



Hauptversammlung

Hamburg, 16. Juni 2008

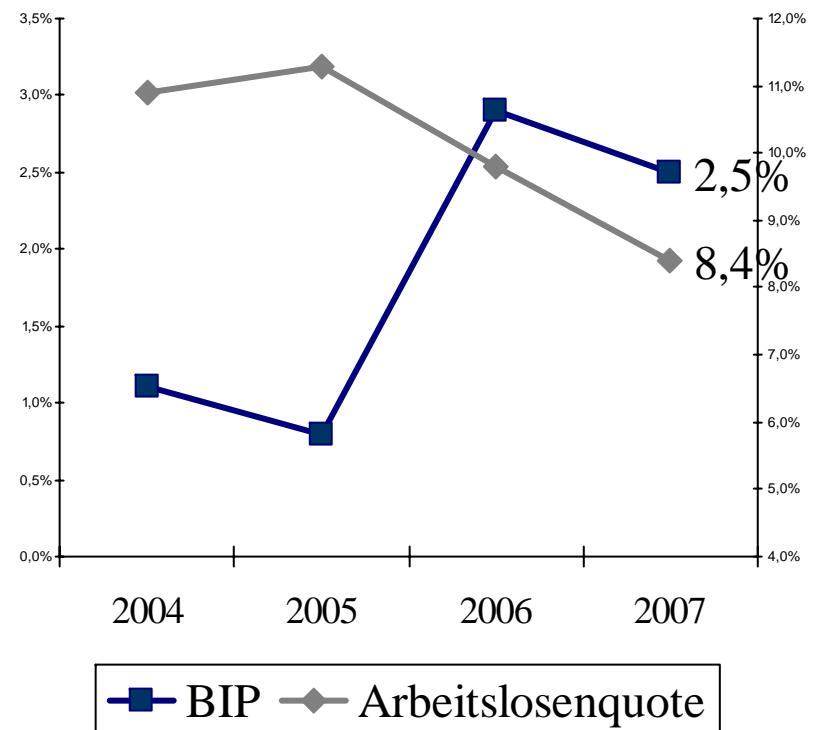


Alexander Margaritoff

Vorstandsvorsitzender



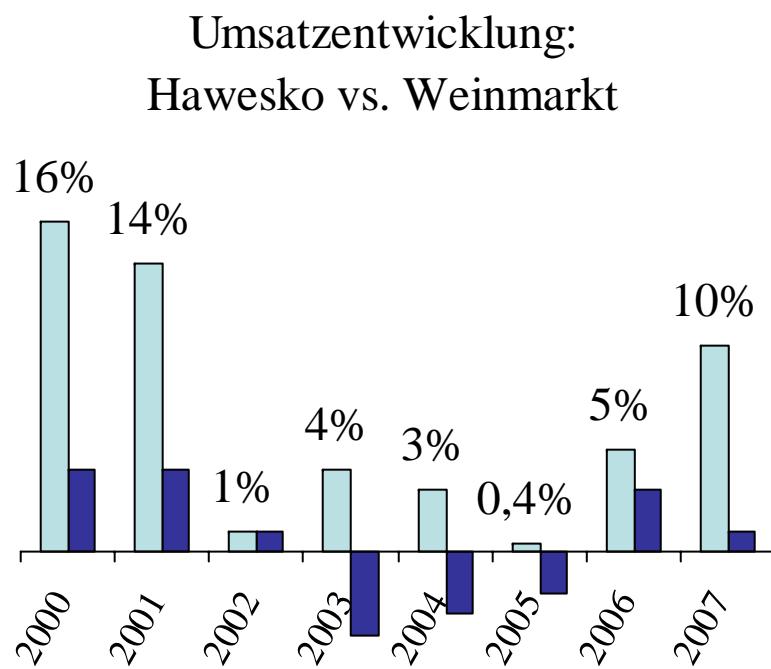
Wirtschaftliche Rahmenbedingungen 2007



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



