

HAWESKO
HOLDING AG

26. Mai 1998

HAWESKO Holding Aktiengesellschaft

Hamburg

Verkaufsprospekt

für

**DM 13.310.000,- auf den Inhaber lautende Aktien
aus Altaktionärsbesitz
2.662.000 Stückaktien**

sowie für

**bis zu DM 1.650.000,- auf den Inhaber lautende Aktien
aus Altaktionärsbesitz („Greenshoe“)
bis zu 330.000 Stückaktien**

jeweils mit voller Gewinnanteilberechtigung ab dem Geschäftsjahr 1998

– Wertpapier-Kenn-Nummer 604 270 –

Deutsche Bank
Aktiengesellschaft

Bayerische Vereinsbank
Aktiengesellschaft

Commerzbank
Aktiengesellschaft

DG BANK
Deutsche Genossenschaftsbank

Dresdner Bank
Aktiengesellschaft

M.M. Warburg & Co
Kommanditgesellschaft auf Aktien

**Westdeutsche Landesbank
Girozentrale**

zugleich

Prospekt

für die Zulassung zum Börsenhandel mit amtlicher Notierung der

**DM 22.000.000,- auf den Inhaber lautenden Aktien
(gesamtes Grundkapital)**

4.400.000 Stückaktien Nr. 1 – 4 400 000

mit voller Gewinnanteilberechtigung ab dem Geschäftsjahr 1998

– Wertpapier-Kenn-Nummer 604 270 –

an den Wertpapierbörsen zu Hamburg und Frankfurt am Main

I. ALLGEMEINE INFORMATIONEN

Verantwortlichkeit für den Prospektinhalt

Die **HAWESKO Holding Aktiengesellschaft** – nachstehend auch „HAWESKO“, „Gesellschaft“ oder „Unternehmen“, gemeinsam mit den Beteiligungsgesellschaften Hanseatisches Wein- und Sekt-Kontor HAWESKO GmbH & Co. KG („Hawesko“), Jacques' Wein-Depot Wein-Einzelhandel GmbH & Co. KG („JWD“) und CWD Champagner und Wein Distributionsgesellschaft mbH & Co. KG („CWD“) „HAWESKO-Gruppe“ bzw. „HAWESKO-Konzern“ genannt – und die unterzeichnenden Konsortialbanken übernehmen im Rahmen des Wertpapier-Verkaufsprospektgesetzes in Verbindung mit § 45 Börsengesetz die Prospekthaftung und erklären, daß ihres Wissens die Angaben im Verkaufsprospekt/Börsenzulassungsprospekt („Prospekt“) richtig und keine wesentlichen Umstände ausgelassen worden sind.

Einsichtnahme in die Unterlagen

Geschäftsberichte der Gesellschaft sowie die in diesem Prospekt genannten Unterlagen sind, soweit sie die Gesellschaft betreffen, bei der Verwaltung der Gesellschaft, Hamburger Straße 14–20, 25436 Tornesch bei Hamburg, sowie in den Geschäftsräumen der Deutsche Bank Aktiengesellschaft, Taunusanlage 12, 60325 Frankfurt am Main, erhältlich bzw. einzusehen. Zukünftige Zwischenberichte werden ebenfalls bei den vorgenannten Adressen erhältlich sein.

Gegenstand des Prospekts

Gegenstand des Prospekts als Verkaufsprospekt sind auf den Inhaber lautende Aktien der HAWESKO Holding Aktiengesellschaft (die „Aktien“), und zwar DM 13.310.000,- auf den Inhaber lautende Aktien (2.662.000 Stückaktien) aus Altaktionärsbesitz sowie weitere bis zu DM 1.650.000,- auf den Inhaber lautende Aktien (330.000 Stückaktien) aus Altaktionärsbesitz (Greenshoe).

Gegenstand des Prospekts als Börsenzulassungsprospekt sind die DM 22.000.000,- auf den Inhaber lautenden Aktien (4.400.000 Stückaktien) der Gesellschaft.

II. ZUSAMMENFASSUNG DES PROSPEKTS

Die folgende Zusammenfassung wird durch die an anderer Stelle des Prospekts enthaltenen detaillierten Informationen sowie die durch Konsolidierung erstellten „Als-ob“-Konzernabschlüsse (siehe auch „IX. Finanzteil“) ergänzt.

Die HAWESKO-Gruppe

Gegenstand der Geschäftstätigkeit der Gesellschaften der HAWESKO-Gruppe ist der Vertrieb von Wein und Champagner sowie Sekt, hochwertigen Spirituosen, Accessoires und Feinkost. Die Unternehmen decken dabei drei wesentliche Vertriebsformen ab: Versandhandel, Weinfachhandel und Großhandel einschließlich Belieferung von Gastronomiebetrieben. Im Geschäftsjahr 1997 wurden etwa 59% der „Als-ob“-Umsatzerlöse der Gruppe im Versandhandel, 37% im Weinfachhandel und 4% durch Großhandelsaktivitäten erzielt.

Hawesko ist mit deutlichem Abstand das größte deutsche Unternehmen des Weinversandhandels. Sie belieferte 1997 ca. 192.000 (überwiegend private) Kunden im ganzen Bundesgebiet. JWD ist der deutsche Marktführer im stationären Weinfachhandel. Sie betreibt mit rund 100 Agenturpartnern mehr als 135 Weinfachgeschäfte in der ganzen Bundesrepublik Deutschland. CWD beliefert Gastronomiebetriebe und andere Wiederverkäufer mit Wein und Champagner sowie Sekt und Spirituosen. CWD ist Alleinimporteur für insbesondere auch Champagner der Marke „Bollinger“ in der Bundesrepublik Deutschland.

Zusammenfassung des Angebots

Angebotene Aktien

Das Angebot umfaßte DM 13.310.000,- auf den Inhaber lautende Aktien (2.662.000 Stückaktien) aus Altaktionärsbesitz.

Mehrzuteilungsoption

Der Deutsche Bank Aktiengesellschaft als Globalem Koordinator und Konsortialführer ist außerdem die Option eingeräumt worden, im Rahmen der Deckung von Mehrzuteilungen weitere bis zu DM 1.650.000,- auf den Inhaber lautende Aktien (bis zu 330.000 Stückaktien) aus Altaktionärsbesitz zu übernehmen („Greenshoe“). Die Option kann innerhalb von 30 Kalendertagen, nachdem die Aktien erstmals öffentlich gehandelt werden, ausgeübt werden.

Altaktionäre

Das Grundkapital der Gesellschaft von DM 22.000.000,- wurde vor dem Angebot zu 68% von der zur METRO-Gruppe gehörenden AKM Holding GmbH & Co. KG, Alzey, („der abgebende Altaktionär“), zu 30% von Herrn Alexander Margaritoff, Hamburg, sowie zu 2% von Familienmitgliedern des Herrn Alexander Margaritoff gehalten.

Globaler Koordinator

Deutsche Bank Aktiengesellschaft.

Das Angebot

Das Angebot bestand aus einem öffentlichen Angebot der Aktien in der Bundesrepublik Deutschland seitens der Deutsche Bank Aktiengesellschaft (Führung) und der Bayerische Vereinsbank Aktiengesellschaft, Commerzbank Aktiengesellschaft, DG BANK Deutsche Genossenschaftsbank, Dresdner Bank Aktiengesellschaft, M. M. Warburg & Co Kommanditgesellschaft auf Aktien, Westdeutsche Landesbank Girozentrale (nachstehend zusammen mit Deutsche Bank Aktiengesellschaft „Konsortialbanken“) sowie einer Privatplazierung im übrigen Europa durch die Konsortialbanken in der Zeit vom 18. Mai bis zum 26. Mai 1998.

In den Vereinigten Staaten von Amerika erfolgte die Plazierung durch die Deutsche Bank Aktiengesellschaft an institutionelle Anleger („qualified institutional buyers“) gemäß Rule 144A nach dem US-Securities Act von 1933.

Preisspanne, Kaufpreis und Anzahl der zugeteilten Aktien

Der Kaufpreis pro Aktie wurde in Abstimmung mit dem abgebenden Altaktionär mit Hilfe des im Bookbuilding-Verfahren erstellten Orderbuchs bestimmt (der „Kaufpreis“).

Die Preisspanne wurde am 15. Mai 1998 auf DM 79,- bis DM 92,- je Aktie festgelegt und konnte ab dem 18. Mai 1998 bei den Konsortialbanken abgefragt werden. Der Kaufpreis pro Aktie wurde von der Deutsche Bank Aktiengesellschaft in Abstimmung mit dem abgebenden Altaktionär am 26. Mai 1998 auf DM 87,- je Aktie festgelegt und kann ab dem 27. Mai 1998 bei den Konsortialbanken abgefragt werden. Anleger, die ihren Kaufauftrag über eine Konsortialbank gestellt haben, können die Anzahl der jeweils zugeteilten Aktien ab dem 27. Mai 1998 bei dieser Konsortialbank erfragen. Der Kaufpreis ist am 29. Mai 1998 zu zahlen.

Grundkapital der Gesellschaft

DM 22.000.000,- (eingeteilt in 4.400.000 Stückaktien).

Börsennotierung

Das gesamte Grundkapital der Gesellschaft ist zum Börsenhandel mit amtlicher Notierung an den Wertpapierbörsen zu Hamburg und Frankfurt am Main (die „Börsen“) zugelassen worden. Die Aufnahme der amtlichen Notierung an den Börsen ist für den 28. Mai 1998 vorgesehen.

Marktschutzvereinbarung

Herr Alexander Margaritoff, die Familienangehörigen des Herrn Alexander Margaritoff, die AKM Holding GmbH & Co. KG sowie die METRO AG haben sich verpflichtet, nach Abschluß des Börsenganges von ihnen gehaltene Aktien innerhalb eines Zeitraums von 12 Monaten, nachdem die Aktien der Gesellschaft zum erstenmal öffentlich gehandelt werden, weder direkt noch indirekt ohne die vorherige Zustimmung der Deutsche Bank Aktiengesellschaft anzubieten, zu verkaufen oder zu vermarkten. Die Beschränkung gilt auch für jede Transaktion, die wirtschaftlich einem Verkauf entspricht, beispielsweise auch für die Emission von Options- und Wandlungsrechten auf Aktien der Gesellschaft und andere vergleichbare Transaktionen.

Die Gesellschaft hat sich verpflichtet,

- aa) für den gleichen Zeitraum keine Kapitalerhöhung aus genehmigtem Kapital ohne vorherige Zustimmung der Deutsche Bank Aktiengesellschaft anzukündigen oder durchzuführen;

- bb) ihrer Hauptversammlung keine Kapitalerhöhung zur Beschlußfassung vorzuschlagen;
- cc) die lit. aa) und bb) gelten ebenfalls für die Emission von mit Wandlungsrechten auf Aktien der Gesellschaft ausgestatteten Finanzinstrumenten und anderen wirtschaftlich vergleichbaren Transaktionen.

Ausgenommen hiervon ist die Ausgabe von Wandelschuldverschreibungen zum Zwecke des Aktienoptionsplans sowie die Ausgabe von Belegschaftsaktien aus Genehmigtem Kapital.

Stimmrecht

Jede Stückaktie gewährt eine Stimme.

Gewinnberechtigung

Die Aktien sind mit voller Gewinnanteilberechtigung für das Geschäftsjahr 1998 ausgestattet.

Verwendung des Emissionserlöses

Der aus der Plazierung zufließende Nettoerlös von rd. DM 232 Mio steht der AKM Holding GmbH & Co. KG (dem abgebenden Altaktionär) zu. Die im Zusammenhang mit dem Angebot anfallenden Provisionen an die Konsortialbanken in Höhe von DM 9,7 Mio werden von dem abgebenden Altaktionär getragen.

Die Gesellschaft trägt die sonstigen Kosten des Angebots, so auch die Provision für die Zulassung der Aktien, die sonstigen Kosten der Börseneinführung, die Beratungskosten sowie die Veröffentlichungskosten in Höhe von ca. DM 4 Mio.

Lieferung der Aktien und Zahlung

Die Lieferung der Aktien gegen Zahlung erfolgt am 29. Mai 1998.

Die Aktien sind in permanenten Globalurkunden mit Globalgewinnanteilscheinen verbrieft, die bei der Deutsche Börse Clearing AG, Frankfurt am Main, hinterlegt worden sind.

Ein Stückedruck für effektive Aktienurkunden ist derzeit nicht vorgesehen.

Ausgewählte Finanzangaben des „Als-ob“-HAWESKO-Konzerns

	1997	Geschäftsjahr 1996	1995
Gewinn- und Verlustrechnung		TDM	
Umsatzerlöse (netto)	277.055	239.361	210.643
Sonstige betriebliche Erträge	8.520	7.091	6.597
Materialaufwand (Aufwendungen für bezogene Waren)	- 147.290	- 126.211	- 108.079
Personalaufwand	- 24.591	- 20.401	- 17.910
Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände des Anlagevermögens und auf Sachanlagen	- 4.298	- 3.602	- 3.308
Sonstige betriebliche Aufwendungen	- 79.024	- 66.835	- 58.973
Ergebnis vor Beteiligungs- und Finanzergebnis und Steuern	30.372	29.403	28.970
Beteiligungs- und Finanzergebnis	- 1.079	- 1.008	- 914
Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit	29.293	28.395	28.056
Steuern vom Einkommen und Ertrag	- 8.987	- 8.611	- 8.587
Sonstige Steuern	- 109	- 125	- 172
Jahresüberschuß	<u>20.197</u>	<u>19.659</u>	<u>19.297</u>
		31. Dezember 1996	1995
Bilanz		TDM	
Aktiva			
Anlagevermögen	27.484	23.786	24.186
Vorräte \cdot /. erhaltene Anzahlungen	54.512	38.166	32.257
Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände	31.651	30.010	21.124
Flüssige Mittel	2.002	1.805	8.245
Rechnungsabgrenzungsposten	469	79	52
Aktiva insgesamt	<u>116.118</u>	<u>93.846</u>	<u>85.864</u>
Passiva			
Eigenkapital	18.956	35.390	35.560
Rückstellungen	10.492	5.742	12.961
Verbindlichkeiten	86.670	52.714	37.343
Passiva insgesamt	<u>116.118</u>	<u>93.846</u>	<u>85.864</u>
		Geschäftsjahr 1996	1995
Sonstige Kennzahlen			
Cash Flow nach HFA/SG in TDM ¹⁾	25.795	13.160	²⁾
Jahresüberschuß je Aktie ³⁾ nach DVFA ⁴⁾ in DM	5,28	5,04	4,95
Investitionen in TDM	8.055	3.282	3.810
Mitarbeiter (Jahresdurchschnitt)	325	227,5	213

¹⁾ Gemäß gemeinsamer Stellungnahme 1/1995 des Hauptfachausschusses des Instituts der Wirtschaftsprüfer und des Arbeitskreises „Finanzierungsrechnung“ der Schmalenbach-Gesellschaft.

²⁾ Eine Cash Flow-Angabe ist nicht möglich, da für das Geschäftsjahr 1994 kein „Als-ob“-Konzernabschluß erstellt wurde.

³⁾ Bezogen auf das im „Als-ob“-Konzernabschluß zum 31. Dezember 1997 ausgewiesene Grundkapital von DM 20 Mio unter Berücksichtigung der Neueinteilung des Grundkapitals in 4.000.000 Stückaktien. Im April 1998 wurde das Grundkapital auf DM 22 Mio erhöht.

⁴⁾ Deutsche Vereinigung für Finanzanalyse und Anlageberatung.

III. DAS ANGEBOT

Allgemeines

Die im Rahmen dieses Prospekts angebotenen Aktien waren Bestandteil eines öffentlichen Kaufangebots in der Bundesrepublik Deutschland sowie einer Privatplazierung im übrigen Europa und in den Vereinigten Staaten von Amerika in der Zeit vom 18. Mai bis zum 26. Mai 1998 von insgesamt DM 13.310.000,- (2.662.000 Stückaktien) (bzw. DM 14.960.000,- (2.992.000 Stückaktien), falls die nachfolgend beschriebene Mehrzuteilungsoption vollständig ausgeübt wird) auf den Inhaber lautenden Aktien der Gesellschaft aus Altaktionärsbesitz.

Die Konsortialbanken des Angebots waren die Deutsche Bank Aktiengesellschaft (Konsortialführer und Globaler Koordinator) und die Bayerische Vereinsbank Aktiengesellschaft, Commerzbank Aktiengesellschaft, DG BANK Deutsche Genossenschaftsbank, Dresdner Bank Aktiengesellschaft, M. M. Warburg & Co Kommanditgesellschaft auf Aktien, Westdeutsche Landesbank Girozentrale (zusammen mit der Deutsche Bank Aktiengesellschaft die „Konsortialbanken“). In der Bundesrepublik Deutschland wurden die Aktien unter der Führung der Deutsche Bank Aktiengesellschaft angeboten. Außerhalb der Bundesrepublik Deutschland wurden die Aktien von den Konsortialbanken im Wege einer Privatplazierung angeboten. In den Vereinigten Staaten von Amerika erfolgte die Plazierung durch die Deutsche Bank Aktiengesellschaft an institutionelle Anleger („qualified institutional buyers“) gemäß Rule 144A nach dem US-Securities Act von 1933.

Die Preisspanne pro Aktie wurde am 15. Mai 1998 auf DM 79,- bis DM 92,- je Aktie festgelegt und konnte ab dem 18. Mai 1998 bei den Konsortialbanken abgefragt werden. Der Kaufpreis pro Aktie wurde mit Hilfe des im Bookbuilding-Verfahren erstellten Orderbuchs von der Deutsche Bank Aktiengesellschaft in Abstimmung mit dem abgebenden Altaktionär am 26. Mai 1998 auf DM 87,- je Aktie festgelegt und kann ab dem 27. Mai 1998 bei den Konsortialbanken abgefragt werden. Anleger, die ihren Kaufauftrag über eine Konsortialbank gestellt haben, können die Anzahl der jeweils zugeteilten Aktien ab dem 27. Mai 1998 bei dieser Konsortialbank erfragen. Der Kaufpreis ist am 29. Mai 1998 zu zahlen. Die Lieferung der Aktien gegen Zahlung erfolgt am 29. Mai 1998.

Die DM 13.310.000,- auf den Inhaber lautenden Aktien (2.662.000 Stückaktien) aus Altaktionärsbesitz wurden von dem am Anfang des Prospekts aufgeführten Bankenkonsortium unter Führung der Deutsche Bank Aktiengesellschaft im Wege eines öffentlichen Angebots breit gestreut plaziert.

Gemäß dem Übernahmevertrag ist der Deutsche Bank Aktiengesellschaft als Globalem Koordinator und Konsortialführer außerdem die Option eingeräumt worden, im Rahmen der Deckung von Mehrzuteilungen weitere bis zu DM 1.650.000,- auf den Inhaber lautende Aktien (330.000 Stückaktien) aus dem Besitz des abgebenden Altaktionärs zum Kaufpreis abzüglich Übernahmevergütungen und -provisionen zu übernehmen („Greenshoe“). Die Option kann innerhalb von 30 Kalendertagen, nachdem die Aktien erstmals öffentlich gehandelt werden, ausgeübt werden.

Altaktionäre

Das Grundkapital der Gesellschaft von DM 22.000.000,- (4.400.000 Stückaktien) wurde vor dem Angebot zu 68% von der zur METRO-Gruppe gehörenden AKM Holding GmbH & Co. KG („AKM“), Alzey, zu 30% von Herrn Alexander Margaritoff, Hamburg, sowie zu 2% von Familienmitgliedern des Herrn Alexander Margaritoff gehalten.

Mit dem Börsengang hat die AKM ihre gesamte Beteiligung veräußert und die METRO-Gruppe, die die Beteiligung als Finanzinvestment gehalten hat, hat sich aus der Gesellschaft

zurückgezogen. Für die METRO-Gruppe war dies Teil einer Konzentration auf Kerngeschäftsfelder, zu denen das Versandgeschäft nicht gehört.

Für Einzelheiten zu den Beziehungen der Gesellschaft zur METRO-Gruppe wird auf die Abschnitte „Geschäftstätigkeit – Konsortialvertrag“ sowie „Darstellung und Analyse der Finanz- und Ertragslage des „Als-ob“-HAWESKO-Konzerns – Liquidität, Kapitalressourcen, Investitionen – Finanzierungsressourcen“ verwiesen.

Marktschutzvereinbarung

Herr Alexander Margaritoff, die Familienangehörigen des Herrn Alexander Margaritoff, die AKM Holding GmbH & Co. KG sowie die METRO AG haben sich verpflichtet, nach Abschluß des Börsenganges von ihnen gehaltene Aktien innerhalb eines Zeitraums von 12 Monaten, nachdem die Aktien der Gesellschaft zum erstenmal öffentlich gehandelt werden, weder direkt noch indirekt ohne die vorherige Zustimmung der Deutsche Bank Aktiengesellschaft anzubieten, zu verkaufen oder zu vermarkten. Die Beschränkung gilt auch für jede Transaktion, die wirtschaftlich einem Verkauf entspricht, beispielsweise auch für die Emission von Options- und Wandlungsrechten auf Aktien der Gesellschaft und andere vergleichbare Transaktionen.

Die Gesellschaft hat sich verpflichtet,

- aa) für den gleichen Zeitraum keine Kapitalerhöhung aus genehmigtem Kapital ohne vorherige Zustimmung der Deutsche Bank Aktiengesellschaft anzukündigen oder durchzuführen;
- bb) ihrer Hauptversammlung keine Kapitalerhöhung zur Beschlußfassung vorzuschlagen;
- cc) die lit. aa) und bb) gelten ebenfalls für die Emission von mit Wandlungsrechten auf Aktien der Gesellschaft ausgestatteten Finanzinstrumenten und anderen wirtschaftlich vergleichbaren Transaktionen.

Ausgenommen hiervon ist die Ausgabe von Wandelschuldverschreibungen zum Zwecke des Aktienoptionsplans sowie die Ausgabe von Belegschaftsaktien aus Genehmigtem Kapital.

Im Aktien-Übernahmevertrag haben sich die Gesellschaft, der abgebende Altaktionär und Herr Alexander Margaritoff verpflichtet, die Konsortialbanken von bestimmten Haftungsverbindlichkeiten im Zusammenhang mit dem Angebot freizustellen.

Stimmrecht

Jede Stückaktie gewährt eine Stimme.

Gewinnberechtigung

Die Aktien sind mit voller Gewinnanteilberechtigung vom Geschäftsjahr 1998 an ausgestattet.

Börsennotierung

Das gesamte Grundkapital der Gesellschaft von DM 22.000.000,- auf den Inhaber lautenden Aktien (4.400.000 Stückaktien) ist am 26. Mai 1998 zum Börsenhandel mit amtlicher Notierung an den Wertpapierbörsen zu Hamburg und Frankfurt am Main (die „Börsen“) zugelassen worden.

Die Aufnahme der amtlichen Notierung an den Börsen ist für den 28. Mai 1998 vorgesehen.

Verwendung des Emissionserlöses

Der aus der Plazierung zufließende Nettoerlös von rd. DM 232 Mio steht der AKM Holding GmbH & Co. KG (dem abgebenden Altaktionär) zu. Die im Zusammenhang mit dem Angebot anfallenden Provisionen an die Konsortialbanken in Höhe von DM 9,7 Mio werden von dem abgebenden Altaktionär getragen.

Die Gesellschaft trägt die sonstigen Kosten des Angebots, so auch die Provision für die Zulassung der Aktien, die sonstigen Kosten der Börseneinführung, die Beratungskosten sowie die Veröffentlichungskosten in Höhe von ca. DM 4 Mio.

Lieferung der Aktien und Zahlung

Die Lieferung der Aktien gegen Zahlung erfolgt am 29. Mai 1998.

Die Aktien sind in permanenten Globalurkunden mit Globalgewinnanteilscheinen verbrieft, die bei der Deutsche Börse Clearing AG, Frankfurt am Main, hinterlegt worden sind.

Ein Stückedruck für effektive Aktienurkunden ist derzeit nicht vorgesehen.

Wertpapier-Kenn-Nummern

Die deutsche Wertpapier-Kenn-Nummer (WKN) für die Aktien lautet 604 270.

Der International Securities Identification Code (ISIN) für die Aktien lautet DE 000 604 270 8
und der Common Code lautet 008675902.

Kürzel für den amtlichen Handel

HAW

IV. ANLAGEERWÄGUNGEN

Zukünftige Anleger sollten bei der Entscheidung über den Kauf von Aktien im Rahmen des Angebots zusätzlich zu den übrigen in diesem Prospekt enthaltenen Informationen die nachstehenden Aspekte gesondert in Betracht ziehen:

Wettbewerb

In den Marktsegmenten, in denen die HAWESKO-Gruppe tätig ist, d. h. in den Bereichen Versandhandel, Facheinzel- und Großhandel mit Wein, Champagner, Sekt sowie Spirituosen, herrscht ein starker Wettbewerb zwischen den Anbietern. Die HAWESKO-Gruppe muß ihre Wettbewerbsposition in diesem Markt gegen andere Anbieter gleicher Produkte, wie Lebensmittel-einzelhändler, Warenhäuser, Weinfachgeschäfte und andere Versandhäuser verteidigen. Sie steht zugleich auch im Wettbewerb mit Anbietern konkurrierender Produkte, wie etwa den Vertreibern von Bier und Obstsaften und anderen alkoholfreien Getränken, die in den letzten Jahren einen wachsenden Anteil am Getränkemarkt gewinnen konnten. Zu den Wettbewerbern der HAWESKO-Gruppe zählen auch eine Reihe von Einzelhandelskonzernen und Warenhausketten, die über die Finanzkraft verfügen, im Einzelhandels- oder Versandhandelsbereich mit der HAWESKO-Gruppe in Wettbewerb zu treten, da keine sonstigen wesentlichen Markteintrittsschranken bestehen. Allerdings geht die HAWESKO-Gruppe davon aus, daß sie aufgrund ihrer breiten Kundenbasis, der guten Beziehungen zu renommierten Erzeugern, der günstigen Kostenstruktur sowie ihrer modernen Logistik und Datenverarbeitungstechnologie einen Vorsprung vor neu in den Markt eintretenden Wettbewerbern hat. Es kann jedoch nicht ausgeschlossen werden, daß sich Wettbewerber mit entsprechender Finanzkraft und Ausdauer mittelfristig ähnliche Voraussetzungen schaffen.

Die METRO-Gruppe hat sich verpflichtet, für die Dauer von 2 Jahren nicht in Wettbewerb in den Kernbereichen der Geschäftstätigkeit der HAWESKO-Gruppe zu treten.

Verfügbarkeit hochwertiger Weine

Wein und Produkte, die aus Wein erzeugt werden, bilden nahezu den ausschließlichen Gegenstand der Geschäftstätigkeit der HAWESKO-Gruppe. Sollte es daher in den Anbaugebieten zu nachhaltigen Störungen, wie etwa der Vernichtung von Weinernten durch Klimaveränderungen oder Schädlingsbefall kommen, wird die HAWESKO-Gruppe mit zahlreichen anderen Vertreibern von Wein und Weinprodukten um knappere Ernten und damit um ein beschränktes Weinangebot konkurrieren müssen. Bereits jetzt besteht eine solche Konkurrenzsituation im Bereich hochwertiger Bordeaux-Weine, bei denen das Angebot selbst bei qualitativ weniger guten Jahrgängen nicht ausreicht, die Nachfrage zu befriedigen. Der HAWESKO-Gruppe ist es dabei bislang stets gelungen, sich ausreichende Kontingente auch solcher Weine zu sichern, deren Angebot am Markt beschränkt war. Die HAWESKO-Gruppe geht davon aus, daß sie aufgrund ihrer guten Beziehungen zu den Erzeugern in den Anbaugebieten auch weiterhin und auch unter erschwerten Bedingungen in der Lage sein wird, die Belieferung mit hochwertigen Weinen sicherzustellen. Gleichwohl ist nicht auszuschließen, daß es bei extremen Ernteaussfällen oder veränderten Bedingungen in den Anbaugebieten zu Lieferengpässen kommen kann.

Betriebsunterbrechungen

Insbesondere im Bereich des Versand- und Großhandels ist die Gesellschaft von der durchgängigen Verfügbarkeit ihrer Datenverarbeitungsanlage, die sowohl die gesamte Lagerhaltung steuert, als auch die Verbindung zu den Kunden und Lieferanten erst ermöglicht und aufrechterhält, abhängig. Störungen in der Anlage können daher zu Betriebsunterbrechungen führen, die, sofern sie nicht schnell behoben werden, auch zur nachhaltigen Beeinträchtigung der Kunden-

beziehungen, etwa wegen Lieferverzögerungen und Fehlsendungen, führen können. Zwar hat die Gesellschaft nach ihrer Einschätzung ausreichenden Versicherungsschutz gegen solche durch technische Störungen, Brände oder ähnliches verursachte Betriebsunterbrechungen, doch deckt diese Versicherung nicht solche Schäden ab, die langfristig bei wiederholten Ausfällen durch einen Verlust von Goodwill bei den Kunden verursacht werden. Die Gesellschaft schützt sich im übrigen gegen Datenverlust durch Sicherungskopien sämtlicher Daten, die in regelmäßigen Abständen gezogen und an getrennten Orten aufbewahrt werden. Anfang 1999 wird die Gesellschaft eine zweite komplette Computeranlage installieren, so daß die elektronisch gespeicherten Daten auf zwei Computeranlagen an getrennten Orten zur Verfügung stehen und die EDV auch bei einem Totalausfall eines der beiden Systeme gesichert ist. Derzeit besteht eine solche umfassende Absicherung jedoch noch nicht.

Sowohl im Versandhandel als auch im stationären Weinhandel ist die HAWESKO-Gruppe darüber hinaus von dem störungsfreien Transport von Gütern über die Straße abhängig. Wenn es in wichtigen Zulieferländern des Unternehmens – insbesondere in Frankreich und Italien – zu länger andauernden Fernverkehrsunterbrechungen durch Streiks kommt, sind negative Auswirkungen auf die Gesellschaft möglich.

Agenturstruktur des Stationären Weinhandels

Die über 135 in der ganzen Bundesrepublik Deutschland von JWD unterhaltenen Weinfachgeschäfte werden als Agenturen der JWD jeweils von selbständigen Handelsvertretern (Agenturpartnern) geführt. Bei einseitiger Kündigung des Agenturvertrages kann der Agenturpartner unter bestimmten Voraussetzungen nach § 89b des Handelsgesetzbuches einen Ausgleich für die Vorteile verlangen, die JWD aufgrund der vom Agenturpartner aufgebauten Geschäftsbeziehungen zu Kunden weiterhin zieht. Die Ausgleichszahlung ist maximal auf eine durchschnittliche Jahresvergütung des Handelsvertreters begrenzt. Sollte JWD eine größere Zahl von Agenturverträgen kündigen und den Weinhandel in den entsprechenden Gebieten dennoch fortsetzen, kämen möglicherweise erhebliche Belastungen durch Ausgleichszahlungen an Agenturpartner auf die Gesellschaft zu. Die Gesellschaft hält dieses Risiko jedoch für gering, da Situationen, in denen eine Kündigung einer größeren Anzahl von Agenturverträgen erforderlich wäre, nur im Falle unzureichender Umsätze in den jeweiligen Agenturen denkbar sind.

Die Abgrenzungskriterien zwischen einer Tätigkeit als selbständiger Handelsvertreter und einer Tätigkeit als Arbeitnehmer sind in den letzten Jahren in die Diskussion geraten. Es besteht daher das Risiko, daß der Status des selbständigen Handelsvertreters rechtlich keinen Bestand hat und daß einzelne oder mehrere Agenturpartner im Verhältnis zu JWD Arbeitnehmerstatus erlangen. Die Gesellschaft ist jedoch der Ansicht, daß die vertragliche Gestaltung der Beziehung zu den Agenturpartnern und ihre tatsächliche Durchführung die Kriterien einer selbständigen Tätigkeit erfüllt.

Gesundheitsrisiken

Die Umsätze der HAWESKO-Gruppe beruhen fast ausschließlich auf dem Verkauf von alkoholischen Getränken. Der Genuß von Alkohol in größeren Mengen und über längere Zeiträume kann gesundheitliche Schäden verursachen. Aus diesem Grunde sind in der Vergangenheit in verschiedenen Ländern gesetzliche Maßnahmen zur Beschränkung des Alkoholkonsums ergriffen worden. Diese können z. B. in der Erhebung höherer Verbrauchssteuern auf alkoholische Getränke oder in der Beschränkung der Verkaufsmöglichkeiten oder der Werbung für alkoholische Getränke bestehen. Da gerade der Versandhandel in besonders großem Maße auf die Möglichkeit zu umfassender Werbung angewiesen ist, könnten sich Werbebeschränkungen negativ auf die Umsätze der HAWESKO-Gruppe auswirken. Die Erhöhung von Verbrauchssteuern auf alkoholische Getränke könnte wegen der dadurch notwendig werdenden Preiserhöhungen zu einem allgemeinen Absatzrückgang im Verkauf von alkoholischen Getränken und somit zu einem Rückgang der Umsätze mit Produkten der HAWESKO-Gruppe führen. Sollten sich derartige Preiserhöhungen aufgrund der

Marktbedingungen nicht durchsetzen lassen, könnte dies zu einer Verminderung der Ertragskraft der HAWESKO-Gruppe führen. Der Gesellschaft sind derzeit keine wesentlichen Initiativen in der Bundesrepublik Deutschland oder der Europäischen Union bekannt, Maßnahmen zur allgemeinen Beschränkung des Verbrauchs von alkoholischen Getränken zu ergreifen.

Großaktionär und zukünftiger Verkauf von Aktien

Nach Zuteilung der angebotenen Aktien ist Herr Alexander Margaritoff weiterhin mit 30% am Grundkapital der Gesellschaft beteiligt und verfügt daher über eine Sperrminorität in der Hauptversammlung der HAWESKO Holding AG. Für bestimmte gesellschaftsrechtliche Maßnahmen ist nach dem Aktiengesetz oder der Satzung der Gesellschaft eine Mehrheit von mindestens 75% des bei der Beschlußfassung in der Hauptversammlung vertretenen Grundkapitals erforderlich. Es ist ferner nicht auszuschließen, daß Herr Margaritoff sich durch Absprachen mit anderen an der Gesellschaft beteiligten Aktionären eine beherrschende Stellung in der Gesellschaft verschaffen könnte.

Herr Margaritoff hat sich vertraglich gegenüber den Konsortialbanken verpflichtet, die von ihm gehaltenen 30% der Aktien der Gesellschaft innerhalb eines Zeitraums von 12 Monaten nach Zuteilung der öffentlich zum Kauf angebotenen Aktien nicht ohne Zustimmung des Konsortialführers zu veräußern. Nach Ablauf dieser Frist ist er frei, die von ihm gehaltenen Aktien zu veräußern. Sollte Herr Margaritoff von dieser Möglichkeit Gebrauch machen, so könnte dies einen ungünstigen Einfluß auf den Börsenkurs der Aktien haben. Allerdings hat Herr Margaritoff gegenüber der Gesellschaft erklärt, daß er derzeit nicht beabsichtige, seinen Anteil an der Gesellschaft zu verringern.

Fehlen eines öffentlichen Marktes, Festsetzung des Kaufpreises, Volatilität des Marktpreises

Vor der Aufnahme des Börsenhandels der Aktien mit amtlicher Notierung gab es keinen öffentlichen Markt für die Aktien der Gesellschaft. Der Kaufpreis der Aktien wird von der Deutsche Bank Aktiengesellschaft in Abstimmung mit dem abgebenden Altaktionär nach Abschluß des Bookbuilding-Verfahrens festgelegt. Es kann keine Gewähr dafür übernommen werden, daß der Kaufpreis der Aktien dem Preis entspricht, zu dem die Aktien im Anschluß an das Angebot gehandelt werden, oder daß sich ein aktiver Handel in den Aktien entwickeln und nach dem Angebot fortsetzen wird. Änderungen des Betriebsergebnisses der Gesellschaft oder der Wettbewerber sowie Änderungen der allgemeinen Lage der Branche, der Gesamtwirtschaft und der Finanzmärkte könnten erhebliche Preisschwankungen bei den Aktien hervorrufen. Generell haben Wertpapiermärkte in den letzten Jahren deutliche Preis- und Umsatzenschwankungen erfahren. Solche Schwankungen könnten sich in Zukunft ungeachtet der Betriebsergebnisse oder der Finanzlage der Gesellschaft auf den Handel mit den Aktien nachteilig auswirken.

Verlässlichkeit von Meinungen und Prognosen

Bei den im vorliegenden Prospekt wiedergegebenen Meinungen und Prognosen handelt es sich ausschließlich um Meinungen und Prognosen der HAWESKO Holding AG und seinem Management. Meinungen und Prognosen sind Aussagen, welche die Ausdrücke „erwartet“, „glaubt“, „schätzt“, „ist der Ansicht“ und ähnliche Formulierungen verwenden. Sie geben die gegenwärtige Auffassung von HAWESKO Holding AG im Hinblick auf zukünftige mögliche Ereignisse wieder, die gewissen Risiken ausgesetzt sind. Insbesondere basieren die in diesem Prospekt enthaltenen Prognosen und Meinungen ausschließlich auf den von HAWESKO Holding AG und seinem Management vorliegenden Informationen sowie auf einer Reihe von Annahmen, die sich als zutreffend oder nicht zutreffend herausstellen können. Eine Vielzahl von Faktoren kann dazu führen, daß sich die tatsächlich eingetretenen Ereignisse, einschließlich der tatsächlichen Finanz- und Ertragslage sowie Produktivität von HAWESKO Holding AG, wesentlich von der prognostizierten Lage unterscheiden. Weder HAWESKO Holding AG noch das Management bestätigen die Richtigkeit derartiger Meinungen und Prognosen.

