

Geschäftsbericht 2012



DIE NR. 1 IM HANDEL MIT HOCHWERTIGEN WEINEN

Finanzkalender

- | | |
|---------------------|--|
| 7. Mai 2013 | Bilanzpressekonferenz
Analystenveranstaltung
Zwischenfinanzbericht zum 31. März 2013 |
| 17. Juni 2013 | Hauptversammlung |
| 7. August 2013 | Halbjahresfinanzbericht |
| 6. November 2013 | Zwischenfinanzbericht zum 30. September 2013 |
| Anfang Februar 2014 | Pressemeldung mit vorläufigen Geschäftszahlen 2013 |
| Anfang Mai 2014 | Bilanzpressekonferenz
Analystenveranstaltung
Zwischenfinanzbericht zum 31. März 2014 |

HAWESKO IM ÜBERBLICK	2
BRIEF AN DIE AKTIONÄRE	4
HIGHLIGHTS	8
FINANZINFORMATIONEN	15
KENNZAHLEN	125



Erfolg mit Premium-Weinen

– substanziell, profitabel, nachhaltig



KONZERNKENNZAHLEN

		2012	2011	
KONZERNUMSATZ	(Mio. €)	448,6	411,4	+9,0 %
KONZERN-ROHERTRAG	(Mio. €)	182,8	162,7	+12,3 %
KONZERN-EBIT	(Mio. €)	26,1	26,8*	-2,3 %
GEWINN JE AKTIE (BEREINIGT UM AUSSERORDENTLICHEN GEWINN)	(€)	1,99	1,99	±0 %
GEWINN JE AKTIE (INKLUSIVE AUSSERORDENTLICHEM GEWINN)	(€)	2,51	1,99	+26,0 %
ROCE		19 %	25 %	-6 %-Punkte
DIVIDENDENRENDITE	(31.12.)	4,1 %	4,5 %	-0,4 %-Punkte
MITARBEITER		847	750	+12,9 %

* gemäß vorzeitiger Anwendung IAS 19 (revised) angepasst



Komplementäre Segmente erschließen hochwertige Märkte

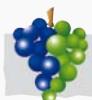
STATIONÄRER WEINFACHEINZELHANDEL

- Handelsnamen:
Jacques' Wein-Depot
(Deutschland, Österreich)
- Zielgruppe:
jüngere, experimentier-
freudige Privatkunden
- Marktsegment:
gehobene – exklusiv
bei *Jacques'* erhältliche –
Weine geprüfter
Qualität, Durchschnittswert:
über € 6 je Flasche
- Adressenstamm:
ca. 1.300.000
- Anzahl Depots:
Deutschland: 278,
Österreich: 4



VERSANDHANDEL

- Handelsnamen:
 - *Hanseatisches Wein- und Sekt-Kontor*
 - *Carl Tesdorpf – Weinhandel zu Lübeck*
 - *The Wine Company* (Schweden)
 - *Wein & Vinos*
- Zielgruppe:
genussorientierte, kaufkräftige Privatkunden sowie Unternehmen (Präsentgeschäft)
- Marktsegment:
gehobene und Premium-Weine, Durchschnittswert: € 8 je Flasche
- Adressenstamm:
ca. 1.800.000



*Hanseatisches
Wein & Sekt Kontor*

WEINGROSSHANDEL & DISTRIBUTION

- Handelsnamen:
 - *Wein-Wolf-Gruppe*
 - *CWD Champagner- und Wein-Distributionsgesellschaft*
 - *Château Classic – Le Monde des Grands Bordeaux*
- Zielgruppe:
Spitzengastronomie,
Wiederverkäufer
- Marktsegment:
gehobene und Premium-Weine, Durchschnittswert (Großhandel): € 7 je Flasche
- Kundenstamm: ca. 13.000





Alexander Margaritoff, Vorstandsvorsitzender

Sehr geehrte (Mit-)Aktionärinnen und Aktionäre,

wenn wir auf das vergangene Geschäftsjahr zurückblicken, können wir feststellen, dass der Hawesko-Konzern auch 2012 wieder stärker gewachsen ist als der Markt. Mit einem Umsatzanstieg um 9 % auf die neue Rekordmarke von € 449 Mio. konnten wir unseren Marktanteil weiter ausbauen, denn nach Angaben des Deutschen Weininstituts betrug das Wachstum des deutschen Weinmarkts im gleichen Zeitraum lediglich 1,2 %.

Unsere erfolgreiche Wachstumsstrategie beruht im Wesentlichen auf drei Säulen: Wir entwickeln – erstens – unsere traditionellen und hervorragend etablierten Vertriebswege ebenso konsequent weiter, wie wir – zweitens – systematisch nach neuen Wegen suchen, noch mehr Menschen auf unser Angebot aufmerksam zu machen. Dabei begreifen wir die Herausforderungen eines sich immer schneller wandelnden Käuferverhaltens als Chance. Die Kunden von heute sind nicht mehr auf einen bestimmten Vertriebskanal festgelegt, sondern nutzen die jeweils am besten passende Option. Daher müssen klassischer Versand, stationäres Geschäft und Onlinehandel immer mehr zusammenwachsen, um dem Kunden jederzeit ein kanalübergreifend wiedererkennbares Einkaufserlebnis zu bieten. Schließlich halten wir – drittens – unsere Augen permanent offen für strategisch passende Akquisitionen im In- und Ausland.

Dass sich diese Strategie bewährt, zeigt sich daran, dass wir heute davon profitieren, dass wir uns schon in den 90er-Jahren als einer der Pioniere im Onlinehandel positioniert und dieses Segment aus eigener Kraft systematisch ausgebaut haben – inzwischen sind wir am Umsatz gemessen weltweit die Nr. 1 im Online-Weinhandel. Eine Stellung, die wir nicht nur halten, sondern weiter ausbauen wollen, weshalb wir auch künftig einen großen Teil unserer Investitionen gezielt in diesem Bereich tätigen werden.

Bezogen auf unsere Wettbewerbsposition im Weinmarkt war das Geschäftsjahr 2012 also erneut ausgesprochen erfolgreich. Das Rekordergebnis des Vorjahres konnte allerdings nicht ganz gehalten werden. So liegt das operative Ergebnis (EBIT) mit € 26,1 Mio. unter dem des Vorjahrs. Vor einem Jahr hatte ich Ihnen an dieser Stelle geschrieben, dass wir bei aller Konzentration auf weiteres Wachstum keineswegs die Erträge aus dem Blick verlieren werden – das gilt uneingeschränkt auch für das Geschäftsjahr 2012.

Wie für den Handel insgesamt, ist das Weihnachtsgeschäft auch für Hawesko von ganz besonderer Bedeutung. Insofern können sich untypische Geschäftsverläufe in dieser Phase als potenziell überdurchschnittliche Belastungsfaktoren herausstellen. 2012 hatten wir es mit einer solchen Situation zu tun: sehr späte Bestelleingänge trafen auf eine gleichzeitige Softwareumstellung im Versandhandel.

Hinzu kam, dass *Château Classic*, unsere Tochtergesellschaft im Bordeaux, einen höher als erwartet ausgefallenen Verlust hinzunehmen hatte. Insgesamt haben damit Umsatz und Betriebsergebnis nicht ganz unseren ursprünglichen Erwartungen für 2012 entsprochen.

Da ist es umso erfreulicher, dass positive Einmaleffekte im Finanzergebnis den Konzernjahresüberschuss nach Steuern und Anteilen nicht beherrschender Gesellschafter dennoch um 26 % auf € 22,5 Mio. beziehungsweise € 2,51 pro Aktie emporschnellen ließen (Vorjahr: € 17,9 Mio. beziehungsweise € 1,99 pro Aktie) – denn das lag über unseren Erwartungen. Aber natürlich wollen wir unser Ergebnis mit dem operativen Geschäft verdienen, denn nur so werden wir langfristig erfolgreich bleiben. Zu unseren Geschäftssegmenten im Einzelnen:

Jacques' Wein-Depot hat seine langjährige Erfolgsserie fortgesetzt und den Umsatz um 3,8 % auf knapp € 127 Mio. gesteigert. Bereinigt um Veränderungen der Verkaufsfläche legte der Umsatz mit +2,4 % zum siebten Mal in Folge zu. Es ist unser klares Ziel, die Multichannel-Strategie fest im Tagesgeschäft der Depots zu verankern.

Das Segment Großhandel hat 2012 aufgrund der Geschäftsentwicklung von *Château Classic* einen kleinen Umsatzrückgang verzeichnet, und zwar um 2,6 % auf € 176 Mio. Die übrigen Großhandels-Tochtergesellschaften in Deutschland, Österreich und der Schweiz sind hingegen weiter gewachsen. In der Schweiz konnten wir zudem eine Geschäftsarrondierung mit dem Zukauf eines Händlers im französischsprachigen Landesteil erreichen und so eine deutlich größere Dynamik in unsere Geschäftsentwicklung einbringen.

Das Segment Versandhandel hat 2012 mit der Ersteinbeziehung des Spanienwein-Spezialisten *Wein & Vinos* eine beeindruckende Zuwachsrate von 34 % erzielt und einen Umsatz von € 145 Mio. erwirtschaftet. Dieses Segment profitiert derzeit am stärksten vom Online-Boom. Denn wie gesagt: Nimmt man *Wein & Vinos* und die organisch gewachsenen Online-Weinhandelskonzepte des Konzerns zusammen, belegt Hawesko am Umsatz gemessen den Spitzenplatz unter den weltweiten E-Commerce-Weinversendern.

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre, die zukunftssichere Entwicklung unseres Geschäftsmodells erfordert zuallererst eine gesunde finanzielle Basis. Wir verfügen heute über eine robuste Finanzierungsstruktur und eine sehr solide Eigenkapitalquote von 38 %. 2012 haben wir erneut den strategischen Mindestwert von 16 % für die Verzinsung des eingesetzten Kapitals übertroffen – mit 19 % sogar deutlich.

Der Kapitalmarkt kennt uns als stabiles und bodenständiges Unternehmen, unsere Aktie als attraktives Langfristinvestment. Auch im Jahresverlauf 2012 hat der Aktienkurs der Hawesko Holding AG per Saldo wieder zugelegt. Das Plus von 14 % entspricht zwar nur knapp der Entwicklung des SDAX-Kursindex, die Hawesko-Aktionäre konnten aber auch 2012 wieder eine attraktive Dividende vereinnahmen. Dieser guten Tradition folgend, wollen wir der Hauptversammlung auch dieses Jahr wieder eine höhere Dividende vorschlagen: Nach € 1,60 pro Aktie im Vorjahr schlägt die Verwaltung eine Gewinnausschüttung von € 1,65 pro Aktie für das Geschäftsjahr 2012 vor.

Im laufenden Geschäftsjahr 2013 wollen wir weiter profitabel wachsen und peilen eine Umsatzsteigerung im Bereich von 6 % an. Das operative Ergebnis (EBIT) möchten wir wieder überproportional steigern: Hier wollen wir eine Größenordnung von ca. € 28 Mio. erreichen. Und auch 2014 wollen wir Zuwächse bei Umsatz und Ergebnis erzielen – mit etwas Glück nehmen wir dann die Marke von einer halben Milliarde Euro beim Umsatz!

»Handel ist Wandel« – diese Weisheit ist vielleicht so alt wie der Handel selbst. Wir können daher heute nicht genau sagen, wohin uns die Reise führen wird. Aber das wusste mein Vater 1964 bei der Gründung der Firma auch nicht, genauso wenig wie mein Bruder und ich es wussten, als wir 1981 das Familiengeschäft übernahmen. Sicher ist nur: Der Hawesko-Konzern wird auch künftig sein Geschäft und seinen Markt aktiv gestalten und konsequent in neue Kunden und neue Wege zu ihnen investieren.

Ebenso sicher ist aber auch, dass nachhaltiger Erfolg nur mit engagierten Menschen, die sich voll mit ihrem Unternehmen identifizieren, möglich ist. Deshalb danke ich – auch im Namen meiner Vorstandskollegen – allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern für ihren erneut außerordentlichen Einsatz bei der Weiterentwicklung des Unternehmens. Unser Dank gilt auch unseren Partnern sowohl bei *Jacques' Wein-Depot* als auch im Großhandelsvertrieb sowie unseren Lieferanten aus allen mit Weinanbau gesegneten Teilen der Welt. Ihnen allen, unseren treuen und neuen Kunden gilt das Versprechen, Ihr Vertrauen auch künftig täglich aufs Neue gewinnen zu wollen.

Ihr



Alexander Margaritoff



v. l. n. r. Ulrich Zimmermann, Bernd Hoolmans, Alexander Margaritoff, Bernd G. Siebdrat

DER VORSTAND DER HAWESKO HOLDING AG

Alexander Margaritoff, Vorstandsvorsitzender

Alexander Margaritoff (Jahrgang 1952) studierte Betriebswirtschaft an der University of Sussex, England, mit den Abschlüssen Economics (B.A.) sowie Contemporary European Studies (M.A.). Im Jahre 1981 trat er in die Firma *Hanseatisches Wein- und Sekt-Kontor* ein. Er ist für alle Beteiligungen der Hawesko Holding AG, insbesondere für das Segment Versandhandel, zuständig.

Bernd Hoolmans

Bernd Hoolmans (Jahrgang 1950) schloss 1975 sein Studium an der Justus-Liebig-Universität in Gießen als Diplom-Ökonom ab. 1994 trat er als Geschäftsführer in die Firma *Jacques' Wein-Depot* ein. Bei der Hawesko Holding AG ist er schwerpunktmäßig für das Segment Stationärer Weinfach-einzelhandel verantwortlich.

Bernd G. Siebdrat

Bernd G. Siebdrat (Jahrgang 1956) ist Mitgründer und Geschäftsführer der 1981 gegründeten und von Hawesko im Jahr 1999 übernommenen Tochtergesellschaft *Wein Wolf Holding GmbH & Co. KG*. Der Schwerpunkt seiner Tätigkeit liegt im Bereich Großhandel.

Ulrich Zimmermann, Finanzvorstand

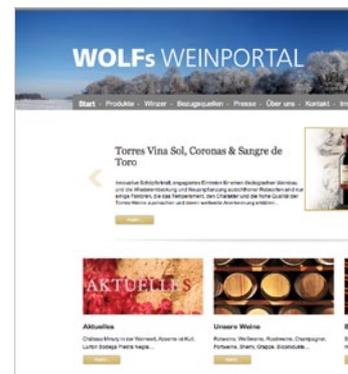
Ulrich Zimmermann (Jahrgang 1962) beendete sein Studium 1989 in Karlsruhe als Diplom-Wirtschaftsingenieur (TH). Er wurde 1998 Bereichsleiter Finanzen und Beteiligungscontrolling der Hawesko Holding AG und 1999 Prokurist. Als Finanzvorstand ist er insbesondere für diese Bereiche sowie für die Logistik verantwortlich.

Innovative Konzepte für ein Produkt mit Tradition

Mehr denn je steht der Handel heute vor der Herausforderung, die richtigen Vertriebsstrategien für eine sich immer schneller wandelnde Welt zu finden.



Jacques'



Nicht nur ein Wirtschaftsgut

Seit vielen Jahrtausenden wird fast überall auf der Welt Wein angebaut, gehandelt und getrunken. Seit den Anfängen hat sich natürlich vieles geändert und auch die Zukunft wird manch Neues bringen. Eines aber ist gleich geblieben: Wein ist mehr als ein Wirtschaftsgut, er ist Teil unserer Kultur und erfordert daher spezielle Sensibilität und Kompetenz. Dem Hawesko-Konzern ist es von Anfang an gelungen, das Besondere am Wein zu pflegen und mit wirtschaftlichem Erfolg zu verknüpfen. Und das soll sich auch nicht ändern.

ninety-ninebottles

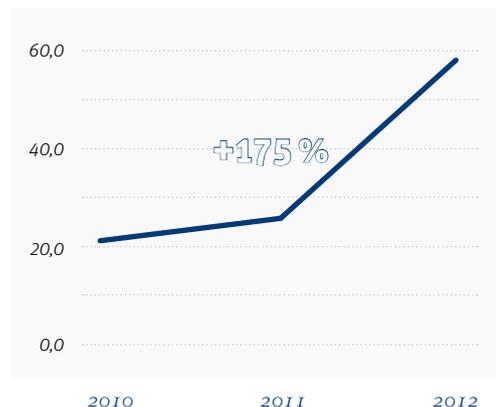


weinlet .de
Das Outlet für Weinfreunde

Online-Weinhändler Nr. 1

Bereits seit Mitte der 90er-Jahre investiert Hawesko in allen drei Konzernsegmenten konsequent in den Online-Vertrieb und holt mit bestehenden wie neuen Konzepten eine stetig wachsende Zahl von Kunden dort ab, wo sie es wünschen. 24 Stunden am Tag. 7 Tage die Woche. Von jedem Ort der Welt. Und immer mit dem gewissen Etwas, das sie von Hawesko erwarten. Da ist es dann kein Wunder, dass der Konzern gemessen am Umsatz mittlerweile der größte Online-Weinversender der Welt ist.

E-COMMERCE UMSATZ (in T€)



Frischer Wind aus Spanien

Mit der Übernahme der Mehrheit am Spanienwein-Spezialisten Wein & Vinos beteiligt sich der Hawesko-Konzern an einem jungen, innovativen Unternehmen und intensiviert seine E-Commerce-Aktivitäten.

Verrückt nach spanischem Wein

Mitte der 1990er-Jahre lernen sich Wolf Wilder und Jörg Horn, zwei Berliner Studenten, auf einer Reise nach Spanien kennen. Beide sind von dem Land fasziniert, aber vor allem die spanische Weinkultur hat es ihnen angetan. Auch nach ihrer Rückkehr nach Deutschland lässt sie das Thema nicht los, und folglich gründen sie 1996 zusammen mit zwei Freunden *Wein & Vinos*. Schnell spricht es sich herum, dass in dem kleinen Geschäft in Berlin-Kreuzberg echte Überzeugungstäter am Werk sind, und so kommen poco a poco nicht nur weitere Filialen, sondern auch ein Onlineshop hinzu.



*Wein & Vinos-
Gründer
Wolf Wilder
und Jörg Horn*



Neues entdecken

Heute ist *Wein & Vinos* der größte Fachhändler für qualitativ hochwertige spanische Weine in Deutschland und bietet ein ganz besonderes Weinsortiment mit persönlicher Note an – fernab von den bekannten und ausgetretenen Spanien-Pfaden, dafür mit echten Geheimtipps und wahren Glanzpunkten iberischer Weinkultur. Über 1.800 spannende Weine und Schaumweine hält *Wein & Vinos* heute für Weinfreunde bereit: Neben exzellenten Gewächsen für jeden Tag ist auch ein großer Teil der Elite des spanischen Weinbaus vertreten. Daneben gilt es, neue Trends im spanischen Weinbau aufzuspüren und selbst innovative Weinkonzepte zu entwickeln.



Zukunftsweisendes Geschäftsmodell

Wein & Vinos stützt sein Geschäft auf zwei Säulen – einerseits auf den Onlinehandel, andererseits auf das klassische Ladengeschäft. Der überwiegende Teil des Umsatzes wird heute online erwirtschaftet: Ende der 1990er-Jahre ging der erste Shop online, seit 2004 wird das E-Commerce-Geschäft konsequent ausgebaut. Die Fokussierung auf eine jüngere Kundschaft, die intelligente Nutzung aktueller Online-Trends sowie einfache und schlanke Prozesse im Hintergrund zeichnen das Konzept von *Wein & Vinos* aus. Ein Wachstum im zweistelligen Prozentbereich bestätigt die Tragfähigkeit dieses Ansatzes – auch für die Zukunft.

Das bringt *Wein & Vinos* mit:

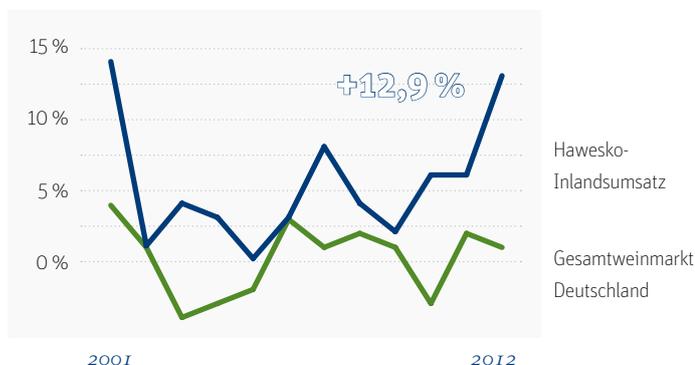
- ✓ Gezielte Ansprache junger Kunden
- ✓ Zufluss von Know-how
- ✓ Erweiterung des Sortiments
- ✓ Großes Wachstumspotenzial

Europäischer Marktführer mit profitabilem Wachstum

Ausgehend von einem soliden Fundament und einer klaren, kundenorientierten Strategie will der Hawesko-Konzern auch 2013 weiter wachsen – und seine kontinuierliche Dividendenpolitik fortsetzen.

Schneller als der Markt

Mit kompromissloser Fokussierung auf Qualität – beim Produkt wie beim Service – wächst der Hawesko-Konzern schon seit vielen Jahren schneller als der Markt. Die Spitzenposition im Wettbewerb wird mit zukunftsorientierten Investitionen zum Ausbau aller Vertriebskanäle abgesichert: 2012 zum Beispiel mit einer neuen Software zur noch besseren Betreuung von Lieferanten und Kunden. Die systematische Reinvestition von Erträgen schuf die erforderliche Basis für weiteres profitables Wachstum.



2001

2012

Hawesko-
InlandsumsatzGesamtweinmarkt
Deutschland

KONZERN PRESSE INVESTOREN KARRIERE KONTAKT

Die Nr. 1 im Handel mit hochwertigen Weinen

Die Hawesko Holding AG ist Deutschlands größtes Handelshaus für hochwertigen Wein und Champagner und einer der bedeutendsten Weinanbieter der Welt. Mit unseren drei komplementären Segmenten erschließen wir hochwertige Märkte: Das Hanserische Wein- und Sekt-Kontor ist Deutschlands führender Weinversand- und Internethändler, Jacques' Wein-Depot der größte inländische Weinfachereihändler und Wein Wolf, CWD Champagner und Wein-Distributionsgesellschaft sind führende Wein Großhändler. Insgesamt erzielte der Hawesko-Konzern 2011 über diese drei Vertriebswege mit mehr als 700 Mitarbeitern einen Umsatz von € 411 Millionen.

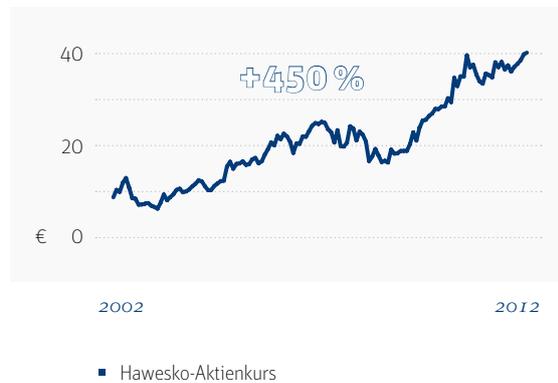
TOP NEWS

- **KURS 15.02.2013, 16:26:01**
44,50 (XETRA)
- **24.01.2013**
Hawesko merkt verlässliche Zahlen
- **06.11.2012**
Hawesko: Erfolgreich integrierte Akquisition setzt Konzernwachstum

Jacques'  

Die Aktionäre am Erfolg beteiligen

Die Dividendenpolitik von Hawesko zielt auf eine attraktive Ausschüttung. In den vergangenen 10 Jahren wurde die Dividende ausnahmslos jedes Jahr angehoben und zwischendurch sogar um einen Bonus ergänzt. Wesentliche Grundlage einer solchen Erfolgsbilanz ist die Fähigkeit, den Wandel im Handel aktiv mitzugestalten, sowie schnell und konsequent neue Herausforderungen zu erkennen, um frühzeitig agieren zu können. Dies erfordert vor allem finanziellen Bewegungsspielraum und solide Finanzierung. Dank seiner starken Eigenkapitalquote von 38 % kann der Hawesko-Konzern auch zukünftige Herausforderungen anpacken.



Heute den Erfolg von morgen sichern

Auf allen Vertriebswegen, insbesondere aber im sehr stark wachsenden Onlinegeschäft, testet Hawesko permanent neue Ansätze zur Steigerung des Markterfolgs. Besonderer Fokus liegt dabei auf der Entwicklung neuer Konzepte speziell für den Internethandel sowie auf der sinnvollen Verknüpfung von Online und Offline, denn so gut wie jeder Kunde nutzt heute gleichermaßen die persönliche Betreuung im vertrauten Geschäft vor Ort wie auch die Vorteile eines umfassenden Web-Angebots.



2012: insgesamt erfolgreicher Geschäftsverlauf

Große Fortschritte machte der Hawesko-Konzern 2012 vor allem beim Ausbau des Onlinehandels. Die Nachfrage nach Spitzenbordeaux' und das Jahresendgeschäft blieben dagegen hinter den Erwartungen zurück.

Konzernlagebericht und Lagebericht		Konzernabschluss	
Rahmenbedingungen	17	Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung	60
Strategie	20	Konzern-Gesamtergebnisrechnung	61
Geschäftsverlauf 2012 im Überblick	24	Konzernbilanz	62
Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage	28	Konzern-Kapitalflussrechnung	64
Mitarbeiter	42	Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung	65
Forschung und Entwicklung	44	Entwicklung des Konzern-Anlagevermögens	66
Gesamtaussage zur wirtschaftlichen Lage	44	Konzernanhang	70
Rechtliche Konzernstruktur und übernahmerechtliche Angaben	44	Anteilsbesitz	110
Leitung und Kontrolle	45	Bericht des Aufsichtsrats	112
Vergütungsbericht	47	Erklärung zur Unternehmensführung und Bericht zur Corporate Governance der Hawesko Holding AG, Hamburg, durch Vorstand und Aufsichtsrat	115
Umweltbericht	49	Vorstand und Aufsichtsrat	119
Nachtragsbericht	50	Jahresabschluss der Hawesko Holding AG	121
Risikobericht	51	Kennzahlen	125
Prognosebericht	56		

KONZERNLAGEBERICHT UND LAGEBERICHT

der Hawesko Holding Aktiengesellschaft für das Geschäftsjahr 2012

Die Hawesko Holding Aktiengesellschaft geht auf das 1964 gegründete Weinversandhandelsunternehmen *Hanseatisches Wein- und Sekt-Kontor* und auf das 1974 gegründete Weinfacheinzelhandelsunternehmen *Jacques' Wein-Depot* zurück. Durch Einbringung dieser Unternehmen ist zusammen mit dem Weingroßhandelsunternehmen *CWD Champagner- und Wein-Distributionsgesellschaft* zum 1. Januar 1998 die Hawesko Holding AG entstanden. Im Jahr 1999 wurde eine Mehrheit von 90 % an der *Wein-Wolf-Gruppe*, die zu den führenden Weingroßhandelsunternehmen in Deutschland gehört, erworben und im Jahr 2008 auf 100 % aufgestockt. Seit dem Zusammenschluss mit *Wein Wolf* ist der Hawesko-Konzern Deutschlands führender Anbieter von hochwertigen Weinen und Champagnern.

Der Hawesko-Konzern handelt mit Weinen gehobener Qualitäten und offeriert sie fachgerecht Endkunden (in den Segmenten »Facheinzelhandel« und »Versandhandel«) bzw. Wiederverkäufern (im Segment »Großhandel/Distribution«). Im Jahr 2012 wurden ca. 89 % (Vorjahr: 86 %) des Konzernumsatzes in der Bundesrepublik Deutschland

getätigt. Jedes der drei Geschäftssegmente des Konzerns ist in seinem Markt führend. Langjährige Beziehungen zu Top-Weinproduzenten und zahlreiche Exklusivvertriebsrechte in Deutschland für weltweit renommierte Weine sind wichtige Stützpfiler des Geschäfts. Wesentliche Standorte sind Hamburg bzw. Tornesch (Konzernleitung sowie Verwaltung des Segments Versandhandel, Logistikstandort für Großhandel/Distribution und Versandhandel), Düsseldorf (Verwaltung des Segments Facheinzelhandel unter dem Marktauftritt *Jacques' Wein-Depot*) und Bonn (Verwaltung des Segments Großhandel/Distribution). Die seit 2012 in den Konzern einbezogene Tochtergesellschaft *Wein & Vinos* unterhält ihre Verwaltung sowie sechs Einzelhandelsfilialen in Berlin, eine weitere Filiale besteht in München. *Jacques' Wein-Depot* ist mit Verkaufsstätten bundesweit vertreten. Darüber hinaus bestehen Auslandstochtergesellschaften im Großhandel (Tschechien, Österreich, Frankreich, Schweiz) sowie bei *Jacques' Wein-Depot* (Österreich); unter dem Firmennamen *The Wine Company* bedient der Versandhandel von Hamburg aus den schwedischen Markt.



RAHMENBEDINGUNGEN

DEUTSCHE WIRTSCHAFT 2012 – ERNEUTES WACHSTUM

2012 war für die deutsche Wirtschaft ein weiteres Wachstumsjahr, allerdings verlangsamte sich das Tempo gegenüber den beiden vorangegangenen Jahren. Der Indikator für die gesamtwirtschaftliche Leistung, das Bruttoinlandsprodukt (BIP), stieg nach Berechnungen des Statistischen Bundesamtes gegenüber dem Vorjahr um 0,7 %. 2011 war das BIP um 3,0 % und 2010 um 4,2 % gewachsen. In diesen beiden Jahren war die Wirtschaft von einem Aufholprozess nach der weltweiten Wirtschaftskrise des Jahres 2009 geprägt, als das BIP um 5,1 % gegenüber 2008 geschrumpft war. Die deutsche Konjunktur erwies sich, besonders im Vergleich zu Resteuropa, in einem schwierigen Umfeld als weitgehend krisenresistent, obwohl es in der zweiten Jahreshälfte und insbesondere im vierten Quartal zu einer deutlichen Abkühlung kam. Die privaten Konsumausgaben stiegen preisbereinigt um 0,8 % (Vorjahr: 1,7 %).

Der von der Gesellschaft für Konsumforschung (GfK) erstellte Konsumklimaindex verhielt sich im Jahresverlauf insgesamt stabil, stieg im Herbst leicht auf ein Fünf-Jahres-Hoch, gab jedoch zum Jahresende nach. Nach Ansicht der Experten der GfK kommt der Binnennachfrage eine immer wichtigere konjunkturelle Rolle zu.

DEUTSCHER WEINMARKT

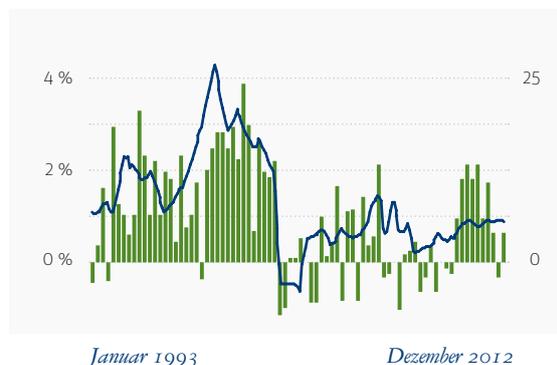
Der deutsche Weinmarkt wuchs im Jahr 2012 nach Angaben des Deutschen Weininstituts insgesamt wertmäßig um 1,2 %, musste aber mengenmäßig einen Rückgang von 2,8 % gegenüber 2011 hinnehmen. Damit bestätigt sich erneut eine Grundtendenz beim Verbraucherverhalten: Im Durchschnitt wird mehr für Wein ausgegeben. Der Durchschnittspreis im Lebensmitteleinzelhandel einschließlich der Discounter dürfte sich nach Einschätzung des Hawesko-Vorstands für die marktübliche 0,75-l-Flasche auf einen Preis von ca. € 2,00 belaufen. Im Vorjahr betrug er nach Erhebungen der GfK € 1,97 pro Flasche.

Nach Schätzungen des Hawesko-Vorstands war im gehobenen Segment des deutschen Weinmarktes (d. h. ab € 4,00 pro Flasche) für das Jahr 2012 eine Fortsetzung der Belebung gegenüber den Krisenzeiten des Jahres 2009 zu beobachten. Der Gesamtmarkt ist nach wie vor von der Ausweitung des Weinangebots der Lebensmittel-Discounter geprägt: In den fünf Jahren von 2001 bis 2005 konnten diese ihren mengenmäßigen Anteil von etwa einem Drittel auf ca. die Hälfte des Gesamtmarktes ausbauen – seitdem verharret ihr Anteil auf diesem Niveau, dagegen erhöhte sich der Anteil des Lebensmitteleinzelhandels im weiteren Sinne.

BIP-WACHSTUM (in %)

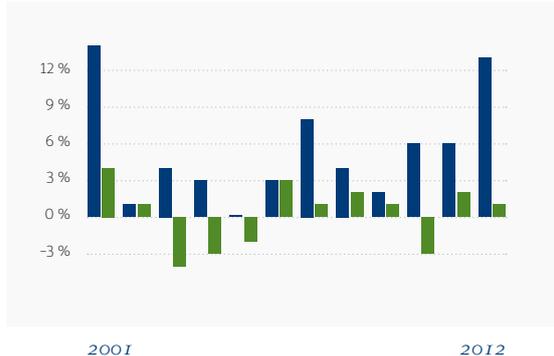


PRIVATE KONSUM AUSGABEN/KONSUMKLIMA



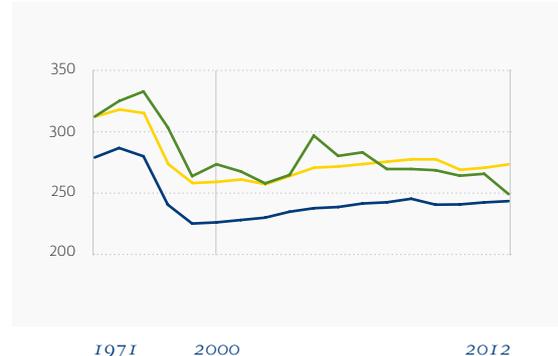
- Konsumausgaben der privaten Haushalte im Inland, saisonbereinigt zum Vorjahresquartal (in %)
- GfK-Konsumklima
(Quelle: FAZ vom 31.3.2005, ergänzt um Daten der GfK)

UMSATZENTWICKLUNG HAWESKO-KONZERN IN DEUTSCHLAND



- Hawesko-Inlandsumsatz
- Gesamtweinmarkt Deutschland

WELT-WEINPRODUKTION UND -KONSUM (in Mio. Hektoliter)



- Konsum
- Produktion
- Gesamtverbrauch inkl. Destillation

(Quellen: Das Deutsche Weinmagazin, 12.1.2010;
Point de conjoncture OIV, Octobre 2012)

Der Hawesko-Vorstand schätzt den deutschen Weinmarkt auf einen Wert von annähernd € 7 Mrd., von dem knapp über € 1 Mrd. auf das gehobene Segment (ab € 4,00 pro Flasche) entfällt. Markterhebungen der Forschungsanstalt Geisenheim zum Jahreswechsel 2011 bestätigen diese Einschätzung des Gesamtweinmarktes und deuten darauf hin, dass das gehobene Segment sogar deutlich mehr als € 1 Mrd. ausmacht. Laut dieser Studie ist eine Gruppe von ca. 20 % aller Weinkonsumenten für den überwiegenden Teil des Weinumsatzes im gehobenen Marktsegment verantwortlich. Für die Strategie des Hawesko-Konzerns in Deutschland folgt daraus, dass er erstens die Bedürfnisse dieser Kundengruppe genau kennen muss, um deren Nachfrage zu befriedigen, und dass er zweitens in weiteren Teilen der Bevölkerung das Interesse an höher- und hochwertigem Wein wecken sowie das Wissen über und den verantwortungsvollen Umgang mit Wein bei ihnen fördern sollte.

DER WEINMARKT AUSSERHALB DEUTSCHLANDS

2012 tätigte der Hawesko-Konzern 11 % seines Umsatzes außerhalb Deutschlands. Die Märkte für Spitzenweine im Ausland sind deshalb relevant. Auf einzelnen von ihnen ist der Konzern bereits mit Tochtergesellschaften tätig, und auch der strategische Blick des Hawesko-Vorstands richtet sich zunehmend auf das Umsatzpotenzial im Ausland. Der Markt für Spitzenweine ist von Natur aus international, und der Anteil Deutschlands beläuft sich nur auf einen kleinen Bruchteil des Weltmarktes.

Die französische Tochtergesellschaft *Château Classic – Le Monde des Grands Bordeaux* ist in besonderem Maße international ausgerichtet und bedient mehrere Auslandsmärkte mit hochwertigen Bordeauxweinen. Im Geschäftsjahr 2012 tätigte sie rund ein Drittel ihres Umsatzes von knapp € 12 Mio. mit Kunden im Fernen Osten, vor allem in China. Der chinesische Markt für Wein ist sehr dynamisch und soll nach einer 2012 erstellten Studie des International Wine and Spirits Record bereits 2016 der zweitgrößte Weinmarkt sein.

Daneben ist der Hawesko-Konzern in der Schweiz mit der Tochtergesellschaft *Globalwine AG* im Großhandel aktiv und erwirtschaftete dort 2012 ca. € 14 Mio. Umsatz;

der schweizerische Markt wird auf einen Wert im Bereich von € 1,0 bis 1,5 Mrd. mit konstantem Entwicklungspotenzial geschätzt – anders als in Deutschland zum überwiegenden Teil im gehobenen Segment (mehr als € 4,00 pro Flasche). Der Markt in Österreich wird auf einen Wert von ca. € 1,5 Mrd. taxiert. Bedient wird er durch die Tochtergesellschaften *Jacques' Wein-Depot* (stationärer Einzelhandel) und *Wein Wolf* (Großhandel), die 2012 zusammengenommen einen Umsatz von ca. € 13 Mio. erzielten. Auch Österreich weist eine konstante Entwicklung auf.

Der schwedische Markt hat einen Gesamtumfang von ca. € 2 Mrd. und wird von einem staatlichen Monopol beherrscht. Im Einklang mit den einschlägigen Vorschriften der Europäischen Union beliefert die Hawesko-Tochtergesellschaft *The Wine Company* Adressen in Schweden von Hamburg aus. Mit diesen Kunden macht sie einen Umsatz von € 8 Mio. Insgesamt gilt für den Weinmarkt, dass Wein überall auf der Welt als Ausdruck eines gepflegten Lebensstils empfunden wird und daher zunehmend an Beliebtheit gewinnt. Viele Verbraucher legen darüber hinaus gesteigerten Wert auf die Qualität der konsumierten Weine.

Beschaffungsmarkt gekennzeichnet durch Überangebot, Produktion 2012 ging zurück

Der Weinmarkt ist seit Jahren durch ein weltweites Überangebot geprägt. Nach Schätzungen der Internationalen Organisation für Rebe und Wein (OIV) ist die Weinproduktion 2012 erneut niedriger als 2004, dem höchsten Stand der letzten 10 Jahre. Insgesamt geht man davon aus, dass 2012 die weltweite Produktion 248 Mio. Hektoliter betrug und sich damit auf dem niedrigsten Niveau seit 1975 befindet. Dagegen stabilisierte sich der Welt-Weinkonsum 2012 laut OIV-Schätzung auf 243 Mio. Hektoliter. Er befindet sich damit auf dem gleichen Niveau wie 2011.

Vom Angebotsüberhang sind primär das preiswertere Marktsegment bzw. die Basisqualitäten betroffen. Der dadurch entstehende Preisdruck strahlt allerdings auch auf die darüber positionierten mittleren Qualitätskategorien aus. Abgesehen vom Markt für Spitzenweine aus dem Bordeaux, der 2012 nach einem Boom in den Jahren 2010 und 2011 praktisch zum Stillstand kam, blieb die Nachfrage für viele andere Spitzenweine höherer Preisklassen erhalten. Für die Spitzengewächse des obersten Segments wird es immer einen relativ stabilen Markt geben, denn die Top-Anbaue-

biote der Welt sind grundsätzlich nicht erweiterbar und ihre Erzeugnisse demgemäß meist knapp. Hier spielen Tradition, die beteiligten Personen, ihre Philosophie und deren handwerkliche Umsetzung sowie Witterung und die Qualität der Ernte die entscheidende Rolle bei der Preisfindung für einen Jahrgang.

Zum Jahreswechsel 2013 stellt der Hawesko-Vorstand stabile Marktbedingungen bei den Bezugspreisen fest, die insgesamt jedoch nach oben tendieren.

Uneinheitliche Branchenstruktur bei gehobenen Produkten

In der Preisklasse unterhalb von € 4,00 pro Flasche wird der deutsche Weinmarkt von Lebensmittel-Discountern wie Aldi beherrscht. Das gehobene Marktsegment – d. h. die Preisklasse von € 4,00 und mehr – wird dagegen von einer Vielzahl kleinerer Anbieter abgedeckt. Dieser Teil des Marktes, in dem auch der Hawesko-Konzern agiert, ist durch eine weitgehende Fragmentierung gekennzeichnet.

Marktanteil des Hawesko-Konzerns wächst weiter

Die Konsolidierung auf dem deutschen Weinmarkt in den Jahren 2002 bis 2005 war die Konsequenz einer schwierigen Binnenkonjunktur und des Vordringens der Discounter. Zwischen 2006 und dem ersten Halbjahr 2008 war dann das konjunkturelle Umfeld freundlicher, was der Hawesko-Konzern dazu nutzte, sein Wachstum zu forcieren und sich neue Kundengruppen zu erschließen. Trotz des schwierigen Konsumumfelds, das dem Jahr 2009 seinen Stempel aufdrückte, konnte der Hawesko-Konzern auch in diesem Jahr die Gewinnung von Neukunden in den Segmenten Stationärer Facheinzelhandel (*Jacques'*) und Versandhandel noch weiter steigern, während die Entwicklung im Großhandel rezessionsbedingt rückläufig war. In den Jahren 2010 und 2011 profitierte der Großhandel dann sehr stark von der wirtschaftlichen Erholung; zusammen konnten alle drei Segmente den Marktanteil des Hawesko-Konzerns weiter ausbauen. Im Jahr 2012 konnte der Konzern durch organisches Wachstum und vor allem durch die Einbeziehung der Firma *Wein & Vinos* seinen Marktanteil erneut steigern.

STRATEGIE

ECKPFEILER DER GESCHÄFTSSTRATEGIE DES KONZERNS

- *Fokus auf das Top-Segment:* Einer anspruchsvollen Kundschaft werden hervorragende Produkte, begleitet von einem Service auf sehr hohem Niveau, angeboten.
- *Aufbauen auf dem langfristigen Trend hin zu besseren Qualitäten:* Top-Weine strahlen auf die gesamte Weinbranche aus, denn sie verkörpern Kultur, besitzen Aura und stellen Werte dar. Sie sind deshalb für den Weinkenner erstrebenswert und setzen die Zielmarken für steigende Ansprüche. Dies führt dazu, dass die Marktbearbeitung vom Segment der hochwertigen Weine aus erfolgen muss. Der Hawesko-Konzern ist deshalb seit Jahren auf dieses Segment fokussiert.
- *Pflege der Beziehungen zu den besten Weinproduzenten der Welt:* In den Sortimenten des Hawesko-Konzerns befinden sich mehr als 4.000 Exklusivitäten. Die angemessene Pflege und Weiterentwicklung des Sortiments kann nur in einem ständigen und lebendigen Austausch mit den Produzenten geschehen, der Markttrends identifiziert und aktuelle Entwicklungen thematisiert. Dieser Dialog schafft die Vertrauensbasis, die die besten Produzenten bindet und dadurch dem Konzern Zugang zu den besten Weinen verschafft.
- *Value for money – keine Billigpreispolitik:* Der Hawesko-Konzern bietet seinen Kunden hochwertige Produkte und entsprechenden Service zu fairen Preisen, seinen Lieferanten eine kompetente und differenzierte Vermarktung. Sie hebt sich bewusst ab vom Massenvertrieb billiger Ware. Sein erfolgreiches Bemühen um Qualität sowie darum, für die Branche Maßstäbe zu setzen, wird auch durch zahlreiche Auszeichnungen dokumentiert.
- *Schwerpunkt deutscher Markt:* Der deutsche Weinmarkt gehört in den Preisklassen über € 4,00 pro Flasche zu den größten der Welt. Aktuelle Schätzungen, etwa des International Wine and Spirits Record, gehen von einem weiteren Wachstum in den kommenden Jahren aus. Aufgrund ihrer jahrzehntelangen Präsenz auf diesem Markt haben sich die einzelnen Tochterunternehmen des Hawesko-Konzerns eine starke Marktposition erarbeitet: Geschäftsbeziehungen mit mehr als

zwei Millionen weinbegeisterten Kunden wurden über die Jahre hindurch aufgebaut und gepflegt. Damit ist der Hawesko-Konzern für die Produzenten bereits heute der wichtigste Zugang zu den Konsumenten hochwertiger Weine in Deutschland. Trotz der starken Stellung im Inland baut der Hawesko-Vorstand die Geschäftsaktivitäten außerhalb Deutschlands konsequent aus und sucht aktiv nach sinnvollen Ergänzungen im Ausland.

- *Profitables Wachstum:* Um im Prozess des Unternehmenswachstums die Profitabilität zu erhalten, betreibt der Hawesko-Konzern systematisch Neukundengewinnung und entwickelt und realisiert fortlaufend neue Vertriebs- und Vermarktungskonzepte.

DREI SELBSTSTÄNDIGE GESCHÄFTSSEGMENTE

Der Hawesko-Konzern ist in drei Geschäftssegmente gegliedert: Facheinzelhandel, Großhandel/Distribution und Versandhandel; darüber hinaus existiert ein Bereich »Sontiges«. Nähere Informationen enthält die Segmentberichterstattung unter Textziffer 42 des Konzernanhangs. In drei Segmenten des Weinhandels aufgestellt zu sein, bedeutet für den Konzern eine gewisse Risikostreuung und macht sein Geschäftsmodell entsprechend robust.

Der Hawesko-Konzern ist dezentral organisiert. Die Hawesko Holding AG ist als Konzernmutter selbst nicht operativ tätig, sondern nimmt steuernde Aufgaben im Bereich der Unternehmensstrategie, der zentralen Finanzierung und des zentralen Cash-Managements sowie des Risikomanagements wahr: Möglichst viele Entscheidungen des operativen Geschäfts werden dezentral auf Ebene der jeweiligen Tochtergesellschaft gefällt und ausgeführt. Diese Organisationsstruktur ist deswegen vorteilhaft, weil sie der Tatsache Rechnung trägt, dass das Weingeschäft wesentlich als »people business« funktioniert: Es kommt wesentlich auf Pflege und Nutzung persönlicher Kontakte sowohl zu den Produzenten als auch zu den Kunden an.



