



GESCHÄFTSBERICHT

1 9 9 9

HAWESKO HOLDING AKTIENGESELLSCHAFT

HAWESKO HOLDING AG

KENNZAHLEN HAWESKO-KONZERN

(Erklärungen zur Bedeutung einzelner Positionen
befinden sich im Glossar, Seite 71)

Beträge in Mio. DM (pro Aktie in DM)	1999	1998	(Proforma) 1997	1997*	1996*	1995*
Netto-Umsatz	413,8	303,0	277,1	277,1	239,4	210,6
Rohertrag	179,4	143,6	129,7	129,8	113,2	102,5
– in % vom Netto-Umsatz	43,4%	47,4%	46,8%	46,8%	47,3%	48,7
Betriebsergebnis vor Abschreibungen (EBITDA)	44,0	40,5	34,7	34,7	33,0	32,3
– als % vom Netto-Umsatz	10,6%	13,4%	12,5%	12,5 %	13,8%	15,3%
Abschreibungen	6,6	5,3	3,8	4,3	3,6	3,3
Betriebsergebnis (EBIT)	37,4	35,2	30,9	30,4	29,4	29,0
– in % vom Netto-Umsatz	9,0%	11,6%	11,2 %	11,0%	12,3%	13,8%
Konzernjahresüberschuss	23,1	20,3	16,9	20,2	19,7	19,3
DVFA/SG-Ergebnis	20,8	21,8	--	21,1	20,2	19,8
Brutto-Jahres-Cashflow	36,0	24,9	--	25,8	13,2	--
Investitionen	27,6	5,5	--	8,1	3,3	3,8
Dividendenausschüttung laufendes Jahr (Holding AG)	11,7	11,7	--	--	--	--
Anlagevermögen	52,3	29,0	29,0	27,5	23,8	24,2
Umlaufvermögen	192,8	105,0	88,2	88,2	70,0	61,6
Eigenkapital nach Ausschüttung und Anteile Dritter	57,1	47,5	20,5	19,0	35,4	35,6
– in % von der Bilanzsumme	23,2%	35,3%	17,4%	16,3%	37,7%	41,4%
Bilanzsumme	246,4	134,7	117,6	116,1	93,8	85,9
Gebundenes Kapital	163,7	90,7	72,0	68,6	57,9	46,2
Gesamtkapitalrendite	19,6%	27,9%	29,2%	29,0%	32,7%	--
Return on capital employed	29,4%	43,3%	47,6%	48,1%	56,5%	--
DVFA/SG-Ergebnis je Aktie	4,73	4,96	--	5,28	5,04	4,95
Dividende pro Aktie ohne Steuerzuschritt	2,65	2,65	--	--	--	--
Anzahl Aktien	4.405.496	4.405.496	--	4.000.000	4.000.000	4.000.000
Aktienkurs zum Jahresultimo						
in DM	61,22	93,00				
in Euro	31,30	47,55	--	--	--	--
Börsenkapitalisierung zum Jahresultimo						
in DM	269,7	409,7	--	--	--	--
in Euro	137,9	209,5	--	--	--	--
Anzahl der Mitarbeiter (Jahresdurchschnitt)	455	353	328	325	227,5	213

* »Als-ob«-Abschlüsse laut Börsenzulassungsprospekt

MISSION STATEMENT

Wein ist Teil unserer Kultur. Kultur will gelebt sein.

Wir von Hawesko leben diese Kultur.

Unsere Domäne ist der Markt für hochwertige Weine.

Unsere Kunden sind Kenner und Genießer erstklassiger Weine.

Unser Ziel ist, sie über innovative Vertriebswege und umfassenden Service zu bedienen.

INHALT

Vorwort	2	Organe	61
Geschäftsbereiche	5	Bericht des Aufsichtsrats	63
Mitarbeiter	15	Jahresabschluss nach IAS	64
Die Aktie	19	Historie	70
Konzernlagebericht	23	Glossar	71
Konzernjahresabschluss	36		

VORWORT

SEHR GEEHRTE AKTIONÄRINNEN UND AKTIONÄRE, LIEBE FREUNDE DES UNTERNEHMENS,

für die Hawesko-Gruppe war es ein erfolgreiches Geschäftsjahr. Wir haben das operative Ergebnis verbessert und wichtige Schritte auf unserem Weg zu einem in Europa führenden Weinspezialisten gemacht. Der Umsatz einschließlich der Akquisition der *Wein Wolf*-Gruppe ist um 36 % auf 414 Mio. DM gestiegen; bereinigt um die neu konsolidierten Gesellschaften bleibt ein Plus von 12 %.

Ein Wermutstropfen für uns und vor allem für Sie, verehrte Aktionäre, war sicher die Entwicklung der Hawesko-Aktie. Es ist ein schwacher Trost, dass es uns nicht allein getroffen hat. Aber 1999 war weltweit ein Jahr der Enttäuschung für die Aktien der meisten Unternehmen mit geringer Marktkapitalisierung. Bei Hawesko spielen noch andere Gründe eine Rolle. Zum einen sind wir in einer sehr konsumnahen Branche. Zum anderen haben wir im vergangenen Jahr zu Lasten der kurzfristigen Rentabilität in unsere Zukunft investiert.

Wir gehen davon aus, dass sich die Börse in Zukunft wieder verstärkt auf vielversprechende kleine Werte auch außerhalb der euphorisch gefeierten Technologiewelt konzentrieren wird. Diese Entwicklung wird der Hawesko-Aktie zugute kommen. Wir glauben dies um so mehr, als wir vom Potenzial des Marktes für hochwertige Weine überzeugt sind. Halten wir konsequent an unserer Strategie fest und verwirklichen wir sie zügig, wird der Kurs der Aktie folgen.

Sie wissen, dass wir uns auf das obere Segment des Weinmarktes konzentriert haben. Das scheint auf den ersten Blick eine einfache Strategie zu sein. Sie ist jedoch nur erfolgreich, wenn eine Reihe von Voraussetzungen gegeben sind. Hawesko erfüllt sie. Wir haben uns strikt an jene Grundsätze gehalten, die mein Vater vor gut 30 Jahren dem Unternehmen bei der Gründung in die Wiege gelegt hat: erstklassige Produkte, ein Gespür für Verbrauchertrends, ein sorgfältiger Umgang mit den empfindlichen Produkten, eine perfekte Organisation zur Auslieferung sowie ein auf den Kunden zugeschnittener Service.

Unsere Stärke liegt darin, dass wir mehr als andere vom Wein und auch mehr von den Bedürfnissen der Kunden wissen. Aus der Qualität unserer Produkte, unserer Kunden und unseres Services schöpfen wir den Unternehmenswert.

Vorstandsvorsitzender Alexander Margaritoff

Wir haben in den vergangenen zwei Jahren unsere drei Vertriebsfelder Versandhandel, stationärer Weinfacheinzelhandel und Großhandel in einem leistungsstarken Verbund zusammengefügt. Das erleichtert den gewünschten Know-how-Austausch. Unsere Vision ist es, das traditionelle Geschäft des Weinhandels mit modernen Management-, Marketing- und Vertriebssystemen zu verbinden – gleichsam eine Brücke zwischen Alt und Neu zu bauen.

Wichtige Schritte sind eingeleitet worden. Wir werden das Markenbild unserer Töchter *Tesdorpf* und *Wein Wolf* schärfen und uns mit *Winegate* im Internet profilieren. Der segmentierte Markenansatz unterstützt unsere Absicht, das vorhandene Know-how beim Einsatz unserer Kundendatenbank für Marketing und Vertrieb noch besser zu nutzen. *Jacques' Wein-Depot* haben wir durch die erfolgreiche Einführung einer Kundenkarte ebenfalls in die Lage versetzt, eine vertriebsorientierte Datenbank aufzubauen.

Die Märkte, in denen sich Hawesko bewegt, sind schnelllebig und wettbewerbsintensiv. Über unsere langjährigen, intensiven Beziehungen zu den Lieferanten sind wir in ihnen fest verwurzelt. Aber um den Aufgaben der Zukunft gerecht zu werden, brauchen wir eine flexible, entscheidungsfreudige, innovative und marktnahe Führungsstruktur. Und wir brauchen vor allem in dem sehr personenbezogenen Weingeschäft engagierte Mitarbeiter, bei denen sich Fachwissen und Kompetenz mit dem festen Willen paaren, ausschließlich dem Kunden zu dienen.

Meine Vorstandskollegen und ich sind stolz, dass Hawesko über alle Ebenen des Unternehmens personell erstklassig aufgestellt ist. Wir haben im Unternehmen ein Umfeld geschaffen, in dem Kreativität und Leistungsbereitschaft belohnt werden. Ich möchte an dieser Stelle allen Mitarbeitern und Partnern für das ausgezeichnete Klima in der Gruppe und für ihren unverzichtbaren Beitrag zum Erfolg von Hawesko danken. Ich schließe in diesen Dank unsere Kunden und Aktionäre mit ein. Ihre Zufriedenheit und Ihr Vertrauen sind die Grundlage für unseren Erfolg. Wir werden auch künftig alles tun, um unseren Vorsprung im Markt zu halten und unsere Strategie im Sinne des shareholder value weiterentwickeln.

Mit freundlichen Grüßen

Ihr



Alexander Margaritoff
Vorstandsvorsitzender

Der Riesling ist universell, er eignet sich als Aperitif ebenso, wie als Begleiter zu Fisch und hellem Fleisch. Reife Rieslinge mit Restsüße passen perfekt zu Fleischgerichten, wenn die Soße leicht süßlich ist.

HAWESKO'S KLEINE WEINSCHULE DER TRAUBENSORTEN:

RIESLING

König der Weißweinsorten wird der Riesling gern genannt, mit Recht. Kaum eine andere Sorte entwickelt eine derartig **tiefe und komplexe aromatische Dichte**. Die Herkunft ist bis heute nicht ganz geklärt, tatsächlich aber war der Riesling bereits im 15. und 16. Jahrhundert an Rhein und Mosel weit verbreitet. Überhaupt ist der Riesling eine Rebsorte, die ihr **prachtvolles Potenzial** besonders in kühlen Regionen wie Deutschland mit einer langen Reifepériode entfaltet. Versuche in Übersee eine mit unseren Breiten vergleichbare Qualität zu schaffen, schlugen daher zumeist fehl. Wegen seiner **dicken Beerenhaut** mit der damit verbundenen Fäulnisresistenz eignet sich der Riesling besonders zur **Produktion edelsüßer Weine**, die zu den Feinsten der Welt zählen. Die Weingüter **Weil im Rheingau** und **Dr. Loosen an der Mosel** sind **Paradebeispiele für hochklassige Rieslinge** aus Deutschland, die zudem über ein ganz beträchtliches Reifepotenzial verfügen.

»Warum ist Wein so faszinierend?

Die Faszination besteht in einer Vielzahl von Sorten und darin, dass jede Sorte anders ist.«

(Hugh Johnson)

QUALITÄT IST AUF DEM VORMARSCH

Weine aus der Alten Welt sind Teil der europäischen Kultur. Bis zum Ende der achtziger Jahre haben sie den Weltmarkt beherrscht. Mehr als 85 % aller Weinexporte entfielen auf die klassischen Weinanbaugebiete wie Frankreich, Italien, Spanien und Portugal. Frankreich galt und gilt als Inbegriff des Weins. Qualitativ hochwertige Weine aus Bordeaux oder dem Burgund werden ihren Status vermutlich nie verlieren.

Der Alleinanspruch der Europäer als Erzeuger hochwertiger Weine ist allerdings ins Wanken geraten. Die Winzer aus der Neuen Welt arbeiten seit Jahren an einer qualitativen Verbesserung ihrer Weine, um dem Wettbewerb mit europäischen Erzeugern Stand zu halten und sie zu übertreffen – mit bemerkenswertem Erfolg. Ihr Anteil am Weltweinhandel ist inzwischen auf 30 % gestiegen. Sie haben sich dem Wandel des Weinmarktes angepasst, der in zunehmendem Maße Weine höchster Qualität nachfragt. Für den Gesamtmarkt und vor allem für das hochwertige Segment ist das eine positive Entwicklung.

Mit Bewertungssystemen – wie zum Beispiel das von Robert Parker – wird versucht, den Qualitätsvergleich von Weinen aus der Neuen und der Alten Welt auf eine objektivere Grundlage zu stellen. Auch die Hawesko-Gruppe verwendet diese Bewertungssysteme, da sie Teil der Weinlandschaft geworden sind und dem Verbraucher zumindest Orientierungshilfe geben. Aber wir lassen die gebotene Vorsicht walten. Den Zauber der individuellen Weinprobe können Bewertungssysteme nicht ersetzen. Der Genuss von Wein ist immer auch ein subjektives Erlebnis.

DIE SUCHE NACH DEM »PERFEKTEN WEIN«

Ein Teil der Marketingstrategie überseeischer Weinerzeuger war der Versuch, die Geschmacksunterschiede zwischen einzelnen Jahrgängen, innerhalb von Anbaugebieten und Lagen zu reduzieren. Ob diese Strategie in Europa verfängt, ist offen. Die starken Qualitätsschwankungen im europäischen Weinbau sind wichtiger und anerkannter Bestandteil der westeuropäischen Weinkultur. Die Suche nach dem perfekten Wein oder dem unentdeckten Weingut ist für viele Weinliebhaber Teil des Genusses. Unterschiedliche Qualitäten sind naturgegeben und werden akzeptiert. Auch in diesem Punkt lernt die Neue Welt. Die besten Weine aus Übersee differenzieren mittlerweile zunehmend nach Einzellagen.

Es ist nicht leicht, bei dem »perfekten Wein« fündig zu werden. Der Markt ist stark fragmentiert. Eine unübersehbare Vielzahl von Erzeugern bieten Tausende von unterschiedlichen Weinen an. Allein in Bordeaux gibt es mehr als 12.000 Erzeuger und in ganz Italien angeblich mehr als eine Million Winzer. Aus der großen Anzahl von Produzenten spüren die Einkaufsbereiche der Hawesko-Gruppe im Dienste ihrer Kunden die besten und interessantesten auf.

LIEFERANTEN-BINDUNGEN ENTSCHEIDEN ÜBER QUALITÄT

Die Zahl der Weinerzeuger weltweit ist groß, die Zahl der Spitzenerzeuger klein. Das steigende Interesse an hochwertigen Weinen führt dazu, dass ihre Erzeugnisse ständig mehr nachgefragt werden. Der Anspruch der Hawesko-Gruppe, herausragende Qualität zu einem guten Preis-Leistungs-Verhältnis anzubieten, lässt sich vor diesem Hintergrund nur über feste Lieferbeziehungen erfüllen. Über Jahre gewachsene Bindungen, die in vielen Fällen zu Exklusivverträgen geführt haben, sichern uns den Zugriff auf

die von uns geforderten Qualitäten und Mengen und schaffen uns einen Vorsprung gegenüber dem Wettbewerb. Sie erstrecken sich auf Europa und die Neue Welt. *HAWESKO* war der erste namhafte Anbieter mit chilenischen und australischen Weinen auf dem deutschen Markt. In unserer Produktpolitik konzentrieren wir uns auf Europa und gestalten den Markt mit. Dabei berücksichtigen wir, dass die Nachfrage nach hochwertigen Weinen aus der Neuen Welt wächst.

EXPANSIVER HANDEL MIT WEIN

Die weltweite Weinproduktion erreicht pro Jahr rund 255 Millionen Hektoliter. Etwa 70 % davon werden in Europa erzeugt und verbraucht. Der Exportanteil liegt bei 30 %; der internationale Weinhandel hat sich in den letzten 15 Jahren verdoppelt. Die größten Exportländer sind Frankreich mit 16,4 Mio. hl, Italien mit 15,6 Mio. hl, Spanien mit 10,7 Mio. hl und die USA mit 2,6 Mio. hl. Zu den wichtigsten Importländern zählen Deutschland mit 12 Mio. hl, Großbritannien mit 8,8 Mio. hl und Frankreich mit 5,6 Mio. hl. Diese Statistik belegt die wichtige Rolle, die die europäischen Länder – und beim Import besonders Deutschland – im Weinmarkt spielen. Wir sind in diesem Markt zu Hause.

EIN LANGER WEG BIS IN DEN WEINKELLER

Wenn der Hausherr des Abends beschließt, eine Flasche guten Weins zu öffnen, führt ihn sein Weg allenfalls die Stufen hinab in den Weinkeller. Es ist ein sehr viel kürzerer Weg im Vergleich zu der Strecke, die der Wein benötigt, um in seinen Keller zu gelangen. Der Handel mit hochwertigem Wein setzt ein komplexes System von Einkauf und Logistik voraus, das Produktqualität und Service entscheidend bestimmt. Die Hawesko-Gruppe hat solche feingliedrigen Systeme aufgebaut und personell dafür gesorgt, dass diese Systeme von Menschen betreut werden, die die Liebe zum Wein verbindet.

AM ANFANG STEHT DER WEINBERG

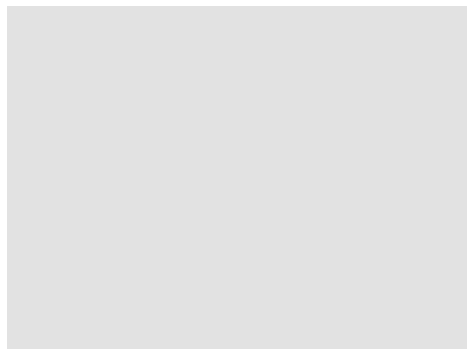
Das Angebot von Wein ist riesig, von höchst unterschiedlicher Qualität bei einer Vielzahl von Sorten, mit ihren eigenen Geschmacksvarianten. Die richtigen Weine für das Sortiment zu finden, setzt großes Know-how und fundamentale Kenntnisse über die Struktur der Anbieter voraus. Wer, wie die Hawesko-Gruppe, mit Spitzenweinen handelt, braucht langjährige, vertrauensvolle Bindungen zu den bedeutenden Erzeugern. Bei den 100 besten Chateaus in Bordeaux entscheiden Dauer der Kundenbeziehung und der Umgang mit dem Wein auf dem Markt darüber, welche Menge ein einzelner Kunde erhält.

HAWESKO verfügt über ein fein gesponnenes Netz persönlicher Beziehungen zu den Erzeugern. Diese Verbindungen sind in vielen Fällen in mehr als 30 Jahren gewachsen und von gegenseitigem Vertrauen geprägt. Wir beschäftigen in unserer Gruppe 25 Experten, zu denen drei Önologen mit Hochschulabschluss gehören. Sie sind ein Großteil ihrer Arbeitszeit auf Reisen, um die Kontakte mit den bereits bekannten Winzern zu pflegen und noch weniger bekannte, aber kreative Weinerzeuger für *HAWESKO* zu gewinnen.

VIEL WEIN WIRD PROBIERT, WENIG FINDET EINGANG INS SORTIMENT

Die Entscheidung, welcher Wein und welcher Jahrgang in das Sortiment aufgenommen werden, fällt unter neutralen Bedingungen in unserem Unternehmen an einem hauseigenen Verkostungstisch. Dadurch stellen wir sicher, dass die Probebedingungen für alle Weine möglichst gleich sind. Ein Gremium von Fachleuten befindet auf der Grundlage der Qualität eines Weins und seiner Marktaussichten. Die Geschmackstrends auf den

Weinmärkten ändern sich und mit ihnen die Sortimente. So haben in den vergangenen Jahren Weine aus der Neuen Welt an Bedeutung gewonnen. Zu unserem Sortiment gehören unter anderen Jim Barry und Chapel Hill aus Australien, Nautilus aus Neuseeland, Hamilton Russell aus Südafrika, Casa Lapostolle und Los Vascos aus Chile.



Weine für das Versandgeschäft werden in Tornesch vor den Toren Hamburgs ausgesucht, über das Sortiment von *Jacques' Wein-Depot* wird in Düsseldorf entschieden, für den Großhandel erfolgt die Auswahl sowohl in Tornesch als auch in Bonn. In der Gruppe probieren wir Jahr für Jahr rund 6.000 Weine, von denen 500 den Weg in unser Sortiment finden.

