

01

KONZERN - LAGEBERICHT

6	Grundlagen des Konzerns
6	Geschäftsmodell des Konzerns
8	Ziele und Strategien
9	Unternehmenssteuerung und Wertmanagement
9	Forschung, Entwicklung und Innovationen
9	Wirtschaftsbericht
9	Gesamtwirtschaftliche und branchenbezogene Rahmenbedingungen
13	Geschäftsverlauf
16	Wirtschaftliche Lage
23	Chancen-, Risiko- und Prognosebericht
23	Chancenbericht
23	Risikobericht
27	Prognosebericht

Konzern-Lagebericht

1. Grundlagen des Konzerns

- » **Zuverlässiger Partner für Anbieter von Unterwegsversorgung**
- » **Retail Enablement: Unterstützung durch maßgeschneiderte und innovative Retail-Lösungen**
- » **Bedürfnisse der Verbraucher und Kunden im Fokus**

1.1 Geschäftsmodell des Konzerns

Lekkerland ist ein europäisch aufgestellter Experte für die Unterwegsversorgung mit einem breiten Dienstleistungsportfolio, das vom Großhandel über Logistiklösungen bis hin zu Shopkonzepten für seine Handelspartner reicht. Das Ziel des Unternehmens ist „Your most convenient partner“ für seine Kunden zu sein. Aufgrund seiner mehr als 60-jährigen Erfahrung und der kontinuierlichen Weiterentwicklung seiner Leistungen besitzt Lekkerland eine Vorreiterrolle in der Unterwegsversorgung.*

Die steigende Mobilität und Flexibilität der Menschen führt dazu, dass der Bedarf und somit auch die Nachfrage nach Produkten für die Unterwegsversorgung stetig zunehmen. Entsprechend vielfältig sind auch die Ansprüche der Verbraucher an Angebote für den Unterwegsverzehr. Im Trend liegen insbesondere frische, hochwertige Waren wie belegte Brötchen, Kaffeespezialitäten, süße Snacks oder frische Smoothies – entweder für den Direktverzehr oder für den späteren Genuss. Aber auch Tabakwaren und elektronische Wertguthaben (zum Beispiel Telefon-, Gutscheine- und Geschenkkarten) sind unterwegs gefragt.

Die Unterwegsversorgung ist ein besonders dynamischer Bereich, der über unterschiedliche Vertriebskanäle quer durch verschiedene Altersgruppen und über soziale Schichten hinweg sehr heterogene Zielgruppen anspricht. Convenience ist heute kein Kanal mehr, sondern eine Lebensart. Durch die Ausweitung der multimodalen Mobilität – also der Kombination unterschiedlicher Verkehrsmittel wie Auto und Bahn – gewinnen vor allem die Verkehrsknotenpunkte an Bedeutung. Für Anbieter von Unterwegsversorgung beispielsweise an Bahnhöfen, Flughäfen und Tankstellen eröffnen sich so neue Geschäftschancen.

Partner für alle Absatzkanäle

Als Partner für alle Handelsformate, die den Menschen unterwegs bequemen Konsum anbieten, entwickelt Lekkerland maßgeschneiderte Lösungen. Lekkerland unterstützt seine Kunden mit einer Vielzahl an Beratungs- und Serviceleistungen in ihrem täglichen Geschäft. Das versteht Lekkerland unter Retail Enablement. Als einer der führenden Großhändler erfüllt das Unternehmen alle Produkt- und Serviceanforderungen seiner Handelspartner und gewährleistet flächendeckend einheitliche Qualitätsstandards.

Lekkerland bildet dabei die Schnittstelle zwischen den Herstellern einerseits und den Einzelhändlern, die Unterwegsprodukte im Sortiment haben, andererseits.

Die Kundenbasis von Lekkerland umfasst Tankstellenshops internationaler und regionaler Mineralölgesellschaften, Lebensmittel- und Getränkemärkte, Anbieter von Systemgastronomie, Kaufhäuser, Betreiber von Coffee-Shops, Kioske, Kantinen, Bäckereien sowie viele weitere Anbieter für den bequemen Genuss On-the-go.

Seine Kunden untergliedert Lekkerland in die Gruppen Tankstellen, Systemkunden und Regionalkunden. Innerhalb dieser Gruppen erfolgt eine weitere Differenzierung, um eine optimale Analyse der jeweiligen Bedürfnisse zu ermöglichen und jeweils das passende Produkt- und Dienstleistungsangebot anbieten zu können. Wie kaum ein zweiter Großhändler verfügt Lekkerland über Experten-Know-how in der sogenannten Fein- und Breitendistribution und ist auf die besonderen Anforderungen des kleinflächigen Einzelhandels spezialisiert. Im Geschäftsjahr 2017 belieferte der Konzern mit rund 610 Lastkraftwagen (Lkw) und Kleintransportern circa 90.900 Absatzstellen in sechs europäischen Ländern.

Kundenspezifische Komplettlösungen

Lekkerland bietet seinen Partnern und Kunden ein breites Dienstleistungsportfolio aus Verkaufs- und Logistikbausteinen bis hin zu maßgeschneiderten Shop-Komplettlösungen an, die weit über das eigentliche Produkt hinausgehen. Mit seinem professionellen Category Management unterstützt Lekkerland beispielsweise Shopbetreiber bei der absatzoptimierten Zusammenstellung und Präsentation ihrer Produkte und Sortimente. Dies beinhaltet standardisierte Konzepte, Lösungen und Sortimente – angepasst an die Bedürfnisse des Kunden und in enger Zusammenarbeit mit der Industrie und den Lieferanten. Dieses Geschäftsmodell macht Lekkerland über Ländergrenzen hinweg zu einem ebenso flexiblen wie absatzsteigernden Handelspartner.

Bedarfsgerechte Sortimente

Das Produktsortiment von Lekkerland gliedert sich in die Warengruppen Tabakwaren, Food / Non-Food und electronic value (e-vä) / Sonstiges; es beinhaltet unter anderem Zigaretten und andere Tabakprodukte, Getränke, Süßwaren, gekühlte und tiefgefrorene Frischeprodukte und elektronische Prepaid-Produkte. Die Sortimente werden regelmäßig an die Konsumwünsche angepasst und um neue Produkte sowie Angebotsformen erweitert.

Über den Vertrieb von Markenprodukten internationaler und regionaler Industriepartner hinaus bietet Lekkerland seinen Kunden ein umfassendes Sortiment von Eigenmarken an. Eine spezialisierte

* Aus rechtlichen Gründen tritt der Konzern in einigen Ländern unter dem Namen „Conway“ auf.

Geschäftseinheit innerhalb der Lekkerland Gruppe koordiniert den Bereich Eigenmarken und unterstützt die Landesgesellschaften von der Marktanalyse über Produktentwicklung und -einführung bis hin zur Vermarktung.

Wertschöpfung

Das Ziel von Lekkerland ist „Your most convenient partner“ für seine Kunden zu sein. Dabei stehen jeweils individuelle Angebots-, Dienstleistungs- und Vertriebskonzepte für die unterschiedlichen Kundentypen im Fokus. Erklärtes Ziel von Lekkerland ist es, stets ein aus Kundensicht ausgereiftes Gesamtpaket an Leistungen nach Maß zu liefern. Als Teil der Wertschöpfungskette definiert Lekkerland gemeinsam mit seinen Großkunden Standards in den Sortimenten, der Logistik und der Dienstleistung. Gleichzeitig bietet Lekkerland seinen zahlreichen selbstständigen lokalen und nationalen Kunden eine hohe Flexibilität in der Zusammenarbeit.

Großhandel

Partnerschaftlicher Großhandel bedeutet mehr als das Bereitstellen von Waren. Als erfolgsorientierter Großhändler unterstützt Lekkerland seine Kunden bei der optimalen Zusammenstellung des Sortiments für ihren jeweiligen Absatzkanal. Produktinnovationen sind im Bereich der Unterwegsversorgung ein wichtiger Umsatztreiber. Trends zu erkennen und frühzeitig aufzugreifen, schafft daher den entscheidenden Wettbewerbsvorteil. Um dies zu erreichen, steht Lekkerland im ständigen Dialog mit der Industrie. Ob neue Artikel, Packungsgrößen oder Angebotsformen: Das Unternehmen arbeitet gemeinsam mit seinen Industriepartnern kontinuierlich daran, neue Produkte für den Unterwegskonsum zu entwickeln. Strategische Kooperationen mit Lieferanten, Herstellern und weiteren Partnern stehen auch zukünftig im Fokus.

Der Einkauf von Lekkerland verfolgt europaweit Trends, überprüft laufend Sortimente, vergleicht Absatzzahlen und tauscht wenig nachgefragte Produkte gegen neue Artikel aus. So ist sichergestellt, dass die Lekkerland Kunden frühzeitig die Produkte erhalten, die wiederum ihre Kunden wünschen. Auf diese Weise können sie eigene Wettbewerbsvorteile generieren.

Die Bereiche Einkauf und Vertrieb müssen dabei den aktuellen und künftigen Anforderungen der Märkte gerecht werden. Die wesentliche Aufgabe des Einkaufs besteht darin, mit der Zusammenstellung von Sortimenten sowie mit wettbewerbsfähigen Konditionen und Preisen optimale Rahmenbedingungen zu schaffen. Konkurrenzfähige Konditionen bilden die Grundlage für die erfolgreiche Implementierung strategischer Initiativen und Maßnahmen. Lekkerland überprüft daher kontinuierlich die eigene Wettbewerbsfähigkeit und wertet die Regalpreise im Einzelhandel regelmäßig systematisch aus.

Das Category Management von Lekkerland konzentriert sich in enger Zusammenarbeit mit Einkauf und Vertrieb auf die optimale Präsentation der Produkte. Dazu gehört die Definition von Top-Seller-Kampagnen genauso wie die Weiterentwicklung von Verkaufsförderungsprogrammen und -instrumenten.

Tabakwaren stellen für den Einzelhandel einen starken Frequenzbringer mit hoher Flächenproduktivität dar. Als Fachgroßhändler führt Lekkerland rund 3.500 verschiedene Tabakwaren inklusive diverser Artikel der Kategorie New Generation Products (NGP), wie beispielsweise elektronische Zigaretten (E-Zigaretten) und Zubehör. Neben den bekannten Markenzigaretten befinden sich darunter auch preiswertere Marken sowie Tabakwaren der preisgünstigen Eigenmarke BUFFALO. Dadurch haben Einzelhändler jederzeit eine attraktive Alternative zu Handelsmarken und Angeboten der Discounter.

Getränke, kalte und warme Snacks, Süßwaren und Knabberartikel sind die typischen Produkte des Lebensmittelverzehr für unterwegs und somit die Sortimente, die Konsumenten in Tankstellenshops, Convenience-Shops oder Kiosken verlangen. Neben diesen klassischen Sortimenten für die Unterwegsversorgung ist Lekkerland ebenso zuverlässiger Lieferant frischer und superfrischer Lebensmittelangebote, wie Salate oder Aufstriche für den Bistrobereich, und regionaltypischer Produkte, da der Verbraucher Frische, Geschmack und Vielfalt erwartet.

Lekkerland ist zudem Full Service-Provider im Prepaid-Geschäft. In diesem Bereich wurde von Lekkerland das Prepaid-Sortiment e-va entwickelt, das in vielen europäischen Ländern das seit Jahren umfangreichste Prepaid-Sortiment auf dem Markt bietet. Es umfasst SIM-Karten, Aufladeguthaben, Geschenk- und Gutschein-Karten sowie Bezahlkarten. Lekkerland stattet die Verkaufsstellen mit leicht zu bedienenden Verkaufs- und Aktivierungsterminals und einem stets aktuellen Sortiment an Prepaid-Produkten sowie technischem Zubehör für mobile Geräte aus.

Logistik

Die gruppenweiten Logistikdienstleistungen reichen vom Paketversand über taggleiche Express-Belieferungen bis hin zu anspruchsvollen Multitemperatur-Lösungen. Auch der Bereich Beschaffungslogistik wird seit Jahren kontinuierlich weiterentwickelt. Lekkerland treibt strategische Kooperationen mit Industriepartnern gezielt voran und arbeitet konsequent daran, für alle Parteien optimale Lösungen zu erzielen.

Im Kontext der verstärkten Nachfrage nach Waren in verschiedenen Temperaturzonen hat Lekkerland die Multitemperatur-Logistik in den letzten Jahren massiv ausgeweitet und ist in allen sechs Ländern flächendeckend damit ausgestattet.

Schnellrestaurants, aber auch Tankstellenshops mit Foodservice-Angeboten erhalten so alle bestellten Waren in einer Lieferung. Egal ob ungekühlte, gekühlte oder tiefgekühlte Produkte – die praktische Ein-Stopp-Belieferung reduziert die Anzahl der gefahrenen Kilometer und den administrativen Aufwand für die Shopbetreiber.

Lekkerland arbeitet kontinuierlich daran, seine Logistikprozesse zu verbessern und seinen Kunden noch flexiblere und individuellere Distributionslösungen anzubieten.

Die Lekkerland Logistikzentren sind in allen Landesgesellschaften regional aufgestellt. So können kurze Wege, maßgeschneiderte Sortimente und eine hervorragende Lieferqualität garantiert werden.

Die Logistikzentren arbeiten mit moderner Lagersteuerung und modernen Kommissionierungssystemen.

Das europaweit einheitliche Telematiksystem ermöglicht mit einer papierlosen Abwicklung mehr Transparenz und eine höhere Ausrichtung auf die Kundenwünsche. Es unterstützt in der Prozessdokumentation, Dokumentenabwicklung und bei der Überwachung der Kühlkette. Routen können mithilfe von IT-Tourenplanung sowie Telematik zeitlich und treibstoffreduziert optimal geplant werden.

Retail Enablement

Als Full Service-Spezialist in der Unterwegsversorgung betreut Lekkerland seine Kunden mit einer Vielzahl verkaufsfördernder Services und Dienstleistungen. Dazu zählen unter anderem für die jeweilige Kundengruppe passend zusammengestellte Ordersätze, spezifische Sortimentskataloge, eine ausführliche Information zu Neuheiten, Preisangeboten und Werbematerialien sowie maßgeschneiderte Shopplanungen oder Optimierungen.

Die Bandbreite an individuellen Shopkonzepten, die Lekkerland seinen Kunden bietet, reicht von kleinen Selbstbedienungsmodulen für unabhängige Kunden über die Entwicklung exklusiver Bistrolösungen inklusive passenden Ambientes bis zu kompletten Shops. Das von Lekkerland für den Tankstellenkanal entwickelte Konzept „Frischwerk“ wurde von einem Branchenverband sowie einem Fachmedium ausgezeichnet.

Die Produkt- und Dienstleistungsangebote sind immer auf die Bedürfnisse und Gegebenheiten des Kunden sowie den Geschmack und Bedarf der jeweiligen Region und des Zielpublikums zugeschnitten. Deshalb sind die Foodservice-Lösungen von Lekkerland bei Betreibern von Kiosken, Tankstellen und Convenience-Shops gefragt. Lekkerland liefert maßgeschneiderte Shoplösungen zur einfachen und schnellen Zubereitung von Brötchen, Snacks, Salaten bis hin zu Fingerfood. Zudem hat das Unternehmen mit Partnern Kaffeekonzepte entwickelt und erfolgreich im Markt platziert.

Mit einem professionellen Category Management unterstützt Lekkerland seine Kunden dabei, ihr Angebot konsequent am Verbraucher auszurichten. Die Lekkerland Warengruppenstrukturierung umfasst die Bereiche Shop-, Sortiments- und Regaloptimierung sowie die Konzeption von Verkaufsförderungstools.

So hilft Lekkerland seinen Kunden beispielsweise, durch eine verbesserte Sortimentsstruktur, Regalbestückung oder Aktivitäten am Point of Sale (PoS) höhere Umsätze zu erzielen. Die Mandate zur Bewirtschaftung von Regal-, Zweitplatzierungs- und Werbeflächen ermöglichen darüber hinaus attraktive Vermarktungschancen für Handel und Industrie in enger Abstimmung mit allen beteiligten Vertriebskanälen. Zudem unterstützt das Category Management die Entwicklung von neuen Formaten und Bausteinen für Lekkerland Kunden, um die Bedürfnisse im Bereich der Unterwegsversorgung noch besser bedienen zu können. Die strategische Vorgehensweise und der professionelle Category Management-Ansatz sind dabei wesentliche Erfolgsfaktoren.

Der Store Check geht noch einen Schritt weiter und beinhaltet eine komplette Analyse des Shops – von der Sortimentsplatzierung

über die Laufwege bis zur Bewertung der Shopatmosphäre. Auch die Shopumgebung fließt in die Analyse ein. Darauf aufbauend erstellt Lekkerland ein individuelles Konzept und nimmt, soweit gewünscht – zum Teil mit Unterstützung von Ladenbauern –, auch den entsprechenden Umbau vor.

1.2 Ziele und Strategien

Mit der Strategie „Convenience 2020“ hat Lekkerland die Grundlage für die erfolgreiche Entwicklung in den vergangenen Jahren gelegt. Doch seither haben sich die Bedürfnisse der Verbraucher und das Angebot in diesem Bereich sehr dynamisch weiterentwickelt. Convenience ist heute kein Segment oder Kanal mehr, sondern eine Art Lebensstil und damit für viele Konsumenten fester Bestandteil ihres Alltags. Vor diesem Hintergrund hat der Vorstand der Lekkerland AG & Co. KG die Strategie 2017 weiterentwickelt.

Im Mittelpunkt der angepassten Strategie stehen die Bedürfnisse der Verbraucher und der Kunden von Lekkerland. Das Kundenerlebnis, im Englischen „Customer Experience“, ist dabei der zentrale Erfolgsfaktor im Wettbewerb. Deshalb hat sich Lekkerland zum Ziel gesetzt, „Your most convenient partner“ für seine Kunden zu werden. Die Kunden sollen die Zusammenarbeit mit Lekkerland als so einfach und angenehm wie mit keinem anderen Unternehmen erleben. Ihr jeweiliges Kundenerlebnis soll perfekt sein.

Auf dieser Basis erweitert Lekkerland seine Strategie um zwei zusätzliche Stoßrichtungen: den Fokus auf „Retail Enablement“ und das Marktsegment „Organized Foodservice“. Parallel wird das Thema Digitalisierung in allen Landesgesellschaften konsequent verfolgt.

Retail Enablement: Den Geschäftserfolg der Kunden steigern

Um langfristig erfolgreich zu sein, müssen Lekkerland Kunden den Endverbrauchern ein perfektes Kundenerlebnis bieten. Das bedeutet, dass Qualität, Ambiente, Sortiment und Abläufe der jeweiligen Verkaufsstelle die Bedürfnisse der Konsumenten optimal bedienen – und im Vergleich mit anderen Convenience-Anbietern wie Lebensmitteleinzelhändlern und Bäckereien wettbewerbsfähig sind.