Facheinzelhandel

Unter dem Marktauftritt *Jacques' Wein-Depot* richtet sich der Facheinzelhandel strategisch an den folgenden Koordinaten aus:

- **Zielgruppe:** Das Segment zielt auf kaufkräftige Privatkunden mit gehobenem Bildungsniveau (Schwerpunkt bei 35- bis 60-Jährigen), die die Welt des Weins weiter entdecken wollen. Sie kennen bereits Rebsorten und Anbauregionen und bevorzugen komplexe, interessante Weine. *Jacques'* bietet ihnen unter dem Motto »Probieren wie beim Winzer« die Möglichkeit, ca. 200 Weine des Angebots probeweise zu verkosten – ein Modell, das Zwanglosigkeit und Vergnügen am Umgang mit Wein betont.
- **Marktsegment:** gehobene, exklusiv bei *Jacques'* erhältliche Weine geprüfter Qualität; Durchschnittswert über € 6,00 pro Flasche, bei einer Schwerpunktpreislage zwischen € 4,00 und € 8,00.
- **Vertrieb:** Es besteht ein System aus selbstständigen Partnern (Handelsvertretern), die die vom Konzern angemieteten und ausgestatteten *Jacques' Wein-Depots* vor Ort eigenverantwortlich führen. Engagement und Kompetenz dieser Partner sind ein wichtiges Moment des Unternehmenserfolgs.
- **Wachstum:** durch Gewinnung von Neukunden für die existierenden Depots (die Werbemaßnahmen dafür erfolgen von der Zentrale aus), durch Fortentwicklung des Onlineshops und dessen Verlinkung mit dem stationären Konzept, um den Ausbau zum Multichannel-Konzept in Kommunikation und Verkauf voranzubringen, durch Optimierungen des Depotnetzes mit Standortverlegungen sowie durch moderate Expansion des Netzes mit Neueröffnungen.

Großhandel/Distribution

Dieses Segment besteht aus mehreren Tochtergesellschaften, die sich jeweils auf bestimmte Produktbereiche spezialisiert haben und eigene Auftritte pflegen. Sie sind bestrebt, kompetente Partner sowohl für anspruchsvolle Produzenten als auch für anspruchsvolle Wiederverkäufer zu sein.

- **Zielgruppe:** Gastronomie, spezialisierter Fachgroß- und Einzelhandel, Warenhäuser sowie die gehobenen Segmente des Lebensmitteleinzelhandels.
- **Marktsegment:** gehobene und Premium-Weine; Durchschnittswert (Großhandel) rund € 7 pro Flasche, bei einer Bandbreite zwischen € 2,00 und € 1.000,00.
- **Vertrieb:** Handelsagenturen, eigene Außendienstmitarbeiter und Direktverkauf per Versand.
- **Wachstum:** durch Neukundengewinnung auf Basis der besonderen Attraktivität des viele namhafte Exklusivitäten enthaltenden Sortiments sowie durch Ausbau der Aktivitäten im Ausland (insbesondere in den Nachbarländern Deutschlands sowie mit Bordeauxweinen älterer Jahrgänge).

Versandhandel

Das Versandhandelssegment besteht aus den Tochtergesellschaften *Carl Tesdorpf – Weinhandel zu Lübeck*, *Hanseatisches Wein- und Sekt-Kontor* und *The Wine Company*, die seit Herbst 2010 den schwedischen Markt von Hamburg aus bedient. Seit 2012 komplettiert *Wein & Vinos* mit seinem E-Commerce-Vertrieb von spanischen Weinen das Versandhandelsangebot des Hawesko-Konzerns.

- **Zielgruppe:** Das Segment ist ausgerichtet auf Privatkunden, die hohe Ansprüche an Wein stellen, sich als kultivierte Genießer verstehen und den Komfort zu schätzen wissen, einfach und bequem erlesene Weine aus aller Welt von zu Hause aus zu bestellen und sich nach Hause liefern zu lassen. Darüber hinaus wendet sich das Angebot an Geschäftskunden, die Kundenpräsente, insbesondere zu Weihnachten, suchen.
- **Marktsegment:** gehobene und Premium-Weine; Durchschnittswert rund € 8 pro Flasche, bei einer Bandbreite von € 4,00 bis € 1.000,00.

- **Vertrieb:** Zweimal jährlich wird ein Hauptkatalog (Ausgabe Frühling/Sommer bzw. Herbst/Winter) an den Kundenstamm versandt, ergänzt durch etwa 20 kleinere Werbemailings im Jahresverlauf, in denen jeweils besondere Offerten vorgestellt werden. Neben den etablierten Onlineshops und Newslettern nutzen die jeweiligen Tochtergesellschaften mit zahlreichen Social-Media-Angeboten auch die Möglichkeiten des Web 2.0.
- **Punktuelle Ausbau:** Der Versandhandel hat in seinem relevanten Markt bereits einen hohen Marktanteil (über 50 %) in Deutschland erreicht. Neben der permanenten Optimierung wird hier das Geschäft punktuell ausgebaut und zunehmend mit E-Commerce-Konzepten bearbeitet. Dabei steht die Erschließung neuer Kundengruppen im Vordergrund. Die Einbeziehung von *Wein & Vinos* in den Konzern hat dieser Entwicklung zusätzlichen Schub verliehen. Der Vertrieb nach Schweden durch die Tochtergesellschaft *The Wine Company* soll weiter ausgebaut werden.

STRATEGISCHE WACHSTUMS- UND RENDITEZIELE, FINANZIERUNGSZIELE

Die Wachstums- und Renditeziele des Hawesko-Konzerns sind folgende:

- **Umsatz:** Das Umsatzwachstum des Hawesko-Konzerns soll stets höher sein als das des Gesamtmarktes. Auch dann, wenn der Gesamtmarkt keine Zuwächse aufweist, soll der Umsatz des Konzerns wachsen. Somit besteht das Ziel der permanenten Ausweitung des Marktanteils des Hawesko-Konzerns.
- **Umsatzrendite:** Im Jahr 2000 erfolgte die langfristige Zielsetzung, die EBIT-Marge auf nachhaltig 7 % zu erhöhen.
- **Kapitalumschlag:** Im Jahr 2000 erfolgte die langfristige Zielsetzung, den Kapitalumschlag auf einen Faktor über 1,3 zu steigern.
- **ROCE:** 2005 setzte der Hawesko-Konzern sich das langfristige Ziel, eine Return-On-Capital-Employed-Mindestrendite von 16 % stets zu erreichen.

Internes Steuerungssystem, Kennzahlen

Die finanzwirtschaftliche Steuerung im Hawesko-Konzern richtet sich an dem Grundgedanken aus, profitabel zu wachsen und den Unternehmenswert systematisch und nachhaltig zu steigern. Zu wichtigen Zielgrößen des internen Steuerungssystems zählen daher Umsatz- und Ergebnisentwicklung. Als Steuerungskennziffern für die Ergebnisentwicklung werden im Konzern die Gewinngröße EBIT (Ergebnis vor Zinsaufwand und Steuern) und die EBIT-Marge sowie deren Entwicklung verwendet; sie messen den kurzfristigen operativen Erfolg des Konzerns und der einzelnen Segmente. Um die Rentabilität der Geschäftsentwicklung im Verhältnis zum erforderlichen Kapitaleinsatz laufend zu messen, nutzt der Konzern die Kennzahl Return On Capital

Employed (ROCE). Ziel des Hawesko-Konzerns ist es, die aus dem Kapitalmarkt abgeleiteten Kapitalkosten (vgl. unter »Finanzlage«, S. 35) in allen Segmenten des Konzerns zu verdienen. Damit verankert der Konzern sein Ziel, nur in Geschäftsfelder zu investieren, die langfristig Wert schaffen und damit ihre Kapitalkosten übertreffen. ROCE wird im Hawesko-Konzern wie folgt errechnet: EBIT dividiert durch den Durchschnitt des eingesetzten Kapitals (Capital Employed), also durch Bilanzsumme zuzüglich aktivierter Mietverpflichtungen abzüglich zinsloser Verbindlichkeiten und Rückstellungen sowie liquider Mittel.



Die ROCE-Kennzahlen der Geschäftssegmente und des Konzerns sind die folgenden:

ROCE	2009	2010	2011	2012	Erwartete Mindestrendite
	Facheinzelhandel	42 %	41 %	43 %*	40 %
Großhandel/Distribution	14 %	24 %	21 %	16 %	> 17 %
Versandhandel	26 %	27 %	28 %	16 %	> 22 %
Konzern	22 %	25 %	25 %	19 %	> 16 %

* Vorjahresausweis entsprechend vorzeitiger Anwendung IAS 19 (revised) angepasst, vgl. Tz. 2 im Konzernanhang

Zusätzlich zu dieser wertorientierten Kennzahl dient der Free-Cashflow als liquiditätsorientierte Steuerungsgröße, um auch in Zukunft ausreichende Mittel für den laufenden Geschäftsbetrieb und künftiges Wachstum zu gewährleisten und um weiterhin eine dem Gewinn je Aktie angemessene Dividende zahlen zu können. Dafür sind eine nachhaltige

Optimierung des Working Capital und ein effektives Management von Investitionen entscheidend (vgl. unter »Leitung und Kontrolle«, S. 45). Ziel des Konzerns ist es, dauerhaft eine Kapitalstruktur und ein Verhältnis der Netto-Finanzverbindlichkeiten zu EBITDA sicherzustellen, die jeweils einem Banken-Rating im Bereich »Investment Grade« entsprechen.

GESCHÄFTSVERLAUF 2012 IM ÜBERBLICK

Die Hawesko Holding AG konnte in diesem Geschäftsjahr wieder einen insgesamt erfolgreichen Geschäftsverlauf verzeichnen. Der Konzern hat allgemein im ersten Halbjahr stark von der Auslieferung des Bordeaux-Jahrgangs 2009 profitiert. Neben dem organischen Wachstum führte die Ersteinbeziehung des Spanienwein-Spezialisten *Wein & Vinos* zu einem Umsatzplus von 34 % im Segment Versandhandel. Ebenfalls erfreulich entwickelte sich das stationäre Geschäft von *Jacques' Wein-Depot*: Der Umsatz stieg um 3,8 % beziehungsweise um 2,4 % auf vergleichbarer Fläche. Zudem wurden die Weichen für eine weitere Verzahnung von Online- und Offline-Geschäft gestellt.

Das Segment Großhandel entwickelte sich hingegen schwächer als im Vorjahr, da im Fernen Osten die Nachfrage nach Spitzenweinen aus dem Bordeaux nach dem Boom der Jahre 2010 und 2011 praktisch zum Erliegen kam. Darüber hinaus blieb im wichtigen vierten Quartal der Geschäftsverlauf für den Konzern hinter den Erwartungen zurück – sehr späte Bestelleingänge im Weihnachtsgeschäft und eine Softwareumstellung im Versandhandel wirkten hier belastend. Die negativen Einmaleffekte im Geschäftsjahr 2012 haben zu einem geringfügigen Rückgang des operativen Ergebnisses (EBIT) geführt. Diese wurden im Netto-Ergebnis durch außerordentliche positive Effekte im Finanzergebnis aufgefangen. Der Hawesko-Konzern verfügt weiterhin über eine solide finanzielle Basis. Sein strategischer Fokus richtet sich nach wie vor auf eine weitere Stärkung der Marktposition und eine Fortsetzung des Wachstums im In- wie im Ausland.

Für das Jahr 2012 wurden im Geschäftsbericht 2011 die folgenden Ziele bzw. langfristigen Renditeziele kommuniziert und realisiert bzw. nicht realisiert:

	Zielsetzung	2012	Zielerreichung
Umsatz	Umsatzplus im klar zweistelligen Prozentbereich gegenüber dem Vorjahreswert (€ 411 Mio.); stärkeres Wachstum als der deutsche Weinmarkt (2012: 1,2 %)	€ 448,6 Mio. (+9,0 % im Inland +12,9 %)	-
EBIT	Steigerung des operativen Ergebnisses (EBIT) im merklich zweistelligen Prozentbereich gegenüber dem Vorjahreswert (€ 26,8 Mio.)*	€ 26,1 Mio. (-2,3 %)	-
EBIT-Marge	Nachhaltige Marge von 7 % vom Umsatz	5,8 %	-
Kapitalumschlag	Nachhaltige Steigerung auf einen Faktor über 1,3	1,9	✓
ROCE	Erreichung der langfristigen Mindestzielrendite (16 %)	19 %	✓
Free-Cashflow	Free-Cashflow von € 7–8 Mio. nach Auszahlung für den Mehrheitserwerb an <i>Wein & Vinos</i> (Vorjahr: € 12,3 Mio.)	€ -8,6 Mio.	-

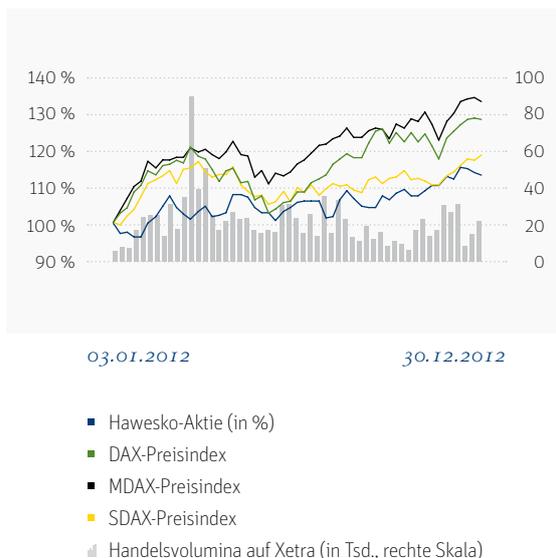
* EBIT 2011 revidiert von € 26,7 Mio. entsprechend der vorzeitigen Anwendung von IAS 19 (revised), vgl. Tz. 2 im Konzernanhang

Dass der Umsatzzuwachs die ursprünglichen Erwartungen nicht erreicht, ist vor allem darauf zurückzuführen, dass im Großhandelssegment die französische Tochtergesellschaft *Château Classic* sehr stark unter dem Stillstand der Nachfrage für Spitzenbordeauxweine in Fernost litt und mit einem Umsatz von € 12 Mio. nicht wie erwartet den Vorjahresumsatz von € 27 Mio. halten konnte. Aufgrund des dadurch nicht realisierten Rohertrags sowie aufgrund von Belastungen durch das im Versandhandelssegment

untypisch verlaufene Jahresendgeschäft blieb das EBIT mit € 26,1 Mio. hinter dem Vorjahr zurück. Damit konnte auch die langfristige Zielsetzung von 7 % bei der EBIT-Marge nicht erreicht werden. Dagegen wurde das Mindestziel für Return On Capital Employed (ROCE) erneut übertroffen. Der Free-Cashflow erreichte mit € -8,6 Mio. die Zielbandbreite von € 7–8 Mio. nicht, da sich einerseits das Ergebnis unter dem Zielniveau befand und andererseits der Warenbestand zum Jahresende höher als erwartet war.



KURSENTWICKLUNG HAWESKO-AKTIE/HANDELSVOLUMINA



KENNZAHLEN ZUR AKTIE (in €)



ENTWICKLUNG DES AKTIENKURSES UND KAPITALMASSNAHMEN

Auf den deutschen Aktienmärkten war 2012 insgesamt ein sehr gutes Jahr. Der Deutsche Aktienindex DAX startete mit knapp über 6.000 Punkten ins Jahr und schloss am Jahresende mit 7.600 Punkten – eine Jahresperformance von knapp 30 %. Dazwischen lag ein Abrutschen auf unter 6.000 Punkte Anfang Juni, gefolgt von einer fulminanten Erholung und einem Aufwärtstrend, der bis zum Jahresende anhielt. Der Leitindex der Eurozone, der EURO STOXX 50, stieg im gleichen Zeitraum nur um 10 %. Die Gründe für diese Entwicklung liegen mit der europäischen Schuldenkrise eher im politischen Bereich als bei den Fundamentaldaten der Unternehmen. Die deutschen Nebenwerteindizes bewegten sich fast synchron zum DAX: Der MDAX avancierte bis Jahresende auf knapp 12.000 Punkte, was einem Gewinn von ebenfalls rund 30 % im Jahresvergleich entspricht, der SDAX verbuchte ein Plus von 17 % und beendete 2012 mit einem Jahresschlussstand von 5.249 Punkten.

Die Hawesko-Aktie wird im deutschen Auswahlexindex für kleinere Unternehmen (SDAX) geführt.

Der Kurs der Aktie der Hawesko Holding AG notierte zum Jahresultimo 2011 bei € 35,23 und lag am letzten Handelstag des Jahres 2012 bei € 40,06. Mit diesem Anstieg von

14 % im Berichtsjahr hat die Hawesko-Aktie mit dem SDAX Schritt gehalten. Über einen längeren Zeithorizont hat sie sich im Vergleich zum SDAX sogar besser geschlagen. Im Jahrzehnt von 2002 bis 2012 ist die Hawesko-Aktie um 450 % gestiegen, das sind im Durchschnitt gut 16 % pro Jahr. Der SDAX ist im gleichen Zeitraum um 259 % gestiegen, was einem Plus von knapp 10 % pro Jahr entspricht. Hawesko-Aktionäre konnten zudem 2012 eine Dividende von € 1,60 vereinnahmen und somit einen laufenden Ertrag verbuchen – wie in jedem Jahr seit dem Börsengang 1998. Für das abgelaufene Geschäftsjahr wird der Hauptversammlung eine Dividende von € 1,65 pro Aktie vorgeschlagen.

Im Geschäftsjahr 2012 waren Finanzierungsmaßnahmen von strategischer Bedeutung wie Kapitalerhöhungen oder die Ausgabe von Anleihen nicht notwendig. Der zum 2. Januar 2012 vollzogene Mehrheitserwerb der Firma *Wein & Vinos* erfolgte über bilaterale Kreditvereinbarungen mit deutschen Kreditinstituten erster Bonität. Eine Ermächtigung zum Rückkauf eigener Aktien liegt nicht vor.

Die Gesamtzahl der Aktien betrug während des Jahres unverändert 8.983.403 Stück, wie im Vorjahr.

ANGABEN ZUR AKTIE

Jahresanfangskurs	in €	35,04
Marktkapitalisierung (Jahresanfang)	in Mio. €	314,8
Jahresschlusskurs	in €	40,06
Marktkapitalisierung (Jahresende)	in Mio. €	359,9
Höchststand (18. Dezember)	in €	41,60
Tiefststand (24. Januar)	in €	32,26
Ø Tagesumsatz	Anzahl Aktien	5.572
WKN		604270
ISIN		DE0006042708
Börsenkürzel		HAW
Handelsplätze		Frankfurt (Xetra), Hamburg
Marktsegment		Prime Standard
Reuters		HAWG.de
Bloomberg		HAW:GR
Indizes		SDAX

INVESTOR RELATIONS

Die Investor-Relations-Aktivitäten des Hawesko-Konzerns sind so konzipiert, dass ein kontinuierlicher Dialog mit Fondsmanagern und anderen institutionellen Investoren sowie mit weiteren Teilnehmern und Vertretern des Kapitalmarktes gepflegt wird. In diesem Dialog werden die Geschäftslage des Konzerns und die Erwartungen seines Managements diskutiert. Zum Aktionärskreis der Hawesko Holding AG gehören institutionelle Anleger in Deutschland, Großbritannien, Frankreich, Österreich, der Schweiz, den skandinavischen Ländern, Spanien und den USA. 2012 fanden insgesamt 80 Einzelgespräche (Vorjahr: 95) mit institutionellen Investoren statt, sowohl in der Konzernzentrale wie auch auf Roadshows; an 57 (Vorjahr: 44) dieser Gespräche war ein Vorstandsmitglied beteiligt. Die Hawesko Holding AG führte darüber hinaus in Frankfurt am Main, Hamburg, München und Zürich sowie im Rahmen eines

Aktienforums der Deutschen Schutzvereinigung für Wertpapierbesitz (DSW) in München insgesamt neun (Vorjahr: elf) Firmenpräsentationen durch und stellte sich im Rahmen von Roadshows bei Investoren in Genf, Frankfurt, Kopenhagen, Helsinki und London vor. Wie in der Vergangenheit wurde die Entwicklung der Hawesko Holding AG auch 2012 von einer Reihe namhafter Häuser regelmäßig verfolgt, darunter Bankhaus Lampe, Close Brothers Seydler Research, Commerzbank, Deutsche Bank, DZ BANK, GSC Research, M.M.Warburg & CO, Montega sowie Silvia Quandt & Cie.

ERTRAGS-, FINANZ- UND VERMÖGENSLAGE

ERTRAGSLAGE

Akquisition von Wein & Vinos und herausragendes Subskriptionsgeschäft treiben Konzernwachstum im Inland weiter an – schwache Auslandsnachfrage nach älteren Bordeauxweinen

Der Netto-Umsatz des Hawesko-Konzerns stieg 2012 um 9,0 % von € 411,4 Mio. auf € 448,6 Mio. Dabei entfielen 33 % auf Weine aus Frankreich (Vorjahr: 39 %), ca. 29 % auf solche aus Italien (Vorjahr: 30 %), ca. 17 % auf Gewächse aus Spanien (Vorjahr: 9 %) und ca. 8 % auf Produkte aus Deutschland (Vorjahr: 8 %). Etwa 89 % des Umsatzes wurden in Deutschland erzielt – der hiesige Zuwachs betrug 12,9 % gegenüber dem Vorjahr. Die Absatzmenge belief sich auf insgesamt 68 Millionen Flaschen bzw. Einheiten (Vorjahr: 63 Millionen).

Die Umsatzsteigerung im Konzern geht hauptsächlich auf die Erstkonsolidierung des Spanienwein-Spezialisten *Wein & Vinos* zurück. Bereinigt um diese erstmaligen Verkaufserlöse ergibt sich eine Umsatzzunahme von gut 1 %, zusätzlich bereinigt um den Umsatzrückgang bei *Château Classic* – der 2012 außerordentlich hoch ausfiel – ist der Konzernumsatz um gut 5 % gestiegen. Die Konzernumsatzentwicklung profitierte von der Auslieferung des Bordeaux-Jahrgangs 2009,

von der Intensivierung der Marktauftritte in Schweden und in der Schweiz, von der engeren Bindung bereits bestehender Kunden, vom Ausbau des Onlinegeschäfts sowie von der stetigen Neukundengewinnung.

Aufgrund der deutlich höheren Verkaufserlöse der Endkundensegmente Versand- und Facheinzelhandel kletterte die Rohertragsmarge strukturbedingt im Konzern: Sie betrug im Berichtsjahr 40,7 %, nach 39,6 % im Vorjahr.

Der Personalaufwand gliedert sich in Löhne und Gehälter sowie in gesetzliche, tarifliche und freiwillige Sozialaufwendungen. Er nahm im Berichtsjahr von € 40,2 Mio. (Vorjahresausweis: € 40,3 Mio. entsprechend vorzeitiger Anwendung IAS 19 (revised) angepasst) auf € 45,9 Mio. zu, in erster Linie bedingt durch die Erstkonsolidierung von *Wein & Vinos*. Darüber hinaus kam in Zusammenhang mit der Entwicklung von Projekten vor allem im E-Commerce und in neuen Auslandsmärkten im übrigen Versandhandelssegment zusätzliches Personal zum Einsatz. Die Personalaufwandsquote erhöhte sich von 9,8 % vom Umsatz im Vorjahr auf 10,2 % im Geschäftsjahr 2012.



KONZERNUMSATZ NACH SEGMENTEN (in Mio. €)



Die Werbeaufwendungen kletterten gegenüber dem Vorjahr um € 5,7 Mio. auf € 39,7 Mio. Der Anstieg war bedingt durch die Erstkonsolidierung von *Wein & Vinos* sowie die weitere Entwicklung des Marktauftritts in Schweden unter *The Wine Company*, die intensivierete Neukundengewinnung und die Reaktivierung ehemaliger Kunden. In Prozent des Umsatzes ist dies ein Wert von 8,9 % (Vorjahr: 8,3 %). Überdies wurde die Basis für weiteres Wachstum durch die Neukundenakquise noch verbreitert: Der Konzern hat 2012 rund 320.000 Neukunden in den Endkundensegmenten hinzugewonnen (Vorjahr: 230.000), davon rund 90.000 Erstkäufer bei *Wein & Vinos*. Die Versandkosten stiegen im Hawesko-Konzern umsatzbedingt um € 3,9 Mio. auf € 19,1 Mio. Die Versandkostenquote erhöhte sich infolge der Erstkonsolidierung von *Wein & Vinos* sowie durch die umfangreicheren Aktivitäten in Schweden von 3,7 % im Vorjahr auf 4,3 % in der Berichtsperiode.

Konzern-EBIT durch Umsatzrückgang bei Château Classic und böhere Investitionen in den Geschäftsausbau knapp unter Vorjahr

Das Ergebnis der betrieblichen Tätigkeit (EBIT) des Hawesko-Konzerns belief sich im Berichtsjahr auf € 26,1 Mio. (Vorjahr: € 26,8 Mio. revidiert von € 26,7 Mio. entsprechend der vorzeitigen Anwendung von IAS 19 (revised), vgl. Tz. 2 im Konzernanhang). Dies entspricht einer operativen Marge von 5,8 % vom Umsatz (2011: 6,5 %). Bereinigt um die Erstkonsolidierung von *Wein & Vinos* ergäben sich € 25,2 Mio. (EBIT-Marge: 6,1 %), zusätzlich bereinigt um das Geschäft von *Château Classic* belief sich das EBIT auf € 26,5 Mio. (EBIT-Marge: 6,5 %). Positive Effekte in Bezug auf das absolute EBIT ergaben sich aus den Ausweitungen der Verkaufserlöse der Endkundensegmente, insbesondere durch die Ersteinbeziehung von *Wein & Vinos*, sowie – mit Ausnahme von *Château Classic* – des Großhandelssegments. Dem standen ein operativer Verlust bei *Château Classic* sowie höhere Aufwendungen in den anderen Konzernteilen für den Geschäftsausbau und für Investitionen in die Servicequalität gegenüber.

ERGEBNISENTWICKLUNG

in Mio. €/in %	2009	2010	2011*	2012
EBITDA	27,1	31,3	32,1	33,3
- Veränderung gegenüber Vorjahr	-9,6 %	+15,4 %	+2,5 %	+4,0 %
- EBITDA-Marge	8,0 %	8,3 %	7,8 %	7,4 %
EBIT	22,4	25,7	26,8	26,1
- Veränderung gegenüber Vorjahr	-12,2 %	+15,0 %	+4,0 %	-2,3 %
- EBIT-Marge	6,6 %	6,8 %	6,5 %	5,8 %
EBT	19,8	27,5	26,3	30,3
- Veränderung gegenüber Vorjahr	-11,0 %	+39,1 %	-4,4 %	+15,2 %
- EBT-Marge	5,8 %	7,3 %	6,4 %	6,8 %
KONZERNJAHRESÜBERSCHUSS OHNE ANTEILE NICHT BEHERRSCHENDER GESELLSCHAFTER	13,1	20,0	17,9	22,5
- Veränderung gegenüber Vorjahr	-10,3 %	+52,5 %	-10,5 %	26,0 %
- Netto-Marge	3,9 %	5,3 %	4,4 %	5,0 %

* 2011 revidiert durch vorzeitige Anwendung von IAS 19 (revised), vgl. Tz. 2 im Konzernanhang

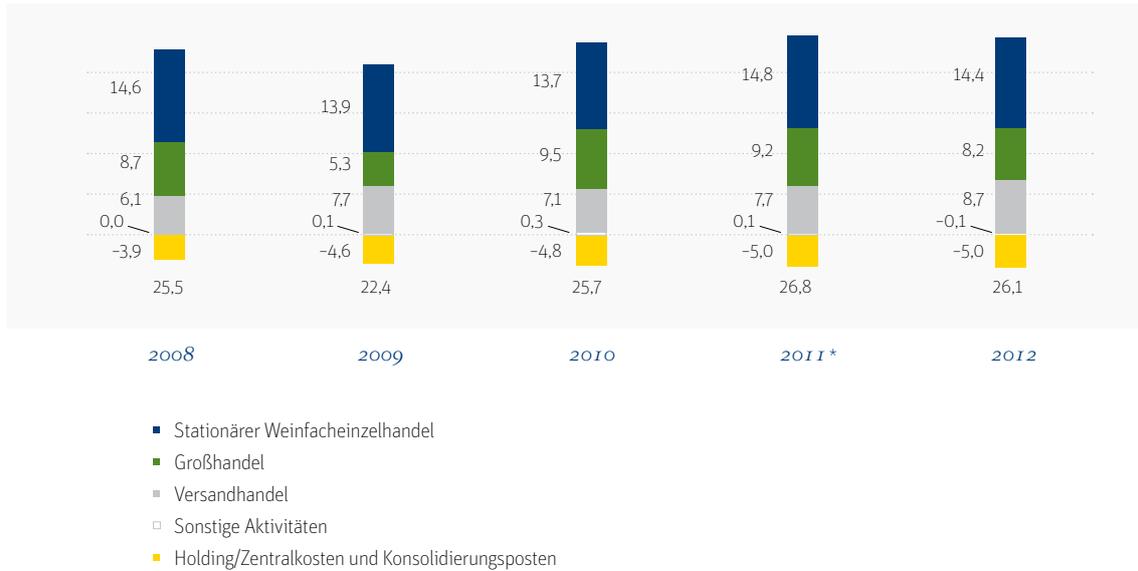
KOSTENSTRUKTUR

in % vom Umsatz	2009	2010	2011	2012
Personalkosten	-9,9 %	-9,9 %	-9,8 %	-10,2 %
Werbekosten	-8,2 %	-8,2 %	-8,3 %	-8,9 %
Versandkosten	-3,4 %	-3,4 %	-3,7 %	-4,3 %
Sonstige betriebliche Erträge und Aufwendungen (Saldo)	-11,4 %	-9,9 %	-10,0 %	-9,9 %
Abschreibungen	-1,4 %	-1,5 %	-1,3 %	-1,6 %
SUMME	-34,3 %	-32,9 %	-33,1 %	-34,9 %

EBIT-MARGEN

in % vom Umsatz	2009	2010	2011	2012
Stationärer Weinfacheinzelhandel	12,1 %	11,8 %	12,1 %	11,3 %
Großhandel	4,2 %	5,8 %	5,1 %	4,6 %
Versandhandel	8,0 %	7,1 %	7,1 %	6,0 %

KONZERN-EBIT NACH SEGMENTEN (in Mio. €)



* 2011 revidiert durch vorzeitige Anwendung von IAS 19 (revised), vgl. Tz. 2 im Konzernanhang

Facheinzelhandel:
Erneut mehr aktive Kunden durch stetige Optimierung des Filialnetzes sowie Maßnahmen zur Kundenbindung und zur Neukundengewinnung

Der Netto-Umsatz des Geschäftssegments Stationärer Weinfacheinzelhandel (*Jacques' Wein-Depot*) konnte im Berichtsjahr um 3,8% auf € 126,8 Mio. gesteigert werden. Nach Flächenbereinigung ergab sich ein Umsatzzanstieg von 2,4%. Der Ausbau der Werbeansprache sowie Maßnahmen zur Kundenbindung und zur Neukundengewinnung führten zu einem Anstieg bei der Zahl der aktiven Kunden, so dass die Zuwachsraten beim Umsatz den Durchschnitt der letzten zehn Jahre leicht übertreffen konnte.

Das Wachstum in der Berichtsperiode war die Folge eines Anstiegs bei der Anzahl der Kaufvorgänge: sie konnte um gut 3% erhöht werden. Hierzu trugen insbesondere die höhere Werbeauflage bei den Stammkäufern, die erfolgreiche Neukundengewinnung und die Reaktivierung ehemaliger Kunden ihren Teil bei. Der Durchschnittsbönb hat sich behauptet und lag nahezu auf dem Vorjahresniveau.

2012 akquirierte *Jacques' Wein-Depot* 103.000 neue Kunden (Vorjahr: 97.000). Die Steigerung konnte vermehrt auch über den Onlineshop erzielt werden. Die Anzahl der aktiven Käufer konnte im Berichtsjahr um 7,5% auf 713.000 gesteigert werden.

Zum Ende des Berichtsjahres wurden wie im Vorjahr 282 *Jacques' Wein-Depots* betrieben, vier davon in Österreich. Per 31. Dezember 2012 waren darüber hinaus zwei weitere Depots angemietet. Es wurden drei Ladengeschäfte eröffnet, zwei erfolgreich verlegt sowie drei geschlossen. Die Modernisierung von Wein-Depots im Rahmen des Markenmanagements wurde 2011 in elf Depots durchgeführt und in der Berichtsperiode 2012 um 21 Standorte erweitert.

Das Ergebnis der betrieblichen Tätigkeit (EBIT) des stationären Handels sank im Berichtszeitraum von € 14,8 Mio. (Vorjahresausweis: € 14,7 Mio. entsprechend vorzeitiger Anwendung IAS 19 (revised) angepasst) auf € 14,4 Mio. bzw. um 2,8%. Der EBIT-Rückgang 2012 ist zum einen auf eine schwächere Handelsmarge und geringere sonstige betriebliche Erträge zurückzuführen. Zum anderen erhöhten sich zusätzlich die Partneraufwendungen durch verstärkte Investitionen in die Servicequalität.



***Großhandel/Distribution:
Einbruch der Nachfrage im Bordeaux-Weinmarkt im Ausland schwächte Umsatz und EBIT-Marge des Segments trotz Umsatzschub im Inland durch Subskriptionsgeschäft und stabile Konjunktur***

Mit € 176,4 Mio. war der Netto-Umsatz des Geschäftssegments Großhandel/Distribution im Berichtsjahr um 2,6 % niedriger als im Vorjahr. Dieser Umsatzrückgang geht fast ausschließlich auf die aus dem Bordeaux heraus operierende Tochtergesellschaft *Château Classic – Le Monde des Grands Bordeaux* zurück, die auf den Handel mit Spitzenweinen der Region spezialisiert ist. Im Fernen Osten kam die Nachfrage nach Spitzenweinen aus dem Bordeaux nach einem Boom in den Jahren 2010 und 2011 praktisch zum Erliegen: Nach einem Vorjahresumsatz von € 26,6 Mio. erzielte diese Tochtergesellschaft im Berichtsjahr € 11,6 Mio. Bereinigt um das Ergebnis von *Château Classic* konnte jedoch ein Wachstum im Segment verzeichnet werden. Dieses ist begründet durch umfangreichere Subskriptionsauslieferungen des nachgefragten Bordeaux-Jahrgangs 2009 sowie durch Sonderangebote von *Weinland Ariane Abayan* zum 30-jährigen Jubiläum. Weitere Gründe für die Umsatzzunahme in diesem Vertriebskanal waren die stabile Konjunktur in Deutschland und die fortgesetzte Stärkung des Vertriebsaußendienstes im In- und Ausland, Letzteres insbesondere in der Schweiz.

Das Ergebnis der betrieblichen Tätigkeit (EBIT) im Großhandel konnte als Folge des Umsatzeinbruchs bei *Château Classic* das Vorjahr nicht erreichen: Es belief sich auf € 8,2 Mio., nach € 9,2 Mio. im Jahr davor. Die EBIT-Marge nahm aus den gleichen Gründen in diesem Vertriebskanal um 0,5 Prozentpunkte gegenüber dem Vorjahr ab und erreichte im Berichtsjahr 4,6 % (Vorjahr: 5,1 %).

***Versandhandel:
Erstkonsolidierung von Wein & Vinos und Subskriptionsgeschäft steigerten erneut Umsatz und EBIT***

Der Netto-Umsatz 2012 weitete sich im Geschäftssegment Versandhandel um 34,4 % auf € 145,3 Mio. aus. Diese Erhöhung wurde vor allem durch die erstmalige Konsolidierung von *Wein & Vinos* getragen. Bereinigt um den Erwerb ergäbe sich eine Zunahme von 4,3 % auf € 112,8 Mio. Durch die erneut gestiegene Anzahl aktiver Kunden erhöhte sich der Umsatz zusätzlich. So konnte insbesondere der im Aufbau befindliche Versandhandel nach Schweden (*The Wine Company*) auf noch niedriger Basis um knapp 70 % zulegen. Die Maßnahmen zur Neukundenakquise, insbesondere die Werbung in Zeitungen und Zeitschriften sowie in

Online-Medien, brachten den erhofften Erfolg: Das Niveau von 2011 konnte 2012 mit rund 127.000 neuen Kunden im angestammten Geschäft gehalten werden, darüber hinaus gewann *Wein & Vinos* weitere 90.000 neue Kunden hinzu (Zahlen jeweils ohne Einbeziehung der normalen jährlichen Abwanderung). Der Versandhandel verfügte per 31. Dezember 2012 über rund 676.000 aktive Käufer (davon erstmalig *Wein & Vinos*: 186.000), also solche, die in den letzten 24 Monaten mindestens eine Bestellung aufgegeben haben (Vorjahresstichtag: 460.000).

Zu den speziellen Verkaufskanälen im Versandhandelssegment gehören das Präsentgeschäft, das Subskriptionsgeschäft und der »Vino Select!«-Weinclub. Die Verkaufserlöse des Präsentgeschäfts blieben aufgrund einer geringeren Anzahl von Bestellungen sowohl von Firmen- als auch von Privatkunden hinter dem Vorjahr zurück. Der hauptsächlich in der Vorweihnachtszeit getätigte Umsatz mit Präsenten belief sich auf € 7,2 Mio., nach € 8,6 Mio. im Vorjahr. Das Subskriptionsgeschäft betrifft fast ausschließlich Spitzengewächse aus dem Bordeaux: Diese werden kurz nach der Lese vorverkauft und etwa zwei Jahre später ausgeliefert, nachdem der Wein in Flaschen abgefüllt wurde. Im Berichtsjahr realisierte das Versandhandelssegment bei der Auslieferung des nachgefragten 2009er-Jahrgangs einen Umsatz von € 5,9 Mio. (Vorjahr: € 1,5 Mio. für den 2008er-Jahrgang). Das Weinclub-Konzept »Vino Select!«, welches stetig weiterentwickelt wird, bestätigte die Verkaufserlöse des Vorjahres von € 11,7 Mio. Bei diesem Konzept erhalten die Teilnehmer vierteljährlich eine sorgfältig zusammengestellte Auswahl hochwertiger Gewächse zu einem Vorzugspreis.

Die zu 70 % gehaltene Tochtergesellschaft *Wein & Vinos* wurde ab dem 2. Januar 2012 erstmals konsolidiert. Das Geschäft von *Wein & Vinos* beruht auf zwei Säulen, einerseits dem Onlinehandel, andererseits dem klassischen Filialgeschäft, wobei der Onlinehandel im Umsatz überwiegt. Die Firma hat 2012 einen Umsatz von € 32,5 Mio. erzielt.

Die Tochtergesellschaft *Carl Tesdorpf – Weinhandel zu Lübeck* konzentriert sich auf das Spitzensegment des Weinmarktes und hat im Berichtsjahr die Fokussierung auf noch hochwertigere Weine und Raritäten im Sortiment sowie auf

besonders anspruchsvolle Weinliebhaber als Kundenzielgruppe fortgesetzt, um ihr Marktprofil weiter zu schärfen. Das Umsatzniveau des Vorjahres bei € 9 Mio. konnte gehalten werden, obwohl das Sortiment im mittelpreisigen Bereich 2012 weiter gestrafft wurde.

Der Anteil des Internets am gesamten Umsatz des Segments Versandhandel wuchs durch die erstmalige Konsolidierung von *Wein & Vinos* erneut spürbar: Er stieg von 25 % im Vorjahr auf 39 % (bereinigt: 26 %) in 2012.

Ohne Einbeziehung von *Wein & Vinos* blieb die durchschnittliche Anzahl der Flaschen pro Bestellung gegenüber dem Vorjahr konstant, der durchschnittliche Auftragswert erhöhte sich um 3 %.

Das Ergebnis der betrieblichen Tätigkeit (EBIT) des Versandhandelssegments stieg im Zuge der Erstkonsolidierung von *Wein & Vinos* auf € 8,7 Mio. (bereinigt um *Wein & Vinos*: € 7,8 Mio.), nach € 7,7 Mio. im Vorjahr. Die Erwartungen des Managements waren höher. Sehr späte Auftragseingänge hatten zur Folge, dass Umsätze teilweise nicht realisiert werden konnten. Gleichzeitig waren die Bemühungen, den Rückstand rechtzeitig vor den Feiertagen aufzuholen, mit zusätzlichen Aufwendungen verbunden.

Logistik mit geringerem operativen Ergebnis (EBIT)

Die Tochtergesellschaft *IWL Internationale Wein Logistik* in Tornesch bei Hamburg ergänzt mit ihren Logistikservices die Aktivitäten des Versand- bzw. des Großhandels. Zu einem wirtschaftlich unbedeutenden Teil werden ebenfalls logistische Dienstleistungen für Kunden außerhalb des Konzerns erbracht. *IWL* hat ein fast ausgeglichenes operatives Ergebnis (EBIT) erzielt: Es belief sich für das Geschäftsjahr 2012 auf € -0,1 Mio., nach € 0,1 Mio. im Vorjahr.

Im Konzern betragen die Holding-/Zentralkosten und Konsolidierungsposten wie im Vorjahr insgesamt € 5,0 Mio.

Konzernjahresüberschuss

Das Finanzergebnis belief sich auf einen Netto-Ertrag in Höhe von knapp € 4,2 Mio. (Vorjahr: Netto-Aufwand von € 0,5 Mio.), der sich hauptsächlich aus der Neubewertung einer finanziellen Verbindlichkeit nach IAS 39 und der Wertänderung der im Kaufvertrag *Wein & Vinos* vereinbarten variablen Kaufpreiskomponente ergab. Im Geschäftsjahr 2012 betrug das Konzernergebnis vor Ertragsteuern somit € 30,3 Mio. und lag damit um € 4,0 Mio. über dem Vorjahreswert. Die Steuerquote sank ebenfalls, vorwiegend aufgrund der oben geschilderten Vorgänge hinsichtlich Neubewertung und Anpassung der variablen Kaufpreiskomponente, von 30,9 % im Vorjahr auf 24,5 % in 2012 (vgl. Textziffer 16 des Konzernanhangs). In Verbindung mit dem höheren Ergebnis vor Ertragsteuern ergab sich ein Ergebnis nach Steuern von € 22,9 Mio. (Vorjahr: € 18,2 Mio.).

Der Konzernjahresüberschuss ohne Anteile nicht beherrschender Gesellschafter betrug im Berichtsjahr € 22,5 Mio. Bereinigt um die Neubewertung nach IAS 39 und die Anpassung der variablen Kaufpreiskomponente für *Wein & Vinos* betrug der Konzernjahresüberschuss € 17,9 Mio.; der entsprechende Vorjahreswert lag ebenfalls bei € 17,9 Mio.

Das Ergebnis pro Aktie betrug € 2,51 (bereinigt um die Neubewertung nach IAS 39 und die Anpassung der variablen Kaufpreiskomponente: € 1,99) (2011: € 1,99). Dabei wurden in beiden Berichtsjahren 8.983.403 Aktien zugrunde gelegt.

Jahresüberschuss der Hawesko Holding AG

Die Gewinn- und Verlustrechnung der Hawesko Holding AG ist maßgeblich durch die Holding-Tätigkeit der Gesellschaft geprägt und wird – anders als im Konzern – auf Grundlage des deutschen Handelsgesetzbuches (HGB) aufgestellt. Aufgrund der in Summe höheren Ergebnisse der Tochtergesellschaften verbesserte sich das Beteiligungsergebnis von € 27,6 Mio. im Vorjahr auf € 29,4 Mio. im Berichtsjahr. Abzüglich der Aufwendungen und der Steuern betrug der Jahresüberschuss € 18,0 Mio. (Vorjahr: € 19,1 Mio.). Unter Berücksichtigung des Gewinnvortrags aus dem Vorjahr in Höhe von € 1,3 Mio. und nach Einstellung von € 4,0 Mio. in die anderen Gewinnrücklagen ergibt sich ein Bilanzgewinn von € 15,2 Mio. (Vorjahr: € 15,7 Mio.).



FINANZLAGE

Grundsätze und Ziele des Finanzmanagements

Die Grundsätze und Ziele des Finanzmanagements wurden auf den Seiten 22–24 im Abschnitt »Strategie« erläutert.

Finanzierungsanalyse

Der Kapitalbedarf des Hawesko-Konzerns umfasst die Investitionen in das Anlagevermögen und die Finanzierung der operativen Geschäftstätigkeit. Dabei finanziert sich der Hawesko-Konzern im Wesentlichen über kurz- und mittelfristige Bankkredite, Finanzierungsleasing und den erwirtschafteten betrieblichen Cashflow. Zum 31. Dezember 2012 beinhalteten die Liquiditätsreserven des Konzerns flüssige Mittel von € 12,3 Mio. (Vorjahr: € 20,4 Mio.). Innerhalb unbefristeter Rahmenkredite zur Finanzierung der laufenden Geschäftstätigkeit (Working Capital) bestehen kurzfristige Kreditlinien mit einem Volumen von insgesamt € 20,0 Mio., von denen € 2,0 Mio. saisonal zur Finanzierung des Weihnachtsgeschäfts zur Verfügung stehen. Diese Kreditlinien waren per 31. Dezember 2012 zu 22 % bzw. 19 % in Anspruch genommen. Darüber hinaus bestanden langfristige Verbindlichkeiten von € 10,4 Mio. bei Kreditinstituten infolge des Mehrheitserwerbs an *Wein & Vinos*. Insgesamt

hatte der Hawesko-Konzern am 31. Dezember 2012 kurz- und langfristige Finanzschulden in Höhe von € 22,2 Mio. Davon sind € 9,5 Mio. innerhalb der nächsten zwölf Monate fällig. Die lang- und kurzfristigen Finanzschulden umfassen vor allem Bankdarlehen, welche im Rahmen von Kreditvereinbarungen mit inländischen Kreditinstituten bestehen. Die darin enthaltenen vertraglichen Verpflichtungen der Hawesko Holding AG wurden stets eingehalten. Außerdem war zu jedem Zeitpunkt im Berichtsjahr eine ausreichende Liquiditätsausstattung über die bestehenden Kreditlinien gegeben. Unter den langfristigen Finanzschulden sind Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing von € 2,2 Mio. ausgewiesen.

Die Kosten für das dem Konzern zur Verfügung gestellte Eigen- und Fremdkapital betragen nach Berechnungen des Konzerns derzeit 5,4 %. Sie ergeben sich aus den gewichteten Kosten für das Eigenkapital in Höhe von 6,1% einerseits, für das Fremdkapital in Höhe von 2,7 % andererseits. Bei der Berechnung der Eigenkapitalkosten geht der Konzern von einem langfristigen risikolosen Zinssatz von 2,0% und von einer Risikoprämie von 6,0% bei einem Beta von 0,68 aus.

ZUSAMMENSETZUNG DER FINANZVERSCHULDUNG PER 31. DEZEMBER 2012:

<i>Rundungsdifferenzen möglich</i>	<i>Kurzfristig</i>	<i>Kurzfristig</i>	<i>Langfristig</i>	<i>Langfristig</i>	<i>Insgesamt</i>
	in Mio. €	in %	in Mio. €	in %	
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	9,2	46,9	10,4	53,1	19,6
Finanzierungsleasing	0,4	15,4	2,2	84,6	2,6
INSGESAMT	9,5	42,8	12,7	57,2	22,2

ZUSAMMENSETZUNG DER FINANZVERSCHULDUNG PER 31. DEZEMBER 2011:

<i>Rundungsdifferenzen möglich</i>	<i>Kurzfristig</i>	<i>Kurzfristig</i>	<i>Langfristig</i>	<i>Langfristig</i>	<i>Insgesamt</i>
	in Mio. €	in %	in Mio. €	in %	
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	4,0	100,0	–	–	4,0
Finanzierungsleasing	0,3	10,3	2,6	89,7	2,9
INSGESAMT	4,3	62,3	2,6	37,7	6,9



Die langfristigen Kredite betreffen die Finanzierung des Kaufpreises von *Wein & Vinos* und unterliegen Vertragsklauseln, die die Einhaltung von vorgegebenen Finanzkennzahlen erfordern (financial covenants). Der Hawesko-Konzern hat diese stets erfüllt. Bei den kurzfristigen Krediten handelt es sich um rollierende Kreditaufnahmen in Schweizer Franken mit einer Laufzeit von jeweils ein bis drei Monaten. Die Konditionen der Finanzschulden und Einzelheiten zum Finanzierungsleasing sind dem Konzernanhang ab Seite 90 zu entnehmen.

