

Hawesko Holding AG

Hamburg

Wertpapier-Kenn-Nummer 604 270

Bericht über das 1. Quartal 2000

Hamburg, 26. April 2000

Highlights (in Millionen DM)	1.1. -31.3.	1.1. -31.3.	+/-
	2000	1999	
Konzernumsatz	92,3	76,2	+ 21,2 %
- ohne Firmenübernahme	72,0	76,2	- 5,5 %
Ergebnis der betrieblichen Tätigkeit (EBIT)	2,7	7,8	-64,8 %
- ohne Firmenübernahme	1,8	7,8	-77,0 %
Nettogewinn	0,9	4,3	- 80,1 %
- ohne Firmenübernahme	0,6	4,3	- 82,0 %

Sehr geehrte Aktionäre,

das neue Jahrtausend hat begonnen und wir blicken aufregenden Entwicklungen in der Welt des Weines entgegen.

Mehr denn je ist der Weinhandel ein weltumspannendes Geschäft: Neue Weine von begeisternder Qualität werden in der ganzen Welt produziert. Als Deutschlands führender Anbieter für hochwertige Weine befinden wir uns mitten in diesem wachstumsträchtigen Markt. Mit unseren drei Vertriebskanälen - Versandhandel, Facheinzelhandel und Großhandel - und jetzt auch im neuen E-Commerce-Vertriebskanal sind wir gut positioniert, um den Trend zu hochwertigen Weinen, die ein Ausdruck des gehobenen Lebensstils sind, zu profitieren.

Mit unserer neugegründeten Winegate AG verfügen wir darüber hinaus über ideale Voraussetzungen, eine führende Rolle in dem schnellwachsenden, globalen Online-Markt für Weine und Champagner zu erreichen. Unsere hervorragende Logistik, unser umfangreiches Angebot von über 4.000 Weinen, unsere bereits vierjährige Erfahrung im E-Commerce und unsere Expertise im Direct-Marketing stimmen uns zuversichtlich, dass wir durch unser starkes Wachstum in diesem Geschäftsfeld die Expansion im In- und Ausland unterstützen und auf eine breitere Basis stellen können.

Im ersten Quartal 2000 kam unser E-Commerce richtig in Schwung. Die Umsätze waren sogar höher als die im Rekordzeitraum des vierten Quartals 1999.

Das Facheinzelhandels-Segment setzte seine Expansion der Jacques' Wein-Depots und die vollständige Einführung der Kundenkarte weiter fort.

Das Versandhandels-Segment hat ein schwierigeres Quartal gehabt, zum einen weil das vierte Quartal 1999 ein außerordentlich hohes Bestellvolumen mit sich brachte, welches im ersten Quartal fehlte und damit die Geschäftsentwicklung beeinträchtigte. Zum anderen ist das Versandhandels-Segment durch Strukturkosten für den Aufbau der internationalen Aktivitäten und der neuen Marketing-Aktivitäten (Winegate, Carl Tesdorpf) belastet.

Wenn wir auf das Jahresende 2000 und weiter in die Zukunft blicken, sehen wir viele Entwicklungen, die uns begeistern. Neben den E-Commerce-Aktivitäten sind wir kürzlich mit einer vielversprechenden Neukundenwerbung in Österreich gestartet. Wir halten Ausschau nach neuen Chancen in anderen europäischen Ländern und sind zuversichtlich, dass unsere Bemühungen in der Ausschöpfung von Synergien bald erste Erfolge für den Hawesko-Konzern zeigen werden.

