

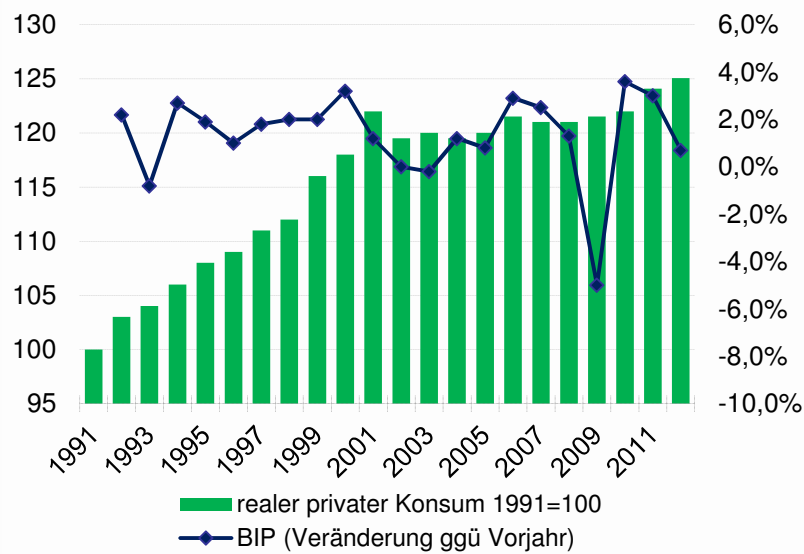
Hauptversammlung, 17. Juni **2013**



DIE NR. 1 IM HANDEL MIT HOCHWERTIGEN WEINEN



Wirtschaftliche Rahmenbedingungen 2012



- BIP Deutschland +0,7 %
- Realer privater Konsum +0,8 %
- Weinkonsum wertmäßig +1,2 %



2012: insgesamt erfolgreicher Geschäftsverlauf für Hawesko

- Inlandsumsatz: € 399 Mio. + 13 %
- Auslandsumsatz: € 49 Mio. – 15 %
- **Konzernumsatz: € 449 Mio. + 9 %**
- **Wachstum** in den Endkundensegmenten sowie – mit Ausnahme *Château Classic* – im Großhandelssegment
- **EBIT** € 26,1 Mio. – Vorjahr konnte nicht ganz erreicht werden
- **Konzernjahresüberschuss** durch außerordentliche Finanzerträge höher als erwartet

Wachstumsstrategie

- Weiterentwicklung unserer traditionellen Vertriebswege
- Konsequente Multichannel-Strategie
- Strategisch passende Akquisitionen

