

HV-Bericht

Hawesko Holding AG

WKN 604270 ISIN DE0006042708

virtuelle HV am 20.08.2020

Mit Geschäftswachstum durch die Corona-Krise

Tagesordnung

1. Vorlage des festgestellten Jahresabschlusses der HAWESKO Holding Aktiengesellschaft und des gebilligten Konzernabschlusses für das Geschäftsjahr 2019, des für die HAWESKO Holding Aktiengesellschaft und den Konzern zusammengefassten Lageberichts (einschließlich der erläuternden Berichte zu den Angaben nach §§ 289a, 315a HGB) sowie des Berichts des Aufsichtsrats für das Geschäftsjahr 2019
2. Beschlussfassung über die Verwendung des Bilanzgewinns für das Geschäftsjahr 2019
(Vorschlag: Dividende in Höhe von Euro 1,30 je dividendenberechtigter Stückaktie, Sonderdividende in Höhe von Euro 0,45 je dividendenberechtigter Stückaktie)
3. Beschlussfassung über die Entlastung der Mitglieder des Vorstands für das Geschäftsjahr 2019
4. Beschlussfassung über die Entlastung der Mitglieder des Aufsichtsrats für das Geschäftsjahr 2019
5. Wahl des Abschlussprüfers für das Geschäftsjahr 2020
(Vorschlag: PricewaterhouseCoopers GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, Hamburg)
6. Beschlussfassung über Neuwahlen zweier Aufsichtsratsmitglieder
(Vorschlag: Herr Thomas R. Fischer, Jesteburg und Herr Prof. Dr. iur. Dr. rer. pol. Dres. h.c. Franz Jürgen Säcker, Hamburg)
7. Beschlussfassung über Satzungsänderungen

HV-Bericht Hawesko Holding AG

Am 20. August 2020 fand die diesjährige Hauptversammlung der Hawesko Holding AG (Hawesko) über das Geschäftsjahr 2019 statt. Der Wein- und Sekthändler nutzte wie derzeit üblich die Möglichkeit einer virtuellen Hauptversammlung. Thomas Nitzbon berichtet für GSC Research von der Online-Übertragung der Veranstaltung.

Das Aufsichtsratsmitglied Professor Dr. Säcker begrüßte die Aktionäre als Versammlungsleiter um 14 Uhr. Angesichts der auf unabsehbare Zeit andauernden Covid-19-Pandemie hatte der Vorstand mit Zustimmung des Aufsichtsrats beschlossen, von der Möglichkeit der virtuellen Hauptversammlung Gebrauch zu machen, erklärte er als einziges im Übertragungsraum anwesendes Aufsichtsratsmitglied. Vom dreiköpfigen Vorstandsteam waren der Vorsitzende Thorsten Hermelink und der Finanzvorstand Raimund Hackenberger physisch vor Ort. Nach Erledigung der Formalien zu einer virtuellen Hauptversammlung berichtete Prof. Dr. Säcker von der Arbeit des Kontrollgremiums. Im Anschluss übergab er das Wort an den Vorstand.

Bericht des Vorstands

Der Vorstandsvorsitzende Hermelink ging zu Beginn seiner Rede zunächst nicht auf das Berichtsjahr ein, sondern informierte unmittelbar über die Auswirkungen der Covid-19-Pandemie für die Gesellschaft. „Uns geht es gut“, konnte er die Aktionäre beruhigen. Er freute sich, dass der Konzern nach einem stabilen ersten Quartal auch im zweiten Quartal 2020 deutlich besser als zunächst erwartet durch die Pandemiezeit gekommen ist. In diesem Zusammenhang dankte er allen Mitarbeitern, die entweder im hohen Umfang im Homeoffice tätig waren bzw. im Logistikbereich unter erschwerten Hygienebedingungen ihre Leistung erbracht haben.

