

# Hawesko Holding AG

## Hamburg

Wertpapier-Kenn-Nummer 604 270  
Reuters HAWG.F

### Bericht über das 1. Halbjahr 2000

Hamburg, 26. Juli 2000

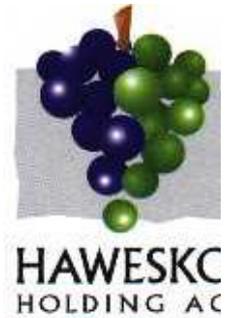
Highlights (in Millionen DM)	2. Quartal (1.4.–30.6.) 2000		1. Halbjahr (1.1.–30.6.) 2000	
		+/-		+/-
<b>Konzernumsatz</b>	<b>93,5</b>	<b>+ 42,9%</b>	<b>185,8</b>	<b>+ 31,2%</b>
– ohne Firmenübernahme		+ 13,3%		+ 3,2%
<b>Ergebnis der betrieblichen Tätigkeit (EBIT)</b>	<b>1,3</b>	<b>– 71,9%</b>	<b>4,0</b>	<b>– 67,4%</b>
– ohne Firmenübernahme		– 76,0%		– 76,7%
<b>Nettogewinn</b>	<b>0,0</b>	<b>– 99,8%</b>	<b>0,9</b>	<b>– 85,8%</b>
– ohne Firmenübernahme		– 80,1%		– 81,4%

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,

das Geschäft der Hawesko-Gruppe konnte im zweiten Quartal des Geschäftsjahres (April bis Juni 2000) erfreulich ausgeweitet werden: Wir haben gegenüber dem gleichen Vorjahreszeitraum den Umsatz um 43% gesteigert; bereinigt um die neu hinzugekommene *Wein-Wolf*-Gruppe ergibt sich ein Plus von 13%.

In den ersten sechs Monaten des Geschäftsjahres stieg der Umsatz auf DM 185,8 Millionen. Zugleich hat die Hawesko-Gruppe jeden ihrer Geschäftsbereiche durch eine Reihe von Maßnahmen erfolgreich weiterentwickelt:

- *Jacques' Wein-Depot*, unser stationärer Weineinzelhandel, hat seit Jahresbeginn 17 neue Läden eröffnet; zum 30. Juni 2000 gab es damit 180 Depots. Seinen Umsatz hat das Depot-Netz im ersten Halbjahr um insgesamt 17% gesteigert, flächenbereinigt um 11%. In Deutschland wird die *Jacques'*-Kundenkarte von mittlerweile 250.000 Kunden benutzt und zieht 80% der Umsätze auf sich. Für den Herbst dieses Jahres ist der Markteintritt in Österreich – mit zunächst fünf Standorten – vorgesehen.
- Im Bereich des Weinversandhandels hat die Hawesko-Gruppe mit Erfolg ihren Marktauftritt in Österreich eingeleitet. Mit einem besonders attraktiven Angebot an Bordeaux-Weinen und der Versendung des neuen Katalogs bauen wir zur Zeit dort die Kundenbasis für weiteres Wachstum auf. – Im Ultra-Premium-Produktbereich des Versandhandels wurde unter dem Auftritt *Carl Tesdorpf – Weinhandel zu Lübeck* erstmals ein in Form wie Angebot einzigartiger, mehr als 100 Seiten starker Weinkatalog erstellt, der auf neue Kunden im Top-Marktsegment ausgerichtet ist.
- Im Geschäftsfeld Großhandel ist es der Hawesko-Gruppe gelungen, einen der bedeutendsten und angesehensten Weinproduzenten der Welt, die italienische *Marchesi Antinori Srl*, als Partner zu gewinnen. Ab 2001 werden wir mit diesem Unternehmen in Deutschland zusammenarbeiten. Im Großkundenbereich konnten wir überdies Tchibo als bedeutenden neuen Kunden hinzugewinnen.
- *Winegate.de* festigte seine Marktführerschaft in Deutschland im Internet-Weinverkauf. Im ersten Halbjahr verzeichneten die Online-Umsätze ein Umsatzplus von insgesamt 772% und erreichten DM



4,1 Millionen. Ende Juni startete unsere neue Anzeigenkampagne für *Winegate* unter dem Motto „Was bringt mir das Internet“. Der Einstieg in die ausländischen Märkte – zuerst mit einem englischsprachigen Online-Auftritt – steht unmittelbar bevor.

