



HAWESKO HOLDING AKTIENGESELLSCHAFT  
GESCHÄFTSBERICHT

2001



## SEGMENTE

### VERSANDHANDEL / E-COMMERCE

*Carl Tesdorpf – Weinhandel  
zu Lübeck*

*Hanseatisches Wein- und Sekt-  
Kontor*

*Le Monde des Grands Bordeaux  
(Frankreich)*

*The Wine Company (Österreich)*

Jahrzehntelange Erfahrung, breite  
Auswahl, umfassendes Know-how:  
Die Marktführer unter den Wein-  
Versandhändlern

Umsatz € 107 Mio.  
Zielgruppe Gehobene  
Privatkundschaft

EBIT € 6 Mio.

Seite 8

### STATIONÄRER WEINFACHEINZELHANDEL

*Jacques' Wein-Depot*

Probieren wie beim Winzer:  
Die intelligente Art, Wein zu kaufen

Umsatz € 85 Mio.  
Zielgruppe Privatkundschaft

EBIT € 9 Mio.

Outlets über 217

Seite 9

### GROSSHANDEL

*CWD Champagner und Wein  
Distributionsgesellschaft*

*Wein-Wolf-Gruppe*

Kompetenz in Wein: Spezialist in der  
Alten und in der Neuen Welt

Umsatz € 73 Mio.  
Zielgruppe Gehobene Spitzen-  
gastronomie und  
Wiederverkäufer

EBIT € 4 Mio.

Seite 10

## ÜBERBLICK HAWESKO HOLDING AG KONZERN

(Erklärungen zur Bedeutung einzelner Positionen befinden sich im Glossar, Seite 61; Mehrjahresübersicht S. 58/59)

	2001 in € Mio.	2000 in € Mio.	Veränderung in %
Netto-Umsatz	<b>264,3</b>	232,4	13,7 %
Rohertrag	<b>111,3</b>	98,3	13,2 %
– in % vom Netto-Umsatz	<b>42,1 %</b>	42,3 %	--
Betriebsergebnis (EBIT)	<b>17,0</b>	8,7	95,6 %
– in % vom Netto-Umsatz	<b>6,4 %</b>	3,7 %	--
Konzernergebnis	<b>6,9</b>	1,1	553,0 %
Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit	<b>22,6</b>	8,8	157,9 %
Kapitalumschlag	<b>1,5</b>	1,4	--
Gesamtkapitalrendite	<b>9,8 %</b>	5,1 %	--
Return on capital employed	<b>14,9 %</b>	7,4 %	--
Ergebnis je Aktie (€)	<b>1,61</b>	0,24	562,1 %
Dividende pro Aktie (€)	<b>1,15</b>	0,84	36,3 %
Anzahl der Mitarbeiter (Jahresdurchschnitt)	<b>527</b>	515	2,3 %

## MISSION STATEMENT

Wein ist Teil unserer Kultur. Kultur will gelebt sein.

Wir von Hawesko leben diese Kultur.

Unsere Domäne ist der Markt für hochwertige Weine.

Unsere Kunden sind Kenner und Genießer erstklassiger Weine.

Unser Ziel ist es, sie über innovative Vertriebswege  
und umfassenden Service zu bedienen.

### INHALT

Brief an die Aktionäre	02
Bericht des Vorstands: Starke Marken und kompetente Partner	04
Konzernlagebericht und Lagebericht Geschäftsjahr 2001	17
Konzernabschluss zum 31. Dezember 2001	28
Konzernanhang zum 31. Dezember 2001	32
Bestätigungsvermerk	54
Bericht des Aufsichtsrats	55
AG-Abschluss zum 31. Dezember 2001	56
Mehrjahresübersicht	58
Vorstand und Aufsichtsrat	60
Glossar und Historie	61



## Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre, liebe Freunde des Unternehmens,

mit einem sehr guten Geschäftsjahr 2001 hat die Hawesko-Gruppe ihr vor Jahresfrist an dieser Stelle erklärtes Ziel wahr gemacht: Sie hat den Umsatz um 14 % auf € 264 Mio. gesteigert und dabei die Umsatzrendite von 3,7 % auf 6,4 % erhöht. Auch der Kapitalumschlag konnte erheblich verbessert werden. Die Profitabilität unserer Aktivitäten ist damit eindrucksvoll dokumentiert.

