



Hauptversammlung, 18. Juni 2012



DIE NR. 1 IM HANDEL MIT HOCHWERTIGEN WEINEN





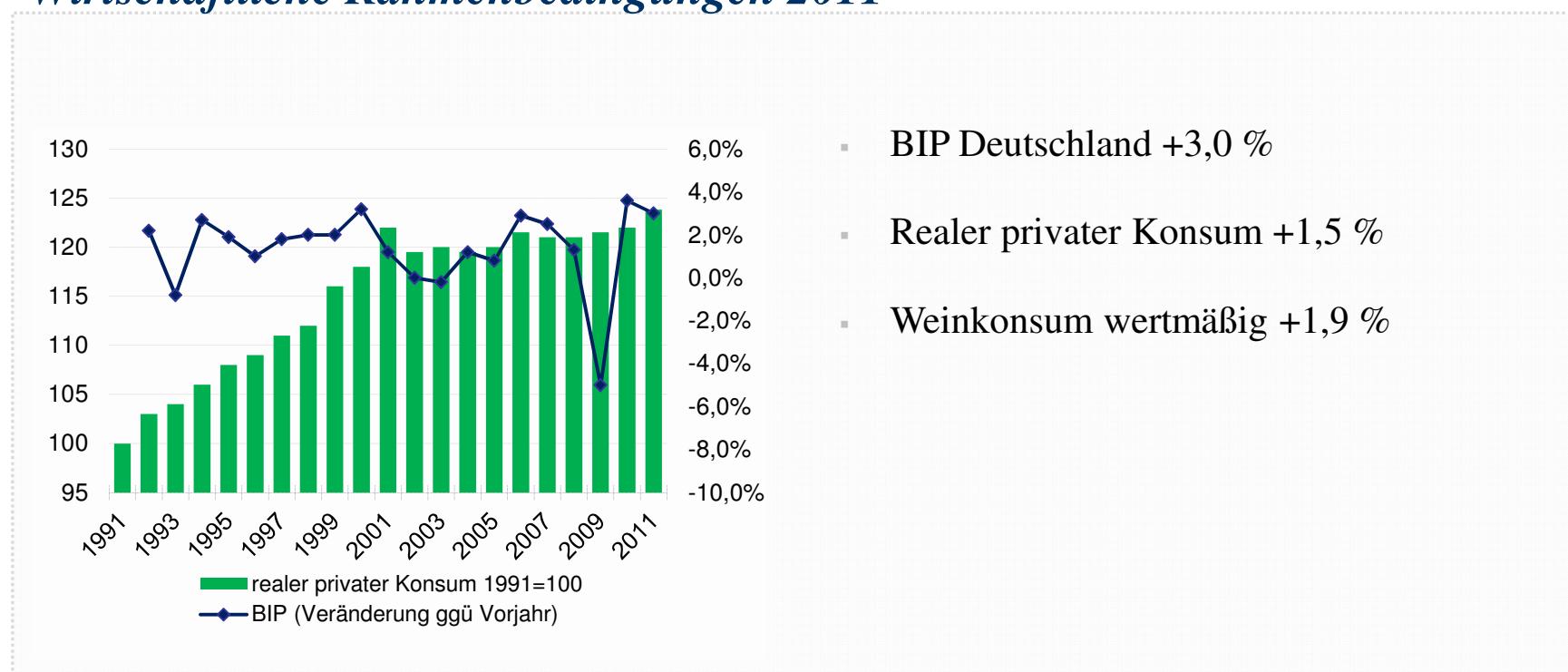
Alexander Margaritoff, Vorstandsvorsitzender



DIE NR. 1 IM HANDEL MIT HOCHWERTIGEN WEINEN



Wirtschaftliche Rahmenbedingungen 2011



2011: Ein weiteres ausgezeichnetes Geschäftsjahr für Hawesko

▪ Inlandsumsatz:	€ 353 Mio.	+ 6 %
Auslandsumsatz:	€ 58 Mio.	+ 32 %

Konzernumsatz: **€ 411 Mio.** **+ 9 %**

- Wachstum in allen Geschäftssegmenten
- Das beste Ergebnis der Firmengeschichte: **EBIT € 26,7 Mio.**



