



Hauptversammlung

2015



Die Nr. 1  
im Handel mit  
hochwertigen  
Weinen



Ulrich Zimmermann – Finanzvorstand



Die **Nr. 1**  
im Handel mit  
hochwertigen  
Weinen

## *2014: Konzern wuchs erneut schneller als der Markt*

- |                       |                   |                |
|-----------------------|-------------------|----------------|
| ▪ Inlandsumsatz:      | € 421 Mio.        | + 2,9 %        |
| Auslandsumsatz:       | € 52 Mio.         | – 7,7 %        |
| <b>Konzernumsatz:</b> | <b>€ 473 Mio.</b> | <b>+ 1,6 %</b> |
- 
- Gegenwind
    - Geringere Nachfrage Bordeaux-Subskriptionsjahrgang 2011
    - Schließung der französischen Tochtergesellschaft *Château Classic* i.L.
  
  - Positive Impulse
    - Firmenjubiläen *Jacques' Wein-Depot*, *Hanseatisches Wein- und Sekt-Kontor*
    - Konsequenter Ausbau des Online-Geschäfts
    - Weiterhin starke Neukundengewinnung

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

UMSATZ IN MIO. €



EBIT IN MIO. €



- Umsatzsteigerung um 4,7 %  
flächenbereinigt +3,9 %
- 40-jähriges Jubiläum gefeiert
- Mehr aktive Kunden
- EBIT nahm durch bessere Deckung von  
Fixkosten überproportional zu

## Großhandel

UMSATZ IN MIO. €



EBIT IN MIO. €



- Umsatzrückgang von 3,5 %
  - Subskriptionsjahrgang 2011
  - *Château Classic* in Liquidation
  - +1,8 % auf bereinigter Basis
- EBIT verdoppelte sich durch Wegfall der Belastungen von *Château Classic*

## *Distanzhandel*

UMSATZ IN MIO. €



EBIT IN MIO. €



- Segmentumsatz +5,3 %
- 50-jähriges Jubiläum *Hanseatisches Wein- und Sekt-Kontor hawesko.de*
- Erneut starke Neukundengewinnung
- Online macht bereits annähernd die Hälfte des Umsatzes aus
- EBIT negativ beeinflusst durch geringere Bordeaux-Auslieferungen

## *Konzern-EBIT*

- Konzern-EBIT € 20,1 Mio. (Vorjahr: € 22,6 Mio.),

### Belastungen 2014:

- Einmalige Beraterkosten von insgesamt € 4,8 Mio.
- Geringere Erträge aus dem Bordeaux-Subskriptionsgeschäft
- Weitere Strukturinvestitionen in den Ausbau des Konzerns

## *Entwicklung großer Aufwandspositionen*

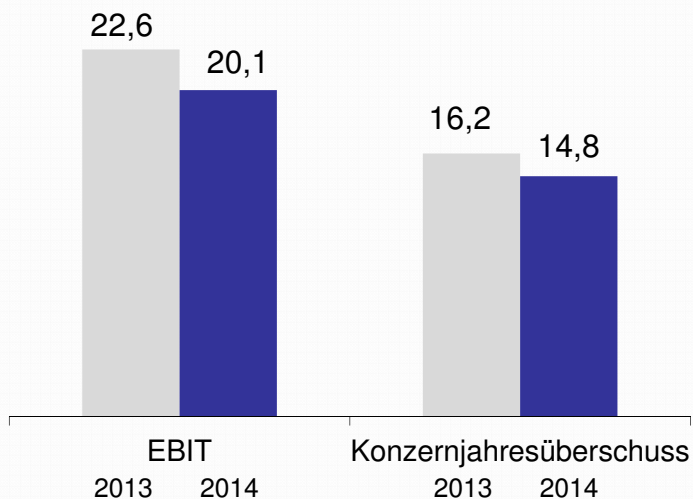
Aufwand in % vom Umsatz	2013	2014
Personalkosten	11,1 %	11,1 %
Werbekosten	8,5 %	8,8 %
Versandkosten	4,3 %	4,5 %

- Personalaufwandsquote gleichgehalten
- Werbeaufwand stieg planmäßig mit den Aktionen zu den Firmenjubiläen
- Versandkostenquote erhöhte sich durch ungünstige Auftragsstruktur, Abwicklung über neues Logistikzentrum in der Schweiz
- Rechts- und Beraterkosten 2014 stellen die größte Abweichung zum Vorjahr dar



## *Einmalaufwendungen belasten das Ergebnis*

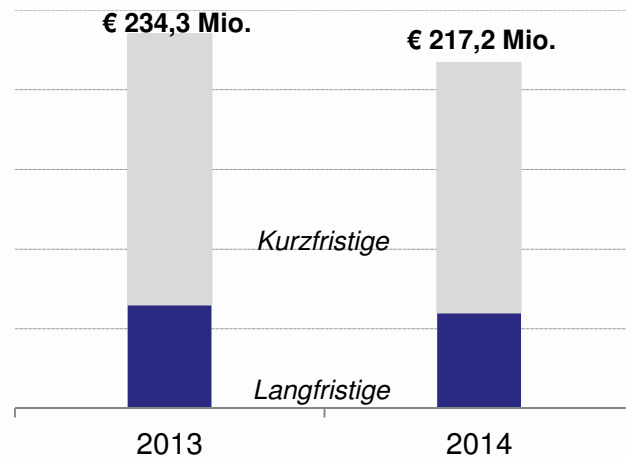
KONZERN-EBIT und KONZERNJAHRESÜBERSCHUSS  
IN MIO. €