Die Qualitätssicherung der gekauften Weine beginnt mit dem Besuch des Weinguts und setzt sich in unseren Labors fort. Qualitätsprobleme sind selten. Die Winzer kennen uns und unsere hohen Ansprüche, sie selbst legen großen Wert auf die Qualität ihrer Weine. Im vergangenen Jahr haben wir weniger als 1 % der Lieferungen aus Qualitätsgründen nicht abnehmen können.

EIN SPRUNGBRETT FÜR DIE EXPANSION INS AUSLAND

Mittelpunkt für die Logistik und Auslieferung unserer Sortimente ist ein hochmodernes Logistikzentrum im Norden von Hamburg. Über dieses Zentrum werden die Bestellungen aus dem Versandhandel, dem Internet und Eilaufträge an den Großhandel abgewickelt. Die Auslieferungen übernimmt für uns das zum Otto-Versand gehörende Unternehmen Hermes-Versand-Service. Sowohl in der langjährigen Zusammenarbeit mit Hermes als auch in unserem speziell auf Wein ausgerichteten Logistikzentrum sehen wir eine gute Basis, unser Geschäft auch auf das Ausland auszuweiten. Wir werden die bestehenden Arbeitsprozesse auch weiter optimieren und an die steigenden Anforderungen anpassen.

Das E-Commerce bei *HAWESKO* wächst. Unser Logistikzentrum bietet optimale Möglichkeiten, die Internet-Aktivitäten und die damit verbundenen Prozesse zu günstigen Kosten abzuwickeln.

Unser eigenes Call Center haben wir 1999 um jeweils ein Team zur Betreuung unserer Großkunden und unserer Internet-Kunden, die ihre Aufträge über *Winegate.de* platzieren, erweitert. Ein wichtiger Schritt, denn wir können damit unsere Kunden noch individueller bedienen, wie zum Beispiel während des Präsent-Geschäfts im Dezember 1999 bei einem um mehr als 70 % gestiegenen Auftragsvolumen.

WIR SETZEN MASSSTÄBE IN QUALITÄT UND SERVICE

Unsere Welt ist die des Weins. Wir haben uns auf hochwertige Weine konzentriert. In diesem Segment sind wir der Marktführer. Wir werden diese Position noch ausbauen. Die Nachfrage nach hochwertigen Weinen in Deutschland steigt seit Jahren, dieser Trend wird anhalten. Dafür sprechen schon demographische Gründe. Die geburtenstarken Jahrgänge erreichen jetzt ein Alter, in dem Wein als Genussmittel an Stellenwert gewinnt. Wir sehen aber auch Wachstumschancen bei der jüngeren Generation. Auf sie entfällt zwar nur ein kleiner Teil der Gesamtnachfrage, doch ihre Weltoffenheit und ihr Lebensstil machen sie zu interessanten Kunden für hochwertige Gewächse.

An dem zu erwartenden Wachstum des Weinmarktes wollen wir überproportional teilhaben. Unsere Strategie ist einfach, aber konsequent. Wir bieten Weine mit einem ausgezeichneten Preis-Leistungs-Verhältnis an. Der von uns gebotene Service macht es dem Kunden leicht, sich für uns als Weinlieferant zu entscheiden.

Unser Marketing und unser Vertrieb können sich auf eine detaillierte Kundendatenbank stützen. Wir kennen die individuellen Bedürfnisse unserer Kunden und können auf sie eingehen. Über unsere Nähe zum Kunden spüren wir neue Trends auf und setzen sie mit Nachdruck in unserem operativen Geschäft um.

AUF VIELEN WEGEN ZU UNSEREN KUNDEN

Der Weinmarkt und seine Absatzkanäle sind vielgestaltig. Wir erreichen unsere Kunden in den oberen Marktsegmenten auf verschiedenen Wegen. Einmal über unseren Katalog mit 500 Weinen und Champagner-Angeboten sowie 300 Delikatessen und Accessoires. Die Erweiterung des Katalogs um den Delikatessen-Sonderteil hat zu einer höheren Responsequote geführt. Über die neuen Medien haben wir uns den Zugang zu einer wachsenden und kaufkräftigen Kundschaft geschaffen. Etwa die Hälfte der Kunden, die über *Winegade* bestellen, sind Neukunden mit hohem Verständnis für Wein. Bestellungen per Katalog oder via Internet liefern wir auf Wunsch am nächsten Tag. Darüber hinaus können sich unsere Kunden für zusätzliche Serviceleistungen wie Vormittags-, Nachmittags- oder Samstagslieferungen entscheiden. Wünschen sie Beratung, so steht ein eigenes Call-Center mit geschulten Weinberatern zur Verfügung. Unser Versandgeschäft war Testsieger in der Zeitschrift *Weinwelt*.

PROBIEREN GEHT ÜBER STUDIEREN

In den *Jacques' Wein-Depots* dreht sich alles um die Verkostungstheke. Hier können sich unsere Kunden kompetenten Rat von unserem Depotinhabern holen oder – ganz ohne Kaufzwang – neue Weine probieren und kennenlernen. Die ungezwungene Atmosphäre macht den Weinkauf à la *Jacques'* besonders angenehm.

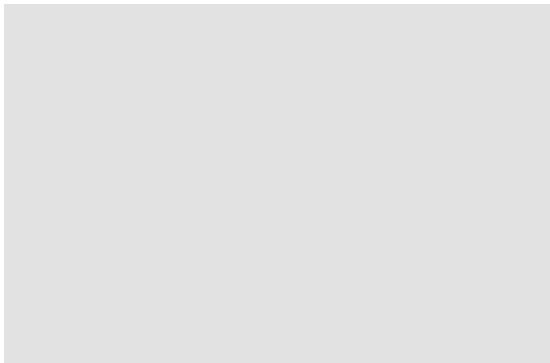
Der 25. Geburtstag von *Jacques' Wein-Depot* im Oktober 1999 war ein günstiger Anlass, eine Kundenkarte einzuführen. Etwa die Hälfte der über 400.000 Adressen in der Kundenkartei von *Jacques'* wurden inzwischen positiv qualifiziert. Über 70 % des Umsatzes werden bereits über die neue Kundenkarte abgewickelt. Mit den Kundendaten können Einkauf und Marketing noch gezielter auf entsprechende Zielgruppen ausgerichtet werden.

Jacques' Wein-Depot stellt den Kunden monatlich Neuentdeckungen vor und lädt sie ein, ständig neue Weine zu erleben. Unsere Depotinhaberinnen und -inhaber sorgen dafür, dass sich bei *Jacques'* ständig etwas Neues tut.

AUFSTIEG IN DEN WEINOLYMP

Weine der absoluten Spitzenklasse sind teuer und für viele Genießer unerschwinglich. Für die wahren Connaissseure aber gibt es keine Preisgrenze. Das zu uns gehörende 300 Jahre alte Weinhaus *Carl Tesdorpf* in Lübeck werden wir zum Spezialisten für diese Art von Weinen ausbauen.

Die *Wein Wolf*-Gruppe führt uns schließlich in die Welt der gehobenen Gastronomie. Die Präsenz in Spitzenrestaurants ist für uns wichtig, weil der potenzielle Kunde nur hier die herausragenden Weine kennenlernen. Im Zuge der 1999 erfolgten 90 %igen Beteiligung an *Wein Wolf* hat sich die Zahl unserer Qualitätsmarken unter anderem durch Marken wie Torres in Spanien und Taittinger-Champagner verdoppelt. Mit *Wein Wolf* setzen wir in Österreich zum ersten Mal den Fuß auf einen ausländischen Markt.



Großhandelskunden, die bequem ohne Einschaltung von Handelsvertretern große Weine und Champagner wie Bouchard, Norton, Bollinger beziehen möchten, können aus dem breitgefächerten Sortiment der *CWD* wählen und auf Wunsch von den vielfältigen Serviceleistungen unserer hochmodernen Logistik profitieren. Die schnelle Lieferung – auch kleiner Mengen – macht umfangreiche Lagerhaltung unnötig – ein wirklicher Wettbewerbsvorteil gegenüber unseren Konkurrenten.

INTERNET – WIR SIND DRIN

Seit November 1999 sind wir mit unserer Web-Site *Winegate.de* online. Sie ist bereits die zweite Generation des E-Commerce mit hohem Bedienungskomfort und Kundenservice. Das Relaunch wurde mit dem Start einer umfangreichen Kooperation mit Miles & More international verbunden: für meilenfähige Bestellungen bekommt ein *Winegate.de*-Kunde eine Meilengutschrift auf seinem Lufthansa Miles & More-Konto. Der E-Commerce-Umsatz ist im vierten Quartal 1999 um das Sechsfache auf 1,2 Mio. DM kräftig angestiegen. *Winegate.de* wird forciert und um einen englischen und einen französischen Auftritt im Jahr 2000 erweitert.

HAWESKO – EIN ORGANISMUS, DER ATMET UND LEBT

Unsere Marketing- und Vertriebsstrategien sind kein Dogma. Wir haben das Ohr direkt am Kunden und registrieren schnell und zuverlässig Veränderungen in den Verbrauchsgewohnheiten. Wir reagieren umgehend und flexibel. Im Marketing und in der Werbung schrecken wir nicht vor Experimenten zurück. Machen wir Fehler, korrigieren wir sie sofort. Märkte sind lebendig. Wir sind es auch.

Seidig und samtig wie der Merlot nun einmal ist, eignet er sich vorzüglich für feine Fleischgerichte vom Rind oder zu leichteren Wildspeisen. Ist er Bestandteil eines großen Bordeaux kommen auch kraftigere Fleischgerichte in Frage.

HAWESKO'S KLEINE WEINSCHULE DER TRAUBENSORTEN:

MERLOT

Natürlich ist **Bordeaux** Herkunft und Heimat des Merlot zugleich. In der Cuvée mit dem Cabernet Sauvignon und dem Cabernet Franc schenkt er den großen Gewächsen aus dem **Médoc** oder **St.Émilion** Duftigkeit und Geschmeidigkeit, in manchen **Pomerol**, wie etwa dem einzigartigen **Chateau Petrus**, ist er gar die dominierende Traube. Für den Produzenten ist Merlot eine dankbare Sorte, da sie früh reift und bei entsprechender Ertragsbeschränkung eine hervorragende Qualität liefert mit **weicher und gefälliger Säure und maßvollen Gerbstoffen**. Dies haben auch die Länder aus Übersee erkannt, deren Anbauflächen mit dieser Rebsorte kontinuierlich zunehmen. In der Regel wird in der neuen Welt der Merlot allerdings reinsortig angebaut mit vielleicht einer Ausnahme, Südafrika. Hier wird er ähnlich wie in Bordeaux mit dem Cabernet Sauvignon vermählt, woraus großartige Weine entstehen können, wie etwa die **Winery Grangehurst** beweist. Hervorragende Weine ausschließlich aus Merlot erzeugen beispielsweise **Cuvaison** im Napa Valley und **Casa Lapostolle** in Chile mit der herausragenden Cuvée **Alexandre**.

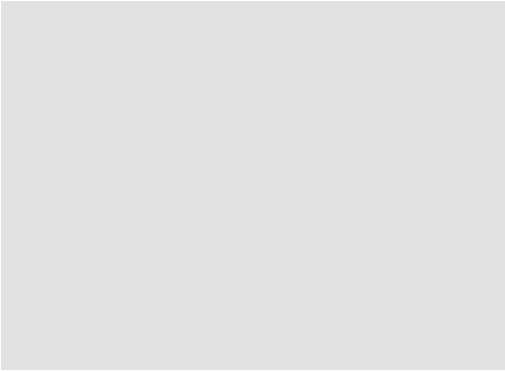
HANDEL – »IT'S A PEOPLE BUSINESS«

Das wichtigste Kapital im Handel sind engagierte, kompetente und freundliche Mitarbeiter. Sie brauchen das Gespür für die Wünsche des Kunden. Das *Hanseatische Wein- und Sekt-Kontor*, *Jacques' Wein-Depot* und *Wein Wolf* haben als kleine Unternehmen begonnen, in denen sich die Gründer sehr persönlich um die Kunden gekümmert haben. Diesen Gründergeist wollen wir in der zu einer großen Gruppe herangewachsenen *Hawesko Holding AG* erhalten. Unsere Kunden, egal ob per Telefon oder persönlich bei *Jacques' Wein-Depot*, sollen sich gut aufgehoben und individuell betreut fühlen.

Wir legen großen Wert auf persönliche Gespräche und Kontakte der Mitarbeiter untereinander. In einem Umfeld der gegenseitigen Anerkennung und deckungsgleicher Ziele entsteht Kreativität. Es wächst der individuelle Ansporn und Ideen befruchten sich gegenseitig. Wir wollen, dass unsere Mitarbeiter an unseren Strategien mitarbeiten, aus Mosaiksteinen geschlossene Konzepte entwickeln.

EIN GRUPPENWEITES NETZWERK VON WISSEN

Im zweiten Jahr der Konzernzugehörigkeit stand 1999 die persönliche Zusammenführung leitender Führungskräfte und Mitarbeiter des mittleren Managements im Mittelpunkt der Personalpolitik. »Wir müssen die Ängste abbauen, bevor wir daran gehen können, die Synergien auszuschöpfen« hieß das Motto einer Tagung in der Düsseldorfer Zentrale von *Jacques' Wein-Depot*. In zwangloser Atmosphäre tauschten 60 Mitarbeiter aus Schlüsselpositionen ihre Gedanken aus und diskutierten das Konzept eines konzernweiten Netzwerkes für internen Austausch von Wissen und Know-how.



Inzwischen haben wir unternehmensübergreifende Arbeitsgruppen gebildet, um im Marketing, im Einkauf und in der Informationstechnologie und Logistik Synergiepotenziale zu erarbeiten. Die Ergebnisse werden in regelmäßigen Strategietreffen dem Holding-Vorstand und den Geschäftsführern vorgestellt und dann auf das operative Geschäft übertragen.

Bei *Jacques' Wein-Depot* werden regelmäßig die Depotinhaber, zum Teil auch mit ihren Mitarbeitern, in firmeninternen Schulungen und Arbeitstagungen weitergebildet.

Weinreisen fördern die Kommunikation und das Wissen um die Anbaugebiete. Im Januar dieses Jahres haben 19 Depotinhaberinnen und -inhaber den Abschluss als IHK-geprüfte Weinfachberater für den Handel erfolgreich an der Wein- und Sommelierschule in Koblenz absolviert. Für den nächsten Lehrgang im Frühjahr 2000 wurden von *Jacques' Wein-Depot* weitere 10 Teilnehmer angemeldet.

WIR SCHAFFEN ARBEITSPLÄTZE

Unser Bedarf an qualifizierten Mitarbeitern wächst ständig. Im Berichtsjahr haben wir in der Hawesko-Gruppe 27 neue Arbeitsplätze geschaffen. Benötigt werden vor allem IT-Spezialisten und Database-Marketing-Fachleute. Bei *Jacques'* hat die starke Expansion der vergangenen Jahre – seit 1995 ist das Depotnetz um 63 auf 163 Läden ausgebaut worden – zu einem weiteren Anstieg der Beschäftigung geführt. Die Belegschaft in den Depots und in der Zentrale ist insgesamt um mehr als 100 Mitarbeiter aufgestockt worden. *Jacques'* benötigt in erster Linie Depot-Partner, die als selbstständige Handelsvertreter ein oder zwei Standorte betreiben und unsere Kunden mit großem Weinfachwissen bedienen können. Unabhängig von den Vertriebslinien haben wir steigenden Bedarf an Weinfachleuten mit profunden Kenntnissen über die Weinbaugebiete und mit Kenntnissen einer oder mehrerer Fremdsprachen. Die Herausforderung, die die Aktivitäten im Internet an uns stellen, können wir nur mit Hilfe von E-Commerce-Spezialisten lösen. Alle aktuellen Stellenanzeigen sind unter *hawesko.com* abrufbar.

Vor dem Hintergrund der Anspannung des Arbeitsmarktes in den für uns wichtigen Segmenten werden wir die eigene Förderung von Spezialisten noch weiter verstärken und Führungsnachwuchs selbst heranbilden. Wir haben Schritte eingeleitet, um für die Gruppe neue Ausbildungswege zu erschließen.

MITARBEITER SOLLEN AM ERFOLG TEILHABEN

Das Mitarbeiterbeteiligungsprogramm haben wir 1999 in unserem Unternehmen fortgesetzt. Wir wollen damit unsere Mitarbeiter an dem Erfolg von Hawesko teilhaben lassen und sie an unser Haus enger binden. Allen Mitarbeitern wurde angeboten, Aktien der *Hawesko Holding AG* mit einem Abschlag zum Börsenkurswert zu erwerben. Im Berichtsjahr haben 23 % der berechtigten Mitarbeiter und 56 % der Führungskräfte von diesem Angebot Gebrauch gemacht.

Chablis passt geradezu perfekt zu allen Arten von Meeresfrüchten. Die im neuen Holz ausgebaute Variante des Chardonnay harmoniert besonders mit gebratenem Fisch, aber auch mit hochwertigen Geflügelgerichten.

HAWESKO'S KLEINE WEINSCHULE DER TRAUBENSORTEN:

CHARDONNAY

Kein Zweifel, Chardonnay ist der Liebling der Kellermeister auf der ganzen Welt, weil es keine derart **noble Weißweinsorte** gibt, die auf so unterschiedlichen Böden gute Ergebnisse bringt und auf unterschiedlichste Ausbauarten anspricht. Einer Legende zur Folge soll der Chardonnay aus Zypern stammen, seine eigentliche Heimat ist aber in jedem Fall das **Burgund**, wo er auf den **kalkigen Böden von Meursault** etwa oder **Chablis Pate** für die feinsten Burgunder steht. Wegen seiner Universalität wird der Chardonnay aber heute in allen führenden Regionen der Welt kultiviert, besonders die Länder aus Übersee haben hierbei den Ausbau im kleinen **Eichenholzfass**, dem **Barrique**, perfektioniert und dem frischen, fruchtigen und mineralischen Charakter gehaltvolle Noten von Holz, Karamell und Vanille hinzugefügt. Man kann aber auch wie beispielweise in Norditalien delikat frische und eher leichte Weine aus der Chardonnay-Traube produzieren. Der Name **Laroche** steht für **feinste Chardonnay aus Chablis**, in Kalifornien wäre **Landmark** als führender Produzent der neuen Richtung zu nennen, der sich in Norditalien auch das **Spitzengut Ca'del Bosco** angeschlossen hat.

FINANZKALENDER

Hauptversammlung	08. Juni 2000
Halbjahresbericht / 2. Quartal	Ende Juli 2000
Neun-Monats-Bericht / 3. Quartal	Ende Oktober 2000
Vorläufiger Bericht 2000	Mitte Februar 2001

FEUERWERK DER KURSE

Der deutsche Aktienmarkt hat 1999 ein Jahr der Rekorde gefeiert. Der Deutsche Aktienindex DAX, der mit schwachen 5.007 Punkten gestartet war, bewegte sich zunächst mit Schwankungen nach oben, eilte gegen Jahresende dann von Rekord zu Rekord. Am letzten Handelstag des Jahres erreichte er mit 6.958,14 Punkten seinen Höchststand. Die Euphorie an der Börse, getragen von Technologiewerten, hat sich im Jahr 2000 fortgesetzt. Die magische Grenze von 7.000 Punkten überschritt der DAX bereits in den ersten Januartagen.

NICHT ALLE ERWARTUNGEN ERFÜLLT

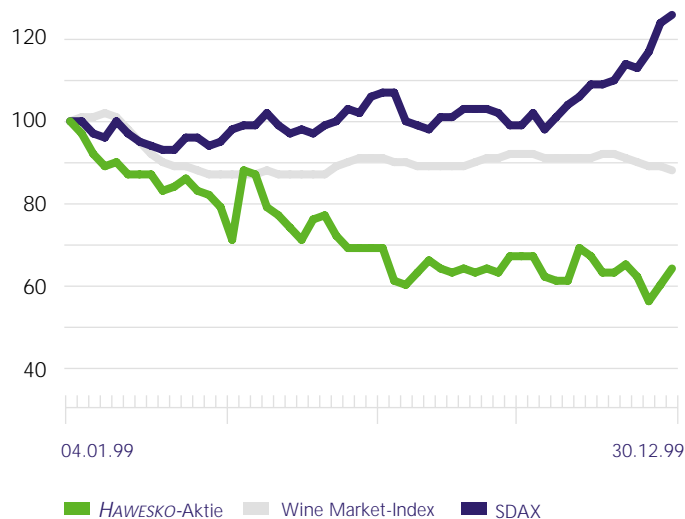
Hawesko ist eines der SMAX-Unternehmen der ersten Stunde. In dem neuen Qualitätssegment für »Small Cap-Werte« wird die Aktie seit dem 26. April 1999 notiert. Als SMAX-Unternehmen publizieren wir Quartalsberichte in Deutsch und Englisch. Wir haben eine Betreuerbank benannt, um Liquidität im Handel mit der Hawesko-Aktie sicherzustellen.