Das gelingt mit den Konzepten, Dienstleistungen und Lösungen von Lekkerland, die je nach Bedarf ganzheitlich oder modular ausgelegt sind. Lekkerland bezeichnet diesen strategischen Ansatz als „Retail Enablement“.

Ein zentraler Erfolgsfaktor bei Retail Enablement sind Foodservice-Lösungen. Ziel von Lekkerland ist es, der führende Anbieter von Convenience Foodservice-Lösungen zu sein. Die Voraussetzungen dafür hat Lekkerland im Rahmen von „Convenience 2020“ geschaffen – mit der Entwicklung maßgeschneiderter Lösungen sowie dem Aufbau großer Kompetenz in diesem Bereich.

Auch passgenaue und moderne Logistiklösungen spielen eine wichtige Rolle dabei, den Geschäftserfolg der Kunden zu steigern. Das Angebot von Lekkerland reicht vom Paketversand über taggleiche Express-Belieferungen bis hin zu ganzheitlichen Supply-Chain-Management-Lösungen – und wird fortlaufend weiterentwickelt.

Organized Foodservice: Neue Kunden gewinnen

Vom Trend des wachsenden Außerhauskonsums profitiert auch das Segment Organized Foodservice. Darunter versteht Lekkerland Gastronomie- und Foodservice-Ketten mit standardisiertem Konzept und Angebot, beispielsweise Burger- und Coffee-Shop-Ketten, aber auch „Casual Dining“-Konzepte.

Ziel von Lekkerland ist es, seine Marktpositionen in diesem Bereich weiter auszubauen. Dabei wird das Unternehmen von den Erfahrungen und Erfolgen der spanischen Landesgesellschaft profitieren, die den Großteil ihres Umsatzes bereits heute mit dieser Kundengruppe erzielt.

Digitalisierung: Die Chancen nutzen

Auf dem Weg zu dem Ziel, „Your most convenient partner“ für seine Kunden zu werden, spielt die Digitalisierung für Lekkerland eine zentrale Rolle. Lekkerland versteht sie als den Enabler, weil digitale Tools und Lösungen den Alltag der Kunden erleichtern und ihren Erfolg steigern können. Die Kunden sollen die Angebote von Lekkerland im Bereich Digitalisierung als schnell und innovativ sowie einfach und bequem nutzbar erleben.

Zugleich versetzt die Digitalisierung Lekkerland in die Lage, für den Erfolg seiner Kunden noch effizienter zusammenzuarbeiten und neue Wachstumsfelder zu erschließen.

1.3 Unternehmenssteuerung und Wertmanagement

Lekkerland segmentiert sein Geschäft regional und fasst dabei die Landesgesellschaften in die Segmente Deutschland und Restliches Westeuropa zusammen. Der Vorstand führt und entwickelt die Segmente als einheitliche Gruppe im Rahmen des Konzern-Portfolios. Übergeordnete Zielsetzung ist die nachhaltige Wertsteigerung der Lekkerland Gruppe über eine kontinuierliche Verbesserung der Ertragskraft.

Im Jahr 2012 wurde die strategische Entscheidung getroffen, sich aus den Ländern Polen, Rumänien und Tschechien zurückzuziehen. Im Geschäftsjahr 2017 wurde planmäßig die finale Liquidation der polnischen Landesgesellschaft beendet, sodass das Segment Osteuropa endgültig abgewickelt ist.

Im Rahmen der Umsetzung der Strategie „Convenience 2020“ wurden insbesondere folgende Erfolgskennzahlen für die Steuerung des operativen Geschäfts definiert: Umsatzerlöse, Rohertrag (Bruttoergebnis), EBIT (operatives Ergebnis) sowie EBITDA (operatives Ergebnis zuzüglich Abschreibungen).

FINANZIELLE LEISTUNGSINDIKATOREN

in Mio. €	2017	2016	Änderung in %
Umsatzerlöse	12.784,3	13.002,6	-1,7
Rohertrag	632,6	620,5	2,0
EBITDA	142,3	124,0	14,8
EBIT	104,3	85,4	22,1

1.4 Forschung, Entwicklung und Innovationen

Als Handels-, Logistik- und Dienstleistungsunternehmen betreibt die Lekkerland Gruppe keine Forschung und Entwicklung im eigentlichen Sinne. Jedoch analysiert Lekkerland fortlaufend die verschiedenen Absatzkanäle seiner Produkte und Dienstleistungen und identifiziert dabei frühzeitig sich abzeichnende Trends im Handel. Dies geschieht zum einen durch interne Fachleute und zum anderen auch teilweise in Kooperationen mit Universitäten und externen Instituten. Die Lekkerland Gruppe ist in vielen Bereichen ihrer Branche oftmals Ideengeber beziehungsweise Trendsetter. So hat Lekkerland beispielsweise die Entwicklung der Tankstellen-shops zu eigenständigen Convenience-Stores wesentlich mitgeprägt. Diverse Shopformate beziehungsweise -module basieren auf Entwicklungen von Lekkerland. Auch im Bereich elektronischer Wertguthaben ist Lekkerland mit seinem Produktportfolio e-va Trendsetter und Innovationsträger.

2. Wirtschaftsbericht

- » **Weltwirtschaft mit hoher Wachstumsdynamik**
- » **Unerwartet starke konjunkturelle Erholung im Euroraum**
- » **Deutsche Wirtschaft weiter im Aufschwung**

2.1 Gesamtwirtschaftliche und branchenbezogene Rahmenbedingungen

Gesamtwirtschaftliche Rahmenbedingungen

Die Weltwirtschaft verzeichnete seit Ende des Jahres 2016 ein deutliches Wachstum. Die globalen Investitionen und der Welt-handel sind spürbar angestiegen und beleben zunehmend mehr Volkswirtschaften. Diese unerwartet starke Aufschwungsdynamik dürfte insbesondere darauf zurückzuführen sein, dass sich gewichtige Risiken, die die Marktteilnehmer zuvor in ihren Erwartungen antizipiert hatten, im Laufe des Jahres 2017 entschärft haben. So ist es beispielsweise China gelungen, einen signifikanten Wachstumseinbruch zu verhindern, und auch im Vereinigten Königreich führte das Brexit-Votum bislang lediglich zu einer Verlangsamung des Wachstums. Auch die jüngsten proeuropäisch geprägten Wahlergebnisse in vielen Mitgliedstaaten der Europäischen Union (EU) stärken den Zusammenhalt der EU und führen zu einer verbesserten Stimmung von Unternehmen und Haushalten. Zusätzlich treibt die expansive Geldpolitik das weltweite Wachstum voran. Insgesamt geht der Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung in seinem Jahresgutachten für das Jahr 2017 von einer Beschleunigung des Weltwirtschaftswachstums von 2,6 % im Vorjahr auf 3,2 % im aktuellen Geschäftsjahr aus.

Die Wirtschaft im Euroraum erlebte im Jahr 2017 einen kräftigen Aufschwung, der sich inzwischen auf alle Mitgliedstaaten erstreckt. Dieser Aufschwung wurde begleitet von einer außerordentlich guten Stimmungslage der Konsumenten, der Unternehmen und einer erhöhten Auslastung der Produktionskapazitäten, insbesondere in der zweiten Jahreshälfte 2017. Gestützt wird das Wachstum außerdem durch strukturelle Anpassungen in den südeuropäischen Mitgliedstaaten, verringerte politische Risiken und der sehr positiven Entwicklung der globalen Wirtschaft. Neben der

weiterhin expansiven Geldpolitik beflügelt die allgemeine Investitionsfreudigkeit den Aufschwung kräftig und die Exporte steigen weiter an. Für den Euroraum wird ein Wachstum des Bruttoinlandsprodukts (BIP) für 2017 von 2,2 % prognostiziert; 2016 lag es bei 1,7 %.

Die Situation auf dem Arbeitsmarkt hat sich insgesamt weiter verbessert und die Arbeitslosenquote im Euroraum sank auf 8,7 %, im Vergleich zu 9,7 % im Vorjahr. Dies ist die niedrigste Quote, die seit Januar 2009 im Euroraum verzeichnet wurde. Trotz einer stetig ansteigenden Beschäftigung bestehen zwischen den einzelnen Mitgliedstaaten große Unterschiede und in vielen europäischen Ländern bleibt die Arbeitslosigkeit relativ hoch.

Die jährliche Inflation ist im Euroraum im Jahr 2017 erneut gestiegen, sie lag 2017 bei 1,4 % gegenüber 1,1 % im Vorjahr. Zu diesem Anstieg hat insbesondere die Entwicklung der Energiepreise beigetragen, die Anfang des Jahres 2016 einen Tiefstwert erreicht hatten und im Jahr 2017 wieder auf ein höheres Niveau stiegen. Darüber hinaus verteuerten sich auch Lebens- und Genussmittel stärker als die Lebenshaltungskosten im Durchschnitt.

Die nachfolgende Aufstellung zeigt die Entwicklung des preisbereinigten BIP in den europäischen Ländern, in denen die konsolidierten Gesellschaften der Lekkerland Gruppe im Berichtszeitraum operativ tätig waren.

WIRTSCHAFTLICHE ENTWICKLUNG BIP *

Deutschland	2,2 %
Niederlande	3,2 %
Belgien	1,7 %
Österreich	2,6 %
Spanien	3,1 %
Schweiz	1,0 %

* Prozentuale Veränderung relativ zum Vorjahr
Quelle: EU-Kommission / SECO

Für Deutschland prognostiziert die Europäische Kommission für das Gesamtjahr 2017 ein BIP von 2,2 % und liegt damit 0,3 Prozentpunkte über dem Vorjahreswert von 1,9 %. Die deutsche Wirtschaft befindet sich weiter in einem Aufschwung. Die Produktionskapazitäten sind im Zuge der starken wirtschaftlichen Entwicklung gut ausgelastet. Trotz der sehr guten Lage auf dem Arbeitsmarkt steigen die Löhne nur relativ moderat, sodass der Kostendruck in den Unternehmen und auch die Preise für Güter und Dienstleistungen im Durchschnitt nur geringfügig ansteigen. Die Inflationsrate liegt mit 1,7 % deutlich über den Vorjahren (0,4 % 2016 und 0,1 % 2015), wobei dieser überproportionale Anstieg fast ausschließlich darauf zurückzuführen ist, dass die Energiepreise nicht weiter sinken und somit von dieser Seite keine Kostenentlastungen mehr erfolgen. Die Arbeitslosenquote ist von 4,1 % im Vorjahr auf 3,7 % gesunken. Der nur zögerliche Anstieg

der Löhne erklärt sich unter anderem durch bisher nur moderate Ergebnisse der Tarifabschlüsse sowie durch die Zuwanderung qualifizierter Fachkräfte aus dem europäischen Ausland.

In dem aus Lekkerland Sicht umsatzstärksten Land des Segments Restliches Westeuropa, den Niederlanden, hält das Wirtschaftswachstum an. Für das Jahr 2017 wird mit einem Wachstum des BIP von voraussichtlich 3,2 % gerechnet, im Vorjahr lag es bei 2,1 %. Damit entwickelt sich die Konjunktur dynamischer als der EU-Durchschnitt und verzeichnet zum ersten Mal seit zehn Jahren wieder einen Anstieg von über drei Prozent. Getragen wird der Konjunkturaufschwung durch den privaten Verbrauch, die Exporte sowie die Ausrüstungs- und Bauinvestitionen. Das Wirtschaftswachstum wirkt sich auch positiv auf die Arbeitslosenquote aus, die 2017 bei 4,8 % lag, nach 6,0 % im Vorjahr.

Die belgische Wirtschaft befindet sich in einer Phase des moderaten Wachstums. Im Jahr 2017 hat Belgien ein Wirtschaftswachstum von 1,7 % erzielt und liegt damit über dem Wachstum des Vorjahres (1,2 %). Belgien ist mit einer hohen Außenhandels- und Exportquote sehr stark in die Weltwirtschaft integriert und somit in hohem Maße abhängig von den weltwirtschaftlichen Entwicklungen, vor allem von denen in Europa. Die verhältnismäßig hohe Arbeitslosigkeit geht leicht zurück: 2017 lag sie bei 7,3 % gegenüber 8,0 % im Jahr 2016.

Österreichische Unternehmen bewerten ihre aktuelle Lage und die Entwicklung in den kommenden Monaten äußerst positiv. Nach vielen schwachen Jahren ist es gelungen, die Investitionsdynamik wieder aufleben zu lassen und auch die Außenwirtschaft verzeichnete bereits 2016 einen starken Aufschwung, der sich auch im Laufe des Jahres 2017 fortsetzte. Getragen wird das stärkere Wachstum von einer belebten Binnennachfrage, gestützt durch die günstige Beschäftigungssituation und damit einhergehenden steigenden Einkommen der Privathaushalte. Das Wirtschaftswachstum beträgt im Jahr 2017 voraussichtlich 2,6 % und liegt damit deutlich über dem Vorjahr (1,5 %). Auch die Arbeitslosenquote entwickelt sich mit 5,6 % positiv im Vergleich zu 6,0 % im Jahr 2016.

Die Schweiz ist nach wie vor dank ihrer hohen Innovationskraft und ihres flexiblen Arbeitsmarkts eines der wohlhabendsten Länder der Welt. Aufgrund des schwachen Wirtschaftswachstums im ersten Halbjahr prognostiziert die Schweizerische Eidgenossenschaft für das Jahr 2017 insgesamt ein moderates BIP-Wachstum von 1,0 %. Im dritten Quartal ist die Schweizer Wirtschaft kräftig gewachsen und der Aufschwung hat an Breite gewonnen. Während zu Jahresbeginn das Wirtschaftswachstum ausschließlich vom Industriesektor getragen wurde, wachsen inzwischen auch die meisten Dienstleistungsbranchen wieder. Für die kommenden Quartale geht die Expertengruppe davon aus, dass die dynamische Weltkonjunktur den Exportsektor stützt und die Binnenkonjunktur ebenfalls anzieht. Die Arbeitslosenquote für 2017 liegt mit 3,2 % annähernd auf Vorjahresniveau.

Spanien bleibt weiterhin auf Wachstumskurs. Das dritte Jahr in Folge wächst die spanische Wirtschaft stärker als der europäische Durchschnitt. Im Jahr 2016 expandierte die Wirtschaft um 3,2 %,

für das Jahr 2017 wird ein Wirtschaftswachstum von 3,1 % prognostiziert. Der maßgebliche Wachstumstreiber ist die Binnen- nachfrage. Die verbesserte Situation auf dem Arbeitsmarkt kurbelt den privaten Konsum und die inländische Bauwirtschaft an. Auch der Exportsektor trägt zu einer Fortsetzung des Wachstumskurses bei. Daneben profitiert Spanien von der lockeren Geldpolitik der Europäischen Zentralbank. Die Arbeitslosenquote reduziert sich 2017 auf 17,4 % gegenüber 19,6 % im Jahr 2016.

Zusammenfassend ist festzuhalten, dass sich die gesamtwirtschaftlichen Rahmenbedingungen in allen Ländern, in denen Lekkerland operativ tätig ist, im Vergleich zum Vorjahr stabilisiert haben und zum Großteil sogar verbessert haben. Die jeweiligen gesamtwirtschaftlichen Entwicklungen können allerdings nur bedingt auf das Produkt- und Dienstleistungsangebot von Lekkerland übertragen werden, da der Handel mit Produkten für den Unterwegskonsum zum Teil eigenen Regeln folgt. So ist beispielsweise der typische Verbraucher, der sich unterwegs versorgt, stark impulsgetrieben.

Branchenbezogene Rahmenbedingungen

Das durchschnittliche Einzelhandelsvolumen für das Jahr 2017 nahm gegenüber 2016 sowohl im Euroraum als auch in den 28 Mitgliedstaaten der EU (EU 28) um 2,6 % zu. Dabei ist der Anstieg im Euroraum auf Zuwächse im Nicht-Nahrungsmittelsektor um 2,7 % und bei Nahrungsmitteln, Getränken und Tabakwaren um 1,3 % zurückzuführen, während das Absatzvolumen von Motorenkraftstoffen um 0,8 % zurückging.

Der Zigarettenabsatz in Deutschland ist im Vergleich zum Vorjahr um 1,8 % zurückgegangen. Branchenexperten sehen verschiedene Gründe für den rückläufigen Konsum. Ein wichtiger Einflussfaktor scheint die Einführung der Schockbilder und Texte auf den Tabakverpackungen zu sein. Insbesondere auch unter den Jugendlichen ist Rauchen inzwischen wesentlich weniger populär als früher. Der Anteil der jugendlichen Raucher ist in den letzten Jahren signifikant zurückgegangen. Zudem haben Branchenexperten vermehrt einen Zusammenhang zwischen dem Wetter und dem Tabakkonsum beobachten können. Tabak scheint zu einem Saisonprodukt geworden zu sein. Diese Beobachtung führen die Experten unter anderem auf die Rauchverbote in Deutschland zurück. Ein Raucher, der in geschlossenen Räumen, zum Beispiel einem Lokal, nicht mehr rauchen darf, wird bei schlechtem Wetter seinen Konsum stark einschränken und wird diesen später auch nicht mehr nachholen.

Auch im Jahr 2017 wurde der Tabakmarkt von der Umsetzung neuer rechtlicher Bestimmungen der EU-Tabakproduktrichtlinie (TPD II) begleitet. Neben dem Auslaufen der Abverkaufsfrist für nicht TPD II-konforme Produkte im Mai 2017 stand in diesem Jahr auch der erste turnusmäßige Wechsel der 15 Schockbilder auf Zigaretten- und Feinschnittverpackungen an.

Langfristig geht der Deutsche Zigarettenverband davon aus, dass der Markt insgesamt leicht rückläufig sein wird und dass sich gleichzeitig neuartige Tabakerzeugnisse und Produktinnovationen, wie beispielsweise die E-Zigarette, etablieren werden.

Der gesamte Food- / Non-Food-Markt ist insbesondere in Deutschland von einem harten Wettbewerb gekennzeichnet. Vor allem Discounter mit langen Ladenöffnungszeiten werden von preis-sensiblen Konsumenten verstärkt als Alternativen zu den verschiedenen Absatzkanälen der Unterwegsversorgung genutzt. Zusätzlich versuchen vermehrt Online-Händler, darunter große Versandhändler ebenso wie kleine Start-ups, in den Markt zu drängen. Lebensmittel und Dinge des täglichen Lebens werden immer häufiger online gekauft. Eine Studie der Prüfungs- und Beratungsgesellschaft Ernst & Young aus dem Frühjahr 2017 zeigt, dass bereits heute 65,0 % der Bundesbürger online einkaufen und 16,0 % auch Lebensmittel. Die Studie geht davon aus, dass der Anteil der online bestellten Lebensmittel zukünftig steigen wird.

