

## windeln.de mit 9% Umsatzwachstum und verbessertem EBIT in 2017

- **Erstmalig über 200 Mio. Euro Umsatz (211,9 Mio. Euro) im Jahr 2017 (+8,8% Wachstum gegenüber dem Vorjahr); 52,5 Mio. Euro Umsatz im 4. Quartal 2017**
- **Verbessertes bereinigtes EBIT von -24,9 Mio. Euro (Marge -11,8%) in 2017 im Vergleich zu -26,7 Mio. Euro (Marge -13,7%) im Jahr 2016; -6,5 Mio. Euro bereinigtes EBIT im 4. Quartal 2017**
- **Nettoliiquidität von 25,7 Mio. Euro zum 31. Dezember 2017, gestärkt durch Kapitalerhöhung über 5,2 Mio. Euro im Februar 2018**
- **Break-Even auf Basis des bereinigten EBITs soll Anfang des Jahres 2019 durch im Februar eingeleitete Effizienz- und Profitabilitätsmaßnahmen erreicht werden**

**München, 14. März 2018:** windeln.de SE, einer der führenden Online-Händler für Baby- und Kleinkinderprodukte in Europa und für Kunden in China, hat in 2017 Umsatzerlöse in Höhe von 211,9 Mio. Euro erzielt, was einem Anstieg von +8,8% gegenüber dem Vorjahr entspricht (2016: 194,8 Mio. Euro). Zudem erreichte der Konzern in 2017 ein verbessertes bereinigtes EBIT von -24,9 Mio. Euro (-11,8% Marge) gegenüber -26,7 Mio. Euro (-13,7% Marge) im Vorjahr. Mit einem Umsatz von 52,5 Mio. Euro im vierten Quartal lag der Umsatz im Jahr 2017 um -8,1% unter dem Vorjahreswert, was auf die anhaltende Fokussierung auf Profitabilität, vorübergehende Integrationseffekte bei Bebitus und eine hohe Umsatzbasis in der Region China im Vorjahr zurückzuführen ist. Das bereinigte EBIT verbesserte sich von -7,4 Mio. Euro (-13,3% Marge) im vierten Quartal 2016 auf -6,5 Mio. Euro (-12,4% Marge) im vierten Quartal 2017.

## China und Europa mit solidem Umsatzwachstum; DACH niedriger aufgrund von Reduktion in Marketingausgaben

Im Jahr 2017 stiegen die Umsätze mit chinesischen Kunden auf 105,6 Mio. Euro (+18,2% gegenüber dem Vorjahr) und machten damit rund 50% des Konzernumsatzes aus. Vor allem das Geschäft auf der Tmall Global-Plattform entwickelte sich stark. Mit einem Umsatz von 27,9 Mio. Euro im vierten Quartal 2017 war das Wachstum (+1,4%) gegenüber dem Vorjahr aufgrund des besonders starken vierten Quartals des Vorjahres niedriger.

Der Umsatz in der DACH-Region (Deutschland, Österreich und Schweiz) sank 2017 auf 44,2 Mio. Euro (-18,9% gegenüber dem Vorjahr), was auf den Profitabilitätsfokus sowie die reduzierten Marketingausgaben (-50% Marketingausgaben im Vergleich zum Vorjahr) zurückzuführen ist und machte rund 21% des Konzernumsatzes aus. Der Umsatz im vierten Quartal 2017 betrug 10,0 Mio. Euro (-35,8% im Vergleich zum Vorjahr).

"Um die Profitabilität in Deutschland zu verbessern, haben wir bewusst unrentable Umsätze gekürzt. Aber wir wollen mittelfristig in unserem Heimatmarkt wieder wachsen und sind überzeugt, dies mit den richtigen Produkten, Inhalten und Dienstleistungen zu erreichen", erklärt Jürgen Vedio, COO und Mitglied des Vorstands.

Rund 29% des Konzernumsatzes im Jahr 2017 entfielen auf den europäischen Raum außerhalb von DACH mit einem Umsatz von 62,3 Mio. Euro und einem Wachstum von +22,2% gegenüber dem Vorjahr. Der Umsatz des vierten Quartals 2017 betrug 14,6 Mio. Euro (+3,9% im Vergleich zum

Vorjahr). Zum 1. Oktober 2017 wurde das Bebitus Geschäft in Spanien, Portugal und Frankreich vollständig in den Konzern integriert, was im vierten Quartal 2017 zu vorübergehend niedrigeren Umsätzen führte. Die Integration von Bebitus war ein Schlüsselprojekt der Gruppe in 2017 und wird die Verbesserung der Effizienz zukünftig vorantreiben.

### **Verbesserung der bereinigten EBIT-Marge**

In 2017 verbesserte sich das bereinigte EBIT auf -24,9 Mio. Euro und -11,8% Marge gegenüber -26,7 Mio. Euro (-13,7% Marge) im Vorjahr. Die Bereinigungen des EBITs für 2017 in Höhe von 18,6 Mio. Euro beinhalten im Wesentlichen anteilsbasierte Vergütungen im Zusammenhang mit den Earn-Out-Vereinbarungen für frühere Akquisitionen (7,7 Mio. Euro) sowie die Wertminderung von immateriellen Vermögenswerten (10,3 Mio. Euro). Die Aufwendungen für Fulfillment und Marketing wurden reduziert. Das bereinigte Fulfillmentkostenverhältnis betrug 2017 14,7% gegenüber 17,4% in 2016, das Marketingkostenverhältnis lag 2017 bei 5,3% gegenüber 7,0% in 2016. Der operative Deckungsbeitrag (Rohertragsmarge abzüglich Marketing- und Fulfillmentkosten), ein wichtiger Indikator für die Gruppe, konnte im Geschäftsjahr deutlich auf 10,1 Mio. Euro (4,8% des Umsatzes) gegenüber dem Vorjahresniveau von 4,6 Mio. Euro (2,4% des Umsatzes) gesteigert werden. Die bereinigten sonstigen Vertriebs- und Verwaltungskosten beliefen sich auf 35,1 Mio. Euro (16,5% des Umsatzes) und werden durch die Umsetzung der kürzlich eingeleiteten Effizienz- und Profitabilitätsmaßnahmen deutlich reduziert werden.