Nach Ablauf des ersten Halbjahres liegt unser Ergebnis der betrieblichen Tätigkeit (EBIT) um 67% unter dem des Vorjahreszeitraums. Die im ersten Quartal aufgrund der nach dem Jahrtausendwechsel verhaltenen Nachfrage schwächeren Umsätze im angestammten Versandgeschäft konnten im zweiten Quartal teilweise ausgeglichen werden. Insbesondere in dieses Quartal fielen die Aufwendungen für die intensiv begonnenen Zukunftsinvestitionen in den Versandhandel unter *Carl Tesdorpf – Weinhandel zu Lübeck*, den Markteinstieg in Österreich und den Ausbau des Internet-Weinverkaufs.

Die Hawesko-Gruppe befindet sich also, wie auf der Hauptversammlung im Juni erläutert, mitten in einem Jahr des Aufbaus und der Investitionen. Es wird die Gruppe nachhaltig für die Zukunft stärken – und damit der Ergebnisentwicklung bereits im kommenden Jahr einen positiven Schub verleihen.

Mit besten Grüßen

Ihr  
*Alexander Margaritoff*  
Vorstandsvorsitzender

...

## Umsatz und Ergebnis

### Zweites Quartal

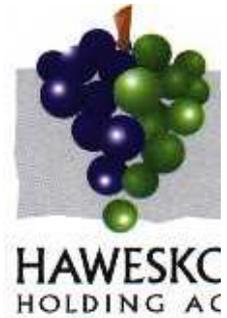
Im zweiten Quartal 2000 (April bis Juni) erwirtschaftete der Hawesko-Konzern einen Gesamtumsatz von DM 93,5 Millionen, gegenüber DM 65,4 Millionen in der vergleichbaren Vorjahresperiode. Dies entspricht einer Steigerung von 42,9%. Der Anstieg ist hauptsächlich auf die Eingliederung der *Wein-Wolf*-Gruppe zurückzuführen, die im Vorjahresquartal nicht enthalten ist. Bereinigt um die *Wein-Wolf*-Gruppe stieg der Umsatz um 13,3%. Der Gesamtumsatz verteilt sich wie folgt auf die einzelnen Geschäftssegmente: Versandhandel DM 35,3 Millionen (+ 3,4%), Facheinzelhandel DM 32,3 Millionen (+ 17,4%) und Großhandel DM 25,9 Millionen (+ 589,1% einschließlich der Übernahme von *Wein-Wolf*, + 72,0% bereinigt um *Wein-Wolf*).

Im Versandhandel verlief die Geschäftsentwicklung im zweiten Quartal stabiler als noch im ersten. Der Umsatz des *Hanseatischen Wein- und Sekt-Kontors* lag 2,7% über dem des Vorjahresquartals. *Winegate* konnte seinen Umsatz erneut erheblich steigern; die Online-Umsätze insgesamt verzeichneten ein Plus von 915 % und erreichten DM 2,7 Millionen. Unter der Firma *The Wine Company* wurde der Geschäftsbetrieb in Österreich aufgenommen und die Markterschließung mit einer Akquisitionswerbung und einem Katalog begonnen. Die Positionierung von *Carl Tesdorpf – Weinhandel zu Lübeck* am oberen Ende des Qualitätssegments wurde durch den erstmaligen Versand eines Katalogs gefestigt.

Der Facheinzelhandel profitierte im zweiten 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 zweiten Quartal um zehn auf insgesamt 180. 13 weitere Standorte – vier davon in Österreich – wurden bereits angemietet. Flächenbereinigt lagen die Umsätze um 10,8% über denen im zweiten Quartal des Vorjahrs.

Der Großhandel registrierte im zweiten Quartal die größte Umsatzsteigerung aller Segmente. Dies ist auf die Konsolidierung von *Wein-Wolf* und die Gewinnung des neuen Großkunden Tchibo zurückzuführen.

Das Ergebnis der betrieblichen Tätigkeit (EBIT) des Konzerns lag im zweiten Quartal bei DM 1,3 Millionen und damit unter der vergleichbaren Vorjahresperiode (DM 4,4 Millionen). Der Bereich Versandhandel verzeichnete dabei ein Ergebnis von DM –1,6 Millionen (Vorjahreszeitraum: DM +2,0 Millionen); es ist zurückzuführen auf höhere Werbeaufwendungen sowie auf Investitionen in den Aufbau von *Carl Tesdorpf*, in den Einstieg in den österreichischen Markt und in die Entwicklung des E-Commerce-Bereichs. Das Betriebsergebnis im Facheinzelhandel (*Jacques' Wein-Depot*) stieg um 17,5% auf DM 3,3 Millionen und damit proportional zum Umsatz. Das Segment Großhandel profitierte auch beim Betriebsergebnis von der Einbeziehung von *Wein-Wolf*. Bereinigt um *Wein-Wolf* war hier eine leichte Steigerung des Ergebnisses zu verzeichnen.



