



# Hawesko Holding AG Hamburg

Wertpapier-Kenn-Nummer 604 270  
Reuters HAWG.F

## Neun-Monats-Bericht zum 30. September 2000

Hamburg, 2. November 2000

### Highlights

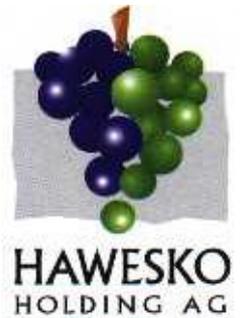
(in Millionen DM,  
nach IAS)

	3. Quartal (1.7.–30.9.) 2000	3. Quartal (1.7.–30.9.) 1999	Neun Monate (1.1.–30.9.) 2000	Neun Monate (1.1.–30.9.) 1999
<b>Konzernumsatz</b>	<b>91,3</b>	<b>71,3</b>	<b>277,1</b>	<b>212,8</b>
– ohne Firmenübernahme	69,6	60,5	215,7	202,0
<b>Ergebnis der betrieblichen Tätigkeit (EBIT)</b>	<b>–4,9</b>	<b>1,0</b>	<b>–0,9</b>	<b>13,2</b>
– ohne Firmenübernahme	–5,1	0,9	–2,3	13,1
<b>Periodenergebnis</b>	<b>–5,9</b>	<b>–1,5</b>	<b>–5,1</b>	<b>4,5</b>
– ohne Firmenübernahme	–5,4	–0,7	–4,3	5,3

### Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,

die Hawesko-Gruppe konnte in den Monaten Juli bis September des laufenden Geschäftsjahres ihren Umsatz gegenüber dem Vorjahreszeitraum um 28% steigern – und das obwohl das dritte Quartal unseres Geschäftsjahres tendenziell immer das schwächste ist. Bereinigt man um die ab September 1999 hinzugekommene Wein-Wolf-Gruppe, so verzeichnete der Konzern ein Umsatzplus von 15%. Träger dieses organischen Wachstums waren vor allem die Segmente Facheinzelhandel (*Jacques' Wein-Depot*) und Versandhandel/E-Commerce. Im letzteren Segment hatten wir sowohl Anlaufkosten für unsere neuen Aktivitäten zu verkraften als auch ein schwieriges Marktumfeld zu bewältigen. Dies hat zu einem Rückgang unseres Ergebnisses geführt, auf den ich im Folgenden näher eingehen möchte.

In allen ihrer Geschäftssegmente versteht sich die Hawesko-Gruppe als innovativer Vermarkter von hochwertigen Weinen. Im Versandhandel/E-Commerce verfügt unser Stammgeschäft *Hanseatisches Wein- und Sekt-Kontor* über eine starke Marktstellung. Wir sind dabei, diese weiter auszubauen: mit der verstärkten Bearbeitung des oberen Marktsegments durch *Carl Tesdorpf – Weinhandel zu Lübeck*, mit dem Einstieg in den österreichischen Markt und nicht zuletzt mit der Forcierung des Online-Geschäfts unter der Marke *Winegate*. Diese Erfolg versprechenden neuen Aktivitäten verursachen naturgemäß zunächst Anlaufkosten. Gleichzeitig machte sich in unserem Stammgeschäft im bisherigen Verlauf des Geschäftsjahres bemerkbar, dass das Kundenkaufverhalten auf dem Weinmarkt nach dem Hoch zum Jahrtausendwechsel noch durch spürbare Zurückhaltung geprägt ist.



Das Zusammenwirken dieser Faktoren führte zu einem negativen Periodenergebnis für das dritte Quartal. Sie, meine sehr verehrten Mitaktionärinnen und Mitaktionäre, können sicher sein, dass Ihr Vorstand alle erforderlichen Maßnahmen ergreifen wird, um künftig ein ausgewogeneres Verhältnis zwischen Umsatzwachstum und Ergebnisentwicklung zu gewährleisten.

