

GESCHÄFTSBERICHT 2000

HAWESKO HOLDING AKTIENGESELLSCHAFT



GESCHÄFTSJAHR 2000: AUF INNOVATIVEN WEGEN ZU NEUEN KUNDEN

STARK AUSGEBAUTER E-COMMERCE ERGÄNZT KLASSISCHEN VERSANDHANDEL

Mit dem Ausbau des E-Commerce-Geschäftes nimmt Hawesko in Europa eine Spitzenposition ein.

MARKTEINSTIEG IN ÖSTERREICH FORCIERT GEOGRAFISCHE EXPANSION

Mit dem Start von *The Wine Company* verbreitet die Hawesko-Gruppe ihre Präsenz im deutschsprachigen Raum und testet nun auch die Expansion von *Jacques' Wein-Depot*.

HOCHKARÄTIGE ERWEITERUNGEN STÄRKEN PREMIUM-SEGMENT

Neue Kooperationspartner wie das italienische Weinhaus *Marchesi Antinori* und die Akquisition von *Le Monde des Grands Bordeaux* bereichern die Palette um große Namen und entsprechende Produkte.

JACQUES' WEIN-DEPOT ERREICHT ZWEISTELLIGES WACHSTUM

Die Wein-Depots des Facheinzelhandels-Segments bauen den Erfolg des Konzepts – sehr gute Qualität zum günstigen Preis bei individueller Beratung – deutlich aus.

ZUKUNFTSINVESTITIONEN SCHAFFEN GRUNDLAGE FÜR EIN GEWINNJAHR 2001

Das frühzeitige Erkennen von Chancen auf dem Weinmarkt und die verstärkte Ausrichtung der Kräfte auf Profitabilität legen die Basis für ein erfolgreiches Geschäftsjahr 2001.

HAWESKOS KLEINE WEINSCHULE DER ANBAUGEBIETE SEITE 4; 8; 12

ÜBERBLICK HAWESKO HOLDING AG KONZERN

(Erklärungen zur Bedeutung einzelner Positionen befinden sich im Glossar, Seite 53)

	Seite	2000 (IAS) in Mio. €	2000 (IAS) in DM Mio.	1999 (IAS) in DM Mio.	1999* in DM Mio.	1998* in DM Mio.	1997* in DM Mio. (Proforma)
Netto-Umsatz	16	232,4	454,5	391,5	413,8	303,0	277,1
Rohertrag	16	98,3	192,3	172,8	179,4	143,6	129,7
– in % vom Netto-Umsatz		42,3 %	42,3 %	44,1 %	43,4 %	47,4 %	46,8 %
Betriebsergebnis vor Abschreibungen (EBITDA)	17	12,8	25,1	41,2	44,0	40,5	34,7
– als % vom Netto-Umsatz		5,5 %	5,5 %	10,5 %	10,6 %	13,4 %	12,5 %
Abschreibungen	20	4,1	8,1	5,6	6,6	5,3	3,8
Betriebsergebnis (EBIT)	17	8,7	17,0	35,6	37,4	35,2	30,9
– in % vom Netto-Umsatz		3,7 %	3,7 %	9,1 %	9,0 %	11,6 %	11,2 %
Konzernjahresüberschuss (HGB-Abschlüsse)	18	--	--	--	23,1	20,3	16,9
Konzernergebnis bzw. DVFA / SG -Ergebnis	18	1,1	2,1	16,5	20,8	21,8	--
Brutto-Jahres-Cashflow	19	--	--	--	36,0	24,9	--
Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit	19	8,8	17,1	14,1	10,4	– 0,2	--
Cashflow aus Investitionstätigkeit	19	– 5,8	– 11,4	– 24,0	– 24,4	– 5,5	--
Dividendenausschüttung laufendes Jahr (Holding AG)	18	– 3,7	– 7,3	– 11,7	– 11,7	– 11,7	--
Anlagevermögen	19	21,7	42,4	43,3	52,3	29,0	29,0
Umlaufvermögen	19	123,3	241,2	207,2	192,8	105,0	88,2
Eigenkapital nach Ausschüttung und Anteile Dritter	19	55,3	108,2	116,4	57,1	47,5	20,5
- in % von der Bilanzsumme		31,3 %	31,3 %	36,4 %	23,2 %	35,3 %	17,4 %
Bilanzsumme	19	176,5	345,2	319,8	246,4	134,7	117,6
Gebundenes Kapital	19	120,0	234,7	222,9	163,7	90,7	72,0
Gesamtkapitalrendite		5,1 %	5,1 %	13,8 %	19,6 %	27,9 %	29,2 %
Return on capital employed		7,4 %	7,4 %	19,8 %	29,4 %	43,3 %	47,6 %
Ergebnis je Aktie	34	0,24	0,48	3,74	4,73	4,96	--
Ergebnis je Aktie bereinigt um einmalige Steuereffekte		0,58	1,14	3,74			
Dividende pro Aktie (ohne Steuergutschrift)	45	0,84	1,65	2,65	2,65	2,65	--
Anzahl Aktien (Jahresdurchschnitt ausstehende)	34	4.367.517	4.367.517	4.405.496	4.405.496	4.405.496	--
Aktienkurs zum Jahresultimo (€)		14,00	14,00	31,30	31,30	47,55	--
Börsenkapitalisierung zum Jahresultimo (€ Mio.)		61,1	61,1	137,9	137,9	209,5	--
Anzahl der Mitarbeiter (Jahresdurchschnitt)		515	515	409	455	353	328

* HGB-Abschlüsse

** »Als-ob«-Abschlüsse laut Börsenzulassungsprospekt, auf HGB-Basis

SEGMENTE

1997** in DM Mio.	1996** in DM Mio.	1995** in DM Mio.
277,1	239,4	210,6
129,8 46,8 %	113,2 47,3 %	102,5 48,7 %
34,7 12,5 %	33,0 13,8 %	32,3 15,3 %
4,3	3,6	3,3
30,4 11,0 %	29,4 12,3 %	29,0 13,8 %
20,2	19,7	19,3
21,1	20,2	19,8
25,8	13,2	--
--	--	--
- 8,1	- 3,3	- 3,8
--	--	--
27,5	23,8	24,2
88,2	70,0	61,6
19,0 16,3 %	35,4 37,7 %	35,6 41,4 %
116,1	93,8	85,9
68,6	57,9	46,2
29,0 %	32,7 %	
48,1 %	56,5 %	
5,28	5,04	4,95
--	--	--
4.000.000	4.000.000	4.000.000
--	--	--
--	--	--
325	227,5	213

Versandhandel/E-Commerce

Hanseatisches Wein- und Sekt-Kontor

Winegate

Carl Tesdorpf – Weinhandel zu Lübeck

The Wine Company (Österreich)

Umsatz	DM 193 Mio.
Zielgruppe	Gehobene Privatkundschaft
Mitarbeiter	370

Stationärer Weinfacheinzelhandel

Jacques' Wein-Depot

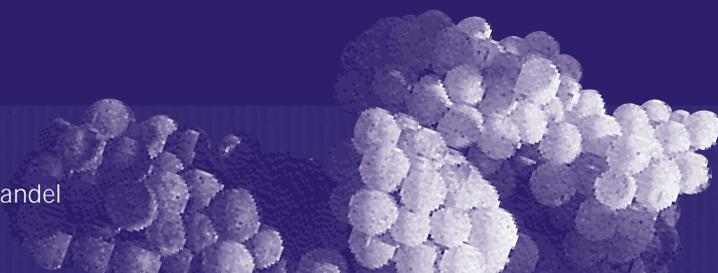
Umsatz	DM 144 Mio.
Zielgruppe	Privatkundschaft
Outlets	über 188
Mitarbeiter	47

Großhandel

Wein-Wolf-Gruppe

*CWD – Champagner- und Wein-
Distributionsgesellschaft*

Umsatz	DM 117 Mio.
Zielgruppe	Spitzengastronomie und Wiederverkäufer
Mitarbeiter	92



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 ES, SIE ÜBER INNOVATIVE VERTRIEBSWEGE UND UMFASSENDEN SERVICE ZU BEDIENEN.



Inhalt

Brief an die Aktionäre	2
Marktentwicklungen und Trends	5
Innovative Wege zu neuen Kunden	9
Die Hawesko-Aktie	13
Konzernlagebericht und Lagebericht Geschäftsjahr 2000	15
Konzernabschluss zum 31. Dezember 2000	25
• Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung für den Zeitraum 1. Januar 2000 bis 31. Dezember 2000	25
• Konzernbilanz zum 31. Dezember 2000	26
• Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung	27
• Konzern-Kapitalflussrechnung für den Zeitraum 1. Januar 2000 bis 31. Dezember 2000	28
• Konzernanhang	29
Mitglieder des Vorstands und des Aufsichtsrats	49
Bericht des Aufsichtsrats	50
AG-Bilanz zum 31. Dezember 2000	51
AG-Gewinn- und Verlustrechnung für den Zeitraum 1. Januar bis 31. Dezember 2000	52
Glossar	53
Historie und Impressum	

SEHR GEEHRTE AKTIONÄRINNEN UND AKTIONÄRE, LIEBE FREUNDE DES UNTERNEHMENS,

das Jahr 2000 war ein schwieriges Jahr für das Weingeschäft. Auf die verbreitete Konsumeuphorie im Zuge des Jahrtausendwechsels, die unsere Umsätze in die Höhe hatte schnellen lassen, folgte eine längere Phase eher moderater Nachfrage. Neben diesem Millenniumseffekt, der im vergangenen Jahr die gesamte Branche erfasste, bekamen wir auch zu spüren, dass der Weinmarkt mittlerweile von vielen als vielversprechend erkannt worden und der Wettbewerb dementsprechend stärker geworden ist. Schließlich stand das Jahr 2000 auch für Investitionen in die Zukunft der Hawesko-Gruppe. All dies hat dazu geführt, dass das Konzern-Betriebsergebnis mit DM 17 Mio. deutlich niedriger ausfiel als im Vorjahr.

Das spiegelt sich in der Entwicklung des Kurses der Hawesko-Aktie wider: Sie bewegt sich nicht auf dem Niveau, auf dem wir – über die kurzfristige Sicht hinaus – den wahren Wert des Konzerns sehen. Es ist allerdings meine Überzeugung, dass die Hawesko-Gruppe trotz der Belastungen des Geschäftsjahrs 2000 strategisch auf dem richtigen Weg ist – und dass es uns gelingt, die Profitabilität bereits im laufenden Jahr merklich zu verbessern. Den Erfolg werden die Aktienmärkte schnell erkennen und honorieren.

Dass wir die Weichen für die Zukunft richtig gestellt haben, beweisen uns über 100.000 Neukunden, die die Hawesko-Gruppe allein im Jahr 2000 gewinnen konnte – nicht zuletzt in den zukunftssträchtigen Bereichen, in die wir im Berichtsjahr weiter investiert haben. So haben wir unser E-Commerce-Business im Inland umfassend ausgebaut und in Europa eine Spitzenposition eingenommen. Außerdem haben wir mit *The Wine Company* den Einstieg in den österreichischen Markt gesichert, in Frankreich mit *Le Monde des Grands Bordeaux* Fuß gefasst und mit *Carl Tesdorpf – Weinhandel zu Lübeck* das Angebot im Ultra-Premium-Markt-Segment stark gemacht. Im Weinfach-einzelhandel ist Hawesko bereits jetzt mit den gut eingeführten *Jacques'-Wein-Depots* deutscher Marktführer – und zudem seit kurzem in Österreich aktiv.

An dieser breiten, aber wohl abgestimmten Palette unserer Aktivitäten wird deutlich: Wir verstehen uns als integrierter Konzern, der vielseitig ist – und damit flexibel und durchsetzungsfähig. Ein Konzern, der Synergien bewusst sucht und erfolgreich realisiert. So werden wir beispielsweise 2001 mit der Integration des klassischen Weinversandhandels *Hanseatisches Wein- und Sekt-Kontor* und der Internetaktivitäten *Winegate* so weit fortgeschritten sein, dass wir mit großer Effizienz alte wie neue Kundenbeziehungen kontinuierlich weiterentwickeln und profitabel ausschöpfen können.



Vorstandsvorsitzender
Alexander Margaritoff

»Ausschöpfen« ist auch das Leitwort für unser derzeit laufendes Geschäftsjahr:

Wir werden in diesem Jahr den Auf- und Ausbau unserer Geschäftsfelder fortführen – streben aber vor allem an, die Profitabilität dieser Aktivitäten zu forcieren. In einer Phase der Konsolidierung soll insbesondere das Segment Versandhandel/E-Commerce nun beweisen, dass es seine außerordentlich guten Marktchancen mit Gewinn zu nutzen versteht.

Wir wollen dabei auch weiterhin das, was uns auszeichnet, konsequent als Wettbewerbsvorteil nutzen: etwa unsere in vielen Jahren aufgebaute Sortimentskompetenz und unser erstrangiges Know-how in der Orderausführung im Versandhandel/E-Commerce, die besondere Atmosphäre »wie beim Winzer« der *Jacques' Wein-Depots* und unsere Leistungsfähigkeit und Zuverlässigkeit als Partner im Großhandel. Dabei bleibt das Leitmotiv für alle Bereiche unseres Konzerns, unseren Kunden einen perfekten Service zu bieten und ihren hohen Ansprüchen vollkommen zu genügen.

Dass dies so ist, dafür sorgen unsere Mitarbeiter mit ihrer Erfahrung und ihrem Einsatz. Sie erst erfüllen Struktur und Strategie des Unternehmens jeden Tag mit Leben und machen die Hawesko-Gruppe zu einem Erfolg. Unser herzlicher Dank für die geleistete Arbeit gilt daher allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern, den Partnerinnen und Partnern bei *Jacques' Wein-Depot* sowie den Handelsvertreter(inne)n in der *Wein-Wolf*-Gruppe. Ebenso danken wir den Betriebsräten für das partnerschaftliche Zusammenwirken.

Mit freundlichen Grüßen

Ihr



Alexander Margaritoff
Vorstandsvorsitzender



Haweskos kleine Weinschule der Anbauggebiete:

BORDEAUX

KEINE FRAGE, DIE WEINE AUS DER REGION RUND UM DIE MALERISCHE STADT BORDEAUX STELLEN FÜR DIE MEISTEN WEINFREUNDE AUF DER WELT NACH WIE VOR DEN GIPFEL DES WEINGENUSSES DAR. ES STEHT AUSSER ZWEIFEL, DASS AUF DEN SANFT GESCHWUNGENEN KIESHÜGELN DES HAUT-MÉDOC ODER AUF DEN KALK- UND LEHMPLATEAUS IN ST-ÉMILION UND POMEROL DIE ATTRAKTIVSTEN UND GRÖSSTEN ROTWEINE DER WELT WACHSEN. KEIN ZUFALL ALSO, DASS AUS BORDEAUX DIE FEINSTEN UND NOBELSTEN ROTWEINSORTEN ÜBERHAUPT IHREN SIEGESZUG RUND UM DIE WELT ANTRATEN: CABERNET SAUVIGNON, CABERNET FRANC UND MERLOT, DIE HIER IN DEN WUNDERSCHÖNEN UND ROMANTISCHEN CHÂTEAUX ZU STILSICHEREN UND EINZIGARTIGEN WEINEN VERMÄHLT WERDEN. DAS BORDELAIS – EINE LANDSCHAFT, AUF DIE WEINLIEBHABER NUR MIT ANDACHT ZU SCHAUEN VERMÖGEN UND DEREN WEINE IMMER NOCH DAS GROSSE UND SO SCHWER ZU ERREICHENDE VORBILD FÜR FAST ALLE KELLERMEISTER DIESER WELT DARSTELLEN.



Im Morgenlicht entfalten die Weinbeeren die ganze Pracht ihrer vielfältigen Farbnuancen.

Ein traditionsbewusster Winzer leert eine Kiepe mit gerade geernteten Trauben: einer der ersten Schritte zur Erzeugung eines feinen Weines.

MIT KOMPETENZ ZUR MARKTFÜHRERSCHAFT

Der Handel mit hochwertigen Weinen bildet einen attraktiven Markt, dessen Volumen auf weltweit etwa DM 30 Mrd. geschätzt wird. Zu diesem gehobenen Segment zählt man Weine mit einem Verkaufspreis von mehr als DM 7 pro Flasche. In den nächsten zehn Jahren wird hier ein 50 %iges Wachstum – auf etwa DM 45 Mrd. – erwartet. Einer der wichtigsten Absatzmärkte für diese Produkte ist der deutsche, der in Endverbraucherpreisen einen Wert von ca. DM 3 Mrd. hat.

Nach wie vor sind es drei große, seit Jahren zu beobachtende Trends, die diesen Markt bestimmen. Sie alle sind typische Erscheinungen der sich durch Kommunikation und Mobilität immer enger vernetzenden Welt:

Im Bordelais wird noch nach traditioneller Art in die Holzkiepe gelesen.



- Der Trend zum Höherwertigen: Zwar bleibt der Pro-Kopf-Konsum von Wein mit etwa 21 Litern Jahr für Jahr konstant, doch entfällt ein immer größerer Teil davon auf hochwertige Erzeugnisse.
- Der Trend zum Neuen: Indem Weine aus bisher weniger bedeutenden Anbaugebieten ständig an Popularität gewinnen und die Erzeugnisse aufstrebender neuer Weinproduzenten mehr und mehr geschätzt werden, kommt stets aufs Neue erhebliche Bewegung in den Markt.
- Der Trend zur Vielfalt: Der Markt für hochwertige Weine wird durch viele kleine Anbieter geprägt und erfordert aufgrund der resultierenden großen Bandbreite der Qualitäten besonders fundierte Fachkenntnis.

Marktbestimmende Trends wie diese wollen immer wieder im Detail erkannt, kanalisiert und bedient werden. Die Hawesko-Gruppe verfügt über die dazu notwendigen Kompetenzen und Infrastrukturen, die sie über Jahrzehnte hin aufgebaut hat. Als Marktführer ist sie in diesem komplexen Geschäftsfeld so positioniert, dass sie den Markt maßgeblich mitgestalten kann. Ihr nachhaltiger Erfolg beruht auf dem profunden Wein-Know-how, das die Praxis der Gruppenunternehmen durchgehend prägt: im Umgang mit dem Produkt von der Auswahl bis hin zum logistischen Handling. Dazu sichert differenzierte, fortwährend aktualisierte Kenntnis der Kundenbedürfnisse den Erfolg des Marketings.

Die Liebe zum Wein und das Bestreben, die Wünsche des Kunden immer noch besser zu verstehen und zu erfüllen, ist das, was die Mitarbeiter der Hawesko-Unternehmen auszeichnet. Es beginnt bei den Einkaufsexperten, die sich in den jeweiligen Weinanbauregionen bestens auskennen, setzt sich fort bei den Betreuern der ausgefeilten Logistik- und EDV-Systeme und reicht bis hin zu den Marketing-Teams und dem



Diese neu angelegte Rebfläche auf den für das Bordelais typischen Kiesböden wird in einigen Jahren große Weine hervorbringen.

geschulten Personal der hauseigenen Call-Center für Versandhandel und E-Commerce, den persönlich beratenden Partnern von *Jacques' Wein-Depot* oder den fachkundigen Handelsvertretern im Großhandel.

Aufbauend auf der Stärke solcher Kompetenz hat die Hawesko-Gruppe im Hochwertsegment einen Anteil von rund 10 % des deutschen Marktes erreicht. Im Weltmarktmaßstab entspricht dies einem Wert von etwas unter 2 %.

Der Weinmarkt des Jahres 2000 war in vieler Hinsicht von Besonderheiten geprägt, die mit dem starken Konsum zum Jahrtausendwechsel in Zusammenhang standen. So ging etwa die Nachfrage nach Champagner merklich zurück und verursachte in Deutschland im einschlägigen Teilmarkt ein geschätztes Absatzminus von 30 %. Bei den hochwertigen Bordeaux-Weinen stagnierte die Nachfrage, da für den Jahrgang 1997 hohe Einkaufspreise verlangt wurden. Aufgrund des Ausnahmecharakters dieser Ereignisse wird für den Markt der gehobenen Weinqualitäten allerdings weiterhin ein Wachstum von durchschnittlich 5 % in jedem der nächsten zehn Jahre prognostiziert.