Hawesko wuchs 2007 wieder schneller als der Weinmarkt



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



Ulrich Zimmermann

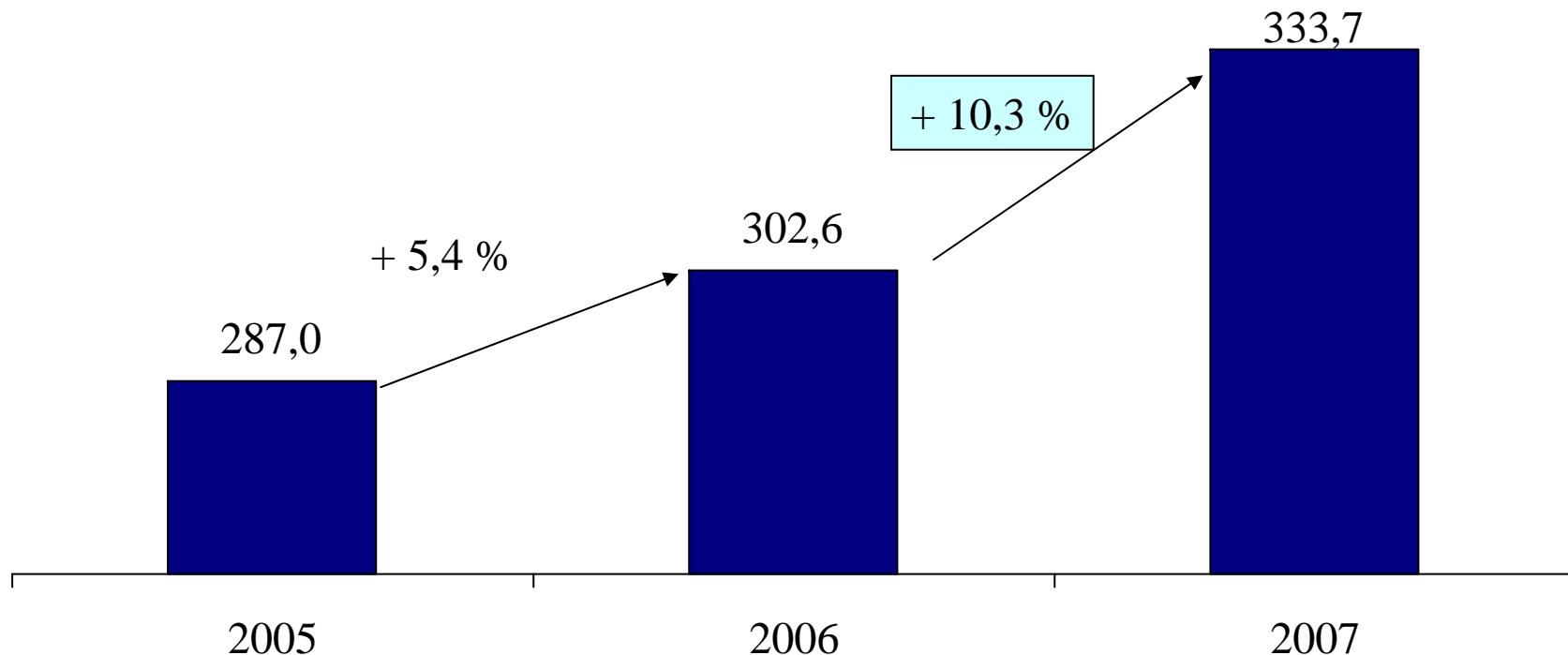
Finanzvorstand



Juni 2008

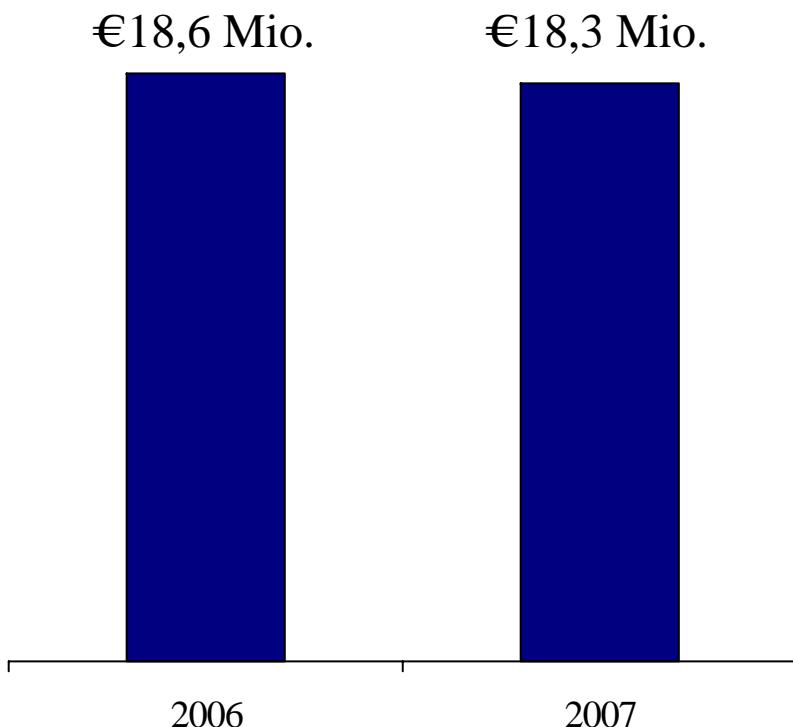
6

Hawesko-Konzernumsatz (in Mio. €)