Trotz dieser Herausforderungen im Segment Versandhandel/E-Commerce haben wir im dritten Quartal weitere Grundlagen für eine positive Geschäftsentwicklung gelegt:

- Durch die Akquisition des bordelaiser Händlers *Le Monde des Grands Bordeaux – Château Classic*, der voraussichtlich ab dem vierten Quartal konsolidiert wird: Mit diesem Unternehmen erreichen wir den Status eines vor Ort privilegierten Bordeaux-Händlers und erhöhen unsere Kompetenz für das ebenso spezielle wie bedeutsame Geschäft des Handels mit Bordeaux-Spitzenweinen;
- mit dem Einstieg der *Wein-Wolf*-Gruppe in den polnischen Markt durch Mehrheitsbeteiligung an einer kleineren dort ansässigen Großhandelsfirma: Der Aufwärtstrend der polnischen Wirtschaft schafft gute Voraussetzungen dafür, dass dort auch hochwertigere Weine stärker nachgefragt werden, und unser Engagement wird uns an dieser Entwicklung teilhaben lassen;
- durch den Erfolg von *Jacques' Wein-Depot*: *Jacques' Wein-Depot* konnte beim Umsatz eine Steigerung von über 15% gegenüber dem dritten Quartal 1999 verzeichnen und bereitet für das vierte Quartal die ersten Neueröffnungen in Österreich vor;
- durch die anhaltend gute Entwicklung der Verkaufsaktivitäten im Internet: Die über *Winegate* abgewickelten Online-Umsätze erreichten das Zwölfwache des Vorjahresniveaus. Im Berichtsquartal wurde in verschiedenen Zeitschriften und Zeitungen eine *Winegate*-Printkampagne durchgeführt und fortlaufend optimiert, zusätzlich unterstützt durch Online-Werbung. Außerdem konnten mit der Verlagsgruppe Handelsblatt, dem Süddeutschen Verlag und dem Axel-Springer-Verlag neue Partnerschaften realisiert werden.

Das erfahrungsgemäß schwächste Geschäftsjahresquartal liegt nun hinter uns – in einem insgesamt für die Hawesko-Gruppe nicht einfachen Jahr. Entsprechend dieser Einschätzung fällt unsere Prognose für die Ergebnisse des Gesamtjahrs – insbesondere im Vergleich mit den z.T. hohen Erwartungen des Kapitalmarkts – zurückhaltend aus. Wir rechnen mit einem Umsatz im Bereich von DM 450 Millionen. Ob wir ein zufriedenstellendes Ergebnis erreichen können, hängt wesentlich von einem guten und reibungslosen Verlauf des Weihnachtsgeschäfts ab. Mit zahlreichen Optimierungsmaßnahmen haben wir die Weichen dafür gestellt.

Mit freundlichen Grüßen

Ihr

*Alexander Margaritoff*

Vorstandsvorsitzender



## Umsatz und Ergebnis

### Drittes Quartal

Im dritten Quartal 2000 (Juli bis September) erwirtschaftete der Hawesko-Konzern einen Gesamtumsatz von DM 91,3 Millionen, gegenüber DM 71,3 Millionen in der vergleichbaren Vorjahresperiode. Dies entspricht einer Steigerung von 28,1%. Der Anstieg ist zu einem großen Teil auf die Eingliederung der *Wein-Wolf*-Gruppe zurückzuführen, die in den Monaten Juli und August des Vorjahresquartals nicht enthalten ist. Bereinigt um die *Wein-Wolf*-Gruppe stieg der Umsatz um 15,1%. Der Gesamtumsatz verteilt sich wie folgt auf die einzelnen Geschäftssegmente: Versandhandel/E-Commerce DM 33,6 Millionen (+14,4% gegenüber dem Vorjahresquartal), Facheinzelhandel DM 31,9 Millionen (+15,2%) und Großhandel DM 25,9 Millionen (+81,1% einschließlich der Übernahme von *Wein-Wolf*, +19,4% bereinigt um *Wein-Wolf*).

Im Versandhandel/E-Commerce verlief die Umsatzentwicklung im dritten Quartal im Ganzen zufriedenstellend. Der Umsatz des *Hanseatischen Wein- und Sekt-Kontors* lag zwar 5,4% über dem des Vorjahresquartals, aber unterhalb der Erwartungen. Der E-Commerce-Bereich unter *Winegate* konnte seinen Umsatz erneut erheblich steigern; die Online-Umsätze insgesamt verzehnfachten sich und erreichten DM 2,2 Millionen. Die österreichische Tochtergesellschaft *The Wine Company* befindet sich weiterhin im Aufbau, die Umsätze noch auf niedrigem Niveau. *Carl Tesdorpf – Weinhandel zu Lübeck* konnte mit seinem im Juni 2000 ausgegebenen Hauptkatalog eine Umsatzsteigerung von 156,1% gegenüber dem Vorjahresquartal erreichen. Die zum 1. September 2000 neu erworbene Firma *Le Monde des Grands Bordeaux – Château Classic* wird wegen ihrer geringfügigen Bedeutung für den Hawesko-Konzern erst ab dem vierten Quartal des laufenden Geschäftsjahrs konsolidiert, dementsprechend sind ihre Umsätze hierin nicht enthalten.