Vermeehrt kommt es auf dem Weinmarkt zu Konsolidierungs- und Globalisierungsprozessen. Allerdings befinden sich diese, die die Entwicklung anderer Branchen schon seit Jahren prägen, in der Weinbranche erst im Anfangsstadium. Im Jahr 2000 wurde immerhin eine Veränderung des Wettbewerbsumfelds spürbar: Zunehmend versuchen Kleinanbieter, Nachahmer, aber auch Supermarktketten am attraktiven Weinmarkt zu partizipieren. In diesem Kontext wird die Hawesko-Gruppe ihren Vorsprung auch künftig wahren und ausbauen können: durch konsequente Steigerung der Effizienz ihrer Wertschöpfungskette vom Weinberg zum Kunden.



Haweskos kleine Weinschule der Anbauggebiete:

WACHAU

WER WIEN IN NORDWESTLICHER RICHTUNG VERLÄSST UND HINTER KREMS ZUM ERSTEN MAL DEN DONAU-DURCHBRUCH AN DER WACHAU VOR AUGEN HAT, WIRD BENOMMEN SEIN VON DER ATEMBERAUBENDEN SCHÖNHEIT DIESER LANDSCHAFT – UND DAS NICHT NUR WEGEN DER WEINBERGE. AUF UNGLAUBLICHEN STEILTERRASSEN, DIE KUNSTVOLL GEMAUERT UND VON HAND GEPFLEGT WERDEN MÜSSEN, WIRD HIER EINE GROSSE SPEZIALITÄT ÖSTERREICHS ANGEBAUT, DER GRÜNE VELTLINER. AUCH DIE HIER WACHSENDEN RIESLINGE STROTZEN VOR KRAFT, CHARAKTER UND AUSDRUCK. ES VERSTEHT SICH VON SELBST, DASS IN SOLCH STEILEN LAGEN DER WEINBAU NUR IN MÜHEVOLLER HANDARBEIT VONSTATTEN GEHEN KANN. »WINZER HIER ZU SEIN«, SO FORMULIERTE ES EINMAL STARWINZER F.X. PICHLER, »DIES BEDEUTET UNBÄNDIGE LIEBE ZUM EINMALIGEN KULTURGUT WEIN.« WIE VIEL DIESE LIEBE BEWIRKT HAT, LÄSST SICH AN DER REPUTATION DER WEINE DIESER ZUTIEFST BEEINDRUCKENDEN LANDSCHAFT ABLESEN: SIE ZÄHLEN HEUTE GANZ OHNE ZWEIFEL ZU DEN BESTEN WEISSWEINEN DER WELT.



Herbstlich färben sich die Weinblätter zur Zeit der Lese, hier in der Wachau.



Ein Winzer liest die Trauben des Grünen Veltliner sorgfältig mit der Hand.



Auf unglaublich steilen Terrassen werden die Rebstöcke angepflanzt.

EXPANSION UND KONSOLIDIERUNG

Verstärkt neue Wege zum Kunden zu gehen ist eine der Antworten der Hawesko-Gruppe auf die permanenten Herausforderungen des Weinmarktes. Denn dem Trend zu Neuheiten auf diesem Markt kann man nur aus einer innovationsfreudigen Grundeinstellung heraus entsprechen, die sich auch die Möglichkeiten junger Vertriebskanäle aktiv erschließt. Die Gruppenaktivitäten bildeten deshalb im Geschäftsjahr 2000 insbesondere folgende Schwerpunkte:

- Weiterentwicklung des E-Commerce als natürliche Ergänzung zum klassischen Versandhandelsgeschäft,
- Markteinstieg in Österreich zur Forcierung der geografischen Expansion,
- Ausbau des obersten Segments mit *Carl Tesdorpf – Weinhandel zu Lübeck* und *Le Monde des Grands Bordeaux*.

Darüber hinaus stand das Geschäftsjahr 2000 im Zeichen der Verstärkung des Basisgeschäfts der Gruppe. So wurde das renommierte Weinhaus *Marchesi Antinori* als neuer Lieferant gewonnen und die Expansion von *Jacques' Wein-Depot* stark vorangetrieben.



In den Terrassenlagen der Wachau sorgt Tröpfchen-Bewässerung für Lebenskraft.

Viele Stunden liebevoller Handarbeit werden in die Pflege der Rebstöcke investiert.

Diversifizierte Marktzugänge und verschiedene Kundensegmente immer weiter integrierend, ist der Hawesko-Konzern gut dafür gerüstet, der Vielfältigkeit und Beweglichkeit des Weinmarktes Rechnung zu tragen. In dieser Hinsicht besonders vielversprechend ist die Vermarktung über das Internet, wie sich an der starken Aufwärtsentwicklung der Umsätze des von *Winegate* angeführten Konzernbereichs E-Commerce erweist: Sie nahmen von DM 1,9 Mio. im Vorjahr auf DM 10,5 Mio. im Jahr 2000 zu. Damit konnte der E-Commerce der Hawesko-Gruppe seine Stellung als deutscher Marktführer klar festigen und an die europäische Spitze herangeführt werden.

Dem weiteren Ausbau der E-Commerce-Aktivitäten waren dementsprechend im Berichtsjahr erhebliche Investitionen gewidmet. Eine englischsprachige Website wurde im Spätsommer 2000 gestartet. Das Marketinginstrumentarium des E-Commerce wurde durch Kooperationen erfolgreich weiterentwickelt. Beispielhaft verläuft hier die Partnerschaft mit dem Vielflieger-Programm der Lufthansa, Miles & More: Der Online-Kunde erhält ab einem bestimmten Bestellumfang oder bei Zahlung mit der Lufthansa Card wertvolle Prämienmeilen. Diese und weitere Kooperationen erhöhen den Bekanntheitsgrad der Marke und erschließen der Hawesko-Gruppe neue Kundenschichten.

Künftig werden klassischer Versandhandel und E-Commerce – also Offline- und Online-Welt – noch enger zusammenwachsen. Für die Hawesko-Gruppe werden bedeutsame Effizienzgewinne und Synergien daraus entstehen, dass diese beiden Bereiche nicht nur in Logistik und Auftragsabwicklung konvergieren, sondern sich auch in der Werbung wechselseitig unterstützen.

Neben der medialen wurde im Berichtsjahr auch die geografische Expansion fortgeführt: Unter der Firma seiner neuen Tochtergesellschaft in Wien, *The Wine Company*, hat der Konzern im Frühjahr 2000 das Versandhandelsgeschäft auf Österreich ausgedehnt. Mit Angeboten, die insbesondere die große Kompetenz des Unternehmens bei Bordeaux-Weinen ins Spiel bringen, wurde die sukzessive Erweiterung des Kundenstamms eingeleitet. Darüber hinaus treffen in der Alpenrepublik auch die Hawesko-Eigenmarken und -Präsentprodukte auf eine hohe Akzeptanz. Durch den verstärkten Einsatz erfolgreich getesteter Methoden der Neukundengewinnung soll hier die Kundenbasis verbreitert werden, um so dieses erste Standbein der Hawesko-Gruppe außerhalb Deutschlands noch fester zu etablieren. Zudem wurde gegen Ende 2000 auch die Facheinzelhandelsschiene *Jacques' Wein-Depot* in Österreich mit ersten Pilotstandorten eingeführt.

Die Tochtergesellschaft *Carl Tesdorpf – Weinhandel zu Lübeck* deckt als Versandhandelsspezialistin den so genannten Ultra-Premium-Bereich des Marktes ab, in dem Weine der absoluten Spitzenklasse verkauft werden, zumeist zu über DM 50 pro Flasche. Ihr Geschäft wurde im Jahr 2000 wie geplant weiter ausgebaut. Zu den wesentlichen Maßnahmen gehörte dabei die Auflage der ersten *Tesdorpf*-Kataloge, die ein umfangreiches Sortiment von erlesenen Weinen präsentierten und branchenweit Anerkennung fanden;

neben diesen Katalogen ist ein System regelmäßiger Mailings eingeführt worden. Als besonders attraktive Instrumente der Kundenbindung erwiesen sich darüber hinaus Veranstaltungen mit namhaften Persönlichkeiten aus der Welt des Weines wie Hugh Johnson, Georg Riedel und Franck Mähler-Besse. Von Hawesko durchgeführte Analysen haben ergeben, dass die Hawesko-Gruppe aus den Aktivitäten von *Carl Tesdorpf – Weinhandel zu Lübeck* deutlich erkennbar zusätzliche Umsätze generiert.

Das Basisgeschäft des Konzerns konnte im Berichtsjahr ausgebaut werden:

Im Topsegment ist es der Gruppe gelungen, über eine Tochtergesellschaft der *Wein-Wolf*-Gruppe das italienische Weinhaus *Marchesi Antinori* als Lieferanten zu gewinnen. Das Zustandekommen dieser Partnerschaft zeugt von der Stärke des Weinhandelskonzerns Hawesko, der die Bereiche vom Großhandel über den stationären Facheinzelhandel bis hin zum Versandhandel/E-Commerce unter einem Dach vereint. In der mit Konsolidierung von *Wein Wolf* 1999 entstandenen Dimension ist die Hawesko-Gruppe als Distributionspartner für *Marchesi Antinori* so attraktiv geworden, dass das italienische Traditionsunternehmen ihr den Vorzug vor seiner über 20 Jahre bestehenden alten Geschäftsbeziehung gab. Hawesko hat damit seine Palette durch einen weiteren großen Namen und entsprechende Hochqualitätsprodukte bereichert.

Die über Jahrzehnte aufgebaute Weinkompetenz der Gruppe eröffnet ihr immer wieder neue Möglichkeiten für Kooperationen – und auch Akquisitionen, wie im Fall des Bordelaiser Négociant *Le Monde des Grands Bordeaux*, den Hawesko im September 2000 zu 90 % übernommen hat. Bordeaux-Weine der Grand Crus Classés gelten in der Welt des Weins als Maßstab schlechthin. Ständige Präsenz in Bordeaux ist für einen großen Weinhandelskonzern unabdingbar, um Trends frühzeitig zu erkennen und Geschäftspartnerschaften fortzuentwickeln. Die Akquisition von *Le Monde des Grands Bordeaux* verschafft der Hawesko-Gruppe genau diese Nähe zum wohl wichtigsten Weinhandelsplatz der Welt.

Parallel zu dieser Erweiterung am oberen Ende des Produktspektrums konnte im Konzern der stationäre Vertrieb von Weinqualität wiederum ausgebaut werden: Die Weineinzelhandelskette *Jacques' Wein-Depot* setzte ihre Expansion bei hohem Ergebnisniveau fort. Ihre bewährte Programmatik ist der »Weinkauf wie beim Winzer«: kostenloses Probieren nach Wunsch und individuelle Weinberatung. Die Akzeptanz dieser besonders kundenfreundlichen Elemente hat sich im Berichtsjahr erneut verbreitert. Dementsprechend wuchs die Zahl der Depots in Deutschland bis Ende 2000 um 25 auf 188. Weitere sechs Depots waren zum Jahresende bereits angemietet. Der Umsatz stieg um knapp 14 %; auch auf vergleichbarer Basis konnte ein Umsatzzuwachs – von 8 % – erzielt werden, nicht zuletzt durch den erfolgreichen Einsatz der Kundenkarte. Mit den fünf neuen Wein-Depots in Österreich – vier in Wien und eines in Innsbruck – eröffnete *Jacques'* zum Jahresende erstmals Verkaufsstätten jenseits der Landesgrenzen.



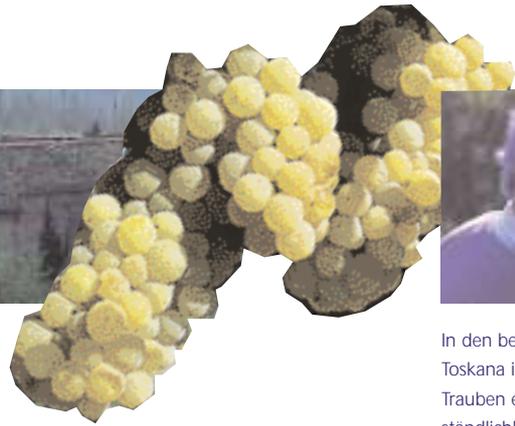
Haweskos kleine Weinschule der Anbauggebiete:

TOSKANA

WOHL IN KAUM EINER ANDEREN WELTGEGEND VERBINDET SICH BETÖRENDE LANDSCHAFTLICHER CHARME DERART EINMALIG MIT WEIT ZURÜCK REICHENDER GESCHICHTE, GEPFLEGTES ESSKULTUR UND EXZELLENTEM WEINBAU. DIE ERSTEN REBEN DER TOSKANA WURDEN BEREITS VON DEN ETRUSKERN GEPFLANZT, UND TATSÄCHLICH SCHEINT DER WEIN IN DEN SANFT GESCHWUNGENEN, WIE VON ZARTER HAND GEZEICHNETEN HÜGELN EIN NATÜRLICHES ZUHAUSE ZU HABEN. ZU SEINER VIELFALT GEHÖREN DIE BERÜHMTE SANGIOVESE-GEWÄCHSE, DENEN WIR DEN CHIANTI UND DEN EDLEN BRUNELLO VERDANKEN, EBENSO WIE DER TRADITIONSREICHE VINO NOBILE DI MONTEPULCIANO UND VIELE ANDERE. WIE DIE HIER VERSAMMELTEN MEISTERWERKE DER ARCHITEKTUR UND KUNST SIND DIESE WEINE LEBENSVOLLE ZEUGNISSE EINER DER EINDRUCKSVOLLSTEN KULTURLANDSCHAFTEN DER WELT.



Eine der vielen Facetten toskanischen Charmes ist der charakteristische Stil der Bauernhäuser.



In den besten Lagen der Toskana ist Handlese der Trauben eine Selbstverständlichkeit.

DIE HAWESKO - AKTIE

Finanzkalender:

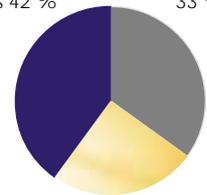
Hauptversammlung	14. Juni 2001
Sechs-Monats-Bericht zum 30. Juni 2001	Anfang August 2001
Neun-Monats-Bericht zum 30. September 2001	Anfang November 2001
Vorläufiger Bericht über das Geschäftsjahr 2001	Mitte Februar 2002

Hawesko versteht Investor Relations als zielgerichtete Kommunikation mit Vertretern der Finanzmärkte. Im Jahr 2000 zählten zu den entsprechenden Aktivitäten u.a. die Präsentation bei Vorlage des Geschäftsberichts im Frühjahr und die Teilnahme an der German Midcap Conference in Frankfurt im Herbst. Auch im Jahr 2000 gehörte Hawesko dem SMAX-Börsensegment an und wurde dort weiterhin von der Deutschen Bank als Designated Sponsor betreut. Folgende Institute beobachteten im Berichtsjahr durch ihre Analysten die Entwicklung des Hawesko-Konzerns: Bayerische Hypo- und Vereinsbank, Cazenove & Co., Deutsche Bank, DG BANK, Dresdner Kleinwort Wasserstein, Hamburger Sparkasse, Independent Research, M.M. Warburg & CO, Sal. Oppenheim jr. & Cie., Schroder SalomonSmithBarney.

AKTIONÄRSSTRUKTUR

Mitglieder des Vorstands und des Aufsichtsrats 42 %

Private Investoren und Unbekannte 33 %



Institutionelle Investoren 25 %

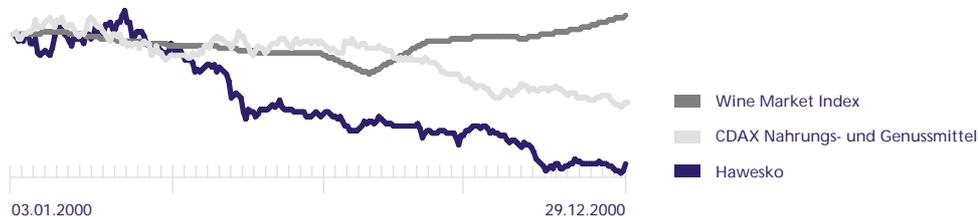
Tag der Erstnotierung / Börse	28. Mai 1998 / Hamburg (Amtlicher Handel), XETRA, Frankfurter Wertpapierbörse London Stock Exchange (International Retail Service)
Konsortialführer Börsengang	Deutsche Bank
Indizes (national/international)	18. April 1999 SDAX 28. Mai 1998 CDAX
Gezeichnetes Kapital / Anzahl der Aktien	DM 22.027.480 / 4.405.496 Stück Aktien
Wertpapierkennnummer	604 270
Branchensegment	Einzelhandel Nahrungs- und Genussmittel
Designated Sponsor	Deutsche Bank

Am 8. Juni 2000 kündigte die Hawesko Holding AG den Start eines Aktienrückkaufprogramms an. Ziel des Programms ist es, dem Vorstand größere Flexibilität bei künftigen Akquisitionsvorhaben zu geben, indem er dann über die Option verfügt, Hawesko-Aktien als Akquisitionswährung einzusetzen. Im Geschäftsjahr 2000 wurden 76.000 Aktien – 1,7 % der Gesamtzahl – zu einem Durchschnittswert von € 20 zurückgekauft. Sie wurden bisher nicht verwendet, und ihre Einziehung ist derzeit nicht vorgesehen.

Der Vorstand und die leitenden Angestellten im Konzern sind in ihrem unternehmerischen Handeln der langfristigen Wertsteigerung der Hawesko-Gruppe verpflichtet. Diese Wertsteigerung wird an der Entwicklung von zwei Kennziffern festgemacht: Umsatzrendite und Kapitalumschlag. Dementsprechend sollen in den nächsten Jahren sowohl Umsatzrendite als auch Kapitalumschlag des Konzerns gegenüber dem im Berichtsjahr erreichten Werten von 3,7 % bzw. 1,4 nachhaltig gesteigert werden.

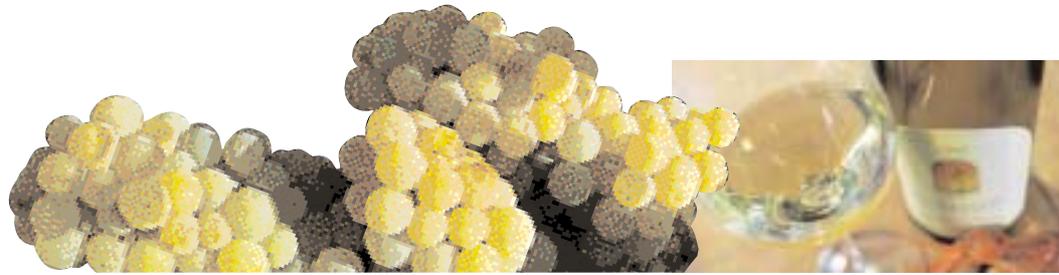
Aktienkurs

(indiziert = 100)



Diese Grafik zeigt die Entwicklung der Hawesko-Aktie im Vergleich mit der des deutschen CDAX Nahrungs- und Genussmittel-Index sowie der des Wine Market Index, der sich aus in den USA börsennotierten Weinunternehmen zusammensetzt. Im ersten Quartal verlief die Entwicklung aller drei Werte gleichmäßig. Im zweiten fiel die Hawesko-Aktie im Verhältnis zu den beiden Indizes ab, als das Unternehmen über die moderate Geschäftsentwicklung des ersten Quartals und die geplanten Anlaufkosten für neue Geschäftsbereiche berichtete. Im dritten und im vierten Quartal entwickelten sich Hawesko-Aktie und CDAX Nahrungs- und Genussmittel-Index in etwa parallel, während der Wine Market Index stieg, da unter den Weinunternehmen in der neuen Welt Konzentrationsprozesse erwartet wurden.

