



Hauptversammlung, 18. Juni **2012**



DIE NR. 1 IM HANDEL MIT HOCHWERTIGEN WEINEN





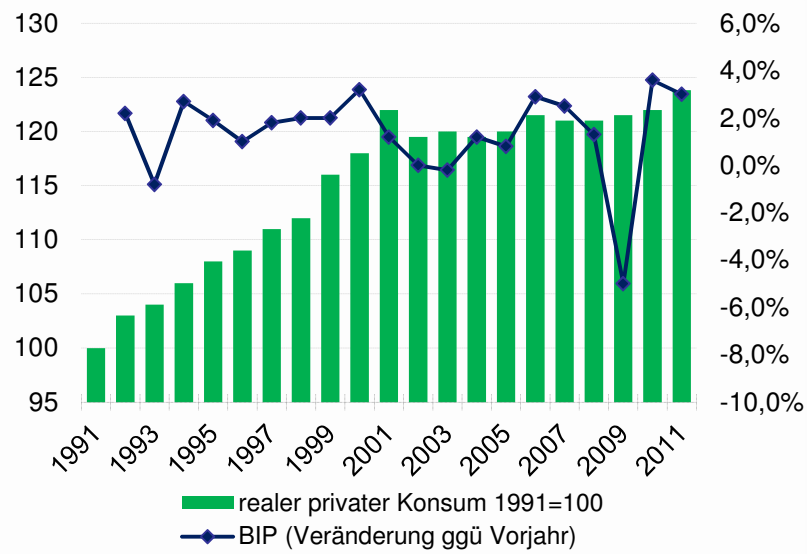
*Alexander Margaritoff, **Vorstandsvorsitzender***



DIE NR. 1 IM HANDEL MIT HOCHWERTIGEN WEINEN



Wirtschaftliche Rahmenbedingungen 2011



- BIP Deutschland +3,0 %
- Realer privater Konsum +1,5 %
- Weinkonsum wertmäßig +1,9 %



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



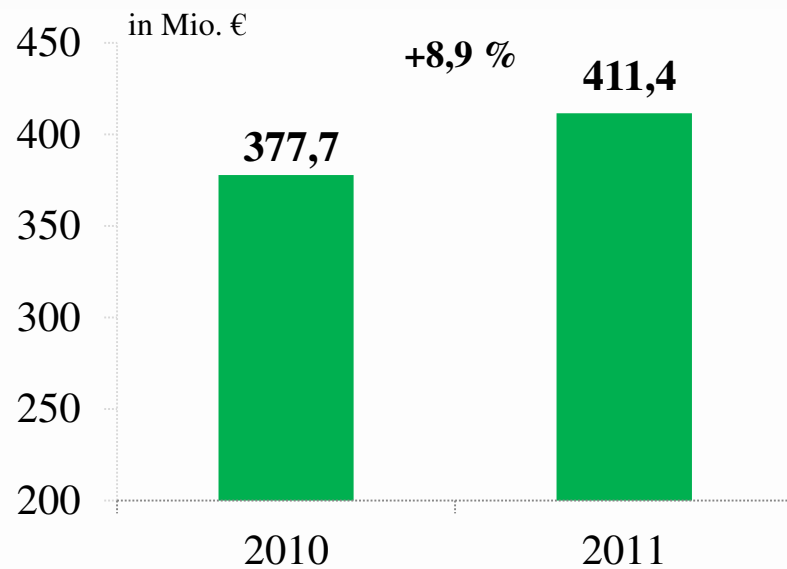
DIE NR. 1 IM HANDEL MIT HOCHWERTIGEN WEINEN



