

HV-Bericht

Hawesko Holding AG

WKN 604270 ISIN DE0006042708

virtuelle HV am 15.06.2021

Konzernchef Hermelink: „Wir sind eine E-Commerce-Firma.“

Tagesordnung

1. Vorlage des festgestellten Jahresabschlusses der Hawesko Holding Aktiengesellschaft und des gebilligten Konzernabschlusses für das Geschäftsjahr 2020, des für die Hawesko Holding Aktiengesellschaft und den Konzern zusammengefassten Lageberichts (einschließlich der erläuternden Berichte zu den Angaben nach den Paragraphen 289a und 315a Handelsgesetzbuch) sowie des Berichts des Aufsichtsrats für das Geschäftsjahr 2020
2. Beschlussfassung über die Verwendung des Bilanzgewinns für das Geschäftsjahr 2020
(Vorschlag: eine reguläre Dividende von € 1,60 je dividendenberechtigter Stückaktie und eine Sonderdividende von € 0,40 je dividendenberechtigter Stückaktie, insgesamt eine Dividende von € 2,00 je dividendenberechtigter Stückaktie)
3. Beschlussfassung über die Entlastung der Mitglieder des Vorstands für das Geschäftsjahr 2020
4. Beschlussfassung über die Entlastung der Mitglieder des Aufsichtsrats für das Geschäftsjahr 2020
5. Wahl des Abschlussprüfers für das Geschäftsjahr 2021
(Vorschlag: PricewaterhouseCoopers GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, Hamburg)
6. Beschlussfassung über die Neuwahl zweier Aufsichtsratsmitglieder
(Vorschlag: Frau Kim-Eva Wempe, Hamburg; Herr Detlev Meyer, Neustadt am Rübenberge)
7. Beschlussfassung über die Vergütung des Aufsichtsrats
8. Beschlussfassung über das Vergütungssystem für den Vorstand
9. Beschlussfassung über die Zustimmung zu einem Gewinnabführungsvertrag mit der WineTech Commerce GmbH

HV-Bericht Hawesko Holding AG

Am 15. Juni 2021 fand die diesjährige Hauptversammlung der Hawesko Holding AG (Hawesko) über das Geschäftsjahr 2020 statt. Europas führender Anbieter von hochwertigen Weinen, Champagnern und Spirituosen nutzte – wie seit dem letzten Jahr üblich – erneut die Möglichkeit einer virtuellen Hauptversammlung. Thomas Nitzbon berichtet für GSC Research von der Online-Übertragung der Veranstaltung.

Aufsichtsratsmitglied Prof. Dr. Säcker begrüßte als einziges im Übertragungsraum anwesendes Aufsichtsratsmitglied die Aktionäre als Versammlungsleiter um 11:00 Uhr. Der dreiköpfige Vorstand war mit dem Vorsitzenden Thorsten Hermelink, Finanzvorstand Raimund Hackenberger und Alexander Borwitzky persönlich vor Ort. Nach Erledigung der Formalien 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 direkt auf die Corona-Umstände im Berichtsjahr 2020 ein. Die Auswirkungen der Covid-19-Pandemie für den Konzern, den er als „führenden Multi-Channel Premium-Weinhändler“ bezeichnete, waren dabei unterschiedlich. Differenziert betrachtet gab es zwischen den Segmenten deutliche Verschiebungen, in der Summe lief das Jahr 2020 deutlich besser als zunächst erwartet, freute er sich. „Das Leben der Kunden hat sich in die eigenen vier Wände verlagert“, fasste der Hawesko-Chef die Folgen des Lockdowns zusammen. Online wurde von einer steigenden Anzahl gewonnener Endverbraucher zugleich auch deutlich mehr bestellt. Der Umsatz pro Endkunde erhöhte sich im Vergleich zum Jahr 2019 von 188 auf 194 Euro. Dabei stieg der Umsatz im Segment E-Commerce deutlich um 29 Prozent auf 230 Mio. Euro.