Quellen: Deutsche Börse AG, »Wine Business Monthly«



KONZERNLAGEBERICHT UND LAGEBERICHT DER HAWESKO HOLDING AG

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 1. Januar 1998 ist die Hawesko Holding AG durch Einbringung dieser Unternehmen zusammen mit dem Weingroßhandelsunternehmen *CWD Champagner- und Wein-Distributionsgesellschaft* entstanden. Im Jahr 1999 wurde eine Mehrheit von 90 % an der *Wein-Wolf*-Gruppe erworben, die zu den führenden Weingroßhandelsunternehmen in Deutschland gehört. Im Jahr 2000 dehnte die Hawesko-Gruppe ihre Aktivitäten auf das europäische Ausland aus. Die Strategie des Konzerns zielt darauf ab, seine starke Marktstellung als Deutschlands führender Anbieter von hochwertigen Weinen und Champagnern abzusichern und auszuweiten.

WIRTSCHAFTLICHES UMFELD

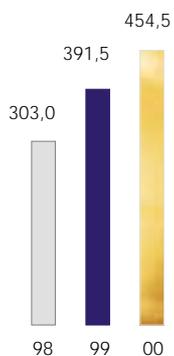
Die Konjunktur hat sich in Deutschland im Jahr 2000 gegenüber dem Vorjahr wiederum verbessert: Das reale Bruttozialprodukt wuchs um 3 % (Vorjahr: 1,6 %). Indessen nahm allerdings der private Konsum mit 1,8 % nicht so stark zu wie 1999 (2,6 %), wobei zu berücksichtigen ist, dass der Verbrauch von hochwertigen Weinen und Champagnern nur schwach mit der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung zusammenhängt. Vielmehr sind als Einflussfaktoren für den Wein- und Champagnermarkt in Deutschland – wie in den meisten anderen Ländern – Sondereffekte aus den Nachwirkungen des Jahrtausendwechsels bedeutsam, die sich in einer verhaltenen Nachfrage zum Jahresanfang 2000 manifestierten.

Der deutsche Weinmarkt zeigte im Jahr 2000 – wie seit 1994 – eine grundsätzlich positive Tendenz. Nach Angaben des Marktforschungsunternehmens GfK wurde 2000 gut 6 % mehr Wein als 1999 getrunken und beinahe 7 % mehr für Wein ausgegeben, wobei der Anteil der Haushalte, die Wein kauften, um 3 % über dem Vorjahreswert lag. Importierte Weine vergrößerten ihren Marktanteil leicht: auf mehr als 51 %. Insbesondere Champagner und der im Berichtsjahr auf den Markt gebrachte Bordeaux-Jahrgang 1997 trafen jedoch nur auf verhaltene Nachfrage. Steigender Akzeptanz dagegen erfreuten sich Weine aus Übersee, Österreich und Südosteuropa, bei allerdings noch niedrigem Mengenniveau.

UMSATZ UND ERGEBNIS

KONZERNUMSATZ

in DM Mio.



Im Berichtsjahr 2000 stieg der Netto-Umsatz des Hawesko-Konzerns um 16,1 % auf DM 454,5 Mio. Ohne Einbeziehung der *Wein-Wolf*-Gruppe, die gemäß den ab 2000 angewandten IAS-Richtlinien erst ab 2. September 1999 zu konsolidieren war, beträgt der Umsatzzuwachs 5,5 % und geht im Wesentlichen auf höhere Absatzmengen zurück (29 Millionen Flaschen bzw. Einheiten gegenüber 27 Millionen im Vorjahr). Nahezu 100 % des Umsatzes wurden in Deutschland abgewickelt. Die Rohertragsmarge im Konzern ist von 44,1 % im Vor- auf 42,3 % im Berichtsjahr gesunken und spiegelt so die ganzjährige Einbeziehung der *Wein-Wolf*-Gruppe wider. Bei Nichtberücksichtigung der *Wein-Wolf*-Gruppe ergibt sich ein leichter Rückgang der Rohertragsmarge von 46,6 % im Vorjahr auf 46,2 % im Berichtsjahr, der in einem höheren Anteil am Großkundengeschäft begründet ist.

Der Personalaufwand im Konzern entspricht einer Quote von 9,3 % vom Umsatz, die damit 0,7 Prozentpunkte über dem Vorjahreswert liegt, was hauptsächlich auf den Ausbau der neuen Geschäftsfelder zurückzuführen ist. Ohne die Erweiterung des Konsolidierungskreises um die *Wein-Wolf*-Gruppe ist die Personalaufwandsquote mit 9,6 % um 0,8 Prozentpunkte höher als 1999. Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen waren infolge der wegen des Anlaufs der neuen Aktivitäten größeren Werbeaufwendungen höher als im Vorjahr. Ihre Quote von 31,5 % vom Umsatz übersteigt die des Jahres 1999 um 2,9 Prozentpunkte. Bereinigt um die *Wein-Wolf*-Übernahme beläuft sie sich auf 34,7 % (Vorjahr: 30,3 %).

Das Ergebnis der betrieblichen Tätigkeit (EBIT) des Konzerns ging um 52,2 % auf DM 17,0 Mio. zurück, was einer operativen Marge von 3,7 % vom Umsatz (1999: 9,1 %) entspricht. Ohne die *Wein-Wolf*-Gruppe kommt eine operative Marge von 3,6 % (1999: 8,9 %) zustande. Der Ergebnismrückgang steht im Zusammenhang mit den Anlaufkosten für den Aufbau neuer Vertriebswege. Das Konzern-EBIT setzt sich aus den Betriebsergebnissen der drei Geschäftssegmente, abzüglich Holding-/Zentralkosten und Konsolidierungsposten, zusammen. Im Berichtsjahr beliefen sich diese Abzüge auf insgesamt DM 5,4 Mio. (1999: DM 3,6 Mio.).

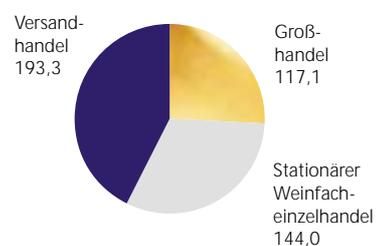
Im Geschäftssegment Versandhandel/E-Commerce ging der Umsatz insgesamt um 1 % auf DM 193,3 Mio. zurück. Durch die Gewinnung von Neukunden mit bedeutsamem Umsatzpotenzial hat sich die Kundenstruktur wiederum verbessert: Über das Normalgeschäft kamen 52.000 (1999: 48.000), über das Präsentgeschäft 26.000 (1999: 38.000) neue Kunden hinzu. Im Berichtsjahr hat die Vertriebstochter *Hanseatisches Wein- und Sekt-Kontor* den neuen Internet-Auftritt unter dem Namen *Winegate* weiter ausgebaut. Online wurde im Jahr 2000 ein Umsatz von insgesamt DM 10,5 Mio. erwirtschaftet (Vorjahr: DM 1,9 Mio.). Das Ergebnis der betrieblichen Tätigkeit (EBIT) des Geschäftsbereichs Versandhandel/E-Commerce verringerte sich auf DM 0,3 Mio. (Vorjahr: DM 17,4 Mio.). Ursächlich für diesen Rückgang ist die Zunahme der Aufwendungen für den Ausbau des E-Commerce sowie der geringere Absatz von Champagnern und Bordeaux-Weinen. Der Ausbau des Geschäfts im Ultra-Premium-Segment (*Carl Tesdorpf – Weinhandel zu Lübeck*) und der Markteinstieg in Österreich (*The Wine Company*) haben das Ergebnis zusätzlich belastet.

Das Geschäftssegment stationärer Weinfacheinzelhandel (*Jacques' Wein-Depot*) weitete seinen Netto-Umsatz um 13,5 % auf DM 144,0 Mio. aus. Flächenbereinigt beträgt das Umsatzwachstum 7,8 %. Die positive Umsatzentwicklung geht zum Teil auf den Basis-effekt des Vorjahrs zurück, in dem die Jacques'-Kundenkarte noch nicht bundesweit eingeführt war. Das Depot-Netz wurde um 25 neue Standorte erweitert und umfasste zum Berichtsjahresende 188 Depots (Jahresende 1999: 163). Per 31. Dezember 2000 waren darüber hinaus weitere sechs Depots bereits angemietet, die inzwischen ebenfalls eröffnet sind. Das Modernisierungsprogramm wurde im Berichtsjahr konsequent weiter umgesetzt, so dass drei Viertel der Depots nunmehr über einen Standard verfügen, der nicht älter als drei Jahre ist. Das Ergebnis der betrieblichen Tätigkeit (EBIT) verbesserte sich um 7,4 % auf DM 16,5 Mio.

Im Geschäftssegment Großhandel stieg der Umsatz vor allem durch die Konsolidierung der *Wein-Wolf-Gruppe*, die erstmals für das gesamte Geschäftsjahr erfolgte: Er nahm um 67,3 % auf DM 117,1 Mio. zu. Die *CWD Champagner- und Wein-Distributions-gesellschaft* erzielte ein internes Wachstum von 15,8 % auf DM 21,2 Mio. Die beiden Großhandelskonzepte ergänzen sich und werden weiterhin separat geführt: die *Wein-Wolf-Gruppe* mit dem Schwerpunkt Distribution an die Spitzengastronomie, *CWD* als flexibler Versandgroßhändler. Das Ergebnis der betrieblichen Tätigkeit (EBIT) im Geschäftssegment Großhandel ist wegen der verhaltenen Nachfrage, die unmittelbar auf

UMSATZ NACH GESCHÄFTSBEREICHEN

in DM Mio.



den Millenniumswechsel folgte, im Berichtsjahr auf insgesamt DM 5,5 Mio. gesunken (Vorjahr: DM 6,4 Mio.). Die *Wein-Wolf*-Gruppe trug DM 4,9 Mio. zum Betriebsergebnis bei (1999: DM 5,2 Mio.).

KONZERNJAHRESÜBERSCHUSS

Das Konzernergebnis vor Ertragsteuern lag mit DM 11,2 Mio. um DM 21,3 Mio. unter dem Vorjahreswert, was zum Teil mit Kosten für den Aufbau von neuen Geschäftsaktivitäten zusammenhängt (s.u. »Entwicklungskosten«). Abgesehen von diesen Anlauf- bzw. Aufbaukosten sind weder in den operativen noch in den Finanzierungsaufwendungen außerordentliche Einflüsse zu verzeichnen. Durch die Neubewertung der aktiven latenten Steuern infolge der Steuerreform erhöhte sich der Steueraufwand im Berichtsjahr einmalig um DM 6,7 Mio. Aufgrund der geänderten Rechtsprechung des Bundesfinanzhofs können Umwandlungsverluste nunmehr bei der Berechnung der Gewerbesteuer berücksichtigt werden; dies führt im Berichtsjahr zu einem steuerlichen Rückerstattungsanspruch von DM 3,6 Mio. Nach dem niedrigeren Ergebnis vor Ertragsteuern sowie dem Einmal-Effekt im Steueraufwand verminderte sich das Konzernergebnis nach Steuern auf DM 2,6 Mio. (Vorjahr: DM 17,0 Mio.), nach Fremddanteilen auf DM 2,1 Mio. (Vorjahr: DM 16,5 Mio.).

Aufgrund der Umstellung auf IAS wird auf eine Berechnung des Ergebnisses nach DVFA/SG verzichtet. Auf IAS-Basis beträgt das Ergebnis pro Aktie DM 0,48 (1999: DM 3,74). In Anbetracht der mit den Wandelanleihen ausgegebenen 77.000 Optionen, die im Jahr 2001 bzw. 2002 ausgeübt werden können, ergibt sich ein verwässertes Ergebnis von DM 0,47 pro Aktie. Wird dieses Ergebnis bereinigt um die einmaligen Steuereffekte im Berichtsjahr – zum einen die Anpassung der aktiven latenten Steuerposten, zum anderen eine Rückerstattung für Gewerbesteuer –, resultiert ein Ergebnis pro Aktie von rund DM 1,14 (€ 0,58).

JAHRESÜBERSCHUSS DER HAWESKO HOLDING AG UND GEWINNVERWENDUNGSVORSCHLAG

Die Gewinn- und Verlustrechnung der Hawesko Holding AG ist maßgeblich durch die Holding-Tätigkeit der Gesellschaft geprägt und wird – anders als im Konzern – auf Grundlage des deutschen Handelsgesetzbuches (HGB) aufgestellt. Die Erträge aus Beteiligungen gingen von DM 28,0 Mio. im Vorjahr auf DM 19,6 Mio. im Berichtsjahr zurück, da die Erträge der *Hanseatisches Wein- und Sekt-Kontor KG* sowohl aus operativen Gründen als auch infolge der Verschmelzung mit dem rechtlich selbstständigen E-Commerce-Bereich niedriger ausfielen. Die Hawesko Holding AG schloss das Berichtsjahr mit einem Jahresüberschuss von DM 13,6 Mio. ab (Vorjahr: DM 20,9 Mio.). Aus ihm werden insgesamt DM 6,3 Mio. in die Gewinnrücklagen eingestellt. Der Hauptversammlung wird vorgeschlagen, den verbleibenden Bilanzgewinn von DM 7,3 Mio., vorbehaltlich des Anteils, der auf eigene Aktien entfällt, in voller Höhe auszuschütten.

KONZERN CASHFLOW

	2000	1999
Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit	17,1	14,1
Cashflow aus der Investitionstätigkeit	- 11,4	- 24,0
Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit	6,8	5,0

Der Cashflow aus der laufenden Geschäftstätigkeit stieg im Konzern um DM 3,0 Mio. und erreichte DM 17,1 Mio. Dies ist in erster Linie die Folge einer deutlichen Verlangsamung sowohl beim Aufbau der Vorräte als auch bei der Zunahme kurzfristiger Aktiva; zusammengenommen fangen diese beiden Entwicklungen den Rückgang des Periodenergebnisses auf. Der Mittelzufluss aus dem operativen Geschäft deckt die für die Investitionstätigkeit eingesetzten Zahlungsmittel voll ab.

KONZERNBILANZ

Die Bilanzsumme des Konzerns erhöhte sich von DM 319,8 Mio. im Vorjahr auf DM 345,2 Mio. im Berichtsjahr. Dies entspricht einem Anstieg von 7,9 %.

Das Anlagevermögen blieb mit DM 42,4 Mio. im Vergleich mit dem Vorjahr (DM 43,3 Mio.) nahezu konstant. Es enthält Firmenwerte aus der Konsolidierung der *Wein-Wolf*-Gruppe (DM 11,2 Mio.) und der Erstkonsolidierung von *Le Monde des Grands Bordeaux* (DM 1,2 Mio.) sowie von *Carl Tesdorpf – Weinhandel zu Lübeck* (DM 0,8 Mio.). Für die Erhöhung des Umlaufvermögens ist der Anstieg bei den sonstigen Vermögensgegenständen um DM 12,5 Mio., bei den liquiden Mitteln um DM 11,7 Mio. und bei den Vorräten um DM 7,8 Mio. verantwortlich. Der Posten der aktiven latenten Steuern nahm um DM 7,6 Mio. ab. Dies ist in erster Linie auf eine ergebniswirksame Auflösung der latenten Steuern in Höhe von DM 6,7 Mio. zurückzuführen, die erfolgte, weil der deutsche Gesetzgeber den Körperschaftsteuertarif ab 2001 auf 25 % gesenkt hat.

Das Eigenkapital des Konzerns ist gegenüber dem Vorjahr um DM 12,6 Mio. auf DM 115,5 Mio. zurückgegangen. Insbesondere aufgrund des um DM 19,8 Mio. niedrigeren Bilanzgewinns sank damit die Eigenkapitalquote (vor Ausschüttung) von 40,1 % auf 33,4 % der Bilanzsumme. Die Gewinnrücklagen wurden um die Anschaffungskosten der im Berichtsjahr erworbenen eigenen Anteile – DM 3,0 Mio. – gekürzt.

Das Fremdkapital ist aufgrund des Finanzbedarfs bei der Ausweitung der Geschäftsaktivitäten gestiegen. Die Finanzschulden erhöhten sich dementsprechend um DM 24,2 Mio. auf DM 116,8 Mio. Diese Verbindlichkeiten bestehen im Rahmen von Kreditvereinbarungen mit verschiedenen inländischen Kreditinstituten.

INVESTITIONEN

In immaterielle Vermögensgegenstände, Sachanlagen und Akquisitionen hat die Hawesko-Gruppe im Berichtsjahr DM 9,4 Mio. investiert. Dies sind DM 11,1 Mio. weniger als im Vorjahr, in dem die 90 %ige Beteiligung an der *Wein-Wolf*-Gruppe erworben worden war.



Die Sachanlageninvestitionen beliefen sich auf DM 6,7 Mio. (Vorjahr: DM 6,6 Mio.). Sie dienten der Depot-Expansion und Modernisierung im Facheinzelhandel von *Jacques' Wein-Depot* (DM 2,9 Mio.) sowie Ersatzinvestitionen. Die Investitionen in immaterielle Vermögensgegenstände von DM 2,5 Mio. (Vorjahr: DM 13,9 Mio.) betreffen zu fast gleichen Teilen Computer-Software und einen Firmenwert, der aus der Akquisition von *Le Monde des Grands Bordeaux* resultiert. Über zwei Sale-and-lease-back-Verfahren wurde das Logistikzentrum um 14.000 Palettenstellplätze vergrößert und das Bürogebäude in Tornesch bei Hamburg erweitert; die entsprechende Investitionssumme betrug insgesamt DM 13,1 Mio.

MITARBEITER

Die Hawesko-Gruppe beschäftigte im Berichtsjahr durchschnittlich 515 Mitarbeiter. Dies sind 106 Mitarbeiter mehr als im Vorjahresdurchschnitt, wobei die *Wein-Wolf*-Gruppe in diesen Zahlen mit 74 Mitarbeitern und im Vorjahr – für den Konsolidierungszeitraum von vier Monaten – mit 23 Mitarbeitern enthalten ist.

Nach Funktion der Mitarbeiter ergibt sich folgende Struktur: Einkauf und Beschaffung 8 % der Mitarbeitergesamtzahl, Marketing/Vertrieb/Kundenservice 49 %, Verwaltung 26 % und Logistik 17 %.

Aufgrund der ganzjährigen Einbeziehung der *Wein-Wolf*-Gruppe und des Aufbaus neuer Geschäftsaktivitäten erhöhte sich der Personalaufwand um 25,3 % auf DM 42,3 Mio. Ebenfalls aufgrund des Geschäftsaufbaus stieg die Personalaufwandsquote von im Vorjahr 8,6 % auf nunmehr 9,3 % vom Umsatz.

ENTWICKLUNGSKOSTEN

Die gegenwärtig stark zunehmende Vernetzung und Globalisierung forciert den Prozess des Märktewandels. Damit werden erhebliche Zukunftsinvestitionen notwendig, um über die neuen Vertriebskanäle wie z.B. das Internet vermehrt Kunden zu gewinnen. Das Geschäftsjahr 2000 war daher von den Anlaufkosten für die entsprechenden Geschäftsaktivitäten geprägt; im Einzelnen:

Ausbau des E-Commerce-Bereichs:

Bereits Ende 1999 hatte die Hawesko-Gruppe ihre Web-Site einem Relaunch unterzogen: *Winagate* setzte seinen Erfolgskurs im Jahr 2000 fort und machte die Gruppe zum führenden Online-Wein-Verkäufer in Deutschland. Durch die annähernde Versechsfachung der entsprechenden Umsätze – von DM 1,9 Mio. im Vorjahr auf DM 10,5 Mio. im Berichtsjahr – rückte die Hawesko-Gruppe auch in Europa mit an die Spitze. Dabei fiel die Belastung des Konzernergebnisses der betrieblichen Tätigkeit (EBIT) mit rund DM 7 Mio. geringer aus als die hier zunächst anvisierten DM 10 Mio. Im Zuge der Integration des klassischen Weinversandhandels und der Internetaktivitäten wurde zum Jahresende 2000 der bis dahin in einer eigenständigen Rechtsform geführte E-Commerce-Bereich auf die Versandhandels-Tochtergesellschaft *Hanseatisches Wein- und Sekt-Kontor* verschmolzen.

