

Zwischenbericht

zum 31. März 2006

KARSTADT QUELLE^{AG}

Fakten

Immobilien-Portfolio im Wert von 4,5 Mrd. € veräußert – Gesamtwert der Immobilien 5,1 Mrd. €

- Unternehmenswert deutlich gesteigert
- Konzern verfügt über neue, strategische Handlungsoptionen
- Konzern künftig finanziell völlig entschuldet
- Eigenkapitalquote steigt deutlich auf circa 20 %
- Hohe Einmalerträge im Geschäftsjahr 2006

KarstadtQuelle-Konzern operativ zufriedenstellend in das Geschäftsjahr 2006 gestartet

- Zahlenwerk durch umfangreiche Restrukturierung (Desinvestments) nicht mit dem Vorjahr vergleichbar
- Konzernergebnis (bereinigtes EBITDA): Planvorgaben übertroffen – Ergebnis (ohne Immobilienbereich) auf Vorjahresniveau
- Konzernumsatz: Warenhäuser leicht über, Thomas Cook leicht unter Vorjahr – Universalversand Deutschland: 20 % des Werbebudgets für offensive Marketingkampagne in das zweite Halbjahr verschoben, Umsatz wie erwartet rückläufig – Spezialversand leicht über Vorjahr
- Das zeitversetzte Ostergeschäft hat den Vorjahresvergleich beeinflusst
- Nettofinanzverbindlichkeiten und Working Capital deutlich verringert
- Umsatz- und Ergebnisprognose für das Geschäftsjahr 2006 bestätigt

KarstadtQuelle forciert neben der operativen Neuausrichtung die Konsolidierung und aktive Gestaltung der Märkte als Marktführer

Neues Vorstandsressort „Beschaffung und Einkauf“ unter der Leitung von Prof. Dr. Helmut Merkel – Erhöhung des Einkaufsvolumens in Asien angestrebt – Working Capital-Verringerung um 500 Mio. € geplant

Peter Wolf übernimmt im Konzernvorstand die Verantwortung für den stationären Einzelhandel

Ausblick

- Umsatz von 17 - 18 Mrd. €
- EBITDA von mehr als 1,1 Mrd. €
- Eigenkapitalquote größer als 20 %

Auf einen Blick*

			31.03.2006	31.03.2005	Veränderung in %
Umsatz ¹⁾	Karstadt	Mio. €	1.111,5	1.105,5	0,5
	Versandhandel	Mio. €	1.566,6	1.701,9	-7,9
	Thomas Cook	Mio. €	553,1	563,7	-1,9
	Dienstleistungen	Mio. €	78,1	68,9	13,3
	Immobilien	Mio. €	109,4	115,6	-5,4
	Überleitungsrechnung	Mio. €	-151,3	-156,3	-
	Gesamt	Mio. €	3.267,4	3.399,3	-3,9
Ertragslage	Karstadt	Mio. €	-27,2	-29,6	8,1
	Versandhandel	Mio. €	-12,5	0,4	-
	Thomas Cook	Mio. €	-38,8	-51,4	24,6
	Dienstleistungen	Mio. €	7,2	10,5	-31,0
	Immobilien	Mio. €	55,2	84,8	-34,9 ²⁾
	Überleitungsrechnung	Mio. €	-7,9	-9,2	-
	EBITDA bereinigt	Mio. €	-24,0	5,5	-
	EBITDA-Marge bereinigt	in %	-0,7	0,2	-
Jahresüberschuss nach Minderheiten	Mio. €	-106,8	-111,1	3,9	
Finanzlage	Free-Cash Flow	Mio. €	-27,5	-266,1	89,7
	Flüssige Mittel	Mio. €	671,6	815,9	-17,7
	Investitionen	Mio. €	37,2	39,5	-5,9
	Abschreibungen (ohne Firmenwertabschreibungen)	Mio. €	-79,0	-90,3	12,4
	Nettofinanzverbindlichkeiten	Mio. €	3.077,9	4.827,8	-36,2
	Working Capital	Mio. €	1.506,8	2.754,0	-45,3
Vollzeitbeschäftigte am Stichtag	Karstadt	Anzahl	25.185	30.208	-16,6
	Versandhandel	Anzahl	24.208	27.846	-13,1
	Thomas Cook	Anzahl	9.688	10.489	-7,6
	Dienstleistungen	Anzahl	2.107	2.416	-12,8
	Immobilien	Anzahl	75	80	-6,3
	Holding	Anzahl	174	175	-0,6
	Gesamt	Anzahl	61.437	71.214	-13,7
Aktie der KARSTADT QUELLE AG	Ergebnis je Aktie	€	-0,51	-0,56	9,3
	Stichtagskurs (31.03.)	€	19,41	7,74	150,8
	Höchstkurs (01.01. - 31.03.)	€	22,65	9,27	-
	Tiefstkurs (01.01. - 31.03.)	€	12,93	7,08	-

* Die Daten wurden angepasst. Die Bereinigungen betreffen Sonderfaktoren, Desinvestitionen und Gemeinschaftsunternehmen.

¹⁾ Vorjahresvergleich aufgrund tief greifender Restrukturierung nur eingeschränkt möglich.

²⁾ Immobilienergebnis aufgrund umfangreicher Desinvestitionen mit dem Vorjahr nicht vergleichbar. Zinsergebnis deshalb verbessert.

Inhalt

Bericht des Vorstandes 4

Weitere Informationen 12

Investitionen 12

Mitarbeiter 12

Die KarstadtQuelle-Aktie 13

Ereignisse nach dem Bilanzstichtag 13

Die Unternehmensbereiche 14

Karstadt 14

Versandhandel 16

Thomas Cook 18

Dienstleistungen 20

Immobilien 21

Konzernabschluss 22

Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung 22

Konzern-Bilanz 23

Entwicklung des Konzern-Eigenkapitals 24

Konzern-Kapitalflussrechnung 25

Segmentangaben 26

Erläuterungen zum Konzernabschluss 28

Bericht des Vorstandes

Sehr geehrte Aktionäre,

wir haben in der Restrukturierung und Neuausrichtung des KarstadtQuelle-Konzerns im ersten Quartal 2006 weitere, entscheidende Fortschritte gemacht. Der wichtigste Erfolg war zweifellos die Veräußerung unseres Warenhaus-Immobilien-Portfolios. Wir konnten es nicht nur schneller als erwartet, sondern auch zu einem weit über den Erwartungen liegenden Preis veräußern. Damit haben wir in Ihrem Sinne, sehr geehrte Aktionäre, den Unternehmenswert von KarstadtQuelle deutlich gesteigert.

Die Lage und die Zukunftsperspektiven des KarstadtQuelle-Konzerns haben sich durch diesen strategischen Schachzug auf einen Schlag deutlich verbessert. Durch die völlige finanzielle Entschuldung des Konzerns und eine deutlich gestiegene Eigenkapitalquote verfügen wir jetzt über die erforderlichen Handlungsoptionen, um KarstadtQuelle von der Phase der Restrukturierung in eine Phase, in der wir die Konsolidierung der Märkte aktiv gestalten, beziehungsweise in eine Phase des Wachstums zu überführen.

Der Kapitalmarkt honorierte unsere erfolgreiche Restrukturierung im ersten Quartal 2006 mit einem weiteren Kursanstieg um 51 %. Die Immobilienveräußerung wurde von einem Teil der inländischen Journalisten und der Finanzanalysten zunächst negativ begleitet. Inzwischen konnten wir jedoch viele internationale Investoren von der Vorteilhaftigkeit der strategischen Maßnahme überzeugen und so eine Reihe neuer Investoren gewinnen. Der Aktienkurs befindet sich weiter im Aufwärtstrend.

Wichtige Ereignisse im 1. Quartal 2006

Immobilienportfolio im Wert von 4,5 Mrd. € veräußert – Gesamtwert der Immobilien 5,1 Mrd. €

Am 8. Dezember 2005 haben wir bekannt gegeben, dass wir alle Optionen für die Verwertung unseres Immobilienvermögens überprüfen. Denn trotz aller bereits erzielten Erfolge in unserem umfangreichen Restrukturierungsprogramm hatten wir nach wie vor ein Problem, das uns sehr beschäftigte und auf das wir schon mehrfach hingewiesen hatten, nämlich die zu niedrige Eigenkapitalausstattung. Ein Konzern in dieser Größenordnung ist mit 3 % Eigenkapital auf Dauer zu anfällig.

Der Vorstand hat deshalb zunächst die US-Investmentbank Goldman Sachs und einige Wochen später zusätzlich die Investmentbank Rothschild beauftragt, Konzepte zur optimalen Wertrealisierung unseres Immobilienportfolios zu entwickeln. Wir haben dabei alle Formen der Verwertung überprüft: einen Teilbörsengang, einen Komplettverkauf, einen Teilverkauf usw.

Wir sind schließlich gemeinsam mit unseren Beratern zu dem Ergebnis gekommen, dass unser Immobilienvermögen (inklusive Pensionsfonds) rund 5,1 Mrd. € wert ist, wenn wir es optimal vermarkten. Um diesen maximalen Wert zu erreichen, haben wir uns – gestützt auf eine „fairness opinion“ von Rothschild – für folgende Transaktionsstruktur entschieden.

Wir haben im ersten Quartal 2006 die Veräußerung von Immobilien im Wert von 4,5 Mrd. € durchgeführt. Diese erfolgt in zwei Schritten:

■ **Veräußerung an ein gemeinsames Unternehmen zwischen dem Whitehall Fund (Tochtergesellschaft von Goldman Sachs) und KarstadtQuelle für 3,7 Mrd. €**

Veräußert wurde ein Paket von 174 Immobilien (85 Warenhäuser, 29 Parkhäuser, 12 Sporthäuser, 15 Bürogebäude sowie 33 andere Objekte). Das gemeinsame Unternehmen finanziert diesen Kaufpreis. Whitehall (51 % Beteiligung) obliegt die operative Führung des Unternehmens und dessen Ausstattung mit Fremdkapital. KarstadtQuelle ist zur Ausnutzung des Wertsteigerungspotenzials mit 49 % beteiligt, trägt jedoch außer dem Eigenkapitalbeitrag in Höhe von rund 120 Mio. € kein weiteres Risiko. Die finanziellen Mittel in Höhe von 3,7 Mrd. € fließen dem KarstadtQuelle-Konzern zu, davon rund 75 % bereits im Juli 2006 (0,6 Mrd. € davon entfallen auf den Pensionsfonds), der verbleibende Betrag soll in der zweiten Jahreshälfte 2006 vereinnahmt werden. KarstadtQuelle mietet das Immobilienpaket von dem gemeinsamen Unternehmen zurück. Die Mietkonditionen verändern sich gegenüber dem Status quo nicht.

