



Hauptversammlung

Hamburg, 16. Juni 2008

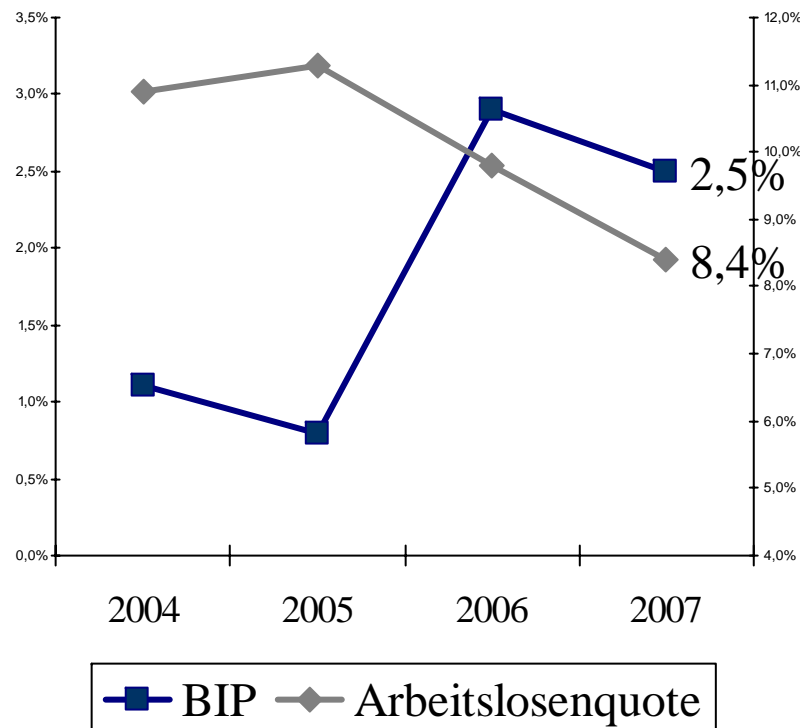


Alexander Margaritoff

Vorstandsvorsitzender



Wirtschaftliche Rahmenbedingungen 2007



- BIP + 2,5 %
- Arbeitslosenquote weiter gesunken
- Handel hat sich aber nicht belebt

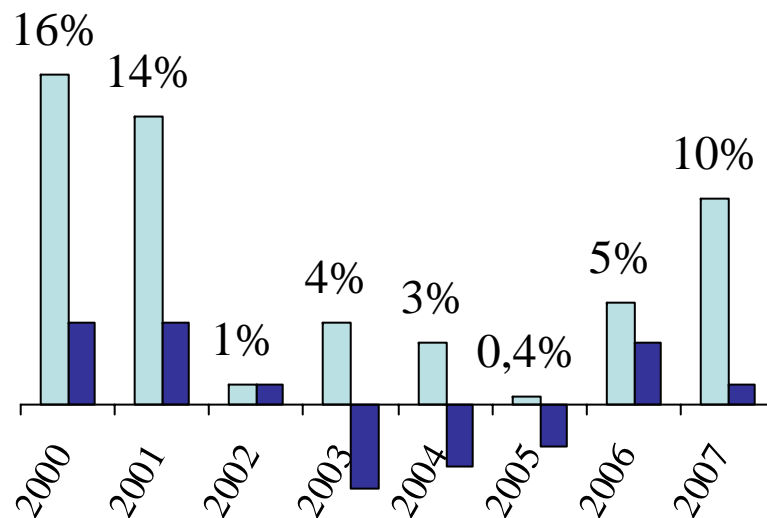


Juni 2008

4

Hawesko wuchs 2007 wieder schneller als der Weinmarkt

Umsatzentwicklung:
Hawesko vs. Weinmarkt



- Weinmarkt +1 %
- Hawesko-Umsatz +10 %
- Alle Segmente wuchsen
- EBIT auf Vorjahresniveau