Die Trends der letzten Jahre im Bereich Prepaid haben sich auch 2017 bestätigt. Das Sortiment Prepaid-Mobilfunk ist weiterhin geprägt von Preisverfall aufgrund des hohen Wettbewerbsdrucks sowie attraktiven Subventionen auf Handys im Postpaid-Bereich. Die Umsatzentwicklung ist nach wie vor rückläufig. Die Entwicklung der am 1. Juli 2017 in Kraft getretenen Identifizierungspflicht beim Kauf von Prepaid-SIM-Karten kann noch nicht abgeschätzt werden (siehe dazu den Abschnitt „Regulatorische Rahmenbedingungen – Ausweispflicht beim Kauf von Prepaid-Karten“). Auf der anderen Seite entwickelte sich die Sparte Payment Voucher, mit starkem Wachstum auf hohem Niveau, weiterhin positiv. Produkte für anonymes Bezahlen im Internet im leicht nutzbaren Voucherformat erfreuen sich nach wie vor größter Beliebtheit. Allen voran das Produkt paysafecard, gefolgt von Guthaben für Sony Playstation, iTunes oder den Google Play Store.

Auch physische Gutscheine aus den Bereichen Schenken oder Bezahlen werden weiterhin stark nachgefragt. Besonders im Weihnachtsgeschäft sind diese Produkte für Tankstellen und Kioske ein wichtiger Frequenzbringer. Zu betonen ist, dass mittlerweile auch der Lebensmitteleinzelhandel, vor allem namhafte Discounter, die Bedeutung und Potenziale von Prepaid-Produkten als Teil ihres Sortimentmixes erkannt haben. Prominente Gutschein-Platzierungen im Markt mit möglichst vielen Facings werden 2018 den Druck auf Tankstellen und Kioske in diesem Sortimentsbereich erhöhen.

Regulatorische Rahmenbedingungen

Bedingt durch die verschiedenen Produktsortimente und Kundengruppen wird Lekkerland von unterschiedlichen regulatorischen Rahmenbedingungen beeinflusst. Insbesondere die Regelungen für den Verkauf und Konsum von Genussmitteln, wie Tabakwaren und alkoholischen Getränken, sind seit Jahren durch eine anhaltende Verschärfung der Restriktionen gekennzeichnet. Die nachfolgend aufgeführten aktuellen Entwicklungen und Initiativen haben potenzielle Auswirkungen auf die Lekkerland Gruppe.

EU-Tabakproduktrichtlinie

Die EU-Tabakproduktrichtlinie regelt die Vermarktung und den Verkauf von Tabakerzeugnissen in der EU. Die Richtlinie trat am 19. Mai 2014 in Kraft und war bis 20. Mai 2016 von den Mitgliedstaaten in nationales Recht umzusetzen.

Die TPD II enthält unter anderem Bestimmungen über die Einführung von Warnhinweisen, die aus einer Kombination von Bild („Schockfotos“) und Text bestehen, sowie erstmals auch Regelungen für E-Zigaretten. Seit dem 20. Mai 2017 gelten strengere Sicherheits- und Qualitätsanforderungen sowie Verpackungs- und Kennzeichnungsbestimmungen für nikotinhaltige E-Zigaretten und Nachfüllbehälter. Die Richtlinie sieht auch ein Verbot von Zigaretten und Feinschnitttabaken mit einem charakterisierenden Aroma vor. Mentholzigaretten dürfen nur noch bis zum 19. Mai 2020 verkauft werden.

Darüber hinaus verlangt die TPD II die Einführung eines EU-weiten sogenannten Track & Trace Systems. Das System dient der Überwachung und Nachverfolgbarkeit der gesamten Lieferkette von Tabakprodukten. Die Implementierung von Track & Trace betrifft alle Teilnehmer der Lieferkette, vom Hersteller über den Großhandel bis zum Einzelhandel. Die Umsetzungsfrist für Zigaretten und Feinschnittpackungen endet am 20. Mai 2019 und für alle weiteren Tabakprodukte am 20. Mai 2024. Übergeordnetes Ziel ist die Eindämmung des organisierten Zigarettschmuggels und der Fälschungen von Tabakprodukten. Am 15. Dezember 2017 hat die Europäische Kommission den delegierten Rechtsakt sowie die Durchführungsrechtsakte zur Einführung von Track & Trace formal angenommen.

Einweg / Mehrweg

Das neue Verpackungsgesetz (VerpackG) wurde am 12. Mai 2017 vom Bundesrat verabschiedet und tritt am 1. Januar 2019 in Kraft. Ab diesem Zeitpunkt löst das Gesetz in Deutschland die Verpackungsverordnung ab. Ziel des Gesetzes ist es, das Recycling und auch die Vermeidung von Verpackungsabfällen stärker zu fördern. Die von Industrie und Handel finanzierten dualen Systeme müssen zukünftig deutlich höhere Recyclingquoten erreichen. Beispielsweise soll die Recyclingquote für Kunststoffverpackungen bis zum Jahr 2022 von heute 36,0 % auf 63,0 % steigen. Bei Metallen, Glas und Papier wird sogar eine Quote von 90,0 % vorgegeben.

Darüber hinaus werden Mehrwegverpackungen besonders gefördert. Bei Getränkeverpackungen liegt die Zielquote bei 70,0 %. Zur besseren Unterscheidung von Einweg- und Mehrwegflaschen verpflichtet das Gesetz den Handel zu einer gut sichtbaren Regalkennzeichnung. Des Weiteren wird die Pfandpflicht auf kohlen-säurehaltige Frucht- und Gemüseektare in Einweggetränkverpackungen erweitert. Zur Überprüfung der Wirksamkeit der Mehrwegförderung wird jährlich der Anteil der in Mehrwegverpackungen abgefüllten Getränke ermittelt und veröffentlicht. Diese Wirksamkeitsprüfung erfolgt durch das Bundesministerium für Umwelt, Naturschutz und nukleare Sicherheit.

Lkw-Maut

Zum 1. Juli 2018 wird die Lkw-Maut in Deutschland für Lkw ab 7,5 Tonnen auf alle Bundesstraßen ausgeweitet. Grundlage für die Ausweitung ist das vierte Gesetz zur Änderung des Bundesfernstraßenmautgesetzes (BFStrMG), das am 31. März 2017 in Kraft getreten ist. Das mautpflichtige Bundesstraßennetz wächst damit auf 40.000 Kilometer an. Gegenwärtig sind rund 13.000 Kilometer Autobahnen und 2.300 Kilometer Bundesstraßen gebühren-

pflichtig. Die Höhe der Maut bemisst sich nach der zurückgelegten Strecke, der Anzahl der Achsen des Fahrzeuges oder der Fahrzeugkombination sowie der Emissionsklasse des Fahrzeuges.

Vierte EU-Geldwäscherichtlinie

Die vierte EU-Geldwäscherichtlinie (4. AMLD) wurde am 23. Juni 2017 durch das Gesetz zur Umsetzung der 4. AMLD, zur Ausführung der EU-Geldtransferverordnung und zur Neuorganisation der Zentralstelle für Finanztransaktionsuntersuchungen in deutsches Recht umgesetzt. Für die Umsetzung wurde das bestehende Geldwäschegesetz neu gefasst und weitere Gesetze wurden angepasst.

Während die 4. AMLD gerade in nationales Recht transferiert wurde, hat die EU bereits Änderungen an dieser Richtlinie beschlossen. Die formale Bestätigung der Änderungen durch das EU-Parlament und den EU-Rat erfolgt voraussichtlich kurzfristig und die Frist zur Umsetzung in nationales Recht wird voraussichtlich 18 Monate betragen. Hintergrund der erneuten Änderung ist die Tatsache, dass die Bedrohung durch den Terrorismus in jüngster Zeit weiter zugenommen hat und sich in ihrer Art gewandelt hat. Die Umsetzung der Änderungen der 4. AMLD wird zu erheblichen Verschärfungen führen. Unter anderem sind strengere Voraussetzungen genannt, unter denen E-Geld-Produkte (E-Geld = elektronisches Geld) anonym ausgegeben werden dürfen. Gleichzeitig konkretisiert die veränderte Richtlinie, dass Guthabekarten, die nur für eine sehr begrenzte Auswahl von Gütern und Dienstleistungen verwendet werden können, nicht unter die Definition von E-Geld im Sinne der bisherigen Geldwäscherichtlinie fallen.

Zweite EU-Zahlungsdiensterichtlinie

Mit dem Gesetz zur Umsetzung der zweiten Zahlungsdiensterichtlinie vom 17. Juli 2017 wurde die EU-Zahlungsdiensterichtlinie (PSD II) in deutsches Recht umgesetzt. Das Gesetz tritt im Einklang mit den Bestimmungen der PSD II am 13. Januar 2018 in Kraft. Ziel des Gesetzes ist, den aktuellen Rechtsrahmen für Zahlungsdienste an den technologischen Fortschritt anzupassen, die Sicherheit von Zahlungen (zum Beispiel im Internet) zu verbessern und die Rechte der Kunden bei der Nutzung der gängigen Zahlverfahren zu stärken. Ein wichtiger Punkt des Gesetzes ist die Regelung des Ausnahmereichs. Die Ausnahmetatbestände für Prepaid-Produkte, die nicht mehr als E-Geld zu qualifizieren sind, werden durch die Umsetzung der PSD II erheblich erweitert.

Ausweispflicht beim Kauf von Prepaid-Karten

Seit dem 1. Juli 2017 müssen sich Prepaid-SIM-Karten Käufer aufgrund von Neuerungen des Telekommunikationsgesetzes identifizieren, bevor die Karte vom Anbieter freigeschaltet wird. Bereits zuvor musste der Kunde seine persönlichen Daten online hinterlegen, seit Juli müssen diese Angaben durch eine Identifizierung verifiziert werden. Die SIM-Karten Anbieter wie beispielsweise Telefonica oder Vodafone stellen dafür verschiedene On- und Offline-Varianten zur Verfügung. Wichtig ist, dass ein gültiger amtlicher Ausweis mit Lichtbild des Inhabers vorgelegt wird. Dadurch soll jede SIM-Karte zweifelsfrei ihrem Besitzer zugeordnet werden können. Der Identifizierungsprozess findet nicht im Shop statt. Eine Identifizierung findet nach dem Kauf entweder per Post-Ident, Video-Ident oder persönlich in einem

Shop des jeweiligen Anbieters – also nicht in der Tankstelle oder dem Kiosk – statt.

EU-Datenschutz-Grundverordnung

Die am 24. Mai 2016 in Kraft getretene EU-Datenschutz-Grundverordnung (EU-DSGVO) ist ab dem 25. Mai 2018 in allen EU-Mitgliedstaaten unmittelbar anzuwenden. Die EU-DSGVO soll die bestehenden Datenschutzregelungen modernisieren und das Datenschutzrecht aller Mitgliedstaaten harmonisieren. Die größten Änderungen ergeben sich aus dem erhöhten Transparenzgebot, das insbesondere umfassende Dokumentations- und Informationspflichten nach sich zieht. Eine weitere Neuerung ist die Beweislastumkehr, die Unternehmen verpflichtet, die Einhaltung der EU-DSGVO nachzuweisen. Des Weiteren sind die bußgeldbewehrten Verstöße erheblich erweitert worden und auch die Höhe der Bußgelder ist von bisher 0,3 Mio. € auf bis zu 20,0 Mio. € beziehungsweise 4,0 % des weltweiten Jahresumsatzes angehoben worden.

2.2 Geschäftsverlauf

Highlights 2017

Wichtige Vertragsverlängerungen und Neukunden

Auch im abgelaufenen Geschäftsjahr 2017 gab es wichtige Vertragsverlängerungen, die Akquisition von Neukunden sowie die Gründung einer neuen strategischen Partnerschaft in der Schweiz. Dazu zählen unter anderem folgende:

In Deutschland steht die Gewinnung eines weiteren Kunden aus dem Bereich „Organized Foodservice“ (Gastronomie- und Foodservice-Ketten mit standardisiertem Konzept) im Einklang mit der weiterentwickelten Strategie „Convenience 2020“. Dieser Neukunde – eine zweite bedeutende Coffee-Shop-Kette – konnte für die Belieferung von über 200 Stores in sieben europäischen Ländern für zunächst drei Jahre gewonnen werden. Lekkerland verantwortet dabei die gesamte Lieferkette. Dies bedeutet, dass Lekkerland den Einkauf, das Bestandsmanagement, die Kommissionierung und die Auslieferung von mehreren Hundert Artikeln, darunter Frische- und Tiefkühlartikel sowie nicht kühlpflichtige Produkte, koordiniert und durchführt.

Weiterhin konnte Lekkerland den Vertrag mit einer Mineralölgesellschaft um weitere fünf Jahre bis Ende 2022 verlängern. Zukünftig wird Lekkerland bei diesem Kunden noch stärker als Berater und Kompetenzvermittler unterstützen, indem zum Beispiel die Kooperation in den Bereichen Foodservice und Schulungen ausgebaut wird. Zudem beliefert Lekkerland die Tankstellen mit einem Großteil seines Sortiments wie Getränke, Süßwaren, Tabakwaren inklusive E-Zigaretten, Tiefkühlbackwaren, e-va Produkte und Non-Food-Artikel. Mit fünf weiteren Mineralölgesellschaften konnten die Verträge teilweise vorzeitig um jeweils ein Jahr, fünf Jahre beziehungsweise um drei Jahre verlängert werden. Neben der Belieferung der Tankstellen mit einem Großteil ihres Sortiments wird Lekkerland zukünftig mit einer Mineralölgesellschaft auch eine enge Kooperation zur Konzeption und Umsetzung eines gemeinsamen Vermarktungskonzeptes eingehen.

Darüber hinaus wurde die Zusammenarbeit mit einem nationalen Mineralölhändler, der 130 Tankstellen betreibt, vorzeitig um weitere fünf Jahre verlängert. Im Rahmen dieser Verlängerung ist das Leistungsspektrum von Lekkerland deutlich ausgeweitet worden. Dies bedeutet – zusätzlich zur bisherigen Belieferung eines Großteils des Sortiments – auch die Abnahme der Produktgruppe Impulseis sowie eine erweiterte Zusammenarbeit in den Bereichen Foodservice und Kaffee.

Mit einem bestehenden Kunden – einem großen Kaffee- und Handelskonzern – wurde im aktuellen Geschäftsjahr der Vertrag um weitere drei Jahre bis August 2020 verlängert. Lekkerland sorgt bereits seit 2008 für die zuverlässige Belieferung der Filialen in Deutschland mit Tiefkühl-, Frische- und Getränkeprodukten.

Der Kooperationsvertrag mit einem europaweit tätigen Handels- und Logistikunternehmen konnte Ende des Geschäftsjahres 2017 vorzeitig um viereinhalb Jahre verlängert werden. Der Vertrag umfasst die Belieferung mit den Sortimenten Tabakwaren, Getränke, Süßwaren sowie Frische- und Tiefkühlprodukte.

Nachdem Lekkerland in Deutschland im Februar 2016 die Zusammenarbeit mit einem weltweit führenden Online-Versandhändler begonnen hat, hat Lekkerland nun auch in Österreich seit Juli 2017 eine Vereinbarung mit diesem Online-Versandhändler über die Belieferung aus dem Trocken- und Getränkesortiment abgeschlossen.

Weiterhin konnte in Österreich der bestehende Vertrag mit einer namhaften Mineralölgesellschaft vorzeitig um ein weiteres Jahr verlängert werden. Der Kunde wird mit den Produkten aus den Sortimenten Food, Non-Food und Foodservice beliefert.

Zudem konnte Lekkerland in Österreich einen weiteren Großkunden aus dem Bäckerei-Sektor im Geschäftsjahr 2017 als Neukunden gewinnen, sodass die Bäckerei-Filialen nun von Lekkerland mit Getränken, Molkereiprodukten sowie Waren unter anderem auch für die Produktion beliefert werden. Der Vertrag wurde auf unbestimmte Zeit geschlossen.

In Belgien konnten bestehende Verträge mit zwei Mineralölgesellschaften um weitere drei beziehungsweise zwei Jahre verlängert werden.

Mit einer weiteren Mineralölgesellschaft wurde ein neuer Vertrag für drei Jahre über die Belieferung von E-Vouchern und Gift Cards abgeschlossen.

Mit einem Lebensmittelhändler in Belgien ist zudem der bestehende Vertrag um zwei weitere Jahre verlängert worden. Dieser beinhaltet nun die direkte Belieferung der einzelnen Shops statt zuvor eine Zentrallieferung. Der Kunde wird mit dem gesamten Tabak- und e-va Sortiment von Lekkerland beliefert.

In den Niederlanden konnten die Verträge mit drei Mineralölgesellschaften um fünf Jahre, um drei beziehungsweise um zwei Jahre verlängert werden.

Zudem konnte der Vertrag mit einer Bäckerei-Kette, die 170 Filialen umfasst, um ein weiteres Jahr verlängert werden. Der Kunde wird mit Produkten aus dem Food / Non-Food-Sortiment beliefert.

Darüber hinaus wurden diverse Neukunden in den Niederlanden gewonnen, darunter eine weitere Mineralölgesellschaft, ein Restaurantkettenbetreiber sowie ein Handelsunternehmen. Der Vertrag mit dem Restaurantkettenbetreiber wurde neu geschlossen und umfasst die Lieferung von Frische- und Tiefkühlartikeln. Die 600 Filialen des neugewonnenen Handelsunternehmens werden die nächsten drei Jahre von Lekkerland mit Süßigkeiten für den Kassenbereich beliefert.

In der Schweiz wurde im Geschäftsjahr 2017 eine strategische Partnerschaft mit einem Schweizer Unternehmen vereinbart, um die Weiterentwicklung von Tankstellenshops zu verstärken. Die strategische Partnerschaft wurde mit einem führenden Mineralölunternehmen und Betreiber von 463 Tankstellen in der Schweiz eingegangen. Es wurde bereits ein neues Konzept entwickelt, das derzeit an verschiedenen Standorten in der Schweiz getestet wird.

In Spanien konnte der Vertrag mit einem langjährigen Großkunden, einer Restaurantkette, um weitere fünf Jahre bis 2023 verlängert werden.

NACS Award und Shopkonzepte

In Deutschland hat das neue Test-Shopkonzept „Frischwerk“ schon im letzten Geschäftsjahr 2016 die Kunden auf der UNITI EXPO und in den beiden Pilotstores überzeugt und begeistert.

