiert auf den in den einzelnen Ländern gültigen Gesetzen und Verordnungen. Die angewandten Ertragsteuersätze für ausländische Gesellschaften variieren von 15 % bis 39,15 %.

Der tatsächliche Steueraufwand von 20.904 T€ ist um 13.920 T€ niedriger als der erwartete Ertragsteueraufwand von 34.824 T€, der sich bei Anwendung des inländischen Ertragsteuersatzes auf das Ergebnis vor Ertragsteuern ergäbe.

Hinsichtlich der Entwicklung der latenten Steueransprüche und der latenten Steuerschulden verweisen wir auf die Textziffern 18 bzw. 28.

### Überleitung vom erwarteten zum tatsächlichen Ertragsteueraufwand gemäß Gewinn- und Verlustrechnung:

Angaben in Tausend €	2005	2004
Konzernergebnis vor Ertragsteuern	88.952	59.984
Anzuwendender Ertragsteuersatz	39,15 %	39,15 %
<b>erwarteter Ertragsteueraufwand</b>	<b>–34.824</b>	<b>–23.483</b>
<b>Abweichende ausländische Steuersätze</b>	<b>3.974</b>	<b>2.383</b>
<b>Steuerwirkung der</b>		
steuerfreien Erträge	547	342
gewerbesteuerlichen Hinzurechnungen und Kürzungen	–1	–14
steuerlich nicht abzugsfähigen Aufwendungen	–1.997	–1.583
Bildung von Wertberichtigungen		
– auf latente Steuern auf Verlustvorträge	–3.798	–2.393
– auf sonstige aktive latente Steuern	–3.180	–235
periodenfremden Steueraufwendungen und -erträge	726	327
Steuereffekte aus Konsolidierungsbuchungen	13.247	13.026
sonstigen Abweichungen	4.402	4.767
<b>Summe Steuerauswirkungen</b>	<b>9.946</b>	<b>14.237</b>
<b>Tatsächlicher Steueraufwand</b>	<b>–20.904</b>	<b>–6.863</b>



Der Steuereffekt aus Konsolidierungsbuchungen (13.247 T€) resultiert wie im Vorjahr im Wesentlichen daraus, dass mit der Erstanwendung von IFRS 3 im Geschäftsjahr 2004 die planmäßige lineare Abschreibung der Geschäfts- oder

Firmenwerte ab dem 1. Januar 2004 eingestellt wurde, in der Steuerbilanz aber weiterhin durchgeführt wird.

## 6. Ergebnis aus Geschäftsbereichen

Das Ergebnis von 17.062 T€ (Vorjahr Fehlbetrag von 13.156 T€) resultiert aus dem zum 30. September 2005 erfolgten Verkauf der Praktiker Bau- und Heimwerkermärkte GmbH, Wien, Österreich, und setzt sich wie folgt zusammen:

Angaben in Tausend €	1.1.–30.9.05	1.1.–31.12.04
<b>Umsatzerlöse</b>	<b>13.764</b>	<b>19.001</b>
Einstandskosten der verkauften Waren	-9.443	-14.890
<b>Bruttoergebnis vom Umsatz</b>	<b>4.321</b>	<b>4.111</b>
Sonstige betriebliche Erträge	423	545
Vertriebskosten	-10.709	-16.796
Allgemeine Verwaltungskosten	-544	-942
Sonstige betriebliche Aufwendungen	-18	-334
<b>Betriebliches Ergebnis</b>	<b>-6.527</b>	<b>-13.416</b>
Zinsergebnis	-649	-721
Übriges Finanzergebnis	-2	0
<b>Finanzergebnis</b>	<b>-651</b>	<b>-721</b>
<b>Ergebnis vor Steuern</b>	<b>-7.178</b>	<b>-14.137</b>
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	-2	981
<b>Ergebnis aus aufgegebenen Geschäftsbereichen</b>	<b>-7.180</b>	<b>-13.156</b>
<b>Ergebnis aus Entkonsolidierung</b>	<b>24.242</b>	<b>0</b>
<b>Ergebnis Österreich gesamt</b>	<b>17.062</b>	<b>-13.156</b>

Die Anpassungen aufgrund der Änderung der Bilanzierungsmethode zur Berücksichtigung standortbezogener Risiken betreffen (in T€):

	2005	2004	2003
Langfristige Vermögenswerte	0	0	-2.458
Eigenkapital	-21.571	-18.918	-14.834
Übrige Rückstellungen	21.571	18.918	12.376
Vertriebskosten	2.653	4.084	0

## 7. Anteile anderer Gesellschafter

Das anderen Gesellschaftern zustehende Ergebnis betrifft mit 990 T€ (Vorjahr 911 T€) fast ausschließlich Gewinnanteile der Minderheitsgesellschafter der Batiself S.A. Diese werden im Folgejahr an die Minderheitsgesellschafter ausgeschüttet.

## 8. Abschreibungen

Die planmäßigen Abschreibungen auf Sachanlagen betragen 36.360 T€ (Vorjahr 36.598 T€), die planmäßigen Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte 2.942 T€ (Vorjahr 3.467 T€).

## 9. Materialaufwand

Die Einstandskosten der verkauften Waren entsprechen in voller Höhe der Position Aufwendungen für bezogene Waren.

## 10. Personalaufwand

Die Personalaufwendungen setzen sich wie folgt zusammen:

Angaben in Tausend €	2005	2004
Löhne und Gehälter	351.185	344.815
Soziale Abgaben und Aufwendungen für Altersversorgung und für Unterstützung	74.301	72.927
(davon für Unterstützung)	(89)	(62)
	<b>425.486</b>	<b>417.742</b>

Der Personalaufwand beinhaltet Aufwendungen aus dem Arbeitgeberanteil zur gesetzlichen Rentenversicherung in Höhe von 5.472 T€ (Vorjahr 4.584 T€).

Bezüglich Aufwendungen im Zusammenhang mit Rückstellungen für Pensionen und ähnlichen Verpflichtungen verweisen wir auf Textziffer 24.

Im Jahresdurchschnitt waren im Konzern beschäftigt:

Anzahl der Mitarbeiter	2005	2004
Angestellte	20.258	18.312
Arbeiter	503	1.549
Auszubildende	509	474
	<b>21.270</b>	<b>20.335</b>

Hierin sind auf Personenbasis 9.097 (Vorjahr 8.459) Teilzeitbeschäftigte berücksichtigt. Der Anteil der im Ausland beschäftigten Mitarbeiter betrug auf Vollzeitbasis 37 % gegenüber 35 % im Vorjahr.

## 11. Sonstige Steuern

Die sonstigen Steuern in Höhe von 2.740 T€ (Vorjahr 2.606 T€) sind in den Vertriebskosten sowie den Verwaltungskosten enthalten.

## 12. Ergebnis je Aktie

### (a) Unverwässert

Das unverwässerte Ergebnis je Aktie wird berechnet, indem der Quotient aus dem Gewinn, der den Eigenkapitalgebern zusteht, und der durchschnittlichen Anzahl von ausgegebenen Aktien während des Geschäftsjahres gebildet wird.

Ergebnis je Aktie aus dem fortzuführenden Geschäft	2005	2004
Gewinn, den EK-Gebern zurechenbar	67.058	52.210
Durchschnittliche Anzahl der ausgegebenen Aktien (in Tausend)	62.844	66.000
Unverwässertes Ergebnis je Aktie (€ je Aktie)	1,07	0,79

### (b) Verwässert

Das verwässerte Ergebnis je Aktie entspricht sowohl im fortzuführenden Geschäft als auch im nicht fortzuführenden Geschäft dem unverwässerten Ergebnis je Aktie.

Ergebnis je Aktie aus aufgegebenen Geschäftsbereichen	2005	2004
Gewinn, den EK-Gebern zurechenbar	17.062	-13.156
Durchschnittliche Anzahl der ausgegebenen Aktien (in Tausend)	62.844	66.000
Unverwässertes Ergebnis je Aktie (€ je Aktie)	0,27	-0,20

### (c) Auswirkungen von Änderungen der Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden

Ohne die Anpassungen aufgrund der Änderung der Bilanzierungs- und Bewertungsmethode zur Berücksichtigung standortbezogener Risiken hätte das Ergebnis je Aktie im fortzuführenden Geschäft 1,06 € (2004: 0,68 €) je Aktie und im nicht fortzuführenden Geschäft 0,31 € (2004: -0,14 €) je Aktie betragen.

## Erläuterungen zur Bilanz

### 13. Langfristige Vermögenswerte

Die in den langfristigen Vermögenswerten enthaltenen Anlagegüter entwickelten sich im Geschäftsjahr wie folgt:

Angaben in Tausend €	Immaterielle Vermögenswerte	Sachanlagen	Finanzanlagen	Gesamt
<b>Anschaffungskosten</b>				
Stand 1.1.2005	153.726	408.639	1.247	563.612
Währungsanpassung	148	7.122	0	7.270
Zugänge	5.213	81.045	0	86.258
Abgänge	17.189	10.520	43	27.752
Stand 31.12.2005	141.898	486.286	1.204	629.388
<b>Abschreibungen</b>				
Stand 1.1.2005	22.603	216.145	831	239.579
Währungsanpassung	84	2.602	0	2.686
Zugänge – planmäßig	2.942	36.360	0	39.302
Zugänge – außerplanmäßig	0	787	0	787
Abgänge	8.750	8.501	0	17.251
Zuschreibung	1.681	1.530	16	3.227
Stand 31.12.2005	15.198	245.863	815	261.876
<b>Buchwert 31.12.2005</b>	<b>126.700</b>	<b>240.423</b>	<b>389</b>	<b>367.512</b>
Buchwert 31.12.2004	131.123	192.494	416	324.033

Die Abschreibungen werden in der Gewinn- und Verlustrechnung zum einen in den Vertriebskosten (37.659 T€) und zum anderen in den Verwaltungskosten (2.430 T€) dargestellt. Verpfändungen und Sicherheiten liegen nicht vor.

Die Zuschreibungen auf die immateriellen Vermögenswerte sowie auf die Sachanlagen resultieren aus der retrospektiven Vornahme der geänderten Anwendung der Bilanzierungsmethode zur Berücksichtigung standortbezogener Risiken.

Selbsterstellte Vermögenswerte waren zum 31. Dezember 2005 in den immateriellen Vermögenswerten nicht mehr enthalten.

Die in den langfristigen Vermögenswerten enthaltenen Anlagegüter entwickelten sich im Vorjahr wie folgt:

Angaben in Tausend €	Immaterielle Vermögenswerte	Sachanlagen	Finanzanlagen	Gesamt
<b>Anschaffungskosten</b>				
Stand 1.1.2004	550.929	363.985	1.610	916.524
Währungsanpassung	401	14.892	0	15.293
Zugänge	1.467	54.154	16	55.637
Abgänge	-12.534	24.392	379	12.237
Anpassung gemäß IFRS 3	-411.605	0	0	-411.605
Stand 31.12.2004	153.726	408.639	1.247	563.612
<b>Abschreibungen</b>				
Stand 1.1.2004	432.292	198.009	1.005	631.306
Währungsanpassung	353	9.489	0	9.842
Zugänge – planmäßig	3.467	36.598	0	40.065
Abgänge	1.086	23.524	0	24.610
Zuschreibung	818	4.427	174	5.419
Anpassung gemäß IFRS 3	-411.605	0	0	-411.605
Stand 31.12.2004	22.603	216.145	831	239.579
<b>Buchwert 31.12.2004</b>	<b>131.123</b>	<b>192.494</b>	<b>416</b>	<b>324.033</b>
Buchwert 31.12.2003	118.637	165.976	605	285.218

#### 14. Impairmenttests auf Geschäfts- oder Firmenwerte

Von den Geschäfts- oder Firmenwerten sind die Beträge, die auf die Praktiker Baumärkte GmbH mit einem Buchwert von 60.153 T€ und auf die Praktiker GmbH mit einem Buchwert von 54.736 T€ entfallen, für den Praktiker Holding AG-Konzern von wesentlicher Bedeutung.

Hinsichtlich der Geschäfts- oder Firmenwerte werden die Standorte einer rechtlichen Einheit insgesamt als zahlungsmittelgenerierende Einheit (CGU) betrachtet, im vorliegenden Fall wurde der Impairmenttest demnach für die beiden CGUs „Praktiker Baumärkte GmbH“ und „Praktiker GmbH“ durchgeführt.

Die erzielbaren Beträge der CGUs bestimmen sich durch Berechnung ihrer Nutzungswerte (Value in Use). Diese Berechnungen basieren auf prognostizierten Cashflows, die aus der vom Management verabschiedeten Dreijahresplanung für das operative Ergebnis abgeleitet wurden.

Cashflows nach diesem 3-Jahres-Zeitraum werden unter Nutzung der nachfolgend dargestellten Daten extrapoliert:

Sowohl im Falle der CGU „Praktiker Baumärkte GmbH“ als auch für die CGU „Praktiker GmbH“ wurde hinsichtlich des Zeitraums jenseits der Perioden, für die eine konkrete Planung vorliegt, ein konstantes operatives Ergebnis nach Steuern unterstellt.

Diese Einschätzung des Managements basiert auf Entwicklungen in der Vergangenheit sowie Erwartungen bezüglich der künftigen Marktentwicklung.

Bei der Berechnung der Nutzungswerte für beide CGUs wurde ein Diskontierungszinssatz von 8,8 % (Vorjahr 6,3 %) angewandt, welcher die spezifischen Risiken der zahlungsmittelgenerierenden Einheiten reflektiert.

Aus den durchgeführten Impairmenttests resultierte kein Wertminderungsbedarf.

#### 15. Übrige immaterielle Vermögenswerte

Die übrigen immateriellen Vermögenswerte beinhalten Markennamen, Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte sowie Lizenzen an solchen

Rechten und Werten. Die Zugänge zu den sonstigen immateriellen Vermögenswerten betreffen Markenrechte sowie gekaufte Software.