Im Berichtsjahr 2012 ergab sich eine Netto-Verschuldung von € 10,7 Mio. (Vorjahr: Netto-Liquidität von € 12,7 Mio.). Ursächlich waren vorrangig die Finanzierung des Kaufpreises von *Wein & Vinos* und der Anstieg des Working Capital.

Die folgende Tabelle zeigt die Entwicklung der Netto-Verschuldung (Rundungsdifferenzen möglich):

in Mio. €	2012	2011
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	19,6	4,0
+ Finanzierungsleasing	2,6	2,9
+ Pensionsrückstellungen	0,9	0,7
= BRUTTO-VERSCHULDUNG	23,0	7,6
- flüssige Mittel	-12,3	-20,4
= NETTO-VERSCHULDUNG/ -LIQUIDITÄT	10,7	-12,7

Außerbilanzielle Finanzierungsinstrumente wie z. B. Forderungsverkäufe werden nicht genutzt.

Liquiditätsanalyse

KONZERN-CASHFLOW

in Mio. €	2012	2011
Cashflow aus der laufenden Geschäftstätigkeit	17,9	16,9
Cashflow aus der Investitionstätigkeit	-25,4	-4,1
Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit	-0,5	-17,2

Der Cashflow aus der laufenden Geschäftstätigkeit stieg konzernweit von € 16,9 Mio. im Vorjahr auf € 17,9 Mio. Dies war die Folge des höheren Ergebnisses und eines geringeren Aufbaus des Working Capital als im Vorjahr. Dem standen höhere Zahlungen für Ertragsteuern gegenüber.

Der Cashflow aus der Investitionstätigkeit enthält die Zahlung des Kaufpreises für *Wein & Vinos* (€ 21,1 Mio.), abzüglich der erworbenen Liquidität von € 1,5 Mio., und Zahlungsmittelabflüsse für Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte von € 6,3 Mio. Die Investitionen in immaterielle Vermögenswerte (€ 1,7 Mio.) betreffen im Wesentlichen solche in neue Finanz- und Warenwirtschaftssoftware im Versandhandel und Großhandel.

Die Sachanlageninvestitionen (€ 4,6 Mio.) beziehen sich in erster Linie auf den Kauf eines Grundstücks am Standort Tornesch und auf die Expansion und Modernisierung der Depots im Segment stationärer Facheinzelhandel sowie die Erweiterungs- und Ersatzinvestitionen.

Der Free-Cashflow (Summe der Cashflows aus laufender Geschäftstätigkeit und Investitionstätigkeit abzüglich Auszahlungen für Zinsen), eine wichtige Steuerungsgröße im Hawesko-Konzern, reduzierte sich von € 12,3 Mio. auf € -8,6 Mio. Darin enthalten ist die einmalige Finanzierung des Erwerbs von *Wein & Vinos*. Nach Bereinigung dieses Sachverhalts ergibt sich ein Free-Cashflow von € 11,1 Mio.

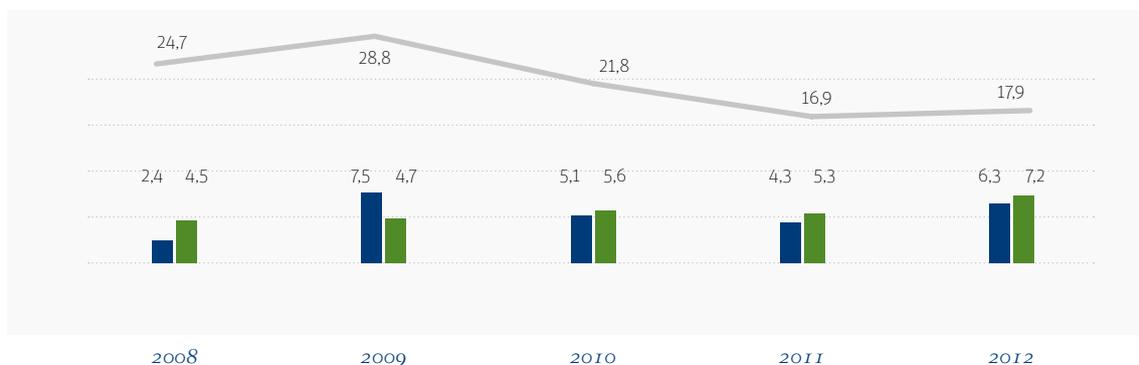
Der Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit weist hauptsächlich die Zahlung der Dividende (€ -14,4 Mio.) und die Finanzierung des Kaufpreises von *Wein & Vinos* (€ 20,0 Mio.) aus sowie die Rückzahlung von Krediten und Auszahlungen für Zinsen.

Investitionsanalyse

Der Hawesko-Konzern hat im Berichtsjahr € 6,3 Mio. in immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen investiert (Vorjahr: € 4,3 Mio.). Bezogen auf den Umsatz ergibt sich eine Investitionsquote von rund 1,4 % (Vorjahr: 1,1 %).

Die Sachanlageninvestitionen beliefen sich auf insgesamt € 4,6 Mio. (Vorjahr: € 3,7 Mio.) und wurden zum größten Teil (mit € 1,2 Mio.) in Zusammenhang mit der Modernisierung im stationären Facheinzelhandel (*Jacques' Wein-Depot*) eingesetzt. Allein € 0,4 Mio. entfallen dabei auf das Projekt zur Markenprofilierung. Die übrigen Sachanlageninvestitionen (Ersatz- und Erweiterungsinvestitionen) betragen in diesem Geschäftssegment € 0,1 Mio. Damit dem höheren Kapazitätsbedarf begegnet werden kann, hat darüber hinaus die *IWL Internationale Wein Logistik* für € 1,7 Mio. ein weiteres Grundstück gekauft, das direkt an das »Lagergrundstück« angrenzt, um das Lager bei Bedarf erweitern zu können. Daneben hat die Gesellschaft gut € 0,2 Mio. in Sachanlagen investiert. Weitere derartige Investitionen waren mit € 1,0 Mio. Ersatz- und Erweiterungsinvestitionen im Großhandel und mit € 0,4 Mio. solche im Versandhandel.

INVESTITIONEN/ABSCHREIBUNGEN/CASHFLOW (in Mio. €)



- Investitionen
- Abschreibungen
- Cashflow aus der laufenden Geschäftstätigkeit

VERMÖGENSLAGE

Die Bilanzsumme des Konzerns erhöhte sich deutlich: von € 217,1 Mio. im Vorjahr auf € 236,8 Mio. im Berichtsjahr. Dies entspricht einer Erhöhung um 9,1%. Sie war in erster Linie auf die Konsolidierung von *Wein & Vinos* zurückzuführen.

Die langfristigen geleisteten Anzahlungen auf Vorräte weisen einen starken Rückgang aus (Position »Sonstige«), da für den Bordeaux-Jahrgang 2011 eine deutlich geringere Nachfrage als für den Vorgängerjahrgang 2010 zu verzeichnen war. Der noch im Jahr 2011 langfristige Teil der Anzahlungen für den Bordeaux-Jahrgang 2010 ist zeitbedingt in die entsprechende kurzfristige Position umgegliedert worden und betrifft hauptsächlich subskribierte Bordeauxweine, insbesondere die des Jahrgangs 2010, die in den kommenden zwölf Monaten ausgeliefert werden.

Die kurzfristigen Vermögenswerte erhöhten sich von € 170,4 Mio. auf € 171,7 Mio. Die Positionen »Vorräte« und »Forderungen aus Lieferungen und Leistungen« weiteten sich ebenfalls durch die Konsolidierung von *Wein & Vinos* aus. Gegenläufig wirkte sich die oben genannte Umbuchung der subskribierten Weine des Jahrgangs 2010 aus.

Das Eigenkapital des Konzerns hat sich gegenüber dem Vorjahr von € 95,7 Mio. auf € 90,0 Mio. reduziert. Die Gewinnrücklagen sanken gegenüber dem Vorjahresstichtag um € 14,6 Mio. auf € 48,1 Mio. Dies ist auf die erstmalige, erfolgsneutrale Erfassung der finanziellen Verbindlichkeit zurückzuführen, die aus der Ausübung einer Verkaufsoption der Altgesellschafter der *Wein & Vinos GmbH* gegenüber der Hawesko Holding AG entstehen würde. Nach der Gesellschaftervereinbarung könnten die ausstehenden 30 % an *Wein & Vinos* der Hawesko Holding AG nach einem fest vereinbarten Bewertungsschema ab November 2016 angedient werden. Der angesetzte Wert repräsentiert den wahrscheinlichen Barwert dieser Verbindlichkeit im Falle ihrer Inanspruchnahme, wie von den derzeit gültigen Vorschriften der International Financial Reporting Standards (IFRS) vorgesehen. Die Eigenkapitalquote (vor Ausschüttung) liegt aus diesem Grund bei 38 % der Bilanzsumme (Vorjahr: 44 %). Durch die Erstkonsolidierung von *Wein & Vinos* stiegen die Anteile nicht beherrschender Gesellschafter stark an.

Die langfristigen Rückstellungen und Verbindlichkeiten betragen € 34,6 Mio. und stiegen damit deutlich: um € 19,7 Mio. Die langfristigen Finanzschulden erhöhten sich von € 2,6 Mio. zum Jahresstichtag auf € 12,7 Mio. infolge des Mehrheitserwerbs an *Wein & Vinos*. Die planmäßigen Tilgungen eines im Finanzierungsleasing bilanzierten Teils eines Lagergebäudes wirkten dem leicht entgegen. Die im Zusammenhang mit der Bordeaux-Subskription erhaltenen Anzahlungen sanken im Berichtsjahr; für den Jahrgang 2011 bestand eine geringere Nachfrage als für den Jahrgang 2010, der im Vorjahr in dieser Position bilanziert wurde.

Die kurzfristigen Verbindlichkeiten erhöhten sich um € 5,6 Mio. auf € 112,1 Mio. Der im Jahr 2011 noch langfristige Teil der Kundenanzahlungen für den Bordeaux-Jahrgang 2010 ist zeitbedingt in eine entsprechende kurzfristige Position im Jahr 2012 überführt worden, da die Weine innerhalb der nächsten zwölf Monate ausgeliefert werden. Die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen stiegen infolge der Umsatzausweitung im Berichtsjahr.

Die Vermögenslage wird durch die von den bilanzierten Vermögenswerten und Schulden abweichenden Marktwerte nicht wesentlich beeinflusst. Außerbilanzielle Finanzierungsinstrumente existieren nicht.

Der Kapitalumschlag erreichte wie im Vorjahr 1,9.

Wesentliche genutzte und nicht bilanzierte Vermögenswerte, die geleast oder gepachtet sind, existieren nicht. Im Facheinzelhandel werden die von *Jacques' Wein-Depot* betriebenen Läden grundsätzlich gemietet und sind daher nicht im Anlagevermögen ausgewiesen.

Zum 31. Dezember 2012 bestehen zusätzlich Haftungsverhältnisse und finanzielle Verpflichtungen gegenüber Dritten. Der Mindestbetrag nicht abgezinster künftiger Leasing- und Mietzahlungen beläuft sich auf € 12,9 Mio. (Vorjahr: € 12,6 Mio.). Die Verpflichtungen aus offenen Anzahlungen für eingegangene Subskriptionen zum 31. Dezember 2012 in Höhe von € 1,6 Mio. (31. Dezember 2011: € 2,3 Mio.) wurden Anfang 2013 ausgeglichen. Abschließend bestehen Bürgschaften von € 0,1 Mio. (31. Dezember 2011: ebenfalls € 0,1 Mio.) sowie vertragliche Verpflichtungen von € 0,3 Mio. (31. Dezember 2011: € 1,5 Mio.).



Nicht bilanzierungsfähige Vermögenswerte (»Soft Assets«)

Die wichtigsten nicht bilanzierungsfähigen immateriellen Vermögenswerte des Konzerns liegen im Bereich der Kunden- und Lieferantenbeziehungen. Hier ist insbesondere die Kundendatei zu nennen, in der ein erheblicher Teil der in Deutschland an hochwertigen Weinen Interessierten repräsentiert ist. Überdies ist die Lager- und Transportlogistik ein wesentlicher Vermögenswert.

Im Facheinzel- und im Versandhandel in Deutschland, Österreich und nach Schweden wurden 2012 knapp über 1,2 Millionen Endkunden bedient. Im Durchschnitt kauften diese Kunden für € 223 (Vorjahr: ca. € 225) netto im Jahr. Im Großhandel zählen rund 13.000 Kunden, vorwiegend in Deutschland, zum Kundenkreis; sie kommen aus dem Lebensmitteleinzelhandel, dem Weinfachhandel und der Gastronomie.

Langjährige Beziehungen zu den besten Winzern der Welt sind ein weiteres Asset im Weinhandel. Darüber hinaus bedeutungsvoll sind bei wichtigen Marken die exklusiven Vertriebsrechte in den jeweiligen Absatzmärkten. Hier verfügt der Hawesko-Konzern u. a. über die Deutschlandrechte für die Produzenten Marchesi Antinori, Baron Philippe de Rothschild, Domaines Barons de Rothschild (Lafite), Louis Jadot, Penfolds, Taittinger und Torres.

Mit seiner speziellen Logistik – d. h. Lagerung, Umschlag und Transport zum Kunden –, die dem sensiblen und hochwertigen Gut Wein angemessen ist, kann Hawesko einen großen Vorteil ausspielen. Die Versandhandelslogistik des Konzerns verfügt über ein vollklimatisiertes Lieferzentrum am Standort Tornesch bei Hamburg, dessen Abläufe den Besonderheiten des Versandhandels mit Endverbrauchern genau angepasst sind. Außerdem wird dort die Logistik für die *Wein-Wolf-Gruppe* von der *IWL Internationale Wein Logistik GmbH* abgewickelt. Die Lagerintegration führt zu Synergieeffekten aufgrund einer höheren Lagerauslastung und flexiblerer Personaldisposition durch die Bündelung von Warenströmen im Versand- und Großhandel. Im Facheinzelhandel wird dagegen größtenteils auf Dienstleistungen Dritter zurückgegriffen, da die Abläufe hier eher den verbreiteten Logistikstandards entsprechen.

STRUKTUR DER KONZERNBILANZ – AKTIVA	2012		2011	
	in Mio. €	<i>in % der Bilanzsumme</i>	in Mio. €	<i>in % der Bilanzsumme</i>
<i>Rundungsdifferenzen möglich</i>				
LANGFRISTIGE VERMÖGENSWERTE				
Immaterielle Vermögenswerte	35,8	15 %	10,7	5 %
Sachanlagen	20,5	9 %	19,9	9 %
Sonstige finanzielle Vermögenswerte	0,2	0 %	0,2	0 %
Latente Steuern	2,2	1 %	2,1	1 %
Sonstige	6,4	3 %	13,8	6 %
	65,0	27 %	46,7	22 %
KURZFRISTIGE VERMÖGENSWERTE				
Vorräte	100,0	42 %	97,0	45 %
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	52,5	22 %	47,9	22 %
Liquide Mittel und sonstige kurzfristige Aktiva	19,2	8 %	25,4	12 %
	171,7	73 %	170,4	78 %
BILANZSUMME	236,8	100 %	217,1	100 %



STRUKTUR DER KONZERNBILANZ – PASSIVA	2012		2011*	
	in Mio. €	<i>in % der Bilanzsumme</i>	in Mio. €	<i>in % der Bilanzsumme</i>
<i>Rundungsdifferenzen möglich</i>				
EIGENKAPITAL				
Gezeichnetes Kapital	13,7	6 %	13,7	6 %
Kapitalrücklage	10,1	4 %	10,1	5 %
Gewinnrücklagen	48,1	20 %	62,7	29 %
Übriges kumuliertes Eigenkapital	-0,2	-0 %	0,1	0 %
Konzernbilanzgewinn	11,6	5 %	8,3	4 %
EIGENKAPITAL DER AKTIONÄRE DER HAWESKO HOLDING AG	83,2	35 %	94,9	44 %
Anteile nicht beherrschender Gesellschafter	6,8	3 %	0,8	0 %
	90,0	38 %	95,7	44 %
LANGFRISTIGE VERBINDLICHKEITEN				
Rückstellungen	1,6	1 %	1,1	1 %
Finanzschulden	12,7	5 %	2,6	1 %
Sonstige langfristige Verbindlichkeiten und latente Steuern	20,4	9 %	11,2	5 %
	34,6	15 %	14,9	7 %
KURZFRISTIGE VERBINDLICHKEITEN				
Anteile anderer Gesellschafter am Kommanditkapital von Tochtergesellschaften	0	0 %	0	0 %
Finanzschulden	9,5	4 %	4,3	2 %
Erhaltene Anzahlungen	12,6	5 %	16,5	8 %
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	65,2	28 %	57,7	27 %
Sonstige Verbindlichkeiten	24,8	10 %	28,1	13 %
	112,1	47 %	106,5	49 %
BILANZSUMME	236,8	100 %	217,1	100 %

* gemäß vorzeitiger Anwendung IAS 19 (revised) angepasst, Tz. 2 im Konzernanhang

MITARBEITER

Die positive Entwicklung der Hawesko-Gruppe im abgelaufenen Geschäftsjahr ist nicht zuletzt auf die Kompetenz, die Erfahrung und den außerordentlichen Einsatz der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter zurückzuführen. Sie sorgen tagtäglich dafür, dass die Kunden des Konzerns sich bestens beraten und bedient fühlen und darum gerne ihren Weinbedarf bei den Konzerngesellschaften decken.

Im Konzern wurden im Geschäftsjahr 2012 durchschnittlich 847 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, überwiegend in Deutschland, beschäftigt, nach 750 im Vorjahr (inklusive quotaleinbezogener Gemeinschaftsunternehmen). Der Frauenanteil im Konzern insgesamt beträgt 45 % (Vorjahr: 50 %), bei den Führungskräften 21 % (24 %). Im Segment Versandhandel stieg die Zahl der Beschäftigten im Berichtsjahr, vor allem durch die Einbeziehung von *Wein & Vinos*. In den übrigen Bereichen des Hawesko-Konzerns bewegte sich die Mitarbeiteranzahl auf dem Niveau des Vorjahres.

Qualifizierung und Ausbildung

In allen Unternehmen des Hawesko-Konzerns hat die kontinuierliche Qualifizierung der Mitarbeiter einen hohen Stellenwert. Nur gut ausgebildete Mitarbeiter können den hohen Anforderungen der Märkte und der Kunden gerecht werden. Der Hawesko-Konzern betreibt daher sowohl eine am Bedarf orientierte Ausbildung als auch eine gezielte Weiterbildung.

Die erfolgreiche Gewinnung von Nachwuchskräften beginnt mit einem vielfältigen Angebot für Schulabsolventen. So waren im Berichtsjahr 25 Auszubildende (Vorjahr: 26) im Konzern beschäftigt. Die Ausbildung erfolgt zum einen in vorwiegend kaufmännischen Berufen wie Groß- und Außenhandelskaufmann/-frau oder Kaufmann/-frau im Dialogmarketing. Zum anderen werden aber auch Berufseinsteiger in den Fachrichtungen Informatik oder Lagerlogistik ausgebildet.

Zur Realisierung zusätzlicher Potenziale wird im Hinblick auf eine systematische Nachwuchsförderung in Kooperation mit der Nordakademie Elmshorn im dualen Studiengang Betriebswirtschaft ausgebildet. Dieser Ausbildungsgang bietet eine Alternative zum rein wissenschaftlichen Studium.

Die Weiterbildungsmaßnahmen im Hawesko-Konzern basieren auf Angeboten, die auf die Weiterentwicklung der persönlichen Leistungsprofile sowie die Persönlichkeitsentwicklung der einzelnen Mitarbeiter abzielen. Darüber hinaus werden den Mitarbeitern interne Schulungen offeriert, die hauptsächlich der Warenkunde und dem Handling von Anwendersoftware gewidmet sind. Die Aufwendungen für Aus- und Weiterbildung betragen im Berichtsjahr wie im Vorjahr € 0,2 Mio.



MITARBEITER (inklusive quotaal einbezogener Gesellschaften)**Soziale Verantwortung**

Neben der Qualifizierung zählen auch Motivation und Gesundheit aller Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter zu den entscheidenden Erfolgsfaktoren. Daher ist ein aktives Gesundheitsmanagement eine Investition in die Zukunft und inzwischen ein Bestandteil verantwortlicher und nachhaltiger Unternehmenskultur im Hawesko-Konzern.

Beispiele für die Beiträge des Unternehmens zur Gesundheitsförderung der Mitarbeiter sind der »Gesundheitstag«, eine ganztägige Informationsveranstaltung für die Mitarbeiter in Tornesch, die Bereitstellung von Frischobst in der kalten Jahreszeit sowie von Mineralwasser im Sommer und die Unterstützung bei verschiedenen Präventionsmaßnahmen.

Die Vereinbarkeit von Beruf und Familie ist dem Hawesko-Konzern ein wichtiges Anliegen. Für ihre familienfreundliche Personalpolitik erhielt die Konzernverwaltung in Tornesch 2010 das »Hamburger Familiensiegel«, eine Auszeichnung der »Hamburger Allianz für Familien«, einer gemeinsamen Initiative des Hamburger Senats und der Handwerkskammer der Hansestadt. Im Rahmen der Personalpolitik werden die Mitarbeiter individuell zu den Themen Mutterschutz, Elternzeit und Elterngeld beraten. Eltern werden flexible Arbeitszeiten, Teilzeit- und Heimarbeit sowie Unterstützung bei

der Finanzierung der Kindertagesstätten-Nutzung und der Durchführung von Veranstaltungen für die ganze Familie angeboten.

Das Angebot an Unternehmens- und Sozialleistungen für die Mitarbeiter des Hawesko-Konzerns ist vielfältig. Hervorzuheben sind vor allem die Angebote und Leistungen zur betrieblichen Altersversorgung und die Möglichkeit für Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, sich am Unternehmenserfolg zu beteiligen.

Die Hawesko Holding AG ist Mitgliedsunternehmen der Pensionskasse des Handels. Damit ist allen inländischen Mitarbeitern des Hawesko-Konzerns der Weg zu einer effektiven betrieblichen Altersversorgung einschließlich Invaliditäts- und Hinterbliebenenversorgung eröffnet. Die Kombination von Arbeitgeberzuschuss und individueller Gehaltsumwandlung ermöglicht es, steuer- und sozialversicherungsbeitragsfrei Beiträge unmittelbar in ein sicheres Versorgungswerk einzuzahlen. Am 31. Dezember 2012 waren 382 Mitarbeiter (Vorjahresstichtag: 354) des Konzerns Versicherungsnehmer in dieser Pensionskasse. Die tariflichen Arbeitgeberzuschüsse betragen im Berichtsjahr wie im Vorjahr € 0,1 Mio.

FORSCHUNG UND ENTWICKLUNG

Als Handelsunternehmen betreibt der Hawesko-Konzern keine Forschung und Entwicklung im engeren Sinne. Die Kosten für die Entwicklung von exklusiv vertriebenen

Weincuvéés in Zusammenarbeit mit renommierten Weinproduzenten – einschließlich der Eintragung und des Schutzes von Marken – überschreiten den Betrag von € 0,1 Mio. p. a. nicht.

GESAMTAUSSAGE ZUR WIRTSCHAFTLICHEN LAGE

Der Vorstand der Hawesko Holding AG ist mit dem Geschäftsverlauf des Berichtsjahres zufrieden: Zum Jahresanfang 2013 sieht er den Konzern in einer sehr guten Lage und ist zuversichtlich hinsichtlich der Perspektiven der

weiteren Geschäftsentwicklung. Zu den wesentlichen Chancen und Risiken wird auf die entsprechenden Textabschnitte unten verwiesen.

RECHTLICHE KONZERNSTRUKTUR UND ÜBERNAHMERECHTLICHE ANGABEN

Bericht gemäß § 289 Abs. 4 und § 315 Abs. 4 HGB in Verbindung mit § 120 Abs. 3 Satz 2 des Aktiengesetzes (AktG):

Die Hawesko Holding AG ist seit Mai 1998 an der Börse notiert. Das zum Bilanzstichtag 2012 bestehende gezeichnete Kapital in Höhe von € 13.708.934,14 ist eingeteilt in 8.983.403 auf den Inhaber lautende Stückaktien, die alle mit identischen Rechten und Pflichten ausgestattet sind. Beschränkungen, die Stimmrechte oder die Übertragung von Aktien betreffen, sind der Gesellschaft nicht bekannt. Andere Aktiengattungen existieren ebenfalls nicht. Der Vorstand ist satzungsgemäß bis 31. Mai 2013 ermächtigt, das Grundkapital mit Zustimmung des Aufsichtsrats durch Ausgabe neuer auf den Inhaber lautender Stückaktien um bis zu insgesamt € 6.140.553,86 zu erhöhen. Eine Ermächtigung zum Erwerb eigener Aktien gemäß § 71 Abs. 1 Nr. 8 AktG besteht nicht. Eine Satzungsänderung bedarf eines Beschlusses der Hauptversammlung, der mit mindestens drei Vierteln des vertretenen Grundkapitals erfolgt.

Die wesentlichen Vereinbarungen der Hawesko Holding AG, die eine Klausel für den Fall einer Übernahme der Hawesko Holding AG enthalten, betreffen Verträge mit einigen Lieferanten über exklusive Vertriebsrechte, bilaterale Kreditlinien mit inländischen Banken sowie Dienstverträge mit zwei Vorstandsmitgliedern. Im Übernahmefall haben die jeweiligen Lieferanten bzw. Kreditgeber das Recht, den Vertrag bzw. die Kreditlinie zu kündigen und ggf. die Kreditlinie fällig zu stellen; zwei Vorstandsmitglieder haben Anspruch auf Entschädigung im Falle der Beendigung des Dienstvertrages infolge eines »Change of Control« (siehe hierzu Konzernanhang Textziffer 46). Eine Übernahme wird angenommen, wenn ein Dritter die Kontrolle über die Hawesko Holding AG erlangt; dies kann auch eine gemeinschaftlich handelnde Gruppe sein.

Der Vorstandsvorsitzende, Alexander Margaritoff, ist über die Alexander Margaritoff Holding GmbH mit 30,0 % der Aktien größter Aktionär der Hawesko Holding AG. Danach folgen Detlev Meyer über die Tocos Beteiligung GmbH mit 29,5 % und Michael Schiemann über die Augendum Vermögensverwaltung GmbH mit 5,0 %. Die verbleibenden ca. 35,5 % sind in Händen von institutionellen Anlegern und Privatanlegern. Eine Beteiligung von Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmern im Sinne von § 289 Abs. 4 Nr. 5, § 315 Abs. 4 Nr. 5 HGB besteht nicht.

Der Hawesko-Konzern hat eine Holding-Struktur, bei der die Muttergesellschaft Hawesko Holding AG 100 % bzw. die Mehrheit an den – überwiegend im Weinhandel – operativ tätigen Tochtergesellschaften hält. Bei den nicht zu 100 % gehaltenen Tochtergesellschaften hält in der Regel der zuständige Geschäftsführer einen Minderheitsanteil. Die Muttergesellschaft Hawesko Holding AG sowie eine mehrheitliche Anzahl der Tochtergesellschaften haben ihren Sitz in der Bundesrepublik Deutschland; sie unterliegen somit

deren Gesetzgebung, die einen maßgeblichen Einfluss auf die geschäftlichen Rahmenbedingungen hat. Die nicht in Deutschland ansässigen Tochtergesellschaften haben ihren jeweiligen Sitz in der Europäischen Union bzw. in der Schweiz. Es sind keine wesentlichen Einflussfaktoren für das Geschäft zu erwähnen.

Der Hawesko-Konzern ist im Wesentlichen in drei weitgehend selbstständige Geschäftssegmente untergliedert (vgl. »Strategie«, Seite 20).

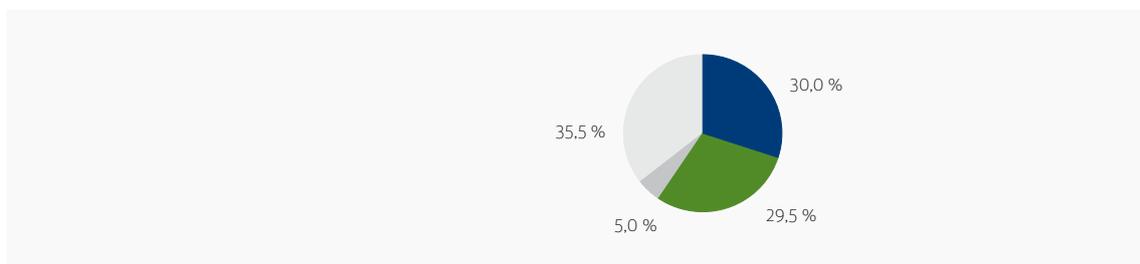
LEITUNG UND KONTROLLE

Die Leitung des Unternehmens in eigener Verantwortung und seine Vertretung bei Geschäften mit Dritten obliegen dem Vorstand der Hawesko Holding AG. Er besteht aus vier Mitgliedern und fasst seine Beschlüsse mit Stimmenmehrheit. Jedes Mitglied ist, unabhängig von der gemeinsamen Verantwortung für die Leitung des Konzerns, für einzelne Zuständigkeitsbereiche verantwortlich.

Der Aufsichtsrat bestellt die Mitglieder des Vorstands. Vorstandsmitglieder können auf höchstens fünf Jahre bestellt werden. Eine wiederholte Bestellung oder Verlängerung auf höchstens fünf Jahre bedarf eines erneuten Beschlusses des Aufsichtsrats.

Der Vorstand wird vom Aufsichtsrat überwacht und beraten. Der Aufsichtsrat besteht satzungsgemäß aus sechs Mitgliedern, die von der Hauptversammlung gewählt werden. Der Aufsichtsrat wird im Rahmen der gesetzlichen Vorschriften regelmäßig, zeitnah und umfassend vom Vorstand über sämtliche unternehmensrelevanten Planungs-, Geschäftsentwicklungs- und Risikofragen unterrichtet. Der Vorstand stimmt mit dem Aufsichtsrat die strategische Ausrichtung des Konzerns ab.

AKTIONÄRSSTRUKTUR (in %)



- Alexander Margaritoff Holding GmbH
- Tocos Beteiligung GmbH (Herr Detlev Meyer)
- Augendum Vermögensverwaltung GmbH
- Institutionelle Investoren und Privatanleger (Streubesitz)



Die Aktionäre nehmen ihre Mitverwaltungs- und Kontrollrechte auf der Hauptversammlung wahr. Jede Aktie der Hawesko Holding AG gewährt eine Stimme. Dabei ist das Prinzip »one share, one vote« vollständig umgesetzt, da Höchstgrenzen für Stimmrechte eines Aktionärs oder Sonderstimmrechte nicht bestehen. Jeder Aktionär ist berechtigt, an der Hauptversammlung teilzunehmen, dort das Wort zu den jeweiligen Tagesordnungspunkten zu ergreifen und Auskunft über Angelegenheiten der Gesellschaft zu verlangen, soweit dies zur sachgemäßen Beurteilung eines Gegenstands der Hauptversammlung erforderlich ist.

Jedes Geschäftssegment der Hawesko Holding AG wird federführend von einem Vorstandsmitglied geleitet, das für Definition und Erreichung der Segmentziele verantwortlich ist und innerhalb des Segments über Weisungsmacht verfügt.

Der Vorstand steuert nach EBIT und ROCE. Die angestrebten Mindestrenditen wurden im obigen Abschnitt »Strategie« dargestellt. Die Ziele und die Entwicklung der einzelnen Segmente gemäß diesen Kennziffern sind Bestandteil von regelmäßigen Strategie- und Reporting-Gesprächen mit den Geschäftsführern der einzelnen Konzerngesellschaften. Durch die Verknüpfung von EBIT-Margen und Kapitalrentabilität in den Zielsetzungen und Zielerreichungskontrollen werden den Geschäftsführern klare Verantwortlichkeiten unterhalb der Vorstandsebene zugewiesen.

Ausführliche Angaben zu den Mitgliedern des Vorstands und des Aufsichtsrats finden sich im Konzernanhang.

Nach § 289a HGB haben börsennotierte Aktiengesellschaften eine Erklärung zur Unternehmensführung anzufertigen und in ihren Lagebericht aufzunehmen, wo sie einen gesonderten Abschnitt bildet. Sie kann auch auf der Internetseite der Gesellschaft öffentlich zugänglich gemacht werden.

Diese Erklärung, in der die Erklärung gemäß § 161 AktG sowie relevante Angaben zu Unternehmensführungspraktiken, die über die gesetzlichen Anforderungen hinaus angewandt werden, wie auch eine Beschreibung der Arbeitsweise von Vorstand und Aufsichtsrat sowie der Zusammensetzung und Arbeitsweise von deren Ausschüssen enthalten sind, wird im Geschäftsbericht (Seiten 115-118) abgedruckt und ist im Internet unter <http://www.hawesko-holding.com> -> Investor Relations -> Corporate Governance abrufbar.

VERGÜTUNGSBERICHT

Höhe und Systematik der Vergütung des Vorstands werden vom Aufsichtsrat aufgrund vorbereitender Beschlüsse des Personal- und Nominierungsausschusses festgelegt und in regelmäßigen Abständen überprüft. Im Rahmen der Vorbereitung werden vom Aufsichtsrat auch externe Vergütungsstudien hinzugezogen. Das für das Berichtsjahr maßgebliche Vergütungssystem für den Vorstand wurde von der Hawesko-Hauptversammlung 2010 im Rahmen einer Konsultativabstimmung nach § 120 Abs. 4 Aktiengesetz mit einer Mehrheit von 96,22 % gebilligt.

Die Vergütung der Vorstandsmitglieder enthält einen fixen und einen variablen Bestandteil. Kriterien für die Angemessenheit der Vergütung sind die Aufgaben des jeweiligen Vorstandsmitglieds, seine persönliche Leistung sowie die wirtschaftliche Lage, der Erfolg und die Zukunftsaussichten des Unternehmens unter Berücksichtigung des Vergleichsumfelds. Der variable Anteil besteht aus einer Tantieme, die sich grundsätzlich am Jahresüberschuss orientiert. 2012 enthält die Vergütung ebenso wie im Vorjahr keine Aktienoptionen, keine Wertzuwachsrechte, die Aktienoptionen nachgebildet sind, und keine anderen aktienbasierten Komponenten. Der Aufsichtsrat wird, sobald dies vertraglich möglich ist, eine am neuen Aktienrecht orientierte nachhaltige, am langfristigen Unternehmenserfolg und an der persönlichen Leistung ausgerichtete Vergütung vereinbaren. Das Gremium hat bereits mit zwei Vorstandsmitgliedern, deren Verträge Ende 2012 ausliefen, neue Verträge für den Zeitraum 2013–2017 vereinbart, die sich am neuen Aktienrecht orientieren und sowohl eine am mittelfristigen Erfolg des Unternehmens orientierte Ergebniskomponente als auch eine an der persönlichen Leistung ausgerichtete Leistungskomponente enthalten. Die Ergebniskomponente richtet sich nach der EBIT- und ROCE-Entwicklung eines Dreijahreszeitraums aus, die persönliche Leistungskomponente nach individuell abgestimmten qualitativen Zielen. Dabei wird ein Höchstbetrag (Cap) für die variable Vergütung definiert.

Die Vergütungen des Vorstands für 2012 sind aus der folgenden Tabelle ersichtlich:

in T€	Fix	Variabel	Gesamt
Alexander Margaritoff	982	885	1.867
Bernd Hoolmans	450	393	843
Bernd G. Siebdrat	254	511	765
Ulrich Zimmermann	240	142	382
GESAMT	1.926	1.931	3.857

Dem Vorstandsmitglied Bernd Hoolmans wurde eine Altersrente nach Vollendung des 65. Lebensjahres und ein Invalidengeld zugesagt; für diese Zusage ist zum 31. Dezember 2012 eine Rückstellung in Höhe von T€ 184 (Vorjahr: T€ 148) bilanziert worden. Das Vorstandsmitglied Ulrich Zimmermann hat nach Vollendung des 65. Lebensjahres Anspruch auf ein Ruhegeld. Für diese Zusage wurden im Berichtsjahr durch die Gesellschaft T€ 10 (Vorjahr: T€ 10) in eine Unterstützungskasse eingezahlt.

Im Falle der Beendigung des Dienstvertrages infolge eines »Change of Control« haben zwei Vorstandsmitglieder Anspruch auf eine Entschädigung.

Die Vergütung des Aufsichtsrats wurde durch Beschluss der Hauptversammlung am 8. Juni 2000 um einen variablen Anteil ergänzt, der neben dem Fixum gezahlt wird. Zurzeit erhalten Mitglieder des Aufsichtsrats eine feste Vergütung von € 4.200,00 p. a. neben dem Ersatz ihrer Auslagen (zuzüglich einer auf die Aufsichtsratsstätigkeit etwa anfallenden Umsatzsteuer). Darüber hinaus erhält jedes Aufsichts-

ratsmitglied pro Teilnahme an einer Plenumsitzung bzw. einer Ausschusssitzung ein Sitzungsgeld von € 1.050,00. Der Vorsitzende erhält das Zweifache, sein Stellvertreter das Eineinhalbfache dieser Vergütungen. Die Vergütungen des Aufsichtsrats für 2012 sind aus der folgenden Tabelle ersichtlich:

in T€	<i>Variable Bezüge</i>	<i>Fixe Bezüge</i>	<i>Sitzungsgeld</i>	<i>Vergütung für persönlich erbrachte Leistungen</i>	<i>Summe</i>
Prof. Dr. Dr. Dr. Franz Jürgen Säcker	46	8	40	89	183
Gunnar Heinemann	34	6	22	–	62
Thomas R. Fischer	23	4	17	–	44
Elisabeth Kamper (ab 22.11.2012)	2	0	1	–	3
Detlev Meyer	23	4	16	–	43
Kim-Eva Wempe	23	4	9	–	36
SUMME	151	26	105	89	371

Der Aktienbesitz des Vorstands und des Aufsichtsrats wird im Konzernhang ebenfalls unter Textziffer 46 angegeben. Die Mitglieder des Vorstands und des Aufsichtsrats sind

nach § 15a Wertpapierhandelsgesetz verpflichtet, wesentliche Erwerbe oder Veräußerungen von Aktien der Hawesko Holding AG offenzulegen.



UMWELTBERICHT

Mit Ausnahme der Tochtergesellschaft *Gebr. Josef und Matthäus Ziegler GmbH* verfügt der Hawesko-Konzern als Handelsunternehmen über keine Produktionsanlagen; insofern hat der Konzern nur indirekt Einfluss auf die Einhaltung der entsprechenden Umweltstandards. Im Rahmen seiner Einkaufstätigkeit regt der Hawesko-Konzern seine Lieferanten dazu an, bei Anbau und Vinifizierung der Weine umweltschonende Praktiken anzuwenden. Viele Lieferanten nehmen diese Anregung positiv auf und sind dabei, ihre Prozesse entsprechend zertifizieren zu lassen. Die mit entsprechenden Produkten befassten Tochtergesellschaften des Hawesko-Konzerns sind nach DE-ÖKO-006 für den Vertrieb von Produkten aus öko-/biologischem Anbau zertifiziert.

Beim Transport von Waren von den Produzenten werden grundsätzlich nur Speditionen mit Fahrzeugen der Abgasklasse Euro 5 eingesetzt. Soweit Intermodallösungen möglich sind – also ein Teil der Transportkette vom Lastwagen auf die Bahn oder das Schiff verlagert werden kann – werden diese bevorzugt und es wird angestrebt, ihren Anteil weiter zu erhöhen. Im Spanienverkehr setzen das *Hanseatische Wein- und Sekt-Kontor* und *CWD Champagner- und Wein-Distributionsgesellschaft* seit dem Berichtsjahr sowie *Jacques' Wein-Depot* seit dem Vorjahr auf die sogenannte Short-Sea-Verbindung, da beim Transport auf dem Seeweg erheblich weniger CO₂-Emissionen anfallen als beim Transport per Lkw.

In den Verwaltungszentralen Tornesch bei Hamburg und Düsseldorf wurden und werden Maßnahmen zum Energiesparen realisiert, die auf eine intelligentere Ressourcennutzung abzielen. In Tornesch wurde im Berichtsjahr ein Beauftragter für Nachhaltigkeit ernannt. An beiden Standorten werden umweltschonende Verbrauchs- und Recyclingprodukte verwendet. Im Rahmen der Einrichtung von Büroarbeitsplätzen werden nur noch PCs und Monitore eingesetzt, die sich auf dem neuesten Stand der Technik befinden und einen wesentlich geringeren Stromverbrauch haben als Geräte früherer Generationen.

Bei Direkt-Mailing-Werbungen werden die anzuschreibenden Adressen für jedes Mailing durch intelligente Selektion festgelegt. Dies führt zu einem effektiven Mailinginsatz und ebenfalls zu einem geringeren Papier- und Energieverbrauch. Dadurch ist auch eine genauere Planung der Auflagen möglich, und Makulaturen in der Druckerei können vermieden werden. Die Werbungen werden mit umweltschonenden Druckverfahren und möglichst auf Recyclingpapier oder solchem aus nachhaltiger Erzeugung gedruckt, das dem Forest-Stewardship-Council-Standard (FSC) entspricht. Im Berichtsjahr hat *CWD Champagner- und Wein-Distributionsgesellschaft* mit dem CO₂-neutralen Versand von Direkt-Mailing-Werbungen begonnen, das *Hanseatische Wein- und Sekt-Kontor* zieht 2013 nach.

In den einzelnen *Jacques' Wein-Depots* werden besonders energieaufwendige Beleuchtungen identifiziert und ausgetauscht. Grundsätzlich kommt bei Depotrenovierungen und Neueröffnungen ein energieoptimiertes Beleuchtungskonzept zum Einsatz. Zum 31. Dezember 2012 bezogen mehr als 110 *Jacques'*-Standorte sowie die Zentrale in Düsseldorf regenerativ erzeugten Strom. Die daraus resultierende CO₂-Einsparung beläuft sich auf mehr als 260.000 kg. Weinkorken werden seit mehreren Jahren in jedem *Jacques' Wein-Depot* zum Recycling entgegengenommen: 2012 wurden wieder über acht Millionen Korken in den Depots gesammelt und fachgerecht bei Recycling-Dienstleistern abgegeben. Als einziger bundesweit vertretener Weinfach-einzelhändler bietet *Jacques'* diesen Service an.

Das klimatisierte Logistikzentrum des Konzerns befindet sich am Standort Tornesch und bereitet Weinversendungen für die Segmente Großhandel und Versandhandel vor. Hier gewährleistet eine EDV-unterstützte Feinsteuerung der Heizung bzw. der Klimatisierung den optimalen Energieeinsatz. Die Klimaanlage ist am Sonnenstand orientiert, wodurch jeweils die Gebäudeseite stärker gekühlt wird, die der Sonneneinstrahlung stärker ausgesetzt ist. Die Gebäudeleittechnik (GLT) wurde im Berichtsjahr weiter optimiert, so dass der Energieverbrauch um weitere 10 % gegenüber dem Vorjahr gesenkt werden konnte. Die Einschaltung der Beleuchtungsanlagen wurde von manuellem Betrieb auf Bewegungsmelder umgestellt. Anhand einer Analyse der Energie-Lastspitzen wurde ein sukzessives Hochfahren der



Regalbediengeräte eingeführt und dadurch weitere Ersparnisse erzielt. 2013 ist geplant, durch die Begrünung der Außenflächen des Logistikzentrums weitere Energieeinsparungen zu erzielen. Transportverpackungen werden sparsam und effektiv verwendet, um unnötige Abfälle zu vermeiden. Beide Standorte bedienen sich einer zentralen EDV-Anlage, um eine genaue Tagesplanung, Disposition, Vorsortierung

der Waren nach Zielorten und papierlose Abstimmung mit den Transportdienstleistern DHL und Hermes Logistik Service durchzuführen, so dass deren Auslastung maximiert und damit der Energieverbrauch minimiert werden. Ihrerseits realisieren sowohl DHL als auch Hermes Logistik Service besonders umweltverträgliche Prozesse und sind nach DIN 14001 (Umweltmanagementsysteme) zertifiziert.

NACHTRAGSBERICHT

Mehrheitswerb an Vogel Vins SA

Zum 1. Februar 2013 erwarb der Hawesko-Konzern eine Beteiligung an der *Vogel Vins SA* mit Sitz in Grandvaux, Schweiz, die ab diesem Datum in das Segment Großhandel voll konsolidiert wird. Der Kauf von 70 % der Anteile erfolgte über die Tochtergesellschaft *Globalwine AG* in Zürich, demnach hält der Konzern durchgerechnet 55,3 % an *Vogel Vins*. *Vogel Vins* beliefert Fachhändler, Hotels und gastronomische Betriebe in der Westschweiz. Außerdem werden unter den Namen »Yatus« vier Weinbars für Endkunden betrieben. Die Firma erzielte 2012 einen Umsatz von 9,8 Mio. Schweizer Franken (rund € 8,1 Mio.).

Für den Erwerb der Anteile ist ein Gesamtkaufpreis von 4,0 Mio. Schweizer Franken (rund € 3,3 Mio.) zu entrichten. Bis zum Zeitpunkt der Aufstellung des Abschlusses wurden 3,6 Mio. Schweizer Franken (rund € 2,9 Mio.) ausbezahlt.

Die Übernahme von *Vogel Vins* führt zu einer weiteren Etablierung in der Schweiz und stellt somit für den Hawesko-Konzern eine wichtige strategische Ergänzung dar.

Sonstige Ereignisse, die für die Beurteilung der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der Hawesko Holding AG und des Konzerns von besonderer Bedeutung sind, sind nach Schluss des Berichtsjahres und bis zum Redaktionsschluss dieses Geschäftsberichts nicht eingetreten.

RISIKOBERICHT

RISIKOMANAGEMENT UND RISIKOBERICHT

Zu den Kernaufgaben des Hawesko-Vorstands gehört die unternehmensstrategische Steuerung des Konzerns. Auf der Grundlage einer intensiven Beobachtung des Wettbewerbsumfelds werden Veränderungen und Entwicklungen der nationalen und internationalen Märkte und des Geschäftsumfelds analysiert. Aus den dabei gewonnenen Erkenntnissen entwickelt die Konzernleitung Maßnahmen, die den Unternehmenserfolg langfristig sichern und nachhaltig ausbauen.