Die erste Bilanz nach fast einem Jahr nach der Eröffnung der ersten Pilotstores fällt bei Kunden und Endverbrauchern sehr positiv aus. Das Konzept und insbesondere das darin enthaltene Foodservice-Konzept „Backschmiede“ sowie das Kaffeegeschäft werden äußerst positiv aufgenommen und verzeichnen deutliche Wachstumsraten. Aber auch die übrigen Kategorien entwickeln sich sehr positiv. Aktuell befindet sich Lekkerland noch in der Pilotphase und optimiert fortlaufend Konzept, Produktangebot, Services und Prozesse weiter. Aufgrund der hohen Nachfrage und zahlreicher Interessenten sind in den kommenden Monaten zusätzliche Eröffnungen von „Frischwerk“-Stores geplant.

Das überzeugende Konzept wurde im Juni 2017 beim renommierten „International Convenience Retailer of the Year Award“ in der Kategorie „small formats“ des Branchenverbands NACS mit einer „Honourable Mention“ ausgezeichnet. Dieser Wettbewerb ist in der Branche sehr gut etabliert und hochangesehen. Die Auszeichnung würdigt Lekkerland für die Konzeption und Umsetzung seines neuen Shopkonzepts.

Der Preis verdeutlicht noch einmal mehr, dass Lekkerland mit der Strategie, als Retail Enabler aufzutreten, auf dem richtigen Weg ist. Auch die Vertragsverlängerungen und -ausweitungen zeigen, dass die Kunden Lekkerland immer mehr als Kooperationspartner im Bereich Foodservice und Kaffee sehen.

Daneben wurde von Lekkerland in den Niederlanden ein neues Shopkonzept unter dem Namen „Eet & Gerei“ entwickelt.

„Eet & Gerei“ ist Niederländisch und bedeutet so viel wie „Essen und andere Sachen“. Bei dem Store handelt es sich um einen sogenannten Lab-Store; dahinter steckt ein kreatives Konzept, in dem verschiedene Ideen getestet werden.

Dieses Konzept entspricht genau wie das deutsche „Frischwerk“-Konzept dem strategischen Ansatz von Lekkerland, als Retail Enabler am Markt zu fungieren. Ziel ist es, Shops attraktiver zu machen und damit ihre Profitabilität und Wettbewerbsfähigkeit zu steigern.

In Belgien startete im November 2017 der Roll-out eines Coffee-to-go-Kaffeekonzeptes speziell für kleine Shops, bei dem die Betreiber vom Kaffee über das Mobiliar bis hin zu Zubehör und Wartung alles in einem Rundum-sorglos-Paket erhalten. Zusätzlich kann das Konzept durch Kuchen und Backwaren ergänzt werden.

Weiterentwicklung von Produkten

Der Sortimentsbereich e-va wurde in Deutschland systematisch weiterentwickelt. Unter anderem waren Losgutscheine für eine in Deutschland ausgerichtete Weihnachtslotterie im Offline-Handel exklusiv im Sortiment von Lekkerland erhältlich.

Eine weitere Produktausweitung gibt es im Bereich technisches Zubehör für mobile Geräte. Durch die zu Lekkerland gehörende Firma amv GmbH wurde das Hama-Aufsatzdisplay mit den Elektronikzubehör-Bestsellern, unter anderem Kfz-Ladekabel sowie Adapter und Kopfhörer, konzipiert. Der Aufsatz ist eine perfekte Ergänzung zum e-va Regal, da die Produkte die gleiche Zielgruppe ansprechen, und bietet selbst in kleinen Shops eine neue Verkaufsfläche ohne komplizierten Umbau. Das Elektronikzubehör von Hama und andere Non-Food-Sortimente wie Geschenkartikel, Souvenirs oder Sonnenbrillen können bequem via Lekkerland bestellt werden.

Eine weitere Produktneuheit ist die sogenannte Frische-Box, die von Lekkerland in der Schweiz und in Österreich positioniert wurde. Mit der Frische-Box verfügt Lekkerland über eine neue Kompetenz zur Belieferung mit Frischeprodukten in geringen Mengen. Die isolierte Box mit Elementen zur exakten Temperaturführung hält über 36 Stunden stabil die Temperatur und ein im Deckel angebrachtes Display zeigt die Innentemperatur an. Damit kann der Kunde die Temperatur prüfen, ohne das Paket zu öffnen. Außerdem kann Lekkerland die Daten, wenn die Box wieder im Logistikzentrum ankommt, ganz einfach auslesen und somit auch im Nachhinein belegen, dass die Kühlkette eingehalten wurde. Versendet wird die Box in der Schweiz und Österreich als Paket über die Postunternehmen der Länder, sodass das effiziente und dichte Netzwerk der Paketlieferdienste genutzt werden kann.

Track & Trace

Die TPD II Richtlinie verlangt, wie in dem Abschnitt „Regulatorische Rahmenbedingungen – EU-Tabakprodukttrichtlinie“ bereits ausführlich dargestellt wurde, unter anderem die Einführung eines Track & Trace Systems für alle Tabakprodukte. Gemäß TPD II muss zukünftig jedes Tabakprodukt mit einem sogenannten individuellen Erkennungsmerkmal (Code) jederzeit eindeutig identifizierbar sein. Des Weiteren sind für alle Tabakprodukte sämtliche

relevante Daten über die gesamte Lieferkette hinweg von allen beteiligten Herstellern und Händlern Schritt für Schritt in einer zentralen EU-Datenbank zu erfassen. Somit wird es in Zukunft möglich sein, anhand des eindeutigen Codes für jedes einzelne Tabakprodukt jederzeit die gesamte Produktions- und Handelskette nachzuvollziehen.

Lekkerland stellt sich den Herausforderungen der TPD II und ist bereits 2016 mit dem Projekt TPD II – Track & Trace gestartet. Seit dem Projektstart wurden bereits diverse Pilotprojekte und Testphasen durchgeführt, um die Anforderungen möglichst zeit- und kosteneffizient abbilden zu können. Im Projektscope sind 19 Logistikzentren, verteilt auf drei Länder. Lekkerland ist als Tabakgroßhändler verpflichtet, diverse Meldungen und Daten, wie beispielsweise Wareneingangs- und Versandmeldung vom Hersteller beziehungsweise an den Kunden, an die EU-Datenbank zu übermitteln. Um den umfangreichen Meldepflichten nachkommen zu können, muss jedes einzelne Produkt mit seinem individuellen Code gescannt werden und alle relevanten Daten müssen nahezu in Echtzeit nachvollziehbar in der EU-Datenbank erfasst werden. Die Erfüllung dieser Anforderungen ist sehr kostenintensiv und durch eine enorme Komplexität gekennzeichnet. Die Logistikprozesse müssen angepasst und in die bestehende IT-Landschaft integriert werden, auch ist die Anschaffung neuer Hard- und Software sowie deren Implementierung und Synchronisierung in die neuen Abläufe notwendig.

Lekkerland ist mit dem Projekt TPD II – Track & Trace sehr gut aufgestellt. Im Geschäftsjahr 2017 hat Lekkerland neben intensiven Testphasen zu den neuen Logistikprozessen eng mit der Industrie zusammengearbeitet und ist im ständigen Dialog mit Vertretern aus Politik und Wirtschaft. Seit 2016 hat Lekkerland neben einem weiteren Großhändler den Vorsitz im Arbeitskreis Handel inne und arbeitet aktiv an der Gestaltung und Umsetzung der Richtlinie mit. 2017 nahmen Lekkerland Vertreter zweimal an Stakeholder Meetings der Europäischen Kommission teil und waren zu diesem Thema mehrfach zu Gast im federführenden Bundesministerium für Ernährung und Landwirtschaft.

Im Jahr 2018 wird der Projektschwerpunkt auf dem Rollout des Track & Trace Konzeptes auf alle Lekkerland Tabakstandorte liegen sowie der Konzeption der notwendigen IT-Anpassungen, wie beispielweise ein Konzept zur Datenspeicherung und zur Schaffung der technischen Schnittstellen an die zentrale EU-Datenbank.

Projekt Become One zur Harmonisierung der IT- und Prozesslandschaft

Nachdem bereits zahlreiche Finanz- und Holdinggesellschaften mit der neuen gruppenweiten IT-Landschaft „Become One“ arbeiten, ist Anfang des Geschäftsjahres 2017 in der Schweiz die erste operative Landesgesellschaft in den Live-Betrieb überführt worden. Die ersten Wochen mit dem neuen System verliefen insgesamt positiv. Erwartungsgemäß wurden während des Live-Betriebs noch Verbesserungspotenziale festgestellt, die im Rahmen einer sogenannten Stabilisierungsphase bis Ende August gelöst wurden.

Zeitgleich wurde im Mai in Deutschland die sogenannte Konzeptphase für die Umstellung der größten operativen Landesgesellschaft gestartet. Der Fokus der laufenden Workshops liegt in der Identifizierung von noch notwendigen Anpassungen beziehungsweise Erweiterungen des Systems, um die Anforderungen der deutschen Landesgesellschaft vollumfänglich und bestmöglich abzubilden.

Ende September standen noch zwei weitere wichtige Meilensteine im Projekt Become One an: zum einen die Einführung eines System-Updates sowie der sich anschließende Go-live der Lekkerland Tochtergesellschaft convivo GmbH am 1. Oktober 2017. Beide Meilensteine konnten erfolgreich abgeschlossen werden.

Digitalisierung

Das Thema Digitalisierung ist expliziter Bestandteil der weiterentwickelten Strategie „Convenience 2020“ und wird konsequent in allen Landesgesellschaften verfolgt. Ein Schwerpunkt liegt dabei in der Weiterentwicklung der bestehenden Webshops, die Lekkerland in den Landesgesellschaften und für Kunden betreibt. Eine eigene Abteilung Corporate Digital Business Development beschäftigt sich mit der datengetriebenen und technologiebasierten Geschäftsentwicklung. Aus der angepassten Strategie von Lekkerland leiten sich zwei Hauptbetätigungsfelder ab: zum einen der Bereich Digitale Services und zum anderen der Bereich Digital Retail Enablement. Der Bereich Digitale Services beschäftigt sich damit, das Erlebnis für Kunden kontinuierlich zu verbessern. Das bedeutet, dass die Zusammenarbeit zwischen Lekkerland und den Kunden so bequem, einfach und praktisch wie bei keinem anderen Unternehmen sein soll. Ein Beispiel ist die Entwicklung einer Lieferungsverfolgungs-Lösung, die den Kunden die Möglichkeit geben wird, sich aktuell über den jeweiligen Status ihrer Belieferung von Lekkerland zu informieren.

Der Bereich Digital Retail Enablement beschäftigt sich damit, wie Lekkerland durch Technologie und Daten das Geschäft der Kunden verbessern und profitabler machen kann und darüber hinaus für sich neue Geschäftsmodelle entwickeln kann. In diesem Betätigungsfeld wird unter anderem an einer Lösung gearbeitet, die die Motivation der Kundenmitarbeiter unter Anwendung des sogenannten Gamification-Ansatzes erhöhen soll. Darunter versteht man die Anwendung von computerspieltypischen Elementen wie zum Beispiel Fortschrittsbalken oder Ranglisten in einem spiel-fremden Kontext. Die Technologie soll die Anwender dabei unterstützen, ihre Arbeitsergebnisse zu verbessern, indem etwa Abverkaufdaten visualisiert werden.

Wechsel des Supply Chain Vorstands

Kay Schiebur, Chief Supply Chain Officer der Lekkerland AG & Co. KG, hat sich aus persönlichen Gründen entschieden seinen Vertrag als Vorstand bei Lekkerland nicht zu verlängern. Im Oktober 2017 ist Dr. Jochen Großpietsch zum neuen Chief Supply Chain Officer berufen worden. In dieser Funktion ist er für die Ressorts Logistik, Qualität, Facility Management und Digitalisierung verantwortlich.

Anschlussfinanzierung durch neue USPP

Im Hinblick auf die Sicherstellung des langfristigen Finanzbedarfs der Lekkerland Gruppe hat sich die Geschäftsführung im ersten Halbjahr 2017 für die Durchführung eines weiteren US-Private-Placements (USPP) in Höhe von 70,0 Mio. € entschieden. Im Rahmen einer Roadshow wurden potenzielle Investoren in Großbritannien und den Vereinigten Staaten angesprochen. Das anschließende – im Juni erfolgte Bieterverfahren – endete mit großem Zuspruch von möglichen Investoren und einem vielfach überzeichneten Bieterbuch. Vor diesem Hintergrund hat die Lekkerland Gruppe das ursprüngliche Platzierungsvolumen von 70,0 Mio. € auf 100,0 Mio. € erhöht. Von den neu platzierten 100,0 Mio. € haben 70,0 Mio. € eine Laufzeit von zehn Jahren zu einem festen Zinssatz von 1,87 % sowie 30,0 Mio. € eine Laufzeit von zwölf Jahren zu einem festen Zinssatz von 2,07 %. Darüber hinaus konnte das Management wesentliche vertragliche Verbesserungen gegenüber den in den Jahren 2005 und 2007 geschlossenen Verträgen zur Platzierung der USPP erreichen. Die Platzierung wurde auf Bankenseite von der Deutschen Bank und der ING-Bank begleitet.

Geschäftliche Entwicklung

Ein herausfordernder Tabakmarkt und eine weiter zunehmende Wettbewerbsintensität im gesamten Bereich der Unterwegsversorgung bewirkten, dass die Lekkerland Gruppe im Geschäftsjahr 2017 leicht rückläufige Umsatzerlöse auf 12.784,3 Mio. € (Vorjahr: 13.002,6 Mio. €) verzeichnete.

Der Umsatzrückgang beschränkte sich dabei ausschließlich auf den Produktbereich Tabakwaren. Das Bruttoergebnis vom Umsatz (Rohertrag) konnte dennoch absolut um 12,1 Mio. € auf 632,6 Mio. € (Vorjahr: 620,5 Mio. €) gesteigert werden.

Eine Erhöhung der sonstigen betrieblichen Erträge (+ 6,8 Mio. €) in Verbindung mit in Summe nahezu unveränderten Vertriebs- und Verwaltungskosten führten zu einer Verbesserung des EBIT aus fortgeführten Geschäftsbereichen um 18,9 Mio. € auf 104,3 Mio. € (Vorjahr: 85,4 Mio. €).

Der Vergleich, der im Prognosebericht des Konzernlageberichts 2016 für das Jahr 2017 getroffenen Annahmen mit der tatsächlichen Geschäftsentwicklung 2017 zeigt folgendes Bild:

- Die Umsatzerlöse und der Rohertrag wurden auf Vorjahresniveau prognostiziert. Im Tabakbereich konnten die Industriepreiserhöhungen die Stückabsatzminderungen jedoch nicht vollständig ausgleichen, sodass die tatsächlichen Umsatzerlöse leicht rückläufig (-1,7 %) waren. Der Rohertrag zeigte hingegen einen Anstieg (+ 2,0 %).
- Die Umsatzauswirkungen aufgrund des sukzessiven Wechsels eines Großkunden in Deutschland zu einem Wettbewerber waren im Geschäftsjahr 2017 aufgrund der Vertragsverlängerung bis Mitte 2018 wie prognostiziert nur begrenzt spürbar.

- Die in den Niederlanden, Belgien und Österreich aufgesetzten Transformationsprogramme haben sich positiv ausgewirkt.
- Das EBITDA und das EBIT der fortgeführten Geschäftsbereiche sind stärker gewachsen als prognostiziert.

2.3 Wirtschaftliche Lage

Ertragslage

Bei den nachfolgenden Erläuterungen ist zu berücksichtigen, dass aufgrund der im Berichtsjahr 2017 vollständig abgeschlossenen Liquidation der polnischen Landesgesellschaft das Segment Osteuropa letztmals gemäß IFRS 5 (IFRS = International Financial Reporting Standards) als „Nicht fortgeführter Geschäftsbereich“ klassifiziert wurde, was einen getrennten Ausweis in der Gewinn- und Verlustrechnung nach „Fortgeführten Geschäftsbereichen“ und „Nicht fortgeführtem Geschäftsbereich“ zur Folge hat.

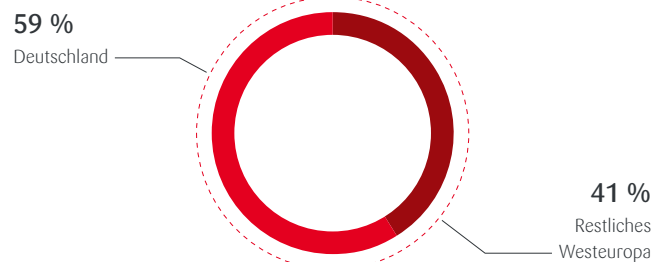
Die Umsatzerlöse im Segment Deutschland zeigen einen Rückgang von 165,9 Mio. € (-2,1 %) und liegen damit bei 7.571,0 Mio. € (Vorjahr: 7.736,9 Mio. €).

Im Segment Restliches Westeuropa konnten die Landesgesellschaften in Spanien, Belgien und Österreich Umsatzsteigerungen erzielen, während die Gesellschaften in den Niederlanden und der Schweiz Umsatzminderungen aufweisen. Insgesamt verringerten sich die Umsatzerlöse im Segment Restliches Westeuropa um 1,0 % beziehungsweise um 52,4 Mio. € auf 5.213,3 Mio. € (Vorjahr: 5.265,7 Mio. €).

UMSATZ NACH SEGMENTEN

in Mio. €	2017	2016	Änderung in %
Deutschland	7.571,0	7.736,9	-2,1
Restliches Westeuropa	5.213,3	5.265,7	-1,0
Summe	12.784,3	13.002,6	-1,7

UMSATZANTEILE NACH SEGMENTEN



UMSATZ NACH SORTIMENTEN

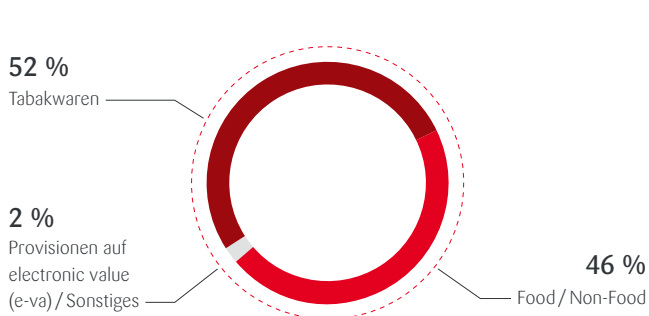
in Mio. €	2017	2016	Änderung in %
Tabakwaren	10.120,7	10.405,6	-2,7
Food / Non-Food	2.544,4	2.480,3	2,6
Provisionen auf electronic value (e-va) / Sonstiges*	119,2	116,7	2,1
Summe	12.784,3	13.002,6	-1,7

* Ausgewiesen werden nur die erhaltenen Provisionen, nicht die Nennwerte der Guthaben.