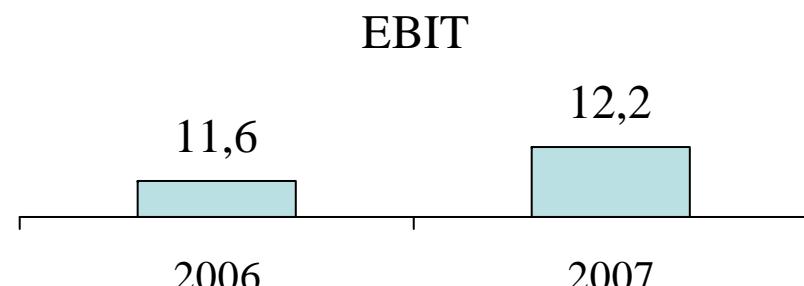
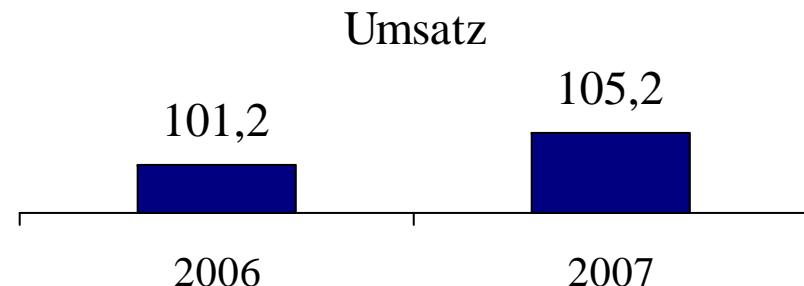
Konzern-EBIT



- 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 %)



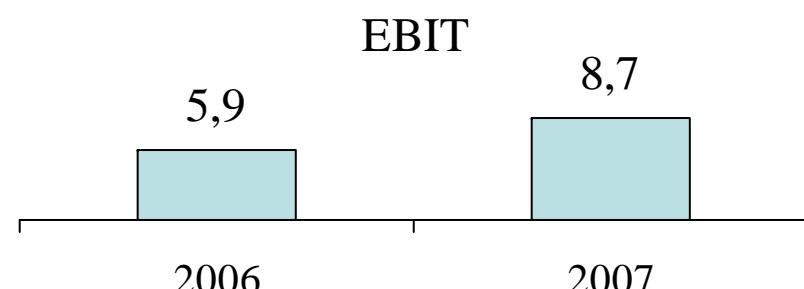
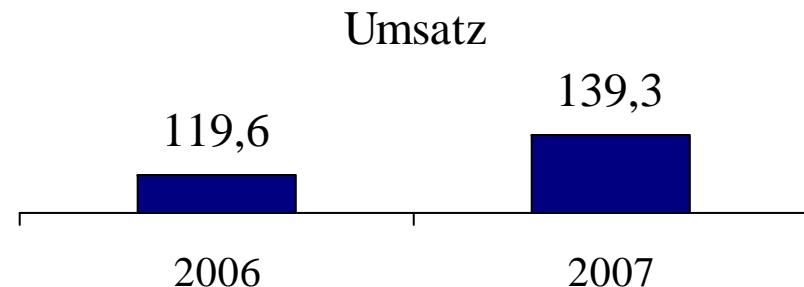
Facheinzelhandel (Jacques' Wein-Depot)



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



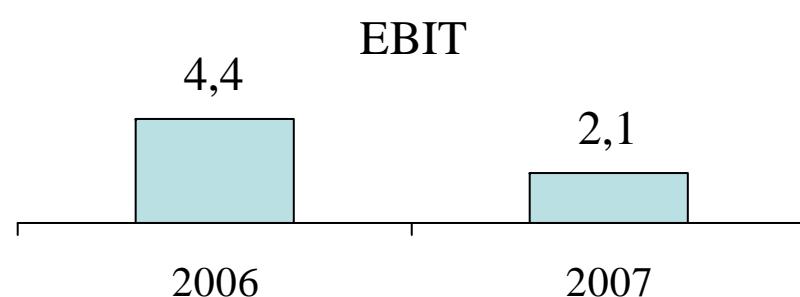
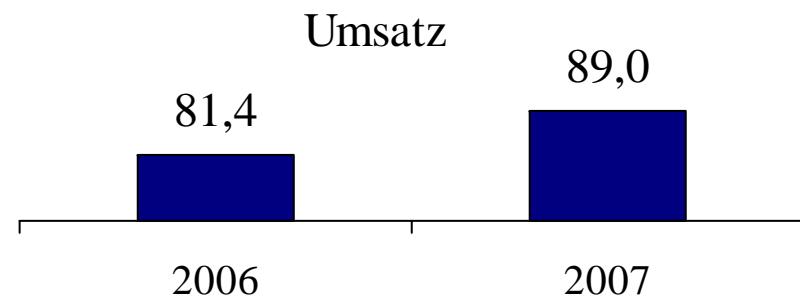
Großhandel/Distribution