Der Umsatz des ersten Halbjahres 2020 stieg um 8,5 Prozent auf 277,6 (erstes Halbjahr 2019: 255,8) Mio. Euro. Das EBIT kletterte gar um 48,9 Prozent gegenüber dem Vorjahreszeitraum auf 13,1 (8,8) Mio. Euro. Ausweislich der vermeldeten Halbjahreszahlen hat sich der Konzernüberschuss nach Anteilen nicht beherrschender Gesellschafter auf 8,0 Mio. Euro und das Ergebnis je Aktie auf 0,89 Euro in etwa verdoppelt. Hierbei konnten die beiden Endkundensegmente E-Commerce und Retail die Einbrüche im Segment B2B, das den Großhandel mit Gastronomie und Einzelhandel umfasst, mehr als kompensieren. Allein die Verkäufe im E-Commerce stiegen um 43 Prozent im zweiten Quartal. Der Weinkonsum verlagerte sich von den Restaurants und Hotels in die eigenen vier Wände, lieferte Herr Hermelink hierfür zugleich die Erklärung. Die Umsätze mit Kunden der Gastronomie und der Hotels brachen aufgrund der angeordneten Schließungen und Abstandsgebote in der Corona-Pandemie um 60 bzw. 80 Prozent ein. Die Erlöse mit dem Lebensmitteleinzelhandel kletterten indes um 60 Prozent.

Auch im Juli und im bisherigen Verlauf des Monats August ist eine Bestätigung des Umsatztrends zu erkennen, gab der Hawesko-Chef aktuelle Entwicklungen bekannt. Man profitiere in der Krisenzeit von der guten Diversifizierung des Geschäfts mit den drei Segmenten und dem Ausbau der E-Commerce-Geschäftsmodelle in den vergangenen Jahren. Eine konkrete Prognose des weiteren Verlaufs der Corona-Pandemie und der Auswirkungen für das Gesamtjahr traute sich der Vorstand indes noch nicht zu. Man sei jedoch zuversichtlich, dass sich die Entwicklung in den Endkundensegmenten, wenn auch abgeschwächt, fortsetzen wird und dass „das EBIT nicht hinter dem Niveau der Vorjahre zurückbleiben wird“. Dies gilt unter der Voraussetzung, dass es im Jahresverlauf nicht zu weiteren deutlichen Verwerfungen kommen wird.

Finanzvorstand Hackenberger ging im Anschluss auf die Zahlen des Konzerns im Berichtsjahr 2019 ein. Hier konnte, getrieben von starken Online-Verkäufen, eine Umsatzsteigerung von 6,0 Prozent auf 556,0 (Vorjahr; 524,3) Mio. Euro erreicht werden. Akquisitionsbereinigt um die erstmals ganzjährige Einbeziehung der österreichischen Wein & Co. ergab sich ein Plus von 1,3 Prozent. Hingegen schrumpfte der weiter wettbewerbsintensive Gesamtmarkt für Wein in Deutschland leicht, erklärte der Finanzchef den Zuhörern das Umfeld.

Der Rohertrag stieg um 7,8 Prozent auf 240,7 (223,3) Mio. Euro. Daraus errechnet sich eine Rohertragsmarge von 43,3 (42,6) Prozent. Die Personalaufwandsquote zog insbesondere aufgrund der Akquisition Wein & Co. auf 12,0 (11,3) Prozent an, informierte Herr Hackenberger die Aktionäre. Die Werbequote lag mit 7,8 Prozent leicht unter Vorjahresniveau, die Quote der Logistikkosten hingegen kletterte aufgrund von

Einmalaufwendungen im Zuge des Lagerumzugs und aufgrund durchschnittlich kleinerer Lieferungen deutlich auf 5,6 (4,7) Prozent. Als Resultat dieser Kennziffern konnte das operative Ergebnis EBIT auf 29,1 (27,7) Mio. Euro anwachsen. Das Finanzergebnis verschlechterte sich auf minus 3,8 (plus 2,8) Mio. Euro, was technisch insbesondere mit vorzunehmenden Änderungen nach IFRS 16 zusammenhängt. Im Vorjahr war zudem noch ein Sonderertrag enthalten. Nach Steuern und Anteilen nicht beherrschender Gesellschafter lag der Überschuss des Konzerns im Berichtsjahr 2019 bei 15,8 (22,0) Mio. Euro. Daraus errechnet sich ein Ergebnis je Aktie in Höhe von 1,76 (2,45) Euro.