Die Kursentwicklung der Hawesko-Aktie blieb hinter den Indizes DAX, MDAX und SDAX zurück. Die geschäftliche Entwicklung im Berichtsjahr hat nicht alle Erwartungen erfüllt. Das lag zum Teil an der allgemeinen Schwäche im Konsum und den Besonderheiten des Weinmarktes. Zum anderen haben wir bewusst zu Lasten der kurzfristigen Rentabilität in die Ausweitung und Stärkung unseres operativen Geschäfts investiert.

DEN AKTIONÄREN VERPFLICHTET

Unsere unternehmerischen Entscheidungen richten sich an dem Ziel aus, den Wert des Unternehmens langfristig zu erhöhen. Wir sind überzeugt, dass unsere Strategie greift und Hawesko sich zum bedeutendsten Marktteilnehmer und -gestalter für hochwertige Weine auch außerhalb Deutschlands entwickelt. Davon wird der Kurs und entsprechend der Marktwert des Unternehmens profitieren. Im übrigen hat auch das Management ein starkes Eigeninteresse an einer soliden Kursentwicklung. Die Mitglieder des Vorstands halten 30,1 % der Aktien. Zudem besteht ein Aktien-Optionsplan, dessen Erfolg von der Performance der Hawesko-Aktie abhängt. Sie muss besser sein als die des MDAX, der als Referenzindex ausgewählt worden ist. Mitglieder des Aufsichtsrates sind insgesamt mit 1,3 % am Unternehmen beteiligt.

KURSENTWICKLUNG HAWESKO HOLDING AG



Quellen: Deutsche Börse AG, Wine Business Monthly

Der Wine Market-Index wird monatlich aus den Börsenwerten Beringer Wine Estates, Canandaigua Brands, Chalone Wine Group, Geerlings & Wade, LVMH Moët Hennessy Louis Vuitton, Robert Mondavi Corporation, Ravenswood Winery, R.H. Phillips, Scheid Vineyards gebildet und in der amerikanischen Zeitschrift »Wine Business Monthly« veröffentlicht.

OFFENE KOMMUNIKATION

Investor Relations verstehen wir als eine zielgerichtete, kontinuierliche Kommunikation mit der Financial Community. Wir informieren unsere Aktionäre, Investoren und alle Interessierten ausführlich über die Entwicklung der Gruppe und die Erwartungen des Managements. Alle Unternehmensberichte und -mitteilungen können in zwei Sprachen (Englisch und Deutsch) unter www.hawesko.com abgerufen werden

Der Vorstand hat im Jahr 1999 in mehr als 30 Einzelgesprächen und Präsentationen vor mehr als 150 Finanzanalysten und Fondsmanagern die Strategie und den Erwartungshorizont des Unternehmens erläutert.

Die Hawesko-Gruppe wird zurzeit von einer Reihe bedeutender Banken analysiert. Dazu gehören die Bayerische Hypo- und Vereinsbank, Cazenove & Co, Deutsche Bank, DG Bank, Dresdner Kleinwort Benson, M.M. Warburg & Co und Schroders Securities. Im Berichtsjahr hat ferner die Hamburger Sparkasse die Hawesko-Aktie neu in ihr Research aufgenommen. Wir arbeiten daran, weitere Banken für die Analyse unserer Aktie zu interessieren.

KENNZAHLEN 1999 (Vorjahreswert in Klammern / ab 2. Quartal 1999 inkl. *Wein Wolf*-Gruppe)

		1. Quartal		2. Quartal		3. Quartal		4. Quartal		Gesamtjahr
Umsatzerlöse	Mio. DM	76,2	(73,5)	87,0	(59,9)	82,1	(55,6)	168,6	(114,0)	413,8 (303,0)
EBIT	Mio. DM	7,8	(9,7)	5,8	(4,5)	2,3	(0,0)	21,5	(21,1)	37,4 (35,2)
Net Profit (JÜ)	Mio. DM	5,2	(6,1)	3,3	(0,7)	0,6	(-0,2)	14,0	(13,7)	23,1 (20,3)
Aktie										
Höchststand	€	50,00	(-)	43,40	(48,32)	34,00	(49,60)	34,00	(49,95)	
Tiefststand	€	38,58	(-)	33,00	(44,48)	29,10	(44,48)	27,00	(41,82)	
Umsätze (Stück)		172.939		287.495		208.727		322.055		
		(-)		(1.291.576)		(546.276)		(427.819)		

Eignung: Cabernet Sauvignon hat ein hohes Maß an Finesse und einen kräftigen Gerbstoffgehalt, er passt daher zu allen kräftigen Fleischgerichten von Rind oder Lamm, in seiner besten Reife auch perfekt zu Wild.

HAWESKO'S KLEINE WEINSCHULE DER TRAUBENSORTEN:

CABERNET SAUVIGNON

Cabernet Sauvignon gilt als die **feinste und nobelste Rotweinsorte der Welt**. Sie ist, so ergaben Forschungen der Universität Bordeaux, vermutlich eine wilde Kreuzung aus Cabernet Franc und Sauvignon Blanc, ihre Heimat ist natürlich das **Médoc in Bordeaux**, wo sie Bestandteil der größten Rotweine der Welt ist, wie etwa beim **Chateau Mouton-Rothschild**. Der Cabernet Sauvignon liebt als spätreifende Sorte ein mildes und warmes Klima, deshalb ist er heute fast überall auf der Welt in wärmeren Gegenden zu Hause und speziell in den Weinbauländern der neuen Welt werden überragende Ergebnisse mit ihm erzielt. Typisch für diese Rebsorte sind die Aromen von schwarzen Johannisbeeren, Paprika und Pfeffer. Cabernet Sauvignon ist mit seiner Finesse, seiner aromatischen Komplexität und seines ausdrucksvollen Gehalts an Gerbstoffen ein **idealer Partner in einer Cuvée** und wird fast überall gerne nach Vorbild der Top-Bordeaux mit anderen Sorten vermählt. Fantastische reinsortige Cabernets werden von **Shafer im Napa Valley/Kalifornien** erzeugt, ebenso in **Australien von Chapel Hill**, aber auch beispielsweise von der **Golan Heights Winery in Israel**.

KONZERNLAGEBERICHT

Die *Hawesko Holding AG* geht auf das 1964 gegründete Weinversandhandelsunternehmen *Hanseatisches Wein- und Sekt-Kontor* und auf das 1974 gegründete Weinfacheinzelhandelsunternehmen *Jacques' Wein-Depot* zurück. Zum 01. Januar 1998 ist die *Hawesko Holding AG* durch Einbringung dieser Unternehmen zusammen mit dem Weingroßhandelsunternehmen *CWD Champagner- und Wein-Distributionsgesellschaft* entstanden. Im Berichtsjahr 1999 wurde eine Mehrheit von 90 % an der *Wein Wolf*-Gruppe erworben, die zu den führenden Weingroßhandelsunternehmen in Deutschland gehört. Die Strategie der *Hawesko*-Gruppe zielt darauf ab, ihre unangefochtene Marktstellung als Deutschlands führender Anbieter von hochwertigen Weinen und Champagner abzusichern und auf die ausländischen Märkte zu übertragen.

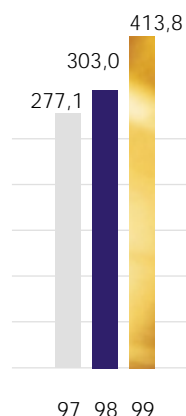
WIRTSCHAFTLICHES UMFELD

Die Konjunktur in Deutschland hat sich 1999 gegenüber dem Vorjahr abgeschwächt. Das reale Bruttosozialprodukt wuchs lediglich um 1,4 % (Vorjahr: 2,2 %), der private Konsum nahm um 2,0 % (Vorjahr: 2,3 %) zu. Der Trend zu einer überproportionalen Nachfrage nach Dienstleistungen blieb ungebrochen. Der Verbrauch von hochwertigen Weinen und Champagnern ist nur in geringem Maß an die gesamtwirtschaftliche Entwicklung gekoppelt. Wein und Champagner gelten als Luxusgüter, die von Konsumenten gekauft werden, deren Kaufkraft von Konjunkturschwankungen weitgehend unabhängig ist.

Der deutsche Weinmarkt zeigte 1999 weiterhin eine positive Tendenz. Der Weinverbrauch erhöhte sich insgesamt um 1 % bis 4 % (je nach Datenbasis), im hochwertigen Bereich (über 10,- DM Verkaufspreis pro Flasche) war der Zuwachs höher. Die Trends, die sich seit einigen Jahren abzeichnen, blieben erhalten: Der internationale Wettbewerb führt zu einer kontinuierlichen Ausweitung der Sortimente mit Weinen aus Übersee und die Nachfrage verlagert sich von Weißwein zu Rotwein. Im gesamten deutschen Getränkemarkt ist Wein der einzige Bereich, der nach Angaben der Geisenheimer Forschungsanstalt für Wein deutliche Ausgabenzuwächse verzeichnet.

KONZERNUMSATZ

in Mio. DM

**UMSATZ UND ERGEBNIS**

Im Berichtsjahr 1999 haben sich die Umsätze aller Geschäftsbereiche der *Hawesko Holding AG* positiv entwickelt. Der Netto-Umsatz des Konzerns stieg um 36,5 % auf DM 413,8 Mio. In diesem Umsatz sind DM 74,0 Mio. aus der Konsolidierung der zum 01. April 1999 übernommenen *Wein Wolf*-Gruppe enthalten. Ohne die Akquisition der *Wein Wolf*-Gruppe erhöhte sich der Umsatz um 12,1 % aufgrund höherer Absatzmengen (29 Millionen Flaschen bzw. Einheiten gegenüber 26 Millionen im Vorjahr). Nahezu 100 % des Umsatzes ist in Deutschland abgewickelt worden.

Die Rohertragsmarge im Konzern ist gegenüber 1998 hauptsächlich aufgrund der Erstkonsolidierung der *Wein Wolf*-Gruppe um 4,0 Prozentpunkte auf 43,4 % zurückgegangen. Durch die Stärkung des Großhandelsbereichs ergibt sich eine Verlagerung in den Gewinn- und Kostenstrukturen, bei der die niedrigere Rohertragsmarge durch prozentual (relativ zum Umsatz) niedrigere Kosten kompensiert werden. Ohne den Effekt der *Wein Wolf*-Gruppe ging die Marge aufgrund einer höheren Abgabe für den Grünen Punkt leicht zurück.

Der Personalaufwand im Konzern entsprach einer Quote von 8,5 % vom Umsatz, d.h. eine Verbesserung von 0,4 Prozentpunkte durch die veränderten Kostenstrukturen nach der *Wein Wolf*-Übernahme. Ohne die Auswirkung der Erstkonsolidierung blieb die Personalaufwandsquote gegenüber 1998 stabil.

Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen blieben mit einer Quote von 28,1 % vom Umsatz gegenüber 1998 unverändert. Bereinigt um die *Wein Wolf*-Übernahme belief sich diese Quote auf 30,3 %, die infolge höherer Werbeaufwendungen und Abwicklungskosten für das Weihnachtsgeschäft die Quote des Vorjahres übertraf.

Insgesamt hat sich das Betriebsergebnis (EBIT) des Konzerns um 6,3 % auf DM 37,4 Mio. verbessert, was einer operativen Marge von 9,0 % vom Umsatz (1998: 11,6 %) entspricht. Ohne die *Wein Wolf*-Gruppe war eine operative Marge von 8,9 % zu verzeichnen. Der Rückgang gegenüber dem Vorjahr ist im Zusammenhang mit dem Anstieg der sonstigen betrieblichen Aufwendungen zu sehen. Der Anstieg dieser Aufwendungen ist auf verschiedene Projekte zurückzuführen, die unter »Forschungs- und Entwicklungskosten« (siehe Seite 30) näher beschrieben werden. Das Betriebsergebnis (EBIT) des Konzerns setzt sich aus den Betriebsergebnissen

(EBITs) der drei Geschäftsbereiche, abzüglich Holding (Zentral)-kosten und Konsolidierungsposten zusammen. 1999 beliefen sich diese insgesamt auf DM - 4,1 Mio. (1998: DM - 2,8 Mio.) Die Vorjahresangaben wurden entsprechend angepasst (vgl. »Segmentberichterstattung« im Anhang).

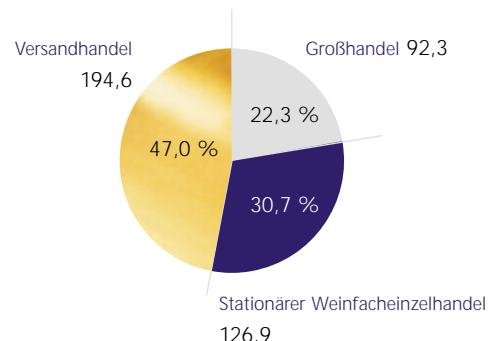
Alle Sparten des Unternehmens haben einen positiven Beitrag geleistet: Im Geschäftsbereich Versandhandel stieg der Umsatz insgesamt um 10,5 % auf DM 194,6 Mio. Ein strategisch wichtiger Schritt im Berichtsjahr war der Erwerb der Firma *Carl Tesdorpf GmbH*, Lübeck: Dieses traditionsreiche Weinhandelshaus blickt auf mehr als 300 Jahre Geschichte zurück und wird künftig als Anbieter von Ultra-Premium-Weinen positioniert. Im Versandhandel wurden im Normalgeschäft 48.000 (1998: 42.000), im Präsentgeschäft 38.000 (1998: 32.000) Neukunden mit hohem Umsatzpotenzial gewonnen, so dass die Kundenstruktur noch weiter verbessert wurde. Im November 1999 hat *HAWESKO* einen neuen Internet-Auftritt unter dem Namen *Winegate.de* gestartet. Die Online-Umsätze für das Gesamtgeschäftsjahr erreichten DM 1,9 Mio., von denen DM 1,2 Mio. unter dem neuen Auftritt erzielt wurden.

Das Betriebsergebnis (EBIT) im Geschäftsbereich Versandhandel ging um 22,8 % auf DM 17,2 Mio. zurück. Der Rückgang beruht auf höheren Aufwendungen, die mit einer Kunden-Service-Offensive, der Vorbereitung eines erweiterten Winter-Katalogs, dem neuen Marktauftritt der Firma *Carl Tesdorpf* und dem neuen Internetauftritt in Zusammenhang stehen (siehe Abschnitt »Forschungs- und Entwicklungskosten« Seite 31).

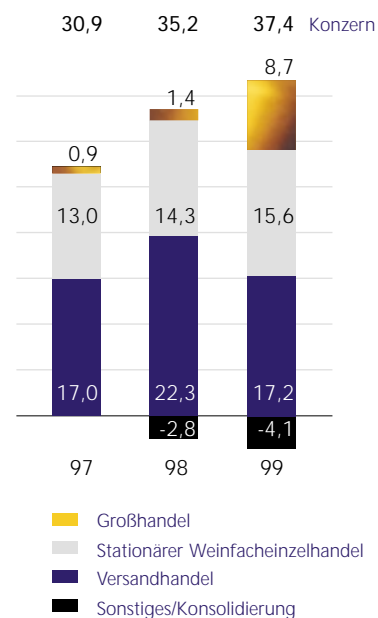
Der Geschäftsbereich stationärer Weinfacheinzelhandel (*Jacques' Wein-Depot*) weitete den Netto-Umsatz um 13,4 % auf DM 126,9 Mio. aus. Flächenbereinigt betrug das Umsatzwachstum 8,1 %. Die positive Umsatzentwicklung geht zum Teil auf die bundesweite Einführung der *Jacques'*-Kundenkarte zurück. Das Depot-Netz wurde um 15 neue Standorte erweitert und umfasst zum Jahresende 163 (1998: 148) Depots. Zum Jahresende waren noch zusätzlich 9 Depots angemietet, die inzwischen ebenfalls eröffnet sind. Das Modernisierungsprogramm wurde unverändert fortgesetzt, so dass drei viertel der Depots einen Standard haben, der nicht älter als drei Jahre ist.

Das Betriebsergebnis (EBIT) verbesserte sich um 9,2 % auf DM 15,6 Mio. Die Marge im operativen Geschäft wurde trotz der in 1999 vorgezogenen Einführung der Kundenkarte beinahe auf dem Vorjahresniveau gehalten.

**UMSATZ NACH
GESCHÄFTSBEREICHEN**
in Mio. DM



EBIT in Mio. DM

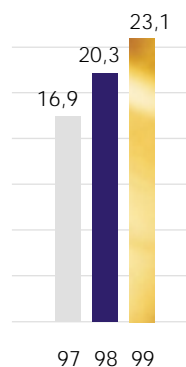


Im Geschäftsbereich Großhandel hat sich der Umsatz vor allem durch die Konsolidierung des Neun-Monate-Umsatzes der *Wein Wolf*-Gruppe auf DM 92,3 Mio. versechsfacht. Die *CWD Champagner- und Wein-Distributionsgesellschaft* erzielte ein internes Wachstum von 22,6 % auf DM 18,3 Mio. Die beiden Großhandelskonzepte ergänzen sich und werden weiterhin separat geführt: Die *Wein Wolf*-Gruppe mit Schwerpunkt Distribution an die Spitzengastronomie, *CWD* als flexibler Versand-Großhändler.

Das Betriebsergebnis (EBIT) im Geschäftsbereich Großhandel ist infolge der Akquisition der *Wein Wolf*-Gruppe auf insgesamt DM 8,7 Mio. gestiegen. Die *Wein Wolf*-Gruppe trug DM 7,5 Mio. in den neun Monaten ihrer Konzernzugehörigkeit zum Betriebsergebnis bei, *CWD* DM 1,2 Mio. (1998: DM 1,4 Mio. DM).

KONZERNJAHRES-ÜBERSCHUSS

in Mio. DM



KONZERNJAHRESÜBERSCHUSS

Das Konzernergebnis vor Ertragsteuern liegt mit DM 33,9 Mio. um 14,9 % über dem Vorjahreswert. Im Berichtsjahr ist die *Wein Wolf*-Gruppe am Ergebnis mit DM 6,6 Mio. beteiligt, im Vorjahr gab es eine außerordentliche Belastung von DM 3,4 Mio. durch den Börsengang zu verzeichnen. Die Ertragsteuerquote im Konzern beträgt nahezu unverändert 32 %. Der Konzernjahresüberschuss erhöht sich um 13,4 % auf DM 23,1 Mio.

Das Konzernergebnis nach DVFA/SG berechnet sich wie folgt:

	Brutto TDM	Netto TDM
Konzernjahresüberschuss		23.071
Zuzüglich: Latente Steueranpassungen		282
Abzüglich: Ausgleichsposten für erworbenes Ergebnis		1.965
Angepasstes Konzernergebnis		21.388
Abzüglich: Auflösung Sonderposten mit Rücklageanteil	127	74
Abzüglich: Ergebnisanteile Dritter		465
Ergebnis nach DVFA / SG		20.849
Anzahl Aktien (Tsd. Stück)		4.405
DVFA / SG Ergebnis pro Aktie		4,73
Ergebnis pro Aktie, nach Anteilen Dritter, ohne Bereinigung des erworbenen Ergebnisses		5,12

Das Konzernergebnis ist nach den Empfehlungen der DVFA/SG zunächst um latente Steuererträge auf Verlustvorträge zu erhöhen. Der zum Erstkonsolidierungszeitpunkt 02. September 1999 erworbene und wirtschaftlich zum Konzern gehörende Beitrag der *Wein Wolf*-Gruppe zum Überschuss wird als Ausgleichsposten abgezogen. Das so angepasste Konzernergebnis beträgt DM 21,4 Mio. und liegt DM 0,6 Mio. unter dem des Vorjahres. Das bereinigte Ergebnis pro Aktie beträgt DM 4,73 (1998: DM 4,96), das Ergebnis pro Aktie ohne Bereinigung – aber nach Drittanteilen – DM 5,12. Da die im Zusammenhang mit Wandelanleihen ausgegebenen 44.000 bzw. 33.000 Optionen erst im Jahr 2001 bzw. 2002 ausgeübt werden können, wurde auf die Berechnung eines verwässerten Ergebnisses pro Aktie verzichtet.