Angaben in Tausend €	Geschäfts- oder Firmenwerte	Sonstige immaterielle Vermögenswerte	Gesamt
<b>Anschaffungskosten</b>			
Stand 1.1.2005	116.590	37.136	153.726
Währungsanpassung	0	148	148
Zugänge	0	5.213	5.213
Abgänge	0	17.189	17.189
Stand 31.12.2005	116.590	25.308	141.898
<b>Abschreibungen</b>			
Stand 1.1.2005	0	22.603	22.603
Währungsanpassung	0	84	84
Zugänge	0	2.942	2.942
Abgänge	0	8.750	8.750
Zuschreibung	0	1.681	1.681
Stand 31.12.2005	0	15.198	15.198
<b>Buchwert 31.12.2005</b>	<b>116.590</b>	<b>10.110</b>	<b>126.700</b>
Buchwert 31.12.2004	116.590	14.533	131.123

Die in den langfristigen Vermögenswerten enthaltenen immateriellen Vermögenswerte entwickelten sich im Vorjahr wie folgt:

Angaben in Tausend €	Geschäfts- oder Firmenwerte	Negative Geschäfts- oder Firmenwerte	Sonstige immaterielle Vermögenswerte	Gesamt
<b>Anschaffungskosten</b>				
Stand 1.1.2004	528.195	-13.621	36.355	550.929
Währungsanpassung	0	0	401	401
Zugänge	0	0	1.467	1.467
Abgänge	0	-13.621	1.087	-12.534
Anpassung gemäß IFRS 3	-411.605	0	0	-411.605
Stand 31.12.2004	116.590	0	37.136	153.726
<b>Abschreibungen</b>				
Stand 1.1.2004	411.605	0	20.687	432.292
Währungsanpassung	0	0	353	353
Zugänge – planmäßig	0	0	3.467	3.467
Abgänge	0	0	1.086	1.086
Zuschreibung	0	0	818	818
Anpassung gemäß IFRS 3	-411.605	0	0	-411.605
Stand 31.12.2004	0	0	22.603	22.603
<b>Buchwert 31.12.2004</b>	<b>116.590</b>	<b>0</b>	<b>14.533</b>	<b>131.123</b>
Buchwert 31.12.2003	116.590	-13.621	15.668	118.637



## 16. Sachanlagen

Die Sachanlagen haben sich im Geschäftsjahr wie folgt entwickelt:

Angaben in Tausend €	Bauten, Einbauten, Grundstücke	Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	Anlagen im Bau	Gesamt
<b>Anschaffungskosten</b>				
Stand 1.1.2005	247.278	156.352	5.009	408.639
Währungsanpassung	3.233	3.878	11	7.122
Zugänge	52.028	25.741	3.276	81.045
Abgänge	3.816	6.546	158	10.520
Umbuchungen	3.791	588	-4.379	0
Stand 31.12.2005	302.514	180.013	3.759	486.286
<b>Abschreibungen</b>				
Stand 1.1.2005	115.226	100.919	0	216.145
Währungsanpassung	389	2.214	0	2.603
Zugänge – planmäßig	14.762	21.597	0	36.359
Zugänge – außerplanmäßig	655	132	0	787
Abgänge	2.865	5.636	0	8.501
Zuschreibungen	1.294	236	0	1.530
Stand 31.12.2005	126.873	118.990	0	245.863
<b>Buchwert 31.12.2005</b>	<b>175.641</b>	<b>61.023</b>	<b>3.759</b>	<b>240.423</b>
Buchwert 31.12.2004	132.052	55.433	5.009	192.494

Die in den langfristigen Vermögenswerten enthaltenen Sachanlagen entwickelten sich im Vorjahr wie folgt:

Angaben in Tausend €	Bauten, Einbauten, Grundstücke	Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	Anlagen im Bau	Gesamt
<b>Anschaffungskosten</b>				
Stand 1.1.2004	220.947	142.054	984	363.985
Währungsanpassung	4.678	10.194	20	14.892
Zugänge	28.262	21.056	4.836	54.154
Abgänge	6.776	17.125	491	24.392
Umbuchungen	167	173	-340	0
Stand 31.12.2004	247.278	156.352	5.009	408.639
<b>Abschreibungen</b>				
Stand 1.1.2004	109.709	88.300	0	198.009
Währungsanpassung	1.035	8.454	0	9.489
Zugänge – planmäßig	12.844	23.754	0	36.598
Abgänge	6.703	16.821	0	23.524
Zuschreibungen	1.659	2.768	0	4.427
Stand 31.12.2004	115.226	100.919	0	216.145
<b>Buchwert 31.12.2004</b>	<b>132.052</b>	<b>55.433</b>	<b>5.009</b>	<b>192.494</b>
Buchwert 31.12.2003	111.238	53.754	984	165.976

Grundstücke und Gebäude werden ausnahmslos zu fortgeführten Anschaffungs-/Herstellungskosten bilanziert.

Vermögenswerte, die dem Praktiker Holding AG-Konzern im Rahmen eines Finanzierungs-Leasings zur Verfügung stehen, sind innerhalb der Sachanlagen in den Posten Bauten, Einbauten mit Buchwerten von 130.129 T€ (Vorjahr 103.825 T€) enthalten; sie betreffen angemietete Gebäude.

Finanzierungs-Leasingverhältnisse werden in der Regel über eine Grundmietzeit zwischen 10 und 33 Jahren abgeschlossen und sehen nach Ablauf der Grundmietzeit die Option vor, den Vertrag mindestens einmal um fünf Jahre zu

verlängern. Die Zinssätze, die den Verträgen zugrunde liegen, variieren je nach Markt und Zeitpunkt des Vertragsabschlusses zwischen 5,0 und 16,0 %.

Neben den Finanzierungs-Leasingverhältnissen bestehen Miet- bzw. Leasingverhältnisse, die nach ihrem wirtschaftlichen Gehalt als Operating-Leasingverhältnis zu qualifizieren sind. Die Grundmietzeit beträgt zwischen ein und fünfzehn Jahre. Bei einem Teil der Operating-Leasingverhältnisse sind Mietverlängerungsoptionen zwischen drei und zwanzig Jahren sowie Preisanpassungsklauseln vorgesehen.

Die Verpflichtungen aus Finanzierungs- und Operating-Leasingverträgen werden in den Folgeperioden wie folgt fällig:

Angaben in Tausend €	Bis 1 Jahr	1 bis 5 Jahre	Über 5 Jahre	Gesamt
<b>Finanzierungs-Leasingverträge</b>				
Zukünftig zu leistende Leasingzahlungen	19.540	78.918	149.156	247.614
Abzinsungen	12.670	44.502	46.177	103.349
Barwert	6.870	34.417	102.978	144.265
<b>Operating-Leasingverträge</b>				
Zukünftig zu leistende Leasingzahlungen	218.201	811.685	1.069.252	2.099.137
Zukünftig zu erwartende Leasingzahlungen aus Untervermietung (Sublease)	5.574	13.962	5.104	24.640

Es handelt sich im Wesentlichen um Mietverträge für angemietete Gebäude.

Die für Sachanlagen eingegangenen Erwerbsverpflichtungen sind unter Punkt 35 aufgeführt.

Die in der Gewinn- und Verlustrechnung ausgewiesenen Aufwendungen betragen 242.239 T€ aus Operating-Leasingverträgen (Vorjahr 241.650 T€)

## 17. Finanzielle Vermögenswerte

Die finanziellen Vermögenswerte enthalten zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte in Höhe von 16 T€ (Vorjahr 0 T€) sowie sonstige Ausleihungen in Höhe von 373 T€ (Vorjahr 400 T€).

## 18. Latente Steueransprüche

Potenzielle Steuerersparnisse in Höhe von insgesamt 18.127 T€ (Vorjahr 14.737 T€) wurden nicht aktiviert, da die Nutzung der zugrunde liegenden Verlustvorträge nicht wahrscheinlich ist. Dies entspricht 69.708 T€ steuerlich nicht nutzbaren Verlustvorträgen (Vorjahr 57.917 T€). Weiterhin wurden latente Steueransprüche von 24.147 T€ (Vorjahr 35.985 T€) nicht aktiviert, weil es nicht wahrscheinlich ist, dass ein zu versteuerndes Ergebnis verfügbar sein wird, gegen das die abzugsfähige temporäre Differenz verwendet werden kann.

Aufgrund bestehender Planzahlen für die kommenden Jahre geht das Management davon aus, dass die bilanzierten latenten Steueransprüche zukünftig realisiert werden können.

Diese Planzahlen berücksichtigen, dass die steuerlichen Verluste der Vergangenheit zum Teil auf Ergebnisbelastungen beruhen, die nicht regelmäßig wiederkehren. Außerdem bestehen in den Planzahlen nicht berücksichtigte Gestaltungs-

und 3.201 T€ aus Finanzierungs-Leasingverträgen (Vorjahr 3.114 T€). Hier sind auch bedingte Mietzahlungen enthalten, die aber nur einen geringen Teil der gesamten Mietzahlungen ausmachen.

Die in der Gewinn- und Verlustrechnung ausgewiesenen Erträge aus Untervermietung betragen 8.005 T€ (Vorjahr 8.557 T€).

Die beizulegenden Zeitwerte entsprechen den Buchwerten und basieren auf Cashflows, die mit einem Zinssatz von 4,5 % (2004: 4,5 %) diskontiert wurden.

Von den sonstigen Ausleihungen ist zum 31. Dezember 2005 ein Betrag von 347 T€ in einem Zeitraum von einem bis fünf Jahren fällig, 26 T€ haben eine Restlaufzeit von über fünf Jahren.

möglichkeiten, mit denen die Verlustvorträge im Realisierungszeitraum nutzbar gemacht werden könnten.

Anhand von Budget- und Planungsrechnungen wird die Werthaltigkeit der aktiven latenten Steuern regelmäßig überprüft. Dabei werden fortlaufende Soll-Ist-Vergleiche zur Sicherstellung der Planungsqualität sowie eine regelmäßige Adjustierung der Planungsprämissen vorgenommen. Grundlage hierzu ist eine dreijährige Mittelfristplanung. Für den Zeitraum jenseits der Perioden, für die eine konkrete Planung vorliegt, wurde ein konstantes operatives Ergebnis unterstellt. Diese Einschätzungen des Managements basieren auf Entwicklungen in der Vergangenheit sowie Erwartungen bezüglich der künftigen Marktentwicklung.

Nach der jeweils geltenden Planung ergab sich unter Berücksichtigung zusätzlicher Gestaltungsmöglichkeiten ein Realisierungszeitraum von zehn Jahren.

Die aktiven latenten Steuern sind folgenden Bilanzpositionen zuzuordnen:

Angaben in Tausend €	31.12.2005	31.12.2004
Sonstiges Anlagevermögen	555	355
Vorratsvermögen	1.705	1.485
Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände	115	54
Verlustvorträge	122.000	122.620
Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen	1.395	900
Sonstige Rückstellungen	7.018	9.018
Verbindlichkeiten aus Finanzierungs-Leasing	38.270	35.888
Übrige Verbindlichkeiten	445	543
Nicht in IFRS-Bilanz enthaltene Steuerbilanzpositionen	27.334	29.499
	<b>198.837</b>	<b>200.362</b>

Bei den „Nicht in IFRS-Bilanz enthaltenen Steuerbilanzpositionen“ handelt es sich im Wesentlichen um einen steuerlichen Firmenwert aus dem innerkonzernlichen Verkauf von vierzehn Märkten im Jahre 2003.

Aktive latente Steuern aus abzugsfähigen temporären Differenzen und steuerlichen Verlustvorträgen, die die passiven latenten Steuern aus zu versteuernden

temporären Unterschieden übersteigen, werden nur in dem Umfang angesetzt, in dem mit hinreichender Wahrscheinlichkeit angenommen werden kann, dass ausreichend steuerpflichtiges Einkommen zur Realisierung des entsprechenden Nutzens erzielt wird.

Die Entwicklung der latenten Steueransprüche stellt sich wie folgt dar:

Angaben in Tausend €	2005	2004
<b>Stand 1. Januar</b>	<b>200.362</b>	<b>189.757</b>
Währungsänderungen	940	465
Aufwand/Ertrag in der GuV	-2.465	10.140
<b>Stand 31. Dezember</b>	<b>198.837</b>	<b>200.362</b>

## Kurzfristige Vermögenswerte

### 19. Vorräte

Die Vorräte beinhalten ausschließlich Handelswaren.

Auf die einzelnen Länder verteilen sich die Vorräte wie folgt:

Angaben in Tausend €	31.12.2005	31.12.2004
Inland	491.254	483.265
Ausland	144.624	123.127
Polen	41.695	32.053
Ungarn	26.318	27.789
Griechenland	25.243	26.040
Rumänien	19.571	12.075
Türkei	15.763	14.710
Bulgarien	9.079	2.635
Luxemburg	6.955	7.825
	<b>635.878</b>	<b>606.392</b>

Die Anschaffungskosten der Vorräte werden als Aufwand angesetzt und sind mit einer Höhe von 2.059.699 T€ (2004: 1.980.065 T€) in den Umsatzkosten erfasst.

Im Berichtsjahr wurden Wertaufholungen auf die Vorräte in Höhe von 3.684 T€ (Vorjahr 81 T€) sowie Wertminderungen in Höhe von 1.452 T€ (Vorjahr 6.843 T€) im Materialaufwand erfasst.

### 20. Forderungen aus Lieferungen und Leistungen

Alle Forderungen aus Lieferungen und Leistungen haben eine Restlaufzeit von bis zu einem Jahr.

Im Berichtsjahr bestanden keine Forderungen aus Lieferungen und Leistungen gegen verbundene Unternehmen (Vorjahr 546 T€). Die beizulegenden Zeitwerte der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen entsprechen ihren Buchwerten.

Es gibt im Hinblick auf Forderungen aus Lieferungen und Leistungen keine

Konzentration von Kreditrisiken, da der Konzern eine große Anzahl von Kunden an unterschiedlichen internationalen Standorten hat.

Der Konzern hat während des Geschäftsjahres 2005 einen Verlust in Höhe von 2.590 T€ (Vorjahr 2.887 T€) aus Wertberichtigungen auf seine Forderungsbestände aus Lieferungen und Leistungen erfasst. Der Verlust wurde in der Gewinn- und Verlustrechnung in den sonstigen betrieblichen Aufwendungen erfasst.

### 21. Übrige Forderungen und sonstige Vermögenswerte

Angaben in Tausend €	31.12.2005	31.12.2004
Übrige Forderungen gegen verbundene Unternehmen	0	201.328
Sonstige Vermögenswerte	151.637	36.587
	<b>151.637</b>	<b>237.915</b>

Alle wesentlichen übrigen Forderungen und sonstigen Vermögenswerte haben eine Restlaufzeit von bis zu einem Jahr.