■ **Beteiligung an der Weitervermarktung des Immobilienportfolios in Höhe von mindestens 0,8 Mrd. €**

Das gemeinsame Unternehmen unter Führung von Whitehall wird das Gesamt-Immobilienpaket vermarkten. Unser Partner und wir sind der Meinung, dass dafür ein zeitlicher Rahmen von voraussichtlich drei bis fünf Jahren realistisch ist. Bei dieser Weitervermarktung erwarten wir weitere 800 Mio. € an Veräußerungserlösen.

Wir haben mit der Immobilienveräußerung zwei strategische Meilensteine erfolgreich miteinander verbunden und erreicht. Einerseits fließen uns kurzfristig hohe liquide Mittel zu, die es uns ermöglichen, die finanziellen Verbindlichkeiten des Konzerns komplett abzulösen. Gleichzeitig haben wir weiter Zugriff auf den vollen Wertzuwachs unserer Immobilien, der unter anderem durch die deutliche Verbesserung unserer Bonität als Mieter erreicht wird.

Darüber hinaus erzielen wir weitere positive Effekte:

- Deutlicher Anstieg der Eigenkapitalquote in Richtung 20 % schon im laufenden Geschäftsjahr
- Hohe Einmalerträge im Geschäftsjahr 2006
- Nachhaltige Ergebnisverbesserung von jährlich gut 100 Mio. € (vor Steuern)
- Verbesserung wichtiger Bilanzkennzahlen

Warum war die kurzfristige Veräußerung der Immobilien gegenüber einem längeren Auktionsprozess die bessere Alternative und für Sie als Aktionäre ein gutes Geschäft?

- Wir haben einen maximalen, deutlich über den Markterwartungen liegenden Preis erzielt und so den Unternehmenswert nachhaltig gesteigert. Der erzielte Multiplikator ist – auch bezogen auf vergleichbare europäische Transaktionen – hoch.
- Das „Timing“ war optimal. Wir haben die aktuell hohe Nachfrage nach deutschen Immobilien konsequent genutzt.
- Wir haben das Transaktionsrisiko – und damit Ihr Risiko als Aktionär der KARSTADT QUELLE AG – deutlich verringert. Es ist zu beachten, dass die Zinsen global steigen und damit die Renditen potenzieller Immobilienkäufer sinken. Darüber hinaus werden in Kürze weitere Immobilienpakete anderer deutscher Großunternehmen auf den Markt kommen. Als Konsequenz sind sinkende Immobilienpreise zu erwarten.
- Wir haben dem Konzern kurzfristig Freiräume geschaffen, um das Wachstum des Kerngeschäftes voranzutreiben.

Unabhängig von dem vorgenannten Immobilienpaket werden wir noch weitere Geschäftsimmobilien, z. B. die Neckermann-Verwaltung in Frankfurt, unsere Hauptverwaltung in Essen und eine Reihe anderer kleinerer Geschäftsimmobilien, mit einem Gesamtwert von 600 Mio. € voraussichtlich noch im laufenden Jahr vermarkten.

Zusammengefasst erzielen wir für unsere Konzern-Immobilien einen Wert in Höhe von 5,1 Mrd. €. Unter Einbeziehung der bereits im Geschäftsjahr 2005 durchgeführten Veräußerungen haben wir für das gesamte Immobilienportfolio im Rahmen der Restrukturierung insgesamt einen Wert von über 7 Mrd. € realisiert.

Warenhäuser neu strukturiert – Einteilung in drei Geschäftstypen – Wachstum in der Premium Group

Unser Warenhausbereich befindet sich in der Phase der Neupositionierung. Im Rahmen einer damit einhergehenden strategischen Fokussierung haben wir unser Warenhaus-Portfolio in drei verschiedene Geschäftstypen unterteilt, die separat organisiert und geführt werden:

- Premium (5 Standorte)
- Boulevard Plus (60 Standorte)
- Boulevard (27 Standorte und 5 Projektfilialen)

Innerhalb dieses Portfolios werden wir künftig noch umschichten. Acht Boulevard Plus-Standorte werden zukünftig zu Premium-Standorten aufgewertet. So erreichen wir ein starkes, als Profit Center organisiertes Warenhausportfolio. Die Flächenproduktivität im Premium-Bereich beträgt 3.500 € pro Quadratmeter, im Boulevard Plus-Bereich 2.800 € pro Quadratmeter und in den Boulevard-Filialen gut 2.100 € pro Quadratmeter.

Mit unseren Premiumhäusern, zu denen z. B. das KaDeWe in Berlin oder das Alsterhaus in Hamburg gehören, wollen wir an Top-Standorten Weltstadtflair repräsentieren und setzen auf attraktive, internationale Warensortimente und Top-Service. Wir verfügen mit diesen Standorten in Deutschland über ein Alleinstellungsmerkmal und sind überzeugt, dass unser Premium-Konzept eine einzigartige Wachstums- und Renditechance bietet. So liegt die Umsatzentwicklung an den Standorten, in denen wir diese Strategie bereits umgesetzt haben, deutlich über Vorjahr und Plan. Im Boulevard Plus-Format bieten wir in erstklassigen Innenstadtlagen einen kompetenten Service, eine moderne Einkaufsatmosphäre und starke Marken im mittleren bis gehobenen Preissegment. Die Boulevard-Häuser sind der Nahversorger zur Bedarfsdeckung in traditionellem Ambiente mit handelsüblichen Marken bis zum maximal mittleren Preissegment.

**Erhöhung des Einkaufsvolumens in Asien angestrebt –
Neues Vorstandsressort Beschaffung und Einkauf geschaffen –
Verringerung des Working Capitals um 500 Mio. € geplant**

Der KarstadtQuelle-Konzern strukturiert seine Beschaffungs- und Einkaufsprozesse neu. Das Einkaufsvolumen in Südostasien soll erheblich ausgebaut werden. Der Einkauf wird zentralisiert und erfolgt künftig im Rahmen einer Kooperation mit einem internationalen Partner. Die entsprechenden Verhandlungen sind im ersten Quartal bereits weit vorangetrieben worden.

Zugleich werden wir unsere Designkompetenz verbessern. So bauen wir eigene Design-Teams auf beziehungsweise erweitern das vorhandene Know-how. Wir errichten lokale Design Center von Europa bis nach Südostasien. Ziel ist es, trendiger und von der Kollektionstaktung her schneller zu werden. So erreichen wir mehr modische Aktualität in unserem Produktangebot und zugleich eine Reduzierung des Working Capitals. Dieses wollen wir durch die neuen Strukturen und die Kooperation mit einem Partner nachhaltig um 500 Mio. € senken. Gleichzeitig erwarten wir natürlich eine positive Wirkung auf unsere Einkaufspreise. Weil wir diese Aufgabe für so bedeutend halten, auch in der Wirkung auf die Wertentwicklung des Konzerns, haben wir ein eigenes Vorstandsressort „Beschaffung und Einkauf“ installiert. Dort werden alle Aktivitäten gebündelt. Das Ressort wird von Prof. Dr. Helmut Merkel geführt.

Umsatz- und Ergebnisentwicklung

Operativ startete der KarstadtQuelle-Konzern zufriedenstellend in das Geschäftsjahr 2006. Beim Ergebnis (bereinigtes EBITDA) wurden die Planvorgaben übertroffen. Das zeitversetzte Ostergeschäft hat den Vorjahresvergleich erheblich beeinflusst. Naturgemäß ist das erste Quartal eines Geschäftsjahres für den KarstadtQuelle-Konzern von untergeordneter Bedeutung. Für die Realisierung unserer Planziele im Gesamtjahr 2006 ist der Geschäftsverlauf im zweiten und insbesondere im vierten Quartal entscheidend.

Konzernumsatz: Warenhäuser leicht über, Thomas Cook leicht unter Vorjahr, Universalversand erwartungsgemäß rückläufig – Marketingaktionen in die zweite Jahreshälfte verschoben

Die Karstadt-Warenhäuser konnten ihren Umsatz leicht steigern. Dabei legten die Premium-Filialen gegen den Markttrend deutlich zu. Thomas Cook (1. November 2005 bis 31. Januar 2006) erreichte einen Umsatz leicht unter Vorjahr. Nachteilig wirkte sich aus, dass die Feiertage zum Jahreswechsel auf die Wochenenden fielen und schwere Hurrikans den Reisevertrieb in der Karibik beeinträchtigten. Im Versandhandel konnte die Dynamik des Umsatzrückganges reduziert werden. Der Spezialversand weist einen leichten Umsatzzuwachs aus. E-Commerce wuchs erneut zweistellig. Der Umsatz im Universalversand in Deutschland entwickelte sich erwartungsgemäß deutlich rückläufig. Ein Teil dieses Umsatzrückganges wurde allerdings durch den Verzicht auf Katalogseiten und unrentable Produktgruppen sowie durch die Verlagerung von Marketingaktionen in die zweite Jahreshälfte gezielt herbeigeführt. Der bereinigte Konzernumsatz belief sich im ersten Quartal auf 3,27 Mrd. € (3,40 Mrd. € im Vorjahr). Dies entspricht einem Rückgang um 3,9 %.