Ulrich Zimmermann, Finanzvorstand



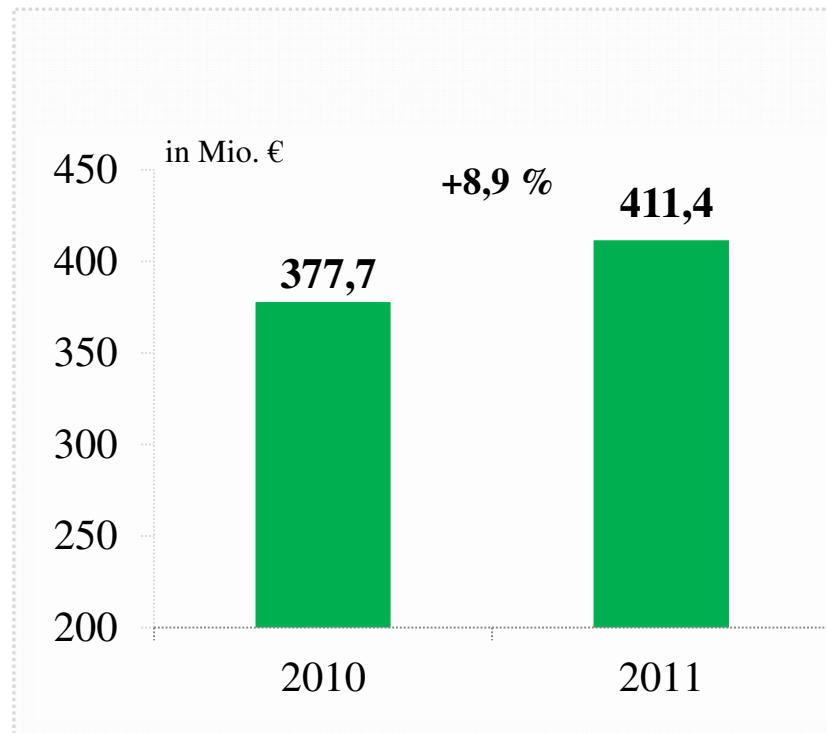
DIE NR. 1 IM HANDEL MIT HOCHWERTIGEN WEINEN



2011: Highlights

- Schwung aus 2010 hielt bis weit in 2011 hinein an
- **Großhandel** erholte sich weiter
- **Jacques'**: Wieder flächenbereinigte Umsatzzuwächse, acht neue Standorte
- **Versandhandel** profitierte von neuen Kunden und von den Aktivitäten auf dem schwedischen Markt
- Gute Marktposition und solide finanzielle Basis

Hawesko-Konzernumsatz



- **Großhandel wuchs am Stärksten:**
Hohe Nachfrage nach Bordeauxweinen,
Gute Konsumstimmung in Deutschland
- **Stationärer Weinfacheinzelhandel:**
Neukundenakquise auf hohem Niveau,
mehr Neueröffnungen
- **Versandhandel:**
Aufbau Schweden, Ausbau Onlinegeschäft,
weiterhin hohe Neukundengewinnung

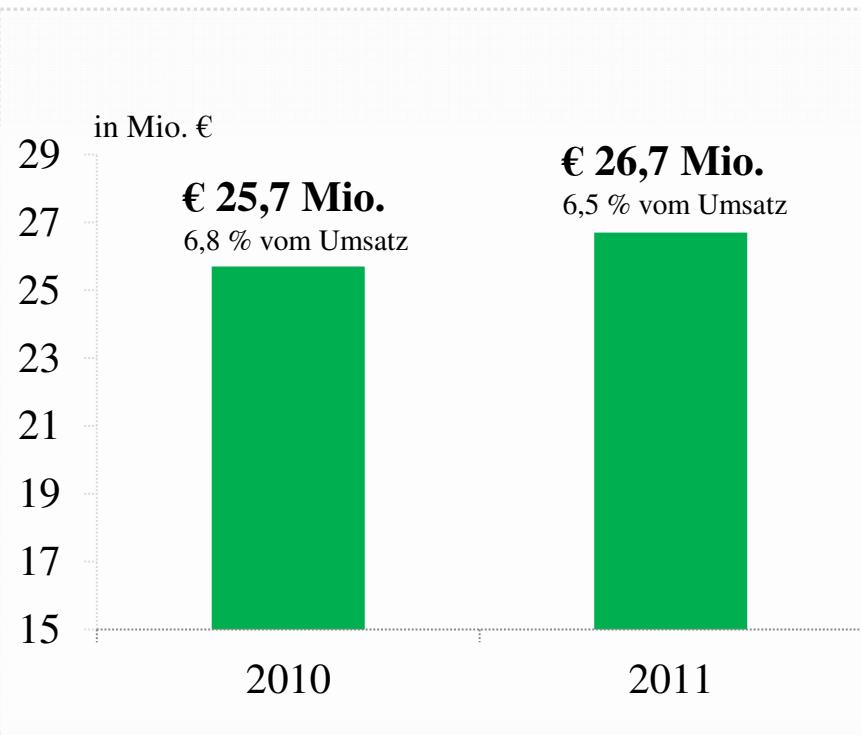
Entwicklung wichtiger Aufwandsposten

Aufwand in % vom Umsatz	2010	2011
Personalkosten	9,9 %	9,8 %
Werbekosten	8,2 %	8,3 %
Versandkosten	3,4 %	3,7 %



