



“

Durch **Tradition** und **Innovation** begeistert **Berentzen** die Menschen **von morgens bis abends** mit den vielfältigsten Getränken!



Profitabler Wachstumspfad von 2017 bis 2019

Solide Geschäftsentwicklung



4,4 % Umsatzerlöse

7,8 % Rohertrag

12,2% EBITDA

6,5 % EBIT

88,5 % Jahresüberschuss





Die Welt hat sich seit Corona und dem Ukrainekrieg radikal verändert

"Inflation wird dauerhaft höher bleiben als vor Corona"

Ukraine-Krieg: Hohe Preise und Störung der Lieferketten



DEUTSCHLAND UMFRAGE

Mehr als jeder Dritte sieht sein Leben durch die Pandemie verändert

Veröffentlicht am 11.06.2023 | Lesedauer: 2 Minuten

Industriestandort

Die Wahrheit über Deutschlands Deindustrialisierung

Deutsche Unternehmen im Krisenmodus

Konsumstimmung von Verbrauchern bleibt auf niedrigem Niveau

Insolvenzen und Firmenpleiten

Insolvenzen: Pleitewelle rollt über Deutschland - Krise verschärft sich



Der Preiskampf zwischen Supermärkten und Markenherstellern



ROUNDUP, Schwieriges

Die Konsumzurückhaltung der Menschen angesichts der hohen Inflation hat dem Einzelhandel in Deutschland das zweite Jahr in Folge zu schaffen gemacht.



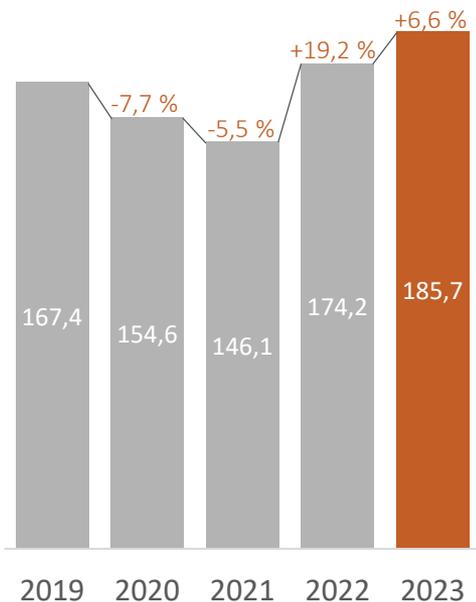
Kneipensterben geht unvermindert weiter



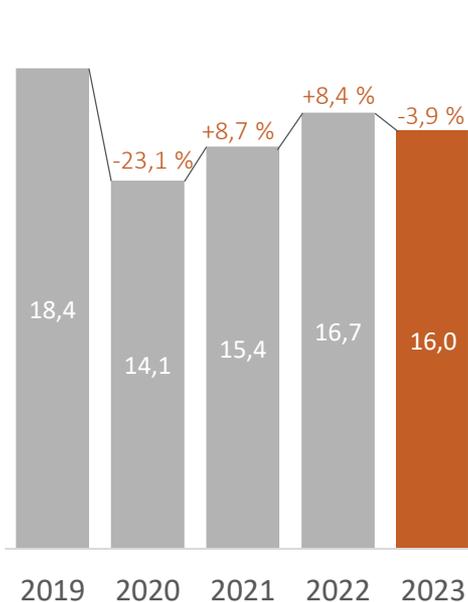
Die Auswirkungen auf unser Geschäft

Kennzahlen-Entwicklung 2019 – 2023

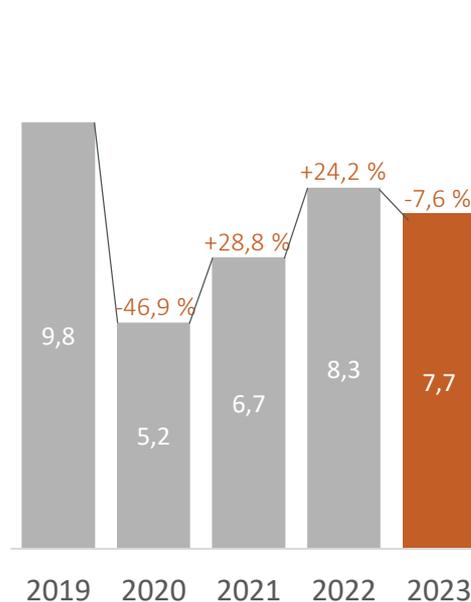
Konzern-Umsatzerlöse
(in Mio. Euro)



Konzern-EBITDA
(in Mio. Euro)



Konzern-EBIT
(in Mio. Euro)