Herr Hermelink bezeichnete die bereits vor der Pandemie eingeschlagene E-Commerce-Strategie als den richtigen Weg. In den vergangenen Jahren wurden viele Investitionen in die eigene IT, unter anderem mit dem Aufbau einer Konzernplattform, getätigt. „Wir sind eine E-Commerce-Firma“, machte er auf die neue Situation plakativ aufmerksam. Dabei freute er sich, dass auch das Segment Retail, das den stationären Einzelhandel umfasst, 2020 um 12 Prozent wachsen konnte. Lediglich das dritte Segment, B2B, in dem der Großhandel abgebildet wird, hatte mit 7 Prozent einen Umsatzeinbruch aufgrund der Schließung der Gastronomie hinzunehmen.

Als zweites Highlight des Berichtsjahres nannte der Konzernlenker den Turnaround bei der Wein & Co aus Österreich. Er dankte den Mitarbeitern im Nachbarland für deren Leistung und erinnerte daran, dass man die Akquisition des Unternehmens 2018 zu einem Zeitpunkt vollzogen hatte, als deutlicher Sanierungsbedarf erkennbar gewesen war. Zwar war Wein & Co. durch die Lockdown-Schließung von eigenen Läden und Gastronomie in Österreich deutlich betroffen, doch konnte auch in der Alpenrepublik ein kräftiges Wachstum des Onlinehandels diese Rückgänge überkompensieren. Nach einem Marken-Relaunch erwartet der Vorstand weiter steigende Onlineverkäufe und zusätzliche Impulse durch die Wiedereröffnung der Gastronomie.

Finanzvorstand Hackenberger ging im Anschluss auf die Zahlen des Konzerns im Berichtsjahr 2020 ein. Insgesamt stand bei den Konzern Erlösen mit etwa 620 Mio. Euro ein Plus von 12 Prozent zu Buche. Das EBIT erreichte mit 42,2 (Vorjahr: 29,2) Mio. Euro und so mit 45 Prozent Wachstum das obere Ende der mehrfach erhöhten Prognose. Innerhalb der drei Segmente zeigte sich im Jahr 2020 eine differenzierte Entwicklung. Das Segment E-Commerce umfasst das Versandhandelsgeschäft inklusive des im Jahr 2017 erworbenen Online-Marktplatzes „WirWinzer“. Der Segment-Umsatz konnte 2020 deutlich um 29 Prozent auf 230,4 (178,6) Mio. Euro gesteigert werden. Herr Hackenberger erklärte bestätigend zu den Ausführungen von Herrn Hermelink, dass die operative Entwicklung einer gesteigerten Anzahl aktiver Kunden und einem höheren Bestellwert je Kunde zu verdanken ist.

Im Segment Retail (Jacques' Wein-Depot, Wein & Co.) konnte ein Umsatzwachstum von 12 Prozent auf 227,2 (203,3) Mio. Euro erreicht werden. Das EBIT im Segment Retail verbesserte sich auf 24,3 (18,0) Mio. Euro. Dies wurde neben der Umsatzsteigerung auch durch geringere Kosten für Verkostungen und Werbeveranstaltungen erreicht, erläuterte der Finanzvorstand.

Weniger erfolgreich war das Ergebnis im dritten Segment, dem Großhandel, als B2B-Geschäft bezeichnet. Der Umsatz sank von 174,0 auf 162,1 Mio. Euro. Während die von den Lockdown-Maßnahmen besonders

stark betroffene Hotellerie und Gastronomie hier zu deutlichen Umsatzeinbußen führte, konnte dies durch eine gestiegene Nachfrage durch den Fach- und Lebensmitteleinzelhandel nicht ausgeglichen werden. Dadurch geriet auch das EBIT unter Druck. Dieses betrug 2020 nur noch 3,1 (6,0) Mio. Euro.

