

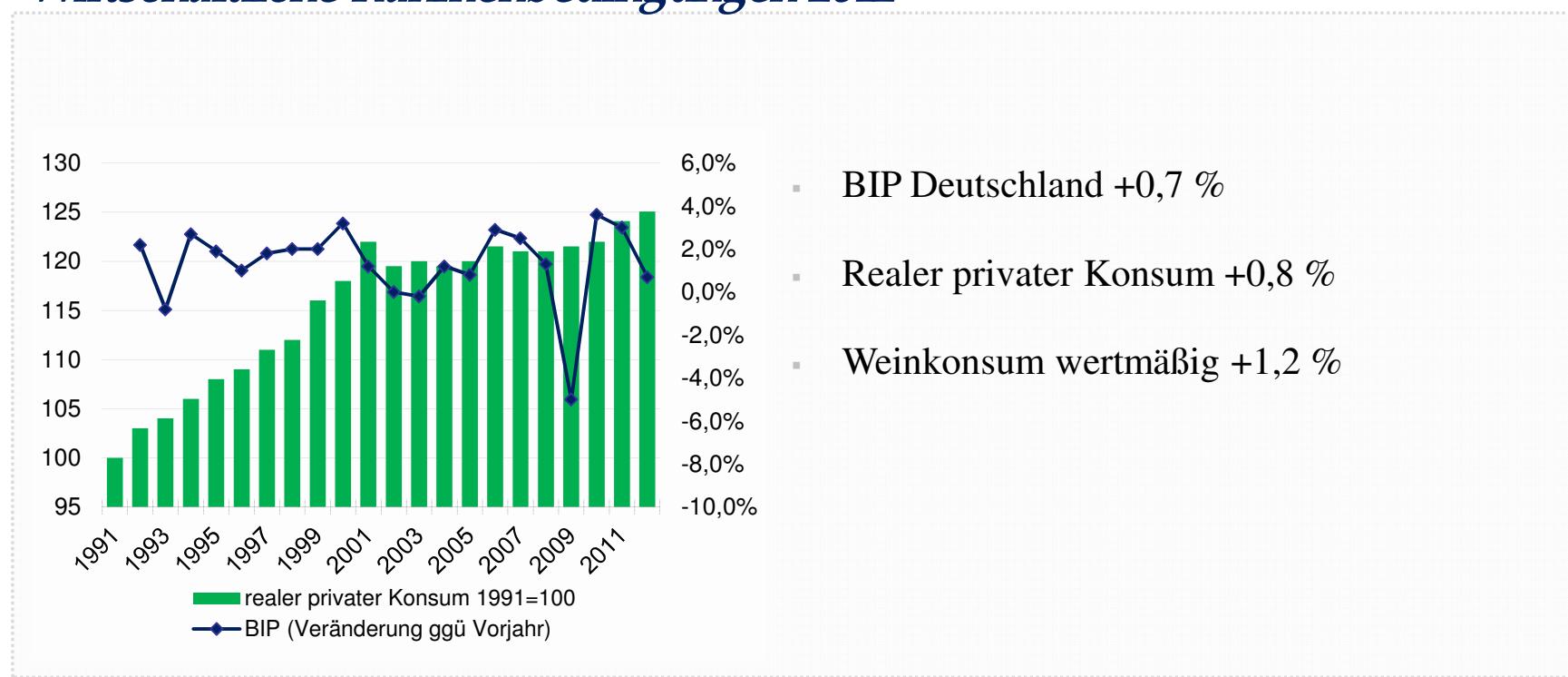
Hauptversammlung, 17. Juni **2013**



DIE NR. 1 IM HANDEL MIT HOCHWERTIGEN WEINEN



Wirtschaftliche Rahmenbedingungen 2012





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

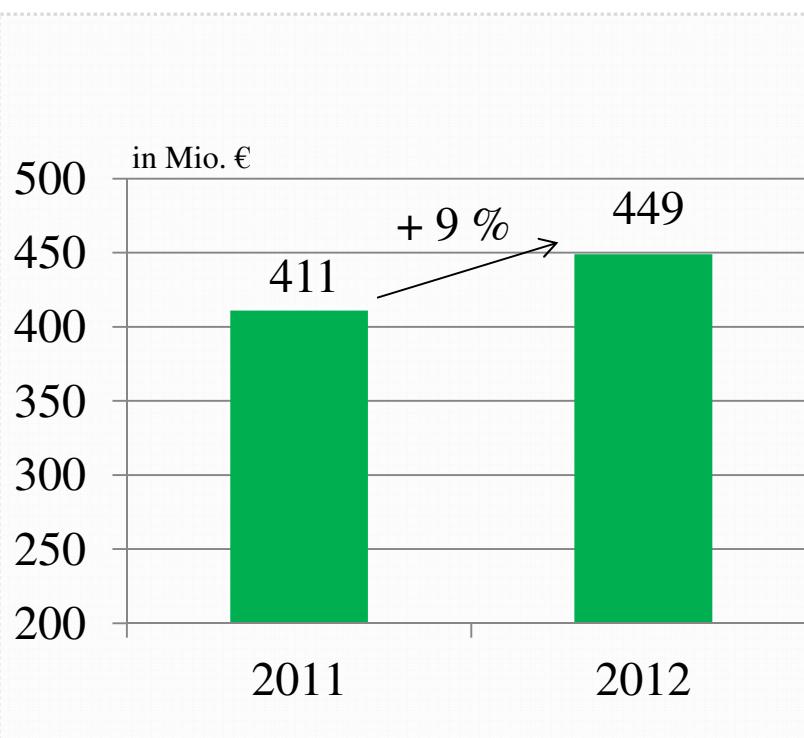
Ulrich Zimmermann, Finanzvorstand



DIE NR. 1 IM HANDEL MIT HOCHWERTIGEN WEINEN