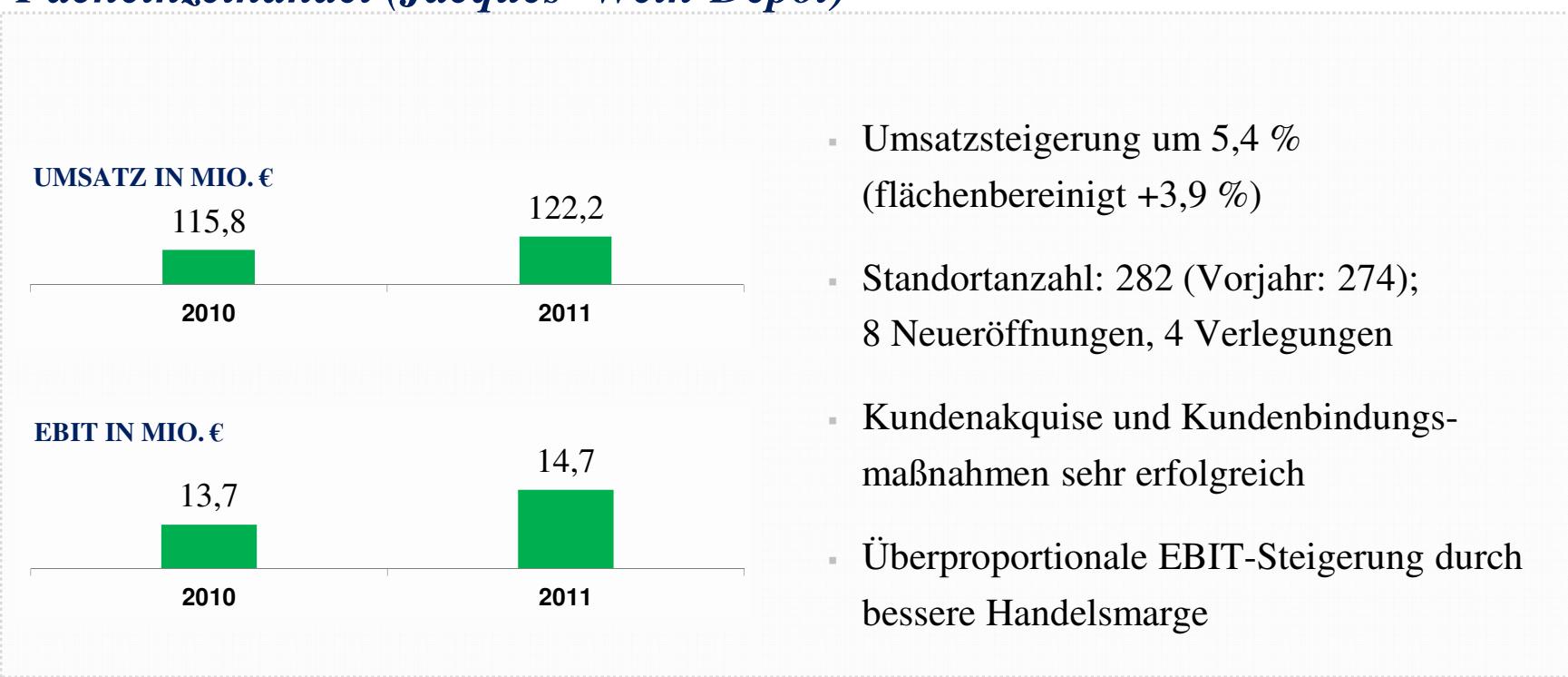
- **Personalaufwandsquote** reduzierte sich leicht trotz mehr Mitarbeiter/innen
- Höherer **Werbeaufwand** durch: Markteintritt Schweden, hohe Neukundenakquise in Deutschland
- **Versandkostenquote** hauptsächlich durch Aktivitäten in Schweden höher