Die Umsatzentwicklung war in den Handelssegmenten Karstadt und Versandhandel im Januar und Februar gut beziehungsweise im Rahmen der Erwartungen. Im März litt der gesamte deutsche Einzelhandel, insbesondere im Textilbereich, unter den ungewöhnlich ungünstigen Wetterbedingungen. Darüber hinaus wirkte sich das gegenüber dem Vorjahr zeitversetzte Ostergeschäft negativ auf den Umsatzvergleich aus. Im April entwickelte sich der Warenhausumsatz durch die Einbeziehung des Ostergeschäftes weiter positiv und auch bei Quelle und Neckermann kam es zu einer Verbesserung.

Ergebnis: EBITDA – ohne Immobilienbereich – auf Vorjahresniveau

Die drei Kerngeschäftsbereiche weisen trotz des zeitversetzten Ostergeschäftes zusammen ein Ergebnis auf Vorjahresniveau aus. Die umsatzbedingte Verringerung des Rohertrages konnte durch Restrukturierungserfolge kompensiert werden. Karstadt und Thomas Cook weisen einen Ergebnisanstieg aus, während der Versandhandel erwartungsgemäß hinter dem Vorjahr zurückliegt. Ausschlaggebend für den Ergebnisrückgang auf Konzernebene ist der Immobilienbereich, dessen Ergebnis infolge der umfangreichen Desinvestitionen plangemäß deutlich gesunken ist. Andererseits konnte dadurch das Zinsergebnis erheblich verbessert werden. Diese positive Entwicklung wird jedoch nicht im EBITDA abgebildet. Das um Restrukturierungsbelastungen bereinigte Konzernergebnis (EBITDA) belief sich im ersten Quartal auf minus 24,0 Mio. €. Damit wurden die Planvorgaben übertroffen.

Finanzlage

Nettofinanzverbindlichkeiten um rund 36 % verringert, Working Capital operativ um rund 7 % gesenkt

Die Nettofinanzverbindlichkeiten beliefen sich zum Berichtsstichtag auf 3,08 Mrd. € (4,83 Mrd. € im Vorjahr). Dies entspricht einem Rückgang um 36,2 %. Ausschlaggebend waren insbesondere die im Vorjahr on balance gezeigten Forderungen des ABS-Programmes sowie der Abbau des Working Capitals. Das Working Capital verringerte sich um 45 % auf 1,51 Mrd. € (2,75 Mrd. € im Vorjahr). Die operative Verbesserung (bereinigt um Desinvestitionen und das ABS-Programm) beläuft sich auf rund 7 %. Dieser Wert wird sich nach dem Ostergeschäft weiter verbessern.

Strategie

KarstadtQuelle wird wieder wachsen und die Konsolidierung der Märkte als Marktführer aktiv gestalten

Konzern

Ziel des KarstadtQuelle-Managements ist es, den Konzern mit einem optimierten, möglichst geringen Kapitaleinsatz auf der Basis eines „asset light“-Modelles zu führen. Dafür haben wir durch den Immobilienverkauf eine weitere Voraussetzung geschaffen. Bereits im laufenden Geschäftsjahr werden wir unsere Finanzverbindlichkeiten komplett ablösen. Damit bauen wir künftig eine beachtliche Zinslast ab und können den Konzern im Wesentlichen frei von Fremdbestimmung weiterentwickeln. Der erfolgreiche Abschluss der Immobilienveräußerung ermöglicht dem Konzern also nun den Wechsel in eine Vorwärtsbewegung.

Wo stehen wir heute operativ? Die erste Phase der Sanierung ist erfolgreich abgeschlossen. Gut entwickeln sich z.B. unsere Premium- und Boulevard Plus-Warenhäuser, Thomas Cook, der Spezialversand und die Financial Services. Unzureichend ist die Performance des Universalversandes in Deutschland sowie der Boulevard-Filialen.

Karstadt

Die Fokussierung im Warenhausbereich haben wir bereits im vergangenen Jahr durch den Verkauf der kleinen Warenhäuser entscheidend vorangetrieben. Wir konzentrieren uns inzwischen vorrangig auf 1A-Lagen, positionieren unsere Standorte neu, standardisieren die Prozesse und haben eine weitere Qualifizierungsoffensive für unsere Mitarbeiter gestartet. Durch eine Trading-up-Strategie erschließen wir uns zusätzliche Wachstumsspielräume. Wir haben für die drei Warenhausgeschäftstypen mittelfristig differenzierte EBITDA-Margenziele auf Basis internationaler Benchmarks vorgegeben. Die Vorgabe für die Premiumgruppe liegt bei 10 %, für Boulevard-Plus bei 8 % und für den Geschäftstyp Boulevard bei 3 %.

Versandhandel

Ein Aufgabenschwerpunkt des Versandhandelsbereiches liegt derzeit in der Umsetzung und Weiterentwicklung des Mitte 2005 initiierten Maßnahmenprogrammes. Ziele sind die Markenprofilierung und der Abbau der Infrastrukturkosten.

Marc Sommer, der seit 1. Januar 2006 diesen Bereich leitet, konzentriert sich darüber hinaus auf die Weiterentwicklung des Geschäftsmodelles und insbesondere auf die Bereiche Marke und Marketing. Außerdem wurden zusätzliche Kostensenkungspotenziale identifiziert. Dabei bildet das Thema Druckkosten, wo wir rund 30 % über marktüblichen Konditionen liegen, einen Schwerpunkt, aber auch Strukturen, die den Logistik-Service-Kostenblock betreffen. Marc Sommer wird sein strategisches Konzept in den nächsten Monaten vorstellen. Da der Versand jedoch durch die Dauer der Katalogzyklen eine relativ lange Vorlaufzeit hat, werden die Früchte dieser Arbeit, wie bereits mehrfach ausgeführt, erst zum Ende des Geschäftsjahres 2007 sichtbar werden.

Die eingeleiteten Maßnahmen werden den Umsatzanteil des Universalversandes in Deutschland deutlich verringern. Die Wachstumssegmente Spezialversand, E-Commerce und Ausland sollen hingegen ausgeweitet werden. Quelle wird von der Markenpositionierung her der Multispezialist mit hoher Markenattraktivität sein. neckermann.de steht für die E-driven Company und der Universalversand Ausland erschließt weitere Wachstumsfelder in Mittel- und Osteuropa. Einen Schwerpunkt wird die Steigerung des Geschäftsvolumens in Russland bilden. Hier gehen wir bis zum Jahr 2009 von einem Umsatzpotenzial von bis zu 1 Mrd. € aus. Der kontinuierlich steigende Anteil des E-Commerce wird den Versandhandelsbereich stark verändern. Das Kataloggeschäft soll zukünftig auf 50 % zurückgehen, während sich E-Commerce auf 50 % ausdehnen wird.

Die EBITDA-Marge soll künftig für das Versandhandelsgeschäft zwischen 6 und 7 % liegen. Ein Großteil der Verbesserung wird durch Kostenreduktion erzielt. Darüber hinaus werden wir die Handelsspanne steigern und in den definierten Wachstumsfeldern expandieren.

Thomas Cook

Thomas Cook ist für KarstadtQuelle ohne Frage ein Stammgeschäft. Es gibt Überlegungen, unsere Aktivitäten im Touristikgeschäft weiter auszubauen. Diese Pläne werden wir einvernehmlich mit unserem Joint Venture-Partner Deutsche Lufthansa AG diskutieren.

Services

Der KarstadtQuelle-Konzern verfügt aufgrund seiner guten Positionierung über Assets, die bei vergleichbaren Wettbewerbern auf internationaler Ebene schon heute zu erfolgreichen Geschäftsmodellen ausgebaut worden sind. Dazu gehören beispielsweise die hohe Kundenfrequenz in den Karstadt-Häusern, millionenfache Kundenkontakte, starke, vertrauensvolle Handelsmarken und Informationen über Kundenpräferenzen.

KarstadtQuelle hat sich unter Nutzung dieser Assets bereits in einigen Bereichen erfolgreich positioniert. Dazu gehören beispielsweise das Ratenkreditgeschäft, Informationsdienstleistungen (profitables Direktmarketing), Finanzdienstleistungen (breites Angebot an Finanz- und Versicherungsleistungen – größter Emittent von Master Cards in Deutschland) und Kundenbeziehungs-Management (branchenübergreifendes Kundenkarten-Programm „Happy Digits“). Gemessen an der Bewertung vergleichbarer, internationaler Gesellschaften sehen wir in diesen Bereichen hohe Wertpotenziale.

Ausblick

Für den Erfolg des KarstadtQuelle-Konzerns ist gemäß unserer Jahresplanung der Geschäftsverlauf in den Sommermonaten (Fußball-Weltmeisterschaft sowie Marken- und Marketingoffensive im Versand), ab August (Karstadt-Jubiläum) und im vierten Quartal (Weihnachtsgeschäft und Vorzieh-Effekt durch die geplante Umsatzsteuererhöhung) von entscheidender Bedeutung. Wir erwarten in diesen Zeiträumen einen positiven Umsatzverlauf. Zugleich erwarten wir eine zunehmend stärkere Wirkung der Restrukturierungserfolge im Jahresverlauf. Nach dem plangemäßen Geschäftsverlauf im ersten Quartal des laufenden Jahres halten wir auch an unseren Umsatz- und Ergebniszielen für das Geschäftsjahr 2006 fest.

Das Portfolio der KARSTADT QUELLE AG wird sich insbesondere durch die Immobilienveräußerung künftig erheblich verändern. Wir geben den Bereich Immobilien auf und konzentrieren uns auf drei Kerngeschäftsbereiche. Dort streben wir einen profitablen Ausbau unserer führenden Marktpositionen an.

- Der erste Geschäftsbereich ist das Warenhausgeschäft der Marke Karstadt. Wir sind Marktführer in Deutschland, wir sind die Nummer 1 im deutschen Textil- und Sportmarkt und wir haben Top-Standorte.
- Der zweite Bereich ist der Versandhandel, mit den Marken Quelle, Neckermann und einer Vielzahl von Spezialversendern. Wir sind Marktführer in Deutschland und wir sind die Nummer 2 im E-Commerce. Wir verfügen über führende Marktpositionen in vielen, vor allem mittel- und osteuropäischen Ländern sowie über ein starkes Spezialversand-Portfolio.
- Der dritte Bereich ist der Bereich Reisen. Thomas Cook ist die Nummer 2 in Deutschland und in Europa.