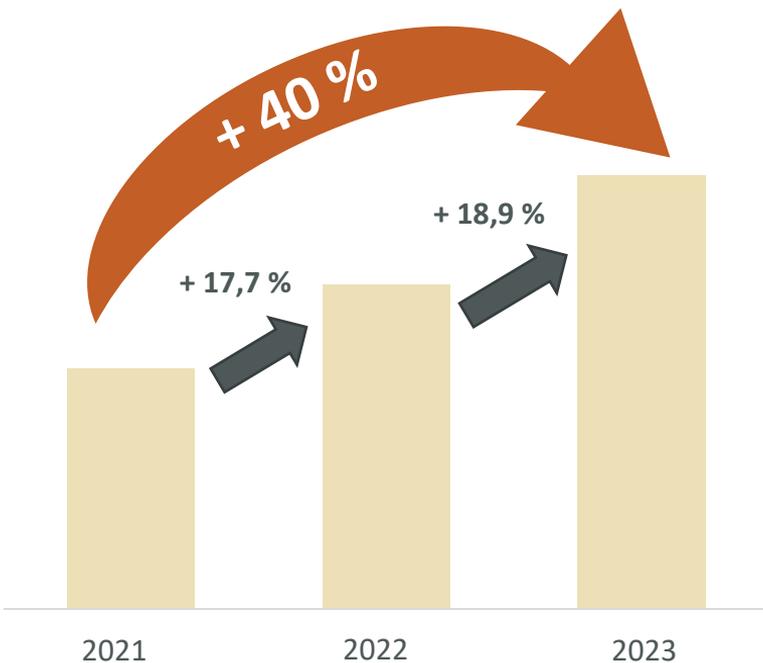




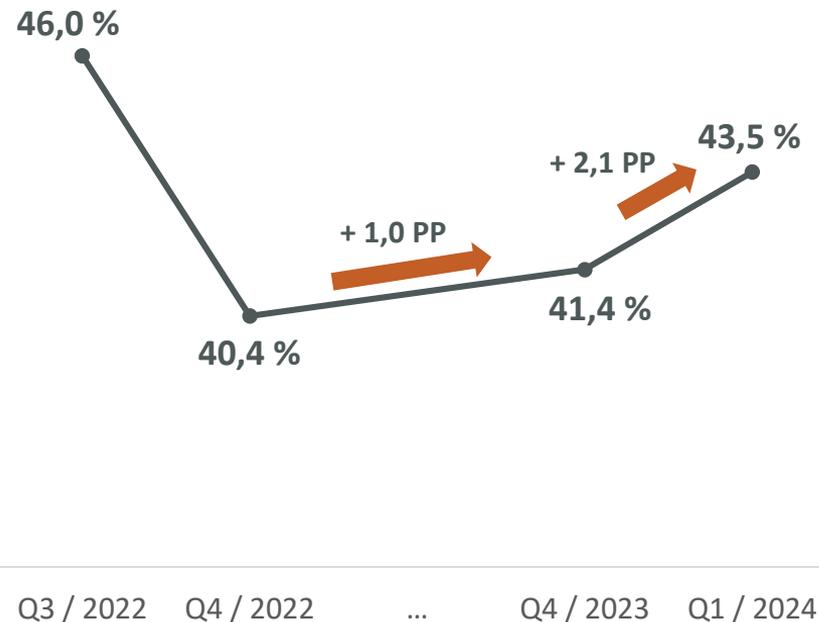
Auswirkungen von Kostensteigerungen auf Rohertragsmarge

Kontinuierlich steigende Rohertragsmargen durch Preiserhöhungen nach Tief im Q4 / 2022

Kostensteigerungen
(auf Basis 2021)



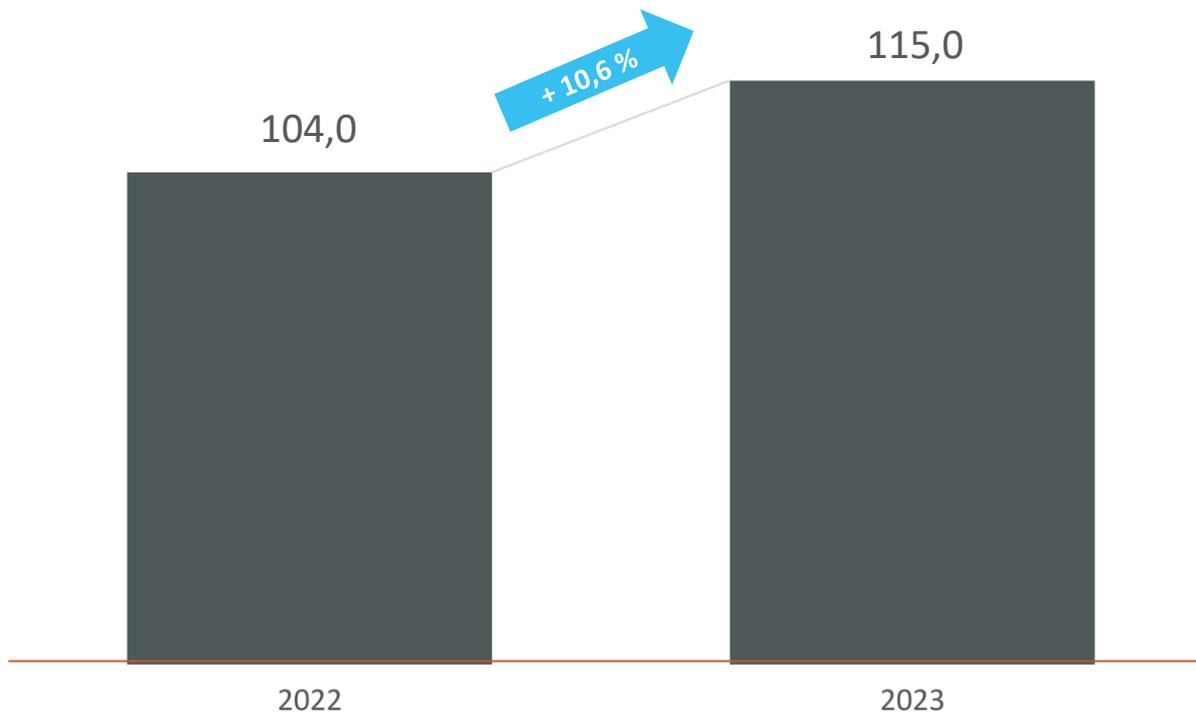
Konzern-
Rohertragsmarge





Spirituosen¹

Zweistelliges Umsatzwachstum getragen von unseren Fokusmarken und dem Handelsmarkengeschäft





Spirituosen

Vergleich strategischer Kernmarken mit dem Markt

Umsatzveränderungen (in %)
2023 vs 2022

5,7

Fruchtliköre Deutschland
total

10,9

Fruchtliköre
Berentzen/Puschkin

Quellen: Circana
(LEH >= 200 qm (inkl. HD) + DM + C&C + GAM) / eigene Daten





Spirituosen

Vergleich Premium Handelsmarken mit dem Gesamtmarkt für Premium Markenspirituosen