Ulrich Zimmermann

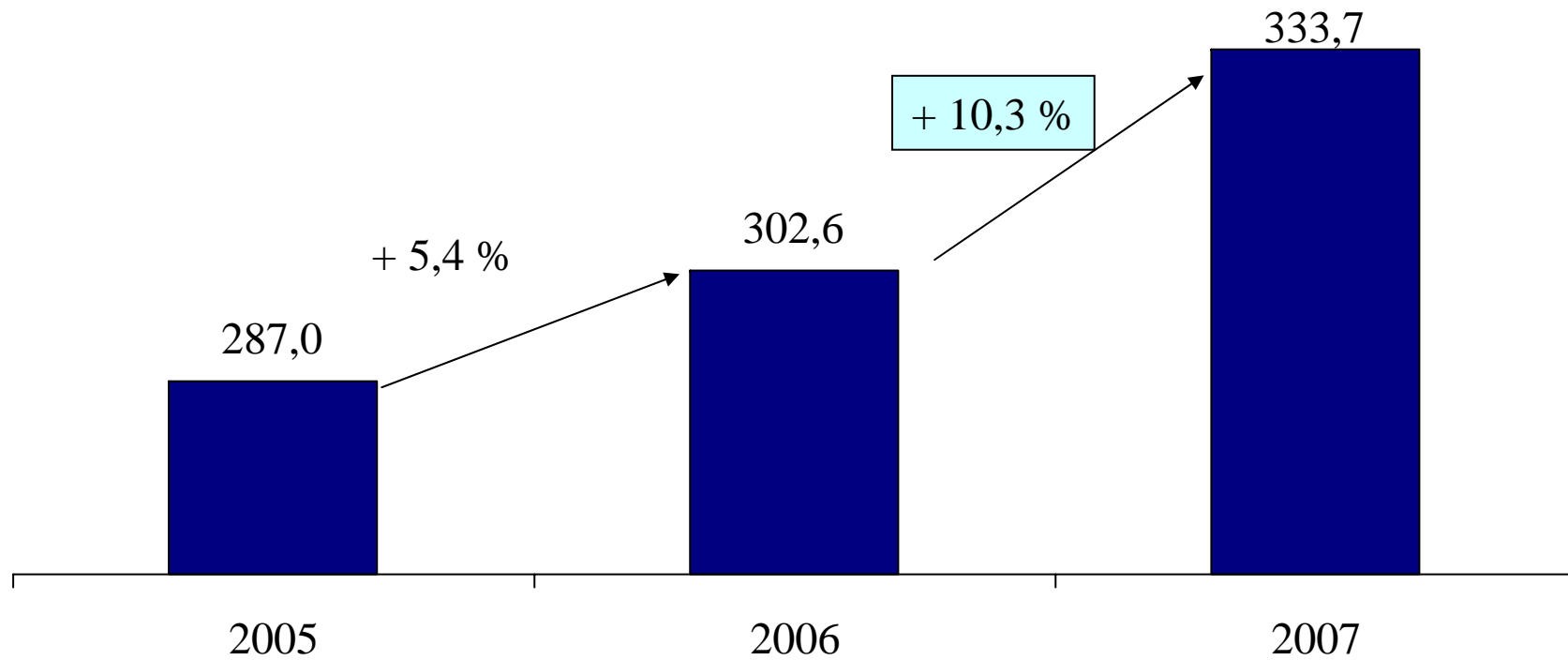
Finanzvorstand



Juni 2008

6

Hawesko-Konzernumsatz (in Mio. €)





Juni 2008

7

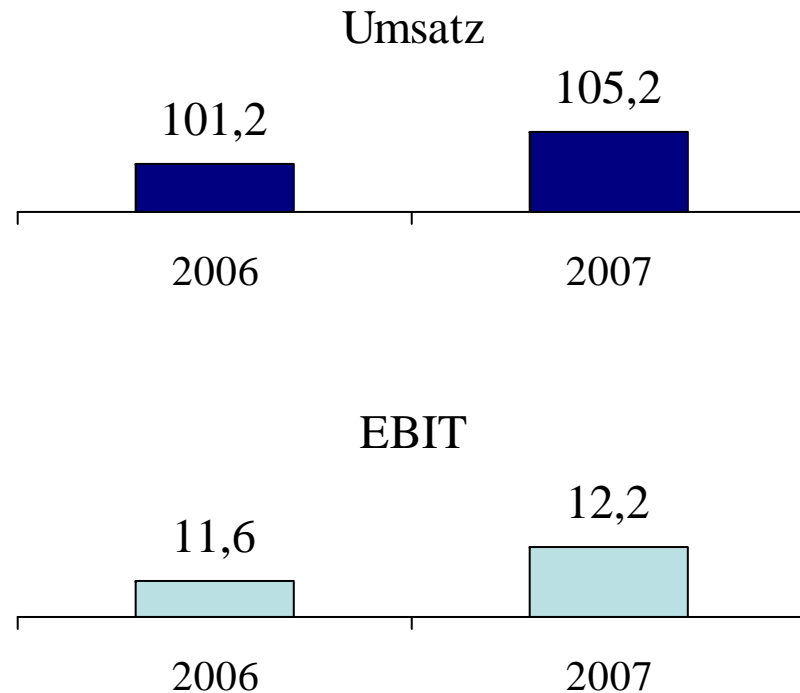
Konzern-EBIT



- Erhöhte Aufwendungen für die Neukundengewinnung
- Zusätzliche Kosten für die Beendigung des Fachmarkt-Tests
- Einige Aufwandsquoten verbessert:
 - Personalkosten: 9,3 % (Vorjahr: 9,5 %)
 - Versandkosten: 3,5 % (Vorjahr: 3,7 %)



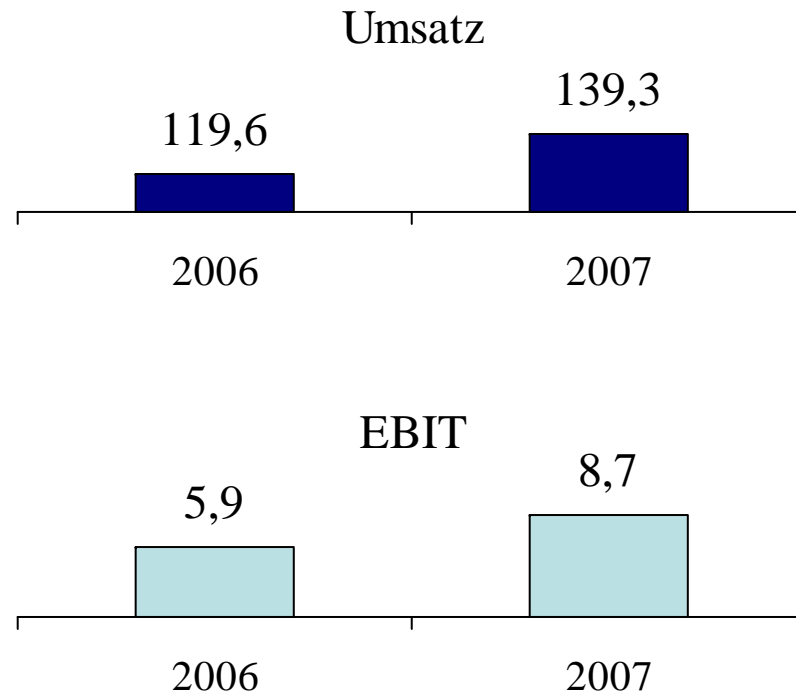
Facheinzelhandel (Jacques' Wein-Depot)