V. UNTERNEHMENSGESCHICHTE UND -STRUKTUR

Das Versandgeschäft der HAWESKO-Gruppe wurde im Jahre 1964 auf Initiative von Peter Margaritoff, dem Vater des heutigen Vorstandsvorsitzenden der Gesellschaft Alexander Margaritoff, unter dem Handelsnamen „Hanseatisches Wein- und Sekt-Kontor“ (HAWESKO) in Hamburg gegründet. Im Jahr 1988 wurde der Geschäftsbetrieb in großzügigere Gebäude in Tornesch, ca. 20 km nördlich von Hamburg, verlegt. Seit 1988 gehört das Versandgeschäft mehrheitlich zu der heutigen METRO-Gruppe. Neben der METRO-Gruppe ist Herr Alexander Margaritoff mit 25% an dem Versandgeschäft beteiligt. Im Jahr 1997 hatte das Versandgeschäft einen Anteil von rd. 59% am Gesamtumsatz der „Als-ob“-HAWESKO-Gruppe.

Das stationäre Weinfachhandelsgeschäft wurde im Jahre 1974 unter dem Handelsnamen „Jacques' Wein-Depot“ gegründet. Das erste „Jacques' Wein-Depot“, das auch heute noch besteht, wurde im Düsseldorfer Stadtteil Lohhausen eröffnet. Ab dem Jahre 1984 wurde die Verantwortung für die einzelnen Depots auf der Grundlage von Agenturverträgen auf selbständige Agenturpartner übertragen und das Agentursystem als Strukturelement von JWD etabliert. Seit 1993 werden im wesentlichen alle Depots von selbständigen Agenturpartnern geleitet (siehe „Stationärer Weinfachhandel – Agentursystem“). Die Einzelhandelsaktivitäten gehörten seit 1983 zur Horten AG, heute METRO-Gruppe. Im Jahr 1997 trug das Weinfachhandelsgeschäft ca. 37% zu dem Gesamtumsatz der „Als-ob“-HAWESKO-Gruppe bei.

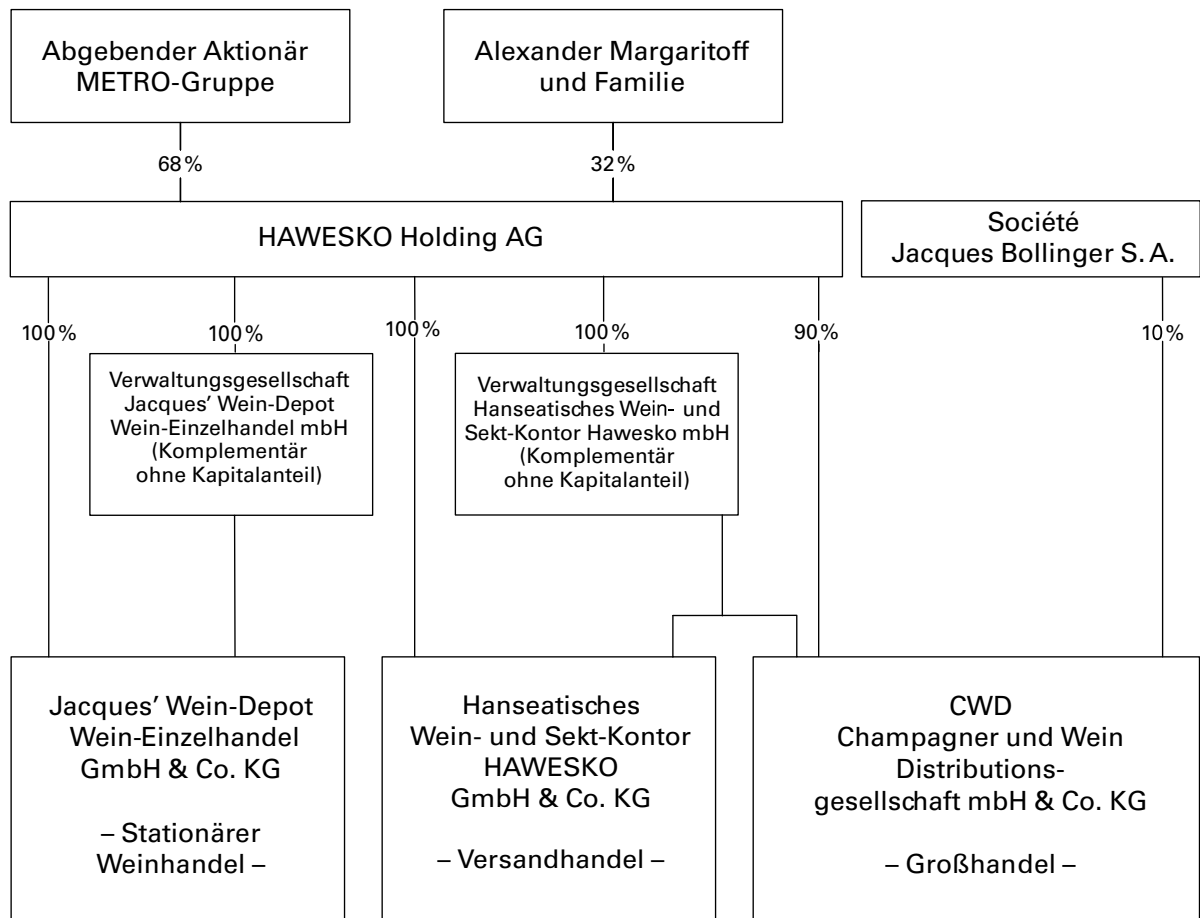
Der Großhandel mit Wein, Champagner und Spirituosen wurde 1986 als neuer Geschäftsbereich der Hawesko durch die CWD Champagner und Wein Distributionsgesellschaft mbH aufgenommen. Neben der Gesellschaft hält der Champagnererzeuger, Société Jacques Bollinger S.A, dessen Erzeugnisse CWD exklusiv in Deutschland vertreibt, einen Anteil von 10% an der CWD. Im Jahr 1997 trug der Weingroßhandel mit ca. 4% zu dem Gesamtumsatz der „Als-ob“-HAWESKO-Gruppe bei.

Ende 1997 haben Herr Alexander Margaritoff und die METRO-Gruppe ihre Weinaktivitäten unter dem Dach der HAWESKO Holding AG zusammengeführt, um unter der unternehmerischen Führung von Herrn Alexander Margaritoff den Börsengang der HAWESKO-Gruppe vorzubereiten. Die zuvor in den drei Geschäftsbereichen als Gesellschaften mit beschränkter Haftung tätigen Hawesko, JWD und CWD wurden in die HAWESKO Holding AG eingebracht und formwechselnd in Kommanditgesellschaften umgewandelt. Die wesentlichen Aufgaben der HAWESKO Holding AG werden künftig in der strategischen Führung der HAWESKO-Gruppe einschließlich der Vorgabe übergreifender Ziele, der Weiterentwicklung der Geschäftstätigkeit, der Identifizierung und Nutzung von Synergiepotentialen, der Ergebniskontrolle sowie dem optimalen Einsatz von Finanzmitteln bestehen. Es ist nicht geplant, daß die HAWESKO Holding AG operative Aufgaben übernimmt. Die Schaffung der Holdingstruktur ermöglicht einerseits hohe Transparenz und Flexibilität innerhalb der Gruppe, bewahrt andererseits die schlanken Strukturen mit ihren flachen Hierarchien sowie größtmögliche Markt- und Kundennähe.

Mit Vertrag vom 24. April 1998 hat Herr Alexander Margaritoff weitere 5% und Mitglieder seiner Familie 2% der Aktien von der METRO-Gruppe erworben.

Die Beteiligungsverhältnisse der HAWESKO-Gruppe stellen sich heute im Überblick wie folgt dar:

Beteiligungsverhältnisse der HAWESKO-Gruppe



Anteilsaufstellung der HAWESKO Holding AG gemäß § 24 BörsZuIV¹⁾

<u>Direkte Beteiligung</u>	<u>Sitz</u>	<u>Kapital</u>	<u>Beteili- gungs- quote</u>	<u>Beteili- gungs- buch- wert²⁾</u>	<u>Beteiligungs- ertrag der HAWESKO Holding AG³⁾</u>	<u>Jahres- überschuß vor Vorabaus- schüttung 1997</u>	<u>Rücklagen 31.12.1997</u>	<u>Forderung/ Verbindlich- keit an HAWESKO Holding AG 31.12.1997</u>	<u>Tätigkeit</u>
		TDM	%	Mio DM		DM	DM		
Hanseatisches Wein- und Sekt- Kontor HAWESKO GmbH & Co. KG	Hamburg	10.001	100	107,9	keiner	9.301.005	0	keine	Versandhandel mit Wein und Champagner
Jacques' Wein- Depot Wein- Einzelhandel GmbH & Co. KG	Düsseldorf	1.452	100	6,5	keiner	7.069.507	0	keine	Stationärer Weinhandel
CWD Champagner und Wein Distributions- gesellschaft mbH & Co. KG	Hamburg	1.004	90	5,5	keiner	523.663	600.000	keine	Großhandel mit Wein und Champagner

- 1) Zum 31. Dezember 1997 bestand der HAWESKO-Konzern noch nicht in der derzeitigen Form. Die entsprechenden Beteiligungen wurden erst zum 31.12.1997/1.1.1998 in die HAWESKO Holding AG eingebracht und von Gesellschaften mit beschränkter Haftung in Kommanditgesellschaften umgewandelt. Die in der Übersicht genannten Zahlen beziehen sich daher auf die jeweiligen Gesellschaften mit beschränkter Haftung. Bei den persönlich haftenden Gesellschaftern der Kommanditgesellschaften handelt es sich um GmbHs mit einem Stammkapital von je DM 50.000,-, die außer ihrer Gesellschafterfunktion in der Kommanditgesellschaft keine weitere Geschäftstätigkeit entfalten. Auf ihre Darstellung wurde daher verzichtet.
- 2) Als Beteiligungsbuchwerte sind diejenigen Werte genannt, mit denen die Gesellschaften am 31.12.1997 bei der HAWESKO Holding AG in der Handelsbilanz gezeigt werden.
- 3) Im Wege der Vorabausschüttung haben alle drei Gesellschaften Beträge an ihre damaligen Gesellschafter ausgeschüttet. Bei der damaligen Hanseatisches Wein- und Sekt-Kontor HAWESKO GmbH betrug die Vorabausschüttung DM 9,3 Mio, bei der damaligen Jacques' Wein-Depot Wein-Einzelhandel GmbH DM 6,8 Mio und bei der damaligen CWD Champagner und Wein Distributionsgesellschaft mbH DM 520.000,-.

VI. GESCHÄFTSTÄTIGKEIT

Übersicht

Die HAWESKO-Gruppe zählt zu den umsatzstärksten Weinfachhandelsunternehmen in der Bundesrepublik Deutschland mit einem „Als-ob“-Netto-Umsatz in Höhe von DM 277,1 Mio im Jahr 1997. Die Produktpalette der Gruppe umfaßt neben den Hauptprodukten Wein und Champagner auch Sekt sowie hochwertige Spirituosen, Feinkostartikel und Accessoires. Die HAWESKO-Gruppe vertreibt ihr Sortiment im Versandhandel sowie in über 135 stationären Einzelhandelsgeschäften, sog. Wein-Depots, an private Endverbraucher. Ein gesonderter Geschäftsbereich Großhandel beliefert die gewerblichen Abnehmer, insbesondere in der Gastronomie.

Der relevante Markt für die Unternehmen der HAWESKO-Gruppe ist der deutsche Weinmarkt. Weine stehen dort in direktem Wettbewerb mit anderen Getränken wie Bier, Saft und Mineralwasser. In den Jahren von 1994 bis 1996 hat sich der Umsatzanteil von Wein an den in Privathaushalten konsumierten Getränken von 10,5% im Jahr 1994 auf 11% im Jahr 1995 und 12,7% im Jahr 1996 erhöht (Quelle: GfK Panel Services). Nach einem zeitweisen Rückgang Anfang der 90er Jahre hat sich der Weinmarkt in den Weinwirtschaftsjahren 1994/95 bis 1996/97 nach Gesamtmenge und Pro-Kopf-Verbrauch wie folgt entwickelt:

Weinmarkt Bundesrepublik Deutschland ¹⁾

	1994/95	1995/96	1996/97	Veränderungen zum Vorjahr in %	
Weinwirtschaftsjahr					
Gesamtmenge (in Mio hl)	18,0	18,8	18,6	4,6	3,6
Pro-Kopf-Verbrauch (in l)	22,1	22,8	22,9	3,2	0,4
Anteil ausl. Weine am Verbrauch (in %) ..	57,2	60,2	61,0	5,2	1,3
Anteil inl. Weine am Verbrauch (in %) ...	42,8	39,8	39,0	(-) 7,5	(-) 2,1

¹⁾ einschließlich Schaumweine
Quelle: Deutscher Weinbauverband

Weine werden in Deutschland auf unterschiedlichen Vertriebswegen abgesetzt. Der von der HAWESKO-Gruppe betriebene Versandhandel und stationäre Weinhandel steht nicht nur im direkten Wettbewerb mit gleichartigen Vertriebsformen, sondern konkurriert zudem mit dem Direktverkauf der Weinerzeuger, den Lebensmittelfachgeschäften, Warenhäusern und Getränkeabholmärkten. Die nachfolgende Übersicht zeigt für den Gesamtweinmarkt in der Bundesrepublik Deutschland die Entwicklung der mengenmäßigen prozentualen Anteile der einzelnen Vertriebswege in den Jahren 1994 bis 1996:

Vertriebswegeanteile im Weinmarkt Bundesrepublik Deutschland 1994–1996

	1994	1995	1996	Veränderungen zum Vorjahr in %	
		%			
Erzeuger	19	19	21	0	10,5
Weinfachhandel (einschl. Versand) ¹⁾ ...	8	8	8	0	0
Lebensmittelfachgeschäfte	63	64	62	1,6	(-) 3,2
Warenhäuser	1	1	1	0	0
Getränkeabholmärkte	2	2	3	0	50
Andere Einkaufsstätten	7	6	5	(-) 16	(-) 20

¹⁾ Der Anteil des Versandhandels am Umsatz des Weinfachhandels liegt nach einer Studie des Deutschen Weinfonds bei ca. 2%.

Quelle: GfK Haushaltspanel

Strategie

Die Strategie der HAWESKO-Gruppe ist auf die weitere Steigerung von Ergebnis und Umsatz angelegt und umfaßt im wesentlichen die folgenden Elemente:

Stärkung und Ausbau der Marktposition

Die Geschäftsbereiche der HAWESKO-Gruppe sind auf den Handel mit höherwertigen Weinen ausgerichtet. Sie behaupten sich in einem wettbewerbsintensiven Markt und haben durch kontinuierliches Wachstum die Marktführerschaft im Bereich des Weinversandhandels und des stationären Weinhandels in der Bundesrepublik Deutschland errungen. Die HAWESKO-Gruppe sieht weiteres erhebliches Wachstumspotential in allen drei Geschäftsbereichen und geht davon aus, eine weitere Steigerung von Umsatz und Ertrag erwirtschaften zu können. Im Versand- und im Großhandel soll die Pflege des gehobenen und zum Teil exklusiven Weinsortiments, die Erhöhung der kundenorientierten Serviceleistungen sowie die gezielte Neukundenwerbung zu einem beständigen Ausbau der Marktposition führen. Im stationären Weinhandel ist beabsichtigt, durch die kontinuierliche Erweiterung des Depotnetzes zugleich neue Kunden anzusprechen und die Position der bereits bestehenden Depots zu stärken. Das Depotnetz soll von heute rund 135 auf rund 200 Wein-Depots im Jahr 2000 ausgebaut werden.

Die HAWESKO-Gruppe prüft darüber hinaus eine Ausweitung der Geschäftstätigkeit in das europäische und außereuropäische Ausland.

Drei-Säulen-Konzept

Ein wesentliches Element der strategischen Ausrichtung der HAWESKO-Gruppe ist die Zusammenfassung der Geschäftsbereiche Versandhandel, stationärer Weinfachhandel und Großhandel unter dem Dach der HAWESKO Holding AG. Die Abdeckung dieser Vertriebsformen ermöglicht nach Einschätzung der Gesellschaft eine umfassende Präsenz im Markt für Weine, Champagner und Sekte der gehobenen Qualität. Zugleich kann hierdurch rasch und flexibel auf die Anforderungen des Marktes reagiert werden. Da der stationäre Weinfachhandel in Jacques' Wein-Depots eine andere Kundengruppe anspricht als der Versandhandel, soll die unterschiedliche konzeptionelle Ausrichtung der Unternehmensbereiche und ihre Eigenständigkeit beibehalten werden.

Beziehungen zu Weinerzeugern

Die HAWESKO-Gruppe positioniert sich als idealer Partner der Erzeuger hochwertiger Weine und sichert dadurch ihre Bezugsquellen. Aufgrund ihrer Größe sowie ihrer Ausrichtung auf den Vertrieb höherwertiger Weine über mehrere Vertriebsschienen hat die HAWESKO-Gruppe den strategischen Vorteil, aus einer Hand Absatzmengen gewährleisten zu können, die die Weinerzeuger sonst nur über eine Vielzahl kleiner und mittlerer Weinfachhändler erzielen könnten. Zugleich gewährleistet die HAWESKO-Gruppe, daß das Renommee der Erzeugermarken und die Bekanntheit ihrer Produkte durch die Auswahl des Sortiments und eine gezielte Kundeninformation und -beratung gepflegt und gefördert wird. Die HAWESKO-Gruppe tritt damit zunehmend an die Stelle der traditionellen Weinfachhändler, die aufgrund ihrer geringeren Absatzmengen im Wettbewerb im Nachteil sind. Sie bietet insbesondere solchen Weinerzeugern eine attraktive Vertriebsalternative, die den Verkauf ihrer Produkte über Discounter und Supermarktketten im Hinblick auf die Gefahr einer langfristigen Schädigung für den Ruf der eigenen Marke nicht wünschen.

Kundennähe

Kernelement der Strategie der HAWESKO-Gruppe ist die besondere Kundenorientierung: Der Erfolg der HAWESKO-Gruppe beruht in allen Geschäftsfeldern wesentlich auf einer genauen

und fortlaufenden Erfassung und Analyse der Kundenwünsche und einer flexiblen Ausrichtung der Geschäftstätigkeit auf die ermittelten Bedürfnisse. Bereits die Grundidee sowohl des Weinversandgeschäfts als auch der Wein-Depots ist das Ergebnis einer exakten Erfassung der Kundenbedürfnisse. Teil der Strategie der HAWESKO-Gruppe ist es, den gebotenen Service laufend den Kundenwünschen anzupassen. Insbesondere im Rahmen des Versandgeschäfts, aber auch im stationären Weinhandel hat die HAWESKO-Gruppe umfangreiche Analysemöglichkeiten entwickelt, die es ihr ermöglichen, ihre Kunden – auch individualisiert – mit auf sie zugeschnittenen Angeboten anzusprechen.

Motivation der Mitarbeiter und Agenturpartner

Eine wesentliche Grundlage ihres Erfolges sieht die HAWESKO-Gruppe in der hohen Motivation ihrer Mitarbeiter und Führungskräfte sowie der Agenturpartner. Effizienter und freundlicher Service sowie eine gleichbleibend hohe Qualität der Beratung lassen sich nur durch motivierte Mitarbeiter und Partner sicherstellen, die sich mit ihrem Unternehmen identifizieren. Die HAWESKO-Gruppe beabsichtigt, dies auch weiterhin durch flache Hierarchien und teamorientiertes Arbeiten in den Geschäftsbereichen sicherzustellen. Die Beteiligung am Unternehmenserfolg soll durch die Ausgabe von Aktien und Optionen auf Aktien der Gesellschaft sowie durch ein leistungsorientiertes Vergütungssystem ermöglicht werden (siehe hierzu „Allgemeine Angaben über die Gesellschaft – Aktienoptionsplan für das Management“).

Versandgeschäft

Hawesko ist mit deutlichem Abstand Marktführer im Weinversandgeschäft in der Bundesrepublik Deutschland (siehe „Versandgeschäft – Wettbewerb“) und erzielte im Versandgeschäft einen „Als-ob“-Netto-Umsatz in Höhe von DM 163,8 Mio im Jahr 1997. Das Versandgeschäft trug damit rd. 59% zum Gesamtumsatz der „Als-ob“-HAWESKO-Gruppe im Jahr 1997 bei. Die Umsätze des Versandgeschäfts werden überwiegend mit Endverbrauchern erzielt. Dabei entfielen im Jahr 1997 rd. 23% des im Versandhandel erzielten Umsatzes auf das saisonale Präsentgeschäft.

Produkte

Das Produktgrundsortiment im Versandgeschäft setzt sich zusammen aus Wein und Champagner sowie Sekt und hochwertigen Spirituosen. Das Getränkesortiment wird ergänzt durch Feinkostartikel, z.B. feine Olivenöle und Gewürze, sowie ausgewählte Literatur zum Thema Wein und einschlägige Accessoires, z. B. Gläser.

Das Weinsortiment deckt eine Vielzahl von Rebsorten und Anbaugebieten ab. Den Verbraucherpräferenzen in der Bundesrepublik Deutschland entsprechend besteht der Sortimentschwerpunkt aus französischen und italienischen Weinen, die 51% bzw. 22% des von Hawesko mit dem Versandhandel im Jahr 1997 erzielten Umsatzes ausmachten. Das Weinsortiment wird abgerundet durch Weine insbesondere aus Australien, Bulgarien, Chile, Deutschland, Israel, Neuseeland, Österreich, Portugal, Schweiz, Spanien, Südafrika, Ungarn und den USA.

Hawesko vertreibt im Versandgeschäft vornehmlich Weine gehobener und höchster Qualität. Verkaufspreise beginnen ab DM 7,- je Flasche und liegen schwerpunktmäßig zwischen DM 10,- und DM 30,- je Flasche. Das Sortiment umfasst jedoch auch hochwertige Bordeaux-Weine mit Spitzenpreisen von DM 400,- je Flasche und mehr.

Das Produktangebot wird abgerundet durch einen Präsent-service, in dessen Rahmen verschiedene Kombinationen ausgewählter Weine, Delikatessen und Accessoires zu Geschenksets zusammengestellt werden.

Kundenbestand

Der kontinuierliche Aufbau und die Pflege des umfangreichen Bestands aktiver Kunden sind nach Auffassung der Gesellschaft die wesentlichen Faktoren für den Erfolg des Versandhandels der HAWESKO-Gruppe. Im Geschäftsjahr 1997 hatte Hawesko 192.000 aktive Kunden, die zumindest eine Bestellung im Laufe des Geschäftsjahres bei Hawesko aufgegeben haben. Die gesamte Kundendatei der Hawesko umfaßte zum Ende des Jahres 1997 ca. 600.000 Einträge.

Hawesko nutzt ihre Kundendatei im Rahmen ihres computergestützten Warenwirtschafts- und Marketinginformationssystems DMIS zur systematischen Analyse von Kundeninteressen. Selektierte Absatzdaten wie z. B. Bestellhäufigkeit, Bestellumfang, Zeitpunkt der Bestellung und deren Zusammensetzung liefern der Marketingabteilung wichtige Informationen im Vorfeld der Erstellung von Katalogen und themenbezogenen Angeboten (siehe „Marketing“) sowie Hilfestellung bei der Optimierung des Produktsortiments.

Neben der Pflege des vorhandenen Kundenbestands hat die Neukundengewinnung besondere Bedeutung. Hawesko setzt hierzu in erster Linie Anzeigen in Tageszeitungen und Werbebriefe ein. Im Jahr 1997 hat Hawesko verstärkt Anzeigenkampagnen in deutschen Wirtschaftszeitungen geschaltet.

Marketing

Hawesko betreibt im Versandhandel ein intensives Produktmarketing im Wege der Katalog- und Briefversendung, der Anzeigenschaltung und des Telefonmarketings.

Zentrales Marketinginstrument ist der jährlich im Mai und im November mit einer Auflage von ca. 350.000 Exemplaren erscheinende, derzeit ca. 130 Seiten starke Hauptkatalog mit rd. 500 Produkten. Hawesko sieht in der informativen und ansprechenden Gestaltung ihres Hauptkatalogs einen wesentlichen Faktor für die Gewinnung von Neukunden und die Ausweitung des Bestellvolumens bei Altkunden. Der Katalog präsentiert das Produktsortiment in farbiger Bildgestaltung, ergänzt durch prägnante Beschreibungen der Besonderheiten des Anbau- bzw. Herkunftsgebietes, des Winzers bzw. Herstellers, der geschmacklichen Nuancen und der Preis/Leistungsqualität des jeweiligen Produkts. Ergänzt wird der Katalog durch Beschreibungen bestimmter Weinanbaugebiete und -güter sowie Empfehlungen bezüglich der Kombination der angebotenen Weine mit ausgewählten Speisen.

Neben dem Hauptkatalog versendet Hawesko 15 bis 18 mal jährlich themenbezogene Angebote, z. B. Champagnerangebote, und Restpostenangebote an Kundengruppen, die vom Warenwirtschafts- und Marketinginformationssystem DMIS aufgrund von Analysen der Kundenkartei nach bestimmten Absatzkriterien und Verbraucherpräferenzen zusammengestellt werden. Hawesko nutzt das DMIS auch zur Erfolgskontrolle der Marketingaktionen, um deren Effektivität laufend zu erhöhen. Aufgrund der Vielzahl der Sendungen, die der einzelne Kunde erhält, ergibt sich ein dichter, drei- bis vierwöchiger Anspracherhythmus und eine entsprechende Präsenz beim Kunden.

Für den Bereich des Präsentgeschäfts versendet Hawesko jährlich im Herbst einen speziellen Katalog, der rd. 60 Präsentvariationen bildlich und textlich ansprechend darstellt.

Die Kataloge, einschließlich der Texte, werden von Mitarbeitern der Hawesko unter Verwendung von extern angefertigten Fotografien erstellt. Der Katalogdruck und -versand erfolgt durch externe Dienstleister.

Hawesko ist der Auffassung, daß neben der Katalogversendung alternative Marketingmaßnahmen und Wege der Kundenansprache zunehmend an Bedeutung gewinnen. Hawesko ist dazu übergegangen, das Instrument des aktiven Telefonmarketings in ihrem Call Center (siehe „Auftragsbearbeitung“) in größerem Umfang bei interessierten Kunden zur Vermarktung gün-

stiger Restposten und besonders hochwertiger Weine einzusetzen. Darüber hinaus experimentiert Hawesko mit neuen Medien und Technologien wie z. B. e-mail und einer eigenen Web-Site im Internet.

Auftragsbearbeitung

Hawesko legt Wert darauf, den Katalogeinkauf für den Kunden so einfach und bequem wie möglich zu gestalten, und ist der Auffassung, daß ihr Auslieferungssystem im Bereich des Weinversands führend ist. Hawesko war eines der ersten Weinhandelsunternehmen in der Bundesrepublik Deutschland, das einen umfangreichen telefonischen Bestellservice eingerichtet hat. Die telefonische Auftragsannahme mit derzeit rd. 30 Mitarbeitern nimmt Kundenbestellungen montags bis freitags von 8.00 bis 20.00 Uhr und bei Werbeaktionen auch samstags und sonntags von 10.00 bis 18.00 entgegen. Die Mitarbeiter des Call Centers sind sowohl in der allgemeinen Kundenbetreuung als auch in der weinspezifischen Kaufberatung aufgrund interner Seminare und Weinverkostungen geschult.

Daneben nimmt Hawesko Bestellungen auch per Post, Fax und Internet entgegen. Im Jahr 1997 entfielen ca. 48 % des Bestellvolumens auf Bestellungen per Post, ca. 30 % auf den telefonischen Bestellservice, ca. 20 % auf Bestellungen per Telefax und weniger als 2 % auf Bestellungen über das Internet.

Hawesko ist es gelungen, den Prozeß der Auftragsbearbeitung und Auslieferung an den Kunden so effizient zu gestalten, daß die Auslieferung an den Kunden bei ca. 90 % aller Aufträge innerhalb von 48 Stunden nach Auftragseingang erfolgt. Aufträge, die über den telefonischen Bestellservice eingehen, werden unmittelbar von dem Kundenbetreuer in das Warenwirtschafts- und Marketinginformationssystem DMIS eingegeben. Dabei stellt der Kundenbetreuer die Verfügbarkeit der Ware sicher, überprüft die Kundendaten und bestätigt den Auftrag. Bei Auftragserteilung auf dem Postweg, per Telefax oder Internet erfolgt die entsprechende Eingabe durch Mitarbeiter der Auftragsabwicklung. Die bestätigten Aufträge werden über Nacht durch die EDV verarbeitet und zu einzelnen Lieferungen zusammengestellt (siehe „Warenlager, Kommissionierung und Logistik“). Dabei optimiert DMIS den Kommissionierungsvorgang, indem es Lieferungen, die in ähnlichen Bereichen gelagerte Warengruppen betreffen, zusammenfaßt, so daß die Wege der Mitarbeiter in der Kommissionierung bei der Zusammenstellung der Waren möglichst kurz sind. Die nach den Anweisungen auf den Kommissionierungsaufträgen zusammengestellten Lieferungen werden in die Packerei verbracht und dort endgültig versandfertig gemacht. Lieferungen mit ähnlichen Zielgebieten in der Bundesrepublik Deutschland werden gleichzeitig verpackt, wobei Lieferungen mit weiten Transportwegen möglichst früh, Lieferungen mit vergleichsweise kurzen Transportwegen erst später am Tag zusammengestellt werden. DMIS registriert den Ausgang der Ware und ermöglicht dadurch den Überblick über die Warenbestände im Kommissionierungsbereich. Der Nachschub wird automatisch aus dem Hochregallager angefordert, wenn die Bestände im Kommissionierungsbereich zur Neige gehen. Durch eine entsprechende Datenfernübertragung vom Spediteur erhält DMIS über Nacht auch Auskunft über den jeweiligen Standort der Ware und die erfolgte Lieferung.

Im termingebundenen, vorweihnachtlichen Präsentgeschäft sichert Hawesko ihren Kunden zu, daß Aufträge, die bis zu einem bestimmten Stichtag im Dezember eingegangen sind, vor Weihnachten ausgeliefert werden.

Hawesko übersendet die Auftragsrechnung regelmäßig zusammen mit der Lieferung der bestellten Waren. Eine Ausnahme besteht für das Präsentgeschäft, bei dem Rechnungen in der Regel bereits vor Versendung der Ware gestellt werden. Nach den Auftrags- und Lieferkonditionen der Gesellschaft sind Lieferungen 20 Tage nach Erhalt zahlbar. Hawesko behält sich das Eigentum an den Waren bis zur vollständigen Bezahlung vor.

Abweichende Zahlungsmodalitäten werden teilweise bei hochwertigen Bordeaux-Weinen zugrundegelegt. Für diese Weine werden den Kunden Subskriptionen angeboten, durch die sie

sich eine gewisse Liefermenge der erst später abgefüllten Bordeaux-Weine sichern können. Die Subskription findet in den Monaten Juni und Juli des Jahres statt, das auf die Ernte des entsprechenden Jahrganges folgt. Die Kunden zahlen den Preis für die subskribierten Weine unmittelbar nach der Bestellung. Im Versandhandel verkauft Hawesko rund 50% der in einem Jahr von ihr erworbenen Bordeaux-Spitzenweine im Wege der Subskription, die andere Hälfte auf herkömmlichem Wege über den Katalog oder Sondermailings.

Aufgrund des gehobenen Kundensegments sind Ausfälle durch nicht bezahlte Rechnungen gering und beliefen sich in den Jahren 1995, 1996 und 1997 jeweils auf weniger als 1% des erzielten Umsatzes.

Einkauf

Die wesentlichen Herkunftsländer der von der HAWESKO-Gruppe im Versandhandel angebotenen Weine sind Frankreich und Italien. Zudem bezieht Hawesko Weine aus anderen Ländern wie Australien, Bulgarien, Chile, Deutschland, Neuseeland, Österreich, Portugal, Schweiz, Spanien, Südafrika, Ungarn und den USA. Hawesko bezieht ihre Weine nahezu ausschließlich unmittelbar von den Weingütern als Erzeugerabfüllungen. Nur bei bestimmten hochwertigen Bordeaux-Weinen muß wegen der besonderen Marktlage von sog. *Negociants* gekauft werden. Bei der Auswahl der Produzenten liegt der Schwerpunkt bei den gut ausgewiesenen und den renommierten Weingütern, die gehobene und höchste Qualität bieten. Hawesko ist einer der größten Importeure von Champagner und gehobenen sowie Spitzen-Bordeaux-Weinen in der Bundesrepublik Deutschland. Der Kontakt mit den Winzern wird sowohl durch Reisen in die Anbaugebiete als auch auf Weinmessen hergestellt. Hawesko unterhält in ihrer Einkaufsabteilung derzeit sechs Teams, die jeweils aus einem Einkäufer und einem Disponenten bestehen, welche sich auf verschiedene Regionen oder Teilbereiche der Angebotspalette spezialisiert haben. Zwei Teams teilen sich verschiedene Regionen Frankreichs; daneben bestehen Teams für die Erzeugerregionen Italien, Europa und Übersee sowie für die Bereiche Präsente und Accessoires.

Weinkäufe werden in der Regel weder bei Besuchen in den Anbaugebieten noch auf Weinmessen vorgenommen, sondern erst nach einer eingehenden Verkostung der Weine bei Hawesko. Dadurch soll sichergestellt werden, daß möglichst gleiche Rahmenbedingungen bei allen Weinverkostungen herrschen, so daß die Vergleichbarkeit der Ergebnisse der Verkostung und damit eine sichere Auswahl hochwertiger Weine gewährleistet ist. Über den Ankauf eines verkosteten Weines entscheidet je nach Bedeutung des Kaufs der Einkäufer oder eine Einkaufs- und Marketingrunde.

Hawesko geht keine langfristigen Abnahmeverpflichtungen für Weine ein, läßt sich jedoch für Zeiträume von bis zu fünf Jahren Exklusivitätsrechte für bestimmte Produkte einräumen. Diese Produkte vertreibt Hawesko zum Teil auch unter eigenen Marken, die sie schützen läßt und im Markt etabliert. Einmal eingeräumte Exklusivrechte verliert Hawesko, wenn sie bestimmte Mindestabnahmemengen nicht mehr erreicht.

Die gekauften Partien werden in der Regel durch von Hawesko beauftragte Speditionen in das Zentrallager der HAWESKO-Gruppe in Tornesch versandt. Die dort eingehenden Lieferungen werden stichprobenweise durch erneutes Verkosten mit den im Rahmen der Verkostung bei Hawesko einbehaltenen Proben verglichen. Beanstandungen kamen nur bei 5 der insgesamt ca. 4.000 Lieferungen im Geschäftsjahr 1997 vor. Chemische Analysen werden generell stichprobenartig sowie in besonderen Fällen vorgenommen.

Hawesko bezog im Geschäftsjahr 1997 ca. 15,4 Mio Flaschen Wein von insgesamt rund 300 Lieferanten. Der Anteil eines einzelnen Lieferanten an der Gesamtliefermenge überstieg auf DM-Basis in keinem Fall 5%. Hawesko geht davon aus, daß sie aufgrund der insgesamt steigenden Produktionsmenge hochwertiger Weine auch in Zukunft Erzeugnisse zu wirtschaftlich angemessenen Konditionen in den Anbaugebieten erwerben kann. Marktengpässe gibt es derzeit

nur bei sehr hochwertigen Bordeaux-Weinen aus den 100 Spitzenweingütern der Region. Die Erzeuger teilen diese Weine ihren Abnehmern in der Regel im Verhältnis zu den Liefermengen der Vorjahre und aufgrund gewachsener geschäftlicher Beziehungen zu. Nach Einschätzung der Hawesko sind ihre Einkäufer aufgrund der bereits langfristig gewachsenen Geschäftskontakte und der konstant hohen Abnahmemengen von Hawesko gut positioniert. Hawesko hält es für notwendig, die geschäftlichen Kontakte zu den Herstellern von Weinen, insbesondere der höchsten Qualität, durch gleichmäßige Abnahmemengen zu pflegen. Insgesamt betrifft dies ca. 4% der von Hawesko angebotenen Weine, mit denen ca. 2,5% der Umsatzerlöse erzielt werden.

Die Lieferanten gewähren Hawesko in der Regel Zahlungsziele von 30 bis 90 Tagen. Hawesko schöpft diese Zahlungsziele häufig nicht aus und erhält hierfür von den Lieferanten entsprechende Skonti in Höhe von ca. 2%. Eine abweichende Abrechnungsweise besteht bei Käufen von Bordeaux-Weinen der Spitzenweingüter. Diese werden 6 Monate nach der Ernte, also in den Monaten April bis Juni des Folgejahres, gekauft. Beim Kauf ist eine erste Rate des Kaufpreises und bis zu der erst etwa 1,5 Jahre später erfolgenden Auslieferung sind sukzessive die verbleibenden Raten zu zahlen. Sofern diese Vorauszahlungen an Zwischenhändler oder Makler erfolgen, verlangt Hawesko zur Erfüllung der Lieferverbindlichkeiten eine Bankgarantie und die Abtretung der Weinlieferansprüche. Sofern die Vorauszahlungen an die Weingüter selbst erfolgen, verzichtet Hawesko auf eine solche Absicherung.

Warenlager, Kommissionierung und Logistik

Als mit Abstand größter Weinversandhändler in der Bundesrepublik Deutschland hat Hawesko im Geschäftsjahr 1997 ca. 10,5 Mio Flaschen (ohne Präsentgeschäft) umgesetzt. Nach Einschätzung der Gesellschaft ist eine kostengünstige, serviceorientierte und flexible Logistik ein wesentlicher Faktor für den Erfolg im Versandhandel. Die HAWESKO-Gruppe hat daher im August 1997 ein modernes Logistikzentrum in Betrieb genommen, in dem sämtliche Weinlieferungen eingehen, der Wein gelagert wird, Sendungen an Kunden zusammengestellt und an die Zustelldienste übergeben werden.

Das Logistikzentrum liegt verkehrsgünstig in der Nähe der Autobahnen A 23 und A 7 in Tornesch, etwa 20 km nördlich von Hamburg, und ist daher für Lastkraftwagen gut erreichbar. Kern des Logistikzentrums ist ein klimatisiertes, vollautomatisches Hochregallager, das Raum für insgesamt rund 4,2 Mio Flaschen auf 8.250 Palettenplätzen bietet, die von automatischen Regalbediengeräten angesteuert werden können. Das Hochregallager ist derzeit planmäßig durchschnittlich zu ca. 50% ausgelastet und kann kostengünstig um weitere ca. 13.000 Palettenplätze erweitert werden. Für den Fall, daß darüber hinaus eine Erweiterung der Lagerkapazitäten erforderlich sein sollte, steht Hawesko eine Kaufoption auf ein benachbartes Grundstück von rd. 30.000 m² zu.