Die sonstigen Vermögenswerte enthalten warenwirtschaftliche Vergütungsansprüche gegenüber Lieferanten von 117.099 T€ (Vorjahr 11.383 T€), sonstige

Steuererstattungsansprüche von 5.985 T€ (Vorjahr 6.621 T€) sowie derivative Finanzinstrumente von 38 T€ (Vorjahr 0 T€).

Hinsichtlich der derivativen Finanzinstrumente verweisen wir außerdem auf Textziffer 32.

Die ausgewiesenen Buchwerte der in diesen Positionen erfassten monetären Vermögenswerte entsprechen deren Marktwerten. Für die ausgewiesenen übrigen Forderungen und sonstigen Vermögenswerte bestehen – wie in den Vorjahren – keine Eigentums- oder Verfügungsbeschränkungen.

In den sonstigen Vermögenswerten sind aktive Rechnungsabgrenzungsposten von 4.122 T€ (Vorjahr 4.480 T€) enthalten.

Der Konzern hat während des Geschäftsjahres 2005 einen Verlust in Höhe von 297 T€ (Vorjahr 280 T€) aus Wertberichtigungen auf die übrigen Forderungen und sonstigen Vermögenswerte erfasst. Der Verlust wurde in der Gewinn- und Verlustrechnung in den sonstigen betrieblichen Aufwendungen erfasst.

## 22. Zahlungsmittel

Angaben in Tausend €	31.12.2005	31.12.2004
Kassenbestand	13.475	9.531
Guthaben bei Kreditinstituten	335.598	23.206
	<b>349.073</b>	<b>32.737</b>

Die effektiven Zinssätze für die Guthaben bei Kreditinstituten variieren zwischen 0,125 % und 11,9 %, die Laufzeiten liegen zwischen einem und einunddreißig Tagen.

Von den Guthaben bei Kreditinstituten sind 25.391 T€ (Vorjahr 0 T€) verpfändet.

## 23. Eigenkapital

### (a) Gezeichnetes Kapital und Aktien

Das gezeichnete Kapital ist eingeteilt in 58.000.000 auf den Inhaber lautende Stückaktien mit einem jeweiligen Betrag am Grundkapital von 1,00 €. Somit beträgt das gezeichnete Kapital 58.000.000 €.

Zum 31. Dezember 2005 verfügt die METRO AG über 23.500.000 (40,52 %) der Aktien der Praktiker Holding AG, der Rest befindet sich in Streubesitz.

Die Anteile anderer Gesellschafter umfassen die Anteile Dritter am Eigenkapital der konsolidierten Tochterunternehmen. Diese betragen zum Jahresende 1.504 T€ (Vorjahr 1.401 T€).

### (b) Entwicklung des gezeichneten Kapitals

Mit Gründungsbeschluss vom 19. August 2005 und der am 25. August 2005 erfolgten Einzahlung des Grundkapitals von 50.000 €, eingeteilt in 50.000 Inhaberstückaktien mit einem anteiligen Betrag des Grundkapitals von 1,00 € je Aktie, wurde die Praktiker Holding AG als Tochtergesellschaft der METRO AG gegründet.

Die Eintragung ins Handelsregister des Amtsgerichts Saarbrücken erfolgte am 18. Oktober 2005.

Am 26. September 2005 beschloss die METRO AG als alleinige Aktionärin der Praktiker Bau- und Heimwerkermärkte Holding AG, das Grundkapital von 50.000 € um 49.950.000 € auf 50.000.000 € durch Ausgabe von 49.950.000 neuen auf den Inhaber lautenden Stammaktien mit einem anteiligen Betrag des Grundkapitals von je 1,00 € gegen Sacheinlage zu erhöhen. Die Erhöhung des Grundkapitals der Gesellschaft von 50.000 € auf 50.000.000 € und die Durchführung der Kapitalerhöhung in Höhe von 49.950.000 € wurden am 18. Oktober 2005 in das Handelsregister eingetragen.

Am 3. November 2005 beschloss die Hauptversammlung der Gesellschaft, das Grundkapital der Gesellschaft von 50.000.000 € um 8.000.000 € auf 58.000.000 €, eingeteilt in 58.000.000 auf den Inhaber lautende Stammaktien unter Ausschluss des Bezugsrechts, zu erhöhen.

### (c) Genehmigtes Kapital

Die Hauptversammlung der Praktiker Holding AG vom 26. September 2005 ermächtigte den Vorstand, das Grundkapital der Gesellschaft in der Zeit bis zum 25. September 2010 mit Zustimmung des Aufsichtsrats einmalig oder in Teilbeträgen um insgesamt bis zu 25.000.000 € durch Ausgabe neuer Aktien gegen Bar- oder Sacheinlagen zu erhöhen (genehmigtes Kapital).

Nach dem Beschluss der Hauptversammlung kann das genehmigte Kapital bis zur Höhe von 25.000.000 € durch Ausgabe neuer Aktien gegen Bareinlagen ausgenutzt werden. Dabei ist den Aktionären ein Bezugsrecht einzuräumen.

Ein Teil des genehmigten Kapitals kann bis zur Höhe von 5.000.000 € durch Ausgabe neuer Aktien gegen Sacheinlagen ausgenutzt werden. Dabei ist das Bezugsrecht der Aktionäre ausgeschlossen.

Ein Teil des genehmigten Kapitals kann bis zur Höhe von 5.000.000 € durch Ausgabe neuer Aktien gegen Bareinlagen zum Zwecke der Ausgabe von Aktien an Arbeitnehmer der Gesellschaft oder von ihr beherrschte Unternehmen ausgenutzt werden. Dabei ist das Bezugsrecht der Aktionäre ausgeschlossen.

Im Rahmen des genehmigten Kapitals kann jede der vorgenannten Kapitalmaßnahmen höchstens bis zur darin genannten Grenze ausgenutzt werden. Die Summe aller Kapitalmaßnahmen darf den Gesamtvolumen des genehmigten Kapitals nicht übersteigen. Über den weiteren Inhalt der Aktienrechte und die Bedingungen der Aktienausgabe entscheidet der Vorstand mit Zustimmung des Aufsichtsrats.

Der Beschluss der Hauptversammlung vom 26. September 2005 zur Schaffung des genehmigten Kapitals wurde am 2. November 2005 in das Handelsregister eingetragen.

### (d) Bedingtes Kapital

In der Hauptversammlung der Praktiker Holding AG vom 3. November 2005 wurde beschlossen, das Grundkapital um bis zu 5.000.000 € durch Ausgabe von bis zu 5.000.000 neuen Aktien mit Gewinnberechtigung ab Beginn des Geschäftsjahrs ihrer Ausgabe bedingt zu erhöhen (bedingtes Kapital).

Die bedingte Kapitalerhöhung dient der Gewährung von Aktien an die Inhaber oder Gläubiger von Options- oder Wandelschuldverschreibungen, die gemäß der Ermächtigung der Hauptversammlung vom 3. November 2005 bis zum 2. November 2010 von der Gesellschaft oder von Gesellschaften, an denen eine unmittelbare oder mittelbare Mehrheitsbeteiligung besteht, begeben werden, soweit die Ausgabe gegen bar erfolgt ist. Sie wird nur insoweit durchgeführt, wie von Options- oder Wandlungsrechten aus den vorgenannten Schuldverschreibungen Gebrauch gemacht wird bzw. Wandlungspflichten aus solchen Schuldverschreibungen erfüllt werden, und soweit nicht andere Erfüllungsformen zur Bedienung eingesetzt werden. Der Vorstand ist ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrats die weiteren Einzelheiten der Durchführung der bedingten Kapitalerhöhung festzusetzen.

### (e) Wandel- und Optionsanleihen

Die Hauptversammlung vom 3. November 2005 hat den Vorstand der Gesellschaft ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrats bis zum 2. November 2010 einmalig oder mehrmalig auf den Inhaber und/oder den Namen lautende Options- und/oder Wandelschuldverschreibungen im Gesamtnennbetrag von bis zu 400.000.000 € mit einer Laufzeit von bis zu 15 Jahren zu begeben oder für solche Schuldverschreibungen die Garantie zu übernehmen, die von Gesellschaften begeben werden, an denen eine unmittelbare oder mittelbare Mehrheitsbeteiligung besteht, und den Inhabern bzw. Gläubigern von Schuldverschreibungen Options- oder Wandlungsrechte auf bis zu 5.000.000 neue Aktien der Gesellschaft mit einem anteiligen Betrag des Grundkapitals von insgesamt bis zu 5.000.000 € nach näherer Maßgabe der jeweiligen Options- bzw. Wandelanleihebedingungen zu gewähren. Die Schuldverschreibungen können



außer in € auch – unter Begrenzung auf den entsprechenden €-Gegenwert – in der gesetzlichen Währung eines OECD-Landes begeben werden.

Die Ausgabe von Schuldverschreibungen kann auch gegen Erbringung einer Sachleistung erfolgen, sofern der Wert der Sachleistung mindestens dem Ausgabepreis der Schuldverschreibungen entspricht und dieser den nach anerkannten finanzmathematischen Methoden ermittelten theoretischen Marktwert der Schuldverschreibungen nicht wesentlich unterschreitet.

#### (f) Rücklagen

Die Entwicklung der Kapitalrücklage und der übrigen Rücklagen ist in dem Abschnitt „Entwicklung des Eigenkapitals“ dargestellt. Hierzu geben wir die folgenden ergänzenden Erläuterungen:

Der das Vorjahr betreffende Posten Änderungen aufgrund vom historischen Konzernabschluss abweichender Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden in Höhe von insgesamt 49.133 T€ beinhaltet 13.146 T€ aus der Wertminderung langfristiger Vermögenswerte sowie 35.987 T€ aus Rückstellungen für Mietunterdeckung (siehe Abschnitt „Änderung der Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden“).

Die im Vorjahr erfolgte Einstellung in übrige Gewinnrücklagen resultierte aus der erfolgsneutralen Umgliederung des negativen Unterschiedsbetrags aus den Geschäfts- oder Firmenwerten in das Eigenkapital infolge der erstmaligen Anwendung der Vorschriften des IFRS 3.

Die im Berichtsjahr erfolgten sonstigen Einstellungen in die Kapitalrücklage in Höhe von insgesamt 35.795 T€ resultieren in einer Höhe von 26.200 T€ aus einer Zuzahlung der METRO AG in das Eigenkapital der Praktiker Holding AG. Bei dem Restbetrag von 9.595 T€ handelt es sich um Zahlungen von Konzernunternehmen der METRO Group an die Praktiker International AG, Chur (5.590 T€), und an die Praktiker Group Buying HK Ltd. (4.005 T€), die erfolgsneutral in der Kapitalrücklage auszuweisen waren.

Die Veränderung der Fremdanteile in Höhe von 103 T€ resultiert aus der Veränderung des Eigenkapitals des Tochterunternehmens in Luxemburg von 3.687 T€ zum 31. Dezember 2004 auf 3.958 T€ zum 31. Dezember 2005. Am Eigenkapital dieses Tochterunternehmens sind andere Gesellschafter mit einem Anteil von 38 % beteiligt.

## 24. Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen

Angaben in Tausend €	31.12.2005	31.12.2004
Rückstellungen für unmittelbare Pensionsverpflichtungen im Inland	474	451
Rückstellungen für ähnliche Verpflichtungen	10.112	9.208
	<b>10.586</b>	<b>9.659</b>

Bei den Rückstellungen für ähnliche Verpflichtungen handelt es sich größtenteils um Jubiläums-, Abfertigungs- und Sterbegeldrückstellungen sowie um Rückstellungen für Altersteilzeit.

### Zusammensetzung der Pensionsaufwendungen:

Angaben in Tausend €	2005	2004
Zinsaufwand	25	25
Dienstzeitaufwand	10	8
<b>Pensionsaufwendungen</b>	<b>35</b>	<b>33</b>

Die Pensionsaufwendungen aus unmittelbarer und mittelbarer betrieblicher Altersversorgung bestehen aus dem Dienstzeitaufwand, der in den Umsatz-, Vertriebs- und allgemeinen Verwaltungskosten enthalten, sowie dem Zinsaufwand, der im

Finanzergebnis ausgewiesen ist. Die Rückstellungen für unmittelbare Pensionsverpflichtungen im Inland setzen sich wie folgt zusammen:

Angaben in Tausend €	2005	2004
<b>Anwartschaftsbarwert</b>		
Stand 1. Januar	451	429
Zinsaufwand	25	25
Dienstzeitaufwand	10	8
Rentenzahlungen	-11	-11
<b>Rückstellung Stand 31. Dezember</b>	<b>474</b>	<b>451</b>

Davon hat ein Betrag von 11 T€ (Vorjahr 11 T€) eine Laufzeit von bis zu einem Jahr.

Versicherungsmathematische Gewinne/Verluste wurden über den Korridoransatz berücksichtigt.

## 25. Übrige Rückstellungen

Die übrigen Rückstellungen entwickelten sich im Berichtsjahr wie folgt:

Angaben in Tausend €	Verpflichtungen aus dem Immobilienbereich	Verpflichtungen aus dem Warengeschäft	Sonstige Rückstellungen	Gesamt	Davon mit einer Laufzeit bis zu 1 Jahr
Stand 1.1.2005	21.438	2.970	45.850	70.258	33.570
Zuführung	5.141	2.921	18.451	26.513	18.274
Auflösung	3.253	1.004	3.265	7.522	7.040
Inanspruchnahme	6.513	1.720	7.747	15.980	11.404
Währungsanpassung	0	0	52	52	69
Umbuchung	0	0	0	0	4.106
Effekte aus Aufzinsung	568	0	0	568	11
<b>Stand 31.12.2005</b>	<b>17.381</b>	<b>3.167</b>	<b>53.341</b>	<b>73.889</b>	<b>37.586</b>

Die Verpflichtungen aus dem Warengeschäft resultieren aus Garantieverpflichtungen und Rückstellungen für Großkundenrabatte.

Zu den von den historischen Konzernabschlüssen abweichenden Bilanzierungsmethoden verweisen wir auf Seite 34.

Bei den Verpflichtungen aus dem Immobilienbereich handelt es sich im Wesentlichen um Rückstellungen für standortbezogene Risiken. Langfristige Rückstellungen wurden mit einem Zinssatz von 4,5 % abgezinst.