Der Rohertrag über alle Segmente stieg auf 274,4 (240,5) Mio. Euro. Daraus errechnet sich eine Rohertragsmarge von 44,2 (43,3) Prozent. Die Personalaufwandsquote sank auf 11,2 (12,0) Prozent, informierte Herr Hackenberger die Aktionäre. Die Werbequote lag mit 6,4 (7,8) Prozent deutlich unter Vorjahresniveau. Die Quote der Versand-/Logistikkosten hingegen kletterte auf 6,1 (5,6) Prozent. Unterm Strich verblieb nach Steuern und Anteilen nicht beherrschender Gesellschafter ein Überschuss des Konzerns im Berichtsjahr 2020 von 23,8 (15,8) Mio. Euro. Daraus errechnet sich ein Ergebnis je Aktie von 2,65 (1,76) Euro.

Der Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit kletterte für den Gesamtkonzerns auf 81,0 (33,6) Mio. Euro. Mit Blick auf die Bilanzkennzahlen des Konzerns zum 31. Dezember 2020 sah Herr Hackenberger eine Eigenkapitalquote, die bei einer Bilanzsumme von 427,7 (394,9) Mio. Euro bei 27,4 (28,0) Prozent lag.

Zum Abschluss der Vorstandspräsentation übernahm wieder der Vorsitzende Hermelink. Er betonte in seinem Ausblick, dass der Vorstand auch nach dem Ende der Pandemie davon ausgeht, von dem höheren Niveau aus weiter wachsen zu können. „Wir fallen nicht mehr auf das Niveau von 2019 zurück“, formulierte er seinen Optimismus. Insbesondere der B2B-Bereich sollte nach erfolgten Lockerungen wieder zulegen können.

Fokus bleibt, den Konzern weiter in die digitale Zukunft zu führen. Dabei ist es erklärtes Ziel, die Kundenbedürfnisse mittels künstlicher Intelligenz künftig besser zu erkennen, um so eine gezieltere Ansprache vornehmen zu können. Hierfür wurde eigens ein selbst entwickelter Algorithmus für den Onlineverkauf für die Kunden eingeführt. Ziel sei es, so individuell angepasste konkrete Kaufvorschläge unterbreiten zu können.

Der Umsatz im ersten Halbjahr 2021 stieg deutlich weiter an, veranschaulichte der Vorstandsvorsitzende den Wachstumskurs. Für das EBIT im zweiten Quartal prognostizierte Herr Hermelink eine Bandbreite zwischen 13,4 Mio. und 15,4 Mio. Euro. Vor Jahresfrist im zweiten Quartal 2020 belief sich das EBIT auf nur 9,2 Mio. Euro. Der Verlauf des weiteren Geschäftsjahrs ist nach seiner Aussage von der Dauer und Ausgestaltung der Maßnahmen zur Bekämpfung der Covid-19-Pandemie abhängig. Eine seriöse Prognose der Geschäftsentwicklung für das Gesamtjahr traute er sich daher noch nicht zu. Der Hawesko-Chef versprach allerdings eine Ganzjahresprognose, gegebenenfalls mit einer ausgeweiteten Bandbreite, im Rahmen des Halbjahresberichts am 11. August 2021 zu präsentieren.

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

Allgemeine Diskussion

Bei virtuellen Hauptversammlungen sind - nach den neu anwendbaren gesetzlichen Optionen - lediglich im Vorfeld eingereichte Fragen von der Verwaltung zu beantworten. Dies wurde von Hawesko entsprechend gehandhabt. Mehrere Aktionäre bzw. Aktionärsvertreter hatten insgesamt 63 Fragen über das Internetportal abgegeben, unter anderem Dr. Steffen Kraus von der Deutschen Schutzvereinigung für Wertpapierbesitz (DSW) und Josef Gemmeke als Vertreter der Schutzgemeinschaft der Kapitalanleger (SdK). Bei der Beantwortung wurde ausdrücklich darauf hingewiesen, dass der Vorstand auf sämtliche eingereichte Fragen eingehen wird.

