

*Hauptversammlung, 16. Juni* **2014**



DIE NR. 1 IM HANDEL MIT HOCHWERTIGEN WEINEN



*Alexander Margaritoff*

**Vorsitzender des Vorstands**



DIE NR. 1 IM HANDEL MIT HOCHWERTIGEN WEINEN





## *2013: Hawesko wuchs erneut schneller als der Markt*

- Inlandsumsatz: € 409 Mio. + 2,4 %  
Auslandsumsatz: € 56 Mio. + 20,1 %
- **Konzernumsatz: € 465 Mio. + 4,2 %**
- Wachstumstreiber
  - Noch engere Kundenbindung
  - Konsequenter Ausbau des Online-Geschäfts
  - Weiterhin starke Neukundengewinnung
  - Marktauftritte Schweiz und Schweden erfolgreich vorangetrieben

## *Facheinzelhandel (Jacques' Wein-Depot)*

UMSATZ IN MIO. €



EBIT IN MIO. €



- Umsatzsteigerung um 3,7 %
- Erneut gestiegene Zahl aktiver Kunden
- EBIT-Einflüsse: Ausbau des Onlineshops, Modernisierungen von Depots nach neuem Markenbild

## Großhandel

### UMSATZ IN MIO. €



### EBIT IN MIO. €



- Umsatzwachstum + 5,8 %
- Erstkonsolidierung *Vogel Vins* in der französischsprachigen Schweiz, leichtes Wachstum in Deutschland
- Entscheidung über die Trennung von *Château Classic* verursachte maßgeblich den EBIT-Rückgang

## Versandhandel

### UMSATZ IN MIO. €



### EBIT IN MIO. €



- Segmentumsatz +2,8 %
- *Wein & Vinos* und *The Wine Company* (Schweden) wuchsen am Stärksten
- Online-Umsatzanteil von 39 % auf 44 % gesteigert
- EBIT-Steigerung durch Normalisierung des Weihnachtsgeschäfts gegenüber dem Vorjahr



## *Eckdaten Hawesko-Konzernabschluss*

- Konzern-EBIT: € 22,6 Mio. (Vorjahr: € 25,6 Mio.)
- Konzernjahresüberschuss vor Minderheiten:  
€ 16,3 Mio. (Vorjahr: € 22,7 Mio.)
- Eigenkapitalquote: 39 %