Umsatzveränderungen (in %)
2023 vs 2022

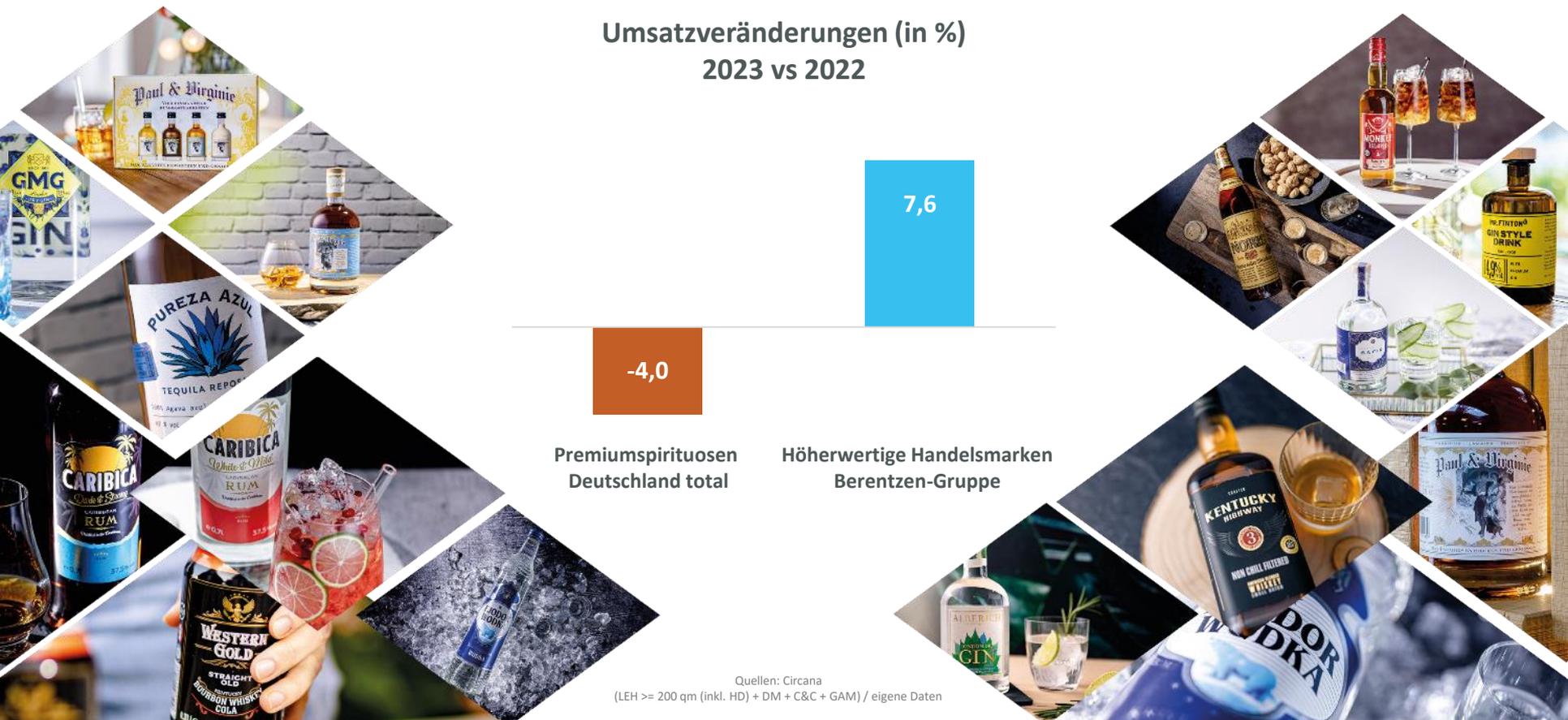
7,6

-4,0

Premiumspirituosen
Deutschland total

Höherwertige Handelsmarken
Berentzen-Gruppe

Quellen: Circana
(LEH >= 200 qm (inkl. HD) + DM + C&C + GAM) / eigene Daten

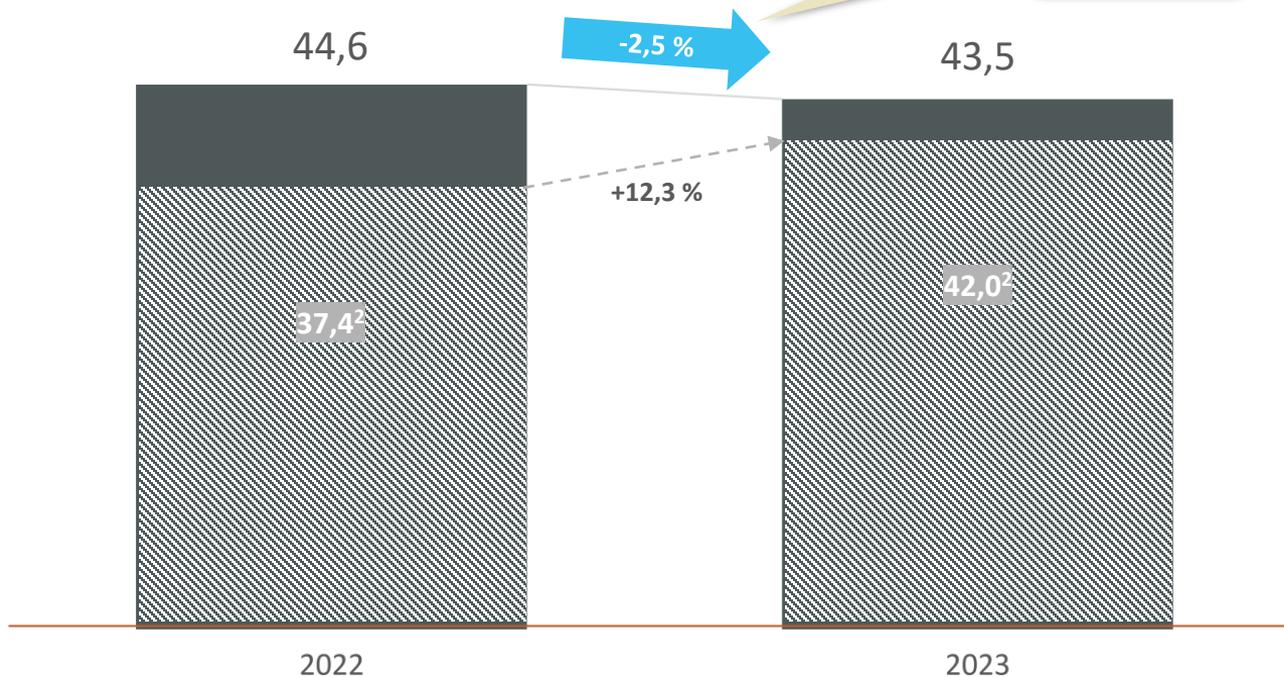




Alkoholfreie Getränke¹

Leichtes Umsatzminus im Segment Alkoholfreie Getränke