Mit freundlichen Grüßen

Alexander Margaritoff
Vorstandsvorsitzender

Umsatz und Ergebnis

Im ersten Quartal 2000 erwirtschafteten die Hawesko Holding AG und ihre Tochtergesellschaften einen Gesamtumsatz von DM 92,3 Millionen gegenüber DM 76,2 Millionen im Q1 1999. Dies entspricht einer Steigerung von 21,2%. Dieser Anstieg ist hauptsächlich auf die Eingliederung der *Wein-Wolf* Gruppe zurückzuführen, die im Vorjahresquartal nicht enthalten ist. Ohne die *Wein-Wolf* Gruppe ging der Umsatz um 5,5% zurück. Die Umsätze in den einzelnen Geschäftssegmenten teilen sich wie folgt auf: Versandhandel DM 37,0 Millionen (- 17,8 %), Facheinzelhandel DM 31,2 Millionen (+ 15,9 %) und Großhandel DM 24,0 Millionen (+ 474.3 % einschließlich Übernahme von *Wein-Wolf* (- 11,9 % im Vergleich zum Vorjahr ohne *Wein-Wolf*).

Die negative Quartalsentwicklung im Versandhandel ist auf die hohen Kundenbestellungen im vierten Quartal 1999 zurückzuführen, die aufgrund eines umfangreicheren Winterkatalogs und eine Kunden-Reaktivierungswerbung besonders stark ausfielen. Einige Umsätze, die sonst im ersten Quartal 2000 erzielt worden wären, wurden in das vierte Quartal 1999 vorgezogen. Wegen der Qualitätsunterschiede in den Jahrgängen fiel auch die Auslieferung der Subskriptions-Weine geringer aus, als im gleichen Zeitraum des Vorjahres. Diese Entwicklungen wurden zum Teil durch steigende Umsätze auf der *Winegate*-E-commerce-Seite ausgeglichen, die um das Sechsfache auf insgesamt DM 1,4 Millionen stiegen.

Der Facheinzelhandel profitierte sowohl von höheren Umsätzen in den bestehenden Läden als auch von der Eröffnung neuer Geschäfte. Die Zahl der *Jacques' Wein-Depots* wuchs im ersten Quartal um sieben auf insgesamt 170, die Zahl der angemieteten Depots stieg auf 185. Die flächenbereinigten Umsätze verzeichneten ein Plus von 11,1% gegenüber dem ersten Quartal 1999.

Der Großhandel zeigte eine im Allgemeinen gute Entwicklung. Berücksichtigt werden muss dabei, dass viele Großhandelskunden schon im Vorfeld der 2000-Jahr-Feierlichkeiten Lagerbestände aufgebaut hatten. Daher waren sie bereits für längere Zeit ausreichend mit Ware eingedeckt.

Das Ergebnis der betrieblichen Tätigkeit im Konzern (EBIT) lag bei DM 2,7 Millionen unter der vergleichbaren Vorjahresperiode (DM 7,8 Millionen). Der Versandhandel verzeichnete einen geringfügigen Verlust beim Betriebsergebnis in diesem Quartal. Gründe hierfür waren sowohl der niedrigere Bruttogewinn aufgrund geringerer Umsätze, als auch die Aufwendungen, die zum Aufbau der Geschäftsfelder *Winegate*-E-Commerce und Carl Tesdorpf-Ultrapremium-Marke benötigt wurden. Das Betriebsergebnis im Facheinzelhandels-Segment, *Jacques' Wein-Depot*, stieg aufgrund von höheren Umsätzen, jedoch nicht entsprechend der Umsatzsteigerung da zusätzliche Werbeaufwendungen für die Kundenkarte notwendig waren. Das Betriebsergebnis im Segment Großhandel profitierte von der Einbeziehung von *Wein-Wolf*. Ohne *Wein-Wolf* war wegen des Umsatzrückgangs ein geringfügiger Verlust zu verzeichnen.

Der Finanzierungsaufwand erhöhte sich gegenüber dem gleichen Zeitraum des Vorjahres, hauptsächlich aufgrund der Übernahme von *Wein-Wolf*. Das Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit (vor Steuern) ging auf DM 1,7 Millionen zurück (1999: DM 7,4 Millionen). Das Konzernergebnis nach Abzug von Drittanteilen und auf der Basis der International Accounting Standards lag bei DM 0,9 Millionen (1999: DM 4,3 Millionen). Diese Zahl ergibt einen Gewinn pro Aktie von DM 0,20 (Euro 0,10) gegenüber DM 0,98 (Euro 0,50) im ersten Quartal 1999. Diese Zahlen berücksichtigen eine Gesamtaktienzahl von 4.405.496.