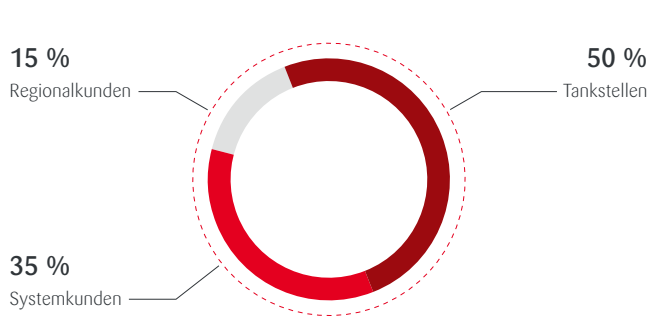
UMSATZ NACH VERTRIEBSLINIEN

in Mio. €	2017	2016	Änderung in %
Tankstellen	6.375,7	6.491,1	-1,8
Systemkunden	4.513,7	4.423,2	2,0
Regionalkunden	1.894,9	2.088,3	-9,3
Summe	12.784,3	13.002,6	-1,7

UMSATZANTEILE NACH SORTIMENTEN OHNE TABAKSTEUER



UMSATZANTEILE NACH VERTRIEBSLINIEN



Differenziert nach Produktgruppen zeigt sich folgende Umsatzentwicklung:

- Tabakwaren: -284,9 Mio. € (-2,7 %)
- Food / Non-Food: +64,1 Mio. € (+2,6 %)
- Provisionen auf electronic value (e-va) / Sonstiges: +2,5 Mio. € (+2,1 %).

Der Stückabsatz von Tabakwaren ist in Deutschland bereits seit dem vierten Quartal 2016 anhaltend rückläufig. In Deutschland reduzierte sich der Stückabsatz der Lekkerland Gruppe zusätzlich aufgrund des sukzessiven Wechsels eines Großkunden zu einem Wettbewerber. Insgesamt verminderten sich die Umsatzerlöse im Segment Deutschland für das Sortiment Tabakwaren um 185,6 Mio. € (-2,9 %) auf 6.271,1 Mio. €.

Im Segment Restliches Westeuropa sind die Tabakumsatzerlöse über alle Landesgesellschaften in Summe um 99,3 Mio. € (-2,5 %) rückläufig. Innerhalb der Länder zeigen sich hingegen gegenläufige Entwicklungen. Während Belgien steigende Tabakumsätze verzeichnen konnte, waren diese in den Niederlanden und der Schweiz rückläufig.

Im höhermargigen Sortiment Food / Non-Food stieg der Umsatz hingegen insgesamt um 64,1 Mio. € (2,6 %). Das Segment Deutschland sowie alle Länder des Segments Restliches Westeuropa konnten, mit Ausnahme der Schweiz, spürbare Umsatzsteigerungen verzeichnen.

Im Sortiment Provisionen auf electronic value (e-va) / Sonstiges wurde im Geschäftsjahr 2017 ein Umsatzplus von 2,5 Mio. € (2,1 %) erreicht. Dabei entfiel auf das Segment Deutschland eine Umsatzsteigerung von 0,7 Mio. € (0,9 %) und auf das Segment Restliches Westeuropa ein Anstieg von 1,9 Mio. € (4,8 %).

Bei der Betrachtung der Umsatzanteile nach Vertriebslinien zeigen sich folgende Entwicklungen:

- Die Umsatzerlöse in der Vertriebslinie Tankstellen haben sich insgesamt um 115,4 Mio. € (-1,8 %) verringert. Auf das Segment Deutschland entfällt ein Rückgang von 114,1 Mio. €, der insbesondere auf den sukzessiven Wegfall eines Großkunden zurückzuführen ist. Bereinigt um diesen Sondereffekt, würde das Segment Deutschland einen Anstieg der Umsatzerlöse innerhalb der Vertriebslinie Tankstellen zeigen. Im Segment Restliches Westeuropa zeigen alle Länder, mit Ausnahme der Niederlande, einen Umsatzanstieg in der Vertriebslinie Tankstellen. Insgesamt sind die Umsatzerlöse innerhalb dieser Vertriebslinie im Segment Restliches Westeuropa deshalb nahezu unverändert (-0,1 %).
- Der Umsatz mit Systemkunden konnte insgesamt um 90,5 Mio. € (2,0 %) ausgeweitet werden. Während das Segment Deutschland Umsätze auf Vorjahresniveau erzielte, konnten insbesondere in Spanien, der Schweiz und den Niederlanden die Umsatzerlöse in der Vertriebslinie Systemkunden ausgebaut werden.
- Die Umsatzerlöse der Vertriebslinie Regionalkunden verringerten sich hingegen um insgesamt 193,4 Mio. € und somit um 9,3 %. Der Rückgang resultierte dabei insbesondere aus den Ländern Schweiz, Deutschland und den Niederlanden.

Über alle drei Produktgruppen hinweg hat sich die prozentuale Rohertragsmarge insgesamt von 4,8 % auf 4,9 % verbessert. Diese Entwicklung wird unter anderem durch höhere Leistungsvergütungen sowie durch geringere, teilweise aperiodische Erlösschmälerungen beeinflusst. Das Bruttoergebnis vom Umsatz konnte somit trotz geringerer Umsatzerlöse um 12,1 Mio. € gesteigert werden.

Die sonstigen betrieblichen Erträge haben sich insbesondere aufgrund verschiedener Einmaleffekte, unter anderem höhere Währungskursgewinne und Entschädigungszahlungen, um insgesamt 6,8 Mio. € erhöht.

Die Vertriebskosten ohne Abschreibungen konnten insgesamt um 1,9 Mio. € reduziert werden.

Die Verwaltungskosten ohne Abschreibungen zeigen hingegen einen Anstieg von 2,5 Mio. €.

Kostensenkungen resultierten insbesondere aus dem Bereich der Personalkosten (7,9 Mio. €) und der eigenen Fuhrparkkosten (1,3 Mio. €). Insbesondere in Deutschland und den Niederlanden lag die Mitarbeiterzahl unter der des Vorjahres.

Kostensteigerungen ergaben sich vor allem in den Bereichen Fremdpersonal (3,5 Mio. €), Frachtkosten (2,9 Mio. €) und IT-Kosten (3,3 Mio. €). Ein höherer Anteil an externen Lagermitarbeitern und die stärkere Nutzung von Fremdspeditionen führte zu dem Anstieg der Fremdpersonal- und Frachtkosten. Der Anstieg der IT-Kosten hängt unter anderem mit dem Go-live von Become One in der schweizerischen Landesgesellschaft zusammen.

Zusammengefasst stellen sich die wesentlichen Veränderungen des EBITDA im Vergleich zum Vorjahr somit wie folgt dar:

VERÄNDERUNG DES EBITDA

in Mio. €	2017
Rohertrag	12,1
Sonstige betriebliche Erträge	6,8
Vertriebskosten ohne Abschreibungen	1,9
Verwaltungskosten ohne Abschreibungen	-2,5
Gesamt	18,3

EBITDA NACH SEGMENTEN

in Mio. €	2017	2016	Änderung in %
Deutschland	105,4	91,7	14,9
Restliches Westeuropa	47,0	44,3	6,1
Holdings / Konsolidierung	-10,1	-12,0	15,8
Summe	142,3	124,0	14,8

Die Abschreibungen lagen mit 38,0 Mio. € annähernd auf Vorjahresniveau (Vorjahr: 38,6 Mio. €; Rückgang: 0,5 Mio. €).

Insgesamt belief sich das EBIT im Geschäftsjahr 2017 somit auf 104,3 Mio. € (Vorjahr: 85,4 Mio. €).

EBIT NACH SEGMENTEN

in Mio. €	2017	2016	Änderung in %
Deutschland	79,0	65,8	20,1
Restliches Westeuropa	35,5	31,7	12,0
Holdings / Konsolidierung	-10,2	-12,1	15,7
Summe	104,3	85,4	22,1

Das Finanzergebnis (Zinsergebnis, Beteiligungsergebnis und Ergebnisanteil von assoziierten Unternehmen und Gemeinschaftsunternehmen, die nach der Equity-Methode bilanziert werden) verbesserte sich mit -8,1 Mio. € geringfügig um 0,3 Mio. € (-8,4 Mio. €).

Die Zinsaufwendungen betragen wie im Vorjahr 10,5 Mio. €. Einer Zinsreduktion aufgrund der planmäßigen Tilgung von 100,0 Mio. US-\$ (77,1 Mio. €) standen zusätzlich Zinsen aus der Aufnahme neuer Anleihen in Höhe von 100,0 Mio. € entgegen.

Die Zinserträge verminderten sich von 2,1 Mio. € auf 1,1 Mio. €, was unter anderem einem geänderten Ausweis bestimmter Lieferantenkonditionen geschuldet ist.

Insgesamt erzielte die Lekkerland Gruppe 2017 ein Konzernergebnis nach Steuern von 78,1 Mio. € aus fortgeführten Geschäftsbereichen gegenüber 62,1 Mio. € im Jahr 2016.

Der Gewinn nach Steuern aus dem nicht fortgeführten Geschäftsbereich Osteuropa lag im Berichtsjahr bei 0,2 Mio. € (Vorjahr: Verlust von 1,9 Mio. €). Die Liquidation der polnischen Landesgesellschaft wurde nunmehr im Jahr 2017 vollständig abgeschlossen.

Entwicklung der Segmente

Deutschland

Im Berichtsjahr 2017 erzielte Lekkerland in Deutschland Umsatzerlöse von 7.571,0 Mio. € (Vorjahr: 7.736,9 Mio. €). Dies entspricht 59,2 % des Gesamtumsatzes der Lekkerland Gruppe (Vorjahr: 59,5 %). Insgesamt entfielen von den Umsatzerlösen im Geschäftsjahr 6.271,1 Mio. € und somit 82,8 % auf den Bereich Tabakwaren (Vorjahr: 6.456,7 Mio. €; 83,5 %).

Der Stückabsatz von Zigaretten an Konsumenten in Deutschland ist weiter rückläufig. Im Jahr 2017 wurden im Gesamtmarkt 1,8 % weniger Zigaretten abgesetzt. Der Stückabsatz von Lekkerland in Deutschland war im Geschäftsjahr 2017 um circa 4,7 % rückläufig. Dieser überproportionale Rückgang resultiert zum einen aus dem sukzessiven Wechsel eines Großkunden zu einem Wettbewerber und zum anderen aus einem wachsenden Marktanteil der Discounter zulasten der von Lekkerland belieferten Kunden. Wie bereits im Abschnitt „Branchenbezogene Rahmenbedingungen“ dargestellt, führen Experten den Trend des rückläufigen Tabakkonsums auf unterschiedliche Einflussfaktoren und Entwicklungen zurück. Wertmäßig wird der anhaltende Mengenrückgang zumindest teilweise durch regelmäßige Anhebungen der Banderolenpreise kompensiert.

Der Anteil der Produktgruppe Food / Non-Food an den Umsatzerlösen betrug im Berichtsjahr 1.222,5 Mio. € und entspricht 16,2 % des Gesamtumsatzes in diesem Segment (Vorjahr: 1.203,5 Mio. €; 15,6 %). Dieser Anstieg spiegelt den anhaltenden Trend zu mehr Frischeprodukten und einer bewussten und qualitativ hochwertigen Unterwegsversorgung wider. Die Konsumenten verlangen verstärkt Produkte aus dem Frishebereich, Kaffeespezialitäten, ungesüßte Getränke und Säfte, Salate und auch spezifische Sortimente wie vegane oder glutenfreie Produkte. Insbesondere im Bereich Tankstellen sind Süßwaren hingegen ein eher rückläufiges Segment.

Das Sortiment Provisionen auf electronic value (e-va) / Sonstiges erzielte Umsatzerlöse von 77,4 Mio. € (Vorjahr: 76,7 Mio. €). Dies entspricht einem Anteil von 1,0 % an den Gesamtumsatzerlösen im Segment Deutschland (Vorjahr: 1,0 %). Dabei wachsen die diversen und in steigender Anzahl und Ausprägung angebotenen Produkte an Shop-Guthaben-Karten, die bevorzugt als Geschenke genutzt werden.

Die Aufteilung der Umsatzerlöse nach Vertriebslinien in Deutschland zeigt, wie bereits unter dem Abschnitt Ertragslage erläutert, einen Rückgang bei Tankstellen und Regionalkunden. In der Vertriebslinie Systemkunden konnten die Umsatzerlöse hingegen annähernd stabil gehalten werden.

Im Bereich Tabakwaren hat der unvermindert zunehmende Wettbewerbsdruck die Margenverbesserungen aus unterjährigen Industriepreiserhöhungen weitestgehend nivelliert. Positive Margeneffekte resultieren hingegen aus höheren Leistungsvergütungen im Geschäftsjahr 2017. Im Produktbereich Food / Non-Food bewegte sich die prozentuale Rohertragsmarge über alle Artikel hinweg auf dem Vorjahreswert.

DEUTSCHLAND – UMSATZ NACH SORTIMENTEN

in Mio. €	2017	2016	Änderung in %
Tabakwaren	6.271,1	6.456,7	-2,9
Food / Non-Food	1.222,5	1.203,5	1,6
Provisionen auf electronic value (e-va) / Sonstiges*	77,4	76,7	0,9
Summe	7.571,0	7.736,9	-2,1

* Ausgewiesen werden nur die erhaltenen Provisionen, nicht die Nennwerte der Guthaben.

DEUTSCHLAND – UMSATZ NACH VERTRIEBSLINIEN

in Mio. €	2017	2016	Änderung in %
Tankstellen	4.946,6	5.060,7	-2,3
Systemkunden	1.563,1	1.573,4	-0,7
Regionalkunden	1.061,3	1.102,8	-3,8
Summe	7.571,0	7.736,9	-2,1

Die relative Rohertragsmarge insgesamt konnte unter anderem durch höhere Leistungsvergütungen sowie durch geringere, teilweise aperiodische Erlösschmälerungen leicht gesteigert werden. Trotz des Umsatzrückgangs resultierte dadurch im Berichtsjahr 2017 eine Steigerung des absoluten Rohertrags (Bruttoergebnis vom Umsatz).

Höhere sonstige betriebliche Erträge, verbunden mit einer weiter optimierten Kostenstruktur, führten zu einem insgesamt verbesserten Ergebnis im Segment Deutschland.

Die Vertriebs- und Verwaltungskosten insgesamt sind gegenüber dem Vorjahr rückläufig. Die Personalkosten haben sich dabei aufgrund einer geringeren Anzahl an Mitarbeitern trotz Tarifsteigerungen in Summe reduziert.

Die Frachtkosten sowie die IT-Kosten zeigen insgesamt einen Anstieg. Der Anstieg der Frachtkosten resultiert hauptsächlich aus der bereits erwähnten stärkeren Nutzung von Fremdspeditionen. Bei den IT-Kosten resultiert die Erhöhung insbesondere aus einer rückläufigen Aktivierungsquote im Zusammenhang mit Become One aufgrund des Go-lives der ersten operativen Landesgesellschaft im Jahr 2017.

In Summe konnte das EBITDA des Segments Deutschland um 13,7 Mio. € auf 105,4 Mio. € gesteigert werden (Vorjahr: 91,7 Mio. €).

Die Abschreibungen erhöhten sich geringfügig um 0,5 Mio. € auf 26,4 Mio. €, sodass ein EBIT von 79,0 Mio. € gegenüber 65,8 Mio. € im Vorjahr erzielt wurde.

Restliches Westeuropa

Im Segment Restliches Westeuropa verminderten sich die Umsatzerlöse um 52,4 Mio. € auf 5.213,3 Mio. €.

RESTLICHES WESTEUROPA – UMSATZ NACH LÄNDERN

in Mio. €	2017	2016	Änderung in %
Niederlande	2.400,4	2.458,1	-2,3
Belgien	1.520,9	1.495,2	1,7
Schweiz	657,8	723,7	-9,1
Spanien	520,9	483,2	7,8
Österreich	113,3	105,5	7,4
Summe	5.213,3	5.265,7	-1,0

Von den gesamten Umsatzerlösen entfielen 3.849,5 Mio. € und somit 73,8 % auf den Bereich Tabakwaren (Vorjahr: 3.948,8 Mio. €; 75,0 %). Der Rückgang der Tabakerlöse um 99,3 Mio. € resultiert aus den Niederlanden (-64,1 Mio. €) und der Schweiz (-52,5 Mio. €). Hingegen konnten die Tabakumsätze insbesondere in Belgien gesteigert werden (+17,3 Mio. €).

In den Niederlanden ist der Stückabsatz an Zigaretten im Gesamtmarkt 2017 um circa 1,0 % rückläufig. Lekkerland zeigt aufgrund eines Kundenverlustes einen höheren Rückgang von circa 3,1 %.

Die Entwicklung der Tabakumsätze in der Schweiz ist unter anderem auf die Bereinigung des Kundenportfolios aus der Übernahme der Großhandelsaktivitäten der Contadis AG im Jahr 2016 zurückzuführen. In der Schweiz ist die Lekkerland Gruppe durch die Übernahme der Großhandelsaktivitäten der Contadis AG zu einem der bedeutenden Tabakdistributoren aufgestiegen. Infolge der Übernahme wurden 2017 zwei Verträge mit Systemkunden planmäßig beendet. Hingegen konnte auch ein bedeutender Neukunde gewonnen werden.

In Belgien zeigte der Gesamtmarkt um circa 4,4 % rückläufige Stückabsätze. Die Lekkerland Gruppe konnte hingegen ihre Stückabsätze nahezu konstant halten. Diese positive Entwicklung ist unter anderem auf die Erhöhung der Absatzmengen mit zwei Bestandskunden zurückzuführen.

Der Anteil der Produktgruppe Food / Non-Food an den Umsatzerlösen betrug im Berichtsjahr 1.321,9 Mio. €, was einem prozentualen Anteil am Gesamtumsatz von 25,4 % entspricht (Vorjahr: 1.276,9 Mio. €; 24,2 %). Damit erhöhte sich der Food / Non-Food Umsatz im Vorjahresvergleich um 45,0 Mio. €.

Mit Ausnahme der Schweiz konnten alle Länder ihre Umsatzerlöse in dem Produktbereich Food / Non-Food erhöhen. Spanien zeigt mit einem Wachstum von 37,7 Mio. € die absolut höchste Steigerung, die wie bereits im Vorjahr im Wesentlichen aus gesteigerten Absatzmengen bei wichtigen Bestandskunden, insbesondere internationalen Betreibern von Quick Service Restaurant-Ketten, resultiert.

Der Sortimentsbereich Provisionen auf electronic value (e-va) / Sonstiges erzielte Umsatzerlöse von 41,9 Mio. € (Vorjahr: 40,0 Mio. €), was unverändert zum Vorjahr einem Anteil von 0,8 % der Gesamtumsatzerlöse entspricht. Umsatzsteigerungen resultierten aus den Niederlanden (+1,8 Mio. €) und Österreich (+0,8 Mio. €), während Belgien einen Rückgang aufweist (-0,8 Mio. €).