Markteintritt Österreich:

Ende März 2000 dehnte die Hawesko-Gruppe ihren Versandbetrieb mit einer neuen Tochtergesellschaft – *The Wine Company* – nach Österreich aus. Die Produktpalette umfasst neben Bordeaux-Weinen und Champagnern auch hochwertige österreichische und italienische Weine. Der Umsatz erreichte im Berichtsjahr DM 3,5 Mio., bei einer Belastung des operativen Konzernergebnisses mit knapp über DM 2 Mio. Darüber hinaus eröffnete *Jacques' Wein-Depot* gegen Jahresende 2000 testweise fünf Standorte in Österreich.

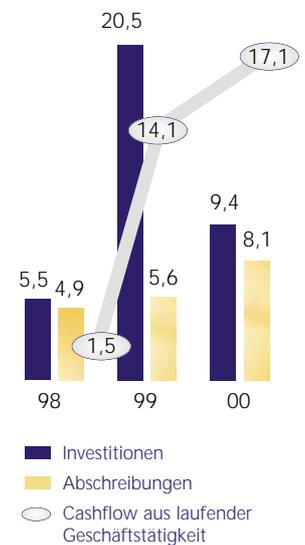
Ausbau des Premium-Geschäfts unter *Carl Tesdorpf – Weinhandel zu Lübeck*:

Der Aufbau des Geschäfts mit Weinen der so genannten Ultra-Premium-Klasse (schwerpunktmäßig über DM 50 pro Flasche) unter der Firma *Carl Tesdorpf – Weinhandel zu Lübeck* wurde im Berichtsjahr weiter vorangetrieben. Dieser Teilbereich des Versandhandels registrierte einen Umsatz von rund DM 9 Mio. und ein negatives operatives Ergebnis von rund DM 2 Mio.

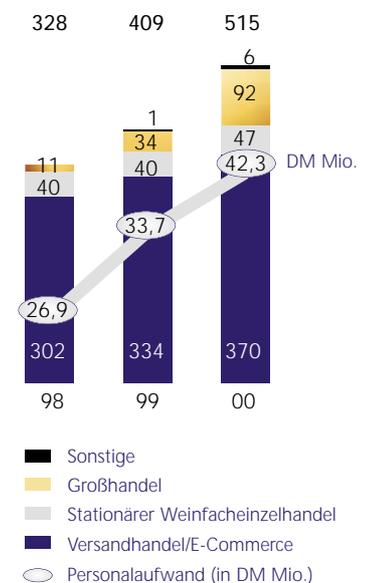
RISIKOBERICHT

Der Hawesko-Konzern ist im Rahmen seiner Aktivitäten in den Absatzmärkten den Risiken ausgesetzt, die mit unternehmerischem Handeln verbunden sind. Er hat moderne Controlling-Instrumente zur Risikobeobachtung und -kommunikation etabliert. Ihr Einsatz gewährleistet die rechtzeitige Information der Entscheidungsträger über möglicherweise auftretende Probleme. Neben dem allgemeinen Geschäftsrisiko ist der Konzern zusätzlich folgenden Risiken ausgesetzt:

INVESTITIONEN, ABSCHREIBUNGEN UND CASHFLOW in DM Mio.



ANZAHL DER MITARBEITER/ PERSONALAUFWAND KONZERN



Naturprodukt Wein:

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

Wettbewerb:

Der Weinmarkt ist durch zunehmenden Wettbewerb gekennzeichnet. In seinem Kontext verfolgt die Hawesko-Gruppe die Strategie, ihre Marktposition auf Basis von qualitativ hochwertigen Produkten und unter Einsatz ihrer Kompetenz im Database-Marketing zu behaupten und in Deutschland wie im Ausland weiter auszubauen. Einige der Konkurrenten der Gruppe sind in größere Konzerne eingebunden und verfügen infolgedessen über umfangreichere Ressourcen als Hawesko.

Saisonalität:

Der Hawesko-Konzern veröffentlicht seine Geschäftszahlen vierteljährlich. Sie weisen Schwankungen auf, die saisonal bedingt sind: Vor allem variieren Umsatz und Ergebnis in den einzelnen Quartalen u.a. aufgrund der Anzahl der Werbe-Mailings, deren Frequenz in Abhängigkeit von der jeweiligen Lage der Feiertage des Jahres festgelegt wird. Darüber hinaus erzielt die Hawesko-Gruppe regelmäßig einen hohen Anteil von Umsatz und Ergebnis im vierten Quartal. Rund 10 % des Konzern-Umsatzes werden im Präsentgeschäft der Vorweihnachtszeit erwirtschaftet. Dabei wird das Ergebnis insbesondere des dritten Quartals eines jeden Jahres durch die Konfektionierung und den Vorpäck sowie durch die wegen der vermehrten Wareneingänge höheren Handlingkosten belastet.

Währungseinflüsse und Einflüsse durch den Kapitalmarkt:

Die Unternehmen der Hawesko-Gruppe sind als Importeure international gehandelter Weine von der Entwicklung der Währungskurse außerhalb des Euro-Währungsbereichs abhängig. Es ist davon auszugehen, dass der Anteil der Überseeweine weiter zunimmt; diese Weine werden in der Regel in Dollar gehandelt. 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:

Der Geschäftsbereich stationärer Weinfacheinzelhandel unter *Jacques' Wein-Depot* wird als Agentursystem betrieben, und die Depots werden von selbstständigen Handelsvertretern (Agenturpartnern) geführt. Nach den erfolgten Änderungen im Sozialversicherungsgesetz besteht u.U. das Risiko eines Bestehens von arbeitnehmerähnlicher Selbstständigkeit bzw. Scheinselbstständigkeit. Die Hawesko-Gruppe ist allerdings der Auffassung,

dass die vertragliche Gestaltung der Beziehungen zu den Agenturpartnern sowie die tatsächliche Praxis des Agentursystems die Kriterien einer selbstständigen Tätigkeit erfüllen.

Entscheidung des Bundesfinanzhofs zur Gewerbesteuer:

Der Bundesfinanzhof hat im Jahr 2000 seine Rechtsprechung dahin gehend geändert, dass bei der Berechnung der Gewerbesteuer eine Berücksichtigung der steuerlich relevanten Umwandlungsverluste zulässig ist. Dies führt im Berichtsjahr in der Hawesko-Gruppe zur Bilanzierung eines gewerbesteuerlichen Rückerstattungsanspruchs. Es besteht das Risiko, dass die Finanzverwaltung in Einzelfällen, abweichend von dieser höchstrichterlichen Rechtsprechung, Umwandlungsverluste nicht für Gewerbesteuerzwecke anerkennt; die Hawesko-Gruppe schätzt aber in ihrem Fall dieses Risiko als sehr gering ein.

UMSTELLUNG AUF EURO

Die Arbeit der direkt an den Vorstand berichtenden Projektorganisation zur Währungs-umstellung läuft weiter nach Plan. Im Geschäftssegment Versandhandel/E-Commerce wird der Euro im Oktober 2001 als externe Kundenwährung (für Preise, Fakturierung und Mahnwesen) eingeführt. Im stationären Facheinzelhandel wird im Jahr 2001 die Preisauszeichnung – wie gesetzlich vorgeschrieben – parallel in Euro und in Deutscher Mark erfolgen. Im Segment Großhandel wurden die erforderlichen Vorkehrungen zur Einführung des Euro bereits getroffen. Als interne Hauswährung der Hawesko-Gruppe wird der Euro voraussichtlich im Frühjahr 2002, rückwirkend zum 1. Januar 2002, eingeführt.

BESONDERE EREIGNISSE NACH SCHLUSS DES GESCHÄFTSJAHRES

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

AUSBLICK

Zu Beginn des Jahres 2001 sagen Prognosen für Deutschland ein Wirtschaftswachstum von über 2 % voraus. Der private Verbrauch dürfte um ebenfalls 2 % ansteigen. Zwar ist die Abhängigkeit des Konsums hochwertiger Weine von den wirtschaftlichen Rahmenbedingungen relativ gering, doch stützt ein insgesamt günstiges Wirtschaftsklima die Nachfrage. Es ist davon auszugehen, dass der Markt für hochwertige Weine und Champagner seine Tendenz zu weiterem Wachstum hält. Für den Hawesko-Konzern wird ein Umsatzanstieg auf DM 495 Mio. im Geschäftsjahr 2001 sowie ein überproportionaler Gewinnanstieg erwartet.



Für das laufende Geschäftsjahr 2001 hat Hawesko den Schwerpunkt der Bemühungen auf die Verbesserung der Umsatzrentabilität gelegt. Zu den entsprechenden Einzelmaßnahmen gehören die folgenden:

Integration der Bereiche Versandhandel und E-Commerce:

Im Verlauf des Geschäftsjahres 2000 wurde deutlich, dass die strikte Abgrenzung zwischen dem klassischen Versandhandel und dem E-Commerce an Bedeutung verliert. Die Kundengruppen wachsen immer mehr zusammen, eine Differenzierung des Sortiments ist hier nicht sinnvoll, und überdies kann die Aufhebung der völligen Trennung der Marktauftritte Möglichkeiten der wechselseitigen Unterstützung der Werbemedien eröffnen. Deshalb werden die Bereiche *Hanseatisches Wein- und Sekt-Kontor* und *Winegate* nunmehr integriert. Dies wird voraussichtlich auch zur Folge haben, dass die entsprechende Belastung des operativen Konzernergebnisses erheblich niedriger ausfällt als im Berichtsjahr.

Ausbau der Marktpräsenz in Österreich:

Die im Jahr 2000 begonnenen Aktivitäten in Österreich sollen im laufenden Geschäftsjahr 2001 fortgeführt werden. Zum einen wird die österreichische Tochtergesellschaft *The Wine Company* ihren Kundenstamm im Versandhandel wiederum erweitern: Hier besteht Aussicht auf eine zweistellige Wachstumsrate beim Umsatz und eine deutliche Annäherung an den Break-even-Punkt im operativen Ergebnis. Zum anderen wird *Jacques' Wein-Depot* seine österreichischen Pilotstandorte in 2001 weiterführen, um aus den gemachten Erfahrungen und erzielten Geschäftsergebnissen eine solide Grundlage für weitere strategische Entscheidungen zu gewinnen.

Einbindung der Antinori-Produkte:

Im Geschäftsjahr 2001 wird die im Mai 2000 bekannt gegebene Partnerschaft mit *Marchesi Antinori Srl* in die Praxis umgesetzt, indem die Antinori-Produkte in die Vertriebsstrukturen des Großhandelssegments und des Versandhandel/E-Commerce-Segments eingebunden werden. Von dieser Bereicherung der Produktpalette wird sowohl eine Erhöhung der Sortimentskompetenz als auch eine Ausweitung des Umsatzes in zweistelliger Millionenhöhe erwartet.

Die Investitionen in Sachanlagen werden im Geschäftsjahr 2001 auf dem gleichen Niveau bleiben und voraussichtlich bei rund DM 7 Mio. liegen. Für Investitionsgegenstände, die im Sale-and-lease-back-Verfahren finanziert werden, muss zusätzlich ein Betrag von rund DM 2 Mio. veranschlagt werden.

Für das Geschäftsjahr 2001 sind keine wesentlichen neuen Projekte vorgesehen. Nach der Phase großer wachstumsorientierter Investitionen sollen die Kräfte nun verstärkt auf eine Steigerung der Profitabilität gerichtet werden.

KONZERN-GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG

für den Zeitraum vom 1. Januar 2000 bis 31. Dezember 2000 (nach IAS)

	Anhang	01.01.-31.12.2000 TDM	01.01.-31.12.1999 TDM
Umsatzerlöse	4.	454.463	391.501
Erhöhung/Verminderung des Bestandes an fertigen Erzeugnissen		- 53	204
Andere aktivierte Eigenleistungen	5.	318	162
Sonstige betriebliche Erträge	6.	17.896	13.794
Aufwendungen für bezogene Waren	7.	- 262.153	- 218.682
Personalaufwand	8.	- 42.272	- 33.733
Abschreibungen	9.	- 8.059	- 5.573
Sonstige betriebliche Aufwendungen	10.	- 142.993	- 111.979
Sonstige Steuern		- 138	- 98
Ergebnis der betrieblichen Tätigkeit		17.009	35.596
Finanzergebnis	11.	- 5.768	- 3.080
Ergebnis vor Ertragsteuern		11.241	32.516
Ertragsteuern und latente Steuern	12.	- 8.593	- 15.507
Ergebnis nach Steuern		2.648	17.009
Ergebnisanteil von Minderheitsgesellschaftern		- 571	- 516
Konzernergebnis		2.077	16.493

KONZERNBILANZ zum 31. Dezember 2000 (nach IAS)

AKTIVA	Anhang	31.12.2000 TDM	31.12.1999 TDM
Anlagevermögen			
Immaterielle Vermögensgegenstände	14.	15.042	14.010
Sachanlagen	15.	26.806	28.239
Finanzanlagen	16.	521	1.010
		42.369	43.259
Umlaufvermögen			
Vorräte	17.	140.850	133.040
Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände	18.	81.334	66.845
Bankguthaben und Kassenbestände	19.	18.989	7.329
		241.173	207.214
Latente Steuern	20.	60.379	67.999
Rechnungsabgrenzungsposten	21.	1.247	1.323
		345.168	319.795
PASSIVA			
Eigenkapital			
Gezeichnetes Kapital der Hawesko Holding AG	22.	22.027	22.027
Anpassung nach IAS	22.	– 8.540	– 8.540
		13.487	13.487
Kapitalrücklage	23.	15.090	15.090
Gewinnrücklagen	24.	16.793	9.565
Konzernbilanzgewinn	25.	70.130	89.944
		115.500	128.086
Minderheitsanteile	26.	1.645	1.522
Rückstellungen			
Pensionsrückstellungen	27.	766	674
Steuerrückstellungen und latente Steuern	28.	5.456	6.325
Sonstige Rückstellungen	29.	10.219	7.475
		16.441	14.474
Verbindlichkeiten			
Finanzschulden	30.	116.821	92.633
Erhaltene Anzahlungen	31.	16.522	12.601
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	31.	58.178	52.812
Sonstige Verbindlichkeiten	31.	20.061	17.667
		211.582	175.713
		345.168	319.795

EIGENKAPITALVERÄNDERUNGSRECHNUNG

HAWESKO KONZERN

	Gezeichnetes Kapital TDM	Kapital- rücklage TDM	Gewinn- rücklagen TDM	Konzern- gewinn TDM	Gesamt TDM
31.12.1998	13.487	15.090	0	94.690	123.267
Einstellung in Gewinnrücklagen			9.565	- 9.565	0
Dividenden				- 11.674	- 11.674
Konzernjahresergebnis				16.493	16.493
31.12.1999	13.487	15.090	9.565	89.944	128.086
Einstellung in Gewinnrücklagen			10.217	- 10.217	0
Eigene Anteile			- 2.989	0	- 2.989
Dividenden				- 11.674	- 11.674
Konzernjahresergebnis				2.077	2.077
31.12.2000	13.487	15.090	16.793	70.130	115.500

KAPITALFLUSSRECHNUNG HAWESKO KONZERN

für den Zeitraum vom 1. Januar 2000 bis 31. Dezember 2000 (nach IAS)

	Anhang	2000 TDM	1999 TDM
Ergebnis vor Ertragsteuern	36.	11.241	32.516
+ Abschreibungen auf Gegenstände des Anlagevermögens (Saldiert mit Zuschreibungen)		8.059	5.533
+ Zinsergebnis	36.	5.768	3.080
- Ergebnis aus dem Abgang von Anlagevermögen		- 91	- 251
- Veränderung der Vorräte		- 2.066	- 13.652
- Veränderung der Forderungen, der sonstigen Vermögensgegenstände und des Rechnungsabgrenzungspostens		- 3.474	- 18.325
+ Veränderung der Rückstellungen		1.130	4.849
+ Veränderung der Verbindlichkeiten (ohne Finanzschulden)		4.705	10.048
- Gezahlte Ertragsteuern	36.	- 8.137	- 9.669
= Nettozahlungsmittelzufluss aus laufender Geschäftstätigkeit		17.135	14.129
- Erwerb von Tochterunternehmen abzüglich erworbener Nettozahlungsmittel	36.	- 851	- 17.511
- Auszahlungen für Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte		- 8.403	- 7.183
- Auszahlungen für den Erwerb eigener Anteile		- 2.989	0
+ Einzahlungen aus Abgang von immateriellen Vermögenswerten und Sachanlagen		158	335
+ Einzahlungen aus dem Abgang von Finanzanlagen		695	382
= für Investitionstätigkeit eingesetzte Nettozahlungsmittel		- 11.390	- 23.977
- Auszahlungen für Dividenden		- 11.674	- 11.674
- Auszahlungen an Minderheiten		- 450	- 4.069
+ Veränderung der Finanzschulden		23.871	24.836
- Gezahlte Zinsen	36.	- 4.923	- 4.063
= aus Finanzierungstätigkeit zugeflossene Nettozahlungsmittel		6.824	5.030
= Nettoab-/zunahme von Zahlungsmitteln		12.569	- 4.818
+ Zahlungsmittel am Anfang der Periode		6.125	10.943
= Zahlungsmittel am Ende der Periode		18.694	6.125

KONZERNANHANG DER HAWESKO HOLDING AG

GESCHÄFTSJAHR 2000

Die Hawesko Holding AG hat ihren Sitz in Hamburg, Deutschland. Sie ist unter der Nummer 66708 im Handelsregister des Amtsgerichts Hamburg eingetragen. Zu den Tätigkeiten des Konzerns gehören insbesondere der Handel mit und der Vertrieb von Weinen und Champagnern sowie anderen alkoholischen Getränken an Endverbraucher und Wiederverkäufer. Von den Unternehmen unter dem Dach der Hawesko Holding AG werden die Vertriebsformen Versandhandel/E-Commerce, stationärer Weinfacheinzelhandel und Großhandel abgedeckt.

1. Allgemeine Grundsätze

Der Konzernabschluss ist in erstmaliger Anwendung von § 292a HGB nach den Vorschriften der am Abschlussstichtag gültigen Richtlinien (International Accounting Standards – IAS) des International Accounting Standards Committee (IASC), London, erstellt. Er steht in Übereinstimmung mit den Richtlinien der Europäischen Union zur Konzernrechnungslegung (Richtlinie 83/349/EWG).

Den Jahresabschlüssen der konsolidierten Unternehmen liegen einheitliche und gegenüber dem Vorjahr unveränderte Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze zugrunde. In der Gewinn- und Verlustrechnung und in der Bilanz sind einzelne Posten zur Verbesserung der Klarheit zusammengefasst; sie werden im Anhang erläutert. Wertansätze, die nur auf steuerlichen Vorschriften beruhen, werden nicht in den Konzernabschluss übernommen. Einheitlicher Abschlussstichtag sämtlicher einbezogener Unternehmen ist der 31.12.2000.

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

Die durch die erstmalige vollständige Anwendung von IAS entstandenen Bewertungsdifferenzen, die auf Vorgängen vor dem 1.1.1999 beruhen, sind entsprechend der Interpretation SIC - 8 des Standing Interpretations Committee (SIC) im Bilanzgewinn der Eröffnungsbilanz zum 1.1.1999 berücksichtigt.

Die verabschiedeten Standards IAS 16 (überarbeitet 1998, Sachanlagen), IAS 22 (überarbeitet 1998, Unternehmenszusammenschlüsse), IAS 36 (Wertminderung von Vermögensgegenständen), IAS 37 (Rückstellungen, Eventualschulden und Eventualforderungen) und IAS 38 (Immaterielle Vermögenswerte) werden für die Vergleichszahlen des Geschäftsjahres 1999 entsprechend den Empfehlungen des IASC vorzeitig angewendet.

Die Betragsangaben erfolgen grundsätzlich in tausend Deutsche Mark (TDM), sofern nicht anders vermerkt.