Innerhalb der drei Segmente zeigte sich im Jahr 2019 eine differenzierte Entwicklung. Das Geschäft des Konzerns unterteilt sich in die Segmente Retail (Jacques´ Wein-Depot, Wein & Co.), B2B (Großhandel) und E-Commerce (Distanzhandel). Im Segment Retail konnte ein Umsatzwachstum von 18,0 Prozent auf 203,3 (172,3) Mio. Euro erreicht werden. Die kräftige Steigerung erklärt sich insbesondere durch den Zukauf Wein & Co., deren Zahlen im Vergleichsjahr 2018 nur für drei Monate eingeflossen waren und die inzwischen laut Aussage des Vorstands große Fortschritte in der Profitabilität gemacht hat. Das EBIT im Segment Retail verbesserte sich um 20,0 Prozent auf 18,0 (15,0) Mio. Euro. Hintergrund der signifikanten Steigerung ist jedoch weniger der operative Erfolg als vielmehr die zahlentechnische Erstanwendung von IFRS 16. Nach der Bilanzierungsvorschrift IFRS 16 ist der Konzern verpflichtet, alle Miet- und Leasingverträge mit einer Vertragslaufzeit von mehr als einem Jahr in die Bilanz aufzunehmen und anschließend zeitanteilig im Finanzergebnis abzuschreiben.

Das Segment E-Commerce umfasst das Versandhandelsgeschäft inklusive des im Jahr 2017 erworbenen Online-Marktplatzes „WirWinzer“. Der Segment-Umsatz konnte 2019 um 5,0 Prozent auf 174,0 (165,8) Mio. Euro gesteigert werden. Es wurden 228.000 (219.000) neue Kunden hinzugewonnen. Damit konnte die Gesamtzahl zum Bilanzstichtag auf etwa 931.000 (853.000) aktive Kunden erhöht werden. Herr Hackenberger erklärte, dass die Ergebniskennziffer EBIT mit einem Anstieg auf 12,5 (7,6) Mio. Euro nicht allein der operativen Entwicklung zu verdanken ist. Ein Einmaleffekt durch den Verkauf einer Logistik-Immobilie von 4,0 Mio. Euro schlug hier im Berichtsjahr positiv zu Buche. Dieser außerordentliche Einmalsertrag soll in Form einer Sonderzahlung von 0,45 Euro zusätzlich zu der regulären Dividende von 1,30 je Aktie an die Anteilseigner ausgeschüttet werden.

Weniger zufrieden zeigte sich Herr Hackenberger mit Ergebnissen im B2B-Geschäft, dem Großhandel. Der Umsatz sank um 4,1 Prozent auf 178,6 (186,2) Mio. Euro. Der Umzug der Großhandelslogistik von dem aufgegebenen Standort nahe Hamburg nach Worms konnte nicht ohne Verzögerungen und ohne Probleme bei den Prozessumstellungen realisiert werden. Dies führte zu Problemen bei den Auslieferungen im dritten Quartal 2019. Dadurch geriet auch das EBIT unter Druck. Dieses betrug aufgrund der - höher als geplanten - einmaligen Anlaufkosten nur noch 6,4 (10,5) Mio. Euro.

Der Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit lag für den Gesamtkonzerns bei 33,6 (26,1) Mio. Euro. Mit Blick auf die Bilanzkennzahlen des Konzerns zum 31. Dezember 2019 sprach Herr Hackenberger von einer „finanziellen Stärke“. Die Eigenkapitalquote lag bei einer Bilanzsumme von 394,9 Mio. Euro bei 28 Prozent.