Hawesko-Konzernumsatz



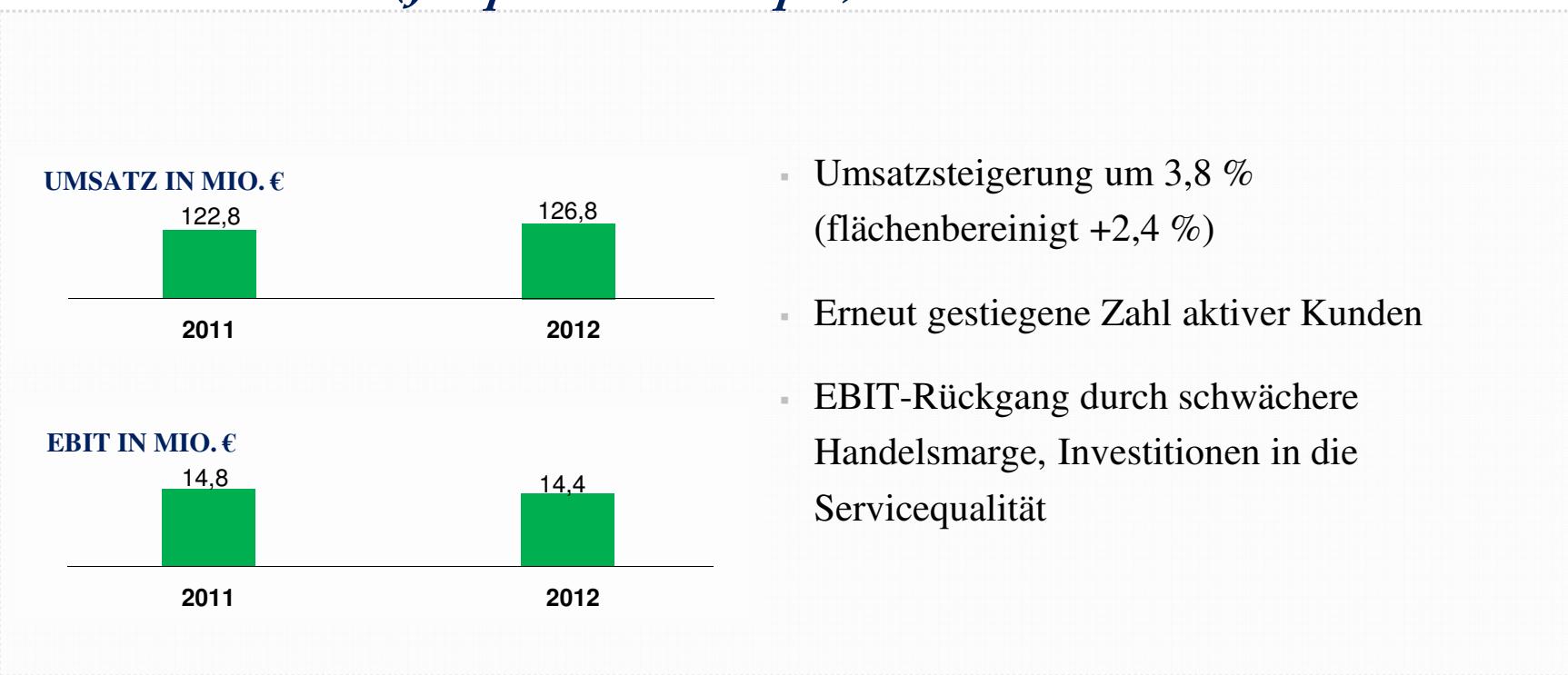
- Haupttreiber:
Erstkonsolidierung *Wein & Vinos*
- Weitere Wachstumstreiber:
 - Auslieferung Bordeaux' 2009
 - Marktauftritte Schweden und Schweiz
 - Ausbau des Onlinegeschäfts
- Hemmnisse:
 - Entwicklung *Château Classic*
 - Untypischer Verlauf des 4. Quartals
 - Softwareumstellung im Versandhandel