Die sonstigen Rückstellungen enthalten am Bilanzstichtag vor allem Verpflichtungen aus Marktschließungen von 8.315 T€ (Vorjahr 5.615 T€) sowie Prozess- und Lieferantenrisiken in Höhe von 9.645 T€ (Vorjahr 7.955 T€).

Aus der Aufzinsung von langfristigen Mietrückstellungen resultieren Zinsaufwendungen von 568 T€ (Vorjahr 604 T€).

Rückstellungen mit einer Laufzeit von mehr als fünf Jahren bestehen in Höhe von 4.299 T€ (Vorjahr 5.121 T€) für Verpflichtungen aus dem Immobilienbereich.

## 26. Finanzielle Schulden

Angaben in Tausend €		31.12.2005	31.12.2004
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	< 1 Jahr	0	4.554
		<b>0</b>	<b>4.554</b>
Verbindlichkeiten aus Finanzierungs-Leasing	< 1 Jahr	6.870	5.817
	1–5 Jahre	34.417	26.841
	> 5 Jahre	102.978	86.033
		<b>144.265</b>	<b>118.691</b>
Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen	< 1 Jahr	0	5.033
		<b>0</b>	<b>5.033</b>
		<b>144.265</b>	<b>128.278</b>

## 27. Übrige Verbindlichkeiten

Die übrigen Verbindlichkeiten sind zum Rückzahlungsbetrag angesetzt. Sie gliedern sich wie folgt auf:

Angaben in Tausend €	31.12.2005	31.12.2004
Verbindlichkeiten aus der Entgeltabrechnung mit Mitarbeitern	34.435	39.409
Verbindlichkeiten aus Steuern	17.243	7.146
Verbindlichkeiten im Rahmen der sozialen Sicherheit	10.700	9.642
Erhaltene Anzahlungen auf Bestellungen	8.055	3.258
Passive Rechnungsabgrenzungsposten	8.232	986
Übrige sonstige Verbindlichkeiten	8.522	12.436
	<b>87.187</b>	<b>72.877</b>

Die übrigen sonstigen Verbindlichkeiten umfassen eine Vielzahl von Einzelposten. Insgesamt bestanden von den übrigen sonstigen Verbindlichkeiten im Vorjahr 1.806 T€ gegenüber verbundenen Unternehmen.

Unter den übrigen sonstigen Verbindlichkeiten werden unter anderem Devisentermingeschäfte in Höhe von 5 T€ (Vorjahr 983 T€) mit einer Restlaufzeit

von bis zu einem Jahr ausgewiesen, die gemäß IAS 39 (Financial Instruments: Recognition and Measurement) mit dem Fair Value bilanziert werden.

Die unter den übrigen Verbindlichkeiten ausgewiesenen Bilanzwerte entsprechen deren Marktwerten.

## 28. Latente Steuerschulden

Die passiven latenten Steuern sind folgenden Bilanzpositionen zuzuordnen:

Angaben in Tausend €	31.12.2005	31.12.2004
Gebäude-Finanzierungs-Leasing	32.790	30.531
Sonstiges Anlagevermögen	1.293	912
Vorratsvermögen	6.674	5.904
Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände	51	65
Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen	0	8
Sonstige Rückstellungen	299	100
Übrige Verbindlichkeiten	50	53
	<b>41.157</b>	<b>37.573</b>

Die Entwicklung der latenten Steuerschulden stellt sich wie folgt dar:

Angaben in Tausend €	2005	2004
<b>Stand 1. Januar</b>	<b>37.573</b>	<b>32.472</b>
Währungsänderungen	-364	-203
Ertrag in der GuV	-3.220	-4.898
<b>Stand 31. Dezember</b>	<b>41.157</b>	<b>37.573</b>

## 29. Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen

Alle Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen haben eine Restlaufzeit von bis zu einem Jahr.

Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen bestanden im Vorjahr in Höhe von 22.017 T€ gegenüber verbundenen Unternehmen.

## 30. Laufende Ertragsteuerschulden

Es handelt sich um Verbindlichkeiten aus Körperschaftsteuer von 5.753 T€ (Vorjahr 5.964 T€) sowie Gewerbesteuerschulden von 864 T€ (Vorjahr 437 T€).

## 31. Zur Veräußerung gehaltene Aktiva/Passiva

Es handelte sich im Vorjahr um die Vermögenswerte bzw. Schulden der Praktiker Bau- und Heimwerkermärkte GmbH, Wien.

## 32. Derivative Finanzinstrumente

Angaben in Tausend €	2005		2004	
	Vermögen	Schulden	Vermögen	Schulden
Devisentermingeschäfte – Cashflow-Hedges	38	4	0	983
Devisentermingeschäfte – Fair-Value-Hedges	0	1	0	0
	<b>38</b>	<b>5</b>	<b>0</b>	<b>983</b>

Die zum 31. Dezember 2005 im Eigenkapital erfassten Gewinne aus Devisentermingeschäften werden zu unterschiedlichen Zeitpunkten in einem Zeitraum von bis zu sechs Monaten ergebniswirksam.

## 33. Verwendung des Bilanzgewinns

Vorstand und Aufsichtsrat der Praktiker Holding AG schlagen vor, aus dem Bilanzgewinn von 26.363 T€ eine Ausschüttung in Höhe von 0,45 € je Aktie an die Aktionäre vorzunehmen und den verbleibenden Betrag von 263 T€ auf neue Rechnung vorzutragen.

## Sonstige Erläuterungen

### 34. Segmentberichterstattung

Angaben in T€	Fortzuführendes Geschäft				Aufgegebene Geschäftsbe- reiche 2005
	Inland 2005	Ausland 2005	Überleitungs- rechnung 2005	Summe 2005	
Umsatzerlöse	2.266.449	769.457	-1.968	<b>3.033.938</b>	13.764
Sonstige betriebliche Erträge	49.833	5.734	-8.245	<b>47.322</b>	423
Ergebnis vor Finanzergebnis, Ertragsteuern und Abschreibungen	77.247	58.376	0	<b>135.623</b>	-6.511
Ergebnis vor Finanzergebnis, Ertragsteuern und Firmenwertabschreibungen	54.283	41.251	0	<b>95.534</b>	-6.527
Ergebnis vor Finanzergebnis und Ertragsteuern	54.283	41.251	0	<b>95.534</b>	-6.527
Abschreibungen auf andere (planmäßig)	22.964	17.125	0	<b>40.089</b>	16
Investitionen	25.137	61.122	0	<b>86.258</b>	0
Segmentvermögen	848.243	323.727	-2.874	<b>1.169.096</b>	0
Segmentschulden	514.241	174.141	-2.949	<b>685.433</b>	0
Betriebsstätten (Anzahl)	275	65	0	<b>340</b>	0
Verkaufsflächen in 1.000 m <sup>2</sup>	1.549.259	462.564	0	<b>2.011.823</b>	0
Mitarbeiter 31.12. (Vollzeitbasis/ohne Auszubildende)	9.696	6.572	0	<b>16.268</b>	0

### Überleitung vom Ergebnis vor Finanzergebnis und Ertragsteuern auf den Jahresüberschuss/-fehlbetrag

Angaben in T€	Fortzuführendes Geschäft				Aufgegebene Geschäftsbe- reiche 2005
	Inland 2005	Ausland 2005	Überleitungs- rechnung 2005	Summe 2005	
Ergebnis vor Finanzergebnis und Ertragsteuern	54.283	41.251	0	95.534	-6.527
Finanzergebnis				-6.582	-651
<b>Ergebnis vor Steuern</b>				<b>88.952</b>	<b>-7.178</b>
Steuern vom Einkommen und Ertrag				-20.904	-2
<b>Jahresüberschuss/-fehlbetrag</b>				<b>68.048</b>	<b>-7.180</b>



Angaben in T€	Fortzuführendes Geschäft			Summe 2004	Aufgegebene Geschäftsbe- reiche 2004
	Inland 2004	Ausland 2004	Überleitungs- rechnung 2004		
Umsatzerlöse	2.250.967	685.094	-2.071	<b>2.933.990</b>	19.001
Sonstige betriebliche Erträge	47.245	4.344	-9.568	<b>42.021</b>	545
Ergebnis vor Finanzergebnis, Ertragsteuern und Abschreibungen	59.996	50.207	0	<b>110.203</b>	-13.398
Ergebnis vor Finanzergebnis, Ertragsteuern und Firmenwertabschreibungen	33.755	36.383	0	<b>70.138</b>	-13.416
Ergebnis vor Finanzergebnis und Ertragsteuern	33.755	36.383	0	<b>70.138</b>	-13.416
Abschreibungen auf andere (planmäßig)	26.241	13.824	0	<b>40.065</b>	18
Investitionen	16.327	39.294	0	<b>55.621</b>	0
Segmentvermögen	851.062	237.464	-3.001	<b>1.085.525</b>	5.035
Segmentsschulden	488.592	150.784	-21.980	<b>617.396</b>	71.834
Betriebsstätten (Anzahl)	278	57	0	<b>335</b>	4
Verkaufsflächen in 1.000 m <sup>2</sup>	1.554.879	403.483	0	<b>1.958.362</b>	22.215
Mitarbeiter 31.12. (Vollzeitbasis/ohne Auszubildende)	9.964	5.723	0	<b>15.687</b>	129

### Überleitung vom Ergebnis vor Finanzergebnis und Ertragsteuern auf den Jahresüberschuss/-fehlbetrag

Angaben in T€	Fortzuführendes Geschäft			Summe 2004	Aufgegebene Geschäftsbe- reiche 2004
	Inland 2004	Ausland 2004	Überleitungs- rechnung 2004		
Ergebnis vor Finanzergebnis und Ertragsteuern	33.755	36.383	0	70.138	-13.416
Finanzergebnis				-10.154	-721
<b>Ergebnis vor Steuern</b>				<b>59.984</b>	<b>-14.137</b>
Steuern vom Einkommen und Ertrag				-6.863	981
<b>Jahresüberschuss/-fehlbetrag</b>				<b>53.121</b>	<b>-13.156</b>

## Erläuterungen zu den Segmentdaten

Die Segmentberichterstattung ist nach IAS 14 aufgestellt.

Eine Unterteilung der Segmentberichterstattung in ein primäres und ein sekundäres Berichtsformat entfällt. Da der Praktiker Holding AG-Konzern fast ausschließlich das Geschäftsfeld Baumarkt betreibt, erfolgt lediglich eine geographische Aufteilung, die sich am Standort der Baumärkte orientiert.

Die aufgegebenen Geschäftsbereiche sind ausschließlich dem Segment Ausland zuzurechnen.

Transfers zwischen den Regionen finden zu Preisen statt, wie sie auch mit Dritten vereinbart würden. Gleiches gilt für Transfers zwischen den Segmenten.

Die zahlungsunwirksamen Aufwendungen und Erträge bestehen im Wesentlichen aus der Veränderung der aktiven und passiven latenten Steuern, dem cashunwirksamen Finanzergebnis, Währungsdifferenzen und Finance Leasing

### 35. Eventualverbindlichkeiten

Für Sachanlagen wurden in Höhe von 5.742 T€ (Vorjahr 1.929 T€) Erwerbsverpflichtungen eingegangen.

### 36. Beziehungen zu nahe stehenden Unternehmen und Personen

Aleinige Gesellschafterin der Praktiker Holding AG (bzw. der Praktiker AG) war bis zu deren Börsengang am 22. November 2005 die METRO AG. Ab diesem Zeitpunkt betrug die Beteiligungsquote noch 40,52 %. Dieser Anteil gewährt der METRO AG einen maßgeblichen Einfluss auf die Praktiker Holding AG.

	Volumen der erbrachten Leistungen in Mio. €		Volumen der erhaltenen Leistungen in Mio. €	
	31.12.2005	31.12.2004	31.12.2005	31.12.2004
Lieferungen und sonstige Leistungen	19,6	15,9	369,3	307,6
Finanzbeziehungen	3,3	1,6	1,0	6,4

Bei den erhaltenen Leistungen handelt es sich im Wesentlichen um Dienstleistungen wie Reinigung, Entsorgung sowie Werbeleistungen von Servicegesellschaften der METRO Group. Ebenfalls enthalten sind Mietaufwendungen.

In den Finanzbeziehungen sind Erträge gegenüber der METRO AG in Höhe von 2,34 Mio. € enthalten (2004: Aufwendungen in Höhe von 5,4 Mio. €).

Bei den erbrachten Leistungen handelt es sich im Wesentlichen um warentwirtschaftliche Vergütungen einer Servicegesellschaft der METRO Group.

Alle Geschäftsbeziehungen zu nahe stehenden Unternehmen und Personen sind vertraglich vereinbart und werden zu Preisen erbracht, wie sie auch mit fremden Dritten vereinbart würden.

Vorhandene offene Posten aus den Geschäftsbeziehungen sind in den Bilanzposten Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, übrige Forderungen und sonstige Vermögenswerte (lang- und kurzfristig), Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen, übrige Verbindlichkeiten (kurz- und langfristig) sowie den finanziellen Schulden enthalten.

Zum 31. Dezember 2005 sind in den kurzfristigen Vermögenswerten innerhalb der Position übrige Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände Forderungen gegen nahe stehende Unternehmen und Personen von insgesamt 102,2 Mio. € (Vorjahr 171,1 Mio. €) enthalten.

Von den kurzfristigen Schulden zum 31. Dezember 2005 betrifft innerhalb der Position Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen ein Betrag

### 37. Entsprechenserklärung zum Deutschen Corporate Governance Kodex

Vorstand und Aufsichtsrat der Praktiker Holding AG haben am 24. Februar 2006 ihre Entsprechenserklärung zu den Empfehlungen der Regierungskommission Deutscher Corporate Governance Kodex gemäß § 161 AktG abgegeben und auf der Homepage der Praktiker Holding AG im Internet veröffentlicht.

(Inland: 2005 –11.364 T€; 2004 1.439 T€; Ausland: 2005: 7.012 T€; 2004 –1.572 T€).

Die Investitionen beziehen sich auf Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte.

Das Segmentvermögen umfasst das kurz- und langfristige Vermögen (ohne Finanzanlagen), bereinigt um verzinsliche Forderungen und flüssige Mittel sowie die aktiven Rechnungsabgrenzungen.

Die Effekte aus den Konsolidierungsmaßnahmen wurden separat in der Spalte „Überleitungsposten“ dargestellt.