Herr Gemmeke kritisierte wie schon im Vorjahr, dass bei der Online-Hauptversammlung keine direkte Interaktion möglich sei. Auch erkundigte er sich, warum es keine frei zugängliche öffentliche Übertragung der Veranstaltung gebe. Herr Hackenberger betonte, dass eine Hauptversammlung eine Veranstaltung für Aktionäre sei. Er hielt es aus technischen in Verbindung mit formaljuristischen Gründen mit Blick auf die Rechtssicherheit derzeit nicht für sinnvoll, ein anderes Format zu wählen. Allerdings erklärte der Finanzvorstand, dass im Falle einer erneuten virtuellen Hauptversammlung im kommenden Jahr mehr interaktive Komponenten eingebaut werden könnten.

Ein zentrales Thema vieler Fragesteller waren die Auswirkungen der Corona-Pandemie auf die Geschäfte der Gesellschaft. Herr Hermelink betonte wiederholt seine große Zufriedenheit, wie insbesondere die beiden Endkundensegmente bisher durch die Krise gegangen sind. Er betonte, wie wichtig es gewesen war, dass bereits vor der Corona-Zeit das E-Commerce-Geschäftsmodell ausgebaut worden war. Lediglich im B2B-

Segment sei man von den Schließungen der Gastronomie und Hotels negativ getroffen worden. „Die digitale Transformation geht weiter“, antwortete der Hawesko-Chef auf die Frage, wie es nach der Pandemie weitergehen wird. Er erwartet nach Beendigung der pandemiebedingten Beschränkungen lediglich einen kurzen Einbruch im Online-Geschäft, wenn die Gastronomie wieder öffnen kann. Davon werde dann das eigene B2B-Geschäft mit dem Großhandel für Hotels und Restaurants entsprechend profitieren.

Ein Aktionär zeigte sich erstaunt, dass die Werbeaufwendungen nur noch bei 39,6 (43,6) Mio. Euro lagen. Er hätte sich in der Pandemie einen beherzteren Einsatz von Werbe- und Marketingmaßnahmen gegenüber Endverbrauchern gewünscht. In Relation zum Umsatz sank der Wert von 7,8 auf 6,4 Prozent. Herr Hermelink verdeutlichte, dass neben einer darstellungstechnischen Umgliederung insbesondere die Werbeeffizienz stark zugenommen habe. Darüber hinaus gab es einen pandemiebedingten Rückgang von Werbeausgaben aufgrund nicht durchgeführter Veranstaltungen. Die in der Corona-Krise neu gewonnenen Kunden seien „gekommen, um zu bleiben“, so die Einschätzung des Vorstandschefs. Von Werbemaßnahmen in Richtung weniger loyaler Kunden habe man abgesehen. Den Altersdurchschnitt der Privatkunden bezifferte er auf etwa 50 Jahre. Dieser Wert ist seit Jahren annähernd stabil, was zeige, dass stets neue jüngere Kunden hinzugewonnen werden können.

Einer Nutzung anderer Internet-Verkaufsplattformen erteilte Herr Hermelink eine Absage. Die eigene Plattform „Wir Winzer“ sei das Amazon für Weine in Deutschland, erklärte er selbstbewusst. Angesprochen auf Risiken des Werbeslogans „Wir sind Marktführer bei Premiumweinen in Deutschland und Österreich“ teilte der Vorstand mit, dass der Konzern diese Stellung weiter gefestigt habe. Daher gebe es keine Abmahnungen oder entsprechende Rechtsstreitigkeiten hinsichtlich dieses Themas. Premiumweine werden dabei mit einem Wert ab 5 Euro je Flasche definiert. Das Marktvolumen in Deutschland liegt hierfür bei etwa 2,5 Mrd. Euro, wurde den Aktionären weiter erläutert.