Konzern-EBIT

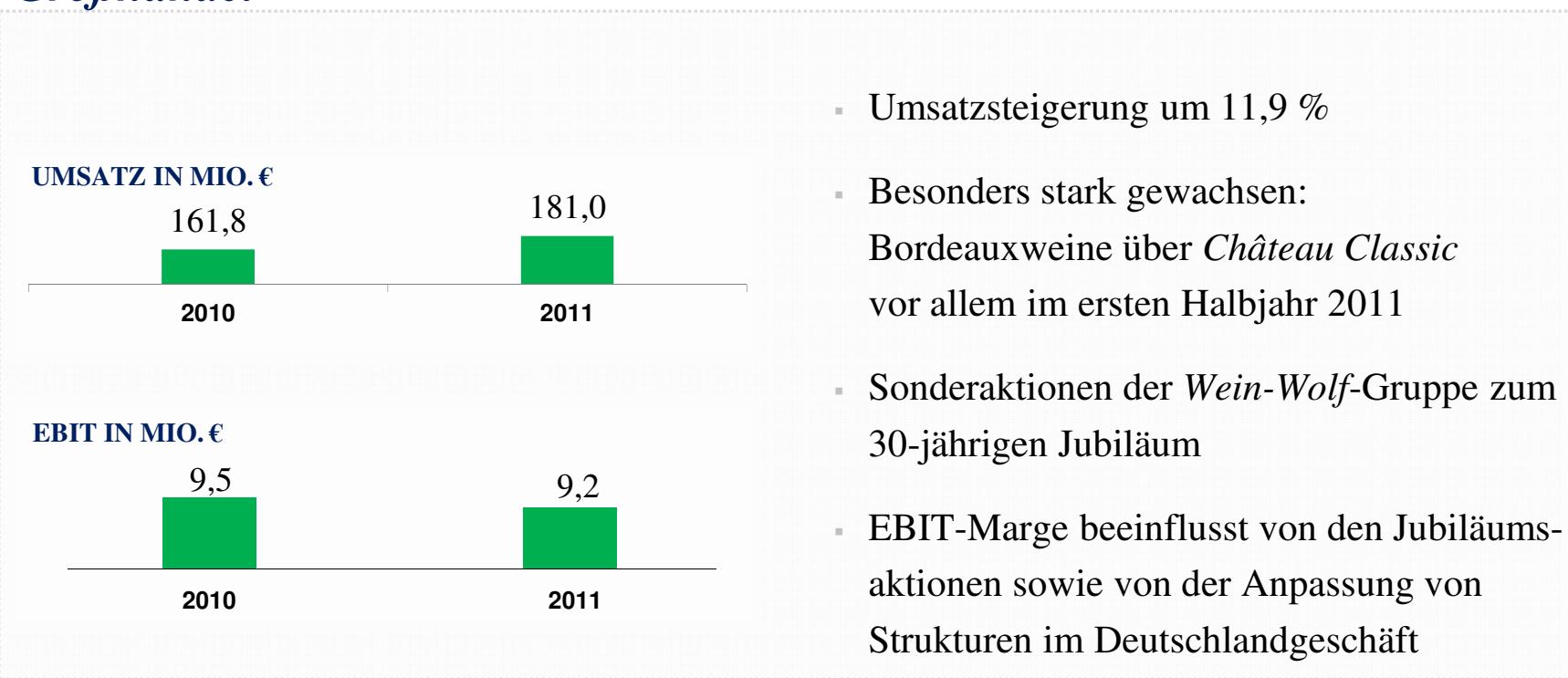


- Positive Effekte aus Umsatzausweitung
- Höhere Aufwendungen für Markteintritt Schweden und Kundenakquise
- Deshalb: Leichter Rückgang der EBIT-Marge

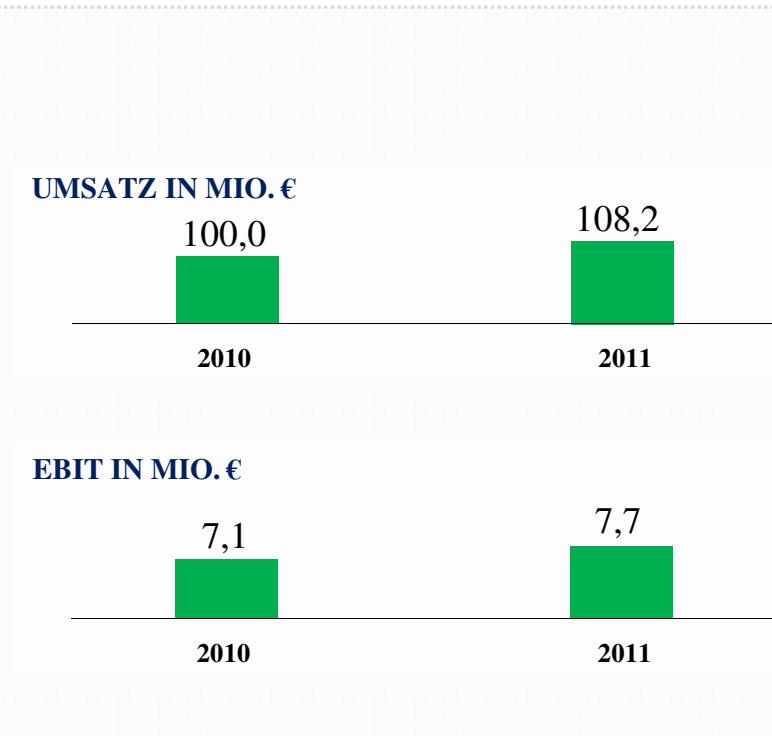
Facheinzelhandel (Jacques' Wein-Depot)