GEWINNVERWENDUNGSVORSCHLAG

Für die Ausschüttung an die Aktionäre ist der Jahresüberschuss der *Hawesko Holding AG* maßgebend, der mit DM 20,9 Mio. ausgewiesen wird; er liegt um 1,8 % unter dem des Vorjahres. Aus ihm werden DM 9,2 Mio. in die anderen Gewinnrücklagen eingestellt. Der Hauptversammlung wird vorgeschlagen, den verbleibenden Bilanzgewinn von DM 11,7 Mio. in voller Höhe auszuschütten.

CASHFLOW (BERECHNET NACH DRS 2)

in TDM	1999	1998
Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit	+ 10.449	- 214
Cashflow aus der Investitionstätigkeit	- 24.360	- 5.467
Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit	+ 9.093	+ 14.713

Der um Veränderungen im Konsolidierungskreis bereinigte Cashflow aus der laufenden Geschäftstätigkeit stieg um DM 10,7 Mio. und erreichte DM 10,4 Mio. (1998: DM - 0,2 Mio.). Die Verbesserung resultiert in erster Linie aus der Steigerung des Brutto-Cashflow um rund 41 % auf DM 36,0 Mio. Der operative Mittelzufluss deckt die Sachanlageinvestitionen von DM 7,2 Mio. voll ab. Unter Einbeziehung der neu erworbenen *Wein Wolf*-Gruppe hat sich der investierte Cashflow auf DM 24,4 Mio. verfünffacht. Die Finanzierung der Akquisitionen führte zu einer deutlich höheren Kreditaufnahme.

KONZERNBILANZ

Die Ausweitung der Bilanzsumme von DM 134,7 Mio. auf DM 246,4 Mio. ist zum größten Teil durch die Übernahme der *Wein Wolf*-Gruppe bestimmt. Auf der Aktivseite macht das Umlaufvermögen 78 % der Bilanzsumme aus. Auf der Passivseite erhöhte sich der Anteil des Fremdkapitals von rund 51 % auf 65 %. Hierin spiegelt sich der höhere Kapitalbedarf durch den Erwerb der *Wein Wolf*-Gruppe wider.

Das Anlagevermögen stieg um 80 % auf DM 52,3 Mio. Darin enthalten ist der aus der Erstkonsolidierung der *Wein Wolf*-Gruppe zum 02. September 1999 entstandene Firmenwert in Höhe von DM 15,4 Mio., der über einen Zeitraum von 15 Jahren erfolgswirksam abgeschrieben wird. Das Sachanlagevermögen erhöhte sich im Wesentlichen durch die Erweiterung des Konsolidierungskreises um DM 6,1 Mio.

Die Vorräte – abzüglich der erhaltenen Anzahlungen – stiegen um DM 42,8 Mio. auf DM 119,2 Mio. Ihr Anteil an der Bilanzsumme ging von rund 57 % auf rund 48 % zurück.

Der Anteil der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen an der Bilanzsumme stieg auf rund 25 %. Die kräftige Erhöhung der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen um DM 36,4 Mio. auf DM 61,4 Mio. steht im Zusammenhang mit der Umsatzentwicklung im Versandhandel. Sie war 1999 durch einen außergewöhnlich hohen Anteil der letzten Wochen des Jahres am Gesamtumsatz geprägt. Ohne Berücksichtigung der *Wein Wolf*-Gruppe haben sich die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen um ca. DM 13,6 Mio. erhöht.

Die liquiden Mittel betragen zum Jahresende rund DM 7,3 Mio. und lagen damit um DM 5,7 Mio. über dem Vorjahreswert.

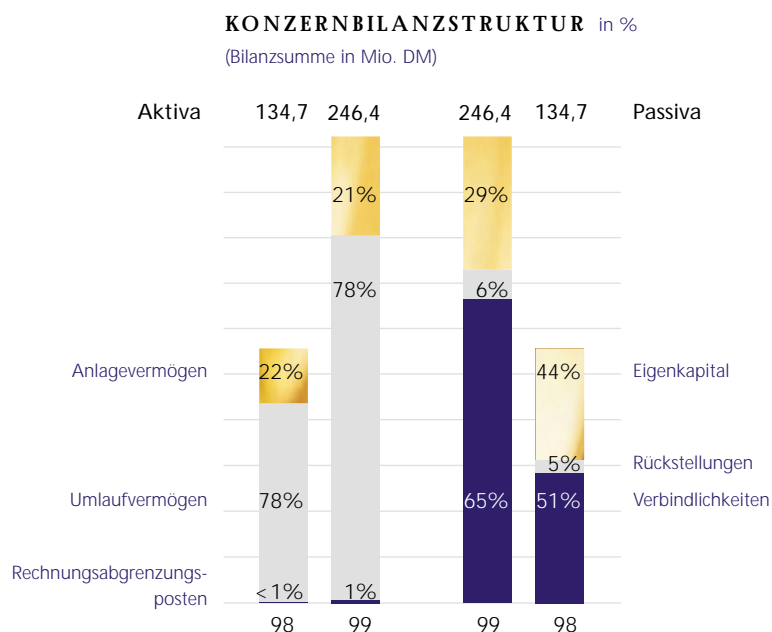
Auf der Passivseite ist das Eigenkapital, bereinigt um vorgesehene Dividendenzahlungen und Anteile anderer Gesellschafter, von DM 47,5 Mio. auf DM 57,1 Mio. gestiegen. Die Eigenkapitalquote ist in Folge des Erwerbs der *Wein Wolf*-Gruppe von 35,3 % auf 23,2 % gesunken.

Die Rückstellungen haben sich insgesamt um DM 8,6 Mio. auf DM 15,1 Mio. erhöht. Zum größten Teil (DM 5,0 Mio.) hängt dies mit der Erstkonsolidierung der *Wein Wolf*-Gruppe zusammen. Darüber hinaus musste nach der Einführung einer Kundenkarte im Segment Weinfach-

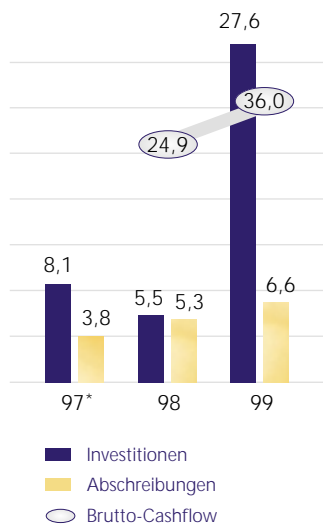
einzelhandel erstmalig eine Kundenbonusrückstellung gebildet werden, auch der Rückstellungsbedarf für nachlaufende Kosten- und Warenrechnungen ist insgesamt gestiegen.

Die Finanzverbindlichkeiten erhöhten sich um DM 61,6 Mio. auf DM 92,2 Mio. und machen rund 37 % (Vorjahr: rund 23 %) der Bilanzsumme aus. Mit rund DM 51 Mio. entfällt der überwiegende Teil auf die Erweiterung des Konsolidierungskreises und dem damit zusammenhängenden höheren Fremdfinanzierungsanteil der *Wein Wolf*-Gruppe.

Die übrigen Verbindlichkeiten stiegen um DM 30,3 Mio. auf DM 68,6 Mio. Der Aufbau ergibt sich neben der Erweiterung des Konzernkreises aus dem im vergangenen Jahr stark saisonbedingten Anstieg des Umlaufvermögens, dem eine entsprechende Erhöhung der übrigen Verbindlichkeiten auf der Passivseite gegenüber steht.

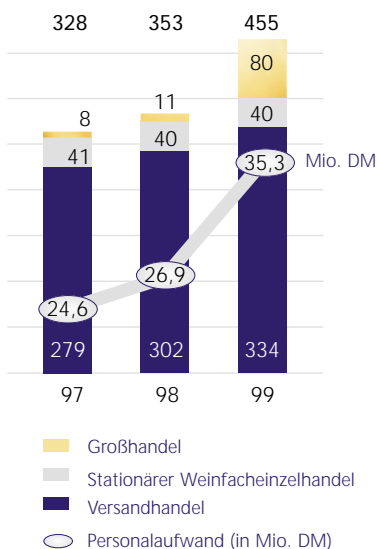


**INVESTITIONEN,
ABSCHREIBUNGEN UND
CASHFLOW** in Mio. DM



*Für 1997 ist die Berechnung des Cashflows wg. des Pro-Forma-Abschlusses nicht möglich

**ANZAHL DER MITARBEITER/
PERSONALAUFWAND KONZERN**



INVESTITIONEN

In immaterielle Vermögensgegenstände, Sachanlagen und Akquisitionen hat die Hawesko-Gruppe im vergangenen Jahr DM 27,6 Mio. investiert; das sind DM 22,1 Mio. mehr als im Vorjahr.

Die Sachanlageninvestitionen stiegen von DM 5,0 Mio. auf DM 6,6 Mio. und dienten der Depotexpansion im Fachhandel (DM 2,4 Mio.), der Erweiterung von Büroflächen (DM 1,8 Mio.) und der Modernisierung (DM 2,4 Mio.).

Für Akquisitionen wurden DM 20,4 Mio. aufgewendet. Davon entfielen DM 19,9 Mio. auf den Erwerb von 90 % der *Wein Wolf Holding GmbH & Co. KG* zusammen mit sechs Tochtergesellschaften (die *Wein Wolf-Gruppe*) und DM 0,5 Mio. auf den Erwerb von 90 % an der Weinhandelsfirma *Carl Tesdorpf*.

MITARBEITER

Die Hawesko-Gruppe beschäftigte 1999 durchschnittlich 455 Mitarbeiter, das sind 102 mehr als im Vorjahr. Durch den Erwerb der *Wein Wolf-Gruppe* sind 69 neue Mitarbeiter zur Hawesko-Gruppe gestoßen.

Der Personalaufwand erhöhte sich um 30,9 % auf DM 35,3 Mio. Das entspricht einer Aufwandsquote von 8,5 %. Der Umsatz pro Mitarbeiter verbesserte sich um 5 % auf DM 0,9 Mio.

FORSCHUNGS- UND ENTWICKLUNGSKOSTEN

Die Weiterentwicklung unseres Geschäfts setzt neben innovationsfreudigen Mitarbeitern und flexiblen Strukturen auch Investitionen in die Zukunft voraus. Als Direkt-Marketing-Unternehmen sind wir einerseits zu Experimenten bereit, andererseits wie kaum ein anderes Unternehmen in der Lage, Erfolge und Misserfolge schnell zu messen und zu beurteilen. Im Berichtsjahr haben wir eine Reihe zukunftsorientierter Projekte realisiert, die kurzfristig das Ergebnis belastet haben:

Erweiterung des Winterkatalogs 1999 / 2000: Der in regelmäßigem Turnus erscheinende Hauptkatalog ist in der Ausgabe November 1999 um ca. 100 Seiten auf 250 Seiten erweitert und um ca. 300 neue Artikel ergänzt worden. Der Mehraufwand belief sich auf DM 1 Mio. Wir haben wertvolle Erkenntnisse über Responsequoten, Kunden-Akzeptanz von neuen Produkten und Kaufverhalten gewonnen, die wir in diesem Jahr in unserem Konzept berücksichtigen werden.

Bundesweite Einführung der Jacques-Kundenkarte: Nach einem erfolgreichen Test im Frühjahr 1999 haben wir uns früher als vorgesehen für die bundesweite Einführung der Jacques-Kundenkarte im September 1999 entschieden. Der Mehraufwand betrug DM 2 Mio. Der Erfolg dieser Maßnahme war schon zum Jahresende ersichtlich. Durch das erhöhte Absatzvolumen ist der Mehraufwand im Betriebsergebnis nahezu kompensiert worden. Die Kundenkarte sichert für die Zukunft eine verbesserte Werbekontrolle und ermöglicht den Know-how-Transfer im Database-Marketing zu *Jacques' Wein-Depot*.

Einführung *Carl Tesdorpf GmbH* als Versandhandelsmarke der Ultra-Premium-Klasse: Nach dem Erwerb des 300-Jahre alten Traditionsenhauses *Carl Tesdorpf GmbH* Anfang 1999 haben wir den Marktauftritt völlig überarbeitet und das Weinhandelshaus mit neuem Erscheinungsbild, das sich an die Tradition des Unternehmens anlehnt, im oberen Marktbereich positioniert. Der Mehraufwand betrug DM 3 Mio. und hat im Betriebsergebnis (EBIT) zu einer Belastung von DM 0,5 Mio. geführt. Die Entwicklung dieses Teilbereichs des Versandhandels werden wir im Geschäftsjahr 2000 forcieren.

Relaunch des Internet-Auftritts *Winagate.de*: Unsere frühere Website haben wir einem Relaunch unterzogen und im November 1999 neu unter *Winagate.de* herausgebracht: Der Erfolg war durchschlagend. Der Umsatz im vierten Quartal erhöhte sich im Vergleich zum letzten Quartal 1998 um das Sechsfache. Der Mehraufwand betrug DM 1 Mio., die Auswirkung auf das Betriebsergebnis (EBIT) war leicht negativ. Wir werden im Geschäftsjahr 2000 die Online-Aktivitäten beschleunigen und als Plattform für die Internationalisierung ausbauen.

RISIKOBERICHT

Der Hawesko-Konzern ist im Rahmen seiner Aktivitäten und aufgrund seiner zunehmend internationalen Ausrichtung in den Absatzmärkten Risiken ausgesetzt, die mit unternehmerischem Handeln verbunden sind. Moderne Controlling-Instrumente zur Risikobeobachtung und -kommunikation sind etabliert und werden eingesetzt, um die Entscheidungsträger über mögliche auftretende Probleme rechtzeitig zu informieren. Neben dem allgemeinen Geschäftsrisiko sind wir zusätzlich folgenden Risiken ausgesetzt:

Naturprodukt Wein: Wein ist ein natürliches Produkt und weist von Jahrgang zu Jahrgang – sowie unter den verschiedenen Weinsorten – in Abhängigkeit von Witterungsverhältnissen, Einzellagen und Gärprozessen naturgemäß Qualitätsunterschiede auf. Diese Qualitätsunterschiede haben eine Auswirkung über den zu erzielenden Verkaufspreis und beeinflussen die Nachfrage nach einzelnen Produkten. Die Hawesko-Gruppe kann nach ihrer langjährigen Erfahrung auf dem Weinmarkt diese Risiken zwar eingrenzen, sie aber nie vollständig ausschalten.

Wettbewerb: Der Weinmarkt ist durch einen zunehmenden Wettbewerb gekennzeichnet. Die Hawesko-Gruppe verfolgt bewusst die Strategie, ihre Marktposition auf Basis von qualitativ hochwertigen Produkten unter Einsatz ihrer Database-Marketing-Expertise zu behaupten und sowohl in Deutschland als auch im Ausland weiter auszubauen. Einige unserer Konkurrenten sind in größere Konzerne eingebunden und verfügen somit über umfangreichere Ressourcen als Hawesko.

Saisonalität: Wir veröffentlichen quartalsweise unsere Geschäftszahlen, die saisonbedingte Schwankungen aufweisen. Vor allem variieren Umsatz und Ergebnis in den einzelnen Quartalen zum Teil aufgrund der Anzahl der Werbesendungen, deren Frequenz in Abhängigkeit von der Lage der Feiertage in dem jeweiligen Jahr festgelegt wird. Darüber hinaus erzielt die Hawesko-Gruppe einen hohen Anteil des Umsatzes und des Ergebnisses im vierten Quartal. Rund 10 % des Konzern-Umsatzes wird im Präsentgeschäft in der Vorweihnachtszeit erwirtschaftet. Die Ergebnisbelastung durch die Konfektionierung und den Vorpäck, sowie durch erhöhte Handlingkosten der höheren Anzahl der Wareneingänge, belasten insbesondere das dritte Quartal eines jeden Jahres.

Währungseinflüsse und Einflüsse durch den Kapitalmarkt: Die Unternehmen der Hawesko-Gruppe sind als Importeur von international gehandelten Weinen von der Entwicklung der Währungskurse außerhalb des Euro-Währungsbereichs abhängig. Wir gehen davon aus, dass der Anteil der Überseeweine, die in der Regel in Dollar gehandelt werden, weiter zunehmen wird. Die Refinanzierung des Kapitalbedarfs im Hawesko-Konzern erfolgt im Wesentlichen in Form von Krediten, die sich zum überwiegenden Teil am kurzfristigen Marktzins orientieren und über Zinsderivate abgesichert werden.

Agenturstruktur mit selbstständigen

Handelsvertretern: Die im Geschäftsbereich stationärer Weinfacheinzelhandel betriebenen Depots werden als Agentursystem von selbstständigen Handelsvertretern (Agenturpartnern) geführt. Nach Änderungen im Sozialversicherungsgesetz besteht das Risiko der arbeitnehmerähnlichen Selbstständigkeit bzw. der Scheinselbstständigkeit. Wir sind der Auffassung, dass die vertragliche Gestaltung der Beziehungen zu den Agenturpartnern und ihre tatsächliche Durchführung die Kriterien einer selbstständigen Tätigkeit erfüllen.

UMSTELLUNG AUF EURO

Das zum Jahresende 1997 aufgenommene Projekt zur Währungsumstellung auf den Euro läuft weiter nach Plan. Es ist vorgesehen, bis zum Ende der Übergangszeit am 31. Dezember 2001 die DM als Hauswährung der Hawesko-Gruppe beizubehalten. In der Übergangszeit wird der Euro zusätzlich in der Endsumme auf Rechnungen und Kassenbons ausgewiesen.

BESONDERE VORGÄNGE NACH SCHLUSS DES GESCHÄFTSJAHRES

Vorgänge, die für die Beurteilung der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der *Hawesko Holding AG* und des Konzerns von besonderer Bedeutung wären, sind nach Schluss des Geschäftsjahres nicht eingetreten.

AUSBLICK

Zu Beginn des Jahres 2000 festigen sich Prognosen, die ein Wirtschaftswachstum für Deutschland von 2,5 % voraussagen. Der private Verbrauch dürfte um 2,1 % ansteigen. Die Abhängigkeit des Konsums hochwertiger Weine von den wirtschaftlichen Rahmendaten ist zwar gering, dennoch stützt ein günstiges Wirtschaftsklima die Nachfrage. Der Markt für hochwertige Wein und Champagner wird weiter wachsen.

Wir erwarten, dass der Konzernumsatz im Jahr 2000 auf DM 470 Mio. bis DM 480 Mio. steigen wird. Strategisch nehmen wir folgende Schwerpunkte in Angriff:

- **Aufbau eines eigenständigen E-Commerce-Segments:** Unter dem Markennamen *Winegate* werden die Internet-Aktivitäten in eine zum Konzern gehörende Aktiengesellschaft eingebracht. *Winegate* wird nicht nur als eigenständiger Vertriebskanal, sondern gleichzeitig beratend für den Aufbau weiterer E-Commerce-Aktivitäten in der Gruppe tätig sein. Bereits im Jahr 2000 wird *Winegate.de* durch einen englischen und einen französischen Internetauftritt ergänzt. Die *Winegate AG* kann dabei auf umfangreiche Synergien durch die Nutzung der Weinlogistik, des Database-Marketings und der gewachsenen Lieferantenbeziehungen zurückgreifen. Wir erwarten im Jahr 2000 E-Commerce-Umsätze von über DM 10 Mio. und aus der Aufbauarbeit der Marke eine Belastung des Konzernbetriebsergebnisses (EBIT) in etwa gleicher Höhe. Wir versprechen uns für die nächsten Jahre nicht nur hohe Wachstumsraten, sondern auch positive Cross-Selling-Effekte mit den angestammten Geschäftsbereichen.
- **Markteintritt in Österreich:** Für das Frühjahr 2000 planen wir den Markteintritt für den Versandhandel mit einem auf den österreichischen Markt abgestimmten Sortiment. Wir rechnen im Anlaufjahr 2000

mit einem Umsatz von DM 4 Mio. bis DM 5 Mio. und mit negativen Auswirkungen auf das Konzernbetriebsergebnis (EBIT) in Höhe von DM 1 Mio. bis DM 2 Mio. Von einer positiven Auswirkung gehen wir in ein bis zwei Jahren aus. Der österreichische Markt ist durch eine starke Nachfrage nach hochwertigen Weinen gekennzeichnet. Wir sind auf dieses Geschäft spezialisiert.