Herr Hermelink verspricht sich einiges von dem selbst entwickelten Algorithmus, der im Onlineverkauf für die Kunden eingeführt wird. Ziel ist es, dem Kunden konkrete Kaufvorschläge unterbreiten zu können. Hier agiere man technisch anders als Wettbewerber. Einen Wert für die Höhe der Investition wollte er auf Nachfrage jedoch nicht nennen. Als „einmalig“ in Größe und Positionierung betitelte er die eigene Aufstellung mit 18 Konzernmarken. Strategisch soll das Modell in den drei Segmenten beibehalten werden. „Der stationäre Handel hat seine Berechtigung“, sagte er und wies auf Verkostungsmöglichkeiten hin. Befragt nach konkreten Wettbewerbern informierte der Konzernchef, dass diese teilweise ebenfalls eine hohe Wachstumsdynamik hätten, jedoch kaum Gewinne erwirtschaften würden. Die größten Wachstumschancen sieht Herr Hermelink weiter im Online-Bereich. Der Schwerpunkt von Hawesko ist der deutschsprachige Raum. Nach möglichen Akquisitionszielen von Unternehmen werde jedoch darüber hinaus in ganz Europa Ausschau gehalten.

Der für den stationären Handel verantwortliche Vorstand Alexander Borwitzky nahm Stellung zu Fragen zum Segment Retail mit den Hauptmarken Jacques' Wein-Depot sowie Wein & Co. Hinsichtlich der weiteren Entwicklung der im Jahr 2018 übernommenen österreichischen Wein & Co. kann sich Herr Borwitzky auch eine Expansion in deutschsprachige Metropolen vorstellen, nach Deutschland selbst jedoch frühestens im Jahr 2022 oder 2023. Insgesamt soll für den stationären Bereich ein besonnener vorsichtiger Expansionsweg eingeschlagen werden. Bei „Vinos“ sind fünf Neueröffnungen in diesem und dem kommenden Jahr geplant, die ähnlich dem Modell bei Jacques' Wein-Depot durch Selbständige betrieben werden sollen.

Bei der Einlösung von Gutscheinen und Bonuspunkten agiere man kulant, betonte der Vorstand. So verfallen Geschenkkarten nach gesetzlichen Regelungen bereits nach drei Jahren. Man selbst akzeptiere jedoch auch bis zu zehn Jahre alte Gutscheine. Dennoch konnten Rückstellungen von 387 Tsd. Euro bei Geschenkkarten und 281 Tsd. Euro für Bonuspunkte erfolgswirksam aufgelöst werden, wie auf eine diesbezüglich gestellte Aktionärsfrage geantwortet wurde.

Der Vorstand informierte auf Nachfrage über genutzte staatliche Corona-Stützungsmaßnahmen aufgrund der Pandemie. Hauptsächlich im B2B-Bereich wurde für Mitarbeiter im Innen- und Außendienst 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. Dazu wurde Unterstützung für den Gastronomie-Umsatzausfall beantragt. Das Geld ist inzwischen eingegangen, so Herr Borwitzky.

Aufgrund der erhöhten Basisdividende von 1,60 Euro (zuvor 1,30) und der darüber hinaus zur Abstimmung stehenden Sonderdividende von 0,40 Euro je Aktie erkundigten sich die Aktionärsvertreter nach der Divi-

dendenpolitik des Konzerns. Ihnen wurde geantwortet, dass das Jahr 2020 deutlich über den eigenen Erwartungen gelegen hat. An diesem Erfolg sollen die Aktionäre mit der Sonderdividende beteiligt werden. Jedoch sieht der Vorstand Hawesko auch unabhängig vom Pandemiegeschehen auf einem höheren Ertragsniveau. Deshalb ist die Basisdividende, die mittelfristig unter dem Aspekt einer Ausschüttungsquote von 60 Prozent eine Art Mindestwert darstellen soll, ebenfalls nach oben angepasst worden. Dass nur ein geringer Betrag auf neue Rechnung vorgetragen werden soll und der größere Betrag von 5 Mio. Euro in die Gewinnrücklagen eingestellt werden soll, begründete Herr Hermelink mit einer nachhaltigen Finanzierung der Konzernholding.