Alle drei Geschäftssegmente des Konzerns haben dazu beigetragen: Der Versandhandel/E-Commerce hat einen erfolgreichen Turnaround eingeleitet. Besonders erfreulich ist hier, dass die Anlaufverluste bei den neuen Aktivitäten deutlich zurückgeführt werden konnten und der E-Commerce nun nahtlos in das Hauptgeschäft unseres Versandhandels-Flagschiffs *Hanseatisches Wein- und Sekt-Kontor* integriert ist. Des Weiteren hat *Jacques' Wein-Depot* sein Depot-Netz um 24 Standorte auf 217 bei hohem Rentabilitätsniveau ausgeweitet. Der Großhandel schließlich hat seine sehr positive Entwicklung fortgesetzt, insbesondere durch die Aufnahme der Antinori-Weine in das Sortiment. Somit haben wir im Geschäftsjahr 2001 die Basis, auf der das stetige Wachstum der Gruppe aufbauen kann, abermals gestärkt und erweitert.

Auch die Rahmenbedingungen für die Weiterentwicklung unseres Konzerns in den nächsten Jahren sind außerordentlich positiv. Erstens nämlich ist zu konstatieren: Der Weinmarkt wächst insbesondere im oberen Segment weiter, dem Bereich, in dem der Hawesko-Konzern nach seiner Tradition und Positionierung zu Hause ist. Zweitens ist der Weinmarkt immer noch sehr fragmentiert und damit offen für eine Konsolidierung – Hawesko ist bereit, sie voranzutreiben, soweit dies sinnvoll und ohne nachteilige Auswirkungen für den Kunden geschehen kann. Drittens ist der Hawesko-Konzern eines der tatkräftigen und ehrgeizigen Unternehmen der Weinbranche: in der Lage und willens, den Markt maßgeblich mitzugestalten.

Die Performance der Hawesko-Aktie war 2001 bis etwa zur Mitte des dritten Quartals recht beachtlich. Auch nach den tragischen Ereignissen des 11. September, die zunächst einen weiteren Einschnitt bedeuteten, hat sich die Aktie gut geschlagen. Die Erkenntnis, dass Hawesko an der Börse unterbewertet ist, hat im Verlauf des Jahres zwar einige Anhänger mehr gewonnen, wie man an der Heraufstufung der Aktie durch mehrere Analysten sieht. Aber aufs Ganze gesehen sind wir hier immer noch eher ein »Geheimtipp«. Dabei ist die Hawesko-Aktie nicht nur für diejenigen attraktiv, die ihre Investments zur Absicherung gegen Risiken breiter streuen wollen, sondern gerade auch für solche Anleger, die in einem weiteren Horizont denken.

In der mittel- bis langfristigen Perspektive stehen wir vor der Herausforderung, im globalen Rahmen eine Rolle zu finden und erfolgreich auszufüllen. Wir fokussieren unsere Kräfte deswegen weiter auf den Aufbau der für unser Wachstum notwendigen Ressourcen – der materiellen und technischen wie der »humanen«. Dies hat u.a. bedingt, dass ich zum 1. Januar 2002 die Geschäftsführung der Versandhandels-tochter *Hanseatisches Wein- und Sekt-Kontor* – die seit Gründung des Unternehmens 1964 immer mindestens ein Margaritoff innehatte – abgegeben habe, um mich nun ausschließlich meinen Aufgaben als Vorstandsvorsitzender des Hawesko-Konzerns widmen zu können. Nur so, mit voller Konzentration auf Weichenstellungen, Strategien und Visionen, mit gezieltem Einsatz von Zeit und Energie, lassen sich die einzigartigen Chancen dieses Unternehmens wirklich voll ausschöpfen.

Dass ich dabei auf hoch kompetente Kollegen, Mitarbeiter und Partner setzen kann, ist und bleibt unabdingbar für den Erfolg der Hawesko-Gruppe. Denn besonders im Umgang mit dem Produkt Wein entscheiden Know-how und Sinn für Qualität, wie sie nur von engagierten Menschen eingebracht werden können. Erneut bewiesen haben das im Geschäftsjahr 2001 unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, die Partnerinnen und Partner bei *Jacques' Wein-Depot*, die Handelsvertreter(innen) in der *Wein-Wolf-Gruppe* sowie unsere Lieferanten. Ihnen gilt unser herzlicher Dank für die gezeigten Leistungen, ebenso den Betriebsräten für das partnerschaftliche Zusammenwirken.