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



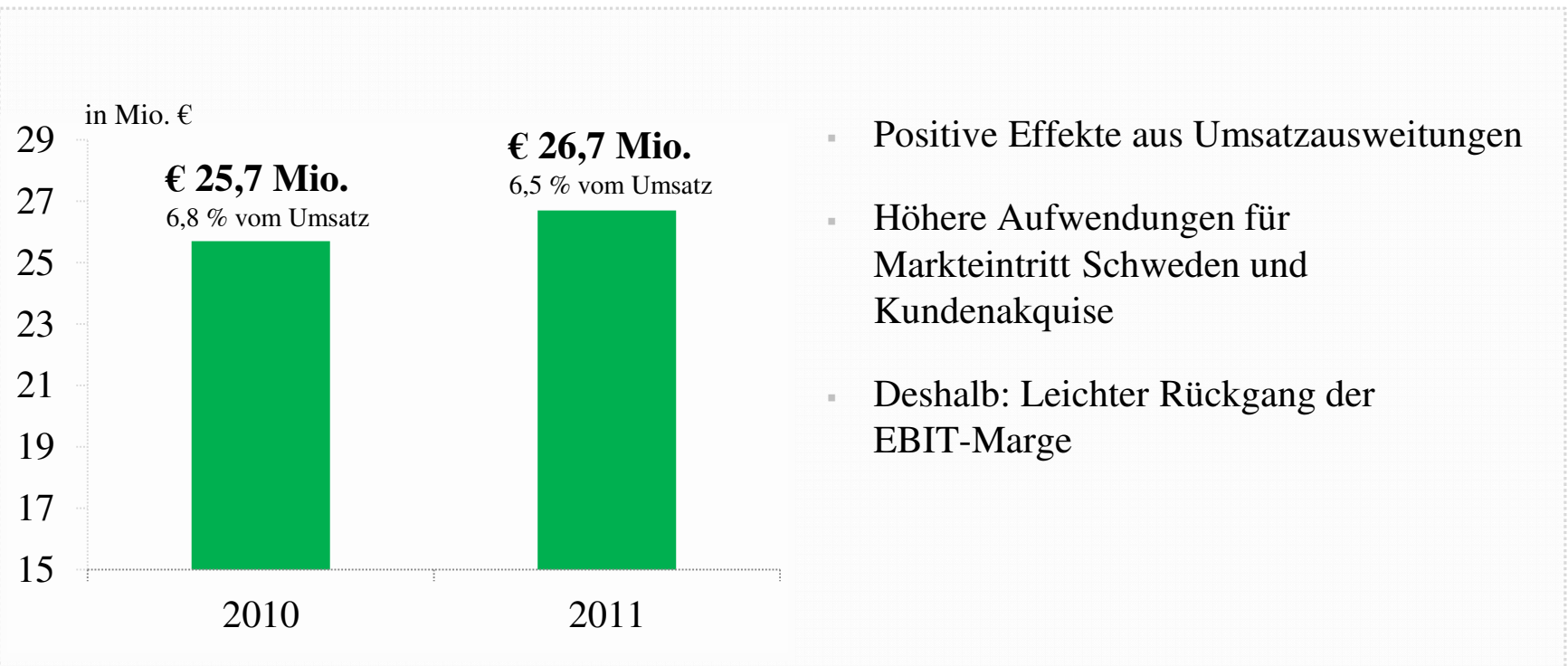
- **Großhandel wuchs am Stärksten:**
Hohe Nachfrage nach Bordeauxweinen,
Gute Konsumstimmung in Deutschland
- **Stationärer Weinfacheinzelhandel:**
Neukundenakquise auf hohem Niveau,
mehr Neueröffnungen
- **Versandhandel:**
Aufbau Schweden, Ausbau Onlinegeschäft,
weiterhin hohe Neukundengewinnung

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

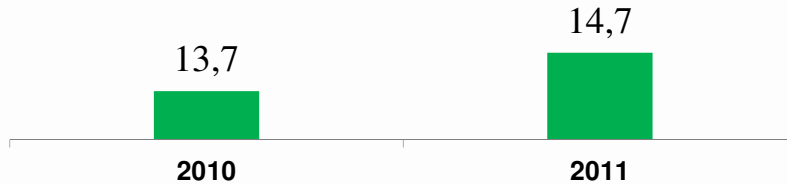


Facheinzelhandel (Jacques' Wein-Depot)