Angesprochen auf die Softwareumstellung und das hohe Bestellvolumen freuten sich die Vorstandsmitglieder mitteilen zu können, dass die IT stabil lief und läuft. Ein ernsthafter Cyberangriff auf die eigene IT konnte erfolgreich abgewehrt werden. Nach und nach sollen weitere Einheiten auf die neue zentrale IT-Plattform migrieren. Probleme bereitete in der Pandemiezeit eher die Umsetzung in den Lagerstandorten, wo strenge Abstands- und Hygieneregeln eingehalten werden mussten. Schichtmodelle wurden in der Logistik entsprechend nach Sicherheits- und Volumenkriterien angepasst. Für die Bearbeitung einer Kundenbestellung benötigt man derzeit selbst etwa ein bis zwei Tage. Die drei beauftragten Logistikpartner DHL, Hermes und Transflex benötigen für die Zustellung weitere zwei bis vier Tage, erläuterte Herr Hackenberger auf entsprechende Nachfrage. 60 Prozent der Kundenbeanstandungen betreffen den Bereich Auslieferung der Ware, weshalb hier regelmäßig Gespräche mit den Dienstleistern geführt werden. Auch soll der Lagerstandort in Tornesch bei Hamburg bis 2023 erweitert werden.

Der SdK-Vertreter Gemmeke forderte Angaben zu Nachhaltigkeitskriterien (ESG). Herr Hermelink antwortete, dass er den Gebrauch von Einweg-Glasflaschen aus Umweltaspekten als nachhaltig sehe. Er verwies darauf, dass Altglas gut recycelt werden kann. „Winzer leben von der Nachhaltigkeit“, sagte er und Hawesko will als Händler ebenfalls zukünftig verstärkt nachhaltig agieren, versprach der Vorstandsvorsitzende. Als „E-Ziel“ (das „E“ steht im Zusammenhang mit ESG für Environmental, also Umweltaspekte) kann er sich dabei ein konkretes CO₂-Ziel vorstellen. Gerade im ökologischen Bereich sah er noch Nachholpotenzial im Konzern. Zugleich bestätigte er auf explizite Anfrage, dass das Vergütungssystem des Vorstands bisher keine explizit formulierten ESG-Komponenten enthält.

Kritisiert wurde im Rahmen der Fragen, dass der Aufsichtsrat eine variable Vergütungskomponente enthält und das Vergütungssystem des Vorstands aus Sicht des DSW-Sprechers Kraus einen zu niedrigen variablen Vergütungsanteil ansetzt. Herr Hermelink erläuterte, dass die Vorstandsvergütung nahezu unverändert zur Abstimmung gestellt werde. Neu ist lediglich, dass das System inzwischen eine Maximalvergütung enthält. Der normale variable Anteil liege bei etwa 50 Prozent, was er für angemessen hält. Mit einer im Börsenbereich eher selten eingesetzten variablen Vergütung für den Aufsichtsrat wolle man die Gemeinsamkeit von Kontrollorgan und Aktionären bei strategischen Zielsetzungen untermauern, so Herr Hermelink.

Abstimmungen

Nach Beantwortung aller Fragen leitete Prof. Dr. Säcker zu den Abstimmungen über. Vom Grundkapital der Gesellschaft in Höhe von 13.708.934,14 Euro, eingeteilt in 8.983.403 Aktien, nahmen bei den Abstimmungen inklusive der Briefwahlstimmen 79,20 Prozent teil. Alle Beschlussvorschläge wurden mit Ausnahme der Entlastung des Aufsichtsratsvorsitzenden Detlev Meyer mit deutlichen Mehrheiten zwischen 97,31 und 99,99 Prozent Zustimmung im Sinne der Verwaltung gefasst. Bei der Einzelentlastung der Aufsichtsratsmitglieder gab es hingegen knapp über 25 Prozent Neinstimmen beim Aufsichtsratsvorsitzenden und indirekten Hauptaktionär Detlev Meyer. Hintergrund sind die ihm zuzurechnenden und daher bei diesem Abstimmungspunkt nicht stimmberechtigten Anteilsscheine seiner Tocos Beteiligung GmbH, die 72,6 Prozent an Hawesko hält. In absoluten Zahlen wurden bei allen Entlastungs- und Neuwahlbeschlüssen für die Aufsichtsratsmitglieder jeweils etwa 150.000 Neinstimmen abgegeben.