Der testierte zusammengefasste Konzernlagebericht und Lagebericht sowie der Jahresabschluss zum 31.12.2000 der Hawesko Holding AG ist beim Amtsgericht Hamburg unter der Registernummer HRB 66708 hinterlegt und wird im Bundesanzeiger veröffentlicht. Der Jahresabschluss sowie der zusammengefasste Konzernlagebericht und Lagebericht können darüber hinaus auch direkt bei der Hawesko Holding AG angefordert werden.

2. Konsolidierung

Zum **Konsolidierungskreis** der Hawesko Holding AG mit Sitz in Hamburg gehören insgesamt 18 in- und ausländische Tochterunternehmen, bei denen die Hawesko Holding AG unmittelbar oder mittelbar über die Mehrheit der Stimmrechte verfügt. Ihre Zahl hat sich gegenüber dem Vorjahr um drei erhöht. Fünf Tochterunternehmen von insgesamt untergeordneter Bedeutung für die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns werden nicht konsolidiert. Ihr Umsatz macht weniger als 1 % des Konzernumsatzes aus.

Am 10.1.2000 wurde die *Wine Company Warenhandels-gesellschaft mbH* in Wien mit einem Stammkapital von TDM 489 als 100 %-Tochter gegründet. Die *Wine Company* betreibt in Österreich das Versandhandelsgeschäft mit gehobenen Weinen und Champagnern.

Am 10.1.2000 wurde *Jacques' Wein-Depot* Wein-Einzelhandel GmbH & Co. KG in Wien mit einem Stammkapital von TDM 78 als 100 %-Tochter gegründet. *Jacques' Wein-Depot* betrieb in Österreich per Jahresende 2000 insgesamt fünf Depots an den Standorten Wien und Innsbruck.

Für TDM 883 wurden am 1.9.2000 90 % der Anteile des französischen Bordeaux-Händlers *Le Monde des Grands Bordeaux Châteaux Classic SARL*, Saint-Christoly (Médoc), übernommen. Der Firmenwert von TDM 1.203 wird über eine voraussichtliche Nutzungsdauer von 15 Jahren abgeschrieben.



Voll konsolidierte Tochtergesellschaften	Sitz	Segment	Beteiligungs- höhe in %
Direkte Beteiligungen			
Hanseatisches Wein- und Sekt-Kontor HAWESKO GmbH & Co. KG	Hamburg	Versandhandel/ E-Commerce	100,0
Jacques' Wein-Depot Wein-Einzelhandel GmbH & Co. KG	Düsseldorf	Stationärer Facheinzelhandel	100,0
CWD Champagner und Wein Distributionsgesellschaft mbH & Co. KG	Hamburg	Großhandel	90,0
Wein Wolf Holding GmbH & Co. KG	Bonn	Großhandel	90,0
Verwaltungsgesellschaft Jacques' Wein-Depot Wein Einzelhandel m.b.H	Düsseldorf	Sonstiges	100,0
Verwaltungsgesellschaft Hanseatisches Wein- und Sektkontor HAWESKO m.b.H	Hamburg	Sonstiges	100,0
IWL Internationale Wein Logistik GmbH	Tornesch	Versandhandel/ E-Commerce	100,0
Wine Company Warenhandelsgesellschaft mbH	Wien	Versandhandel/ E-Commerce	100,0
Jacques' Wein-Depot Wein-Einzelhandel GmbH & Co. KG	Wien	Stationärer Facheinzelhandel	100,0
Le Monde des Grands Bordeaux Château Classic SARL	Saint-Christoly, Médoc	Versandhandel/ E-Commerce	90,0
Indirekte Beteiligungen			
Weinland Ariane Abayan GmbH & Co. KG	Hamburg	Großhandel	85,0 ¹⁾
Gebr. Josef und Matthäus Ziegler GmbH	Freudenberg	Großhandel	100,0 ¹⁾
Alexander Baron von Essen Weinhandels GmbH	Tegernsee	Großhandel	84,85 ¹⁾
Wein Wolf Import GmbH & Co. Verwaltungs KG	Bonn	Großhandel	100,0 ¹⁾
Wein Wolf Import GmbH & Co. Vertriebs KG	Bonn	Großhandel	100,0 ¹⁾
Wein Wolf Import GmbH & Co. Vertriebs KG	Salzburg	Großhandel	100,0 ¹⁾
Carl Tesdorpf GmbH	Lübeck	Versandhandel/ E-Commerce	90,0
Winegate New Media GmbH (bis 8.12.2000 Chateaux et Domaines Importgesellschaft für französische Weine m.b.H)	Hamburg	Sonstiges	100,0

1) Anteil des Konzerns geringer, da auf der Ebene der die indirekte Beteiligung vermittelnden Tochtergesellschaft *Wein-Wolf Holding GmbH & Co. KG* Minderheitsanteile von 10 % bestehen.

Folgende Tochtergesellschaften sind nicht in den Konzernabschluss einbezogen:

Nicht konsolidierte Tochtergesellschaften	Sitz	Beteiligungshöhe	Jahresergebnis in TDM
Wein Wolf Import GmbH	Bonn	100,0	9
Wein Wolf Holding Verwaltungs GmbH	Bonn	100,0	3
Weinland Ariane Abayan Verwaltungs GmbH	Hamburg	85,0	- 2
Edition Reiss SARL	Saint-Christoly, Médoc	90,0	k.A.
Sommelier S.A. Spółka Akcyjna	Warschau	70,0	k.A.



Aufgrund der wirtschaftlich untergeordneten Bedeutung wurde die 50 %-Beteiligung an der Vera Maria Bau Consulting GmbH, Bonn, nicht konsolidiert. Das Jahresergebnis 2000 dieses Unternehmens beträgt TDM 19.

Die Aufstellung des vollständigen Anteilsbesitzes des Hawesko-Konzerns ist beim Handelsregister Hamburg hinterlegt. Sie kann darüber hinaus direkt bei der Hawesko Holding AG angefordert werden.

Die **Kapitalkonsolidierung** erfolgt grundsätzlich nach IAS 22 durch Verrechnung der Beteiligungsbuchwerte mit dem anteiligen Eigenkapital der Tochterunternehmen zum Zeitpunkt ihres Erwerbs. Verbleibende Unterschiedsbeträge werden entsprechend ihrem wirtschaftlichen Gehalt als Firmenwerte bilanziert.

Die Einbringung der drei Tochterunternehmen *Hanseatisches Wein- und Sekt-Kontor HAWESKO GmbH & Co. KG*, *CWD Champagner* und *Wein Distributionsgesellschaft mbH & Co. KG* und *Jacques' Wein-Depot Wein-Einzelhandel GmbH & Co. KG* in die Hawesko Holding AG zum 1.1.1998 wurde als »Transaktion zwischen Gesellschaften unter gemeinschaftlicher Beherrschung« behandelt. Es ergaben sich keine Unterschiedsbeträge aus der Kapitalkonsolidierung, da die Buchwerte der drei betroffenen Tochterunternehmen fortgeführt wurden.

Zu- bzw. Abschreibungen auf Anteile an Konzerngesellschaften aus Einzelabschlüssen werden im Konzernabschluss storniert.

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

Auf die Eliminierung von Zwischenergebnissen im Vorratsvermögen wird wegen wirtschaftlich untergeordneter Bedeutung verzichtet.

Die auf konzernfremde Dritte entfallenden positiven Anteile am Eigenkapital und am Ergebnis der voll konsolidierten Unternehmen werden unter den Minderheitsanteilen ausgewiesen. Negative Anteile am Eigenkapital und Ergebnis der voll konsolidierten Unternehmen werden gemäß IAS 27.27 mit dem Konzerneigenkapital verrechnet.

3. Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze

Entgeltlich erworbene **immaterielle Vermögenswerte** werden zu Anschaffungskosten bewertet und planmäßig über die jeweilige wirtschaftliche Nutzungsdauer nach der linearen Methode abgeschrieben.

Selbst erstellte immaterielle Vermögenswerte, für die folgende Nachweise erfüllt werden, werden mit den Herstellungskosten aktiviert und planmäßig über ihre voraussichtliche Nutzungsdauer linear abgeschrieben:

- (a) Der immaterielle Vermögenswert ist technisch realisierbar und wird damit zur internen Nutzung zur Verfügung stehen;
- (b) der immaterielle Vermögenswert soll fertig gestellt werden und anschließend genutzt werden;
- (c) es ist möglich, den immateriellen Vermögenswert zu nutzen;
- (d) es ist nachgewiesen, dass der immaterielle Vermögenswert einen voraussichtlichen künftigen Nutzen hat;
- (e) die Verfügbarkeit adäquater technischer, finanzieller und sonstiger Ressourcen, um die Entwicklung abzuschließen und den immateriellen Vermögenswert nutzen zu können, ist gegeben; und
- (f) die Herstellungskosten des immateriellen Vermögenswertes können während seiner Entwicklung zuverlässig nachgewiesen und zugeordnet werden.

Firmenwerte aus der Kapitalkonsolidierung und andere Firmenwerte werden grundsätzlich über eine Nutzungsdauer von 15 Jahren linear abgeschrieben. Die Werthaltigkeit der Firmenwerte wird regelmäßig überprüft; sofern erforderlich, werden entsprechende Wertberichtigungen vorgenommen.

Gegenstände des **Sachanlagevermögens** werden mit ihren Anschaffungskosten bewertet und entsprechend ihrer wirtschaftlichen Nutzungsdauer linear abgeschrieben. 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 **Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe sowie Handelswaren** erfolgt zu Anschaffungskosten oder dem niedrigeren beizulegenden Wert. Die Anschaffungskosten enthalten neben den Einzelkosten auch direkt zurechenbare Gemeinkosten. Grundsätzlich basiert die Bewertung auf der gleitenden Durchschnittsmethode. **Unfertige Erzeugnisse und Fertigerzeugnisse** werden zu Herstellungskosten oder dem niedrigeren beizulegenden Wert bewertet.

Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände werden zu Nennwerten bilanziert. Erforderliche Wertberichtigungen, die sich nach dem wahrscheinlichen Ausfallrisiko richten, werden berücksichtigt.

Latente Steuern resultieren aus abweichenden Wertansätzen zwischen der IAS-Konzernbilanz und den jeweiligen Steuerbilanzwerten dieser Vermögenswerte und Schuldposten. Aktive latente Steuern auf steuerlich realisierbare Verlustvorträge werden aktiviert, sofern zukünftige zu versteuernde Einkommen mit hinreichender Wahrscheinlichkeit zu erwarten sind. Der Ermittlung liegen die in den einzelnen Ländern zum Realisierungszeitpunkt erwarteten Steuersätze zugrunde. Diese basieren grundsätzlich auf den am Bilanzstichtag gültigen bzw. verabschiedeten gesetzlichen Regelungen.

Künftige Ertragsteuer-Minderungsansprüche sowie Ertragsteuerpflichtungen aufgrund der Bilanzierung nach IAS werden unter den aktiven bzw. passiven latenten Steuern ausgewiesen.

Die **Pensionsrückstellungen** werden gemäß IAS 19 berechnet.

Die **übrigen Rückstellungen** berücksichtigen sämtliche am Bilanzstichtag erkennbaren Verpflichtungen, die auf vergangenen Ereignissen beruhen und eine gegenwärtige Verpflichtung darstellen, bei der der Abfluss von Ressourcen wahrscheinlich ist. Die Höhe der Rückstellungen wird mit den wahrscheinlich eintretenden Beträgen angesetzt. Rückstellungen werden nur gebildet, wenn ihnen eine rechtliche oder faktische Verpflichtung gegenüber Dritten zugrunde liegt.

Verbindlichkeiten sind grundsätzlich mit ihrem Rückzahlungsbetrag angesetzt.

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

Die Jahresabschlüsse ausländischer konsolidierter Konzerngesellschaften werden ausschließlich in Währungen mit festen Euro-Paritäten aufgestellt, so dass eine gesonderte Behandlung von Umrechnungsdifferenzen nicht notwendig ist.

Umsatzerlöse werden mit Auslieferung der Waren an den Kunden in der Gewinn- und Verlustrechnung nach Abzug von Umsatzsteuer und Rabatten realisiert. Innenumsätze werden eliminiert.

Fremdkapitalkosten werden grundsätzlich als Aufwand erfasst.

Zu den **Finanzinstrumenten** gehören gemäß IAS 32 einerseits originäre Finanzinstrumente wie Forderungen und Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen oder auch Finanzforderungen und Finanzschulden. Die Bilanzierung und Bewertung dieser Finanzinstrumente ist in den jeweiligen Grundsätzen beschrieben.

Andererseits gehören hierzu auch die derivativen Finanzinstrumente, die in der Hawesko-Gruppe als Sicherungsgeschäfte zur Absicherung gegen Risiken aus Änderungen von Währungskursen und Zinssätzen eingesetzt werden.

Devisentermingeschäfte werden grundsätzlich nur in Verbindung mit einem Fremdwährungsgeschäft geschlossen. Erträge und Aufwendungen in Zusammenhang mit diesem Geschäft werden korrespondierend mit dem Grundgeschäft ausgewiesen.

Zinssicherungsinstrumente werden zur generellen Begrenzung des Zinsrisikos eingesetzt. Erträge und Aufwendungen werden im Zinsergebnis ausgewiesen. Etwaige Prämien werden abgegrenzt und linear über die Laufzeit dem Zinsergebnis belastet.

Vermögenswerte, die nicht Vorräte, latente Steueransprüche und Finanzinstrumente sind, werden regelmäßig zum Bilanzstichtag gemäß IAS 36 auf Anhaltspunkte für einen etwaigen Wertminderungsbedarf gegenüber dem Buchwert untersucht.

Eventualverbindlichkeiten nach der Definition von IAS 37 werden im Anhang angegeben, sofern der Abfluss von Ressourcen nicht unwahrscheinlich ist und die Höhe der Verpflichtung zuverlässig geschätzt werden kann.

Berücksichtigungspflichtige und nicht zu berücksichtigende, aber angabepflichtige **Ereignisse nach dem Bilanzstichtag**, wie sie in IAS 10 definiert sind, sind nach dem Bilanzstichtag nicht eingetreten.

4. Umsatzerlöse

in TDM	2000	1999
Versandhandel/E-Commerce	193.304	194.611
Stationärer Facheinzelhandel	144.028	126.884
Großhandel	117.131	70.006
	454.463	391.501

Die im Vorjahr zum 2.9.1999 in das Segment Großhandel einbezogene *Wein-Wolf*-Gruppe hat im Vorjahr mit TDM 51.671 zum Segmentumsatz beigetragen. Im Geschäftsjahr 2000, dem Berichtsjahr, beläuft sich der Anteil der *Wein-Wolf*-Gruppe auf TDM 95.904.

5. Andere aktivierte Eigenleistungen

Die Realisierung eines Systems zur Optimierung der Warendispositionsprozesse (Dispositionssystem) im Versandhandel/E-Commerce führte 1999 und 2000 zur Aktivierung von selbst erstellten immateriellen Vermögensgegenständen. Bei diesem Posten handelt es sich um direkt zurechenbare Personalkosten.

6. Sonstige betriebliche Erträge

in TDM	2000	1999
Miet- und Pächterträge	8.961	7.844
Werbekostenzuschüsse	2.219	1.464
Erlöse aus Kostenerstattung	1.500	1.752
Erträge aus der Auflösung von Rückstellungen	772	1.017
Übrige	4.444	1.717
	17.896	13.794

Die im Vorjahr zum 2.9.1999 in das Segment Großhandel einbezogene *Wein-Wolf*-Gruppe hat im Vorjahr mit TDM 3.708 zu den sonstigen betrieblichen Erträgen beigetragen. Im Berichtsjahr beträgt der Anteil der *Wein-Wolf*-Gruppe TDM 5.333.

7. Aufwendungen für bezogene Waren

Die Aufwendungen für bezogene Waren der *Wein-Wolf*-Gruppe belaufen sich im Berichtsjahr auf TDM 69.143. (Vorjahr, vier Monate: TDM 37.368).

8. Personalaufwand

in TDM	2000	1999
Löhne und Gehälter	36.068	28.912
Soziale Abgaben und Aufwendungen für Altersversorgung und Unterstützung	6.204	4.822
• davon für Altersversorgung	(163)	(206)
	42.272	33.733

Der Personalaufwand der *Wein-Wolf*-Gruppe beträgt im Berichtsjahr TDM 7.743 (Vorjahr, vier Monate: TDM 3.667).

9. Abschreibungen

in TDM	2000	1999
Firmenwerte aus der Kapitalkonsolidierung	923	325
Sonstige immaterielle Vermögensgegenstände	592	378
Sachanlagen	6.544	4.870
	8.059	5.573

Die Abschreibungen der *Wein-Wolf*-Gruppe belaufen sich im Berichtsjahr auf TDM 856 (Vorjahr, vier Monate: TDM 359).

10. Sonstige betriebliche Aufwendungen

in TDM	2000	1999
Werbung	51.769	36.535
Partnerprovisionen	34.854	28.588
Versandkosten	19.502	16.377
Mieten und Leasing	12.677	10.154
Rechts- und Beratungskosten	2.038	1.359
Sonstige Personalaufwendungen	3.773	4.133
Übrige	18.380	14.833
	142.993	111.979

Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen der *Wein-Wolf*-Gruppe betragen im Berichtsjahr TDM 18.579 (Vorjahr, vier Monate: TDM 9.065).

11. Finanzergebnis

in TDM	2000	1999
Zinserträge	118	224
Zinsaufwendungen	- 5.857	- 3.133
Aufwendungen aus Zinssicherungsgeschäften	- 29	- 171
	- 5.768	- 3.080

Im Finanzergebnis ist die *Wein-Wolf*-Gruppe im Berichtsjahr mit TDM -1.778 enthalten (Vorjahr, vier Monate: TDM -643).

12. Ertragsteuern und latente Steuern

Bei der Berechnung der Körperschaftsteuer wird der Vorschlag zur Gewinnverwendung zugrunde gelegt.

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

in TDM	2000	1999
Laufende Steuern	392	10.348
Latente Steuern	8.201	5.159
	8.593	15.507

Der Aufwand für laufende Steuern setzt sich wie folgt zusammen:

in TDM	2000	1999
Laufendes Jahr	4.039	10.289
Vorjahre	- 3.647	59
	392	10.348

Der Aufwand für latente Steuern lässt sich wie folgt erläutern:

in TDM	2000	1999
Sonstige temporäre Differenzen	- 158	122
Aus Verlustvorträgen	- 1.923	11
Aus steuerlich wirksamen Umstrukturierungen	3.740	5.026
Aus der Änderung der Ertragsteuersätze	6.542	0
	8.201	5.159

Aufgrund der mit Wirkung zum 1.1.2001 erfolgten Änderung der Ertragsteuersätze in Deutschland ergibt sich aus der Neubewertung der aktiven und passiven latenten Steuern eine Belastung von TDM 6.542.

Der tatsächliche Steueraufwand des Jahres 2000 von TDM 8.593 ist um TDM 2.765 höher als der erwartete Steueraufwand von TDM 5.828, der sich bei Anwendung eines nach der zum Bilanzstichtag gültigen Steuergesetzgebung in Deutschland ermittelten Steuersatzes auf das Vorsteuerergebnis ergäbe.