Bilanz

Die Bilanzsumme ging um DM 32,8 Millionen gegenüber 31. Dezember 1999 zurück. Der weitaus größte Unterschied ergibt sich aus dem Rückgang der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, die typischerweise einen Jahreshöchststand am 31.12. erreichen.

Die Investitionen im ersten Quartal 2000 beliefen sich auf DM 2,2 Millionen (Q1 1999: DM 0,9 Millionen). Sie sind hauptsächlich auf Ausgaben für die Erweiterung des Logistikzentrums in Tornesch sowie auf die Expansion nach Österreich zurückzuführen.

Kapitalflussrechnung

Der Brutto-Cashflow für den Berichtszeitraum lag bei DM 3,0 Millionen und damit niedriger als im gleichen Zeitraum des Vorjahres (DM 8,7 Millionen). Ursache hierfür ist der niedrigere Nettogewinn.

Ausblick

Wir gehen von einem Gesamtumsatz für das Jahr 2000 von zwischen DM 470 Millionen und DM 490 Millionen aus. Der Ausbau von *Winegate* zu Deutschlands führender Online-Seite für Wein wird das Jahr prägen. Ebenso wegbereitend sind aber auch die Einführung der englisch- und französischsprachigen *Winegate* Seite, der Ausbau des Österreich-Geschäftes, die Forcierung der Premiummarke Tesdorpf im Versandhandel sowie nicht zuletzt die Expansion der *Jacques' Wein-Depots*. Wir werden weiterhin die Entwicklungen im Versandbereich genau beobachten und alle notwendigen Maßnahmen unternehmen, um den Erfolg in diesem Bereich zu sichern. Das vierte Quartal jedes Jahres ist entscheidend für die Ergebnisse des Gesamtjahres. Wir werden alle erforderlichen Vorkehrungen treffen, um die Kapazitäten optimal auf Belastungsspitzen während des Jahresendgeschäftes auszurichten.

Abschluss nach den Regeln der International Accounting Standards (IAS)

Seit 1. Januar 2000 stellt die Hawesko Holding AG ihren Abschluss gemäß der Regeln der International Accounting Standards Committee (IAS). Abschlüsse, die entsprechend der IAS-Standards erstellt werden, sollen die Bedürfnissen unserer Anleger auch nach internationalen Maßstäben besser gerecht werden.

Die Vergleichszahlen für 1999 sind dementsprechend angepasst worden. Die wichtigsten Änderungen betreffen die unterschiedliche Behandlung der Ertragssteuern unter IAS. Die Aktivierung der Umwandlungsverluste in den steuerlichen Ergänzungsbilanzen, die durch die Einbringung der Tochtergesellschaften in die Hawesko Holding AG entstanden sind, führt zu latenten Steuern, die nach IAS zu einer Erhöhung der Ertragssteuerbelastung 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 1.1.1998, die direkt den Gewinnrücklagen zugeführt werden.

Hawesko Holding AG**Gewinn- und Verlustrechnung**

(in Millionen DM, nicht testiert; Rundungsdifferenzen möglich)	1.1. – 31.3 2000	1.1. – 31.3 1999
Umsatzerlöse	92,3	76,2
Aufwendungen für bezogene Waren	-54,2	-42,7
Rohhertrag	38,0	33,4
Sonstige betriebliche Erträge	3,7	2,1
Personalaufwand	-9,4	-6,6
Abschreibungen	-1,6	-1,1
Sonstige betriebliche Aufwendungen	-28,0	-20,1
Ergebnis der betrieblichen Tätigkeit (EBIT)	2,7	7,8
Finanzierungsaufwendungen	-1,1	-0,3
Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit	1,7	7,4
Ertragssteuern	-0,7	-3,1
Ergebnis nach Steuern	0,9	4,3
Auf Anteile im Fremdbesitz entfallender Gewinn	-0,1	0,0
Konzernergebnis	0,9	4,3
Gewinn je Aktie in DM	0,20	0,98