Umsatzrückgang ausschließlich wegen Beendigung von Lizenzgeschäft mit Künstlern



1| Umsatzerlöse (Entwicklung) in Mio. EUR

2| ohne Künstlerkooperationen



Alkoholfreie Getränke

Vergleich Mio Mio mit dem Limonadenmarkt

Umsatzveränderungen (in %)
2023 vs 2022

6,4

Limonaden Deutschland total

19,3

Mio Mio

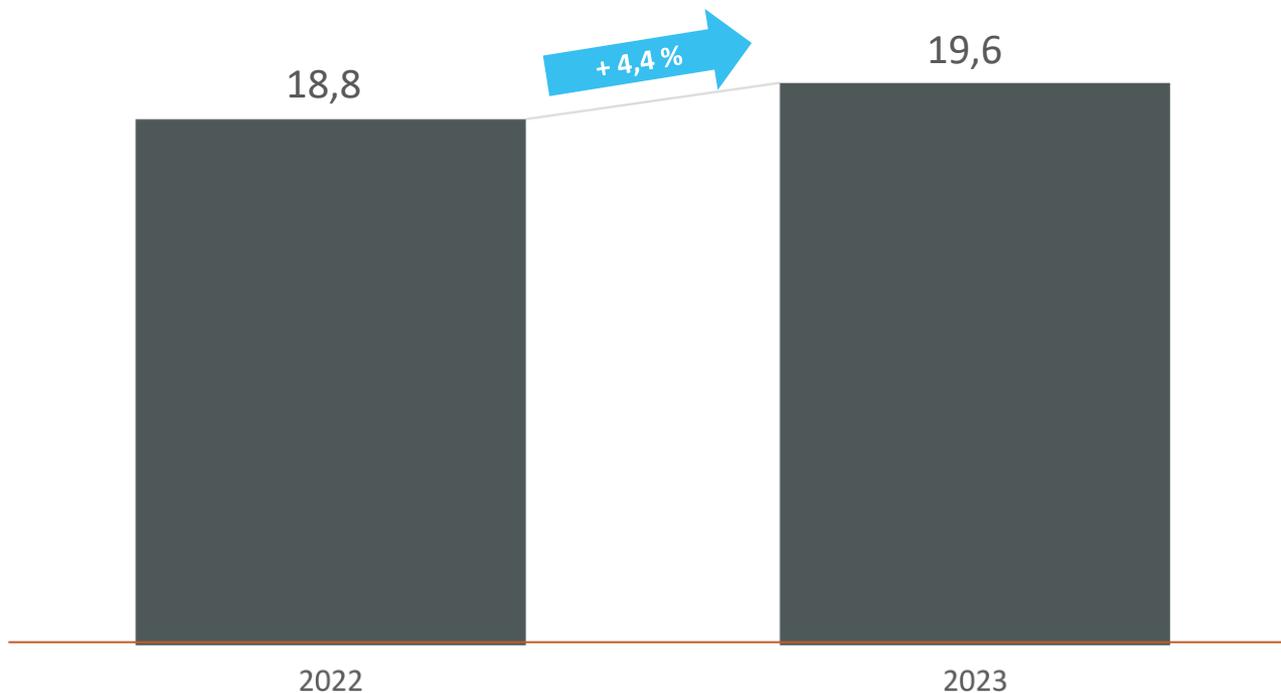
Quellen: Circana
(LEH >= 200 qm (inkl. HD) + DM + C&C + GAM) / eigene Daten