## Erstes Halbjahr

Der Hawesko-Konzern steigerte seinen Umsatz in den ersten sechs Monaten des Geschäftsjahrs 2000 gegenüber dem vergleichbaren Vorjahreszeitraum um 31,2% auf DM 185,8 Millionen. Um die *Wein-Wolf*-Übernahme bereinigt stieg der Konzernumsatz um 3,2%.

Das Ergebnis der betrieblichen Tätigkeit (EBIT) lag in den ersten sechs Monaten mit DM 4,0 Millionen 67,4% unter dem vergleichbaren Vorjahreszeitraum. Es wurde maßgeblich geprägt durch die Geschäftsentwicklung im ersten Quartal 2000 sowie 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 0,6 Millionen im gleichen Zeitraum des Vorjahres auf nunmehr DM 2,2 Millionen. Das Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit (vor Steuern) ging dementsprechend überproportional zurück: auf DM 1,8 Millionen (1. Hj. 1999: DM 11,6 Millionen). Nach Abzug von Drittanteilen und auf Basis der International Accounting Standards resultiert ein Konzernergebnis von DM 0,9 Millionen (1. Hj. 1999: DM 6,1 Millionen). Somit beträgt der Gewinn pro Aktie DM 0,19 (Euro 0,10), gegenüber DM 1,36 (Euro 0,70) im ersten Halbjahr 1999. Diese Zahlen basieren auf einer Gesamtzahl von Stück 4.405.496 Aktien.

## Bilanz

Die Bilanzsumme zum 30. Juni 2000 hat sich gegenüber dem 31. Dezember 1999 um DM 20,4 Millionen auf DM 281,2 Millionen verringert. Diese Differenz ist zum einen auf den Rückgang der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen – deren Jahreshöchststand typischerweise am 31. Dezember erreicht wird – zurückzuführen, zum anderen auf den Rückgang der erhaltenen Anzahlungen nach Auslieferung der Subskriptions-Weine im Frühjahr.

Die Investitionen beliefen sich im ersten Halbjahr 2000 auf DM 8,4 Millionen (1. Hj. 1999: DM 2,3 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 zweiten Halbjahr 2000 abgeschlossen sein wird. Hierdurch ergibt sich zum Jahresende im Konzern eine Entlastung in der Liquidität in Höhe von DM 3,6 Millionen.

## Kapitalflussrechnung

Der Brutto-Cashflow lag für den Berichtszeitraum bei DM 4,7 Millionen und damit niedriger als im gleichen Zeitraum des Vorjahres (DM 13,7 Millionen). Ursächlich hierfür ist der niedrigere Nettogewinn. Zum Stichtag 30. Juni 2000 ergibt sich ein negativer Bestand an Zahlungsmitteln.

## Ausblick

Für das gesamte Geschäftsjahr 2000 wird von einem Umsatz zwischen DM 470 Millionen und DM 480 Millionen ausgegangen. Der Ausbau von *Winegate* zu Deutschlands führender Online-Site für Wein wird das Jahr auch in seinem weiteren Verlauf prägen. Weitere zukunftssträchtige Projekte, die derzeit realisiert werden, sind die Einführung der englischsprachigen *Winegate*-Site, der Ausbau des Österreich-Geschäftes, die Forcierung der Premiummarke *Tesdorpf* im Versandhandel und nicht zuletzt die Expansion des Netzes von *Jacques' Wein-Depot*. Um die Geschäftslage im Segment Versandhandel zu optimieren, werden Maßnahmen zur Absicherung des Ergebnisses durchgeführt. In Bezug auf das für die Ergebnisse jedes Gesamtjahres entscheidende vierte Quartal werden alle erforderlichen Vorkehrungen getroffen, damit die Kapazitäten der Gruppe den Belastungsspitzen im Jahresendgeschäft bestmöglich entsprechen.

