

Laurèl GmbH veröffentlicht Halbjahresabschluss 2014/2015

- Umsatzwachstum von 8,8 % auf 21,6 Mio. Euro
- Erfolgreicher Turnaround beim EBITDA

Aschheim bei München, 3. Dezember 2014 – Die Laurèl GmbH konnte im 1. Halbjahr 2014/2015 (Stichtag: 31.10.2014) weiteres Wachstum erzielen und ihren Umsatz von 19,7 Mio. Euro um 8,8 % auf 21,6 Mio. Euro steigern. Zu dieser Verbesserung trugen sowohl der Retail-Bereich mit einem Umsatz von 4,8 Mio. Euro (Vorjahr: 4,0 Mio. Euro) als auch der Wholesale-Bereich mit einem Umsatz von 16,9 Mio. Euro (Vorjahr: 15,6 Mio. Euro) bei. Unter Einbeziehung der 100%igen Tochtergesellschaft Laurèl Asia Ltd. ergibt sich ein Gruppenumsatz von 23,1 Mio. Euro (Vorjahr: 21,1 Mio. Euro). Ertragsseitig gelang der Laurèl GmbH beim Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen (EBITDA) der Turnaround. Nach -0,3 Mio. Euro im Vorjahreszeitraum erreichte das EBITDA im 1. Halbjahr 2014/2015 0,1 Mio. Euro.

Retail-Expansion in Deutschland weitestgehend abgeschlossen – weitere wichtige Fortschritte im Wholesale-Geschäft in China und Russland

Im Berichtszeitraum vom 1. Mai bis 31. Oktober 2014 eröffnete Laurèl zwei neue Stores in Wiesbaden und Berlin. Damit ist die Retail-Expansion in Deutschland weitestgehend abgeschlossen. Der Fokus liegt nun auf dem positiven Ramp-up dieser neuen Stores.

Im Wholesale-Bereich in China greift die gemeinsame Strategie von Laurèl und ihrem nordchinesischen Master-Franchisenehmer, sich bevorzugt auf die sog. Tier-2-Städte zu konzentrieren. Aktuell liegt das Unternehmen mit acht Shop-in-Shops und bis Mitte 2015 noch sechs weiteren geplanten Shop-in-Shops etwas über dem Plan, was die Anzahl der Flächen betrifft. Neben mittelständischen Master-Franchisern im Süden und Osten Chinas sucht Laurèl auch in anderen asiatischen Ländern nach strategischen Partnern für den Wholesale-Bereich.

In Russland und der GUS konnte Laurèl im Berichtszeitraum weitere neue Kunden im Wholesale- und dort insbesondere im Franchise-Bereich gewinnen. Allerdings wird die Entwicklung dort maßgeblich von der Rubel- und Bankenkrise sowie der Konsumzurückhaltung beeinflusst. Deshalb wird sich Laurèl darum bemühen, die Partner in jeder Hinsicht, aber Ressourcen schonend zu unterstützen, um möglichst keine Kunden zu verlieren, sondern nach der Krise gemeinsam mit ihnen wieder nach vorne planen zu können.

Ausblick: Turnaround beim EBITDA soll auch auf Gesamtjahresbasis bestätigt werden

Die Laurèl GmbH hat sich für das Gesamtjahr 2014/2015 das Ziel gesetzt, beim Umsatz, bereinigt um die Entwicklung in Russland, deutlich zu wachsen und auch einschließlich aller Russland-Effekte eine stabile Umsatzentwicklung auszuweisen. Ertragsseitig soll der im 1. Halbjahr 2014/2015 erreichte Turnaround beim EBITDA möglichst bestätigt werden – in Abhängigkeit von der Entwicklung der externen geopolitischen, währungstechnischen und konjunkturellen Einflussfaktoren.

Der vollständige Halbjahresfinanzbericht 2014/2015 steht auf der Unternehmenswebsite www.laurel.de im Bereich „Anleihe“ zum Download zur Verfügung.

Für weitere Informationen:

Frank Ostermair/Linh Chung

Better Orange IR & HV AG

+49 (0)89 8896906-14

frank.ostermair@better-orange.de