- 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

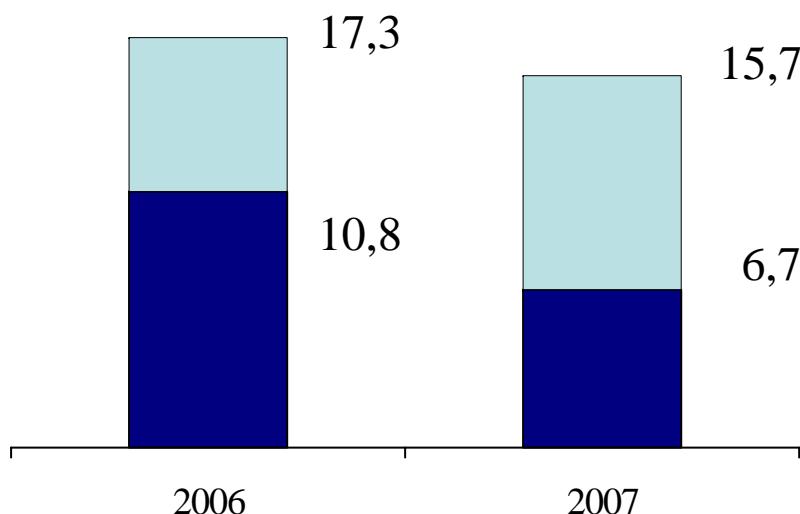


- Umsatz + 9,3 %
- Umsatzanstieg durch forcierte Neukundengewinnung und Erfolge bei Wein-Club *VinoSelect!*
- EBIT-Rückgang durch erhöhte Marketingaufwendungen
- Hawesko-Versandhandel steht nun auf einer breiteren Basis



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

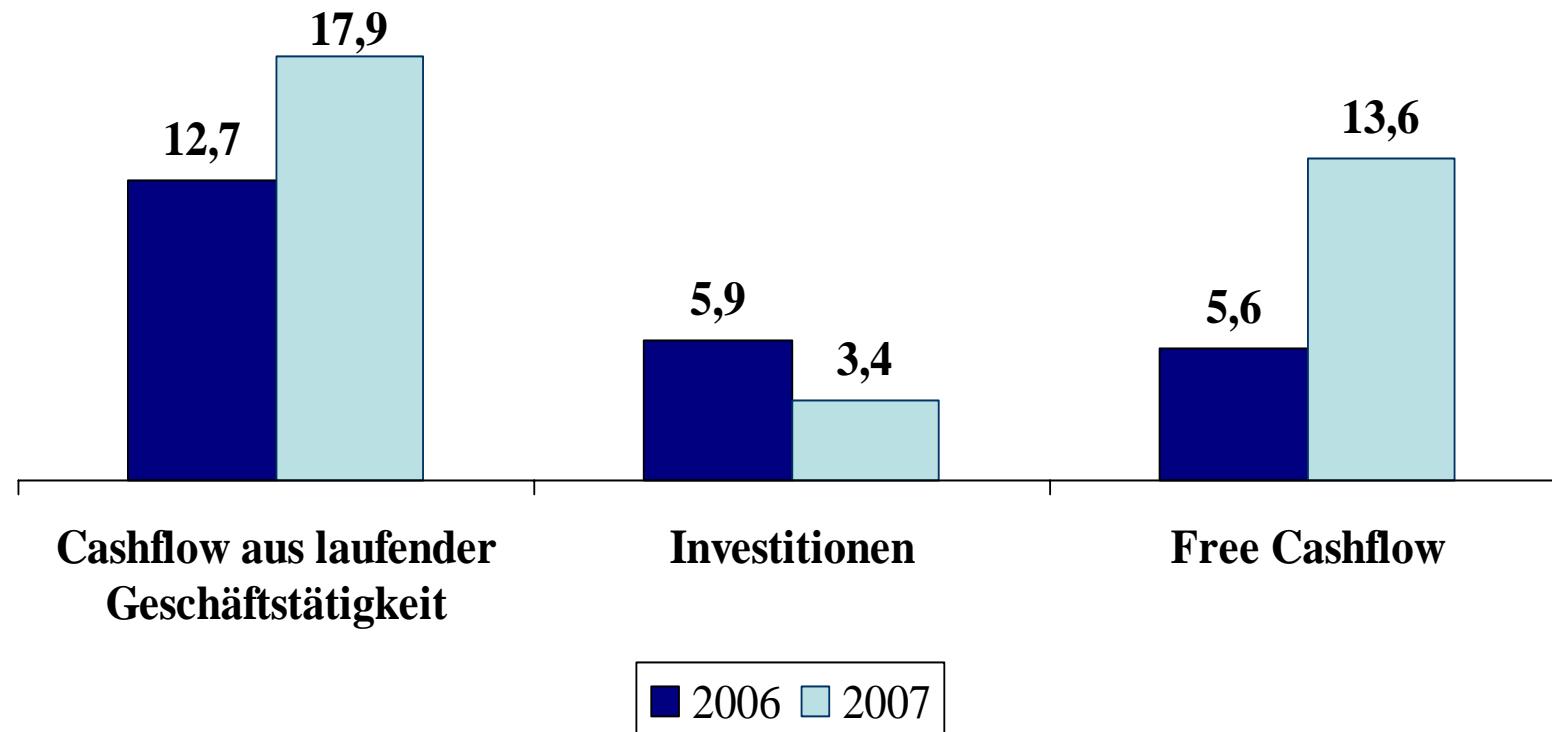
ROCE	<u>2005</u>	<u>2006</u>	<u>2007</u>	<u>Erwartete Mindestrendite</u>
Weinfacheinzelhandel	29%	29%	30%	> 27%
Großhandel/Distribution	14%	15%	23%	> 17%
Versandhandel	21%	15%	7%	> 22%
Konzern	18%	18%	16%	> 16%