RESTLICHES WESTEUROPA – UMSATZ NACH SORTIMENTEN

in Mio. €	2017	2016	Änderung in %
Tabakwaren	3.849,5	3.948,8	-2,5
Food / Non-Food	1.321,9	1.276,9	3,5
Provisionen auf electronic value (e-va) / Sonstiges*	41,9	40,0	4,8
Summe	5.213,3	5.265,7	-1,0

* Ausgewiesen werden nur die erhaltenen Provisionen, nicht die Nennwerte der Guthaben.

Alle Landesgesellschaften des Segments Restliches Westeuropa, mit Ausnahme der Schweiz, konnten ihren absoluten Rohertrag im Vorjahresvergleich steigern.

Die Vertriebs- und Verwaltungskosten bewegten sich insgesamt auf Vorjahresniveau. Höhere, vor allem volumenbedingte Aufwendungen in den Bereichen Transport und Fremdpersonal wurden weitestgehend durch Kosteneinsparungen in anderen Bereichen, unter anderem im Personalbereich, ausgeglichen.

Insgesamt konnte somit das EBITDA im Segment Restliches Westeuropa um 2,7 Mio. € auf 47,0 Mio. € gesteigert werden (Vorjahr: 44,3 Mio. €).

Die Abschreibungen fielen mit 11,5 Mio. € um 1,1 Mio. € geringer aus als im Vorjahr (Vorjahr: 12,6 Mio. €), sodass das EBIT um 3,8 Mio. € auf 35,5 Mio. € anstieg (Vorjahr: 31,7 Mio. €).

Finanz- und Vermögenslage

Grundsätze und Ziele des Finanzmanagements

Innerhalb der Lekkerland Gruppe haben die Sicherung ausreichender Liquidität und finanzielle Flexibilität höchste Priorität. Der Finanzierungsbedarf der Lekkerland Gruppe wird unverändert durch eine Kombination aus operativen Cashflows, angemessenen kurzfristigen Kreditlinien und einer langfristigen Finanzierung über Anleihen abgedeckt. Die strategische Ausrichtung der Gruppe zielt darauf ab, die Rentabilität, Liquidität und Stabilität zu sichern sowie den Unternehmenswert langfristig zu steigern. Die Unternehmenspolitik verfolgt dieses strategische Ziel sowohl durch intern als auch extern orientierte Maßnahmen. Als interne Maßnahmen sind unter anderem die Optimierung des Net-Operating-Capital und die zentrale Steuerung der vorhandenen Liquidität zu nennen. Untermauert wird dies zudem durch die zentrale Organisation des Finanzmanagements.

Finanzierung

Die langfristige Finanzierung der Lekkerland Gruppe über Anleihen stellt sich wie folgt dar:

USPP-STRUKTUR

	Betrag in Mio.	Währung	Fälligkeit Jahr
US-Private-Placement 2005	40,0	US-\$	2017
US-Private-Placement 2007	30,0	US-\$	2017
	30,0	US-\$	2017
US-Private-Placement 2007	35,0	US-\$	2019
	35,0	US-\$	2019
US-Private-Placement 2017	70,0	€	2027
	30,0	€	2029

Im Jahr 2005 und 2007 wurden am privaten US-amerikanischen Kapitalmarkt Anleihen (USPP) über insgesamt 295,0 Mio. US-\$ und 8,0 Mio. € platziert. Zur Absicherung der sich aus den in US-\$ notierten und mit US-\$ verzinsten Darlehenstranchen ergebenden Währungs- und Zinsrisiken wurden für die gesamte Laufzeit Cross-Currency-Swaps abgeschlossen. Planmäßig wurden in den Jahren 2010 bis 2016 insgesamt 125,0 Mio. US-\$ und 8,0 Mio. € sowie im Jahr 2017 100,0 Mio. US-\$ zurückgezahlt.

2017 wurden wiederum am privaten US-amerikanischen Kapitalmarkt Anleihen, diesmal jedoch in € im Gesamtwert von 100,0 Mio. € aufgenommen. Davon haben 70,0 Mio. € eine Laufzeit von zehn Jahren und 30,0 Mio. € eine Laufzeit von zwölf Jahren.

Weitere Details zur Absicherung von Risiken aus der Finanzierung sind im Anhang, insbesondere unter den Abschnitten 4.13, 5.10 und 11, dargestellt. Es existieren keine Finanzinstrumente, die für Spekulationszwecke verwendet werden.

Im Rahmen der kurzfristigen Finanzierung und zur Zinsoptimierung kommt bei Lekkerland ein länderübergreifender Multi-Currency-Cash-Pool zur Anwendung. Darüber hinaus werden alle wesentlichen konzerninternen langfristigen Darlehen zu einem Loan-Pool zusammengefasst. Ziele des Loan-Pools sind die Optimierung und Vereinfachung der Prozesse zur Vergabe und Dokumentation der jeweiligen Darlehen sowie die Berücksichtigung geltender Anforderungen an die konzerninternen Verrechnungspreise.

Lekkerland hat mit seinen Hausbanken Kreditlinien vereinbart, durch die insbesondere bei saisonalen Schwankungen und Sonderbevorratungen der erforderliche kurzfristige Liquiditätsbedarf sichergestellt werden kann. Zum 31. Dezember 2017 verfügte das Unternehmen über freie Kreditlinien in Höhe von rund 176,0 Mio. €. Die zu entrichtende Verzinsung bei der Inanspruchnahme lag zwischen 0,7 und 1,25 Prozentpunkten über Euribor beziehungsweise EONIA.

Bilanz

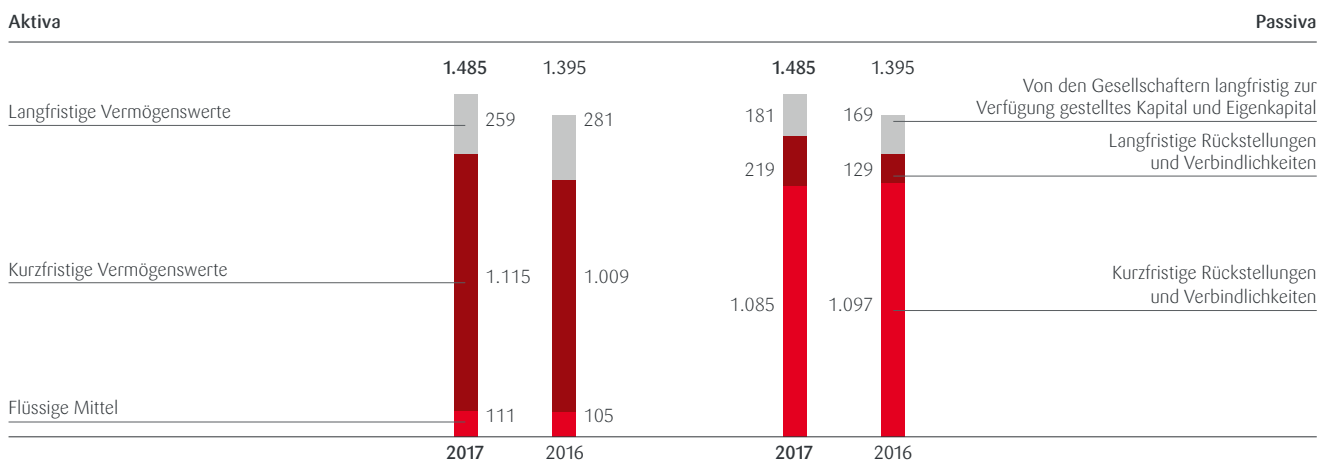
Die Bilanzsumme von 1.485,1 Mio. € lag zum Stichtag um 90,1 Mio. € (+ 6,5 %) über der Bilanzsumme des Vorjahres (Vorjahr: 1.395,0 Mio. €).

Auf der Aktivseite verringerten sich die langfristigen Vermögenswerte insgesamt um 21,4 Mio. €, während die kurzfristigen Vermögenswerte um 111,4 Mio. € anstiegen.

Langfristige Vermögenswerte

Die immateriellen Vermögenswerte und Sachanlagen reduzierten sich insgesamt um 12,2 Mio. € aufgrund planmäßiger Abschreibungen. Zudem reduzierten sich die Zugänge im Rahmen des IT- und Prozessoptimierungsprojekts Become One bedingt durch den Go-live der ersten operativen Gesellschaft in der Schweiz zu Beginn des Geschäftsjahres 2017.

BILANZSTRUKTUR IN MIO. €



Die Finanzanlagen erhöhten sich um 2,7 Mio. € aufgrund der Akquisition einer Beteiligung, die als Gemeinschaftsunternehmen nach der Equity-Methode bilanziert wird (wir verweisen auf den Abschnitt „Wichtige Vertragsverlängerungen und Neukunden“ im Kapitel 2.2).

Die Minderung der langfristigen finanziellen Vermögenswerte um 7,2 Mio. € resultiert im Wesentlichen aus den gesunkenen Marktwerten der Cross-Currency-Swaps, die der Absicherung der im Jahr 2019 fälligen Beträge aus dem US-Private-Placement 2007 dienen.

Der Rückgang der aktiven latenten Steuern um 5,8 Mio. € resultiert insbesondere aus der Nutzung von Verlustvorträgen.

Kurzfristige Vermögenswerte

Das Vorratsvermögen zeigt einen Anstieg um 88,4 Mio. €. Dieser Anstieg liegt hauptsächlich begründet in Tabakbevorratungen zum Jahresende.

Die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sind insgesamt um 12,7 Mio. € angestiegen, was vor allem stichtagsbezogen ist.

Die um 21,6 Mio. € höheren sonstigen Vermögenswerte resultieren im Wesentlichen aus einem Anstieg der Vorsteuererstattungsansprüche im Zusammenhang mit den Tabakbevorratungen sowie einem Anstieg der abgerechneten, aber noch nicht ausgeglichenen sonstigen Forderungen.

Die kurzfristigen finanziellen Vermögenswerte zeigen hingegen einen Rückgang um 17,9 Mio. €. Dies liegt im Wesentlichen darin begründet, dass im Vorjahr in dieser Position mit 18,2 Mio. € die Marktwerte der Cross-Currency-Swaps ausgewiesen wurden, die auf die im Berichtsjahr 2017 zurückgezahlten Tranchen der US-Private-Placements 2005 und 2007 entfielen.

Die Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente haben sich um 6,2 Mio. € erhöht. Ein wesentlicher Grund für diese Entwicklung ist die Verbesserung des Net-Operating-Capitals (Saldo der Vorräte und kurzfristigen Forderungen / Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen) von + 12,6 Mio. € auf -6,9 Mio. €.

Auf der Passivseite stieg das von den Gesellschaftern langfristig zur Verfügung gestellte Kapital und Eigenkapital um 12,4 Mio. €. Diese Entwicklung resultiert im Wesentlichen aus der Marktbewertung der Cross-Currency-Swaps sowie der Veränderung der Pensionsrücklage. In Verbindung mit der Bilanzverlängerung von 90,1 Mio. € verbesserte sich die Eigenkapitalquote leicht von 12,1 % auf 12,2 %.

Die langfristigen Rückstellungen und Verbindlichkeiten sind um 89,4 Mio. € angestiegen, während sich die kurzfristigen Rückstellungen und Verbindlichkeiten um 11,8 Mio. € reduziert haben.

Langfristige Rückstellungen und Verbindlichkeiten

Die wesentlichste Veränderung innerhalb der langfristigen Rückstellungen und Verbindlichkeiten stellt der Anstieg der langfristigen Finanzverbindlichkeiten um 89,1 Mio. € dar. Diese Entwicklung

resultiert einerseits aus der Aufnahme der neuen US-Private-Placements 2017 in Höhe von 100,0 Mio. €, andererseits aus der Umrechnung der noch ausstehenden US-Private-Placements 2007 von US-\$ in € zum Stichtagskurs.

Kurzfristige Rückstellungen und Verbindlichkeiten

Die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen sind um 120,7 Mio. € gestiegen. Dies ist im Wesentlichen begründet durch Tabakbevorratungen vor dem Bilanzstichtag.

Die kurzfristigen sonstigen Rückstellungen sind um 18,2 Mio. € gesunken. Einerseits resultiert dies aus niedrigeren noch abzurechnenden Kundenrückvergütungen, andererseits waren im Vorjahr Zuführungen von Personalarückstellungen enthalten.

Die kurzfristigen Finanzverbindlichkeiten haben sich um 96,6 Mio. € reduziert, insbesondere aufgrund der planmäßigen Rückzahlung von insgesamt 100,0 Mio. US-\$ (77,1 Mio. €).

Die sonstigen Verbindlichkeiten zeigen einen Rückgang von 11,8 Mio. €, der hauptsächlich durch niedrigere noch nicht gezahlte Rückvergütungen bedingt ist.

Die „Schulden in Verbindung mit zur Veräußerung gehaltenen Vermögenswerten“ haben sich aufgrund der abgeschlossenen Liquidation und Entkonsolidierung der polnischen Landesgesellschaft von 6,9 Mio. € auf null reduziert.

Cashflow

Aufgrund der Behandlung des Segments Osteuropa als „Nicht fortgeführter Geschäftsbereich“ sind gemäß IFRS 5 die Mittelzu- und -abflüsse gesondert darzustellen.

Nachfolgend wird die Mittelherkunft beziehungsweise -verwendung für die fortgeführten Geschäftsbereiche ausgewiesen:

Fortgeführte Geschäftsbereiche

Der Mittelzufluss aus der betrieblichen Geschäftstätigkeit reduzierte sich von 113,9 Mio. € um 19,7 Mio. € auf 94,2 Mio. €. Mittelzuflüssen aufgrund des gesteigerten operativen Ergebnisses und der Verbesserung des Net-Operating-Capitals standen insgesamt höhere Mittelabflüsse aus der Reduzierung von Rückstellungen, der Erhöhung der sonstigen Vermögenswerte und der Verminderung der sonstigen Verbindlichkeiten gegenüber.

Im Geschäftsjahr 2017 betrug der Mittelabfluss aus dem Cashflow der Investitionstätigkeit insgesamt 24,7 Mio. € (Vorjahr: 37,6 Mio. €). Die Investitionen betrafen, wie auch im Vorjahr, im Wesentlichen das Projekt Become One. Weitere Mittelabflüsse resultierten aus einer Beteiligung im Rahmen einer strategischen Partnerschaft in der Schweiz.

Der Mittelabfluss aus der Finanzierungstätigkeit verringerte sich um 15,0 Mio. € und betrug damit 61,2 Mio. € (Vorjahr: 76,2 Mio. €). Diese Entwicklung resultiert im Wesentlichen aus der planmäßigen Tilgung von drei Tranchen aus den US-Private-Placements 2005 und 2007 in Verbindung mit der neuen Platzierung eines US-Private-Placements über insgesamt 100,0 Mio. €.

Der gesamte Cashflow des Geschäftsjahres 2017 aus „Fortgeführten Geschäftsbereichen“ betrug 8,2 Mio. € (Vorjahr: 0,1 Mio. €).

Investitionen

Lekkerland hat im Geschäftsjahr 2017 – ohne Finanzanlagen – in den Segmenten Deutschland, Restliches Westeuropa und Holdings / Konsolidierung insgesamt 27,4 Mio. € investiert. Dies sind 13,8 Mio. € weniger als im Vorjahreszeitraum.

Die wesentlichen Zugänge im Anlagevermögen resultieren neben Erweiterungen im Zusammenhang mit dem IT- und Prozessprojekt Become One insbesondere aus Investitionen in Läger und IT-Hardware. Im Jahr 2018 werden weitere Investitionen für das Projekt Become One, die Umsetzung der Track & Trace Anforderungen sowie für weitere Maßnahmen im Zusammenhang mit der Umsetzung der Strategie notwendig sein. Diese können nach aktueller Einschätzung aus eigenen Finanzmittelbeständen finanziert werden.

Gesamtaussage

Rückläufige Stückabsätze bei Tabakwaren sowie der sich weiter verschärfende Wettbewerb im Bereich der Unterwegsversorgung stellten im Berichtsjahr 2017 herausfordernde Rahmenbedingungen für die Lekkerland Gruppe dar und führten zu einem leichten Umsatzrückgang. Dennoch ist es Lekkerland gelungen, den Rohertrag zu erhöhen und das Konzernergebnis nochmals signifikant zu steigern. Ein konsequentes Ertrags- und Kostenmanagement verbunden mit Einmaleffekten haben diese Entwicklung ermöglicht. Insgesamt blickt die Gruppe somit abermals auf ein erfreuliches Jahr zurück.

3. Chancen-, Risiko- und Prognosebericht

- » **Entwicklung und Durchsetzung von Innovationen im schnelllebigen Markt**
- » **Schnellere Umsetzung der Strategie**
- » **Keine bestandsgefährdenden Risiken erkennbar**

3.1 Chancenbericht

Die Lekkerland Gruppe agiert in einem sehr dynamischen Markt- und Wettbewerbsumfeld, das fortlaufend neue Chancen bietet. Sofern Chancen im Einklang mit der Unternehmensstrategie stehen, erfolgt deren Beurteilung unter Berücksichtigung von Markt- und Wettbewerbsanalysen sowie unter Verwendung von Business Cases.

In den Budgetzahlen werden Chancen berücksichtigt, sofern mit deren Eintritt mit hoher Wahrscheinlichkeit zu rechnen ist. Die nachfolgenden Ausführungen zeigen künftige Trends und Entwicklungen, die zu einer für die Lekkerland Gruppe positiven Abweichung von der im Prognosebericht dargestellten Entwicklung führen könnten.

Grundsätzlich betreffen die nachfolgend dargestellten Chancen in unterschiedlichem Ausmaß alle Unternehmenssegmente und Produktgruppen, sofern nicht anders angegeben. Den nachfolgend dargestellten Chancen liegt grundsätzlich der gleiche Zeit-

raum zugrunde, der auch für die Prognoseberichterstattung angewendet wird.

Chancen positiver wirtschaftlicher Rahmenbedingungen und Preisentwicklungen

Die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen und Entwicklungen haben indirekte oder direkte Auswirkung auf die Geschäftstätigkeit und Ergebnisse der Lekkerland Gruppe. Die Prognose für das Geschäftsjahr 2018 basiert auf den Annahmen des genehmigten Budgets und damit auf den Erwartungen, dass die künftigen Rahmenbedingungen sowie die angenommenen Absatz-, Preis- und Kostenentwicklungen eintreten. Sollten sich die einzelnen Determinanten für Lekkerland besser entwickeln als im Budget angenommen, könnten die Umsatzerlöse und Ergebnisgrößen die prognostizierten Werte übertreffen. Zu den Chancen zählen unter anderem positive Ergebnisbeiträge aus aktuellen Kartellklagen.