Der zum 31. Dezember 2005 ausgewiesene Geschäfts- oder Firmenwert (116.590 T€) betrifft mit 114.890 T€ das Segment Inland und mit 1.700 T€ das Segment Ausland.

Im Praktiker Holding AG-Konzern bestehen Abnahmeverpflichtungen in Höhe von 127 T€ (Vorjahr 278 T€) für nicht zu aktivierende Verbrauchsgüter.

Weiterhin verweisen wir auf die unter Textziffer 16 aufgeführten Verpflichtungen aus Finanzierungs- und Operating-Leasingverträgen.

Die nachfolgenden Ausführungen beziehen sich sowohl auf den Zeitraum vom 1. Januar bis zum 22. November 2005 als auch auf den Zeitraum vom 23. November bis zum 31. Dezember 2005.

Der Konzern der Praktiker Holding AG hatte im Geschäftsjahr 2005 folgende Geschäftsbeziehungen zu nahe stehenden Unternehmen:

von 9,3 Mio. € (Vorjahr 46,6 Mio. €) Verbindlichkeiten gegenüber nahe stehenden Unternehmen und Personen.

Wesentliche Geschäftsvorfälle mit nahe stehenden Unternehmen und Personen im Berichtsjahr werden im Folgenden beschrieben:

- Mit Wirkung zum 30. September 2005 gewährte die METRO AG der Praktiker Holding AG eine Zuzahlung in das Eigenkapital in Höhe von 26,2 Mio. €.
- Aufgrund einer Vereinbarung zwischen der Praktiker AG und der METRO Group Asset Management GmbH & Co. KG, Saarbrücken (MAM KG), hinsichtlich der Standardisierung von Mietverträgen hat die MAM KG an die Praktiker AG im Berichtsjahr einen Betrag von insgesamt 10,0 Mio. € gezahlt. Davon hat die Praktiker AG 4,0 Mio. € ertragswirksam vereinbart und 6,0 Mio. € über die durchschnittliche Restlaufzeit der betroffenen Mietverträge realisiert.

Von den Guthaben bei Kreditinstituten sind 25,4 Mio. € (Vorjahr 0 Mio. €) an ein nahe stehendes Unternehmen verpfändet.

In 2005 wurden Aufwendungen in Höhe von 21,9 Mio. € aus der Abwertung von Forderungen gegen ein nahe stehendes Unternehmen erfasst.

Des Weiteren verweisen wir auf Textziffer 39.

### 38. Befreiungswahlrechte nach § 264 Abs. 3 HGB

Nachfolgende inländische Tochtergesellschaften in der Rechtsform einer Kapitalgesellschaft werden die Befreiungsvorschrift gemäß § 264 Abs. 3 HGB nutzen und deshalb auf die Offenlegung ihrer Jahresabschlussunterlagen sowie auf die Erstellung von Anhang und/oder Lagebericht (nach HGB) für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis zum 31. Dezember 2005 verzichten:

Praktiker Bau- und Heimwerkermärkte AG, Kirkel  
 Praktiker Baumärkte GmbH, Kirkel  
 Praktiker GmbH, Kirkel  
 Praktiker Vierte Baumärkte GmbH, Kirkel  
 BMH Baumarkt Holding GmbH, Kirkel

### 39. Vorstand und Aufsichtsrat der Praktiker Holding AG

Mitglieder des Vorstandes sind:

**Michael Arnold**, Kirkel  
 Internationalisierung  
 Personal

**Thomas Ghabel**, Kirkel  
 Seit 16.11.2005  
 Finanzen (inkl. Cash-Management), Recht,  
 Unternehmenskommunikation und Investor Relations

**Walter Weber**, Kirkel  
 Controlling  
 Informatik/Organisation  
 Rechnungswesen/Steuern

**Karlheinz Bernhard Kockmann**, Kirkel  
 Category Management  
 Marketing  
 Warencontrolling/Logistik

**Wolfgang Werner**, Kirkel  
 Vorsitzender  
 Vertrieb National  
 Standortmanagement national  
 extra-Franchise/TopBau  
 Revision

#### Aufsichtsrat

Dem Aufsichtsrat gehören an:

**Dr. Kersten von Schenck**  
 ab 29.11.2005  
 (Vorsitzender ab 7.12.2005)  
 Rechtsanwalt und Notar  
 a) Vorsitzender des Aufsichtsrats der Praktiker Bau- und Heimwerkermärkte AG  
 Mitglied des Aufsichtsrats der ThyssenKrupp AG

**Helmut Biegel\***  
 ab 30.11.2005  
 Abteilungsleiter der Praktiker Bau- und Heimwerkermärkte AG  
 a) Mitglied des Aufsichtsrats der Praktiker Bau- und Heimwerkermärkte AG

**Marliese Grewenig\***  
 ab 30.11.2005  
 (stellv. Vorsitzende ab 7.12.2005)  
 Vorsitzende des Gesamtbetriebsrats und des Konzernbetriebsrats der Praktiker Bau- und Heimwerkermärkte AG  
 a) stellv. Vorsitzende des Aufsichtsrats der Praktiker Bau- und Heimwerkermärkte AG

**Hans-Dieter Clingen\***  
 ab 30.11.2005  
 Vorsitzender des Gesamtbetriebsrats der Praktiker GmbH  
 a) Mitglied des Aufsichtsrats der Praktiker Bau- und Heimwerkermärkte AG

**Barbara-Viktoria Beckers\***  
 ab 30.11.2005  
 Angestellte der Praktiker Bau- und Heimwerkermärkte AG  
 a) Mitglied des Aufsichtsrats der Praktiker Bau- und Heimwerkermärkte AG

**Dr. Hans-Jörg Gidlewitz**  
 bis 29.11.2005  
 Bereichsleiter Planung & Controlling METRO AG  
 a) Mitglied des Aufsichtsrats der Adler Modemärkte GmbH  
 Mitglied des Aufsichtsrats der Dinea GmbH  
 Mitglied des Aufsichtsrats der Praktiker Bau- und Heimwerkermärkte AG  
 bis 28.11.2005

**Dr. Norbert Bensel**  
 ab 29.11.2005  
 Vorstand Logistik Deutsche Bahn AG  
 a) Mitglied des Aufsichtsrats der DB Fernverkehr AG  
 (vormals DB Reise & Touristik AG)  
 Mitglied des Aufsichtsrats der DB Regio AG  
 Mitglied des Aufsichtsrats der DB Services Immobilien GmbH  
 Mitglied des Aufsichtsrats des Deutsche Eisenbahn Versicherung Sach- und HUK-Versicherungsvereins a.G.  
 Mitglied des Aufsichtsrats des DEVK Deutsche Eisenbahnversicherung Lebensversicherungsvereins a.G.  
 Mitglied des Aufsichtsrats der Partner für Berlin – Gesellschaft für Hauptstadtmarketing GmbH  
 Mitglied des Aufsichtsrats der Praktiker Bau- und Heimwerkermärkte AG  
 Mitglied des Aufsichtsrats der RAG Bahn und Hafen AG  
 Vorsitzender des Aufsichtsrats der Railion Deutschland AG  
 Vorsitzender des Aufsichtsrats der Schenker AG  
 Mitglied des Aufsichtsrats der Sparda Bank Berlin eG  
 Vorsitzender des Aufsichtsrats der Stinnes AG

**Dr. Rolf Giebeler**

Bereichsleiter Recht & Projekte METRO AG

- a) Mitglied des Aufsichtsrats der Praktiker Bau- und Heimwerkermärkte AG
- Mitglied des Aufsichtsrats der Real Holding GmbH
- b) Mitglied des Beirats der Extra Verbrauchermärkte Management GmbH
- Mitglied des Raad van Commissarissen der METRO Capital B.V.
- Mitglied des Raad van Commissarissen der METRO Euro Finance B.V.
- Mitglied des Raad van Commissarissen der METRO Finance B.V.
- Mitglied des Raad van Commissarissen der METRO International Finance B.V.

**Johann C. Lindenberg**

ab 29.11.2005

Kaufmann

- a) Mitglied des Aufsichtsrats der BDO Deutsche Warentreuhand AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft
- Mitglied des Aufsichtsrats der Esso Deutschland GmbH
- Mitglied des Aufsichtsrats der ExxonMobil Central Europe Holding GmbH
- Mitglied des Aufsichtsrats der Gruner+Jahr AG & Co.KG
- Mitglied des Aufsichtsrats der Praktiker Bau- und Heimwerkermärkte AG

**Harald Sachs**

bis 29.11.2005

Bereichsleiter Rechnungswesen und Bilanzen

METRO AG

- a) Mitglied des Aufsichtsrats der Adler Modemärkte GmbH
- Mitglied des Aufsichtsrats der Dinea GmbH
- Mitglied des Aufsichtsrats der Praktiker Bau- und Heimwerkermärkte AG bis 28.11.2005
- Mitglied des Aufsichtsrats der Real Holding GmbH
- b) Mitglied des Raad van Commissarissen der METRO Capital B.V.

**Dr. Wolf-Dietrich Loose**

ab 29.11.2005

Rechtsanwalt

- a) Vorsitzender des Aufsichtsrats der Babcock Borsig AG
- Mitglied des Aufsichtsrats der Berendsohn AG
- Mitglied des Aufsichtsrats der caption AG
- Vorsitzender des Aufsichtsrats der GC Corporate Finance AG
- Vorsitzender des Aufsichtsrats der Kaufhalle AG
- Mitglied des Aufsichtsrats der Praktiker Bau- und Heimwerkermärkte AG
- Mitglied des Aufsichtsrats der VK Mühlen AG
- b) Vorsitzender des Aufsichtsrats der DEKRA Personaldienste GmbH
- Mitglied des Gesellschafterausschusses der METRO Group Asset Management GmbH & Co. KG

**Frank Schuster\***

ab 30.11.2005

Kfm. Angestellter der Praktiker Bau- und Heimwerkermärkte AG

- a) Mitglied des Aufsichtsrats der Praktiker Bau- und Heimwerkermärkte AG

**Zygmunt-Apolinary Mierdorf**

ab 29.11.2005

Mitglied des Vorstands der METRO AG

- a) Vorsitzender des Aufsichtsrats der Adler Modemärkte GmbH
- Mitglied des Aufsichtsrats der Praktiker Bau- und Heimwerkermärkte AG
- Mitglied des Aufsichtsrats der Real Holding GmbH

Kirkel, den 7. März 2006

Praktiker Bau- und Heimwerkermärkte Holding AG

Der Vorstand

b) Präsident des Verwaltungsrats der METRO Group Account Processing International AG

Vorsitzender des Gesellschafterausschusses der METRO Group Asset Management GmbH & Co. KG

Mitglied des Verwaltungsrats der Wagner International AG

Vorsitzender des Aufsichtsrats der TERTIA Handelsbeteiligungs GmbH

**Thomas Unger**

ab 29.11.2005

Mitglied des Vorstands der METRO AG

a) Mitglied des Aufsichtsrats der Praktiker Bau- und Heimwerkermärkte AG

Mitglied des Aufsichtsrats der Real Holding GmbH

b) Präsident des Verwaltungsrats der ASSEVERMAG AG

Mitglied des Raad van Commissarissen der METRO Capital B.V.

Mitglied des Raad van Commissarissen der METRO Euro Finance B.V.

Mitglied des Raad van Commissarissen der METRO Finance B.V.

Präsident des Verwaltungsrats der METRO International AG

Mitglied des Raad van Commissarissen der METRO International Finance B.V.

Mitglied des Raad van Commissarissen der METRO Reinsurance B.V.

**Rainer Reichenstetter\***

ab 30.11.2005

Gewerkschaftssekretär bei der Gewerkschaft ver.di Bundesverwaltung

a) Mitglied des Aufsichtsrats der Möbel Walther AG

Mitglied des Aufsichtsrats der Praktiker Bau- und Heimwerkermärkte AG

**Prof. Dr. Harald Wiedmann**

ab 29.11.2005

Wirtschaftsprüfer

- a) Mitglied des Aufsichtsrats der Praktiker Bau- und Heimwerkermärkte AG

**Axel Willrath\***

ab 30.11.2005

Leiter der Gartenabteilung und Vorsitzender des Betriebsrats im

Praktiker-Markt Celle

- a) Mitglied des Aufsichtsrats der Praktiker Bau- und Heimwerkermärkte AG

**Rüdiger Wolff\***

ab 30.11.2005

Gewerkschaftssekretär bei der Gewerkschaft ver.di Bundesverwaltung

a) Mitglied des Aufsichtsrats der Kaufhof Warenhaus AG

Mitglied des Aufsichtsrats der Praktiker Bau- und Heimwerkermärkte AG

**\* Arbeitnehmervertreter.**

a) Mitgliedschaften in anderen gesetzlich zu bildenden Aufsichtsräten bei inländischen Gesellschaften

b) Mitgliedschaften in vergleichbaren in- und ausländischen Kontrollgremien von Wirtschaftsunternehmen

**Gesamtbezüge des Aufsichtsrates und des Vorstandes**

Die Gesamtbezüge der Mitglieder des Aufsichtsrats betragen 133 T€ (Vorjahr 52 T€).

Die Mitglieder des Vorstands erhielten Gesamtbezüge von 2.836 T€ (Vorjahr 3.432 T€).

Es handelt sich dabei jeweils um kurzfristig fällige Leistungen.



## Bestätigungsvermerk des Abschlussprüfers

Wir haben den von der Praktiker Bau- und Heimwerkermärkte Holding AG, Kirkel, aufgestellten Konzernabschluss, bestehend aus Gewinn- und Verlustrechnung, Bilanz, Eigenkapitalveränderungsrechnung, Kapitalflussrechnung und Anhang, für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis 31. Dezember 2005 geprüft. Die Aufstellung von Konzernabschluss und Konzernlagebericht nach den IFRS, wie sie in der EU anzuwenden sind, und den ergänzend nach § 315 a Abs. 1 HGB anzuwendenden handelsrechtlichen Vorschriften liegen in der Verantwortung des Vorstands der Gesellschaft. Unsere Aufgabe ist es, auf der Grundlage der von uns durchgeführten Prüfung eine Beurteilung über den Konzernabschluss und den Konzernlagebericht abzugeben.