Mit freundlichen Grüßen

Ihr



Alexander Margaritoff  
(Vostandsvorsitzender)

**AUSTRALIEN**

Weinanbau seit:  
1788

Anbaubetriebe:  
900

Weinregionen:  
33 in sechs Staaten

Rebfläche:  
über 60.000 Hektar



Jahresproduktion:  
über 4 Mio. Hektoliter

Informationen:  
· [www.wineaustralia.com](http://www.wineaustralia.com)  
· [www.australianwines.com.au](http://www.australianwines.com.au)

## DREI GESCHÄFTSSEGMENTE: DIE GRUNDLAGE FÜR PROFITABLES WACHSTUM

»Die Abdeckung dieser Vertriebsformen ermöglicht unseres Erachtens eine umfassende Präsenz im Markt für Weine, Champagner und Sekte der gehobenen Qualität.«

*Bankhaus Lampe Research, 10. Juli 2001*

### CHANCEN UND DYNAMIK: DER WELTWEINMARKT

Mit einem Volumen von € 110 Milliarden bis € 140 Milliarden ist der Weltmarkt für Wein zweimal so groß wie der für Luxusgüter (€ 70 Milliarden). Charakteristisch für die Struktur dieses beachtlich dimensionierten Marktes ist eine weitgehende Fragmentierung, auf der Produktions- wie der Konsumtionsseite.

In der Weltjahresproduktion hat Wein aus nichteuropäischen Ländern – vor allem aus den USA, Australien, Südafrika und Chile – in den vergangenen Jahrzehnten gegenüber den klassischen Anbaugebieten der Alten Welt seinen Anteil merklich erhöht. Allerdings kommen 55 % der Menge immer noch aus Europa. Dessen Volumenanteil ist zwar seit 1980 rückläufig, dürfte jedoch nach Einschätzung von Credit Suisse (auf Basis von Daten des Office International de la Vigne et du Vin) bis 2005 wieder leicht ansteigen. Die Produktion aus den genannten Ländern außerhalb Europas wird sich nach dieser Prognose bis 2005 gegenüber dem Niveau von 1980 auf ca. 18 % des weltweiten Volumens verdoppelt haben.



#### **Bodenstruktur**

Karge Böden sorgen dafür, dass die Rebe tief im Erdreich wurzelt. So entstehen eindrucksvolle Weine.

Die Weinproduktion ist stark fragmentiert, nicht zuletzt in Europas großen Anbauländern Frankreich, Italien, Spanien und Portugal durch die familiär geprägten Besitzstrukturen. Als Produkt mit komplexem Entstehungsprozess und oftmals begrenztem Verbreitungsraum bietet sich Wein weit weniger als etwa Bier oder Spirituosen für einen Massenmarkt an.



## AUSTRALIEN

Seit Australien sich vor etwa eineinhalb Jahrzehnten anschickte, gleich mit einer ganzen Reihe bemerkenswerter Weine auf dem europäischen Markt Fuß zu fassen, hat sich sein Ruf, so etwas wie ein Wein-Wunderland zu sein, stetig gefestigt.

Dazu beigetragen haben zunächst vor allem die größeren Produzenten, allen voran vielleicht Penfolds mit dem spektakulären Grange oder Rosemount mit dem nicht weniger imposanten Balmoral.

Inzwischen geben viele kleinere Erzeuger der üppigen Palette australischer Weine zusätzliche Farben – so etwa Chapel Hill und seine geniale Weinmacherin Pam Dunsford. Im Dreieck zwischen Adelaide, Sydney und Melbourne produziert man heute Weine auf höchstem Niveau: Ob der überall hoch geschätzte Chardonnay, ob Klassiker aus Cabernet Sauvignon und Shiraz – charakteristisches »Down-Under«-Profil haben sie alle.





**Rebsorte Shiraz,**  
Barossa Valley



#### **Impressionen einer Landschaft**

Das warme, sonnige Klima Australiens bietet beste Voraussetzungen für die Erzeugung großartiger Weine.

Dennoch sind in der Weinbranche langfristige Konsolidierungsprozesse unausweichlich. Die bedeutenden nichteuropäischen Weinländer haben hier eine Vorreiterrolle durch ihre in der Regel größeren, technologisch industrialisierten Betriebe, die sich zudem intensiv dem Vertrieb und der Vermarktung widmen und eine gleich bleibende Qualität ihrer Marken anstreben.