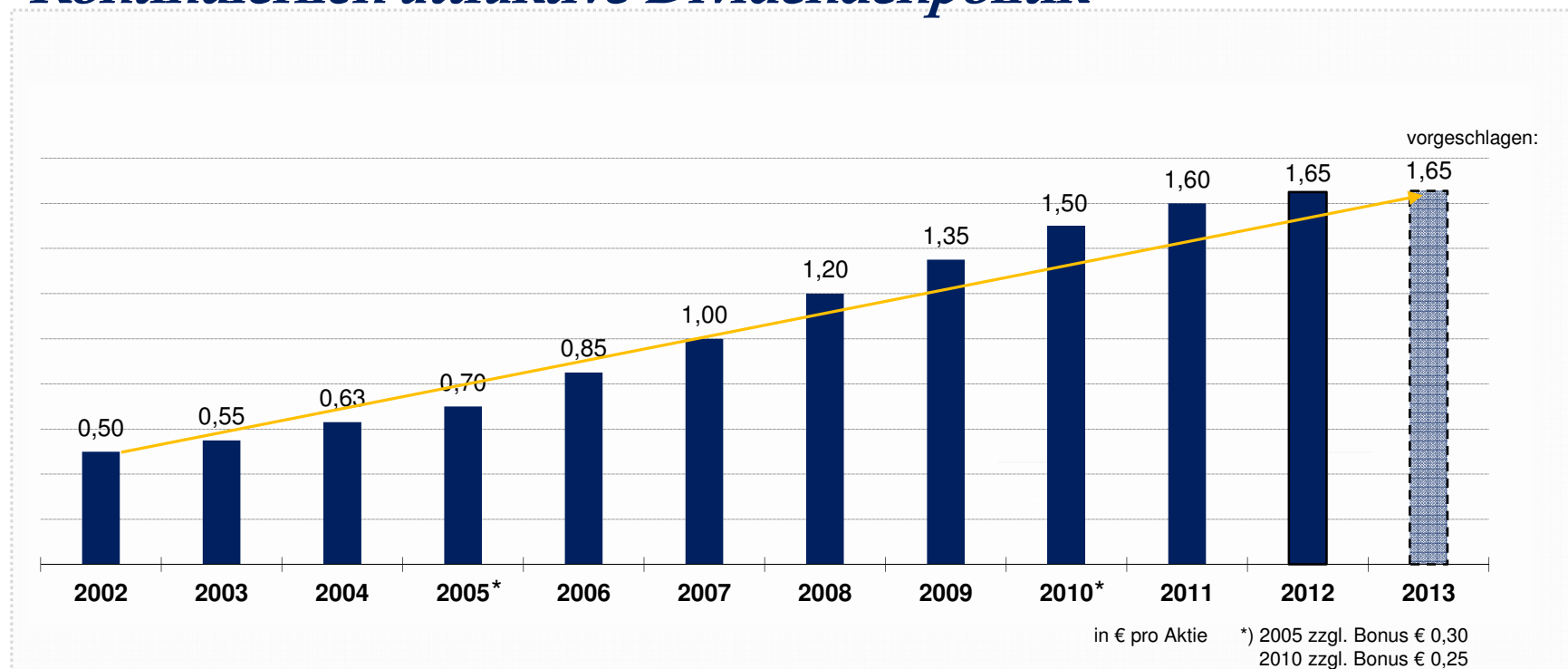


## *Wein im E-Commerce*

- Der Hawesko-Konzern baut seine weltweit führende Position aus
- Langjährige Erfahrung sowohl im Wein- als auch im Distanzhandel unterscheidet uns von den vielen Start-ups
- Verzahnung von On- und Offlinekonzepten gewinnt an Bedeutung