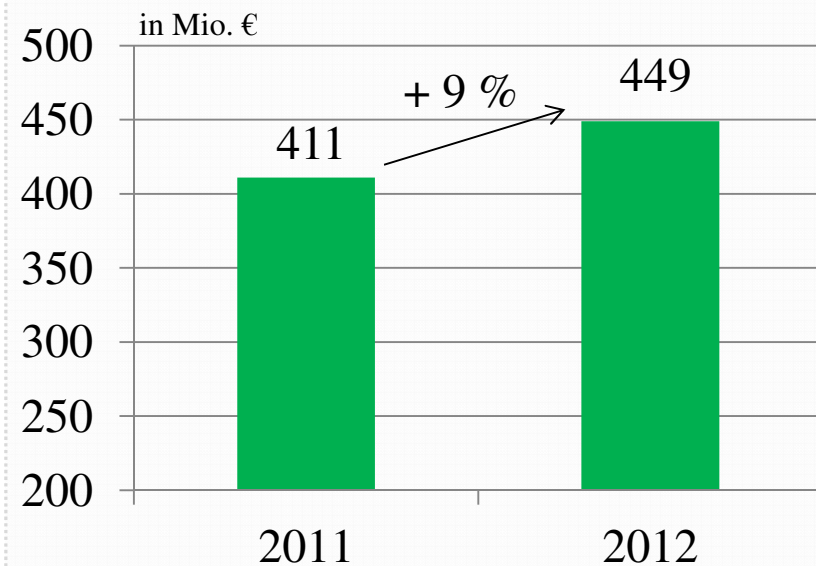
Ulrich Zimmermann, Finanzvorstand



DIE NR. 1 IM HANDEL MIT HOCHWERTIGEN WEINEN



Hawesko-Konzernumsatz



- Haupttreiber:
Erstkonsolidierung *Wein & Vinos*
- Weitere Wachstumstreiber:
 - Auslieferung Bordeaux' 2009
 - Marktauftritte Schweden und Schweiz
 - Ausbau des Onlinegeschäfts
- Hemmnisse:
 - Entwicklung *Château Classic*
 - Untypischer Verlauf des 4. Quartals
 - Softwareumstellung im Versandhandel

Entwicklung wichtiger Aufwandsposten

| Aufwand in % vom Umsatz | 2011 | 2012 |
|-------------------------|-------|--------|
| Personalkosten | 9,8 % | 10,2 % |
| Werbekosten | 8,3 % | 8,9 % |
| Versandkosten | 3,7 % | 4,3 % |

- Rohertragsmarge von 39,6% auf 40,7% gesteigert
- Personalaufwandsquote erhöhte sich durch Ausbau der Aktivitäten im E-Commerce und in den Auslandsmärkten
- Höherer Werbeaufwand durch hohe Neukundenakquise
- Versandkostenquote stieg in Folge des höheren Anteils der Versandhandelsumsätze

Facheinzelhandel (Jacques' Wein-Depot)

UMSATZ IN MIO. €



EBIT IN MIO. €



- Umsatzsteigerung um 3,8 %
(flächenbereinigt +2,4 %)
- Erneut gestiegene Zahl aktiver Kunden
- EBIT-Rückgang durch schwächere Handelsmarge, Investitionen in die Servicequalität

Großhandel

UMSATZ IN MIO. €



EBIT IN MIO. €



- Umsatzrückgang um 2,6 %
- Starkes Umsatzplus in Deutschland –
Ausname: *Château Classic*
- Negative Entwicklung bei *Château Classic*
verursachte EBIT-Rückgang

Versandhandel

UMSATZ IN MIO. €



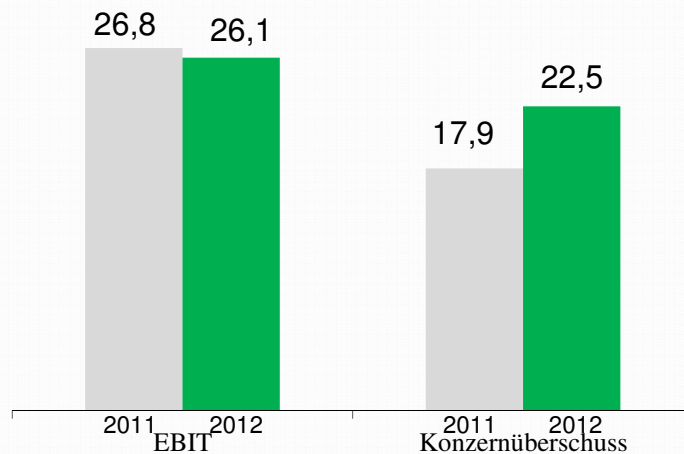
EBIT IN MIO. €



- Segmentumsatz +34,4 %
- Erstkonsolidierung von *Wein & Vinos* brachte hohes Wachstum
- Online-Umsatzanteil von 25 % auf 39 % gesteigert
- EBIT-Steigerung, jedoch im 4. Quartal späte Auftragseingänge und eine Softwareumstellung belasteten