Zum Abschluss der Vorstandspräsentation übernahm wieder der Vorsitzende Herr Hermelink. Er betonte in seinem strategischen Ausblick, dass der Vorstand den Konzern weiter in eine digitale Zukunft führen möchte. Der Weinmarkt befinde sich weiter in einer entsprechenden Transformation. Auf der konzerneigenen Digital-Commerce-Plattform sollen bis 2021 alle Einheiten eingebunden sein, versprach er. Darüber hinaus ist es erklärtes Ziel, mittels künstlicher Intelligenz die Kundenbedürfnisse zukünftig besser zu erkennen, um so eine gezieltere Ansprache vornehmen zu können.

Prof. Säcker leitete nach der Vorstandsrede die allgemeine Diskussion ein.

Allgemeine Diskussion

Bei virtuellen Hauptversammlungen sind - nach den neu anwendbaren gesetzlichen Optionen - lediglich zwei Tage im Vorfeld eingereichte Fragen von der Verwaltung „nach freiem Ermessen“ zu beantworten. Dies wurde von Hawesko entsprechend gehandhabt. Fünf Aktionäre bzw. Aktionärsvertreter hatten insgesamt 58 Fragen über das Internetportal abgegeben, unter anderem André Sosat von der Deutschen Schutzvereinigung für Wertpapierbesitz (DSW) und Josef Gemmeke als Vertreter der Schutzgemeinschaft der Kapitalanleger (SdK). Bei der Beantwortung wurde mit Blick auf diese neuen eingeschränkten Antwort-

möglichkeiten jedoch ausdrücklich hingewiesen, dass der Vorstand auf sämtliche eingereichte Fragen eingehen wird.

Zunächst antwortete Herr Hermelink auf Fragen zu aktuellen Pressemitteilungen hinsichtlich eines Rechtsstreits mit einem Teil der Erbgemeinschaft des ehemaligen Vorstandschefs Alexander Margaritoff. Über einen Anwalt haben dessen beide sieben und zwölf Jahre alten Kinder, vertreten durch ihre Mutter, das Unternehmen bereits im November 2019 vor dem Landgericht Hamburg verklagt. Es wird behauptet, dass Hawesko dem 2015 ausgeschiedenen und 2016 verstorbenen Margaritoff im Anstellungsvertrag eine Lebensversicherung zugesichert hätte, die noch auszuzahlen sei. Die Maximalforderung wurde auf Nachfrage mit 1,2 Mio. Euro beziffert. Nach Einschätzung der eingeschalteten Rechtsanwälte halten Aufsichtsrat und Vorstand die Forderung für nicht zutreffend und haltlos. Auf Basis des Anstellungsvertrages ist eine Versicherung für den Fall eines Unfalltodes abgeschlossen worden. Die von den Klägern daraus erwartete Pflicht zum Abschluss einer Lebensversicherung ist nun Streitpunkt der gerichtlichen Auseinandersetzung. Aufgrund der klaren Einschätzung der rechtlichen Situation durch die beratenden Anwälte wurde keine Rückstellung für diese Forderung gebildet. Am 6. November 2020 hat das Landgericht Hamburg einen Termin zur mündlichen Verhandlung anberaumt.

Ein zentrales Thema vieler Fragesteller waren die Auswirkungen der Corona-Pandemie. Die Vorstandsmitglieder wiederholten ihre Zufriedenheit, wie insbesondere die beiden Endkundensegmente bisher durch die Krise gegangen sind. Herr Hermelink betonte, wie wichtig es war, dass in den vergangenen Jahren das E-Commerce-Geschäftsmodell ausgebaut worden war. Der Vorstand informierte auf Nachfrage, dass bisher keine staatlichen Corona-Töpfe aufgrund der Pandemie in Anspruch genommen wurden. Allein im B2B-Bereich wurde für Mitarbeiter im Innen- und Außendienst zeitweise Kurzarbeit beantragt. Die Kontaktbeschränkungen zur Eindämmung der Corona-Pandemie und die Schließungen der Gastronomie hatten für die in diesem Segment betroffenen Mitarbeiter die Arbeit deutlich erschwert.