Der Materialfluß im Hochregallager ist vollkommen automatisiert, so daß das Hochregallager außer für Wartungsarbeiten nicht betreten werden muß und innerhalb des Lagers keine Palette von Hand bewegt wird. Das Hochregallager einschließlich der Fördertechnik wird durch industrielle Standardsoftware (SPS) gesteuert. Für die Steuerung der Abläufe im Hochregallager sind drei Softwareeinheiten, ein Materialflußprogramm, ein Lagerverwaltungsprogramm und das Warenwirtschafts- und Marketing-Informationssystem DMIS erforderlich. Diese drei Softwareeinheiten kommunizieren laufend miteinander. Der Materialflußrechner steuert die Fördertechnik. Der Lager- und Verwaltungsrechner steuert die Ein- und Auslagerung und gleicht die Bestände des Hochregallagers ständig mit dem Warenwirtschafts- und Marketing-Informationssystem ab. Durch diesen Abgleich wird zugleich automatisch eine Inventurkontrolle vorgenommen, so daß eine Inventur per Hand im Hochregallager nicht mehr erforderlich ist.

In der an das Hochregallager angrenzenden Haupthalle (6.200 m²) findet die Zusammenstellung der täglich rd. 2.000 Kundensendungen in ca. 5.000 Kartons durch je nach Saison 50 bis 100 Mitarbeiter (siehe „Mitarbeiter“) statt (Kommissionierung). Bei Bedarf werden Nachschubpaletten aus dem Hochregallager abgerufen und automatisch in den Kommissionierungsbereich

überführt. Einzelne Flaschen oder Originalgebinde werden dann von Hand den Paletten entnommen, zu Sendungen zusammengestellt und auf den Paletten versandfertig gemacht. Die Kundensendungen werden in mit umweltfreundlichen Polstermaterial gefüllten Pappkartons versandt. Diese vergleichsweise wenig aufwendige Verpackungsform konnte gewählt werden, da die von Hawesko beauftragten Zustelldienste einen schonenden Transport der Flaschen zum Kunden sicherstellen.

Im Präsentgeschäft erfolgt die Zusammenstellung der Präsente, die Erstellung von Adressaufklebern mit den von den Kunden gelieferten Informationen, die Beilegung mitgelieferter Glückwunschkarten und die Verpackung von Hand außerhalb des allgemeinen Kommissionierungsprozesses. Der diesbezügliche kurzfristig erhebliche Personalbedarf wird durch Aushilfskräfte gedeckt (siehe „Mitarbeiter“).

Hawesko arbeitet mit führenden Zustelldiensten zusammen, die den flächendeckenden Service in der gesamten Bundesrepublik Deutschland gewährleisten. Nach Erhebungen der Gesellschaft erreichen ca. 90% aller Sendungen innerhalb von 48 Stunden nach Auftragseingang den Kunden. Die von den Zustelldiensten erhobenen Gebühren für die Versendung sind pauschaliert und daher unabhängig von der Entfernung des Zustellortes vom Zentrallager in Tornesch.

Wettbewerb

Im Bereich des Versandhandels sind neben der HAWESKO-Gruppe ca. weitere 10 größere in- und ausländische Unternehmen sowie ca. 50 Kleinversender tätig. Die wesentlichen Mitbewerber sind:

Ludwig van Kapff GmbH
Weinart/Grand Cru Select Weinhandelsgesellschaft mbH
Savour Club GmbH
Weinland Keiler (jetzt Mövenpick Weinland)
ALPINA Burkard Bovensiepen
Brogsitter's Weingüter, Privat-Sektkellerei
Fegers & Unterberg & Berts
Bremer Weinkolleg
Pro Idee GmbH & Co. KG.

Das im Versandhandel mit Wein in der Bundesrepublik Deutschland erzielte Umsatzvolumen belief sich auf DM 315 Mio im Jahr 1996 und DM 305 Mio im Jahr 1995 (*Quelle:* macrom Marketingforschung & Consult GmbH). Mit einem Umsatz von DM 163,8 Mio, DM 142,1 Mio bzw. DM 127,5 Mio in den Jahren 1997, 1996 und 1995 ist Hawesko demnach bei einem Marktanteil von rd. 45% der deutlich führende Anbieter.

Stationärer Weinfachhandel

Jacques' Wein-Depot Wein-Einzelhandel GmbH & Co. KG (JWD) betreibt derzeit über 135 Weinfachhandelsgeschäfte in der gesamten Bundesrepublik Deutschland und ist damit Marktführer im stationären Weinfachhandel in Deutschland. Der Geschäftsbereich stationärer Weinhandel erzielte im Geschäftsjahr 1997 einen Umsatz von DM 101,7 Mio; das entspricht 37% des Gesamtumsatzes der „Als-ob“ HAWESKO-Gruppe.

Die wesentlichen vier Elemente des JWD-Konzeptes sind das als Agentursystem organisierte Netz von derzeit über 135 Depots, das einheitliche Angebot von ca. 200 Weinen vom Landwein bis zum hochwertigen Bordeaux, die Möglichkeit für den Kunden, nahezu alle angebotenen Weine in den Depots frei zu verkosten, und das Monatsmailing an über 320.000 Interessenten im ganzen Bundesgebiet.

Produkte / Sortiment

Das von JWD in den Depots angebotene Weinsortiment besteht aus zwei Komponenten: aus einem Standardsortiment von ca. 150 Weinen, das ständig in den einzelnen Depots zur Verfügung steht, und aus einem wechselnden Bestand von ca. 50 Weinen, die monatlich im Rahmen von Weinaktionen angeboten werden. Insgesamt wurden im Geschäftsjahr 1997 ca. 85% der Umsätze mit dem Standardsortiment erwirtschaftet. Die verbleibenden 15% der Umsätze wurden über Aktionen im Rahmen des wechselnden Weinangebots erzielt.

JWD hat sich vornehmlich auf das mittlere bis höherwertige Weinsegment mit Verkaufspreisen zwischen DM 6,- und DM 20,- je Flasche konzentriert. Der durchschnittliche Verkaufspreis liegt bei DM 10,- pro Flasche. Daneben bietet JWD exklusiv sogenannte Weinschläuche („bag in box“) mit Füllmengen von 5 oder 10 Litern an. Die Schläuche sind so konstruiert, daß sich der Wein in den Schläuchen bis zu 6 Monaten hält, auch wenn laufend kleine Mengen entnommen werden. Im Geschäftsjahr 1997 entfielen ca. 14% der Umsatzerlöse der JWD auf Weinschläuche.

JWD erzielte im Geschäftsjahr 1997 57% der Umsatzerlöse mit Weinen französischer Provenienz, 23% mit italienischen und 10% mit spanischen Weinen; die verbleibenden 10% wurden mit Weinen aus Australien, Chile und anderen Ländern erzielt. JWD strebt eine weitere Internationalisierung seines Angebots an. Neben dem zentralen Weinangebot werden in beschränktem Umfang auch Aperitive und Spirituosen sowie ausgewählte Feinkost in den Depots angeboten. Das Sortiment von JWD enthält neben Weinen einiger bekannter Weingüter auch zahlreiche Produkte weniger bekannter Erzeuger, da qualitativ hochwertige Weine ohne große Markenbekanntheit deutlich günstiger erworben werden können als bekanntere Produkte. Für den Absatz der Weine bei den JWD-Kunden ist die fehlende Bekanntheit kein Hindernis, da diese sich erfahrungsgemäß wegen der Möglichkeit, Weine im Depot zu verkosten, eher aufgrund des Geschmacks für einen Wein entscheiden und sich weniger an Marken orientieren. Auch JWD handelt nahezu ausschließlich mit Erzeugerabfüllungen, die unmittelbar von den Winzern erworben werden. Dabei gehört es zur Geschäftspolitik von JWD, nur solche Weine im Sortiment zu führen, die nicht über andere Vertriebsquellen in der Bundesrepublik Deutschland erhältlich sind. Allerdings verzichtet JWD auf eine rechtliche Absicherung dieser Exklusivität.

Aufgrund der Ausrichtung und Organisation des Weineinkaufs kann JWD sehr flexibel und rasch auf Markttrends reagieren, wie z.B. in den letzten beiden Geschäftsjahren auf die verstärkte Nachfrage nach Rotweinen oder auf ein deutlich gestiegenes Interesse an spanischen und chilenischen Weinen.

Kundenbestand

Nach Einschätzung der JWD interessieren sich für das Angebot von JWD besonders Kunden aus den mittleren und oberen Einkommensschichten im Alter zwischen 30 und 60 Jahren. Sie verfügen vielfach über ein gehobenes Bildungsniveau mit ausgeprägtem kulturellem Interesse.

JWD geht davon aus, daß die Zielkundengruppe ca. 10% aller Haushalte in der Bundesrepublik Deutschland umfaßt. Mit rund 320.000 Empfängern des Monatsmailings wird gegenwärtig lediglich ca. 8% dieses Marktes angesprochen. JWD sieht in der gezielten Ausweitung des Depotnetzes erhebliche Möglichkeiten zur weiteren Erschließung des Kundenpotentials.

Agentursystem

JWD leitet aus einer zentralen Verwaltung in Düsseldorf mit ca. 40 Beschäftigten ein Netz selbständiger Agenturen. In das Agentursystem sind derzeit über 135 Depots mit 100 Agenturpartnern eingebunden. Die Zahl der Depots hat sich von 20 im Jahr 1979, 50 im Jahr 1983, 100 im Jahr 1994 auf die heutige Zahl von über 135 Depots erhöht.

Die Depots werden von selbständigen Handelsvertretern (Agenturpartnern) geführt, die überwiegend ein bis zwei Depots betreiben. Das Agentursystem ermöglicht es nach Einschätzung von JWD, die Vorteile schlanker Strukturen und hoher Markt- und Kundennähe von lokalen, engagierten Einzelhändlern mit den Vorzügen qualifizierter Fachabteilungen im Stammhaus für die Bereiche Einkauf, Qualitätskontrolle, Marketing, EDV-Organisation, Lieferlogistik, Verwaltung, Bau und Einrichtung zu verbinden. Eine hohe Motivation und Eigenständigkeit der Agenturpartner ist nach Einschätzung der JWD eine wesentliche Voraussetzung für eine individuelle und zugleich den hohen Ansprüchen der Kunden genügende Kundenberatung und -betreuung. Die Kombination von zentraler Aufgabenwahrnehmung bei JWD mit der dezentralen Führung der einzelnen Depots ist zugleich die Grundlage für eine Ausweitung des Depotnetzes.

Die Standorte der einzelnen Agenturen werden von JWD ausgewählt. In Betracht kommen vor allem Städte mit mindestens 100.000 Einwohnern. Dabei haben sich aufgrund der von JWD gesammelten Erfahrungen bestimmte Kriterien für die Standortwahl herausgebildet. JWD verzichtet auf Depots in den „la“-Lagen der Innenstädte und bevorzugt Standorte, die mit dem Auto – etwa auf der Rückfahrt von der Arbeit zum Wohnort – bequem angefahren werden können. Die Eröffnung von mehreren Depots in Großstädten wie München und Hamburg hat nicht zu einem Umsatzrückgang in den anderen Depots am Standort geführt, sondern wegen des entsprechend höheren Bekanntheitsgrades zu Umsatzsteigerungen in allen ortsansässigen Depots.

Die Einrichtung der Depots ist weitgehend vereinheitlicht und wird von externen Dienstleistern für JWD hergestellt und eingebaut. Durch die Auswahl günstiger Standorte und die standardisierte Einrichtung der Depots wird sichergestellt, daß die Depots ohne hohe Kapitalbindung mit relativ geringen Anlaufkosten errichtet werden können.

Die Mietverträge für die Depots werden nicht individuell von den Agenturpartnern, sondern zentral von JWD mit den jeweiligen Vermietern in der Regel aufgrund eines von JWD erstellten Standardmietvertrages abgeschlossen. Der Standardmietvertrag sieht eine feste Mietzeit von fünf Jahren mit ein oder zwei Verlängerungsoptionen um jeweils weitere fünf Jahre vor. Um eine Kündigung des Mietvertrages zu ermöglichen, wenn sich das Depot als unwirtschaftlich erweisen sollte, behält sich JWD in der Regel ein einmaliges Sonderkündigungsrecht nach ca. zwei Jahren Vertragslaufzeit vor. Da JWD für den Betrieb der Depots nicht auf hochpreisige Innenstadtlagen angewiesen ist, kann JWD nach eigener Einschätzung vergleichsweise günstige Mieten vereinbaren.

JWD sucht nach der Auswahl der Standorte die für die Depots geeigneten Agenturpartnerinnen und -partner. Die Partner müssen unabhängig von ihrem beruflichen Hintergrund eine hohe Affinität zu Essen und Trinken und insbesondere zum Wein aufweisen und in der Lage sein, eine qualifizierte Fachberatung zu den von JWD angebotenen Weinen zu bieten. Daneben werden verkäuferische Fähigkeiten und kaufmännisches Verständnis gefordert. JWD schließt mit dem ausgewählten Partner einen Agentur- sowie einen Pachtvertrag ab. Im Agenturvertrag verpflichtet sich der Partner, das Wein-Depot zu betreiben und dort keine anderen als die von JWD gelieferten Weine und Getränke zu vertreiben. Alle Verkäufe der von JWD gelieferten Produkte erfolgen im Namen und für Rechnung der JWD. Dies gilt nicht für das in manchen Läden vorhandene ergänzende Angebot von Feinkostartikeln und Accessoires. Der Partner erhält für die mit JWD-Produkten in seinem Depot getätigten Umsätze 20% der Nettoumsatzerlöse zuzüglich Mehrwertsteuer. Im Rahmen des Pachtvertrages mit JWD ist der Partner im Gegenzug verpflichtet, für das ihm vollständig eingerichtete und mit Inventar ausgerüstete überlassene Depot eine umsatzabhängige Pacht zu zahlen, die im Durchschnitt der Depots 6% des Nettoumsatzes beträgt und Miete sowie Abschreibungen von JWD in etwa deckt.

Die Abrechnung zwischen JWD und den Partnern findet monatlich statt. Aufgrund der elektronischen Kassen in den Depots, die über Modem mit den Rechnersystemen der JWD verbunden sind, ist JWD über die in den einzelnen Depots erzielten Umsätze und die Verteilung auf die einzelnen Warengruppen informiert. Bis zu 60% der Umsätze werden in den Depots bargeldlos getätigt, die restlichen 40% entfallen auf Umsätze gegen Barzahlung. Die bargeldlos getätigten Umsätze werden automatisch den Konten der JWD gutgeschrieben. Hinsichtlich der Barumsätze sind die Partner zu wöchentlichen Abschlagszahlungen verpflichtet. Der Umsatz des Depots wird

nicht aufgrund der Kasseneingänge, sondern monatlich aufgrund von Warenbestandsaufnahmen errechnet, so daß Inventurdifferenzen zu Lasten des Agenturpartners gehen.

Den Aufwand, der durch die Verkostung der Weine im Depot entsteht, trägt JWD. Daneben gehen auch Kosten für die zentrale Werbung und die regelmäßige Belieferung der Depots zu Lasten von JWD. Den Partnern steht es frei, in ihrem Depot Mitarbeiter zu beschäftigen, für deren Einstellung und Entlohnung sie selbst verantwortlich sind. Die vergleichsweise kurzen Depotöffnungszeiten von durchschnittlich 25 Stunden in der Woche, die sich aufgrund der späten Depotöffnungszeiten (in der Regel nachmittags) ergeben, begrenzen die Notwendigkeit für zusätzliches Personal und damit die Kosten. Als Handelsvertreter sind die Depotinhaber selbständige Gewerbetreibende und daher für ihre soziale Absicherung (Altersversorgung, Kranken- und Unfallversicherung) und die ihrer Mitarbeiter selbst verantwortlich. Die flexiblen Öffnungszeiten und die geringen Personalkosten sind nach Einschätzung der JWD eine wesentliche Voraussetzung für die Kostenführerschaft im stationären Weinfachhandel.

Marketing

Das zentrale Marketing-Instrument, mit dem sich JWD an seine Kunden wendet, ist eine zwölfmal im Jahr erscheinende Broschüre, die neben allgemeinen Weininformationen monatlich wechselnde Weinvorstellungen enthält und derzeit monatlich an mehr als 320.000 JWD-Kunden versandt wird. JWD verfügt nur dann über Adressen ihrer Kunden, wenn sich die Kunden in den Depots in Listen eingetragen haben, um die monatlichen Mailings zu erhalten, oder auf sonstige Werbeaktionen der JWD geantwortet haben. Daneben läßt JWD über eine Werbeagentur regelmäßig Mailings für die Neukundenwerbung versenden. Den Mailings werden Weingutscheine beigelegt, auf denen der Name des Empfängers aufgedruckt ist. Auf diese Weise kann bei Einlösung der Gutscheine in den Depots der Rücklauf der Mailings analysiert und die Kundendatei ergänzt werden.

Nach Einschätzung der JWD sind die monatlichen Mailings für den Umsatz von hohem Stellenwert. Bleiben die Mailings aus, so kann dies nach Erkenntnissen der JWD zu Umsatzrückgängen von bis zu 20 % in den betroffenen Gegenden führen.

Ein weiteres wesentliches Element des Marketingkonzeptes von JWD ist es, den Kunden in den Depots eine qualifizierte Beratung sowie die Möglichkeit zu bieten, Weine ähnlich wie beim Kauf vom Winzer zu verkosten („Probieren wie beim Winzer“). Mit Ausnahme von sehr hochwertigen Weinen ist dies beim gesamten Weinangebot von JWD möglich. Daneben sorgt die Verkostungsmöglichkeit für eine informelle Atmosphäre, die den Kunden den Zugang zum Wein erleichtert. Teil der Marketinganstrengungen von JWD sind schließlich regelmäßige Schulungen und Beratungsgespräche mit den Partnern, durch die eine kontinuierliche Kundenberatung auf hohem Niveau sichergestellt werden soll. Nicht zu den üblichen Marketingmaßnahmen von JWD gehören Rabatte oder Preisreduzierungen.

Neben den zentralen Marketingmaßnahmen werden in den einzelnen Depots Sonderveranstaltungen wie Sommerfeste, Sonderverkostungen und Vernissagen durchgeführt, die für eine stetige Kundenfrequenz und einen hohen Bekanntheitsgrad der Depots sorgen. Darüber hinaus besteht ein sog. Freundschaftswerbungsprogramm, bei dem Kunden Prämien erhalten, wenn sie JWD an Freunde weiterempfehlen.

Einkauf

Der Einkauf von Weinen wird in der Düsseldorfer Zentrale von dem aus acht Mitarbeitern (einschließlich Labor) bestehenden Einkaufsteam vorgenommen. Hierzu verkosten fünf Mitarbeiter (davon zwei Önologen) ca. 4.000 Weine im Jahr, von denen 250 angekauft werden. Der Kontakt mit den Winzern wird durch Besuche in den Anbaugebieten und auf Weinmessen hergestellt. Die Entscheidung über den Einkauf fällt jedoch erst im Anschluß an eine Verkostung in der Düsseldorfer Zentrale. Da JWD Weine auch von kleineren oder weniger renommierten Weingütern bezieht, hat die Qualitätssicherung bei JWD besondere Bedeutung. Jede eingehende Lie-

ferung wird vor der Auslieferung an die Depots verkostet und im eigenen Labor von zwei Chemikern analysiert. Dabei wird festgestellt, ob der gelieferte Wein der ursprünglich verkosteten Probe entspricht und keine Zusätze enthält. Neue Weine werden zunächst im Rahmen der monatlich stattfindenden Weinaktionen als Teil des wechselnden Sortiments getestet. Erweist sich der Wein als erfolgreich, so wird er ins Grundsortiment übernommen. JWD geht grundsätzlich keine langfristigen Bezugsverpflichtungen ein. Die jeweilige Bezugsmenge wird für ein Jahr im voraus mit den Winzern abgesprochen, jedoch nicht rechtlich verbindlich festgelegt. JWD hat daher die Möglichkeit, die Liefermenge zu verringern, während andererseits der Winzer keine Bindung bei den Preisen eingeht. JWD sichert Warengeschäfte in ausländischen Währungen grundsätzlich nur in Höhe der Auftragswerte ab.

JWD bezieht Weine von ca. 150 Erzeugern; mit keinem werden mehr als 6% des Umsatzes von JWD abgewickelt. In gewissem Umfang kauft auch JWD hochwertige Bordeaux-Weine und leistet in diesem Zusammenhang Anzahlungen an die Erzeuger. Zur Absicherung der Lieferverbindlichkeiten läßt sich JWD zum Teil Bankgarantien von den Lieferanten gewähren.

Logistik

JWD unterhält kein eigenes Lager, sondern hat die gesamten Lagerdienstleistungen an einen externen Dienstleister übertragen, der – ohne langfristige vertragliche Bindungen – für JWD ein Lager in Bocholt betreibt. Von dort werden sämtliche Depots einmal wöchentlich angefahren und die Bestände aufgefüllt. Die Transportdienstleistungen zu den Depots werden ebenfalls durch den externen Dienstleister vorgenommen. Die Lieferung der Weine an das Zentrallager in Bocholt wird von JWD über verschiedene Transport- und Speditionsunternehmen organisiert. Der gesamte Lagerbestand wird bis zu viermal jährlich umgeschlagen.

Wettbewerb

JWD steht im Wettbewerb mit den etwa zwei- bis dreitausend Betrieben des Weinfachhandels, die allerdings aufgrund ihrer geringen Größe und ihrer Organisation als Einzelgeschäfte mit allenfalls wenigen lokalen Filialen Nachteile im Wettbewerb haben. JWD ist nach Schätzung der Gesellschaft mit einem Anteil von rund 10% am stationären Weinfachhandel der weitaus größte Weinfachhändler in der Bundesrepublik Deutschland.

Daneben steht JWD im Wettbewerb mit Unternehmen im gesamten Spektrum des Lebensmitteleinzelhandels (Discounter, Supermärkte, SB-Warenhäuser, Tankstellen usw.) sowie mit Winzern, die ihre Produkte selbst vermarkten.

Großhandel

Die Belieferung von Gastronomiebetrieben und Hotels, des Fachgroßhandels sowie des Facheinzelhandels mit Wein und Champagner sowie Sekt und Spirituosen ist in der HAWESKO-Gruppe die Aufgabe von CWD, die damit im Geschäftsjahr 1997 4% der Umsatzerlöse der „Als-ob“-Gruppe erwirtschaftete.

Produkte / Sortiment

Das Sortiment der CWD umfaßt Wein, Champagner, Sekt und Spirituosen. Es ist aufgrund der Nachfragestruktur bei Wiederverkäufern weniger breit gefächert als das der Hawesko. Circa 400 Positionen des Sortiments werden aktiv beworben. Im Geschäftsjahr 1997 entfielen 78% der Umsätze der CWD auf Wein, 19% auf Schaumwein und 3% auf Spirituosen und Sonstiges. Der vergleichsweise hohe Anteil von Schaumweinen beruht im wesentlichen darauf, daß die CWD die Alleinvertriebsrechte für Champagner der Marken Bollinger und Maxim's in der Bundesrepublik Deutschland hat. Von beiden Champagnermarken hat die CWD im Geschäftsjahr 1997

je ca. 110.000 Flaschen umgesetzt. Im Gegenzug hat sich CWD verpflichtet, mit bestimmten Ausnahmen im Exklusivgebiet nur Champagner der beiden genannten Marken zu vertreiben.

Kundengruppen

CWD hat folgende vier strategische Geschäftseinheiten gebildet, von denen jede für eine bestimmte Kundengruppe zuständig ist:

<u>Geschäftsbereich</u>	Anteil am Umsatz der CWD im Geschäftsjahr 1997
	(in %)
Gastronomie/Hotel	16,5
Weinfachhandel/Einzelhandel	31,6
Fachgroßhandel	8,5
HAWESKO-Gruppe	43,4

Ihre Kunden gewinnt die CWD durch regelmäßige Mailings sowie durch Telefonaktionen. In der Regel erscheint jährlich im März und im September ein Katalog der CWD. Daneben werden themenbezogene Mailings für bestimmte Regionen und Erzeuger, insbesondere für Produkte, bei denen CWD Exklusivvertriebsrechte hat, oder für neue Produkte vorgenommen. Jedes Mailing erreicht ca. 15.000 Kunden bzw. Interessenten. Neue Kunden erhält die CWD zusätzlich auch über die Hawesko, die, soweit sie Kunden als Wiederverkäufer identifiziert hat, an CWD verweist.

Abwicklung von Aufträgen

Organisatorisch ist die CWD eng an die Hawesko angelehnt und benutzt insbesondere deren logistische Einrichtungen. Allerdings verfügt die CWD über einen eigenen getrennten Lagerbereich und beauftragt andere Logistik-Dienstleister als die Hawesko. Die CWD erhält ca. 60% ihrer Aufträge per Telefax und ca. 35% telefonisch und ca. 5% schriftlich. CWD beliefert ihre Kunden mit Liefermengen ab 24 Flaschen. Ein durchschnittlicher Auftrag umfaßt ca. 120 Flaschen. Durch ein gestaffeltes Rabattsystem werden die Kostenvorteile größerer Lieferungen an die Kunden weitergegeben. Die CWD sieht es jedoch als einen ihrer wesentlichen Wettbewerbsvorteile an, daß sie in der Lage ist, auch kleine und kleinste Mengen von Weinen innerhalb von drei Tagen zu günstigen Bedingungen an die Wiederverkäufer zu liefern. Dies ist insbesondere für die Kunden aus dem Gastronomiebereich wichtig, da diese in der Regel kaum noch eigene Weinlager unterhalten.

Wettbewerb

CWD steht im Wettbewerb mit rund 50 Unternehmen, die Hotel- und Gaststättenbetriebe, Facheinzel- und Fachgroßhandelsunternehmen beliefern. Mit einem „Als-ob“-Umsatz von DM 11,3 Mio im Geschäftsjahr 1997 bleibt CWD noch deutlich hinter der Größe der drei marktführenden Unternehmen des Fachgroßhandels zurück, die nach Schätzungen der Gesellschaft gegenwärtig einen Jahresumsatz von jeweils ca. DM 80 Mio bis 100 Mio erzielen. Die Wettbewerber sind zum Teil auf Spezialsortimente oder auf bestimmte Geschäftsfelder (etwa den Großhandel) beschränkt und vertreiben ihre Produkte vielfach anders als CWD über Handelsagenturen.

Umweltschutz

Die HAWESKO-Gruppe ist ein reines Handelsunternehmen und unterhält keine eigenen Produktionsstätten. Dementsprechend fallen im Geschäftsbetrieb der HAWESKO-Gruppe auch keine umweltbelastenden oder umweltschädlichen Stoffe an. Der Grundbesitz der HAWESKO-Gruppe

besteht ausschließlich aus Betriebsgrundstücken, die bis zur Bebauung durch die Gruppe selbst oder im Auftrag der Gruppe ausschließlich landwirtschaftlich oder durch Industriebetriebe genutzt worden sind, die typischerweise keine Bodenverunreinigungen erzeugen. Die Gesellschaft geht daher davon aus, daß die Flächen nicht durch Altlasten beeinträchtigt sind. Allerdings hat die Gesellschaft hierzu nur für das Grundstück des Logistikzentrums Bodenanalysen vornehmen lassen.

Im Geschäftsbetrieb der HAWESKO-Gruppe fallen in erheblichem Umfang Verpackungsmaterialien an, zum einen, da der weitaus überwiegende Teil der Getränke in Einwegflaschen geliefert wird, und zum anderen, da für die Versendung von Flaschen ein gewisser Aufwand für die sichere Verpackung erforderlich ist. Die HAWESKO-Gruppe ist aus diesem Grunde dem Dualen System angeschlossen und hat das Recht, die von ihr verwendeten Verpackungen mit dem Grünen Punkt zu kennzeichnen. Sofern sich die derzeit bestehenden Gesetze für die Abfallbeseitigung und Wiederverwertung von Verpackungsmaterialien nicht wesentlich ändern, geht die Gesellschaft davon aus, daß ihr keine erheblichen zusätzlichen Kosten durch die Entsorgung von Verpackungsmaterialien entstehen werden.

Mitarbeiter

Die HAWESKO-Gruppe beschäftigte im Geschäftsjahr 1997 insgesamt auf „Als-ob“-Basis durchschnittlich 325 Mitarbeiter, davon waren 223 Angestellte und 102 Arbeiter.

Im Geschäftsbereich Versandhandel waren zum 31. Dezember 1997 336 Mitarbeiter beschäftigt. Der Personalbestand schwankt aufgrund des hohen saisonalen Personalbedarfs im Präsentgeschäft im Laufe des Jahres erheblich. Im Bereich Kommissionierung sind in der ersten Jahreshälfte ca. 50 Mitarbeiter beschäftigt. Von Jahresmitte bis Jahresende steigt der Personalbestand regelmäßig auf ca. 100 Mitarbeiter in diesem Bereich an. Bei den zusätzlich eingestellten Mitarbeitern handelt es sich durchweg um Aushilfen, die im Rahmen von befristeten, aber voll sozialversicherungspflichtigen Arbeitsverhältnissen beschäftigt werden.

Im Bereich des stationären Weinhandels waren zum 31. Dezember 1997 42 Angestellte (dies entspricht 39 Vollzeitstellen) beschäftigt. Darüber hinaus bestehen Agenturverträge mit 100 selbständigen Handelsvertretern, die die Agenturen der JWD betreiben und ihrerseits insgesamt etwa 400 Mitarbeiter beschäftigen. Nach Auffassung der Gesellschaft handelt es sich bei den Agenturpartnern und deren Mitarbeitern nicht um Arbeitnehmer der JWD.

Bei Hawesko und JWD bestehen Betriebsräte. Die Einrichtung eines Betriebsrats auf der Ebene der HAWESKO Holding AG ist vorgesehen. Da nach Auffassung der Gesellschaft die Agenturpartner und ihre Mitarbeiter keine Arbeitnehmer der HAWESKO-Gruppe sind, liegt die derzeitige Mitarbeiterzahl in der HAWESKO-Gruppe unter 500. Aus diesem Grund ist weder bei der HAWESKO Holding AG noch bei den Gesellschaften mit beschränkter Haftung, die persönlich haftende Gesellschafter der Kommanditgesellschaften Hawesko, JWD und CWD sind, ein Aufsichtsrat nach den Bestimmungen des Betriebsverfassungsgesetzes 1952 zu bilden.

Auf die Beschäftigungsverhältnisse der Hawesko und der CWD finden die Tarifverträge des Einzelhandels Schleswig-Holstein sowie der Tarifvertrag für den Groß- und Außenhandel Schleswig-Holstein Anwendung. Auf die Beschäftigungsverhältnisse der JWD findet der Tarifvertrag für den Einzelhandel im Tarifbezirk Nordrhein-Westfalen Anwendung. Ein wesentliches Strukturelement der Mitarbeitervergütung ist, daß die Gesellschaft bemüht ist, ihre Mitarbeiter am Erfolg des Unternehmens partizipieren zu lassen. Sie zahlt daher in zahlreichen Bereichen leistungs- und erfolgsbezogene Löhne und Boni.

Rechtsstreitigkeiten

Die Gesellschaften der HAWESKO-Gruppe sind im Rahmen ihrer gewöhnlichen Geschäftstätigkeit an Rechtsstreitigkeiten und Prozessen beteiligt. Die Gesellschaft erwartet hierdurch

jedoch keine wesentlichen negativen Auswirkungen auf die wirtschaftliche und finanzielle Situation der HAWESKO-Gruppe.

Forschung, Entwicklung, Patente und Lizenzen

Als reines Handelsunternehmen betreibt die HAWESKO-Gruppe keine eigene Forschung oder Entwicklung für die von ihr vertriebenen Produkte. Wegen der überragenden Bedeutung von EDV-Anwendungen insbesondere für den Versandhandel hat die Hawesko jedoch eigene Computerprogramme entwickelt. Hervorzuheben ist hier die Entwicklung des DMIS Programmes, eines Warenwirtschafts- und Marketing-Informationssystems, das von der IT-Abteilung der Hawesko in Zusammenarbeit mit einer Software-Firma entwickelt wurde. Die Gesellschaft sieht in diesem Informationssystem für das Management, das einen schnellen Zugriff auf sämtliche Kerndaten des Unternehmens ermöglicht, einen wesentlichen Wettbewerbsvorteil für die Gesellschaft. Die Gesellschaft beabsichtigt daher, weiterhin am Bedarf der Gesellschaft orientierte Eigenentwicklungen von Programmen durchzuführen. Bislang hat die Gesellschaft Programme nicht an Dritte vermarktet, so daß ein direkter Ergebnisbeitrag von diesem Bereich nicht erbracht wurde. Allerdings schließt die Gesellschaft dies in Zukunft nicht aus.

Die HAWESKO-Gruppe hält keine Patente und hat, bis auf eine Vertriebslizenz für das DMIS plus Programm, keine Lizenzen vergeben. Lizenzen hat die HAWESKO-Gruppe nur in dem Umfang erworben, wie sie zum Betrieb ihrer EDV-Anlagen mit einer Reihe von Standardsoftware-Programmen erforderlich ist. Eine Abhängigkeit von Patenten oder Lizenzen besteht im Geschäftsbetrieb der HAWESKO-Gruppe nicht.

Wichtige Vertragsbeziehungen

Konsortialvertrag

Am 29. Dezember 1997 haben die Gesellschafter der Jacques' Wein-Depot Wein-Einzelhandel GmbH und der Hanseatisches Wein- und Sekt-Kontor HAWESKO GmbH, Herr Alexander Margaritoff und die AKM Holding GmbH & Co. KG sowie deren Konzernobergesellschaft, die METRO AG, und die FUBA Beteiligungs AG, die heutige HAWESKO Holding AG, einen Konsortialvertrag geschlossen, in dem die Beteiligten die für den Börsengang der HAWESKO-Gruppe erforderlichen Maßnahmen getroffen haben. Im wesentlichen sind in dem Konsortialvertrag (einschließlich seiner Anlagen) die zwischenzeitlich durchgeführten Maßnahmen zur Schaffung der heutigen gesellschaftsrechtlichen Struktur der HAWESKO-Gruppe geregelt. Darüber hinaus sieht der Konsortialvertrag eine Reihe von Regelungen vor, die über die Schaffung der gegenwärtigen gesellschaftsrechtlichen Struktur hinaus Wirkungen auf die Geschäftstätigkeit der Gesellschaft entfalten. Dabei handelt es sich im wesentlichen um folgende Bestimmungen:

Die AKM hat anlässlich der Einbringung ihrer Beteiligung an der JWD gegenüber der FUBA Beteiligungs AG eine Reihe von Gewährleistungen übernommen, insbesondere für die Ordnungsgemäßheit der Buchführung und Bilanzierung, die ordnungsgemäße Führung des Geschäftsbetriebes, vollständige und rechtzeitige Erfüllung aller Verpflichtungen aus Anstellungsverträgen, Vorhandensein aller für den Geschäftsbetrieb erforderlichen Genehmigungen, Marktüblichkeit der mit Dritten geschlossenen Vereinbarung, Freiheit von rechtlichen oder wirtschaftlichen Risiken aus Vertragsverhältnissen mit Dritten bezüglich einer rechtlichen Wertung als Arbeitsverhältnis mit den entsprechenden arbeitsrechtlichen, sozialversicherungsrechtlichen und steuerlichen Konsequenzen. AKM hat sich verpflichtet, im Falle von Verstößen gegen die Gewährleistungen Schadensersatz zu leisten. AKM haftet nicht für Folgeschäden. Schadensersatzansprüche können nur binnen drei Monaten nach Entdeckung der Verletzung geltend gemacht werden. Die Schadensersatzansprüche verjähren nach Ablauf des auf eine Schadensanzeige nachfolgenden Jahres, in jedem Falle aber mit Ablauf des Jahres 2000.

Herr Alexander Margaritoff und die AKM haben entsprechende Gewährleistungen wie die oben genannten hinsichtlich der Einbringung der Hanseatisches Wein- und Sekt-Kontor HAWESKO GmbH und der CWD Champagner und Wein Distributionsgesellschaft mbH übernommen.

Leasingvertrag

Hawesko hat ihr Logistikzentrum 1997 im Rahmen einer Sale and Leaseback-Transaktion selbst als Generalübernehmer errichtet und von der TIEDO Grundstücks-Vermietungsgesellschaft mbH & Co. Objektlager Nord KG, Düsseldorf, (Objektgesellschaft) geleast. Die Gesamtinvestitionskosten für das Gebäude betragen DM 12,7 Mio, für das Hochregallager DM 7,2 Mio. Die Leasingverträge für das Gebäude sowie das Hochregallager sehen vor, daß die Gesellschaft während der ersten 10 Jahre der Mietzeit jährlich feste Leasingraten in Höhe von 8,1% bzw. 10,3% der Gesamtinvestitionskosten an den Leasinggeber zahlt. Nach Ablauf der ersten Zinsfestschreibungsperiode im Jahr 2007 werden die Leasingraten an die Kapitalmarktverhältnisse angepaßt. Daneben ist die Gesellschaft verpflichtet, einen Verwaltungskostenbeitrag an den Leasinggeber zu entrichten und nach Ablauf der ersten Mietperiode ein Mieterdarlehen bereitzustellen.

In zwei Zusatzvereinbarungen zu den Leasingverträgen ist vereinbart, daß der Leasinggeber im Jahr 2011 der Gesellschaft das Hochregallager zum vereinbarten Restwert von TDM 722 andienen kann. Die Gesellschaft hat zum gleichen Zeitpunkt ein entsprechendes Ankaufsrecht sowohl für das Hochregallager als auch für das Gelände zum vereinbarten Restwert von insgesamt DM 8,1 Mio.