Gj. 2012: Operatives Ergebnis nicht ganz auf Vorjahr, Nettoergebnis höher

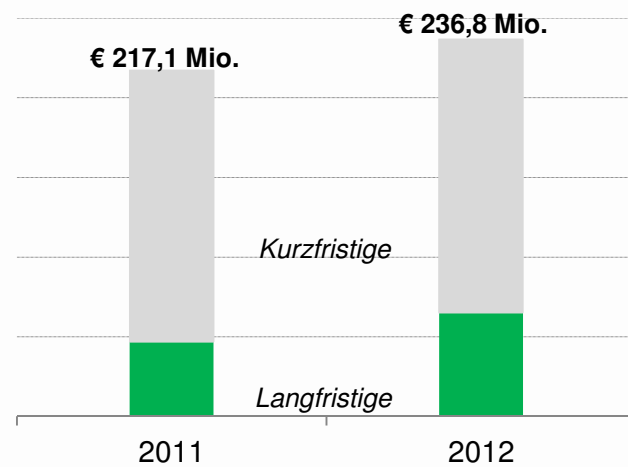
**KONZERN-EBIT und KONZERNÜBERSCHUSS
IN MIO. €**



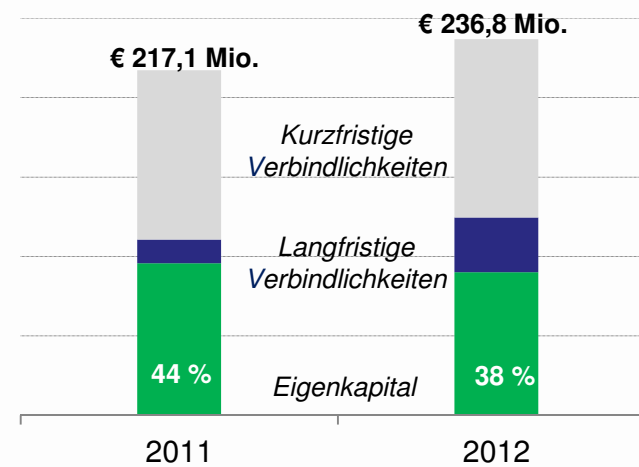
- EBIT bei € 26,1 Mio.
(Vorjahr: € 26,8 Mio.)
- Außerordentlicher Ertrag im Finanzergebnis
- Höheres Nettoergebnis nach außerordentlich niedriger Steuerquote:
€ 22,5 Mio. (Vorjahr: € 17,9 Mio.)

Konzernbilanz

AKTIVA

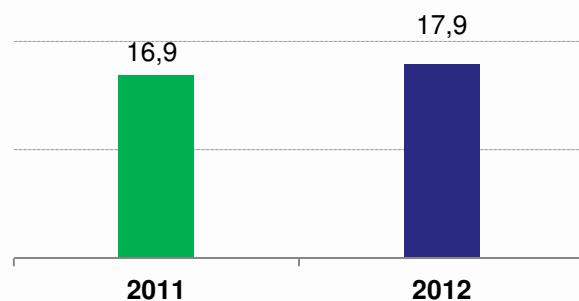


PASSIVA

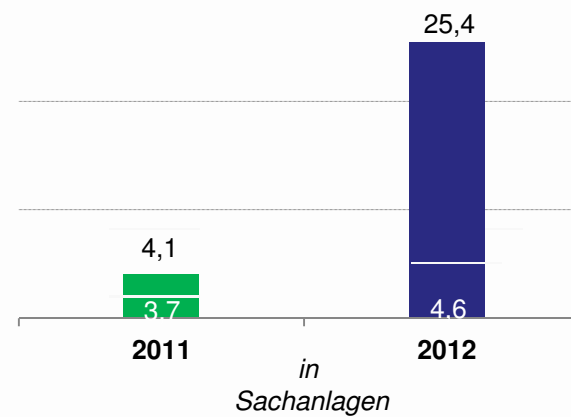


Cashflow und Investitionen

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



**INVESTITIONEN IN SACHANLAGEN
UND IMMATERIELLE
VERMÖGENSGEGENSTÄNDE IN MIO. €**





Finanzieller Ausblick

- Nach Abkühlung im 4. Quartal 2012:
zunehmend positive Dynamik im Verlauf des 2013
- Ausblick 2013:
 - Umsatzsteigerung zirka 6 % gegenüber dem Vorjahr
 - EBIT zirka € 28 Mio.
 - Finanzaufwand zirka € 1,5 Mio.
 - Vergleichbarer Konzernjahresüberschuss auf Vorjahresniveau erwartet