Der Hawesko-Konzern ist im Rahmen seiner Tätigkeit auf seinen Absatzmärkten den Risiken ausgesetzt, die mit unternehmerischem Handeln verbunden sind. Risiken werden als Ereignisse oder mögliche Entwicklungen innerhalb und außerhalb des Konzerns definiert, die sich negativ auf die Unternehmen bzw. die Erreichung der Unternehmensziele auswirken können und/oder eine Einengung der Handlungsspielräume von Vorständen und Geschäftsführern nach sich ziehen. Der Vorstand hat ein modernes und umfassendes Risikomanagementsystem (RMS) etabliert, welches laufend weiterentwickelt wird. Das frühzeitige Erkennen von Risiken ist von großer Bedeutung und erfolgt über ein konzernweit implementiertes Risikofrüherkennungssystem. Die Grundsätze sind in einer Risikomanagement-Richtlinie verbindlich geregelt.

Das RMS des Hawesko-Konzerns umfasst alle Tochterunternehmen, die Risiken werden nach einheitlich vorgegebenen Kategorien erfasst und in einem Risikoinventar dokumentiert. Die identifizierten Risiken werden anschließend anhand der Eintrittswahrscheinlichkeit und der Schadenshöhe bewertet. Die Steuerung erfolgt durch die Definition und regelmäßige Überprüfung von Gegenmaßnahmen zur Begrenzung der identifizierten Risiken. Die Prozesse des RMS sind im gesamten Konzern einheitlich geregelt und werden durch den Risikomanager und die Risikomanagementbeauftragten in den Geschäftssegmenten gesteuert.

Neben dem allgemeinen Geschäftsrisiko ist der Konzern zusätzlich folgenden Risiken ausgesetzt:

Gesamtwirtschaftliche Risiken

Der Hawesko-Konzern erzielt 89 % seiner Umsätze in der Bundesrepublik Deutschland. Die volkswirtschaftliche Entwicklung Deutschlands hat einen wesentlichen Einfluss auf die Konsumneigung der Bevölkerung und damit auf die Geschäftsentwicklung des Hawesko-Konzerns.

Im Berichtsjahr wurden 11 % des Konzernumsatzes außerhalb Deutschlands erzielt. Davon entfällt rund die Hälfte auf die Nachbarländer Österreich und Schweiz. Durch die gegenüber dem Vorjahr stark gesunkene Nachfrage nach Bordeauxweinen in China ist die Tochtergesellschaft *Château Classic – Le Monde des Grands Bordeaux* im kommenden Jahr auf diesem Absatzgebiet Risiken in geringerem Maße ausgesetzt. Gerade auf dem Markt in Fernost können die Umsätze mit Bordeaux der absoluten Spitzenklasse erheblichen Schwankungen unterliegen.

Branchenrisiken

Zu den Branchenrisiken gehören insbesondere:

- *Naturprodukt Wein – Beschaffungsrisiken*

Wein ist ein Produkt der Natur und weist dementsprechend – in Abhängigkeit von Witterungsverhältnissen, Einzellagen und Gärprozessen – von Jahrgang zu Jahrgang sowie je nach Rebsorte Qualitätsunterschiede auf. Diese wirken sich auf die Preise aus und beeinflussen die Nachfrage nach einzelnen Produkten. Der Hawesko-Konzern kann aufgrund seiner langjährigen Erfahrung auf dem Weinmarkt diese Risiken zwar eingrenzen, sie aber nie vollständig ausschalten.

Der Hawesko-Konzern ist nicht von bestimmten Lieferanten abhängig: Die mit Produkten eines einzelnen Produzenten getätigten Umsätze überschreiten in keinem Falle die Quote von 5 % des Konzernumsatzes.

Die Qualitätssicherung der gekauften Weine beginnt mit dem Besuch des erzeugenden Weinguts und setzt sich mit der Untersuchung in den Labors des Hawesko-Konzerns fort. Qualitätsprobleme sind selten. Die Winzer kennen den Hawesko-Konzern und seine hohen Ansprüche und legen überdies selbst großen Wert auf die Qualität ihrer Weine. Im Berichtsjahr wurde lediglich ein unwesentlicher Teil der Lieferungen aus Qualitätsgründen von den Gesellschaften des Hawesko-Konzerns nicht abgenommen.

- *Wettbewerb – Absatzrisiken*

Der Weinmarkt ist von zunehmendem Wettbewerb sowohl durch spezialisierte Nischenanbieter als auch durch größere finanzstarke Konzerne gekennzeichnet. In diesem Kontext verfolgt der Hawesko-Konzern die Strategie, seine Marktposition auf Basis von qualitativ hochwertigen Produkten unter Einsatz seiner Kompetenz im Database-Marketing sowie in der Kundenlogistik zu behaupten und in Deutschland wie im Ausland weiter auszubauen.

Der Hawesko-Konzern ist nicht von bestimmten Kunden abhängig: Die mit einem einzelnen Abnehmer getätigten Umsätze überschreiten in keinem Falle die Quote von 5 % des Konzernumsatzes.

- *Saisonalität*

Der Hawesko-Konzern veröffentlicht seine Geschäftszahlen vierteljährlich. Sie weisen Schwankungen auf, die saisonal bedingt sind: Vor allem variieren Umsatz und Ergebnis in den einzelnen Quartalen, u. a. aufgrund der Anzahl der Werbemailings, die in Abhängigkeit von der jeweiligen Lage der Feiertage des Jahres festgelegt wird. Darüber hinaus erzielt der Hawesko-Konzern regelmäßig einen hohen Anteil von Umsatz und Ergebnis im vierten Quartal. Dabei kann es aufgrund von negativen Witterungseinflüssen zu Belastungen in Umsatz und Ergebnis kommen. Im Berichtsjahr wurden rund 2 % des Konzernumsatzes mit vorgefertigten Präsenten in der Vorweihnachtszeit erwirtschaftet. Dabei wird das Ergebnis insbesondere des dritten Quartals eines jeden Jahres durch die Konfektionierung und den Vorpäck sowie durch die wegen der vermehrten Warenzugänge höheren Handlingkosten belastet.

- *Öffentliche Diskussion über Alkoholversteuerung und Werbeverbot*

In der Europäischen Union wird seit einigen Jahren eine Diskussion darüber geführt, ob die Werbung für Alkoholika EU-weit eingeschränkt werden und diese einer erhöhten Besteuerung unterliegen sollten. Auch wenn entsprechende Maßnahmen verordnet werden sollten, werden nach Einschätzung des Hawesko-Vorstands eine stärkere Besteuerung und Werbeverbote für alkoholhaltige Produkte voraussichtlich nicht zu einem mittelfristig niedrigeren Weinkonsum führen. Je nachdem, wie die Bestimmungen im Einzelnen ausgestaltet sein werden, könnte ein Werbeverbot allerdings einen signifikanten Einfluss auf die Geschäftstätigkeit des Hawesko-Konzerns haben. Von seiner Marktausrichtung und seinem Produktangebot her wäre der Konzern nach Ansicht des Vorstands kaum von einer öffentlichen Diskussion darüber betroffen, inwieweit Alkoholkonsum nur gemäßigt stattfinden sollte.

- *Datenschutz*

In Deutschland steht seit 2012 eine Novellierung des Datenschutzgesetzes durch den Entwurf einer Datenschutzrichtlinie der Europäischen Union in der öffentlichen Diskussion. Zu den vorgeschlagenen Änderungen gehören eine Ausweitung des Begriffs der personenbezogenen Daten, der automatische Verfall von Einwilligungen bezüglich der Verwendung solcher Daten, eine starke Einschränkung der Analyse von Kundendaten für Werbezwecke und der Wegfall des sogenannten deutschen »Listenprivilegs«, das die Übermittlung und Nutzung personenbezogener Daten für Zwecke der Werbung, der Markt- und Meinungsforschung sowie für die geschäftsmäßige Datenverarbeitung erlaubt und regelt.

Die Hawesko-Segmente Facheinzelhandel und Versandhandel gewinnen einen erheblichen Anteil ihrer jeweiligen Neukunden über die im »Listenprivileg« geregelten Methoden und haben sich bereits seit Jahren zu einem über die gesetzlichen Vorschriften hinausreichenden, verantwortlichen Umgang mit Kundendaten verpflichtet. Jedoch würde die Verabschiedung der EU-Datenschutzrichtlinie in Form des aktuellen Entwurfs zu erheblichen Einschränkungen und zu der Notwendigkeit führen, die aktuellen Geschäftsmodelle in diesen Segmenten zu überarbeiten.

Finanzrisiken

Im Hawesko-Konzern besteht eine Reihe von finanziellen Risiken. Hierzu zählen insbesondere die Einflüsse aus Änderungen von Wechselkursen und Zinssätzen sowie das Ausfall- und Liquiditätsrisiko.

Die Tochterunternehmen des Hawesko-Konzerns sind als Importeure international gehandelter Weine in begrenztem Maße von der Entwicklung der Währungskurse außerhalb des Euro-Währungsraums abhängig. Der weitaus größte Teil der Importe stammt jedoch aus dem Euro-Währungsraum. Die Refinanzierung des Working-Capital-Bedarfs im Hawesko-Konzern erfolgt zu einem geringen Teil in Form von Krediten, die sich am kurzfristigen Marktzins orientieren. Die Abhängigkeit von Zinsentwicklungen ist somit gering.

Die Finanzierung des Kaufpreises für den Anteilerwerb von 70 % an der *Wein & Vinos GmbH* zum 2. Januar 2012 erfolgte über langfristige Darlehen namhafter Kreditinstitute erstklassiger Bonität. Im Geschäftsjahr 2012 wurden Zinsderivate zur Absicherung des Zinsänderungsrisikos in diesem Zusammenhang abgeschlossen. Laufzeiten, Zinszahlungen und Tilgung entsprechen dem Grundgeschäft (Bankdarlehen).

Im Rahmen des zentralen Liquiditätsmanagements wird sichergestellt, dass dem Hawesko-Konzern für das laufende Geschäft und für Investitionen ausreichend Finanzmittel zur Verfügung stehen. Die Risiken im Forderungsbereich werden durch Bonitätsprüfungen und Kreditmanagementsysteme begrenzt.

Rechtliche und steuerliche Risiken

Gerichts- oder Schiedsverfahren, die einen erheblichen Einfluss auf die wirtschaftliche Lage des Hawesko-Konzerns haben, sind nach Kenntnis der Gesellschaft weder anhängig noch zu erwarten.

Steuerliche Risiken, die einen erheblichen Einfluss auf die wirtschaftliche Lage des Hawesko-Konzerns haben, bestehen nach Kenntnis der Gesellschaft nicht. Für Risiken aus der zum Zeitpunkt des Berichts noch nicht abgeschlossenen steuerlichen Betriebsprüfung wurde vorsorglich eine Rückstellung gebildet.

IT-Risiken

Die IT-Infrastruktur im Hawesko-Konzern orientiert sich an den Vertriebssegmenten Facheinzelhandel, Großhandel/ Distribution und Versandhandel. Die IT-Systeme werden im Rahmen bestehender Planungen bedarfsgerecht modernisiert und erweitert. Konzernweit sind IT-Ausfallrisiken durch redundante Hardware und durch Back-up-Systeme weitestgehend ausgeschlossen. Angemessene technische Schutz- und Überwachungsverfahren für den Zugriff von außen und durch Dritte (Remote Access) sind eingerichtet.

Im Bereich Facheinzelhandel sind die einzelnen Depots mittels eines computergestützten Warenwirtschafts- und Marketingsystems über ISDN-Wählleitungen mit der Zentrale in Düsseldorf verbunden. Der Ausfall einzelner Kassen kann gelegentlich vorkommen, stellt aber für das gesamte Unternehmen keine existenzielle Gefahr dar. Im Rahmen der Inanspruchnahme eines Service-Pakets der Firma Wincor Nixdorf wird ein solcher Ausfall innerhalb von vier Stunden behoben. Das gesamte System ist seit 2001 ohne Probleme im Einsatz und wird laufend an neue Standards angepasst. Das System ist in der Lage, ein weiteres Wachstum des Depotnetzes zu bewältigen, ohne dass dadurch mit dem Auftreten eines wesentlichen Risikos zu rechnen wäre.

Im Bereich Großhandel wird EDV für Verwaltung, Warenwirtschaft und Buchhaltung eingesetzt; eine Großhandels-Tochtergesellschaft benutzt das System des Versandhandels (siehe unten). Ein neues IT-System auf Basis von SAP wurde 2012 ohne Zwischenfall implementiert. Dadurch besteht das Risiko aus der Umstellung nicht mehr.

Im Bereich Versandhandel werden die Kundenbestellungen und Warenströme durch eine in 2006 eingeführte Lagerverwaltungs-, Warenwirtschafts- und Finanzbuchhaltungs-Software auf der Basis von SAP gesteuert. Das Telekommunikationssystem des Call-Centers wird durch ein Back-up-System ergänzt, das bei Ausfall des Hauptsystems die Fortführung des laufenden Geschäfts gewährleistet. Der Systemlieferant garantiert in einem solchen Falle die Instandsetzung des Hauptsystems innerhalb von maximal 24 Stunden. Das Risiko, dass ein Totalausfall das laufende Geschäft zum Erliegen bringt, ist sowohl beim Kundenbestell- und Warensystem als auch beim Telekommunikationssystem als gering einzuschätzen.

Management-Risiken und Personalrisiken

Kleinere Vertriebsgesellschaften innerhalb des Hawesko-Konzerns werden von geschäftsführenden Gesellschaftern geführt. Der Ausfall eines solchen Geschäftsführers hätte einen erheblichen Einfluss auf das Geschäft der entsprechenden Tochtergesellschaft. Eine existenzielle Gefahr bestünde dadurch für den Hawesko-Konzern jedoch nicht. Ansonsten sind derzeit keine wesentlichen Management-Risiken erkennbar.

Die zukünftige wirtschaftliche Entwicklung des Hawesko-Konzerns wird wesentlich vom Engagement und von der Leistungsfähigkeit unserer Mitarbeiter getragen. Dem stärker werdenden Wettbewerb um hoch qualifizierte Fach- und Führungskräfte begegnen wir durch enge Kontakte zu ausgewählten Fachinstituten und durch Maßnahmen zur Personalentwicklung. Mit gezielter Mitarbeiterförderung wirken wir dem Risiko entgegen, wertvolle Mitarbeiter nicht langfristig an uns binden zu können.

Sonstige Risiken

Das Geschäft ist wesentlich beeinflusst von der Fähigkeit des Hawesko-Konzerns, exklusive Lieferverträge mit renommierten Weinproduzenten aufrechtzuerhalten. Sollte ein Vertrag nicht verlängert werden, fielen kurzfristig Umsätze weg. Zum Jahreswechsel 2013 ist dieser Fall in Bezug auf einen italienischen Produzenten eingetreten, jedoch geht der Hawesko-

Vorstand davon aus, den dadurch bedingten Wegfall durch höhere Umsätze mit bestehenden Exklusivitäten bereits 2013 größtenteils ausgleichen zu können.

Weitere wesentliche Risiken sind derzeit nicht erkennbar.

SONSTIGES RISIKOMANAGEMENTSYSTEM/ CHANCENMANAGEMENTSYSTEM

Im Rahmen der monatlich stattfindenden Vorstandssitzungen werden Informationen aus den Geschäftssegmenten ausgetauscht, die außer auf den aktuellen Geschäftsverlauf auch auf eventuell bestehende spezielle Situationen – sowohl positiver als auch negativer Art – eingehen. Falls der Vorstand angesichts einer Herausforderung oder einer Chance besondere Maßnahmen für erforderlich oder ratsam hält, kann er diese zeitnah einleiten bzw. anordnen.

GESAMTAUSSAGE ZUR RISIKOSITUATION DES HAWESKO-KONZERNS

In der Gesamtbeurteilung der Risikosituation ist aus heutiger Sicht auf Basis der bekannten Informationen festzustellen, dass keine den Fortbestand des Unternehmens gefährdenden Risiken bestehen und auch für die Zukunft keine solchen Risiken erkennbar sind.



BESCHREIBUNG DER WESENTLICHEN MERKMALE DES INTERNEN KONTROLL- UND DES RISIKOMANAGEMENT-SYSTEMS IM HINBLICK AUF DEN RECHNUNGS- UND KONZERNRECHNUNGSLEGUNGSPROZESS

Das interne Kontrollsystem der Konzerngesellschaften sowie der Konzernrechnungslegung ist wesentlicher Bestandteil des Berichtswesens und somit des internen Leitungs- und Steuerungssystems. Weiterhin bildet es die Basis zur Sicherung der Einhaltung von in- und externen Vorgaben (Compliance).

Das Risikomanagementsystem als Teil des internen Kontrollsystems erfasst und bewertet systematisch die im Rahmen der zweimal jährlich durchgeführten Risikoinventur identifizierten Risiken. In Bezug auf die Konzernrechnungslegung ist das Risikomanagementsystem darauf ausgerichtet, die Risiken im Konzernabschluss angemessen abzubilden (z. B. durch Bildung von Rückstellungen) und dadurch das Risiko einer unvollständigen Darstellung der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage zu begrenzen. Weitere Erläuterungen zum Risikomanagementsystem werden im Risikobericht auf Seite 51 gemacht.

Der Aufsichtsrat, hier insbesondere der Prüfungs- und Investitionsausschuss der Hawesko Holding AG, ist in den Rechnungs- und Konzernrechnungslegungsprozess eingebunden und befasst sich unter anderem mit wesentlichen Fragen der Rechnungslegung, des Risikomanagements sowie des Prüfungsauftrags und seinen Schwerpunkten.

Das interne Kontrollsystem bezogen auf den Rechnungslegungsprozess

Die im Hawesko-Konzern installierten klaren Organisations-, Kontroll- und Überwachungsstrukturen sind auf eine vollständige und richtige Erfassung aller rechnungslegungsrelevanten Geschäftsvorfälle ausgerichtet. Die Nutzung einheitlicher Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze für die in den Konzernabschluss einbezogenen Unternehmen wird unter Beachtung der Vorschriften der International Financial Reporting Standards (IFRS) durch die Vorgaben in der Bilanzierungsrichtlinie des Hawesko-Konzerns gesichert.

Die generelle Organisation des Rechnungswesens sowie die Berücksichtigung der in die rechnungslegungsrelevanten Prozesse einbezogenen Unternehmensbereiche ist so gestaltet, dass eine der Unternehmensgröße und dem Unternehmensumfeld angemessene Trennung in Genehmigungs-, Aus-

führungs-, Abrechnungs- und Kontrollfunktionen vorhanden ist. Diese Funktionstrennung erlaubt umfangreiche präventive und aufdeckende Kontrollen in allen wesentlichen Geschäftsprozessen des Konzerns, die auf Basis einer Einschätzung des inhärenten Risikos der einzelnen Prozesse sowie des jeweiligen Kontrollumfelds durch die Geschäftsführung implementiert worden sind. Dabei werden die manuellen Kontrollen durch entsprechende IT-Prozesskontrollen und angemessene IT-Berechtigungskonzepte ergänzt und abgesichert.

Komplexe Bewertungsfragen wie sie zum Beispiel zur Bemessung von Pensionsrückstellungen, derivativen Finanzinstrumenten oder zur Durchführung von Kaufpreisallokationen notwendig sind, werden unter Hinzuziehung externer unabhängiger Spezialisten bearbeitet.

Das interne Kontrollsystem bezogen auf den Konsolidierungsprozess

Die Erfassung der rechnungslegungsrelevanten Vorgänge erfolgt für die Einzelabschlüsse der Tochtergesellschaften in lokalen Standardbuchhaltungssystemen. Zur Aufstellung des Konzernabschlusses werden die Einzelabschlüsse sowie ergänzende standardisierte Informationen in die Konsolidierungssoftware COGNOS im Rahmen eines entsprechenden Berechtigungskonzepts eingestellt und durch das Konzernrechnungswesen überprüft. Das interne Kontroll- und Risikomanagementsystem der Hawesko Holding AG ist darauf ausgerichtet, die Rechnungslegung bei der Gesellschaft sowie allen in den Konzernabschluss einbezogenen Gesellschaften einheitlich und im Einklang mit den rechtlichen und gesetzlichen Vorgaben sowie den internen Leitlinien sicherzustellen.

Sämtliche Konsolidierungsvorgänge sowie die Überleitung der lokalen Einzelabschlüsse auf den Rechnungslegungsstandard IFRS werden durch die Zentralabteilung »Konzernrechnungswesen und Beteiligungscontrolling« durchgeführt und dokumentiert. Auf Konzernebene erfolgt auch die Auswertung und Verdichtung der für den Anhang und Lagebericht notwendigen internen und externen Daten.

Die Wirksamkeit und Ordnungsmäßigkeit der Konzernrechnungslegung im Rahmen der Abschlusserstellung werden dabei direkt durch den Finanzvorstand bzw. die von ihm beauftragten Personen im Konzernrechnungswesen überwacht.



PROGNOSEBERICHT

AUSRICHTUNG DES HAWESKO-KONZERNS IN DEN KOMMENDEN BEIDEN GESCHÄFTSJAHREN

Grundlegende Änderungen in der Geschäftspolitik des Hawesko-Konzerns sind in den nächsten zwei Jahren nicht vorgesehen, es wird lediglich zu punktuellen Akzentverschiebungen kommen. Der Hawesko-Konzern wird auch künftig seine bereits starke Marktstellung in Deutschland pflegen und ausbauen, der Vorstand sich aber weiterhin auch der Ausweitung der Auslandsaktivitäten widmen. Dabei liegt der Fokus zum einen auf den Märkten im nahen europäischen Ausland, zum anderen auf der Bedienung der wachstumsträchtigen ostasiatischen Märkte von Europa aus. Was die Aktivitäten in Deutschland angeht, wird kontinuierlich überprüft, wie die einzelnen Tochtergesellschaften noch effektiver zusammenarbeiten und neu sich bietende Chancen wahrnehmen können. Außer der Mehrheitsbeteiligung an *Vogel Vins SA* zum 1. Februar 2013 haben sich weitere Akquisitionsvorhaben nicht so weit konkretisiert, dass darüber zu berichten wäre. Eine grundlegende Änderung der Geschäftsprozesse oder des Geschäftstyps ist nicht vorgesehen.

WIRTSCHAFTLICHE RAHMENBEDINGUNGEN

Erwartete künftige gesamtwirtschaftliche Entwicklung

Wie im Vorjahr stehen die Auswirkungen der Eurokrise im Mittelpunkt der Überlegungen im Rahmen des konjunkturellen Ausblicks auf 2013. So stellt das ifo Institut fest, dass die Konjunktur im Jahresverlauf 2012 an Schwung verloren hat, was auf die anhaltende Unsicherheit infolge der Eurokrise zurückzuführen sei. Für das vierte Quartal 2012 rechnet das Institut mit einer konjunkturellen Verlangsamung, geht aber davon aus, dass es bereits im ersten Quartal 2013 zu einer Erholung kommt. »Getragen von der Binnennachfrage«, schreiben die ifo-Experten, »dürfte die Konjunktur im kommenden Jahr wieder an Fahrt gewinnen, sofern die europäische Schuldenkrise nicht erneut eskaliert.« Die Gesellschaft für Konsumforschung (GfK) hebt in ihrer Prognose für 2013 darauf ab, dass die europäische Staatsschuldenkrise zwar noch nicht überwunden sei, die Finanzmärkte aber beruhigt werden konnten und sich die Unsicherheiten nicht weiter verstärkt hätten. Die Lage am deutschen Arbeitsmarkt sei zum Jahresanfang 2013 gut, was den Konsum stütze: Der Trend zu werthaltigen Anschaffungen halte an und die Umsätze im deutschen Handel stiegen weiterhin leicht. Insgesamt liegt der private Konsum nach GfK-Berechnungen über der prognostizierten Steigerung des Bruttoinlandsprodukts (BIP). Die GfK erwartet eine BIP-Steigerung von +0,8 %, ifo von +0,7 %.

Der Hawesko-Vorstand schließt sich dieser Konjunkturprognose an und verweist hinsichtlich der Aussichten insbesondere auf die vom ifo Institut prognostizierte, im Verlauf des Jahres 2013 zunehmende positive Dynamik. Er erwartet, dass der konjunkturelle Trend in den Jahren 2013 und 2014 im maßgeblichen Heimatmarkt Deutschland insgesamt positiv bleibt. Davon sollte auch der Weinmarkt profitieren können.

Künftige Branchensituation

Die Aussichten für den deutschen Weinmarkt im Jahr 2013 sind ebenfalls günstig – vor allem bei Einsetzen einer guten Stimmungslage. Die bereits länger bestehenden Trends für Weine der gehobenen Marktsegmente halten an und werden von der demografischen Entwicklung begünstigt. Wie in vielen anderen Branchen nimmt die Bedeutung des Onlinehandels auch für das Weingeschäft stetig zu und immer mehr Kunden – vor allem jüngere – ziehen diesen Vertriebskanal anderen vor. In den mitteleuropäischen Ländern außerhalb Deutschlands sind beim Weinkonsum grundsätzlich ähnliche Trends wie in Deutschland zu beobachten. Auf den ostasiatischen Märkten hat sich die Nachfrage nach hochwertigen Bordeauxweinen Ende 2012 stabilisiert – allerdings auf einem niedrigeren Niveau als im Jahr davor. Von der neuen Regierungstabilität in China erhofft sich der Hawesko-Vorstand eine leichte Erholung der Nachfrage aus Ostasien. Besondere Impulse durch die Jahrgänge 2011 und 2012 sind jedoch nicht zu erwarten.

Abgesehen davon werden die bereits bestehenden qualitativen Trends in den nächsten zwei Jahren andauern: Professionalisierung der Weinwelt, wachsende Konsumentenansprüche und Konsumkonzentration in Europa werden aller Voraussicht nach auch in den Jahren 2013 und 2014 das Weingeschäft prägen. Außerhalb Europas macht sich ein Ansteigen des Weinkonsums bereits bemerkbar – eine Entwicklung, die sich auch in der Zukunft fortsetzen wird. Angebot und Nachfrage auf den weltweiten Weinmärkten nähern sich einem Gleichgewicht an. In der Konsequenz bedeutet das, dass die Tugenden, die sich der Hawesko-Konzern über Jahrzehnte erarbeitet hat, als Alleinstellungsmerkmale am Markt wichtiger sind denn je: ein breites Angebot erstklassiger Weine, Kompetenz in Umgang mit und Transport von Wein sowie exzellenter Service für den Kunden.

ERWARTETE ERTRAGSLAGE

Der Hawesko-Vorstand setzt weiterhin auf langfristiges und profitables Wachstum. Im Geschäftsjahr 2013 wird für die Konzerntochtergesellschaften im Inland mit Ausnahme von *Wein & Vinos* mit einem Wachstum im niedrigen bis mittleren einstelligen Prozentbereich gerechnet. Im Segment Versandhandel erwartet der Vorstand sowohl bei *Wein & Vinos* wie auch bei *The Wine Company* eine Expansion jeweils im Bereich zwischen 10 % und 20 %. Im Segment Großhandel wird die Neuakquisition in der Westschweiz, *Vogel Vins*, für einen zusätzlichen Umsatzschub im mittleren einstelligen Millionenbereich sorgen, das Geschäft von *Château Classic* mit Spitzenbordeaux soll das Vorjahresniveau halten. Insgesamt geht der Vorstand für 2013 von einem Umsatzwachstum im Hawesko-Konzern in der Größenordnung von 6 % aus.

Was die Rohertragsmarge im Konzern betrifft, wird für 2013 mit einer leichten Verbesserung gegenüber dem Vorjahr gerechnet (2012: 40,7 %). Nach Schätzungen des Vorstands von Anfang März 2013 wird die Summe aller betrieblichen Erträge und Aufwendungen voraussichtlich das Niveau des Vorjahres (-34,9 % vom Umsatz) erreichen. Demnach ist zum jetzigen Zeitpunkt mit einem operativen Ergebnis (EBIT) des Konzerns 2013 in der Größenordnung von € 28 Mio. (2012: € 26,1 Mio.) zu rechnen. Für das Finanzergebnis wird von einem Netto-Aufwand von ca. € 1,5 Mio. ausgegangen (2012: Netto-Ertrag von € 4,2 Mio.). Der Ergebnisanteil nicht beherrschender Gesellschafter wird sich auf voraussichtlich ca. € 0,8 Mio. belaufen (Vorjahr: € 0,3 Mio.). Nach dem voraussichtlichen Rückgang des Finanzergebnisses wird ein Konzernjahresüberschuss unterhalb des Vorjahres (€ 22,5 Mio.) erwartet. Für 2014 erwartet der Vorstand erneut eine Steigerung des Umsatzes sowie des EBIT und des Konzernjahresüberschusses. Er rechnet mit einem Free-Cashflow in der Größenordnung von € 15 Mio. für 2013 und mit einer weiteren Steigerung 2014. Dies vorausgesetzt, soll die Dividende zumindest gehalten werden. In den künftigen Zwischenberichten wird der Hawesko-Vorstand seine Erwartungen und den Ausblick für die Zukunft wie gewohnt zeitnah kommunizieren.

Was den Einzelabschluss der Muttergesellschaft Hawesko Holding AG angeht, wird 2013 von einem Jahresüberschuss auf dem Niveau von 2012 (€ 18,0 Mio.) sowie von einer Steigerung 2014 ausgegangen.

ERWARTETE FINANZLAGE

Die Finanzplanung des Hawesko-Konzerns geht davon aus, dass sich die Investitionen in Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte beziehungsweise in das Working Capital aus dem laufenden Cashflow finanzieren lassen.

Nachdem die Netto-Verschuldung zum 31. Dezember 2012 € 10,7 Mio. betrug, soll sie gemäß Unternehmensplanung bis zum Jahresstichtag 2013 wieder sinken.

Die Investitionen in Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte werden im Geschäftsjahr 2013 voraussichtlich zwischen € 4 Mio. und € 5 Mio. liegen. Bei den vorgesehenen Investitionen handelt es sich um Modernisierung und Expansion im Segment Facheinzelhandel sowie um Erweiterungs- und Ersatzinvestitionen in den Segmenten Großhandel und Versandhandel.

Außer dem Erwerb einer Mehrheitsbeteiligung an *Vogel Vins SA* zum 1. Februar 2013 sind keine weiteren Investitionen in Finanzanlagen oder Akquisitionen in die derzeitige Planung eingegangen, da es sich wegen der relativ kurzfristigen Natur solcher Engagements nicht empfiehlt, sie in das Grundscenario fest einzuplanen. Der Hawesko-Konzern verfügt weiterhin über ausreichende finanzielle Spielräume, um eine eventuelle Akquisition bilanziell zu gestalten.

CHANCEN UND RISIKEN

Die derzeit erkennbaren Risiken für die weitere Entwicklung des Hawesko-Konzerns werden vollumfänglich im obigen Abschnitt »Risikobericht« beschrieben.

Gegenwärtig geht der Hawesko-Vorstand nicht von ausgeprägten zusätzlichen Chancen für 2013 im Rahmen des aktuellen konjunkturellen Umfelds aus. Dass auf dieser durchaus gesunden Basis bei den inländischen Geschäftsaktivitäten des Hawesko-Konzerns noch viel Spielraum nach oben für positive Überraschungen bleibt, ist aus Sicht des Vorstands unwahrscheinlich. Die Marktforscher der GfK prognostizieren für 2013 einen Anstieg des privaten Konsums um 1,0 % und damit eine gegenüber 2012 (1,5 %) praktisch unveränderte Konsumneigung. Der Hawesko-Vorstand rechnet derzeit eher damit, dass der Weinkonsum im hochwertigen Bereich über € 4,00 pro Flasche in der Gesamtjahresbetrachtung stabil bleiben beziehungsweise leicht ansteigen wird.

Auf den ausländischen Märkten, vor allem bei den großen Bordeauxwein-Abnehmern, verharrt die Nachfrage nach Bordeaux' der absoluten Spitzenklasse bei *Château Classic* aktuell auf dem niedrigen Niveau des Vorjahres. Eine moderate Belebung könnte nach heutiger Schätzung 2013 bis zu einem Prozentpunkt zusätzliches Wachstum bringen. Wegen der zyklischen Natur der Nachfrage für diese Produkte geht der Vorstand davon aus, dass über mehrere Jahre ruhige Phasen durch rege Phasen der Nachfrage kompensiert werden.

Der Hawesko-Konzern verfügte zum Bilanzstichtag 31. Dezember 2012 über sehr solide Bilanzrelationen. Der Vorstand geht davon aus, dass die meisten Wettbewerber nicht über eine vergleichbare finanzielle Stärke verfügen.

Alle Unternehmen des Hawesko-Konzerns setzen hoch entwickelte Marketingkonzepte ein. Sie können sich in begrenztem Maße von der allgemeinen volkswirtschaftlichen Entwicklung abkoppeln, indem sie ihre Marketingaktivitäten so zielgenau wie möglich auf die an ihrem Produktangebot Interessierten fokussieren. Diese verfügen in der Regel über ein überdurchschnittliches Einkommen und reagieren deshalb weniger konjunktursensibel als der Durchschnittsverbraucher. Auch werden Marketingkooperationen mit namhaften Unternehmen durchgeführt; falls



es dem Konzern bzw. einzelnen Segmenten gelingt, diese Aktivitäten auf weitere Unternehmen mit passender Klientel auszudehnen, könnte dies der Geschäftsentwicklung Auftrieb verleihen.

Schließlich ist der Vorstand davon überzeugt, dass die langjährige spezifische Management-Erfahrung im Weinbereich, über die der Hawesko-Konzern verfügt, eine sehr gute Voraussetzung für eine weiter erfolgreiche Entwicklung des Konzerns in den nächsten beiden Jahren ist.

Gelänge es dem Hawesko-Konzern, Exklusivvertriebsrechte für weitere namhafte Produzenten zu erhalten, könnte dies – in Abhängigkeit von den jeweils betroffenen Absatzvolumina – zu zusätzlichen Umsatzsteigerungen und mittelfristig zu einer Ergebniserhöhung führen. Mit der Mehrheitsbeteiligung an *Vogel Vins SA* erhöhen sich die Chancen, dass der Hawesko-Konzern auch für die Schweiz Exklusivvertriebsrechte gewinnen kann.

GESAMTAUSSAGE ZUR VORAUSSICHTLICHEN ENTWICKLUNG DES KONZERNS

Vor dem Hintergrund der oben dargestellten Einzelsachverhalte und der Einschätzung der Weinmarktentwicklung hält der Vorstand für die nächsten zwei Jahre eine stetige und aufwärtsorientierte Entwicklung des Hawesko-Konzerns für realistisch. Was die Muttergesellschaft Hawesko Holding AG betrifft, wird ebenfalls eine gesunde Entwicklung vorhergesehen. Für den Konzern bleibt der Fokus auf Wachstum, vor allem außerhalb Deutschlands. Dabei strebt der Hawesko-Vorstand nach wie vor ein profitables Wachstum bei einer Umsatzrentabilität von rund 7 % an. Das dauerhafte Überschreiten einer Kapitalrendite (ROCE) von mindestens 16 % bleibt weiterhin eine wichtige Zielmarke. Die Realisierung finanztechnischer Ziele ist aber Ausdruck eines funktionierenden Geschäftsmodells und kann nur gelingen, wenn auch die menschliche Dimension des Wirtschaftens angemessen berücksichtigt wird: Zufriedene Kunden, motivierte Mitarbeiter, eine faire Behandlung von und durch Geschäftspartner(n) sind Werte, ohne die das Geschäft nicht lebt und deren Verwirklichung der Hawesko-Vorstand auch in Zukunft für entscheidend hält.

KONZERNABSCHLUSS

der Hawesko Holding Aktiengesellschaft für das Geschäftsjahr 2012

KONZERN-GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG

für den Zeitraum vom 1. Januar bis 31. Dezember 2012

	Anhang	2012 in T€	2011* in T€
UMSATZERLÖSE	10	448.581	411.409
Erhöhung/Verminderung des Bestandes an fertigen Erzeugnissen		207	480
Andere aktivierte Eigenleistungen		501	91
Sonstige betriebliche Erträge	11	19.696	19.048
Aufwendungen für bezogene Waren		-265.812	-248.662
Personalaufwand	12	-45.942	-40.223
Abschreibungen	13	-7.196	-5.312
Sonstige betriebliche Aufwendungen	14	-123.809	-109.882
Sonstige Steuern		-81	-187
ERGEBNIS DER BETRIEBLICHEN TÄTIGKEIT		26.145	26.762
Zinsertrag	15	562	88
Zinsaufwand	15	-919	-335
Sonstiges Finanzergebnis	15	4.507	-210
ERGEBNIS VOR ERTRAGSTEUERN		30.295	26.305
Ertragsteuern und latente Steuern	16	-7.422	-8.117
KONZERNJAHRESÜBERSCHUSS		22.873	18.188
Ergebnisanteil nicht beherrschender Gesellschafter		-328	-291
KONZERNJAHRESÜBERSCHUSS OHNE ANTEILE NICHT BEHERRSCHENDER GESELLSCHAFTER		22.545	17.897
Ergebnis je Aktie (unverwässert) in €	17	2,51	1,99

* gemäß vorzeitiger Anwendung IAS 19 (revised) angepasst, Tz. 2 im Konzernanhang

KONZERN-GESAMTERGEBNISRECHNUNG

für den Zeitraum vom 1. Januar bis 31. Dezember 2012

	2012	2011*
	in T€	in T€
KONZERNJAHRESÜBERSCHUSS	22.873	18.188
Effektiver Teil der Verluste aus Cashflow-Hedges inkl. latenter Steuern	-254	-
Versicherungsmathematische Gewinne und Verluste aus leistungsorientierten Plänen inkl. lat. Steuern	-75	-37
Differenzen aus der Währungsumrechnung	35	-43
DIREKT IM EIGENKAPITAL ERFASSTE BETRÄGE	-294	-80
GESAMTERGEBNIS	22.579	18.108
davon		
- den Aktionären der Hawesko Holding AG zustehend	22.237	17.835
- auf nicht beherrschende Gesellschafter entfallend	342	273

* gemäß vorzeitiger Anwendung IAS 19 (revised) angepasst, Tz. 2 im Konzernanhang

KONZERNBILANZ

zum 31. Dezember 2012 (nach IFRS)

AKTIVA	<i>Anhang</i>	31.12.2012 in T€	31.12.2011 in T€	01.01.2011 in T€
LANGFRISTIGE VERMÖGENSWERTE				
Immaterielle Vermögenswerte	18	35.787	10.704	11.379
Sachanlagen	19	20.494	19.925	20.110
Sonstige finanzielle Vermögenswerte	20	238	240	265
Geleistete Anzahlungen auf Vorräte	22	5.319	12.886	15.908
Forderungen und sonstige Vermögenswerte	23	1.039	897	1.066
Latente Steuern	21	2.157	2.095	3.877
		65.034	46.747	52.605
KURZFRISTIGE VERMÖGENSWERTE				
Vorräte	22	100.028	97.012	74.297
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	23	52.508	47.941	46.682
Sonstige Vermögenswerte	23	4.918	3.918	2.666
Forderungen aus Ertragsteuern	23	1.927	1.136	828
Bankguthaben und Kassenbestände	24	12.345	20.350	24.705
		171.726	170.357	149.178
		236.760	217.104	201.783

PASSIVA	Anhang	31.12.2012 in T€	31.12.2011* in T€	01.01.2011* in T€
EIGENKAPITAL				
Gezeichnetes Kapital der Hawesko Holding AG	25	13.709	13.709	13.709
Kapitalrücklage	26	10.061	10.061	10.061
Gewinnrücklagen	27	48.054	62.699	47.299
Übriges kumuliertes Eigenkapital	28	-164	144	206
Konzernbilanzgewinn	29	11.554	8.289	21.513
		83.214	94.902	92.788
EIGENKAPITAL DER AKTIONÄRE DER HAWESKO HOLDING AG				
Anteile nicht beherrschender Gesellschafter	30	6.824	839	751
		90.038	95.741	93.539
LANGFRISTIGE RÜCKSTELLUNGEN UND VERBINDLICHKEITEN				
Pensionsrückstellungen	31	850	722	648
Sonstige langfristige Rückstellungen	32	705	373	269
Finanzschulden	33	12.676	2.596	2.926
Erhaltene Anzahlungen	34	3.447	10.876	16.355
Sonstige Verbindlichkeiten	34	1	18	138
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	34	16.342	-	-
Latente Steuern	35	568	277	293
		34.589	14.862	20.629
KURZFRISTIGE VERBINDLICHKEITEN				
Anteile anderer Gesellschafter am Kommanditkapital von Tochtergesellschaften	34	2	2	4
Finanzschulden	33	9.510	4.288	4.965
Erhaltene Anzahlungen	34	12.627	16.461	5.068
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	34	65.215	57.694	52.996
Verbindlichkeiten aus Ertragsteuern	34	1.124	4.012	2.829
Sonstige Verbindlichkeiten	34	23.655	24.044	21.753
		112.133	106.501	87.615
		236.760	217.104	201.783

* gemäß vorzeitiger Anwendung IAS 19 (revised) angepasst, Tz. 2 im Konzernanhang

KONZERN-KAPITALFLUSSRECHNUNG

für den Zeitraum vom 1. Januar bis 31. Dezember 2012

	<i>Anhang</i>	2012	2011**
		in T€	in T€
Ergebnis vor Ertragsteuern	41	30.295	26.305
+ Abschreibungen auf Gegenstände des Anlagevermögens		7.196	5.312
+/- Sonstige zahlungsunwirksame Aufwände und Erträge		-	-217
+ Finanzergebnis	41	-4.150	457
+/- Ergebnis aus dem Abgang von Anlagevermögen		10	-142
+/- Veränderung der Vorräte		6.993	-19.694
+/- Veränderung der Forderungen und der sonstigen Vermögenswerte		-3.921	-2.342
+/- Veränderung der Rückstellungen		355	177
+/- Veränderung der Verbindlichkeiten (ohne Finanzschulden)		-8.775	12.529
- Gezahlte Ertragsteuern	41	-10.152	-5.461
= NETTOZAHLUNGSMITTELZUFLUSS AUS LAUFENDER GESCHÄFTSTÄTIGKEIT		17.851	16.924
- Erwerb von Tochterunternehmen abzügl. erworbener Nettozahlungsmittel		-19.650	-
- Auszahlungen für Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte		-6.264	-4.349
+ Ein-/Auszahlungen aus Abgang von immateriellen Vermögenswerten und Sachanlagen		528	207
+ Einzahlungen aus dem Abgang von Finanzanlagen		2	15
= FÜR INVESTITIONSTÄTIGKEIT EINGESetzte NETTOZAHLUNGSMITTEL		-25.384	-4.127
- Auszahlungen für Dividenden		-14.373	-15.721
- Auszahlungen an Minderheiten*		-405	-185
- Zahlung von Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing		-331	-1.464
+ Veränderung der kurzfristigen Finanzschulden		436	672
+ Aufnahme mittel- und langfristiger Finanzschulden		20.000	-
- Rückzahlung mittel- und langfristiger Finanzschulden		-4.750	-
- Gezahlte und erhaltene Zinsen	41	-1.049	-454
= AUS FINANZIERUNGSTÄTIGKEIT AB-/ ZUGEFLOSSENE NETTOZAHLUNGSMITTEL		-472	-17.152
= NETTOAB-/ZUNAHME VON ZAHLUNGSMITTELN UND ZAHLUNGSMITTELÄQUIVALENTEN		-8.005	-4.355
+ Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente am Anfang der Periode		20.350	24.705
= ZAHLUNGSMITTEL UND ZAHLUNGSMITTELÄQUIVALENTE AM ENDE DER PERIODE	41	12.345	20.350

* einschließlich der Auszahlungen an andere Gesellschafter von Personengesellschaften

** gemäß vorzeitiger Anwendung IAS 19 (revised) angepasst, Tz. 2 im Konzernanhang

KONZERN-EIGENKAPITALVERÄNDERUNGSRECHNUNG

für den Zeitraum vom 31. Dezember 2010 bis 31. Dezember 2011

in T€	Gezeichnetes Kapital	Kapitalrücklage	Gewinnrücklagen	Ausgleichsposten aus der Währungsrechnung	Neubewertungskomponente Pensionsverpflichtungen	Wertänderungsrücklage	Konzernbilanzgewinn	Anteile der Aktionäre der Hawesko Holding AG	Minderheiten-Anteil	Eigenkapital
31.12.2010	13.709	10.061	47.299	70	-	-	21.649	92.788	751	93.539
Erstanwendung IAS 19 inkl. Latente Steuern	-	-	-	-	136	-	-136	-	-	-
1.1.2011 nach IAS 19 Anpassung	13.709	10.061	47.299	70	136	-	21.513	92.788	751	93.539
Einstellung in Gewinnrücklagen	-	-	15.400	-	-	-	-15.400	-	-	-
Dividenden	-	-	-	-	-	-	-15.721	-15.721	-185	-15.906
Latente Steuern auf Vorgänge im Eigenkapital	-	-	-	-	15	-	-	15	-	15
Gesamtergebnis	-	-	-	-25	-52	-	17.897	17.820	273	18.093
31.12.2011	13.709	10.061	62.699	45	99	-	8.289	94.902	839	95.741

KONZERN-EIGENKAPITALVERÄNDERUNGSRECHNUNG

für den Zeitraum vom 31. Dezember 2011 bis 31. Dezember 2012

in T€	Gezeichnetes Kapital	Kapitalrücklage	Gewinnrücklagen	Ausgleichsposten aus der Währungsrechnung	Neubewertungskomponente Pensionsverpflichtungen	Wertänderungsrücklage	Konzernbilanzgewinn	Anteile der Aktionäre der Hawesko Holding AG	Minderheiten-Anteil	Eigenkapital
31.12.2011	13.709	10.061	62.699	45	99	-	8.289	94.902	839	95.741
Einstellung in Gewinnrücklagen	-	-	4.907	-	-	-	-4.907	-	-	-
Teilabgänge	-	-	0	-	-	-	-	-	61	61
Sukzessive Erwerbe	-	-	-183	-	-	-	-	-183	-117	-300
Veränderung Konsolidierungskreis	-	-	-	-	-	-	-	-	5.868	5.868
Put-Option nicht beherrschender Gesellschafter	-	-	-19.369	-	-	-	-	-19.369	-	-19.369
Dividenden	-	-	-	-	-	-	-14.373	-14.373	-169	-14.542
Latente Steuern auf Vorgänge im Eigenkapital	-	-	-	-	30	102	-	132	-	132
Gesamtergebnis	-	-	-	21	-105	-356	22.545	22.105	342	22.447
31.12.2012	13.709	10.061	48.054	66	24	-254	11.554	83.214	6.824	90.038

ENTWICKLUNG DES KONZERN-ANLAGEVERMÖGENS

für den Zeitraum vom 1. Januar bis 31. Dezember 2012

IMMATERIELLE VERMÖGENSWERTE in T€	Software	Firmenwert	Sonstige immaterielle Vermögenswerte	Geleistete Anzahlungen	Gesamt
ANSCHAFFUNGS- ODER HERSTELLKOSTEN					
STAND AM 1.1.2012	11.439	9.737	-	2.218	23.394
Erweiterung Konsolidierungskreis	15	8.710	17.973	-	26.698
Zugänge	1.599	-	-	63	1.662
Abgänge	0	0	-	-7	-7
Zuschreibungen	-	-	-	-	-
Umbuchungen	2.268	-	-	-2.268	-
STAND AM 31.12.2012	15.321	18.447	17.973	6	51.747
KUMULIERTE ABSCHREIBUNGEN					
STAND AM 1.1.2012	9.011	3.679	-	-	12.690
Erweiterung Konsolidierungskreis	-	-	-	-	-
Zugänge	1.921	13	1.336	-	3.270
Abgänge	-	-	-	-	-
Zuschreibungen	-	-	-	-	-
Umbuchungen	-	-	-	-	-
STAND AM 31.12.2012	10.932	3.692	1.336	-	15.960
BUCHWERTE					
STAND AM 31.12.2012	4.389	14.755	16.637	6	35.787

SACHANLAGEN in T€	Grundstücke und Gebäude	Andere Anl., BGA	Anlagen im Bau	Gesamt
ANSCHAFFUNGS- ODER HERSTELLKOSTEN				
STAND AM 1.1.2012	32.010	23.544	93	55.647
Erweiterung Konsolidierungskreis	-	419	-	419
Zugänge	1.885	2.551	166	4.602
Abgänge	-435	-1.154	-	-1.589
Zuschreibungen	-	-	-	-
Umbuchungen	128	-	-128	-
STAND AM 31.12.2012	33.588	25.360	131	59.079
KUMULIERTE ABSCHREIBUNGEN				
STAND AM 1.1.2012	19.549	16.173	-	35.722
Erweiterung Konsolidierungskreis	-	-	-	-
Zugänge	1.284	2.642	-	3.926
Abgänge	-19	-1.044	-	-1.063
Zuschreibungen	-	-	-	-
Umbuchungen	-	-	-	-
STAND AM 31.12.2012	20.814	17.771	-	38.585
BUCHWERTE				
STAND AM 31.12.2012	12.773	7.590	131	20.494

FINANZANLAGEN in T€	<i>Anteile an verbundenen</i>		
	<i>Unternehmen</i>	<i>Sonstige Ausleihungen</i>	<i>Gesamt</i>
ANSCHAFFUNGS- ODER HERSTELLKOSTEN			
STAND AM 1.1.2012	185	55	240
Erweiterung Konsolidierungskreis	-	-	-
Zugänge	-	-	-
Abgänge	-	-2	-2
Zuschreibungen	-	-	-
Umbuchungen	-	-	-
STAND AM 31.12.2012	185	53	238
KUMULIERTE ABSCHREIBUNGEN			
STAND AM 1.1.2012	-	-	-
Erweiterung Konsolidierungskreis	-	-	-
Zugänge	-	-	-
Abgänge	-	-	-
Zuschreibungen	-	-	-
Umbuchungen	-	-	-
STAND AM 31.12.2012	-	-	-
BUCHWERTE			
STAND AM 31.12.2012	185	53	238

ENTWICKLUNG DES KONZERN-ANLAGEVERMÖGENS

für den Zeitraum vom 1. Januar bis 31. Dezember 2011

IMMATERIELLE VERMÖGENSWERTE in T€	Software	Firmenwert	Geleistete Anzahlungen	Gesamt
ANSCHAFFUNGS- ODER HERSTELLKOSTEN				
STAND AM 1.1.2011	11.115	9.569	1.985	22.669
Erweiterung Konsolidierungskreis	-	-	-	-
Zugänge	339	-	266	605
Abgänge	-48	-	-	-48
Zuschreibungen	-	168	-	168
Umbuchungen	33	-	-33	-
STAND AM 31.12.2011	11.439	9.737	2.218	23.394
KUMULIERTE ABSCHREIBUNGEN				
STAND AM 1.1.2011	7.627	3.663	-	11.290
Erweiterung Konsolidierungskreis	-	-	-	-
Zugänge	1.434	16	-	1.450
Abgänge	-50	-	-	-50
Zuschreibungen	-	-	-	-
Umbuchungen	-	-	-	-
STAND AM 31.12.2011	9.011	3.679	-	12.690
BUCHWERTE				
STAND AM 31.12.2011	2.428	6.058	2.218	10.704

SACHANLAGEN in T€	Grundstücke und Gebäude	Andere Anl., BGA	Anlagen im Bau	Gesamt
ANSCHAFFUNGS- ODER HERSTELLKOSTEN				
STAND AM 1.1.2011	31.029	21.919	4	52.952
Erweiterung Konsolidierungskreis	-	-	-	-
Zugänge	1.086	2.568	89	3.743
Abgänge	-105	-943	-	-1.048
Zuschreibungen	-	-	-	-
Umbuchungen	-	-	-	-
STAND AM 31.12.2011	32.010	23.544	93	55.647
KUMULIERTE ABSCHREIBUNGEN				
STAND AM 1.1.2011	18.012	14.830	-	32.842
Erweiterung Konsolidierungskreis	-	-	-	-
Zugänge	1.606	2.256	-	3.862
Abgänge	-69	-913	-	-982
Zuschreibungen	-	-	-	-
Umbuchungen	-	-	-	-
STAND AM 31.12.2011	19.549	16.173	-	35.722
BUCHWERTE				
STAND AM 31.12.2011	12.461	7.371	93	19.925

FINANZANLAGEN in T€	<i>Anteile an verbundenen Unternehmen</i>	<i>Beteiligungen</i>	<i>Sonstige Ausleihungen</i>	<i>Gesamt</i>
ANSCHAFFUNGS- ODER HERSTELLKOSTEN				
STAND AM 1.1.2011	185	28	57	270
Erweiterung Konsolidierungskreis	-	-	-	-
Zugänge	-	-	-	-
Abgänge	-	-28	-2	-30
Zuschreibungen	-	-	-	-
Umbuchungen	-	-	-	-
STAND AM 31.12.2011	185	-	55	240
KUMULIERTE ABSCHREIBUNGEN				
STAND AM 1.1.2011	-	5	-	5
Erweiterung Konsolidierungskreis	-	-	-	-
Zugänge	-	-	-	-
Abgänge	-	-5	-	-5
Zuschreibungen	-	-	-	-
Umbuchungen	-	-	-	-
STAND AM 31.12.2011	-	-	-	-
BUCHWERTE				
STAND AM 31.12.2011	185	-	55	240

KONZERNANHANG

der Hawesko Holding AG für das Geschäftsjahr 2012

GRUNDLAGEN UND METHODEN DES KONZERNABSCHLUSSES

Die Hawesko Holding Aktiengesellschaft hat ihren Sitz in Hamburg, Deutschland (Anschrift: Plan 5, 20095 Hamburg). Sie ist unter der Nummer 66708 im Handelsregister des Amtsgerichts Hamburg eingetragen. Zu den Tätigkeiten des Konzerns gehört insbesondere der Handel mit und der Vertrieb von Weinen und Champagnern sowie anderen alkoholischen Getränken an Endverbraucher und Wiederverkäufer. Von den Unternehmen unter dem Dach der Hawesko Holding AG werden die Vertriebsformen stationärer Weinfacheinzelhandel, Großhandel und Versandhandel abgedeckt.