Der KarstadtQuelle-Konzern soll mittelfristig inklusive Akquisitionen einen Umsatz von 17 bis 18 Mrd. € erzielen. Das EBITDA soll mehr als 1,1 Mrd. € betragen und die EBITDA-Marge 6 bis 7 % erreichen. Die Nettofinanzverschuldung wird nahe Null liegen. Die Eigenkapitalquote erreicht rund 20 %.

Das Management ist überzeugt, dass KarstadtQuelle zur Weiterentwicklung des Kerngeschäftes über bisher ungenutzte strategische Optionen verfügt. So werden wir beispielsweise die Marktkonsolidierung in unseren Geschäftsfeldern konsequent nutzen. Wir glauben auch, dass der tatsächliche Unternehmenswert Ihrer KarstadtQuelle AG im derzeitigen Aktienkurs noch nicht ausreichend repräsentiert ist. Ich sehe persönlich eine der vorrangigen Aufgaben des Managements darin, diese Wertlücke zu schließen. Dementsprechend soll künftig die Vergütung des Managements stärker mit der Aktienkurs-Performance verknüpft werden.

Essen, im Mai 2006

Für den Vorstand
Ihr
Thomas Middelhoff
Vorstandsvorsitzender

Weitere Informationen

Investitionen

Die Investitionen beliefen sich in den ersten drei Monaten des laufenden Jahres auf 38,4 Mio. € (44,5 Mio. € im Vorjahr). Der Rückgang gegenüber dem ersten Quartal 2005 ist im Wesentlichen auf verringerte Investitionen in finanzielle Vermögenswerte zurückzuführen.

Ohne Berücksichtigung der finanziellen Vermögenswerte wurden 37,2 Mio. € (39,5 Mio. € im Vorjahr) investiert. Davon entfallen auf Karstadt 21,7 Mio. €. Im Wesentlichen dienen diese Investitionen der Neuausrichtung von Warenhäusern. Schwerpunkte waren das KaDeWe in Berlin, die Mönckebergstraße in Hamburg sowie das Oberpollinger in München.

Mitarbeiter

Die Anzahl der Vollzeitbeschäftigten reduzierte sich im ersten Quartal 2006 um 6.753 auf 61.437. Ausschlaggebend für den Rückgang um 9,9% waren vor allem der Personalabbau infolge von Schließungen und Restrukturierungsmaßnahmen.

Im Vergleich zum Vorjahresquartal haben sich vor allem die umfassenden Desinvestments sowie Restrukturierungs- und Outsourcing-Maßnahmen ausgewirkt. Der Großteil der ausgeschiedenen Mitarbeiter konnte in neue Beschäftigungsverhältnisse überführt werden.

Vollzeitbeschäftigte

Anzahl am 31.03.	2006	2005	Veränderung	Veränderung in %
Karstadt	25.185	30.208	-5.023	-16,6
Versandhandel	24.208	27.846	-3.638	-13,1
Thomas Cook	9.688	10.489	-801	-7,6
Dienstleistungen	2.107	2.416	-309	-12,8
Immobilien	75	80	-5	-6,3
Holding	174	175	-1	-0,6
Gesamt	61.437	71.214	-9.777	-13,7

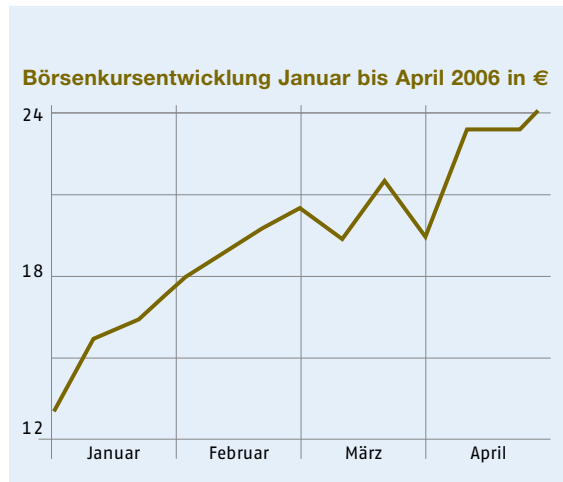
Die KarstadtQuelle-Aktie

KarstadtQuelle-Aktie steigt im ersten Quartal 2006 um 51 %

Mit einem deutlichen Kursanstieg von 51,3 % in den ersten drei Monaten des laufenden Jahres zählt die KarstadtQuelle-Aktie nach ihrem rasanten Kursanstieg im Vorjahr erneut zu den Top Performern auf dem deutschen Aktienmarkt. Der Deutsche Aktienindex (DAX) stieg in diesem Zeitraum um 10,4 % und der MDAX als Index mittelgroßer Unternehmen verbesserte sich um 18,6 %.

Die Kurssteigerung ist insbesondere auf die weitere erfolgreiche Umsetzung der Neuausrichtung des KarstadtQuelle-Konzerns zurückzuführen. Daneben wirkte sich die allgemein positive Entwicklung des deutschen Aktienmarktes aus.

Die KarstadtQuelle-Aktie startete am 2. Januar 2006 mit einem Kurs von 12,93 € in das neue Kalenderjahr. Sie verzeichnete am 24. März 2006 mit 22,65 € den Quartals-Höchststand. Nach Abschluss des Quartals hat sich das Kursniveau bei Kursen zwischen 23 und 24 € eingependelt. Die Marktkapitalisierung liegt stabil bei rund 5 Mrd. €.



Ereignisse nach dem Bilanzstichtag

Aufsichtsrat genehmigt Immobilienverkauf

Der Aufsichtsrat der KarstadtQuelle AG genehmigte am 25. April 2006 den Verkauf von 174 Immobilien des Konzerns an den Immobilien-Fonds Whitehall.

Peter Wolf übernimmt im Konzernvorstand die Verantwortung für den stationären Einzelhandel

Peter M. Wolf (47), Mitglied des Vorstandes der Tchibo GmbH, Hamburg, wechselt zum 1. August 2006 in den Vorstand der KarstadtQuelle AG. Er übernimmt im Konzernvorstand die Verantwortung für den stationären Einzelhandel und folgt Prof. Dr. Helmut Merkel auch in seiner Funktion als Vorsitzender der Geschäftsführung der Karstadt Warenhaus GmbH. Prof. Dr. Merkel wird sich auf das von ihm im März 2006 bereits zusätzlich übernommene Ressort Beschaffung, Logistik und IT konzentrieren.

Spezialversender Fritz Berger verkauft

Die KarstadtQuelle AG verkauft mit Wirkung zum 1. Mai 2006 die Fritz Berger GmbH & Co. KG, Neumarkt. Erwerber ist Arques Industries AG, Starnberg.

Karstadt

Karstadt mit leichtem Umsatzplus

Im ersten Quartal des laufenden Jahres erreichte der bereinigte Umsatz der Karstadt Waren- und Sporthäuser 1,11 Mrd. €. Dies entspricht gegenüber dem Vorjahr einem Anstieg um 0,5 %. Damit konnte Karstadt Marktanteile hinzugewinnen. Karstadt profitiert naturgemäß in erheblichem Umfang vom Ostergeschäft, deshalb wirkte sich die Tatsache, dass Ostern im laufenden Jahr in das zweite Quartal fällt, belastend auf den Vorjahresvergleich aus. Im April konnte durch einen positiven Verlauf des Ostergeschäftes ein entsprechender Nachholeffekt erreicht werden.

Der Saisonauftakt setzte Akzente und konnte die Kunden durch zeitgemäße, attraktive Sortimente überzeugen. Die Premium Group zeigte eine überdurchschnittliche Performance und bestätigte das hohe Marktpotenzial des Premium-Segmentes. Die Umsatzentwicklung der Boulevard Plus-Häuser war im Vergleich zum Vorjahr durch vier Umbauten beeinträchtigt.

Ergebnisentwicklung durch Neuausrichtung gestärkt

Das Ergebnis (bereinigtes EBITDA) belief sich im ersten Quartal 2006 auf minus 27,2 Mio. € (Vorjahr: minus 29,6 Mio. €). Dies entspricht einer Verbesserung um 2,4 Mio. €. Die Ergebnisentwicklung zeigt als Folge der operativen Fortschritte aus der Neuausrichtung einen erfreulichen Verlauf. Die nicht zum Kerngeschäft gehörenden Projektfilialen lagen hingegen deutlich unter dem Vorjahr. Diese Filialen sollen, wie bereits veröffentlicht, zeitnah veräußert oder geschlossen werden.

Kennzahlen *

01.01. – 31.03.		2006	2005	Veränderung in %
Umsatz	Mio. €	1.111,5	1.105,5	0,5
Ertragslage				
EBITDA (bereinigt)	Mio. €	-27,2	-29,6	8,1
EBITDA-Marge (bereinigt)	in %	-2,4	-2,7	-
Vollzeitbeschäftigte zum Stichtag	Anzahl	25.185	30.208	-16,6
Filialen				
Warenhäuser	Anzahl	92	89	-
Sporthäuser	Anzahl	29	32	-
Projektfilialen	Anzahl	16	26	-
Gesamt	Anzahl	137	147	-
Verkaufsfläche	Tsd. qm	1.777,0	1.822,5	-2,5

* Die Daten wurden angepasst. Die Bereinigungen betreffen Sonderfaktoren, Desinvestitionen und Gemeinschaftsunternehmen.

Neupositionierung der Warenhäuser

Das Warenhausgeschäft konzentriert sich auf große Waren- und Sporthäuser in exzellenten Innenstadtlagen deutscher Großstädte. Durch die Gruppierung der Warenhäuser in die Formate **Premium, Boulevard Plus** und **Boulevard** wird das Ambiente und Sortimentsniveau zielgerichtet an die Wünsche unserer Kunden angepasst. Dementsprechend werden separate, auf die Geschäftstypen zugeschnittene Marketing-Konzepte entwickelt. Die Premium Group startet zunächst mit den Weltstadthäusern KaDeWe in Berlin, Alsterhaus in Hamburg, Frankfurt Zeil, München und Dresden. Ziel ist es, das renditestarke Modell „KaDeWe“ zu multiplizieren. Bereits in diesem Jahr ist die Umstellung von weiteren Filialen auf das Premium-Format geplant.