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)



Großhandel

UMSATZ IN MIO. €

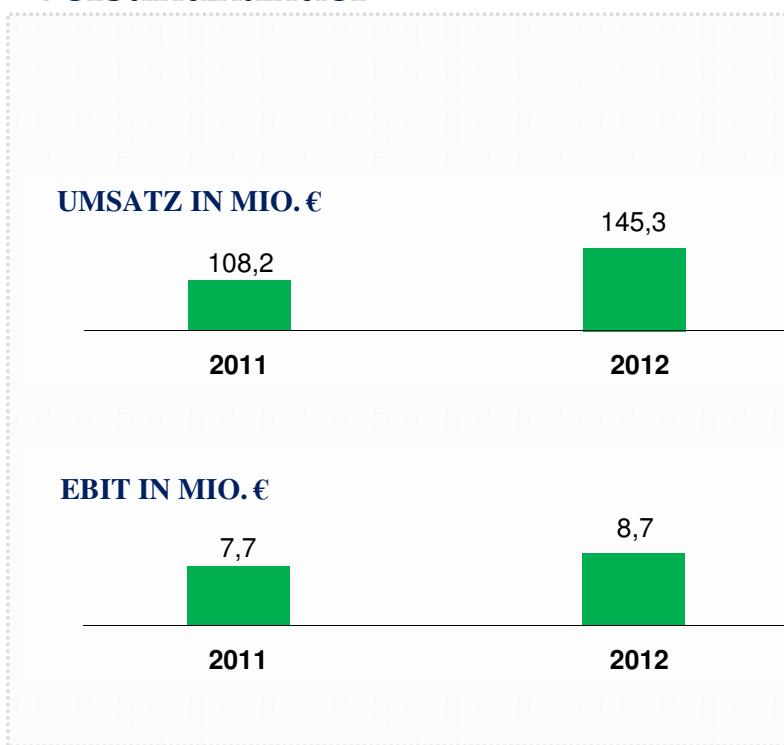


EBIT IN MIO. €



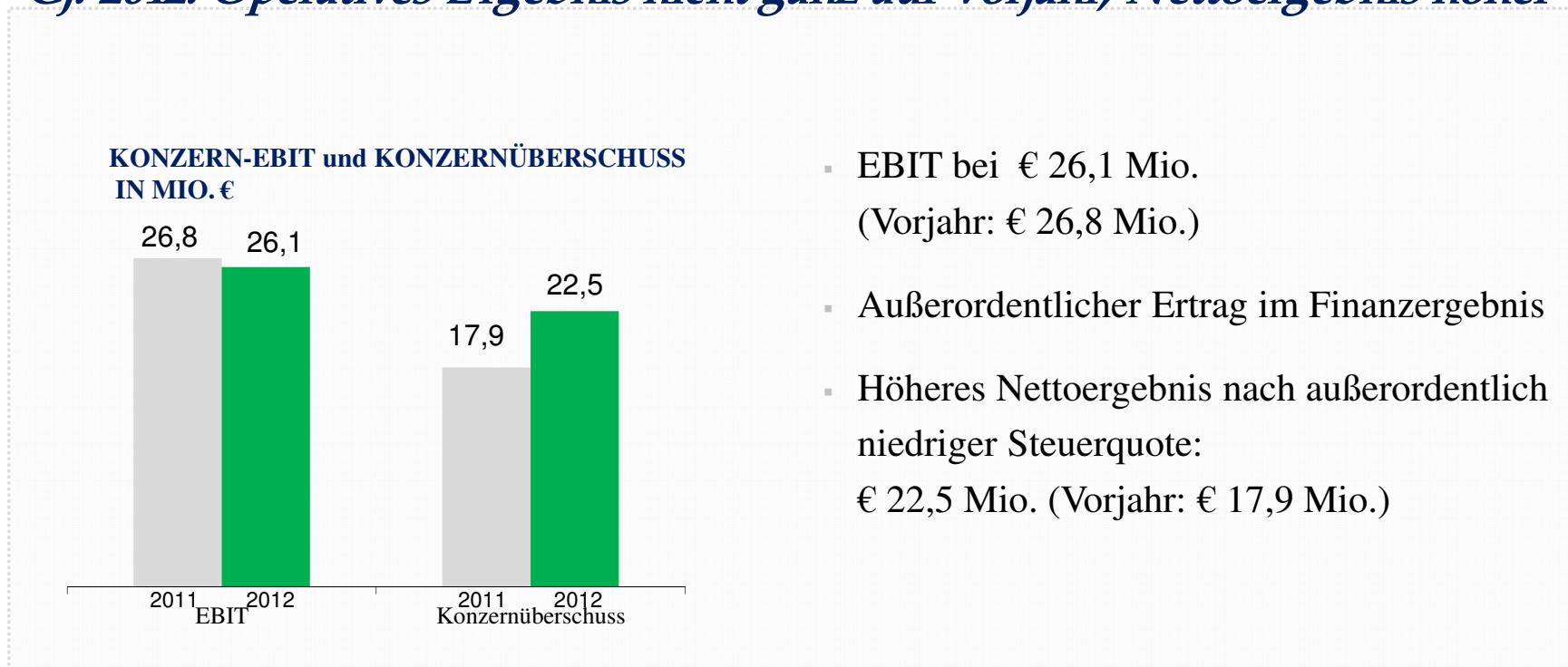
- Umsatzrückgang um 2,6 %
- Starkes Umsatzplus in Deutschland – Ausname: *Château Classic*
- Negative Entwicklung bei *Château Classic* verursachte EBIT-Rückgang