Chancen durch neue Produkte und Dienstleistungen

Die Branche der Unterwegsversorgung ist von Schnelllebigkeit und Innovationskraft geprägt. Die zunehmende Mobilität und Flexibilität der Menschen führen zu immer neuen Bedürfnissen nach Produkten und Dienstleistungen, die in den heutigen Planungen der Lekkerland Gruppe nicht berücksichtigt sind und somit zu einer positiven Geschäftsentwicklung beitragen können. Beispiel dafür sind die potenzielle Stärkung der Marktposition als Tabakdistributor im Zusammenhang mit den Anforderungen aufgrund von Track & Trace sowie die stetig wachsende Anzahl neuer Prepaid-Produkte. Auch die Entwicklung neuer Shopkonzepte bietet Chancen in diesem schnell wachsenden und sich verändernden Markt.

Chancen durch schnellere Umsetzung der Strategie

Die Lekkerland Strategie hat Einfluss auf die Ergebnisse der Lekkerland Gruppe. Sie ist langfristig ausgelegt und zielt darauf ab, der bevorzugte Partner („Your most convenient partner“) für die Lekkerland Kunden zu sein. Der Erfolg von Lekkerland hängt wesentlich von der Umsetzungsgeschwindigkeit der weiterentwickelten Strategie ab. Sollten sich die Projekte zur Erreichung der strategischen Ziele schneller umsetzen lassen als erwartet, könnte sich dies positiv auf die Umsatzerlöse und die Ertragslage der Lekkerland Gruppe auswirken.

3.2 Risikobericht

Unternehmerisch zu handeln bedeutet auch, bewusst Risiken einzugehen und die sich bietenden Chancen zu nutzen. Um Risiken frühzeitig zu erkennen und entsprechende Gegenmaßnahmen einzuleiten, betreibt Lekkerland ein Corporate Governance System. Es basiert auf den folgenden Komponenten:

- Die General Business Principles sind die Richtschnur des Handelns. Dazu gehören insbesondere der Code of Conduct, die Geschäftsordnung und die Unternehmensrichtlinien.
- Mit dem Business Risk Management System (RMS) prüft der Konzern die Risiken der Geschäftsabläufe sowie die Wirksamkeit notwendiger Maßnahmen zur Gegensteuerung.

- Mit der jährlichen Unterzeichnung einer Entsprechenserklärung dokumentiert das Management, dass in allen Bereichen die Vorgaben der Unternehmensleitung zur Corporate Governance eingehalten werden. Sofern Abweichungen eingetreten sind, ist über diese zu berichten.

Der Vorstand bekennt sich ausdrücklich zum Corporate Governance System. Es hat dazu beigetragen, dass Risiken innerhalb der Lekkerland Gruppe deutlich verringert werden konnten. Das Corporate Governance System leistet somit einen wesentlichen Beitrag zu einer erfolgreichen Zukunft der Gruppe. Das RMS ist bei Lekkerland fester Bestandteil der Geschäfts-, Planungs- und Kontrollprozesse. Die Identifikation, Analyse, Bewertung und Behandlung von Risiken erfolgt durch die Management-Teams der einzelnen Tochtergesellschaften. Die jeweiligen Risk Officer der Tochtergesellschaften berichten regelmäßig und in strukturierter Form an den Chief Risk Officer (CRO) der Konzern-Holding. In den regelmäßigen Sitzungen des Audit Committees werden Risiken und Maßnahmen diskutiert. Der CRO fasst in seinem Risikobericht gegenüber Vorstand und Prüfungsausschuss des Aufsichtsrats die Risiko-Reports der Bereiche zusammen. Damit ist ein ungehinderter vertikaler Informationsfluss von den Landesgesellschaften über die Konzern-Holding und den Vorstand bis hin zum Aufsichtsrat gewährleistet.

Daneben hat Lekkerland ein Compliance-Management-System eingeführt, um die Einhaltung von vertraglichen und gesetzlichen Verpflichtungen sicherzustellen. Dies gilt insbesondere im Hinblick auf die Erfüllung der relevanten Vorschriften und Richtlinien für den Handel mit Lebensmitteln, Tabakwaren und Prepaid-Guthaben. Das Compliance-Management-System ist notwendig, um die steigenden Anforderungen von Kunden und Lieferanten entlang der Supply-Chain zu erfüllen. Zudem haben die vertraglichen Verpflichtungen zur Einhaltung von gesetzlichen wie auch nicht gesetzlichen Anforderungen zugenommen.

Die Transparenz bezüglich der Compliance-Anforderungen hilft, Compliance-Risiken zu verringern und Compliance-Themen in die täglichen Geschäftsabläufe zu integrieren. Eine proaktive Selbstverpflichtung zu Compliance erhöht darüber hinaus das Vertrauen von Kunden, Lieferanten und Mitarbeitern in das Unternehmen.

Lekkerland bekennt sich zur Einhaltung der folgenden Compliance-Grundsätze:

- Lekkerland bekennt sich zu einer vollständigen Erfüllung aller relevanten gesetzlichen Vorschriften sowie unternehmens-internen Regelungen und Vorgaben.
- Lekkerland bekennt sich zur vollständigen Erfüllung der mit den Geschäftspartnern vereinbarten Leistungen und Verpflichtungen.
- Lekkerland verpflichtet sich selbst und seine Mitarbeiter durch das Compliance-Management-System zur Einhaltung aller relevanten Gesetze, Verordnungen und Richtlinien sowie vertraglichen Vereinbarungen und freiwilligen Regeln.

- Lekkerland schafft mit seinem Compliance-Management-System Transparenz und eine unabdingbare Voraussetzung zur Erfüllung seiner hohen Qualitätsstandards.

- Lekkerland möchte die Führungskräfte mit dem Compliance-Management-System bei der Wahrnehmung ihrer ursprünglichen Führungsverantwortung unterstützen.

Das Compliance-Management-System umfasst das Compliance Risk Management, den Code of Conduct und den Corporate Governance Kodex.

Wesentliche Merkmale des internen Kontroll- und Risikomanagementsystems im Hinblick auf den Konzernrechnungslegungsprozess:

Innerhalb der Lekkerland Gruppe umfasst das rechnungslegungsbezogene interne Kontrollsystem (IKS) die Gesamtheit aller Grundsätze, Verfahren und Maßnahmen zur Sicherstellung der Ordnungsmäßigkeit und Verlässlichkeit der externen Rechnungslegung.

Das rechnungslegungsbezogene IKS soll insbesondere sicherstellen, dass:

- Geschäftsvorfälle in Übereinstimmung mit den gesetzlichen Vorschriften, der Satzung und anderen internen Richtlinien vollständig, zeitnah und richtig erfasst, verarbeitet und dokumentiert werden,
- die Buchungsunterlagen richtig und vollständig sind,
- Inventuren ordnungsgemäß durchgeführt und bei Differenzen entsprechende Maßnahmen ergriffen werden,
- Vermögenswerte und Schulden zutreffend angesetzt, ausgewiesen und bewertet werden sowie
- verlässliche und relevante Informationen zeitnah und vollständig bereitgestellt werden.

Das rechnungslegungsbezogene IKS bei Lekkerland besteht grundsätzlich aus Regelungen zur Steuerung sowie aus Regelungen zur Überwachung der Unternehmensaktivitäten. Das Überwachungssystem setzt sich dabei wiederum aus prozessintegrierten und prozessunabhängigen Maßnahmen zusammen.

Das rechnungslegungsbezogene IKS der in den Konzern-Abschluss einbezogenen Unternehmen umfasst unter anderem die folgenden wesentlichen Merkmale und Instrumente:

- klare und eindeutige Organisations-, Kontroll- und Überwachungsstruktur sowie Funktionstrennung,
- Sicherstellung der erforderlichen qualitativen und quantitativen personellen Besetzung in den jeweiligen Abteilungen,
- Sicherstellung einer einheitlichen Bilanzierung durch ein gruppenweit gültiges „Group Accounting Manual“,

- Reporting über SAP-Standardsoftware SEM-BCS,
- konzernweit abgestimmte Planungs-, Reporting- und Controllingprozesse und -instrumente,
- Vollständigkeit und Richtigkeit der Rechnungswesensdaten werden regelmäßig durch geeignete und angemessene Kontrollen verifiziert,
- strikte Trennung von erfassenden und prüfenden Funktionen,
- Regelungen und Überwachung der Zugriffsberechtigungen auf rechnungslegungsbezogene Daten und EDV-Systeme und
- Überprüfung rechnungslegungsrelevanter Prozesse durch die interne Revision.

Rechnungslegungsbezogene Risiken aus derivativen Finanzinstrumenten werden im Anhang des Konzern-Abschlusses erläutert.

Das IKS, bezogen auf die Konsolidierung, umfasst unter anderem die folgenden wesentlichen Merkmale und Instrumente:

- Konsolidierung unter Anwendung der SAP-Standardsoftware SEM-BCS,
- Sicherstellung der erforderlichen qualitativen und quantitativen personellen Besetzung im Konzern-Rechnungswesen,
- gruppenweite Richtlinien zur einheitlichen Darstellung und Verbuchung konzerninterner Transaktionen und
- klar definierte Prozesse zur Identifizierung und Umsetzung rechnungslegungsrelevanter Vorschriften.

Die auf den Anforderungen des international anerkannten COSO-Standards (COSO = Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission) basierende IKS-Methodik kommt insbesondere in den operativen Gesellschaften in Deutschland und in der Schweiz zur Anwendung und wird künftig auch sukzessive auf weitere Gruppengesellschaften ausgerollt.

Risikomanagementsystem im Hinblick auf den Rechnungslegungsprozess

Das Risikomanagement ist im Hinblick auf den Rechnungslegungsprozess in das die gesamten Lekkerland Aktivitäten umspannende RMS eingebettet. Dies umfasst die organisatorischen Regelungen und Maßnahmen zur Risikoerkennung und zum Umgang mit den unternehmerischen Risiken.

Risikobewertung

Das RMS basiert bei Lekkerland auf einer systematischen Bestandsaufnahme und laufenden Aktualisierung aller bekannten relevanten wesentlichen Risiken. Diese Risiken werden gemäß ihrer geschätzten Eintrittswahrscheinlichkeit und ihrem Schadenspotenzial, bezogen auf das EBIT, klassifiziert und in einer Risikolandkarte zusammengefasst.



Risikokategorien und Einzelrisiken

Im Folgenden werden die Risikofaktoren aufgeführt, die aus der Sicht der Unternehmensleitung relevant sind. Die Risikobewertung bezieht sich grundsätzlich auf alle Segmente, sofern nicht gesondert erläutert.

Dabei werden die Risiken stärker aggregiert, als dies zur internen Steuerung erfolgt. Der Beurteilung und Einstufung der nachfolgend dargestellten Risiken liegt grundsätzlich der gleiche Zeitraum zugrunde, der auch für die Prognoseberichterstattung angewendet wird.

Umfeld- und Branchenrisiken

Die gesamtwirtschaftliche Entwicklung und das sich kontinuierlich verändernde Konsumentenverhalten beeinflussen die Lekkerland Gruppe unmittelbar. Auch staatliche Eingriffe können direkten Einfluss auf die Umsatz- und Ergebnisentwicklung der Gruppe haben, beispielsweise Verbrauchssteuererhöhungen, Rauchverbote, die Tabakproduktrichtlinie, die Zahlungsdiensterichtlinie und die daraus entstehenden Sorgfaltspflichten sowie in Deutschland die Lkw-Maut, das potenzielle Dieselfahrverbot in einzelnen Großstädten und das Einwegpfand. In den Niederlanden wird zudem aktuell ein potenzielles Verbot von Tabakwarenautomaten diskutiert. Dies könnte negative Auswirkungen auf die lokale Gesellschaft der Lekkerland Gruppe haben, die das Automatengeschäft in den Niederlanden betreibt. Auch die Entwicklungen auf den globalen Rohstoffmärkten, beispielsweise für Zucker und Kakao, haben meist indirekten Einfluss auf das Geschäft. Solche Eingriffe und exogene Einflüsse muss und will die Lekkerland Gruppe kompensieren. Aus diesem Grund hat sich Lekkerland so flexibel wie möglich aufgestellt. Das breit angelegte Sortiment sowie variabel

einsetzbare Vertriebs- und Distributionskonzepte verhindern, dass die Gruppe zu sehr von einzelnen Sortimenten abhängig ist.

Angesichts dieser Maßnahmen stuft Lekkerland den Eintritt dieser Risiken als gering ein, kann aber ein moderates Schadenspotenzial nicht ausschließen. Lekkerland wertet diese Risiken als geringe Risiken.

Leistungswirtschaftliche Risiken

Durch die Erweiterung von Kundenbeziehungen, aber auch durch die Ausweitung der Sortimente und Leistungsprogramme verbreitert Lekkerland seine Geschäftsbasis. Die beiden größten Kunden der Gruppe haben zusammen einen Umsatzanteil von knapp 20 %, die übrigen Kunden weisen deutlich geringere Anteile am Gesamtumsatz auf. Die Vertragsbeziehungen und -konditionen mit Kunden werden zum Teil im Rahmen von Ausschreibungen in regelmäßigen Abständen neu verhandelt. Aufgrund der hohen Kompetenz und des attraktiven Gesamtpakets, verbunden mit der bereits langjährigen erfolgreichen Zusammenarbeit mit diesen Kunden, wird das Risiko eines wesentlichen Kundenverlusts grundsätzlich als mittel eingeschätzt und kann somit nicht ausgeschlossen werden. Im Jahr 2016 hat zum Beispiel ein großer Kunde beschlossen, künftig auch eine Geschäftsbeziehung mit einem Einzelhandelsunternehmen einzugehen. So könnte es infolge von Konsolidierungsbestrebungen und Unternehmensverkäufen zu Kundenverlusten kommen. Weitere Risiken bestehen in Form potenzieller Forderungsausfälle. Dem Forderungsausfallrisiko begegnet Lekkerland, abhängig von der individuellen Risikoeinstufung, gegebenenfalls durch Warenkreditversicherungen oder andere Sicherungsinstrumente, insofern wird die Eintrittswahrscheinlichkeit als gering eingeschätzt. Lekkerland ist davon überzeugt, dass aufgrund seiner Führungsposition im Markt und der ergriffenen Maßnahmen die Eintrittswahrscheinlichkeit als mittel gewertet werden kann. Ein wesentliches Schadenspotenzial kann insgesamt aber nicht vollständig ausgeschlossen werden. Wir stufen das Risiko insgesamt als mittleres Risiko ein.

Finanzwirtschaftliche Risiken

Der Handel insbesondere mit Tabakwaren führt regelmäßig zu einem vergleichsweise hohen Finanzierungsbedarf im Net-Operating-Capital. Lekkerland hat mit der Lekkerland Finance B.V. in den Niederlanden ein internationales Treasury und Cash Management sowie einen gruppenweiten Cash-Pool aufgebaut.

In den Jahren 2005 und 2007 hat Lekkerland zur Sicherung der mittel- und langfristigen Finanzierung zins- und wechsellkursabgesicherte Anleihen im Wert von insgesamt 295,0 Mio. US-\$ und 8,0 Mio. € aufgenommen (US-Private-Placements). Davon wurden planmäßig in den Jahren 2010 bis 2016 insgesamt 125,0 Mio. US-\$ und 8,0 Mio. € sowie 2017 weitere 100,0 Mio. US-\$ zurückgeführt. Die letzten beiden Tranchen über insgesamt 70,0 Mio. US-\$ werden im Jahr 2019 fällig.

Hinsichtlich der Risikoberichterstattung zu den Finanzinstrumenten verweisen wir auf den Abschnitt „Finanz- und Vermögenslage“ im Kapitel 2.3.

2017 wurde der langfristige Finanzbedarf durch die Aufnahme neuer Anleihen in € mit einem Gesamtvolumen von 100,0 Mio. € abgesichert. Davon weisen 70,0 Mio. € eine Laufzeit von zehn Jahren sowie 30,0 Mio. € eine Laufzeit von zwölf Jahren auf.

Durch diese Bonds und die Pflege langjähriger und guter Beziehungen zu den Hausbanken gilt die Finanzierung des Konzerns als gesichert. Die Konzernfinanzierung ist teilweise an bestimmte kreditvertragliche Bedingungen (Financial Covenants) gekoppelt, deren Nichteinhaltung zu einem vorzeitigen Kündigungsrecht beziehungsweise sofortiger Fälligkeit führen könnte. Die Einhaltung dieser Vorgaben wird durch Lekkerland sowohl im Rahmen der operativen Geschäftstätigkeit als auch bei der Planung laufend überwacht. Zum Bilanzstichtag waren und sind derzeit keinerlei Hinweise auf ein potenzielles Risiko aus der Nichteinhaltung dieser Financial Covenants erkennbar. Lekkerland schätzt den Eintritt des Risikos als gering ein und bewertet das Schadenspotenzial als niedrig. Wir stufen das Risiko daher insgesamt als geringes Risiko ein.

IT- und Ereignisrisiken

Als internationaler Handels- und Logistikkonzern ist Lekkerland auf eine leistungsstarke und funktionsfähige IT-Landschaft angewiesen.

Das Business Continuity Management von Lekkerland regelt daher alle wesentlichen Aspekte. Die definierten Notfall- und Recovery-Pläne decken dabei sowohl Störungen im IT-Umfeld als auch ereignisbezogene Risiken (zum Beispiel Elementarrisiken) ab. Regelmäßige Schulungen zur Prävention und die Absicherung durch Versicherungen mindern dabei die Auswirkungen. Lekkerland hat die Verantwortung und Administration für die Lekkerland Datensysteme und Rechenzentren an einen internationalen IT-Dienstleister übertragen, um die bis dahin in der Frechener Zentrale angesiedelten Rechenzentren wirtschaftlich effizienter und sicherer zu gestalten. Die Vereinheitlichung der IT-Landschaft durch das Projekt Become One reduziert den Eintritt potenzieller IT-Risiken auch zukünftig. Eine erfolgreiche Einführung von Become One erfolgte bisher bei allen administrativen Gesellschaften im Jahr 2016 sowie bei der für das Eigenmarkengeschäft zuständigen convivo GmbH und der operativen Gesellschaft in der Schweiz im Geschäftsjahr 2017.

Eine gruppenweite Einführung einer neuen IT-Landschaft ist natürlich mit einem beträchtlichen Einsatz von Ressourcen verbunden und unterliegt auch einer Vielzahl von Risiken.