Kundenzufriedenheit steigt stetig

Im Rahmen einer zweiten Qualifizierungs-Offensive werden im laufenden Geschäftsjahr die Verkaufsmitarbeiter in Beratung, Service und Kundenausrichtung trainiert. Die Qualifizierungs-Offensive vertieft die Trainingsinhalte aus dem Jahr 2005. Sichtbarer Erfolg der bereits durchgeführten Maßnahmen ist die weiterhin steigende Kundenzufriedenheit. Seit Beginn der Messungen Anfang des Jahres 2005 verbesserte sich der Kundenzufriedenheitsindex um 10 Prozentpunkte auf 85 %.

Karstadt ist fit für den FIFA World Cup

Rund um die Fußballweltmeisterschaft sind alle Vorbereitungen erfolgreich abgeschlossen. Diese umfassten die Eröffnung von über 300 FIFA WM 2006™-Shops in den Filialen und auf externen Flächen. Außerdem vermarkten wir umfangreiche Sortimente rund um den Fußball auf Sonderflächen und haben Sonderöffnungszeiten während der Weltmeisterschaft vereinbart. Daneben sind zahlreiche Events in den Innenstädten, Fußballstadien und Bahnhöfen geplant. Unsere Mitarbeiter sind hoch motiviert und werden das internationale Publikum mit Begeisterung empfangen.

125-jähriges Karstadt-Jubiläum bietet weitere Chancen

In Wismar wurde am 16. Februar 2006 der 150. Geburtstag von Rudolf Karstadt sowie die Neueröffnung des Karstadt-Stammhauses begangen. Anlässlich des 125-jährigen Bestehens präsentiert sich Karstadt im zweiten Halbjahr mit einem umfassenden Jubiläumsprogramm. Highlights sind unter anderem die Neueröffnungen der modernisierten Filialen in München, Leipzig und Hamburg-Mönckebergstrasse.

Versandhandel

Umsatzentwicklung im Universalversand erwartungsgemäß rückläufig – Spezialversand wächst wieder

Der Spezialversand konnte im ersten Quartal den Vorjahresumsatz übertreffen. Hierzu trug im Wesentlichen die positive Entwicklung bei Peter Hahn, Bon' A Parte sowie in einigen ausländischen Märkten bei.

E-Commerce wuchs erneut zweistellig. Die Online-Nachfrage erreichte 686 Mio. € (plus 15%). Der Umsatz im Universalversand in Deutschland entwickelte sich erwartungsgemäß deutlich rückläufig. Ein Teil des Umsatzrückganges wurde allerdings durch den Verzicht auf Katalogseiten und unrentable Produktgruppen herbeigeführt. Darüber hinaus werden umfangreiche Marketingaktionen statt im ersten Quartal 2006 erst in der zweiten Jahreshälfte durchgeführt. So wurden 20% des gesamten Werbebudgets zu Gunsten einer offensiven Marketingkampagne, die in den Sommermonaten durchgeführt wird, verschoben. Entsprechend unserer Planung verschiebt sich der Umsatz zu Lasten des ersten Quartals. Der Geschäftsbereich Versandhandel erzielte im ersten Quartal 2006 einen bereinigten Umsatz von 1,57 Mrd. € (Vorjahr: 1,70 Mrd. €). Dies entspricht einem Rückgang um 7,9%.

Ergebnis als Folge erster Restrukturierungsfortschritte nur moderat gesunken

Der Spezialversand konnte sein Ergebnis halten. Der umsatzbedingte Rohertragsverlust im Universalversand konnte durch erste sichtbare Erfolge in der Restrukturierung zu großen Teilen kompensiert werden. In diesem Zusammenhang ist insbesondere die Verbesserung der Handelsspanne und der Abbau der Personalkosten zu nennen. Das bereinigte EBITDA des Geschäftsbereiches Versandhandel lag im ersten Quartal 2006 bei minus 12,5 Mio. € (Vorjahr: 0,4 Mio. €).

Restrukturierung im Universalversand Deutschland verläuft plangemäß

Im Universalversand Deutschland werden Mitte des Jahres 2006 die Maßnahmenprogramme weiter planmäßig umgesetzt. Sie zielen insbesondere auf die Markenprofilierung, die Sortimente, die Kundenfokussierung und eine Senkung der Infrastruktur-

Kennzahlen *

01.01. – 31.03.		2006	2005	Veränderung in %
Umsatz	Mio. €	1.566,6	1.701,9	-7,9
Auslandsanteil	in %	29,0	28,1	-
Ertragslage				
EBITDA (bereinigt)	Mio. €	-12,5	0,4	-
EBITDA-Marge (bereinigt)	in %	-0,8	0,0	-
Vollzeitbeschäftigte zum Stichtag	Anzahl	24.208	27.846	-13,1

* Die Daten wurden angepasst. Die Bereinigungen betreffen Sonderfaktoren, Desinvestitionen und Gemeinschaftsunternehmen.

kosten um 300 Mio. € bis zum Jahr 2007. Die Maßnahmen zur Verbesserung der Kostenstruktur sind bereits in Teilen umgesetzt beziehungsweise vorbereitet. So wurde beispielsweise mit dem Betriebsrat Einigung über die notwendigen Personalanpassungen im deutschen Universalversand erzielt. Marc Sommer und sein Team werden im Jahresverlauf entscheiden, ob weitere Restrukturierungsschritte erforderlich sind.

Zur Neuausrichtung gehört auch die konsequente Bereinigung des Beteiligungs- und Katalog-Portfolios. Wir trennen uns in größerem Umfang von nicht-profitablen beziehungsweise nicht zukunftssträchtigen Investments. So veräußerten wir beispielsweise im April 2006 den Spezialversender Fritz Berger.

Die geplanten Umstrukturierungsmaßnahmen in der Organisation von neckermann.de sind weitestgehend abgeschlossen.

Markenoffensive in Umsetzung

Kernelement der Neuausrichtung von Quelle ist eine klare und eindeutige Markenpositionierung. Im Rahmen einer Markenoffensive wird Quelle noch klarer positioniert. Der Relaunch ist eine Symbiose aus traditionellen Quelle-Werten und einem neuen, zeitgemäßen Profil. Die Marke Quelle konzentriert sich auf die Sortimente Technik, Mode, Küchen und Wohnen. Mode wird wieder die führende Rolle einnehmen, die Eigenmarken erhalten deutlich mehr Profil. Im operativen Geschäft wird die Kundenorientierung als wichtigste Leitlinie in der Organisation fest verankert. Ziel ist die Verbesserung aller relevanten „Key Performance Indicators“. Dazu gehören beispielsweise der Abbau von Kundenreklamationen und die Reduktion von Teillieferungen. Der Kunde kann bei Quelle einkaufen, wo, wie und wann er will. Dafür sorgen unter anderem eine organisatorische Gesamtverantwortung für den Vertrieb und ein effizientes Flächenvertriebskonzept. Ein Schwerpunkt ist darüber hinaus der weitere Ausbau des E-Commerce.

Die Umstellung von neckermann.de zu einer E-driven Company kommt weiter schnell voran. Künftig wird auf der neu installierten Vertriebsplattform zusätzlich auch mit Partnern zusammengearbeitet. Erste Partner sind bereits integriert. Darüber hinaus entwickelt sich der Ausbau des E-Commerce im Ausland erfolgreich.

E-Commerce wächst weiter stark

Das Wachstumssegment E-Commerce weist weiterhin eine gute Entwicklung auf. Die Online-Nachfrage konnte im ersten Quartal 2006 auf 686 Mio. € (Vorjahr: 599 Mio. €) gesteigert werden. Dies entspricht einem Zuwachs um rund 15 %. Die Zahl der Visits erhöhte sich gegenüber dem Vorjahresquartal um 75 % auf 86 Millionen.

Weiter gutes Auslandswachstum

Im Ausland setzt sich das Wachstum in Mittel-Ost-Europa fort. Die Quelle-Tochter in Rumänien entwickelt sich seit dem Versandstart im August 2005 sehr erfolgreich. Besonders erfreulich verläuft auch der Umsatz von neckermann.de in der Ukraine; hier erfolgte der Markteinstieg in 2005. Im ersten Quartal 2006 trat neckermann.de außerdem in den Markt in Griechenland ein. Der Spezialversender Mode & Preis startete Ende Februar 2006 in Frankreich. Nach erfolgreichen Tests sind in den kommenden Monaten weitere Markteintritte geplant.

Thomas Cook

Umsatz technisch bedingt leicht rückläufig, Umsatz je Gast gestiegen

Der (anteilige) Umsatz im ersten touristischen Quartal (1. November 2005 bis 31. Januar 2006) hat leicht um 1,9 % auf 553,1 Mio. € abgenommen. Der Vergleich wird nachteilig dadurch verzerrt, dass die Feiertage zum Jahreswechsel auf die Wochenenden fielen und schwere Hurrikans zu Beginn der Hauptsaison in der Karibik den Reisevertrieb negativ beeinflusst haben. Der Veranstalterumsatz je Gast konnte gegenüber dem Vorjahresquartal um 2 % erhöht werden.

Ergebnis weiter verbessert

Das Ergebnis (anteiliges EBITDA) konnte sich im ersten touristischen Quartal gegenüber dem Vorjahr um 18,8 % weiter verbessern. Ausschlaggebend für diese positive Entwicklung war unter anderem die Verringerung der Betrieblichen Aufwendungen. Die Aufwendungen für touristische Vorleistungen konnten trotz der stark gestiegenen Kos-

ten für Flugkraftstoffe nahezu auf Vorjahresniveau gehalten werden. Saisonal bedingt fiel das Ergebnis mit minus 41,8 Mio. € negativ aus (Vorjahr: minus 51,9 Mio. €).