Wettbewerbsverbot

Die METRO AG verpflichtet sich, auf die Dauer von zwei Jahren ab Börsengang, nicht selbst oder durch Konzerngesellschaften in gezielten Wettbewerb zu Kernaktivitäten der heutigen HAWESKO-Gruppe und von JWD, nämlich dem Wein-Versandhandel und dem stationären kleinflächigen Wein-Fachhandel, in Deutschland zu treten und auch keine Unternehmen zu erwerben, die mit diesen Vertriebskonzepten im Wettbewerb zu Hawesko und JWD stehen.

Nicht betroffen sind insbesondere die Aktivitäten, die bereits heute innerhalb des METRO-Konzerns diesbezüglich ausgeübt werden und die bei zukünftigen Akquisitionen als Randaktivitäten gelten.

Grundbesitz und Betriebsstätten

Die nachfolgende Übersicht gibt die Standorte, die Nutzung und die ungefähre Größe der wichtigsten Grundstücke, deren Eigentümer oder Pächter die Gruppe ist, wieder:

<u>Standort</u>	<u>Nutzung</u>	<u>Fläche in m² (ca.)</u>	<u>Pacht/ Eigentum</u>
Tornesch, Hamburger Straße 14-20	Verwaltung Hawesko und CWD, Kommissionierung Präsentgeschäft	14.600	Eigentum
Tornesch, Hamburger Straße (gegenüber Verwaltungsgebäude)	Parkplatz	7.000	Eigentum
Tornesch, Großer Moorweg 24	Logistikzentrum, Lager Hawesko und CWD	40.800	Leasing
Düsseldorf, Bilker Allee 49	Verwaltung JWD	1.550	Miete
Agenturen in über 135 Standorten	Weinfachhandel	jeweils durchschnittlich 150	Miete

VII. ALLGEMEINE ANGABEN ÜBER DIE GESELLSCHAFT

Gründung, Sitz und Gegenstand

Die Gesellschaft wurde am 10. Oktober 1997 von der Deutsche Bank AG, Frankfurt am Main, als FUBA Beteiligungs AG, Frankfurt am Main, („FUBA“) mit einem Grundkapital von DM 100.000,- gegründet. Am 23. Dezember 1997 erwarb die AKM Holding GmbH & Co. KG, Alzey, („AKM“) sämtliche Aktien der bis dahin inaktiven FUBA.

Gemäß Nachgründungs- und Einbringungsvertrag (1. Vertrag) zwischen der FUBA und der AKM vom 29. Dezember 1997 hat die AKM ihre sämtlichen Geschäftsanteile an der Jacques' Wein-Depot Weinhandels-GmbH, Düsseldorf, in die FUBA im Wege einer Kapitalerhöhung gegen Sacheinlagen eingebracht.

Gemäß Nachgründungs- und Einbringungsvertrag (2. Vertrag) zwischen der FUBA, Herrn Alexander Margaritoff und der AKM vom 29. Dezember 1997 haben Herr Alexander Margaritoff und die AKM ihre sämtlichen Geschäftsanteile an der Hanseatisches Wein- und Sektkontor HAWESKO GmbH, Hamburg, sowie an der CWD Champagner und Wein Distributionsgesellschaft mbH, Hamburg, in die FUBA im Wege einer Kapitalerhöhung gegen Sacheinlagen eingebracht.

Durch Beschluß der Hauptversammlung der FUBA vom 12. Januar 1998 wurde ihr Sitz nach Hamburg verlegt. Die Sitzverlegung wurde am 27. Februar 1998 unter der Nr. HRB 66708 in das Handelsregister Hamburg eingetragen.

Die außerordentliche Hauptversammlung der FUBA vom 2. März 1998 hat u. a. den Nachgründungs- und Einbringungsverträgen mit der AKM und Herrn Alexander Margaritoff vom 29. Dezember 1997 zugestimmt. Der 2. Vertrag war unter der auflösenden Bedingung der Verschmelzung der Hanseatisches Wein- und Sektkontor HAWESKO GmbH auf die FUBA bis zum 31. Dezember 1998 abgeschlossen worden. Die Parteien des Einbringungsvertrages haben sich in der Folge auf das ersatzlose Entfallen dieser Bedingung geeinigt. Die Hauptversammlung der FUBA vom 20. April 1998 hat dem zugestimmt.

Gemäß den Beschlüssen der Gesellschafterversammlungen vom 20. April 1998 sind die Hanseatisches Wein- und Sektkontor HAWESKO GmbH, die Jacques' Wein-Depot Wein-Einzelhandel GmbH und die CWD Champagner und Wein Distributionsgesellschaft mbH formwechselnd in die Hanseatisches Wein- und Sekt-Kontor HAWESKO GmbH & Co. KG, die Jacques' Wein-Depot Wein-Einzelhandel GmbH & Co. KG bzw. die CWD Champagner und Wein Distributionsgesellschaft mbH & Co. KG umgewandelt worden. Die Umwandlungen sollen in Kürze in die Handelsregister der Amtsgerichte Hamburg (Hawesko, CWD) bzw. Düsseldorf (JWD) eingetragen werden.

Durch Beschluß der Hauptversammlung der FUBA vom 20. April 1998 wurde u. a. die Firma in HAWESKO Holding AG geändert. Die Firmenänderung wurde am 30. April 1998 in das Handelsregister des Amtsgerichts Hamburg eingetragen.

Sitz der Gesellschaft ist Hamburg.

Gegenstand des Unternehmens ist die Koordinierung der Geschäfte von Beteiligungsgesellschaften auf dem Gebiet des Handels mit Wein und anderen alkoholischen Getränken sowie die Unterstützung der Geschäftsführung und Verwaltung der Beteiligungsgesellschaften. Weiterer Gegenstand des Unternehmens ist das Innehaben und die Verwaltung von Beteiligungen (Holding-Funktion).

Die Gesellschaft ist zu allen Maßnahmen und Geschäften berechtigt, die geeignet sind, den Gesellschaftszweck zu fördern, hierzu gehört auch die Errichtung von Zweigniederlassungen sowie der Erwerb und die Errichtung von anderen Unternehmen sowie die Beteiligung an solchen im In- und Ausland. Die Gesellschaft ist ferner berechtigt, ihren Betrieb ganz oder teilweise solchen Unternehmen zu überlassen.

Kapitalverhältnisse

Durch Beschluß der außerordentlichen Hauptversammlung der FUBA vom 2. März 1998 wurde u.a. das Grundkapital der Gesellschaft von DM 100.000,- um DM 19.900.000,- auf DM 20.000.000,- gegen Sacheinlagen unter Ausgabe von 3.980.000 neuen Inhaberaktien zum Nennbetrag von je DM 5,- unter Verzicht auf das Bezugsrecht der bisherigen Aktionäre erhöht.

Die neuen Aktien wurden wie folgt ausgegeben:

- a) Die AKM erhielt als Gegenleistung für die Einbringung von sämtlichen Geschäftsanteilen an der JWD GmbH mit einem Stammkapital von DM 1.000.000,- bei einem festgesetzten Wert der Sacheinlage von DM 6.500.000,- 1.300.000 Inhaberaktien zum Nennbetrag von je DM 5,-, die zusammen einen Nennbetrag von DM 6.500.000,- ausmachen.
- b) Die AKM erhielt als Gegenleistung für die Einbringung von Geschäftsanteilen an der HAWESKO GmbH zum Nennbetrag von zusammen DM 7.500.000,- (75 % des gesamten Stammkapitals) bei einem festgesetzten Wert von DM 7.900.000,- 1.580.000 neue Inhaberaktien zum Nennbetrag von je DM 5,-, die zusammen einen Nennbetrag von DM 7.900.000,- ausmachen.
- c) Die AKM erhielt als Gegenleistung für die Einbringung von Geschäftsanteilen an der CWD GmbH zum Nennbetrag von zusammen DM 260.000,- (65 % des gesamten Stammkapitals) bei einem festgesetzten Wert von DM 500.000,- 100.000 neue Inhaberaktien zum Nennbetrag von je DM 5,-, die zusammen einen Wert von DM 500.000,- ausmachen.
- d) Herr Alexander Margaritoff erhielt als Gegenleistung für die Einbringung von Geschäftsanteilen an der HAWESKO GmbH zum Nennbetrag von zusammen DM 2.500.000,- (25 % des gesamten Stammkapitals) zum festgesetzten Wert von DM 4.600.000,- 920.000 neue Inhaberaktien zum Nennbetrag von je DM 5,-, die zusammen einen Nennbetrag von DM 4.600.000,- ausmachen.
- e) Herr Alexander Margaritoff erhielt als Gegenleistung für die Einbringung von Geschäftsanteilen an der CWD GmbH zum Nennbetrag von zusammen DM 100.000,- (25 % des gesamten Stammkapitals) zum festgesetzten Wert von DM 400.000,- 80.000 neue Aktien zum Nennbetrag von je DM 5,-, die zusammen einen Nennbetrag von DM 400.000,- ausmachen.

Die neuen Aktien nehmen ab dem 1. Januar 1998 am Gewinn teil.

Der Bericht über die Prüfung der Kapitalerhöhung gegen Sacheinlagen und der Nachgründungsprüfung der Niethammer, Posewang & Partner GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, Steuerberatungsgesellschaft, Hamburg, sowie der Susat & Partner oHG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, Hamburg, vom 27. Februar 1998 schließt mit dem Ergebnis, daß

1. die Angaben des Aufsichtsrates im Nachgründungsbericht richtig und vollständig sind,
2. der Wert der einzubringenden Geschäftsanteile an Hanseatisches Wein- und Sekt-Kontor HAWESKO GmbH, CWD Champagner und Wein Distributionsgesellschaft mbH und Jacques' Wein-Depot Wein-Einzelhandel GmbH den Ausgabebetrag der dafür zu gewährenden Aktien erreicht,
3. Sondervorteile anlässlich der Einbringung der Geschäftsanteile nicht gewährt worden sind.

Die Kapitalerhöhung gegen Sacheinlagen und ihre Durchführung wurden am 26. März 1998 in das Handelsregister des Amtsgerichts Hamburg eingetragen.

Das Grundkapital betrug danach DM 20.000.000,-, eingeteilt in 4.000.000 auf den Inhaber lautende Aktien zu je DM 5,-.

Die Hauptversammlung der FUBA vom 20. April 1998 hat u.a. die Umstellung der auf den Inhaber lautenden Aktien zu DM 5,- im Verhältnis 1:1 auf Stückaktien beschlossen.

Die Hauptversammlung der FUBA vom 20. April 1998 hat ferner beschlossen, das Grundkapital der Gesellschaft von DM 20.000.000,- um DM 2.000.000,- durch Ausgabe von 400.000 neuen auf den Inhaber lautenden Aktien ohne Nennbetrag (Stückaktien) im Wege einer kombinierten Bar- und Sachkapitalerhöhung auf DM 22.000.000,- zu erhöhen. Die neuen Aktien sind ab dem 1. Januar 1998 gewinnberechtigt. Sie werden zum Nennbetrag übernommen; darüber hinaus werden DM 16 Mio in die Kapitalrücklage eingestellt.

Die Aktionärin AKM Holding GmbH & Co. KG war zur Übernahme von 300.000 der 400.000 neuen Aktien zugelassen, der Aktionär Herr Alexander Margaritoff zur Übernahme von 100.000 der neuen Aktien.

Der Aktionär Herr Alexander Margaritoff hat 100.000 neue auf den Inhaber lautende Stückaktien gezeichnet und übernommen und dafür DM 4.500.000,- in bar in die Gesellschaft eingezahlt.

Die AKM Holding GmbH & Co. KG, Alzey, hat 300.000 neue auf den Inhaber lautende Stückaktien gezeichnet und übernommen und dafür eine von der METRO AG erworbene Forderung auf Rückzahlung eines Teilbetrages von DM 13.500.000,- des ursprünglichen Guthabensaldos der METRO AG per 17. April 1998 aus dem laufenden Finanzverrechnungskonto der Hanseatisches Wein- und Sektkontor HAWESKO GmbH bei der METRO AG nebst allen Rechten einschließlich Zins- und Nebenforderungen nach Maßgabe des Sacheinbringungs- und Übertragungsvertrages zwischen der AKM Holding GmbH & Co. KG und der Gesellschaft vom 17. April 1998 eingebracht.

Die Hauptversammlung der FUBA vom 20. April 1998 hat dem Sacheinbringungs- und Übertragungsvertrag zwischen der AKM Holding GmbH & Co. KG und der FUBA Beteiligungs AG vom 17. April 1998 zugestimmt.

Der Bericht über die Prüfung der Kapitalerhöhung gegen Sacheinlagen und Nachgründung der Niethammer, Posewang & Partner GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, Steuerberatungsgesellschaft, Hamburg, sowie der Susat & Partner oHG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, Hamburg, vom 20. April 1998 schließt mit dem Ergebnis, daß

1. die Angaben des Aufsichtsrates im Nachgründungsbericht richtig und vollständig sind,
2. der Wert der einzubringenden Forderung den Ausgabebetrag der dafür zu gewährenden Aktien erreicht,
3. Sondervorteile anlässlich der Einbringung der Forderung nicht gewährt worden sind.

Der Beschluß über die Kapitalerhöhung und ihre Durchführung sind am 30. April 1998 in das Handelsregister des Amtsgerichts Hamburg eingetragen worden.

Das voll eingezahlte **Grundkapital** beträgt nunmehr **DM 22.000.000,-**, satzungsgemäß eingeteilt in 4.400.000 auf den Inhaber lautende Aktien in Form von Stückaktien Nr. 1 – 4 400 000.

Mit Vertrag vom 24. April 1998 haben Herr Alexander Margaritoff weitere 5% der Aktien, Familienmitglieder des Herrn Alexander Margaritoff 2% der Aktien von AKM erworben.

Vor dem Angebot waren die AKM, eine 100%ige Tochtergesellschaft der METRO AG, Köln, mit 68% und Herr Alexander Margaritoff sowie Mitglieder seiner Familie mit 32% am Grundkapital beteiligt.

Nach dem Angebot sind die AKM und Herr Alexander Margaritoff sowie Mitglieder seiner Familie mit 7,5% bzw. 32% (0% bzw. 32%, sofern der Greenshoe voll ausgenutzt wird) beteiligt.

Die Form auszugebender Aktienurkunden, der Gewinnanteil- und Erneuerungsscheine setzt der Vorstand mit Zustimmung des Aufsichtsrats fest. Der Anspruch der Aktionäre auf Verbriefung ihrer Aktien kann, soweit gesetzlich zulässig, ausgeschlossen werden.

Die Hauptversammlung der FUBA vom 20. April 1998 hat den Vorstand darüber hinaus ermächtigt, das Grundkapital in der Zeit bis zum 31. März 2003 mit Zustimmung des Aufsichtsrates durch Ausgabe neuer Aktien gegen Geld- oder Sacheinlagen einmalig oder mehrmals um bis zu insgesamt DM 11.000.000,- zu erhöhen. Dabei ist den Aktionären grundsätzlich ein Bezugsrecht einzuräumen; der Vorstand wird jedoch ermächtigt, Spitzenbeträge von dem Bezugsrecht der Aktionäre auszunehmen. Darüber hinaus wird der Vorstand ermächtigt, das Bezugsrecht der Aktionäre mit Zustimmung des Aufsichtsrates auszuschließen, soweit der Nennbetrag der neuen Aktien weder 10 % des im Zeitpunkt des Wirksamwerdens der Ermächtigung bestehenden noch 10 % des im Zeitpunkt der Ausgabe der neuen Aktien bestehenden Grundkapitals übersteigt und der Ausgabebetrag der neuen Aktien den Börsenpreis nicht wesentlich im Sinne des § 186 Abs. 3 Satz 4 AktG unterschreitet. Weiter kann der Vorstand das Bezugsrecht mit Zustimmung des Aufsichtsrates für einen Teil des genehmigten Kapitals, der 10% des Grundkapitals nicht übersteigt, ausschließen, sofern die Kapitalerhöhung gegen Sacheinlagen zum Zweck des Erwerbs von Unternehmen oder von Beteiligungen an Unternehmen erfolgt. Schließlich kann das Bezugsrecht für einen Teilbetrag von bis zu insgesamt DM 440.000,- ausgeschlossen werden, um Aktien an Belegschaftsmitglieder auszugeben. Soweit das Bezugsrecht nicht ausgeschlossen wird, sollen die Aktien von Kreditinstituten mit der Verpflichtung übernommen werden, sie den Aktionären zum Bezug anzubieten.

Die Gesellschaft beabsichtigt, unmittelbar nach dem Börsengang, die Beteiligung von Mitarbeitern am Kapital der Gesellschaft durch Ausgabe von Belegschaftsaktien aus Genehmigtem Kapital zu ermöglichen.

Organe der Gesellschaft

Der **Aufsichtsrat** besteht satzungsgemäß aus sechs Mitgliedern, die von der Hauptversammlung gewählt werden.

Der Aktionär Alexander Margaritoff hat, solange er zumindest mit einer Quote von 10 % am Grundkapital der Gesellschaft beteiligt ist, ein Entsendungsrecht für ein Drittel der Aufsichtsratsmitglieder, von dem er unter Nennung der von ihm entsandten Mitglieder durch schriftliche Erklärung gegenüber dem Vorstand und dem Aufsichtsrat auf einer Hauptversammlung Gebrauch machen muß.

Er setzt sich derzeit aus folgenden Herren zusammen:

Herr Siegfried Kaske
– Vorsitzender –
Mitglied des Vorstandes der METRO AG
Blieskastel

Herr Lovro Mandac
Sprecher des Vorstandes der Kaufhof Warenhaus AG
Köln

Herr Dr. Wolf-Dietrich Loose
Mitglied des Vorstandes der METRO AG
Idstein

Die ordentliche Hauptversammlung der HAWESKO Holding AG vom 19. Mai 1998 hat die Herren:

Dr. Hubertus Schwarz
Rechtsanwalt
Hamburg

Dr. Norbert Käsbeck
Mitglied des Vorstandes der Commerzbank AG
Frankfurt am Main

Dr. Carl H. Hahn
ehem. Mitglied des Vorstandes der Volkswagen AG
Wolfsburg

zu Mitgliedern des Aufsichtsrats gewählt. Die Amtszeit beginnt mit dem Ausscheiden der drei bisherigen Aufsichtsratsmitglieder und endet mit Ablauf der gesetzlich zulässigen Höchstdauer der Amtszeit gemäß § 102 AktG. Die drei bisherigen Aufsichtsratsmitglieder haben mit Ablauf des 26. Mai 1998 ihr Amt niedergelegt.

Ferner hat die ordentliche Hauptversammlung der HAWESKO Holding AG vom 19. Mai 1998 die von Herrn Alexander Margaritoff in Ausübung seines Entsendungsrechts benannten Herren:

Hans Meyer
freiberuflicher Direktmarketingberater
Rheinheim

und

Günter Nawrath
ehem. Vorsitzender des Aufsichtsrats der Otto-Versand (GmbH & Co.)
Aumühle

vorsorglich in den Aufsichtsrat gewählt.

Das sechste noch fehlende Aufsichtsratsmitglied wird in Kürze gewählt.

Jedes Aufsichtsratsmitglied erhält neben dem Ersatz seiner Auslagen eine Vergütung. Die Vergütung beträgt DM 15.000,-. Der Vorsitzende des Aufsichtsrats erhält die 2-fache, Stellvertreter des Vorsitzenden erhalten die 1½-fache Vergütung. Die Gesellschaft erstattet jedem Aufsichtsratsmitglied die auf seine Bezüge entfallende Umsatzsteuer.

Der **Vorstand** der Gesellschaft besteht satzungsgemäß aus mindestens zwei Personen. Dem Vorstand gehören derzeit folgende Herren an:

Alexander Margaritoff
– Vorstandsvorsitzender –

Herr Alexander Margaritoff (Jahrgang 1952), Hamburg, absolvierte im Anschluß an seine Schulausbildung im Internat „Le Rosey“ in der Schweiz das Studium der Betriebswirtschaft an der University of Sussex, England, mit den Abschlüssen Economics (B.A.) sowie Contemporary European Studies (M.A.). Von 1979 bis 1981 war er bei der Bank für Gemeinwirtschaft in Frankfurt am Main tätig.

Im Jahre 1981 trat er in das väterliche Geschäft, damals HAWESKO GmbH, ein, wo er später Geschäftsführer wurde. Er ist für alle Beteiligungen der HAWESKO Holding AG, insbesondere für den Bereich Weinversandhandel zuständig.

Sven Ohlzen

Herr Sven Ohlzen (Jahrgang 1957), Hamburg, absolvierte von 1980 bis 1983 eine Ausbildung zum Schiffskaufmann bei der Deutschen Afrika-Linie in Hamburg. Das Hochschulstudium in Hamburg schloß er im Jahre 1986 als Diplom-Betriebswirt ab.

Von 1986 bis 1987 war er als Assistent des Geschäftsführers der Stockmann GmbH, Minden, und von 1987 bis 1992 als Bereichscontroller, kaufmännischer Leiter, Prokurist sowie Geschäftsführer von zwei Beteiligungsunternehmen der Dralle Dienstleistungen-KG, Hamburg, tätig.

Im Jahre 1992 trat er in die HAWESKO GmbH ein. Im Jahre 1993 wurde er Prokurist und war zunächst mit der Leitung der Bereiche Controlling, Rechnungswesen, Personal betraut. 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.

Von 1976 bis 1979 war er als Trainee bei der Horten AG, Düsseldorf, beschäftigt. Im Anschluß daran war er im Bereich Marketing in Frankfurt am Main und Köln als Berater tätig. Von 1986 bis 1992 war er wiederum bei der Horten AG, Düsseldorf, davon fünf Jahre als Direktor Verkauf, Personalentwicklung, tätig.

1993 ist Herr Hoolmans als Geschäftsführer der Jacques' Wein-Depot Wein-Einzelhandel GmbH, Düsseldorf, eingetreten. Bei der HAWESKO Holding AG ist er schwerpunktmäßig für den Bereich Stationärer Weinhandel zuständig.

Die Gesellschaft wird gesetzlich vertreten durch ein Mitglied des Vorstands, wenn ihm der Aufsichtsrat die Befugnis zur Alleinvertretung erteilt hat, durch zwei Vorstandsmitglieder oder durch ein Vorstandsmitglied in Gemeinschaft mit einem Prokuristen.

Alleinvertretungsbefugnis und Befreiung von den Beschränkungen des § 181 BGB kann erteilt werden.

Der Vorstand faßt seine Beschlüsse mit Stimmenmehrheit.

Die Herren Alexander Margaritoff und Sven Ohlzen sind zugleich Geschäftsführer der Hawesko sowie der CWD. Herr Bernd Hoolmans ist zugleich Geschäftsführer der JWD.

Die Gesamtbezüge der bei den konsolidierten Gesellschaften tätigen Geschäftsführer bzw. Vorstände beliefen sich im Geschäftsjahr 1997 auf TDM 3.385 gegenüber TDM 3.214 im Vorjahr (siehe Erläuterungen zur Gewinn- und Verlustrechnung der „Als-ob“ Konzernabschlüsse). Hiervon waren TDM 2.257 in 1997 und TDM 2.279 in 1996 als gewinnabhängige Vergütung (Tantieme) ausgezahlt worden. Das Jahresfestgehalt der drei Vorstandsmitglieder der HAWESKO Holding AG beträgt mit Wirkung vom 1. Januar 1998 TDM 2.847 inklusive Gehälter für Geschäftsführertätigkeiten bei Tochtergesellschaften der HAWESKO. Zusätzlich erhalten die Vorstände eine gewinnabhängige Vergütung von zusammen 4,45% des gesamten Jahresüberschusses der AG für das Geschäftsjahr 1998 sowie von 3,65% für die folgenden Jahre (Berechnung nach § 86 Abs. 2 AktG).

Ein wesentlicher Teil der Vergütungen der Vorstandsmitglieder in der gesamten Unternehmensgruppe entfällt ab dem Geschäftsjahr 1998 auf den Vorsitzenden des Vorstandes, der gleichzeitig an HAWESKO mit 30% beteiligt ist. Bei der Feststellung seiner Gesamtvergütung wurde sein besonderer Beitrag zum Erfolg der Gruppe berücksichtigt. Dennoch kann nicht ausgeschlossen werden, daß die Finanzverwaltung aufgrund der gleichzeitigen Gesellschafterstellung die Auffassung vertritt, daß ein Teil der Gesamtvergütung als sogenannte verdeckte Gewinnausschüttung anzusehen ist (§ 8 Abs. 3 Satz 2 Körperschaftsteuergesetz). Eine verdeckte Gewinnausschüttung würde im Gegensatz zu laufenden Gehaltszahlungen das körperschaft- und gewerbsteuerliche Einkommen der HAWESKO nicht mindern und daher ihre Ertragsteuerbelastung erhöhen. Eine hieraus resultierende Steuernachforderung der Finanzbehörden würde sich voraussichtlich auf einen mehrjährigen Vergangenheitszeitraum beziehen und könnte daher im Jahr ihrer Fälligkeit den Jahresüberschuß der Gesellschaft negativ beeinflussen.

Aktienoptionsplan für das Management

Die Gesellschaft hat die Grundlagen für ein Aktienoptionsprogramm für Führungskräfte der HAWESKO-Gruppe geschaffen. Dieses Programm soll den für die Entwicklung des Unternehmens entscheidenden Personen weitere Anreize geben, den Erfolg des Unternehmens und den „Shareholder Value“ für die Aktionäre zu sichern. Deshalb können die Optionsrechte nur ausgeübt werden, wenn der Kurs der HAWESKO-Aktie sich nach der Börseneinführung erfolgreich entwickelt.

Zu diesem Zweck hat die Hauptversammlung der FUBA vom 20. April 1998 den Vorstand ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrats bis zum 31. März 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.

Die Wandelschuldverschreibungen sollen von einem deutschen Kreditinstitut übernommen werden mit der Maßgabe, daß sie von einem bestimmten Kreis von Führungskräften der HAWESKO-Gruppe (im folgenden die „Berechtigten“) erworben werden, der allein zur Ausübung des Wandlungsrechts berechtigt ist. Der Kreis der Berechtigten und die Nennbeträge der Wandelschuldverschreibungen werden durch den Vorstand und, soweit auch Vorstandsmitglieder zu den Berechtigten zählen sollen, durch den Aufsichtsrat festgelegt. Die jeweils eingeräumten Rechte sind durch die Berechtigten nicht übertragbar. Das Wandlungsrecht darf nur ausgeübt werden, solange die Inhaber der Wandelschuldverschreibungen in einem ungekündigten Anstellungsverhältnis mit Unternehmen der HAWESKO-Gruppe stehen. Für den Todesfall oder die Pensionierung sowie für den Fall der Beendigung der Zugehörigkeit einer Gesellschaft zur HAWESKO-Gruppe können Sonderregelungen vorgesehen werden.

Die Berechtigten erhalten das Recht, die Schuldverschreibungen ganz oder in Teilbeträgen in Aktien der HAWESKO Holding AG umzutauschen. Jede Wandelschuldverschreibung im Nennbetrag von DM 5,- kann in eine Aktie der HAWESKO Holding AG umgetauscht werden. Das Wandlungsrecht kann nach näherer Bestimmung in den Anleihebedingungen während einer Dauer von bis zu vier Wochen im Anschluß an die letzte ordentliche Hauptversammlung der Gesellschaft vor Fälligkeit der jeweiligen Anleihe, frühestens jedoch ab dem 1. April des betreffenden Jahres, ausgeübt werden.

Der Wandlungspreis zum Erwerb einer Stückaktie der HAWESKO Holding AG entspricht dem Einheitskurs der HAWESKO-Aktie an der Frankfurter Wertpapierbörse am ersten Börsentag nach der letzten ordentlichen Hauptversammlung der Gesellschaft vor Fälligkeit der betreffenden Wandelschuldverschreibung dividiert durch einen Performance-Koeffizienten. Der Performance-Koeffizient wird bestimmt durch die Kursentwicklung der HAWESKO-Aktie im Verhältnis zur Wertentwicklung des Börsenindex Midcap-Index der Deutschen Börse AG (im folgenden „MDAX“) auf der Grundlage von zwei Referenzperioden. § 9 Abs. 1 AktG bleibt unberührt. Ergibt sich ein Performance-Koeffizient größer als eins, wird dieser zum Zwecke der Ermittlung des Wandlungspreises mit dem Faktor 1,25 multipliziert.

Die Kursentwicklung der Aktie der HAWESKO Holding AG ist das Verhältnis des arithmetischen Mittels der Börsenkurse in der zweiten Referenzperiode zum entsprechenden Mittelwert in der ersten Referenzperiode. Maßgeblicher Börsenkurs ist der jeweilige Einheitskurs der Aktie der HAWESKO Holding AG an der Frankfurter Wertpapierbörse an allen Handelstagen während der Referenzperioden. Die Wertentwicklung des MDAX ist das Verhältnis des arithmetischen Mittels seiner Tages-Schlußwerte an allen Handelstagen in der zweiten Referenzperiode zum entsprechenden Mittelwert in der ersten Referenzperiode. Werden Wandelschuldverschreibungen vor Beginn des offiziellen Börsenhandels in Aktien der HAWESKO Holding AG begeben, wird zur Ermittlung des Wandlungspreises anstelle des arithmetischen Mittels der Einheitskurse der HAWESKO-Aktie an der Frankfurter Wertpapierbörse während der ersten Referenzperiode der Plazierungspreis herangezogen, der bei der Börseneinführung der HAWESKO-Aktie festgelegt wird.

Die Referenzperioden haben eine Dauer von jeweils zwanzig Börsentagen. Die erste Referenzperiode beginnt mit Begebung der Wandelanleihe, die zweite Referenzperiode umfaßt den Zeitraum vom fünfundzwanzigsten bis zum sechsten Börsentag vor der letzten ordentlichen Hauptversammlung der HAWESKO Holding AG vor Fälligkeit der Wandelanleihe. Im Falle der Begebung von Wandelschuldverschreibungen vor Beginn des offiziellen Börsenhandels in HAWESKO-Aktien beginnt die erste Referenzperiode zur Ermittlung der Wertentwicklung des MDAX am Tag der Notierungsaufnahme der Aktie der HAWESKO Holding AG.

Da der Börsenkurs der Aktie der HAWESKO Holding AG im Zeitraum vom Beginn der ersten Referenzperiode bis zum Ende der zweiten Referenzperiode durch Zahlungen von Dividenden und durch die Gewährung von Bezugsrechten beeinflusst werden kann, sind die in dieser Zeit gezahlten Dividenden und jeweils der Durchschnittswert der Börsenkurse für die Bezugsrechte an allen Handelstagen an der Frankfurter Wertpapierbörse während einer Bezugsfrist für die Berechnung der Kursentwicklung zum Mittelwert der zweiten Referenzperiode hinzuzurechnen.

Im übrigen können die Anleihebedingungen eine Anpassung der Performance-Korrektur für den Fall einer Kapitalerhöhung aus Gesellschaftsmitteln sowie einer Kapitalherabsetzung vorsehen.

Im Falle der Ausübung des Wandlungsrechts ist für den Erwerb einer Aktie eine Barzahlung in Höhe des Betrages zu leisten, um den der Wandlungspreis den entsprechenden Nennbetrag der umzutauschenden Wandelschuldverschreibungen übersteigt.

Der Vorstand wird ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrats die weiteren Einzelheiten der Anleihebedingungen, der Ausgabe und Ausstattung der Wandelschuldverschreibungen sowie des Wandlungsverfahrens festzulegen.

Die Hauptversammlung der FUBA vom 20. April 1998 hat den Vorstand u. a. ermächtigt, das Grundkapital der Gesellschaft um DM 440.000,-, eingeteilt in 88.000 auf den Inhaber lautende Stückaktien, bedingt zu erhöhen. Die bedingte Kapitalerhöhung wird nur insoweit durchgeführt, als die Inhaber von Wandelschuldverschreibungen, die von der HAWESKO Holding Aktiengesellschaft aufgrund der Ermächtigung der Hauptversammlung vom 20. April 1998 bis zum 31. März 2003 begeben werden, von ihren Wandlungsrechten Gebrauch machen. Die neuen Aktien nehmen vom Beginn des Geschäftsjahres an, in dem sie durch Ausübung von Wandlungsrechten entstehen, am Gewinn teil.

Die bedingte Kapitalerhöhung ist am 30. April 1998 in das Handelsregister des Amtsgerichts Hamburg eingetragen worden.

Die **Hauptversammlungen** finden am Sitz der Gesellschaft, am Sitz einer inländischen Niederlassung oder Tochtergesellschaft oder am Sitz einer deutschen Wertpapierbörse statt.

Jede Stückaktie gewährt eine **Stimme**.

Geschäftsjahr, Bekanntmachungen, Zahl- und Hinterlegungsstelle

Das **Geschäftsjahr** der Gesellschaft ist das Kalenderjahr.

Die die Aktien betreffenden **Bekanntmachungen** der Gesellschaft erscheinen im Bundesanzeiger und in mindestens einem überregionalen Pflichtblatt der Wertpapierbörsen zu Hamburg und Frankfurt am Main.

Die Gesellschaft ist verpflichtet, in Hamburg und Frankfurt am Main mindestens je ein Kreditinstitut als **Zahl- und Hinterlegungsstelle** zu bestimmen und bekanntzugeben, an dessen Schaltern fällige Dividenden ausgezahlt, Bezugsrechte ausgeübt und alle sonstigen die Aktien betreffenden Maßnahmen kostenfrei bewirkt werden können. Zahl- und Hinterlegungsstellen sind die am Anfang des Prospekts aufgeführten Kreditinstitute.

Gewinnverwendung/Dividendenpolitik

Der Jahresabschluß der Gesellschaft ist unverzüglich nach Eingang des Prüfungsberichts mit diesem sowie dem Vorschlag für den Beschluß der Hauptversammlung über die Verwendung des Bilanzgewinns dem Aufsichtsrat vorzulegen.

Die Hauptversammlung beschließt alljährlich nach Entgegennahme des gemäß § 173 Abs. 2 AktG vom Aufsichtsrat zu erstattenden Berichts in den ersten 8 Monaten des Geschäftsjahres über die Entlastung des Vorstands und Aufsichtsrats, über die Verwendung des Bilanzgewinns, über die Wahl des Abschlußprüfers und in den im Gesetz vorgesehenen Fällen über die Feststellung des Jahresabschlusses.

Bei Ausgabe neuer Aktien kann der Beginn der Gewinnbeteiligung abweichend von § 60 Abs. 2 AktG festgesetzt werden.

Die **FUBA Beteiligungs AG** hat 1997 einen **Jahresfehlbetrag** von DM 908,89 ausgewiesen. Bei fehlender operativer Tätigkeit ist dieser im wesentlichen auf die Kosten für die Abschlußprüfung zurückzuführen.

Die **Hanseatisches Wein- und Sekt-Kontor HAWESKO GmbH, CWD Champagner und Wein Distributionsgesellschaft mbH** und **Jacques' Wein-Depot Wein-Einzelhandel GmbH** haben in den Geschäftsjahren 1995 bis 1997 folgende **Jahresüberschüsse** erzielt und nachstehende **Gewinnverwendungen** vorgenommen:

	1997	Geschäftsjahr 1996	1995
		TDM	
Hanseatisches Wein- und Sekt-Kontor HAWESKO GmbH			
Jahresüberschuß	9.301	9.680	9.737
Vorabausschüttung an Gesellschafter	9.300	-	-
Bilanzgewinn	1	9.680	9.737
Ausschüttung an Gesellschafter	-	9.680	9.737
Vortrag auf neue Rechnung	1	-	-
Stammkapital	10.000	10.000	10.000
CWD Champagner und Wein Distributionsgesellschaft mbH			
Jahresüberschuß	524	474	404
Vorabausschüttung an Gesellschafter	- 520	-	-
Bilanzgewinn	4	474	404
Ausschüttung an Gesellschafter	-	474	404
Vortrag auf neue Rechnung	4	-	-
Stammkapital	400	400	400
Jacques' Wein-Depot Wein-Einzelhandel GmbH			
Jahresüberschuß	7.070	6.201	5.853
Gewinnvortrag	182	1	-
Vorabausschüttung an Gesellschafter	- 6.800	-	-
Bilanzgewinn	452	6.202	5.853
Ausschüttung an Gesellschafter	-	6.020	5.852
Vortrag auf neue Rechnung	452	182	1
Stammkapital	1.000	1.000	1.000

Die Hanseatisches Wein- und Sekt-Kontor HAWESKO GmbH, CWD Champagner und Wein Distributionsgesellschaft mbH und Jacques' Wein-Depot Wein-Einzelhandel GmbH haben in den vergangenen Jahren, bedingt durch die Einbindung in den METRO-Konzern, sämtliche

Gewinne ausgeschüttet. Vorstand und Aufsichtsrat der HAWESKO Holding AG beabsichtigen, bis auf weiteres der Hauptversammlung vorzuschlagen, einen Teil der Gewinne zur Finanzierung der weiteren Entwicklung und des weiteren Wachstums der Geschäftsaktivitäten der Gesellschaft zu thesaurieren.

Generell sind die Fähigkeit der Gesellschaft, Dividenden auszuschütten, und die Höhe der jeweiligen Dividende abhängig vom jeweils erzielten Ergebnis sowie von der finanziellen Lage der Gesellschaft, ihren Liquiditätserfordernissen, ihren Zukunftsaussichten sowie von steuerlichen und sonstigen Rahmenbedingungen. Für das Geschäftsjahr 1998 strebt der Vorstand der Gesellschaft an, rund 50 % des Jahresüberschusses auszuschütten.

An die Aktionäre zahlbare Dividenden unterliegen grundsätzlich der Kapitalertragsteuer nach deutschem Recht (vgl. Kapitel VIII. „Besteuerung in der Bundesrepublik Deutschland“).

Abschlußprüfer

Abschlußprüfer der Gesellschaft für das Geschäftsjahr 1998 ist die Susat & Partner oHG, Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, Warburgstraße 50, 20354 Hamburg.

Der Jahresabschluß der FUBA zum 31. Dezember 1997 ist von der Susat & Partner oHG, Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, geprüft und mit uneingeschränktem Bestätigungsvermerk versehen worden.

Die Jahresabschlüsse der Hanseatisches Wein- und Sekt-Kontor HAWESKO GmbH und CWD Champagner und Wein Distributionsgesellschaft mbH, jeweils zum 31. Dezember 1995, 1996 und 1997, sind von der Susat & Partner oHG, Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, geprüft und jeweils mit uneingeschränktem Bestätigungsvermerk versehen worden.