Der Facheinzelhandel profitierte im dritten Quartal erneut sowohl von höheren Umsätzen in den bestehenden Läden als auch von Neueröffnungen. Die Zahl der operierenden Filialen von *Jacques' Wein-Depot* erhöhte sich im dritten Quartal um fünf auf insgesamt 185. Zwölf weitere Standorte – die Hälfte davon in Österreich – wurden bereits angemietet. Flächenbereinigt lagen die Umsätze um 6% über denen im dritten Quartal des Vorjahrs.

Der Großhandel registrierte im dritten Quartal die größte Umsatzsteigerung aller Segmente gegenüber dem Vorjahresquartal. Dies ist in erster Linie systembedingt, d.h. auf die Konsolidierung von *Wein-Wolf* unter International Accounting Standards (IAS) ab dem 2. September 1999 zurückzuführen. Aber auch das angestammte Großhandelsgeschäft unter *CWD Champagner und Wein-Distributionsgesellschaft* verlief aufgrund der 1999 begonnenen Intensivierung der Kundenbetreuung mit einem Umsatzplus von 19,4% zufriedenstellend.

Das Ergebnis der betrieblichen Tätigkeit (EBIT) des Konzerns lag im dritten Quartal bei einem Verlust von DM 4,9 Millionen, während in der vergleichbaren Vorjahresperiode ein leichtes Plus von DM 1,0 Millionen unter IAS zu verzeichnen war. Der Bereich Versandhandel/E-Commerce verzeichnete dabei ein Ergebnis von DM –6,7 Millionen (Vorjahreszeitraum: DM –1,2 Millionen); es ist zurückzuführen auf höhere Werbeaufwendungen vor allem für die Druckmedienkampagne für *Winegate* sowie auf Investitionen in den Aufbau von *Carl Tesdorpf* und in den Aufbau der Präsenz im österreichischen Markt. Das Betriebsergebnis im Facheinzelhandel (*Jacques' Wein-Depot*) stieg um 7,8% auf DM 3,0 Millionen und hielt insofern – vor allem aufgrund gesteigerter Werbeaufwendungen – nicht ganz mit der Umsatzentwicklung mit. Das Segment Großhandel erzielte ein Betriebsergebnis von DM 0,1 Millionen, das unter dem des Vorjahresquartals (DM 0,9 Millionen) lag; dieser Rückgang ist die Folge eines veränderten Abrechnungsmodus bei den Konzernumlagen.

### Neun-Monats-Zeitraum

Der Hawesko-Konzern steigerte seinen Umsatz in den ersten neun Monaten des Geschäftsjahrs 2000 gegenüber dem vergleichbaren Vorjahreszeitraum um 30,2% nach IAS-Rechnungslegung auf DM 277,1 Millionen. Um die *Wein-Wolf*-Übernahme bereinigt stieg der Konzernumsatz um 6,8%. Die Geschäftssegmente erzielten in diesem Zeitraum folgende Umsätze: Versandhandel/E-Commerce DM 105,9 Millionen (DM 108,5 Millionen, –2,4%), Facheinzelhandel (*Jacques' Wein-Depot*) DM 95,4 Millionen (DM 82,1 Millionen, +16,2%), Großhandel DM 75,7 Millionen (DM 22,2 Millionen, +241,0%; bereinigt um *Wein-Wolf*-Übernahme +25,3%).