Strategische Konzentration auf Europa

Zur weiteren Konzentration auf das Kerngeschäft in Europa wurde am 21. Dezember 2005 der gesamte Anteilsbesitz (60 %) an Thomas Cook India Ltd. veräußert. Nach Quartalsende (10. März 2006) trennte sich Thomas Cook von ihrer 100%igen Tochtergesellschaft in Kanada.

Des Weiteren wurden im Februar 2006 die Anteile an der Aldiana GmbH (75,1 %) veräußert.

Kennzahlen

01.11.05 – 31.01.06		2006	2005	Veränderung in %
Umsatz				
	Mio. €	553,1	563,7	-1,9
davon Auslandsanteil	in %	49,7	52,2	-
davon Veranstalter	Mio. €	426,8	437,1	-2,4
davon Flug	Mio. €	78,2	75,3	3,7
Ertragslage				
EBITDA	Mio. €	-41,8	-51,9	18,8
EBITDA-Marge	in %	-7,5	-9,2	-
Sonstige Angaben ¹⁾				
Gereiste Veranstaltergäste	Anzahl in Tsd.	1.344,1	1.416,8	-5,1
Veranstalterumsatz je Gast	€	625,90	613,40	2,0
Durchschnittliche Reisedauer	Tage	8,8	8,8	0,0
Vollzeitbeschäftigte zum Stichtag	Anzahl	9.688	10.489	-7,6

¹⁾ 100 %-Angabe.

Umsatz- und Ertragssteigerung im laufenden Jahr erwartet

Ende Februar 2006 lagen die Buchungen (Gäste) für das laufende Geschäftsjahr um 3,3 % über dem vergleichbaren Vorjahreswert. Dabei lagen in Deutschland die Buchungszahlen mit 11,8 % im Plus. In Großbritannien (minus 1,9 %) und in Westeuropa (minus 3,4 %) gingen die Buchungen gegenüber dem Vorjahr zurück. Der Sommer (April bis Oktober 2006) verspricht ein deutlich besseres Geschäft. Deshalb wird erwartet, dass Umsatz und Ertrag in den nächsten drei Quartalen des laufenden touristischen Geschäftsjahres 2005/2006 weiter gesteigert werden.

Weitere Neuausrichtung definiert

Nach erfolgreichem Abschluss seiner zweijährigen Sanierungsphase hat Thomas Cook die Eckpfeiler der zukünftigen Ausrichtung definiert: Der Thomas Cook-Konzern löst sich schrittweise vom Modell des integrierten Touristikonzerns. Das neue Geschäftsmodell ist hoch flexibel und wird mit möglichst geringer Kapitalbindung betrieben. Der Vertrieb erfolgt über eine Vielzahl von Kanälen. Zur Weiterentwicklung der Veranstalter – als zentraler Teil der Konzernstrategie – wurde eine Offensive in den Bereichen Produkt, Vertrieb und Produktion gestartet:

- Die Produktoffensive zielt auf den Aufbau eines Leistungs-Portfolios, bestehend aus einem gesunden Mix aus Pauschalgeschäft und zeitgemäßem Spezialgeschäft mit vielfältigen und hochwertigen Angeboten.
- Die Vertrieboffensive stärkt den Mehrkanal-Vertrieb.
- Im Rahmen der Produktionsoffensive werden insbesondere die IT-Landschaft und die Produktionsmethoden modernisiert.

E-Commerce als Wachstumstreiber

E-Commerce wird sich künftig neben dem klassischen Reisebürovertrieb noch stärker als Vertriebskanal etablieren. Um das geplante konzernweite Wachstum weiter zu forcieren, hat Thomas Cook im Ressort des Vorstandsvorsitzenden eine neue Funktion „E-Commerce“ eingerichtet.

Starkes Markenportfolio

Die Wachstumsstrategie von Thomas Cook basiert auf starken Marken. Damit verfügt Thomas Cook über einen entscheidenden Wettbewerbsvorteil. Im Rahmen der konzernweiten Markenstrategie ist Thomas Cook – mit mehr als 160 Jahren Tradition – die älteste und zugleich international bekannteste Marke in der Touristikindustrie. Sie wird in allen Märkten und auf allen Ebenen der touristischen Wertschöpfungskette eingesetzt. Bei den Veranstaltermarken ist die Marke Neckermann Reisen der klare Preisführer im Markt. Alle Veranstaltermarken bieten eine hohe Produktqualität und verfügen darüber hinaus über ein hohes Maß an Produktdifferenzierung.

Die Umsätze sollen in den nächsten drei Jahren jährlich um rund 4 % steigen, das EBIT soll sich um 5 bis 10 % pro Jahr verbessern.

Dienstleistungen

Das Geschäftsfeld bündelt die handelsnahen Dienstleistungsaktivitäten des KarstadtQuelle-Konzerns. Dabei konzentriert sich der Bereich Dienstleistungen auf renditestarke Geschäftsmodelle. Zu den Kernkompetenzen gehören Finanz- und Informationsdienstleistungen, Reisevertrieb sowie Kundenbeziehungs-Management und Beschaffungsdienstleistungen.

Die bereinigten Umsätze im ersten Quartal 2006 erreichten inklusive der quotal einbezogenen Unternehmen 78,1 Mio. €. Das bereinigte Ergebnis (EBITDA) lag bei 7,2 Mio. €.

Kennzahlen *

01.01. – 31.03.		2006	2005	Veränderung in %
Umsatz	Mio. €	78,1	68,9	13,3
Ertragslage				
EBITDA (bereinigt)	Mio. €	7,2	10,5	-31,0
EBITDA-Marge (bereinigt)	in %	9,3	15,2	-
Vollzeitbeschäftigte am Stichtag	Anzahl	2.107	2.416	-12,8

* Die Daten wurden angepasst. Die Bereinigungen betreffen Sonderfaktoren, Desinvestitionen und Gemeinschaftsunternehmen.

Immobilien

Der Konzernbereich Immobilien hat im ersten Quartal einen Umsatz von 109,4 Mio. € (Vorjahr: 115,6 Mio. €) erzielt. Das bereinigte EBITDA sank um 29,6 Mio. € auf 55,2 Mio. € (Vorjahr: 84,8 Mio. €). Das Ergebnis ist mit dem Vorjahr aufgrund der umfangreichen Desinvestitionen (kleine Warenhäuser, SinnLeffers, Logistikimmobilien etc.) nicht mehr vergleichbar. Ohne diesen Effekt liegt das Ergebnis des Immobilienbereiches auf Vorjahresniveau.

Die KarstadtQuelle AG hat im März 174 Immobilien im Gesamtwert von 4,5 Mrd. € an den Immobilien-Fonds Whitehall verkauft. Bis zum Jahresende wird der Konzern darüber hinaus ein weiteres Immobilien-Portfolio mit einem Wert von 600 Mio. € verkaufen.

Kennzahlen *

01.01. – 31.03.		2006	2005	Veränderung in %
Umsatz	Mio. €	109,4	115,6	-5,4
Ertragslage				
EBITDA (bereinigt)	Mio. €	55,2	84,8	-34,9
EBITDA-Marge (bereinigt)	in %	50,5	73,4	-
Vollzeitbeschäftigte am Stichtag	Anzahl	75	80	-6,3

* Die Daten wurden angepasst. Die Bereinigungen betreffen Sonderfaktoren und Desinvestitionen.

Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung

für die Zeit vom 1. Januar bis zum 31. März 2006

Angaben in Tsd. €	2006	2005	Veränderung in %
Umsatzerlöse	3.267.431	3.616.562	-9,7
Wareneinsatz und Aufwendungen für touristische Leistungen	-1.821.761	-1.997.978	8,8
Rohrertrag	1.445.670	1.618.584	-10,7
Andere aktivierte Eigenleistungen	8.495	10.757	-21,0
Betriebliche Erträge	205.214	176.583	16,2
Personalaufwand	-594.283	-701.484	15,3
Betriebliche Aufwendungen	-1.106.644	-1.091.973	-1,3
Sonstige Steuern	-5.397	-6.874	21,5
Ergebnis vor Finanzergebnis, Steuern und Abschreibungen (EBITDA)	-46.945	5.593	-
Abschreibungen (ohne Firmenwertabschreibungen) davon außerplanmäßig	-79.037 -	-90.256 -	12,4 -
Ergebnis vor Finanzergebnis, Steuern und Firmenwertabschreibungen (EBITA)	-125.982	-84.663	-48,8
Firmenwertabschreibungen	-	-	-
Ergebnis vor Finanzergebnis und Steuern (EBIT)	-125.982	-84.663	-48,8
Beteiligungsergebnis	432	341	26,7
Ergebnis aus Beteiligungen an assoziierten Unternehmen	1.958	4.583	-57,3
Zinsergebnis	-62.827	-77.203	18,6
Übriges Finanzergebnis	13.817	1.896	-
Ergebnis vor Steuern (EBT)	-172.602	-155.046	-11,3
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	65.506	58.192	12,6
Ergebnis aus fortgeführten Geschäftsbereichen	-107.096	-96.854	-10,6
Ergebnis aus aufgegebenen Geschäftsbereichen	-	-13.182	-
Jahresfehlbetrag vor Minderheiten	-107.096	-110.036	2,7
Anderen Gesellschaftern zustehender Gewinn/Verlust	312	-1.104	-
Jahresfehlbetrag nach Minderheiten	-106.784	-111.140	3,9
Ergebnis je Aktie in €	-0,51	-0,56	9,3
davon aus fortgeführten Geschäftsbereichen	-0,51	-0,49	-4,4
davon aus aufgegebenen Geschäftsbereichen	0,00	-0,07	-