*Alexander Margaritoff, **Vorstandsvorsitzender***



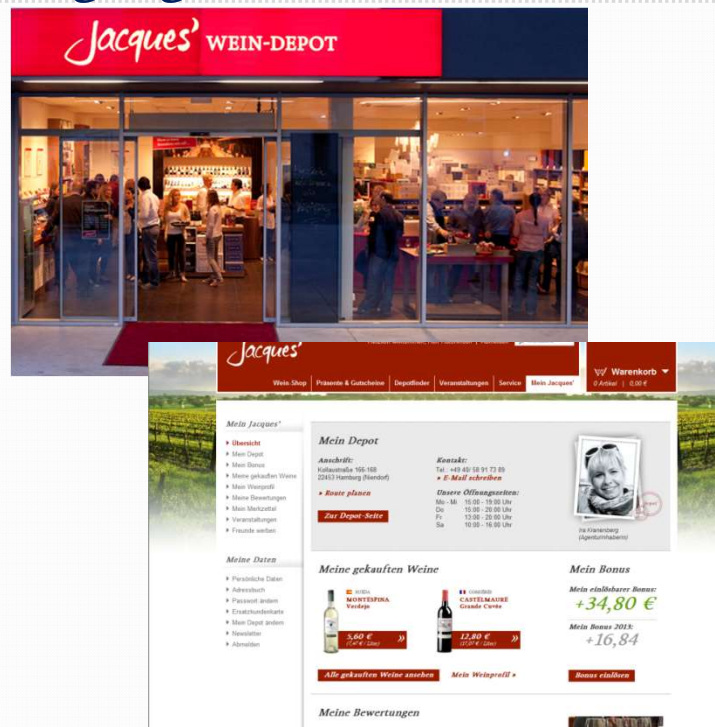
DIE NR. 1 IM HANDEL MIT HOCHWERTIGEN WEINEN



Wachstumsstrategie

- Weiterentwicklung unserer traditionellen Vertriebswege
- Konsequente Multichannel-Strategie
- Strategisch passende Akquisitionen

Highlights der Hawesko-Geschäftssegmente 2012



Stationärer Facheinzelhandel:

- 103.000 Kunden neu hinzugewonnen
- Relaunch von jacques.de
- Multichannel-Strategie weiter umsetzen:
On- und Offline-Käufer sind die besseren Kunden
- Onlineshop weiter ausbauen,
Onlineumsatz 2013 verdoppeln



Highlights der Hawesko-Geschäftssegmente 2012

Großhandel:

- Umrüstung auf neues SAP-System
- Umstellung des Vertriebs fortgeführt
- Weitere Expansion in der Schweiz
- *Château Classic* noch konsequenter auf breitere Basis stellen