Der erwartete Steuersatz beträgt 51,84 % (Vorjahr: 51,84 %) und ist wie folgt herzuleiten:

Gewerbsteuer (durchschnittlicher Hebesatz 400 %)	16,67 %
Körperschaftsteuer (40 % vom Gewinn nach Gewerbesteuer)	33,33 %
Solidaritätszuschlag (5,5 % der Körperschaftsteuer)	1,84 %

Gesamtbelastung vom Vorsteuerergebnis 51,84 %

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

in TDM	2000	1999
Erwarteter Steueraufwand	5.828	16.856
Steuerminderungen aus der Verwendung des Steuersatzes für Ausschüttungsbelastung	- 989	- 2.861
Neubewertung der aktiven und passiven latenten Steuern	6.542	0
Nichtabzugsfähigkeit der steuerlichen Firmenwertabschreibungen für die Gewerbesteuer	0	1.541
Periodenfremde Steueraufwendungen und -erträge	- 3.647	59
Nichtabzugsfähigkeit der Firmenwertabschreibung aus der Kapitalkonsolidierung	478	168
Sonstige Steuereffekte	381	256
Tatsächlicher Steueraufwand	8.593	15.507
Effektiver Steuersatz %	76,44	47,69

13. Ergebnis je Aktie

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

	2000	1999
Konzernergebnis (TDM)	2.077	16.493
Durchschnittliche Anzahl Aktien (tsd.)	4.368	4.406
Unverwässertes Ergebnis je Aktie (DM)	0,48	3,74

Das verwässerte Ergebnis je Aktie, d.h. das Ergebnis unter Berücksichtigung der ausgegebenen Wandelschuldverschreibungen, errechnet sich wie folgt:

	2000	1999
Konzernergebnis (TDM)	2.077	16.493
Zuzüglich Zinsen Wandelschuldverschreibungen, vermindert um latente Steuern (TDM)	10	4
Verwässertes Konzernergebnis (TDM)	2.087	16.497
Durchschnittliche Anzahl Aktien (tsd.)	4.368	4.406
Zuzüglich potenzielle Aktien (tsd.)	77	44
Verwässerte Anzahl Aktien (tsd.)	4.445	4.450
Verwässertes Ergebnis je Aktie (DM)	0,47	3,71

14. Immaterielle Vermögensgegenstände

Die Entwicklung der immateriellen Vermögensgegenstände im Berichtsjahr und im Vorjahr ist im Konzern-Anlagenspiegel auf den Seiten 46/47 dargestellt.

in TDM	31.12.2000	31.12.1999
Software	1.550	788
Firmenwerte aus den Einzelabschlüssen	307	348
Firmenwerte aus der Kapitalkonsolidierung	13.185	12.875
	15.042	14.010

In der Position »Software« sind selbst erstellte immaterielle Vermögensgegenstände in Höhe von TDM 420 (Vorjahr: TDM 162) enthalten. Es handelt sich dabei um ein System zur Optimierung der Warendispositionsprozesse (Dispositionssystem) im Versandhandel/E-Commerce. Die Voraussetzungen für den Ansatz eines Vermögenswertes nach IAS 38 sind kumulativ erfüllt. Als Herstellungskosten sind die direkt zurechenbaren Personalkosten angesetzt worden. Das Dispositionssystem wird über eine wirtschaftliche Nutzungsdauer von vier Jahren linear abgeschrieben.

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

in TDM	Anschaffungskosten	Kumulierte	
		Abschreibung 31.12.2000	Buchwert 31.12.2000
Wein-Wolf-Gruppe	12.307	1.074	11.233
Carl Tesdorpf GmbH	893	118	775
Le Monde des Grands Bordeaux	1.203	26	1.177
	14.403	1.218	13.185

Firmenwerte aus der Kapitalkonsolidierung werden in Übereinstimmung mit IAS 22 aktiviert und über ihre voraussichtliche Nutzungsdauer, derzeit grundsätzlich 15 Jahre, linear abgeschrieben.

15. Sachanlagen

Die Entwicklung der Sachanlagen für das Berichtsjahr und das Vorjahr ist im Konzern-Anlagenspiegel auf den Seiten 46/47 dargestellt.

in TDM	31.12.2000	31.12.1999
Grundstücke und Bauten einschließlich der Bauten auf fremden Grundstücken	17.990	20.187
Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	8.816	8.042
Geleistete Anzahlungen und Anlagen im Bau	0	10
	26.806	28.239

16. Finanzanlagen

Die Entwicklung der Finanzanlagen für das Berichtsjahr und das Vorjahr ist im Konzern-Anlagenspiegel auf den Seiten 46/47 dargestellt.

in TDM	31.12.2000	31.12.1999
Anteile an verbundenen Unternehmen	273	150
Beteiligungen	35	45
Sonstige Ausleihungen	213	815
	521	1.010

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

in TDM	31.12.2000	31.12.1999
Wein Wolf Import GmbH	50	50
Wein Wolf Holding Verwaltungs GmbH	50	50
Weinland Ariane Abayan Verwaltungs GmbH	41	0
Edition Reiss SARL	62	0
Sommelier S.A. Spólka Akcyjna	70	0
Weinfachagentur Christiansen GmbH	0	50
	273	150

Die Position Beteiligungen (TDM 35) betrifft ausschließlich die 50 %-Beteiligung an der Vera Maria Bau Consulting GmbH, Bonn.

Bei den sonstigen Ausleihungen (TDM 213) handelt es sich um drei Darlehen:

in TDM	31.12.2000	31.12.1999	Laufzeit	Verzinsung
Mitarbeiterdarlehen	121	123	September 2009	6 %
Darlehen Carl Graeger GmbH	90	690	Februar 2001	unverzinslich
Darlehen Großeinkaufsverband des Wein- und Spirituosenhandels	2	2	unbefristet	unverzinslich
	213	815		

17. Vorräte

in TDM	31.12.2000	31.12.1999
Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe	2.330	2.034
Unfertige Erzeugnisse	4.281	4.425
Fertige Erzeugnisse und Waren	102.749	94.351
Geleistete Anzahlungen	31.490	32.230
	140.850	133.040

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

18. Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände

in TDM	31.12.2000	31.12.1999
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen (brutto)	65.926	63.753
Abzüglich Einzelwertberichtigungen	- 1.971	- 1.805
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	63.955	61.948
Forderungen gegen verbundene Unternehmen	141	0
Übrige Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände	17.238	4.897
	81.334	66.845
Davon mit einer Restlaufzeit:		
< 1 Jahr	79.563	65.202
> 1 Jahr	1.771	1.643

Bei den Forderungen gegen verbundene Unternehmen handelt es sich um solche gegenüber der Sommelier S.A. Spólka Akcyjna, Warschau.

Übrige Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände

in TDM	31.12.2000	31.12.1999
Steuererstattungsansprüche	7.051	902
Sale-and-lease-back	5.028	0
Handelsvertreterforderungen	955	825
Mietkautionen	888	747
Portovoranzahlungen	350	340
Übrige	2.966	2.083
	17.238	4.897



Die Position »Sale-and-lease-back« betrifft die Veräußerung eines Verwaltungsgebäudes einschließlich Grundstück im Dezember 2000.

19. Bankguthaben und Kassenbestände

Die Bankguthaben und Kassenbestände in Höhe von TDM 18.989 (Vorjahr: TDM 7.329) betreffen im Wesentlichen Guthaben und Tagesgeldanlagen bei Kreditinstituten.

20. Aktive latente Steuern

in TDM	31.12.2000	31.12.1999
Vorjahr	67.999	69.754
Zunahme	4.516	3.494
Abnahme	- 12.136	- 5.249
	60.379	67.999

Die Guthaben aus latenten Steuern setzen sich wie folgt zusammen:

in TDM	31.12.2000	31.12.1999
Temporäre Differenzen aus steuerlich wirksamen Umstrukturierungen	56.628	66.839
Steuerliche Verlustvorträge	3.751	1.160
	60.379	67.999

Durch die Umwandlung der Tochtergesellschaften *Hanseatisches Wein- und Sekt-Kontor HAWESKO GmbH & Co. KG*, *CWD Champagner und Wein Distributionsgesellschaft mbH & Co. KG* und *Jacques' Wein-Depot Wein-Einzelhandel GmbH & Co. KG* zum 1.1.1998 von Kapital- in Personengesellschaften ist ein steuerlich nutzbarer Firmenwert entstanden, der über 15 Jahre abgeschrieben wird. Per 1.1.1998 wurden ergebniswirksam aktive latente Steuern in Höhe von TDM 74.736 eingebucht, die über die Abschreibungsdauer linear in Höhe von TDM 4.982 p.a. ergebniswirksam aufgelöst werden. Zum 1.1.1999 bestand damit ein Ergebnisvortrag in Höhe von TDM 69.754.

Für unbefristet nutzbare steuerliche Verlustvorträge wurden latente Steuerguthaben in Höhe von TDM 3.751 (Vorjahr: TDM 1.160) angesetzt. Aufgrund der mittelfristig prognostizierten Gewinne ist damit zu rechnen, dass die latenten Steuerguthaben in überschaubarer Zukunft realisiert werden können.

Zum 31.12.2000 war eine Anpassung des latenten Steuerguthabens aufgrund der zum 1.1.2001 im Rahmen der Unternehmenssteuerreform geänderten Ertragsteuersätze notwendig; damit verbunden ist eine einmalige Ergebnisbelastung für 2000 in Höhe von TDM 6.716.

21. Rechnungsabgrenzungsposten

Im Wesentlichen sind hier Prämien für Zinssicherungsgeschäfte (TDM 561) enthalten, die über die Laufzeit der Sicherung abgegrenzt und linear aufgelöst werden.

22. Gezeichnetes Kapital

Das gezeichnete Kapital der Hawesko Holding AG im handelsrechtlichen Jahresabschluss beträgt wie im Vorjahr DM 22.027.480 und ist eingeteilt in 4.405.496 auf den Inhaber lautende Stückaktien. Im Juni und Juli 2000 wurden insgesamt 75.958 eigene Aktien erworben.

Das gezeichnete Kapital im Konzern beträgt DM 13.487.480 und ist als Folge der Einbringung der drei Tochterunternehmen *Hanseatisches Wein- und Sekt-Kontor HAWESKO GmbH & Co. KG*, *CWD Champagner und Wein Distributionsgesellschaft mbH & Co. KG* und *Jacques' Wein-Depot Wein-Einzelhandel GmbH & Co. KG* in die Hawesko Holding AG, und damit unter Buchwertfortführung die als »Transaktion zwischen Gesellschaften unter gemeinschaftlicher Beherrschung« bilanziert wurde, um TDM 8.540 niedriger als im handelsrechtlichen Jahresabschluss, in welchem stille Reserven aufgedeckt wurden.

Genehmigtes Kapital

Der Vorstand ist ermächtigt, das Grundkapital in der Zeit bis zum 31.3.2003 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 ist jedoch ermächtigt, Spitzenbeträge von dem Bezugsrecht der Aktionäre auszunehmen.

Darüber hinaus ist der Vorstand ermächtigt, das Bezugsrecht der Aktionäre mit Zustimmung des Aufsichtsrates auszuschließen, soweit weder der Nennbetrag der neuen Aktien 10 % des im Zeitpunkt der Ausgabe der neuen Aktien bestehenden Grundkapitals übersteigt noch der Ausgabebetrag der neuen Aktien den Börsenpreis im Sinne des §186 Abs. 3 Satz 4 AktG wesentlich 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 1.7.1998 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 Berichtsjahr wurden aus dem genehmigten Kapital keine weiteren Belegschaftsaktien ausgegeben, so dass dieses zum 31.12.2000 weiterhin DM 10.972.520 beträgt.

Bedingtes Kapital

Der Vorstand ist ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrates bis zum 31.3.2003 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 Berichtsjahr wurden keine neuen Wandelanleihen ausgegeben (siehe »Finanzschulden«). Insgesamt hat die Hawesko Holding AG Wandelanleihen in Höhe von DM 385.000 mit einem Zinssatz von 4 % bzw. 4,5 % 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 1.4.2001 bzw. 2002 und spätestens ab dem 1.9.2001 bzw. 2002, ausgeübt werden.

Ermächtigung zum Erwerb eigener Aktien

Die Hawesko Holding AG wurde auf der ordentlichen Hauptversammlung vom 8.6.2000 bis zum 30.11.2001 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 der Hawesko-Aktien an der Frankfurter Wertpapierbörse während der letzten fünf Börsentage vor dem Erwerb der Aktien um nicht 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 Aufsichtsrats ohne weiteren Hauptversammlungsbeschluss einzuziehen.

Von dieser Ermächtigung zum Erwerb eigener Aktien wurde im Berichtsjahr insofern Gebrauch gemacht, als 75.958 Aktien (entsprechend 1,7 % der gesamten Anzahl der Aktien) zurückgekauft wurden. Eine Verwendung der zurückgekauften Aktien im Rahmen der oben beschriebenen Ermächtigung ist im Berichtsjahr nicht erfolgt.

23. Kapitalrücklage

in TDM	31.12.2000	31.12.1999
Kapitalrücklage	15.090	15.090

Die Kapitalrücklage im Konzern beinhaltet im Wesentlichen das Aufgeld aus der im Geschäftsjahr 1998 durchgeführten Kapitalerhöhung und den im gleichen Jahr ausgegebenen Beleg-schaftsaktien.

Die Kosten des Börsengangs in Höhe von TDM 1.912 wurden in Einklang mit SIC – 17 1998 erfolgsneutral »net of taxes« gegen die Kapitalrücklage gebucht.

24. Gewinnrücklagen

in TDM	31.12.2000	31.12.1999
Gewinnrücklagen	16.793	9.565

Die Gewinnrücklagen im Konzern enthalten die in der Vergangenheit aus den erzielten Ergebnissen der in den Konzernabschluss einbezogenen Unternehmen eingestellten Beträge. Darüber hinaus sind in den Gewinnrücklagen im Einklang mit SIC – 16 eigene Aktien in Höhe von TDM 2.989 in Abzug gebracht worden.

25. Konzernbilanzgewinn

Der Konzernbilanzgewinn enthält das Konzernergebnis des Geschäftsjahres, die Ergebnisanpassungen, die sich auch dem Übergang zu IAS ergeben sowie die nicht ausgeschütteten Ergebnisse aus Vorjahren. Eine Überleitung des Eigenkapitals nach HGB zum 31.12.1998 auf das Eigenkapital nach IAS zum 1.1.1999 ist unter Abschnitt 40 dargestellt. Der ausschüttungsfähige Bilanzgewinn ergibt sich aus dem handelsrechtlichen Jahresabschluss der Hawesko Holding AG und beträgt TDM 7.269 (Vorjahr: TDM 11.674).



Die einzelnen Komponenten des Eigenkapitals sowie ihre Entwicklung in den Jahren 1999 und 2000 sind in der Eigenkapitalveränderungsrechnung des Konzerns dargestellt.

26. Minderheitsanteile

Die Minderheitsanteile in der Konzernbilanz umfassen die Fremdanteile am Eigenkapital und Jahresergebnis der voll konsolidierten Konzerngesellschaften (siehe Angaben zum Konsolidierungskreis).

27. Pensionsrückstellungen

Zum Zwecke der Altersversorgung haben sieben (Vorjahr: sieben) aktive Mitarbeiter in der Hawesko-Gruppe einen Anspruch auf Ruhegeld. Gewährt wird ein lebenslanges Altersruhegeld bzw. Dienstunfähigkeitsruhegeld sowie Hinterbliebenenruhegeld bzw. Waisengeld.

Der zum Bilanzstichtag ausgewiesene Rückstellungsbetrag wurde in Einklang mit IAS 19 von einem unabhängigen Versicherungsmathematiker nach dem Anwartschaftsbarwertverfahren berechnet.

Der Aufwand für Altersversorgung aus diesen Pensionszusagen betrug im Berichtsjahr TDM 92 (Vorjahr: TDM 102).

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

in %	2000	1999
Diskontierungssatz	5,90	5,70
Anwartschaftstrend	1,00	0,50
Rententrend	2,00	1,00

28. Steuerrückstellungen und latente Steuern

in TDM	31.12.2000	31.12.1999
Steuerrückstellungen	3.927	4.637
Latente Steuern	1.529	1.688
	5.456	6.325

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

Latente Steuern in TDM	31.12.2000	31.12.1999
Anlagevermögen	821	777
Vorräte	481	549
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	223	246
Übrige	4	116
	1.529	1.688

29. Sonstige Rückstellungen

in TDM	31.12.2000	31.12.1999
Personalarückstellungen	3.330	3.827
Übrige Rückstellungen	6.889	3.648
	10.219	7.475

Die Personalarückstellungen setzten sich im Wesentlichen aus Tantiemen sowie Urlaub und Mehrarbeitsstunden zusammen.

Bei den übrigen Rückstellungen ist der größte Einzelposten wie im Vorjahr die Kundenbonus-Rückstellung (31.12.2000: TDM 4.064; 31.12.1999: TDM 1.285).

Die Rückstellungen weisen sämtlich eine Restlaufzeit von bis zu einem Jahr aus.

30. Finanzschulden

in TDM	31.12.2000	31.12.1999
Anleihen	397	392
Kreditinstitute	116.424	92.241
	116.821	92.633
Davon mit einer Restlaufzeit:		
< 1 Jahr	100.435	74.078
> 1 Jahr und < 5 Jahren	8.366	8.505
> 5 Jahren	8.020	10.050

Die Position »Anleihen« setzt sich wie folgt zusammen:

in TDM	Fälligkeit	Nominal- betrag	Zinssatz
Wandelschuldverschreibung	31.12.2001	220	4 %
Wandelschuldverschreibung	31.12.2002	165	4,5 %

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

Restlaufzeit	Kreditlinie in TDM
Offen	95.000
31.03.2001	15.000
30.09.2001	30.000
	140.000

Die Zinssätze der in 2000 in Anspruch genommenen kurzfristigen Kreditmittel lagen zwischen 4,0 % und 5,7 %.

Die Finanzschulden gegenüber Kreditinstituten mit Fristen über einem Jahr betreffen zwei Festkredite:

Ursprungsbetrag TDM	31.12.2000 TDM	Laufzeit	Zinssatz
19.300	17.370	30.09.2009	5,92 %
1.000	800	31.12.2008	5,50 %

Das Darlehen mit dem Ursprungsbetrag von TDM 1.000 ist durch eine Grundschuld in Höhe von TDM 4.050 besichert.

31. Verbindlichkeiten

in TDM	31.12.2000	31.12.1999
Erhaltene Anzahlungen	16.522	12.601
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	58.178	52.812
Sonstige Verbindlichkeiten	20.061	17.667
	94.761	83.080
Davon mit einer Restlaufzeit:		
< 1 Jahr	88.691	75.764
> 1 Jahr und < 5 Jahren	6.070	7.316
> 5 Jahren	0	0

Die erhaltenen Anzahlungen betreffen von Kunden vereinbarte Subskriptionszahlungen für Weine, die in 2001 bzw. 2002 ausgeliefert werden.

Die sonstigen Verbindlichkeiten setzen sich wie folgt zusammen:

in TDM	31.12.2000	31.12.1999
Umsatzsteuer und andere Steuern	13.242	10.014
Verbindlichkeiten im Rahmen der sozialen Sicherheit	1.202	1.128
Verbindlichkeiten gegenüber Mitarbeitern	489	728
Verbindlichkeiten gegenüber anderen Gesellschaftern	1.316	1.466
Restkaufpreis Wein-Wolf-Gruppe	650	650
Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen	183	119
Übrige	2.979	3.562
	20.061	17.667

Die Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen bestehen gegenüber folgenden Gesellschaften:

in TDM	31.12.2000	31.12.1999
Wein Wolf Import GmbH	75	59
Wein Wolf Holding Verwaltungs GmbH	61	60
Weinland Ariane Abayan Verwaltungs GmbH	47	0
	183	119

32. Leasing

Leasing von beweglichen Vermögensgegenständen und Immobilien wird in der Hawesko-Gruppe ausschließlich als Operating-Leasingverhältnis ausgestaltet, das die Kriterien nach IAS 17 erfüllt. Diese Leasingzahlungen werden direkt ergebniswirksam in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst.

Hinsichtlich der zukünftigen Verpflichtungen aus den genannten Leasingverhältnissen wird auf den folgenden Abschnitt 33 »Haftungsverhältnisse und sonstige finanzielle Verpflichtungen« verwiesen.

In der Hawesko-Gruppe werden zwei Immobilien über ein Operating-Leasingverhältnis genutzt.

Zum einen handelt es sich um das Versandhandelslogistikzentrum in Tornesch bei Hamburg, das über einen Zeitraum von insgesamt 22,5 Jahren geleast wurde.

Zum anderen wurde per 31.12.2000 ein Verwaltungsgebäude im Rahmen einer Sale-and-lease-back-Transaktion veräußert. Diese Veräußerung hat zu einem Operating-Leasingverhältnis geführt, welches eine Laufzeit von 18 Jahren hat. Ein Gewinn oder Verlust ist bei dieser Transaktion nicht angefallen.