Wir haben unsere Konzernabschlussprüfung nach § 317 HGB unter Beachtung der vom Institut der Wirtschaftsprüfer (IDW) festgestellten deutschen Grundsätze ordnungsmäßiger Abschlussprüfung vorgenommen. Danach ist die Prüfung so zu planen und durchzuführen, dass Unrichtigkeiten und Verstöße, die sich auf die Darstellung des durch den Konzernabschluss unter Beachtung der anzuwendenden Rechnungslegungsvorschriften und durch den Konzernlagebericht vermittelten Bildes der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage wesentlich auswirken, mit hinreichender Sicherheit erkannt werden. Bei der Festlegung der Prüfungshandlungen werden die Kenntnisse über die Geschäftstätigkeit und über das wirtschaftliche und rechtliche Umfeld des Konzerns sowie die Erwartungen über

mögliche Fehler berücksichtigt. Im Rahmen der Prüfung werden die Wirksamkeit des rechnungslegungsbezogenen internen Kontrollsystems sowie Nachweise für die Angaben im Konzernabschluss und Konzernlagebericht überwiegend auf der Basis von Stichproben beurteilt. Die Prüfung umfasst die Beurteilung der Jahresabschlüsse der in den Konzernabschluss einbezogenen Unternehmen, der Abgrenzung des Konsolidierungskreises, der angewandten Bilanzierungs- und Konsolidierungsgrundsätze und der wesentlichen Einschätzungen des Vorstands sowie die Würdigung der Gesamtdarstellung des Konzernabschlusses und des Konzernlageberichts. Wir sind der Auffassung, dass unsere Prüfung eine hinreichend sichere Grundlage für unsere Beurteilung bildet.

Unsere Prüfung hat zu keinen Einwendungen geführt.

Nach unserer Beurteilung aufgrund der bei der Prüfung gewonnenen Erkenntnisse entspricht der Konzernabschluss den IFRS, wie sie in der EU anzuwenden sind, und den ergänzend nach § 315 a Abs. 1 HGB anzuwendenden handelsrechtlichen Vorschriften und vermittelt unter Beachtung dieser Vorschriften ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns. Der Konzernlagebericht steht in Einklang mit dem Konzernabschluss, vermittelt insgesamt ein zutreffendes Bild von der Lage des Konzerns und stellt die Chancen und Risiken der zukünftigen Entwicklung zutreffend dar.

Frankfurt am Main, den 7. März 2006

PricewaterhouseCoopers  
Aktiengesellschaft  
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

(Wiederhold)  
Wirtschaftsprüfer

(ppa. Kieninger)  
Wirtschaftsprüfer

# Combined Financial Statements 31.12.2005 der Praktiker-Gruppe

Im Wertpapierprospekt zum Börsengang der Praktiker Bau- und Heimwerkmärkte Holding AG wurden Combined Financial Statements des Geschäftsbereichs Praktiker der METRO AG für die Geschäftsjahre 2002, 2003 und 2004 sowie für den Neunmonatszeitraum vom 1. Januar bis 30. September 2005 veröffentlicht.

Diese gaben die kombinierte Ertragslage sowie die Aktiva, Passiva und Cashflows des Geschäftsbereichs Praktiker der METRO AG wieder. Sie kombinierten wesentliche Teile der (historischen) IFRS-Konzernabschlüsse bzw. Konzernzwischenabschlüsse der Praktiker Bau- und Heimwerkmärkte AG aus dem jeweiligen Berichtszeitraum mit bestimmten Finanzinformationen, die den IFRS-Konzernabschlüssen bzw. -Konzernzwischenabschlüssen der METRO AG entnommen wurden und weitere Geschäftsaktivitäten des Geschäftsbereichs Praktiker der METRO AG aus den Berichtszeiträumen abbildeten.

Der Geschäftsbereich Praktiker der METRO AG bildete dabei die Struktur des Konzerns der Praktiker Bau- und Heimwerkmärkte Holding AG nach erfolgtem Börsengang ab.

Zu Informations- und Vergleichszwecken werden im Folgenden Bestandteile der Combined Financial Statements (CFS) zum 31.12.2005 mit erläuternden Angaben aufgeführt. Dabei ist zu beachten, dass die den CFS zum 31.12.2005 zugrunde liegende Konzernstruktur sich von der des Ist-Konzernabschlusses der Bau- und Heimwerkmärkte Holding AG zum 31.12.2005 nur darin unterscheidet, dass in den Konsolidierungskreis der CFS zusätzlich die MGB METRO Group Buying HK Ltd., Hongkong („MGB Hongkong“), sowie die MIAG C.V., Diemen, NL, einbezogen sind.

Die vorliegenden Combined Financial Statements wurden aus dem Konzernabschluss der Praktiker Bau- und Heimwerkmärkte Holding AG sowie der Buchführung von in den Konzernabschluss der METRO AG einbezogenen Unternehmen aufgestellt.

Die Bestimmung des Konsolidierungskreises des vorliegenden Gruppenabschlusses der Praktiker-Gruppe basiert auf folgenden Überlegungen:

Die MGB METRO Group Buying HK Ltd., Hongkong („MGB Hongkong“), wickelte bis zum 22. November 2005 für die Gesellschaften der Praktiker-Gruppe den Einkauf von Waren in Fernost ab. Dazu gehörten u. a. auch die Beobachtung lokaler Marktentwicklungen, die Suche nach neuen Produkten, Lieferanten und Märkten sowie die Sicherstellung der rechtzeitigen Lieferung qualitativ angemessener Produkte. Die MIAG C.V., Diemen, NL („MIAG C.V.“), übernahm die Zahlungsabwicklung für alle Gesellschaften der Praktiker-Gruppe. Die von beiden Gesellschaften erzielten Erträge wurden den Vertriebslinien der METRO-Gruppe teilweise gutgeschrieben. Die Tätigkeit beider METRO-Konzerngesellschaften für den Konzern der Praktiker Holding AG wird seit November 2005 von zwei neu gegründeten Gesellschaften ausgeführt, die vom Konzern der Praktiker Holding AG für dessen Geschäftstätigkeit betrieben werden, der Praktiker International AG und der Praktiker Group Buying HK Ltd.

Der Gruppenabschluss der Praktiker-Gruppe beinhaltet die Erträge und Aufwendungen der MGB Hongkong sowie der MIAG C.V. für den Zeitraum 1. Januar bis 22. November, welche die Praktiker-Gruppe in diesem Zeitraum betrafen, in der Vergangenheit aber nicht im Konzernabschluss der Praktiker Bau- und Heimwerkmärkte AG bzw. Praktiker Holding AG erfasst wurden.

Die Aufwendungen und Erträge der MIAG C.V. wurden der Praktiker-Gruppe anteilig zugerechnet. Der im Abschluss berücksichtigte Anteil ergibt sich aus dem prozentualen Anteil der Regulierungserträge von Praktiker an den gesamten Regulierungserträgen der MIAG C.V. Die Aufwendungen und Erträge der MIAG C.V. wurden nach diesem Schlüssel verteilt.

Die Aufwendungen und Erträge der MGB Hongkong wurden der Praktiker-Gruppe anteilig zugerechnet.

Der auf die Praktiker-Gruppe entfallende prozentuale Anteil ergibt sich aus dem Verhältnis der mit Praktiker in einem Jahr getätigten Umsätze zu den Gesamtumsätzen der MGB Hongkong.

Aufwendungen und Erträge zwischen Praktiker und der MGB Hongkong wurden eliminiert.

## Angaben zu Querschnittsgesellschaften

Die der Praktiker-Gruppe zugeordneten Aufwendungen und Erträge der MGB Hongkong stellen sich wie folgt dar:

Angaben in Tausend €	2005	2004
<b>Umsatzerlöse</b>	<b>6.345</b>	<b>5.649</b>
<b>Bruttoergebnis vom Umsatz</b>	<b>6.345</b>	<b>5.649</b>
Sonstige betriebliche Erträge	0	617
Vertriebskosten	-1.768	-2.956
Allgemeine Verwaltungskosten	-91	-216
Sonstige betriebliche Aufwendungen	0	-16
<b>Betriebliches Ergebnis</b>	<b>4.486</b>	<b>3.078</b>
<b>Ergebnis vor Steuern</b>	<b>4.486</b>	<b>3.078</b>
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	-480	-394
<b>Jahresüberschuss</b>	<b>4.006</b>	<b>2.684</b>

Die der Praktiker-Gruppe zugeordneten Aufwendungen und Erträge der MIAG C.V. stellen sich wie folgt dar:

Angaben in Tausend €	2005	2004
Sonstige betriebliche Erträge	7.459	6.821
Allgemeine Verwaltungskosten	-1.653	-987
<b>Betriebliches Ergebnis</b>	<b>5.806</b>	<b>5.834</b>
Zinsergebnis	1.084	1.657
<b>Finanzergebnis</b>	<b>1.084</b>	<b>1.657</b>
<b>Ergebnis vor Steuern</b>	<b>6.890</b>	<b>7.491</b>
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	-1.300	-953
<b>Jahresüberschuss</b>	<b>5.590</b>	<b>6.538</b>

**Gewinn- und Verlustrechnung vom 1. Januar bis 31. Dezember 2005**

Angaben in Tausend €	2005	2004
<b>Umsatzerlöse</b>	<b>3.033.938</b>	<b>2.933.990</b>
Einstandskosten der verkauften Waren	-2.069.337	-1.960.505
<b>Bruttoergebnis vom Umsatz</b>	<b>964.601</b>	<b>973.485</b>
Sonstige betriebliche Erträge	54.781	58.593
Vertriebskosten	-853.885	-895.846
Allgemeine Verwaltungskosten	-56.178	-52.643
Sonstige betriebliche Aufwendungen	-3.493	-3.141
<b>Betriebliches Ergebnis (EBIT)</b>	<b>105.826</b>	<b>80.448</b>
Finanzierungserträge	20.646	18.613
Finanzierungsaufwendungen	-26.144	-27.197
<b>Finanzergebnis</b>	<b>-5.498</b>	<b>-8.584</b>
<b>Ergebnis vor Steuern</b>	<b>100.328</b>	<b>71.864</b>
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	-22.684	-8.210
<b>Jahresüberschuss aus dem fortzuführenden Geschäft</b>	<b>77.644</b>	<b>63.654</b>
Ergebnis aus veräußerten Unternehmensbereichen	17.062	-13.156
<b>Jahresüberschuss</b>	<b>94.706</b>	<b>50.498</b>
Anteile anderer Gesellschafter	-990	-911
<b>Konzerngewinn</b>	<b>93.716</b>	<b>49.587</b>



## Kapitalflussrechnung

Angaben in Tausend €	2005	2004
Betriebliches Ergebnis (EBIT)	105.826	80.448
Abschreibungen auf Vermögenswerte des Anlagevermögens	40.089	40.065
	<b>145.915</b>	<b>120.513</b>
Zunahme der Rückstellungen	4.558	3.066
Verlust (Gewinn) aus dem Abgang von Vermögenswerten des Anlagevermögens	272	-148
Zunahme der Vorräte	-29.486	-39.672
Zunahme der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	79.106	39.403
Sonstige zahlungsunwirksame Aufwendungen und Erträge	-11.496	-12.273
Zunahme der sonstigen Aktiva	-30.817	-36.934
Zunahme der sonstigen Passiva	14.629	10.110
Zahlungen für Ertragsteuern	-6.254	-13.557
<b>Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit (im fortzuführenden Geschäft)</b>	<b>166.427</b>	<b>70.508</b>
Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit (im nicht fortzuführenden Geschäft)	382	-4.973
<b>Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit (gesamt)</b>	<b>166.809</b>	<b>65.535</b>
Einzahlungen aus Abgängen von Vermögenswerten des Anlagevermögens	10.229	1.443
Auszahlungen für Investitionen in das Anlagevermögen	-53.609	-33.844
<b>Cashflow aus der Investitionstätigkeit (gesamt)</b>	<b>-43.380</b>	<b>-32.401</b>
Nettozinszahlungen	-9.061	-11.143
Auszahlungen an Minderheiten	-900	-760
Einzahlung einer Aktionärin	8.000	0
Einzahlung aus Börsengang	105.596	0
Abnahme der Verbindlichkeiten aus Finanzierungs-Leasing	-5.669	-5.353
Veränderung Finanzsaldo METRO AG und übrige	100.727	-51.791
<b>Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit (im fortzuführenden Geschäft)</b>	<b>198.693</b>	<b>-69.047</b>
Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit (im nicht fortzuführenden Geschäft)	-30.818	4.916
<b>Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit (gesamt)</b>	<b>167.875</b>	<b>-64.131</b>
<b>Zahlungswirksame Veränderung der Finanzmittel (gesamt)</b>	<b>291.304</b>	<b>-30.997</b>
Wechselkursbedingte Änderungen der Finanzmittel	-359	120
Finanzmittel am Anfang der Periode (gesamt)	32.737	63.792
abzüglich Finanzmittel am Ende der Periode (im nicht fortzuführenden Geschäft)	0	178
<b>Finanzmittel am Ende der Periode (gesamt)</b>	<b>323.682</b>	<b>32.737</b>

## Erläuterungen zur Kapitalflussrechnung

Die Kapitalflussrechnung ist gemäß IAS 7 nach der indirekten Methode erstellt und nach den Zahlungsströmen aus der Geschäfts-, Investitions- und Finanzierungstätigkeit gegliedert.

Nicht enthalten sind zahlungsunwirksame Zugänge in Höhe von 32.649 T€ (Vorjahr 21.896 T€) des Anlagevermögens aus Finanzierungs-Leasing. Es ergaben sich zahlungsunwirksame Abgänge in Höhe von 815 T€ (Vorjahr 0 T€) des Anlagevermögens aus Finanzierungs-Leasing und zahlungsunwirksame Abgänge in Höhe von 1.407 T€ (Vorjahr 0 T€) der Verbindlichkeiten aus Finanzierungs-Leasing.

Der Posten „Veränderung Finanzsaldo METRO AG und übrige“ beinhaltet im Vorjahr Non-Cash-Transaktionen (Forderungsverzicht der METRO AG und Einzahlung in die Kapitalrücklage) in Höhe von 350 Mio. €.

Da von den Finanzmitteln 25.391 T€ verpfändet wurden, sind diese nicht der Position Finanzmittel zuzurechnen, sondern dem Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit (im fortzuführenden Geschäft). Dort wurden sie der Position „Zunahme der sonstigen Aktiva“ zugeordnet.