In den eigenen Büros und Lagerstandorten werden strenge Abstands- und Hygieneregeln eingehalten, betonte Herr Hermelink. Reisen und Meetings wurden auf ein Minimum reduziert, Verkostungen finden nicht statt. Das Schichtmodell in der Logistik wurde derart angepasst, dass sich Mitarbeiter unterschiedlicher Schichtzeiten nicht begegnen können. Darüber hinaus wurde der Einkauf von Ware vorsichtiger als sonst vorgenommen. Die Einkaufspreise seien rückläufig bis stabil. Lieferengpässe aufgrund der Pandemie waren nicht zu verzeichnen, freute sich das Vorstandsteam.

Auch auf Nachfrage wurde vom Vorstand keine Prognose für das Gesamtjahr 2020 genannt. Zu unsicher sei die Lage. Wie sich Insolvenzen und Kontaktbeschränkungen auf Firmenevents und Weihnachtsfeiern auswirken werden, sei noch zu unklar, wurde den Aktionären erläutert. Die Hoffnung beruht darauf, dass Hotels und Restaurants wieder höhere Kundenauslastungen erreichen, damit der B2B-Bereich sich wieder stabilisieren kann. Die Senkung der Mehrwertsteuer hingegen wird nach Einschätzung des Managements ohne zeitliche Vorzieheffekte aber auch ohne nennenswerte Kosten für das eigene Geschäft bleiben.

Der für den stationären Handel verantwortliche Vorstand Alexander Borwitzky nahm mittels telefonischer Zuschaltung Stellung zu Fragen aus diesem Segment. Bei Jacques´ Wein Depots will er trotz Corona-Beschränkungen fünf bis zehn Neueröffnungen im deutschen Raum in diesem Jahr realisieren. Dabei betonte das Vorstandsmitglied, dass Qualität neuer Standorte vor Quantität von Neueröffnungen gehe. Schließungen sind derzeit nicht geplant, jedoch einige innerstädtische Umzüge. Hinsichtlich der weiteren Entwicklung der Akquisition von Wein & Co. kann sich Herr Borwitzky auch eine Expansion an internationale Metropolen vorstellen. Die Profitabilität der Österreicher ist stark gestiegen. Aufgrund der Corona-bedingten temporären Schließungen der Standorte wird der Sprung in die schwarzen Zahlen nun aber nicht mehr für dieses, sondern für das kommende Jahr erwartet.

Die größten Wachstumschancen sieht Herr Hermelink im Online-Bereich, der derzeit in der Gesamtbeurteilung noch sehr national aufgestellt sei. Der Schwerpunkt von Hawesko soll der deutschsprachige Raum bleiben. Im kleinen Umfang wird darüber hinaus getestet, ob die Verbreiterung des Sortiments für Spirituosen Skaleneffekte für das bisherige Geschäft bringen kann. Angesprochen vom SdK-Vertreter Gemmeke auf prominente Werbeträger des Wettbewerbs wie Günter Jauch oder Thomas Gottschalk antwortete der Vorstandsvorsitzende mit seiner Sicht: „Alles, was Wein bekannt macht, ist uns lieb.“