Das Gros der Weinkonsumenten ist nach wie vor in Westeuropa zu finden, wo pro Kopf im Jahresdurchschnitt knapp 30 Liter konsumiert werden; in Deutschland sind es ca. 21 Liter. Der deutsche Importwein-Markt ist, gemessen in Endverbraucherpreisen, der drittgrößte der Welt mit ca. 15 %, nach Großbritannien (ca. 22 %) und den USA (leicht über 15 %).

Während Wein im Niedrigpreissegment wegen der dort seit Jahren herrschenden Überproduktion starkem Preisdruck unterliegt, ist im Premiumsegment, laut Credit-Suisse-Analyse, das Wachstum rund doppelt so hoch wie für Premiumbier oder Spirituosen (+5 %). In Deutschland entfällt nach Expertenschätzungen etwa ein Viertel des Weinmarktes auf diese hochwertigen Produkte, d.h. auf solche, die zu Preisen über € 3,50 verkauft werden. Der charakteristische Markttrend geht hier stetig zum Höherwertigen – wie auch zum Neuen bzw. bisher Unentdeckten.

#### **POSITION UND STÄRKE: DER HAWESKO-ERFOLG**

Auf die Bedingungen und Vorgaben des Marktes passt das Profil der Hawesko-Gruppe genau:

- Sie verfügt über die fundierten Kenntnisse, die man braucht, um dem komplexen Produkt Wein gerecht zu werden.
- Sie hat die Fähigkeiten, die für die Branche typischen Nischenmärkte wirtschaftlich zu bedienen.



- Sie ist dort beheimatet, wo einer der wichtigsten Umschlagsplätze für Import-Weine ist – in Deutschland.
- Sie konzentriert sich von jeher auf das wachstumsstärkste, das hochwertige Segment.
- Sie hat schon frühzeitig auf moderne Marketingstrategien gesetzt.

Die Unternehmen der Hawesko-Gruppe sind im Markt dort positioniert, wo sich »Klasse« und »Masse« treffen: wo bei höherem bis höchstem Anspruch an die Produktqualität die erzielbaren Absatzmengen noch eine kaufmännisch interessante Größe darstellen. Um sich in dieser Position zu halten, ist hohe Sensibilität für die Markttrends – und entsprechendes Reaktionsvermögen – unabdingbar. Der Konkurrenz aus der Massendistribution fehlt es dazu am notwendigen Fingerspitzengefühl für die Weinbranche, dem Wettbewerb im hochwertigen Bereich an den Voraussetzungen für unternehmerische Synergien.

Der Erfolg der Hawesko-Gruppe ruht auf drei Säulen: Versandhandel/E-Commerce, stationärer Weinfacheinzelhandel und Großhandel. Damit ist die Gruppe auf einer Basis aufgestellt, die breiter ist als die jedes anderen Branchenunternehmens.

- Das Versandhandels-Segment ist mit über € 100 Millionen Umsatz größer als die nächsten zehn Konkurrenten zusammen genommen.
- Das Facheinzelhandels-Segment unter *Jacques' Wein-Depot* ist als bundesweites stationäres Vertriebssystem für hochwertige Weine mit € 85 Millionen Umsatz konkurrenzlos.
- Das Großhandels-Segment ist mit mehr als € 70 Millionen Umsatz mit an der Spitze im Markt und verfügt über exklusive Vertriebsrechte von bedeutenden Produzenten wie Antinori, Kanonkop, Philipponnat, Rosemount, Taittinger, Torres, Vega Sicilia, und – ab 2002 – Penfolds.

Kompromissloser Qualitätsanspruch, langjährige Erfahrung mit den angesehensten Weinproduzenten der Welt, große Kundennähe sowie intelligente Anwendung von Logistiksystemen und IT – diese Erfolgsfaktoren haben jedes Flaggschiff-Unternehmen der Hawesko-Gruppe zum Marktführer in seinem Segment gemacht.