Juni 2008

13

Cashflow und Investitionen (in Mio. €)





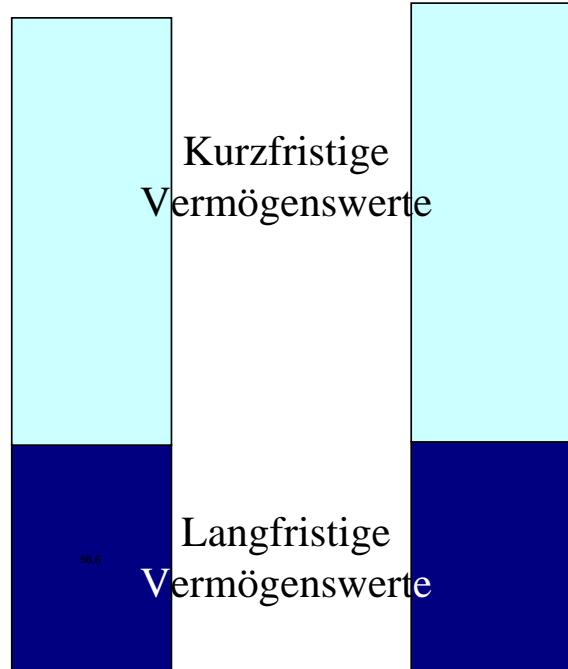
Juni 2008

14

Konzernbilanz

Aktiva

171,9 Mio. € 176,6 Mio. €

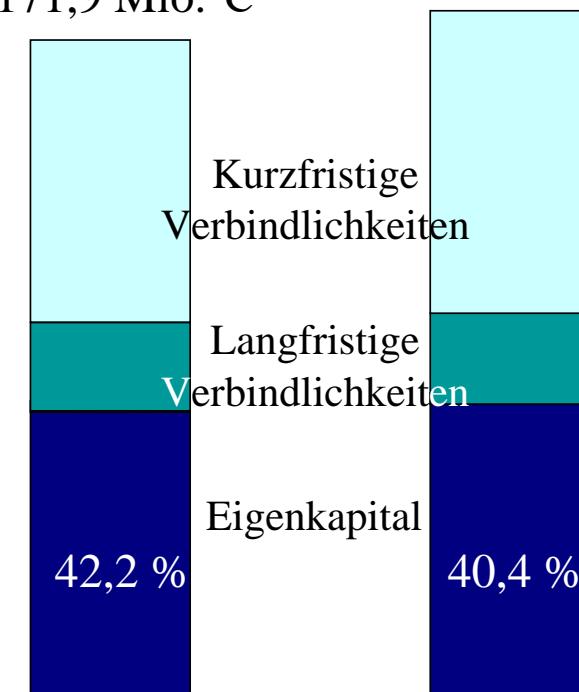


2006

2007

Passiva

171,9 Mio. € 176,6 Mio. €

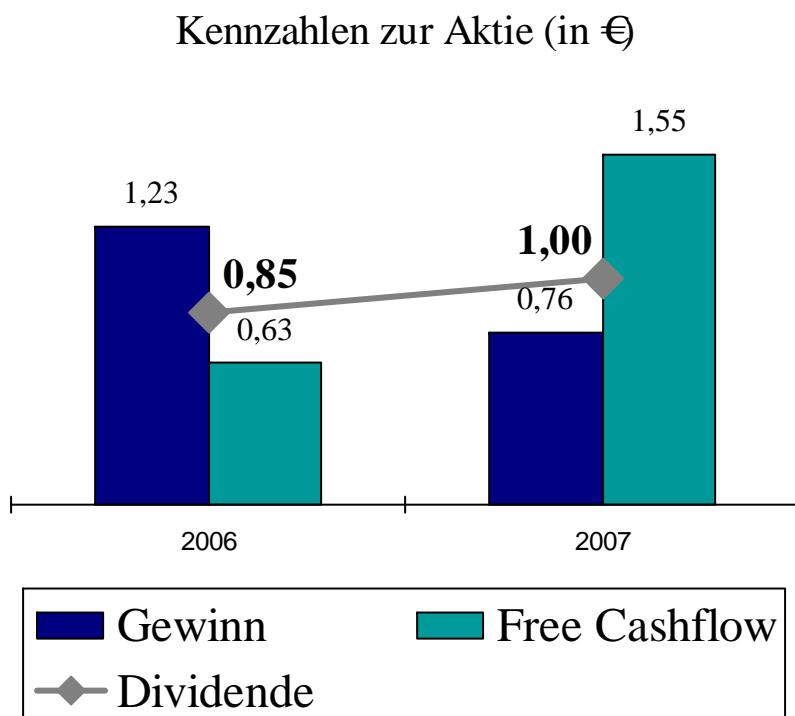


2006

2007



Dividende



- 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



Juni 2008

16

Finanzeller 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



Juni 2008

19

Großhandel

CHATEAU CLASSIC
LE MONDE DES GRANDS BORDEAUX