Der Jahresabschluß der Jacques' Wein-Depot Wein-Einzelhandel GmbH zum 31. Dezember 1995, ist von Dr. W. Schlage & Co. Wirtschaftsprüfungsgesellschaft Steuerberatungsgesellschaft, Jungfernstieg 7, 20354 Hamburg, und die Jahresabschlüsse zum 31. Dezember 1996 und 1997 von der KPMG Hartkopf + Rentrop Treuhand KG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, Barbarossa-platz 1a, 50674 Köln, geprüft und jeweils mit uneingeschränktem Bestätigungsvermerk versehen worden.

Die „Als-ob“ HAWESKO-Konzernabschlüsse zum 31. Dezember 1995, 1996 und 1997 sind von der Susat & Partner oHG, Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, erstellt und mit einem Bestätigungsbericht, der auf Seite 58 abgedruckt ist, versehen worden.

VIII. BESTEUERUNG IN DER BUNDESREPUBLIK DEUTSCHLAND

Das Folgende ist eine Darstellung bestimmter deutscher Steuervorschriften. Die Darstellung erhebt keinen Anspruch auf Vollständigkeit der steuerlichen Informationen, die für eine Kaufentscheidung hinsichtlich der angebotenen Aktien notwendig sein könnten. Die Darstellung basiert auf den zum Zeitpunkt der Drucklegung dieses Prospekts geltenden Steuervorschriften in der Bundesrepublik Deutschland; diese können kurzfristigen und in gewissen Grenzen auch rückwirkenden Änderungen unterliegen. Potentiellen Käufern von Aktien wird empfohlen, wegen der Steuerfolgen des Kaufs, des Haltens sowie der Veräußerung bzw. unentgeltlichen Übertragung von Aktien und wegen der bei einer ggf. möglichen Erstattung deutscher Quellensteuer einzuhaltenden Verfahren ihre steuerlichen Berater zu konsultieren. Nur diese sind in der Lage, auch die besonderen steuerlichen Verhältnisse des einzelnen Aktionärs angemessen zu berücksichtigen.

Besteuerung der Gesellschaft

Deutsche Kapitalgesellschaften unterliegen der Körperschaftsteuer zum Satz von 45% auf nicht ausgeschüttete und von 30% auf ausgeschüttete Gewinne. Seit dem 1. Januar 1995 wird auf die Körperschaftsteuerschuld ein Solidaritätszuschlag erhoben, der mit Wirkung zum 1. Januar 1998 von ursprünglich 7,5% auf 5,5% gesenkt wurde. Körperschaftsteuer und Solidaritätszuschlag führen ab 1. Januar 1998 zu einer effektiven Gesamtbelastung ausgeschütteter Gewinne von 32,13%. Der Unterschied zwischen der effektiven Gesamtbelastung von 32,13% und der Kombination der Nominalsätze von 31,65% (30% plus 5,5% davon) liegt darin begründet, daß der Solidaritätszuschlag eine nicht abzugsfähige Betriebsausgabe darstellt. In Deutschland unbeschränkt Steuerpflichtige (sowie ausländische Aktionäre, die Aktien im Vermögen einer Betriebsstätte oder einer festen Einrichtung in Deutschland halten) sind zur Anrechnung oder Erstattung von $\frac{3}{4}$ der von einer deutschen Kapitalgesellschaft ausgeschütteten Bardividende (vor Kapitalertragsteuer) berechtigt (Ausnahme: Ausschüttung von steuerbefreiten ausländischen Gewinnen und von Kapitaleinlagen). Dadurch verringert sich auch die Bemessungsgrundlage für den Solidaritätszuschlag auf ihre jeweilige persönliche Einkommen- bzw. Körperschaftsteuerschuld.

Dividendenbesteuerung

Bardividenden deutscher Kapitalgesellschaften unterliegen einer Kapitalertragsteuer (Quellensteuer) in Höhe von 25%. Mit der Dividende erhält der in Deutschland ansässige Aktionär eine Steuerbescheinigung über die bereits von der Aktiengesellschaft einbehaltene Kapitalertragsteuer, den einbehaltenen Solidaritätszuschlag und die anrechenbare Körperschaftsteuer. Die Steuerbescheinigung berechtigt in der Regel zur Anrechnung bzw. Erstattung der einbehaltenen Steuerabzugsbeträge. Im Ausland ansässige Aktionäre ohne Betriebsstätte in Deutschland erhalten diese Steuergutschrift nicht.

Bei Dividendenausschüttungen deutscher Kapitalgesellschaften nach dem 1. Januar 1998 wird auch auf die Kapitalertragsteuer der Solidaritätszuschlag in Höhe von 5,5% (= 1,375% der Bardividende) erhoben. Soweit der Solidaritätszuschlag zusammen mit der Kapitalertragsteuer den in einem Doppelbesteuerungsabkommen vorgesehenen Höchstsatz der deutschen Quellensteuer überschreitet, wird er auf Antrag erstattet.

Das deutsche Anrechnungsverfahren führt für Aktionäre, die in der Bundesrepublik Deutschland unbeschränkt steuerpflichtig sind, zur Vermeidung einer doppelten Besteuerung. Im Ergebnis werden die Dividenden nach den persönlichen Verhältnissen des Aktionärs besteuert. Zu diesem Zweck wird der Aktionär auf Basis der Bruttodividende (Bardividende zuzüglich Körperschaftsteuer-Anrechnungsguthaben von $\frac{3}{4}$) besteuert, das heißt, dem in der Bundesrepublik Deutschland ansässigen, unbeschränkt steuerpflichtigen Aktionär fließen für Steuerzwecke

51,54% der Bruttodividende bar zu, 17,5% als Steuergutschrift für die Kapitalertragsteuer (zuzüglich 0,96% Steuergutschrift für den Solidaritätszuschlag darauf) und 30% als Steuergutschrift für die Körperschaftsteuer. Wenn nun die festzusetzende Einkommensteuer oder Körperschaftsteuer des Aktionärs zuzüglich Solidaritätszuschlag unter den Steuergutschriften von 48,46% liegt, erhält er die überschüssige Steuergutschrift zurückerstattet; liegt die Einkommensteuer oder Körperschaftsteuer darüber, so muß er Einkommensteuer bzw. Körperschaftsteuer (jeweils zuzüglich Solidaritätszuschlag) nachzahlen. Soweit Gewinne ausgeschüttet werden, die bei der Gesellschaft z. B. aufgrund eines Doppelbesteuerungsabkommens steuerbefreit waren, entsteht keine Körperschaftsteuer-Gutschrift.

Eine Körperschaftsteuer-Gutschrift wird auch dann nicht gewährt, wenn Handelsbilanzgewinne ausgeschüttet werden, für die steuerlich Kapitalrücklagen verwendet werden (sogenannte EK04-Ausschüttungen). In diesem Fall wird auch keine Kapitalertragsteuer einbehalten. Soweit der in Deutschland ansässige, unbeschränkt steuerpflichtige Aktionär die Aktien in einem Betriebsvermögen hält, führen diese Ausschüttungen steuerlich zu einer ertragsneutralen Minderung des Buchwertes der Aktien: erst wenn die Ausschüttung den Buchwert überschreitet, liegen steuerpflichtige Betriebseinnahmen vor. Gewinnausschüttungen der im Privatvermögen gehaltenen Aktien sind grundsätzlich steuerfrei, soweit eine Beteiligung von mehr als 25% vorliegt, mindern EK04-Ausschüttungen die Anschaffungskosten der Aktien und führen bei einem Überschreiten der Anschaffungskosten zu steuerpflichtigen Einnahmen.

Nach den meisten Abkommen zur Vermeidung der Doppelbesteuerung, die die Bundesrepublik Deutschland geschlossen hat, darf die deutsche Quellensteuer jedoch bei Aktionären, die nicht in der Bundesrepublik ansässig sind, regelmäßig nicht mehr als 15% der Bardividende betragen. Die Differenz zwischen der einbehaltenen Kapitalertragsteuer einschließlich des Solidaritätszuschlags und der unter Anwendung des einschlägigen Doppelbesteuerungsabkommens tatsächlich geschuldeten Quellensteuer wird dem Aktionär auf Antrag durch die deutsche Finanzverwaltung (Bundesamt für Finanzen, Friedhofstraße 1, 53221 Bonn) erstattet; Formulare für den Erstattungsantrag sind bei der deutschen Finanzverwaltung oder bei den deutschen Botschaften bzw. Konsulaten in den verschiedenen Staaten erhältlich. Handelt es sich bei dem Aktionär um eine ausländische Kapitalgesellschaft, die zu mindestens 25% – in Einzelfällen bereits ab 10% – am Kapital der ausschüttenden Gesellschaft beteiligt ist, wird die deutsche Quellensteuer nach zahlreichen Doppelbesteuerungsabkommen weiter auf 5 oder 10% abgesenkt. Hat die Muttergesellschaft ihren Sitz in einem anderen Staat der EU, entfällt die deutsche Kapitalertragsteuer unter den Voraussetzungen des § 44 d EStG gänzlich.

Gehören die Aktien zum Vermögen einer inländischen Betriebsstätte eines ausländischen Aktionärs, so ist dieser – im Unterschied zum ausländischen Aktionär ohne Betriebsstätte in Deutschland – zur Anrechnung bzw. Erstattung von Körperschaftsteuer ($\frac{1}{3}$ der Bardividende vor Kapitalertragsteuer) und Kapitalertragsteuer berechtigt.

Für Aktionäre, die in der Bundesrepublik Deutschland nicht unbeschränkt steuerpflichtig sind, beträgt der Körperschaftsteuersatz für Erträge aus Aktien, die Teil einer inländischen Betriebsstätte sind, 42% zuzüglich Solidaritätszuschlag. Die Übertragung von Dividenden von inländischen Betriebsstätten in der Bundesrepublik Deutschland an eine Hauptverwaltung im Ausland unterliegt nicht der Kapitalertragsteuer.

Besteuerung von Veräußerungsgewinnen

Sind die Aktien Teil des Betriebsvermögens eines deutschen Unternehmens oder einer in Deutschland gelegenen Betriebsstätte eines ausländischen Aktionärs, so unterliegen Gewinne aus der Veräußerung von Aktien unabhängig von der Besitzdauer in der Bundesrepublik Deutschland der Besteuerung.

Gewinne aus der Veräußerung im Privatvermögen gehaltener Aktien sind hingegen nur zu versteuern, wenn die Veräußerung innerhalb von sechs Monaten nach dem Erwerb stattfindet

oder – nach Ablauf dieser Spekulationsfrist – wenn der Aktionär zu irgendeinem Zeitpunkt während der der Veräußerung vorangegangenen fünf Jahre zu mehr als 25% unmittelbar oder mittelbar an der Gesellschaft beteiligt war. Ein ausländischer Aktionär ohne Betriebsstätte in Deutschland unterliegt mit Gewinnen aus der Veräußerung von Aktien der deutschen Besteuerung nur, wenn er zu irgendeinem Zeitpunkt während der der Veräußerung vorangegangenen fünf Jahre zu mehr als 25% unmittelbar oder mittelbar an der Gesellschaft beteiligt war. Insofern sehen die meisten Doppelbesteuerungsabkommen sogar eine vollständige Befreiung von der deutschen Besteuerung vor.

Erbschaft- und Schenkungsteuer

Übertragungen von Aktien von Todes wegen oder durch Schenkung unterliegen in der Bundesrepublik Deutschland – grundsätzlich mit dem Kurswert zum Besteuerungszeitpunkt – der Erbschaft- oder Schenkungsteuer, wenn

- a. der Erblasser oder Schenker oder der Erbe, Beschenkte oder sonstige Erwerber zur Zeit des Vermögensübergangs in Deutschland seinen Wohnsitz oder seinen gewöhnlichen Aufenthalt hatte oder sich als deutscher Staatsangehöriger nicht länger als fünf Jahre dauernd im Ausland aufgehalten hatte, ohne im Inland einen Wohnsitz zu haben, oder
- b. außer im Fall von (a) die Aktien beim Erblasser oder Schenker zu einem Betriebsvermögen gehörten, für das in Deutschland eine Betriebsstätte unterhalten wurde oder ein ständiger Vertreter bestellt war, oder
- c. der Erblasser oder Schenker entweder allein oder zusammen mit anderen ihm nahestehenden Personen zu mindestens 10% am Grund- bzw. Stammkapital der deutschen Kapitalgesellschaft unmittelbar oder mittelbar beteiligt war.

Die wenigen gegenwärtig in Kraft befindlichen deutschen Erbschaftsteuer-Doppelbesteuerungsabkommen (z.B. dasjenige mit den USA) sehen gewöhnlich vor, daß deutsche Erbschaft- bzw. Schenkungsteuer nur in den Fällen (a) und (b) erhoben werden kann.

Sonstige Steuern in der Bundesrepublik Deutschland

Die Veräußerung oder die Übertragung der Aktien unterliegt in Deutschland keiner Börsenumsatzsteuer, Gesellschaftsteuer, Stempelabgabe oder ähnlichen Steuern. Für Veranlagungszeiträume ab dem 1. Januar 1997 wird Vermögensteuer nicht mehr erhoben.

IX. FINANZTEIL

Kapitalisierung zum 31. Dezember 1997

Die nachfolgende Tabelle gibt zum 31. Dezember 1997 (i) die tatsächliche Kapitalisierung und (ii) die um die Ausgabe von 400.000 Stückaktien aus der am 20. April 1998 beschlossenen Kapitalerhöhung um DM 2.000.000,-, berichtigte Kapitalisierung des „Als-ob“-HAWESKO-Konzerns wieder.

Die Zahlen der 1. Zahlenspalte wurden direkt den „Als-ob“-Abschlüssen entnommen. Die Zahlen der zweiten Zahlenspalte berücksichtigen die am 20. April 1998 beschlossene Kapitalerhöhung um DM 2 Mio. Die Differenz zwischen Ausgabebetrag (DM 18 Mio) und Nennbetrag (DM 2 Mio) der neuen Aktien wurde in die Kapitalrücklage eingestellt (DM 16 Mio). Da in Höhe von DM 13,5 Mio Fremd- durch Eigenkapital abgelöst wird, erhöht sich die Kapitalisierung um lediglich DM 4,5 Mio.

Diese Übersicht sollte im Zusammenhang mit den „Als-ob“-Konzernabschlüssen der Gesellschaft und den dazugehörigen Erläuterungen gelesen werden, die an anderer Stelle in diesem Prospekt enthalten sind.

	31. Dez. 1997 tatsächlich	31. Dez. 1997 berichtigt*)
	TDM	
Kurzfristige Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten**) (einschließlich des kurzfristig rückzahlbaren Anteils der langfristigen Verbindlichkeiten)	39.027	25.527
Mittel- und langfristige Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten, ohne den kurzfristig rückzahlbaren Anteil	0	0
Gezeichnetes Kapital, Kapital- und Gewinnrücklagen	20.000	38.000
Ausgleichsposten für Anteile anderer Gesellschafter	100	100
Konzernbilanzgewinn	- 1.144	- 1.144
Summe Eigenkapital	18.956	36.956
Summe Kapitalisierung	57.983	62.483

*) Unter Berücksichtigung der Kapitalerhöhung.

**) Davon umgliedert aus Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen TDM 38.926 bzw. TDM 24.426.

Ausgewählte Finanzangaben des „Als-ob“-HAWESKO-Konzerns

	1997	Geschäftsjahr 1996	1995
Gewinn- und Verlustrechnung		TDM	
Umsatzerlöse (netto)	277.055	239.361	210.643
Sonstige betriebliche Erträge	8.520	7.091	6.597
Materialaufwand (Aufwendungen für bezogene Waren)	- 147.290	- 126.211	- 108.079
Personalaufwand	- 24.591	- 20.401	- 17.910
Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände des Anlagevermögens und auf Sachanlagen	- 4.298	- 3.602	- 3.308
Sonstige betriebliche Aufwendungen	- 79.024	- 66.835	- 58.973
Ergebnis vor Beteiligungs- und Finanzergebnis und Steuern	30.372	29.403	28.970
Beteiligungs- und Finanzergebnis	- 1.079	- 1.008	- 914
Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit	29.293	28.395	28.056
Steuern vom Einkommen und Ertrag	- 8.987	- 8.611	- 8.587
Sonstige Steuern	- 109	- 125	- 172
Jahresüberschuß	20.197	19.659	19.297
		31. Dezember 1996	1995
Bilanz		TDM	
Aktiva			
Anlagevermögen	27.484	23.786	24.186
Vorräte \cdot / erhaltene Anzahlungen	54.512	38.166	32.257
Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände	31.651	30.010	21.124
Flüssige Mittel	2.002	1.805	8.245
Rechnungsabgrenzungsposten	469	79	52
Aktiva insgesamt	<u>116.118</u>	<u>93.846</u>	<u>85.864</u>
Passiva			
Eigenkapital	18.956	35.390	35.560
Rückstellungen	10.492	5.742	12.961
Verbindlichkeiten	86.670	52.714	37.343
Passiva insgesamt	<u>116.118</u>	<u>93.846</u>	<u>85.864</u>
		Geschäftsjahr 1996	1995
Sonstige Kennzahlen			
Cash Flow nach HFA/SG in TDM ¹⁾	25.795	13.160	²⁾
Jahresüberschuß je Aktie ³⁾ nach DVFA ⁴⁾ in DM	5,28	5,04	4,95
Investitionen in TDM	8.055	3.282	3.810
Mitarbeiter (Jahresdurchschnitt)	325	227,5	213

¹⁾ Gemäß gemeinsamer Stellungnahme 1/1995 des Hauptfachausschusses des Instituts der Wirtschaftsprüfer und des Arbeitskreises „Finanzierungsrechnung“ der Schmalenbach-Gesellschaft.

²⁾ Eine Cash Flow-Angabe ist nicht möglich, da für das Geschäftsjahr 1994 kein „Als-ob“-Konzernabschluß erstellt wurde.

³⁾ Bezogen auf das im „Als-ob“-Konzernabschluß zum 31. Dezember 1997 ausgewiesene Grundkapital von DM 20 Mio unter Berücksichtigung der Neueinteilung des Grundkapitals in 4.000.000 Stückaktien. Im April 1998 wurde das Grundkapital auf DM 22 Mio erhöht.

⁴⁾ Deutsche Vereinigung für Finanzanalyse und Anlageberatung.

Darstellung und Analyse der Finanz- und Ertragslage der „Als-ob“-HAWESKO-Gruppe

Die nachfolgende Darstellung und Analyse der Finanzlage und wirtschaftlichen Entwicklung ist in Verbindung mit den „Als-ob“-Konzernabschlüssen der unter dem Dach der HAWESKO Holding AG zusammengefaßten Gesellschaften für die Geschäftsjahre zum 31. Dezember 1995, 1996 und 1997 einschließlich des zusammengefaßten Anhangs zu den „Als-ob“-Konzernabschlüssen, der „Als-ob“-Kapitalflußrechnungen der HAWESKO-Gruppe für die Geschäftsjahre 1996 und 1997 sowie der in diesem Prospekt enthaltenen Beschreibung der Geschäftstätigkeit zu lesen.

Für die Zwecke der „Als-ob“-Konzernabschlüsse sind die folgenden mit Wirkung zum Ablauf des 31. Dezember 1997/1. Januar 1998 durchgeführten Umstrukturierungsmaßnahmen so behandelt worden, als seien sie bereits zum 1. Januar 1995 erfolgt:

- die Einbringung der Hanseatisches Wein- und Sekt-Kontor HAWESKO GmbH, der Jacques' Wein-Depot Wein-Einzelhandel GmbH und der CWD Champagner und Wein Distributionsgesellschaft mbH in die FUBA Beteiligungs AG (heute: HAWESKO Holding AG) und
- die formwechselnde Umwandlung der drei Gesellschaften mit beschränkter Haftung in Kommanditgesellschaften.

Für die Handelsbilanzen der Hawesko, der JWD und der CWD und die handelsrechtliche Bilanzierung der Beteiligungen bei der Gesellschaft ergeben sich aus dem Formwechsel in Kommanditgesellschaften keine wesentlichen Veränderungen. Die „Als-ob“-Konzernabschlüsse konnten daher aus den Einzelabschlüssen der Hanseatisches Wein- und Sekt-Kontor HAWESKO GmbH, der Jacques' Wein-Depot Wein-Einzelhandel GmbH und der CWD Champagner und Wein Distributionsgesellschaft mbH zum 31. Dezember 1995, 1996 und 1997 (nachfolgend auch „Einzelabschlüsse“) entwickelt werden. Allerdings wird die Umwandlung der drei Tochtergesellschaften in Kommanditgesellschaften bei der HAWESKO Holding AG zu einer deutlichen Minderung der Steuerlast führen, die im Rahmen der „Als-ob“-Gewinn- und Verlustrechnung rückwirkend berücksichtigt worden ist. Zu den Einzelheiten wird auf die Abschnitte „Allgemeine Angaben zum „Als-ob“-Konzernabschluß“ des zusammengefaßten Anhangs zu den „Als-ob“-Konzernabschlüssen sowie „Steuern vom Einkommen und Ertrag; Steuerliche Auswirkungen der Umstrukturierung“ verwiesen.

Alle Gesellschaften der HAWESKO-Gruppe bilanzieren nach dem Handelsgesetzbuch unter Beachtung der deutschen Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung. Sowohl die Einzelabschlüsse der Gesellschaften als auch die „Als-ob“-Konzernabschlüsse sind nach dem Gesamtkostenverfahren erstellt worden.

Die deutschen Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung weichen in bestimmten, für die HAWESKO-Gruppe wesentlichen Aspekten von den Standards des International Accounting Standards Committee („IAS“) und den allgemein anerkannten Bilanzierungsgrundsätzen in den Vereinigten Staaten von Amerika („US-GAAP“) ab. Diesbezüglich wird auf den Abschnitt „Zusammenfassung wesentlicher Unterschiede zwischen den deutschen (HGB), den US-amerikanischen (US GAAP) und den internationalen (IAS) Rechnungslegungsgrundsätzen“ verwiesen. Sofern nicht anderweitig klargestellt, beruhen alle in diesem Abschnitt genannten Zahlenangaben auf den „Als-ob“-Konzernabschlüssen.

Übersicht über die wirtschaftliche Entwicklung

Kennzeichnend für die jüngere Vergangenheit der HAWESKO-Gruppe ist ein stabiles und kontinuierliches Wachstum und der stetige Ausbau der Marktposition in allen Geschäftsbereichen. Die Umsatzerlöse konnten in den Geschäftsjahren 1996 und 1997 jeweils um mehr als 13 % gesteigert werden. Das Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit und der Jahresüberschuß entwickelten sich in dem genannten Zeitraum ebenfalls positiv. Dabei trugen alle drei

Geschäftsbereiche zum Wachstum der Gruppe bei. Die Finanz- und Ertragslage spiegelt die stark expansive Strategie der HAWESKO-Gruppe wider.

Zur Sicherung des Wachstumspotentials hat die HAWESKO-Gruppe im Geschäftsjahr 1997 besondere Anstrengungen zur Werbung von Neukunden unternommen, die insbesondere im Geschäftsbereich Versandhandel mit erheblichen zusätzlichen Aufwendungen verbunden waren. Durch die zusätzlichen Maßnahmen konnten im Geschäftsjahr 1997 über 92.000 neue Kunden im Versandhandel gewonnen werden. Wegen der anfänglich geringen Bestellmengen und dem Angebot von verpackungsintensiven Probierkartons ist der Umsatz mit Neukunden allerdings zunächst mit einem höheren Aufwand verbunden, der durch ein verändertes Bestellverhalten in späteren Perioden erfahrungsgemäß aufgewogen wird. Teil der Wachstumsstrategie der HAWESKO-Gruppe war im Geschäftsjahr 1997 zudem die Ausweitung des Personalbestandes, die zur Sicherung eines beständigen Umsatzwachstums der Gruppe und des Wettbewerbsvorsprungs im Bereich der EDV dient. Der höhere Aufwand im Geschäftsjahr 1997 führte erwartungsgemäß dazu, daß die Ergebnisentwicklung nicht vollständig mit der Entwicklung der Umsatzerlöse Schritt hielt. Nach Einschätzung des Managements werden die im Rahmen der expansiven Strategie der HAWESKO-Gruppe im Geschäftsjahr 1997 getätigten Aufwendungen in den kommenden Jahren zu einer weiteren Ertrags- und Ergebnisstärkung der Gruppe führen.

Die Ergebnisentwicklung im Geschäftsjahr 1996 war durch eine Normalisierung gegenüber dem durch währungsbedingte Sonderfaktoren geprägten Geschäftsjahr 1995 gekennzeichnet: Im Geschäftsjahr 1995 war die HAWESKO-Gruppe aufgrund der Kursentwicklung der italienischen Lira und in geringerem Umfang auch anderer Währungen in der Lage, Weine zu außerordentlich günstigen Preisen einzukaufen. 1996 stabilisierten sich die Wechselkurse wieder, so daß die Aufwendungen für bezogene Waren auf ein den Vorjahren entsprechendes Niveau anstiegen. Einflüsse von Währungsschwankungen sind in Zukunft nicht mehr in diesem Umfang zu erwarten, da sich die Währungskurse aufgrund der in den wesentlichen Bezugsländern der HAWESKO-Gruppe geplanten Einführung des EURO zum 1. Januar 1999 voraussichtlich in engen Bandbreiten bewegen werden.

Vergleich der Geschäftsjahre 1997, 1996 und 1995

Umsatzerlöse

	1997	Veränderung zu 1996	1996	Veränderung zu 1995	1995
	Mio DM	%	Mio DM	%	Mio DM
Versandhandel	163,8	15,3	142,1	11,4	127,5
Stationärer Weinhandel	101,7	16,1	87,6	16,0	75,5
Großhandel	11,5	19,2	9,7	28,0	7,6
Gruppe	277,0	15,7	239,4	13,6	210,6

Die HAWESKO-Gruppe erzielt ihre Umsatzerlöse nahezu ausschließlich mit dem Handel von Wein, Champagner, Sekt und hochwertigen Spirituosen. Die Umsätze sind im Geschäftsjahr 1997 zu 59% im Geschäftsbereich Versandhandel, zu 37% im Geschäftsbereich stationärer Weinhandel und zu 4% im Geschäftsbereich Großhandel getätigt worden. Die HAWESKO-Gruppe konnte ihre Umsatzerlöse seit 1995 deutlich steigern. Das Wachstum liegt noch über der positiven Entwicklung des Gesamtmarktes für Weinprodukte in den Jahren 1996 und 1997 (siehe „Geschäftstätigkeit – Übersicht“). Der Verkauf von Wein ist, wie der Einzelhandel generell, gekennzeichnet durch eine gewisse Saisonalität, wobei der Schwerpunkt der Umsätze traditionell im letzten und im Versandhandel teilweise auch im ersten Quartal des Jahres liegt. Im Geschäftsjahr 1997 wurden im Versandhandel und im Großhandel jeweils 40% der Jahres-Netto-Umsatzerlöse im letzten Quartal des Jahres erzielt. Beim stationären Weinfachhandel betrug der Anteil 34,7%.

Im Geschäftsbereich Versandhandel wurde das Umsatzwachstum sowohl durch gezielte Neukundenwerbung wie durch die Steigerung der Umsätze mit Altkunden erreicht. Im Geschäftsjahr 1997 konnten durch gezielte Werbung rd. 93.500 neue Kunden gegenüber rd. 88.000 neuen Kunden im Geschäftsjahr 1996 und rd. 70.500 neuen Kunden im Geschäftsjahr 1995 gewonnen werden. 16,1% des Umsatzes wurden im Geschäftsjahr 1997 durch Erstgeschäfte mit Neukunden erzielt, nach 15,3% im Geschäftsjahr 1996 und 15,6% im Geschäftsjahr 1995. Die positive Entwicklung im Präsentgeschäft leistete in den drei Geschäftsjahren einen wesentlichen Beitrag zur Umsatzsteigerung. Durch die hohe Anzahl der Neukunden mit zunächst noch niedrigen Bestellvolumina ist der durchschnittliche Bestellwert pro Kunde im Normalgeschäft (ohne Präsente) erwartungsgemäß leicht zurückgegangen. Im Normalgeschäft betrug er ohne Berücksichtigung der Erstgeschäfte mit Neukunden im Geschäftsjahr 1997 ca. DM 430, nach ca. DM 440 im Geschäftsjahr 1996 und ca. DM 470 im Geschäftsjahr 1995. Die Gesellschaft strebt an, die Geschäftsbeziehung zu den Neukunden auszubauen und die durchschnittlichen Bestellwerte nachhaltig zu erhöhen. Im Geschäftsjahr 1998 beabsichtigt die Gesellschaft die Neukundenakquisition stärker auf solche Kunden zu fokussieren, die ein hohes Umsatz- und Ertragspotential erwarten lassen (siehe „Geschäftsgang und Aussichten – Geschäftliche Entwicklung im ersten Quartal 1998“).

Das Umsatzwachstum im Geschäftsbereich stationärer Weinfachhandel beruhte sowohl auf der Eröffnung neuer Depots als auch auf der nachhaltigen Steigerung der Umsätze der bestehenden Depots: Im Geschäftsjahr 1997 trug die positive Umsatzentwicklung in den bereits bestehenden Depots zu 80%, die Neueröffnung von 15 Depots zu 20% zur Umsatzsteigerung im Geschäftsbereich stationärer Weinfachhandel bei. Eine ähnliches Bild ergibt sich für das Geschäftsjahr 1996, in dem rund 82% der Umsatzsteigerung auf Umsatzwachstum bei den bereits bestehenden Depots und 18% auf die Eröffnung von 10 neuen Depots (Vorjahr: 6 neue Depots) zurückzuführen ist. Auch ohne die jeweils in den beiden vorangegangenen Jahren neu eröffneten Depots konnte der Umsatz 1997 um 10,5%, 1996 um 10,6% und 1995 um 4,4% gesteigert werden. Durch die hohe Zahl der neu eröffneten Depots mit ihren in der Anlaufphase geringeren Umsätzen ist der durchschnittliche Umsatz pro Depot allerdings erwartungsgemäß zunächst nicht im gleichen Maße gestiegen.

Der Geschäftsbereich Großhandel ist deutlich stärker als die anderen Geschäftsbereiche gewachsen. Grundlage für das Wachstum sind verstärkte Marketing- und Vertriebsbemühungen im Rahmen des strategischen Ausbaus des Geschäftsbereichs Großhandel.

Sonstige betriebliche Erträge

	1997	Veränderung zu 1996	1996	Veränderung zu 1995	1995
	Mio DM	%	Mio DM	%	Mio DM
Sonstige betriebliche Erträge	8,5	20,2	7,1	7,5	6,6

Die sonstigen betrieblichen Erträge betragen in den Geschäftsjahren 1995 bis 1997 jeweils rund 3% der Netto-Umsatzerlöse. Sie setzen sich überwiegend aus Erträgen von JWD aus der Verpachtung der Depots an die Agenturpartner, im übrigen vor allem aus Erlösen von JWD aus Kostenerstattungen der Agenturpartner und aus Werbekostenzuschüssen der Weinerzeuger an JWD zusammen. Für die Einzelheiten wird auf Anmerkung 13 der „Erläuterung der „Als-ob“-Konzern-Gewinn und Verlustrechnung“ verwiesen.

Materialaufwand

	1997	Verände- rung zu 1996	1996	Verände- rung zu 1995	1995
	Mio DM	%	Mio DM	%	Mio DM
Versandhandel *)	90,6	16,7	77,6	14,9	67,6
Stationärer Weinfachhandel *)	54,3	16,3	46,7	20,0	38,9
Großhandel *)	15,9	17,9	13,5	16,5	11,6
Gruppe	147,3	16,7	126,2	16,7	108,1

*) Die Angaben zu den einzelnen Geschäftsbereichen beziehen sich auf die Einzelabschlüsse ohne Berücksichtigung der Konsolidierung, da sich aufgrund von Innenumsätzen anderenfalls Verzerrungen bei einzelnen Positionen ergeben würden.

Der Materialaufwand ist im wesentlichen durch die Aufwendungen für bezogene Weine und andere Waren bestimmt. Er stieg im Geschäftsbereich Versandhandel in den Geschäftsjahren 1997 und 1996 prozentual etwas stärker als die Umsatzerlöse. Dafür waren die erhöhten Kosten für den Warenbezug in Teilbereichen des Sortiments sowie der Wiederanstieg des Kurses der italienischen Lira in den Geschäftsjahren 1996 und 1997 gegenüber dem Vorjahr verantwortlich, in dem Wechselkurseinflüsse, insbesondere der schwache Kurs der italienischen Lira, zu Vorteilen bei den Aufwendungen für bezogene Weine geführt hatten. Im Geschäftsbereich Stationärer Weinfachhandel entspricht die Steigerung der Aufwendungen für bezogene Weine und andere Waren im Geschäftsjahr 1997 dem Wachstum der Umsatzerlöse. Die Steigerung des Materialaufwands im Geschäftsjahr 1996 um 20,0% erklärt sich ebenfalls aus Währungseinflüssen, insbesondere dem Wiederanstieg der italienischen Lira gegenüber dem Vorjahr. Im Geschäftsbereich Großhandel liegt die Steigerung der Umsatzerlöse deutlich über der Erhöhung des Materialaufwands.

Die Rohertragsspanne (ohne Berücksichtigung der sonstigen betrieblichen Erträge) entwickelte sich dementsprechend wie folgt:

	1997	1996	1995
		%	
Rohertragsspanne (Rohergebnis ohne sonstige betriebliche Erträge im prozentualen Verhältnis zu den Netto-Umsatzerlösen)			
Versandhandel*)	46,6	47,1	48,4
Stationärer Weinfachhandel*)	46,6	46,7	48,5
Großhandel*)	19,3	18,4	17,5
Gruppe	46,8	47,3	48,7

*) Die Angaben zu den einzelnen Geschäftsbereichen beziehen sich auf die Einzelabschlüsse ohne Berücksichtigung der Konsolidierung, da sich aufgrund von Innenumsätzen anderenfalls nicht aussagekräftige Quoten ergeben würden.

Im Geschäftsjahr 1995 lag die Rohertragsspanne über dem Niveau der beiden folgenden Geschäftsjahre. Dafür waren insbesondere die oben beschriebenen Währungsvorteile von insgesamt rd. DM 4,5 Mio im Geschäftsjahr 1995 maßgebend. Ohne die außerordentlichen Währungseinflüsse hätte im Geschäftsjahr 1995 die Rohertragsspanne für die HAWESKO-Gruppe 46,5% betragen.

Personalaufwand

In der HAWESKO-Gruppe nahmen Personalaufwand und Mitarbeiterzahl wie folgt zu:

Geschäftsjahr	Personal-	Veränderung	Durchschnitt-	Veränderung
	aufwand	zum Vorjahr	liche Mitarbei-	zum Vorjahr
	Mio DM	%	(auf Vollzeit-	%
			Stellenbasis)	
1997	24,6	20,6	325,0	42,9
1996	20,4	14,0	227,5	6,8
1995	17,9		213,0	

Der Personalaufwand in der HAWESKO-Gruppe lag im Verhältnis zum Nettoumsatz in den Geschäftsjahren 1997, 1996 und 1995 auf vergleichbarem Niveau (8,9% im Geschäftsjahr 1997 nach 8,5% in den beiden Vorjahren).

Die Zahl der Mitarbeiter nahm im Geschäftsbereich Versandhandel nach einem geringen Anstieg im Geschäftsjahr 1996 im Geschäftsjahr 1997 deutlich zu. Im Geschäftsjahr 1997 war die verstärkte Einstellung neuer Mitarbeiter – insbesondere (auf der Basis von Zeitverträgen) für das vorweihnachtliche Präsentgeschäft sowie für Sonderaktionen im Rahmen der Neukundenwerbung – erforderlich. Zudem ist die Zahl der Mitarbeiter im Call-Center sowie im Bereich der Informationstechnologie deutlich verstärkt worden. Aufgrund der vorgenannten Faktoren liegt die Steigerung der Personalkosten im Geschäftsbereich Versandhandel im Geschäftsjahr 1997 und geringfügig auch im Geschäftsjahr 1996 über der Umsatzentwicklung.

Im Geschäftsbereich stationärer Weinfachhandel hat in den Geschäftsjahren 1995 bis 1997 – ungeachtet der Ausweitung des Depotnetzes von 107 (Ende 1995) auf 130 Depots (Ende 1997) – gleichbleibend knapp 40 Mitarbeiter beschäftigt, die sämtlich Angestellte sind. Dabei ist zu berücksichtigen, daß die Agenturpartner und ihre Angestellten keine Mitarbeiter von JWD sind. Der Personalaufwand bei JWD ist im Geschäftsjahr 1997 geringer als die Umsatzerlöse und im Geschäftsjahr 1996 etwa in gleichem Maße wie die Umsatzerlöse gestiegen. Die Steigerung des Personalaufwands beruht im Geschäftsjahr 1997 im wesentlichen auf dem höheren Aufwand für Löhne und Gehälter. Zum Anstieg des Personalaufwands hat sowohl im Geschäftsjahr 1997 als auch 1996 eine deutliche Erhöhung der Zuführungen zu den Rückstellungen für Tantiemeverpflichtungen beigetragen. Der Grund für die höheren Tantieme-Rückstellungen ist die deutlich positive Ergebnisentwicklung im Geschäftsbereich stationärer Weinfachhandel und eine stärkere Ergebnisorientierung des Tantiemesystems bei den leitenden Angestellten.

Abschreibungen

Die Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände des Anlagevermögens und auf Sachanlagen betragen im Geschäftsjahr 1997 DM 4,3 Mio, nach DM 3,6 Mio im Geschäftsjahr 1996 und DM 3,3 Mio im Geschäftsjahr 1995. Die Erhöhung der Abschreibungen um 19,3% im Geschäftsjahr 1997 und 8,9% im Geschäftsjahr 1996 beruht im wesentlichen auf einer entsprechenden Zunahme des abschreibungsfähigen Anlagevermögens, insbesondere bei der Hawesko (siehe Abschnitt „Sachinvestitionen“). Die im Abschnitt „Steuern vom Einkommen und Ertrag; Steuerliche Auswirkungen der Umstrukturierung“ beschriebene Firmenwertabschreibung ist nur im Rahmen steuerlicher Ergänzungsbilanzen vorzunehmen.