## 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.–30.6. 2000	1.1.–30.6. 1999
<b>Umsatzerlöse</b>	<b>185,8</b>	<b>141,6</b>
Aufwendungen für bezogene Waren	-107,8	-77,6
<b>Rohertrag</b>	<b>77,9</b>	<b>64,0</b>
Sonstige betriebliche Erträge	7,4	4,1
Personalaufwand	-19,0	-13,0
Abschreibungen	-3,5	-2,4
Sonstige betriebliche Aufwendungen	-58,8	-40,5
<b>Ergebnis der betrieblichen Tätigkeit (EBIT)</b>	<b>4,0</b>	<b>12,2</b>
Finanzierungsaufwendungen	-2,2	-0,6
Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit	1,7	11,6
Ertragsteuern	-0,8	-5,5
<b>Ergebnis nach Steuern</b>	<b>0,9</b>	<b>6,1</b>
Auf Anteile im Fremdbesitz entfallender Gewinn	-0,1	-0,1
<b>Konzernergebnis</b>	<b>0,9</b>	<b>6,0</b>
<b>Gewinn je Aktie in DM</b>	<b>0,19</b>	<b>1,36</b>

### Hawesko Holding AG

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

(in Millionen DM, Quartale nicht testiert)

	30.6.2000	31.12.1999
<u>Aktiva</u>		
Anlagevermögen	49,8	45,3
Vorräte	137,1	133,0
Sonstiges Umlaufvermögen	44,5	73,6
Latente Steuern	48,3	48,4
Rechnungsabgrenzungsposten	<u>1,5</u>	<u>1,3</u>
Summe	281,2	301,6
<u>Passiva</u>		
Eigenkapital	99,6	110,6
Rückstellungen	7,1	7,6
Finanzschulden	113,4	92,6
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen sowie sonstige Verbindlichkeiten	<u>61,1</u>	<u>89,5</u>
Summe	281,2	301,6

**Hawesko Holding AG**

**Kapitalflussrechnung nach International Accounting Standards**

(in Millionen DM, nicht testiert)

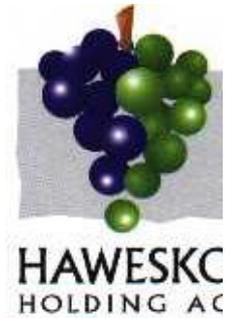
	1.1.–30.6. 2000	1.1.–30.6. 1999
Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit	1,7	11,6
Abschreibungen auf Gegenstände des Anlagevermögens	3,5	2,4
Veränderung der Rückstellungen	-0,5	-0,3
<b>Zwischensumme: Brutto-Cashflow</b>	<b><u>4,7</u></b>	<b><u>13,7</u></b>
Sonstige Auszahlungen aus laufender Geschäftstätigkeit	-8,2	-12,0
<b>Zwischensumme:</b>		
<b>Einzahlungen aus laufender Geschäftstätigkeit</b>	<b><u>-3,5</u></b>	<b><u>1,7</u></b>
<b>Für Investitionstätigkeit eingesetzte Nettozahlungsmittel</b>	<b><u>-8,4</u></b>	<b><u>-2,3</u></b>
<b>Aus Finanzierungstätigkeit zu-/abgeflossene Nettozahlungsmittel</b>	<b><u>4,7</u></b>	<b><u>-6,6</u></b>
Nettoabnahme von Zahlungsmitteln	<u>-7,2</u>	<u>-7,1</u>
Zahlungsmittel am Anfang des Zeitraums	6,1	10,9
Zahlungsmittel am Ende des Zeitraums	-1,1	3,8

**Segmente** (in Millionen DM)

1. Halbjahr 2000	Versand	Fach- einzelhandel	Großhandel	Sonstiges/ Überleitung	Konzern
Umsatzerlöse	76,5	63,5	52,4	-6,7	185,8
– extern	72,4	63,5	49,9	–	185,8
– intern	4,1	–	2,6	-6,7	–
Betriebsergebnis (EBIT)	-1,6	6,2	2,2	-2,8	4,0
1. Halbjahr 1999	Versand	Fach- einzelhandel	Großhandel	Sonstiges/ Überleitung	Konzern
Umsatzerlöse	83,3	54,5	10,8	-7,0	141,6
– extern	79,2	54,4	7,9	–	141,6
– intern	4,1	0,1	2,8	-7,0	–
Betriebsergebnis (EBIT)	7,3	5,5	0,9	-1,5	12,2

**Sonstige Angaben**

	1.1.– 30.6. 2000	1.1.–30.6. 1999
Mitarbeiter (Durchschnitt während des Zeitraums)	437	323



**Kalender:**

- |   |                                                                                                          |                    |
|---|----------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------|
| – | Drittes Quartal 2000/ Neunmonatsbericht                                                                  | Ende Oktober 2000  |
| – | 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  
Internet: [www.hawesko.com](http://www.hawesko.com)