Großhandel

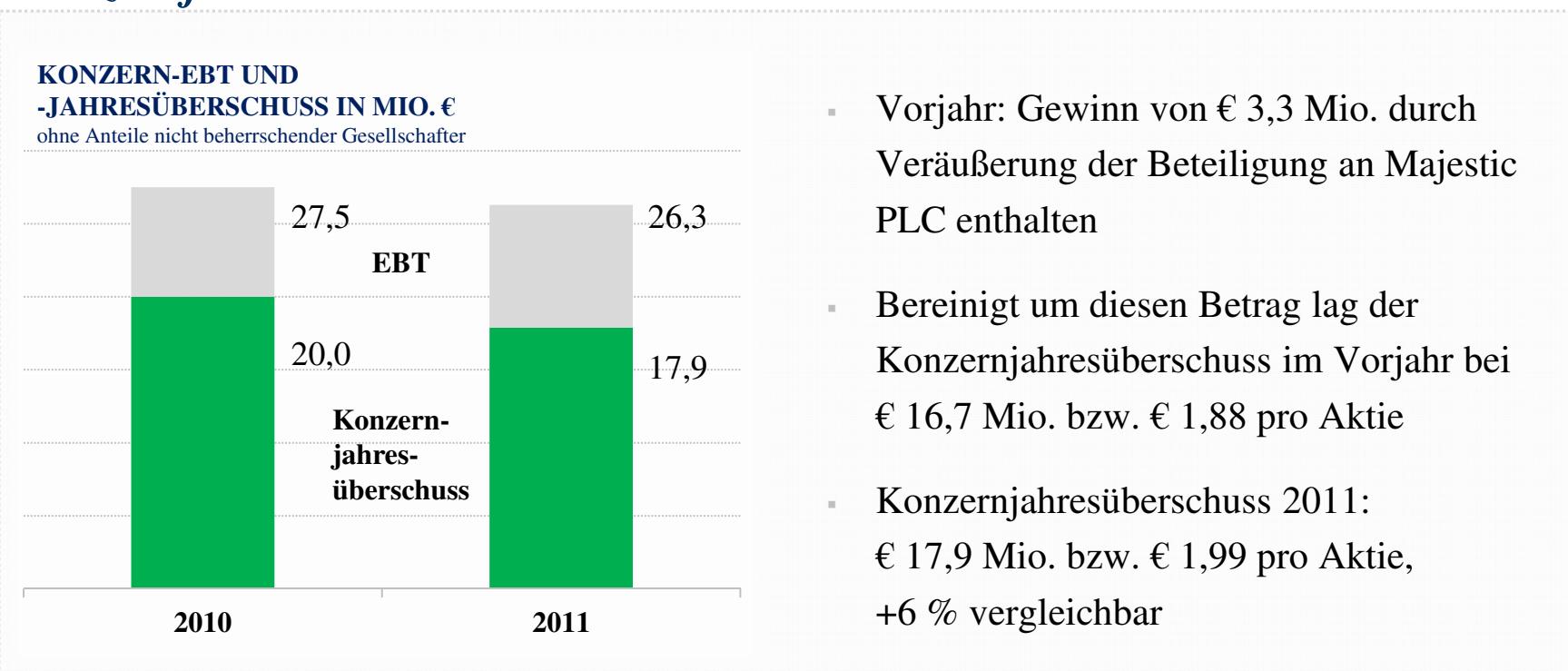


Versandhandel

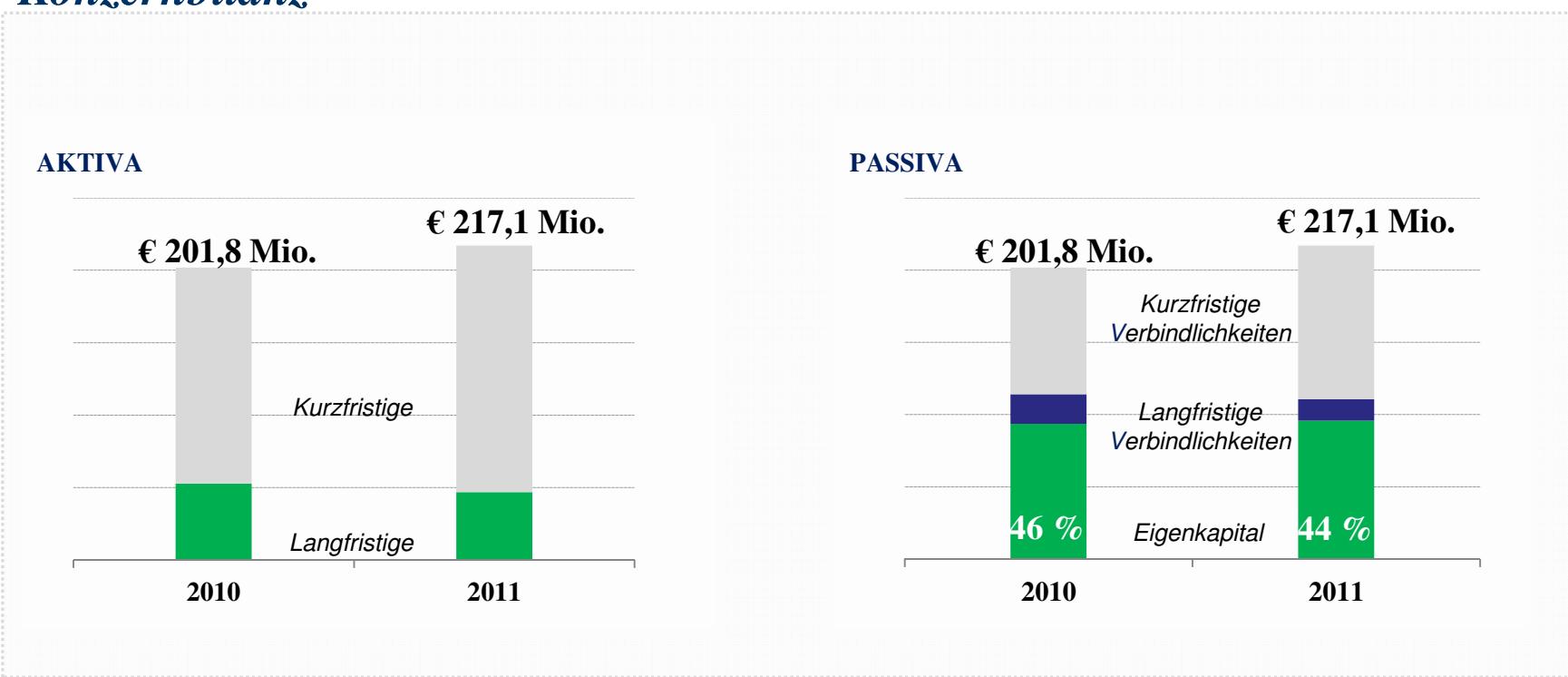


- Segmentumsatz +8,1 %
- Höhere Anzahl aktiver Kunden und Aufträge
- 130.000 Neukunden
- Online-Umsatz-Anteil von 20 % auf 25 % gesteigert
- EBIT durch Umsatzzunahme und bessere Handelsmarge erhöht – trotz Anlaufverluste für Schweden