UMSATZ IN MIO. €



EBIT IN MIO. €



- Umsatzsteigerung um 5,4 %
(flächenbereinigt +3,9 %)
- Standortanzahl: 282 (Vorjahr: 274);
8 Neueröffnungen, 4 Verlegungen
- Kundenakquise und Kundenbindungs-
maßnahmen sehr erfolgreich
- Überproportionale EBIT-Steigerung durch
bessere Handelsmarge

Großhandel

UMSATZ IN MIO. €



EBIT IN MIO. €



- Umsatzsteigerung um 11,9 %
- Besonders stark gewachsen:
Bordeauxweine über *Château Classic*
vor allem im ersten Halbjahr 2011
- Sonderaktionen der *Wein-Wolf*-Gruppe zum
30-jährigen Jubiläum
- EBIT-Marge beeinflusst von den Jubiläums-
aktionen sowie von der Anpassung von
Strukturen im Deutschlandgeschäft

Versandhandel

UMSATZ IN MIO. €



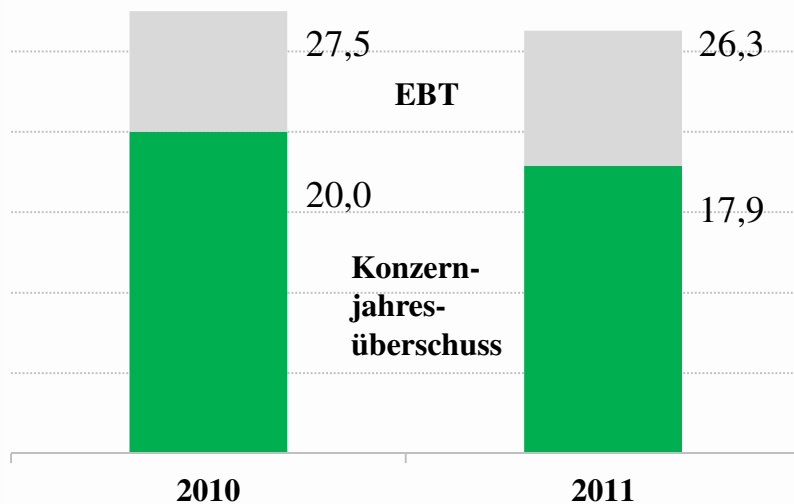
EBIT IN MIO. €



- 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

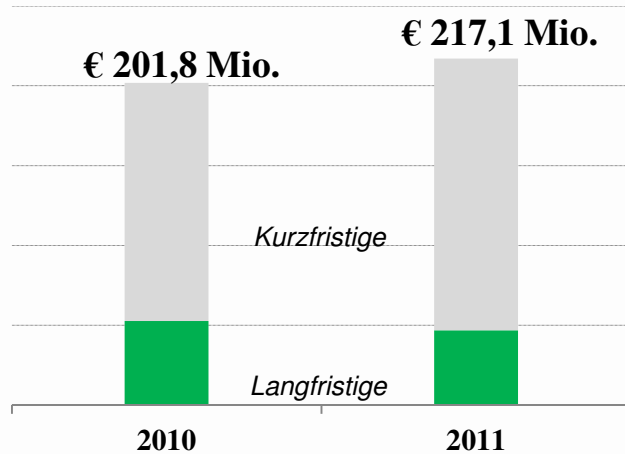
**KONZERN-EBT UND
-JAHRESÜBERSCHUSS IN MIO. €**
ohne Anteile nicht beherrschender Gesellschafter