- Flächenbereinigter Umsatz + 2,6 %
- Kauffrequenz + 4 %
- Lebhaftere Nachfrage nach deutschen Weinen
- EBIT-Anstieg entspricht in etwa dem Umsatzanstieg...
- ...auch wenn zusätzliche Kosten mit der Beendigung des getesteten Fachmarktkonzepts verbunden waren



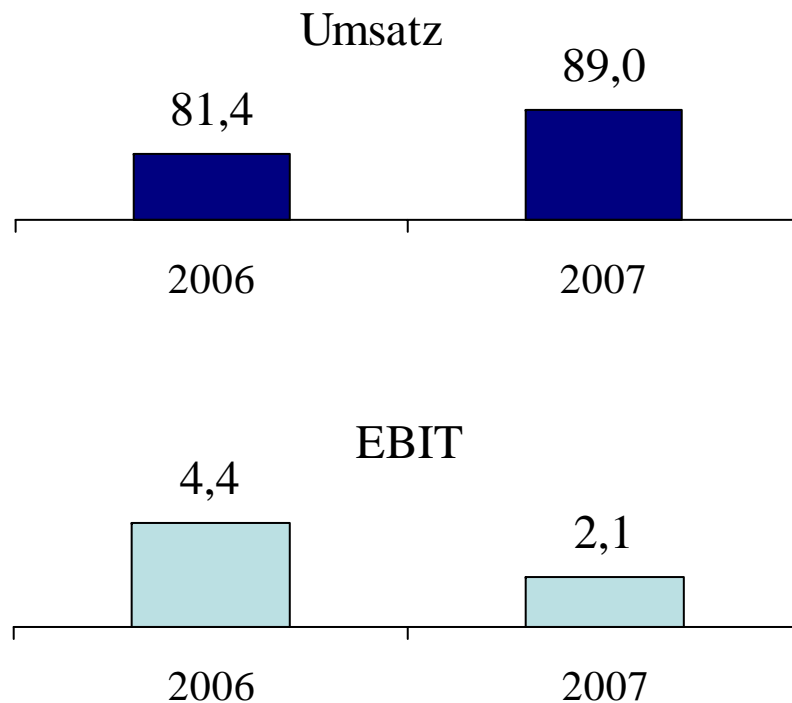
Großhandel/Distribution



- Umsatz + 16,4 %
- Größter Umsatzsprung bei Bordeaux-Tochter *Château Classic*
- EBIT + 47 % basiert auf Umsatzanstieg sowie Entwicklung von *Château Classic*
- EBIT-Marge erreichte 6,2 % (Vorjahr: 4,9 %)



Versandhandel

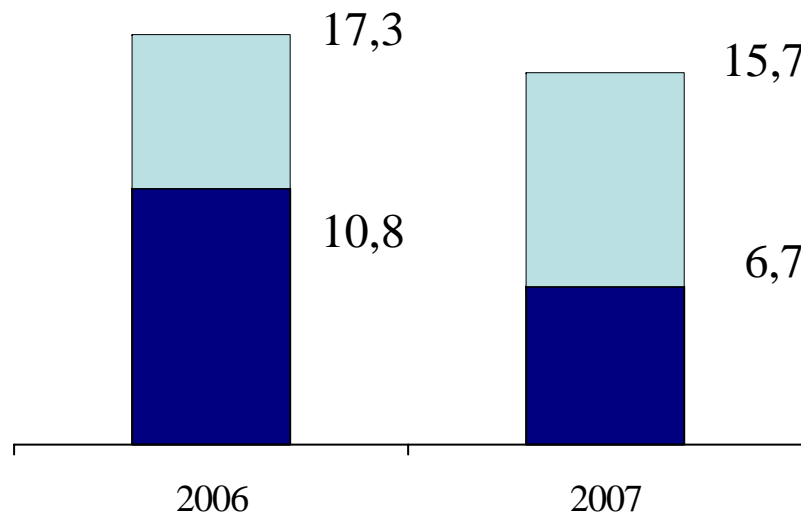


- Umsatz + 9,3 %
- Umsatzanstieg durch forcierte Neukundengewinnung und Erfolge bei Wein-Club *VinoSelect!*
- EBIT-Rückgang durch erhöhte Marketingaufwendungen
- Hawesko-Versandhandel steht nun auf einer breiteren Basis



Konzernergebnis nach Steuern und Minderheiten

Konzern-EBT und Nettoergebnis
in Mio. €



- EBIT €18,3 Mio.
(Vorjahr: €18,6 Mio.)
- Finanzergebnis €–1,3 Mio. im
Vergleich zum Vorjahr
- Sehr hoher Steueraufwand 2007
bedingt durch die
Unternehmenssteuerreform
- Gewinn pro Aktie: €0,76
(Vorjahr: €1,23), bereinigt um
a.o. Steueraufwand: €1,07