1. ALLGEMEINE GRUNDSÄTZE

Der Konzernabschluss ist in Anwendung der EU-Verordnung 1606/2002 im Einklang mit den Vorschriften der International Financial Reporting Standards (IFRS) aufgestellt worden, wie sie zum Abschlussstichtag in der EU anzuwenden sind. Zusätzlich wurden die gemäß § 315a Abs. 1 HGB geltenden ergänzenden handelsrechtlichen Vorschriften berücksichtigt.

Die Anforderungen wurden vollständig erfüllt, und der Konzernabschluss gibt ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage wieder.

Den Jahresabschlüssen der konsolidierten Unternehmen liegen einheitliche Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze zugrunde. In der Gewinn- und Verlustrechnung und in der Bilanz sind einzelne Posten zur Verbesserung der Klarheit zusammengefasst; sie werden im Anhang erläutert. Einheitlicher Abschlussstichtag sämtlicher einbezogener Unternehmen ist der 31.12.2012.

Bei der Aufstellung der Gewinn- und Verlustrechnung wurde das Gesamtkostenverfahren angewendet.

Die Aufstellung des Konzernabschlusses erfolgt auf Basis der historischen Anschaffungs-/Herstellkosten, mit Ausnahme der derivativen Finanzinstrumente sowie der zur Veräußerung verfügbaren finanziellen Vermögenswerte, die mit ihrem Marktwert bewertet werden.

Die Betragsangaben erfolgen grundsätzlich in Tausend Euro (T€), sofern nicht anders vermerkt.

Der vom Vorstand aufgestellte Konzernabschluss wird am 15.03.2013 an den Aufsichtsrat zur Billigung auf der Bilanz-aufsichtsratsitzung am 21.03.2013 weitergegeben.

Der testierte zusammengefasste Konzernlagebericht und Lagebericht sowie der Jahresabschluss zum 31.12.2012 der Hawesko Holding AG werden im elektronischen Bundesanzeiger veröffentlicht. Der Jahresabschluss sowie der zusammengefasste Konzernlagebericht und Lagebericht können darüber hinaus auch direkt bei der Hawesko Holding AG angefordert werden.

2. ERSTMALIG IM GESCHÄFTSJAHR ANZUWENDEnde STANDARDS UND INTERPRETATIONEN UND ÄNDERUNGEN VON STANDARDS UND INTERPRETATIONEN

Die Hawesko Holding AG hat folgende Standards des International Accounting Standards Board (IASB) im Geschäftsjahr erstmalig angewendet:

- *Änderung von IFRS 7 »Finanzinstrumente: Angaben – Übertragung finanzieller Vermögenswerte«*
Die Änderungen betreffen die Erweiterung der qualitativen und quantitativen Angabepflichten bei der Übertragung von finanziellen Vermögenswerten. Die Änderungen hatten keine Auswirkungen auf die Darstellung der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage.
- *Änderung von IAS 19 (2011) »Leistungen an Arbeitnehmer«*

In IAS 19 wird u. a. neu geregelt, dass versicherungsmathematische Gewinne und Verluste zukünftig vollständig in dem Jahr erfolgsneutral im Eigenkapital erfasst werden, in dem sie entstehen. Der Standard ist grundsätzlich für Geschäftsjahre, die am oder nach dem 01.01.2013 beginnen, verpflichtend anzuwenden. Eine frühere Anwendung ist zulässig. Von der vorzeitigen Anwendung wurde im Berichtsjahr Gebrauch gemacht. Durch die retrospektive Erstanwendung von IAS 19 (2011) weichen teilweise die im Konzernabschluss für das Geschäftsjahr 2012 enthaltenen Vergleichszahlen für das Geschäftsjahr 2011 von den im Vorjahr veröffentlichten Zahlen im Konzernabschluss zum 31.12.2011 ab. Die Erstanwendung von IAS 19 (2011) hat folgende Anpassungen zur Folge:

in T€	2012	2011
Neubewertungskomponente Pensionsverpflichtungen	24	99
Konzernbilanzgewinn	-24	-99
Eigenkapital der Aktionäre der Hawesko Holding AG	—	—
Personalaufwand	+103	+52
Ergebnis der betrieblichen Tätigkeit	+103	+52
Zinsaufwand	+2	—
Ergebnis vor Ertragsteuern	+105	+52
Latente Steuern	-30	-15
Ergebnis nach Steuern	+75	+37
Ergebnis pro Aktie (unverwässert)	+0,01	+0,00

Die Auswirkungen auf die Perioden vor 2011 werden hier nicht separat ausgewiesen, da die periodengenaue Ermittlung mit einem nicht angemessenen Aufwand verbunden ist. Die Eigenkapitalveränderungsrechnung weist eine Überleitung mit den Veränderungen zum 01.01.2011 auf.

3. NEUE RECHNUNGSLEGUNGSVORSCHRIFTEN DES IASB

Der Konzernabschluss der Hawesko Holding AG ist unter Berücksichtigung sämtlicher veröffentlichter und im Rahmen des Endorsement-Verfahrens für die Europäische Union übernommener (»endorsed«) Rechnungslegungsstandards und Interpretationen des IASB, die für das Geschäftsjahr 2012 verpflichtend anzuwenden waren, aufgestellt worden. Von der Möglichkeit, neue Standards und Interpretationen vorzeitig anzuwenden, wurde nur bezüglich des IAS 19 Gebrauch gemacht (vgl. Textziffer 2).

Die folgenden neuen oder geänderten Standards und Interpretationen sind bereits veröffentlicht, für Unternehmen mit Geschäftsjahresende 31.12.2012 aber noch nicht verpflichtend anzuwenden:

- IFRS 1 »Erstmalige Anwendung der IFRS – Darlehen der öffentlichen Hand« (endorsed am 11.12.2012)
- IFRS 1 »Erstmalige Anwendung der IFRS – Ausgeprägte Hochinflation und Beseitigung des festen Zeitpunktes der Erstanwender« (endorsed am 11.12.2012)
- Änderungen an IFRS 7 »Angaben – Saldierung von finanziellen Vermögenswerten und finanziellen Schulden« (endorsed am 13.12.2012)
- IFRS 9 »Finanzinstrumente« (noch nicht endorsed)
- IFRS 10 »Konzernabschlüsse« (endorsed am 11.12.2012)
- IFRS 11 »Gemeinsame Vereinbarungen« (endorsed am 11.12.2012)
- IFRS 12 »Angaben zu Beteiligungen an anderen Unternehmen« (endorsed am 11.12.2012)
- IFRS 13 »Bemessung des beizulegenden Zeitwerts« (endorsed am 11.12.2012)
- Änderungen an IAS 1 »Darstellung von Posten des sonstigen Gesamtergebnisses« (endorsed am 06.06.2012)
- Änderungen an IAS 12 »Latente Steuern – Rückgewinnung der zugrunde liegenden Vermögenswerte« (endorsed am 11.12.2012)
- IAS 27 (2011) »Einzelabschlüsse« (endorsed am 11.12.2012)
- IAS 28 (2011) »Anteile an assoziierten Unternehmen und Joint Ventures« (endorsed am 11.12.2012)
- IAS 32 »Finanzinstrumente: Darstellung – Saldierung von finanziellen Vermögenswerten und finanziellen Verbindlichkeiten« (endorsed am 13.12.2012)
- Änderungen aus dem »Improvements to IFRS 2009–2011 Cycle«
- IFRIC 20 »Kosten der Abraumbeseitigung während des Abbaubetriebs im Tagebau« (endorsed am 11.12.2012)

Die gemeinsam veröffentlichten fünf Standards, die sich mit der Konsolidierung (IFRS 10), mit gemeinsamen Vereinbarungen (IFRS 11), mit Angaben zu Beteiligungen an anderen Unternehmen (IFRS 12), mit Einzelabschlüssen (IAS 27 (2011)) und Anteilen an assoziierten Unternehmen und Joint Ventures (IAS 28 (2011)) befassen, sind für Geschäftsjahre, die am oder nach dem 01.01.2014 beginnen, anzuwenden.

IFRS 10 ersetzt die Regelungen über Konzernabschlüsse in IAS 27 sowie auch SIC-12 zur Konsolidierung von Zweckgesellschaften und schreibt nunmehr das Beherrschungsprinzip als einheitliches Prinzip fest.

IFRS 11 ersetzt IAS 31 sowie SIC-13 und regelt die Klassifizierung von gemeinsamen Vereinbarungen. Unter anderem muss nach IFRS 11 für die Einbeziehung von Gemeinschaftsunternehmen ausschließlich die Equity-Methode angewandt werden.

IFRS 12 ist ein Standard zu Anhangangaben und enthält deutlich weitergehende Angabepflichten als nach den derzeit gültigen Standards.

Die Anwendung der fünf Standards kann wesentlichen Einfluss auf den Konzernabschluss haben. Die Anwendung von IFRS 11 kann zu Änderungen bei der Behandlung des gemeinschaftlich geführten Unternehmens *Global Eastern Wine Holding*, Bonn, sowie dessen Tochtergesellschaft *Global Wines, s.r.o.*, Prag (Tschechien), führen, welche derzeit quotall konsolidiert werden. Eine detaillierte Analyse der Auswirkungen der neuen Standards wurde noch nicht vorgenommen, so dass eine Quantifizierung des Ausmaßes der Auswirkungen noch nicht erfolgt.

In IFRS 13 werden einheitliche Leitlinien hinsichtlich der Bewertung zum beizulegenden Zeitwert und zu den damit einhergehenden Angaben zusammengefasst. Der Standard gelangt immer dann zur Anwendung, wenn ein anderer IFRS für finanzielle und nicht finanzielle Posten eine Bewertung des Zeitwerts verlangt. Der Standard ist für Geschäftsjahre, die am oder nach dem 01.01.2013 beginnen, anzuwenden und kann Einfluss auf die Wertansätze im Konzernabschluss haben und zu weitreichenden Angaben führen.

Die Anwendung der sonstigen oben genannten Standards wird voraussichtlich keine wesentlichen Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns haben.

Es ist geplant, die anderen Standards und Interpretationen ab dem Zeitpunkt anzuwenden, ab dem sie verpflichtend sind. Über die Höhe der Auswirkungen für den Konzernabschluss aufgrund der Änderung einzelner Standards kann aus heutiger Sicht noch keine Aussage getroffen werden.

4. KONSOLIDIERUNGSGRUNDSÄTZE

In den Konzernabschluss der Hawesko Holding AG sind alle wesentlichen in- und ausländischen Tochter- oder Gemeinschaftsunternehmen einbezogen, bei denen die Gesellschaft direkt oder indirekt die Möglichkeit zur Beherrschung der Finanz- und Geschäftspolitik dieser Gesellschaften oder maßgeblichen Einfluss auf diese hat.

Die Kapitalkonsolidierung erfolgt grundsätzlich auf den Erwerbszeitpunkt nach der Erwerbsmethode. Bei dieser Methode werden die Anschaffungskosten der erworbenen Anteile mit dem anteiligen Zeitwert der erworbenen Vermögenswerte und Schulden des Tochterunternehmens zum Erwerbszeitpunkt verrechnet. Verbleibende positive Unterschiedsbeträge werden entsprechend ihrem wirtschaftlichen Gehalt als derivative Firmenwerte bilanziert. Negative Unterschiedsbeträge werden erfolgswirksam vereinnahmt. Bei sukzessiven Unternehmenserwerben ist eine Neubewertung zum beizulegenden Zeitwert von zum Zeitpunkt des Beherrschungsübergangs gehaltenen Anteilen vorzunehmen. Transaktionen, die nicht zu einem Beherrschungsverlust führen, werden für Anteile nicht beherrschender Gesellschafter erfolgsneutral als Eigenkapitaltransaktionen erfasst. Zum Zeitpunkt des Beherrschungsverlusts werden alle verbleibenden Anteile erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert neu bewertet.

Die Konsolidierung von Gemeinschaftsunternehmen erfolgt anteilmäßig nach den gleichen Grundsätzen. Der dabei entstandene Firmenwert wurde im Jahr der Erstkonsolidierung vollständig wertberichtigt.

Die Einbringung der drei Tochterunternehmen *Hanseatisches Wein- und Sekt-Kontor HAWESKO GmbH & Co. KG*, *CWD Champagner- und Wein-Distributionsgesellschaft mbH & Co. KG* und *Jacques' Wein-Depot Wein-Einzelhandel GmbH & Co. KG* in die Hawesko Holding AG zum 01.01.1998 wurde als »Transaktion zwischen Gesellschaften unter gemeinschaftlicher Beherrschung« behandelt. Es ergaben sich keine Unterschiedsbeträge aus der Kapitalkonsolidierung, da die Buchwerte der drei betroffenen Tochterunternehmen fortgeführt wurden.

Konzerninterne Umsätze, Aufwendungen und Erträge sowie die zwischen konsolidierten Gesellschaften bestehenden Forderungen und Verbindlichkeiten werden eliminiert.

Zwischenergebnisse im Vorratsvermögen aus konzerninternen Lieferungen werden eliminiert, wenn sie nicht von untergeordneter Bedeutung sind.

Die Bewertung von Anteilen nicht beherrschender Gesellschafter erfolgt entweder zum beizulegenden Zeitwert oder zum anteilig beizulegenden Zeitwert der erworbenen Vermögenswerte oder übernommenen Verbindlichkeiten. Nach erstmaligem Ansatz werden anteilige Gewinne und Verluste unbegrenzt zugerechnet, wodurch auch ein Negativsaldo bei Anteilen nicht beherrschender Gesellschafter entstehen kann.

Die konsolidierten Jahresabschlüsse wirtschaftlich selbstständiger ausländischer Konzerngesellschaften werden entsprechend dem Konzept der funktionalen Währung in die Konzernwährung umgerechnet. Bei der Umrechnung dieser Abschlüsse werden alle Vermögenswerte und Schulden zum Stichtagskurs umgerechnet, die Ertrags- und Aufwandsposten zum Durchschnittskurs der Berichtsperiode. Eigenkapitalkomponenten der Tochterunternehmen werden zum entsprechenden historischen Kurs bei Entstehung umgerechnet. Die aus der Umrechnung resultierenden Währungsdifferenzen werden als Ausgleichsposten aus der Währungsumrechnung innerhalb des kumulierten übrigen Eigenkapitals bzw. der Anteile nicht beherrschender Gesellschafter erfasst.

5. BILANZIERUNGS- UND BEWERTUNGSGRUNDSÄTZE

Entgeltlich erworbene *immaterielle Vermögenswerte* werden mit ihren Anschaffungskosten angesetzt.

Selbst erstellte immaterielle Vermögenswerte werden mit den Kosten angesetzt, die in der Entwicklungsphase nach dem Zeitpunkt der Feststellung der technologischen und wirtschaftlichen Realisierbarkeit bis zur Fertigstellung entstanden sind. Die aktivierten Herstellungskosten umfassen die direkt und indirekt der Entwicklungsphase zurechenbaren Kosten. Kosten, die vor der Entwicklungsphase im Zusammenhang mit späteren selbst erstellten Vermögenswerten anfallen, werden als Aufwand gebucht.

Immaterielle Vermögenswerte mit einer unbestimmten Nutzungsdauer liegen mit Ausnahme der Firmenwerte aus der Kapitalkonsolidierung nicht vor. Sonstige selbst erstellte oder erworbene immaterielle Vermögenswerte werden ab dem Zeitpunkt ihrer Nutzung linear über die wirtschaftliche Nutzungsdauer (in der Regel drei bis sechseinhalb Jahre) abgeschrieben.

Eine Aktivierung von Fremdkapitalkosten gemäß IAS 23 bei den immateriellen Vermögenswerten wurde nicht durchgeführt, da die entsprechenden Voraussetzungen nicht vorliegen.

Firmenwerte werden nicht planmäßig abgeschrieben, sondern auf Basis des erzielbaren Betrages der zahlungsmittelgenerierenden Einheit, der der Firmenwert zugeordnet ist, auf einen Wertminderungsbedarf geprüft. Ausgehend von der Vertriebs- und Managementstruktur wird eine zahlungsmittelgenerierende Einheit grundsätzlich als Einzelunternehmen oder Unternehmensgruppe definiert. Der Werthaltigkeitstest ist zum Bilanzstichtag und zusätzlich immer dann, wenn es Anzeichen für einen Wertminderungsbedarf gibt, durchzuführen. Der erzielbare Betrag einer zahlungsmittelgenerierenden Einheit wird anhand des beizulegenden Zeitwerts abzüglich Veräußerungskosten ermittelt. Der beizulegende Zeitwert wird auf Basis der künftigen Cashflows auf Grundlage der Konzernplanung berechnet. Die Diskontierung der prognostizierten Cashflows erfolgt mit einem risikoadjustierten Zinssatz. Zur Ermittlung des risikoorientierten Zinssatzes wird auf Kapitalmarktdaten zurückgegriffen. Übersteigt der Buchwert der zahlungsmittelgenerierenden Einheit den erzielbaren Betrag, ist der zugeordnete Firmenwert in Höhe des Differenzbetrages im Wert zu mindern. Übersteigt die Wertminderung den Buchwert des Firmenwerts, ist der darüber hinausgehende Betrag anteilig auf die übrigen Vermögenswerte der zahlungsmittelgenerierenden Einheit zu verteilen.

Gegenstände des *Sachanlagevermögens* werden mit ihren Anschaffungskosten bewertet und entsprechend ihrer wirtschaftlichen Nutzungsdauer linear abgeschrieben. Eine Aktivierung von Fremdkapitalkosten gemäß IAS 23 bei den Gegenständen des Sachanlagevermögens wurde nicht durchgeführt, da die entsprechenden Voraussetzungen nicht vorliegen.

Gemietete oder geleaste Vermögenswerte, die im wirtschaftlichen Eigentum des Hawesko-Konzerns stehen (Finanzierungsleasing), werden mit dem Barwert der Mindestleasingzahlungen im Anlagevermögen bzw. dem niedrigeren Zeitwert aktiviert und planmäßig linear abgeschrieben. Der Barwert der Leasingverpflichtungen aus den künftigen Leasingzahlungen wird als Verbindlichkeit passiviert. Alle anderen Miet- oder Leasingverhältnisse werden als Operating-Leasing-Verhältnisse klassifiziert.

Der Bemessung der planmäßigen Abschreibungen liegen folgende Nutzungsdauern zugrunde:

NUTZUNGSDAUERN DER SACHANLAGEN

Bauten	18 bis 50 Jahre
Mietereinbauten	7 bis 10 Jahre
Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	2 bis 15 Jahre

Zum Bilanzstichtag bzw. immer dann, wenn ein Anhaltspunkt vorliegt, werden *immaterielle Vermögenswerte und Vermögenswerte des Sachanlagevermögens* daraufhin untersucht, ob ein etwaiger *Wertminderungsbedarf* gegenüber dem Buchwert vorliegt. Eine außerplanmäßige Abschreibung wird vorgenommen, sofern die Buchwerte nicht mehr durch den zu erwartenden Veräußerungserlös bzw. den Nutzungswert gedeckt sind. Wenn eine Ermittlung des erzielbaren Betrages für einzelne Vermögenswerte nicht möglich ist, wird die Werthaltigkeit auf Basis der möglichen nächsthöheren Gruppierung von Vermögenswerten getestet. Soweit die Gründe für zuvor erfasste Wertminderungen entfallen sind, werden diese Vermögenswerte zugeschrieben. Der Nutzungswert entspricht den abdiskontierten Cashflows aus der weiteren Nutzung, die auf der Basis der Konzernplanung ermittelt werden. Die Diskontierung der prognostizierten Cashflows erfolgt mit einem risikoadjustierten Zinssatz. Zur Ermittlung des risikoorientierten Zinssatzes wird auf Kapitalmarktdaten zurückgegriffen.

Im Berichtsjahr wurden keine außerplanmäßigen Wertberichtigungen oder Zuschreibungen vorgenommen.

Die Bewertung der *Rob-, Hilfs- und Betriebsstoffe sowie Handelswaren und geleistete Anzahlungen auf Vorräte* erfolgt zu Anschaffungskosten oder dem niedrigeren Netto-Veräußerungswert. Die Anschaffungskosten enthalten neben den Einzelkosten auch direkt zurechenbare Gemeinkosten. Grundsätzlich basiert die Bewertung auf der gleitenden Durchschnittsmethode. *Unfertige Erzeugnisse und Fertigerzeugnisse* werden zu Herstellungskosten oder dem niedrigeren Netto-Veräußerungswert bewertet. Eine Aktivierung von Fremdkapitalkosten nach IAS 23 wurde bei den Vorräten durchgeführt.

Die *Pensionsrückstellungen* werden gemäß IAS 19 (2011) nach dem Anwartschaftsbarwertverfahren (projected unit credit method) unter Einbeziehung von zu erwartenden Gehalts- und Rentensteigerungen errechnet. Die Bewertung der Pensionsverpflichtungen erfolgt dabei auf Basis von Pensionsgutachten. Versicherungsmathematische Gewinne und Verluste werden in dem Jahr, in dem sie entstehen, erfolgsneutral im Eigenkapital erfasst. Die Dienstzeitaufwendungen aus Pensionszusagen werden im Personalaufwand gezeigt. Die Zinsaufwendungen aus Pensionszusagen werden im Finanzergebnis ausgewiesen.

Die *übrigen Rückstellungen* berücksichtigen sämtliche am Bilanzstichtag erkennbaren Verpflichtungen, die auf vergangenen Geschäftsvorfällen oder Ereignissen beruhen und bei denen der Abfluss von Ressourcen wahrscheinlich ist. Die Höhe der Rückstellungen wird mit den wahrscheinlich eintretenden Beträgen angesetzt. Rückstellungen werden nur gebildet, wenn ihnen eine rechtliche oder faktische Verpflichtung gegenüber Dritten zugrunde liegt. Langfristige Rückstellungen werden auf der Grundlage entsprechender Marktzinssätze mit ihrem auf den Bilanzstichtag abgezinsten Erfüllungsbetrag bilanziert.

Eventualschulden nach der Definition von IAS 37 werden im Anhang angegeben, sofern der Abfluss von Ressourcen wahrscheinlich ist oder die Höhe der Verpflichtung nicht zuverlässig geschätzt werden kann.

In den konsolidierten Einzelabschlüssen werden Forderungen und Verbindlichkeiten in *Fremdwährung* mit dem Umrechnungskurs zum Zugangszeitpunkt umgerechnet. Dieser Kurs wird auch zur Ermittlung der Anschaffungskosten für den Warenbestand verwendet. Die zum Bilanzstichtag in Fremdwährung ausgewiesenen Vermögenswerte und Schulden werden mit dem geltenden Währungskurs umgerechnet. Die aus diesen Umrechnungen entstandenen Fremdwährungsgewinne und -verluste werden ergebniswirksam erfasst.

Ein *Finanzinstrument* ist ein Vertrag, der bei dem einen Unternehmen zu einem finanziellen Vermögenswert und bei dem anderen Unternehmen zu einer finanziellen Verbindlichkeit oder einem Eigenkapitalinstrument führt. Zu den finanziellen Vermögenswerten gehören insbesondere Bankguthaben und Kassenbestände, Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie sonstige ausgereichte Kredite und Forderungen und zu Handelszwecken gehaltene originäre und derivative finanzielle Vermögenswerte. Zu den finanziellen Verbindlichkeiten zählen Anteile anderer Gesellschafter am Kommanditkapital von Tochtergesellschaften, Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen, Verbindlichkeiten gegenüber

Kreditinstituten, Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing und derivative Finanzverbindlichkeiten. Finanzinstrumente werden angesetzt, sobald eine Konzerngesellschaft Vertragspartei der Regelungen des Finanzinstruments wird. Im Konzern werden marktübliche Käufe und Verkäufe von Finanzinstrumenten grundsätzlich zum Erfüllungstag erfasst. Derivative Finanzinstrumente werden zum Handelstag bilanziert.

Anteile an verbundenen Unternehmen und Beteiligungen, die aufgrund ihrer Unwesentlichkeit nicht konsolidiert werden, werden als *veräußerbare finanzielle Vermögenswerte (available for sale)* kategorisiert. Diese Vermögenswerte werden zu Anschaffungskosten (ggf. abzüglich Wertminderungen) bewertet, da für diese nicht börsennotierten Eigenkapitalinstrumente der beizulegende Zeitwert nicht zuverlässig bestimmbar ist.

Wertpapiere werden als *veräußerbare finanzielle Vermögenswerte (available for sale)* kategorisiert. Sie werden zum Zeitwert bilanziert, der anhand von öffentlich notierten Marktpreisen bestimmt wird. Wenn der beizulegende Zeitwert nicht zuverlässig bestimmbar ist, werden sie zu Anschaffungskosten bewertet. Aus der Veränderung des Zeitwerts resultierende unrealisierte Gewinne oder Verluste werden unter Berücksichtigung der steuerlichen Auswirkungen im kumulierten übrigen Eigenkapital erfasst. Eine erfolgswirksame Erfassung der Zeitwertänderungen erfolgt erst zum Zeitpunkt der Veräußerung bzw. bei Vorliegen einer dauerhaften Wertminderung.

Sonstige Ausleihungen werden zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet.

Forderungen und sonstige Vermögenswerte werden grundsätzlich bei Lieferung, d. h. zum Erfüllungstag, bilanziert. Die erstmalige Erfassung erfolgt zum Zeitwert. Die Folgebewertung erfolgt zu fortgeführten Anschaffungskosten. Erforderliche Wertberichtigungen, die sich nach dem wahrscheinlichen Ausfallrisiko richten, werden ergebniswirksam berücksichtigt. Wertberichtigte Forderungen und sonstige Vermögenswerte werden ausgebucht, sofern der Zufluss von Cashflows unwahrscheinlich ist.

Bankguthaben und Kassenbestände haben beim Zugang eine Restlaufzeit von bis zu drei Monaten und sind zum Nennwert bewertet.

Finanzielle Verbindlichkeiten werden bei ihrem erstmaligen Ansatz zum beizulegenden Zeitwert bewertet. Die Folgebewertung ergibt sich aus der entsprechenden Klassifizierung:

- *Anteile anderer Gesellschafter am Kommanditkapital von Tochtergesellschaften* werden erfolgswirksam zu fortgeführten Anschaffungskosten, die dem jeweiligen Abfindungsguthaben entsprechen, bewertet.
- *Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen* sowie *sonstige originäre finanzielle Verbindlichkeiten* werden gemäß der Effektivzinsmethode zu fortgeführten Anschaffungskosten angesetzt, wobei der Zinsaufwand entsprechend dem Effektivzinssatz erfasst wird.

Von der Möglichkeit, finanzielle Vermögenswerte und Verbindlichkeiten als *erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert zu bewertende Vermögenswerte und Verbindlichkeiten* zu designieren, ist kein Gebrauch gemacht worden.

Derivative Finanzinstrumente werden zur Absicherung von Währungs- und Zinsrisiken abgeschlossen.

Die derivativen Finanzinstrumente werden bei ihrer erstmaligen Erfassung mit dem beizulegenden Zeitwert angesetzt. Die Folgebewertung erfolgt ebenfalls zum Zeitwert. Der Zeitwert wird mittels finanzmathematischer Verfahren und auf der Basis der zum Abschlussstichtag vorliegenden Marktdaten ermittelt.

Derivate, die nicht in eine wirksame Sicherungsbeziehung gemäß IAS 39 eingebunden sind, werden als *zu Handelszwecken gehaltene finanzielle Vermögenswerte und Verbindlichkeiten* kategorisiert. Die Bewertung erfolgt mit dem beizulegenden Zeitwert (Zeitwert). Ein aus der Folgebewertung resultierender Gewinn oder Verlust wird erfolgswirksam in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst.

Sofern die Kriterien hinsichtlich der Abbildung von Sicherungsbeziehungen entsprechend IAS 39 erfüllt sind, werden die Zeitwertänderungen in Bezug auf das abgesicherte Risiko entweder im Periodenergebnis erfasst (Fair-Value-Hedge) oder erfolgsneutral im kumulierten übrigen Eigenkapital (Cashflow-Hedge).

Die *Ausbuchung finanzieller Vermögenswerte und Verbindlichkeiten*, die zu Handelszwecken gehalten werden, erfolgt zum Handelstag. Alle weiteren finanziellen Vermögenswerte und Verbindlichkeiten werden mit Zahlung ausgebucht.

Umsatzerlöse und sonstige betriebliche Erträge werden, sofern die Höhe der Erträge zuverlässig ermittelbar ist und der wirtschaftliche Nutzen wahrscheinlich zufließt, zum Zeitpunkt der Leistungserbringung erfasst. Die Leistungserbringung bei der Veräußerung von Handelswaren an Kunden liegt vor, wenn das wirtschaftliche Eigentum übergegangen ist. Die Umsatzerlöse werden um die Umsatzsteuer und realisierte bzw. erwartete Erlösschmälerungen gemindert.

Laufende Ertragsteuern umfassen die tatsächlichen Steuern vom Einkommen und Ertrag. Die Steuerverbindlichkeiten bzw. -forderungen enthalten im Wesentlichen Verpflichtungen bzw. Ansprüche für in- und ausländische Ertragsteuern. Diese beinhalten sowohl das laufende Jahr als auch etwaige Verpflichtungen bzw. Ansprüche aus Vorjahren. Die Verbindlichkeiten bzw. Forderungen werden auf Basis der steuerlichen Vorschriften in den Ländern der jeweiligen Geschäftstätigkeit gebildet. *Latente Steuern* resultieren aus temporär abweichenden Wertansätzen zwischen der IFRS-Konzernbilanz und den jeweiligen Steuerbilanzwerten dieser Vermögenswerte und Schuldposten. Aktive latente Steuern auf steuerlich realisierbare Verlustvorträge werden aktiviert, sofern zukünftige zu versteuernde Einkommen mit hinreichender Wahrscheinlichkeit zu erwarten sind. Der Ermittlung liegen die in den einzelnen Ländern zum Realisierungszeitpunkt erwarteten Steuersätze zugrunde. Diese basieren grundsätzlich auf den am Bilanzstichtag gültigen bzw. verabschiedeten gesetzlichen Regelungen. Künftige Ertragsteuer-Minderungsansprüche sowie Ertragsteuerverpflichtungen aufgrund der Bilanzierung nach IFRS werden unter den aktiven bzw. passiven latenten Steuern ausgewiesen.

6. SCHÄTZUNGEN UND ANNAHMEN

Die Aufstellung des Konzernabschlusses nach IFRS erfordert *Schätzungen und Annahmen*, die Einfluss auf den Ausweis von Vermögenswerten und Schulden, die Angabe von Eventualverbindlichkeiten zum Bilanzstichtag sowie den Ausweis von Erträgen und Aufwendungen haben. Diese basieren auf Erfahrungen der Vergangenheit sowie auf weiteren Faktoren einschließlich Erwartungen über künftige Ereignisse. Sämtliche Schätzungen und Beurteilungen unterliegen einer kontinuierlichen Überprüfung und Neubewertung. Die sich tatsächlich ergebenden Beträge können von den Beträgen, die sich aus Schätzungen und Annahmen ergeben, abweichen. Wesentliche Schätzungen und Annahmen sind insbesondere in folgenden Bereichen notwendig:

Der *Firmenwert* wird jährlich im Rahmen von Werthaltigkeitstests nach IAS 36 auf Wertminderung untersucht. Der erzielbare Betrag wird dabei anhand des beizulegenden Zeitwerts abzüglich Veräußerungskosten ermittelt. Die Ermittlung des beizulegenden Zeitwerts erfordert insbesondere Schätzungen der künftigen Cashflows auf Basis der Konzernplanung. Die wichtigsten Annahmen, auf denen die Ermittlung des beizulegenden Zeitwerts basiert, beinhalten geschätzte Wachstumsraten, gewichtete Kapitalkostensätze und Steuersätze. Der Buchwert des Firmenwerts betrug zum 31.12.2012 T€ 14.744 (Vorjahr: T€ 6.034).

Die Bewertung von Bestandsrisiken im *Vorratsvermögen* hängt wesentlich von der Beurteilung der künftigen Nachfrage und in speziellen Weinsegmenten von der Einschätzung der Marktpreisentwicklung ab. Zum 31.12.2012 betrug die gesamte Wertberichtigung auf Vorräte T€ 1.139 (Vorjahr: T€ 1.128).

Die Wertberichtigung auf zweifelhafte *Forderungen* umfasst Einschätzungen und Beurteilungen einzelner Forderungen, die auf der Kreditwürdigkeit des jeweiligen Kunden und Erfahrungswerten beruhen. Dabei wird zwischen Einzelwertberichtigungen und pauschalisierten Einzelwertberichtigungen differenziert. Zum 31.12.2012 betrug die gesamte Wertberichtigung auf Forderungen T€ 634 (Vorjahr: T€ 533).

Die Bewertung der *Pensionsrückstellungen* erfolgt nach versicherungsmathematischen Verfahren. Diesen Verfahren liegen versicherungsmathematische Parameter zugrunde wie Diskontierungssatz, Einkommens- und Rententrend sowie Lebenserwartung. Aufgrund der schwankenden Markt- und Wirtschaftslage können die zugrunde gelegten Annahmen von der tatsächlichen Entwicklung abweichen und wesentliche Auswirkungen auf die Verpflichtung für Pensionsleistungen nach Beendigung des Arbeitsverhältnisses haben. Der Buchwert der Pensionsrückstellung betrug zum 31.12.2012 T€ 850 (Vorjahr: T€ 722).

Die Bestimmung der *Verbindlichkeiten* aus Kundenbonusprogrammen hängt wesentlich von der Einschätzung der Einlösewahrscheinlichkeit des erworbenen Guthabens ab. Hierzu werden Annahmen in Abhängigkeit der Kundengüte und der Höhe des Guthabens getroffen. Der Buchwert der Kundenbonusverbindlichkeit betrug zum 31.12.2012 T€ 3.725 (Vorjahr: T€ 3.730).

KONSOLIDIERUNGSKREIS

7. KONSOLIDIERUNGSKREIS

Zum Konsolidierungskreis der Hawesko Holding AG mit Sitz in Hamburg gehören insgesamt 24 (Vorjahr: 23) in- und ausländische Tochterunternehmen sowie ein inländisches Gemeinschaftsunternehmen und dessen ausländisches

Tochterunternehmen, bei denen die Hawesko Holding AG unmittelbar oder mittelbar über die Mehrheit der Stimmrechte verfügt oder eine gemeinschaftliche Leitung ausübt.

VOLL KONSOLIDIERTE TOCHTERGESELLSCHAFTEN

	<i>Sitz</i>	<i>Segment</i>	<i>Beteiligungsgröße</i> in %
<i>Alexander Baron von Essen Weinhandels GmbH</i>	Tegernsee	Großhandel	100,0
<i>CWD Champagner- und Wein-Distributionsgesellschaft mbH & Co. KG</i>	Hamburg	Großhandel	100,0
<i>Deutschwein Classics GmbH & Co. KG</i>	Bonn	Großhandel	95,0
<i>Gebr. Josef und Matthäus Ziegler GmbH</i>	Freudenberg	Großhandel	100,0
<i>Globalwine AG</i>	Zürich (Schweiz)	Großhandel	78,96
<i>Le Monde des Grands Bordeaux Château Classic SARL</i>	St-Christoly, Médoc (Frankreich)	Großhandel	90,0
<i>Wein Wolf Holding GmbH & Co. KG</i>	Bonn	Großhandel	100,0
<i>Wein Wolf Import GmbH & Co. Vertriebs KG</i>	Bonn	Großhandel	100,0
<i>Wein Wolf Import GmbH & Co. Vertriebs KG</i>	Salzburg (Österreich)	Großhandel	100,0
<i>Wein Wolf Import GmbH & Co. Verwaltungs KG</i>	Bonn	Großhandel	100,0
<i>Weinland Ariane Abayan GmbH & Co. KG</i>	Hamburg	Großhandel	100,0
<i>Jacques' Wein-Depot Wein-Einzelhandel GmbH</i>	Düsseldorf	Stationärer Facheinzelhandel	100,0
<i>Jacques' Wein-Depot Wein-Einzelhandel GmbH</i>	Salzburg (Österreich)	Stationärer Facheinzelhandel	100,0
<i>Jacques-IT GmbH</i>	Vaterstetten	Stationärer Facheinzelhandel	100,0
<i>Multi-Weinmarkt GmbH</i>	Düsseldorf	Stationärer Facheinzelhandel	100,0
<i>Viniversitaet Die Weinschule GmbH</i>	Düsseldorf	Stationärer Facheinzelhandel	100,0
<i>Carl Tesdorpf GmbH</i>	Lübeck	Versandhandel	97,5
<i>Hanseatisches Wein- und Sekt-Kontor HAWESKO GmbH</i>	Hamburg	Versandhandel	100,0
<i>Sélection de Bordeaux SARL</i>	St-Christoly, Médoc (Frankreich)	Versandhandel	100,0
<i>The Wine Company Hawesko GmbH</i>	Hamburg	Versandhandel	100,0
<i>Weinlet.de GmbH, vormals Winegate New Media GmbH</i>	Hamburg	Versandhandel	100,0
<i>Wein & Vinos GmbH</i>	Berlin	Versandhandel	70,0
<i>IWL Internationale Wein Logistik GmbH</i>	Tornesch	Sonstige	100,0
<i>Verwaltungsgesellschaft Hanseatisches Wein- und Sekt-Kontor HAWESKO m.b.H.</i>	Hamburg	Sonstige	100,0

Das Gemeinschaftsunternehmen *Global Eastern Wine Holding*, Bonn, sowie dessen Tochtergesellschaft *Global Wines, s.r.o.*, Prag (Tschechien), werden quotal in den Konzernabschluss im Segment Großhandel einbezogen (Wert der Beteiligung: T€ 73).

Die nachstehenden Angaben stellen die anteiligen Werte für diese Joint Ventures dar, welche in den Konzernabschluss einbezogen werden.

ANTEILE AN DEN VERMÖGENSWERTEN UND SCHULDEN

in T€	31.12.2012	31.12.2011
Langfristige Vermögenswerte	29	8
Kurzfristige Vermögenswerte	1.768	1.597
AKTIVA	1.797	1.605
Eigenkapital	1.167	1.152
Kurzfristige Rückstellungen und Verbindlichkeiten	630	453
PASSIVA	1.797	1.605

ANTEILE AN DEN ERTRÄGEN UND AUFWENDUNGEN

in T€	31.12.2012	31.12.2011
Umsatzerlöse	2.583	2.671
Sonstige betriebliche Erträge	83	81
Materialaufwand	-1.626	-1.589
Personalaufwand	-174	-174
Abschreibungen	-10	-3
Sonstige betriebliche Aufwendungen	-322	-419
ERGEBNIS DER BETRIEBLICHEN TÄTIGKEIT	534	567
Zinserträge	10	4
Zinsaufwendungen	-	-1
ERGEBNIS DER GEWÖHNLICHEN GESCHÄFTSTÄTIGKEIT	544	570
Ertragsteuern	-109	-118
JAHRESÜBERSCHUSS	435	452

Folgende Tochtergesellschaften sind aufgrund wirtschaftlich untergeordneter Bedeutung nicht in den Konzernabschluss einbezogen:

NICHT KONSOLIDIERTE TOCHTERGESELLSCHAFTEN

	Sitz	Beteiligungsgröße in %	Kapital in T€	Jahresergebnis 2012 in T€
<i>Wein Wolf Import GmbH</i>	Bonn	100,0	28	2
<i>Wein Wolf Holding Verwaltungs GmbH</i>	Bonn	100,0	34	1
<i>Weinland Ariane Abayan Verwaltungs GmbH</i>	Hamburg	100,0	27	1
<i>Verwaltungsgesellschaft Wein Wolf Import GmbH</i>	Salzburg (Österreich)	100,0	41	6
<i>Verwaltungsgesellschaft CWD Champagner- und Wein-Distributionsgesellschaft m.b.H.</i>	Hamburg	100,0	36	1
<i>Deutschwein Classics Verwaltungsgesellschaft mbH</i>	Bonn	95,0	31	1
<i>C.C.F. Fischer GmbH</i>	Tornesch	100,0	19	-1

8. VERÄNDERUNG DES KONSOLIDIERUNGSKREISES

Am 02.01.2012 hat die Hawesko Holding AG 70 % der Anteile an der *Wein & Vinos GmbH* mit Sitz in Berlin übernommen. Die *Wein & Vinos GmbH* ist der führende Multichannel-Versender für spanische Weine in Deutschland und verfügt neben dem Hauptabsatzkanal E-Commerce auch über sieben Einzelhandelsfilialen in Berlin und München. Die *Wein & Vinos GmbH* ist Teil des Segments Versandhandel.