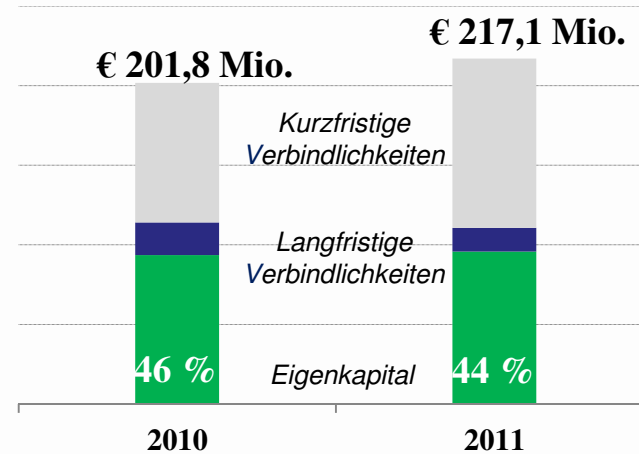
- Vorjahr: Gewinn von € 3,3 Mio. durch Veräußerung der Beteiligung an Majestic PLC enthalten
- Bereinigt um diesen Betrag lag der Konzernjahresüberschuss im Vorjahr bei € 16,7 Mio. bzw. € 1,88 pro Aktie
- Konzernjahresüberschuss 2011: € 17,9 Mio. bzw. € 1,99 pro Aktie, +6 % vergleichbar