Das Ergebnis der betrieblichen Tätigkeit (EBIT) belief sich in den ersten neun Monaten auf DM –0,9 Millionen (Vorjahr: DM 13,2 Millionen). Dabei verzeichneten die Geschäftssegmente folgende betrieblichen Ergebnisse: Versandhandel/E-Commerce DM –8,3 Millionen (DM 6,1 Millionen), Facheinzelhandel (*Jacques' Wein-Depot*) DM 9,3 Millionen (DM 8,3 Millionen, +11,2%), Großhandel



DM 2,3 Millionen (DM 1,8 Millionen, +27,2%; bereinigt um *Wein-Wolf*-Übernahme –79,9%). Das Ergebnis der betrieblichen Tätigkeit wurde in den Segmenten Versandhandel/E-Commerce und Großhandel maßgeblich geprägt durch die Geschäftsentwicklung im ersten Quartal 2000 sowie im Segment Versandhandel/E-Commerce zusätzlich durch die investiven Ausgaben für den Aufbau von *Carl Tesdorpf – Weinhandel zu Lübeck*, das Österreich-Geschäft und den E-Commerce-Auftritt.

Der Finanzierungsaufwand erhöhte sich – hauptsächlich aufgrund der Übernahme von *Wein-Wolf* – von DM 1,8 Millionen im gleichen Zeitraum des Vorjahres auf nunmehr DM 4,0 Millionen. Das Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit (vor Steuern) ging dementsprechend überproportional zurück: auf DM –4,9 Millionen (DM 11,4 Millionen). Nach Abzug von Drittanteilen und auf Basis der International Accounting Standards resultiert ein Periodenergebnis von DM –5,1 Millionen (DM 4,5 Millionen). Somit beträgt das Ergebnis pro Aktie DM –1,15 (Euro –0,59), gegenüber DM 1,03 (Euro 0,53) im Zeitraum Januar bis September 1999. Diese Zahlen basieren auf einer Gesamtzahl von Stück 4.405.496 Aktien.

### Bilanz

Die Bilanzsumme zum 30. September 2000 ist gegenüber dem 31. Dezember 1999 um DM 2,4 Millionen auf DM 299,2 Millionen zurückgegangen. Zum einen ergibt sich dieser Saldo aus dem Rückgang bei den Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, deren Jahreshöchststand typischerweise am 31. Dezember erreicht wird; zum anderen ist er die Folge der Zunahme der Vorräte, in der sich die Vorbereitung des Weihnachtsgeschäfts widerspiegelt. Auf der Passivseite der Bilanz ist die Entwicklung gegenüber dem Stand vom 31. Dezember 1999 gekennzeichnet durch eine Zunahme der Finanzschulden sowie eine Rückführung der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und der sonstigen Verbindlichkeiten.

Die Investitionen beliefen sich in den ersten neun Monaten des Geschäftsjahrs 2000 auf DM 10,7 Millionen (DM 22,6 Millionen). Sie setzten sich hauptsächlich aus Ausgaben für die Erweiterung des Logistikzentrums in Tornesch sowie für die Expansion von *Jacques' Wein-Depot* zusammen. Die Erweiterung des Logistikzentrums wird durch ein Sale-and-lease-back-Verfahren finanziert, das im vierten Quartal 2000 abgeschlossen sein wird. Hierdurch ergibt sich zum Jahresende im Konzern eine Entlastung in der Liquidität in Höhe von DM 1,4 Millionen.

### Kapitalflussrechnung

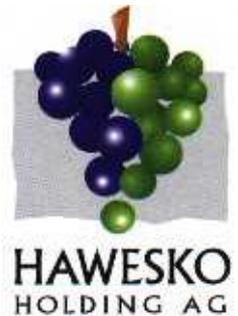
Der Brutto-Cashflow lag für den Berichtszeitraum bei DM –0,9 Millionen und damit niedriger als im gleichen Zeitraum des Vorjahres (DM 17,4 Millionen). Ursächlich hierfür ist in erster Linie das niedrigere Periodenergebnis. Die Auszahlungen aus laufender Geschäftstätigkeit erreichten mit DM 14,8 Millionen lediglich die Hälfte des Vorjahreswertes, was hauptsächlich auf den im Berichtszeitraum geringeren Anstieg der Vorräte zurückzuführen ist.

### Ausblick

Für das gesamte Geschäftsjahr 2000 wird ein Umsatz im Bereich von DM 450 Millionen erwartet. Diese zurückhaltende Prognose berücksichtigt einen auf Basis der Vorjahrserfahrungen in Bezug auf Spitzenbelastungen optimierten Verlauf des Weihnachtsgeschäfts.