Die Anschaffungskosten für den Erwerb der Anteile betragen T€ 22.403. Diese setzten sich zusammen aus einer festen Komponente (T€ 21.110) und einer variablen Komponente (T€ 1.293). Die variable Komponente wurde als langfristige Verbindlichkeit passiviert und ist abhängig von der wirtschaftlichen Entwicklung der *Wein & Vinos GmbH*. Der variable Anteil basierte daher auf dem zum Erstkonsolidierungszeitpunkt erwarteten durchschnittlichen EBIT der Geschäftsjahre 2012 und 2013. Im Laufe des Jahres 2012 haben sich neue Erkenntnisse ergeben, die zu einer Anpassung der Planung und damit zu einer Anpassung der in die Berechnung der variablen Komponente eingehenden EBIT-Erwartungen geführt haben. Zum Bilanzstichtag wurde ein Erwartungswert für die variable Komponente in Höhe von T€ 57 berücksichtigt. Die Anpassung der variablen Komponente erfolgte erfolgswirksam im Finanzergebnis. Die feste Komponente wurde im Berichtsjahr bereits bezahlt. Dafür wurden Kredite in Höhe von € 20 Mio. aufgenommen, deren Restbuchwert per 31.12.2012 bei € 15,3 Mio. liegt.

Im Zuge des Erwerbs wurden Forderungen mit einem beizulegenden Zeitwert von T€ 1.059 erfasst. Der Bruttobetrag beläuft sich auf T€ 1.096. Hiervon werden T€ 37 voraussichtlich uneinbringlich sein.

Der Buchwert der nicht beherrschenden Anteile (30 % der Anteile an der *Wein & Vinos GmbH*) wird zum Erwerbszeitpunkt als Anteil der Minderheitsgesellschafter an den übernommenen Vermögenswerten und Schulden (Erwerbsmethode) bewertet und beläuft sich auf T€ 5.868.

In der Steuerbilanz wird ein Firmenwert (Wert per 01.01.2012: T€ 20.318, Wert per 31.12.2012: T€ 18.962) angesetzt, der über 15 Jahre abgeschrieben wird.

Durch den Fokus auf eine jüngere Kundschaft sowie die intelligente Einbindung der Möglichkeiten des Internets und der Online-Kommunikation ist die *Wein & Vinos GmbH* für den Hawesko-Konzern eine wichtige strategische Ergänzung. Dieses Potenzial spiegelt sich im derivativen Firmenwert wider.

Die *Wein & Vinos GmbH* wurde erstmals zum 02.01.2012 in den Konzernabschluss einbezogen. Der Konzernumsatz erhöhte sich aufgrund des Erwerbs um T€ 32.530. Der Anteil am Konzernjahresüberschuss beträgt im Berichtsjahr rund 3 %.

Im Berichtsjahr fielen noch anschaffungsbezogene Kosten in Höhe von T€ 7 an. Sie wurden, ebenso wie die anschaffungsbezogenen Kosten im Vorjahr (T€ 218), als Aufwand erfasst und innerhalb der sonstigen Aufwendungen in der Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung ausgewiesen.

Die zum Erwerbszeitpunkt angesetzten beizulegenden Zeitwerte der übernommenen Vermögenswerte und Schulden lassen sich wie folgt überleiten:

in T€	Zeitwerte
Immaterielle Vermögenswerte	17.987
Sachanlagen	419
Aktive latente Steuern	588
Vorräte	2.445
Forderungen und sonstige Vermögenswerte	1.321
Kassenbestand	1.460
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	-2.898
Sonstige Verbindlichkeiten	-1.761
Netto-Vermögen ohne Unterschiedsbeträge	19.561
davon 70 % erworben	13.693
Derivativer Firmenwert	8.710
ANSCHAFFUNGSKOSTEN	22.403

Im Januar 2012 wurden 5,0 % der Anteile an der *Globalwine AG*, Zürich, veräußert. Die Reduzierung der Anteile auf nunmehr 78,96 % der Anteile ist für die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage von untergeordneter Bedeutung.

Im Januar 2012 wurden weitere 7,5 % der Anteile an der *Alexander Baron von Essen Weinhandels GmbH*, Tegernsee, erworben. Die Erhöhung der Anteile auf nunmehr 100 % der Anteile ist für die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage von untergeordneter Bedeutung.

Die bereits im Konsolidierungskreis enthaltene *Winegate New Media GmbH* ist im Berichtsjahr in die Tochtergesellschaft *Weinlet.de GmbH* umfirmiert worden.

9. UNTERNEHMENSZUSAMMENSCHLUSS NACH DEM ABSCHLUSSTICHTAG

Am 01.02.2013 hat die *Globalwine AG*, Zürich, Schweiz, 70 % der Anteile an der *Vogel Vins SA* mit Sitz in Grandvaux, Schweiz, übernommen. Die *Vogel Vins SA* beliefert Fachhändler, Hotels und gastronomische Betriebe in der französischsprachigen Schweiz. Außerdem werden vier Weinbars unter den Namen »Yatus« für Endkunden betrieben. Die *Vogel Vins SA* ist Teil des Segments Großhandel.

Zum Zeitpunkt der Aufstellung des Konzernabschlusses liegt noch keine endgültige Kaufpreisallokation der Akquisition vor, da der Erwerbszeitpunkt kurz nach dem Bilanzstichtag lag. Deshalb werden die übernommenen Vermögenswerte und Schulden zum Buchwert angegeben. Änderungen können sich insbesondere bei der Bewertung der immateriellen Vermögenswerte, der Vorräte sowie der latenten Steuern ergeben.

Für den Erwerb der Anteile ist ein Gesamtkaufpreis von TCHF 3.957 zu entrichten. Bis zum Zeitpunkt der Aufstellung des Abschlusses wurden bereits TCHF 3.561 bezahlt.

Die anschaffungsbezogenen Kosten belaufen sich bis zum Zeitpunkt der Aufstellung des Konzernabschlusses auf T€ 29. Sie wurden, soweit bereits dem Berichtsjahr zuzurechnen, in Höhe von T€ 25 als Aufwand erfasst und innerhalb der sonstigen Aufwendungen in der Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung ausgewiesen.

Die zum Erwerbszeitpunkt angesetzten Buchwerte für 100 % der übernommenen Vermögenswerte und Schulden stellen sich wie folgt dar:

in T€	<i>Buchwerte</i>
Immaterielle Vermögenswerte	155
Sachanlagen	706
Vorräte	3.964
Forderungen und sonstige Vermögenswerte	3.411
Kassenbestand	846
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten	-4.077
Passive latente Steuern	-515
NETTO-VERMÖGEN OHNE UNTERSCHIEDSBETRÄGE	4.490

Die Übernahme von *Vogel Vins SA* führt zu einer weiteren Etablierung in der Schweiz und stellt somit für den Hawesko-Konzern eine wichtige strategische Ergänzung dar.

ERLÄUTERUNGEN ZUR GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG

10. UMSATZERLÖSE

in T€	2012	2011
Stationärer Facheinzelhandel	126.787	122.153
Großhandel	176.413	181.039
Versandhandel	145.329	108.164
Sonstiges	52	53
	448.581	411.409

In den Umsatzerlösen sind T€ 236 aus Gegengeschäften im Wesentlichen gegen Werbedienstleistungen enthalten.

11. SONSTIGE BETRIEBLICHE ERTRÄGE

in T€	2012	2011
Miet- und Pachterträge	7.259	7.071
Werbekostenzuschüsse	5.572	5.418
Erlöse aus Kostenerstattung	2.001	2.582
Erträge aus der Auflösung von Rückstellungen	400	363
Übrige	4.464	3.614
	19.696	19.048

12. PERSONALAUFWAND

in T€	2012	2011
Löhne und Gehälter	39.487	34.705
Soziale Abgaben und Aufwendungen für Altersversorgung und Unterstützung	6.455	5.518
– davon für Altersversorgung	163	127
	45.942	40.223

Die Aufwendungen für Altersversorgung beinhalten Leistungen aus beitragsorientierten Versorgungsplänen in Höhe von T€ 140 (Vorjahr: T€ 105) und aus leistungsorientierten Versorgungsplänen in Höhe von T€ 23 (Vorjahr: T€ 22).

13. ABSCHREIBUNGEN

in T€	2012	2011
Immaterielle Vermögenswerte	3.270	1.450
Sachanlagen	3.926	3.862
	7.196	5.312

14. SONSTIGE BETRIEBLICHE AUFWENDUNGEN

in T€	2012	2011
Werbung	39.748	34.011
Partnerprovisionen	32.193	31.586
Versandkosten	19.107	15.170
Mieten und Leasing	10.236	9.458
EDV- und Kommunikationskosten	3.432	2.340
Rechts- und Beratungskosten	1.927	1.955
Sonstige Personalaufwendungen	1.674	1.349
Übrige	15.492	14.013
	123.809	109.882

15. ZINSERTRAG, ZINSAUFWAND UND SONSTIGES FINANZERGEBNIS

in T€	2012	2011
Zinserträge	562	88
Zinsaufwendungen	-919	-335
Zinsen für Finanzierungsleasing	-171	-211
Erträge aus Put-Option und Abwertung Earn-Out	4.677	-
Anteile anderer Gesellschafter von Personentochtergesellschaften am Jahresüberschuss	1	1
	4.150	-457
<i>davon:</i>		
<i>Aus Finanzinstrumenten der Bewertungskategorien gemäß IAS 39</i>		
Kredite und Forderungen	562	88
Zu Handelszwecken gehaltene finanzielle Vermögenswerte (FAHFT)	-	-
Zu Handelszwecken gehaltene finanzielle Verbindlichkeiten (FLHFT)	-	-
Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte (AFS)	-	-
Finanzielle Verbindlichkeiten bewertet mit fortgeführten Anschaffungskosten	3.759	-334

16. ERTRAGSTEUERN UND LATENTE STEUERN

in T€	2012	2011
Laufende Steuern	6.472	6.337
Latente Steuern	950	1.780
	7.422	8.117

Als Ertragsteuern sind die gezahlten oder geschuldeten Steuern auf Einkommen und Ertrag sowie die latenten Steuerabgrenzungen ausgewiesen.

Der Aufwand für laufende Steuern setzt sich wie folgt zusammen:

in T€	2012	2011
Laufendes Jahr	6.484	6.282
Vorjahre	-12	55
	6.472	6.337

Der Aufwand für latente Steuern lässt sich wie folgt erläutern:

in T€	2012	2011
Aus steuerlich wirksamen Umstrukturierungen	1.801	1.761
Aus Verlustvorträgen	-842	162
Sonstige temporäre Differenzen	-9	-143
	950	1.780

Der tatsächliche Steueraufwand des Jahres 2012 von T€ 7.422 ist um T€ 1.252 niedriger als der erwartete Steueraufwand von T€ 8.674, der sich bei Anwendung eines nach der zum Bilanzstichtag gültigen Steuergesetzgebung in Deutschland ermittelten Steuersatzes auf das Vorsteuerergebnis ergäbe. Der erwartete Steuersatz beträgt 28,63 % (Vorjahr: 28,63 %) und ist wie folgt herzuleiten:

Gewerbesteuer (durchschnittlicher Hebesatz 365 %)	12,80 %
Körperschaftsteuer (15 % vom Gewinn)	15,00 %
Solidaritätszuschlag (5,5 % der Körperschaftsteuer)	0,83 %
Gesamtbelastung vom Vorsteuerergebnis	28,63 %

Die Ursachen für den Unterschied zwischen erwartetem und tatsächlichem Steueraufwand im Konzern stellen sich wie folgt dar:

in T€	2012	2011
Erwarteter Steueraufwand	8.674	7.532
Umgliederung Gewinnanteil Minderheiten	0	0
Periodenfremde Steuer- aufwendungen und -erträge	-12	55
Nichtansatz steuerlicher Verlustvorträge	4	306
Aktivierung von Verlustvorträgen	-193	-
Hinzurechnung Miet- und Leasingverpflichtungen	152	121
Nicht abzugsfähiger Teil der Aufsichtsratsvergütung	41	35
Auswirkung abweichender nationaler Steuersätze	-36	-10
Steuerfreie Finanzerträge	-1.339	-
Sonstige Steuereffekte	131	78
TATSÄCHLICHER STEUERAUFWAND	7.422	8.117
Effektiver Steuersatz %	24,50	30,86

Im Berichtsjahr wurden die Zeitwerte der Derivate in Höhe von T€ -356 direkt dem Eigenkapital belastet. Hierfür wurden aktive latente Steuern in Höhe von T€ 102 gebildet. Des Weiteren wurden für die versicherungsmathematischen Verluste von T€ 105 aktive latente Steuern von T€ 30 gebildet.

Außerdem wurde das Vorjahr aufgrund der vorzeitigen Anwendung von IAS 19 angepasst, so dass der Bestand an latenten Steuern aus Posten, die in 2011 direkt dem Eigenkapital gutgeschrieben wurden, T€ 40 betrug.

17. ERGEBNIS JE AKTIE

Das Ergebnis je Aktie wird nach IAS 33 (*earnings per share*) mittels Division des Konzerngewinns durch die durchschnittliche Zahl der im Umlauf befindlichen Aktien errechnet.

	2012	2011
Konzernergebnis (T€)	22.545	17.897
Durchschnittliche Anzahl Aktien (Tsd.)	8.983	8.983
Unverwässertes Ergebnis je Aktie (€)	2,51	1,99

Zum Zeitpunkt der Aufstellung des Konzernabschlusses befinden sich 8.983.403 Aktien im Umlauf.

Es gibt keinen Unterschied zwischen verwässertem und unverwässertem Ergebnis pro Aktie.

ERLÄUTERUNGEN ZUR KONZERNBILANZ

18. IMMATERIELLE VERMÖGENSWERTE

Die Entwicklung der immateriellen Vermögenswerte im Berichtsjahr und im Vorjahr ist im Konzern-Anlagenspiegel auf den Seiten 66–69 dargestellt.

in T€	31.12.2012	31.12.2011
Software	4.389	2.428
Sonstige immaterielle Vermögenswerte inklusive geleisteter Anzahlungen	16.643	2.218
Firmenwerte	14.755	6.058
	35.787	10.704

In der Position »Software« ist als selbst erstellter Vermögenswert die 2006 abgeschlossene Entwicklung eines IT-Systems zur Auftragserfassung und Kundenbearbeitung im Versandhandel in Höhe von T€ 10 (Vorjahr: T€ 127) enthalten. Es

wurden Abschreibungen in Höhe von T€ 117 (Vorjahr: T€ 117) vorgenommen. Der selbst erstellte Vermögenswert ist Ende Januar 2013 vollständig abgeschrieben. Des Weiteren sind als selbst erstellte Vermögenswerte die Entwicklung zweier Webshops im Versandhandel von insgesamt T€ 501 enthalten. Im Berichtsjahr wurden dafür Abschreibungen in Höhe von T€ 66 vorgenommen.

Die Position »Sonstige immaterielle Vermögenswerte« enthält T€ 16.637 (Wert per 01.01.2012: T€ 17.973) für die Bewertung der Kundenbeziehungen und Exklusivverträge aus der Erstkonsolidierung der *Wein & Vinos GmbH*.

Unter den Firmenwerten wird neben den Firmenwerten aus der Kapitalkonsolidierung auch ein entgeltlich erworbener Kundenstamm bei *Jacques' Wein-Depot* in Höhe von T€ 11 (Vorjahr: T€ 24) ausgewiesen.

Die Entwicklung der Firmenwerte aus der Kapitalkonsolidierung stellt sich wie folgt dar:

in T€	Anschaffungs- kosten 01.01.2012	Kumulierte Wertberichtigung 31.12.2012	Buchwert 31.12.2012
<i>Wein-Wolf-Gruppe</i>	6.690	2.209	4.481
<i>Le Monde des Grands Bordeaux C.C. SARL</i>	615	426	189
<i>Carl Tesdorpf GmbH</i>	457	457	–
<i>CWD Champagner- und Wein-Distributionsgesellschaft mbH & Co. KG</i>	47	11	36
<i>Sélection de Bordeaux SARL (vormals Edition Reiss SARL)</i>	–19	–19	–
<i>Jacques-IT GmbH</i>	453	–	453
<i>Globalwine AG</i>	875	–	875
<i>The Wine Company Hawesko GmbH</i>	–2	–2	–
<i>Wein & Vinos GmbH</i>	8.710	–	8.710
	17.826	3.082	14.744

Im Rahmen der Werthaltigkeitsprüfung wird der Buchwert der zahlungsmittelgenerierenden Einheit ihrem erzielbaren Betrag gegenübergestellt. Der erzielbare Betrag wird als beizulegender Zeitwert abzüglich Veräußerungskosten auf Basis der künftigen diskontierten Cashflows ermittelt. Hierbei werden die in der Konzernplanung für die nächsten drei Jahre erwarteten Zahlungsströme für die künftigen Jahre fortgeschrieben und auf den Bilanzstichtag abgezinst. Der Berechnung liegt eine risikoadjustierte Wachstumsrate von 0,75 % (Vorjahr: 0,75 %) zugrunde, und die Nachsteuersätze zur Abzinsung der Cashflows zur Ermittlung des Netto-Veräußerungswerts betragen 2012 5,43–5,51 % (Vorjahr: 6,14–6,34 %).

Die Werthaltigkeitsprüfungen führten im Geschäftsjahr zu dem Ergebnis, dass keine Wertminderungen vorlagen. Eine Verringerung der prognostizierten Cashflows um 10 % oder eine Erhöhung der Abzinsungssätze um einen Prozentpunkt würde ebenfalls zu keinen Wertminderungen führen.

19. SACHANLAGEN

Die Entwicklung der Sachanlagen für das Berichtsjahr und das Vorjahr ist im Konzern-Anlagenspiegel auf den Seiten 66–69 dargestellt.

in T€	31.12.2012	31.12.2011
Grundstücke und Bauten einschließlich der Bauten auf fremden Grundstücken	12.773	12.461
Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	7.590	7.371
Geleistete Anzahlungen und Anlagen im Bau	131	93
	20.494	19.925

Der Buchwert der Grundstücke und Bauten im Finanzierungsleasing betrug zum 31.12.2012 T€ 1.927 (Vorjahr: T€ 2.184). Es wurden Abschreibungen in Höhe von T€ 257 (Vorjahr: T€ 571) vorgenommen. Über diese Grundstücke kann nicht frei verfügt werden. Zusätzliche Erläuterungen befinden sich auf den Seiten 90–91 (vgl. dazu Textziffer 33).

20. SONSTIGE FINANZIELLE VERMÖGENSWERTE

Die Entwicklung der Finanzanlagen für das Berichtsjahr und das Vorjahr ist im Konzern-Anlagenspiegel auf den Seiten 66–69 dargestellt.

in T€	31.12.2012	31.12.2011
Anteile an verbundenen Unternehmen	185	185
Sonstige Ausleihungen	53	55
	238	240

Die Anteile an verbundenen Unternehmen betreffen die folgenden wegen ihrer untergeordneten Bedeutung für den Konzern nicht konsolidierten Gesellschaften (vgl. auch die Ausführungen zum Konsolidierungskreis):

in T€	31.12.2012	31.12.2011
Wein Wolf Import GmbH	26	26
Wein Wolf Holding Verwaltungs GmbH	26	26
Weinland Ariane Abayan Verwaltungs GmbH	24	24
Verwaltungsgesellschaft CWD Champagner- und Wein-Distributionsgesellschaft m.b.H.	25	25
Verwaltungsgesellschaft Wein Wolf Import GmbH, Salzburg (Österreich)	34	34
Deutschwein Classics Verwaltungsgesellschaft mbH	25	25
C.C.F. Fischer GmbH	25	25
	185	185

Bei den sonstigen Ausleihungen in Höhe von T€ 53 (Vorjahr: T€ 55) handelt es sich um ein (Vorjahr: ein) Mitarbeiterdarlehen. Das Darlehen wird mit 6 % verzinst und läuft noch bis August 2015.

21. LATENTE STEUERN

in T€	31.12.2012	31.12.2011
Vorjahr	2.095	3.877
Aktive latente Steuern <i>Wein & Vinos</i>	6.011	–
Zunahme	1.145	63
Abnahme	-1.748	-1.292
Saldierung	-5.346	-553
	2.157	2.095

Die Guthaben aus latenten Steuern setzen sich wie folgt zusammen:

in T€	31.12.2012	31.12.2011
Temporäre Differenzen:		
– aus steuerlich wirksamen Umstrukturierungen	5.726	1.876
– aus Verlustvorträgen	1.238	396
– aus der Zeitwertbewertung von derivativen Finanzinstrumenten	102	–
– aus Finanzierungsleasing	191	212
– aus dem Vorratsvermögen	36	56
– aus Pensionsrückstellungen	209	104
Sonstige	1	4
Saldierung	-5.346	-553
	2.157	2.095

Die bilanzierten latenten Steuern auf Verlustvorträge betreffen die zukünftig nutzbaren steuerlichen Verlustvorträge der Tochtergesellschaften *Wein Wolf Import GmbH & Co. Vertriebs KG*, Salzburg, *Jacques' Wein-Depot Wein-Einzelhandel GmbH*, Salzburg, *Carl Tesdorpf GmbH*, Lübeck, *The Wine Company Hawesko GmbH*, Hamburg, und *Le Monde des Grands Bordeaux Château Classic SARL*, St-Christoly, Médoc.

Durch die Umwandlung der Tochtergesellschaften *Hanseatisches Wein- und Sekt-Kontor HAWESKO GmbH & Co. KG*, *CWD Champagner- und Wein-Distributionsgesellschaft mbH & Co. KG* und *Jacques' Wein-Depot Wein-Einzelhandel GmbH & Co. KG* zum 01.01.1998 von Kapital- in Personengesellschaften ist ein steuerlich nutzbarer Firmenwert entstanden, der über 15 Jahre abgeschrieben wird. Per 01.01.1998 wurden ergebniswirksam aktive latente Steuern in Höhe von T€ 38.212 eingebucht, die über die Abschreibungsdauer linear ergebniswirksam aufgelöst werden. Per 31.12.2012 sind diese aktiven latenten Steuern aufgebraucht. Der ergebniswirksame Teil der Auflösung betrug im Berichtsjahr T€ 1.699.

Es bestehen nicht genutzte unbefristete steuerliche Verlustvorträge in Höhe von T€ 2.507 (Vorjahr: T€ 3.044), für die in der Bilanz keine aktiven latenten Steuern angesetzt wurden.

Aus den aktiven latenten Steuern werden voraussichtlich T€ 490 (Vorjahr: T€ 1.929) innerhalb von zwölf Monaten realisiert.

22. VORRÄTE

in T€	31.12.2012	31.12.2011
Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe	1.092	1.242
Unfertige Erzeugnisse	3.913	3.574
Fertige Erzeugnisse und Waren	79.184	72.070
Geleistete Anzahlungen	21.158	33.012
	105.347	109.898

Die geleisteten Anzahlungen betreffen Weine aus Ernten der Vorjahre, die erst in den folgenden Jahren ausgeliefert werden (sog. Subskriptionen).

Vorräte in Höhe von T€ 5.889 (Vorjahr: T€ 4.988) wurden zu ihrem Netto-Veräußerungswert bilanziert. Im Periodenergebnis des Berichtsjahres wurde eine Zuführung des Bestandes an Wertberichtigungen von T€ 11 (Vorjahr: T€ 43) im Materialaufwand erfasst.

Bei einzelnen Positionen im Vorratsvermögen ist es möglich, dass diese nicht innerhalb eines Jahres umgeschlagen werden. Dies betrifft insbesondere höherwertige Weine und Spirituosen. Eine Prognose der Liquidität aus den bilanzierten Vorräten ist daher nicht möglich.

23. FORDERUNGEN UND SONSTIGE VERMÖGENSWERTE

in T€	31.12.2012	31.12.2011
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen (brutto)	53.142	48.474
Abzüglich Einzelwertberichtigungen	-634	-533
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	52.508	47.941
Forderungen aus Ertragsteuern	1.927	1.136
Übrige Forderungen und sonstige Vermögenswerte	5.957	4.815
	60.392	53.892
Davon mit einer Restlaufzeit von		
- bis zu 1 Jahr	59.353	52.995
- über 1 Jahr	1.039	897

in T€	Buchwert	Davon zum Abschlussstichtag weder wertgemindert noch überfällig	Davon zum Abschlussstichtag nicht wertgemindert und in den folgenden Zeitbändern überfällig				
			<30 Tage	30-60 Tage	61-90 Tage	91-180 Tage	>180 Tage
	31.12.2012						
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	52.508	40.509	10.757	1.882	270	406	46
	31.12.2011						
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	47.941	37.542	8.645	1.277	240	2	-

Hinsichtlich des weder wertgeminderten noch in Zahlungsverzug befindlichen Bestandes an Forderungen aus Lieferungen und Leistungen deuten zum Abschlussstichtag keine Anzeichen darauf hin, dass die Schuldner ihren Zahlungsverpflichtungen nicht nachkommen werden. Neuverhandlungen mit Schuldnern hinsichtlich der Verlängerung von Zahlungszielen haben nicht stattgefunden.

Die Wertberichtigungen auf Forderungen aus Lieferungen und Leistungen haben sich wie folgt entwickelt:

in T€	2012	2011
Stand Wertberichtigungen am 01.01.	533	484
Zuführungen	361	375
Verbrauch	-228	-260
Auflösungen	-32	-66
STAND WERTBERICHTIGUNGEN AM 31.12.	634	533

Übrige Forderungen und sonstige Vermögenswerte:

in T€	31.12.2012	31.12.2011
Forderungen gegen Beteiligungen	59	40
Steuererstattungsansprüche	421	1.040
Handelsvertreterforderungen	429	461
Mietkautionen	774	686
Abgegrenzte Kosten	969	605
Übrige	3.305	1.983
	5.957	4.815

Bei den Forderungen gegen Beteiligungen werden solche gegenüber dem Gemeinschaftsunternehmen *Global Eastern Wine Holding*, Bonn, sowie dessen Tochtergesellschaft *Global Wines s.r.o.*, Prag (Tschechien), ausgewiesen.

Der Bestand der übrigen Vermögenswerte ist weder wertgemindert noch in Zahlungsverzug.

Es deuten zum Abschlussstichtag keine Anzeichen darauf hin, dass die Schuldner ihren Zahlungsverpflichtungen nicht nachkommen werden.

24. BANKGUTHABEN UND KASSENBESTÄNDE

Die Bankguthaben und Kassenbestände in Höhe von T€ 12.345 (Vorjahr: T€ 20.350) betreffen im Wesentlichen Guthaben bei Kreditinstituten.

25. GEZEICHNETES KAPITAL

Das gezeichnete Kapital der Hawesko Holding AG beträgt € 13.708.934,14 (Vorjahr: € 13.708.934,14) und ist eingeteilt in 8.983.403 (Vorjahr: 8.983.403) auf den Inhaber lautende nennwertlose Stückaktien. Das Kapital ist in voller Höhe eingezahlt.

Zum 31.12.2012 werden wie im Vorjahr keine eigenen Aktien gehalten.

Im Geschäftsjahr wurde eine reguläre Dividende von € 1,60 pro Aktie, insgesamt T€ 14.373, gezahlt (Vorjahr: reguläre Dividende von € 1,50 pro Aktie und eine Bonusdividende von € 0,25 je Aktie, insgesamt T€ 15.721).

Genehmigtes Kapital

Der Vorstand ist ermächtigt, das Grundkapital in der Zeit bis zum 31.05.2013 mit Zustimmung des Aufsichtsrats durch Ausgabe neuer auf den Inhaber lautender Stückaktien gegen Bar- oder Sacheinlagen einmalig oder mehrmals um bis zu insgesamt € 6.600.000,00 zu erhöhen. Dabei ist den Aktionären grundsätzlich ein Bezugsrecht einzuräumen. Der Vorstand wird jedoch ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrats das gesetzliche Bezugsrecht der Aktionäre auszuschließen,

- soweit der Ausschluss des Bezugsrechts erforderlich ist, um den Inhabern von Wandelschuldverschreibungen oder -darlehen oder Optionsscheinen, die von der Gesellschaft ausgegeben werden, ein Bezugsrecht in dem Umfang zu gewähren, wie es ihnen nach Ausübung des Options- bzw. Wandelrechts oder nach Erfüllung der Wandlungspflicht zustehen würde,
- sofern die Kapitalerhöhung gegen Sacheinlagen zum Zweck des Erwerbs von Unternehmen oder von Beteiligungen an Unternehmen erfolgt,
- für Spitzenbeträge.

Darüber hinaus wird der Vorstand ermächtigt, bei Kapitalerhöhungen gegen Bareinlagen das Bezugsrecht der Aktionäre mit Zustimmung des Aufsichtsrats auszuschließen, soweit der Nennbetrag der neuen Aktien weder 10 % des im Zeitpunkt des Wirksamwerdens der Ermächtigung bestehenden noch 10 % des im Zeitpunkt der Ausgabe der neuen Aktien bestehenden Grundkapitals übersteigt und der Ausgabebetrag der neuen Aktien den Börsenpreis nicht wesentlich im Sinne des § 186 Abs. 3 Satz 4 AktG unterschreitet. Auf die 10%-Grenze ist die Veräußerung eigener Aktien anzurechnen, sofern sie aufgrund einer zum Zeitpunkt des Wirksamwerdens dieser Ermächtigung geltenden bzw. an deren Stelle tretenden Ermächtigung gemäß § 186 Abs. 3 Satz 4 AktG unter Ausschluss des Bezugsrechts erfolgt.

Soweit das Bezugsrecht nicht ausgeschlossen wird, sollen die Aktien von Kreditinstituten mit der Verpflichtung übernommen werden, sie den Aktionären zum Bezug anzubieten (mittelbares Bezugsrecht).

Der Vorstand wird ferner ermächtigt, den weiteren Inhalt der Aktienrechte und die Bedingungen der Aktienaussgabe mit Zustimmung des Aufsichtsrats festzulegen.

Das genehmigte Kapital zum 31.12.2012 beträgt € 6.140.553,86 (Vorjahr: € 6.140.553,86).

26. KAPITALRÜCKLAGE

in T€	31.12.2012	31.12.2011
Kapitalrücklage	10.061	10.061

Die Kapitalrücklage im Konzern beinhaltet das Aufgeld aus der Kapitalerhöhung 1998, aus der Ausgabe von Belegschaftsaktien und aus der Ausgabe von Bezugsaktien aus der Wandelanleihe 2001. Das Aufgeld aus der Wandlung der Wandelanleihe in voll dividendenberechtigte Hawesko-Inhaberaktien betrug T€ 105, d. h. € 9,58 pro Aktie.

Die Kosten des Börsengangs in Höhe von T€ 978 wurden in Einklang mit IAS 32 erfolgsneutral »net of taxes« gegen die Kapitalrücklage gebucht.

Die Kapitalrücklage beinhaltet auch die Kapitalerhöhung (€ +3,4 Mio.) aus dem Jahr 2008 sowie die Veränderung aus der im gleichen Jahr erfolgten Einziehung eigener Aktien (€ -2,9 Mio.). Die Kosten im Zusammenhang mit der Sachkapitalerhöhung in Höhe von T€ 55 wurden ebenfalls erfolgsneutral »net of taxes« gegen die Kapitalrücklage gebucht.

Im Jahr 2010 ist im Zuge einer Sachkapitalerhöhung ein Betrag von € 3,6 Mio. in die Kapitalrücklage eingestellt worden. Die Kapitalrücklage erhöhte sich im Jahr 2010 außerdem infolge des Verkaufs eigener Anteile (T€ 39).

27. GEWINNRÜCKLAGEN

in T€	31.12.2012	31.12.2011
Gewinnrücklagen	48.054	62.699

Die Gewinnrücklagen im Konzern enthalten die in der Vergangenheit aus den erzielten Ergebnissen der in den Konzernabschluss einbezogenen Unternehmen eingestellten Beträge.

Erfolgsneutral gegen die Gewinnrücklagen wurde die finanzielle Verbindlichkeit (T€ 19.369), die aus der Ausübung einer Verkaufsoption der Altgesellschafter der *Wein & Vinos GmbH* entstehen könnte, gebucht. Die Wertveränderungen in Höhe von T€ 3.440, die sich seit dem Erstkonsolidierungszeitpunkt 02.01.2012 ergeben haben, werden im Finanzergebnis ausgewiesen.

28. ÜBRIGES KUMULIERTES EIGENKAPITAL

Die erfolgsneutralen Eigenkapitalveränderungen von insgesamt T€ -164 (Vorjahr: T€ 144) enthalten zum einen Umrechnungsdifferenzen aus der Umrechnung der funktionalen Währung ausländischer Konzerngesellschaften. Diese werden im Konzernabschluss direkt im sonstigen Ergebnis erfasst und im Ausgleichsposten aus der Währungsumrechnung kumuliert. Auf die Umrechnungsdifferenzen entfallen keine Ertragsteuern. Zum anderen wurden im Berichtsjahr die Zeitwerte der Derivate in Höhe von T€ -356 direkt dem Eigenkapital belastet. Hierfür wurden aktive latente Steuern in Höhe von T€ 102 gebildet. Außerdem ist in dieser Position auch die Neubewertungskomponente für Pensionsrückstellungen enthalten. In diese Neubewertungskomponente wurden im Berichtsjahr T€ -105, abzüglich latenter Steuern von T€ 30, eingestellt.

29. KONZERNBILANZGEWINN

Der Konzernbilanzgewinn enthält neben nicht ausgeschütteten Ergebnissen aus Vorjahren das Konzernergebnis des Geschäftsjahres sowie die Ergebnisanpassungen, die sich aus dem Übergang zu IFRS ergeben. Der ausschüttungsfähige Bilanzgewinn ergibt sich aus dem handelsrechtlichen Jahresabschluss der Hawesko Holding AG und beträgt T€ 15.240 (Vorjahr: T€ 15.658).

Die einzelnen Komponenten des Eigenkapitals sowie ihre Entwicklung in den Jahren 2011 und 2012 sind in der Eigenkapitalveränderungsrechnung des Konzerns auf Seite 65 dargestellt.

30. ANTEILE NICHT BEHERRSCHENDER GESELLSCHAFTER

Die Anteile nicht beherrschender Gesellschafter in der Konzernbilanz umfassen die Fremdanteile am Eigenkapital und Jahresergebnis der voll oder quotal konsolidierten Konzerngesellschaften (vgl. Angaben zum Konsolidierungskreis).

31. PENSIONS-RÜCKSTELLUNGEN

Zum Zwecke der Altersversorgung haben vier (Vorjahr: vier) aktive Mitarbeiter und drei (Vorjahr: drei) Pensionäre in der Tochtergesellschaft *Jacques' Wein-Depot Wein-Einzelhandel GmbH* einen Anspruch auf Ruhegeld. Gewährt wird ein lebenslanges Altersruhegeld bzw. Dienstunfähigkeitsruhegeld sowie Hinterbliebenenruhegeld bzw. Waisengeld. Der zum Bilanzstichtag ausgewiesene Rückstellungsbetrag wurde in Einklang mit IAS 19 von einem unabhängigen Versicherungsmathematiker nach dem Anwartschaftsbarwertverfahren berechnet.

Entwicklung des Barwerts der Pensionsverpflichtungen im Berichtsjahr:

in T€	2012	2011
Barwert der Pensionsverpflichtungen zum 01.01.	722	648
Laufender Dienstzeitaufwand	10	10
Zinsaufwand	32	31
Versicherungsmathematische Verluste (+)/Gewinne (-)	105	52
Gezahlte Leistungen	-19	-19
BARWERT DER PENSIONS-VERPFLICHTUNGEN ZUM 31.12.	850	722

Nachfolgend sind die grundlegenden Annahmen bei der Bestimmung der Pensionsrückstellungen dargestellt:

in %	2012	2011
Diskontierungssatz	3,4	4,5
Künftige Einkommenserhöhungen	–	–
Rententrend	1,0	1,0

Den Berechnungen liegen die biometrischen Grundwerte (Wahrscheinlichkeit für Todes- und Invaliditätsfälle) gemäß den Richttafeln 2005 G nach Dr. Klaus Heubeck zugrunde.

Die Entwicklung des Barwerts der Verpflichtung in der Zeitreihe stellt sich wie folgt dar:

in T€

31.12.2012	31.12.2011	31.12.2010	31.12.2009	31.12.2008
850	722	648	617	615

Für 2013 werden Auszahlungen in Höhe von T€ 20 erwartet.

Eine Veränderung des Rechnungszinses um +30/-50 Basispunkte hätte zum 31.12.2012 bei sonst unveränderten Annahmen folgende Auswirkung auf den Barwert der Pensionsverpflichtung gehabt:

in T€	-50 Basispunkte	31.12.2012	+30 Basispunkte
Barwert der Pensionsverpflichtungen	905	850	819

32. SONSTIGE LANGFRISTIGE RÜCKSTELLUNGEN

in T€	01.01.2012	Verbrauch (V) Auflösung (A)	Zuführung	31.12.2012
Personalrückstellungen	373	- (V) 4 (A)	336	705

Die Personalrückstellungen setzen sich im Wesentlichen aus Sterbegeld und Altersteilzeit zusammen.

2012 haben sich die Personalrückstellungen durch den Zinsaufwand um T€ 11 erhöht (Vorjahr: T€ 9).

33. FINANZSCHULDEN

in T€	31.12.2012	31.12.2011
Kreditinstitute	19.590	3.957
Finanzierungsleasing	2.596	2.927
	22.186	6.884
<i>Davon mit einer Restlaufzeit:</i>		
- bis zu 1 Jahr	9.510	4.289
- 1 Jahr bis 5 Jahre	11.818	1.418
- über 5 Jahre	858	1.177

Dem Hawesko-Konzern werden die in der folgenden Tabelle aufgeführten Kreditlinien zur Aufnahme von Kurzfristkrediten (unter einem Jahr) zur Verfügung gestellt:

Restlaufzeit	Kreditlinie in T€	Kreditlinie in T€
	2012	2011
Offen	20.000	20.000

Die Zinssätze der 2012 in Anspruch genommenen kurzfristigen Kreditmittel lagen zwischen 1,11 % und 2,30 % (Vorjahr: zwischen 1,22 % und 2,50 %).

Von den Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten haben T€ 10.431 eine Laufzeit von einem Jahr bis fünf Jahre, T€ 9.159 haben eine Laufzeit von bis zu einem Jahr.

Die Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing zum 31.12.2012 lassen sich wie folgt überleiten:

in T€	Restlaufzeit bis zu 1 Jahr	Restlaufzeit von mehr als 1 Jahr bis zu 5 Jahren	Restlaufzeit von mehr als 5 Jahren	Summe
Mindestleasingzahlungen	503	1.773	938	3.214
Zinsanteil	152	386	80	618
Tilgungsanteil	351	1.387	858	2.596

Die Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing zum 31.12.2011 lassen sich wie folgt überleiten:

in T€	Restlaufzeit bis zu 1 Jahr	Restlaufzeit von mehr als 1 Jahr bis zu 5 Jahren	Restlaufzeit von mehr als 5 Jahren	Summe
Mindestleasingzahlungen	503	1.889	1.323	3.715
Zinsanteil	171	471	146	788
Tilgungsanteil	332	1.418	1.177	2.927

Es handelt sich hierbei um das Versandhandelslogistikzentrum in Tornesch bei Hamburg, das über einen Zeitraum von insgesamt 22,5 Jahren geleast wurde. Zum Ende der Vertragslaufzeit besteht für die Immobilie eine Kaufoption. Das Leasingverhältnis wurde als Finanzierungsleasing klassifiziert, da der Barwert der Mindestleasingzahlungen im Wesentlichen dem Zeitwert des Versandhandelslogistikzentrums zum Vertragszeitpunkt entspricht. Der Barwert wurde mit Effektivzinsen je nach Vertrag im Bereich zwischen 5,5 % und 7 % berechnet.

Hawesko ist allen Zins- und Tilgungsanforderungen im Berichtsjahr, wie im Vorjahr, nachgekommen.

Aus den nachfolgenden Tabellen sind die erwarteten (undiskontierten) Zins- und Tilgungszahlungen der originären finanziellen Verbindlichkeiten sowie der derivativen Finanzinstrumente mit positivem und negativem beizulegenden Zeitwert ersichtlich:

in T€	Buchwert 31.12. 2012	Cashflows											
		2013			2014			2015–2017			> 2017		
		Zins fix	Zins variabel	Tilgung									
ORIGINÄRE FINANZIELLE VERBINDLICHKEITEN													
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	19.590	-	-204	-9.137	-	-128	-4.729	-	-78	-5.724	-	-	-
Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing	2.596	-151	-	-351	-129	-	-372	-257	-	-1.015	-80	-	-858
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	15.986	-	-	-	-	-	-57	-	-	-15.929	-	-	-
Sonstige unverzinsliche Verbindlichkeiten	65.215	-	-	-65.215	-	-	-	-	-	-	-	-	-
DERIVATIVE FINANZIELLE VERBINDLICHKEITEN													
Zinsderivate mit Hedge-Beziehung	356	-456	187	-	-304	128	-	-173	78	-	-	-	-
Devisentermingeschäfte ohne Hedge-Beziehung	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
DERIVATIVE FINANZIELLE VERMÖGENSWERTE													
Zinsderivate ohne Hedge-Beziehung	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
KREDITZUSAGEN													
	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-

Die Darstellung zeigt keine Planzahlen, sondern nur Finanzinstrumente, die per 31.12.2012 im Bestand waren und für die vertragliche Vereinbarungen über Zahlungen bestehen.

in T€	Buchwert 31.12. 2011	Cashflows											
		2012			2013			2014–2016			> 2016		
		Zins fix	Zins variabel	Tilgung									
ORIGINÄRE FINANZIELLE VERBINDLICHKEITEN													
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	3.957	-	-7	-3.957	-	-	-	-	-	-	-	-	
Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing	2.927	-171	-	-332	-151	-	-351	-320	-	-1.067	-146	-	-1.177
Sonstige unverzinsliche Verbindlichkeiten	57.694	-	-	-57.694	-	-	-	-	-	-	-	-	-
DERIVATIVE FINANZIELLE VERBINDLICHKEITEN													
Zinsderivate ohne Hedge-Beziehung	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Devisentermingeschäfte ohne Hedge-Beziehung	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
DERIVATIVE FINANZIELLE VERMÖGENSWERTE													
Zinsderivate ohne Hedge-Beziehung	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
KREDITZUSAGEN	n. a.	609	-	4.750	456	-	4.750	476	-	10.500	-	-	-

34. ÜBRIGE VERBINDLICHKEITEN

in T€	31.12.2012	31.12.2011
Anteile anderer Gesellschafter am Kommanditkapital von Tochtergesellschaften	2	2
Erhaltene Anzahlungen	16.074	27.337
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	65.215	57.694
Verbindlichkeiten aus Ertragsteuern	1.124	4.012
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	16.342	-
Sonstige Verbindlichkeiten	23.656	24.062
	122.413	113.107
<i>Davon mit einer Restlaufzeit:</i>		
- bis zu 1 Jahr	102.623	102.213
- 1 Jahr bis 5 Jahre	19.790	10.894
- über 5 Jahre	-	-

Die Anteile anderer Gesellschafter am Kommanditkapital von Tochtergesellschaften umfassen die tatsächlichen bzw. möglichen Abfindungsverpflichtungen und die Anteile am Jahresergebnis der voll konsolidierten Konzerngesellschaften.

Die erhaltenen Anzahlungen des laufenden Jahres betreffen von Kunden vereinnahmte Subskriptionszahlungen für Weine, die 2013 bzw. 2014 ausgeliefert werden.

In den erhaltenen Anzahlungen sind Verbindlichkeiten mit einer Restlaufzeit von einem bis zu fünf Jahren in Höhe von T€ 3.447 (Vorjahr: T€ 10.876) enthalten.

Unter den sonstigen finanziellen Verbindlichkeiten wird zum einen die Verbindlichkeit ausgewiesen, die aus der Ausübung einer Verkaufsoption der Altgesellschafter der *Wein & Vinos GmbH* entstehen könnte. Der Wert per 31.12.2012 beträgt T€ 15.929. Des Weiteren ist hier die variable Komponente des Kaufpreises mit T€ 57 bilanziert. Außerdem sind in dieser Bilanzposition die Marktwerte der Zinsderivate in Höhe von T€ 356 enthalten.

In den sonstigen Verbindlichkeiten sind Verbindlichkeiten mit einer Restlaufzeit von einem bis zu fünf Jahren in Höhe von T€ 1 (Vorjahr: T€ 18) enthalten. Sonstige Verbindlichkeiten mit einer Restlaufzeit von über fünf Jahren sind, genau wie im Vorjahr, nicht mehr vorhanden.

Die sonstigen Verbindlichkeiten setzen sich wie folgt zusammen:

in T€	31.12.2012	31.12.2011
Umsatzsteuer und sonstige Steuern	11.049	11.279
Verbindlichkeiten im Rahmen der sozialen Sicherheit	222	228
Verbindlichkeiten gegenüber Mitarbeitern	5.390	5.545
Kundenbonus	3.725	3.730
Verbindlichkeiten gegenüber anderen Gesellschaftern	2	2
Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen	91	121
Übrige	3.177	3.157
	23.656	24.062

Die Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen bestehen gegenüber folgenden Unternehmen:

in T€	31.12.2012	31.12.2011
<i>C.C.F. Fischer GmbH</i>	20	21
<i>Verwaltungsgesellschaft Wein Wolf Import GmbH, Salzburg (Österreich)</i>	34	65
<i>Verwaltungsgesellschaft CWD Champagner- und Wein-Distributionsgesellschaft m.b.H.</i>	37	35
	91	121

35. PASSIVE LATENTE STEUERN

Die passiven latenten Steuern resultieren aus temporären Differenzen zwischen den Wertansätzen in den steuerlich maßgeblichen Bilanzen und den Buchwerten in der Konzernbilanz. Eine Erläuterung der Wertdifferenzen auf die in den Bilanzen gebildeten passiven latenten Steuern gibt die folgende Tabelle:

LATENTE STEUERN		
in T€	31.12.2012	31.12.2011
Anlagevermögen	5.376	471
Vorräte	400	228
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	132	119
Sonstige Vermögenswerte	6	12
Saldierung mit aktiven latenten Steuern	-5.346	-553
	568	277

Nach IAS 12.39(b) wurden auf temporäre Unterschiede im Zusammenhang mit Anteilen an Tochtergesellschaften in Höhe von T€ 434 (Vorjahr: T€ 356) keine latente Steuerschulden angesetzt, da es nicht wahrscheinlich ist, dass sich diese temporären Differenzen in absehbarer Zeit umkehren werden.