IDON 22:20 TOKYO 07:20 BERLIN 23:20 SINGAPORE 06:20 MOSCOW 01:20 NEW YORK 17:20 LOS A

STARTSEITE | LIEFERBEDINGUNGEN | TRANSPORTKOSTEN | KONTAKT

Bonjour de Bordeaux,
Auf dieser Webseite erwarten Sie eine der spannendsten Selektionen exzellenter, top gepflegter 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 ...

In unserem Chai lagern wir momentan **1073 verschiedene Crus**, sorgfältig temperiert und zur sofortigen Auslieferung bereit ...

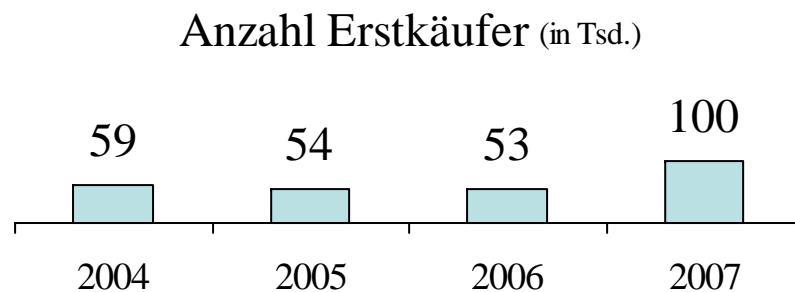
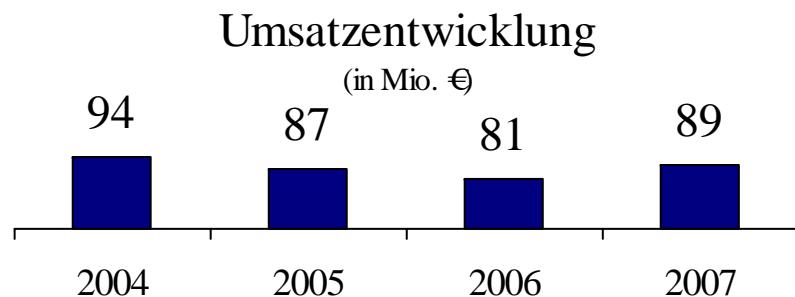
AKTUELLE ARRIVAGES