Die Finanzmittel enthalten Guthaben bei Kreditinstituten und den Kassenbestand.

## Segmentberichterstattung 2005

Angaben in T€	Fortzuführendes Geschäft			Summe Konzern	Nicht fortzuführendes Geschäft
	Inland	Ausland	Überleitungsrechnung		
Umsatzerlöse (netto)	2.266.449	769.457	-1.968	3.033.938	13.764
Sonstige betriebliche Erträge	49.833	13.193	-8.245	54.781	423
Ergebnis vor Finanzergebnis, Ertragsteuern und Abschreibungen	77.248	68.667	0	145.915	-6.511
Ergebnis vor Finanzergebnis, Ertragsteuern und Firmenwertabschreibungen	54.284	51.542	0	105.826	-6.527
Ergebnis vor Finanzergebnis und Ertragsteuern	54.284	51.542	0	105.826	-6.527
Abschreibungen auf Firmenwerte	0	0	0	0	0
Abschreibungen auf außerplanmäßige Firmenwerte	0	0	0	0	0
Alle anderen	22.964	17.125	0	40.089	16
Investitionen	25.137	61.122	0	86.258	0
Segmentvermögen	848.243	323.727	-2.874	1.169.096	0
Segmentschulden	514.241	174.141	-2.949	685.433	0
Betriebsstätten (Anzahl)	275	65	0	340	0
Verkaufsflächen in 1.000 m <sup>2</sup>	1.549.259	462.564	0	2.011.823	0
Mitarbeiter 31.12. (Vollzeitbasis/ohne Auszubildende)	9.696	6.572	0	16.268	0

## Überleitung vom Ergebnis vor Finanzergebnis und Ertragsteuern auf den Jahresüberschuss/-fehlbetrag

Angaben in T€	Fortzuführendes Geschäft			Summe Konzern	Nicht fortzuführendes Geschäft
	Inland	Ausland	Überleitungsrechnung		
Ergebnis vor Finanzergebnis und Ertragsteuern	54.284	51.542	0	105.826	-6.527
Finanzergebnis				-5.498	-651
<b>Ergebnis vor Steuern</b>				<b>100.328</b>	<b>-7.178</b>
Steuern vom Einkommen und Ertrag				-22.684	-2
<b>Jahresüberschuss/-fehlbetrag</b>				<b>77.644</b>	<b>-7.180</b>

## Segmentberichterstattung 2004

Angaben in T€	Fortzuführendes Geschäft				Nicht fortzuführendes Geschäft
	Inland	Ausland	Überleitungsrechnung	Summe	
Umsatzerlöse (netto)	2.250.967	685.094	-2.071	2.933.990	19.001
Sonstige betriebliche Erträge	55.722	12.493	-9.568	58.593	545
Ergebnis vor Finanzergebnis, Ertragsteuern und Abschreibungen	61.395	59.119	0	120.514	-13.398
Ergebnis vor Finanzergebnis, Ertragsteuern und Firmenwertabschreibungen	35.153	45.295	0	80.448	-13.416
Ergebnis vor Finanzergebnis und Ertragsteuern	35.153	45.295	0	80.448	-13.416
Abschreibungen auf Firmenwerte (planmäßig)	0	0	0	0	0
Andere außerplanmäßige	0	0	0	0	0
Alle anderen	26.241	13.824	0	40.065	18
Investitionen	16.327	39.294	0	55.621	0
Segmentvermögen	851.062	237.464	-3.001	1.085.525	5.035
Segmentschulden	488.592	150.784	-21.980	617.396	71.834
Betriebsstätten (Anzahl)	278	57	0	335	4
Verkaufsflächen in 1.000 m <sup>2</sup>	1.554.879	403.483	0	1.958.362	22.215
Mitarbeiter 31.12. (Vollzeitbasis/ohne Auszubildende)	9.964	5.723	0	15.687	129

## Überleitung vom Ergebnis vor Finanzergebnis und Ertragsteuern auf den Jahresüberschuss/-fehlbetrag

Angaben in T€	Fortzuführendes Geschäft				Nicht fortzuführendes Geschäft
	Inland	Ausland	Überleitungsrechnung	Summe	
Ergebnis vor Finanzergebnis und Ertragsteuern	35.153	45.295	0	80.448	-13.416
Finanzergebnis				-8.584	-721
<b>Ergebnis vor Steuern</b>				<b>71.864</b>	<b>-14.137</b>
Steuern vom Einkommen und Ertrag				-8.210	981
<b>Jahresüberschuss/-fehlbetrag</b>				<b>63.654</b>	<b>-13.156</b>

## Erläuterungen zu den Segmentdaten

Die Segmentberichterstattung ist nach IAS 14 aufgestellt.

Eine Unterteilung der Segmentberichterstattung in ein primäres und ein sekundäres Berichtsformat entfällt. Da die Praktiker-Gruppe fast ausschließlich das Geschäftsfeld Baumarkt betreibt, erfolgt lediglich eine geographische Aufteilung, die sich am Standort der Baumärkte orientiert.

Das nicht fortzuführende Geschäft ist ausschließlich dem Segment Ausland zuzurechnen.

Transfers zwischen den Regionen finden zu Preisen statt, wie sie auch mit Dritten vereinbart würden.

Die zahlungsunwirksamen Aufwendungen und Erträge bestehen im Wesentlichen aus der Veränderung der aktiven und passiven latenten Steuern, dem cash unwirksamen Finanzergebnis, Währungsdifferenzen und Finance-Leasing (Inland: 2005 -11.384 T€; 2004 1.440 T€; Ausland: 2005: -112 T€; 2004 -13.713 T€).

Das Ergebnis sowie die sonstigen betrieblichen Erträge der im Ausland ansässigen Querschnittsgesellschaften Praktiker Group Buying HK Ltd. (Hongkong) und Praktiker International AG wurden in 2004 und in 2005 dem Segment Ausland zugerechnet.

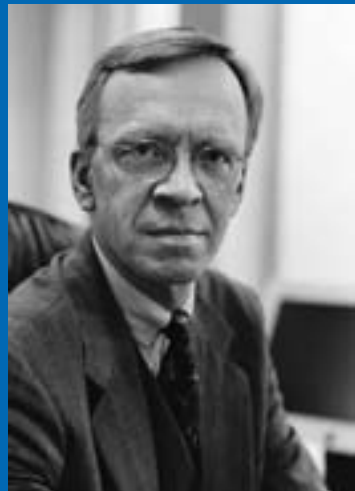
Die Investitionen beziehen sich auf Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte.

Das Segmentvermögen umfasst das kurz- und langfristige Vermögen (ohne Finanzanlagen), bereinigt um verzinsliche Forderungen und flüssige Mittel sowie die aktiven Rechnungsabgrenzungen.

Die Effekte aus den Konsolidierungsmaßnahmen wurden separat in der Spalte „Überleitungsstellen“ dargestellt.

Der zum 31. Dezember 2005 ausgewiesene Geschäfts- oder Firmenwert (116.590 T€) betrifft mit 114.890 T€ das Segment Inland und mit 1.700 T€ das Segment Ausland.

# Bericht des Aufsichtsrats für das Geschäftsjahr 2005



Der Aufsichtsratsvorsitzende  
Dr. Kersten von Schenk

Ungeachtet der nach wie vor angespannten gesamtwirtschaftlichen Situation in Deutschland und vor dem Hintergrund einer extremen Wettbewerbsdichte war die Entwicklung der Do-it-yourself-Branche in Deutschland im Jahr 2005 von einem weiteren Flächenwachstum geprägt. Wie schon im Vorjahr gelang es Praktiker, sich positiv von der Entwicklung auf dem Gebiet der Bau- und Heimwerkermärkte abzukoppeln. Während die Baumarktbranche in Deutschland abermals einen flächenbereinigten Umsatzrückgang hinzunehmen hatte, steigerte Praktiker seine flächenbereinigten Umsatzerlöse im Inland um 0,7 %. Analog zu den vorausgegangenen Berichtszeiträumen lag ein Schwerpunkt auf der Entwicklung des internationalen Standortportfolios, die durch gezielte Auslandsexpansion gekennzeichnet war.

Die Praktiker Bau- und Heimwerkermärkte Holding AG wurde am 19.8.2005 von der METRO AG gegründet, um die Praktiker-Gruppe an die Börse zu bringen. Zu Mitgliedern des Gründungsaufsichtsrates wurden die Herren Dr. Hans-Jörg Gidlewitz, Dr. Rolf Giebeler und Harald Sachs bestellt. Mit Hauptversammlungsbeschluss vom 26.9.2005 wurde der Praktiker Bau- und Heimwerkermärkte AG-Konzern im Rahmen einer Kapitalerhöhung in die Praktiker Bau- und Heimwerkermärkte Holding AG eingebracht. Die österreichische Gesellschaft Praktiker Bau- und Heimwerkermärkte GmbH wurde mit Wirkung zum 30.9.2005 von der Praktiker Bau- und Heimwerkermärkte AG an die METRO AG verkauft. Die Aktien der Praktiker Bau- und Heimwerkermärkte Holding AG wurden am 16.11.2005 zum Handel an der Frankfurter Wertpapierbörse zugelassen.

Der Aufsichtsrat hat sich vom Vorstand die Positionierung der Gesellschaft und des Konzerns und die Geschäftsaussichten im In- und Ausland erläutern lassen. Der Aufsichtsrat hat den Vorstand während der Berichtszeit entsprechend den ihm nach Gesetz und Satzung zukommenden Aufgaben regelmäßig überwacht und beratend begleitet.

Er hat im zweiten Halbjahr des Geschäftsjahres 2005 zwei Sitzungen abgehalten und im Übrigen die erforderlichen Beschlüsse im Umlaufverfahren und in Telefonkonferenzen gefasst. Dabei wurden alle Vorgänge, die seiner Zustimmung bedürfen, sowie die wirtschaftliche Lage der Gesellschaft eingehend behandelt. Im Vordergrund der Beratungen standen folgende Themenkreise:

- Einbringung der Praktiker Bau- und Heimwerkermärkte AG im Rahmen einer Kapitalerhöhung
- Verabschiedung der Geschäftsordnungen des Aufsichtsrats und des Vorstands sowie die Ernennung von Herrn Wolfgang Werner zum Vorstandsvorsitzenden
- Zustimmung zum Abschluss von zwei Kreditverträgen über 165 Mio. € und 80 Mio. €
- Kapitalerhöhung um 8 Mio. € sowie die entsprechende Satzungsänderung
- Ernennung von Herrn Thomas Ghabel als fünftes Vorstandsmitglied
- Wahl des Aufsichtsratsvorsitzenden Herrn Dr. Kersten von Schenk und seiner Stellvertreterin Frau Marliese Grewenig sowie die Bildung und Besetzung des Aufsichtsratspräsidiums, des Vermittlungsausschusses, des Personal- und Nominierungsausschusses und des Bilanzausschusses
- Budget 2006
- wirtschaftliche Situation der Gesellschaft und des Konzerns

Der Aufsichtsratsvorsitzende hielt ständig Verbindung mit dem Vorstand. Er wurde laufend über wichtige Geschäftsvorfälle, Entscheidungen sowie die zeitnahe Entwicklung der Umsatz- und Ergebnissituation informiert.

Die im Berichtszeitraum anstehenden Investitionen und Desinvestitionen wurden unter strategischen und Rentabilitätsaspekten sowie hinsichtlich ihrer sozialpolitischen Auswirkungen beraten.

Der Meinungs austausch über den Geschäftsverlauf und die Lage des Unternehmens wurde vervollständigt durch ausführliche Erörterungen der Finanz-, Investitions- und Personalplanung.

Der Aufsichtsrat besitzt vier paritätisch besetzte Ausschüsse, nämlich das Aufsichtsratspräsidium, den Ausschuss gemäß § 27 Abs. 3 MitbestG, den Personal- und Nominierungsausschuss und den Bilanz Ausschuss. Der Personal- und Nominierungsausschuss tagte im Berichtszeitraum einmal. Das Aufsichtsratspräsidium, der Bilanz Ausschuss und der Ausschuss gemäß § 27 Abs. 3 MitbestG brauchten im Geschäftsjahr 2005 nicht zusammenzutreten.

Die Mitglieder des Gründungsaufsichtsrats Dr. Hans-Jörg Gidlewicz und Harald Sachs haben ihre Aufsichtsratsmandate mit Wirkung zum Wirksamwerden der Bestellung der Anteilseignervertreter des Aufsichtsrats gemäß Hauptversammlungsbeschluss vom 10.11.2005 (Zeitpunkt der Eintragung der Satzungsänderung ins Handelsregister, mit der die Zahl der Aufsichtsratsmitglieder gemäß Mitbestimmungsgesetz von drei auf sechzehn erhöht wurde) niedergelegt. Mit Wirkung der Eintragung dieser Satzungsänderung am 29.11.2005 wurden die Herren Dr. Norbert Bensel, Dr. Rolf Giebeler, Johann C. Lindenberg, Dr. Wolf-Dietrich Loose, Zygmunt-Apolinary Mierdorf, Dr. Kersten von Schenck, Thomas Unger und Prof. Dr. Harald Wiedmann von der Hauptversammlung am 10.11.2005 zu Mitgliedern des Aufsichtsrats gewählt.

Mit Beschluss des Amtsgerichts Saarbrücken vom 30.11.2005 wurden Frau Barbara-Viktoria Beckers, Herr Helmut Biegel, Herr Hans-Dieter Clingen, Frau Marliese Grewenig, Herr Rainer Reichenstetter, Herr Frank Schuster, Herr Axel Willrath und Herr Rüdiger Wolff als Aufsichtsratsmitglieder der Arbeitnehmer gerichtlich bestellt.

Der Konzernabschluss ist nach den International Financial Reporting Standards (IFRS) aufgestellt.

Der Abschlussprüfer, die PricewaterhouseCoopers AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, Frankfurt, hat den Konzernabschluss und den Konzernlagebericht sowie den Jahresabschluss der Praktiker Bau- und Heimwerkermärkte Holding AG und deren Lagebericht geprüft und uneingeschränkte Bestätigungsvermerke erteilt.

Die Abschlüsse und Lageberichte wurden den Aufsichtsratsmitgliedern rechtzeitig vor der Bilanzaufsichtsratssitzung ausgehändigt.

Die Prüfungsberichte des Abschlussprüfers zu diesen Abschlüssen lagen den Aufsichtsratsmitgliedern ebenfalls vor.