Im vierten Quartal wird der Aufbau von *Winegate* zu Deutschlands führender Online-Site für Wein weiter vorangetrieben, wobei die Belastung durch Werbeaufwendungen nunmehr absinkt. Weitere in Umsetzung befindliche zukunftssträchtige Projekte sind der Ausbau des Österreich-Geschäftes, die Forcierung der Premiummarke *Tesdorpf* im Versandhandel und nicht zuletzt die Expansion des Netzes von *Jacques' Wein-Depot*.

Vor allem im Segment Versandhandel/E-Commerce verfolgt der Vorstand augenblicklich die Geschäftsentwicklung sehr genau, um rechtzeitig Maßnahmen zur Absicherung des Ergebnisses ergreifen zu können. Die aktuellen Kapitalmarkterwartungen an die diesjährige Ergebnisentwicklung werden sich allerdings aus heutiger Sicht nicht erfüllen lassen. Für das Geschäftsjahr 2001 wird von einem 10%igen Umsatzzuwachs sowie einer überproportionalen Ergebnissteigerung ausgegangen.



### Abschluss nach den Regeln der International Accounting Standards (IAS)

Seit 1. Januar 2000 erstellt die Hawesko Holding AG ihre Abschlüsse gemäß den Regeln des International Accounting Standards Committee (IAS). Mit dieser Ausrichtung an den IAS-Standards möchte Hawesko den Bedürfnissen der Anleger nach internationaler Vergleichbarkeit entsprechen.

Die Vergleichszahlen für 1999 sind dementsprechend angepasst worden. Die wichtigsten Änderungen betreffen die unter IAS andere Behandlung der Ertragssteuern. Die Aktivierung der durch die Einbringung der Tochtergesellschaften in die Hawesko Holding AG entstandenen Umwandlungsverluste in den steuerlichen Ergänzungsbilanzen führt zu latenten Steuern, die nach IAS eine Erhöhung der Ertragsteuerbelastung ergeben. Außerdem von wesentlicher Bedeutung sind die abweichenden Firmenwerte aus der Erstkonsolidierung, die zu geringeren Abschreibungen führen. Aus der Umstellung auf IAS resultiert ein deutlicher Anstieg der Konzernbilanzsumme; Hauptursache dafür sind aktive latente Steuern aus der Einbringung von Tochtergesellschaften in die Hawesko Holding AG zum 1. Januar 1998, die direkt den Gewinnrücklagen zugeführt werden. Weitere Einzelheiten der Rechnungslegung nach IAS sind dem Geschäftsbericht 1999, S. 64 ff., zu entnehmen.

### **Hawesko Holding AG**

#### **Gewinn- und Verlustrechnung nach International Accounting Standards (IAS)**

(in Millionen DM, nicht testiert; Rundungsdifferenzen möglich)

	1.1.–30.9. 2000	1.1.–30.9. 1999
<b>Umsatzerlöse</b>	<b>277,1</b>	<b>212,8</b>
Aufwendungen für bezogene Waren	-161,4	-117,4
<b>Rohrertrag</b>	<b>115,7</b>	<b>95,4</b>
Sonstige betriebliche Erträge	11,6	6,8
Personalaufwand	-29,2	-20,9
Abschreibungen	-5,6	-4,8
Sonstige betriebliche Aufwendungen	-93,4	-63,3
<b>Ergebnis der betrieblichen Tätigkeit (EBIT)</b>	<b>-0,9</b>	<b>13,2</b>
Finanzaufwendungen	-4,0	-1,8
Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit	-4,9	11,4
Ertragsteuern und sonstige Steuern	-0,1	-6,6
<b>Ergebnis nach Steuern</b>	<b>-5,0</b>	<b>4,8</b>
Auf Anteile im Fremdbesitz entfallender Gewinn	-0,1	-0,3
<b>Periodenergebnis</b>	<b>-5,1</b>	<b>4,5</b>
<b>Ergebnis je Aktie in DM</b>	<b>-1,15</b>	<b>1,03</b>

### **Hawesko Holding AG**

#### **Konsolidierte Bilanz nach International Accounting Standards (IAS)**

(in Millionen DM, nicht testiert)