Juni 2008

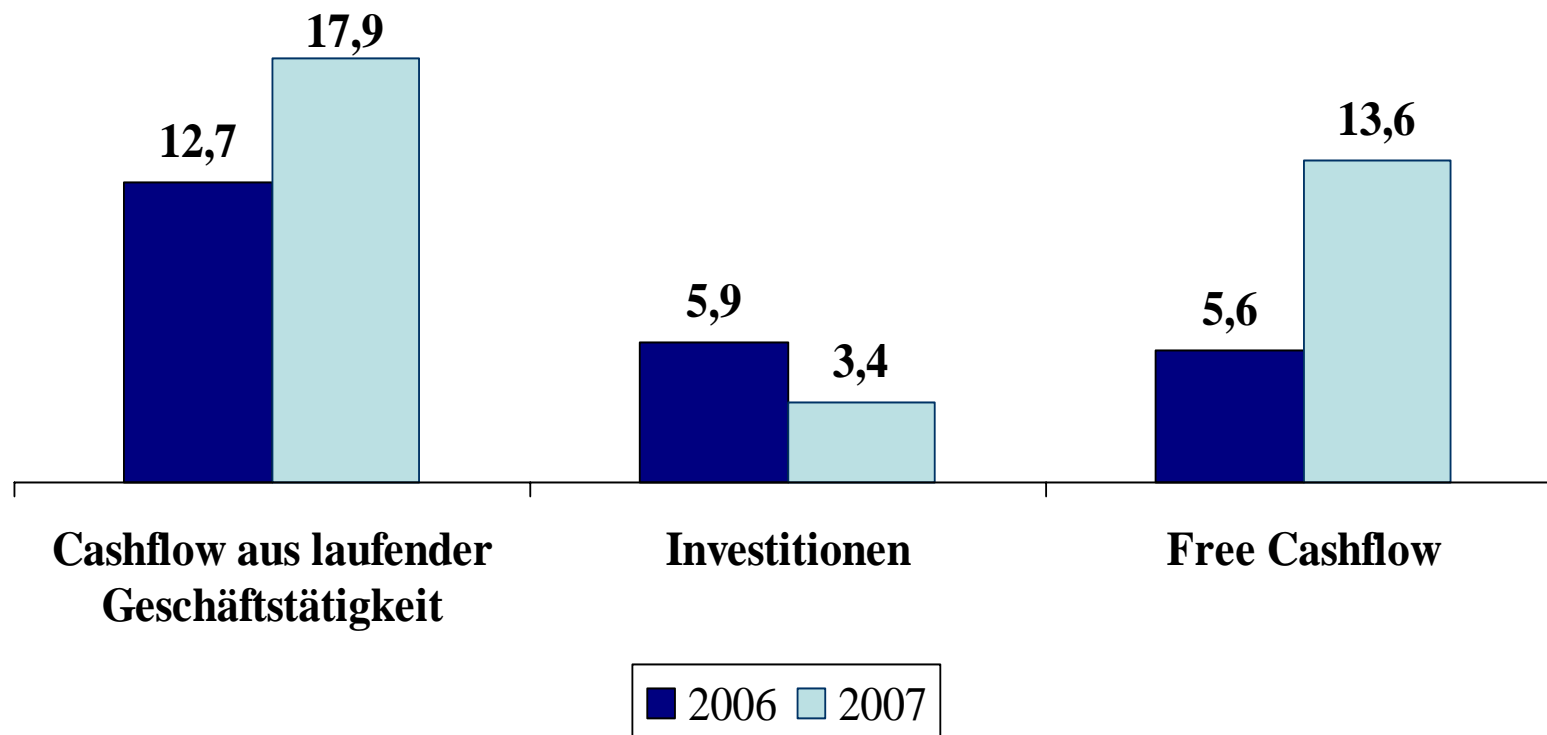
12

Return on Capital Employed

ROCE	<u>2005</u>	<u>2006</u>	<u>2007</u>	<u>Erwartete Mindestrendite</u>
Weinfacheinzelhandel	29%	29%	30%	> 27%
Großhandel/Distribution	14%	15%	23%	> 17%
Versandhandel	21%	15%	7%	> 22%
Konzern	18%	18%	16%	> 16%



Cashflow und Investitionen (in Mio. €)