Sonstige betriebliche Aufwendungen

	1997	Verände- rung zu 1996	1996	Verände- rung zu 1995	1995
	Mio DM	%	Mio DM	%	Mio DM
Sonstige betriebliche Aufwendungen	79,0	18,2	66,8	13,3	59,0

Im Geschäftsjahr 1997 sind die sonstigen betrieblichen Aufwendungen der Gruppe etwas stärker, im Geschäftsjahr 1996 etwa in demselben Umfang wie die Netto-Umsatzerlöse der Gruppe gestiegen. Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen betragen im Geschäftsjahr 1997 28,5%, in den beiden vorangegangenen Geschäftsjahren jeweils ca. 28% der Netto-Umsatzerlöse.

Die Steigerung der sonstigen betrieblichen Aufwendungen im Geschäftsjahr 1997 beruht im wesentlichen auf der Steigerung der Aufwendungen für Werbung, insbesondere in Zusammenhang mit der Verstärkung der Neukundengewinnung, und der mit der höheren Zahl von Neukunden verbundenen Erhöhung der Wareneinsatzkosten. Zu den Leasingaufwendungen für das Logistikzentrum der Hawesko in Tornesch siehe die Erläuterungen in dem Abschnitt „Geschäftstätigkeit – Wichtige Vertragsbeziehungen – Leasingvertrag“.

Beteiligungs- und Finanzergebnis

Das Beteiligungs- und Finanzergebnis von jeweils rund DM (-) 1 Mio in den Geschäftsjahren 1995 bis 1997 wurde geprägt durch den Zinsaufwand für Finanzierungsverbindlichkeiten. Der Zinsaufwand betrug DM 1,2 Mio im Geschäftsjahr 1997, DM 1,1 Mio im Geschäftsjahr 1996 und DM 1,0 Mio im Geschäftsjahr 1995. In der Erhöhung des Zinsaufwands kommt das erhöhte Finanzierungsvolumen zum Ausdruck, das für den gezielten Ankauf von hochwertigen Bordeaux-Weinen durch die Hawesko benötigt wird (dazu nachstehend unter „Liquidität, Kapitalressourcen, Investitionen – Cash Flow aus Geschäftstätigkeit“).

Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit

	1997	Verände- rung zu 1996	1996	Verände- rung zu 1995	1995
	Mio DM	%	Mio DM	%	Mio DM
Versandhandel *)	16,1	- 4,7	16,9	- 1,2	17,1
Stationärer Weinfachhandel *)	12,8	14,3	11,2	4,5	10,8
Großhandel *)	0,9	9,6	0,8	16,9	0,7
Gruppe	29,3	3,2	28,4	1,1	28,1

*) Die Angaben zu den einzelnen Geschäftsbereichen beziehen sich auf die Einzelabschlüsse ohne Berücksichtigung der Konsolidierung.

Der im Vergleich zum Umsatzwachstum geringere Anstieg des Ergebnisses der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit im Geschäftsjahr 1997 beruht im wesentlichen auf den besonderen Aufwendungen im Geschäftsbereich Versandhandel in Zusammenhang mit der Neukundenwerbung. Dies hat im Geschäftsbereich Versandhandel zu einem leichten Rückgang des Ergebnisses der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit geführt. Die Ergebnisentwicklung der Gruppe im Geschäftsjahr 1996 ist durch den Wegfall währungsbedingter Sonderfaktoren geprägt. Ohne Berücksichtigung der im Geschäftsjahr 1995 erzielten außerordentlichen Währungsvorteile hätte die Ergebnissteigerung 20,3% betragen.

Steuern vom Einkommen und Ertrag; Steuerliche Auswirkungen der Umstrukturierung

Auf der Grundlage der „Als-ob“-Betrachtung beliefen sich die Steuern vom Einkommen und Ertrag im Geschäftsjahr 1997 auf DM 9,0 Mio nach jeweils rund 8,6 Mio in den Geschäftsjahren 1996 und 1995. Der in der „Als-ob“-Rechnung zugrundegelegte Aufwand für Steuern liegt deutlich unter dem in den Einzelabschlüssen der zur HAWESKO-Gruppe gehörenden Gesellschaften ausgewiesenen tatsächlichen Steueraufwand der Geschäftsjahre 1995 bis 1997. Die Abweichung resultiert daraus, daß die zum 31. Dezember 1997/1. Januar 1998 durchgeführte formwechselnde Umwandlung der GmbH-Beteiligungen in Kommanditgesellschaften bereits für die Jahre 1995, 1996 und 1997 in die „Als-ob“-Betrachtung einbezogen wurde. Die Umwandlung in Kommanditgesellschaften bietet die Möglichkeit, in steuerlichen Ergänzungsbilanzen höhere Firmenwertabschreibungen vorzunehmen. Dadurch vermindert sich der Steueraufwand in der „Als-ob“-Rechnung um ca. DM 3,8 Mio in jedem Geschäftsjahr.

Die mit steuerlicher Wirkung zum 31. Dezember 1997/1. Januar 1998 erfolgte Umwandlung der Hawesko, JWD und CWD in Kommanditgesellschaften führt nach Einschätzung der Gesellschaft in den kommenden 15 Jahren bei der Gesellschaft zu Steuerentlastungen bei der Körperschaftsteuer und dem Solidaritätszuschlag. Diese Entlastungen sollen dadurch erzielt werden, daß bei der Umwandlung der GmbH-Beteiligungen in Kommanditgesellschaften in steuerlichen Ergänzungsbilanzen für die Gesellschaft ein Firmenwert aktiviert und sukzessive abgeschrieben wird.

Der Firmenwert, der die entsprechenden Abschreibungen ermöglicht, ergibt sich aus der Differenz zwischen dem steuerrechtlichen Einbringungswert der GmbH-Beteiligungen bei der Gesellschaft und dem deutlich niedrigeren bei den drei Tochtergesellschaften bilanzierten Netto-Vermögen. Nach Berechnungen der Gesellschaft beträgt diese Differenz insgesamt DM 181,8 Mio. In den steuerlichen Ergänzungsbilanzen für die HAWESKO Holding AG wird die Differenz einerseits als Umwandlungsverlust behandelt, andererseits aber in gleicher Höhe als Firmenwert aktiviert, so daß das Ergebnis im Zeitpunkt der Umwandlung zunächst neutral ist. Die Gesellschaft wird den aktivierten Firmenwert linear über die nächsten 15 Jahre abschreiben. Dies ergibt rechnerisch ein zusätzliches jährliches Abschreibungspotential von DM 12,1 Mio und unter Zugrundelegung der gegenwärtigen Steuersätze eine geschätzte jährliche Entlastung bei der Körperschaftsteuer und dem Solidaritätszuschlag von ca. DM 3,8 Mio für die Gesellschaft. Auf die Gewerbeertragsteuer hat die Umwandlung keinen Einfluß und führt insoweit nicht zu einer steuerlichen Entlastung.

Sowohl der aktivierte Firmenwert als auch die darauf beruhenden Abschreibungen werden nur in steuerlichen Ergänzungsbilanzen ausgewiesen und wirken sich nicht auf die Abschreibungen im Rahmen der Handelsbilanz aus. Sie verringern daher auch nicht das Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit der Gesellschaft. Die geplante steuerliche Entlastung erhöht jedoch den handelsrechtlichen Jahresüberschuß.

Die von der Gesellschaft für die kommenden Jahre erwarteten steuerlichen Entlastungen sind in den „Als-ob“-Konzernabschlüssen bereits für die Geschäftsjahre 1995, 1996 und 1997 rückwirkend berücksichtigt worden, da nach Einschätzung der Gesellschaft nur auf diese Weise eine Vergleichbarkeit der „Als-ob“-Konzernabschlüsse mit den in den kommenden Jahren ausgewiesenen Ergebnissen erreicht werden kann. Für die Zwecke der „Als-ob“-Konzernabschlüsse ist unterstellt worden, daß die durch die Steuerentlastung erhöhten Jahresüberschüsse der HAWESKO-Gruppe im Einklang mit dem Ausschüttungsverhalten in den Geschäftsjahren 1995 bis 1997 ebenfalls vollständig ausgeschüttet werden. Dies entspricht allerdings nicht der von der Gesellschaft für das laufende und zukünftige Geschäftsjahre angestrebten Dividendenpolitik (siehe hierzu „Gewinnverwendung/Dividendenpolitik“).

Die Gesellschaft hat sich über die steuerlichen Folgen der Umstrukturierungsmaßnahmen umfassend beraten lassen und geht davon aus, daß die beschriebenen Wirkungen eintreten werden. Da aber sowohl das Steuerrecht selbst als auch die Anwendung durch die Finanzbehörden und -gerichte ständigem Wandel unterworfen sind, lassen sich Vorhersagen über den Ein-

tritt bestimmter steuerlicher Konsequenzen mit letzter Gewißheit nicht machen. Der Umfang der von der Gesellschaft erwarteten steuerlichen Entlastung hängt zudem von der Höhe des von der Gesellschaft in den jeweiligen Geschäftsjahren erzielten Ergebnisses ab.

Als weiterer steuerlicher Effekt der Umstrukturierung ist zu nennen, daß die Gesellschaft die Möglichkeit hat, in gewissem Umfang steuerfreie Ausschüttungen an ihre Aktionäre zu erbringen. Diese Möglichkeit besteht aufgrund bestimmter Gestaltungen bei der Einbringung der Anteile an der Hanseatisches Wein- und Sektkontor HAWESKO GmbH und der Jaques' Wein-Depot Wein-Einzelhandel GmbH in die HAWESKO Holding AG. Hierbei wurden die in der Steuerbilanz der einbringenden Gesellschafter für die Beteiligungen ausgewiesenen Buchwerte unverändert als steuerrechtlicher Einbringungswert fortgeschrieben. Der Unterschiedsbetrag zwischen dem Einbringungswert und dem Nennwert der an die einbringenden Gesellschafter ausgegebenen Gesellschaftsanteile wird steuerlich als Einlage behandelt und als verwendbares Eigenkapital im Gliederungsposten EK 04 ausgewiesen. Es steht damit für steuerfreie Ausschüttungen an die Aktionäre zur Verfügung. Für die steuerlichen Auswirkungen, die dies auf die Aktionäre haben kann, wird auf den Abschnitt „Besteuerung in der Bundesrepublik Deutschland“ verwiesen.

Jahresüberschuß

	1997	Veränderung zu 1996	1996	Veränderung zu 1995	1995
	Mio DM	%	Mio DM	%	Mio DM
Versandhandel *)	9,3	- 4,1	9,7	- 0,6	9,7
Stationärer Weinfachhandel *)	7,1	14,0	6,2	5,9	5,9
Großhandel *)	0,5	10,6	0,5	17,5	0,4
Gruppe	20,2	2,7	19,7	1,9	19,3

*) Die Angaben zu den einzelnen Geschäftsbereichen beziehen sich auf die Einzelabschlüsse ohne Berücksichtigung der Konsolidierung.

Die Entwicklung des Jahresüberschusses ist im wesentlichen durch die gleichen Faktoren gekennzeichnet wie die Entwicklung des Ergebnisses der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit. Anders als in den Einzelabschlüssen sind in den für die HAWESKO-Gruppe ausgewiesenen Jahresüberschüssen für die einzelnen Geschäftsjahre jeweils DM 3,8 Mio steuerliche Entlastungen aufgrund der formwechselnden Umwandlung der Hawesko, JWD und CWD in Kommanditgesellschaften enthalten. Für die Einzelheiten wird auf den Abschnitt „Steuern vom Einkommen und Ertrag; Steuerliche Auswirkungen der Umstrukturierung“ verwiesen.

Liquidität, Kapitalressourcen, Investitionen

Die folgende Übersicht zeigt die wesentlichen Faktoren der Kapitalflußrechnung der „Als-ob“-HAWESKO-Gruppe in den Geschäftsjahren 1997 und 1996; die vollständige Kapitalflußrechnung ist im Anhang des HAWESKO „Als-ob“-Konzerns abgedruckt:

	Geschäftsjahr zum 31. Dezember 1997	Geschäftsjahr zum 31. Dezember 1996
Mio DM		
Cash Flow aus Geschäftstätigkeit	25,8	13,2
Cash Flow aus Investitionstätigkeit	- 8,0	- 3,2
Cash Flow aus Finanzierungstätigkeit	- 17,6	- 16,4
Finanzmittelbestand am Ende der Periode	2,0	1,8

Cash Flow aus Geschäftstätigkeit

Die Liquiditätsquelle der HAWESKO-Gruppe war in den Geschäftsjahren 1997 und 1996 der Cash Flow aus Geschäftstätigkeit. Bei nur leicht gestiegenem Jahresüberschuß erhöhte sich der Mittelzufluß im Geschäftsjahr 1997 gegenüber dem Vorjahr von DM 13,2 Mio auf DM 25,8 Mio, also um rund 95 %. Die Erhöhung des Mittelzuflusses resultiert in erheblichem Umfang aus der Zunahme von Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten (DM 18,2 Mio; Vorjahr: DM 12,3 Mio). Dem steht ein Mittelabfluß aus der Zunahme des Vorratsvermögens in Höhe von DM 18,4 Mio (Vorjahr: DM 10,1 Mio) gegenüber, die im wesentlichen durch zusätzliche Inanspruchnahme von Fremdmitteln finanziert wird. Die Zunahme des Vorratsvermögens ist wesentlich auf den gezielten Ankauf von hochwertigen Bordeaux-Weinen im Geschäftsbereich Versandhandel zurückzuführen. Dadurch soll die Lieferfähigkeit für ausgewählte Qualitätsweine insbesondere auch älterer und besonders guter Jahrgänge für einen längeren Zeitraum sichergestellt werden.

Der weitere Mittelzufluß resultierte aus der Zunahme von sonstigen Verbindlichkeiten/übrigen Passiva (DM 14,5 Mio; Vorjahr DM 1,4 Mio) im Zusammenhang mit der durch Gesellschafterbeschuß der Hawesko, der JWD und der CWD vom 27. Dezember 1997 beschlossenen Vorabausschüttungen des Gewinns für das Geschäftsjahr 1997 (siehe auch die Erläuterungen im Abschnitt „VII. Allgemeine Angaben über die Gesellschaft – Gewinnverwendung/ Dividendenpolitik“). Dadurch sind Verbindlichkeiten gegenüber den Gesellschaftern begründet worden.

Im Rahmen von Kundensubskriptionen sind der Gruppe im Geschäftsjahr 1997 zusätzliche Mittel aus Anzahlungen in Höhe von DM 2,0 Mio (Vorjahr: DM 4,2 Mio) zugeflossen.

Im Geschäftsjahr 1996 sind in den Vorjahren gebildete Rückstellungen in Höhe von DM 7,2 Mio verbraucht worden. Dabei handelte es sich im wesentlichen um Steuerrückstellungen.

Cash Flow aus Investitionstätigkeit

Der Cash Flow aus Investitionstätigkeit in den Geschäftsjahren 1997 und 1996 bestand im wesentlichen aus Auszahlungen für Investitionen in das Anlagevermögen (siehe unter „Sachinvestitionen“). Der Mittelabfluß aus der Investitionstätigkeit hat sich im Geschäftsjahr 1997 gegenüber dem Vorjahr mehr als verdoppelt.

Cash Flow aus Finanzierungstätigkeit

Der Mittelabfluß aus Finanzierungstätigkeit betraf sowohl im Geschäftsjahr 1997 als auch 1996 die Gewinnausschüttung für das jeweils vorausgegangene Geschäftsjahr sowie im geringen Umfang die Tilgung langfristiger Kredite.

Finanzierungsressourcen

Die Kontokorrentkredite der HAWESKO-Gruppe bei der METRO-Gruppe sind in Höhe von DM 13,5 Mio im Wege einer Kapitalerhöhung gegen Sacheinlage in die HAWESKO Holding AG eingebracht, im übrigen mit liquiden Mitteln der HAWESKO-Gruppe vollständig zurückgeführt worden. Dem Unternehmen stehen ab Mitte Mai 1998 nur teilweise in Anspruch genommene kurzfristige Kreditlinien bei Banken in Höhe von DM 40 Mio zur Verfügung. Der Vorstand der HAWESKO Holding AG ist der Auffassung, daß die Kreditrahmen des Unternehmens bei Banken und die flüssigen Mittel für die Finanzierung des Betriebskapitals ausreichen. Das Unternehmen beabsichtigt gegenwärtig, keine wesentlichen neuen Vereinbarungen zur Finanzierung des Unternehmens abzuschließen oder in wesentlichem Umfang langfristiges Fremdkapital aufzunehmen.

Sachinvestitionen

Die Summe der Sachinvestitionen in der HAWESKO-Gruppe betrug:

Geschäftsjahr	Sach-	Verände-
	investitionen	run-gen zum
	Mio DM	Vorjahr
		%
1997	8,1	145
1996	3,3	- 13,2
1995	3,8	*)

*) Eine Angabe ist nicht möglich, da für das Geschäftsjahr 1994 kein „Als-ob“-Konzernabschluß erstellt wurde.

Der Schwerpunkt der Investitionstätigkeit lag im Geschäftsbereich Versandhandel im Geschäftsjahr 1997 in der Aufstockung des Verwaltungsgebäudes in Tornesch sowie im Ausbau der EDV-Anlage (Ausrüstung neuer Arbeitsplätze, die aufgrund der Aufstockung des Verwaltungsgebäudes geschaffen worden sind) und der Inbetriebnahme des neuen Logistikzentrums. Im Geschäftsjahr 1996 sind Investitionen im Zusammenhang mit der Einführung des Rechnungswesenprogramms Navision und der Umstellung der EDV auf das „DMIS plus“-Programm durchgeführt worden. Das im Geschäftsjahr 1997 fertiggestellte Logistikzentrum in Tornesch wurde von der Gesellschaft als Generalübernehmer mit Herstellungskosten von DM 19,9 Mio errichtet, dann aber plangemäß im Wege eines Sale-and-Lease-back refinanziert.

Im Geschäftsbereich stationärer Weinfachhandel betrafen die Sachinvestitionen in allen Geschäftsjahren wesentlich die Ausstattung neu eröffneter Depots, also Mietereinbauten und Einrichtungen.

BESTÄTIGUNGSBERICHT FÜR DIE „ALS-OB“-KONZERNABSCHLÜSSE 1995–1997

An die Aktionäre und den Vorstand der

HAWESKO Holding AG

„In enger Zusammenarbeit mit dem Vorstand der HAWESKO Holding AG haben wir die „Als-ob“-Konzernabschlüsse der Hawesko „Als-ob“-Aktiengesellschaft jeweils zum 31. Dezember 1995/96/97 erstellt. Diesen „Als-ob“-Konzernabschlüssen liegen die geprüften und mit einem uneingeschränkten Bestätigungsvermerk versehenen Jahresabschlüsse der Hanseatisches Wein- und Sekt-Kontor HAWESKO GmbH, Hamburg, der Jacques' Wein-Depot Wein-Einzelhandel GmbH, Düsseldorf, und der CWD Champagner und Wein Distributionsgesellschaft mbH, Hamburg, jeweils zum 31. Dezember 1995/96/97 sowie der geprüfte und mit einem uneingeschränkten Bestätigungsvermerk versehene Jahresabschluß der FUBA Beteiligungs AG, Frankfurt, zum 31. Dezember 1997 zugrunde. Die mit der Aufstellung der „Als-ob“-Konzernabschlüsse verbundenen Entscheidungen und Rechtsakte liegen in der Verantwortung des Vorstands der Gesellschaft. Es ist unsere Aufgabe, auf der Grundlage der von uns durchgeführten Arbeiten ein Urteil über die Einhaltung der Vorschriften des HGB in diesen „Als-ob“-Konzernabschlüssen zu geben.

Wir haben die Erstellung den Berufsgrundsätzen entsprechend, wie sie insbesondere in der Stellungnahme HFA 4/1996 „Grundsätze für die Erstellung von Jahresabschlüssen durch Wirtschaftsprüfer“ des Instituts der Wirtschaftsprüfer in Deutschland e.V. niedergelegt sind, vorgenommen. Nach diesen Grundsätzen sind die in die „Als-ob“-Konzernabschlüsse einfließenden Jahresabschlüsse durch Befragungen und analytische Prüfungshandlungen auf ihre Plausibilität hin zu beurteilen und die HGB-konforme Ableitung der „Als-ob“-Konzernabschlüsse zu gewährleisten. System- und Funktionsprüfungen sowie die Prüfung der Bestandsnachweise gehören nicht zum Umfang der Erstellungstätigkeiten. Die Erstellung beinhaltet auch die Prüfung der angewandten Bilanzierungs- und Bewertungs-, insbesondere der Konsolidierungsmethoden, sowie eine Beurteilung der Gesamtaussage der „Als-ob“-Konzernabschlüsse. Unsere Arbeiten bieten eine hinreichend sichere Grundlage für unsere Bescheinigung.

Nach unserer Überzeugung stellen die „Als-ob“-Konzernabschlüsse die Vermögens- und Finanzlage jeweils zum 31. Dezember 1995/96/97 sowie die Ertragslage des jeweils abgelaufenen Geschäftsjahres des HAWESKO „Als-ob“-Konzerns zutreffend und angemessen dar und entsprechen den Vorschriften des HGB.“

Hamburg, den 24. April 1998

SUSAT & PARTNER oHG
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

Dr. Bohl
Wirtschaftsprüfer

Dr. Schlüter
Wirtschaftsprüfer

LAGEBERICHT DER HAWESKO-GRUPPE

Das Produkt Wein liegt seit 1996 allgemein wieder voll im Trend. Während alkoholische Getränke insgesamt, insbesondere Spirituosen, seit Jahren zugunsten alkoholfreier Getränke rückläufig sind, steigt der Pro-Kopf-Verbrauch lt. Schätzungen der deutschen Weinwirtschaft bei Wein seit 1996 (und voraussichtlich auch 1997) nach langjährigem Rückgang wieder an (1996 = 18,2 Liter, 1995 = 17,4 Liter). Als Gründe werden die Gesundheitsdiskussion, Genießen und Lebensqualität in den kaufkräftigen Haushalten, die weniger konjunkturanfällig sind, genannt. Wein wird als Ausdruck eines individuellen Lebensstils immer bedeutender. Dieses spricht für das stetige Wachstum der HAWESKO-Gruppe, die diesem Trend seit Jahren Rechnung trägt und kontinuierlich Umsatz und Gewinn ausgeweitet hat.

Der Gesamtumsatz des deutschen Weinhandels lag nach Schätzungen der deutschen Weinwirtschaft 1995/96 bei rund 10,5 Mrd. DM, wobei etwa 25% auf Weine der gehobenen Qualität mit Preisen über 7 DM pro Flasche entfallen. Die Geschäftstätigkeit der Hanseatisches Wein- und Sekt-Kontor HAWESKO GmbH umfaßt ausschließlich, die der Jacques' Wein-Depot Wein-Einzelhandel GmbH zum großen Teil dieses Preissegment.

Die Firmen Hanseatisches Wein- und Sekt-Kontor HAWESKO GmbH und Jacques' Wein-Depot Wein-Einzelhandel GmbH sind, jede auf Ihre Art, für diesen Markt prädestiniert. Die Hanseatisches Wein- und Sekt-Kontor HAWESKO GmbH beliefert überwiegend Endverbraucher im ganzen Bundesgebiet auf dem Versandwege. Differenzierte Kundendaten erlauben, diese zielgerichtet anzusprechen. In Verbindung mit einer auf Kundentreue ausgerichteten Organisation wird dadurch eine hohe Kundenbindung erreicht. Jacques' Wein-Depot Wein-Einzelhandel GmbH bietet Kunden Weine im mittleren bis gehobenen Preissegment an, die, ähnlich wie beim Winzer, direkt in den Depots probiert und gekauft werden können. Als drittes Unternehmen im Verbund beliefert die CWD Champagner und Wein Distributionsgesellschaft mbH Gastronomiebetriebe und Wiederverkäufer.

Die bisherige geschäftliche Entwicklung des HAWESKO „Als-ob“-Konzerns ist durch ein stetiges Umsatzwachstum geprägt. Bei stagnierenden Umsatzzuwächsen der Gesamtbranche konnte die Gruppe ihre führende Rolle im Weinhandel festigen.

Auch das vergangene Geschäftsjahr ist durch diesen positiven Trend gekennzeichnet. Sowohl im Bereich Versandhandel als auch im stationären Facheinzelhandel konnten die Positionen verstärkt und ausgebaut werden. Gegenüber dem Vorjahr (1996) wurde im Geschäftsjahr 1997 ein Umsatzwachstum im „Als-ob“-Konzern von 15,7% realisiert. Dabei wurden ca. 59% der konsolidierten Umsatzerlöse im Versandhandel, 37% im Ladeneinzelhandel und 4% durch Großhandelsaktivitäten erzielt. Der Bruttoumsatz der Gruppe betrug 318,2 Mio DM (1996: 275,2 Mio DM). Der Jahresüberschuß konnte gegenüber dem Vorjahr um 2,7% auf 20,2 Mio DM gesteigert werden. Trotz zweistelliger Wachstumsraten in den vergangenen Jahren konnte das Ergebnis auf hohem Niveau gehalten werden. Bei einem Ergebnis vor Ertragsteuern von 29,3 Mio DM wurde eine Umsatzrendite von 10,6% erwirtschaftet.

Der Berichtszeitraum 1997 war geprägt durch erhebliche Strukturverbesserungen der Gruppe. Investitionen wurden planmäßig durchgeführt. Im Geschäftsjahr 1997 sind Ersatz- und Erweiterungsinvestitionen in Höhe von 8.055 TDM (1996: 3.282 TDM) getätigt worden. Dieses entspricht einer Investitionsquote von 2,9% (1996: 1,4%) vom Nettoumsatz. Den Schwerpunkt der Investitionstätigkeiten der Hanseatisches Wein- und Sekt-Kontor HAWESKO GmbH bildeten im Geschäftsjahr 1997 Investitionen infolge der Inbetriebnahme eines neuen Logistikzentrums mit vollautomatischem Hochregallager sowie der Erweiterung des Verwaltungsgebäudes. Das Logistikzentrum wurde im Rahmen eines Leasingvertrages über die Variante „Sale-and-lease-back“ finanziert. Es besteht zur Zeit eine Kapazität im Hochregallager von 8.250 Palettenplätzen, wovon im Durchschnitt 50% belegt sind. Insgesamt ist für die Zukunft, durch langfristige Kaufoptionen auf angrenzende Grundstücke, für eine weitere Expansion Vorsorge getroffen.

Im Bereich stationärer Einzelhandel der Jacques' Wein-Depot Wein-Einzelhandel GmbH wurden 1997 insgesamt 15 neue Depots eröffnet und zwei geschlossen. Die Gesamtzahl erhöhte sich auf 130 Depots. Schwerpunkt der Expansion waren insbesondere die Ballungszentren Hamburg, Frankfurt, München und Köln/Bonn/Düsseldorf.

Durch das kontinuierliche Wachstum der Gruppe stieg die durchschnittliche Zahl der Mitarbeiter um 42,9% auf 325 Beschäftigte. Der Personalaufwand in Prozent vom Nettoumsatz lag auf dem vergleichbaren Niveau des Vorjahres (1996: 8,5%; 1997: 8,9%).

Ausblick 1998

Die Zielsetzung der HAWESKO-Gruppe ist weiterhin die konsequente Ergebnis- und Umsatzsteigerung in allen Unternehmensbereichen. Für die kommenden Jahre sollen bei der Hanseatisches Wein- und Sekt-Kontor HAWESKO GmbH verstärkt Neukundengruppen angesprochen werden, die ein hohes Umsatz- und Ertragspotential erwarten lassen. Auch bei der Jacques' Wein-Depot Wein-Einzelhandel GmbH wird der Expansionskurs weitergeführt. Für das Geschäftsjahr 1998 ist die Neueröffnung von 20 Depots geplant. Für die folgenden Geschäftsjahre wird deshalb mit erheblich höheren, durch die Strukturverbesserungen bedingten Zuwächsen im operativen Ergebnis der Gruppe gerechnet.

Im Zuge des geplanten Börsenganges der HAWESKO Holding AG wurde am 20. April 1998 eine Kapitalerhöhung um 18 Mio DM beschlossen. Diese wird wie folgt verwendet:

- Erhöhung des gezeichneten Kapitals um 2 Mio DM auf dann 22 Mio DM,
- Bildung einer Kapitalrücklage in Höhe von 16 Mio DM.

Die kombinierte Bar- und Sachkapitalerhöhung wird zu einer erheblich verbesserten Kapitalstruktur im Konzern führen und somit das geplante Wachstum sichern. Das Ergebnis des ersten Quartals läßt für das Geschäftsjahr 1998 ein gegenüber den Vorjahren besseres Ergebnis erwarten. In der Ergebnisplanung finden etwaige Synergieeffekte und die im Rahmen des geplanten Börsenganges der HAWESKO Holding AG entstehenden Einmalkosten keine Berücksichtigung.

Die HAWESKO-Gruppe geht angesichts der konsequenten Neukundengewinnung und geplanten Depot-Erweiterungen von einem weiteren Umsatzwachstum im Geschäftsjahr 1998 aus und blickt mit Zuversicht und Optimismus auf die kommenden Jahre.

„ALS-OB“-KONZERNBILANZ ZUM 31. DEZEMBER 1995, 1996 UND 1997

		31. Dezember		
		1997	1996	1995
		TDM		
AKTIVA				
Anlagevermögen				
Immaterielle Vermögensgegenstände	(1)	7.310	8.070	8.255
Sachanlagen	(2)	19.945	15.485	15.700
Finanzanlagen	(3)	229	231	231
		<u>27.484</u>	<u>23.786</u>	<u>24.186</u>
Umlaufvermögen				
Vorräte	(4)	72.267	53.903	43.761
·/. Erhaltene Anzahlungen		- 17.755	- 15.737	- 11.504
		<u>54.512</u>	<u>38.166</u>	<u>32.257</u>
Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände	(5)			
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen ..		30.550	26.223	20.128
Sonstige Vermögensgegenstände		1.101	3.787	996
		<u>31.651</u>	<u>30.010</u>	<u>21.124</u>
Flüssige Mittel	(6)	2.002	1.805	8.245
		<u>88.165</u>	<u>69.981</u>	<u>61.626</u>
Rechnungsabgrenzungsposten		469	79	52
		<u>116.118</u>	<u>93.846</u>	<u>85.864</u>
PASSIVA				
Eigenkapital				
Grundkapital	(7)	20.000	20.000	20.000
Ausgleichsposten für Anteile anderer Gesellschafter	(8)	100	147	140
Konzern-Bilanzgewinn	(9)	- 1.144	15.243	15.420
		<u>18.956</u>	<u>35.390</u>	<u>35.560</u>
Rückstellungen	(10)			
Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen		214	196	172
Steuerrückstellungen		3.728	453	7.937
Sonstige Rückstellungen		6.550	5.093	4.852
		<u>10.492</u>	<u>5.742</u>	<u>12.961</u>
Verbindlichkeiten	(11)			
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten ...		39.027	22.246	10.349
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen		24.960	22.312	20.258
Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen		92	91	90
Sonstige Verbindlichkeiten		22.591	8.065	6.646
		<u>86.670</u>	<u>52.714</u>	<u>37.343</u>
		<u>116.118</u>	<u>93.846</u>	<u>85.864</u>

„ALS-OB“-KONZERN-GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG 1995, 1996 UND 1997

		<u>1997</u>	<u>1996</u>	<u>1995</u>
			TDM	
Umsatzerlöse (netto)	(12)	277.055	239.361	210.643
Sonstige betriebliche Erträge	(13)	8.520	7.091	6.597
Materialaufwand (Aufwendungen für bezogene Waren)		-147.290	-126.211	-108.079
Personalaufwand				
Löhne und Gehälter		- 20.936	- 17.507	- 15.299
Soziale Abgaben und Aufwendungen für Altersversorgung und Unterstützung		- 3.655	- 2.894	- 2.611
Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände des Anlagevermögens und auf Sachanlagen	(14)	- 4.298	- 3.602	- 3.308
Sonstige betriebliche Aufwendungen	(15)	- 79.024	- 66.835	- 58.973
Ergebnis vor Beteiligungs- und Finanzergebnis und Steuern		<u>30.372</u>	<u>29.403</u>	<u>28.970</u>
Erträge aus Beteiligungen	(16)	2	2	1
Sonstige Zinsen und ähnliche Erträge		85	118	115
Zinsen und ähnliche Aufwendungen		- 1.165	- 1.127	- 1.028
Aufwendungen aus Verlustübernahme	(16)	- 1	- 1	- 2
Beteiligungs- und Finanzergebnis		<u>- 1.079</u>	<u>- 1.008</u>	<u>- 914</u>
Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit .		29.293	28.395	28.056
Steuern vom Einkommen und Ertrag	(17)	- 8.987	- 8.611	- 8.587
Sonstige Steuern		- 109	- 125	- 172
Jahresüberschuß		<u>20.197</u>	<u>19.659</u>	<u>19.297</u>
Gewinnvortrag		182	1	0
Vorabausschüttung (davon an konzernfremden Gesellschafter Bollinger TDM 52)		- 16.620	0	0
Fiktive Vorabausschüttung der „Als-ob“-Steuerminderung .		- 3.837	- 3.837	- 3.837
Auf konzernfremde Gesellschafter entfallender Gewinn		0	- 47	- 40
Konzern-Bilanzgewinn lt. GuV		<u>- 78</u>	<u>15.776</u>	<u>15.420</u>
Nachrichtlich:				
Erfolgsneutrale Verrechnung der Firmenwertabschreibung der Vorjahre mit dem Gewinn-/Verlustvortrag		- 1.066	- 533	0
Konzern-Bilanzgewinn lt. Bilanz		<u>- 1.144</u>	<u>15.243</u>	<u>15.420</u>

ANHANG DES HAWESKO „ALS-OB“-KONZERNS FÜR DIE GESCHÄFTSJAHRE 1995, 1996 UND 1997

I. Allgemeine Angaben zum „Als-ob“-Konzernabschluß

1. Vorbemerkung

Die HAWESKO-Gruppe mit der HAWESKO Holding Aktiengesellschaft als Mutterunternehmen entstand wirtschaftlich am 31. Dezember 1997 durch Einbringung der Anteile an der Hanseatisches Wein- und Sekt- Kontor HAWESKO GmbH, Hamburg (100 %), der CWD Champagner und Wein Distributionsgesellschaft mbH, Hamburg (90 %), und der Jacques' Wein-Depot Wein-Einzelhandel GmbH, Düsseldorf (100 %), in die am 10. Oktober 1997 errichtete FUBA Beteiligungs-Aktiengesellschaft, Frankfurt am Main, gegen Gewährung neuer Gesellschaftsrechte. Einbringende waren die AKM Holding GmbH & Co. KG, ein Unternehmen der METRO-Gruppe, und Herr Alexander Margaritoff. Anschließend wurde eine formwechselnde Umwandlung der eingebrachten GmbH-Beteiligungen in Kommanditgesellschaften (GmbH & Co. KG) – rückwirkend zum 1. Januar 1998 – durchgeführt, die FUBA Beteiligungs-AG in HAWESKO Holding Aktiengesellschaft umfirmiert und ihr Sitz nach Hamburg verlegt. Rechtliche Wirksamkeit erhalten diese Umstrukturierungsmaßnahmen erst mit den jeweiligen Eintragungen ins Handelsregister.

Für die Geschäftsjahre 1995, 1996 und 1997 wurde der „Als-ob“-Konzernabschluß der HAWESKO-Gruppe mit der HAWESKO Holding Aktiengesellschaft (im folgenden: HAWESKO Holding AG) als Muttergesellschaft unter Einbeziehung ihrer konsolidierungspflichtigen Tochtergesellschaften entwickelt. Hierbei wurde von der Fiktion ausgegangen, daß die HAWESKO-Gruppe bereits zum 1. Januar 1995 (Stichtag der Erstkonsolidierung) entstanden ist und die zuvor genannten Umstrukturierungen bereits zu diesem Zeitpunkt vorgenommen worden sind. Ziel der „Als-ob“-Konsolidierung war es, die Einzelabschlüsse der ab 31. Dezember 1997 zur HAWESKO-Gruppe gehörenden Gesellschaften so zusammenzuführen, daß die „Als-ob“-Konzernabschlüsse 1995, 1996 und 1997 – im Rahmen der im folgenden erläuterten Prämissen – ein mit den ab 1998 bestehenden rechtlichen Verhältnissen vergleichbares Bild vermitteln.

Dies bedeutete insbesondere, daß die mit der zum 1. Januar 1998 durchgeführten formwechselnden Umwandlung der GmbH-Beteiligungen in Personengesellschaften verbundene Reduzierung des Steueraufwands (vgl. im einzelnen III. (17)) bereits für die Jahre 1995-1997 berücksichtigt wurde, um eine mit den Verhältnissen ab 1998 vergleichbare Steuerbelastung darstellen zu können.

2. Aufstellungsgrundsätze

Die „Als-ob“-Konzernabschlüsse der zur HAWESKO-Gruppe zusammengefaßten Gesellschaften wurden unter Beachtung der Vorschriften des Handelsgesetzbuches für große Kapitalgesellschaften erstellt. Im Interesse einer klaren und übersichtlichen Darstellung sind die Beträge in den „Als-ob“-Bilanzen und „Als-ob“-Gewinn- und Verlustrechnungen in Tausend DM (TDM) angegeben und einzelne Posten zusammengefaßt worden. Die nach den gesetzlichen Vorschriften bei den Posten der Bilanz und der Gewinn- und Verlustrechnung anzubringenden Vermerke sowie weitergehende Aufgliederungen und Erläuterungen enthält dieser „Als-ob“-Anhang.