Hawesko Holding AG**Konsolidierte Bilanz**

(in Millionen DM, Quartale nicht testiert)	31.3.2000	31.12.1999
<u>Aktiva</u>		
Anlagevermögen	46,3	45,3
Vorräte	133,0	133,0
Sonstiges Umlaufvermögen	39,6	73,6
Latente Steuern	48,2	48,4
Rechnungsabgrenzungsposten	1,7	1,3
Summe	268,8	301,6
<u>Passiva</u>		
Eigenkapital	99,7	110,6
Rückstellungen	7,3	7,6
Finanzschulden	91,6	92,6
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen sowie sonstige Verbindlichkeiten	70,2	89,5
Summe	268,8	301,6

Hawesko Holding AG**Kapitalflussrechnung**

(in Millionen DM, nicht testiert)

	1.1. – 1.3. 2000	1.1. – 1.3. 1999
Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit	1,7	7,4
Abschreibungen auf Gegenstände des Anlagevermögens	1,6	1,1
Änderung der Rückstellungen	-0,3	0,2
Brutto-Cashflow	<u>3,0</u>	<u>8,7</u>
Sonstige Ein- /Auszahlungen aus laufender Geschäftstätigkeit	0,3	-6,4
Einzahlungen aus laufender Geschäftstätigkeit	<u>3,3</u>	<u>2,3</u>
Für Investitionstätigkeit eingesetzte Nettozahlungsmittel	<u>-2,2</u>	<u>-0,9</u>
Aus Finanzierungstätigkeit abgeflossene Nettozahlungsmittel	<u>-1,6</u>	<u>-5,6</u>
Nettoabnahme von Zahlungsmitteln	<u>-0,5</u>	<u>-4,2</u>
Zahlungsmittel am Anfang des Zeitraums	6,1	10,9
Zahlungsmittel am Ende des Zeitraums	5,6	6,7

Segmente (in Millionen DM)

1. Quartal 2000

	Versand	Fach- einzelhandel	Großhandel	Sonstiges / Überleitung	Konzern
Umsatz	39,8	31,2	24,7	-3,5	92,3
- Extern	37,0	31,2	24,0	--	92,3
- Intern	2,8	--	0,7	-3,5	--
Betriebsergebnis (EBIT)	0,0	2,9	1,0	-1,2	2,7

1. Quartal 1999

	Versand	Fach- einzelhandel	Großhandel	Sonstiges/ Überleitung	Konzern
Umsatz	47,8	27,0	5,7	-4,4	76,2
- Extern	45,0	26,9	4,2	--	76,2
- Intern	2,8	0,0	1,6	-4,4	--
Betriebsergebnis (EBIT)	5,3	2,7	0,4	-0,6	7,8

Sonstige Angaben	1.1- 31.3. <u>2000</u>	1.1.-31.3 <u>1999</u>
Mitarbeiter (Durchschnitt während des Zeitraums)	438	290

Kalender:

- | | | |
|---|-------------------------------------------------|--------------------|
| - | Jahreshauptversammlung | 8. Juni 2000 |
| - | Ex-Dividende | 9. Juni 2000 |
| - | Zweites Quartal / Halbjahresbericht | Ende Juli 2000 |
| - | Drittes Quartal / Neunmonatsbericht | Ende Oktober 2000 |
| - | Vorläufiger Bericht über das Geschäftsjahr 2000 | Mitte Februar 2001 |

Herausgegeben von: Hawesko Holding AG
- Investor Relations –
20205 Hamburg
GERMANY
Tel. + 49 40 / 30 39 21 00
Fax +49 40 / 30 39 21 05
Internet: www.hawesko.com