Konzern-Bilanz

zum 31. März 2006

Aktiva

Angaben in Tsd. €	31.03.2006	31.03.2005	Veränderung in %	31.12.2005
Immaterielle Vermögenswerte	1.089.229	1.103.383	-1,3	1.104.831
Sachanlagen	1.093.407	2.714.661	-59,7	2.452.839
Anteile an assoziierten Unternehmen	88.823	105.356	-15,7	98.398
Sonstige finanzielle Vermögenswerte davon Wertpapiere	542.666 11.429	856.334 400.595	-36,6 -97,1	535.220 11.684
Sonstige langfristige Vermögenswerte	98.694	126.767	-22,1	94.167
Latente Steuern	285.047	224.290	27,1	228.249
Langfristige Vermögenswerte	3.197.866	5.130.791	-37,7	4.513.704
Vorräte	1.597.688	1.775.911	-10,0	1.621.095
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	814.988	2.176.462	-62,6	844.385
Steuerforderungen	77.218	76.601	0,8	50.430
Sonstige Forderungen und Sonstige Vermögenswerte	1.034.062	887.882	16,5	1.139.128
Flüssige Mittel und Wertpapiere	671.598	815.899	-17,7	707.163
Kurzfristige Vermögenswerte	4.195.554	5.732.755	-26,8	4.362.201
Zur Veräußerung bestimmte Vermögenswerte	1.484.298	1.262.498	17,6	262.658
Bilanzsumme	8.877.718	12.126.044	-26,8	9.138.563

Passiva

Angaben in Tsd. €	31.03.2006	31.03.2005	Veränderung in %	31.12.2005
Gezeichnetes Kapital	512.078	510.398	0,3	510.398
Rücklagen	-339.305	-50.429	-	-237.068
Anteile anderer Gesellschafter	10.037	27.759	-63,8	16.745
Eigenkapital	182.810	487.728	-62,5	290.075
Langfristiges Kapital anderer Gesellschafter	-	52.953	-	-
Langfristige Finanzverbindlichkeiten	2.928.767	3.395.185	-13,7	3.012.793
Übrige langfristige Verbindlichkeiten	563.208	570.802	-1,3	566.606
Pensionsrückstellungen	890.578	871.481	2,2	906.756
Andere langfristige Rückstellungen	372.283	355.700	4,7	383.784
Latente Steuern	7.206	12.053	-40,2	11.673
Langfristige Verbindlichkeiten	4.762.042	5.258.174	-9,4	4.881.612
Kurzfristige Finanzverbindlichkeiten	862.714	2.674.897	-67,7	724.776
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	1.286.193	1.386.965	-7,3	1.600.870
Kurzfristige Steuerverbindlichkeiten	127.007	152.966	-17,0	201.746
Übrige kurzfristige Verbindlichkeiten	1.157.304	1.105.663	4,7	768.855
Kurzfristige Rückstellungen	474.282	576.928	-17,8	609.677
Kurzfristige Verbindlichkeiten	3.907.500	5.897.419	-33,7	3.905.924
Verbindlichkeiten aus Vermögenswerten, die zur Veräußerung bestimmt sind	25.366	482.723	-94,7	60.952
Bilanzsumme	8.877.718	12.126.044	-26,8	9.138.563

Entwicklung des Konzern-Eigenkapitals

für die Zeit vom 1. Januar 2005/2006 bis zum 31. März 2005/2006

Angaben in Tsd. €	Gezeichnetes Kapital	Kapitalrücklage	Gewinnrücklagen			Anteile anderer Gesellschafter	Konzern-Eigenkapital Gesamt
			Sonstige Gewinnrücklagen	Neue-wertungs-rücklage	Kumulierte Währungs-differenzen		
Anfangsbestand 01.01.2005	510.398	629.424	-561.095	3.911	-13.577	26.783	595.844
Differenzen aus der Währungsumrechnung	-	-	-	-	-220	-49	-269
Veränderung aus Abgängen und der Bewertung originärer und derivativer Finanzinstrumente	-	-	-	4.745	-	-	4.745
Konsolidierungskreisveränderungen	-	-	-2.466	-	-11	74	-2.403
Erfolgsneutrale Eigenkapitalveränderungen	-	-	-2.466	4.745	-231	25	2.073
Konzernergebnis	-	-	-111.140	-	-	1.104	-110.036
Dividenden	-	-	-113.606	4.745	-231	1.129	-107.963
	-	-	-	-	-	-153	-153
Endbestand 31.03.2005	510.398	629.424	-674.701	8.656	-13.808	27.759	487.728
Anfangsbestand 01.01.2006	510.398	629.424	-883.103	26.479	-9.868	16.745	290.075
Differenzen aus der Währungsumrechnung	-	-	-	-	-2.274	-2	-2.276
Veränderung aus Abgängen und der Bewertung originärer und derivativer Finanzinstrumente	-	-	-	4.050	-	-	4.050
Konsolidierungskreisveränderungen	-	-	-2.485	21	1.165	-6.394	-7.693
Erfolgsneutrale Eigenkapitalveränderungen	-	-	-2.485	4.071	-1.109	-6.396	-5.919
Konzernergebnis	-	-	-106.784	-	-	-312	-107.096
	-	-	-109.269	4.071	-1.109	-6.708	-113.015
Ausübung der Wandelanleihe	1.680	4.070	-	-	-	-	5.750
Endbestand 31.03.2006	512.078	633.494	-992.372	30.550	-10.977	10.037	182.810

Konzern-Kapitalflussrechnung

für die Zeit vom 1. Januar bis 31. März 2006

Angaben in Tsd. €	2006	2005
EBITDA	-46.945	5.593
Gewinn/Verlust aus dem Abgang von Gegenständen des Anlagevermögens	3.600	-1.767
Währungsgewinne/-verluste	-2.213	1.619
Abnahme der langfristigen Rückstellungen (ohne Pensions- und Steuerrückstellungen)	-716	-9.907
Verbrauch der Rückstellung für Restrukturierungseffekte	-120.322	-38.351
Sonstige zahlungsunwirksame Aufwendungen/Erträge	-29.923	7.159
Brutto-Cash Flow	-196.519	-35.654
Veränderungen des Working Capitals	-246.592	-350.572
Veränderungen anderer kurzfristiger Aktiva/Passiva	389.248	120.609
Erhaltene Dividenden	844	1.694
Zahlungen/Erstattungen von Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	-35.211	2.018
Cash Flow aus der laufenden Geschäftstätigkeit	-88.230	-261.905
Cash Flow aus Akquisitionen/Desinvestitionen von Tochtergesellschaften abzüglich erworbener/veräußerter flüssiger Mittel	89.221	10.260
Auszahlungen zum Erwerb von Sachanlagen sowie Immateriellen Vermögenswerten	-37.157	-39.467
Auszahlungen für Investitionen in langfristige finanzielle Vermögenswerte	-1.266	-5.021
Einzahlungen aus dem Verkauf von Sachanlagen sowie Immateriellen Vermögenswerten	9.526	9.042
Einzahlungen aus der Veräußerung von langfristigen finanziellen Vermögenswerten	392	21.029
Cash Flow aus der Investitionstätigkeit	60.716	-4.157
Free-Cash Flow	-27.514	-266.062
Erhaltene Zinsen	24.502	32.444
Gezahlte Zinsen	-74.685	-89.592
Pensionszahlungen	-31.177	-42.696
Aufnahme/Rückführung von (Finanz-)Krediten	86.567	540.071
Zahlungen von Verbindlichkeiten aus finance lease	-7.958	-13.055
Aus-/Einzahlungen für Dividenden und Kapitalerhöhungen	-	-153
Cash Flow aus der Finanzierungstätigkeit	- 2.751	427.019
Zahlungswirksame Veränderungen des Finanzmittelfonds	-30.265	160.957
Zu-/Abnahme des Finanzmittelfonds aus Wechselkurs- oder sonstigen Konsolidierungskreis bedingten Veränderungen	-5.300	-7.269
Finanzmittelfonds am Anfang der Periode	707.163	662.211
Finanzmittelfonds am Ende der Periode	671.598	815.899

Segmentangaben

für die Zeit vom 1. Januar bis 31. März 2006

Angaben in Tsd. €	KarstadtQuelle-Konzern		Überleitungsrechnung *		Karstadt	
	2006	2005	2006	2005	2006	2005
Umsatz	3.782.400	4.196.286	-	-	1.123.634	1.363.915
Zinsen aus Kreditgeschäft	57.913	56.967	-	-	-	-
Innenumsatz	-572.882	-636.691	-151.284	-242.540	-12.172	-110.687
Konzernumsatz	3.267.431	3.616.562	-151.284	-242.540	1.111.462	1.253.228
Konzernumsatz (bereinigt) ¹⁾	3.267.431	3.399.292	-151.284	-156.240	1.111.462	1.105.478
Wareneinsatz und Aufwendungen für touristische Leistungen	-1.821.761	-1.997.978	17.255	66.818	-654.814	-725.944
Rohertrag	1.445.670	1.618.584	-134.029	-175.722	456.648	527.284
Andere aktivierte Eigenleistungen	8.495	10.757	7.809	8.770	459	1.121
Betriebliche Erträge und Aufwendungen	-901.430	-915.390	121.127	155.225	-251.385	-253.203
Personalaufwand	-594.283	-701.484	-4.844	-4.440	-238.137	-309.455
Sonstige Steuern	-5.397	-6.874	-12	-20	-57	-77
EBITDA	-46.945	5.593	-9.949	-16.187	-32.472	-34.330
EBITDA (bereinigt) ¹⁾	-23.961	5.530	-7.945	-9.271	-27.180	-29.580
<i>EBITDA-Marge in % (bereinigt)</i>	<i>-0,7</i>	<i>0,2</i>	<i>-</i>	<i>-</i>	<i>-2,4</i>	<i>-2,7</i>
Abschreibungen (ohne Firmenwertabschreibung)	-79.037	-90.256	-203	-276	-22.146	-28.001
Firmenwertabschreibung	-	-	-	-	-	-
EBIT	-125.982	-84.663	-10.152	-16.463	-54.618	-62.331
Ergebnis aus aufgegebenen Geschäftsbereichen	-	-13.182	-	-2.174	-	-11.008
Segmentvermögen	6.207.192	8.928.934	141.372	170.456	1.308.538	1.256.410
Segmentschulden	3.547.446	3.756.751	85.176	117.993	746.856	874.069
Investitionen	37.157	39.467	-92	37	21.694	19.593
Mitarbeiter (Durchschnitt) Anzahl	89.193	108.488	183	189	34.307	47.322
Mitarbeiter (Durchschnitt) adjustiert ¹⁾ Anzahl	76.628	84.524	183	189	33.526	36.284

* Die Überleitungsrechnung beinhaltet auch die Holding.