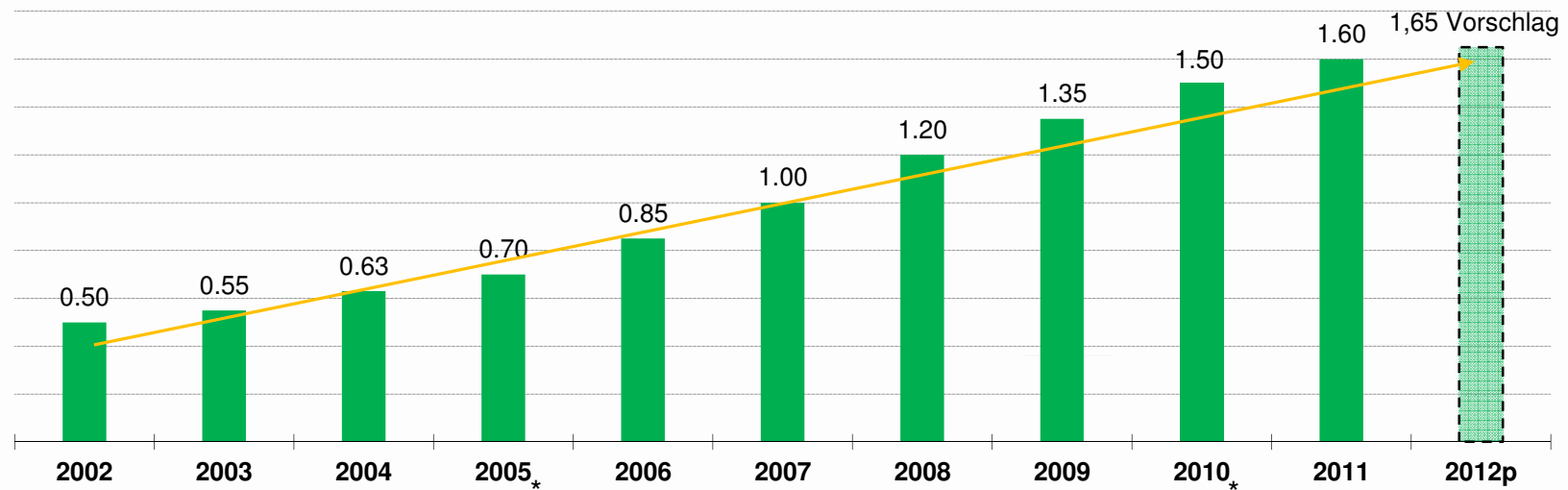
Highlights der Hawesko-Geschäftssegmente 2012



Versandhandel

- *Wein & Vinos* erstmals konsolidiert
- *Hanseatisches Wein- und Sekt-Kontor*, *Carl Tesdorpf Weinhandel* systematisch weiterentwickelt
- Neue Konzepte erfolgreich gelauncht
- Schweden-Geschäft (*The Wine Company*) weiter ausgebaut

Kontinuierlich attraktive Dividendenpolitik



in € pro Aktie *) 2005 zzgl. Bonus € 0.30
2010 zzgl. Bonus € 0.25

2013 und danach

- Perspektiven: Weiteres profitables Wachstum
- 2014: Umsatz und Ergebnis wachsen weiter
 - eine halbe Milliarde beim Umsatz(?)
- Hervorragende generelle Voraussetzungen
 - Trend zu Wein
 - Trend zu höherwertigen Weinen
 - Hohes Wachstumspotenzial in den nicht traditionellen Weinländern
 - wie Deutschland

2013 und danach

- Geschäftszahlen nach fünf Monaten im Rahmen unserer Erwartung
- Eintritt in eine neue Phase: Internationalisierung
- Zuversichtlich für die künftige Entwicklung

Danke für Ihre Aufmerksamkeit!



DIE NR. 1 IM HANDEL MIT HOCHWERTIGEN WEINEN



Hauptversammlung, 17. Juni **2013**



DIE NR. 1 IM HANDEL MIT HOCHWERTIGEN WEINEN





Zuordnung Tagesordnungspunkte – Stimmabschnitte

| TOP-Nr. | Stimm- abschnitt | Bezeichnung *) |
|---------|---------------------|--|
| 2 | 2 | Verwendung des Bilanzgewinns für das Geschäftsjahr 2012 |
| 3 | 3 | Entlastung der Mitglieder des Vorstands für das Geschäftsjahr 2012 |
| 4 | 4 | Entlastung der Mitglieder des Aufsichtsrats für das Geschäftsjahr 2012 |
| 5 | 5 | Wahl zum Aufsichtsrat |
| 6 | 6 | Schaffung eines neuen genehmigten Kapitals |
| 7 | 7 | Anpassung der Satzung hinsichtlich der Bekanntmachungen |
| 8 | 8 | Wahl des Abschlussprüfers und des Konzernabschlussprüfers für das Geschäftsjahr 2013 |

*) Die jeweiligen Beschlusstexte der Tagesordnungspunkte 2 bis 8 wurden im Bundesanzeiger vom 8.5.2013 veröffentlicht und liegen auch während der heutigen Hauptversammlung aus.

Hauptversammlung, 17. Juni **2013**



DIE NR. 1 IM HANDEL MIT HOCHWERTIGEN WEINEN