36. ZUSÄTZLICHE ANGABEN ZU DEN FINANZINSTRUMENTEN

Buchwerte, Wertansätze und beizulegende Zeitwerte nach Bewertungskategorien 2012:

in T€	Bewertungskategorie nach IAS 39	Buchwert 31.12. 2012	Wertansatz Bilanz nach IAS 39				Wertansatz Bilanz nach IAS 17	Zeitwert 31.12. 2012
			Anschaffungskosten	Fortgeführte Anschaffungskosten	Zeitwert erfolgneutral	Zeitwert erfolgswirksam		
AKTIVA								
Liquide Mittel	LaR	12.345	-	12.345	-	-	-	12.345
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	LaR	52.508	-	52.508	-	-	-	52.508
Forderungen und sonstige Vermögenswerte								
- Sonstige Forderungen	LaR	5.957	-	5.957	-	-	-	5.957
Finanzanlagen								
- Sonstige Ausleihungen	LaR	53	-	53	-	-	-	53
- Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte	AfS	185	185	-	-	-	-	185
PASSIVA								
Anteile anderer Gesellschafter am Kommanditkapital von Tochtergesellschaften	FLAC	2	-	2	-	-	-	n. v.
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	FLAC	65.215	-	65.215	-	-	-	65.215
Verbindlichkeiten ggü. Kreditinstituten	FLAC	19.590	-	19.590	-	-	-	19.590
Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing	n. v.	2.596	-	-	-	-	2.596	3.088
Sonstige Verbindlichkeiten								
- Sonstige Verbindlichkeiten	FLAC	23.656	-	23.656	-	-	-	23.656
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten								
- Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	FLAC	15.986	-	-	-	15.986	-	15.986
- Derivate mit Hedge-Beziehung	n. v.	356	-	-	356	-	-	356
<i>Davon aggregiert nach Bewertungskategorien gemäß IAS 39:</i>								
- Kredite und Forderungen (LaR)		70.863	-	70.863	-	-	-	70.863
- Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte (AfS)		185	185	-	-	-	-	185
- Zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertete finanzielle Verbindlichkeiten (FLAC)		124.447	-	108.461	-	15.986	-	124.447

Buchwerte, Wertansätze und beizulegende Zeitwerte nach
Bewertungskategorien 2011:

in T€	Bewertungskategorie nach IAS 39	Buchwert 31.12. 2011	Wertansatz Bilanz nach IAS 39				Wertansatz Bilanz nach IAS 17	Zeitwert 31.12. 2011
			Anschaffungskosten	Fortgeführte Anschaffungskosten	Zeitwert erfolgsneutral	Zeitwert erfolgswirksam		
AKTIVA								
	LaR	20.350	-	20.350	-	-	-	20.350
	LaR	47.941	-	47.941	-	-	-	47.941
	LaR	4.815	-	4.815	-	-	-	4.815
	LaR	55	-	55	-	-	-	55
	AfS	185	185	-	-	-	-	185
PASSIVA								
	FLAC	2	-	2	-	-	-	n. v.
	FLAC	57.694	-	57.694	-	-	-	57.694
	FLAC	3.957	-	3.957	-	-	-	3.957
	n. v.	2.927	-	-	-	-	2.927	3.532
	FLAC	24.062	-	24.062	-	-	-	24.062
<i>Davon aggregiert nach Bewertungskategorien gemäß IAS 39:</i>								
		73.161	-	73.161	-	-	-	73.161
		185	185	-	-	-	-	185
		85.713	-	85.713	-	-	-	85.713

Bewertungsklassen nach IFRS 7.27

in T€	31.12.2012				31.12.2011			
	Level 1	Level 2	Level 3	Summe	Level 1	Level 2	Level 3	Summe
AKTIVA	-	-	-	-	-	-	-	-
PASSIVA								
Derivate mit Hedge-Beziehung	-	356	-	356	-	-	-	-
Zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertete finanzielle Verbindlichkeiten (FLAC)	-	-	15.986	15.986	-	-	-	-

Level 1: Auf der ersten Ebene der »Fair-Value-Hierarchie« werden die beizulegenden Zeitwerte anhand von öffentlich notierten Marktpreisen bestimmt.

Level 2: Wenn kein aktiver Markt für ein Finanzinstrument besteht, wird der beizulegende Zeitwert mit Hilfe von Bewertungsmodellen bestimmt. Die Bewertungsmodelle verwenden im größtmöglichen Umfang Daten aus dem Markt und so wenig wie möglich unternehmensspezifische Daten.

Level 3: Den auf dieser Ebene verwendeten Bewertungsmodellen liegen auch nicht am Markt beobachtbare Parameter zugrunde.

Die liquiden Mittel, die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie die sonstigen Forderungen haben überwiegend kurze Restlaufzeiten. Daher entsprechen die Buchwerte zum Abschlussstichtag näherungsweise dem beizulegenden Zeitwert.

Der beizulegende Zeitwert von den sonstigen langfristigen Forderungen sowie von den sonstigen Ausleihungen mit Restlaufzeiten über einem Jahr entspricht den Barwerten der mit den Vermögenswerten verbundenen Zahlungen unter Berücksichtigung der jeweils aktuellen Zinsparameter.

Die zur Veräußerung verfügbaren finanziellen Vermögenswerte (AFS) enthalten Anteile an verbundenen Unternehmen und Beteiligungen, deren Zeitwerte nicht zuverlässig bestimmbar waren und die daher zu Anschaffungskosten bilanziert worden sind.

Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen sowie sonstige Verbindlichkeiten haben überwiegend kurze Laufzeiten, so dass die bilanzierten Werte näherungsweise den beizulegenden Zeitwert darstellen.

Die Zeitwerte der Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten sowie aus Finanzierungsleasing werden unter Zugrundelegung der jeweils gültigen Zinsstrukturkurve ermittelt.

Die Anteile anderer Gesellschafter am Kommanditkapital von Tochtergesellschaften werden mit den fortgeführten Anschaffungskosten, die dem Wert der jeweiligen aktuellen Abfindungsverpflichtung entsprechen, bilanziert.

Die Zeitwerte der Finanzderivate beziehen sich auf die Auflösungsbeträge (Rückkaufswert) zum Bilanzstichtag.

Es besteht derzeit keine Absicht, finanzielle Vermögenswerte zu veräußern.

NETTO-ERGEBNISSE NACH BEWERTUNGSKATEGORIEN 2012:

in T€	Aus Zinsen	Aus der Folgebewertung zu fort- geführten				Aus Abgang	Netto- Ergebnis 2012
		zum Zeitwert	Anschaf- fungs- kosten	Währungs- umrech- nung	Wert- berichti- gung		
Kredite und Forderungen (LaR)	562	-	-	-	-101	-	461
Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte (AFS)	-	-	-	-	-	-	-
Zu Handelszwecken gehaltene Finanzinstrumente (FAHfT + FLHfT)	-	-	-	-	-	-	-
Zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertete finanzielle Verbindlichkeiten (FLAC)	-919	4.677	1	-1	-	-	3.758
SUMME	-357	4.677	1	-1	-101	-	4.219

NETTO-ERGEBNISSE NACH BEWERTUNGSKATEGORIEN 2011:

in T€	Aus Zinsen	Aus der Folgebewertung zu fort- geführten				Aus Abgang	Netto- Ergebnis 2011
		zum Zeitwert	Anschaf- fungs- kosten	Währungs- umrech- nung	Wert- berichti- gung		
Kredite und Forderungen (LaR)	88	-	-	-	-49	-	39
Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte (AFS)	-	-	-	-	-	-	-
Zu Handelszwecken gehaltene Finanzinstrumente (FAHfT + FLHfT)	-	-	-	-	-	-	-
Zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertete finanzielle Verbindlichkeiten (FLAC)	-335	-	1	-52	-	-	-386
SUMME	-247	-	1	-52	-49	-	-347

Die Zinsen aus Finanzinstrumenten werden im Zinsergebnis ausgewiesen (vgl. auch Textziffer 15). Die übrigen Komponenten des Netto-Ergebnisses erfasst die Hawesko Holding ebenfalls im Finanzergebnis, ausgenommen die der Bewertungskategorie »Kredite und Forderungen« zuzuordnenden Wertberichtigungen auf Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, die unter den übrigen sonstigen betrieblichen Aufwendungen ausgewiesen werden. Die Erträge und Aufwendungen aus der Währungsumrechnung für die

Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen sind in den sonstigen betrieblichen Erträgen bzw. in den sonstigen betrieblichen Aufwendungen enthalten.

Die Ergebniswirkungen aus den zu Handelszwecken gehaltenen Finanzinstrumenten sind ausschließlich marktbedingt und beruhen nicht auf Veränderungen in Ausfallrisiken, da diese nur mit Vertragspartnern unzweifelhafter Bonität durchgeführt werden.

SONSTIGE ANGABEN

37. HAFTUNGSVERHÄLTNISSE UND SONSTIGE FINANZIELLE VERPFLICHTUNGEN

Haftungsverhältnisse und finanzielle Verpflichtungen bestehen zum 31.12.2012 gegenüber Dritten wie folgt:

in T€	31.12.2012	31.12.2011
Offene Anzahlungen	1.612	2.265
Bürgschaften	121	58
Vertragliche Verpflichtungen	342	1.464

Die Verpflichtungen aus offenen Anzahlungen für eingegangene Subskriptionen zum 31.12.2012 wurden Anfang 2013 ausgeglichen.

Der Mindestbetrag nicht abgezinster künftiger Leasing- und Mietzahlungen beläuft sich auf T€ 12.881 (Vorjahr: T€ 12.642). Vom Gesamtbetrag der Leasing- und Mietverpflichtungen sind fällig:

in T€	
Bis zu 1 Jahr	8.528
Mehr als 1 Jahr bis zu 5 Jahren	2.628
Mehr als 5 Jahre	1.725
	12.881

Die sonstigen finanziellen Verpflichtungen aus Miet- und Leasingverträgen betreffen im Wesentlichen angemietete Ladengeschäfte für den Weinfacheinzelhandel und ein als Operating-Leasing klassifiziertes Grundstück. Zum Ende der Vertragslaufzeit besteht für das Grundstück eine Kaufoption.

38. RISIKOMANAGEMENT UND FINANZDERIVATE

Grundsätze des Risikomanagements

Hinsichtlich seiner Vermögenswerte, Verbindlichkeiten und geplanten Transaktionen unterliegt der Hawesko-Konzern insbesondere Risiken aus der Veränderung der Zinssätze und in einem sehr geringen Umfang Risiken aus der Veränderung der Wechselkurse. Ziel des finanziellen Risikomanagements ist es, diese Marktrisiken durch finanzorientierte Aktivitäten zu begrenzen. Hierzu werden ausgewählte derivative Sicherungsinstrumente eingesetzt. Grundsätzlich werden jedoch nur die Risiken besichert, die Auswirkungen auf den Cash-flow des Konzerns haben.

Bei den derivativen Finanzinstrumenten werden Devisenoptionen, Devisentermingeschäfte und Zinsderivate genutzt. Zur Minderung des Ausfallrisikos werden die Geschäfte nur mit bonitätsmäßig einwandfreien Banken abgeschlossen. Ihr Einsatz beschränkt sich im Wesentlichen auf die Absicherung des operativen Geschäfts.

Die Grundzüge der Finanzpolitik werden regelmäßig vom Vorstand festgelegt und vom Aufsichtsrat überwacht. Die Umsetzung der Finanzpolitik sowie das laufende Risikomanagement obliegen dem Konzernrechnungswesen. Transaktionen bedürfen der vorherigen Genehmigung durch den Vorstand, der darüber hinaus regelmäßig über den Umfang und den Betrag des aktuellen Risiko-Exposures informiert wird.

Währungsrisiken resultieren im Wesentlichen aus der operativen Geschäftstätigkeit und werden als gering eingeschätzt. Zum Abschlussstichtag wurden wie im Vorjahr keine Devisentermingeschäfte bilanziert.

Das *Zinsänderungsrisiko* liegt hauptsächlich in der Veränderung der kurzfristigen Euro-Geldmarktzinsen. Um die Auswirkungen von Zinsschwankungen in dieser Region zu minimieren, legt der Vorstand regelmäßig die gewünschte Mischung aus fest- und variabel verzinslichen Finanzverbindlichkeiten fest und setzt dafür entsprechende Zinsderivate ein.

Wenn aufgrund der fehlenden Fristenkongruenz zwischen und der stark schwankenden Inanspruchnahme von Grund- und Sicherungsgeschäften bei den Zinsderivaten kein enger Sicherungszusammenhang in Verbindung zu den Grundgeschäften besteht, werden sie zum Zeitwert bewertet, wobei Gewinne oder Verluste aus der Veränderung des Zeitwerts ergebniswirksam im Zinsergebnis erfasst werden.

Wenn für den Sicherungszusammenhang zwischen Grund- und Sicherungsgeschäft Effektivität vorliegt (Cashflow-Hedge), erfolgt die Bewertung ebenfalls zum Zeitwert, wobei Veränderungen des Zeitwerts erfolgsneutral im Eigenkapital erfasst werden.

Die Verpflichtungen bzw. der Anspruch aus der Bewertung der Zinsderivate werden unter den sonstigen finanziellen Verbindlichkeiten bzw. den sonstigen finanziellen Vermögenswerten ausgewiesen.

Zinsänderungsrisiken werden gemäß IFRS 7 mittels Sensitivitätsanalysen dargestellt. Diese stellen die Effekte von Änderungen der Marktzinssätze auf Zinszahlungen, Zinserträge und -aufwendungen, andere Ergebnisanteile sowie gegebenenfalls auf das Eigenkapital dar.

Den Zinssensitivitätsanalysen liegen folgende Annahmen zugrunde: Marktzinssatzänderungen von originären Finanzinstrumenten mit fester Verzinsung wirken sich nur dann auf das Ergebnis aus, wenn diese zum beizulegenden Zeitwert bewertet sind. Demnach unterliegen alle zu fortgeführten Anschaffungskosten bewerteten Finanzinstrumente mit fester Verzinsung keinen Zinsänderungsrisiken im Sinne von IFRS 7.

Marktzinssatzänderungen wirken sich auf das Zinsergebnis von originären variabel verzinslichen Finanzinstrumenten, deren Zinszahlungen nicht als Grundgeschäfte im Rahmen von Cashflow-Hedges gegen Zinsänderungsrisiken designiert sind, aus und gehen demzufolge in die Berechnung der ergebnisbezogenen Sensitivitäten mit ein.

Marktzinssatzänderungen von Zinsderivaten, die nicht in eine Sicherungsbeziehung nach IAS 39 eingebunden sind, haben Auswirkungen auf das sonstige Finanzergebnis und werden daher bei den ergebnisbezogenen Sensitivitäten berücksichtigt.

Bei einer hypothetischen Erhöhung bzw. Senkung des Marktzinssniveaus um jeweils 100 Basispunkte (Parallelverschiebung der Zinskurven) und gleichzeitig unveränderten sonstigen Variablen wäre das Ergebnis vor Ertragsteuern um € 0,1 Mio. geringer bzw. € 0,1 Mio. höher ausgefallen (Vorjahr: unwesentlich geringer bzw. höher). Die Auswirkungen würden im Zinsergebnis ausgewiesen.

Das *Bonitäts- und Ausfallrisiko* der finanziellen Vermögenswerte (im Wesentlichen Forderungen aus Lieferungen und Leistungen) aus dem operativen Geschäft entspricht maximal den auf der Aktivseite ausgewiesenen Beträgen und ist aufgrund der Vielzahl von einzelnen Kundenforderungen breit gestreut. Außerdem wird dem Ausfallrisiko mittels Einzelwertberichtigung und pauschalierter Einzelwertberichtigungen Rechnung getragen. Die Ermittlung der Einzelwertberichtigungen erfolgt durch prozentuale Abwertung einzelner Forderungen in Abhängigkeit ihres Ausfallrisikos. Für die pauschalierte Einzelwertberichtigung werden Überfälligkeitsraster gebildet und der jeweilige Forderungsbestand prozentual einzelwertberichtigt. Geleistete Anzahlungen werden in der Regel zu ca. 50 % mit Bankbürgschaften abgesichert.

Im Finanzierungsbereich werden Geschäfte nur mit Kontrahenten mit einem erstklassigen Kredit-Rating abgeschlossen.

Ein *Liquiditätsrisiko*, d. h., dass nicht genügend Finanzmittel zum Ausgleich der Verpflichtungen zur Verfügung stehen, ist nicht erkennbar (vgl. dazu Textziffer 33).

Sicherungsmaßnahmen/Derivative Finanzinstrumente

Im Berichtsjahr wurden Zinsderivate zur Absicherung des Zinsänderungsrisikos im Zusammenhang mit der Kaufpreisfinanzierung der *Wein & Vinos GmbH* abgeschlossen.

Bei den Zinsderivaten (Swaps) für die Kaufpreisfinanzierung der *Wein & Vinos GmbH* handelt es sich um einen Cashflow-Hedge, der eine 100 %ige retrospektive Effektivität vorweist. Laufzeiten, Zinszahlungen und Tilgung entsprechen dem Grundgeschäft (Bankdarlehen). Die Bewertung erfolgt zum Zeitwert, wobei Veränderungen des Zeitwerts erfolgsneutral im Eigenkapital erfasst werden.

In der nachfolgenden Tabelle sind die bilanzierten Zeitwerte der derivativen Finanzinstrumente dargestellt.

in T€	<i>Nominalvolumen</i>		<i>Zeitwert</i>	
	31.12.2012	31.12.2011	31.12.2012	31.12.2011
Zinssicherungsgeschäfte mit negativem Marktwert zum Stichtag	15.250	-	-356	-

Die Zeitwerte beziehen sich auf die Auflösungsbeträge (Rückkaufwerte) der Finanzderivate zum Bilanzstichtag. Die Restlaufzeiten der Zinssicherungsgeschäfte betragen drei bzw. vier Jahre.

39. KAPITALMANAGEMENT

Vorrangiges Ziel des Kapitalmanagements des Konzerns ist es, sicherzustellen, dass auch in Zukunft die Schuldentilgungsfähigkeit und die finanzielle Substanz des Konzerns erhalten bleiben.

Ein weiteres Ziel des Konzerns besteht darin, die Kapitalstruktur dauerhaft so zu gestalten, dass ihm auch weiterhin ein Banken-Rating im Bereich »Investment Grade« sicher ist. Um das zu gewährleisten und um weiterhin eine dem Gewinn pro Aktie angemessene Dividende zahlen zu können, muss ein ausreichender Free-Cashflow erwirtschaftet werden. Damit bleibt auch in Zukunft die nachhaltige Optimierung des Working Capital ein vorrangiges Ziel.

Die Kapitalstruktur wird anhand der Netto-Verschuldung bzw. Netto-Liquidität gesteuert. Sie ist definiert als Summe aus Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten, Finanzierungsleasing und Pensionsrückstellungen abzüglich flüssiger Mittel. Zum 31.12.2012 beläuft sich die Netto-Verschuldung auf T€ -10.691 (Vorjahr: Netto-Liquidität T€ 12.744).

In diesem Zusammenhang wird von den Kreditinstituten die Einhaltung bestimmter Covenants gefordert. Diese beziehen sich z. B. auf bestimmte Eigenkapitalquoten oder das Verhältnis von Ergebnis zu Finanzergebnis. Im Berichtsjahr gab es weder Zahlungsverzögerungen noch wurde gegen Covenants verstoßen.

Eine weitere wichtige Kennzahl des Kapitalmanagements ist das ROCE. Es ist die Rendite, berechnet als das Betriebsergebnis (EBIT) dividiert durch das durchschnittliche Capital Employed, also durch die Bilanzsumme (im Konzern) zuzüglich aktivierter Mietverpflichtungen abzüglich zinsloser Verbindlichkeiten und Rückstellungen, aktivierter latenter Steuern sowie der liquiden Mittel. Diese Kennzahl ist nicht Bestandteil der Rechnungslegungsvorschriften nach den IFRS und kann in der Definition und Berechnung bei anderen Unternehmen abweichend sein. Es wird eine dauerhafte Kapitalrendite (ROCE) angestrebt, die nachhaltig bei mindestens 16 % liegt. Im Berichtsjahr wurde eine Rendite von 18,7 % (Vorjahr: 25,3 %) erreicht.

40. MITARBEITER

Die durchschnittliche Zahl der Mitarbeiter betrug:

KONZERN

	2012	2011
Kaufmännische und gewerbliche Mitarbeiter	810	713
Auszubildende	25	26
	835	739

Die durchschnittliche Anzahl der Mitarbeiter von quotal einbezogenen Gemeinschaftsunternehmen im Geschäftsjahr 2012 betrug 22 (Vorjahr: 21).

41. ANGABEN ZUR KAPITALFLUSSRECHNUNG

Die Kapitalflussrechnung nach IAS 7 wurde bezüglich des Netto-Zahlungsmittelzuflusses aus laufender Geschäftstätigkeit nach der indirekten Methode ermittelt und gliedert sich in die Fonds »Laufende Geschäftstätigkeit«, »Investitionstätigkeit« und »Finanzierungstätigkeit«. Die Kapitalflussrechnung beginnt mit dem Ergebnis vor Steuern. Die gezahlten Ertragsteuern sind aus Wesentlichkeitsgründen vollständig der laufenden Geschäftstätigkeit zugeordnet.

Die Mittelabflüsse aus Zinszahlungen und Dividenden sind der Finanzierungstätigkeit zugeordnet worden. In den Mittelabflüssen aus Finanzierungstätigkeit sind gezahlte Zinsen in Höhe von T€ 1.141 und erhaltene Zinsen in Höhe von T€ 92 enthalten. Im Zufluss aus laufender Geschäftstätigkeit von T€ 17.851 (Vorjahr: T€ 16.924) sind die Zahlungsmittelveränderungen aus der betrieblichen Tätigkeit berücksichtigt. Im Berichtsjahr ist im Cashflow aus Investitionstätigkeit der Erwerb der *Wein & Vinos GmbH* mit € 19,7 Mio. enthalten. Die Zahlungsmittel umfassen Schecks, Kassenbestand und jederzeit fällige Guthaben und Verbindlichkeiten bei Kreditinstituten.

Die Zusammensetzung des Bestandes an Zahlungsmitteln und Zahlungsmitteläquivalenten stellt sich wie folgt dar:

in T€	2012	2011	Veränderung
Bankguthaben und Kassenbestände	12.345	20.350	-8.005
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten (Kontokorrente)	-	-	-
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente am Ende der Periode	12.345	20.350	-8.005

42. SEGMENTBERICHTERSTATTUNG

Entsprechend den Vorschriften des IFRS 8 sind einzelne Jahresabschlussdaten nach Geschäftsbereichen segmentiert, und in Übereinstimmung mit der internen Berichterstattung des Hawesko-Konzerns sind die Geschäftsbereiche nach Vertriebsform und Kundengruppe geordnet. Segmentvermögen, Segmentinvestitionen sowie die Fremddumsätze werden darüber hinaus im sekundären Berichtsformat nach Regionen gegliedert dargestellt. Hierbei handelt es sich um Regionen, in denen der Hawesko-Konzern tätig ist.

Der Fremddumsatz im Segment »Übriges Europa« (ohne Deutschland) in Höhe von T€ 45.123 umfasst die Länder Schweiz (32 %), Österreich (28 %), Frankreich (16 %), Schweden (18 %) und Tschechien (6 %). Im Berichtsjahr erreichte der gesamte Fremddumsatz außerhalb Deutschlands 11 % (Vorjahr: 14 %).

Die Zuordnung des Segmentvermögens und der Segmentinvestitionen erfolgt grundsätzlich nach dem Standort des betreffenden Vermögens, die Zuordnung der Fremddumsätze erfolgt nach dem Standort der jeweiligen Kunden.

Die Segmente umfassen die folgenden Bereiche:

- Der Stationäre Weinfacheinzelhandel (*Jacques' Wein-Depot*) vertreibt Wein über ein Netz von Depots, die von selbstständigen Partnerinnen und Partnern geführt werden. Im Segment Weinfacheinzelhandel werden auch die *Jacques-IT GmbH*, die *Viniversitaet Die Weinschule GmbH* und die *Multi-Weinmarkt GmbH* geführt.
- Im Segment Großhandel sind die Aktivitäten des Geschäfts mit Wiederverkäufern zusammengefasst, wobei die Weine und Champagner sowohl über den Versandhandel (*CWD Champagner- und Wein-Distributionsgesellschaft mbH & Co. KG*) als auch durch eine Handelsvertreterorganisation (*Wein-Wolf-Gruppe*) vertrieben werden. *Le Monde des Grands Bordeaux Château Classic SARL* verschafft die Nähe zum wohl wichtigsten Weinhandelsplatz für Bordeauxweine. Mit der *Globalwine AG* ist der Großhandel auf dem schweizerischen Weinmarkt aktiv. Ebenso enthalten ist die 50%-Beteiligung an der *Global Eastern Wine Holding GmbH*, Bonn, und deren 66%ige Beteiligung an dem tschechischen Großhändler *Global Wines, s.r.o.*, Prag. Weitere Angaben zu dem Joint Venture befinden sich in Textziffer 7.

- Das Segment Versandhandel umfasst den Geschäftsbereich Wein- und Champagnerversandhandel und konzentriert seine Aktivitäten auf den Endverbraucher. Zu diesem Segment gehört auch das Präsentgeschäft mit Firmen- und Privatkundschaft über einen Spezialkatalog. Zum Geschäftsbereich Versandhandel zählen die Unternehmen *Hanseatisches Wein- und Sekt-Kontor HAWESKO GmbH*, *Wein & Vinos GmbH*, *Carl Tesdorpf GmbH*, *The Wine Company Hawesko GmbH*, *Weinlet.de GmbH* und *Sélection de Bordeaux SARL*.
- Das Segment Sonstiges enthält neben der Hawesko Holding AG und der *IWL Internationale Wein Logistik GmbH* die ehemalige Komplementär-GmbH der umfirmierten Gesellschaft *Hanseatisches Wein- und Sekt-Kontor HAWESKO GmbH*.

Die Segmentdaten wurden auf folgende Weise ermittelt:

- Der Innenumsatz weist die Umsätze, die zwischen den Segmenten getätigt werden, aus. Die Verrechnungspreise für konzerninterne Umsätze werden marktorientiert festgelegt.
- Das Segmentergebnis ist als Ergebnis vor Ertragsteuern sowie jeglicher Anpassung für Minderheitenanteile definiert (EBT).
- Das ausgewiesene Segmentvermögen ist die Summe des für die laufende Geschäftstätigkeit notwendigen Anlage- und Umlaufvermögens, bereinigt um Konsolidierungsposten innerhalb des Segments und etwaige Ertragsteueransprüche.
- Die Segmentschulden sind die betrieblichen Schulden (Rückstellungen und zinslose Verbindlichkeiten), bereinigt um Konsolidierungsposten innerhalb des Segments und Ertragsteuerverbindlichkeiten.
- Die Zwischenergebniseliminierung, die innerhalb eines Segments durchzuführen ist, sowie die Kapitalkonsolidierungsdaten (Firmenwert und Firmenwertwertminderungen) sind den jeweiligen Segmenten zugeordnet.
- Wesentliche nicht zahlungswirksame Erträge und Aufwendungen sind in den Segmenten Facheinzelhandel, Großhandel und Versandhandel nicht vorhanden.

SEGMENTBERICHTERSTATTUNG*Facheinzelhandel**Großhandel**Versandhandel*

in T€	2012	2011	2012	2011	2012	2011
UMSATZERLÖSE	126.862	122.230	183.918	189.177	160.287	119.696
Fremdumsatz	126.787	122.153	176.413	181.039	145.329	108.164
Innenumsatz	75	77	7.505	8.138	14.958	11.532
SONSTIGE ERTRÄGE	9.142	9.481	8.940	7.341	2.928	3.081
Fremd	9.117	9.481	8.820	7.180	1.470	1.483
Innen	25		120	161	1.458	1.598
EBITDA	16.174	16.401	9.566	10.120	11.640	9.035
ABSCHREIBUNGEN	1.787	1.601	1.368	911	2.942	1.382
EBIT	14.387	14.800	8.198	9.209	8.698	7.653
FINANZERGEBNIS	-74	-40	-219	-930	-338	-412
Finanzertrag	5	6	545	60	16	10
Finanzaufwand	-79	-46	-764	-990	-354	-422
ERGEBNIS VOR STEUERN	14.313	14.760	7.979	8.279	8.360	7.241
ERTRAGSTEUERN						
KONZERNJAHRESÜBERSCHUSS						
SEGMENTVERMÖGEN	39.124	38.694	111.750	113.545	81.758	56.668
SEGMENTSCHULDEN	23.865	22.971	53.052	63.005	31.687	29.986
INVESTITIONEN	1.305	1.533	1.370	1.078	1.531	614

GEOGRAFISCHE SEGMENTIERUNG*Konzern,
konsolidiert*

in T€	2012	2011
Inland	399.173	353.446
Übriges Europa	45.123	49.383
Sonstige	4.285	8.580
	448.581	411.409

<i>Sonstiges</i>		<i>Summe</i>		<i>Überleitung/ Konsolidierung</i>		<i>Konzern, konsolidiert</i>	
2012	2011	2012	2011	2012	2011	2012	2011
21.135	20.688	492.202	451.791	-43.621	-40.382	448.581	411.409
52	53	448.581	411.409			448.581	411.409
21.083	20.635	43.621	40.382	-43.621	-40.382		
1.722	2.322	22.732	22.225	-3.036	-3.177	19.696	19.048
289	904	19.696	19.048			19.696	19.048
1.433	1.418	3.036	3.177	-3.036	-3.177		
-4.119	-3.555	33.261	32.001	80	73	33.341	32.074
1.099	1.418	7.196	5.312			7.196	5.312
-5.218	-4.973	26.065	26.689	80	73	26.145	26.762
4.781	925	4.150	-457	-	-	4.150	-457
5.818	1.431	6.383	1.507	-1.144	-1.419	5.240	88
-1.037	-506	-2.233	-1.964	1.144	1.419	-1.090	-545
-437	-4.048	30.215	26.232	80	73	30.295	26.305
				-7.422	-8.117	-7.422	-8.117
						22.873	18.188
191.492	174.709	424.123	383.616	-187.364	-166.512	236.760	217.104
27.713	14.711	136.317	130.673	10.405	-9.310	146.722	121.363
2.058	1.124	6.264	4.349			6.264	4.349

INFORMATIONEN NACH REGIONEN

*Investitionen**Langfristige
Vermögenswerte*

in T€

	2012	2011	2012	2011
Inland	5.904	4.123	60.685	41.967
Übriges Europa	360	226	4.349	4.780
KONZERN, KONSOLIDIERT	6.264	4.349	65.034	46.747

43. ANWENDUNG DER BEFREIUNGSVORSCHRIFTEN VON § 264B HGB FÜR PERSONENGESELLSCHAFTEN

Die Konzerngesellschaften *CWD Champagner- und Wein-Distributionsgesellschaft mbH & Co. KG*, *Wein Wolf Holding GmbH & Co. KG*, *Wein Wolf Import GmbH & Co. Verwaltungs KG*, *Wein Wolf Import GmbH & Co. Vertriebs KG*, *Weinland Ariane Abayan GmbH & Co. KG* und *Deutschwein Classics GmbH & Co. KG* machen für das Berichtsjahr von den Befreiungsvorschriften des § 264b HGB Gebrauch. Der Konzernabschluss wird im elektronischen Bundesanzeiger veröffentlicht.

44. ANWENDUNG DER BEFREIUNGSVORSCHRIFTEN VON § 264 ABS. 3 HGB FÜR KAPITALGESELLSCHAFTEN

Die Konzerngesellschaften *IWL Internationale Wein Logistik GmbH*, *Hanseatisches Wein- und Sekt-Kontor HAWESKO GmbH* und *Jacques' Wein-Depot Wein-Einzelhandel GmbH* machen für das Berichtsjahr von den Befreiungsvorschriften des § 264 Abs. 3 HGB Gebrauch. Der Konzernabschluss wird im elektronischen Bundesanzeiger veröffentlicht.

45. ENTSPRECHENSERKLÄRUNG

Die nach § 161 AktG vorgeschriebene Erklärung zum Deutschen Corporate Governance Kodex wurde am 23.03.2012 abgegeben und ist im Internet unter www.hawesko-holding.com veröffentlicht.

46. ANGABEN ÜBER BEZIEHUNGEN ZU NAHE STEHENDEN PERSONEN

Nach IAS 24 werden die folgenden Angaben über Beziehungen zu nahe stehenden Personen gemacht:

Vorstand und Aufsichtsrat sind als nahe stehende Personen im Sinne von IAS 24.9 anzusehen. Im Berichtszeitraum lagen Geschäftsbeziehungen zwischen Aufsichtsrat bzw. Vorstand und in den Konzernabschluss einbezogenen Unternehmen vor.

Den Mitgliedern des Aufsichtsrats wurden für ihre Tätigkeiten im Geschäftsjahr 2012 (Vorjahr in Klammern) folgende Gesamtbezüge gewährt:

in T€	Variable Bezüge	Fixe Bezüge	Sitzungsgeld	Vergütung für persönlich erbrachte Leistungen	Summe
Prof. Dr. Dr. Dr. Franz Jürgen Säcker	46	8	40	89	183
	(44)	(8)	(29)	(45)	(126)
Gunnar Heinemann	34	6	22	–	62
	(33)	(6)	(16)	–	(55)
Thomas R. Fischer	23	4	17	–	44
	(22)	(4)	(11)	–	(37)
Jacques Héon (bis 20.06.2011)	–	–	–	–	–
	(11)	(2)	(7)	–	(20)
Elisabeth Kamper (ab 22.11.2012)	2	0	1	–	3
	(–)	(–)	(–)	–	(–)
Detlev Meyer	23	4	16	–	43
	(22)	(4)	(7)	–	(33)
Kim-Eva Wempe (ab 20.06.2011)	23	4	9	–	36
	(11)	(2)	(3)	–	(16)
SUMME	151	26	105	89	371
	(143)	(26)	(73)	(45)	(287)

Des Weiteren bestand im Geschäftsjahr eine Geschäftsbeziehung mit Detlev Meyer, der über die Tocos Beteiligung GmbH mit 29,5 % an der Hawesko Holding AG beteiligt ist. Im Geschäftsjahr wurden Waren im Wert von T€ 21 von einem im Besitz von Herrn Meyer befindlichen Weingut bezogen. Darüber hinaus wurden Waren an die PIUS WEINWELT GmbH & Co. KG, die von Detlev Meyer maßgeblich beeinflusst wird, im Wert von T€ 106 veräußert.

Zusätzlich wurden 2012 Umsätze in Höhe von T€ 165 mit der Gebr. Heinemann KG getätigt, deren geschäftsführender Gesellschafter Gunnar Heinemann ist. Ebenso wurden mit der Gerhard D. Wempe KG Umsätze in Höhe von T€ 174 erzielt, deren geschäftsführende Gesellschafterin Kim-Eva Wempe ist.

Außerdem war im Berichtsjahr der Sohn des Vorstandsvorsitzenden als Trainee bei der Hawesko Holding AG beschäftigt und erhielt dafür eine Vergütung von T€ 23 (Vorjahr: T€ 4).

Den Mitgliedern des Vorstands wurden für ihre Tätigkeiten im Geschäftsjahr 2012 (Vorjahr in Klammern) folgende Gesamtbezüge gewährt:

in T€	Fix	Variabel	Gesamt
Alexander Margaritoff	982	885	1.867
	(982)	(872)	(1.854)
Bernd Hoolmans	450	393	843
	(450)	(388)	(838)
Bernd G. Siebdrat	254	511	765
	(254)	(504)	(758)
Ulrich Zimmermann	240	142	382
	(240)	(137)	(377)
GESAMT	1.926	1.931	3.857
	(1.926)	(1.901)	(3.827)

Zusätzlich wurden einzelnen Vorstandsmitgliedern Sachleistungen in unwesentlicher Höhe gewährt.

Im Vorjahr sind Vorstandsbezüge von insgesamt T€ 3.827 angefallen, davon waren T€ 1.926 fix und T€ 1.901 variabel.

Der Dienstvertrag von Alexander Margaritoff sieht ein nicht einseitig kündbares nachträgliches Wettbewerbsverbot für die Dauer von zwei Jahren bei Fortzahlung von 50 % der Gesamtvergütung vor.

Dem Vorstandsmitglied Bernd Hoolmans wurde eine Altersrente nach Vollendung des 65. Lebensjahres und ein Invalidengeld zugesagt. Für diese Zusage ist zum 31.12.2012 eine Rückstellung in Höhe von T€ 184 (Vorjahr: T€ 148) bilanziert worden.

Das Vorstandsmitglied Ulrich Zimmermann hat nach Vollendung des 65. Lebensjahres Anspruch auf ein Ruhegeld. Für diese Zusage wurden durch die Gesellschaft im Berichtsjahr T€ 10 in eine Unterstützungskasse eingezahlt. Dieser Betrag ist in den o. g. Gesamtbezügen mit enthalten.

Im Falle der Beendigung des Dienstvertrages infolge eines »Change of Control« hat das Vorstandsmitglied Bernd Hoolmans Anspruch auf eine Entschädigung in Höhe der Gesamtbezüge bis zum Ende der Laufzeit seines Vertrages. Die Abfindung beträgt maximal den Wert von drei Jahresvergütungen. Für die Berechnung der Entschädigung wird auf das letzte abgelaufene Geschäftsjahr abgestellt.

Im Falle der Beendigung des Dienstvertrages infolge eines »Change of Control« hat das Vorstandsmitglied Alexander Margaritoff Anspruch auf eine Entschädigung in Höhe von drei Jahresvergütungen. Für die Berechnung der Entschädigung wird auf das letzte abgelaufene Geschäftsjahr abgestellt.

Gegenüber Mitgliedern des Vorstands oder des Aufsichtsrats bestanden im Geschäftsjahr 2012 keine Kredite.

In der Bilanz sind Rückstellungen für Verpflichtungen gegenüber Vorstand und Aufsichtsrat in Höhe von T€ 2.216 enthalten (Vorjahr: T€ 2.158).

Zum 31.12.2012 halten – direkt und indirekt – der Aufsichtsrat 2.650.495 (Vorjahr: 2.650.495) und der Vorstand 2.876.901 (Vorjahr: 2.876.901) Stück Aktien der Hawesko Holding AG, davon hält der Vorstandsvorsitzende – direkt und indirekt – 2.698.000 (Vorjahr: 2.698.000).

Außer den genannten Sachverhalten gab es darüber hinaus im Berichtsjahr keine weiteren wesentlichen Geschäftsbeziehungen mit Vorstand und Aufsichtsrat.

47. HONORARAUFWAND FÜR DEN ABSCHLUSSPRÜFER

Der Honoraraufwand für den Abschlussprüfer stellt sich wie folgt dar:

in T€	2012	2011
Abschlussprüfung	342	242
Sonstige Leistungen	14	36
GESAMT	356	278

48. EREIGNISSE NACH DEM BILANZSTICHTAG

Am 01.02.2013 hat die *Globalwine AG* 70 % der Anteile an der *Vogel Vins SA* mit Sitz in Grandvaux, Schweiz, übernommen (vgl. Textziffer 9).

Weitere wesentliche Ereignisse nach dem Bilanzstichtag sind nicht eingetreten.

Hamburg, 20. März 2013

Der Vorstand

Alexander Margaritoff

Bernd Hoolmans

Bernd G. Siebdrat

Ulrich Zimmermann

VERSICHERUNG DER GESETZLICHEN VERTRETER

Erklärung gemäß § 37y Wertpapierhandelsgesetz (WpHG)

Wir versichern nach bestem Wissen, dass gemäß den anzuwendenden Rechnungslegungsgrundsätzen der Konzernabschluss ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns vermittelt und im Konzernlagebericht der Geschäftsverlauf einschließlich des Geschäftsergebnisses und die Lage des Konzerns so dargestellt sind, dass ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild vermittelt wird, sowie die wesentlichen Chancen und Risiken der voraussichtlichen Entwicklung des Konzerns beschrieben sind.

Hamburg, 20. März 2013

Der Vorstand

Alexander Margaritoff

Bernd Hoolmans

Bernd G. Siebdrat

Ulrich Zimmermann

BESTÄTIGUNGSVERMERK DES ABSCHLUSSPRÜFERS

Wir haben den von der Hawesko Holding Aktiengesellschaft, Hamburg, aufgestellten Konzernabschluss – bestehend aus Bilanz, Gewinn- und Verlustrechnung und Gesamtergebnisrechnung, Eigenkapitalveränderungsrechnung, Kapitalflussrechnung und Anhang – sowie den Konzernlagebericht der Hawesko Holding AG, der mit dem Lagebericht der Gesellschaft zusammengefasst ist, für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis 31. Dezember 2012 geprüft. Die Aufstellung von Konzernabschluss und Konzernlagebericht nach den IFRS, wie sie in der EU anzuwenden sind, und den ergänzend nach § 315a Absatz 1 HGB anzuwendenden handelsrechtlichen Vorschriften liegt in der Verantwortung des Vorstands der Gesellschaft. Unsere Aufgabe ist es, auf der Grundlage der von uns durchgeführten Prüfung eine Beurteilung über den Konzernabschluss und den Konzernlagebericht abzugeben.

Wir haben unsere Konzernabschlussprüfung nach § 317 HGB unter Beachtung der vom Institut der Wirtschaftsprüfer (IDW) festgestellten deutschen Grundsätze ordnungsgemäßer Abschlussprüfung vorgenommen. Danach ist die Prüfung so zu planen und durchzuführen, dass Unrichtigkeiten und Verstöße, die sich auf die Darstellung des durch den Konzernabschluss unter Beachtung der anzuwendenden Rechnungslegungsvorschriften und durch den Konzernlagebericht vermittelten Bildes der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage wesentlich auswirken, mit hinreichender Sicherheit erkannt werden. Bei der Festlegung der Prüfungshandlungen werden die Kenntnisse über die Geschäftstätigkeit und über das wirtschaftliche und rechtliche Umfeld des Konzerns sowie die Erwartungen über mögliche Fehler berücksichtigt. Im Rahmen der Prüfung werden die Wirksamkeit des rechnungslegungsbezogenen internen Kontrollsystems sowie Nachweise für die Angaben im Konzernabschluss und im zusammengefassten Lagebericht überwiegend auf der Basis von Stichproben beurteilt. Die Prüfung umfasst die Beurteilung der Jahresabschlüsse der in den Konzernabschluss einbezogenen Unternehmen, der Abgrenzung des Konsolidierungskreises, der angewandten Bilanzierungs- und Konsolidierungsgrundsätze und der wesentlichen Einschätzungen des Vorstands sowie die Würdigung der Gesamtdarstellung des Konzernabschlusses und des zusammengefassten Lageberichts. Wir sind der Auffassung, dass unsere Prüfung eine hinreichend sichere Grundlage für unsere Beurteilung bildet.

Unsere Prüfung hat zu keinen Einwendungen geführt.

Nach unserer Beurteilung aufgrund der bei der Prüfung gewonnenen Erkenntnisse entspricht der Konzernabschluss den IFRS, wie sie in der EU anzuwenden sind, und den ergänzend nach § 315a Absatz 1 HGB anzuwendenden handelsrechtlichen Vorschriften und vermittelt unter Beachtung dieser Vorschriften ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns. Der zusammengefasste Lagebericht steht in Einklang mit dem Konzernabschluss, vermittelt insgesamt ein zutreffendes Bild von der Lage des Konzerns und stellt die Chancen und Risiken der zukünftigen Entwicklung zutreffend dar.

Hamburg, den 21. März 2013

PricewaterhouseCoopers
Aktiengesellschaft
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

Matthias Kirschke
Wirtschaftsprüfer

ppa. Vinzent Graf
Wirtschaftsprüfer

ANTEILSBESITZ

gemäß § 313 (2) HGB am 31. Dezember 2012

	<i>Sitz</i>	<i>Eigenkapital</i> in T€	<i>Beteili- gungsquote</i> in %	<i>Jahresergebnis</i> 2012 in T€
A. DIREKTE BETEILIGUNGEN				
<i>Hanseatisches Wein- und Sekt-Kontor HAWESKO GmbH</i>	Hamburg	5.165	100	9.094 ^f
<i>Jacques' Wein-Depot Wein-Einzelhandel GmbH</i>	Düsseldorf	537	100	14.509 ^f
<i>CWD Champagner- und Wein-Distributions- gesellschaft mbH & Co. KG</i>	Hamburg	512	100	1.698
<i>Verwaltungsgesellschaft CWD Champagner- und Wein-Distributionsgesellschaft m.b.H.</i>	Hamburg	36	100	2
<i>C.C.F. Fischer GmbH</i>	Tornesch	19	100	-1
<i>Wein Wolf Holding GmbH & Co. KG</i>	Bonn	8.750	100	5.362
<i>IWL Internationale Wein Logistik GmbH</i>	Tornesch	26	100	-223 ^f
<i>Wein & Vinos GmbH</i>	Berlin	2.747	70	1.748
<i>Le Monde des Grands Bordeaux Château Classic SARL</i>	Saint Christoly/ Médoc (Frankreich)	947	90	-1.439
<i>Sélection de Bordeaux SARL</i>	Saint Christoly/ Médoc (Frankreich)	3	100	-3
<i>Globalwine AG</i>	Zürich (Schweiz)	693	78,96	3
B. INDIREKTE BETEILIGUNGEN				
Beteiligungen der Hanseatischen Wein- und Sekt-Kontor HAWESKO GmbH:				
<i>Weinlet.de GmbH, vormals Winegate New Media GmbH</i>	Hamburg	26	100	-59
<i>Carl Tesdorpf GmbH</i>	Lübeck	-679	97,5	-221
<i>The Wine Company Hawesko GmbH</i>	Hamburg	-2.430	100	-958
<i>Verwaltungsgesellschaft Hanseatisches Wein- und Sekt-Kontor HAWESKO m.b.H.</i>	Hamburg	25	100	-1
Beteiligungen der Jacques' Wein-Depot Wein-Einzelhandel GmbH:				
<i>Jacques' Wein-Depot Weinhandels m.b.H.</i>	Salzburg (Österreich)	143	100	82
<i>Viniversitaet Die Weinschule Gesellschaft mit beschränkter Haftung</i>	Düsseldorf	25	100	62 ^f
<i>Jacques-IT GmbH</i>	Vaterstetten	25	100	20 ^f
<i>Multi-Weinmarkt GmbH</i>	Düsseldorf	25	100	-2 ^f
Beteiligungen der Wein Wolf Holding GmbH & Co. KG:				
<i>Wein Wolf Import GmbH & Co. Vertriebs KG</i>	Salzburg (Österreich)	679	100	547
<i>Verwaltungsgesellschaft Wein Wolf Import GmbH</i>	Salzburg (Österreich)	41	100	6
<i>Wein Wolf Import GmbH & Co. Verwaltungs KG</i>	Bonn	431	100	61

	<i>Sitz</i>	<i>Eigenkapital</i> in T€	<i>Beteili- gungsquote</i> in %	<i>Jahresergebnis</i> 2012 in T€
<i>Wein Wolf Import GmbH & Co. Vertriebs KG</i>	Bonn	3.360	100	4.041
<i>Wein Wolf Import GmbH</i>	Bonn	28	100	2
<i>Wein Wolf Holding Verwaltungs GmbH</i>	Bonn	34	100	1
<i>Geb Brüder Josef und Matthäus Ziegler GmbH</i>	Freudenberg	3.469	100	284
<i>Alexander Baron von Essen Weinhandels- gesellschaft mbH</i>	Tegernsee	809	100 ²	195
<i>Global Eastern Wine Holding GmbH</i>	Bonn	720	50	575
Beteiligungen der Wein Wolf Import GmbH & Co. Vertriebs KG:				
<i>Weinland Ariane Abayan GmbH & Co. KG</i>	Hamburg	1.631	100 ³	2.587
<i>Weinland Ariane Abayan Verwaltungsgesellschaft mbH</i>	Hamburg	27	100	1
<i>Deutschwein Classics GmbH & Co. KG</i>	Bonn	34	95	-16
<i>Deutschwein Classics Verwaltungsgesellschaft mbH</i>	Bonn	31	95	1
Beteiligung der Weinland Ariane Abayan GmbH & Co. KG:				
<i>Alexander Baron von Essen Weinhandelsgesellschaft mbH</i>	Tegernsee	809	51	195
Beteiligung der Global Eastern Wine Holding GmbH:				
<i>Global Wines, s.r.o.</i>	Prag (Tschechien)	1.739	66,6	880

¹ vor Ergebnisabführung² 51 % über Weinland Ariane Abayan GmbH & Co. KG³ davon 15 % direkte Beteiligung

BERICHT DES AUFSICHTSRATS

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,

im Folgenden berichtet der Aufsichtsrat über seine Tätigkeit im Geschäftsjahr 2012. Die Hawesko Holding AG konnte in diesem Geschäftsjahr wieder einen insgesamt erfolgreichen Geschäftsverlauf verzeichnen. Der Konzern hat im ersten Halbjahr stark von der Auslieferung des Bordeaux-Jahrgangs 2009 profitiert. Neben dem organischen Wachstum führte die Ersteinbeziehung des Spanienwein-Spezialisten *Wein & Vinos* zu einem Umsatzplus von 34 % im Segment Versandhandel. Ebenfalls erfreulich entwickelte sich das stationäre Geschäft von *Jacques' Wein-Depot*: Der Umsatz stieg um 3,8 % beziehungsweise um 2,4 % auf vergleichbarer Fläche. Zudem wurden die Weichen für eine weitere Verzahnung von Online- und Offline-Geschäft gestellt. Das Segment Großhandel entwickelte sich hingegen schwächer als im Vorjahr, da im Fernen Osten die Nachfrage nach Spitzenweinen aus dem Bordeaux nach einem Boom in den Jahren 2010 und 2011 praktisch zum Erliegen kam. Darüber hinaus blieb im wichtigen vierten Quartal der Geschäftsverlauf für den Konzern hinter den Erwartungen zurück – sehr späte Bestelleingänge im Weihnachtsgeschäft und eine Softwareumstellung bei *Wein & Vinos* wirkten hier belastend. Zum Jahresanfang 2013 hat sich der Geschäftsverlauf wieder normalisiert. Die Großhandelsaktivitäten sind mit dem Zukauf eines Händlers in der Westschweiz ergänzt worden. Die Strategie ist nach wie vor auf die weitere Stärkung der Marktposition und eine Fortsetzung des Wachstums im In- wie im Ausland gerichtet.