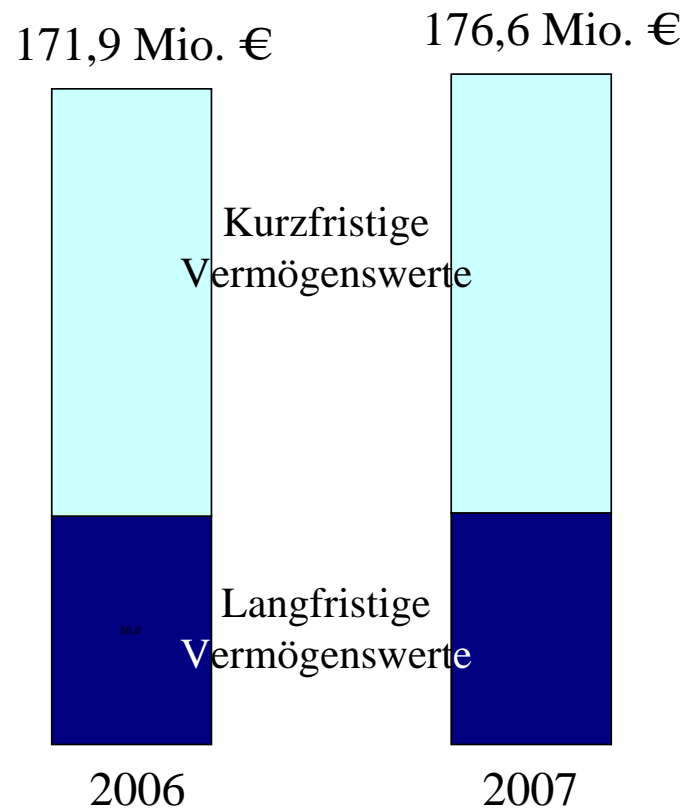


Juni 2008

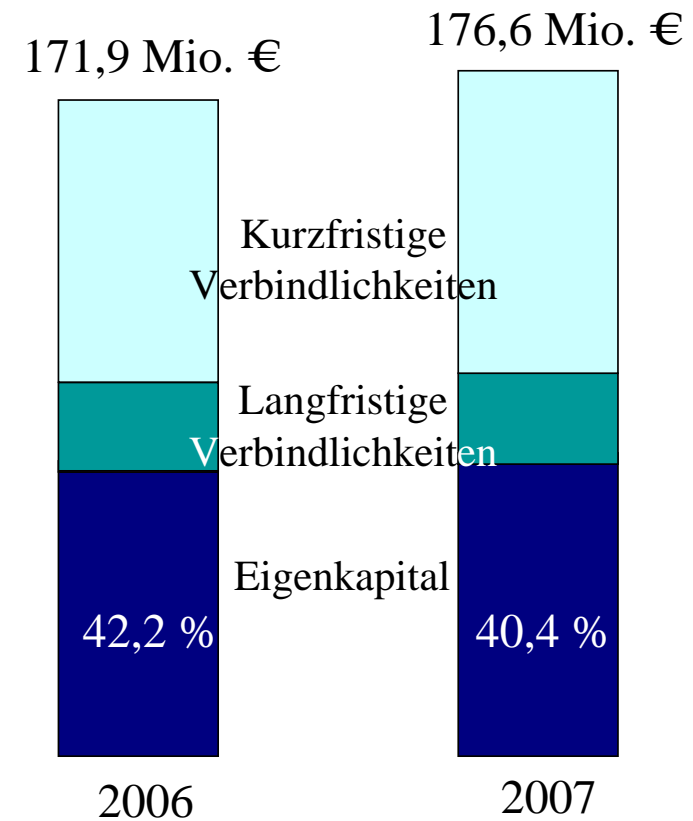
14

Konzernbilanz

Aktiva



Passiva



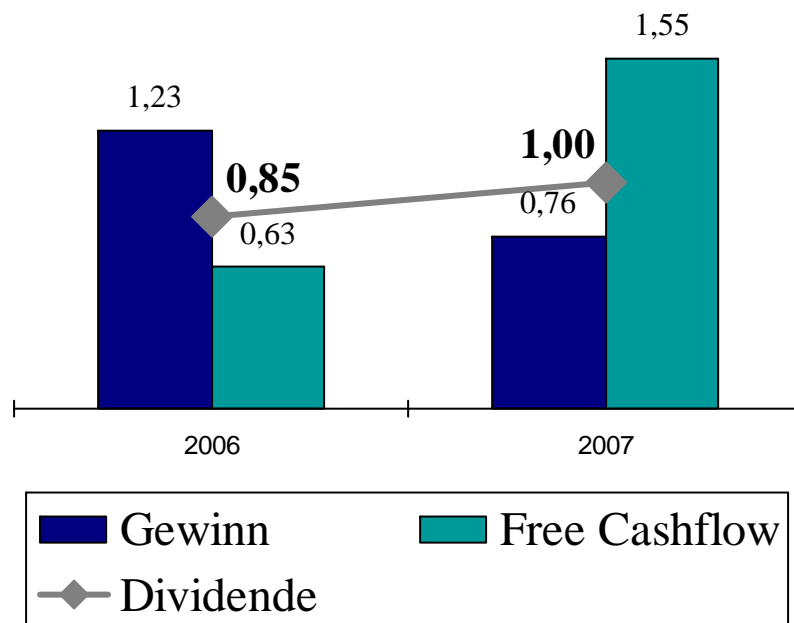


Juni 2008

15

Dividende

Kennzahlen zur Aktie (in €)



- Dividendenvorschlag €1,00 pro Aktie (Vorjahr: €0,85)
- Entspricht einer Ausschüttungssumme von €8,7 Mio.
- Darüber hinaus:
Aktienrückkäufe von €2,8 Mio.,
1,6 % des Grundkapitals



Finanzieller Ausblick

- **Umsatzsteigerung** ca. 5 %
- **Operatives Ergebnis (EBIT)** erheblich über 2007 (€18,3 Mio.)
- **Steueraufwandsquote** geringfügig über 30 % (2007: 56 %),
dadurch Verdoppelung des Nettoergebnisses
- **Free-Cashflow** auf dem Niveau von 2007 (€13,6 Mio.)