Konzernjahresüberschuss

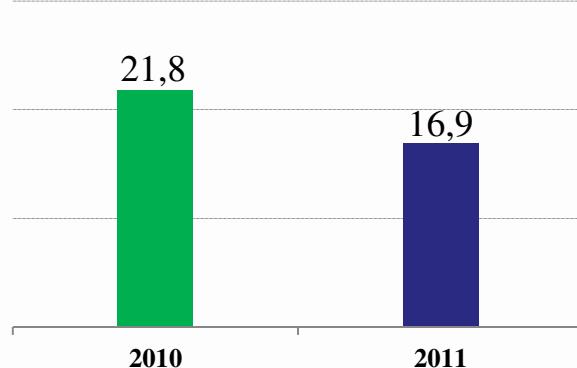


Konzernbilanz

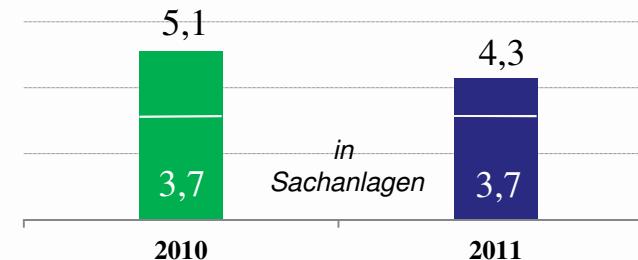


Cashflow und Investitionen

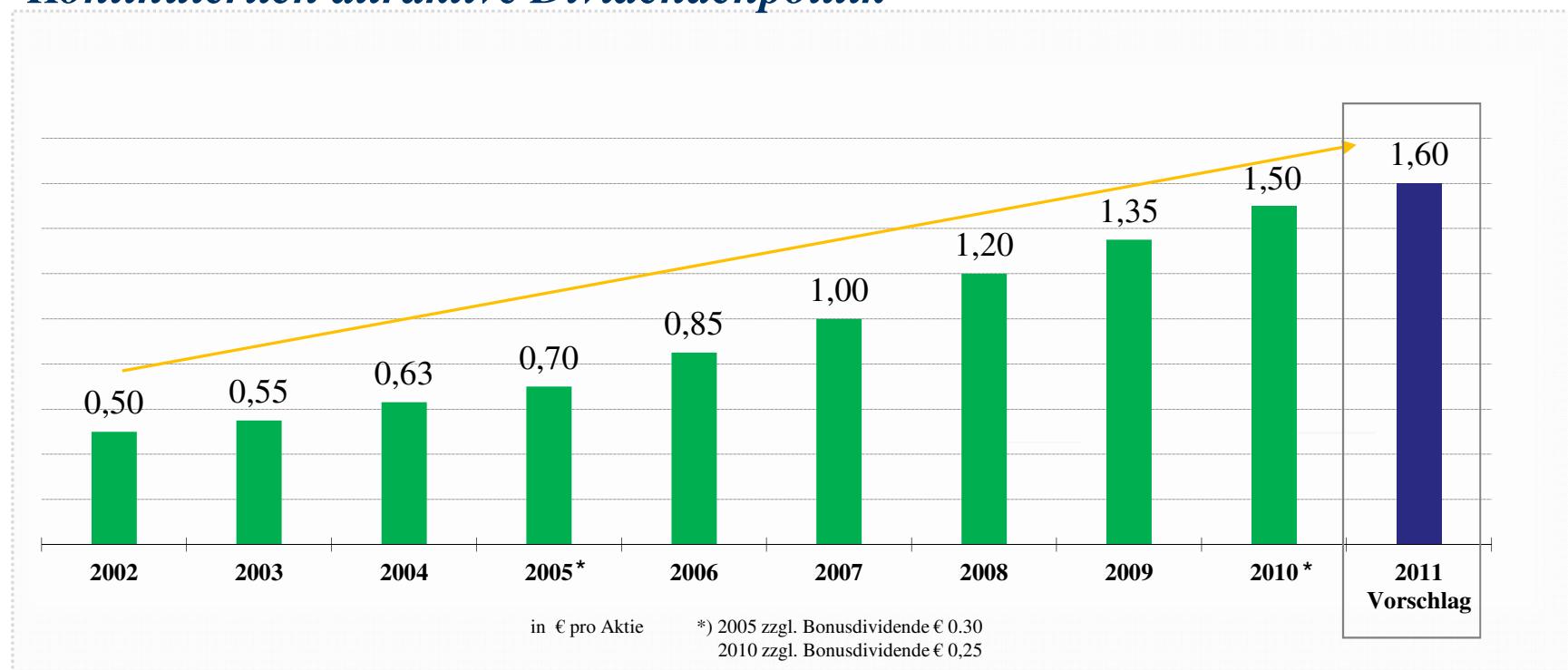
CASHFLOW AUS LAUFENDER GESCHÄFTSTÄTIGKEIT IN MIO. €



INVESTITIONEN IN SACHANLAGEN UND IMMATERIELLE VERMÖGENS- GEGENSTÄNDE IN MIO. €



Kontinuierlich attraktive Dividendenpolitik



Finanzeller Ausblick

- Gute Konjunkturlage in Deutschland, weltweite Nachfrageschwäche für ältere Bordeauxjahrgänge
- **Ausblick 2012:**
 - Umsatzplus und EBIT-Steigerung klar im zweistelligen Prozentbereich
 - Finanzaufwand steigt auf ca. € 1 Mio. infolge *Wein- & Vinos*-Erwerb
 - Demnach Steigerung Konzernjahresüberschuss im einstelligen Prozentbereich
 - Free-Cashflow € 7 Mio. bis € 8 Mio. (nach Mehrheitserwerb *Wein & Vinos*)
- Für 2013 sollte eine weitere Steigerung des Umsatzes, des EBIT und des Konzernjahresüberschusses realistisch sein; Free-Cashflow mehr als € 20 Mio.