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



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

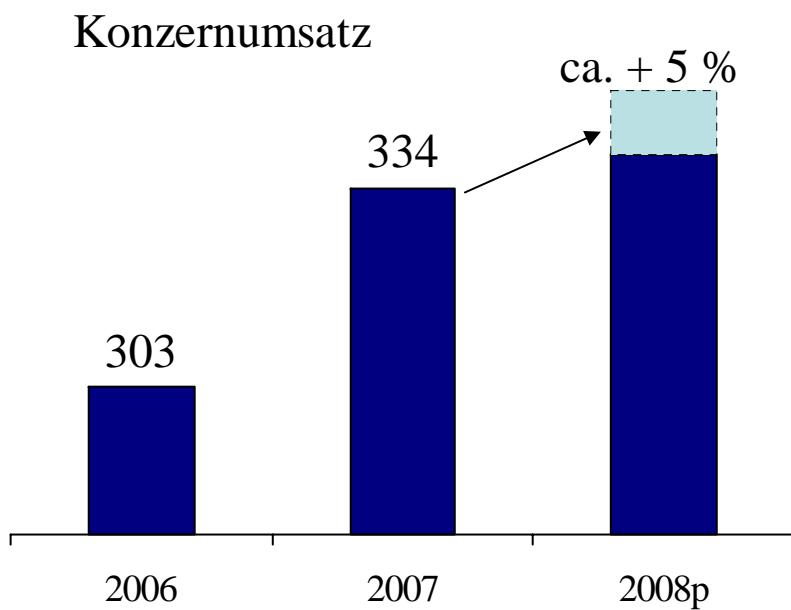


Rahmenbedingungen 2008

- 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



Juni 2008

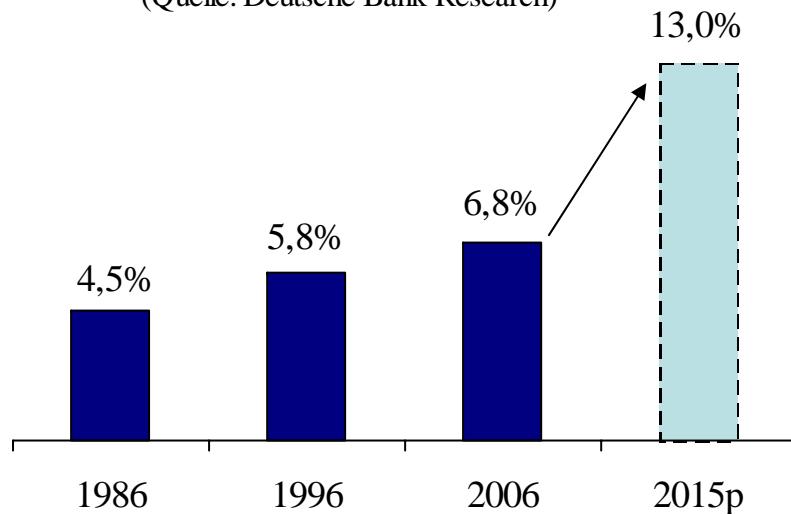
23

E-Commerce bietet große Chancen

Anteil des Versandhandels am

Gesamteinzelhandel

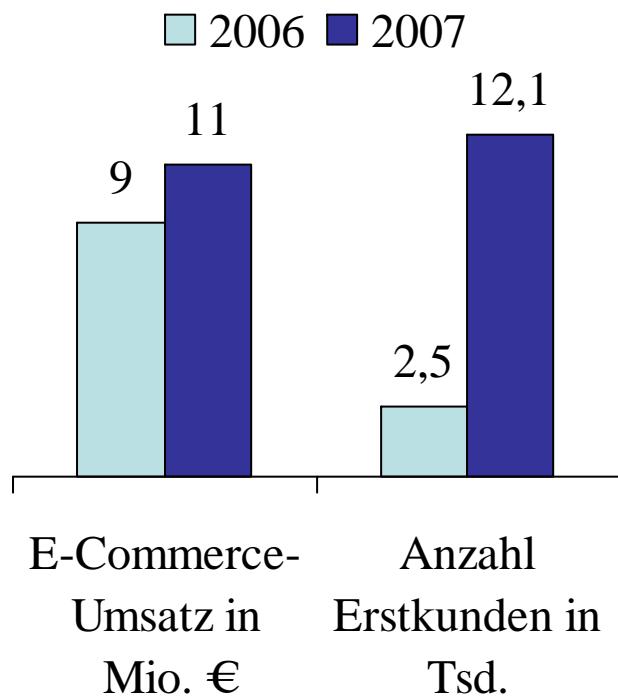
(Quelle: Deutsche Bank Research)



- 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



Juni 2008

25

Ausländische Märkte bieten große Chancen für Hawesko

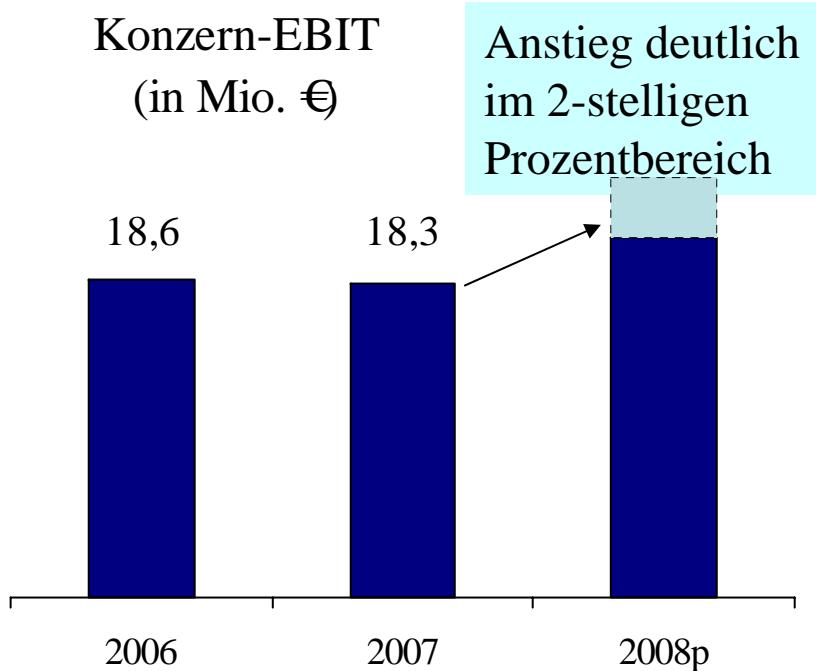
- Der Premium-Weinmarkt ist auch im Ausland interessant
- Im Ausland ist hohes Wachstum auch möglich
- Hawesko ist bereits auslandserfahren