## *Kontinuierlich attraktive Dividendenpolitik*





*Ulrich Zimmermann*

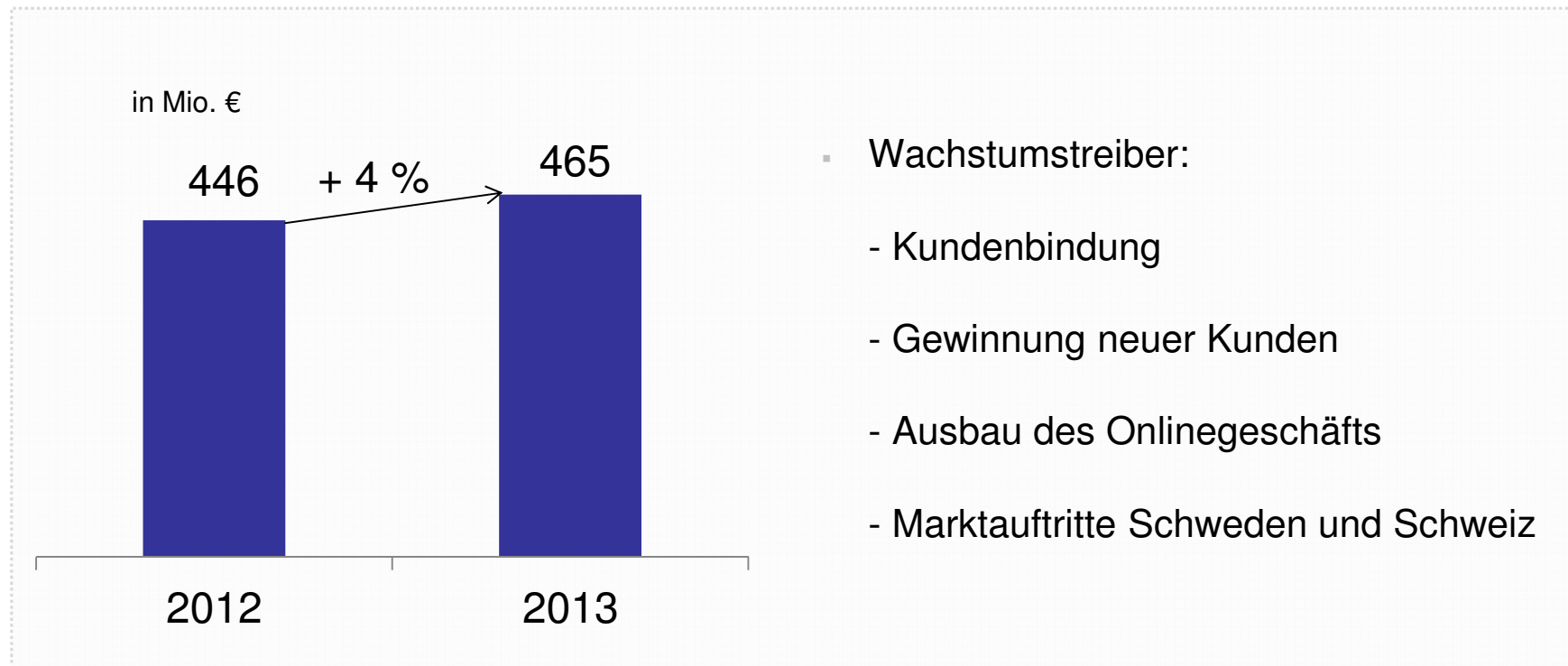
**Finanzvorstand**



DIE NR. 1 IM HANDEL MIT HOCHWERTIGEN WEINEN



## *Hawesko-Konzernumsatz*



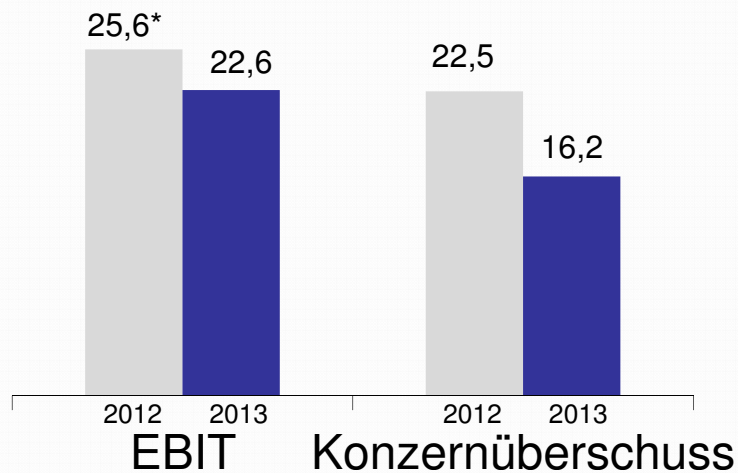
## *Entwicklung wichtiger Aufwandsposten*

Aufwand in % vom Umsatz	2012	2013
Personalkosten	10,3 %	11,1 %
Werbekosten	8,9 %	8,5 %
Versandkosten	4,3 %	4,3 %

- EBIT € 22,6 Mio. (Vorjahr: € 25,6 Mio.) infolge der Entscheidung, uns von *Château Classic* zu trennen
- Personalaufwandsquote erhöhte sich durch Projekte im E-Commerce und Auslandsaktivitäten
- Werbeaufwand optimiert
- Versandkostenquote gleichgehalten