Frischsaftsysteme¹

Umsatzplus durch dynamisches Wachstum bei Früchten und Abfüllgebinden





Frischsaftsysteme¹

Vergleich Citrocasa mit Gesamtmarkt für fruchthaltige Getränke

Umsatzveränderungen (in %)
2023 vs 2022

7,8

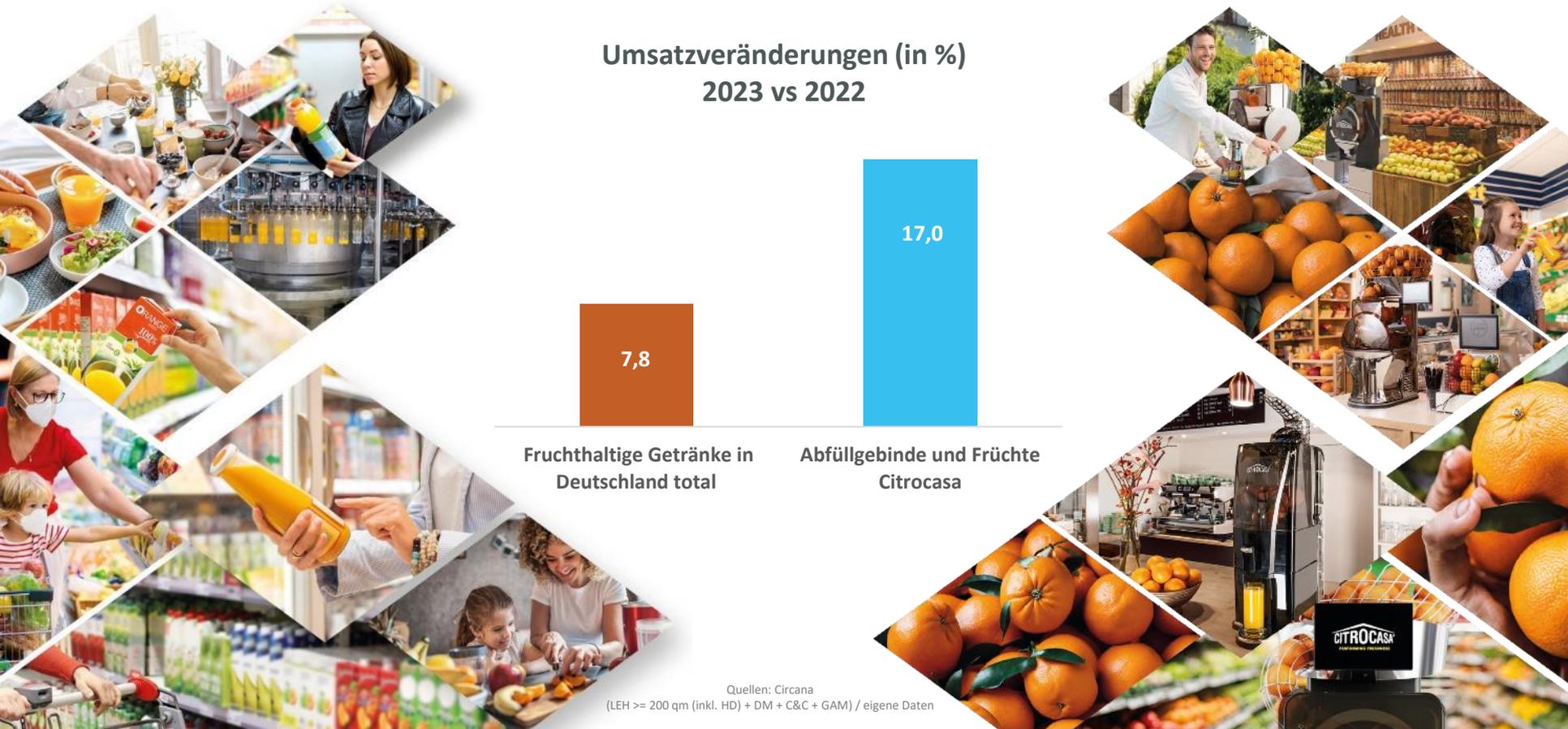
17,0

Fruchthaltige Getränke in
Deutschland total

Abfüllgebilde und Früchte
Citrocasa

Quellen: Circana

(LEH >= 200 qm (inkl. HD) + DM + C&C + GAM) / eigene Daten





Dividende

Ein klares Bekenntnis zu unserer Dividendenpolitik

Allgemeine Dividendenpolitik

Mindestens 50 % des konsolidierten Gewinns sollen als Dividende ausgeschüttet werden



Dividende



1|Dividendenvorschlag des Vorstandes der Berentzen-Gruppe Aktiengesellschaft



Building BERENTZEN 2028

Performance Excellence for Profitable Growth



Building BERENTZEN 2028

5 Jahre – 5 Säulen für nachhaltigen Erfolg

Durch **Tradition** und **Innovation** begeistert
Berentzen die Menschen **von morgens bis**
abends mit den vielfältigsten Getränken!

Differenzierung

Kostenführerschaft

Wir steigern den Wert unserer Kern-Marken

Wir ergreifen die Wachstumschance innovativer Getränke-Ideen

Wir transformieren und profitabilisieren unser Geschäft mit alkoholfreien Getränken

Wir betreiben ein hocheffizientes Private Label-Spirituosengeschäft

Wir übernehmen Verantwortung für Menschen, Umwelt und Produkte



Spirituose

Strategische Ziele bis 2028



Umsatz
Markenspirituosen

+20 Mio. €



Alkoholfreie Getränke

Voller Fokus auf Mio Mio



Umsatz Mio Mio

+20 Mio. €





Wir ergreifen die Wachstumschancen innovativer Getränke-Ideen

Revitalisierung Citrocasa durch neue Impulse



Neue
Maschinengeneration

XPro

Ausweitung
des Geschäfts mit
Granatäpfeln

Neue
Point of Sale
Inszenierung



Ambitionierte Ziele für 2028!

Klar definierte Bausteine mit entsprechendem Ergebnisbeitrag



Herzlichen Dank für Ihr Vertrauen!





GuV der Berentzen-Gruppe 2023

Geringerer Rohertrag und Finanz- und Beteiligungsergebnis deutlich belastend

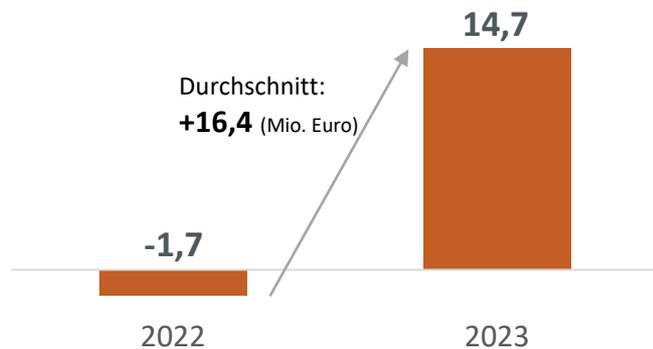
	2023		2022		Veränderung	
	TEUR	%	TEUR	%	TEUR	%
Konzernumsatzerlöse	185.650	99,8	174.216	97,4	+ 11.434	+ 6,6
Bestandsveränderung	464	0,2	4.696	2,6	- 4.232	- 90,1
Konzerngesamtleistung	186.114	100,0	178.912	100,0	+ 7.202	+ 4,0
Materialaufwand	108.862	58,5	99.652	55,7	+ 9.210	+ 9,2
Konzernrohertrag	77.252	41,5	79.260	44,3	- 2.008	- 2,5
Sonstige betriebliche Erträge	6.023	3,2	4.747	2,7	+ 1.276	+ 26,9
Betriebsaufwand	75.570	40,6	75.671	42,3	- 101	- 0,1
Konzernbetriebsergebnis bzw. -EBIT	7.705	4,1	8.337	4,7	- 632	- 7,6
Ergebnis aus der Nettoposition der monetären Posten gemäß IAS 29	- 1.590	- 0,9	- 1.195	- 0,7	- 395	- 33,1
Ergebnisondereffekte	0	0,0	- 1.299	- 0,7	+ 1.299	+ 100,0
Finanz- und Beteiligungsergebnis	- 4.013	- 2,2	- 1.671	- 0,9	- 2.342	> - 100,0
Konzernergebnis vor Steuern	2.102	1,1	4.171	2,3	- 2.069	- 49,6
Ertragssteueraufwand	1.237	0,7	2.070	1,2	- 833	- 40,2
Konzernergebnis	865	0,5	2.101	1,2	- 1.236	- 58,8