- **Ausbau der Spitzenmarke *Carl Tesdorpf GmbH*:** Der 1999 begonnene Aufbau der *Carl Tesdorpf GmbH* zum Spitzenreiter im Ultra-Premium-Bereich des Weinversandhandels – der Sortimentsschwerpunkt liegt bei hochwertigen Weinen auf mehr als DM 50 pro Flasche – wird 2000 fortgesetzt. Wir rechnen für Tesdorpf mit einem Umsatz von DM 9 Mio. bis DM 10 Mio. und einer Belastung des Konzernbetriebsergebnisses (EBIT) in Höhe von DM 1 Mio. Wir gehen davon aus, dass dieser Bereich ab dem nächsten Jahr positive Ergebnisse beiträgt.
- **Beschleunigung der Expansion bei *Jacques' Wein-Depot*:** Wir sehen auch nach der Eröffnung von 15 neuen Depots im Jahr 1999 noch großes Expansionspotenzial. Entscheidend für den weiteren Ausbau des Depotnetzes wird sein, die richtigen Standorte zu finden und zu sichern. Ende März 2000 sind bereits 170 Depots eröffnet und noch 14 weitere angemietet, so dass die ursprüngliche Zielsetzung, bis Jahresende das Depotnetz auf 200 zu erweitern, erreichbar ist. Mit bis zu DM 1 Mio. Belastung des Konzernbetriebsergebnisses (EBIT) gegenüber 1999 ist bei dieser Expansion zu rechnen.

Diesen Auswirkungen auf das Betriebsergebnis (EBIT) stehen Umsatz- und Ergebnissteigerungen gegenüber. Wir rechnen im Geschäftsjahr 2000 insgesamt im Konzern mit einem niedrigeren Betriebsergebnis als in 1999, von dieser Basis aus erwarten wir aber ab 2001 erneut Steigerungen.

Die Investitionen in Sachanlagen werden voraussichtlich auf DM 8,5 Mio. bis DM 9,5 Mio. steigen. Darüber hinaus haben wir vor, das Logistik-Zentrum außerhalb Hamburgs zu erweitern: Das zusätzliche Investitionsvolumen von ca. DM 8 Mio. wird über ein Sale-and-Leaseback-Verfahren finanziert.

Unsere Maßnahmen richten sich auf das Ziel, die Zukunft der *Hawesko Holding AG* zu sichern und die unangefochtene Marktposition in Deutschland als der führende Anbieter von hochwertigen Weinen und Champagnern mittelfristig auch im Ausland zu erreichen.

KONZERNBILANZ

AKTIVA	Anhang	31.12.1999 TDM	31.12.1998 TDM
ANLAGEVERMÖGEN			
Immaterielle Vermögensgegenstände	(1)	24.720	8.451
Sachanlagen	(2)	26.597	20.468
Finanzanlagen	(3)	1.010	127
		52.327	29.046
UMLAUFVERMÖGEN			
Vorräte	(4)	131.764	90.909
./. Erhaltene Anzahlungen	(4)	– 12.601	– 14.574
		119.163	76.335
Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände	(5)	66.268	27.010
Schecks, Kassenbestand, Postgiro Guthaben, Guthaben bei Kreditinstituten		7.329	1.617
		192.760	104.962
RECHNUNGSABGRENZUNGSPOSTEN			
		1.323	703
		246.410	134.711
PASSIVA			
	Anhang	31.12.1999 TDM	31.12.1998 TDM
EIGENKAPITAL			
Gezeichnetes Kapital	(6)	22.027	22.027
Kapitalrücklage	(7)	16.462	16.462
Gewinnrücklagen	(8)	19.857	9.565
Konzern-Bilanzgewinn	(9)	10.392	11.137
Anteile anderer Gesellschafter	(10)	1.357	100
		70.095	59.291
SONDERPOSTEN MIT RÜCKLAGEANTEIL			
		389	0
RÜCKSTELLUNGEN			
Pensionsrückstellungen		543	495
Steuerrückstellungen		4.637	1.475
Sonstige Rückstellungen	(11)	9.872	4.442
		15.052	6.412
VERBINDLICHKEITEN			
	(12)		
Anleihen		392	224
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten		92.241	30.673
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen		50.573	28.297
Sonstige Verbindlichkeiten		17.668	9.814
		160.874	69.008
		246.410	134.711

KONZERN-GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG

	Anhang	01.01.-31.12.1999 TDM	01.01.-31.12.1998 TDM
UMSATZERLÖSE	(14)	413.784	303.049
Erhöhung des Bestandes an fertigen Erzeugnissen		291	0
Sonstige betriebliche Erträge	(15)	15.697	8.793
Aufwendungen für bezogene Waren	(16)	- 234.387	- 159.413
Personalaufwand	(17)	- 35.252	- 26.933
Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände des Anlagevermögens und Sachanlagen		- 6.642	- 5.260
Sonstige betriebliche Aufwendungen	(18)	- 116.094	- 85.040
Sonstige Zinsen und ähnliche Erträge		274	131
Zinsen und ähnliche Aufwendungen		- 3.630	- 1.861
ERGEBNIS DER GEWÖHNLICHEN GESCHÄFTSTÄTIGKEIT		34.041	33.466
Außerordentliches Ergebnis		0	- 3.356
Steuern vom Einkommen und Ertrag	(19)	- 10.872	- 9.194
Sonstige Steuern		- 98	- 569
JAHRESÜBERSCHUSS VOR AUSGLEICHSPOSTEN		23.071	20.347
Ausgleichsposten für erworbenes Ergebnis	(20)	- 1.965	0
Konzernergebnisvortrag		80	455
Anteile anderer Gesellschafter am Jahresüberschuss		- 437	- 100
Einstellung in andere Gewinnrücklagen		- 10.357	- 9.565
KONZERNBILANZGEWINN		10.392	11.137

KAPITALFLUSSRECHNUNG HAWESKO-KONZERN

	1999 TDM	1998 TDM
Periodenergebnis vor außerordentlichen Posten	23.071	23.703
+ Abschreibungen/Zuschreibungen auf Gegenstände des Anlagevermögens	6.601	5.260
+/- Zunahme/Abnahme der Rückstellungen	6.323	- 4.088
-/+ Gewinn/Verlust aus dem Abgang von Gegenständen des Anlagevermögens	- 251	4
- Zunahme der Vorräte /. Erhaltene Anzahlungen	- 18.142	- 21.824
-/+ Zunahme/Abnahme der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie anderer Aktiva, die nicht der Investitions- oder Finanzierungstätigkeit zuzuordnen sind	- 18.255	4.556
+/- Zunahme/Abnahme der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen sowie anderer Passiva, die nicht der Investitions- oder Finanzierungstätigkeit zuzuordnen sind	11.102	- 4.469
- Auszahlungen aus außerordentlichen Posten	0	- 3.356
= Cashflow aus der laufenden Geschäftstätigkeit	10.449	- 214
Einzahlungen aus Abgängen von Gegenständen des Sachanlagevermögens / immateriellen Anlagevermögens	335	34
- Auszahlungen für Investitionen in das Sachanlagevermögen / immaterielle Anlagevermögen	- 7.183	- 5.501
- Auszahlungen für Investitionen in das Finanzanlagevermögen	- 17.512	0
= Cashflow aus der Investitionstätigkeit	- 24.360	- 5.467
Einzahlungen aus Kapitalerhöhungen	0	18.490
- Auszahlungen aus Rücklagen	- 1.580	0
- Auszahlungen für Dividenden	- 14.163	0
+/- Veränderung der Finanzschulden	24.836	- 3.777
= Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit	9.093	14.713
= Zahlungswirksame Veränderung des Finanzmittelfonds	- 4.818	9.032
- Auf Dritte entfallende Ergebnisse	0	- 100
+ Finanzmittelfonds am Anfang der Periode	10.943	2.011
= Finanzmittelfonds am Ende der Periode	6.125	10.943

KONZERNANHANG

FÜR DAS GESCHÄFTSJAHR 1999

1. ALLGEMEINE GRUNDSÄTZE

Der Konzernabschluss ist nach den Vorschriften des Handelsgesetzbuches (HGB) und des Aktiengesetzes aufgestellt. Um die Klarheit der Darstellung zu vergrößern, werden Posten der Bilanzen und Gewinn- und Verlustrechnungen zusammengefasst und im Anhang gesondert ausgewiesen.

Den Jahresabschlüssen der konsolidierten Unternehmen liegen einheitliche und gegenüber dem Vorjahr unveränderte Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze zugrunde. Einheitlicher Abschlussstichtag sämtlicher einbezogener Unternehmen ist der 31.12.1999. Wesentliche Auswirkungen durch die Änderung des Konsolidierungskreises gegenüber den Vorjahreszahlen in der Bilanz und Gewinn- und Verlustrechnung sind im Anhang bei den betroffenen Posten erläutert.

Bei der Aufstellung der Gewinn- und Verlustrechnung wurde das Gesamtkostenverfahren angewendet. Bei der Berechnung der Körperschaftsteuer wurde grundsätzlich der Vorschlag zur Gewinnverwendung zugrunde gelegt.

Der Lagebericht und Jahresabschluss zum 31.12.1999 der *Hawesko Holding AG* ist beim Amtsgericht Hamburg unter der Registernummer HRB 66708 hinterlegt und wird im Bundesanzeiger veröffentlicht. Der Jahresabschluss sowie der Lagebericht können darüber hinaus auch direkt bei der *Hawesko Holding AG* angefordert werden.

2. KONSOLIDIERUNGSKREIS

Die Aufstellung des vollständigen Anteilsbesitzes zum 31.12.1999 gemäß § 313 Abs. 2 HGB ist Bestandteil des Anhangs.

Zum Kreis der vollkonsolidierten Unternehmen gehören zum 31.12.1999 neben der *Hawesko Holding AG* mit Sitz in Hamburg insgesamt 15 Tochtergesellschaften (31.12.1998: 7 Tochtergesellschaften). Von den acht Zugängen gegenüber dem Vorjahr betreffen sieben die 90 %ige Beteiligung an der *Wein Wolf Holding GmbH & Co. KG*, Bonn, zu der folgende Gesellschaften gehören:

- *Wein Wolf Import GmbH & Co. Vertriebs KG, Bonn (100 %ige Beteiligung)*
- *Wein Wolf Import GmbH & Co. Verwaltungs KG, Bonn (100 %ige Beteiligung)*
- *Weinland Ariane Abayan GmbH, Hamburg (85 %ige Beteiligung)*
- *Gebrüder Josef und Matthäus Ziegler GmbH, Freudenberg (100 %ige Beteiligung)*
- *Alexander Baron von Essen Weinhandelsgesellschaft mbH, Tegernsee (92,5 %ige Beteiligung)*
- *Wein Wolf Import GmbH & Co. Vertriebs KG, Salzburg (100 %ige Beteiligung)*

Die Auswirkung dieser Akquisition auf die Konzernbilanz, auf die Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung sowie auf die Konzern-Cashflow-Rechnung ist bei den betreffenden Anhangspositionen kommentiert.

Darüber hinaus wurde 1999 die *Carl Tesdorpf GmbH*, Lübeck (90 %ige Beteiligung) erworben. Auf den gesonderten Ausweis der Auswirkung dieser Übernahme auf die Konzernbilanz, auf die Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung sowie auf die Konzern-Cashflow-Rechnung wurde aufgrund geringfügiger Wesentlichkeit für die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage verzichtet.

Von dem Wahlrecht nach § 296 Abs. 2 HGB wurde insofern Gebrauch gemacht, als zwei Tochterunternehmen von untergeordneter Bedeutung für die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns (*Wein Wolf Holding Verwaltungs GmbH*, *Wein Wolf Import GmbH*) nicht konsolidiert wurden.

3. KONSOLIDIERUNGSGRUNDSÄTZE

Die Kapitalkonsolidierung wurde nach der Buchwertmethode vorgenommen. Die Verrechnung der Beteiligungsbuchwerte mit dem bilanzierten anteiligen Eigenkapital erfolgte zum Zeitpunkt ihres Erwerbs bzw. dem Zeitpunkt der erstmaligen Einbeziehung. Die sich ergebenden aktivischen Unterschiedsbeträge wurden, soweit sie auf die Differenz zwischen den festgelegten Einbringungswerten bzw. den tatsächlichen Anschaffungskosten und dem geringeren Eigenkapital der eingebrachten bzw. erworbenen Beteiligung entfielen, entsprechend ihrem wirtschaftlichen Gehalt als Firmenwert aktiviert. Verbleibende Unterschiedsbeträge aus der Erstkonsolidierung von Konzerngesellschaften wurden mit den bei der *Hawesko Holding AG* gebildeten Kapitalrücklagen erfolgsneutral verrechnet.

Anteile konzernfremder Gesellschafter am Eigenkapital und Jahresergebnis vollkonsolidierter Gesellschaften wurden innerhalb des Eigenkapitals gesondert ausgewiesen.

Auf die Eliminierung von Zwischenergebnissen im Vorratsvermögen wurde unter Anwendung von § 304 Abs. 3 HGB wegen Geringfügigkeit verzichtet.

4. BILANZIERUNGS- UND BEWERTUNGSGRUNDSÄTZE

Erworbene immaterielle Vermögensgegenstände werden zu Anschaffungskosten bewertet und planmäßig über die jeweilige Nutzungsdauer nach der linearen Methode abgeschrieben. Firmenwerte werden grundsätzlich über eine Nutzungsdauer von 15 Jahren abgeschrieben.

Gegenstände des Sachanlagevermögens werden mit ihren Anschaffungskosten bewertet und entsprechend ihrer voraussichtlichen Nutzungsdauer linear oder degressiv abgeschrieben. Von der degressiven wird auf die lineare Abschreibungsmethode in dem Jahr übergegangen, in dem der lineare Abschreibungsbetrag den degressiven übersteigt. Geringwertige Wirtschaftsgüter werden im Zugangsjahr voll abgeschrieben.

Der Bemessung der planmäßigen Abschreibungen liegen folgende Nutzungsdauern zugrunde:

Nutzungsdauern der Sachanlagen	
Bauten	25 bis 50 Jahre
Bauten auf fremden Grundstücken	7 bis 10 Jahre
Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	3 bis 15 Jahre

Die Finanzanlagen werden zu Anschaffungskosten bewertet.

Die Bewertung der Vorräte erfolgt zu Anschaffungskosten oder dem niedrigeren beizulegenden Wert.

Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände werden zu Nennwerten, ggf. abzüglich Einzel- und Pauschalwertberichtigungen, bilanziert.

Die Pensionsrückstellungen sind mit dem nach versicherungsmathematischen Grundsätzen berechneten Teilwert angesetzt. Die übrigen Rückstellungen berücksichtigen alle erkennbaren Risiken und ungewissen Verbindlichkeiten.

Verbindlichkeiten sind grundsätzlich mit ihrem Rückzahlungsbetrag angesetzt.

Forderungen und Verbindlichkeiten in Fremdwährung werden zum Anschaffungskurs oder zum internen Hauskurs in DM umgerechnet. Dieser Kurs wird auch zur Ermittlung der Anschaffungskosten für den Warenbestand verwendet. Soweit erforderlich, werden zum Bilanzstichtag offene Forderungen in Fremdwährung auf den Geldkurs, offene Verbindlichkeiten auf den Briefkurs, umgewertet. Die durch die Fixierung der EU-Umrechnungskurse festgelegten Euro-Währungsparitäten sind bei den EU-Währungen berücksichtigt worden.

5. ERLÄUTERUNGEN ZUR KONZERNBILANZ**ANLAGEVERMÖGEN**

Die Entwicklung des Anlagevermögens für das Geschäftsjahr 1999 ist im Konzern-Anlagenspiegel dargestellt.

(1) IMMATERIELLE VERMÖGENSGEGENSTÄNDE

in TDM	31.12.1999	31.12.1998
Software	626	496
Firmenwerte aus den Einzelabschlüssen	348	388
Firmenwerte aus der Kapitalkonsolidierung	23.746	7.467
Geleistete Anzahlungen	0	100
	24.720	8.451

Die sich aus der Erstkonsolidierung zum 01.01.1998 der Firmen *Hanseatisches Wein- und Sekt-Kontor*, *Jacques' Wein-Depot* und *Champagner- und Wein-Distributionsgesellschaft* ergebenden aktivischen Unterschiedsbeträge von TDM 108.000 wurden in Höhe von insgesamt TDM 8.000 entsprechend ihrem wirtschaftlichem Gehalt als Firmenwert aktiviert. Die verbleibenden aktivischen Unterschiedsbeträge (TDM 100.000) wurden mit den Kapitalrücklagen verrechnet.

Die sich aus der Erstkonsolidierung zum 02.09.1999 der Gesellschaften der *Wein Wolf*-Gruppe ergebenden aktivischen Unterschiedsbeträge in Höhe von TDM 15.409 wurden vollständig als Firmenwert aktiviert.

Die Gesellschaft *Wein Wolf Import GmbH & Co. Vertriebs KG*, Salzburg, wurde zum 31.12.1999 erstmalig in den Konsolidierungskreis einbezogen. Der als Firmenwert aktivierte Unterschiedsbetrag beträgt TDM 486.

Die Erstkonsolidierung der *Carl Tesdorpf GmbH* erfolgte zum 01.01.1999 und der sich ergebende aktivische Unterschiedsbetrag in Höhe von TDM 1.350 wurde ebenfalls als Firmenwert bilanziert.

Firmenwerte der vollkonsolidierten Gesellschaften der Hawesko-Gruppe werden grundsätzlich gemäß § 309 Abs. 2 HGB über eine geschätzte wirtschaftliche Nutzungsdauer von 15 Jahren erfolgswirksam abgeschrieben.

(2) SACHANLAGEN

in TDM	31.12.1999	31.12.1998
Grundstücke und Bauten einschließlich der Bauten auf fremden Grundstücken	19.500	15.389
Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	7.087	4.928
Geleistete Anzahlungen und Anlagen im Bau	10	151
	26.597	20.468

Der allein durch die Übernahme der *Wein Wolf*-Gruppe verursachte Zugang zu den Sachanlagen beträgt ca. TDM 4.900. Im Berichtsjahr wurden ca. TDM 1.800 in ein neues Bürogebäude einschließlich Außenanlagen investiert.

(3) FINANZANLAGEN

in TDM	31.12.1999	31.12.1998
Anteile an verbundenen Unternehmen	149	0
Beteiligungen	45	0
Sonstige Ausleihungen	815	127
	1.010	127

Die Erhöhung der Finanzanlagen ist zu ca. 90 % durch die *Wein Wolf*-Gruppe verursacht.

Bei den sonstigen Ausleihungen handelt es sich um zwei Darlehen, die im Jahr 1999 planmäßig getilgt wurden.

(4) VORRÄTE

in TDM	31.12.1999	31.12.1998
Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe	2.034	1.122
Unfertige Erzeugnisse	4.425	0
Fertige Erzeugnisse und Waren	93.075	60.289
Geleistete Anzahlungen	32.230	29.498
	131.764	90.909
./. Erhaltene Anzahlungen	- 12.601	- 14.574
	119.163	76.335

UMLAUFVERMÖGEN

Der durch die *Wein Wolf*-Gruppe verursachte Anstieg des Vorratsvermögens beträgt ca. TDM 28.400.

Erstmals wurden im Berichtsjahr unfertige Erzeugnisse bilanziert. Durch den Erwerb der *Wein Wolf*-Gruppe ist mit der Ziegler GmbH auch ein produzierendes Unternehmen in den Konzernkreis einbezogen worden.