## *Geschäftsjahr 2013: Einmalaufwendungen belasten das EBIT*

KONZERN-EBIT und KONZERNÜBERSCHUSS  
IN MIO. €

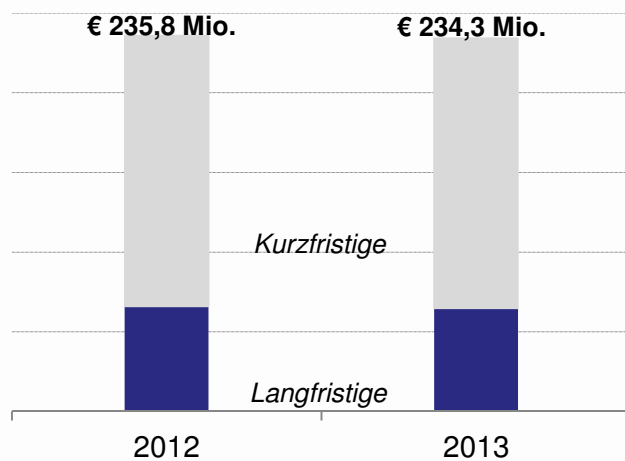


- EBIT-Rückgang spürbar im Konzernjahresüberschuss
- Finanzergebnis weniger positiv als im Vorjahr
- Verluste bezüglich *Château Classic* nicht steuerlich nutzbar
- Konzernjahresüberschuss nach Minderheiten:  
€ 16,2 Mio. (Vorjahr: € 22,5 Mio.)  
Pro Aktie: € 1,80 (Vorjahr: € 2,51)

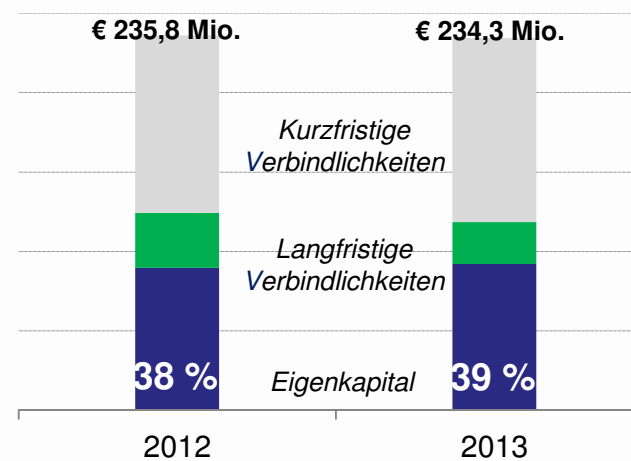
\*) Vorjahresausweis € 26,1 Mio. revidiert gemäß der vorzeitigen Anwendung von IFRS 11.