Konzernbilanz

AKTIVA

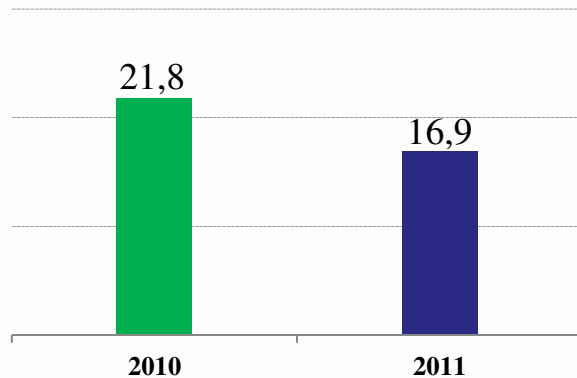


PASSIVA

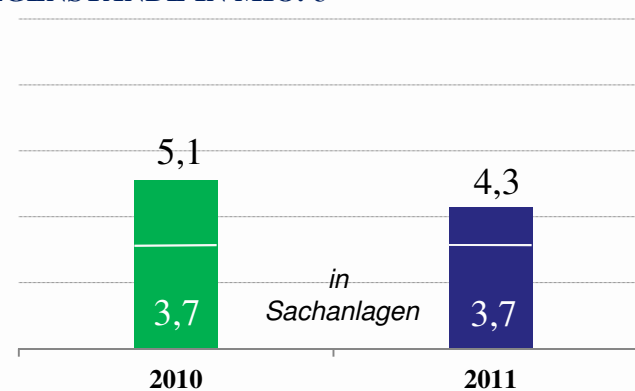


Cashflow und Investitionen

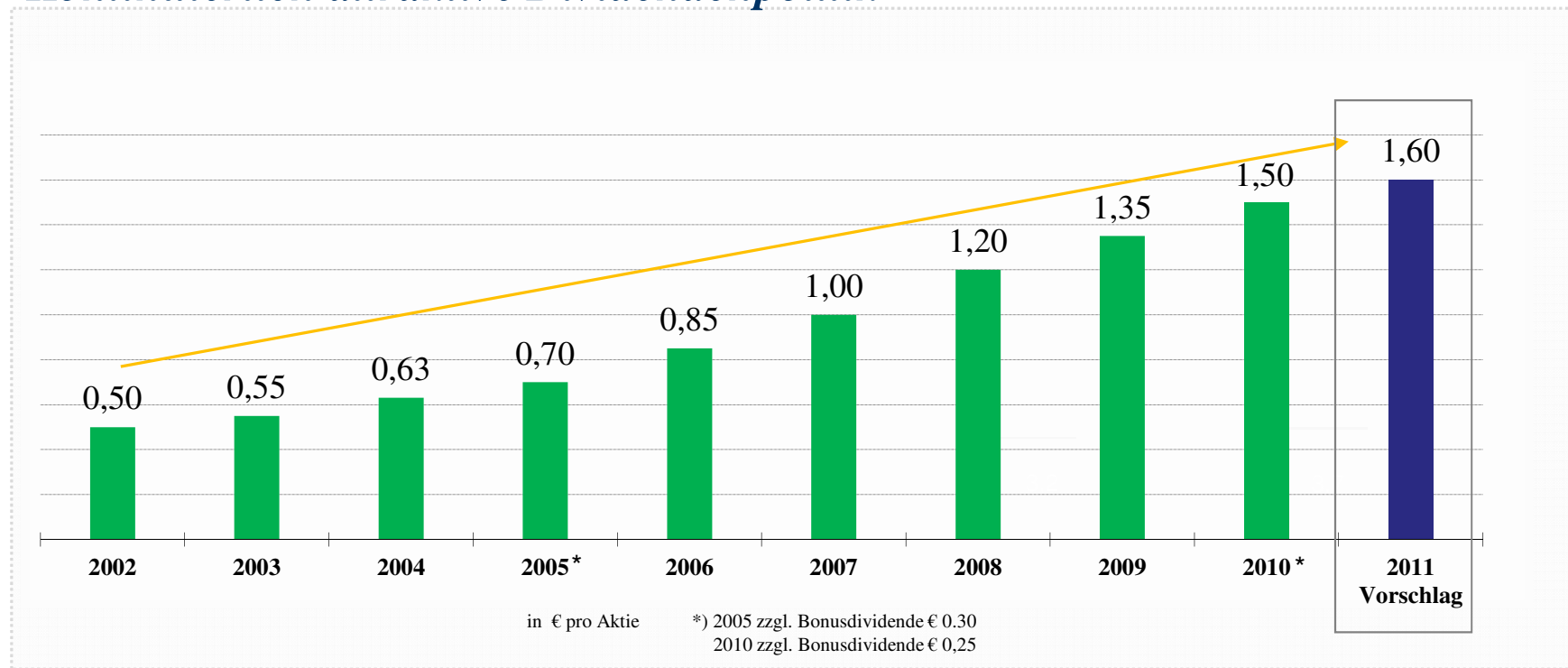
**CASHFLOW AUS LAUFENDER
GESCHÄFTSTÄTIGKEIT IN MIO. €**



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



Kontinuierlich attraktive Dividendenpolitik





Finanzieller 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





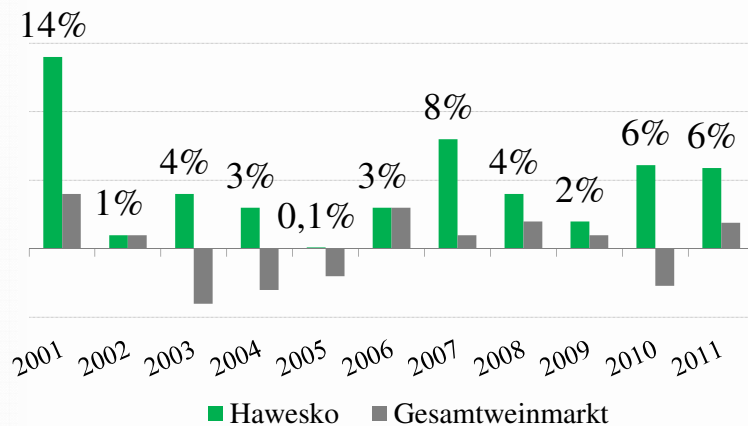
Entwicklungen im Weinmarkt

- 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

HAWESKO-INLANDSUMSATZENTWICKLUNG VS. DEUTSCHEN WEINMARKT



- Langfristige Trends geben dem Hawesko-Konzern Rückenwind
- Marktanteile zum 12. Mal in Folge hinzugewonnen
- Langfristige Firmenstrategie zahlt sich aus:
 - Bestmöglichen Service für den Kunden
 - Qualitativ beste Weine zu fairen Preisen
 - Stetiges Investieren in neue Vertriebskanäle, neue Marketingkonzepte und neue Kunden

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