Versandhandel

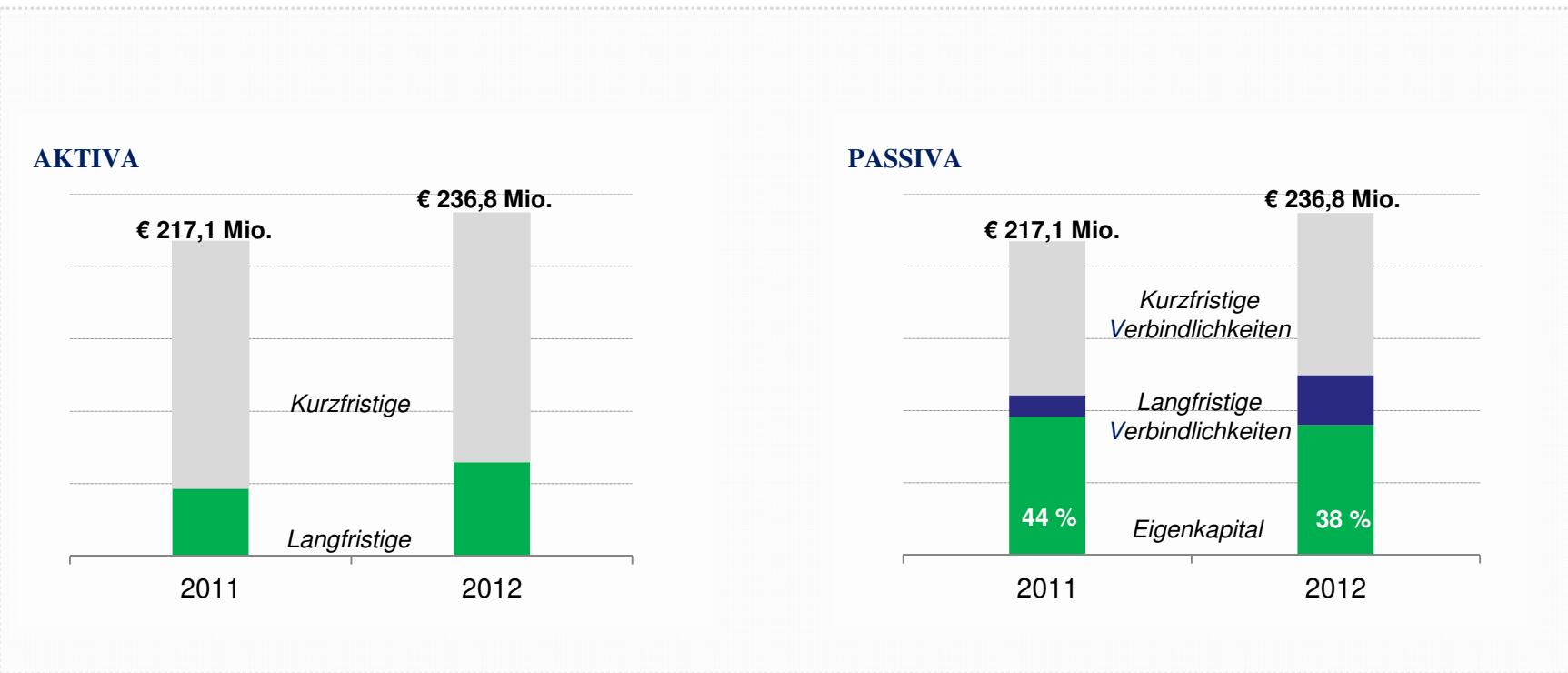


- Segmentumsatz +34,4 %
- Erstkonsolidierung von *Wein & Vinos* brachte hohes Wachstum
- Online-Umsatzanteil von 25 % auf 39 % gesteigert
- EBIT-Steigerung, jedoch im 4. Quartal späte Auftragseingänge und eine Softwareumstellung belasteten

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

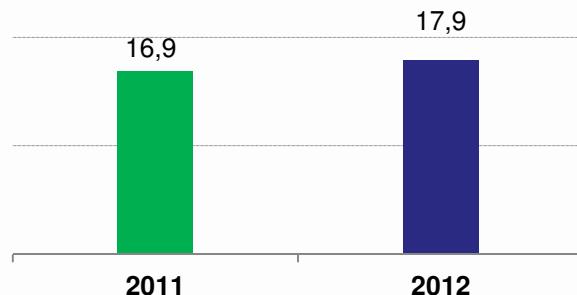


Konzernbilanz

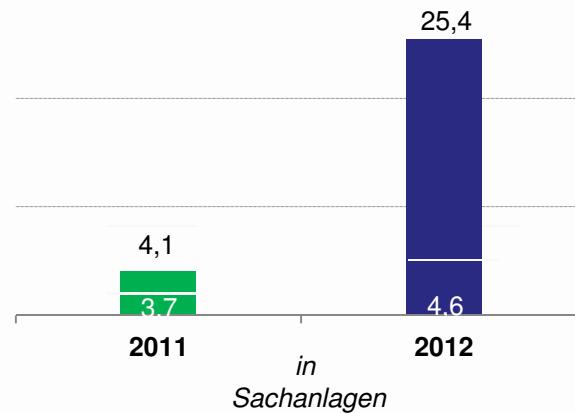


Cashflow und Investitionen

**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

The image shows the exterior of a Jacques' WEIN-DEPOT store with people inside. Below it is a screenshot of the jacques.de website, which includes a navigation bar with 'Wein Shop', 'Prestige & Collection', 'Depotdepot', 'Veranstaltungen', 'Service', and 'Mein Jacques'. The main content area features sections for 'Mein Jacques' (with a menu like 'Übersicht', 'Mein Depot', 'Mein Bonus', 'Meine gekauften Weine', 'Mein Weingut', 'Meine Bewertungen', 'Mein Montafon', 'Vereinbarungen', and 'Freunde wofan'), 'Meine Daten' (with a menu like 'Persönliche Daten', 'Adressbuch', 'Passwort ändern', 'Erneutkundenkarte', 'Mein Depot ändern', 'Newsletter', and 'Albenliste'), 'Meine gekauften Weine' (listing 'MONTAFON' and 'CASTELMAURE' with prices '5,60 €' and '12,80 €'), 'Mein Bonus' (showing 'Mein einkäufer Bonus: +34,80 €' and 'Mein Bonus 2012: +16,84'), and 'Meine Bewertungen'.