Alexander Margaritoff

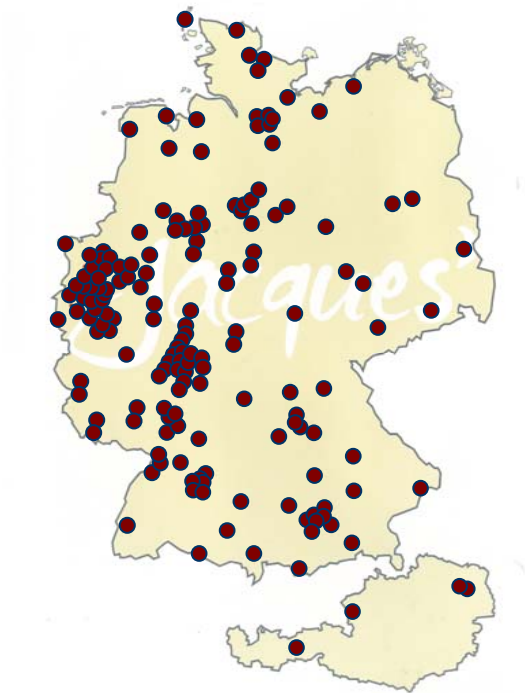
Vorstandsvorsitzender



Juni 2008

18

Facheinzelhandel (Jacques' Wein-Depot)



270 Jacques'-Standorte in
Deutschland und Österreich

- Zehn neue Depots in 2007
- Insel-Depots für kleinere Ortschaften
- 80.000 Neukunden in 2007



Großhandel

CHATEAU CLASSIC
LE MONDE DES GRANDS BORDEAUX

PARIS 22:20 TOKYO 07:20 BERLIN 23:20 SINGAPORE 06:20 MOSCOW 01:20 NEW YORK 17:20 LOS ANGELES 15:20

STARTSEITE | LIEFERBEDINGUNGEN | TRANSPORTKOSTEN | KONTAKT

Bonjour de Bordeaux,

Auf dieser Webseite erwartet Sie eine der spannendsten Selektionen exzellenter, topgepflegter und höchstdotierter Weine aus Bordeaux. Alle angebotenen Weine lagern in unseren klimatisierten Chais in Saint Christoly Médoc* und sind kurzfristig lieferbar. Viel Freude beim virtuellen Blättern ... [Mehr Info...](#)

*ausgenommen Primeurangebot und CHATEAU CLASSIC Broker Service

Bergitta Nanette Reiss und die Equipe von CHATEAU CLASSIC

NEU

- Broker Service
- Download Liste

Direkt aus unserem Chai ...

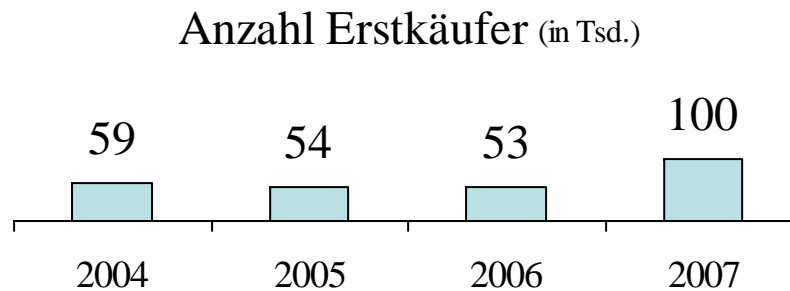
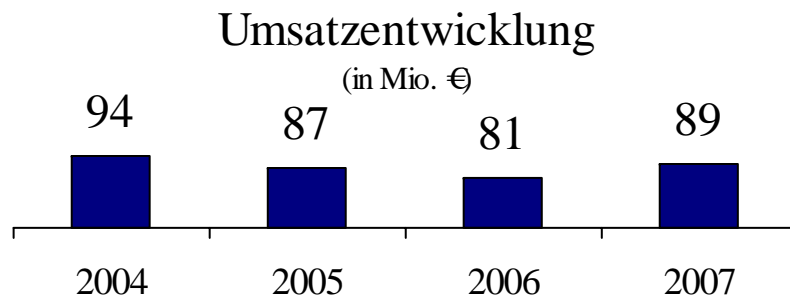
AKTUELLE ARRIVAGES

Haut Brion 1986, eingetroffen am Dienstag, 22. April 2008. Parker: "The 1986 may not please those people who do not find the smoky, tobacco-scented character of Graves to their liking. This wine is a remarkably concentrated,

- Großhandel + 16,4 %
- *Château Classic* + 61 %
- Große Nachfrage nach Spitzenweinen



Versandhandel



- Umsatzanstieg 9,3 %
- Erster Zuwachs seit vier Jahren
- Investitionen in Neukunden zahlt sich aus

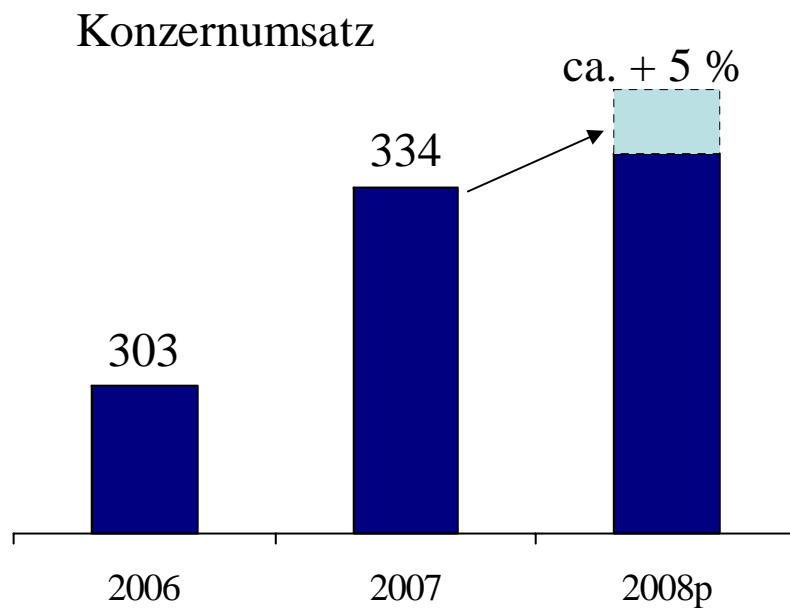


Rahmenbedingungen 2008

- Eingetrübte Konjunkturaussichten
- Hauptverband deutschen Einzelhandels (HDE) rechnet 2008 mit Nullwachstum
- Mäßige Aussicht für den Weinmarkt