Alexander Margaritoff, Vorstandsvorsitzender



DIE NR. 1 IM HANDEL MIT HOCHWERTIGEN WEINEN

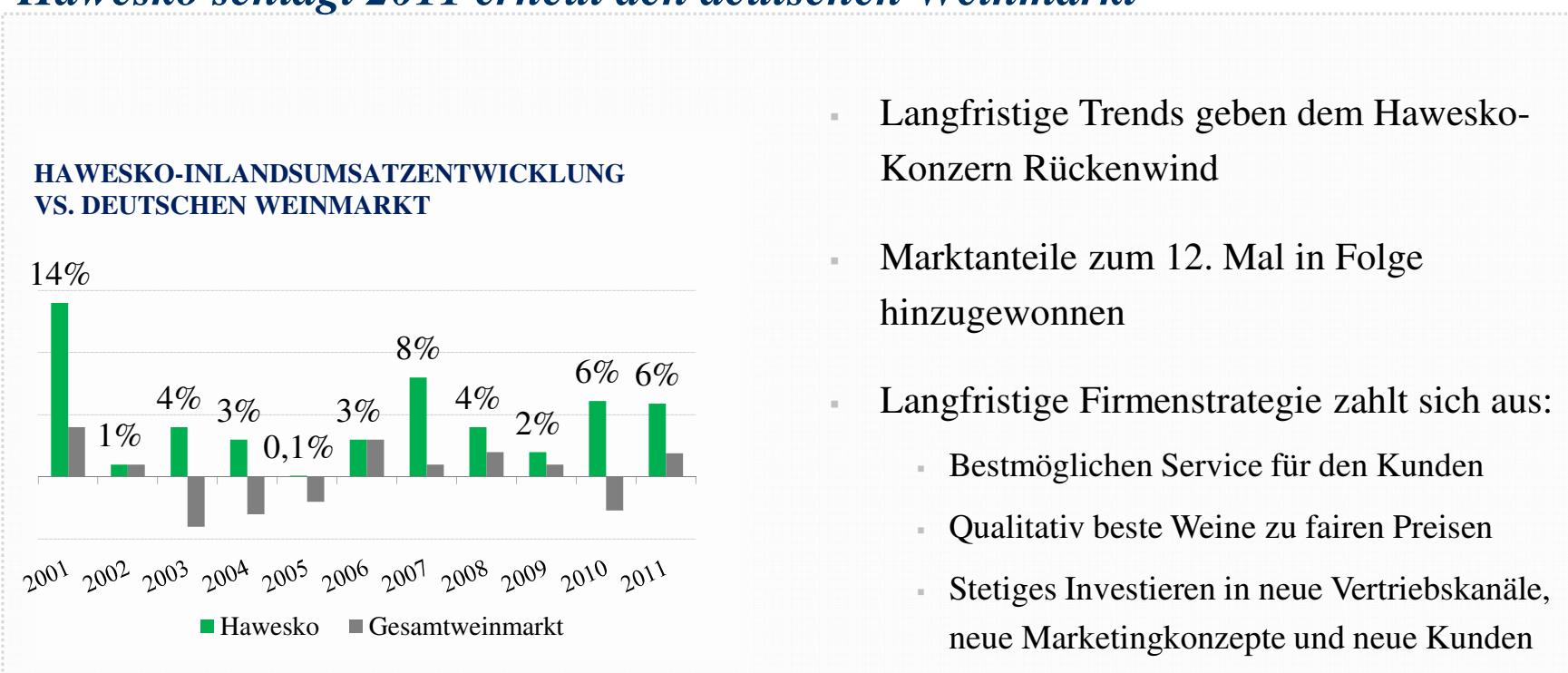


Entwicklungen im Weinmarkt



- Weg von Bier & Spirituosen, hin zum Wein
- Wein
 - Trend geht in Richtung immer besser und hochwertiger
 - Ausdruck von Kultur, Lebensart und Geselligkeit
 - Auch in Schwellenländern immer populärer
- Deutschland folgt diesem Trend

Hawesko schlägt 2011 erneut den deutschen Weinmarkt



Highlights der Hawesko-Geschäftssegmente 2011



Stationärer Facheinzelhandel:

- 97.000 Kunden neu hinzugewonnen
- 8 neue Geschäfte eröffnet
- Markenbild erneuert:
REBRAND 100 Global Award

Highlights der Hawesko-Geschäftssegmente 2011



Großhandel:

- Immer tiefere Durchdringung des Marktes
- Teilweise Umstellung des Vertriebs
- 30-jähriges Firmenjubiläum *Wein Wolf*





Highlights der Hawesko-Geschäftssegmente 2011

Hawesko App



Social Media



Versandhandel

- 130.000 Kunden neu akquiriert
- E-Commerce forciert
- Neupositionierung
Carl Tesdorpf – Weinhandel zu Lübeck erfolgreich fortgeführt



Geschäftsentwicklung Schweden (The Wine Company)

- Endverbraucher-Markt über das Internet und den klassischen Versandhandel bedient:
 - 21.000 neue Kunden in 2011 gewonnen
 - Umsatz von € 4,8 Mio. 2011 erwirtschaftet
- Langfristiges Ziel: Bis zu 2 % des schwedischen Marktes abdecken

2012 und danach

- Solides Fundament für Wachstum im Inland
- 2012 sind erneut Bestmarken in Umsatz und Ertrag möglich
- Das Internet verändert sehr viel, Hawesko nimmt die Herausforderung an:
 - *Jacques'* launcht neue Website und mobiles Angebot
 - Großhandel investiert stark in moderne IT-Infrastruktur
 - Versandhandel testet neue Konzepte und neue Social-Media-Angebote
- Mehrheitserwerb an *Wein & Vinos* verstärkt Marktstellung im E-Commerce

2012 und danach

- Guter Auftakt bisher in 2012
 - Umsatzplus (Januar–Mai) 12 %
 - Anstieg des operativen Ertrags im zweistelligen Prozentbereich
 - Geschäftszahlen im Rahmen unserer Erwartung
- Prognose bekräftigt
- Zuversichtlich für die künftige Entwicklung



Danke für Ihre Aufmerksamkeit!



DIE NR. 1 IM HANDEL MIT HOCHWERTIGEN WEINEN





Hauptversammlung, 18. Juni 2012



DIE NR. 1 IM HANDEL MIT HOCHWERTIGEN WEINEN