Die geleisteten Anzahlungen betreffen Weine aus Ernten der Vorjahre, die erst in den folgenden Jahren ausgeliefert werden. Den Anzahlungen stehen von Kunden vereinnahmte Subskriptionszahlungen gegenüber, soweit die Weine nicht zur eigenen Bevorratung dienen sollen. Sie wurden gemäß § 268 Abs. 5 Satz 2 HGB offen von dem Posten »Vorräte« abgesetzt. Die geleisteten Anzahlungen sind zum Teil durch Bankgarantien gesichert.

(5) FORDERUNGEN UND SONSTIGE VERMÖGENSGEGENSTÄNDE

in TDM	31.12.1999	31.12.1998
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	61.365	24.931
Forderungen gegen Gesellschafter	1	0
Sonstige Vermögensgegenstände	4.902	2.079
	66.268	27.010

Die allein durch die *Wein Wolf*-Gruppe verursachte Erhöhung der Forderungen und der sonstigen Vermögensgegenstände beträgt ca. TDM 23.500.

Der kräftige Anstieg der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen ist zum einen in der Erweiterung des Konsolidierungskreises begründet. Zum anderen führte der überproportionale Umsatzanteil in den letzten Wochen des Jahres zu der Erhöhung

Von den in der Bilanz ausgewiesenen sonstigen Vermögensgegenständen haben TDM 1.578 eine Restlaufzeit von mehr als einem Jahr.

EIGENKAPITAL**(6) GEZEICHNETES KAPITAL**

Das gezeichnete Kapital der *Hawesko Holding AG* beträgt wie im Vorjahr 22.027.480 DM.

Das gezeichnete Kapital setzt sich wie folgt zusammen:

	Anzahl	TDM
Auf den Inhaber lautende Stammaktien		
in Form von Stückaktien	4.405.496	22.027

Genehmigtes Kapital

Der Vorstand ist ermächtigt, das Grundkapital in der Zeit bis zum 31.03.2003 mit Zustimmung des Aufsichtsrates durch Ausgabe neuer Aktien gegen Geld- oder Sacheinlagen einmalig oder mehrmals um bis zu insgesamt DM 11.000.000 zu erhöhen. Dabei ist den Aktionären grundsätzlich ein Bezugsrecht einzuräumen; der Vorstand wird jedoch ermächtigt, Spitzenbeträge von dem Bezugsrecht der Aktionäre auszunehmen.

Darüber hinaus wird der Vorstand ermächtigt, das Bezugsrecht der Aktionäre mit Zustimmung des Aufsichtsrates auszuschließen, soweit der Nennbetrag der neuen Aktien weder 10 % des im Zeitpunkt der Ausgabe der neuen Aktien bestehenden Grundkapitals übersteigt noch der Ausgabebetrag der neuen Aktien den Börsenpreis wesentlich im Sinne des §186 Abs. 3 Satz 4 AktG unterschreitet. Weiter kann der Vorstand das Bezugsrecht mit Zustimmung des Aufsichtsrates für einen Teil des genehmigten Kapitals, der 10 % des Grundkapitals nicht übersteigt, ausschließen, sofern die Kapitalerhöhung gegen Sacheinlagen zum Zweck des Erwerbs von Unternehmen oder von Beteiligungen an Unternehmen erfolgt.

Schließlich kann das Bezugsrecht für einen Teilbetrag von bis zu insgesamt DM 440.000 ausgeschlossen werden, um Aktien an Belegschaftsmitglieder auszugeben. Soweit das Bezugsrecht nicht ausgeschlossen wird, sollen die Aktien von Kreditinstituten mit der Verpflichtung übernommen werden, sie den Aktionären zum Bezug anzubieten.

Mit Beschluss vom 01.07.1998 wurden aus dem genehmigten Kapital an Belegschaftsmitglieder insgesamt 5.496 Stück neue, auf den Inhaber lautende Stückaktien mit voller Dividendenberechtigung für das Geschäftsjahr 1998 im Wert von insgesamt DM 27.480 ausgegeben. Im Geschäftsjahr 1999 wurde eine geringfügige Anzahl (weniger als 0,14 % des Gesamtkapitals) Aktien gemäß § 71 Absatz 2 AktG zurückgekauft und den Belegschaftsmitgliedern zum Kauf angeboten. Dementsprechend wurden aus dem genehmigten Kapital keine weiteren Belegschaftsaktien ausgegeben, so dass dieses zum 31. Dezember 1999 weiterhin DM 10.972.520 beträgt.

Bedingtes Kapital

Der Vorstand ist ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrates bis zum 31.03.2003 einmalig oder mehrmals verzinsliche Wandelschuldverschreibungen bis zum Gesamtnennbetrag von DM 440.000 mit einer Laufzeit von mindestens drei und längstens fünf Jahren auszugeben, die den Erwerber nach näherer Maßgabe der Anleihebedingungen berechtigen, neue Aktien der *Hawesko Holding AG* zu erwerben. Das gesetzliche Bezugsrecht der Aktionäre ist ausgeschlossen. Jährlich darf der Gesamtbetrag der ausgegebenen Wandelschuldverschreibungen die Obergrenze von DM 220.000 nicht übersteigen.

Im Geschäftsjahr 1999 wurden weitere Wandelanleihen von berechtigten Führungskräften des Hawesko-Konzerns in Höhe von DM 165.000 gezeichnet. Der Zinssatz beträgt 4,5 % p.a. Der Ausgabekurs ist auf 100 % festgelegt. Die Anleihe wird am 31. Dezember 2002 fällig. Insgesamt hat die *Hawesko Holding AG* Wandelanleihen in Höhe von DM 385.000 – im Vorjahr wurden bereits DM 220.000 gezeichnet – ausgegeben. Entsprechend den Anleihebedingungen erhalten die Gläubiger das Recht, die Schuldverschreibungen ganz oder in Teilbeträgen in Aktien der *Hawesko Holding AG* umzutauschen. Jede Wandelschuldverschreibung im Nennbetrag von DM 5,00 kann in eine Aktie der Gesellschaft umgetauscht werden. Der Wandlungspreis pro Aktie errechnet sich gemäß den Anleihebedingungen in Abhängigkeit von der Wertentwicklung der Hawesko-Aktie im Verhältnis zur Wertentwicklung des MDAX während der Laufzeit der Wandelschuldverschreibung. Nur wenn nach einer Laufzeit von drei Jahren die Performance der Hawesko-Aktie besser ist als die Entwicklung des MDAX, wird der Optionspreis niedriger als der entsprechende Börsenkurs sein. Im Falle der Ausübung des Wandlungsrechts ist für den Erwerb einer Aktie eine Barzahlung in Höhe der Differenz zwischen dem Nennbetrag von

DM 5,00 pro Wandelanleihe und dem Wandlungspreis zu leisten. Das Wandlungsrecht kann nur in einer Frist von drei bzw. vier Wochen, beginnend mit dem dritten Bankarbeitstag nach der ordentlichen Hauptversammlung der Gesellschaft im Jahr 2001 bzw. 2002, frühestens jedoch ab dem 01.04.2001 bzw. 2002 und spätestens ab dem 01.09.2001 bzw. 2002, ausgeübt werden.

Ermächtigung zum Erwerb eigener Aktien

Die *Hawesko Holding AG* wurde auf der ordentlichen Hauptversammlung vom 03.06.1999 bis zum 30.11.2000 ermächtigt, eigene Aktien bis zu insgesamt 10 % des Grundkapitals über die Börse oder mittels eines an alle Aktionäre gerichteten Kaufangebots zu erwerben. Der Gegenwert für den Erwerb dieser Aktien darf den Mittelwert der Einheitskurse an der Frankfurter Wertpapierbörse während der letzten fünf Börsentage vor dem Erwerb der Aktien nicht um mehr als 5 % unter- oder überschreiten.

Der Vorstand wurde ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrates eine Veräußerung der erworbenen eigenen Aktien in einer anderen Weise als über die Börse oder durch Angebot an alle Aktionäre vorzunehmen, wenn die erworbenen Aktien zu einem Preis veräußert werden, der den Mittelwert der Einheitskurse an der Frankfurter Wertpapierbörse während der letzten fünf Börsentage vor der Veräußerung der Aktien nicht wesentlich unterschreitet. Diese Ermächtigung beschränkt sich unter Einbeziehung der bestehenden Ermächtigung gemäss § 4 Absatz 5 der Satzung auf insgesamt 10 % des Grundkapitals der Gesellschaft. Darüber hinaus wurde der Vorstand ermächtigt, die erworbenen Aktien unter Ausschluss des Bezugsrechts der Aktionäre an Dritte zu veräußern, wenn dies zu dem Zweck erfolgt, Unternehmen oder Beteiligungen an Unternehmen von diesen zu erwerben.

Der Vorstand wurde weiter ermächtigt, die eigenen Aktien mit Zustimmung des Aufsichtsrates ohne weiteren Hauptversammlungsbeschluss einzuziehen.

Von dieser Ermächtigung zum Erwerb eigener Aktien wurde im vergangenen Geschäftsjahr kein Gebrauch gemacht.

(7) KAPITALRÜCKLAGE

in TDM	31.12.1999	31.12.1998
Kapitalrücklage	16.462	16.462

Die Kapitalrücklage im Konzern beinhaltet das Aufgeld aus der im Geschäftsjahr 1998 durchgeführten Kapitalerhöhung und den im gleichen Jahr ausgegebenen Belegschaftsaktien.

(8) GEWINNRÜCKLAGEN

in TDM	31.12.1999	31.12.1998
Gewinnrücklagen	19.857	9.565

Die Gewinnrücklagen im Konzern enthalten die in der Vergangenheit erzielten Ergebnisse der in den Konzernabschluss einbezogenen Unternehmen, soweit sie nicht ausgeschüttet wurden. Aus dem Konzernjahresüberschuss wurden insgesamt TDM 10.357 den Gewinnrücklagen zugeführt. Die übrige Veränderung ist durch Konsolidierungsbuchungen im Rahmen der Kapitalkonsolidierung verursacht.

(9) BILANZGEWINN

in TDM	31.12.1999	31.12.1998
Jahresüberschuss nach Ausgleichsposten	21.106	20.347
Gewinnvortrag	80	455
Anteile anderer Gesellschafter am Jahresüberschuss	- 437	- 100
Einstellung in Gewinnrücklagen	- 10.357	- 9.565
Bilanzgewinn	10.392	11.137

(10) ANTEILE ANDERER GESELLSCHAFTER

Der Ausgleichsposten für Anteile anderer Gesellschafter in der Konzernbilanz umfasst die Fremdanteile am Eigenkapital und Jahresergebnis der vollkonsolidierten Konzerngesellschaften (siehe Angaben zum Konsolidierungskreis).

Bei der Erstaussweisung von TDM 389 handelt es sich in der Hauptsache um eine Wertaufholungsrücklage gemäß § 52 Abs. 16 EStG, die bei einem Unternehmen der *Wein Wolf*-Gruppe im Vorjahr gebildet wurde.

**SONDERPOSTEN MIT
RÜCKLAGEANTEIL****(11) SONSTIGE RÜCKSTELLUNGEN**

in TDM	31.12.1999	31.12.1998
Personalarückstellungen	3.800	2.422
Übrige Rückstellungen	6.072	2.020
	9.872	4.442

RÜCKSTELLUNGEN

Der durch die *Wein Wolf*-Gruppe verursachte Anstieg der sonstigen Rückstellungen beträgt ca. TDM 2.000. Darüber hinaus ist der Anstieg auf stichtagsbezogene, nachlaufende Kosten- und Warenrechnungen sowie eine erstmalig gebildete Kundenbonus-Rückstellung bei *Jacques' Wein-Depot* zurückzuführen.

VERBINDLICHKEITEN

(12) VERBINDLICHKEITENSPIEGEL

in TDM	31.12.1999	davon bis 1 Jahr	davon über 1 bis 5 Jahre	davon über 5 Jahre	31.12.1998
Anleihen	392	7	385	0	224
Kreditinstitute	92.241	74.049	8.142	10.050	30.673
Lieferungen und Leistungen	50.573	50.573	0	0	28.297
Sonstige Verbindlichkeiten	17.668	16.231	1.437	0	9.814
davon aus Steuern	(11.407)	(11.407)	(0)	(0)	(7.992)
davon im Rahmen der sozialen Sicherheit	(1.128)	(1.128)	(0)	(0)	(795)
davon gegenüber Gesellschaftern	(1.585)	(481)	(1.104)	(0)	(100)
	160.874	140.860	9.964	10.050	69.008

Ein Anteil von ca. TDM 67.600 am Anstieg der Verbindlichkeiten ist auf den Erwerb und die Finanzierung der *Wein Wolf*-Gruppe zurückzuführen.

(13) SONSTIGE FINANZIELLE VERPFLICHTUNGEN

in TDM	31.12.1999	31.12.1998
Miet- und Leasingverpflichtungen p.a.	8.943	7.265
Offene Anzahlungen	1.695	1.350
Finanzielle Verpflichtung zur Errichtung eines Parkplatzes	0	200
Wechselobligo	16	0
Bürgschaften	100	0

Die sonstigen finanziellen Verpflichtungen aus Miet- und Leasingverträgen betreffen angemietete Ladengeschäfte für den Weinfacheinzelhandel und das Logistikzentrum für den Versandhandel.

Die Verpflichtungen aus offenen Anzahlungen zum 31.12.1999 wurden Anfang 2000 ausgeglichen.

6. ERLÄUTERUNGEN ZUR GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG

(14) UMSATZERLÖSE

in TDM	1999	1998
Versandhandel	194.611	176.191
Stationärer Facheinzelhandel	126.884	111.907
Großhandel	92.289	14.951
	413.784	303.049

Die dem Segment Großhandel zugeordnete und wirtschaftlich zum 01.04.1999 erworbene *Wein Wolf*-Gruppe erzielte im Rumpfgeschäftsjahr 01.04. – 31.12.1999 einen Umsatz von TDM 73.954.

(15) SONSTIGE BETRIEBLICHE ERTRÄGE

in TDM	1999	1998
Miet- und Pachterträge	7.849	6.711
Erlöse aus Kostenerstattung	2.040	916
Erträge aus der Auflösung von Rückstellungen	1.218	334
Übrige	4.590	832
	15.697	8.793

Die sonstigen betrieblichen Erträge der *Wein Wolf*-Gruppe belaufen sich in 1999 auf TDM 5.450. Aus der Auflösung des Sonderpostens mit Rücklageanteil sind TDM 127 hier ausgewiesen.

Die Miet- und Pachterträge sowie die Erlöse aus Kostenerstattungen resultieren im Wesentlichen aus der Vermietung der Depots und aus Kostenauslagen für Agenturpartner im Bereich Weinfacheinzelhandel.

Die Erhöhung der übrigen Erträge ist auf die höhere Bedeutung der Werbekostenzuschüsse von Lieferanten in der *Wein Wolf*-Gruppe (1999: rund TDM 2.300) zurückzuführen.

(16) AUFWENDUNGEN FÜR BEZOGENE WAREN

Die Aufwendungen für bezogene Waren (Materialaufwand) der *Wein Wolf*-Gruppe belaufen sich im vergangenen Geschäftsjahr auf TDM 53.405.

(17) PERSONALAUFWAND

in TDM	1999	1998
Löhne und Gehälter	30.298	23.022
Soziale Abgaben und Aufwendungen für Altersversorgung und Unterstützung	4.954	3.911
davon für Altersversorgung	(151)	(77)
	35.252	26.933

Die Personalkosten der wirtschaftlich zum 01.04.1999 erworbenen *Wein Wolf*-Gruppe betragen TDM 5.238, davon entfallen TDM 4.623 auf Löhne und Gehälter.

(18) SONSTIGE BETRIEBLICHE AUFWENDUNGEN

in TDM	1999	1998
Werbung	37.200	27.850
Partnerprovisionen	30.004	22.815
Versandkosten	17.413	12.450
Mieten und Leasing	10.208	7.865
Rechts- und Beratungskosten	1.464	951
Sonstige Personalaufwendungen	4.172	1.590
Übrige	15.633	11.519
	116.094	85.040

Der Anteil der *Wein Wolf*-Gruppe an den sonstigen betrieblichen Aufwendungen beträgt TDM 13.273 und trägt damit zu dem Anstieg gegenüber dem Vorjahr bei.

Die Erhöhung der Werbeaufwendungen ist in erster Linie auf eine erweiterte Neukundenwerbung im Präsentgeschäft, auf die Einführung der Kundenkarte bei *Jacques' Wein-Depot*, auf die Erweiterung des Winterkatalogs sowie auf den Ausbau des neuen Internet-Auftritts zurückzuführen.

Die Partnerprovisionen stellen vom Umsatz abhängige Zahlungen an die *Jacques' Wein-Depot* Agenturpartner dar.

Versandkosten im Versandhandel sowie Mieten und Leasing sind infolge der Ausweitung des Geschäfts gestiegen. Mieten und Leasing erhöhten sich vor allem durch die Expansion von *Jacques' Wein-Depot*.

Die gestiegenen sonstigen Personalaufwendungen resultieren aus einer Verschiebung des Personalbedarfs im Jahresendgeschäft von Aushilfen zu Leiharbeitskräften.

In den übrigen Aufwendungen sind als größte Einzelposten Verkostung, Reisekosten sowie EDV- und Kommunikationskosten zu nennen.

(19) STEUERN VOM EINKOMMEN UND ERTRAG

in TDM	1999	1998
Körperschaftsteuer	4.573	3.969
Gewerbeertragsteuer	6.299	5.225
	10.872	9.194

Der effektive Steuersatz bezogen auf das Konzernergebnis vor Ertragsteuern (TDM 33.944 ; 1998: 29.541 TDM) beträgt im Berichtsjahr 32,0 % (1998: 31,1 %) und ist damit nahezu unverändert.

(20) AUSGLEICHSPOSTEN FÜR ERWORBENES ERGEBNIS

Das anteilige Ergebnis der *Wein Wolf*-Gruppe vom 01.04.1999 – 01.09.1999 ist hier ausgewiesen.

7. VORSCHLAG FÜR DIE GEWINNVERWENDUNG

Der Jahresabschluss der *Hawesko Holding AG* zum 31.12.1999 weist einen Jahresüberschuss von DM 20.861.187,69 aus. Nach Einstellung von DM 9.186.623,29 in die anderen Gewinnrücklagen (§ 58 Abs. 2 Satz 1 AktG) ergibt sich ein Bilanzgewinn von DM 11.674.564,40. Im Einvernehmen mit dem Aufsichtsrat schlägt der Vorstand der Hauptversammlung vor, den Bilanzgewinn in voller Höhe wie folgt zu verwenden:

Ausschüttung einer Dividende von DM 2,65 je Stückaktie auf das Grundkapital von TDM 22.027.

8. SONSTIGE ANGABEN

Die Kapitalflussrechnung orientiert sich an dem durch den Deutschen Rechnungslegungs Standards Committee (DRSC) vorgelegten Standard DRS 2.

Der Finanzmittelfonds umfasst Schecks, Kassenbestand und jederzeit fällige Bankguthaben und -verbindlichkeiten.

An Minderheitsgesellschafter der *Wein Wolf*-Gruppe wurden im vergangenen Jahr rund TDM 2.500 ausgeschüttet.

Im Berichtsjahr wurde für die Akquisition der *Wein Wolf*-Gruppe insgesamt TDM 19.900 gezahlt. Mit dem Erwerb wurden an liquiden Mitteln rund TDM 1.000, an Vermögensgegenständen rund TDM 50.100 und an Verbindlichkeiten rund TDM 41.800 übernommen.

Im Geschäftsjahr 1999 wurden an Zinsen TDM 4.300 und an Ertragsteuern TDM 9.700 gezahlt.

**ERGÄNZENDE
ANGABEN ZUR
KAPITAL-
FLUSSRECHNUNG**

**SEGMENTBERICHT-
ERSTATTUNG**

Entsprechend den Regeln des Deutschen Rechnungslegungs Standards Committee (DRSC) zur Segmentberichterstattung (DRS 3) sind einzelne Jahresabschlussdaten nach Geschäftsbereichen segmentiert. In Übereinstimmung mit der internen Berichterstattung der Hawesko-Gruppe sind die Geschäftsbereiche nach Vertriebsform und Kundengruppe geordnet.