ZUSAMMENWIRKEN VON VORSTAND UND AUFSICHTSRAT

Der Aufsichtsrat hat im Geschäftsjahr 2012 die ihm durch Gesetz und Satzung übertragenen Aufgaben intensiv wahrgenommen. Er hat sich sowohl in regelmäßigen Sitzungen als auch in Ausschusssitzungen über die Lage der Gesellschaft unterrichten lassen, hat den Vorstand beratend unterstützt, ihn kontinuierlich kontrolliert und erforderliche Beschlüsse gefasst. Über die turnusmäßige Unterrichtung hinaus hat der Vorstand dem Aufsichtsrat auch aus sonstigen wichtigen Anlässen berichtet. Gegenstände der regelmäßigen mündlichen und schriftlichen Berichterstattung waren neben der Gesamtlage des Unternehmens und der aktuellen Geschäftsentwicklung auch die mittelfristige Strategie der Gesellschaft einschließlich der Investitions-, Personal-, Finanz- und Ergebnisplanung. Die Schwerpunkte der Beratungen lagen auf der wirtschaftlichen Entwicklung der Konzerngesellschaften sowie dem künftigen Kurs der Hawesko Holding AG.

Im Geschäftsjahr 2012 hat sich der Aufsichtsrat in vier ordentlichen sowie einer außerordentlichen Sitzung von der Gesetzmäßigkeit und Ordnungsgemäßheit der Geschäftsführung überzeugt. Themen der Berichterstattung und der Erörterung im Aufsichtsrat waren u. a. die aktuelle Geschäftslage des Konzerns, die Grundsätze der Corporate Governance und ihre Umsetzung im Unternehmen, Personalangelegenheiten, das Risikomanagement im Konzern und die strategischen Geschäftsplanungen. Darüber hinaus wurden im Plenum folgende Themen behandelt:

- Die mittelfristige Neubesetzung der Geschäftsführung bei *Jacques' Wein-Depot*
- Personalangelegenheiten im Bereich der Tochtergesellschaften
- Die Ernennung von Compliance-Beauftragten für den Konzern
- Die Ausgestaltung der variablen Komponenten bei der Vorstandsvergütung
- Der Vorschlag, die Hauptversammlung der Gesellschaft möge die PricewaterhouseCoopers AG als Konzernabschluss- bzw. Abschlussprüfer für das Geschäftsjahr 2012 bestellen
- Die Verabschiedung einer geänderten Geschäftsordnung für den Aufsichtsrat
- Der Erwerb der Mehrheit an *Vogel Vins S.A.*, Lausanne, Schweiz
- Die strategische Neuausrichtung von *Château Classic – Le Monde des Grands Bordeaux*
- Die Dreijahresplanung für die Geschäftsjahre 2013 bis 2015

Nach § 8 der Satzung bedarf die Vornahme einer Einzelinvestition, die einen Betrag von € 2,5 Mio. übersteigt, der Erwerb anderer Unternehmen bzw. die Veräußerung von Unternehmensbeteiligungen im Wert von mehr als € 0,5 Mio. der vorherigen Zustimmung des Aufsichtsrats. Diese muss mit einer Mehrheit von zwei Dritteln der Stimmen erfolgen. Im Geschäftsjahr 2012 wurde vom Vorstand die Zustimmung zum Mehrheitserwerb von *Vogel Vins S.A.*, Lausanne, Schweiz, beantragt und vom Aufsichtsrat nach eingehender Prüfung einstimmig erteilt.

Im Rahmen des Berichtswesens wurden dem Aufsichtsrat monatlich die wesentlichen Finanzdaten übermittelt, ihre Entwicklung im Vergleich zu den Planungs- und Vorjahreszahlen und den Markterwartungen dargestellt sowie detailliert erläutert. Der Aufsichtsrat hat diese Planungs- und Abschlussunterlagen zur Kenntnis genommen, sich eingehend mit ihnen befasst und sich von deren Plausibilität und Angemessenheit überzeugt. An den Aufsichtsratssitzungen haben (mit einer entschuldigenden Ausnahme) alle Mitglieder des Aufsichtsrats teilgenommen.

Der vom Vorstand aufgestellte Jahresabschluss, der Konzernabschluss sowie der zusammengefasste Konzernlagebericht und Lagebericht für das Geschäftsjahr 2012 sind unter Einbeziehung der Buchführung von der PricewaterhouseCoopers AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, Hamburg, die in der ordentlichen Hauptversammlung am 18. Juni 2012 zum Abschlussprüfer gewählt worden war, geprüft worden. Der Abschlussprüfer hat keine Einwendungen erhoben und den uneingeschränkten Bestätigungsvermerk erteilt. Der Prüfungs- und Investitionsausschuss hat zugleich die Unabhängigkeit des Abschlussprüfers überwacht und in diesem Zusammenhang auch die entsprechende Erklärung eingeholt.

Der Vorstand hat vor der Beschlussfassung im Aufsichtsratsplenum dem Prüfungs- und Investitionsausschuss den Jahresabschluss, den Konzernabschluss, den Lagebericht mit dem zusammengefassten Konzernlagebericht für das Geschäftsjahr 2012 sowie die Prüfungsberichte des Abschlussprüfers über die Prüfung des Jahresabschlusses und des Konzernabschlusses und den Gewinnverwendungsvorschlag des Vorstands zur Prüfung vorgelegt. Der Ausschuss hat sich in seiner Sitzung am 11. März 2013 mit den Abschlüssen der Beteiligungsgesellschaften beschäftigt und diese in Anwesenheit des Abschlussprüfers eingehend beraten. Der Jahresabschluss und der Konzernjahresabschluss der Hawesko Holding AG sowie die Prüfungsberichte des Abschlussprüfers wurden vom gesamten Aufsichtsrat am 21. März 2013 geprüft. Nach dem abschließenden Ergebnis seiner Prüfung erhebt der Aufsichtsrat keine Einwendungen. Er billigt den Jahresabschluss und den Konzernabschluss 2012 gemäß § 171 AktG. Der Jahresabschluss ist damit gemäß § 172 AktG festgestellt.

Der Aufsichtsrat schließt sich dem Vorschlag des Vorstands an, den Bilanzgewinn des Geschäftsjahres 2012 zur Ausschüttung einer Dividende in Höhe von € 1,65 pro Stückaktie zu verwenden.

AUFSICHTSRATSAUSSCHÜSSE

Der Prüfungs- und Investitionsausschuss tagte 2012 sechsmal, der Personal- und Nominierungsausschuss achtmal.

ARBEIT DES PRÜFUNGS- UND INVESTITIONSAUSSCHUSSES

Der Prüfungs- und Investitionsausschuss tagte jeweils vor Veröffentlichung der Quartalsfinanzberichte und erörterte diese gemäß Ziffer 7.1.2 des Deutschen Corporate Governance Kodex. In der Ausschusssitzung am 1. März 2012 erörterte er den Abschluss 2011 in Anwesenheit der Abschlussprüfer. Am 3. Mai 2012 wurden die Hebung von Kostensynergien im Konzern und die Vereinfachung gesellschaftsrechtlicher Strukturen behandelt. Am 4. Juni 2012 wurde auf Antrag des Vorstands der eventuelle Erwerb einer Beteiligung diskutiert. Die Sitzung am 1. August 2012 hatte die weitere Integration des E-Commerce-Bereichs in das Stammgeschäft des Versandhandels zum Gegenstand. Am 1. November 2012 wurden die Schwerpunkte für die Abschlussprüfung 2012 festgelegt und die konkreten Schritte zur Vereinfachung der gesellschaftsrechtlichen Strukturen im Segment Großhandel diskutiert. Am 22. November 2012 wurden die Dreijahresplanungen 2013 bis 2015 für jedes Segment mit den zuständigen Geschäftsführern im Detail erörtert.

ARBEIT DES PERSONAL- UND NOMINIERUNGS-AUSSCHUSSES

Der Personal- und Nominierungsausschuss befasste sich in seiner Sitzung am 16. Februar 2012 mit Personalangelegenheiten im Versandhandelssegment und im stationären Fach Einzelhandel sowie mit neuen Anstellungsverträgen für zwei Vorstandsmitglieder, deren Verträge Ende 2012 ausliefen. Am 23. März 2012 beschäftigte er sich mit der durch das Gesetz zur Angemessenheit der Vorstandsvergütungen (VorstAG) notwendig gewordenen Neuregelung der Vorstandsvergütungen sowie mit einem bei PricewaterhouseCoopers in Auftrag gegebenen Bericht über Dienstreisen und erstattete Spesen im Hawesko-Konzern. Am 4. Mai 2012 widmete er sich der Präzisierung der Verhaltensrichtlinien und der Ausgestaltung der an Nachhaltigkeit und Langfristigkeit des Unternehmenserfolgs orientierten variablen Komponente der Vorstandsvergütungen, die auch Thema der Sitzung am 7. Mai 2012 war.

Am 18. Juni 2012 verständigte sich der Ausschuss über die weitere Vorgehensweise hinsichtlich der mittelfristigen Neubesetzung der Position eines weiteren Geschäftsführers bei *Jacques' Wein-Depot* sowie über die neuen Anstellungsverträge mit zwei Vorstandsmitgliedern. Am 18. August 2012 nahmen die Ausschussmitglieder an den Gesprächen mit den Endkandidaten für die Geschäftsführerstelle bei *Jacques' Wein-Depot* teil. Die Sitzungen am 4. und am 26. September 2012 hatten erneut die variablen Vorstandsvergütungen und die neuen Anstellungsverträge zum Gegenstand.

CORPORATE GOVERNANCE

Am 23. März 2012 haben Vorstand und Aufsichtsrat die jährliche Entsprechenserklärung zum Deutschen Corporate Governance Kodex abgegeben. Die heute verabschiedete Entsprechenserklärung nach § 161 AktG wird als Teil der Erklärung zur Unternehmensführung zusammen mit den Angaben zu den Grundsätzen der Unternehmensführung und der Beschreibung der Arbeitsweise von Vorstand und Aufsichtsrat gesondert im Geschäftsbericht dargestellt (siehe Seite 115); das Dokument ist auch im Internet unter www.hawesko-holding.com abrufbar. Die Effizienz seiner Tätigkeit hat der Aufsichtsrat im Wege einer Selbstevaluierung überprüft.

ÄNDERUNGEN IN DER PERSONELLEN ZUSAMMENSETZUNG DES AUFSICHTSRATS

Der freie sechste Aufsichtsratsitz wurde am 22. November 2012 mit der gerichtlichen Bestellung von Frau Elisabeth Kamper, Wien, Österreich, besetzt.

INTERESSENKONFLIKTE

Interessenkonflikte einzelner Aufsichtsratsmitglieder sind dem Vorsitzenden nicht mitgeteilt worden.

Der Aufsichtsrat dankt dem Vorstand, den Geschäftsführungen, dem Betriebsrat und allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern der mit der Hawesko Holding AG verbundenen Unternehmen, den Agenturpartnerinnen und -partnern bei *Jacques' Wein-Depot* sowie den Vertriebspartnern im Großhandel für ihren Einsatz und die geleistete Arbeit.

Hamburg, 21. März 2013

Der Aufsichtsrat

Prof. Dr. Dr. Dr. Franz Jürgen Säcker
Vorsitzender

ERKLÄRUNG ZUR UNTERNEHMENSFÜHRUNG UND BERICHT ZUR CORPORATE GOVERNANCE DER HAWESKO HOLDING AG, HAMBURG, DURCH VORSTAND UND AUFSICHTSRAT

CORPORATE GOVERNANCE

Die Hawesko Holding AG bekennt sich zu einer verantwortungsvollen, auf Wertschöpfung ausgerichteten Leitung und Überwachung des Unternehmens. Sowohl die Transparenz der Grundsätze des Unternehmens als auch die Nachvollziehbarkeit seiner kontinuierlichen Entwicklung soll gewährleistet sein, um bei Kunden, Geschäftspartnern und Aktionären Vertrauen zu schaffen, zu erhalten und zu stärken.

Vorstand und Aufsichtsrat berichten in dieser Erklärung gemäß Ziffer 3.10 des Deutschen Corporate Governance Kodex sowie gemäß § 289a Abs. 1 Handelsgesetzbuch (HGB) über die Grundsätze der Unternehmensführung und die Arbeitsweise von Vorstand und Aufsichtsrat.

ENTSPRECHENERKLÄRUNG GEMÄSS § 161 AKTIENGESETZ (AKTG)

Vorstand und Aufsichtsrat überwachen die Einhaltung des Deutschen Corporate Governance Kodex und geben jährlich eine Entsprechenserklärung ab, die – sowohl in der aktuellen Fassung als auch in früheren Fassungen – im Internet abrufbar ist.

Nach § 161 AktG haben Vorstand und Aufsichtsrat börsennotierter Aktiengesellschaften jährlich zu erklären, dass den vom Bundesministerium der Justiz im Amtlichen Teil des elektronischen Bundesanzeigers bekannt gemachten Empfehlungen der Regierungskommission Deutscher Corporate Governance Kodex entsprochen wurde und wird bzw. welche dieser Empfehlungen nicht angewendet wurden oder werden.

Aufsichtsrat und Vorstand der Hawesko Holding AG, Hamburg, haben sich im Geschäftsjahr 2012 mehrfach mit Themen der Corporate Governance beschäftigt und erklären gemeinsam, dass den Empfehlungen der Regierungskommission Deutscher Corporate Governance Kodex in der Fassung vom 15. Mai 2012 von der Gesellschaft entsprochen wurde und wird. Der Aufsichtsrat wird sich bei seinen Wahlvorschlägen an die Hauptversammlung an der fachlichen und persönlichen Qualifikation der Kandidaten orientieren und dabei, wie auch in der Vergangenheit, unter Berücksichtigung von Ziffer 5.4.1 des Kodex Gesichtspunkte der Vielfalt (Diversity) beachten.

In folgenden Punkten weicht die Gesellschaft aber von den Empfehlungen des Kodex ab:

- *Ziffer 2.2.2 des Kodex:* Der Vorstand ist ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrats bei einer Erhöhung des Grundkapitals das gesetzliche Bezugsrecht der Aktionäre in den folgenden Fällen auszuschließen:
 1. soweit der Ausschluss des Bezugsrechts erforderlich ist, um den Inhabern von Wandelschuldverschreibungen oder -darlehen oder Optionsscheinen, die von der Gesellschaft ausgegeben werden, ein Bezugsrecht auf neue Aktien in dem Umfang zu gewähren, wie er ihnen nach Ausübung des Options- bzw. Wandlungsrechts oder nach Erfüllung der Wandlungspflicht zustehen würde. Die Finanzierung über Schuldverschreibungen mit Options- und Wandlungsrechten sichert eine flexible Finanzierung der Gesellschaft. Der Ausschluss des Bezugsrechts der Aktionäre führt im Falle der Ausnutzung der Ermächtigung dazu, dass der Options- bzw. Wandlungspreis nicht gemindert werden muss, um den Verwässerungsschutz für Inhaber von Options- oder Wandlungsrechten sicherzustellen.
 2. sofern die Kapitalerhöhung gegen Sacheinlagen insbesondere zum Zweck des Erwerbs von Unternehmen oder Unternehmensteilen oder von Beteiligungen an Unternehmen erfolgt. Die Möglichkeit des Bezugsrechtsausschlusses bei Kapitalerhöhungen gegen Sacheinlagen versetzt den Vorstand in die Lage, mit Zustimmung des Aufsichtsrats Unternehmen oder Unternehmensteile oder Beteiligungen an Unternehmen gegen Überlassung von Aktien an der Hawesko Holding AG erwerben zu können.
 3. um Spitzenbeträge auszugleichen. Der Ausschluss des Bezugsrechts für Spitzenbeträge ermöglicht die Ausnutzung der erbetenen Ermächtigung durch runde Beträge unter Beibehaltung eines praktikablen Bezugsverhältnisses.
 4. wenn die Aktien der Gesellschaft gegen Bareinlage ausgegeben werden und der Ausgabepreis je Aktie den Börsenpreis der im Wesentlichen gleich ausgestatteten, bereits börsennotierten Aktien zum Zeitpunkt der Ausgabe der Aktien nicht wesentlich unterschreitet. Der Bezugsrechtsausschluss kann in diesem Fall jedoch nur vorgenommen werden, wenn die Anzahl der in dieser Weise ausgegebenen Aktien zusammen mit der Anzahl eigener Aktien, die während der Laufzeit dieser Ermächtigung unter Bezugsrechtsausschluss nach

§ 186 Abs. 3 Satz 4 AktG veräußert werden, und der Anzahl der Aktien, die durch Ausübung von Options- und/oder Wandlungsrechten oder Erfüllung von Wandlungspflichten aus Wandelschuldverschreibungen oder -darlehen oder Optionsscheinen entstehen können, die während der Laufzeit dieser Ermächtigung unter Bezugsrechtsausschluss nach § 186 Abs. 3 Satz 4 AktG ausgegeben werden, 10 % des Grundkapitals weder zum Zeitpunkt des Wirksamwerdens dieser Ermächtigung noch zum Zeitpunkt der Ausgabe der Aktien überschreitet.

Vorstand und Aufsichtsrat halten die Ermächtigung zum Bezugsrechtsausschluss nach § 186 Abs. 3 Satz 4 AktG für notwendig, um die sich in der Zukunft bietenden Möglichkeiten des Kapitalmarkts schnell und flexibel ausnutzen zu können, ohne die für eine Kapitalerhöhung mit Bezugsrecht erforderlichen formalen Schritte und gesetzlichen Fristen einhalten zu müssen.

- *Ziffer 2.3.2 des Kodex:* Die Einberufung der Hauptversammlung mitsamt den Einberufungsunterlagen wird allen in- und ausländischen Finanzdienstleistern, Aktionären und Aktionärsvereinigungen nicht auf elektronischem Wege übermittelt, da aufgrund der Eigenart der Inhaberkarte diese in- und ausländischen Finanzdienstleister, Aktionäre und Aktionärsvereinigungen der Hawesko Holding AG nicht bekannt sind, und es ist derzeit noch nicht sichergestellt, dass der überwiegende Teil von ihnen auf elektronischem Wege erreicht wird.
- *Ziffer 4.2.3 des Kodex:* Die Bestimmungen, die für den Fall eines »Change of Control« im Dienstvertrag des Vorstandsvorsitzenden vorgesehen sind, können dazu führen, dass die empfohlene Grenze von 150 % des Abfindungs-Caps überschritten wird. Eine einseitige vertragliche Änderung ist während der Laufzeit des Anstellungsvertrags rechtlich nicht möglich.
- *Ziffer 7.1.2 des Kodex:* Der Konzernabschluss der Gesellschaft wird nicht binnen 90 Tagen nach Geschäftsjahresende öffentlich zugänglich gemacht, sondern binnen ca. 120 Tagen. Dieser längere Zeitraum ist sinnvoll, um die Veröffentlichung von Konzernabschluss und Geschäftsbericht mit der eines Berichts über das erste Quartal des laufenden Geschäftsjahrs verbinden zu können.

* *EBIT: Das EBIT (Earnings Before Interest and Taxes) ist das Ergebnis vor Ertragsteuern und Zinsen. Es zeigt die operative Ertragskraft des Unternehmens.*

ROCE: Das ROCE (Return on Capital Employed) ist das Verhältnis von EBIT zum durchschnittlich eingesetzten Kapital und gibt Auskunft über die Verzinsung des eingesetzten Kapitals im Berichtszeitraum.

RELEVANTE ANGABEN ZU DEN GRUNDSÄTZEN DER UNTERNEHMENSFÜHRUNG, ZUR ARBEITSWEISE VON VORSTAND UND AUFSICHTSRAT SOWIE ZU ZUSAMMENSETZUNG UND ARBEITSWEISE DER AUFSICHTSRATSAUSSCHÜSSE

Organisation und Steuerung

Der Hawesko-Konzern ist dezentral organisiert: Möglichst viele Entscheidungen des operativen Geschäfts werden auf Ebene der jeweiligen Tochtergesellschaft gefällt und ausgeführt. Diese Organisationsstruktur ist vorteilhaft, weil es im Weingeschäft wesentlich auf die Pflege und Nutzung persönlicher Kontakte sowohl zum Produzenten als auch zum Kunden ankommt. Die Muttergesellschaft Hawesko Holding AG ist an den überwiegend im Weinhandel tätigen Tochtergesellschaften in der Regel zu 100 % bzw. mehrheitlich beteiligt. Die operativ tätigen Kapitalgesellschaften von Bedeutung im Konsolidierungskreis – vor allem *Hanseatisches Wein- und Sekt-Kontor HAWESKO GmbH* und *Jacques' Wein-Depot Wein-Einzelhandel GmbH* – sind durch Gewinnabführungsverträge mit der Holding in den Konzern eingebunden. Bei den nicht zu 100 % gehaltenen Tochtergesellschaften verfügen die jeweiligen Geschäftsführer über einen Minderheitsanteil. Die Muttergesellschaft Hawesko Holding AG sowie die Mehrzahl der Tochtergesellschaften haben ihren Sitz in der Bundesrepublik Deutschland. Die nicht in Deutschland ansässigen Tochtergesellschaften haben ihren jeweiligen Sitz in Ländern der Europäischen Union bzw. in der Schweiz.

Der Hawesko-Konzern ist im Wesentlichen in drei weitgehend selbstständige Geschäftssegmente untergliedert (vgl. Abschnitt »Strategie« im Konzernlagebericht bzw. im Lagebericht).

Der Vorstand steuert nach EBIT und ROCE*. Die angestrebten Mindestrenditen werden im Abschnitt »Strategie« des Konzernlageberichts bzw. des Lageberichts dargestellt. Die Ziele und die Entwicklung der einzelnen Segmente gemäß diesen Kennziffern sind Bestandteil von regelmäßigen Strategie- und Reporting-Gesprächen mit den Geschäftsführern der einzelnen Konzerngesellschaften. Durch die Verknüpfung von EBIT-Margen und Kapitalrentabilität in den Zielsetzungen und Zielerreichungskontrollen werden den Geschäftsführern klare Verantwortlichkeiten unterhalb der Vorstandsebene zugewiesen.

Aktionäre und Hauptversammlung

Die Aktionäre der Hawesko Holding AG nehmen ihre Mitverwaltungs- und Kontrollrechte auf der Hauptversammlung wahr. Alle Aktien sind auf den Inhaber lautende Stückaktien mit identischen Rechten und Pflichten. Jede Aktie der Hawesko Holding AG gewährt eine Stimme. Dabei ist das Prinzip »one share, one vote« vollständig umgesetzt, da Höchstgrenzen für Stimmrechte eines Aktionärs oder Sonderstimmrechte nicht bestehen. Jeder Aktionär ist berechtigt, an der Hauptversammlung teilzunehmen, dort das Wort zu den jeweiligen Tagesordnungspunkten zu ergreifen und Auskunft über Angelegenheiten der Gesellschaft zu verlangen, soweit dies zur sachgemäßen Beurteilung eines Gegenstands der Hauptversammlung erforderlich ist. Die jährliche ordentliche Hauptversammlung findet innerhalb der ersten sechs Monate eines jeden Geschäftsjahres statt. Die Leitung der Hauptversammlung obliegt dem Aufsichtsratsvorsitzenden. Die Hauptversammlung nimmt alle ihr durch das Gesetz zugewiesenen Aufgaben wahr. In der Regel bedarf ein Beschluss der einfachen Mehrheit, in bestimmten Fällen (u. a. bei Beschlüssen über Kapitalmaßnahmen und Satzungsänderungen) einer Mehrheit von mindestens drei Vierteln des vertretenen Grundkapitals.

Der Vorstandsvorsitzende, Alexander Margaritoff, ist über die Alexander Margaritoff Holding GmbH mit 30 % der Aktien größter Aktionär der Hawesko Holding AG. Danach folgen Detlev Meyer über die Tocos Beteiligung GmbH mit 29,5 % und Michael Schiemann über die Augendum Vermögensverwaltung GmbH mit 5 %. Die verbleibenden ca. 35 % befinden sich in Händen von institutionellen Anlegern und Privatanlegern. Eine Beteiligung von Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmern im Sinne der §§ 289 Abs. 4 Nr. 5, 315 Abs. 4 Nr. 5 HGB besteht nicht.

Aufsichtsrat

Der Aufsichtsrat berät und überwacht den Vorstand. In bestimmten Fällen bedarf der Vorstand einer vorherigen Zustimmung des Aufsichtsrats mit Zweidrittelmehrheit, insbesondere bei der Vornahme von Einzelinvestitionen im Werte von mehr als € 2,5 Mio. und beim Erwerb anderer Unternehmen oder der Veräußerung von Unternehmensbeteiligungen im Werte von mehr als € 0,5 Mio. Ein Berichtswesen informiert die Aufsichtsratsmitglieder monatlich über wesentliche Finanzdaten im Vergleich zu den Planungs- und Vorjahreszahlen und erläutert sie. Es finden jährlich mindestens vier ordentliche Sitzungen des Aufsichtsrats sowie weitere Sitzungen seiner Ausschüsse statt.

Der Aufsichtsrat besteht laut Satzung aus sechs Mitgliedern, die von der Hauptversammlung gewählt werden. Alexander Margaritoff hat, solange er mit einer Quote von mindestens 10 % am gesamten Grundkapital beteiligt ist, ein Entsendungsrecht für zwei Aufsichtsratsmitglieder. Der Aufsichtsrat wählt aus seiner Mitte einen Vorsitzenden und einen Stellvertreter. Willenserklärungen des Aufsichtsrats werden durch den Vorsitzenden oder, im Falle seiner Verhinderung, durch den Stellvertreter abgegeben. Der Aufsichtsrat ist beschlussfähig, wenn alle Mitglieder eingeladen sind und mindestens die Hälfte der Mitglieder an der Beschlussfassung teilnimmt. Beschlüsse des Aufsichtsrats werden mit einfacher Stimmenmehrheit gefasst, soweit das Gesetz oder die Satzung nichts anderes bestimmt; im Falle einer Stimmgleichheit kann von einer Mehrheit eine neue Aussprache beschlossen werden, ansonsten muss unverzüglich neu abgestimmt werden. Bei der erneuten Abstimmung über denselben Gegenstand hat der Vorsitzende zwei Stimmen, wenn sich auch in diesem Fall Stimmgleichheit ergibt.

Der Aufsichtsrat hat zwei Ausschüsse gebildet, die im Auftrag des Gesamtaufichtsrats die ihnen übertragenen Funktionen erfüllen. Die Ausschüsse werden durch den jeweiligen Vorsitzenden einberufen und tagen so oft, wie es erforderlich erscheint. Derzeit bestehen ein Personal- und Nominierungsausschuss sowie ein Prüfungs- und Investitionsausschuss, jeweils bestehend aus drei Mitgliedern und einem Ersatzmitglied.

Vorstand

Der Vorstand leitet das Unternehmen in eigener Verantwortung und vertritt es bei Geschäften mit Dritten. Er stimmt mit dem Aufsichtsrat die strategische Ausrichtung des Konzerns ab und unterrichtet den Aufsichtsrat im Rahmen der gesetzlichen Vorschriften regelmäßig, zeitnah und umfassend über sämtliche unternehmensrelevanten Planungs-, Geschäftsentwicklungs- und Risikofragen.

Der Vorstand besteht aus vier Mitgliedern und fasst seine Beschlüsse mit Stimmenmehrheit. Jedes Mitglied ist – unabhängig von der gemeinsamen Verantwortung für die Leitung des Konzerns – für einzelne Zuständigkeitsbereiche verantwortlich. Die Vorstandsmitglieder arbeiten kollegial zusammen und unterrichten sich gegenseitig laufend über wichtige Maßnahmen und Vorgänge in ihren Geschäftsbereichen. Ausschüsse innerhalb des Vorstands bestehen nicht.

Jedes Geschäftssegment der Hawesko Holding AG wird federführend von einem Vorstandsmitglied geleitet, das für die Erreichung der Segmentziele verantwortlich ist und innerhalb des Segments über Weisungsmacht verfügt.

Der Vorstand achtet bei der Besetzung von Führungsfunktionen im Unternehmen auf Vielfalt (Diversity) und strebt dabei eine angemessene Berücksichtigung von Frauen an.

Seit dem 1. Januar 2011 ist eine von Vorstand und Aufsichtsrat beschlossene Compliance-Ordnung für alle Hawesko-Gesellschaften in Kraft getreten.

Rechnungslegung und Abschlussprüfung

Der Konzernabschluss wird seit dem Geschäftsjahr 2000 nach den IFRS-Richtlinien aufgestellt. Nach Erstellung durch den Vorstand wird der Konzernabschluss vom Abschlussprüfer geprüft sowie vom Aufsichtsrat geprüft und gebilligt. Der Konzernabschluss wird innerhalb von 120 Tagen nach dem Geschäftsjahresende öffentlich zugänglich gemacht.

Mit dem Abschlussprüfer wurde Folgendes vereinbart:

1. Der Vorsitzende des Prüfungs- und Investitionsausschusses wird unverzüglich unterrichtet, wenn während der Prüfung mögliche Ausschluss- oder Befangenheitsgründe auftreten, soweit diese nicht unverzüglich beseitigt werden.
2. Der Abschlussprüfer wird über alle für die Aufgaben des Aufsichtsrats wesentlichen Feststellungen und Vorkommnisse berichten, die sich bei der Durchführung der Abschlussprüfung ergeben.
3. Sollte der Abschlussprüfer bei der Durchführung der Abschlussprüfung Tatsachen feststellen, aus denen sich eine Unrichtigkeit der von Vorstand und Aufsichtsrat abgegebenen Entsprechungserklärung zum Corporate Governance Kodex (§ 161 AktG) ergibt, wird er dies im Prüfungsbericht vermerken bzw. den Vorsitzenden des Aufsichtsrats hierüber informieren.

Transparenz

Eine einheitliche, umfassende und zeitnahe Informationspolitik hat für die Hawesko Holding AG einen hohen Stellenwert. Die Berichterstattung über die Geschäftslage und die Ergebnisse des Unternehmens erfolgt im Geschäftsbericht, auf der jährlichen Pressekonferenz, in den Drei- und Neun-Monats-Zwischenberichten und im Halbjahresfinanzbericht.

Weitere Informationen werden über Pressemitteilungen bzw. über Ad-hoc-Mitteilungen nach § 15 Wertpapierhandelsgesetz (WpHG) veröffentlicht. Alle Mitteilungen sind im Internet einsehbar.

Die Hawesko Holding AG hat ein Insiderverzeichnis nach § 15b WpHG vorschriftsmäßig angelegt. Die betreffenden Personen wurden über die gesetzlichen Pflichten und Sanktionen informiert.

VERGÜTUNGSBERICHT

Angaben zur Vergütung des Vorstands und des Aufsichtsrats befinden sich in einem gesonderten Abschnitt im zusammengefassten Konzernlagebericht und Lagebericht für 2012 sowie im Konzernanhang bzw. im Anhang. Aktienoptionsprogramme oder ähnliche wertpapierorientierte Anreizsysteme existieren nicht.

AKTIEN DER HAWESKO HOLDING AG IM BESITZ VON MITGLIEDERN DES AUFSICHTSRATS UND DES VORSTANDS

Zum 31. Dezember 2012 halten – direkt und indirekt – der Aufsichtsrat 2.650.495 (unverändert gegenüber dem Vorjahr) und der Vorstand 2.876.901 (unverändert gegenüber dem Vorjahr) Stück Aktien der Hawesko Holding AG, davon hält der Vorstandsvorsitzende – direkt und indirekt – 2.698.000 (unverändert gegenüber dem Vorjahr).

Hamburg, 21. März 2013

Der Aufsichtsrat

Der Vorstand

VORSTAND UND AUFSICHTSRAT

MITGLIEDER DES VORSTANDS

Alexander Margaritoff, Vorstandsvorsitzender, Hamburg

Alexander Margaritoff (Jahrgang 1952) studierte Betriebswirtschaft an der University of Sussex, England, mit den Abschlüssen Economics (B.A.) sowie Contemporary European Studies (M.A.). Im Jahre 1981 trat er in die Firma *Hanseatisches Wein- und Sekt-Kontor* ein. Er ist für alle Beteiligungen der Hawesko Holding AG, insbesondere für das Segment Versandhandel, zuständig.

Alexander Margaritoff ist Mitglied des Beirats der Deutsche Bank AG, Hamburg.

Bernd Hoolmans, Düsseldorf

Bernd Hoolmans (Jahrgang 1950) schloss 1975 sein Studium an der Justus-Liebig-Universität in Gießen als Diplom-Ökonom ab. 1994 trat er als Geschäftsführer in die Firma *Jacques' Wein-Depot* ein. Bei der Hawesko Holding AG ist er schwerpunktmäßig für das Segment Stationärer Weinfacheinzelhandel verantwortlich.

Bernd G. Siebdrat, Bonn

Bernd G. Siebdrat (Jahrgang 1956) ist Mitgründer und Geschäftsführer der 1981 gegründeten und von Hawesko im Jahr 1999 übernommenen Tochtergesellschaft *Wein Wolf Holding GmbH & Co. KG*. Der Schwerpunkt seiner Tätigkeit liegt im Bereich Großhandel.

Ulrich Zimmermann, Finanzvorstand, Hamburg

Ulrich Zimmermann (Jahrgang 1962) beendete sein Studium 1989 in Karlsruhe als Diplom-Wirtschaftsingenieur (TH). Er wurde 1998 Bereichsleiter Finanzen sowie Beteiligungscontrolling der Hawesko Holding AG und 1999 Prokurist. Als Finanzvorstand ist er insbesondere für diese Bereiche sowie für die Logistik verantwortlich.

MITGLIEDER DES AUFSICHTSRATS

Die Mitglieder des Aufsichtsrats bekleiden die nachstehend genannten Mandate in gesetzlich zu bildenden Aufsichtsräten und vergleichbaren Kontrollgremien von Wirtschaftsunternehmen:

Professor Dr. iur. Dr. rer. pol. Dr. h.c.

Franz Jürgen Säcker

Vorsitzender^{1,2}

Direktor des Instituts für deutsches und europäisches Wirtschafts-, Wettbewerbs- und Energierecht der Freien Universität Berlin, Berlin

Gunnar Heinemann

stellvertretender Vorsitzender¹

ehemaliger Geschäftsführender Gesellschafter der Gebr. Heinemann KG, Hamburg

Mitglied folgender gesetzlich zu bildender Kontrollgremien von Wirtschaftsunternehmen:

- Gebr. Heinemann SE & Co. KG, Hamburg;
- Travel Retail Norway A/S, Gardermoen, Norwegen

Thomas R. Fischer¹

Sprecher des Vorstands der Marcard, Stein & Co. AG, Hamburg

Geschäftsführer der Marcard Family Office Treuhand GmbH, Hamburg

Mitglied folgender gesetzlich zu bildender Kontrollgremien von Wirtschaftsunternehmen:

- 43. Hanseatische Grundbesitz GmbH & Co. KG, Hamburg;
- Bianco Footwear A/S, Kolding, Dänemark;
- Bianco International A/S, Kolding, Dänemark;
- BPE Unternehmensbeteiligungen G.m.b.H., Hamburg;
- CAM Private Equity Consulting & Verwaltungs-GmbH, Köln;
- HF Fonds X. Unternehmensbeteiligungs-GmbH, Hannover

Elisabeth Kamper

(seit 22.11.2012)

Geschäftsführerin der Falstaff Verlags-GmbH, Wien, Österreich

Detlev Meyer²

Geschäftsführer der Tocos Beteiligung GmbH, Hamburg

Mitglied folgender gesetzlich zu bildender Kontrollgremien von Wirtschaftsunternehmen:

- Bianco Footwear A/S, Kolding, Dänemark;
- Bianco International A/S, Kolding, Dänemark;
- Hannover 96 Sales & Service GmbH & Co. KG, Hannover;
- HF-Fonds IX Unternehmensbeteiligungsgesellschaft mbH, Hannover

Kim-Eva Wempe²

Persönlich haftende und geschäftsführende Gesellschafterin der Gerhard D. Wempe KG, Hamburg

¹ Mitglied des Prüfungs- und Investitionsausschusses.
Thomas R. Fischer ist Vorsitzender des Ausschusses und erfüllt die Voraussetzungen gemäß § 100 Abs. 5 AktG.

² Mitglied des Personal- und Nominierungsausschusses.
Prof. Dr. Dr. Dr. Säcker ist Vorsitzender des Ausschusses.

JAHRESABSCHLUSS

der Hawesko Holding Aktiengesellschaft für das Geschäftsjahr 2012

GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG DER HAWESKO HOLDING AG

für die Zeit vom 1. Januar bis 31. Dezember 2012

	2012	2011
in T€ (Rundungsdifferenzen möglich)		
Sonstige betriebliche Erträge	1.542	1.914
Personalaufwand		
a) Gehälter	-4.493	-4.362
b) Soziale Abgaben und Aufwendungen für Unterstützung	-121	-102
Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände des Anlagevermögens und Sachanlagen	-16	-17
Sonstige betriebliche Aufwendungen	-2.046	-2.325
Erträge aus Gewinnabführung	23.604	23.034
Erträge aus Beteiligungen	5.996	4.931
Sonstige Zinsen und ähnliche Erträge	1.228	1.529
Aufwendungen aus Verlustübernahme	-223	-323
Zinsen und ähnliche Aufwendungen	-958	-328
ERGEBNIS DER GEWÖHNLICHEN GESCHÄFTSTÄTIGKEIT	24.513	23.951
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	-6.556	-4.840
Sonstige Steuern	-1	-1
JAHRESÜBERSCHUSS	17.956	19.110
Gewinnvortrag aus dem Vorjahr	1.284	1.047
Einstellungen in andere Gewinnrücklagen	-4.000	-4.500
BILANZGEWINN	15.240	15.658

BILANZ DER HAWESKO HOLDING AG

zum 31. Dezember 2012

AKTIVA	31.12.2012	31.12.2011
in T€ (Rundungsdifferenzen möglich)		
ANLAGEVERMÖGEN		
IMMATERIELLE VERMÖGENSGEGENSTÄNDE		
Entgeltlich erworbene Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte sowie Lizenzen an solchen Rechten und Werten	2	-
SACHANLAGEN		
Grundstücke, grundstücksähnliche Rechte und Bauten einschließlich der Bauten auf fremden Grundstücken	21	26
Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	62	74
FINANZANLAGEN		
Anteile an verbundenen Unternehmen	100.480	78.999
Geleistete Anzahlungen auf Anteile an verbundenen Unternehmen	57	433
Sonstige Ausleihungen	52	-
	100.674	79.531
UMLAUFVERMÖGEN		
FORDERUNGEN UND SONSTIGE VERMÖGENSGEGENSTÄNDE		
Forderungen gegen verbundene Unternehmen	73.544	69.688
Sonstige Vermögensgegenstände	584	826
GUTHABEN BEI KREDITINSTITUTEN	8.441	16.175
	82.569	86.689
RECHNUNGSABGRENZUNGSPOSTEN	48	20
	183.291	166.240

PASSIVA	31.12.2012	31.12.2011
in T€ (Rundungsdifferenzen möglich)		
EIGENKAPITAL		
Gezeichnetes Kapital	13.709	13.709
Kapitalrücklage	64.067	64.067
Andere Gewinnrücklagen	59.238	55.238
Bilanzgewinn	15.240	15.658
	152.254	148.671
RÜCKSTELLUNGEN		
Steuerrückstellungen	836	3.746
Sonstige Rückstellungen	2.645	2.794
	3.481	6.539
VERBINDLICHKEITEN		
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	19.160	3.953
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	23	162
Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen	1.679	1.036
Sonstige Verbindlichkeiten	4.711	5.604
	25.573	10.755
PASSIVE LATENTE STEUERN	1.983	274
	183.291	166.240

Der von PriceWaterhouseCoopers AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, Hamburg, mit dem uneingeschränkten Bestätigungsvermerk versehene vollständige, nach den Vorschriften des Handelsgesetzbuches (HGB) und des Aktiengesetzes aufgestellte Abschluss der Hawesko Holding AG wird im elektronischen Bundesanzeiger veröffentlicht und kann im elektronischen Unternehmensregister sowie unter www.hawesko-holding.com eingesehen werden.

IMPRESSUM

HERAUSGEBER

Hawesko Holding AG

Eingetragener Sitz

Plan 5
20095 Hamburg

Postanschrift

20247 Hamburg

Verwaltung

Hamburger Straße 14–20
25436 Tornesch

Falls Sie weitere Informationen wünschen, wenden Sie sich bitte an:

Abteilung Investor Relations
Tel. 040/30 39 21 00
Fax 040/30 39 21 05

www.hawesko-holding.com
ir@hawesko-holding.com

KONZEPT UND DESIGN

Impacct Communication GmbH
Hamburg
www.impactt.de

FOTOS

Roberto Hegeler, Hamburg
Wolfgang Wilde, Hamburg
Hendrik Holler, Ludwigsburg

Dieser Geschäftsbericht wurde auf
FSC-zertifiziertem Papier gedruckt.



This annual report is also available
in English translation.

KENNZAHLEN HAWESKO-KONZERN

2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
278,8	285,8	287,0	302,6	333,7	338,8	338,5	377,7
117,1	119,6	119,5	122,2	130,9	135,6	138,4	150,1
42,0 %	41,9 %	41,6 %	40,4 %	39,2 %	40,0 %	40,9 %	39,7 %
21,4	22,1	23,3	22,9	23,3	30,0	27,1	31,3
7,7 %	7,7 %	8,1 %	7,6 %	7,0 %	8,9 %	8,0 %	8,3 %
5,7	5,3	4,4	4,3	5,0	4,5	4,7	5,6
15,7	16,8	18,9	18,6	18,3	25,5	22,4	25,7
5,6 %	5,9 %	6,6 %	6,1 %	5,5 %	7,5 %	6,6 %	6,8 %
5,9	5,7	10,7	10,8	6,7	14,6	13,1	20,0
24,6	21,4	24,3	12,7	17,9	24,7	28,8	21,8
-3,6	-4,8	-5,2	-5,6	-2,6	-5,8	-7,1	+2,5
17,9	14,4	17,1	5,6	13,6	17,5	20,8	23,8
-4,8	-5,5	-8,8	-7,6	-8,8	-10,6	-11,9	-15,7
59,1	58,7	56,6	57,3	48,9	44,7	46,5	52,6
110,7	106,6	106,0	114,5	127,7	125,4	127,1	149,2
61,7	59,9	61,6	64,9	62,6	66,6	70,2	77,8
36,3 %	36,2 %	37,9 %	37,8 %	35,4 %	39,1 %	40,5 %	38,6 %
169,9	165,3	162,6	171,9	176,6	170,1	173,6	201,8
103,8	98,1	94,9	99,8	103,9	102,9	103,1	101,8
8,9 %	10,1 %	11,5 %	11,1 %	10,5 %	14,7 %	13,0 %	13,7 %
15,1 %	17,2 %	19,9 %	18,6 %	17,6 %	24,8 %	21,7 %	25,3 %
0,69	0,65	1,22	1,23	0,76	1,67	1,48	2,24
0,55	0,63	0,70	0,85	1,00	1,20	1,35	1,50
-	-	0,30	-	-	-	-	0,25
0,55	0,63	1,00	0,85	1,00	1,20	1,35	1,75
8.811	8.822	8.797	8.806	8.805	8.742	8.835	8.915
10,30	12,60	16,75	20,40	22,70	19,43	23,00	29,42
90,8	111,3	148,0	180,2	200,5	171,7	203,4	264,3
568	580	566	551	609	614	657	696

in Mio. €	2011**	2012
Netto-Umsatz	411,4	448,6
Rohertrag	162,7	182,8
– in % vom Netto-Umsatz	39,6 %	40,7 %
Betriebsergebnis vor Abschreibungen (EBITDA)	32,1	33,3
– in % vom Netto-Umsatz	7,8 %	7,4 %
Abschreibungen	5,3	7,2
Betriebsergebnis (EBIT)	26,8	26,1
– in % vom Netto-Umsatz	6,5 %	5,8 %
Konzernjahresüberschuss (nach Steuern und ohne Anteile nicht beherrschender Gesellschafter)	17,9	22,5
Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit	16,9	17,9
Cashflow aus Investitionstätigkeit	-4,1	-25,4
Free-Cashflow	12,3	-8,6
Dividendenausschüttung laufendes Jahr (Holding AG)	-14,4	-14,8
Langfristige Vermögenswerte	46,7	65,0
Kurzfristige Vermögenswerte	170,4	171,7
Eigenkapital nach Ausschüttung	81,4	75,2
– in % von der Bilanzsumme nach Ausschüttung	37,5 %	31,8 %
Bilanzsumme	217,1	236,8
Gebundenes Kapital	105,5	139,9
Gesamtkapitalrendite	12,8 %	11,5 %
Return On Capital Employed	25,4 %	18,7 %
Ergebnis je Aktie (€) *	1,99	2,51
Reguläre Dividende je Aktie (€) *	1,60	1,65
Bonusdividende (€) *	–	–
Gesamtdividende je Aktie (€) *	1,60	1,65
Anzahl Aktien * (Jahresdurchschnitt ausstehende, in Tsd.)	8.983	8.983
Aktienkurs zum Jahresultimo (€) *	35,23	40,06
Börsenkapitalisierung zum Jahresultimo (Mio. €)	316,5	359,9
Anzahl der Mitarbeiter (Jahresdurchschnitt)	750	847

* angepasst an den im Oktober 2006 durchgeführten Aktiensplit

** gemäß vorzeitiger Anwendung IAS 19 (revised) angepasst



WWW.HAWESKO-HOLDING.COM