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

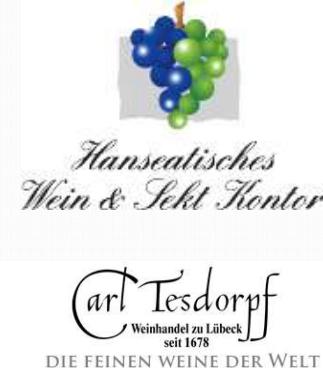
Großhandel:

- 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

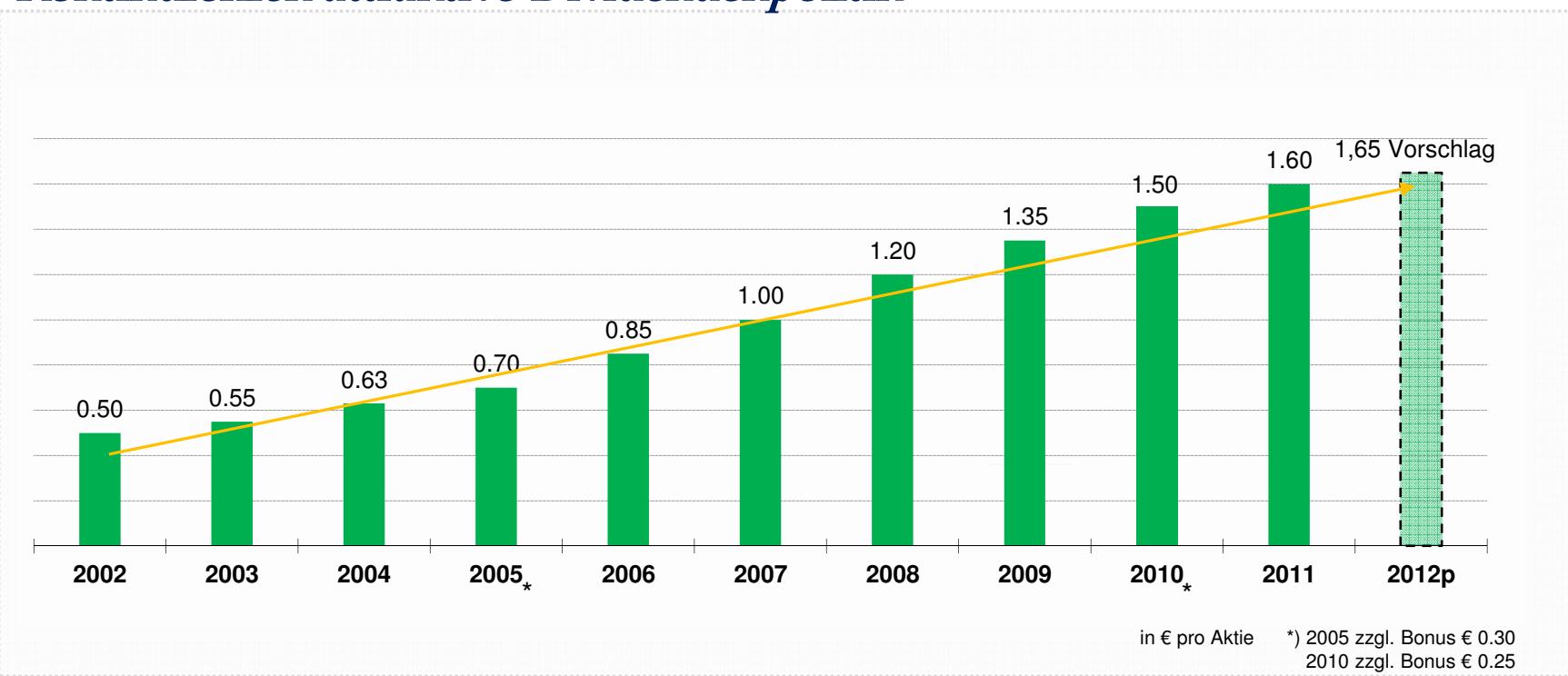


Versandhandel

- *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



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

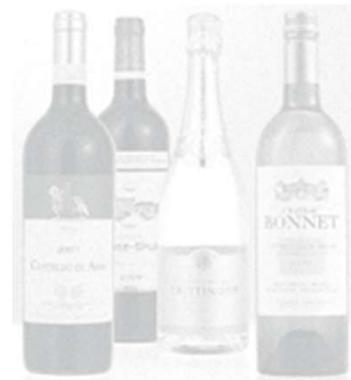
- Geschäftszahlen nach fünf Monaten im Rahmen unserer Erwartung
- Eintritt in eine neue Phase: Internationalisierung
- Zuversichtlich für die künftige Entwicklung



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