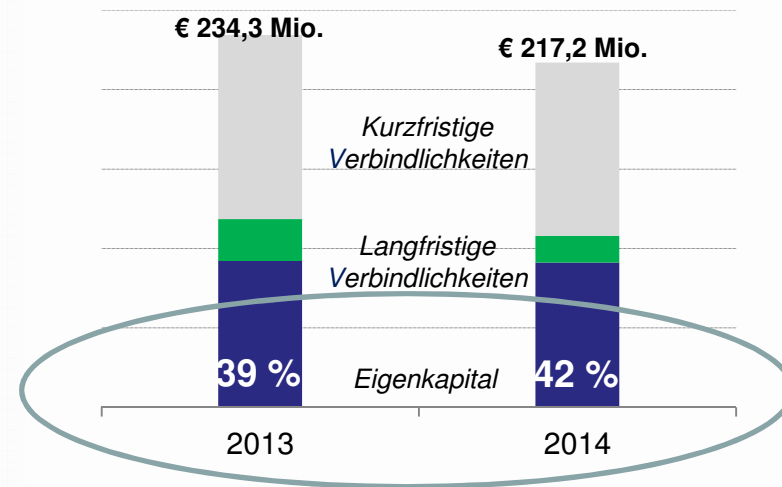
- EBIT-Rückgang spürbar im Konzernjahresüberschuss
- Finanzergebnis weniger positiv als im Vorjahr
- Steuerquote sank von 35,4 % auf 30,6 %
- Konzernjahresüberschuss nach Minderheiten:  
€ 14,8 Mio. (Vorjahr: € 16,2 Mio.)  
Pro Aktie: € 1,65 (Vorjahr: € 1,80)

## Konzernbilanz: Eigenkapitalquote gestiegen

### AKTIVA

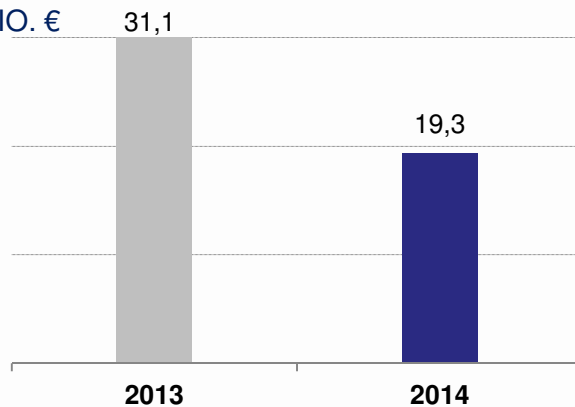


### PASSIVA

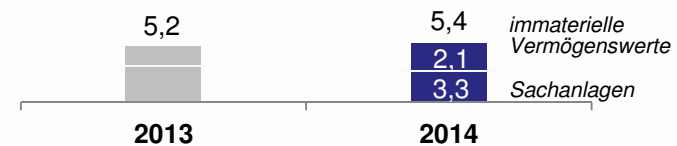


## Cashflow und Investitionen

CASHFLOW AUS LAUFENDER  
GESCHÄFTSTÄTIGKEIT  
IN MIO. €



INVESTITIONEN  
IN MIO. €



Free-Cashflow: € 13,1 Mio. (Vorjahr: € 22,7 Mio.)

## *Dividende*

- Hawesko-Aktie soll auch in Zukunft ein solider Dividendenwert bleiben
- Die in der Vergangenheit überdurchschnittliche Ausschüttungsquote soll sukzessive gesenkt werden
- Vorschlag für 2014: € 1,30 je Aktie
- Ausschüttungsquote würde damit von 92 % im Vorjahr auf 79 % sinken

## *Finanzieller Ausblick 2015*

- Zielsetzung:
  - Langfristiges und profitables Wachstum
  - Verbesserung der Profitabilität im Fokus
- Erwartet werden in 2015:
  - Umsatzsteigerung ca. +1 % gegenüber Vorjahr
  - EBIT auf bereinigter Basis ca. € 26–27 Mio.  
(2014 auf bereinigter Basis: € 24,6 Mio.)
  - Konzernjahresüberschuss auf unbereinigter Basis ca. € 12–13 Mio.  
(2014: € 14,8 Mio.)
  - Free-Cashflow von ca. € 17–20 Mio. (2014: € 13 Mio.)

## *Quartalsergebnisse Q1 2015*

Im normalen operativen Geschäft eine gute Basis für den weiteren Verlauf 2015

- Umsatz ging nur aufgrund Sonderfaktoren planmäßig zurück
- Operative Marge ohne Einmalbelastungen von 3,5 % auf 3,9 % gesteigert
- Auch bis dato: Im Plan für 2015

## *Blick in die Zukunft*

- Konsequenter und systematischer Ausbau der bestehenden Händler-Marken
- Strategische Akquisitionen möglich
- Schlagkräftige Holding mit Integrationskraft
- Synergien noch besser ausschöpfen
- Klare Aktionärsstruktur unterstützt die nachhaltigen Erfolgsaussichten

Wir bauen zielgerichtet unsere Marktführerschaft aus!



*Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!*



*Die Nr. 1  
im Handel mit  
hochwertigen  
Weinen*





# Hauptversammlung 2015



Die Nr. 1  
im Handel mit  
hochwertigen  
Weinen