Die Segmente umfassen die folgenden Bereiche:

- Das Segment Versandhandel umfasst den Geschäftsbereich Wein- und Champagner Versandhandel und konzentriert seine Aktivitäten auf den Endverbraucher. Dazu gehört auch das Präsentgeschäft mit Firmen- und Privatkundschaft über einen Spezialkatalog. Zu diesem Geschäftsbereich gehören die Unternehmen *Hanseatisches Wein- und Sekt-Kontor HAWESKO* und *Carl Tesdorpf*.
- Der stationäre Weinfacheinzelhandel (*Jacques' Wein-Depot*) vertreibt Wein über ein Netz von Depots, die von selbstständigen Partnerinnen und Partnern geführt werden.
- Im Segment Großhandel sind Aktivitäten mit Wiederverkäufern zusammengefasst, wobei die Weine und Champagner sowohl über den Versandhandel (*CWD*) als auch durch eine Handelsvertreterorganisation (*Wein Wolf-Gruppe*) vertrieben werden.

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 und Abzug von Minderheitsanteilen definiert.
- Bei der Ermittlung des Brutto-Cashflows wird der Segmentüberschuss/-fehlbetrag um nicht zahlungswirksame Posten wie Zu- und Abschreibungen sowie Veränderung der Rückstellungen bereinigt.
- Das ausgewiesene Segmentvermögen ist die Summe aus Anlage- und Umlaufvermögen bereinigt um Konsolidierungsposten innerhalb des Segments.
- Die Segmentschulden sind die bilanziellen kurzfristigen Rückstellungen und unverzinslichen Verbindlichkeiten bereinigt um Konsolidierungsposten innerhalb des Segments.

SEGMENTE

1999 in TDM	Versand- handel	Facheinzel- handel	Großhandel	Sonstiges	Überleitung	Konzern
UMSATZERLÖSE	202.137	126.924	99.377	0	- 14.654	413.784
- Fremd	194.610	126.884	92.289	0	-	413.784
- Innen	7.527	40	7.088	0	- 14.654	0
Sonstige Erträge	2.099	9.397	5.775	2.817	- 4.099	15.989
- Fremd	780	9.397	5.773	39	-	15.989
- Innen	1.319	0	2	2.778	- 4.099	0
EBIT	17.237	15.595	8.673	- 3.207	- 900	37.398
Zinserträge	55	4	176	2.702	- 2.662	274
Zinsaufwendungen	- 1.978	- 327	- 1.232	- 2.755	2.662	- 3.630
ZINSERGEBNIS	- 1.923	- 323	- 1.057	- 53	0	- 3.356
BETEILIGUNGSERGEBNIS	- 1	0	0	28.038	- 28.036	0
Außerordentliche Erträge	0	0	0	0	0	0
Außerordentliche Aufwendungen	0	0	0	0	0	0
SEGMENTERGEBNIS	15.313	15.272	7.616	24.777	- 28.936	34.042
Erträge aus Ertragsteuern	0	0	0	0	-	0
Aufwendungen aus Ertragsteuern	- 2.154	- 2.849	- 2.013	- 3.856	-	- 10.872
Brutto-Cashflow	17.180	16.581	8.686	20.824	- 27.276	35.995
Segmentvermögen	113.930	37.562	71.368	261.758	- 239.531	245.087
Investitionen	4.098	2.666	2.782	18.063	-	27.609
Segmentschulden	32.992	23.060	26.366	2.547	- 1.826	83.139
Mitarbeiter	334	40	80	1	-	455
1998 in TDM	Versand- handel	Facheinzel- handel	Großhandel	Sonstiges	Überleitung	Konzern
UMSATZERLÖSE	183.302	111.913	22.174	0	- 14.341	303.049
- Fremd	176.190	111.907	14.951	0	-	303.049
- Innen	7.112	6	7.223	0	- 14.341	0
Sonstige Erträge	1.390	8.066	61	736	- 1.460	8.793
- Fremd	665	8.064	59	5	-	8.793
- Innen	725	1	2	731	- 1.460	0
EBIT	22.330	14.276	1.414	- 2.282	- 542	35.196
Zinserträge	63	4	9	1.632	- 1.576	131
Zinsaufwendungen	- 1.748	- 374	- 113	- 1.204	1.578	- 1.861
ZINSERGEBNIS	- 1.685	- 370	- 104	428	2	- 1.729
BETEILIGUNGSERGEBNIS	0	0	0	29.122	- 29.122	0
Außerordentliche Erträge	0	0	0	977	- 263	713
Außerordentliche Aufwendungen	- 1.061	- 626	- 168	- 2.416	202	- 4.069
SEGMENTERGEBNIS	19.583	13.280	1.142	25.828	- 29.722	30.111
Erträge aus Ertragsteuern	0	60	0	0	40	100
Aufwendungen aus Ertragsteuern	- 2.619	- 2.464	- 143	- 4.069	-	- 9.294
Brutto-Cashflow	13.813	12.632	658	23.080	- 28.664	21.519
Segmentvermögen	91.960	29.928	7.553	193.213	- 188.646	134.008
Investitionen	2.422	2.924	81	124	-	5.551
Segmentschulden	24.457	17.532	1.443	4.275	- 3.779	43.928
Mitarbeiter	302	40	11	0	-	353

**MITARBEITER IM
JAHRES DURCHSCHNITT**

	1999	1998
Angestellte	323	231
Gewerbliche Arbeitnehmer	132	122
	455	353

**GESAMTBENZÜGE
UND KREDITE**

Die Gesamtbezüge der Mitglieder des Vorstandes betragen TDM 2.113 und der Mitglieder des Aufsichtsrates TDM 113.

Gegenüber Mitgliedern des Vorstandes und des Aufsichtsrates wurden im abgelaufenen Geschäftsjahr keine Kredite gewährt.

Die Mitglieder des Aufsichtsrats und des Vorstandes sind auf den Seiten 61 bzw. 62 angegeben.

Hamburg, den 3. März 2000

Der Vorstand

Margaritoff

Ohlzen

Hoolmans

BETEILIGUNGSLISTE GEMÄSS § 313 ABS. 2 HGB

	Sitz	Kapital TDM	Beteiligungs- quote %	Jahresergebnis 1999 TDM
DIREKTE BETEILIGUNGEN				
Hanseatisches Wein- und Sekt-Kontor HAWESKO GmbH & Co.KG	Hamburg	10.000	100	13.605
Jacques' Wein-Depot Wein-Einzelhandel GmbH & Co.KG	Düsseldorf	1.000	100	12.391
CWD Champagner und Wein Distributionsgesellschaft mbH & Co.KG	Hamburg	1.000	90	896
Wein Wolf Holding GmbH & Co.KG	Bonn	9.011	90	4.498
Verwaltungsgesellschaft Jacques' Wein-Depot Wein Einzelhandel m.b.H	Düsseldorf	54	100	7
Verwaltungsgesellschaft Hanseatisches Wein- und Sektkontor HAWESKO m.b.H	Hamburg	54	100	4
IWL Internationale Wein Logistik GmbH (bis 13.12.1999 CW Champagner und Weinimportgesellschaft mbH)	Tornesch	51	100	1
INDIREKTE BETEILIGUNGEN				
Wein Wolf Import GmbH & Co. Vertriebs KG	Bonn	4.451	100	2.809
Weinland Ariane Abayan GmbH	Hamburg	1.283	85	783
Gebr. Josef und Matthäus Ziegler GmbH	Freudenberg	3.244	100	704
Alexander Baron von Essen Weinhandels GmbH	Tegernsee	1.091	92,5	591
Wein Wolf Import GmbH & Co. Verwaltungs KG	Bonn	842	100	285
Wein Wolf Import GmbH & Co. Vertriebs KG	Salzburg	182	100	- 233
Wein Wolf Holding Verwaltungs GmbH	Bonn	61	100	- 2
Wein Wolf Import GmbH	Bonn	60	100	3
Carl Tesdorpf GmbH	Lübeck	- 1.438	90	- 494
Chateaux et Domaines Importgesellschaft für französische Weine m.b.H	Hamburg	50	100	- 1

ENTWICKLUNG DES KONZERN-ANLAGE- VERMÖGENS ZUM 31. DEZEMBER 1999

	Stand am 01.01.1999 DM	Erweiterung Konsoli- dierungskreis DM	Anschaffungs- oder Herstellungskosten			Stand am 31.12.1999 DM
			Zugänge DM	Abgänge DM	Um- buchungen DM	
ANLAGEVERMÖGEN						
I. Immaterielle Vermögensgegenstände						
1. Software	1.659.094	667.506	442.572	- 204.159	13.100	2.578.113
2. Geschäfts- und Firmenwert	8.773.426	0	17.245.803	0	0	26.019.229
3. Geleistete Anzahlungen	100.000	0	96.138	- 196.138	0	0
	10.532.520	667.506	17.784.513	- 400.297	13.100	28.597.342
II. Sachanlagen						
1. Grundstücke und Gebäude	22.221.189	3.611.554	1.881.913	- 134.109	53.562	27.634.109
2. Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	12.229.385	5.581.243	4.773.110	- 1.967.999	71.346	20.687.085
3. Anlagen im Bau	151.500	0	9.500	- 13.492	- 138.008	9.500
	34.602.074	9.192.797	6.664.523	- 2.115.600	- 13.100	48.330.694
III. Finanzanlagen						
1. Anteile an verbundenen Unternehmen	0	1.357.634	0	0	0	1.357.634
2. Beteiligungen	0	1.060.000	0	- 1.015.000	0	45.000
3. Sonstige Ausleihungen	126.528	1.111.385	0	- 422.559	0	815.354
	126.528	3.529.019	0	- 1.437.559	0	2.217.988
	45.261.122	13.389.322	24.449.036	- 3.953.456	0	79.146.024

K O N Z E R N A N H A N G

Stand am 01.01.1999 DM	Erweiterung Konsoli- dierungskreis DM	Kumulierte Abschreibungen				Restbuchwerte		
		Zugänge DM	Abgänge DM	Zu- schreibung DM	Um- buchungen DM	Stand am 31.12.1999 DM	Stand am 31.12.1999 DM	Stand am 31.12.1998 DM
1.163.237	646.027	338.062	- 204.159	0	9.170	1.952.337	625.776	495.857
918.615	0	1.006.081	0	0	0	1.924.696	24.094.533	7.854.811
0	0	0	0	0	0	0	0	100.000
2.081.852	646.027	1.344.143	- 204.159	0	9.170	3.877.033	24.720.309	8.450.668
6.832.673	605.383	830.533	- 134.109	0	0	8.134.480	19.499.629	15.388.516
7.301.177	3.698.767	4.467.060	- 1.858.250	0	- 9.170	13.599.584	7.087.501	4.928.208
0	0	0	0	0	0	0	9.500	151.500
14.133.850	4.304.150	5.297.593	- 1.992.359	0	- 9.170	21.734.064	26.596.630	20.468.224
0	1.208.133	0	0	0	0	1.208.133	149.501	0
0	0	0	0	0	0	0	45.000	0
0	40.470	0	0	- 40.470	0	0	815.354	126.528
0	1.248.603	0	0	- 40.470	0	1.208.133	1.009.855	126.528
16.215.702	6.198.780	6.641.736	- 2.196.518	- 40.470	0	26.819.230	52.326.794	29.045.420

**BESTÄTIGUNGS-
VERMERK DES
WIRTSCHAFTSPRÜFERS**

Wir haben den von der Hawesko Holding Aktiengesellschaft, Hamburg, aufgestellten Konzernabschluss und den Konzernlagebericht für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis 31. Dezember 1999 geprüft. Die Aufstellung von Konzernabschluss und Konzernlagebericht nach den deutschen handelsrechtlichen Vorschriften und den ergänzenden Regelungen in der Satzung liegen in der Verantwortung der gesetzlichen Vertreter 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 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 Grundsätze ordnungsgemäßer Buchführung und durch den Konzernlagebericht vermittelten Bildes der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage sowie der Zahlungsströme 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 internen Kontrollsystems sowie Nachweise für die Angaben im Konzernabschluss und Konzernlagebericht 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 Einschätzung der gesetzlichen Vertreter sowie die Würdigung der Gesamtdarstellung des Konzernabschlusses und des Konzernlageberichts. Wir sind der Auffassung, dass unsere Prüfung eine hinreichend sichere Grundlage für unsere Beurteilung bildet.

Unsere Prüfung hat zu keinen Einwendungen geführt.

Nach unserer Überzeugung vermittelt der Konzernabschluss unter Beachtung der Grundsätze ordnungsgemäßer Buchführung ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage sowie der Zahlungsströme des Konzerns. Der Konzernlagebericht gibt insgesamt eine zutreffende Vorstellung von der Lage des Konzerns und stellt die Risiken der künftigen Entwicklung zutreffend dar.

Hamburg, den 3. März 2000

Susat & Partner OHG

Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

Dr. Bohl
Wirtschaftsprüfer

Dr. Bartels
Wirtschaftsprüfer

BILANZ DER HAWESKO HOLDING AG *

AKTIVA	31.12.1999 TDM	31.12.1998 TDM
ANLAGEVERMÖGEN		
Sachanlagen	17	15
Finanzanlagen	138.053	120.001
	138.070	120.016
UMLAUFVERMÖGEN		
Vorräte	33	22
Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände	119.872	72.746
Guthaben bei Kreditinstituten	4.478	0
	124.383	72.768
RECHNUNGSABGRENZUNGSPOSTEN	1.096	97
	263.549	192.881
 PASSIVA		
	31.12.1999 TDM	31.12.1998 TDM
EIGENKAPITAL		
Gezeichnetes Kapital	22.027	22.027
Kapitalrücklage	116.462	116.462
Gewinnrücklagen	18.751	9.565
Bilanzgewinn	11.674	11.674
	168.914	159.728
RÜCKSTELLUNGEN		
Steuerrückstellungen	450	481
Sonstige Rückstellungen	1.332	1.347
	1.782	1.828
VERBINDLICHKEITEN		
Anleihen	392	224
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	91.254	30.673
Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen	342	274
Übrige Verbindlichkeiten	865	154
	92.853	31.325
	263.549	192.881

* Der von Susat & Partner oHG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, Hamburg, mit dem uneingeschränkten Bestätigungsvermerk versehene vollständige Abschluss der Hawesko Holding AG wird im Bundesanzeiger veröffentlicht und beim Amtsgericht Hamburg HRB 66708 hinterlegt. Er kann als Sonderdruck bei der Hawesko Holding AG angefordert werden.

GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG DER HAWESKO HOLDING AG

	1999 TDM	1998 TDM
Sonstige betriebliche Erträge	736	736
Personalaufwand		
Gehälter	- 2.270	- 2.301
Soziale Abgaben und Aufwendungen für Unterstützung	- 23	- 12
Abschreibungen auf Sachanlagen	- 9	- 7
Sonstige betriebliche Aufwendungen	- 1.650	- 767
Erträge aus Beteiligungen	28.036	29.119
Sonstige Zinsen und ähnliche Erträge	2.700	1.632
Zinsen und ähnliche Aufwendungen	- 2.764	- 1.204
ERGEBNIS DER GEWÖHNLICHEN GESCHÄFTSTÄTIGKEIT	24.756	27.196
Außerordentliches Ergebnis	0	- 1.439
Steuern vom Einkommen und Ertrag	- 3.895	- 4.067
Sonstige Steuern	0	- 450
JAHRESÜBERSCHUSS	20.861	21.240
Verlustvortrag	0	- 1
Einstellung in Gewinnrücklagen	- 9.185	- 9.565
BILANZGEWINN	11.674	11.674

AUFSICHTSRAT UND VORSTAND

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

AUFSICHTSRAT

Dr. Hubertus Schwarz, Vorsitzender

Rechtsanwalt, Hamburg

AmaTech Holding AG, Hamburg; DSA Deutsche Strom AG, Hamburg;

NoxiTest AG, Hamburg

Manfred Middendorff, stellvertretender Vorsitzender

Generalbevollmächtigter, Brauerei Herrenhausen KG, Hannover

Dr. Carl H. Hahn

ehemaliger Vorsitzender des Vorstandes der Volkswagen AG, Wolfsburg,

Gerling-Konzern, Speziale Kreditversicherungs-AG, Köln; Sachsenring AG, Zwickau;

Perot Systems Corporation, Dallas, Texas USA; MainControl, Vienna, Virginia USA

Dr. Norbert Käsbeck

Mitglied des Vorstandes der Commerzbank AG, Frankfurt am Main,

AMB Aachener und Münchener Beteiligung AG, Aachen; comdirect bank AG,

Quickborn; Commerz Grundbesitz-Investmentgesellschaft mbH, Wiesbaden;

Commerz NetBusiness AG, Frankfurt am Main; Commerz Finanz-Management

GmbH, Frankfurt am Main; Hugo Boss AG, Metzingen; Friatec AG, Mannheim;

MAN Aktiengesellschaft, München; Salamander AG, Kornwestheim; SÜBA Bau AG,

Mannheim

Hans Meyer

Freiberuflicher Direktmarketingberater, Rheinheim

Günter Nawrath

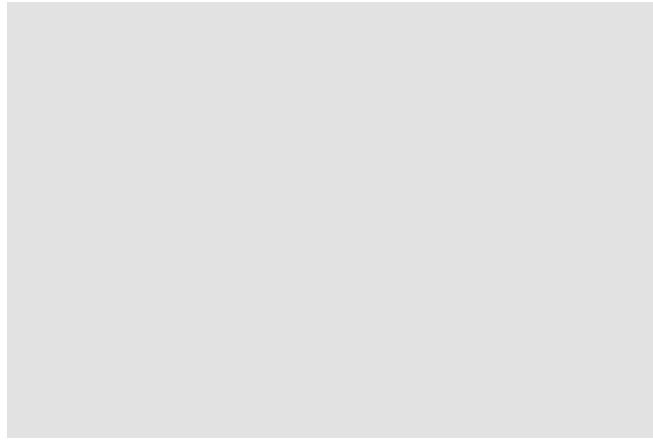
ehemaliger Vorsitzender des Aufsichtsrates der Otto-Versand (GmbH & Co.),

Aumühle

Die Mitglieder des Aufsichtsrats halten insgesamt 56.800 Stück Aktien

(entsprechend 1,3 % der Gesamtzahl der Aktien) der Hawesko Holding AG.

VORSTAND



Alexander Margaritoff (Vorsitzender), Bernd Hoolmans, Sven Ohlzen

Alexander Margaritoff, Vorstandsvorsitzender

Herr Alexander Margaritoff (Jahrgang 1952), Hamburg, absolvierte das Studium der 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 HAWESKO* ein. Er ist Geschäftsführer dieser Firma sowie der Firma *CWD Champagner- und Wein-Distributionsgesellschaft*. Er ist für alle Beteiligungen der *Hawesko Holding AG*, insbesondere für den Bereich Weinversandhandel zuständig.

Sven Ohlzen, stellvertretender Vorsitzender

Herr Sven Ohlzen (Jahrgang 1957), Hamburg, beendete das Hochschulstudium in Hamburg im Jahre 1986 als Diplom-Betriebswirt.

Im Jahre 1992 trat er in die Firma *Hanseatisches Wein- und Sekt-Kontor* ein. Im Jahre 1993 wurde er Prokurist. Seit 1998 ist er Geschäftsführer dieser Firma sowie der Firma *Champagner- und Wein-Distributionsgesellschaft* und seit 1999 Geschäftsführer der Firma *Carl Tesdorpf*. Bei der *Hawesko Holding AG* ist er insbesondere für die Bereiche Finanzen und Beteiligungscontrolling verantwortlich.

Bernd Hoolmans

Herr Bernd Hoolmans (Jahrgang 1950), Düsseldorf, beendete 1975 das Studium an der Justus-Liebig-Universität in Gießen als Diplom-Ökonom.

1994 ist Herr Hoolmans als Geschäftsführer in die Firma *Jacques' Wein-Depot*, Düsseldorf, eingetreten. Bei der *Hawesko Holding AG* ist er schwerpunktmäßig für den Bereich Stationärer Weinfacheinzelhandel verantwortlich.

Die Mitglieder des Vorstands halten insgesamt 1.324.850 Stück Aktien (entsprechend 30,1 % der Gesamtzahl der Aktien) der *Hawesko Holding AG*; darüber hinaus stehen ihnen Optionen auf insgesamt 77.000 Stück Aktien der *Hawesko Holding AG* im Rahmen der 1998 bzw. 1999 ausgegebenen Wandelanleihe zu.