Herr Sosat thematisierte die von 39 Prozent auf 28 Prozent gefallene Eigenkapitalquote zum Bilanzstichtag. Herr Hackenberger machte deutlich, dass dies auf einem rein buchhalterischen Effekt aus der Anwendung

des IFRS 16 beruht. Allein durch die nunmehr vorzunehmende Aktivierung der Mietrechte sei die Bilanzsumme um 115 Mio. Euro angestiegen. Ohne diesen Effekt wäre die Eigenkapitalquote sogar auf 44 Prozent angestiegen. Auch die Nichterreichung der gesetzten ROCE-Ertrags-Ziele ist teilweise dem IFRS 16 geschuldet, aber auch aufgrund der Schwäche im B2B-Bereich entstanden, wie Herr Hackenberger eingestand. Auf Erkundigungen nach gestiegenen Kosten der Holding gab Herr Hackelberger an, dass dies mit Abfindungszahlungen für das ausgeschiedene Vorstandsmitglied Nikolas von Haugwitz im Jahr 2019 und umfangreicheren Projekten im Berichtsjahr zusammenhing.

Herr Hermelink ergänzte zu den Problemen im B2B-Bereich, dass die Effizienz am neuen Lagerstandort in Worms, in dem die Dienste an einen externen Dienstleister vergeben worden sind, zu spät erreicht worden waren. Gleichzeitig will er grundsätzlich an der Strategie festhalten, auch zukünftig mit mehreren Lagerstandorten statt einem Zentrallager arbeiten zu wollen. Der Konzernlenker begründete dies sowohl mit einer allgemeinen Risikominimierung als auch mit unterschiedlichen Abläufen zwischen einem Großhandelslager, in dem palettenweise kommissioniert wird, und dem Endkundengeschäft, in dem der private Haushalt einzelne Flaschen bestellt.

Herr Gemmeke hinterfragte, warum bei der Online-Hauptversammlung keine direkte Interaktion möglich sei und warum es keine frei zugängliche öffentliche Übertragung der Veranstaltung gebe. Herr Hackelberger hielt dies aus technischen und formalen Gründen für zumindest derzeit nicht sinnvoll. Ein Kleinaktionär äußerte seine Hoffnung, dass das Aktionärstreffen im nächsten Jahr wieder als Präsenzveranstaltung abgehalten wird, bei dem es ein Weinpräsent geben wird. Herr Hackenberger versprach, dass es im Falle eines persönlichen Treffens auf jeden Fall wieder eine Weinflasche überreicht werden soll. Gegebenenfalls könnte man aber auch über ein Präsent im Falle einer Online-Veranstaltung nachdenken.

Abstimmungen

Nach Beantwortung aller Fragen leitete Prof. Säcker zu den Abstimmungen über. Vom Grundkapital der Gesellschaft in Höhe von 13.708.934,14 Euro, eingeteilt in 8.983.403 Aktien, waren zum Zeitpunkt der Abstimmungen inklusive der Briefwahlstimmen 83,44 Prozent vertreten. Alle Beschlussvorschläge wurden mit Ausnahme der Entlastung des Aufsichtsratsvorsitzenden Detlev Meyer mit klaren Mehrheiten zwischen 98,38 und 99,99 Prozent Zustimmung im Sinne der Verwaltung gefasst. Bei der Einzelentlastung der Aufsichtsratsmitglieder gab es 12,37 Prozent Neinstimmen beim Aufsichtsratsvorsitzenden und Hauptaktionärs Detlev Meyer. Hintergrund sind seine eigenen nicht stimmberechtigten Anteilsscheine bei diesem Abstimmungspunkt. In absoluten Zahlen wurden bei allen Aufsichtsratsmitgliedern eine annähernd gleiche Größenordnung von etwas über 120.000 Gegenstimmen gezählt.

Beschlossen wurden im Einzelnen die Ausschüttung einer Dividende von 1,75 Euro, bestehend aus einer Basisdividende von 1,30 Euro und einer Sonderdividende von 0,45 Euro je Aktie (TOP 2), die Entlastung von Vorstand (TOP 3) und Aufsichtsrat (TOP 4), die Wahl von PricewaterhouseCoopers zum Abschlussprüfer für den Jahresabschluss und den Konzernabschluss 2020 (TOP 5), die (Wieder-)Wahl der Aufsichtsratsmitglieder Thomas R. Fischer und Prof. Dr. Franz Jürgen Säcker (TOP 6) sowie die Satzungsänderungen zur Anpassung an das Gesetz zur Umsetzung der zweiten Aktionärsrechterichtlinie ARUG II (TOP 7a) und die Änderung der Firmierung in „Hawesko Holding Aktiengesellschaft“ (TOP 7b).