33. Haftungsverhältnisse und sonstige finanzielle Verpflichtungen

Haftungsverhältnisse bestehen zum 31.12.2000 gegenüber Dritten wie folgt:

in TDM	31.12.2000	31.12.1999
Offene Anzahlungen	1.583	1.695
Wechselobligo	0	16
Bürgschaften	100	100

Die Verpflichtungen aus offenen Anzahlungen zum 31.12.2000 wurden Anfang 2001 ausgeglichen.

Neben den Rückstellungen, Verbindlichkeiten und Haftungsverhältnissen bestehen sonstige finanzielle Verpflichtungen. Diese resultieren insbesondere aus Leasing- und langfristigen Mietverträgen.

Der Mindestbetrag nicht abgezinster künftiger Leasing- und Mietzahlungen beläuft sich auf TDM 46.526 (Vorjahr: TDM 32.806). Vom Gesamtbetrag der Leasing- und Mietverpflichtungen sind fällig:

	TDM
2001	12.515
2002 bis 2005	14.302
Nach 2005	19.709
	46.526

Die sonstigen finanziellen Verpflichtungen aus Miet- und Leasingverträgen betreffen im Wesentlichen angemietete Ladengeschäfte für den Weinfacheinzelhandel und das Logistikzentrum für den Versandhandel/E-Commerce.

34. Finanzinstrumente

Originäre Finanzinstrumente, zu denen gemäß IAS 32 Forderungen und Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen sowie andere Finanzforderungen und Finanzschulden gehören, ergeben sich aus der Konzernbilanz. Finanzinstrumente der Aktivseite werden – unter Berücksichtigung eventuell erforderlicher Wertberichtigungen – zu Anschaffungskosten bilanziert; Finanzinstrumente, die Verbindlichkeiten darstellen, werden zum Nennwert oder zum höheren Rückzahlungsbetrag angesetzt.

Der *Marktwert* der Finanzforderungen und Finanzschulden unterscheidet sich aufgrund der kurzen Laufzeit dieser Positionen nicht wesentlich vom Buchwert.

Das *Bonitäts- und Ausfallrisiko* der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen entspricht maximal den auf der Aktivseite ausgewiesenen Beträgen.

Währungsrisiken aus der operativen Geschäftstätigkeit werden erfasst und analysiert. Über den Umfang der Absicherung wird in Abhängigkeit von der Wechselkursentwicklung individuell entschieden.

Ein *Zinsrisiko* aufgrund von Bewegungen des Marktzinssatzes liegt vor allem bei Forderungen und Verbindlichkeiten mit Laufzeiten über einem Jahr vor. Solch längere Laufzeiten spielen insbesondere bei den Finanzschulden eine Rolle. Das Zinsänderungsrisiko, das entsteht, soweit keine Festzinskonditionen bestehen, wird über derivative Zinssicherungsinstrumente abgesichert.

Bei den **derivativen Finanzinstrumenten** werden Devisentermingeschäfte, Zinsderivate sowie kombinierte Zins-/Währungs-Swaps genutzt. Die Geschäfte werden nur mit bonitätsmäßig einwandfreien Banken abgeschlossen. Ihr Einsatz beschränkt sich auf die Absicherung des operativen Geschäfts. Offene Devisentermingeschäfte bestanden zum Bilanzstichtag nicht.

Das *Marktrisiko* der derivativen Finanzinstrumente ergibt sich aus Preisänderungen an den Finanzmärkten. Die Marktwerte beziehen sich auf die Auflösungsbeträge (Rückkaufswert) der Finanzderivate zum Bilanzstichtag. Die Nominal- und Marktwerte der bestehenden Finanzinstrumente stellen sich wie folgt dar:

in TDM	Nominalvolumen		Marktwerte	
	31.12.2000	31.12.1999	31.12.2000	31.12.1999
Zinssicherungsgeschäfte	65.000	35.000	- 587	k.A.

Das *Bonitäts- oder Ausfallrisiko* beträgt insgesamt TDM 561 und ergibt sich aus dem Betrag der per 31.12.2000 aktivierten Prämie für die Zinssicherungsinstrumente.

Das *Zinsrisiko* im Konzern liegt hauptsächlich in der Veränderung der kurzfristigen Euro-Geldmarktzinsen.

35. Mitarbeiter

Die durchschnittliche Zahl der Mitarbeiter beträgt:

Konzern	2000	1999
	515	409

Die Wein-Wolf-Gruppe ist in diesen Zahlen im Berichtsjahr mit 74 Mitarbeitern und im Vorjahr – für den Konsolidierungszeitraum von vier Monaten – mit 23 Mitarbeitern enthalten.

36. Angaben zur Kapitalflussrechnung

Die Kapitalflussrechnung nach IAS 7 wurde nach der indirekten Methode ermittelt und gliedert sich in die Fonds »laufende Geschäftstätigkeit«, »Investitionstätigkeit« und »Finanzierungstätigkeit«. Die Kapitalflussrechnung beginnt mit dem Ergebnis vor Steuern. Die Mittelabflüsse aus Zinszahlungen und Dividenden sind der Finanzierungstätigkeit zugeordnet worden. Im Zufluss aus laufender Geschäftstätigkeit von TDM 17.135 (Vorjahr: TDM 14.129) sind die Veränderungen bei den Umlaufmitteln berücksichtigt. Die Zahlungsmittel umfassen Schecks, Kassenbestand und jederzeit fällige Guthaben und Verbindlichkeiten bei Kreditinstituten.

Am 1.9.2000 wurde eine 90 %-Beteiligung an dem französischen Unternehmen *Le Monde des Grands Bordeaux Château Classic SARL* für TDM 883 erworben:

Kaufpreis	883
Übernommene Nettoverbindlichkeiten	320
Firmenwert	1.203

Es wurden die folgenden Vermögenswerte und Verbindlichkeiten erworben:

	TDM
Zahlungsmittel	205
Übernommene Vermögenswerte	7.834
Übernommene Schulden	- 8.359
Nettverbindlichkeiten	- 320
Firmenwert	1.203
Kaufpreis	883
abzüglich übernommener Zahlungsmittel	- 205
Veränderung des Zahlungsmittelbestands durch den Erwerb von Le Monde des Grands Bordeaux Château Classic SARL	678
zuzüglich Auszahlungen für den Erwerb weiterer nicht konsolidierter Unternehmen	173
Veränderung des Zahlungsmittelbestandes durch den Erwerb von Tochterunternehmen	851

37. Segmentberichterstattung

Entsprechend den Vorschriften des IAS 14 sind einzelne Jahresabschlussdaten nach Geschäftsbereichen (primäres Berichtsformat) segmentiert. In Übereinstimmung mit der internen Berichterstattung der Hawesko-Gruppe sind die Geschäftsbereiche nach Vertriebsform und Kundengruppe geordnet. Auf die Angabe von Segmentdaten nach geographischer Gliederung (sekundäres Berichtsformat) wurde verzichtet, da über 90 % der Umsätze im Hawesko-Konzern Inlandsumsätze sind.

Die Segmente umfassen die folgenden Bereiche:

- Das Segment Versandhandel/E-Commerce umfasst den Geschäftsbereich Wein- und Champagnerversandhandel und konzentriert seine Aktivitäten auf den Endverbraucher. Zu diesem Segment gehört auch das Präsentgeschäft mit Firmen- und Privatkundschaft über einen Spezialekatalog. Zum Geschäftsbereich Versandhandel/E-Commerce zählen die Unternehmen *Hanseatisches Wein- und Sekt-Kontor HAWESKO GmbH & Co. KG*, *Carl Tesdorpf GmbH*, *Wine Company GmbH* und *Le Monde des Grands Bordeaux Château Classic SARL*.
- Der stationäre Weinfacheinzelhandel (*Jacques' Wein-Depot GmbH & Co. KG*, *Düsseldorf* sowie *Jacques' Wein-Depot GmbH & Co. KG*, *Wien/Österreich*) vertreibt Wein über ein Netz von Depots, die von selbstständigen Partnerinnen und Partnern geführt werden.

- Im Segment Großhandel sind die Aktivitäten des Geschäfts mit Wiederverkäufern zusammengefasst, wobei die Weine und Champagner sowohl über den Versandhandel (*CWD Champagner und Wein Distributionsgesellschaft mbH & Co. KG*) als auch durch eine Handelsvertreterorganisation (*Wein-Wolf-Gruppe*) vertrieben werden.
- Das Segment Sonstiges enthält neben der Hawesko Holding AG die Komplementär-GmbH's die operativen tätigen Personengesellschaften *Hanseatisches Wein- und Sekt-Kontor HAWESKO GmbH & Co.KG* sowie *Jacques' Wein-Einzelhandel GmbH & Co.KG*.

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 Finanzergebnis und Ertragsteuern sowie jeglicher Anpassung für Minderheitenanteile definiert (EBIT).
- Das ausgewiesene Segmentvermögen ist die Summe des für die laufende Geschäftstätigkeit notwendigen Anlage- und Umlaufvermögens, bereinigt um Konsolidierungsposten innerhalb des Segments und etwaige Ertragsteueransprüche.
- Die Segmentschulden sind die betrieblichen Schulden (Rückstellungen und zinslose Verbindlichkeiten), bereinigt um Konsolidierungsposten innerhalb des Segments und Ertragsteuerverbindlichkeiten.

SEGMENTE 2000

	Versandhandel/ E-Commerce TDM	Facheinzel- handel TDM	Großhandel TDM	Sonstiges TDM	Überleitung TDM	Konzern TDM
Umsatzerlöse	204.317	144.147	121.700	0	- 15.700	454.463
- Fremdotsatz	193.304	144.028	117.131	0		454.463
- Innenumsatz	11.013	119	4.569	0	- 15.700	0
Sonstige Erträge	2.604	11.262	5.498	2.738	- 4.206	17.896
- Fremd	1.106	11.262	5.496	32		17.896
- Innen	1.498	0	2	2.706	- 4.206	0
EBIT (inkl. sonstige Steuern)	349	16.546	5.549	- 4.355	0	18.089
Nicht zugeordnete Aufwendungen						- 1.080
						17.009
Zinserträge						118
Zinsaufwand						- 5.886
Zinsergebnis						- 5.768
Segmentergebnis vor Steuern						11.241
Ertragsteuern						- 8.593
Ergebnis nach Steuern						2.648
Segmentvermögen	135.399	40.051	75.474	283.946	- 271.943	262.927
Nicht zugeordnetes Vermögen						82.241
Konsolidierte Vermögenswerte						345.168
Segmentsschulden	64.170	41.033	28.300	2.684	- 31.747	104.440
Nicht zugeordnetes Schulden						125.228
Konsolidierte Schulden						229.668
Abschreibungen	3.111	3.123	885	10		
Investitionen (ohne Finanzanlagen)	3.009	3.039	1.491	52		

SEGMENTE 1999

	Versandhandel/ E-Commerce TDM	Facheinzel- handel TDM	Großhandel TDM	Sonstiges TDM	Überleitung TDM	Konzern TDM
Umsatzerlöse	202.137	126.924	77.094	0	- 14.654	391.501
- Fremdumsatz	194.611	126.884	70.006	0		391.501
- Innenumsatz	7.526	40	7.088	0	- 14.654	0
Sonstige Erträge	2.099	9.397	3.535	2.858	- 4.094	13.794
- Fremd	781	9.397	3.535	82		13.794
- Innen	1.318	0	0	2.776	- 4.094	0
EBIT (inkl. sonstige Steuern)	17.372	15.403	6.393	-3.204	0	35.964
Nicht zugeordnete Aufwendungen						- 368
						35.596
Zinserträge						224
Zinsaufwand						- 3.303
Zinsergebnis						- 3.080
Segmentergebnis vor Steuern						32.516
Ertragsteuern						- 15.507
Ergebnis nach Steuern						17.009
Segmentvermögen	125.696	38.195	69.747	262.617	- 259.395	236.860
Nicht zugeordnetes Vermögen						82.935
Konsolidierte Vermögenswerte						319.795
Segmentsschulden	57.728	34.826	25.304	2.427	- 29.730	90.555
Nicht zugeordnetes Schulden						101.154
Konsolidierte Schulden						191.709
Abschreibungen	2.657	2.192	383	7		
Investitionen (ohne Finanzanlagen)	3.597	2.666	907	11		

38. Sonstige Angaben im Sinne von § 292a HGB

Die Unterschiede zu den nach deutschem Recht geltenden Bilanzierungs-, Bewertungs- und Konsolidierungsmethoden betreffen folgende Sachverhalte:

- Vorgang der Einbringung der drei Konzerngesellschaften *Hanseatisches Wein- und Sekt-Kontor HAWESKO GmbH & Co. KG*, *CWD Champagner und Wein Distributionsgesellschaft mbH & Co. KG* und *Jacques' Wein-Depot Wein-Einzelhandel GmbH & Co. KG* in die Hawesko Holding AG zum 1.1.1998: Nach IAS wird der Vorgang als »Transaktion zwischen Gesellschaften unter gemeinschaftlicher Beherrschung« behandelt, so dass die Buchwerte der Einzelgesellschaften fortgeführt werden und kein Firmenwert entsteht. Nach HGB wäre ein Firmenwert in Höhe von TDM 8.000 entstanden.
- Aktivierung selbst erstellter immaterieller Vermögensgegenstände; nach HGB besteht ein Aktivierungsverbot.
- Abweichungen im Ansatz und in der Bewertung von Vorräten, Forderungen, Rückstellungen und Verbindlichkeiten: Im Vorratsvermögen werden nach IAS zusätzlich zuordenbare Gemeinkosten aktiviert. Nach IAS werden Fremdwährungsforderungen und -verbindlichkeiten, unabhängig vom historischen Kurs, mit dem Stichtagskurs bewertet. Nach HGB ist demgegenüber das Höchst- bzw. das Niederstwertprinzip für Verbindlichkeiten bzw. Forderungen anzuwenden.
- Ansatz latenter Steuern für temporäre Differenzen nach der Verbindlichkeitsmethode, insbesondere auf steuerliche Verlustvorträge und auf Firmenwerte in steuerlichen Ergänzungsbilanzen.
- Die direkt zurechenbaren Aufwendungen im Zusammenhang mit dem Börsengang wurden nach IAS, saldiert mit der entsprechenden Steuerbelastung, mit der Kapitalrücklage verrechnet. Nach HGB erfolgt der Ausweis in der Gewinn- und Verlustrechnung.

- Nach IAS ist der Ansatz einer ausschließlich steuerlich motivierten degressiven Abschreibung auf Sachanlagen nicht zulässig.
- Die eigenen Aktien werden nach IAS zu Anschaffungskosten erfolgsneutral mit den Gewinnrücklagen verrechnet. Eigene Aktien wären nach HGB unter Wertpapieren auszuweisen und eine Rücklage für eigene Anteile in gleicher Höhe zu bilden. Die Bewertung hätte zu Anschaffungskosten oder zum niedrigeren Stichtagskurs erfolgen müssen.
- Nach IAS dürfen keine Sonderposten mit Rücklageanteil gebildet werden.
- Die Pensionsrückstellungen sind nach IAS unter Einbeziehung von zu erwartenden Gehalts- und Rentensteigerungen zu berechnen. Der Diskontierungssatz ist auf der Grundlage der Renditen erstrangiger, festverzinslicher Industrieanleihen gleicher Laufzeit zu bestimmen.
- Der Ausweis von negativen Minderheitsanteilen ist nach IAS nicht zulässig, sofern der Minderheitsgesellschafter nicht zum Ausgleich derartiger Verluste oder zu Nachschüssen verpflichtet ist.

39. Anwendung der Befreiungsvorschriften von § 264b HGB für Personengesellschaften

Die drei Konzerngesellschaften *Hanseatisches Wein- und Sekt-Kontor HAWESKO GmbH & Co. KG*, *CWD Champagner und Wein Distributionsgesellschaft mbH & Co. KG* und *Jacques' Wein-Depot Wein-Einzelhandel GmbH & Co. KG* machen für das Berichtsjahr von den Befreiungsvorschriften des § 264b HGB Gebrauch. Der Konzernabschluss wird zusätzlich zum Handelsregister am jeweiligen Sitz der Personengesellschaft eingereicht.

40. Überleitung des Eigenkapitals zum 31.12.1998 nach HGB auf das IAS-Eigenkapital zum 1.1.1999

Das im Konzernabschluss zum 31.12.1998 ausgewiesene Eigenkapital nach HGB lässt sich wie folgt auf das Eröffnungseigenkapital zum 1.1.1999 nach IAS überleiten:

in TDM	Gezeichnetes Kapital	Kapital- rücklage	Gewinn- rücklagen	Bilanz- gewinn	Gesamt
HGB	22.027	16.462	9.565	11.137	59.191
Einbringung als Transaktion unter gemeinschaftlicher Beherrschung	- 8.540	540			- 8.000
IPO-Kosten		- 1.912		1.912	0
Aktive latente Steuern				69.754	69.754
Bewertungsdifferenzen einschließlich passiver latenter Steuern				1.789	1.789
Firmenwertabschreibungen				533	533
Umgliederung Gewinnrücklagen in Bilanzgewinn			- 9.565	9.565	
IAS	13.487	15.090	0	94.690	123.267

41. Angaben über Beziehungen zu nahe stehenden Personen

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

Vorstand und Aufsichtsrat sind als nahe stehende Personen im Sinne von IAS 24.5 anzusehen. Im Berichtszeitraum lagen keine Geschäftsbeziehungen zwischen dem Vorstand und in den Konzernabschluss einbezogenen Unternehmen vor. Mit dem Aufsichtsrat bestanden im Berichtsjahr Geschäftsbeziehungen mit einem Wert von insgesamt TDM 136.

Die Tochtergesellschaften der Hawesko Holding AG werden von eigenverantwortlichen Geschäftsführern geführt. Die Mitglieder des Vorstands nehmen zusätzlich Geschäftsführungsfunktionen wahr. Im Berichtsjahr sind Bezüge von insgesamt TDM 3.682 (Vorjahr: TDM 3.638) angefallen. Die Gesamtbezüge des Aufsichtsrats, welche sich aus einem fixen und einem variablen Teil sowie Sitzungsgeldern zusammensetzen, betragen im Berichtsjahr TDM 250 (Vorjahr: TDM 113).

Gegenüber Mitgliedern des Aufsichtsrates und des Vorstandes bestanden zum Bilanzstichtag weder Forderungen noch Verbindlichkeiten. In der Bilanz sind Rückstellungen für Verpflichtungen gegenüber Vorstand und Aufsichtsrat in Höhe von TDM 869 enthalten (Vorjahr: TDM 874).

Zum 31.12.2000 halten Aufsichtsrat und Vorstand 1.829.404 (Vorjahr: 1.381.650) Aktien der Hawesko Holding AG.

42. Gewinnverwendungsvorschlag der Hawesko Holding AG

Es wird vorgeschlagen, den sich zum 31.12.2000 im Rahmen des nach den Vorschriften des HGB und des AktG aufgestellten Einzelabschlusses der Hawesko Holding AG ergebenden Bilanzgewinn von TDM 7.269, vorbehaltlich des Anteils, der auf eigene Aktien entfällt, in voller Höhe wie folgt zu verwenden: Ausschüttung einer Dividende von DM 1,65 je Stückaktie.