Die Praktiker Bau- und Heimwerkermärkte Holding AG (Einzelabschluss) weist für 2005 einen Jahresüberschuss in Höhe von 26.362.626,92 € aus. Der Aufsichtsrat schließt sich der Empfehlung des Vorstands an, den Jahresüberschuss wie folgt zu verwenden:

- Ausschüttung von 26.100.000 € in Form einer Dividende von 0,45 € je Stammaktie an die Aktionäre
- Vortrag von 262.626,92 € auf neue Rechnung

Die Vorlagen sind in der Bilanzaufsichtsratssitzung sowie zuvor in einer Sitzung des Bilanz Ausschusses in Anwesenheit des Abschlussprüfers eingehend besprochen worden. Mit dem Ergebnis der Prüfung, das keine Beanstandungen enthält, erklärte sich der Aufsichtsrat einverstanden.

Der Aufsichtsrat hat die vom Vorstand vorgelegten Jahresabschlüsse des Praktiker Bau- und Heimwerkermärkte Holding AG-Konzerns sowie der Praktiker Bau- und Heimwerkermärkte Holding AG einschließlich der Lageberichte geprüft, nach dem abschließenden Ergebnis seiner Prüfung keine Einwendungen erhoben und den vom Vorstand aufgestellten Jahresabschluss sowie den Konzernabschluss gebilligt; der Jahresabschluss der Praktiker Bau- und Heimwerkermärkte Holding AG ist damit festgestellt.

Der Vorstand der Praktiker Bau- und Heimwerkermärkte Holding AG hat ferner gemäß § 312 AktG einen Bericht über die Beziehungen der Gesellschaft zu verbundenen Unternehmen für das Geschäftsjahr 2005 erstellt und dem Aufsichtsrat zur Bilanzsitzung ausgehändigt. Der Abschlussprüfer hat auch diesen Bericht geprüft, über das Ergebnis seiner Prüfung schriftlich berichtet und einen uneingeschränkten Bestätigungsvermerk erteilt.

Nach dem abschließenden Ergebnis der Prüfung hat der Aufsichtsrat keine Einwendungen gegen die Erklärung des Vorstands am Schluss des Berichts über die Beziehungen zu verbundenen Unternehmen und gegen die Erteilung des Bestätigungsvermerks.

Der Aufsichtsrat dankt dem Vorstand, den Betriebsräten und allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern der Praktiker Bau- und Heimwerkermärkte Holding AG und der mit ihr verbundenen Gesellschaften für ihren Einsatz und die geleistete Arbeit.

Kirkel, im März 2006

Der Aufsichtsrat

Dr. Kersten von Schenck  
Vorsitzender



# Corporate Governance

## Die Prinzipien guter und verantwortungsvoller Unternehmensführung haben für das unternehmerische Handeln der Praktiker Bau- und Heimwerkermärkte Holding AG höchste Priorität.

Damit wir dem Vertrauen unserer Aktionäre, Kunden und Mitarbeiter dauerhaft gerecht werden können, arbeiten Vorstand und Aufsichtsrat mit dem Ziel einer nachhaltigen Wertschöpfung eng zusammen. Unsere transparente Kommunikation gewährleistet eine zeitnahe und umfassende Veröffentlichung aller unternehmensrelevanten Informationen.

### Vorstand

Der Vorstand der Praktiker Bau- und Heimwerkermärkte Holding AG besteht aus fünf Mitgliedern. Er ist gemeinschaftlich für die Leitung der Geschäfte der Gesellschaft verantwortlich. Die Mitglieder des Vorstandes informieren den Aufsichtsrat regelmäßig, zeitnah und umfassend über alle für das Unternehmen relevanten Aspekte bezüglich Planung, Geschäftsentwicklung, Finanz-, Ertrags- und Risikolage sowie Risikomanagement. Über wichtige Ereignisse, die für die Entwicklung des Unternehmens von besonderer Bedeutung sind, wird der Aufsichtsrat unverzüglich in Kenntnis gesetzt. Für bestimmte Geschäfte der Gesellschaft, die in den Geschäftsordnungen des Aufsichtsrats und des Vorstands der Praktiker Bau- und Heimwerkermärkte Holding AG festgelegt sind, holt der Vorstand vor Abschluss die Zustimmung des Aufsichtsrates ein.

### Aufsichtsrat

Der Aufsichtsrat besteht aus 16 Mitgliedern, davon werden jeweils acht Vertreter von den Aktionären beziehungsweise den Arbeitnehmern gewählt. Die Aufgaben des Aufsichtsrates sind in erster Linie die Überwachung des Vorstandes sowie dessen Beratung bei der Führung der Geschäfte der Gesellschaft. Er ist weiterhin verantwortlich für die Bestellung der Mitglieder des Vorstandes, die Festlegung ihrer Vergütung sowie für die Feststellung des Jahresabschlusses der Praktiker Bau- und Heimwerkermärkte Holding AG. Zur Erfüllung seiner Aufgaben hat der Aufsichtsrat aus seinen Reihen ein Präsidium, einen Vermittlungsausschuss, einen Personal- und Nominierungsausschuss sowie einen Bilanzausschuss gebildet.

### Vergütung von Vorstand und Aufsichtsrat

Die Bezüge der Vorstandsmitglieder beinhalten neben einer Grundvergütung zusätzlich jährlich variable Bestandteile, die an die Erreichung bestimmter Ergebniskennzahlen gebunden sind. Im Geschäftsjahr 2006 soll darüber hinaus ein Aktienprämienplan mit einer Laufzeit von fünf

Jahren aufgestellt werden, der auf die Kursentwicklung der Praktiker-Aktie ausgerichtet ist. Die Auszahlung der Aktienprämien ist abhängig davon, inwieweit der definierte Zielkurs, der nach Ablauf eines 3-Jahres-Zeitraums 15 % über dem Ausgangskurs liegen soll, erreicht wurde. Die Prämie wird bei Über- oder Unterschreiten dieses Zielkurses proportional angepasst. Individualisierte Vorstandsbezüge werden in diesem Geschäftsbericht nicht veröffentlicht.

Der Aufsichtsrat erhält satzungsgemäß für seine Tätigkeit neben einer fixen Vergütung eine erfolgsabhängige Prämie, die sich am Ergebnis vor Steuern orientiert. Zusätzlich vergütet werden Vorsitz, stellvertretender Vorsitz sowie Mitgliedschaft und Vorsitz in Ausschüssen. Die Bezüge des Aufsichtsrates werden nicht individualisiert, sondern in einer Summe in diesem Geschäftsbericht ausgewiesen.

### Hauptversammlung

Die Aktionäre nehmen ihre Rechte auf der jährlich stattfindenden Hauptversammlung wahr und können dort zu allen Tagesordnungspunkten sprechen sowie Fragen über Angelegenheiten der Gesellschaft stellen. Jede Aktie von Praktiker gewährt nach dem Prinzip „one share, one vote“ eine Stimme.

### Rechnungslegung und Abschlussprüfung

Die Rechnungslegung des Praktiker-Konzerns erfolgt nach den internationalen Rechnungslegungsstandards (IFRS). Der Jahresabschluss der Praktiker Bau- und Heimwerkermärkte Holding AG wird nach deutschem Handelsrecht (HGB) erstellt. Die PricewaterhouseCoopers AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft hat den Konzern- und Einzelabschluss geprüft und mit den uneingeschränkten Bestätigungsvermerken versehen.

### Transparenz

Aktionäre, Analysten, Investoren und die Öffentlichkeit werden von der Praktiker Bau- und Heimwerkermärkte Holding AG regelmäßig und aktuell über wesentliche geschäftliche Veränderungen informiert. Das wichtigste Medium hierbei ist unsere Internetseite unter [www.praktiker.com](http://www.praktiker.com). Neben der Satzung und Informationen über Vorstand sowie Aufsichtsrat sind insbesondere Unterlagen zur Hauptversammlung, Finanzberichte und Details über unsere Geschäftsaktivitäten auf dieser Website eingestellt. Nicht öffentlich bekannte Ereignisse, die den Kurs der Praktiker-Aktie nachhaltig beeinflussen könnten, werden durch Ad-hoc-Mitteilungen bekannt gemacht. Die Termine der regelmäßigen Finanzberichterstattungen sind in diesem Geschäftsbericht und auf unserer Internetseite aufgeführt.

## Entsprechenserklärung zum Deutschen Corporate Governance Kodex

Die Praktiker Bau- und Heimwerkermärkte Holding AG entspricht den Empfehlungen des Deutschen Corporate Governance Kodex in der Fassung vom 2. Juli 2005 mit folgenden Abweichungen:

- Vertragsangelegenheiten der Vorstandsmitglieder regelt gemäß § 7 Abs. 2 der Geschäftsordnung des Aufsichtsrats der Personal- und Nominierungsausschuss (Ziffer 4.2.2 Absatz 1, 1. Halbsatz, 2. Halbsatz, Absatz 2 DCGK).
- Die Gesamtvergütung der Vorstandsmitglieder umfasst derzeit neben fixen und variablen Bestandteilen noch keine Vergütungskomponenten mit langfristiger Anreizwirkung und Risikocharakter (Ziffer 4.2.3 Absatz 3 DCGK).
- Im Geschäftsbericht für das Jahr 2005, auf der Internetseite und anlässlich der Hauptversammlung 2006 wird noch keine Information über die Grundzüge des Vergütungssystems für den Vorstand erfolgen (Ziffer 4.2.3 Absatz 3 DCGK).
- Die Vergütung der Vorstandsmitglieder, betreffend das Geschäftsjahr 2005, wird im Anhang des Konzernabschlusses nicht getrennt nach Fixum, erfolgsbezogenen Komponenten und langfristigen Anreizen, sondern in einer Summe und nicht individualisiert angegeben (Ziffer 4.2.4 Satz 1, Satz 2 DCGK).
- Ebenfalls werden die Angaben über die Vergütung der Vorstandsmitglieder im Anhang des Konzernabschlusses für das Geschäftsjahr 2005 nicht individualisiert erfolgen (Ziffer 4.2.4 Satz 2 DCGK).
- Eine Altersgrenze für Vorstandsmitglieder ist derzeit nicht generell geregelt (Ziffer 5.1.2 Absatz 2 Satz 3 DCGK).
- Für Vorschläge zur Wahl von Aufsichtsratsmitgliedern ist eine generelle Altersgrenze derzeit nicht festgelegt (Ziffer 5.4.1 Satz 2 DCGK).
- Die letzten Wahlen der Anteilseignervertreter im Aufsichtsrat wurden nicht als Einzelwahl durchgeführt. Die Arbeitnehmervertreter des Aufsichtsrats wurden gerichtlich bestellt (Ziffer 5.4.3 Satz 1 DCGK).
- Die gerichtliche Bestellung der Arbeitnehmervertreter erfolgte auf Antrag bis zum Ablauf der Hauptversammlung, die über die Entlastung für das Geschäftsjahr 2007 beschließt, um die Amtszeiten der Vertreter der Anteilseigner anzugleichen (Ziffer 5.4.3 Satz 2 DCGK).
- Die letzten Kandidatenvorschläge für den Aufsichtsratsvorsitz wurden den Aktionären nicht bekannt gegeben (Ziffer 5.4.3 Satz 3 DCGK).
- Die Vergütung der Aufsichtsratsmitglieder wird nicht individualisiert, sondern im Geschäftsbericht für das Jahr 2005 in einer Summe angegeben (Ziffer 5.4.7 Absatz 3 Satz 1 DCGK).
- Die von der Gesellschaft an die Mitglieder des Aufsichtsrats gezahlten Vergütungen oder gewährten Vorteile für persönlich erbrachte Leistungen, insbesondere Beratungs- und Vermittlungsleistungen, werden nicht individualisiert, sondern im Anhang zum Konzernabschluss in einer Summe angegeben (Ziffer 5.4.7 Absatz 3 Satz 2 DCGK).
- Der Konzernabschluss für das Geschäftsjahr 2005 wird nicht binnen 90 Tagen nach Ende des Geschäftsjahres 2005 (31. Dezember 2005) öffentlich zugänglich sein, sondern voraussichtlich erst ab dem 4. April 2006 (Ziffer 7.1.2 Satz 2 DCGK).

Kirkel, den 24. Februar 2006

Praktiker Bau- und Heimwerkermärkte Holding AG

Der Vorstand

Der Aufsichtsrat

# Impressum

## Herausgeber

Praktiker Bau- und Heimwerkermärkte Holding AG  
Am Tannenwald 2  
66459 Kirkel  
Deutschland

Telefon: +49 (0) 68 49 95-00  
Telefax: +49 (0) 68 49 95-22 92  
Internet: [www.praktiker.com](http://www.praktiker.com)

## Investor Relations

Telefon: +49 (0) 68 49 95-47 20  
Telefax: +49 (0) 68 49 95-47 29  
E-Mail: [investorrelations@praktiker.de](mailto:investorrelations@praktiker.de)

## Unternehmenskommunikation

Telefon: +49 (0) 68 49 95-20 30  
Telefax: +49 (0) 68 49 95-11 39

## Konzeption, Design und Text

Kirchhoff Consult AG, Hamburg

## Fotografie

Radu Grozescu  
Uwe Bellhäuser  
Bildarchiv Praktiker

## Druck

Repa Druck GmbH, Saarbrücken

## Veröffentlichung

4. April 2006

# Finanzkalender

## 4.4.2006

Veröffentlichung Jahresergebnis 2005  
Bilanzpressekonferenz/Analystenkonferenz

## 26.4.2006

Veröffentlichung Zwischenbericht 1. Quartal (Januar bis März)

## 27.6.2006

Hauptversammlung 2006, Saarbrücken  
„Saarlandhalle“

## 26.7.2006

Veröffentlichung Zwischenbericht 2. Quartal (April bis Juni)

## 25.10.2006

Veröffentlichung Zwischenbericht 3. Quartal (Juli bis September)





„**Das Geschäftsjahr 2005** verlief für Praktiker hervorragend. Dieser **Erfolg** ist unser Ansporn, auch in Zukunft überdurchschnittlich im In- und Ausland zu wachsen und uns als führender Baumarktbetreiber in **Osteuropa** zu etablieren. Deshalb lautet unsere Devise: **Weiter so!**“

Wolfgang Werner, Vorstandsvorsitzender





**Praktiker**