	30.9.2000	31.12.1999
<b><u>Aktiva</u></b>		
Anlagevermögen	49,2	45,3
Vorräte	149,9	133,0
Sonstiges Umlaufvermögen	44,7	73,6
Latente Steuern	54,1	48,4
Rechnungsabgrenzungsposten	<u>1,3</u>	<u>1,3</u>
<b>Summe</b>	<b>299,2</b>	<b>301,6</b>
<b><u>Passiva</u></b>		
Eigenkapital	96,8	110,6
Rückstellungen	5,9	7,6
Finanzschulden	129,9	92,6
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen sowie sonstige Verbindlichkeiten	<u>66,6</u>	<u>90,7</u>
<b>Summe</b>	<b>299,2</b>	<b>301,6</b>



**Hawesko Holding AG**  
**Kapitalflussrechnung nach International Accounting Standards**  
(in Millionen DM, nicht testiert)

	1.1.–30.9. <u>2000</u>	1.1.–30.9. <u>1999</u>
Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit	–5,0	11,3
Abschreibungen auf Gegenstände des Anlagevermögens	5,8	4,8
Veränderung der Rückstellungen	–1,7	1,3
<b>Zwischensumme: Brutto-Cashflow</b>	<b>–0,9</b>	<b>17,4</b>
Sonstige Auszahlungen aus laufender Geschäftstätigkeit	–13,9	–45,0
<b>Zwischensumme:</b>		
<b>Auszahlungen aus laufender Geschäftstätigkeit Für Investitionstätigkeit eingesetzte Nettoszahlungsmittel</b>	<b>–14,8</b>	<b>–27,6</b>
<b>Aus Finanzierungstätigkeit zugeflossene Nettoszahlungsmittel</b>	<b>21,0</b>	<b>43,7</b>
Nettoabnahme von Zahlungsmitteln	<u>–4,4</u>	<u>–6,6</u>
Zahlungsmittel am Anfang des Zeitraums	6,1	10,9
Zahlungsmittel am Ende des Zeitraums	1,7	4,3

**Segmente** (in Millionen DM, Rundungsdifferenzen sind möglich)

<b>1.1.–30.9.2000</b>	Versandhandel/ E-Commerce	Fach- einzel- handel	Groß- handel	Sonstiges/ Überleitung	Konzern
<b>Umsatzerlöse</b>	111,6	95,4	80,4	–10,3	277,1
– extern	<b>105,9</b>	<b>95,4</b>	<b>75,7</b>	–	<b>277,1</b>
– intern	5,7	0,0	4,6	–10,3	–
<b>Betriebsergebnis (EBIT)</b>	<b>–8,3</b>	<b>9,3</b>	<b>2,3</b>	<b>–4,1</b>	<b>–0,9</b>

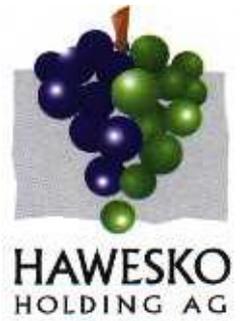
<b>1.1.–30.9.1999</b>	Versandhandel/ E-Commerce	Fach- einzel- handel	Groß- handel	Sonstiges/ Überleitung	Konzern
<b>Umsatzerlöse</b>	114,0	82,1	26,3	–9,6	212,8
– extern	<b>108,5</b>	<b>82,1</b>	<b>22,2</b>	–	<b>212,8</b>
– intern	5,5	0,0	4,1	–9,6	–
<b>Betriebsergebnis (EBIT)</b>	<b>6,1</b>	<b>8,3</b>	<b>1,8</b>	<b>–3,0</b>	<b>13,2</b>

**Sonstige Angaben**

	1.1.– 30.9. <u>2000</u>	1.1.–30.9. <u>1999</u>
Mitarbeiter (Durchschnitt während des Zeitraums)	365	350

**Kalender:**

- |   |  |                    |
|---|--|--------------------|
| – | Vorläufiger Bericht über das Geschäftsjahr 2000  | Mitte Februar 2001 |
| – | Bilanzpressekonferenz /<br>Vorlage des Geschäftsberichts 2000<br>Erstes Quartal 2001 / Dreimonatsbericht | Anfang Mai 2001    |
| – | Hauptversammlung 2001  | Mitte Juni 2001    |



Herausgegeben von: Hawesko Holding AG  
–Investor Relations–  
20205 Hamburg

Tel. 040 / 30 39 21 00  
Fax 040 / 30 39 21 05  
Email: [ir@hawesko.com](mailto:ir@hawesko.com)  
Internet: [www.hawesko.com](http://www.hawesko.com)