Hamburg, 13. März 2001

Der Vorstand

Margaritoff

Ohlzen

Hoolmans

ENTWICKLUNG DES KONZERN-ANLAGEVERMÖGENS

zum 31. Dezember 2000

	Stand am 01.01.2000 TDM	Erweiterung Konsoli- dierungskreis TDM	Anschaffungs- oder Herstellungskosten			Stand am 31.12.2000 TDM
			Zugänge TDM	Abgänge TDM	Um- buchungen TDM	
ANLAGEVERMÖGEN						
I. Immaterielle Vermögens- gegenstände						
1. Software	2.740	59	1.286	- 6	0	4.079
2. Firmenwert	13.973	0	1.234	0	0	15.207
3. Geleistete Anzahlungen	0	0	0	0	0	0
	16.713	59	2.520	- 6	0	19.286
II. Sachanlagen						
1. Grundstücke und Gebäude	27.634	553	156	- 1.977	0	26.366
2. Andere Anlagen, Betriebs- und Ge- schäftsausstattung	20.687	499	6.549	- 2.668	2	25.069
3. Anlagen im Bau	10	0	2.642	- 2.649	- 2	1
	48.331	1.052	9.347	- 7.294	0	51.436
III. Finanzanlagen						
1. Anteile an verbundenen Unternehmen	1.358	0	173	- 1.258	0	273
2. Beteiligungen	45	0	0	- 10	0	35
3. Sonstige Ausleihungen	815	0	0	- 602	0	213
	2.218	0	173	- 1.871	0	521
	67.262	1.111	12.040	- 9.170	0	71.242

zum 31. Dezember 1999

	Stand am 01.01.1999 TDM	Erweiterung Konsoli- dierungskreis TDM	Anschaffungs- oder Herstellungskosten			Stand am 31.12.1999 TDM
			Zugänge TDM	Abgänge TDM	Um- buchungen TDM	
ANLAGEVERMÖGEN						
I. Immaterielle Vermögens- gegenstände						
1. Software	1.659	669	603	- 204	13	2.741
2. Firmenwert	773	0	13.200	0	0	13.973
3. Geleistete Anzahlungen	100	0	96	- 196	0	0
	2.532	669	13.899	- 400	13	16.714
II. Sachanlagen						
1. Grundstücke und Gebäude	22.221	3.657	1.882	- 180	54	27.634
2. Andere Anlagen, Betriebs- und Ge- schäftsausstattung	12.229	5.581	4.718	- 1.913	71	20.687
3. Anlagen im Bau	152	0	10	- 13	- 138	10
	34.602	9.238	6.610	- 2.106	- 13	48.331
III. Finanzanlagen						
1. Anteile an verbundenen Unternehmen	0	1.358	0	0	0	1.358
2. Beteiligungen	0	1.060	0	- 1.015	0	45
3. Sonstige Ausleihungen	127	1.111	0	- 423	0	815
	127	3.529	0	- 1.438	0	2.218
	37.261	13.437	20.509	- 3.944	0	67.263

Stand am 01.01.2000 TDM	Erweiterung Konsoli- dierungskreis TDM	Kumulierte Abschreibungen				Um- buchungen TDM	Stand am 31.12.2000 TDM	Restbuchwerte	
		Zugänge TDM	Abgänge TDM	Zu- schreibung TDM	Stand am 31.12.2000 TDM			Stand am 31.12.1999 TDM	
1.952	26	551	0	0	0	2.529	1.550	787	
751	0	964	0	0	0	1.715	13.492	13.223	
0	0	0	0	0	0	0	0	0	
2.703	26	1.515	0	0	0	4.244	15.042	14.010	
7.447	182	1.184	- 437	0	0	8.376	17.990	20.187	
12.645	203	5.360	- 1.955	0	0	16.253	8.816	8.042	
0	0	0	0	0	0	0	0	10	
20.092	385	6.544	- 2.392	0	0	24.629	26.806	28.239	
1.208	0	0	- 1.208	0	0	0	273	150	
0	0	0	0	0	0	0	35	45	
0	0	0	0	0	0	0	213	815	
1.208	0	0	- 1.208	0	0	0	521	1.010	
24.003	411	8.059	- 3.600	0	0	28.873	42.369	43.259	

Stand am 01.01.1999 TDM	Erweiterung Konsoli- dierungskreis TDM	Kumulierte Abschreibungen				Um- buchungen TDM	Stand am 31.12.1999 TDM	Restbuchwerte	
		Zugänge TDM	Abgänge TDM	Zu- schreibung TDM	Stand am 31.12.1999 TDM			Stand am 31.12.1998 TDM	
1.165	480	338	- 38	0	9	1.954	787	496	
385	0	365	0	0	0	750	13.223	388	
0	0	0	0	0	0	0	0	100	
1.550	480	703	- 38	0	9	2.704	14.010	984	
6.103	631	873	- 159	0	0	7.447	20.187	16.118	
6.659	3.825	3.997	- 1.827	0	- 9	12.645	8.042	5.571	
0	0	0	0	0	0	0	10	152	
12.762	4.456	4.870	- 1.986	0	- 9	20.092	28.239	21.840	
0	1.208	0	0	0	0	1.208	150	0	
0	0	0	0	0	0	0	45	0	
0	40	0	0	- 40	0	0	815	127	
0	1.248	0	0	- 40	0	1.208	1.010	127	
14.312	6.184	5.573	- 2.024	- 40	0	24.004	43.259	22.951	

BESTÄTIGUNGSVERMERK DES ABSCHLUSSPRÜFERS

Wir haben den von der Hawesko Holding Aktiengesellschaft, Hamburg, aufgestellten Konzernabschluss, bestehend aus Bilanz, Gewinn- und Verlustrechnung, Eigenkapitalveränderungsrechnung, Kapitalflussrechnung und Anhang, für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis 31. Dezember 2000 geprüft. Aufstellung und Inhalt des Konzernabschlusses liegen in der Verantwortung des Vorstands der Gesellschaft. Unsere Aufgabe ist es, auf der Grundlage der von uns durchgeführten Prüfung zu beurteilen, ob der Konzernabschluss den International Accounting Standards (IAS) entspricht.

Wir haben unsere Konzernabschlussprüfung nach den deutschen Prüfungsvorschriften und unter Beachtung der vom Institut der Wirtschaftsprüfer (IDW) festgestellten deutschen Grundsätze ordnungsgemäßer Abschlussprüfung vorgenommen. Danach ist die Prüfung so zu planen und durchzuführen, dass mit hinreichender Sicherheit beurteilt werden kann, ob der Konzernabschluss frei von wesentlichen Fehlaussagen ist. Bei der Festlegung der Prüfungshandlungen werden die Kenntnisse über die Geschäftstätigkeit und über das wirtschaftliche und rechtliche Umfeld des Konzerns sowie die Erwartung über mögliche Fehler berücksichtigt. Im Rahmen der Prüfung werden die Nachweise für die Wertansätze und Angaben im Konzernabschluss auf der Basis von Stichproben beurteilt. Die Prüfung beinhaltet die Beurteilung der angewandten Bilanzierungsgrundsätze und der wesentlichen Einschätzung der gesetzlichen Vertreter sowie die Würdigung der Gesamtdarstellung des Konzernabschlusses. Wir sind der Auffassung, dass unsere Prüfung eine hinreichend sichere Grundlage für unsere Beurteilung bildet.

Nach unserer Überzeugung vermittelt der Konzernabschluss in Übereinstimmung mit den IAS ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns sowie der Zahlungsströme des Geschäftsjahres.

Unsere Prüfung, die sich auch auf den von dem Vorstand für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis 31. Dezember 2000 aufgestellten zusammengefassten Konzernlagebericht und Lagebericht erstreckt hat, hat zu keinen Einwendungen geführt. Nach unserer Überzeugung geben der zusammengefasste Konzernlagebericht und Lagebericht zusammen mit den übrigen Angaben des Kassenabschlusses insgesamt eine zutreffende Vorstellung von der Lage des Konzerns und stellen die Risiken der künftigen Entwicklung zutreffend dar. Außerdem bestätigen wir, dass der Konzernabschluss und der zusammengefasste Konzernlagebericht und Lagebericht für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis 31. Dezember 2000 die Voraussetzungen für eine Befreiung der Gesellschaft von der Aufstellung eines Konzernabschlusses und Konzernlageberichts nach deutschem Recht erfüllen.

Hamburg, den 13. März 2001

Susat & Partner oHG
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

Dr. Bohl
Wirtschaftsprüfer

Dr. Bartels
Wirtschaftsprüfer

VORSTAND UND AUFSICHTSRAT

Mitglieder des Vorstands

Alexander Margaritoff, *Vorsitzender*

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* 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 *CWD 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 1.772.904 Stück Aktien (entsprechend 40,2 % der Gesamtzahl der Aktien) der Hawesko Holding AG; darüber hinaus stehen ihnen Optionen auf insgesamt 66.000 Stück Aktien der Hawesko Holding AG im Rahmen der 1998 bzw. 1999 ausgegebenen Wandelanleihe zu.

Mitglieder des Aufsichtsrats

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

Dr. Hubertus Schwarz, *Vorsitzender*

Rechtsanwalt, Hamburg
AdActa AG, Hamburg; DSA Deutsche Strom AG, Hamburg; NoxiTest AG, Hamburg; Primeorder 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
ADIG Allgemeine Deutsche Investment Gesellschaft mbH, Haar bei München; AMB Aachener und Münchener Beteiligungs AG, Aachen; comdirect bank AG, Quickborn; Commerz Grundbesitz-Investmentgesellschaft mbH, Wiesbaden; Commerz Finanz-Management GmbH, Frankfurt am Main; EURO Kartensysteme EUROCARD und eurocheque GmbH, Frankfurt am Main; Hugo Boss AG, Metzingen; Friatec AG, Mannheim; MAN Aktiengesellschaft, München; Salamander AG, Kornwestheim; SÜBA Bau AG, Mannheim; T-Online International AG, Darmstadt

Hans Meyer

Freiberuflicher Direktmarketingberater, Rheinheim

Günter Nawrath

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

Die Mitglieder des Aufsichtsrats halten insgesamt 56.500 Stück Aktien (entsprechend 1,3 % der Gesamtzahl der Aktien) der Hawesko Holding AG.



BERICHT DES AUFSICHTSRATS

Der Aufsichtsrat hat im Geschäftsjahr 2000 die ihm durch Gesetz und Satzung übertragenen Aufgaben wahrgenommen und sich sowohl in Sitzungen als auch in Einzelbesprechungen durch den Vorstand über die Lage der Gesellschaft unterrichten lassen und die erforderlichen Beschlüsse gefasst. Darüber hinaus hat der Vorstand dem Aufsichtsrat aus sonstigen wichtigen Anlässen berichtet. Gegenstände der regelmäßigen mündlichen und schriftlichen Berichterstattung waren neben der Gesamtlage des Unternehmens und der aktuellen Geschäftsentwicklung auch die mittelfristige Strategie des Unternehmens einschließlich der Investitions-, Personal-, Finanz- und Ergebnisplanung. Die wirtschaftliche Entwicklung des Unternehmens, des Konzerns, der einzelnen Geschäftsbereiche sowie der Beteiligungsgesellschaften waren Schwerpunkte der Beratung ebenso wie die Entwicklung der Hawesko Holding AG zu einem integrierten Weinvertriebskonzern.

Im Geschäftsjahr 2000 wurden die erforderlichen Beschlüsse in insgesamt vier Aufsichtsratssitzungen gefasst. Von der Ordnungsmäßigkeit der Geschäftsführung hat sich der Aufsichtsrat überzeugt. Themen der Berichterstattung und Erörterung im Aufsichtsrat waren u.a. der Erwerb von Beteiligungen, der Ausbau neuer Geschäftsaktivitäten und die regelmäßige Berichterstattung des Vorstands zum Risikomanagement im Hawesko-Konzern. Ein Sonderausschuss zu Personalangelegenheiten existiert und hat zweimal außerhalb der ordentlichen Aufsichtsratssitzungen getagt.

Der vom Vorstand aufgestellte Jahresabschluss, der Konzernabschluss sowie der zusammengefasste Konzernlagebericht und Lagebericht für das Geschäftsjahr 2000 sind vom gewählten Abschlussprüfer, der Susat & Partner oHG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, Hamburg, geprüft worden. Der Abschlussprüfer hat den uneingeschränkten Bestätigungsvermerk erteilt.

Für das Geschäftsjahr 2000 sind dem Aufsichtsrat gemäß §§ 170, 337 AktG Jahresabschluss, Konzernabschluss, zusammengefasster Konzernlagebericht und Lagebericht, die Prüfungsberichte des Abschlussprüfers über die Prüfung des Jahresabschlusses und Konzernabschlusses sowie der Gewinnverwendungsvorschlag des Vorstands zur Prüfung vorgelegt worden. Der Aufsichtsrat hat den Jahresabschluss der Hawesko Holding AG in der Sitzung vom 29. März 2001 zusammen mit dem Vorstand in Anwesenheit des Abschlussprüfers beraten. Nach dem abschließenden Ergebnis seiner Prüfung erhebt der Aufsichtsrat keine Einwendungen. Er hat den Jahresabschluss 2000 gebilligt, der somit gemäß § 172 AktG festgestellt ist.

Der Aufsichtsrat schließt sich dem Vorschlag des Vorstands über die Verwendung des Jahresergebnisses für das Geschäftsjahr 2000 an.

Der Aufsichtsrat dankt dem Vorstand, den Betriebsräten, den Geschäftsführungen sowie 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 2001

Der Aufsichtsrat

Dr. Hubertus Schwarz
Vorsitzender

BILANZ DER HAWESKO HOLDING AG zum 31. Dezember 2000

	31.12.2000 TDM	31.12.1999 TDM
AKTIVA		
Anlagevermögen		
Immaterielle Vermögensgegenstände		
Software	48	0
Sachanlagen		
Betriebs- und Geschäftsausstattung	11	18
Finanzanlagen		
Anteile an verbundenen Unternehmen	147.637	138.053
	147.696	138.071
Umlaufvermögen		
Vorräte		
Hilfs- und Betriebsstoffe	98	33
Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände		
Forderungen gegen verbundene Unternehmen	120.739	119.830
Sonstige Vermögensgegenstände	1.396	42
	122.135	119.872
Wertpapiere		
Eigene Anteile	1.858	0
Guthaben bei Kreditinstituten	15.141	4.478
	139.232	124.383
Rechnungsabgrenzungsposten	881	1.096
	287.809	263.550
PASSIVA		
Eigenkapital		
Gezeichnetes Kapital	22.027	22.027
Kapitalrücklage	116.462	116.462
Gewinnrücklagen		
Rücklage für eigene Anteile	1.858	0
Andere Gewinnrücklagen	23.223	18.751
Bilanzgewinn	7.269	11.675
	170.840	168.915
Rückstellungen		
Steuerrückstellungen	470	450
Sonstige Rückstellungen	1.260	1.332
	1.729	1.782
Verbindlichkeiten		
Anleihen	397	392
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	113.347	91.254
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	147	184
Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen	356	342
Sonstige Verbindlichkeiten	993	681
	115.240	92.853
	287.809	263.550

* Der von Susat & Partner oHG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, Hamburg, mit dem uneingeschränkten Bestätigungsvermerk versehene vollständige, nach den Vorschriften des Handelsgesetzbuches (HGB) und des Aktiengesetzes aufgestellte Abschluss der Hawesko Holding AG wird im 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

für den Zeitraum vom 1. Januar 2000 bis 31. Dezember 2000

	2000 TDM	1999 TDM
Sonstige betriebliche Erträge	577	736
Personalaufwand		
a) Gehälter	- 2.361	- 2.270
b) Soziale Abgaben und Aufwendungen für Unterstützung	- 41	- 23
Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände des Anlagevermögens und Sachanlagen	- 11	- 9
Sonstige betriebliche Aufwendungen	- 2.528	- 1.650
Erträge aus Beteiligungen	19.556	28.036
Sonstige Zinsen und ähnliche Erträge	6.375	2.699
Abschreibungen auf Wertpapiere des Umlaufvermögens	- 1.131	0
Zinsen und ähnliche Aufwendungen	- 5.721	- 2.763
Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit	14.716	24.756
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	- 1.116	- 3.895
Sonstige Steuern	- 1	0
Jahresüberschuss	13.599	20.861
Entnahme aus anderen Gewinnrücklagen	1.858	0
Einstellungen in Gewinnrücklagen		
a) in die Rücklage für eigene Aktien	- 1.858	0
b) in andere Gewinnrücklagen	- 6.330	- 9.187
Bilanzgewinn	7.269	11.674

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 damaligen Geschäftsaktivitäten des Versandhandels (*Hanseatisches Wein- und Sekt-Kontor HAWESKO*), des stationären Weinfach-einzelhandels (*Jacques' Wein-Depot*) und des Großhandels (*CWD Champagner- und Wein-Distributionsgesellschaft*) entstanden ist, existieren keine Konzernabschlüsse für die vorangegangenen Jahre.

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 Ertragsteuern. Es wird für den Vergleich der Rentabilität von Unternehmen in verschiedenen Ländern oft gegenüber dem Betriebsergebnis (EBIT) bevorzugt, da es durch unterschiedliche Bilanzierungsmethoden weniger beeinflusst wird.

Eigenkapital im Kennzahlenüberblick wird abzüglich der vorgeschlagenen Dividendenausschüttung der Hawesko Holding AG von DM 7,3 Mio. dargestellt.

Gebundenes Kapital wird definiert als Bilanzsumme (im Konzern) abzüglich kurzfristiger Rückstellungen und unverzinslicher Verbindlichkeiten. Dieser Wert dient der Analyse der Kapitalbindung.

HGB-Abschlüsse sind Konzernabschlüsse, die auf der Basis der Vorschriften des deutschen Handelsgesetzbuchs aufgestellt werden. Der Hawesko-Konzern bilanzierte nach dieser Grundlage bis zum Geschäftsjahr 1999.

IAS-Abschlüsse sind Konzernabschlüsse, die auf der Basis der Rechnungslegungsgrundsätze des International Accounting Standards Committee aufgestellt werden. Der Hawesko-Konzern stellt erstmals im Geschäftsjahr 2000 einen Konzernabschluss auf dieser Basis auf.

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.

HISTORIE DER HAWESKO HOLDING AG

1964

Gründung der Weinversandhandelsfirma *Hanseatisches Wein- und Sekt-Kontor HAWESKO* in Hamburg

1974

Gründung der Firma für stationären Weinfachhandel *Jacques' Wein-Depot* in Düsseldorf

1983

Übernahme von *Jacques' Wein-Depot* durch die Horten AG (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

Übernahme der 70 %igen Beteiligung an *Hanseatisches Wein- und Sekt-Kontor HAWESKO* und *CWD Champagner- und Wein-Distributionsgesellschaft* durch die Kaufhof Holding AG (Teil der Metro-Gruppe)

1997

Inbetriebnahme des neuen Logistik-Zentrums für das *Hanseatische Wein- und Sekt-Kontor HAWESKO* und die *CWD Champagner- und Wein-Distributionsgesellschaft*; 130 Depots bei *Jacques' Wein-Depot*

1998

Einbringung der drei Weinhandelsbereiche in die neue Hawesko Holding AG; im Mai Börsengang; Beendigung der Beteiligung der Metro-Gruppe an der Hawesko Holding AG

1999

90 %ige Beteiligungen von Hawesko an dem 300 Jahre alten Traditionshaus *Carl Tesdorpf – Weinhandel zu Lübeck* sowie an der *Wein-Wolf*-Gruppe; E-Commerce-Umsätze bei DM 1,9 Mio.

2000

Österreichstart von *The Wine Company* und *Jacques' Wein-Depot*; 90 %ige Beteiligung an dem Bordelaiser Weinändler *Le Monde des Grands Bordeaux*; E-Commerce-Umsätze bei nahezu DM 11 Mio.

Impressum

Herausgeber:
Hawesko Holding AG
Plan 5
20095 Hamburg

Postanschrift:
Postfach 20 15 52
20205 Hamburg

*Falls Sie weitere Informationen
wünschen, wenden Sie sich
bitte an:*
Abteilung Investor Relations
Tel. 040 / 30 39 21 00
Fax. 040 / 30 39 21 05
Internet:
<http://www.hawesko.com>
Email: ir@hawesko.com

Presse/Medienkontakt:
VMB Public Relations
Königswinterer Straße 552
53227 Bonn
Tel. 0228 / 44 96 240
Fax. 0228 / 44 96 298
Email: vmb@nsag.de

Fotos:
Armin Faber

Gestaltung:
KIRCHHOFF *Consult* AG,
Hamburg