Ausblick Hawesko-Konzern 2008



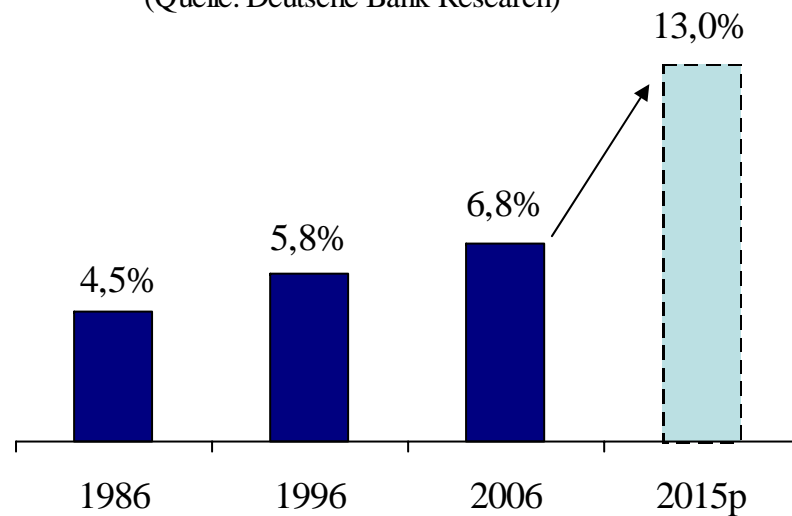
- Wir setzen weiterhin auf Qualität und Service
- Großhandel: Außendienst noch verstärken, neue Exklusivitäten gewinnen
- Facheinzelhandel: mehr Neukunden akquirieren, zusätzliche Depots eröffnen
- Versandhandel: weiter in Neukunden investieren, neue Kooperationen testen, E-Commerce forcieren



E-Commerce bietet große Chancen

Anteil des Versandhandels am
Gesamteinzelhandel

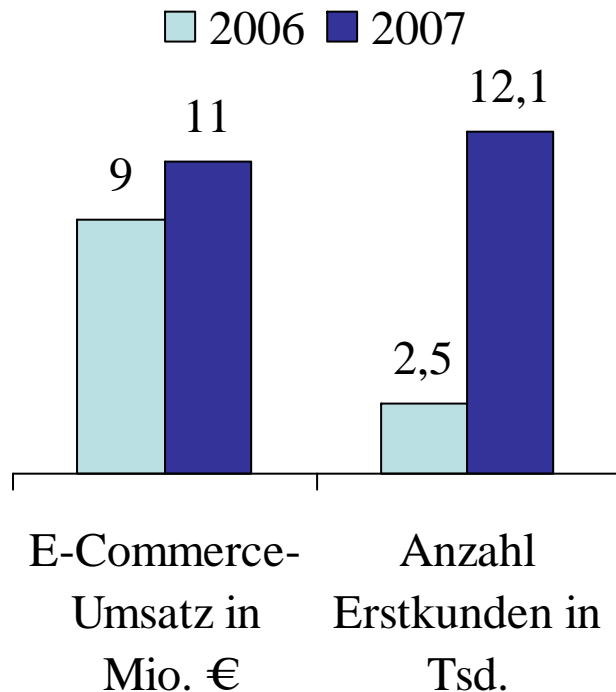
(Quelle: Deutsche Bank Research)



- Nachhaltige Umsatzsteigerungen
- Treiber für Versandhandel in den kommenden Jahren
- Hawesko: starkes Wachstum nach Online-Shop-Relaunch



E-Commerce: Online-Shop hawesko.de



- Erste Site bereits 1996 gestartet
- Weinangebot, Logistik, Direktmarketing-Erfahrung stehen dahinter
- Hoher Zuwachs seit Relaunch in Oktober 2007
- Ziel: 25%iger Anteil am Segmentumsatz