3. Konsolidierungskreis

Die Aufstellung des Anteilsbesitzes zum 31. Dezember 1997 gemäß § 313 Abs. 2 HGB ist Bestandteil des „Als-ob“-Anhangs. Hierin sind die in den Konzernabschluß einbezogenen und gemäß §§ 295, 296 HGB nicht einbezogenen Unternehmen hinsichtlich Anteilsbesitz, Eigenkapi-

tal und Ergebnis der einzelnen Geschäftsjahre gesondert aufgeführt. Alle zum Konsolidierungskreis gehörenden Unternehmen wurden mit ihren geprüften und dem uneingeschränkten Bestätigungsvermerk versehenen Jahresabschlüssen einbezogen und voll konsolidiert.

In die Konsolidierung wurden neben der HAWESKO Holding AG als Mutterunternehmen die folgenden Tochtergesellschaften der HAWESKO Holding AG einbezogen:

- Hanseatisches Wein- und Sekt-Kontor HAWESKO GmbH, Hamburg (Hawesko),
- CWD Champagner und Wein Distributionsgesellschaft mbH, Hamburg (CWD),
- Jacques' Wein-Depot Wein-Einzelhandel GmbH, Düsseldorf (JWD).

Durch die formwechselnden Umwandlungen mit Rückwirkung zum 1. Januar 1998 erhalten diese drei Tochtergesellschaften jeweils die Rechtsform einer GmbH & Co. KG. Für die Handelsbilanzen dieser Gesellschaften und die handelsrechtliche Bilanzierung der Beteiligungen bei der Hawesko AG ergeben sich hieraus jedoch keine wesentlichen Veränderungen. Im folgenden wird daher aus Vereinfachungsgründen einheitlich von GmbH-Beteiligungen gesprochen.

Im Jahresabschluß 1996 der Jacques' Wein-Depot Wein-Einzelhandel GmbH, Düsseldorf, sind gegenüber den Vorjahren Umgliederungen vorgenommen und die Vorjahreszahlen 1995 entsprechend angepaßt worden. Dies betraf insbesondere die Umgliederung der unter dem Posten „Materialaufwand“ ausgewiesenen „Aufwendungen für bezogene Leistungen“ in die Position „sonstige betriebliche Aufwendungen“. Zur Wahrung der Darstellungsstetigkeit wurden der „Als-ob“-Konsolidierung die angepaßten Zahlen des Jahres 1995 zugrunde gelegt.

Auf die Einbeziehung der übrigen Unternehmen wurde unter Anwendung der Vorschrift des § 296 Abs. 2 HGB verzichtet, weil diese Gesellschaften für die Beurteilung der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des HAWESKO „Als-ob“-Konzerns von untergeordneter Bedeutung sind. Im einzelnen handelt es sich um folgende Tochtergesellschaften der Hanseatisches Wein- und Sekt-Kontor HAWESKO GmbH:

- „Chateaux et Domaines“ Importgesellschaft für französische Weine mbH, Hamburg
- CW Champagner und Wein Importgesellschaft mbH, Hamburg.

Der im Frühjahr 1998 zur Durchführung der formwechselnden Umwandlung der GmbH-Beteiligungen in Personengesellschaften von der HAWESKO Holding AG vorgenommene Erwerb von drei Gesellschaften mit beschränkter Haftung mit einem Stammkapital von jeweils DM 50.000,-, die bei den GmbH & Co. KG's die Komplementärstellung wahrnehmen, wurde wegen der untergeordneten Bedeutung für die Beurteilung der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des HAWESKO „Als-ob“-Konzerns im Rahmen der „Als-ob“-Konsolidierung nicht berücksichtigt.

4. Konsolidierungsgrundsätze

a) Vorgehen bei der „Als-ob“-Konsolidierung

Die Ableitung der „Als-ob“-Konzernabschlüsse erfolgte in zwei Schritten.

Im ersten Schritt wurde jeweils für 1995 und 1996 ein fiktiver Einzelabschluß der erst 1997 errichteten HAWESKO Holding AG erstellt. Hierbei wurde unterstellt, daß die Geschäftstätigkeit der HAWESKO Holding AG ausschließlich im Halten der eingebrachten Beteiligungen besteht und bei ihr keine originären Aufwendungen und Erträge angefallen sind. Entsprechend dem Vorgehen im Jahresabschluß 1997 wurden dabei die eingebrachten GmbH-Anteile in der Handelsbilanz der HAWESKO Holding AG grundsätzlich zu den in den Einbringungsverträgen festgesetzten Einbringungswerten angesetzt. Lediglich soweit es aus steuerlichen Gründen sachgerecht und wegen des Grundsatzes der umgekehrten Maßgeblichkeit auch handelsrechtlich erforderlich war, wurden über den Einbringungswerten liegende Wertansätze gewählt. Der jeweilige Differenzbetrag zu den Einbringungswerten wurde in die Kapitalrücklagen eingestellt (vgl. 4. b)).

Zur teilweise abweichenden Bilanzierung in der Steuerbilanz der HAWESKO Holding AG vgl. III. (17).

Im zweiten Schritt wurde die Konsolidierung des – für 1995 und 1996 fiktiven – Einzelabschlusses der HAWESKO Holding AG mit den Einzelabschlüssen der konsolidierungspflichtigen Tochtergesellschaften Hanseatisches Wein- und Sekt-Kontor HAWESKO GmbH, Hamburg, CWD Champagner und Wein Distributionsgesellschaft mbH, Hamburg, und Jacques' Wein-Depot Wein-Einzelhandel GmbH, Düsseldorf, durchgeführt. Sämtliche Unternehmen schließen ihr Geschäftsjahr jeweils auf den 31. Dezember ab.

Im Interesse eines den jeweils zum 31. Dezember 1995, 1996 und 1997 und damit zum 1. Januar 1998 bestehenden tatsächlichen Verhältnissen möglichst weitgehend entsprechenden Eigenkapitalausweises erfolgte die Konsolidierung nach folgenden Grundsätzen:

- In den „Als-ob“-Konzernabschlüssen wurde das tatsächliche Ausschüttungsverhalten, d. h. die in der Regel vollständige Ausschüttung des Gewinns, zugrunde gelegt. Hinsichtlich der bereits für die Jahre 1995, 1996 und 1997 berücksichtigten Minderung der Steuerbelastung aus der formwechselnden Umwandlung der GmbH-Beteiligungen in Personengesellschaften wurde ebenfalls unterstellt, daß der insoweit erhöhte Jahresüberschuß des HAWESKO „Als-ob“-Konzerns ausgeschüttet wurde.
- Die von Aktiengesellschaften gemäß § 150 Abs. 1 AktG zu bildende gesetzliche Rücklage wurde in den „Als-ob“-Konzernabschlüssen nicht berücksichtigt.
- Rechtsformspezifische AG-Aufwendungen, wie z. B. Kosten für die Durchführung der Hauptversammlung oder für den Aufsichtsrat, wurden für die Jahre 1995-1997 nicht zusätzlich angesetzt.
- Die am 20. April 1998 beschlossene Kapitalerhöhung von TDM 18.000 (TDM 2.000 gezeichnetes Kapital, TDM 16.000 Kapitalrücklage) wurde nicht auf den Zeitraum 1995–1997 vorgezogen. Ein Vorziehen hätte unter anderem zu der Konsequenz geführt, daß die ausgewiesene Relation Zinsergebnis/Kapital unplausibel wäre. Die Nichtberücksichtigung der Kapitalerhöhung bereits vor 1998 führt allerdings zur Darstellung einer ungünstigeren Kapitalstruktur als der, wie sie zur Zeit der Börseneinführung gegeben ist.

b) Kapitalkonsolidierung

Die Kapitalkonsolidierung ist nach der Buchwertmethode durch Verrechnung der Beteiligungsbuchwerte beim Mutterunternehmen mit dem auf das Mutterunternehmen entfallenden anteiligen Eigenkapital des Tochterunternehmens zum Zeitpunkt der Erstkonsolidierung (1. Januar 1995) durchgeführt worden.

Die sich aus der Konsolidierung der Hanseatisches Wein- und Sekt-Kontor HAWESKO GmbH, Hamburg, der CWD Champagner und Wein Distributionsgesellschaft mbH, Hamburg, und der Jacques' Wein-Depot Wein-Einzelhandel GmbH, Düsseldorf, ergebenden aktivischen Unterschiedsbeträge wurden wie folgt behandelt:

Soweit die aktivischen Unterschiedsbeträge auf die Differenz zwischen den in den Einbringungsverträgen festgesetzten Einbringungswerten und dem geringeren Eigenkapital der jeweils eingebrachten Beteiligung entfielen (insgesamt DM 8,0 Mio), wurden sie als Firmenwert aktiviert und gemäß § 309 Abs. 1 S. 2 HGB über einen Zeitraum von 15 Jahren erfolgswirksam abgeschrieben. Hintergrund hierfür war die Überlegung, daß es sich insoweit um von der HAWESKO Holding AG an Dritte geleistete, über dem Eigenkapital liegende Anschaffungskosten handelt.

Soweit die aktivischen Unterschiedsbeträge auf den Differenzbetrag zwischen den höheren Wertansätzen in der Handelsbilanz der HAWESKO Holding AG und den in den Einbringungsverträgen festgesetzten Einbringungswerten entfielen, fand gemäß § 309 Abs. 1 Satz 3 HGB eine erfolgsneutrale Verrechnung mit den in gleicher Höhe bei der HAWESKO Holding AG gebildeten Kapitalrücklagen (vgl. 4.a)) statt.

Nicht dem Mutterunternehmen gehörende Anteile an in den Konzernabschluß einbezogenen Tochterunternehmen sind unter einem „Ausgleichsposten für Anteile anderer Gesellschafter“ ausgewiesen. Der in der „Als-ob“-Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung im Jahresergebnis enthaltene, diesen Dritten zustehende Gewinn oder Verlust wird gemäß § 307 Abs. 2 HGB nach dem Posten Jahresüberschuß/Jahresfehlbetrag gesondert ausgewiesen.

c) Schuldenkonsolidierung

Forderungen und Verbindlichkeiten zwischen den einbezogenen Unternehmen wurden gegeneinander verrechnet. Ergebniswirksame Aufrechnungsdifferenzen haben sich hierbei nicht ergeben. Auf eine Aufrechnung der Forderungen und Verbindlichkeiten gegenüber nicht einbezogenen verbundenen Unternehmen und außenstehenden Dritten wurde verzichtet (keine sog. Drittschuldenkonsolidierung).

d) Erfolgskonsolidierung

Die „Als-ob“-Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung wurde in der vollkonsolidierten Form gemäß § 305 HGB aufgestellt, d. h. Innenumsatzerlöse und andere konzerninterne Erträge wurden mit den entsprechenden Aufwendungen verrechnet.

Zwischenergebnisse aus Lieferungen und Leistungen wurden unter Anwendung des § 304 Abs. 3 HGB aufgrund ihrer Geringfügigkeit nicht eliminiert. Steuerabgrenzungen gemäß § 306 HGB waren demzufolge nicht vorzunehmen.

5. Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze

Die Bilanzierung und Bewertung im „Als-ob“-Konzern erfolgte nach den für Kapitalgesellschaften geltenden Vorschriften. Die Bewertungswahlrechte wurden im Konzern in gleicher Weise ausgeübt wie in den Einzelabschlüssen. Soweit die Bilanzposten einheitlichen Nutzungs- und Funktionsbedingungen unterlagen, war hierbei die in § 308 HGB geforderte einheitliche Bewertung gewährleistet.

Die Bewertung der immateriellen Vermögensgegenstände erfolgte zu Anschaffungskosten abzüglich planmäßiger Abschreibungen nach der linearen Abschreibungsmethode. Firmenwerte werden grundsätzlich entsprechend den steuerlichen Vorschriften über eine angenommene Nutzungsdauer von 15 Jahren abgeschrieben. Auf eine Anpassung der Firmenwertabschreibung auf Neuzugänge vor 1996 bei der Jacques' Wein-Depot Wein-Einzelhandel GmbH, Düsseldorf, (Abschreibung in den der Anschaffung folgenden Geschäftsjahren zu einem Viertel gemäß § 255 Abs. 4 S. 2 HGB) wurde wegen Geringfügigkeit verzichtet.

Das Sachanlagevermögen wurde zu Anschaffungskosten, vermindert um planmäßige lineare oder degressive Abschreibungen, bewertet. Die Abschreibungen für Neuzugänge bei Mietereinbauten erfolgten auf sieben Jahre linear. Die übrigen Abschreibungen wurden, soweit steuerlich zulässig, degressiv mit den steuerlich zulässigen Höchstsätzen vorgenommen. Der Übergang von der degressiven zur linearen Abschreibung erfolgte, sobald die lineare Methode zu höheren Abschreibungen führt. Entsprechend der steuerlichen Vereinfachungsregel wurde auf Zugänge des ersten Halbjahres die volle, auf Zugänge des zweiten Halbjahres die halbe Jahresabschreibung vorgenommen. Sämtliche beweglichen Wirtschaftsgüter wurden unter

Annahme der Abgangsfiktion im letzten Jahr der Abschreibung als Abgang behandelt. Geringwertige Wirtschaftsgüter im Einzelbetrag bis DM 800,- wurden im Zugangsjahr voll abgeschrieben und im Anlagespiegel als Abgang gezeigt.

Die Finanzanlagen wurden grundsätzlich zu ihren Anschaffungskosten bewertet.

Die Bewertung der Hilfs- und Betriebsstoffe und der Warenbestände erfolgte zu Anschaffungskosten einschließlich Anschaffungsnebenkosten. Das Niederstwertprinzip wurde beachtet. Die Bestände an Verkostungsgläsern und sonstigem Kleinmaterial der Jacques' Wein-Depot Wein-Einzelhandel GmbH, Düsseldorf, wurden 1997 mit einem Festwert erfaßt.

Erhaltene Anzahlungen auf Bestellungen wurden – unter Inanspruchnahme des Wahlrechts nach § 300 Abs. 2 Satz 2 HGB – gemäß § 268 Abs. 5 Satz 2 HGB offen von dem Posten „Vorräte“ abgesetzt.

Die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen wurden zum Nennwert abzüglich Einzel- und Pauschalwertberichtigung bewertet.

Andere Aktiva wurde zum Nominalbetrag angesetzt.

Die Rückstellungen wurden für ungewisse Verbindlichkeiten und alle erkennbaren Risiken gebildet. Sie sind dem Grunde und der Höhe nach gerechtfertigt und entsprechen in ihrer Höhe einer vernünftigen kaufmännischen Beurteilung. Die Pensionsrückstellungen wurden mit dem nach versicherungsmathematischen Grundsätzen ermittelten Teilwert (§ 6 a EStG) auf der Basis eines Zinsfußes von 6 % angesetzt.

Die Verbindlichkeiten wurden grundsätzlich zu Rückzahlungsbeträgen angesetzt.

Eingehende Lieferantenrechnungen und geleistete Anzahlungen in Fremdwährung wurden zum Anschaffungskurs oder zum internen Hauskurs in DM umgerechnet und gebucht. Dieser Kurs wurde auch für die Ermittlung der Anschaffungskosten für den Warenbestand zugrunde gelegt. Soweit erforderlich, wurden zum Bilanzstichtag noch ausgewiesene geleistete Anzahlungen auf den niedrigeren Fremdwährungsgeldkurs des Stichtages abgewertet und zum Bilanzstichtag noch nicht bezahlte Lieferantenrechnungen zum höheren Fremdwährungsbriefkurs des Stichtages umbewertet.

II. Erläuterung der „Als-ob“-Konzernbilanz

Anlagevermögen

Die Entwicklung der historischen Anschaffungskosten und der kumulierten Abschreibungen je Anlageposten für die Geschäftsjahre 1995 bis 1997 sind in den jeweiligen Anlagespiegeln dargestellt.

Immaterielle Vermögensgegenstände (1)

	<u>31.12.1997</u>	<u>31.12.1996</u>	<u>31.12.1995</u>
		TDM	
Software	474	653	469
Geschäfts- oder Firmenwert	6.836	7.417	7.716
Geleistete Anzahlungen	0	0	70
	<u>7.310</u>	<u>8.070</u>	<u>8.255</u>

Die im Konzern ausgewiesenen Firmenwerte setzen sich wie folgt zusammen:

	<u>31.12.1997</u>	<u>31.12.1996</u>	<u>31.12.1995</u>
		TDM	
Firmenwerte aus dem Erwerb von Einzelhandelsgeschäften	436	484	189
Adressenstamm England	0	0	60
Firmenwerte aus der Erstkonsolidierung	<u>6.400</u>	<u>6.933</u>	<u>7.467</u>
	<u>6.836</u>	<u>7.417</u>	<u>7.716</u>

Die sich aus der Erstkonsolidierung der Hanseatisches Wein- und Sekt-Kontor HAWESKO GmbH, Hamburg, der Jacques' Wein-Depot Wein-Einzelhandel GmbH, Düsseldorf, und der CWD Champagner und Wein Distributionsgesellschaft mbH, Hamburg, ergebenden aktivischen Unterschiedsbeträge wurden in Höhe von insgesamt TDM 8.000 als Firmenwert aktiviert und gemäß § 309 Abs. 1 S. 2 HGB in Übereinstimmung mit den in den Einzelabschlüssen zugrunde gelegten, an den steuerrechtlichen Vorschriften orientierten Nutzungsdauern über einen Zeitraum von 15 Jahren erfolgswirksam abgeschrieben. Im übrigen wurden die aktivischen Unterschiedsbeträge mit den Kapitalrücklagen verrechnet (vgl. 4 a) und b)).

Die jährliche Ergebnisbelastung aus der ausschließlich im Konzernabschluß zu verrechnenden Firmenwertabschreibung beläuft sich auf TDM 533 p.a.

Die aus der tatsächlichen Erstkonsolidierung zum 1. Januar 1998 resultierenden Firmenwerte werden wegen der 1997 vorgenommenen Thesaurierungen (TDM 457) von den in den „Als-ob“-Konzernabschlüssen ausgewiesenen Firmenwerten abweichen. Die tatsächliche jährliche Abschreibungsbelastung ab 1998 wird damit – bei Zugrundelegung derselben Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden – geringer als in den „Als-ob“-Konzernabschlüssen ausfallen.

Sachanlagen (2)

	<u>31.12.1997</u>	<u>31.12.1996</u>	<u>31.12.1995</u>
		TDM	
Grundstücke und Bauten	13.927	10.411	10.717
Bauten auf fremden Grundstücken	1.981	1.887	77
Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	3.938	3.187	4.906
Geleistete Anzahlungen und Anlagen im Bau	<u>99</u>	<u>0</u>	<u>0</u>
	<u>19.945</u>	<u>15.485</u>	<u>15.700</u>

Unter der Position „Grundstücke und Bauten“ werden das Betriebsgrundstück mit aufstehenden Gebäuden und ein Reservegrundstück der Hanseatisches Wein- und Sekt-Kontor HAWESKO GmbH in Tornesch ausgewiesen. Die Erhöhung im Jahr 1997 beruht auf der Aufstokung des Verwaltungsgebäudes. Die Gesellschaft hat im Geschäftsjahr 1997 ein modernes zentrales Logistikzentrum in Tornesch in Betrieb genommen, das geleast wurde. Das Logistikzentrum ist entsprechend den Leasing-Grundsätzen der Finanzverwaltung nicht bei der Hanseatisches Wein- und Sekt-Kontor HAWESKO GmbH als Leasingnehmer bilanziert.

Für das Reservegrundstück besteht gegenüber der Gemeinde Tornesch eine Bebauungsverpflichtung, die aufgrund einer entsprechenden Vereinbarung im Zusammenhang mit der Errichtung des Logistikzentrums in Tornesch mit dem Bau eines Parkplatzes bis Ende 1998 abgegolten sein wird.

Die Erhöhung der Position „Bauten auf fremden Grundstücken“ bei gleichzeitiger Verminderung der Position „Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung“ im Jahr 1996 ist auf eine Umbuchung von Mietereinbauten in Höhe von TDM 1.594 zurückzuführen.

Finanzanlagen (3)

	<u>31.12.1997</u>	<u>31.12.1996</u>	<u>31.12.1995</u>
		TDM	
Anteile an verbundenen Unternehmen	101	101	101
Sonstige Ausleihungen	128	130	130
	<u>229</u>	<u>231</u>	<u>231</u>

Unter die Anteile an verbundenen Unternehmen fallen die von der Hawesko AG gehaltenen Anteile an den nicht konsolidierten Gesellschaften „Chateaux et Domaines“ Importgesellschaft für französische Weine mbH und CW Champagner und Wein Importgesellschaft mbH, beide Hamburg.

Bei den sonstigen Ausleihungen handelt es sich um ein durch eine Grundschuld besichertes Darlehen, bei dem 1997 mit der Tilgung begonnen wurde.

Vorräte (4)

	<u>31.12.1997</u>	<u>31.12.1996</u>	<u>31.12.1995</u>
		TDM	
Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe	879	1.197	1.060
Waren	45.357	33.120	32.264
Geleistete Anzahlungen	26.031	19.586	10.437
	<u>72.267</u>	<u>53.903</u>	<u>43.761</u>
./. Erhaltene Anzahlungen	- 17.755	- 15.737	- 11.504
	<u>54.512</u>	<u>38.166</u>	<u>32.257</u>

Die Zunahme des Warenbestandes im Jahr 1997 ist u.a. auf eine höhere Bevorratung mit Bordeaux-Weinen zur nachhaltigen Sortimentsausweitung zurückzuführen.

Die geleisteten Anzahlungen betreffen für die Konzerngesellschaften reservierte Weine aus Ernten der Vorjahre, die erst einige Jahre später ausgeliefert werden. Den Anzahlungen stehen von Kunden vereinnahmte Subskriptionszahlungen gegenüber, soweit die Weine und Mengen zur Bestellung für Kunden freigegeben worden sind und nicht der eigenen Bevorratung dienen sollen. Sie wurden gemäß § 268 Abs. 5 Satz 2 HGB offen von dem Posten „Vorräte“ abgesetzt. Die von der HAWESKO-Gruppe geleisteten Anzahlungen sind zum Teil mit Bankgarantien gesichert.

Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände (5)

	<u>31.12.1997</u>	<u>31.12.1996</u>	<u>31.12.1995</u>
		TDM	
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	30.550	26.223	20.128
davon umgliedert aus Forderungen gegen verbundene Unternehmen	64	219	20
Sonstige Vermögensgegenstände	1.101	3.787	996
davon umgliedert aus Forderungen gegen verbundene Unternehmen	52	61	0
	<u>31.651</u>	<u>30.010</u>	<u>21.124</u>

In den Einzelabschlüssen ausgewiesene Forderungen gegen verbundene Unternehmen der METRO-Gruppe wurden entsprechend ihrer wirtschaftlichen Zugehörigkeit umgliedert, da die HAWESKO-Gruppe nach dem Börsengang keine Konzernverbindungen zur METRO-Gruppe unterhalten wird.

Unter den Forderungen aus Lieferungen und Leistungen werden auch Forderungen der JWD gegenüber den Agenturpartnern, die die einzelnen Depots führen, ausgewiesen. Es handelt sich hierbei um die Geldbeträge, die die Agenturpartner von den Endverbrauchern bereits vereinnahmt, aber noch nicht an die Zentrale abgeführt haben.

Alle Forderungen und sonstigen Vermögensgegenstände haben eine Restlaufzeit bis zu einem Jahr.

Flüssige Mittel (6)

	<u>31.12.1997</u>	<u>31.12.1996</u>	<u>31.12.1995</u>
		TDM	
Flüssige Mittel	2.002	1.805	8.245
davon umgegliedert aus Forderungen gegen verbundene Unternehmen	0	262	6.443

In den Einzelabschlüssen ausgewiesene Forderungen gegen verbundene Unternehmen der METRO-Gruppe, die aus dem Finanzverrechnungsverkehr stammen, wurden in die Position „Flüssige Mittel“ umgegliedert. Hierbei ist unterstellt, daß nach dem Ausscheiden der HAWESKO-Gruppe aus dem METRO-Bereich bisher positive Verrechnungssalden durch Guthaben bei Kreditinstituten abgelöst werden.

Gezeichnetes Kapital (7)

Das gezeichnete Kapital (Grundkapital) der HAWESKO Holding AG und damit des „Als-ob“-Konzerns wurde mit TDM 20.000 angesetzt und entspricht dem unter Berücksichtigung der Kapitalerhöhung gegen Sacheinlagen bei der früheren FUBA Beteiligungs AG, Frankfurt am Main, vorhandenen gezeichneten Kapital. Zum Bilanzstichtag 31. Dezember 1997 war die Kapitalerhöhung jedoch weder beschlossen noch im Handelsregister eingetragen und damit noch nicht rechtswirksam. Der Betrag der Sacheinlagen wurde daher im Einzelabschluß der FUBA Beteiligungs-AG, Frankfurt am Main, zum 31. Dezember 1997 als gesonderter Posten nach dem Eigenkapital ausgewiesen. Die Eintragung der Kapitalerhöhung ins Handelsregister fand am 26. März 1998 statt. In der „Als-ob“-Konsolidierung wurde die Kapitalerhöhung gegen Sacheinlagen so ausgewiesen, wie sie sich auch im Konzernabschluß 1998 darstellen wird.

Die am 20. April 1998 von der Hauptversammlung der HAWESKO Holding AG beschlossene Kapitalerhöhung um TDM 18.000, von der TDM 2.000 im gezeichneten Kapital und der übrige Betrag in den Rücklagen auszuweisen sind, fand im Rahmen der „Als-ob“-Konsolidierung keine Berücksichtigung.

Ausgleichsposten für Anteile anderer Gesellschafter (8)

Der Ausgleichsposten für Anteile anderer Gesellschafter betrifft den 10%-igen Anteil der nicht zur HAWESKO-Gruppe gehörenden Société Jacques Bollinger S.A., Ay-Champagne, an der CWD und setzt sich wie folgt zusammen:

	<u>31.12.1997</u>	<u>31.12.1996</u>	<u>31.12.1995</u>
		TDM	
Anteil am Eigenkapital	100	100	100
Anteil am Gewinn	0	47	40
	<u>100</u>	<u>147</u>	<u>140</u>

Bilanzgewinn (9)

Der Konzern-Bilanzgewinn hat sich wie folgt entwickelt:

	<u>31.12.1997</u>	<u>31.12.1996</u>	<u>31.12.1995</u>
	TDM		
Vortrag zum 1. Januar	182	1	0
Konzern-Jahresüberschuß	20.197	19.659	19.297
Vorabausschüttung (davon Konzernfremde TDM 52)	- 16.620	0	0
Fiktive Vorabausschüttung der „Als-ob“-Steuerminderung .	- 3.837	- 3.837	- 3.837
Gewinnanteil Konzernfremder	0	47	40
Konzern-Bilanzgewinn lt. GuV	- 78	15.776	15.420
Verrechnung der Firmenwertabschreibung der Vorjahre ...	- 1.066	- 533	0
Konzern-Bilanzgewinn lt. Bilanz	<u>- 1.144</u>	<u>15.243</u>	<u>15.420</u>

Im ausgewiesenen Konzern-Jahresüberschuß ist die mit der zum 1. Januar 1998 durchgeführten formwechselnden Umwandlung der GmbH-Beteiligungen in Personengesellschaften verbundene Reduzierung des Steueraufwands bereits für die Jahre 1995–1997 mit einem Betrag von TDM 3.837 p.a. berücksichtigt worden (vgl. zur Ableitung unten (17)). In gleicher Höhe konnte unter der Vollausschüttungshypothese eine Erhöhung der Ausschüttung dargestellt werden. Es wurde unterstellt, daß sie als Vorabausschüttung erfolgte, um auf diese Weise das Eigenkapital zum Bilanzstichtag in tatsächlicher Höhe – allerdings unter Berücksichtigung der Firmenwertabschreibung – darstellen zu können.

Wegen der ausschließlich im „Als-ob“-Konzernabschluß vorgenommenen Firmenwertabschreibung in Höhe von TDM 533 p.a. ergibt sich im Jahr 1997 nach Verrechnung der vorgenommenen Vorabausschüttung (TDM 16.620) ein Konzern-Bilanzverlust lt. GuV.

Gewinnrücklagen in der HAWESKO-Gruppe wurden in den Geschäftsjahren 1995 und 1996 nicht gebildet. Die Firmenwertabschreibung der Vorjahre wurde daher mit dem Ergebnisvortrag verrechnet. Da diese Verrechnung erfolgsneutral, d.h. ohne Auswirkung auf die Gewinn- und Verlustrechnung, erfolgt, weicht der in der Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung ausgewiesene Bilanzgewinn von dem in der Konzern-Bilanz ausgewiesenen Bilanzgewinn in Höhe dieser Verrechnung ab.

Rückstellungen (10)

	<u>31.12.1997</u>	<u>31.12.1996</u>	<u>31.12.1995</u>
	TDM		
Rückstellungen für Pensionen	214	196	172
Steuerrückstellungen	3.728	453	7.937
Sonstige Rückstellungen	6.550	5.093	4.852
	<u>10.492</u>	<u>5.742</u>	<u>12.961</u>

Die Pensionsrückstellungen wurden mit dem nach versicherungsmathematischen Grundsätzen ermittelten Teilwert (§ 6a EStG) auf der Basis eines Zinsfußes von 6% angesetzt. Fehlbeträge i.S. v. Art. 28 EGHGB bestehen nicht.

Die starke Veränderung der Steuerrückstellungen zu den einzelnen Bilanzstichtagen resultiert aus den in unterschiedlicher Höhe unterjährig geleisteten Steuervorauszahlungen.

Die sonstigen Rückstellungen setzen sich wie folgt zusammen:

	<u>31.12.1997</u>	<u>31.12.1996</u>	<u>31.12.1995</u>
		TDM	
Tantiemen	2.845	2.740	2.747
Nachlaufende Rechnungen	2.015	754	484
Rückständiger Urlaub	368	282	234
Übrige	1.322	1.317	1.387
	<u>6.550</u>	<u>5.093</u>	<u>4.852</u>

Die Tantiemerückstellung wurde für die Geschäftsführer und bestimmte leitende Mitarbeiter gebildet.

Verbindlichkeiten (11)

	<u>31.12.1997</u>	<u>31.12.1996</u>	<u>31.12.1995</u>
		TDM	
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	39.027	22.246	10.349
davon umgegliedert aus Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen	38.926	20.741	8.438
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	24.960	22.312	20.258
davon umgegliedert aus Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen	0	3	2
Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen ..	92	91	90
Sonstige Verbindlichkeiten	22.591	8.065	6.646
davon umgegliedert aus Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen	10.357	0	0
	<u>86.670</u>	<u>52.714</u>	<u>37.343</u>

In den Einzelabschlüssen ausgewiesene Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen der METRO-Gruppe wurden entsprechend ihrer wirtschaftlichen Zugehörigkeit umgegliedert, da die HAWESKO-Gruppe nach dem Börsengang keine Konzernverbindungen zur METRO-Gruppe mehr unterhalten wird. Insbesondere wurden die aus dem Finanzverkehrsverkehr stammenden Verbindlichkeiten in die Position „Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten“ umgegliedert. Hierbei ist unterstellt, daß nach dem Ausscheiden der HAWESKO-Gruppe aus dem METRO-Bereich bisher negative Verrechnungssalden durch Verbindlichkeiten bei Kreditinstituten abgelöst werden. Insoweit blieb unberücksichtigt, daß die AKM Holding GmbH & Co. KG im Rahmen der am 20. April 1998 beschlossenen Kapitalerhöhung einen Teilbetrag ihrer Forderung in Höhe von DM 13,5 Mio in die HAWESKO Holding AG eingelegt hat, was zu einer entsprechenden Reduzierung des Verrechnungssaldos geführt hat.

Bei den weiterhin ausgewiesenen Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen handelt es sich um Verbindlichkeiten gegenüber den nicht konsolidierten Gesellschaften „Chateaux et Domaines“ Importgesellschaft für französische Weine mbH und Champagner und Wein Importgesellschaft mbH, beide Hamburg.

Bei dem 1997 in die sonstigen Verbindlichkeiten umgegliederten Betrag (TDM 10.357) handelt es sich um den auf die AKM Holding GmbH & Co. KG entfallenden Teilbetrag (netto) der Vorabausschüttung.

Die erhaltenen Anzahlungen wurden gemäß § 268 Abs. 5 Satz 2 HGB offen von dem Posten „Vorräte“ abgesetzt.

Die Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten waren in folgender Höhe durch Grundpfandrechte gesichert:

<u>31.12.1997</u>	<u>31.12.1996</u>	<u>31.12.1995</u>
	TDM	
98	1.504	1.911

Die Verbindlichkeiten weisen zu den jeweiligen Bilanzstichtagen folgende Restlaufzeiten aus:

<u>Verbindlichkeiten zum 31. Dezember 1995</u>	<u>< 1 Jahr</u>	<u>1 – 5 Jahre</u>	<u>> 5 Jahre</u>
		TDM	
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	5.969	4.380	–
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	20.259	–	–
Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen ..	–	90	–
Sonstige Verbindlichkeiten	6.545	100	–
	<u>32.773</u>	<u>4.570</u>	<u>0</u>

<u>Verbindlichkeiten zum 31. Dezember 1996</u>	<u>< 1 Jahr</u>	<u>1 – 5 Jahre</u>	<u>> 5 Jahre</u>
		TDM	
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	22.148	98	–
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	22.312	–	–
Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen ..	–	91	–
Sonstige Verbindlichkeiten	8.065	–	–
	<u>52.525</u>	<u>189</u>	<u>0</u>

<u>Verbindlichkeiten zum 31. Dezember 1997</u>	<u>< 1 Jahr</u>	<u>1 – 5 Jahre</u>	<u>> 5 Jahre</u>
		TDM	
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	39.027	–	–
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	24.960	–	–
Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen ..	–	92	–
Sonstige Verbindlichkeiten	22.591	–	–
	<u>86.578</u>	<u>92</u>	<u>0</u>

Haftungsverhältnisse und sonstige finanzielle Verpflichtungen

	<u>31.12.1997</u>	<u>31.12.1996</u>	<u>31.12.1995</u>
		TDM	
Finanzielle Verpflichtungen aus Miet- und Leasingverträgen	7.017 p.a.	4.430 p.a.	5.986 p.a.
Finanzielle Verpflichtungen aus offenen Anzahlungen	1.720	1.703	1.836
Finanzielle Verpflichtung zur Errichtung eines Parkplatzes	200	–	–
Haftung aus Gewährleistungsverträgen	165	151	125

Die sonstigen finanziellen Verpflichtungen aus Miet- und Leasingverträgen betreffen überwiegend die von der JWD angemieteten Depots. Die Zunahme 1997 gegenüber 1996 ist insbesondere auf die Fertigstellung des Logistikzentrums in Tornesch und den Abschluß eines entsprechenden Leasingvertrages durch die Hawesko zurückzuführen.

III. Erläuterung der „Als-ob“-Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung

Die Gewinn- und Verlustrechnung ist in der Form des Gesamtkostenverfahrens aufgestellt.

Umsatzerlöse (12)

	<u>1997</u>	<u>1996</u>	<u>1995</u>
		TDM	
Versandhandel Endverbraucher	163.879	142.135	127.605
Stationärer Facheinzelhandel	101.666	87.590	75.507
Großhandel	11.542	9.686	7.570
Sonstiges ./.. Kundenskonti	- 32	- 50	- 39
	<u>277.055</u>	<u>239.361</u>	<u>210.643</u>

Sonstige betriebliche Erträge (13)

	<u>1997</u>	<u>1996</u>	<u>1995</u>
		TDM	
Miet- und Pachterträge	5.941	5.027	4.442
Erlöse aus Kostenerstattung	818	612	548
Werbekostenzuschüsse	716	533	567
Erträge aus der Auflösung von Rückstellungen	320	517	567
Erlöse aus Adressenvermietung	295	200	232
Erlöse aus Provisionen	86	59	70
Übrige	344	143	171
	<u>8.520</u>	<u>7.091</u>	<u>6.597</u>

Die Miet- und Pachterträge resultieren im wesentlichen aus der Vermietung der Depots durch die JWD an ihre Agenturpartner.

Abschreibungen (14)

In den Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände des Anlagevermögens und auf Sachanlagen sind enthalten:

	<u>1997</u>	<u>1996</u>	<u>1995</u>
		TDM	
Abschreibungen auf Geschäfts- oder Firmenwerte aus der Erstkonsolidierung	533	533	533
Außerplanmäßige Abschreibungen	0	47	110
	<u>533</u>	<u>580</u>	<u>643</u>

Die Hawesko erwarb 1994 eine Adressenkartei mit englischen Adressen. Wegen Nichtvermietbarkeit der Adressen wurde 1995 und 1996 neben den planmäßigen Abschreibungen eine außerplanmäßige Abschreibung auf den zum Bilanzstichtag beizulegenden Wert vorgenommen.

Sonstige betriebliche Aufwendungen (15)

	<u>1997</u>	<u>1996</u>	<u>1995</u>
		TDM	
Werbung	27.350	22.476	20.030
Partnerprovisionen JWD	20.632	17.563	15.278
Warenzustellung	12.069	10.004	9.282
Raumkosten	5.981	4.991	4.554
Kosten der Datenverarbeitung	1.602	2.692	2.260
Rechts- und Beratungskosten	1.191	841	819
Leiharbeitskräfte	1.108	916	513
Übrige	9.091	7.352	6.237
	<u>79.024</u>	<u>66.835</u>	<u>58.973</u>

Erträge aus Beteiligungen und Aufwendungen aus Verlustübernahme (16)

Es handelt sich um die Ergebnisse der nicht konsolidierten Gesellschaften „Chateaux et Domaines“ Importgesellschaft für französische Weine mbH und Champagner und Wein Importgesellschaft mbH, beide Hamburg.

Steuern vom Einkommen und vom Ertrag (17)

	<u>1997</u>	<u>1996</u>	<u>1995</u>
		TDM	
Körperschaftsteuer			
tatsächlich angefallen	7.625	7.800	7.750
„Als-ob“-Minderung	- 3.637	- 3.637	- 3.637
Gewerbeertragsteuer			
tatsächlich angefallen	4.628	4.426	4.457
„Als-ob“-Minderung	0	0	0
Solidaritätszuschlag			
tatsächlich angefallen	571	222	217
„Als-ob“-Minderung	- 200	- 200	- 200
	<u>8.987</u>	<u>8.611</u>	<u>8.587</u>

Um eine mit den Verhältnissen ab 1998 vergleichbare Steuerbelastung darstellen zu können, ist die mit der zum 1. Januar 1998 durchgeführten formwechselnden Umwandlung der GmbH-Beteiligungen in Personengesellschaften verbundene Reduzierung des Steueraufwands bereits für die Jahre 1995, 1996 und 1997 berücksichtigt worden. Zu diesem Zweck wurde pro Steuerart zunächst der tatsächlich angefallene Steueraufwand und anschließend die jeweilige Steuermin- derung ausgewiesen, die sich bei Zugrundelegung des ab 1998 vorhandenen zusätzlichen steuerlichen Abschreibungspotentials ergeben hätte.