Die Nettoliquidität belief sich zum Ende des Geschäftsjahres 2017 auf 25,7 Mio. Euro (29,2 Mio. Euro inklusive in Anspruch genommener Kreditlinien von 3,5 Mio. Euro). Durch die Anfang Februar 2018 durchgeführte Kapitalerhöhung wurden zusätzliche Mittel in Höhe von 5,2 Mio. Euro aufgenommen. Die Beteiligung neuer und bestehender Aktionäre sowie des gesamten Vorstands an der Kapitalerhöhung spiegelt das Vertrauen in die neue strategische Ausrichtung des Konzerns wider.

### **Kürzlich eingeleitete Effizienz- und Profitabilitätsmaßnahmen zur Erzielung Break-Even Anfang 2019**

Im Zuge des bevorstehenden Vorstandswechsels hat das Management die windeln.de-Geschäfte einer gründlichen Prüfung unterzogen und am 6. Februar 2018 mehrere Maßnahmen zur Effizienzsteigerung und Kostensenkung eingeleitet. Zu den eingeleiteten Maßnahmen zählen (i) die Reorganisation des Unternehmens und Reduktion der Kosten am Hauptsitz in Deutschland sowie (ii) die Fokussierung der internationalen Aktivitäten auf Regionen mit kurz- bis mittelfristigem Profitabilitätspotenzial.

Für das Jahr 2018 erwartet das Management ein Umsatzwachstum auf dem Niveau von 2017. Die Gruppe rechnet für 2018 mit einer deutlichen Verbesserung des operativen Deckungsbeitrags, der bereinigten EBIT-Marge und des Free Cash Flows. Der Break-Even auf Basis des bereinigten EBITs wird voraussichtlich Anfang 2019 erreicht werden.

Finanzvorstand Dr. Nikolaus Weinberger fasst zusammen: „2017 war ein herausforderndes Jahr für unser Unternehmen, aber wir haben in mehreren Bereichen gute Fortschritte erzielt und den operativen Deckungsbeitrag erhöht. Um weitere Profitabilitätsfortschritte im Jahr 2018 zu sichern und den Break-Even auf Basis des bereinigten EBITs zu Beginn des Jahres 2019 zu erreichen, haben wir in diesem Jahr bereits weitere Maßnahmen zur Straffung und Kostensenkung angekündigt. Schon jetzt haben wir bei einigen Maßnahmen sehr gute Fortschritte erzielt.“

### Ausgewählte Kennzahlen für das Geschäftsjahr 2017 und zum vierten Quartal 2017

	2017	2016	Q4 2017	Q4 2016
Umsatzerlöse (Mio. Euro)	211,9	194,8	52,5	57,1
China	105,6	89,4	27,9	27,5
DACH	44,2	54,5	10,0	15,6
Sonstiges Europa	62,3	51,0	14,6	14,0
Deckungsbeitrag (Mio. Euro)	10,1	4,6	2,4	1,1
<i>in % vom Umsatz</i>	4,8%	2,4%	4,7%	2,0%
Bereinigtes EBIT (Mio. Euro)	-24,9	-26,7	-6,5	-7,4
<i>in % vom Umsatz</i>	-11,8%	-13,7%	-12,4%	-12,9%

### Corporate Communications

Judith Buchholz  
 Telefon: +49 (89) 41 61 71 52 75  
 email: [investor.relations@windeln.de](mailto:investor.relations@windeln.de)

### Über windeln.de

windeln.de ist der führende Online-Händler für Baby- und Kleinkinderprodukte in Europa. Darüber hinaus betreibt das Unternehmen ein erfolgreiches E-Commerce Geschäft mit Baby- und Kleinkinderprodukten für Kunden in China. Das breite Produktsortiment reicht von Windeln und Babynahrung über Kindermöbel, Spielzeug und Kleidung bis hin zu Kinderwagen und Autokindersitzen. windeln.de wurde im Oktober 2010 gegründet. Seit dem 6. Mai 2015 ist windeln.de im Prime Standard der Frankfurter Wertpapierbörse notiert. Weitere Informationen finden Sie unter <http://corporate.windeln.de>.

**Our shops:** [www.windeln.de](http://www.windeln.de), [www.nakiki.de](http://www.nakiki.de), [www.windeln.ch](http://www.windeln.ch), [www.kindertraum.ch](http://www.kindertraum.ch), [www.toys.ch](http://www.toys.ch), [www.feedo.cz](http://www.feedo.cz), [www.feedo.sk](http://www.feedo.sk), [www.feedo.pl](http://www.feedo.pl), [www.bebitus.es](http://www.bebitus.es), [www.bebitus.pt](http://www.bebitus.pt), [www.bebitus.fr](http://www.bebitus.fr), [www.windeln.com.cn](http://www.windeln.com.cn)