Juni 2008

26

Profitabilität des Hawesko-Konzerns in 2008

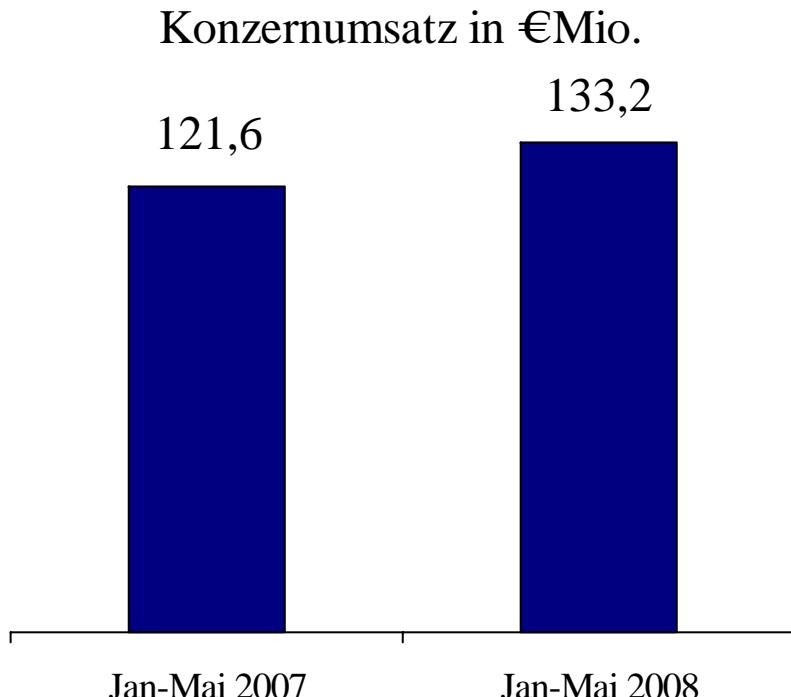


Hawesko...

- 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



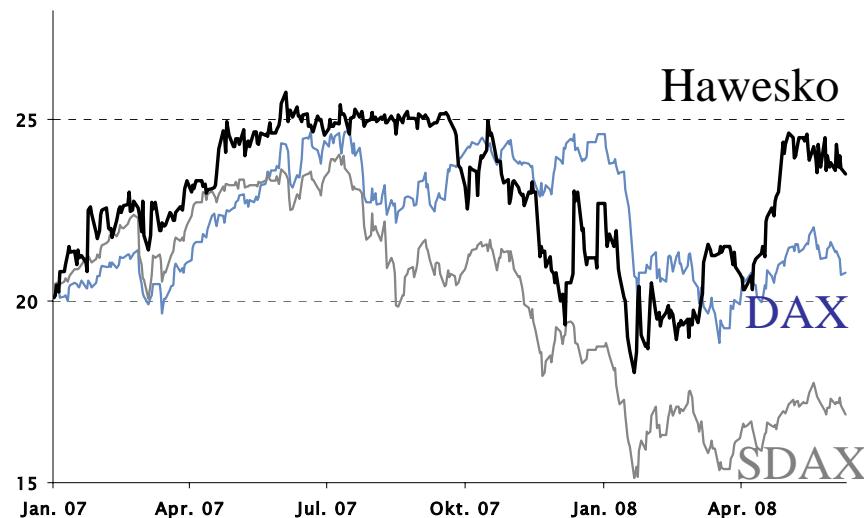
- Umsatz + 10 %
- Alle Segmente sind gewachsen
 - Facheinzelhandel (*Jacques'*) +7 %
 - Großhandel/Distribution + 6 %
 - Versandhandel + 19 %
- EBIT mehr als verdoppelt
(Vorjahr: €2,7 Mio.)



Juni 2008

28

Die Hawesko-Aktie



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



*Vielen Dank für Ihre
Aufmerksamkeit!*