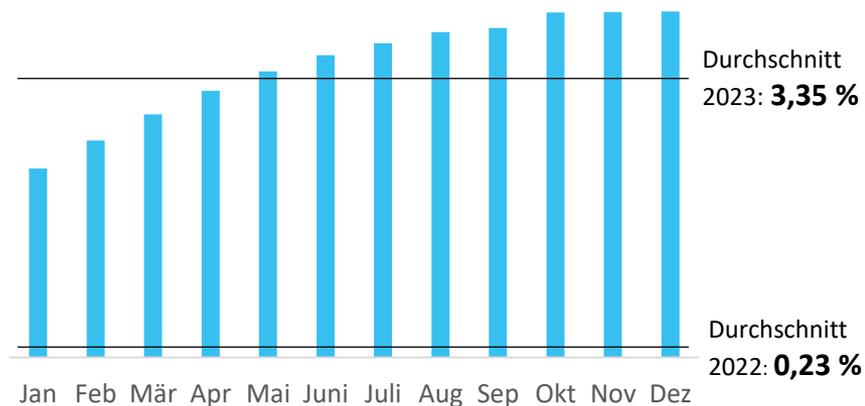
Finanz- und Beteiligungsergebnis

Höhere Nettoverschuldung und gestiegene Zinssätze mit signifikanten Auswirkungen

Durchschnittliche Nettoverschuldung¹



EURIBOR²



1 | Negative Nettoverschuldung = Nettoliquidität

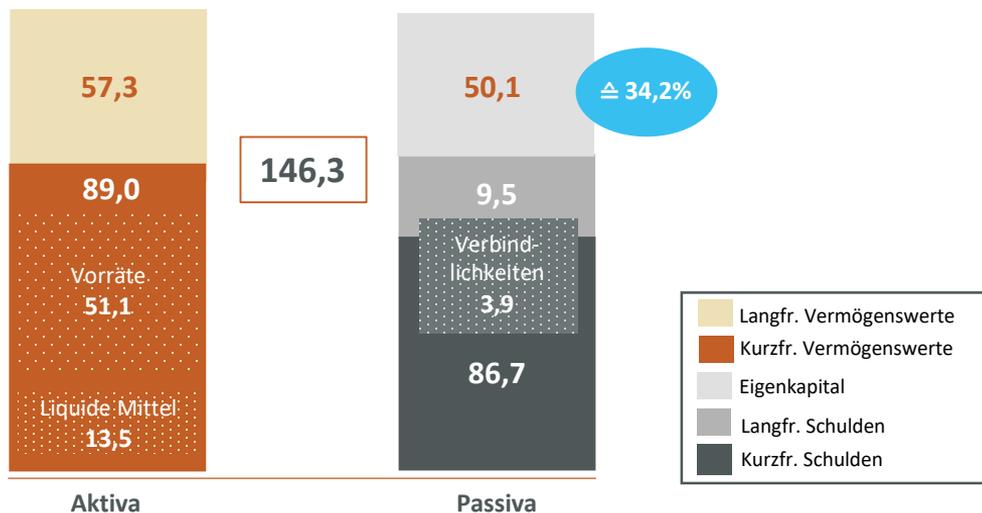
2 | 3 Monats EURIBOR



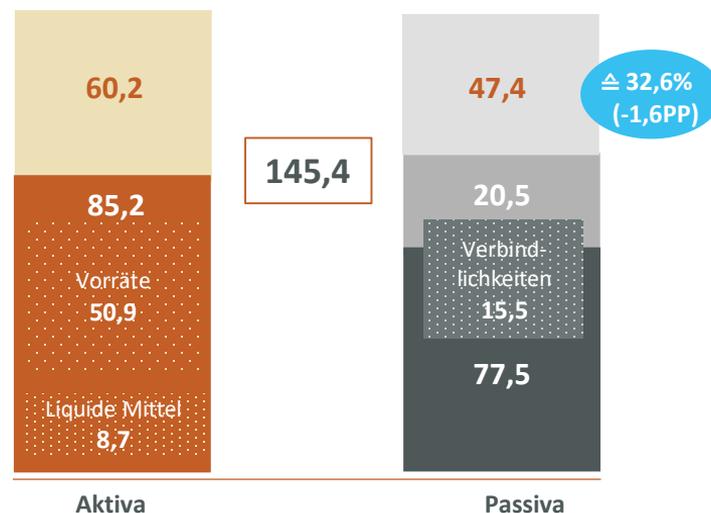
Bilanz (in Mio. EUR)