¹⁾ Die Daten wurden angepasst. Die Bereinigungen betreffen Sonderfaktoren, Desinvestitionen und Gemeinschaftsunternehmen.

Versandhandel		Thomas Cook		Dienstleistungen		Immobilien	
2006	2005	2006	2005	2006	2005	2006	2005
1.900.078	1.952.213	562.934	573.482	86.355	172.616	109.399	134.060
57.913	56.967	-	-	-	-	-	-
-391.383	-270.307	-9.826	-9.797	-8.217	-3.360	-	-
1.566.608	1.738.873	553.108	563.685	78.138	169.256	109.399	134.060
1.566.608	1.701.873	553.108	563.685	78.138	68.936	109.399	115.560
-751.983	-853.980	-394.985	-394.163	-37.234	-90.709	-	-
814.625	884.893	158.123	169.522	40.904	78.547	109.399	134.060
172	287	-	-	55	579	-	-
-629.986	-633.840	-93.812	-117.833	-8.047	-20.889	-39.327	-44.850
-218.714	-234.722	-105.436	-102.491	-25.892	-48.451	-1.260	-1.925
-2.289	-2.374	-627	-1.109	-136	-7	-2.276	-3.287
-36.192	14.244	-41.752	-51.911	6.884	9.779	66.536	83.998
-12.543 -0,8	441 0,0	-38.754 -7,0	-51.384 -9,1	7.229 9,3	10.482 15,2	55.232 50,5	84.842 73,4
-20.539	-22.315	-20.245	-20.610	-4.603	-5.156	-11.301	-13.898
-	-	-	-	-	-	-	-
-56.731	-8.071	-61.997	-72.521	2.281	4.623	55.235	70.100
-	-	-	-	-	-	-	-
2.817.503	4.043.223	1.527.985	1.659.371	306.076	319.273	105.718	1.480.201
1.267.298	1.220.640	1.023.245	1.097.561	90.270	134.486	334.601	312.002
10.897	13.722	3.114	4.206	1.165	1.710	379	199
30.646	34.626	21.621	23.514	2.356	2.726	80	111
29.824	33.634	10.811	11.757	2.204	2.574	80	86

Erläuterungen zum Konzernabschluss

Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden

Die Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden entsprechen mit folgenden Ausnahmen denen des letzten Jahres- beziehungsweise Quartalsabschlusses.

Die Vorjahreszahlen wurden aufgrund der quotalen Einbeziehung der bisher at Equity bilanzierten Gemeinschaftsunternehmen entsprechend angepasst. Die Einbeziehung der Thomas Cook AG, Oberursel, erfolgt dabei abweichend vom Stichtag des Konzerns auf der Basis des Teilkonzernabschlusses zum 31. Januar 2006. Wesentliche Veränderungen bis zum 31. März 2006 werden berücksichtigt.

Der im Vorjahr vollkonsolidierte TriStyle-Teilkonzern wurde zum 31. Dezember 2005 aufgrund des Verlustes der Kontrolle über die Gruppe auf die quotale Einbeziehung umgestellt.

Infolge des revidierten IAS 32 (rev. 2004 „Finanzinstrumente: Angaben und Darstellung“) werden im Vorjahr Minderheitenanteile an Personengesellschaften aus der TriStyle-Gruppe als „Langfristiges Kapital anderer Gesellschafter“ ausgewiesen. Da verlässliche Verkehrswerte nicht ermittelt werden konnten, erfolgt die Bewertung zum Buchwert. Zum 31. März 2005 betrug die Verpflichtung 53,0 Mio. €. Das auf diese Anteile entfallende Ergebnis wird dementsprechend im Zinsergebnis gezeigt.

Die Behandlung des Verkaufs von Forderungen aus Lieferungen und Leistungen entspricht den Vorjahresquartalen. Im laufenden Jahr werden durch die Umgestaltung des inländischen Forderungsverkaufsprogrammes Ende 2005 mittels der Qualifizierung als tatsächlicher Forderungsabgang die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen wieder off-balance gezeigt. Die damit im Zusammenhang stehenden Gebühren werden als betrieblicher Aufwand gezeigt, während sie im Vorjahr entsprechend der bilanziellen Behandlung als Finanzierung im Zinsaufwand ausgewiesen werden. Zum 31. März 2005 werden Forderungen aus Lieferungen und Leistungen in Höhe von 1,39 Mrd. € ausgewiesen, die im Rahmen des ABS-Programmes verkauft wurden. Die kurzfristigen Finanzverbindlichkeiten beinhalten diesbezüglich zum Vorjahresstichtag 1,13 Mrd. €.

Die Gliederung der Gewinn- und Verlustrechnung enthält die wesentlichen Positionen, die auch zum Jahresabschluss ausgewiesen sind.

Eine prüferische Durchsicht des Quartalsabschlusses hat für die vollkonsolidierten Gesellschaften stattgefunden.

Konsolidierungskreis

In der Berichtsperiode ergaben sich keine wesentlichen Veränderungen des Konsolidierungskreises durch Investitionen oder Desinvestitionen.

Im Teilkonzern Thomas Cook wurde die Thomas Cook India Ltd. (60 %) und die Aldiana GmbH (75,1 %) im ersten Quartal 2006 endkonsolidiert. Der Abgang der Aldiana-Anteile stellt insoweit eine wesentliche Veränderung nach dem Stichtag des Thomas Cook-Teilkonzernabschlusses dar, als die Veräußerung erst nach dem 31. Januar 2006 wirksam wurde.

Der Abgang von Thomas Cook Kanada wird zum 1. Mai 2006 wirksam. Die Endkonsolidierung erfolgt somit im zweiten Quartal 2006.

Insgesamt erweiterte sich der Konsolidierungskreis um sieben Gesellschaften. Die Veränderungen betreffen das Segment Versandhandel mit sieben erstmalig voll konsolidierten und einer quotale einbezogenen Gesellschaft. Im Segment Immobilien ging eine Gesellschaft ab.

Aus den gesamten Desinvestitionen im ersten Quartal 2006 resultierten Endkonsolidierungsgewinne von 13,1 Mio. € und -verluste von 1,0 Mio. €.

Zum Verkauf vorgesehene Vermögenswerte und Verbindlichkeiten sowie Abgangsgruppen

Durch die bereits geschilderten Endkonsolidierungen sowie die beabsichtigte Veräußerung des Immobilien-Portfolios ergeben sich deutliche Auswirkungen auf die Vermögenslage des Konzerns. Diese spiegeln sich wesentlich in der Erhöhung des Postens „Zur Veräußerung bestimmte Vermögenswerte“ wider.

Die Veränderungen der Vermögenswerte in Höhe von 1.221,6 Mio. € und der Verbindlichkeiten in Höhe von minus 35,6 Mio. € gegenüber dem Jahresabschluss zum 31. Dezember 2005 teilen sich folgendermaßen auf die Abgangsgruppen auf:

Zur Veräußerung bestimmte Vermögenswerte und Verbindlichkeiten aus Vermögenswerten, die zur Veräußerung bestimmt sind

Angaben in Tsd. €	Stand 01.01.2006	Zugänge		Abgänge	Stand 31.03.2006
		Immobilien	Sonstiges		
Zur Veräußerung bestimmte Vermögenswerte					
Immaterielle Vermögenswerte	7.327	-	1.220	-7.327	1.220
Sachanlagen	205.731	1.227.791	269.513	-240.594	1.462.441
Sonstige finanzielle Vermögenswerte	15.891	-	-	-15.891	-
Latente Steuern	2.309	-	9.038	-791	10.556
Kurzfristige Vermögenswerte	31.400	-	10.081	-31.400	10.081
	262.658	1.227.791	289.852	-296.003	1.484.298
Verbindlichkeiten aus Vermögenswerten, die zur Veräußerung bestimmt sind					
Pensionsrückstellungen	2.761	-	5.520	-2.761	5.520
Latente Steuern	6.297	-	5.252	-6.297	5.252
Kurzfristige Finanzverbindlichkeiten	30.790	-	-	-30.790	-
Sonstige Verbindlichkeiten	21.104	-	14.590	-21.100	14.594
	60.952	-	25.362	-60.948	25.366

Haftungsverhältnisse, Sonstige finanzielle Verpflichtungen

Gegenüber dem Jahresabschluss ergaben sich bei den Haftungsverhältnissen sowie den Sonstigen finanziellen Verpflichtungen keine wesentlichen Veränderungen.

Wesentliche Ereignisse nach dem Berichtsstichtag

Am 27. März 2006 wurde ein Großteil des Immobilienvermögens der KarstadtQuelle AG an ein Unternehmen veräußert, an dem weiterhin 49 % der Anteile gehalten werden. Die Kontrolle über dieses Unternehmen wird von dem Vertragspartner Whitehall, einer Gesellschaft der Goldman Sachs-Gruppe, ausgeübt. Für den größeren Teil der Transaktion ist als Vertragserfüllungstichtag (closing) der 1. Juli 2006 vorgesehen, während die restlichen Vermögenswerte bis Ende 2006 übergehen sollen. Die betroffenen Vermögenswerte werden zum 31. März 2006 als „Zur Veräußerung bestimmte Vermögenswerte“ ausgewiesen.

Wichtige Termine 2006

Hauptversammlung Düsseldorf	8. Mai 2006
Zwischenberichte	
2. Quartal	9. August 2006
3. Quartal	8. November 2006

Impressum

Herausgeber

KARSTADT QUELLE AG[®]

Theodor-Althoff-Str. 2, 45133 Essen

Telefon: (02 01) 7 27 – 0

Telefax: (02 01) 7 27 – 5216

Internet: www.karstadtquelle.com

Ihre Ansprechpartner

Investor Relations

Telefon: (02 01) 7 27 – 9816

Telefax: (02 01) 7 27 – 9854

E-Mail: investors@karstadtquelle.com

Konzernkommunikation

Telefon: (02 01) 7 27 – 2031

Telefax: (02 01) 7 27 – 9853

E-Mail: konzernkommunikation@karstadtquelle.com