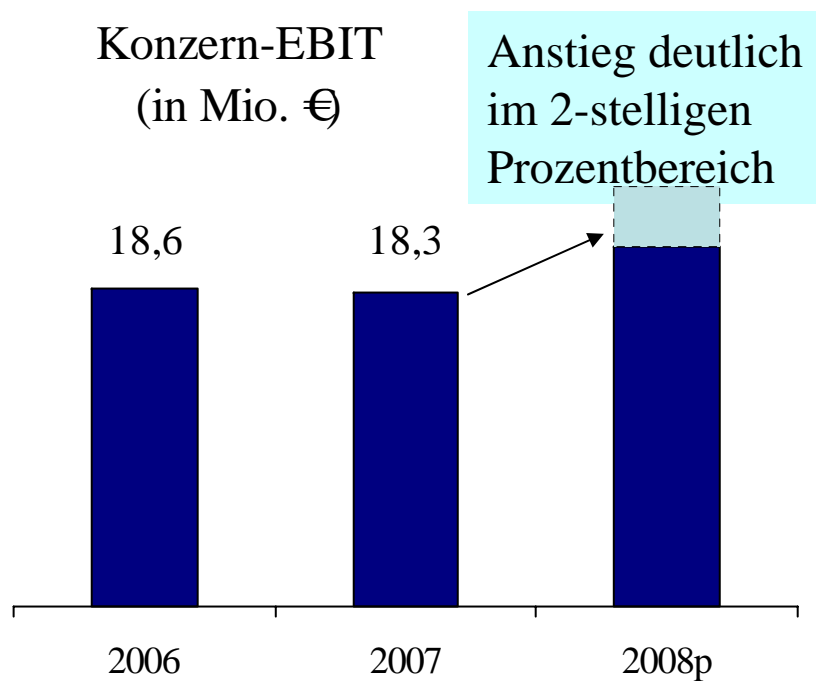


Ausländische Märkte bieten große Chancen für Hawesko

- Der Premium-Weinmarkt ist auch im Ausland interessant
- Im Ausland ist hohes Wachstum auch möglich
- Hawesko ist bereits auslandserfahren



Profitabilität des Hawesko-Konzerns in 2008

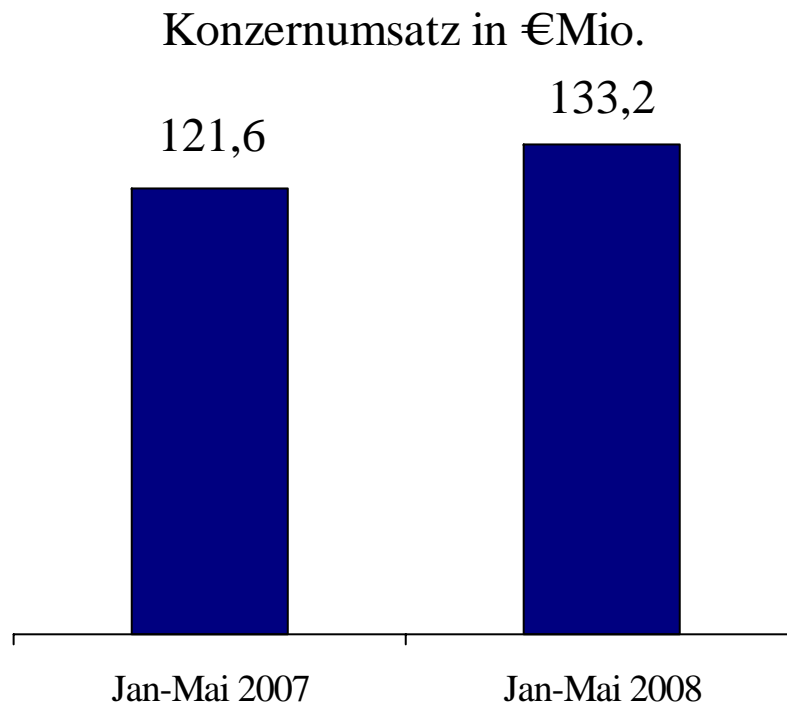


Hawesko...

- strebt noch bessere Handelsmargen an
- arbeitet auf eine noch niedrigere Kostenstruktur hin
- beabsichtigt, dadurch eine verbesserte EBIT-Marge zu erzielen



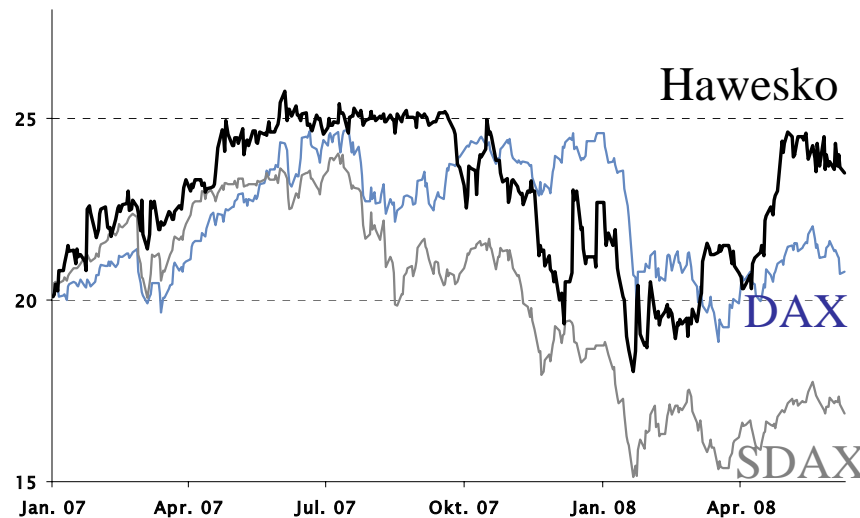
Januar–Mai 2008: Erfolgreicher Start ins neue Jahr



- Umsatz + 10 %
- Alle Segmente sind gewachsen
 - Facheinzelhandel (*Jacques'*) +7 %
 - Großhandel/Distribution + 6 %
 - Versandhandel + 19 %
- EBIT mehr als verdoppelt (Vorjahr: €2,7 Mio.)



Die Hawesko-Aktie



- Notierung nur knapp unterhalb des „All time high“
- Weiterhin positive Aussichten
- Hohe Dividendenrendite



*Vielen Dank für Ihre
Aufmerksamkeit!*