Bilanzsumme nahezu unverändert, aber Verschiebung in der Bilanzstruktur

31.12.2022



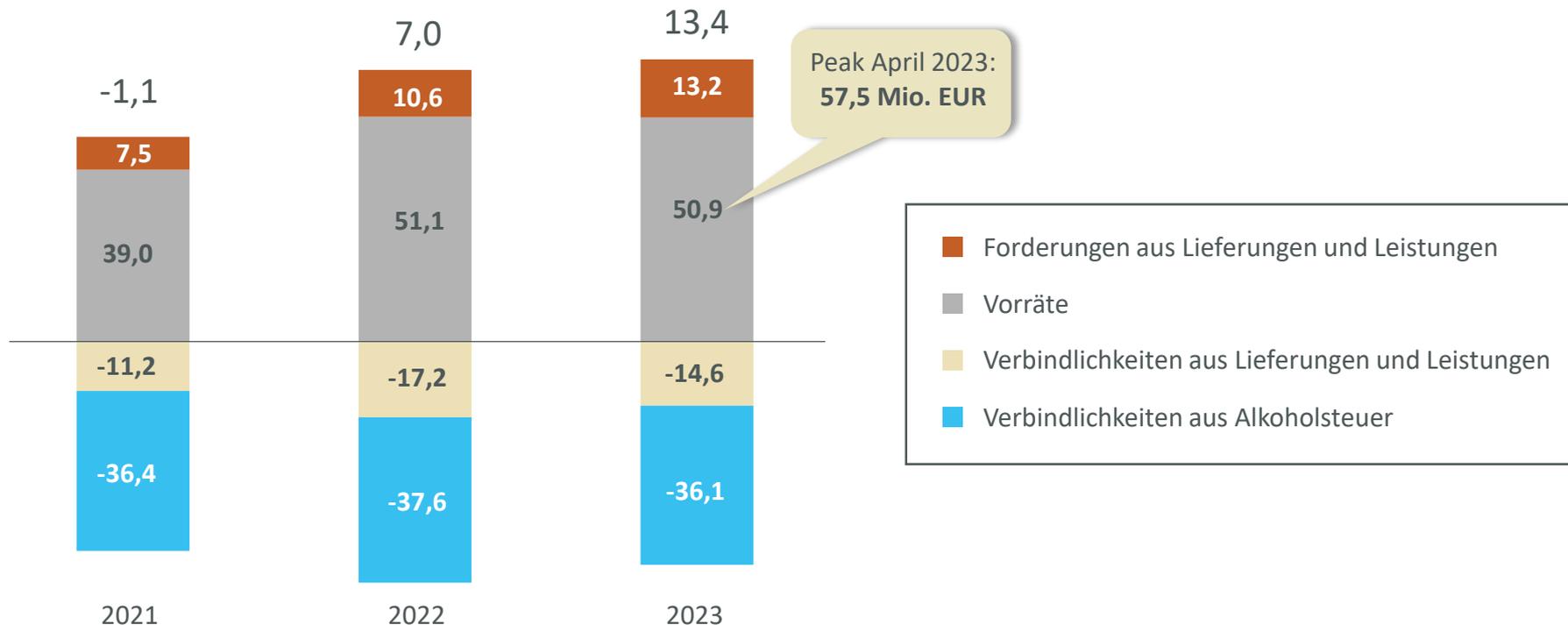
31.12.2023





Entwicklung des Trade Working Capital (in Mio. EUR)

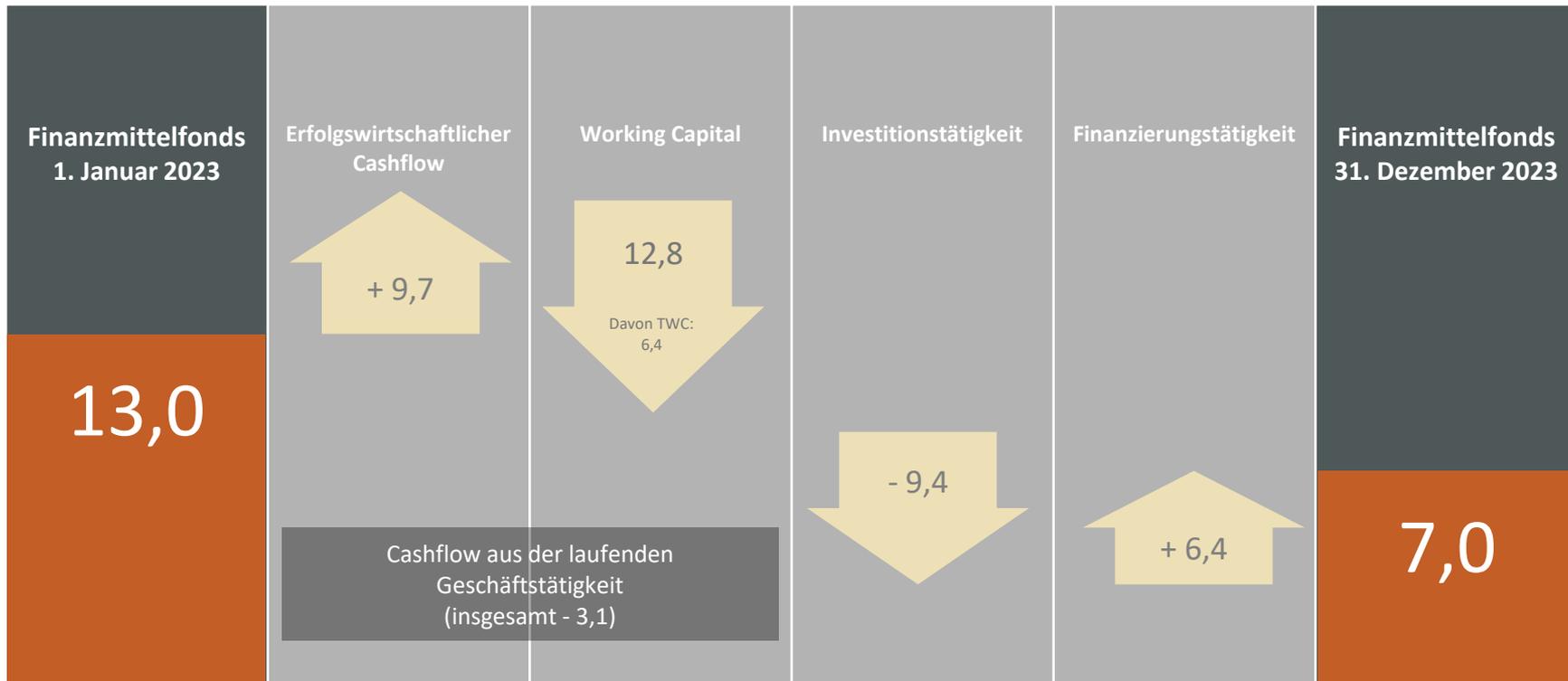
Massive Steigerung der Kapitalbindung in den letzten beiden Jahren





Konzern-Kapitalflussrechnung 2023 (in Mio. EUR)

Cashflow aus der laufenden Geschäftstätigkeit durch höheres Working Capital beeinflusst