Um 16:25 Uhr beendete der Aufsichtsratsvorsitzende Prof. Säcker die Hauptversammlung.

Fazit

Das Jahr 2019 verlief für die Hawesko Holding AG mit einem Umsatzzuwachs von 6,0 Prozent auf 556 Mio. Euro und einem Ergebnis je Aktie von 1,76 Euro sehr stabil. Interessanter ist die Entwicklung des Geschäfts im laufenden Jahr mit Blick auf die Corona-Krise. Die drei Segmente des Konzerns wurden in sehr unterschiedlicher Weise beeinflusst. Während der B2B-Bereich deutliche Einbrüche aufgrund der geringen Nachfrage aus der Gastronomie hinnehmen musste, verzeichnet das Retail-Segment und insbesondere das E-Commerce-Segment eine erstaunlich hohe Nachfrage. Im ersten Halbjahr 2020 stieg der Umsatz um 8,5 Prozent auf 277,6 Mio. Euro. Damit zahlen sich gerade in dieser Zeit die getätigten Investitionen in Digitalisierungslösungen verstärkt aus. Damit konnte der Konzern in Summe sehr überzeugende Zahlen

für die ersten sechs Monate 2020 präsentieren. Und laut Aussage des Vorstands setzen sich die Umsatztrends der ersten sechs Monate auch im dritten Quartal weiter fort.

Die Hamburger lassen damit ihre strategisch gute Positionierung gegenüber den Wettbewerbern im Markt erkennen. Hawesko zeigt, dass sogar in Krisenzeiten gutes Geld verdient werden kann und glänzt mit einer robusten Bilanz. Daher konnte von der Hauptversammlung auch die für das Geschäftsjahr 2019 vorgeschlagene Sonderdividende von 0,45 Euro je Aktie bzw. insgesamt 1,75 Euro je Anteilsschein beschlossen werden. Und auch für das kommende Jahr dürfte mit der aktuell guten Geschäftsentwicklung bereits wieder die Basis für die Ausschüttung der „Normaldividende“ von 1,30 Euro je Anteilsschein gelegt sein. Die daraus resultierende Rendite errechnet sich auf Grundlage des zuletzt deutlich gestiegenen Aktienkurses, der auch nach dem Dividendenabschlag noch in der Region von 40 Euro liegt, immer noch mit über 3 Prozent. Unsere Empfehlung für die Aktie belassen wir weiter auf „Kaufen“ mit einem Kursziel von 48 Euro je Aktie.

Kontaktadresse

Hawesko Holding AG
Große Elbstraße 145d
D-22767 Hamburg

Internet: www.hawesko-holding.com

E-Mail: ir@hawesko-holding.com

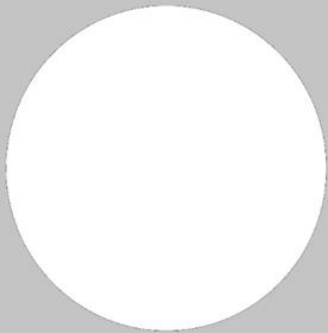
Ansprechpartner Investor Relations

Thomas Hutchinson

Tel.: +49 (0)40 / 30 39-21 00

Fax: +49 (0)40 / 30 39-21 05

E-Mail: ir@hawesko-holding.com



GSC Research GmbH
Tiergartenstr. 17
D-40237 Düsseldorf

Postanschrift:
Postfach 48 01 10
48078 Münster

Tel.: 0211 / 17 93 74 - 26
Fax: 0211 / 17 93 74 - 44

Email: info@gsc-research.de
Internet: www.gsc-research.de