Beschlossen wurden die Ausschüttung einer Dividende von 2,00 Euro, bestehend aus einer Basisdividende von 1,60 Euro und einer Sonderdividende von 0,40 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 2021 (TOP 5), die (Wieder-) Wahl der Aufsichtsratsmitglieder Kim-Eva Wempe und Detlev Meyer (TOP 6), die Bestätigung der bestehenden Aufsichtsratsvergütung (TOP 7) und des Vergütungssystem für den Vorstand (TOP 8) sowie die Zustimmung zu einem Gewinnabführungsvertrag mit der WineTech Commerce GmbH (TOP 9).

Um 13:53 Uhr beendete der Versammlungsleiter Prof. Dr. Säcker die Hauptversammlung.

Fazit

Das Jahr 2020 verlief für die Hawesko Holding AG mit einem Umsatzzuwachs von 12 Prozent auf 620 Mio. Euro und einem Ergebnis je Aktie von 2,65 Euro nach 1,76 Euro im Vorjahr überraschend gut. Interessant ist die gute Entwicklung des Geschäfts in Zeiten der 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. Damit zahlen sich die bereits vor Beginn der Corona-Krise getätigten Investitionen in Digitalisierung verstärkt aus. Und der Vorstand stellte klar, dass man inzwischen ein E-Commerce-Unternehmen ist. Laut Vorstand wird der Konzern nach der Pandemie nicht wieder auf das ursprüngliche Umsatz- und Ertragsniveau des von der Pandemie noch nicht beeinflussten Jahres 2019 zurückfallen.

Daher konnte die Hauptversammlung auch die für das Geschäftsjahr 2020 vorgeschlagene erhöhte Basisdividende von 1,60 Euro (zuvor 1,30 Euro) je Aktie zustimmen. Hiermit soll deutlich gemacht werden, dass diese Summe nachhaltig in den kommenden Jahren mindestens zur Auszahlung an die Aktionäre vorgesehen ist. Allein hierfür errechnet sich auf Basis des in den letzten zwölf Monaten von 34 auf 54 Euro signifikant gestiegenen Aktienkurses eine Dividendenrendite von etwa 3 Prozent. Zusätzlich wurde noch eine Sonderdividende von 0,40 Euro je Anteilschein, insgesamt also 2,00 Euro je Aktie, von der Hauptversammlung beschlossen. Hiermit werden die Aktionäre an dem pandemiebedingt starken Ergebnis des Geschäftsjahrs 2020 entsprechend zusätzlich beteiligt.

Es ist denkbar, dass mit dem fulminanten Start in das Jahr 2021 auch im kommenden Jahr mehr als der Basisatz von 1,60 Euro zur Ausschüttung kommen könnte. Unsere Einschätzung für die Aktie lautet - nach der tollen Performance des Aktienkurses - inzwischen „Halten“ mit einem unveränderten Kursziel von 55 Euro je Aktie.

Kontaktadresse

Hawesko Holding AG
Elbkaihaus
Große Elbstraße 145d
D-22767 Hamburg

Internet: www.hawesko-holding.com

E-Mail: ir@hawesko-holding.com

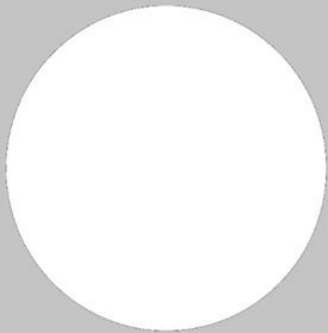
Ansprechpartnerin Investor Relations

Lena Lundius

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