Prognose 2024

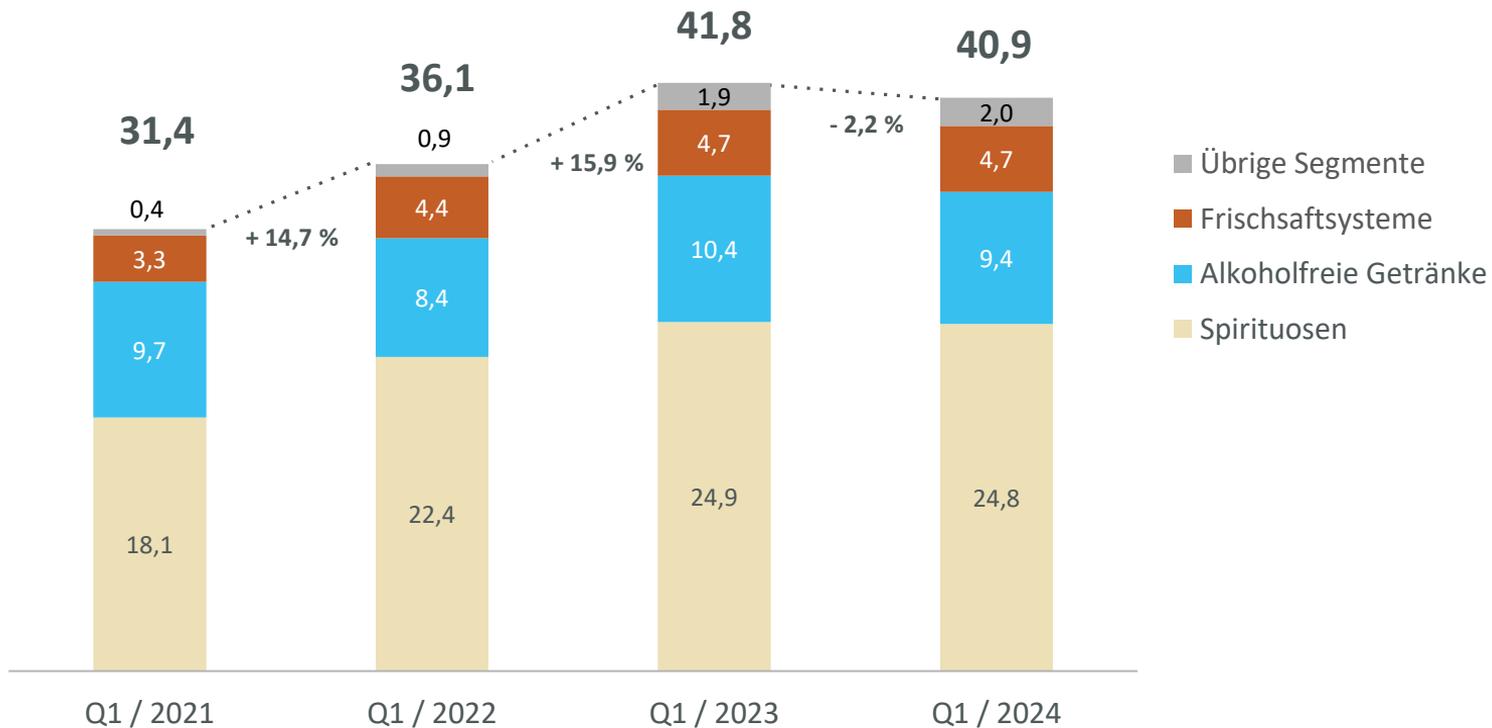
Steigerung der Geschäftstätigkeit und höhere Profitabilität erwartet

	2023	Erwartung 2024 Minimum	Erwartung 2024 Maximum
Konzernumsatzerlöse (in Mio. Euro)	185,7	190,0	200,0
Konzern-EBITDA (in Mio. Euro)	16,0	17,2	19,2
Konzern-EBIT (in Mio. Euro)	7,7	8,0	10,0
Erfolgswirtschaftlicher Cashflow (in Mio. Euro)	9,7	12,7	14,1
Dynamischer Verschuldungsgrad	0,43	0,43	0,53



Q1/2024 I (in Mio. EUR)

Leichter Umsatzrückgang

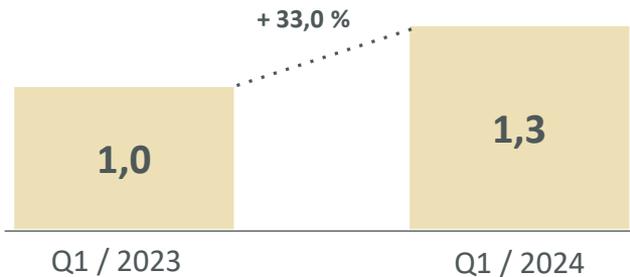




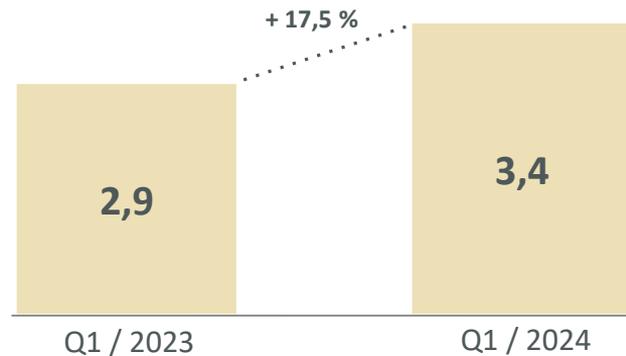
Q1/2024 II

Steigerung der Ertragskennziffern Konzern-EBIT und -EBITDA

EBIT (in Mio. Euro)



EBITDA (in Mio. Euro)





Wir übernehmen Verantwortung für Menschen, Umwelt und Produkte

Intrinsische Motivation, aber auch Zunahme von Regulatorik – Neue ESG-Strategie in Planung

2019	2020	2021	2022	2023	2024
Freiwillige CSR-Berichterstattung der Berentzen-Gruppe					
Regulatorik					
<p>Wesentlichkeitsanalyse</p> <p>100% Ökostrom an den Produktionsstandorten</p>	<p>ESG-Strategie</p>	<p>Internes Sustainability Council</p> <p>UN Global Compact</p> <p>Erste EcoVadis-Goldmedaille</p>	<p>CO₂ - Reduzierung: PV-Anlagen an Produktionsstandorten</p> <p>57 klimaneutrale Produkte</p>	<p>Alle Meilensteine im Handlungsfeld <i>People</i> erreicht</p> <p>Arbeitssicherheitskampagne “<i>Vision Zero</i>” gestartet</p> <p>Verhaltens- und Marketingkodex aktualisiert</p> <p>Deutliche Erweiterung der bestehenden PV-Anlage</p> <p>Neues digitales Hinweisersystem eingeführt</p> <p>ESG in den Konzernführungskreis integriert</p>	<p>Vorbereitung auf CSRD und EU-Taxonomie</p> <p>Implementierung des Geschäftspartner-Screenings</p> <p>Entwicklung einer neuen ESG-Strategie</p>



Herzlichen Dank für Ihr Vertrauen!