BERICHT DES AUFSICHTSRATS

Die *Hawesko Holding AG* und der Hawesko-Konzern sind im Weinmarkt tätig, der sich in den letzten Jahrzehnten entscheidend verändert hat und sich weiter verändern wird. Die steigende Nachfrage nach hochwertigen Weinen einerseits und ein wachsendes Angebot exzellenter Gewächse andererseits führen dazu, dass der Markt für hochwertige Weine weltweit expandiert. Der Hawesko-Konzern wird, ausgehend von seiner heutigen Position, als führender Anbieter für hochwertige Weine in Deutschland diesen zunehmend weltweiten Markt mitgestalten.

Vor diesem Hintergrund hat sich der Aufsichtsrat vom Vorstand die Positionierung der Gesellschaft und die Geschäftsaussichten im In- und Ausland erläutern lassen. Der Aufsichtsrat hat den Vorstand regelmäßig überwacht und beratend begleitet. Er hat im Geschäftsjahr 1999 vier Sitzungen abgehalten. Dabei wurden alle Vorgänge, die seiner Zustimmung bedurften, sowie die wirtschaftliche Lage der Gesellschaft eingehend behandelt. Im Vordergrund standen die folgenden Themenkreise: Geschäftsverlauf und Strategie, Risikomanagement, Expansion und Akquisitionsmöglichkeiten im In- und Ausland und Genehmigung des Kaufs der *Wein Wolf*-Gruppe.

Der Aufsichtsratsvorsitzende hielt ständig Verbindung mit dem Vorstand. Er wurde laufend über wichtige Geschäftsvorfälle und Entscheidungen informiert.

Der Meinungs-austausch über den Geschäftsverlauf und die Lage des Unternehmens wurde durch ausführliche Erörterungen der Ertrags-, Investitions- und Finanzplanung begleitet.

Der Jahresabschluss und der Konzernabschluss sowie der Lagebericht und der Konzernlagebericht für das Geschäftsjahr 1999 sind von der Susat & Partner oHG, Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, Hamburg, geprüft und mit dem uneingeschränkten Bestätigungsvermerk versehen worden. Mit dem Ergebnis der Prüfung, das keine Beanstandung enthält, erklärt sich der Aufsichtsrat einverstanden. Die Prüfungsberichte des Abschlussprüfers wurden allen Mitgliedern des Aufsichtsrats ausgehändigt. Sie wurden in der Bilanzsitzung des Aufsichtsrates in Gegenwart des Abschlussprüfers besprochen.

Der Aufsichtsrat hat den vom Vorstand vorgelegten Jahresabschluss zum 31. Dezember 1999 einschließlich Lagebericht und den vom Vorstand vorgelegten Konzernabschluss zum 31. Dezember 1999 einschließlich Konzernlagebericht geprüft und gebilligt; der Jahresabschluss ist damit festgestellt.

Der Aufsichtsrat schließt sich dem Vorschlag des Vorstands zur Verwendung des Bilanzgewinns für das Geschäftsjahr 1999 an, der die Ausschüttung einer Dividende von DM 2,65 pro nennwertlose Stückaktie sowie die Einstellung von DM 9.186.623,29 in andere Gewinnrücklagen vorsieht.

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

Hamburg, im März 2000

Der Aufsichtsrat

Dr. Hubertus Schwarz

Vorsitzender

JAHRESABSCHLUSS NACH INTERNATIONAL ACCOUNTING STANDARDS

UMSTELLUNG AUF IAS

Die *Hawesko Holding AG* wird ab diesem Jahr beginnend mit der Quartalsberichterstattung 2000 ihren Konzernabschluss befreiend nach den International Accounting Standards (IAS) erstellen. Mit der dadurch verbesserten Information für die internationalen Finanzmärkte entsprechen wir den Informationsanforderungen, die unsere Investoren an uns stellen.

Im Geschäftsjahr 1999 wirkt sich vor allem der Zeitpunkt der Kontroll-Übernahme der *Wein Wolf-Gruppe* in der Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung aus: Nach IAS werden die *Wein Wolf* Umsätze erst ab dem 02. September 1999 konsolidiert, dafür entfällt der in der HGB-Darstellung aufgeführte Ausgleichsposten. Ansonsten ist die Behandlung der Ertragsteuern unter IAS grundsätzlich anders. Die Aktivierung der Umwandlungsverluste in den steuerlichen Ergänzungsbilanzen führt zu latenten Steuern, die nach IAS zu einer Erhöhung der Ertragsteuerbelastung um ca. DM 3,6 Mio. führen.

Weiter von wesentlicher materieller Bedeutung sind abweichende Firmenwerte aus der Erstkonsolidierung, die zu geringeren Abschreibungen führen.

Die Umstellung auf IAS führt zu einem deutlichen Anstieg der Konzernbilanzsumme. Hauptursache sind aktive latente Steuern aus der Einbringung von Tochtergesellschaften in die *Hawesko Holding AG* zum 01.01.1998, die direkt den Gewinnrücklagen zugeführt wurden.

KONZERN-GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG (NACH IAS)

	1.1.-31.12.1999 TDM	1.1.-31.12.1998 TDM
UMSATZERLÖSE	391.501	303.049
Erhöhung des Bestandes an fertigen Erzeugnissen	204	0
Sonstige betriebliche Erträge	13.935	8.793
Aufwendungen für bezogene Waren	– 218.682	– 158.608
Personalaufwand	– 33.733	– 26.952
Abschreibungen	– 5.616	– 4.900
Sonstige betriebliche Aufwendungen	– 112.155	– 85.089
ERGEBNIS DER BETRIEBLICHEN TÄTIGKEIT	35.454	36.293
Finanzierungsaufwendungen	– 3.081	– 1.729
ERGEBNIS DER GEWÖHNLICHEN TÄTIGKEIT	32.373	34.564
Sonstige Steuern	– 98	– 571
ERGEBNIS VOR ERTRAGSTEUERN	32.275	33.993
Ertragsteuern	– 14.197	– 14.419
ERGEBNIS NACH STEUERN	18.078	19.574
Auf Anteile im Fremdbesitz entfallender Gewinn	– 416	– 100
KONZERNERGEBNIS DER GEWÖHNLICHEN TÄTIGKEIT	17.662	19.474
Außerordentliche Posten	0	– 1.932
KONZERNERGEBNIS	17.662	17.542

KONZERNBILANZ (NACH IAS)

AKTIVA	31.12.1999 TDM	31.12.1998 TDM
ANLAGEVERMÖGEN		
Immaterielle Vermögensgegenstände	16.042	984
Sachanlagen	28.239	21.840
Finanzanlagen	1.010	127
	45.291	22.951
UMLAUFVERMÖGEN		
Vorräte	133.040	91.914
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	61.365	24.931
Übrige Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände	4.903	2.079
Bankguthaben und Kassenbestände	7.329	1.617
	206.637	120.541
LATENTE STEUERN	48.357	50.722
RECHNUNGSABGRENZUNGSPOSTEN	1.323	703
	301.608	194.917
PASSIVA	31.12.1999 TDM	31.12.1998 TDM
EIGENKAPITAL		
Gezeichnetes Kapital	13.487	13.487
Kapitalrücklage	17.002	17.002
Gewinnrücklagen	62.456	56.238
Konzernergebnis	17.662	17.542
	110.607	104.269
ANTEILE IM FREMDBESITZ	1.271	100
RÜCKSTELLUNGEN		
Pensionsrückstellungen	674	572
Steuerrückstellungen und latente Steuern	3.679	1.559
Sonstige Rückstellungen	3.284	555
	7.637	2.686
VERBINDLICHKEITEN		
Finanzschulden	92.633	30.897
Erhaltene Anzahlungen	12.601	14.574
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	50.554	27.957
Sonstige Verbindlichkeiten	26.305	14.434
	182.093	87.862
	301.608	194.917

EIGENKAPITALENTWICKLUNG KONZERN (NACH IAS)

	Gezeichnetes Kapital TDM	Kapital- rücklage TDM	Gewinn- rücklagen TDM	Konzern- gewinn TDM	Gesamt TDM
01.01.1998	11.460	540	56.238	0	68.238
Kapitalerhöhung	2.027	16.462	-	-	18.489
Konzernergebnis				17.542	17.542
31.12.1998	13.487	17.002	56.238	17.542	104.269
Umbuchungen	-	-	5.867	- 5.867	0
Dividenden	-	-	-	- 11.675	- 11.675
Konzernergebnis	-	-	-	17.662	17.662
übrige neutrale Veränderungen*	-	-	351	-	351
31.12.1999	13.487	17.002	62.456	17.662	110.607

* Im Wesentlichen resultiert diese Position aus IAS-Anpassungen, deren Ergebnisauswirkungen abzüglich latenter Steuern auf Vorjahre entfallen.

KAPITALFLUSSRECHNUNG KONZERN (NACH IAS)

	1999 TDM	1998 TDM
Ergebnis vor Ertragsteuern und außerordentlichen Posten	32.275	33.993
+ Abschreibungen auf Gegenstände des Anlagevermögens (Saldiert mit Zuschreibungen)	5.575	4.900
+ Zinsergebnis	3.081	1.729
+/- Ergebnis aus dem Abgang von Anlagevermögen	- 251	4
- Veränderung der Vorräte	- 12.949	- 19.025
+/- Veränderung der Forderungen, der sonstigen Vermögens- gegenstände und des Rechnungsabgrenzungspostens	- 16.027	4.554
+ Veränderung der Rückstellungen	1.030	907
+/- Veränderung der Verbindlichkeiten (ohne Finanzschulden)	11.447	- 7.934
- Gezahlte Ertragsteuern	- 9.669	- 14.261
- Auszahlungen für außerordentliche Posten	0	- 3.356
= Nettozahlungsmittelzufluss aus laufender Geschäftstätigkeit	14.512	1.511
- Erwerb von Tochterunternehmen abzüglich erworbener Nettozahlungsmittel	- 17.512	- 51
- Auszahlungen für Sachanlagen und immaterielle Vermögensgegenstände	- 7.183	- 5.450
+ Einzahlungen aus Abgang von immateriellen Vermögensgegenständen und Sachanlagen	335	34
- für Investitionstätigkeit eingesetzte Nettozahlungsmittel	- 24.360	- 5.467
+ Einzahlungen aus Kapitalerhöhungen	0	18.489
- Auszahlungen aus Rücklagen	- 1.580	0
- Auszahlungen für Dividenden	- 14.163	0
+/- Veränderung der Finanzschulden	24.836	- 4.050
- Gezahlte Zinsen	- 4.063	- 1.452
+ aus Finanzierungstätigkeit zugeflossene Nettozahlungsmittel	5.030	12.987
= Nettoab-/zunahme von Zahlungsmitteln	- 4.818	9.032
- Auf Dritte entfallende Ergebnisse	0	- 100
+ Zahlungsmittel am Anfang der Periode	10.943	2.011
= Zahlungsmittel am Ende der Periode	6.125	10.942

ÜBERLEITUNG HGB

	Anmerkung	31.12.1999 TDM
KONZERNJAHRESÜBERSCHUSS NACH AUSGLEICHSPPOSTEN UND FREMDANTEILEN NACH HGB		20.669
Auflösung Sonderposten mit Rücklageanteil	(1)	- 127
Abschreibungen auf Sachanlagen	(2)	298
Unterschiede aus der Kapitalkonsolidierung	(3)	1.115
Bewertung des Vorratsvermögens	(4)	129
Bewertung der Fremdwährungsverbindlichkeiten	(5)	- 321
Rückstellungen	(6)	- 206
Latente Steuern	(7)	- 3.895
Summe Anpassungen		- 3.007
KONZERNERGEBNIS NACH IAS		17.662

- (1) Die Bildung eines Sonderpostens mit Rücklageanteil ist nach IAS nicht zulässig.
- (2) Sachanlagen werden nach IAS ausnahmslos linear abgeschrieben, während im Konzernabschluss nach HGB in Anwendung steuerlicher Vorschriften Abschreibungen auch degressiv vorgenommen werden.
- (3) Nach IAS entstehen im Rahmen der Erstkonsolidierung abweichende Firmenwerte, die zu geringeren Abschreibungen führen. Zudem ergeben sich Abweichungen aus der erstmaligen Einbeziehung der *Wein Wolf*-Gruppe in den Konsolidierungskreis.
- (4) In die Bewertung des Vorratsvermögens sind nach IAS auch anteilige Gemeinkosten einzubeziehen. Aus dem Bestandsaufbau resultieren daher ergebniserhöhende Effekte.
- (5) Nach IAS sind Fremdwährungsposten zwingend mit dem Stichtagskurs zu bewerten. Die Vorwegnahme von Kursgewinnen bei den Fremdwährungsverbindlichkeiten führt zu einem Ausgleich der nach HGB erst in 1999 realisierten Kursgewinne.
- (6) Die Bewertung der Pensionsrückstellungen nach IAS-Grundsätzen führt zu einem höheren Aufwand, als sich nach HGB ergibt. Die Vorwegnahme von Aufwendungen durch die Bildung von Aufwandsrückstellungen, was nach IAS nicht zulässig ist, führen im Berichtsjahr zu einer Ergebnisbelastung.
- (7) Latente Steuern entstehen vor allem durch unterschiedliche Wertansätze für die Vermögensgegenstände in der IAS Konzernbilanz und der jeweiligen Steuerbilanz infolge der Aktivierung der Umwandlungsverluste in den steuerlichen Ergänzungsbilanzen. Ebenso führen ergebnisverändernde IAS-Anpassungen gegenüber dem HGB Abschluss zu gegenläufigen latenten Steuern.

HISTORIE DER HAWESKO HOLDING AG

- 1964** Gründung der Weinversandhandelsfirma
Hanseatisches Wein- und Sekt-Kontor HAWESKO in Hamburg
- 1974** Gründung der stationären Weinfachhandelsfirma *Jacques' Wein-Depot* in Düsseldorf
- 1983** *Jacques' Wein-Depot* wird von der Horten AG übernommen (später ein Teil der Kaufhof Holding AG, dann der Metro-Gruppe), 50 Wein-Depots
- 1986** Gründung der Wein-Großhandelsfirma *CWD Champagner- und Wein-Distributionsgesellschaft*
- 1989** Die 70%ige Beteiligung an dem *Hanseatischen Wein- und Sekt-Kontor HAWESKO* und der *CWD Champagner- und Wein-Distributionsgesellschaft* wird von der Kaufhof Holding AG (Teil der Metro-Gruppe) übernommen
- 1997** Neues Logistik-Zentrum für das *Hanseatische Wein- und Sekt-Kontor HAWESKO* und *CWD Champagner- und Wein-Distributionsgesellschaft* wird in Betrieb genommen; 130 Depots bei *Jacques' Wein-Depot*
- 1998** Einbringung der drei Weinhandelsbereiche in die neue *Hawesko Holding AG*; Börsengang im Mai, die Metro-Gruppe ist nicht mehr an der *Hawesko Holding AG* beteiligt.
- 1999** Hawesko übernimmt eine 90 %ige Beteiligung an dem 300-Jahre alten Traditionshaus *Carl Tesdorpf GmbH* und eine 90 %ige Beteiligung an der *Wein Wolf-Gruppe*.

GLOSSAR

HIER FINDEN SIE EINIGE BEGRIFFE ERKLÄRT, DIE IN DIESEM GESCHÄFTSBERICHT VERWENDET WERDEN:

»Als-ob«-Angaben stellen Geschäftszahlen des Hawesko-Konzerns für die Jahre 1995, 1996 und 1997 dar. Weil der Konzern erst in 1998 durch die Zusammenführung der Geschäftsaktivitäten des Wein-Versandhandels (*Hanseatisches Wein- und Sekt-Kontor HAWESKO*), des stationären Weinfacheinzelhandels (*Jacques' Wein-Depot*) und des Wein-Großhandels (Champagner- und Wein-Distributionsgesellschaft *CWD*) entstanden ist, existieren keine Konzernabschlüsse für die vergangenen Jahre. Die Konzernabschluss-Werte unterscheiden sich von den »Als-ob«-Werten hauptsächlich in den Bilanzpositionen »Anlagevermögen« und »Bilanzsumme« durch unterschiedliche Ansätze für den Firmenwert. Ebenfalls aus diesem Grund unterscheiden sich in der Gewinn- und Verlustrechnung die Positionen »Abschreibungen« und »Steuern aus Einkommen und Ertrag« – und somit auch »Betriebsergebnis (EBIT)« und »Jahresüberschuss« – von den »Als-ob«-Werten.

Betriebsergebnis (EBIT) ist das operative Ergebnis vor Finanzierungs-(Zins-)Aufwand und allen Ertrag- und sonstigen Steuern. Es ist eine gängige Zahl für die Berechnung der Rentabilität.

Betriebsergebnis vor Abschreibungen (EBITDA) ist das operative Ergebnis vor Finanzierungs-(Zins-)Aufwand, Abschreibungen und Amortisation sowie allen Ertrags- und sonstigen Steuern. Es wird gegenüber dem Betriebsergebnis (EBIT) oft für den Vergleich der Rentabilität zwischen Unternehmen in verschiedenen Ländern bevorzugt, da es durch unterschiedliche Bilanzierungsmethoden weniger beeinflusst wird.

DVFA/SG-Ergebnis ist das Nachsteuer-Ergebnis, bereinigt um außerordentliche Posten und einmalige Effekte nach dem gemeinsam erarbeiteten Berechnungsschema der Deutsche Vereinigung für Finanzanalyse und Anlageberatung/Schmalenbach-Gesellschaft (DVFA/SG). Im Geschäftsjahr 1998 betrifft die Bereinigung die Kosten, die im Vorfeld des Börsengangs und durch den Börsengang entstanden sind.

1999 ergab sich ein Ausgleichsposten für Ergebnisse des Zeitraums April – August 1999 die durch die *Wein Wolf*-Gruppe vor dem Zeitpunkt der tatsächlichen Kontrolle erwirtschaftet wurden.

GLOSSAR

DVFA/SG-Ergebnis pro Aktie ist das DVFA/SG-Ergebnis, dividiert durch die Anzahl von zur Zeit 4,4 Mio. Aktien. Für die »Als-ob«-Zahlen wurde eine Aktienanzahl von 4 Mio. Stück unterstellt.

Eigenkapital im Kennzahlenüberblick wird abzüglich der vorgeschlagenen Dividendenausschüttung der *Hawesko Holding AG* von 11,7 Mio. DM und Anteile anderer Gesellschafter von 1,4 Mio. DM angegeben. In der Konzernbilanz wird es inklusive des Konzernbilanzgewinns von 10,4 Mio. DM gezeigt. Die Differenz resultiert aus Konsolidierungsbuchungen im Konzern.

Gebundenes Kapital wird definiert als Bilanzsumme (im Konzern) abzüglich kurzfristiger Rückstellungen und unverzinslicher Verbindlichkeiten. Dieser Wert dient der Analyse der Kapitalbindung. In der Segmentberichterstattung weicht der Saldo Segmentvermögen abzüglich Segmentschulden geringfügig von diesem Wert ab, weil er die Konzern-Rechnungsabgrenzungsposten mit berücksichtigt.

Jahres-Cashflow gibt die (Selbst-)Finanzierungskraft des Konzerns an und ist im Kennzahlenüberblick brutto – vor Investitionen und Ausschüttungen – ausgewiesen. Er setzt sich aus dem Jahresüberschuss, den Abschreibungen und der Veränderung der Rückstellungen zusammen.

Proforma-Angaben: Um Vergleichswerte für den Konzernabschluss 1998 zu erhalten, wurde »proforma« eine Konsolidierung vorgenommen.

Return on capital employed: ist die Rendite auf das gebundene Kapital, berechnet als das Betriebsergebnis (EBIT) dividiert durch den Durchschnitt des gebundenen Kapitals aus dem Vorjahr und dem Berichtsjahr.

**HAWESKO HOLDING
AKTIENGESELLSCHAFT**

Postfach 201552
20205 Hamburg

GESTALTUNG

KIRCHHOFF *Consult* AG, Hamburg

HAWESKO HOLDING AKTIENGESELLSCHAFT

Postfach 201552

20205 Hamburg

Tel 040/303 921 00

Fax 040/303 921 05

<http://www.hawesko.com>

e-mail: ir@hawesko.com