Die bilanziellen Effekte der erhöhten Abschreibungen ergeben sich ausschließlich in der Steuerbilanz. Handelsbilanziell bleibt der Formwechsel – mit Ausnahme des verminderten Steueraufwands – ohne Auswirkungen, da das Handelsrecht von der Identitätswahrung der umgewandelten Gesellschaft ausgeht. Dem kann das Steuerrecht nicht uneingeschränkt folgen, da durch den Formwechsel das körperschaftsteuerliche Anrechnungsverfahren verlassen wird und künftig für die Personengesellschaft andere Besteuerungsgrundsätze gelten.

Steuerlich ergibt sich in Höhe der Differenz zwischen dem Wert des Nettovermögens, das bei den von der AKM Holding GmbH & Co. KG eingebrachten Beteiligungen bilanziert ist, und den in der Steuerbilanz der HAWESKO Holding AG bilanzierten Buchwerten dieser übernommenen Beteiligungen ein abschreibungsfähiger Unterschiedsbetrag. Etwaige Korrekturen um vorhandene Körperschaftsteueranrechnungsguthaben wurden aus Vereinfachungsgründen vernach-

lässigt. Es wurde unterstellt, daß dieser Unterschiedsbetrag (DM 181,8 Mio) vollständig auf einen über 15 Jahre abzuschreibenden Firmenwert entfällt. Bei einer Allokation auf in kürzerer Zeit abschreibungsfähige Wirtschaftsgüter würde die resultierende Steuerminderung entsprechend früher eintreten. Der Unterschiedsbetrag ist in steuerlichen Ergänzungsbilanzen der HAWESKO Holding AG bei den jeweiligen Beteiligungen zu bilanzieren.

Nach Auffassung der Finanzverwaltung ist das erhöhte steuerliche Abschreibungspotential für Zwecke der Gewerbesteuer nicht zu berücksichtigen. Bei der Gewerbesteuer wurde daher eine „Als-ob“-Minderung nicht angesetzt. Sie kam nur für Zwecke der Körperschaftsteuer und des Solidaritätszuschlags zur Anwendung.

Insgesamt führt die „Als-ob“-Steuerminderung zu einer Erhöhung des Konzern-Jahresüberschusses in Höhe von TDM 3.837 p.a. Sie errechnet sich aus der bei unterstellter Vollausschüttung eintretenden Körperschaftsteuererminderung (30% von TDM 12.123 = TDM 3.637) sowie der reduzierten Belastung mit dem Solidaritätszuschlag (5,5% von TDM 3.637 = 200).

IV. Kapitalflußrechnung des „Als-ob“-Konzerns

	1997	1996
	TDM	
1. Jahresüberschuß	20.197	19.659
./. Vorabausschüttung *)	- 16.620	0
./. fiktive Vorabausschüttung der im Jahresüberschuß berücksichtigten „Als-ob“-Steuerminderung	- 3.837	- 3.837
	<u>-260</u>	<u>15.822</u>
2. Abschreibungen auf immaterielle Gegenstände des Anlagevermögens und Sachanlagen	4.298	3.602
3. Zunahme/Abnahme der Rückstellungen	4.750	- 7.219
4. Verlust/Gewinn aus dem Abgang von Gegenständen des Anlagevermögens	21	- 2
5. Zunahme der		
a) Vorräte	- 18.364	- 10.142
b) Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	- 4.328	- 6.094
6. Zunahme/Abnahme der übrigen Aktiva	2.296	- 2.817
7. Zunahme der *)		
a) Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	18.187	12.304
b) Erhaltene Anzahlungen auf Bestellungen	2.019	4.232
c) Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	2.648	2.054
d) Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen	2	0
e) Sonstige Verbindlichkeiten/übrige Passiva	<u>14.526</u>	<u>1.420</u>
8. Mittelzufluß aus der laufenden Geschäftstätigkeit	<u>25.795</u>	<u>13.160</u>
9. Einzahlungen aus dem Abgang von Gegenständen des Anlagevermögens	37	82
10. Auszahlungen für Investitionen in das Anlagevermögen	- 8.055	- 3.282
11. Mittelabfluß aus der Investitionstätigkeit	<u>- 8.018</u>	<u>- 3.200</u>
12. Auszahlungen für die Tilgung von langfristigen Krediten	- 1.406	- 407
13. Dividendenauszahlungen an Gesellschafter für das Vorjahr	- 16.174	- 15.993
14. Mittelabfluß aus der Finanzierungstätigkeit	<u>- 17.580</u>	<u>- 16.400</u>
15. Zahlungswirksame Veränderung des Finanzmittelbestandes	197	- 6.440
16. Finanzmittelbestand am Anfang der Periode	<u>1.805</u>	<u>8.245</u>
17. Finanzmittelbestand am Ende der Periode	<u><u>2.002</u></u>	<u><u>1.805</u></u>

*) Die Vorabausschüttung ist erst 1998 abgeflossen und erhöht daher zum Bilanzstichtag als vorgesehene Gewinnverwendung die Verbindlichkeiten. Zum Ausgleich wurde sie vom Jahresüberschuß abgesetzt.

Im Finanzmittelbestand des „Als-ob“-Konzerns sind die in der Bilanz unter der Position „Flüssige Mittel“ ausgewiesenen Beträge erfaßt.

V. Angaben zu bestimmten anderen Sachverhalten

Anzahl der Mitarbeiter

Die Anzahl der Mitarbeiter der in den „Als-ob“-Konzern einbezogenen Unternehmen betrug im Jahresdurchschnitt:

	1997	1996	1995
Angestellte	223	166,5	152
Gewerbliche Arbeitnehmer	102	61	61
	<u>325</u>	<u>227,5</u>	<u>213</u>

Gesamtbezüge der Geschäftsführer/Vorstände und Beiräte

Die Gesamtbezüge der bei den konsolidierten Gesellschaften tätigen Geschäftsführer/Vorstände und Beiräte belaufen sich auf:

	<u>1997</u>	<u>1996</u>	<u>1995</u>
		TDM	
Geschäftsführer/Vorstände			
Gesamtbezüge	3.385	3.214	2.512
gewährte Vorschüsse und Kredite	690	-	350
Beiräte			
Gesamtbezüge	40	45	53
gewährte Vorschüsse und Kredite	-	-	-

Bei den gewährten Vorschüssen und Krediten an aktive Geschäftsführer handelt es sich um kurzfristige Ausleihungen von jeweils ca. 1 Monat Laufzeit, die in 1995 mit 6,6% p.a und in 1997 mit 6% p.a. verzinst wurden. Aus den zu marktüblichen Zinssätzen gewährten Ausleihungen resultierten Zinseinnahmen von TDM 4 in 1995 bzw. TDM 3 in 1997.

An ehemalige Geschäftsführer und Beiräte wurden keine Leistungen gewährt.

Die Geschäftsführer der konsolidierten Gesellschaften sind bzw. waren:

Alexander Margaritoff	(Hanseatisches Wein- und Sekt-Kontor HAWESKO GmbH, Hamburg, und CWD Champagner und Wein Distributionsgesellschaft mbH, Hamburg)
Sven Ohlzen	(Hanseatisches Wein- und Sekt-Kontor HAWESKO GmbH, Hamburg, und CWD Champagner und Wein Distributionsgesellschaft mbH, Hamburg, ab 1. Januar 1998)
Bernd Hoolmans	(Jacques' Wein-Depot Wein-Einzelhandel GmbH, Düsseldorf)
Horst Schausberger	(Jacques' Wein-Depot Wein-Einzelhandel GmbH, Düsseldorf, ab 15. September 1995)
Dimiter Margaritoff	(Hanseatisches Wein- und Sekt-Kontor HAWESKO GmbH, Hamburg, und CWD Champagner und Wein Distributionsgesellschaft mbH, Hamburg, bis 31. Dezember 1997)
Fred Kreuz	(Jacques' Wein-Depot Wein-Einzelhandel GmbH, Düsseldorf, bis 15. September 1995)

Dem Beirat der Hanseatisches Wein- und Sekt-Kontor HAWESKO GmbH, Hamburg, gehörten in den Geschäftsjahren 1995 bis 1997 an:

Wolfgang Urban (Vorsitzender)
 Günther Nawrath
 Karl-Josef Baum
 Jürgen J. Maas (Vorsitzender, bis 31. Dezember 1995)

Die Vorstände der jetzigen HAWESKO Holding AG sind seit dem 23. Dezember 1997:

Alexander Margaritoff (Vorsitzender)
 Sven Ohlzen
 Bernd Hoolmans

Dem Aufsichtsrat der jetzigen HAWESKO Holding AG gehörten im Geschäftsjahr 1997 an:

Siegfried Kaske, Vorsitzender
 Dr. Wolf-Dietrich Loose
 Lovro Mandac

Beteiligungsliste gemäß § 313 Abs. 2 HGB

	Eigenkapital zum 31.12.1997 TDM	Beteiligungs- quote %	Jahresüberschuß des Geschäftsjahres		
			1997	1996 TDM	1995
In den Konzernabschluß ein- bezogene Gesellschaften:					
Hanseatische Wein- und Sekt- Kontor HAWESKO GmbH, Hamburg	10.001	100	9.301	9.680	9.737
Jacques' Wein-Depot Wein-Einzel- handel GmbH, Düsseldorf	1.452	100	7.070	6.201	5.853
CWD Champagner und Wein Dis- tributionsgesellschaft mbH, Hamburg	1.004	90	524	474	404
Nicht in den Konzernabschluß einbezogene Gesellschaften:					
CW Champagner und Wein Importgesellschaft mbH, Hamburg	50	100	2	2	1
Chateaux et Domaines Import- gesellschaft für französische Weine mbH, Hamburg *)	50	100	- 1	- 1	- 2

*) Es existierte ein Gewinnabführungsvertrag mit der Hanseatisches Wein- und Sekt-Kontor HAWESKO GmbH, Hamburg.

Die Beteiligungsliste zu den „Als-ob“-Konzernabschlüssen wurde gemäß § 313 Abs. 2 HGB erstellt, da es sich bei den „Als-ob“-Abschlüssen um Konzernabschlüsse handelt und somit die Vorschriften zur Konzernrechnungslegung, d. h. die §§ 290 ff. HGB zur Anwendung kommen. Die Vorschrift des § 285 Nr. 11 HGB bezieht sich hingegen auf die Erstellung von Einzelabschlüssen und wird daher in § 298 HGB auch nicht als für die Konzernabschlußerstellung analog anwendbar erklärt.

„ALS-OB“ HAWESKO-KONZERN

ANLAGENSPIEGEL ZUM 31.12.1995

	Anschaffungs- oder Herstellungskosten			Stand am 31.12.1995
	Stand am 1.1.1995	Zugänge	Abgänge	
		DM		
I. Immaterielle Vermögensgegenstände				
1. Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte sowie Lizenzen an solchen Rechten und Werten	1.390.469,73	124.201,04	0,00	1.514.670,77
2. Geschäfts- oder Firmenwert	607.443,00	8.000.000,00	0,00	8.607.443,00
3. Geleistete Anzahlungen ..	0,00	70.000,00	0,00	70.000,00
	<u>1.997.912,73</u>	<u>8.194.201,04</u>	<u>0,00</u>	<u>10.192.113,77</u>
II. Sachanlagen				
1. Grundstücke, grundstücksgleiche Rechte und Bauten einschließlich der Bauten auf fremden Grundstücken	13.760.806,59	0,00	0,00	13.760.806,59
2. Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	10.272.196,33	3.485.259,69	325.176,88	13.432.279,14
	<u>24.033.002,92</u>	<u>3.485.259,69</u>	<u>325.176,88</u>	<u>27.193.085,73</u>
III. Finanzanlagen				
1. Anteile an verbundenen Unternehmen	100.552,89	0,00	0,00	100.552,89
2. Sonstige Ausleihungen ..	0,00	130.000,00	0,00	130.000,00
	<u>100.552,89</u>	<u>130.000,00</u>	<u>0,00</u>	<u>230.552,89</u>
Summe Anlagevermögen	<u><u>26.131.468,54</u></u>	<u><u>11.809.460,73</u></u>	<u><u>325.176,88</u></u>	<u><u>37.615.752,39</u></u>

Kumulierte Abschreibungen			Restbuchwerte		
Stand am 1.1.1995	Zugänge	Abgänge	Stand am 31.12.1995	Stand am 31.12.1995	Stand am 31.12.1994
DM					
760.442,73	285.070,04	0,00	1.045.512,77	469.158,00	630.027,00
149.122,00	742.485,00	0,00	891.607,00	7.715.836,00	458.321,00
0,00	0,00	0,00	0,00	70.000,00	0,00
<u>909.564,73</u>	<u>1.027.555,04</u>	<u>0,00</u>	<u>1.937.119,77</u>	<u>8.254.994,00</u>	<u>1.088.348,00</u>
2.632.646,39	333.644,00	0,00	2.966.290,39	10.794.516,20	11.128.160,20
<u>6.897.627,33</u>	<u>1.946.865,69</u>	<u>318.025,88</u>	<u>8.526.467,14</u>	<u>4.905.812,00</u>	<u>3.374.569,00</u>
9.530.273,72	2.280.509,69	318.025,88	11.492.757,53	15.700.328,20	14.502.729,20
0,00	0,00	0,00	0,00	100.552,89	100.552,89
0,00	0,00	0,00	0,00	130.000,00	0,00
0,00	0,00	0,00	0,00	230.552,89	100.552,89
<u>10.439.838,45</u>	<u>3.308.064,73</u>	<u>318.025,88</u>	<u>13.429.877,30</u>	<u>24.185.875,09</u>	<u>15.691.630,09</u>

„ALS-OB“ HAWESKO-KONZERN

ANLAGENSPIEGEL ZUM 31.12.1996

	Anschaffungs- oder Herstellungskosten				Stand am 31.12.1996
	Stand am 1.1.1996	Zugänge	Umbuchungen DM	Abgänge	
I. Immaterielle Vermögensgegenstände					
1. Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte sowie Lizenzen an solchen Rechten und Werten	1.514.670,77	433.085,70	70.000,00	574.950,73	1.442.805,74
2. Geschäfts- oder Firmenwert	8.607.443,00	375.000,00	0,00	217.443,00	8.765.000,00
3. Geleistete Anzahlungen ..	70.000,00	0,00	- 70.000,00	0,00	0,00
	<u>10.192.113,77</u>	<u>808.085,70</u>	<u>0,00</u>	<u>792.393,73</u>	<u>10.207.805,74</u>
II. Sachanlagen					
1. Grundstücke, grundstücksgleiche Rechte und Bauten einschließlich der Bauten auf fremden Grundstücken	13.760.806,59	539.912,87	3.528.846,77	42.815,61	17.786.750,62
2. Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	13.432.279,14	1.934.378,54	-3.528.846,77	3.852.384,49	7.985.426,42
	<u>27.193.085,73</u>	<u>2.474.291,41</u>	<u>0,00</u>	<u>3.895.200,10</u>	<u>25.772.177,04</u>
III. Finanzanlagen					
1. Anteile an verbundenen Unternehmen	100.552,89	0,00	0,00	0,00	100.552,89
2. Sonstige Ausleihungen ..	130.000,00	0,00	0,00	0,00	130.000,00
	<u>230.552,89</u>	<u>0,00</u>	<u>0,00</u>	<u>0,00</u>	<u>230.552,89</u>
Summe Anlagevermögen	<u><u>37.615.752,39</u></u>	<u><u>3.282.377,11</u></u>	<u><u>0,00</u></u>	<u><u>4.687.593,83</u></u>	<u><u>36.210.535,67</u></u>

Kumulierte Abschreibungen				Restbuchwerte		
Stand am 1.1.1996	Zugänge	Umbuchungen	Abgänge DM	Stand am 31.12.1996	Stand am 31.12.1996	Stand am 31.12.1995
1.045.512,77	319.168,70	0,00	574.913,73	789.767,74	653.038,00	469.158,00
891.607,00	673.678,00	0,00	217.443,00	1.347.842,00	7.417.158,00	7.715.836,00
0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	70.000,00
1.937.119,77	992.846,70	0,00	792.356,73	2.137.609,74	8.070.196,00	8.254.994,00
2.966.290,39	623.807,53	1.934.567,77	36.005,27	5.488.660,42	12.298.090,20	10.794.516,20
8.526.467,14	1.984.981,54	-1.934.567,77	3.778.401,49	4.798.479,42	3.186.947,00	4.905.812,00
11.492.757,53	2.608.789,07	0,00	3.814.406,76	10.287.139,84	15.485.037,20	15.700.328,20
0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	100.552,89	100.552,89
0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	130.000,00	130.000,00
0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	230.552,89	230.552,89
13.429.877,30	3.601.635,77	0,00	4.606.763,49	12.424.749,58	23.785.786,09	24.185.875,09

„ALS-OB“ HAWESKO-KONZERN

ANLAGENSPIEGEL ZUM 31.12.1997

	Anschaffungs- oder Herstellungskosten			Stand am 31.12.1997
	Stand am 1.1.1997	Zugänge	Abgänge	
		DM		
I. Immaterielle Vermögensgegenstände				
1. Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte sowie Lizenzen an solchen Rechten und Werten	1.442.805,74	181.512,13	349.600,00	1.274.717,87
2. Geschäfts- oder Firmenwert	8.765.000,00	0,00	0,00	8.765.000,00
	<u>10.207.805,74</u>	<u>181.512,13</u>	<u>349.600,00</u>	<u>10.039.717,87</u>
II. Sachanlagen				
1. Grundstücke, grundstücksgleiche Rechte und Bauten einschließlich der Bauten auf fremden Grundstücken	17.786.750,62	4.285.682,00	48.175,92	22.024.256,70
2. Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	7.985.426,42	3.488.590,55	1.838.028,16	9.635.988,81
3. Geleistete Anzahlungen und Anlagen im Bau	0,00	98.739,68	0,00	98.739,68
	<u>25.772.177,04</u>	<u>7.873.012,23</u>	<u>1.886.204,08</u>	<u>31.758.985,19</u>
III. Finanzanlagen				
1. Anteile an verbundenen Unternehmen	100.552,89	0,00	0,00	100.552,89
2. Sonstige Ausleihungen ..	130.000,00	0,00	868,00	129.132,00
	<u>230.552,89</u>	<u>0,00</u>	<u>868,00</u>	<u>229.684,89</u>
Summe Anlagevermögen	<u><u>36.210.535,67</u></u>	<u><u>8.054.524,36</u></u>	<u><u>2.236.672,08</u></u>	<u><u>42.028.387,95</u></u>

Kumulierte Abschreibungen			Restbuchwerte		
Stand am 1.1.1997	Zugänge	Abgänge	Stand am 31.12.1997	Stand am 31.12.1997	Stand am 31.12.1996
DM					
789.767,74	360.657,13	349.600,00	800.824,87	473.893,00	653.038,00
1.347.842,00	581.179,00	0,00	1.929.021,00	6.835.979,00	7.417.158,00
2.137.609,74	941.836,13	349.600,00	2.729.845,87	7.309.872,00	8.070.196,00
5.488.660,42	675.631,00	48.173,92	6.116.117,50	15.908.139,20	12.298.090,20
4.798.479,42	2.680.845,26	1.781.001,87	5.698.322,81	3.937.666,00	3.186.947,00
0,00	0,00	0,00	0,00	98.739,68	0,00
10.287.139,84	3.356.476,26	1.829.175,79	11.814.440,31	19.944.544,88	15.485.037,20
0,00	0,00	0,00	0,00	100.552,89	100.552,89
0,00	0,00	0,00	0,00	129.132,00	130.000,00
0,00	0,00	0,00	0,00	229.684,89	230.552,89
<u>12.424.749,58</u>	<u>4.298.312,39</u>	<u>2.178.775,79</u>	<u>14.544.286,18</u>	<u>27.484.101,77</u>	<u>23.785.786,09</u>

Zusammenfassung wesentlicher Unterschiede zwischen den deutschen (HGB), den US-amerikanischen (US GAAP) und den internationalen (IAS) Rechnungslegungsgrundsätzen

Bestimmte ausgewählte Finanzdaten der HAWESKO-Gruppe für die Geschäftsjahre 1995 bis 1997, die in diesem Prospekt enthalten sind, wurden gemäß den deutschen handelsrechtlichen Vorschriften erstellt, die die deutschen Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung widerspiegeln. Die deutschen handelsrechtlichen Vorschriften unterscheiden sich in einigen Punkten von den in den USA geltenden „Generally Accepted Accounting Principles“ (US GAAP) und den durch das „International Accounting Standards Committee“ (IASC) aufgestellten Vorschlägen zur Harmonisierung der internationalen Rechnungslegungsgrundsätze (IAS).

Im folgenden wird eine Zusammenfassung einiger wesentlicher Unterschiede zwischen den deutschen Vorschriften, den US GAAP und den IAS gegeben. Diese Zusammenfassung erläutert nicht alle Unterschiede, welche für die Erstellung von Jahresabschlüssen von Bedeutung sind. Die folgenden Ausführungen stellen auch nicht alle Unterschiede dar, die Einfluß auf die Darstellung der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der HAWESKO-Gruppe im Zeitraum 1995 bis 1997 haben können.

Grundsätzliche Unterschiede

Mit der deutschen Rechnungslegung einerseits sowie der US-amerikanischen (US GAAP) und internationalen (IAS) Rechnungslegung andererseits werden grundsätzlich unterschiedliche Rechnungslegungsziele verfolgt.

Während die Rechnungslegung nach HGB das Vorsichtsprinzip und den Gläubigerschutz in den Vordergrund stellt, ist die Bereitstellung entscheidungsrelevanter Informationen für den Aktionär das vorrangige Ziel nach US GAAP und IAS. Daher wird auch der Vergleichbarkeit der Jahresabschlüsse – sowohl über verschiedene Jahre hinweg als auch von unterschiedlichen Unternehmen – sowie der periodengerechten Erfolgsermittlung nach US GAAP und IAS ein höherer Stellenwert eingeräumt als nach dem HGB.

Hinzu kommt, daß nach deutschem Recht die handelsrechtlichen Abschlüsse auch die Grundlage für die Steuerbilanz bilden und somit steuerliche Überlegungen die Erstellung der Handelsbilanz in starkem Maße beeinflussen. Unternehmen wenden daher in ihren Abschlüssen teilweise eher konservative Bewertungsmethoden an.

Firmenwert

Gemäß den deutschen handelsrechtlichen Vorschriften kann im Konzernabschluß der Unterschiedsbetrag zwischen dem Kaufpreis für ein Unternehmen und dem Zeitwert des erworbenen Reinvermögens (Firmenwert) erfolgsneutral mit den Rücklagen verrechnet oder aktiviert und erfolgswirksam über die voraussichtliche Nutzungsdauer, in der Regel 5-15 Jahre, abgeschrieben werden.

Nach den US GAAP muß der Firmenwert aktiviert und über die voraussichtliche Nutzungsdauer, längstens über 40 Jahre, abgeschrieben werden.

Nach IAS besteht für den Firmenwert ebenfalls eine Aktivierungspflicht mit anschließender Abschreibung über die voraussichtliche Nutzungsdauer. Die Abschreibungsdauer beträgt in der Regel 5 Jahre, in begründeten Ausnahmefällen ist eine Abschreibung über maximal 20 Jahre zulässig.

Sachanlagevermögen

Deutsche Unternehmen orientieren sich bei der Bemessung der Abschreibungen für das Sachanlagevermögen (Gebäude, technische Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung) häufig an der von der Finanzverwaltung jeweils zugrunde gelegten betriebsgewöhnlichen Nutzungsdauer.

Nach US GAAP und IAS werden Gegenstände des Sachanlagevermögens linear über ihre voraussichtliche Nutzungsdauer abgeschrieben. Dieser Unterschied in der Abschreibungspolitik kann dazu führen, daß Unternehmen, die nach deutschem Handelsrecht bilanzieren, grundsätzlich einen niedrigeren Buchwert des Sachanlagevermögens ausweisen als Unternehmen, die nach US GAAP oder IAS bilanzieren.

Gemäß IAS kann ein Vermögensgegenstand des Sachanlagevermögens auch mit seinem „Neubewertungsbetrag“ angesetzt werden, der seinem beizulegenden Wert (fair value) zum Neubewertungszeitpunkt abzüglich späterer kumulierter planmäßiger Abschreibungen entspricht. Werterhöhungen werden grundsätzlich erfolgsneutral einer Neubewertungsrücklage gutgeschrieben. Eine Werterhöhung wird jedoch in dem Umfang als Ertrag ausgewiesen, in dem eine frühere Neubewertung zu einer aufwandswirksamen Abschreibung geführt hat.

Leasing

Nach deutschem Handelsrecht werden geleaste Gegenstände in der Regel unter Beachtung der von der Finanzverwaltung aufgestellten Grundsätze bilanziert. Dementsprechend werden sie überwiegend nicht in der Bilanz des Leasingnehmers, sondern in der Bilanz des Leasinggebers ausgewiesen. Die Zahlung der Leasinggebühr wird beim Leasingnehmer in diesen Fällen als Aufwand behandelt.

Gemäß den US GAAP werden Leasingverträge anhand gewisser vorgeschriebener Kriterien, die bestimmen, ob im wesentlichen alle Risiken und Chancen des Eigentums des geleasten Anlagevermögens auf den Leasingnehmer übertragen werden, als Finanzierungsleasingverträge („capital leases“) erfaßt. Bei einem Finanzierungsleasing werden das geleaste Anlagevermögen und die Verpflichtungen des Leasingnehmers in der Bilanz des Leasingnehmers zum beizulegenden Wert des Vermögens oder dem Barwert der zukünftigen Mindestleasingzahlungen – maßgeblich ist der geringere Wert – angesetzt und nach der linearen Methode abgeschrieben. Beim Leasinggeber wird im Fall des Finanzierungsleasing nicht der Leasinggegenstand, sondern eine Leasingforderung ausgewiesen. Alle anderen Leasingverträge werden als sogenannte „operating leases“ dargestellt und deren Kosten beim Leasingnehmer als laufender Aufwand behandelt.

Die Kriterien nach IAS sind flexibler als nach US GAAP. Dennoch führen auch die IAS tendenziell dazu, daß der Leasinggegenstand eher beim Leasingnehmer als beim Leasinggeber zu aktivieren ist.

Rückstellungen

Die deutschen handelsrechtlichen Vorschriften verlangen die Bildung von Rückstellungen für ungewisse Verbindlichkeiten sowie für drohende Verluste aus schwebenden Geschäften. Die Höhe der Rückstellungen bemißt sich nach den im Rahmen vernünftiger kaufmännischer Beurteilung erwarteten Aufwendungen. Die Rückstellungen für drohende Verluste aus schwebenden Geschäften ziehen alle internen Aufwendungen in Betracht, einschließlich der indirekten Vertriebs- und Verwaltungsaufwendungen. Die Rückstellungen für ungewisse Verbindlichkeiten gegenüber Dritten werden erfaßt, sobald eine Verpflichtung gegenüber einem Dritten rechtlich entstanden oder wenigstens wirtschaftlich verursacht ist.

Rückstellungen dürfen in deutschen handelsrechtlichen Abschlüssen auch für ihrer Eigenart nach genau umschriebene, dem Geschäftsjahr oder einem früheren Geschäftsjahr zuzuordnende Aufwendungen gebildet werden, die am Abschlußstichtag wahrscheinlich oder sicher, aber hinsichtlich ihrer Höhe oder des Zeitpunktes ihres Eintritts unbestimmt sind.

Gemäß den US GAAP und IAS werden Rückstellungen für ungewisse Verbindlichkeiten als Aufwand gebildet, wenn es sowohl wahrscheinlich ist, daß das Vermögen vermindert oder eine Verbindlichkeit entstanden ist, als auch der (Mindest)-Verlust zuverlässig abgeschätzt werden kann. Nicht abschätzbare zukünftige Verluste, Kosten oder Risiken erfüllen die Bedingungen für eine Rückstellungsbildung gemäß den US GAAP und IAS nicht. Die Anwendung der deutschen handelsrechtlichen Vorschriften kann – insbesondere wegen des starken Einflusses steuerlicher Überlegungen – zu höheren Rückstellungen führen, als es nach den US GAAP und IAS möglich ist. Im Falle einer Rückstellungsauflösung in späteren Perioden würde sich dieser Effekt jedoch umkehren.

Pensionsrückstellungen

Nach dem HGB werden Pensionsrückstellungen grundsätzlich in Höhe des steuerlichen Teilwertes, der auf Basis versicherungsmathematischer Grundsätze ermittelt wird, passiviert (Anwartschaftsdeckungsverfahren). Bei der Bewertung der Rückstellung ist das aktuelle Gehalts- und Rentenniveau sowie ein Zinssatz von 6% zu berücksichtigen.

Nach US GAAP und IAS erfolgt die Ermittlung der Pensionsrückstellungen grundsätzlich nach dem Anwartschaftsbarwertverfahren unter Berücksichtigung langfristiger Trendannahmen bezüglich zukünftiger Gehalts- und Rentenentwicklungen sowie des am Bewertungsstichtag aktuellen (US GAAP) bzw. langfristigen (IAS) Kapitalmarktzinses.

Nach IAS ist daneben das Anwartschaftsdeckungsverfahren zugelassen.

Fremdwährungsgeschäfte

Nach deutschem Recht sind entsprechend dem Imparitätsprinzip am Bilanzstichtag unrealisierte Verluste bereits als Aufwand zu erfassen, während unrealisierte Gewinne nicht berücksichtigt werden dürfen. Fremdwährungsforderungen und -verbindlichkeiten werden zum Kurs im Zeitpunkt der Transaktion oder zum Stichtagskurs bewertet, sofern dieser bei Forderungen unter und bei Verbindlichkeiten über dem ursprünglichen Kurs liegt.

Nach US GAAP werden Fremdwährungsforderungen und -verbindlichkeiten zum Stichtagskurs bewertet. Sowohl unrealisierte Verluste als auch unrealisierte Gewinne werden erfaßt.

Nach IAS werden monetäre Fremdwährungsposten zum Stichtagskurs bewertet. Zu Anschaffungskosten bilanzierte nicht monetäre Posten werden mit dem Kurs im Erwerbzeitpunkt, mit dem beizulegenden Wert bilanzierte nicht monetäre Posten dagegen mit dem Kurs zum Neubewertungsstichtag bewertet.

X. GESCHÄFTSGANG UND AUSSICHTEN

Geschäftliche Entwicklung im ersten Quartal 1998

Das Geschäftsjahr 1998 ist für die HAWESKO-Gruppe sehr erfolgreich angelaufen. Im ersten Quartal 1998 konnten die konsolidierten Nettoumsatzerlöse auf DM 73,5 Mio gesteigert werden. Dies entspricht einer Zuwachsrate von 16,8%. Im Vergleichszeitraum des Vorjahres wurde ein konsolidierter Nettoumsatz von DM 62,9 Mio realisiert. Das Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit konnte um 43,2% auf DM 9,4 Mio gesteigert werden (Vj.: DM 6,6 Mio).

Zu der Ergebnisverbesserung hat insbesondere der Unternehmensbereich Versandhandel beigetragen. Gegenüber dem Vergleichszeitraum des Vorjahres konnte das Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit um 55,4% gesteigert werden. Zurückzuführen ist dies insbesondere auf gezielte Maßnahmen im Bereich der Neukundengewinnung, auf zusätzliche Werbemaßnahmen und saisonale Schwankungen, die – bedingt durch die gegenüber dem Vorjahr um eine Woche in den April verschobenen Osterfeiertage – zu einem höheren Umsatzvolumen im ersten Quartal führten. Dieser Einfluß wird sich jedoch im zweiten Quartal ausgleichen.

Im ersten Quartal 1998 konnten im Bereich Versandhandel rund 15.100 Neukunden gegenüber 22.400 Neukunden im Vorjahr geworben werden. Die Verringerung der Neukundenakquisition mit Fokussierung auf Kundengruppen, die ein hohes Umsatz- und Ertragspotential erwarten lassen, entspricht der Planung. Die gesteigerte Qualität der Neukunden drückt sich in einer überproportionalen Verbesserung der Umsätze und Margen beim Auftragseingang aus. Gegenüber dem Vorjahr konnte pro geworbenem Neukunden der Umsatz um 61,3% und der Rohertrag um 64,8% gesteigert werden. Auch bei den bestehenden Kundengruppen konnten der Umsatz und Rohertrag ausgebaut werden.

Im Geschäftsfeld „stationärer Weinfachhandel“ wurden im ersten Quartal 1998 sechs neue Depots (Vj.: ein Depot) eröffnet. Die Gesamtzahl beträgt somit 136 Depots. Das Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit konnte im Bereich stationärer Weinfachhandel um 13,3% gesteigert werden.

Die Ergebnisse des ersten und vierten Quartals sind vor allem aufgrund der Versandhandelsaktivitäten traditionell immer besonders umsatz- und ertragsstark. In den Sommermonaten sind dagegen Umsätze und Ergebnisse nicht in dieser Höhe zu erwarten. Insbesondere die Ergebnisse des dritten Quartals sind von Vorlaufkosten für das Weihnachtsgeschäft geprägt. Die erreichten Ergebnisse des ersten Quartals können daher nicht linear für das Gesamtjahr hochgerechnet werden.

Ausblick

Der Weinmarkt wird sich auch 1998 aller Voraussicht nach der verhaltenen Nachfrage bei alkoholischen Getränken entziehen können und weiter wachsen, wobei hier insbesondere in dem für die HAWESKO-Gruppe relevanten Preissegment (ab DM 7 pro Flasche) Zuwächse erzielt werden dürften. Die HAWESKO Holding AG mit ihren drei Vertriebsformen Versandhandel, stationärer Weinfachhandel und Großhandel erwartet, von diesem Trend überproportional profitieren zu können und den Wachstumskurs auch 1998 stetig fortzusetzen. Bei der Kostenstruktur erwartet die Gesellschaft keine wesentlichen Veränderungen, abgesehen von den Einmalkosten des Börsengangs in Höhe von ca. DM 4 Mio und den Leasingraten für das Hochregallager, die im Geschäftsjahr 1998 erstmals in vollem Umfang anfallen.

Aufgrund der gezielten Neukundengewinnung der Hanseatisches Wein- und Sekt-Kontor HAWESKO GmbH & Co. KG, des kontinuierlichen Ausbaus des Depot-Netzes der Jacques' Wein-Depot Wein-Einzelhandel GmbH & Co. KG und der Erschließung neuer Kundengruppen bei der CWD Champagner und Wein Distributionsgesellschaft mbH & Co. KG geht die HAWESKO Holding AG davon aus, in 1998 an die gute Umsatz- und Ergebnisentwicklung des Vorjahres anknüpfen zu können.

Generell ist die Fähigkeit der Gesellschaft, Dividenden auszuschütten, und die Höhe der jeweiligen Dividende abhängig vom jeweils erzielten Ergebnis sowie von der finanziellen Lage der Gesellschaft, ihren Liquiditätserfordernissen, ihren Zukunftsaussichten sowie von steuerlichen und sonstigen Rahmenbedingungen. Für das Geschäftsjahr 1998 strebt der Vorstand der Gesellschaft an, rund 50 % des Jahresüberschusses auszuschütten.

Hamburg, den 26. Mai 1998

**HAWESKO Holding
Aktiengesellschaft**

Aufgrund des vorstehenden Prospekts sind die

**DM 22.000.000,- auf den Inhaber lautenden Aktien
(gesamtes Grundkapital)
4.400.000 Stückaktien Nr. 1 – 4 400 000**

mit voller Gewinnanteilberechtigung ab dem Geschäftsjahr 1998

der

HAWESKO Holding Aktiengesellschaft

Hamburg

zum Börsenhandel mit amtlicher Notierung an den Wertpapierbörsen zu Hamburg und Frankfurt am Main zugelassen worden.

Frankfurt am Main, Düsseldorf, Hamburg und München, den 26. Mai 1998

Deutsche Bank
Aktiengesellschaft

Bayerische Vereinsbank
Aktiengesellschaft

Commerzbank
Aktiengesellschaft

DG BANK
Deutsche Genossenschaftsbank

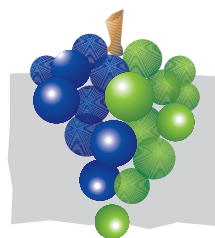
Dresdner Bank
Aktiengesellschaft

M.M. Warburg & Co
Kommanditgesellschaft auf Aktien

**Westdeutsche Landesbank
Girozentrale**

INHALTSVERZEICHNIS

	Seite
I. Allgemeine Informationen	3
II. Zusammenfassung des Prospekts	4
III. Das Angebot	8
IV. Anlageerwägungen	11
V. Unternehmensgeschichte und -struktur	14
VI. Geschäftstätigkeit	17
VII. Allgemeine Angaben über die Gesellschaft	33
VIII. Besteuerung in der Bundesrepublik Deutschland . . .	43
IX. Finanzteil	46
X. Geschäftsgang und Aussichten .	89



HAWESKO
HOLDING AG

HAWESKO Holding Aktiengesellschaft

Hamburg

**DM 13.310.000,-
auf den Inhaber lautende
Aktien aus Altaktionärsbesitz
2.662.000 Stückaktien**

**bis zu DM 1.650.000,-
auf den Inhaber lautende
Aktien aus Altaktionärsbesitz
(„Greenshoe“)
bis zu 330.000 Stückaktien**

Deutsche Bank
Aktiengesellschaft

Bayerische Vereinsbank
Aktiengesellschaft

Commerzbank
Aktiengesellschaft

DG BANK
Deutsche Genossenschaftsbank

Dresdner Bank
Aktiengesellschaft

M.M. Warburg & Co
Kommanditgesellschaft auf Aktien

**Westdeutsche Landesbank
Girozentrale**