## Konzernbilanz

### AKTIVA

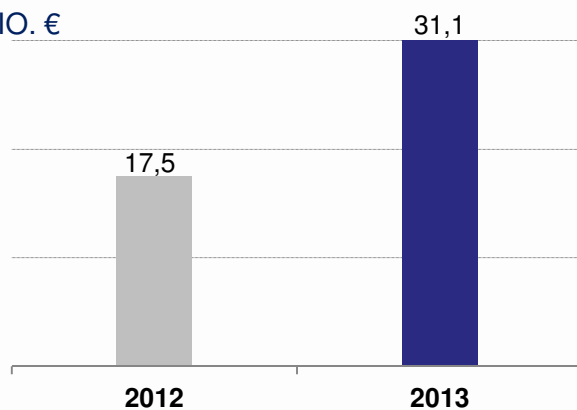


### PASSIVA

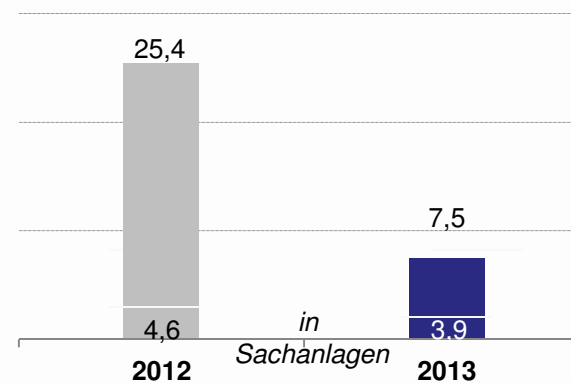


## Cashflow und Investitionen

CASHFLOW AUS LAUFENDER  
GESCHÄFTSTÄTIGKEIT  
IN MIO. €



INVESTITIONEN  
IN MIO. €





## *Finanzieller Ausblick 2014*

- Gegenwind durch:
  - Bordeaux-Subskriptionsweinauslieferungen € –8 Mio. Umsatz gegenüber Vorjahr
  - Trennung von *Château Classic* € –5 Mio. Umsatz gegenüber Vorjahr
- Erwartet werden:
  - Umsatzsteigerung in der Größenordnung von 1–2 % gegenüber Vorjahr
  - EBIT in der Größenordnung von € 27–28 Mio. (2013: € 22,6 Mio.)
  - Konzernjahresüberschuss in der Größenordnung von € 17,0 Mio. (2013: € 16,2 Mio.)
  - Free-Cashflow in der Größenordnung von € 17–22 Mio.





## *Quartalsergebnisse Q1 2014*

Eine gute Basis für den weiteren Verlauf 2014

- Umsatz + 4,8 %
- Operatives Ergebnis überproportional um 12,8 % gesteigert
- Jubiläumsaktivitäten werden weiter fortgeführt
- Jahresziele für 2014 bekräftigt

*Alexander Margaritoff*

**Vorsitzender des Vorstands**



DIE NR. 1 IM HANDEL MIT HOCHWERTIGEN WEINEN



## *Wachstumsstrategie*

- Weiterentwicklung unserer traditionellen Vertriebswege
- Konsequente Umsetzung der Cross- bzw. Multichannel-Strategie
- Strategisch passende Akquisitionen



## *Tragende Stärken der nächsten Jahre*

- Der Weinmarkt wächst weltweit.
- Das obere Segment des Weinmarkts wächst stärker.

### Hawesko:

- Marktführer im oberen Marktsegment in Deutschland
- Lange und bewiesene Wachstumshistorie
- Gute Chancen in Ländern außerhalb Deutschlands

*Danke für Ihre Aufmerksamkeit!*



DIE NR. 1 IM HANDEL MIT HOCHWERTIGEN WEINEN



*Hauptversammlung, 16. Juni* **2014**



DIE NR. 1 IM HANDEL MIT HOCHWERTIGEN WEINEN





## ***Zuordnung Tagesordnungspunkte – Stimmabschnitte***

TOP-Nr.	Stimmabschnitt	Bezeichnung *)
2	2	Verwendung des Bilanzgewinns für das Geschäftsjahr 2013
3	3	Entlastung der Mitglieder des Vorstands für das Geschäftsjahr 2013
4	4	Entlastung der Mitglieder des Aufsichtsrats für das Geschäftsjahr 2013
5.1	5.1	Wahlen zum Aufsichtsrat – Wahl von Thomas R. Fischer
5.2	5.2	Wahlen zum Aufsichtsrat – Wahl von Dr. Johann Christian Jacobs
6.1	6.1	Abschluss von Änderungsvereinbarung mit der Jacques' Wein-Depot Wein-Einzelhandel GmbH
6.2	6.2	Abschluss von Änderungsvereinbarung mit der Hanseatisches Wein- und Sekt-Kontor HAWESKO GmbH
6.3	6.3	Neuabschluss Beherrschungs- und Gewinnabführungsvertrag mit der IWL Internationale Wein Logistik GmbH
7	7	Wahl des Abschlussprüfers und des Konzernabschlussprüfers für das Geschäftsjahr 2014

\*) Die jeweiligen Beschlusstexte der Tagesordnungspunkte 2 bis 7 wurden im Bundesanzeiger vom 7.5.2014 veröffentlicht und liegen auch während der heutigen Hauptversammlung aus.

*Hauptversammlung, 16. Juni* **2014**



DIE NR. 1 IM HANDEL MIT HOCHWERTIGEN WEINEN