Mit dem Ergreifen der oben ausgeführten Maßnahmen kann der Eintritt des Risikos als gering eingeschätzt werden. Aufgrund der integrierten IT-Systeme und -Prozesse ist im Falle eines Eintritts ein gravierendes Schadenspotenzial nicht auszuschließen. Insofern führt dies zu einer Gesamteinschätzung als mittleres Risiko.

Prozessrisiken

Lekkerland verbessert laufend seine Prozesse. Die vielfältigen Regelungen der Kontrollsysteme unterstützen das Unternehmen dabei, Fehlentwicklungen rechtzeitig zu erkennen und zu korrigieren.

Projekt- und Change-Management-Prozesse sowie ein ausgeprägtes Qualitätsmanagement adressieren Risiken, die sich aus der Änderung von Prozessen ergeben könnten. Risiken werden als Teil der Unternehmenskultur offen auf allen Ebenen angesprochen. Auch bezogen auf Prozessrisiken wird das Projekt Become One durch die Vereinheitlichung und Optimierung von Prozessen dafür sorgen, dass Prozessrisiken so weit wie möglich minimiert werden. Die Implementierung einer gruppenweit einheitlichen Projektmanagement-Methode stellt einen weiteren Baustein in der erfolgreichen Bewältigung wichtiger Projekte bei Lekkerland dar.

Lekkerland schätzt den Eintritt des Risikos als gering ein. Sollte dieses Risiko dennoch eintreten, könnte es ein moderates Schadenspotenzial zur Folge haben. Lekkerland stuft dieses Risiko als geringes Risiko ein.

Rechtliche Risiken

Das regulatorische Umfeld hat sich in den letzten Jahren weiter verschärft. Die Regelungen sind teilweise hochkomplex. Jede Nichteinhaltung der einschlägigen Gesetze und Vorschriften seitens Lekkerland oder jede gegen Lekkerland vorgebrachte Beschuldigung eines Gesetzesverstößes, ob gerechtfertigt oder nicht, könnte sich in wesentlichem Maße auf das Ergebnis von Lekkerland auswirken.

Eine exakte Bewertung des Risikos ist aufgrund der Vielzahl an relevanten gesetzlichen und rechtlichen Anforderungen und der ebenso großen Vielzahl an möglichen Verstößen schwierig.

Lekkerland prüft laufend neue gesetzliche Anforderungen, neue Entwicklungen bei der Rechtsdurchsetzung sowie öffentlich verfügbare Informationen zu Compliance-Problemen, die im Großhandel, in den Produktgruppen oder der Wirtschaft allgemein auftreten.

Vor diesem Hintergrund sorgt Lekkerland dafür, dass seine Mitarbeiter den Verhaltenskodex (Code of Conduct) kennen und ihn einhalten.

Zur Sicherstellung der Einhaltung rechtlicher Anforderungen durch seine Organe und Mitarbeiter betreibt Lekkerland ein Compliance-Management-System, für dessen Organisation und Weiterentwicklung der Chief Compliance Officer zuständig ist, der gezielt Maßnahmen steuert, um die Organe und Mitarbeiter von Lekkerland im Hinblick auf die Einhaltung von Gesetzen und Richtlinien (Compliance) zu sensibilisieren und ihnen Instrumente und Methoden zur Prävention und Beseitigung von Compliance-Vorfällen zur Verfügung zu stellen.

Der Chief Compliance Officer koordiniert in Abstimmung mit dem Vorstand der Lekkerland AG unternehmensweit die Einführung relevanter Richtlinien sowie entsprechende Weiterbildungs- und Umsetzungsmaßnahmen. Diese Maßnahmen werden überwacht und dokumentiert, um Trends zu ermitteln, Risiken zu analysieren und eine einheitliche Anwendung der Richtlinien im gesamten Konzern zu gewährleisten.

Mit Unterstützung der Rechtsabteilung ist Lekkerland zudem bestrebt, so frühzeitig wie möglich rechtliche Risiken zu antizipieren.

Die Identifikation dieser Risiken, die Abschätzung ihrer potenziellen Auswirkungen und die Ergreifung entsprechender präventiver Maßnahmen sollen dazu beitragen, Verfahrensstreitigkeiten oder Haftungsverpflichtungen zu vermeiden. Dazu setzt Lekkerland auch externe Dienstleister ein, um Spezialthemen angemessen Rechnung zu tragen. Es bestehen keine bestandsgefährdenden Risiken aus offenen Verfahren oder Haftungsverpflichtungen.

Obwohl Lekkerland den Eintritt des Risikos als gering sieht, kann Lekkerland ein wesentliches Schadenspotenzial nicht vollständig ausschließen. Das Risiko wird von Lekkerland als mittleres Risiko eingestuft.

Gesamtbeurteilung der Risiken- und Chancensituation

Lekkerland verfügt über umfangreiche Maßnahmen zur Identifizierung und Bewertung von Chancen und Risiken. Potenzielle Auswirkungen werden regelmäßig und systematisch bewertet. Zudem wird auf diese mit angemessenen Maßnahmen reagiert. Verbleibende Risiken sind ausreichend, zum Beispiel durch Versicherungen, abgedeckt.

Nach Überzeugung von Lekkerland gefährden die Risiken weder einzeln noch in ihrer Gesamtheit den Fortbestand des Unternehmens.

3.3 Prognosebericht

Entwicklung der Gesamtwirtschaft und Branche

Der Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung erwartet insgesamt eine Fortsetzung des Aufschwungs der Weltwirtschaft. Für die Vereinigten Staaten gehen die Sachverständigen in ihren Prognosen davon aus, dass sich die moderate Wachstumsdynamik 2018 fortsetzen wird. Auch in China sollte es voraussichtlich nicht zu größeren Verwerfungen kommen und das Wachstum konstant hoch bleiben. Das Vereinigte Königreich dürfte sich im Jahr 2018 auf einem ähnlichen Niveau bewegen wie im Jahr 2017. In Japan und im Euroraum wird sich der Aufschwung voraussichtlich auch fortsetzen, wobei sich die Wachstumsraten angesichts der bereits hohen Auslastung etwas abschwächen dürften. Insgesamt wird ein weltwirtschaftliches BIP von 3,2 % für das Jahr 2018 prognostiziert. Die weitere weltwirtschaftliche Entwicklung ist zahlreichen Risiken ausgesetzt, wobei das Verhältnis von Chancen und Risiken derzeit wesentlich ausgewogener ist als in den Vorjahren. Dies spiegelt sich auch in einer zunehmend robuster erscheinenden Weltwirtschaft wider. Dennoch sind insbesondere geopolitische Krisen, die anhaltende politische Unsicherheit in den Vereinigten Staaten, die Gefahr einer Abschwächung des chinesischen Wirtschaftswachstums sowie mögliche Turbulenzen auf den internationalen Finanzmärkten als Risiken zu nennen, die die zukünftige Entwicklung der globalen Wirtschaft signifikant beeinflussen könnten.

Im Euroraum wird sich die starke Wachstumsdynamik voraussichtlich in einer leicht abgeschwächten Form fortsetzen. Wichtigster Wachstumstreiber wird die erwartete robuste Inlandsnachfrage

sein, die annahmegemäß durch den anhaltenden Beschäftigungsaufbau weiter gestärkt wird. Aufgrund der insgesamt hohen Auslastung der Produktionskapazitäten wird zwar mit einer weiterhin starken Wachstumsdynamik im kommenden Jahr gerechnet, die sich aber voraussichtlich leicht abschwächen wird. Der Sachverständigenrat prognostiziert für das Jahr 2018 einen Anstieg des BIP auf 2,1 %. Die Zunahme politischer Risiken, das weiterhin hohe Niveau notleidender Kredite in einigen Mitgliedstaaten und ein unerwarteter Anstieg des Zinsniveaus könnten sich negativ auf das erwartete Wachstum auswirken. Dem gegenüber stehen Chancen mit potenziell positiven Effekten wie beispielsweise eine stärker ausfallende Investitionsdynamik und der Ausbau der Produktionskapazitäten. Langfristig wirkt allerdings das anhaltend geringe Produktivitätswachstum im Euroraum dämpfend auf das Wachstum. Die Verbraucherpreisinflation wird voraussichtlich im kommenden Jahr bei 1,5 % liegen. Für die Arbeitslosenquote im Euroraum wird für das Jahr 2018 mit einem leichten Rückgang auf 8,5 % gerechnet; 2017 hatte sie bei 8,7 % gelegen.

Der kräftige Aufschwung der deutschen Wirtschaft wird sich wohl auch im Jahr 2018 weiter fortsetzen. Die Europäische Kommission prognostiziert für das Jahr 2018 ein Wirtschaftswachstum von voraussichtlich 2,1 %. Damit liegt das Wirtschaftswachstum annähernd auf dem Niveau von 2017. Die deutsche Wirtschaft kommt damit allmählich in eine Boomphase und es gibt deutliche Anzeichen für eine Überauslastung der gesamtwirtschaftlichen Produktionskapazitäten. Aufgrund der damit einhergehenden stärker werdenden Arbeitskräfteknappheit zeigen Preise und Löhne bereits einen moderaten Aufwärtstrend. Zusammen mit einer voraussichtlich stabilen Arbeitsmarktentwicklung wird auch in Zukunft der private Konsum der Hauptantrieb der konjunkturellen Entwicklung in Deutschland sein. Für das Jahr 2018 wird ein Zuwachs des privaten Konsums von 1,8 % erwartet.

Für die Niederlande wird im kommenden Jahr ein BIP-Wachstum von 2,7 % prognostiziert. In Österreich setzt sich der Aufschwung nach Expertenmeinung mit weiterhin kräftigen Wachstumsraten fort. Der private Konsum und ein sehr dynamisches Investitionsklima sind die Basis für ein erwartetes Wirtschaftswachstum von 2,4 % im Jahr 2018. Für Belgien wird ein Anstieg von 1,8 % vorhergesagt. Spanien wächst mit 2,5 % weiterhin stabil, auch wenn die Zuwachsrate aufgrund des Rückgangs des privaten Konsums unter dem Vorjahresniveau liegt. Für 2018 erwartet die Schweizerische Eidgenossenschaft mit 2,3 % ein verhältnismäßig starkes BIP-Wachstum.

Die Einschätzungen für die einzelnen Länder und für die Gesamtwirtschaft sind mit zahlreichen Risiken behaftet. Zudem ist kaum verlässlich vorhersehbar, wie sich die Entwicklungen auf die jeweilige Konsumneigung auswirken werden. Außerdem ist zu berücksichtigen, dass die Branche der Unterwegsversorgung auch anderen Einflussfaktoren unterliegt. Insofern ist eine Prognose über die Auswirkungen der gesamtwirtschaftlichen und branchenbezogenen Rahmenbedingungen auf die Lekkerland Sortimentsbereiche, Serviceleistungen und Kunden schwierig. Lekkerland geht unverändert davon aus, dass insbesondere durch die stetig steigende Mobilität Convenience-Shops weiterhin gut frequentiert werden.

WIRTSCHAFTLICHE ENTWICKLUNG BIP, PROGNOSE *

Deutschland	2,1 %
Niederlande	2,7 %
Belgien	1,8 %
Österreich	2,4 %
Spanien	2,5 %
Schweiz	2,3 %

* Prozentuale Veränderung relativ zum Vorjahr
Quelle: EU-Kommission / SECO

Zudem sollten auch der Wunsch der Verbraucher nach einfachem und bequemem Genuss sowie die Lust, sich unterwegs mit Snacks und Getränken zu versorgen, zukünftig weiter zunehmen.

Die regulatorischen Eingriffe hinsichtlich des Verkaufs und Konsums von Tabakwaren und alkoholischen Getränken werden sich auch zukünftig europaweit verschärfen. Sie werden weiterhin Herausforderungen für die Geschäftstätigkeit der Lekkerland Gruppe darstellen.

Geschäftsentwicklung

Convenience wird immer mehr zu einem Trend in allen Lebensbereichen, eine Art Lebensstil. Dies führt dazu, dass immer mehr Wettbewerber dieses attraktive Geschäftsfeld in ihren Fokus rücken und sich die Wettbewerbsbedingungen für Lekkerland in diesem Wachstumsmarkt verschärfen.

Zudem zeigt der Tabakmarkt kontinuierlich abnehmende Tendenzen mit resultierendem Preis- und Margendruck.

Der zunehmenden Wettbewerbsintensität und den schwierigen Rahmenbedingungen im Tabaksegment begegnet Lekkerland mit diversen kurz- bis mittelfristigen Initiativen, die sowohl auf Wachstum als auch auf Optimierungen des Produkt- / Dienstleistungs-sortimentes sowie des Kundenportfolios ausgerichtet sind.

Angesichts des sehr erfreulichen Ergebnisses im Geschäftsjahr 2017 geht der Konzern für das Jahr 2018 von einem leicht rückläufigen Umsatz und einem niedrigeren Rohertrag aus.

Die verschiedenen begonnenen und weiter umzusetzenden aufeinander abgestimmten Transformationsprogramme in den Landesgesellschaften werden zu einer weiteren Effektivitäts- und Effizienzsteigerung beitragen.

Die operative Umsetzung der weiterentwickelten Strategie setzt in Teilbereichen allerdings den Aufbau zusätzlicher interner fachlicher Kompetenzen oder externe Unterstützung voraus. Zudem werden aufgrund der Einmaleffekte im Jahr 2017 geringere sonstige betriebliche Erträge als im laufenden Geschäftsjahr erwartet.

Insgesamt wird für das Geschäftsjahr 2018 daher mit einem EBITDA und EBIT der fortgeführten Geschäftsbereiche auf dem guten Niveau des Jahres 2016 gerechnet.

Ergänzend sei darauf hingewiesen, dass die Erstanwendung des IFRS 15 „Umsatzerlöse aus Verträgen mit Kunden“ im Geschäftsjahr 2018 in Einzelfällen dazu führen wird, dass ein Warenverkauf oder eine Dienstleistung teilweise oder vollständig nicht mehr als Umsatz zu qualifizieren ist. Zu weiteren Informationen wird auf die Ziffer 1.2 im Konzern-Anhang verwiesen.

Segmententwicklung

Im Segment Deutschland erwartet Lekkerland 2018 einen leichten Rückgang der Umsatzerlöse und einen niedrigeren Rohertrag. Die Umsatzrückgänge aufgrund des bereits angesprochenen sukzessiven Verlustes eines Großkunden sowie die Entwicklungen auf dem Tabakmarkt werden somit trotz eines umfangreichen Maßnahmenpakets nicht vollständig kompensiert werden.

Geringere sonstige betriebliche Erträge sowie höhere Personalkosten aufgrund von Tarifsteigerungen werden voraussichtlich somit auch zu einem merklich rückläufigen EBITDA und EBIT beitragen.

Im Segment Restliches Westeuropa wird erwartet, dass die Umsatzerlöse und der Rohertrag sich im Jahr 2018 insgesamt auf Vorjahresniveau bewegen werden. Der steigende Wettbewerbsdruck in den einzelnen Ländern führt zu vereinzelt Kundenverlusten, die jedoch durch Neukunden, Ausweitung der Absatzmengen sowie einen höheren Anteil der margenstärkeren Produktgruppe Food / Non-Food ausgeglichen werden sollen.

In den Niederlanden, Belgien und Österreich werden die jeweiligen Transformationsprogramme weitere Optimierungen mit sich bringen, wodurch inflationsbedingten Kostensteigerungen entgegengewirkt werden kann.

Insgesamt wird für das Segment Restliches Westeuropa ein EBITDA und EBIT auf Niveau des Berichtsjahres 2017 erwartet.

Gesamtaussage zum Prognosebericht

Die Lekkerland Gruppe wird im Jahr 2018 fokussiert an der Umsetzung der weiterentwickelten Strategie „Convenience 2020“ arbeiten. Aufgrund des weiter steigenden Wettbewerbsdrucks und des herausfordernden Tabakmarktes dürften die wesentlichen Erfolgskennzahlen im Geschäftsjahr 2018 zwar niedriger ausfallen als im Geschäftsjahr 2017, werden aber auf dem guten Niveau des Jahres 2016 erwartet.

Strategische Ausrichtung

Die Strategie „Convenience 2020“ ist die Basis für die erfolgreiche Entwicklung der Lekkerland Gruppe in den letzten Jahren. Dynamische Veränderungen des Endkonsumentenverhaltens erfordern naturgemäß regelmäßige Überprüfungen und Optimierungen einer Strategie. Daher hat der Vorstand der Lekkerland AG & Co. KG die Strategie „Convenience 2020“ im Jahr 2017 weiterentwickelt. Bei der angepassten Strategie „Convenience 2020“ stehen der direkte Lekkerland Kunde sowie der Endverbraucher unverändert im Mittelpunkt aller Aktivitäten. Das erklärte Ziel ist, „Your most convenient partner“ für die Lekkerland Kunden zu werden, und dies über alle Bereiche der gesamten Wertschöpfungskette.

Insbesondere für die junge Generation gehört die unterwegsversorgung zum Alltag, wodurch eine nachhaltige Wachstumsentwicklung als gesichert angesehen werden kann. Die Möglichkeiten für Konsumenten, sich unterwegs zu versorgen, sind deutlich gestiegen und werden weiter steigen. Dadurch verändern sich auch die Erwartungen der Endverbraucher hinsichtlich Qualität, Angebot, Preis-Leistung und Konsumerlebnis. Der Aufbau neuer Sortimente, Absatzkanäle, Dienstleistungen und attraktiver Shopkonzepte wird durch verschiedene ausgewählte und aufeinander abgestimmte Projekte unterstützt.

Das innovative und wachstumsstarke Geschäftsfeld der unterwegsversorgung mit Convenience-Artikeln und -Dienstleistungen wird auch zukünftig umfassende Chancen bieten, um ein profitables Wachstum der Lekkerland Gruppe zu ermöglichen.

Die weiterentwickelte Unternehmensstrategie „Convenience 2020“ ist zielführend und wird Lekkerland mittel- und langfristig zu einem noch leistungs- und wettbewerbsfähigeren Anbieter von Lösungen im Umfeld der unterwegsversorgung machen.

Die Lekkerland Gruppe hat somit eine klare mittel- und langfristige Unternehmensstrategie, die zukünftig nachhaltig profitables Wachstum ermöglicht.

Frechen, den 29. März 2018

Lekkerland AG, Ternitz (Österreich)

Patrick Steppe

Dr. Edgar C. Lange

Dr. Jochen Großpietsch

Dieses Dokument enthält vorausschauende Aussagen zu aktuellen Einschätzungen zukünftiger Vorgänge. Diese Aussagen sind einer Reihe von Risiken und Unsicherheiten unterworfen. Sollten sich die den vorausschauenden Aussagen zugrunde liegenden Annahmen als unrichtig erweisen, könnten die tatsächlichen Ergebnisse wesentlich von den in diesen Aussagen genannten oder implizit zum Ausdruck gebrachten Ergebnissen abweichen.