#### KOMPETENZ UND EFFIZIENZ: DIE UNTERNEHMEN DER HAWESKO-GRUPPE

Im Geschäftsjahr 2001, von ihr selbst klar unter das Motto Gewinnverbesserung gestellt, ist der Hawesko-Gruppe eine eindrucksvolle Steigerung der operativen (EBIT-) Marge von 3,7 % im Vorjahr auf 6,4 % gelungen. Der Kapitalumschlag konnte ebenfalls erhöht werden: von 1,4 auf 1,5. Die Zielstellung, aus dem bisher Erreichten mehr zu machen, wurde in zahlreichen praktischen Maßnahmen konsequent umgesetzt: die Effizienz gesteigert, die Umsatz- und Kostenstrukturen optimiert, das Geschäft mit den bewährten Konzepten ausgeweitet.

## VERSANDHANDEL / E-COMMERCE

Im Segment Versandhandel/E-Commerce trugen neu eingeführte Eigenmarken wie Marques de Sandoval, Beaufleur oder Mt. Athos zur Erhöhung der Rohertragsmarge bei. Gesteigerter Rohertrag im angestammten Deutschlandgeschäft und noch wirksameres Kostenmanagement resultierten in einer deutlichen Erhöhung des Segment-EBIT gegenüber Vorjahr.

Nach Integration der Webaktivitäten in hawesko.de ist das Unternehmen online wie offline als ein und derselbe Anbieter, ein und dieselbe Marke erkennbar. Unter dem Namen »*Hanseatisches Wein- und Sekt-Kontor*« kann im Internet umfassender und höher individualisierter Content geboten werden als im Printmedium: Journal und Newsletter, persönlicher virtueller Weinkeller mit eigenen Weinnotizen, auch kurzfristige Angebote, für die sich der Druck von Werbung nicht lohnen würde, sind nun allen Kunden des *Hanseatischen Wein- und Sekt-Kontors* zugänglich.

Kundenansprache über mehrere Medien verstärkt die Motivation zu Wiederholungskäufen. Nicht umsonst sind ehemals reine E-Commerce-Anbieter mittlerweile dabei, Kataloge aufzulegen und Call-Center einzurichten. Die Lektüre im Hawesko-Hauptkatalog kann jetzt direkt zum Anstoss für die Online-Order werden, so wie andererseits das Stöbern auf der Hawesko-Website den Bestellanruf beim Call-Center auslösen mag. Laut einer Studie von Bain & Company liegt die durchschnittliche Konversionsrate – also der Anteil der Site-Besuche, die in einen Kauf münden – bei 1,8 %. Hawesko erreichte hier im Geschäftsjahr 2001 einen Wert von über 5 %.

Insgesamt betrachtet stiegen vor allem die Umsätze mit solchen Bestellern, die bereits vor 2001 Kunden des *Hanseatischen Wein- und Sekt-Kontors* gewesen waren. Ein Umsatzrückgang musste hingegen im Präsentgeschäft hingenommen werden, wo sich nicht zuletzt die Ereignisse des 11. September negativ auswirkten.

Der Ausbau des Premiumsegments unter *Carl Tesdorpf – Weinhandel zu Lübeck* trug 2001 erste Früchte, nachdem im Verlauf des Jahres der Break-even-Punkt nahezu erreicht wurde. Interne Analysen bestätigen, dass hier beinahe ausschließlich Zusatzumsätze generiert werden. Als weiterhin erfolgreich erwies sich die Ansprache der exklusiven Kundschaft des Unternehmens mit besonderen Abendveranstaltungen und die Mailing-Präsentation eigens zusammengestellter Angebote unter Mitwirkung namhafter Produzenten wie beispielsweise Marques de Murrieta.

Die 90%ige Weinhandels-Tochtergesellschaft *Le Monde des Grands Bordeaux*, in Bordeaux und damit am wohl wichtigsten Umschlagsplatz für Wein ansässig, entwickelte sich 2001 zur vollen Zufriedenheit. Die Umsätze der österreichischen Tochter *The Wine Company* lagen speziell im Präsentgeschäft über den Erwartungen, so dass die Anlaufverluste im Vorjahresvergleich bereits deutlich gesunken sind.



### Penfolds

Magill Estate ist heute noch der Stammsitz von Penfolds und zugleich Herkunft von Kultweinen wie dem Cabernet Sauvignon BIN 707 und dem legendären Grange Shiraz.



## STATIONÄRER WEINFACHEINZELHANDEL

In diesem Geschäftssegment der Hawesko-Gruppe setzte *Jacques' Wein-Depot* seine Erfolgsgeschichte fort. Mit dem kundennahen Konzept, in ungezwungener Atmosphäre die Freude am qualitätvollen, aber erschwinglichen »Wein für jeden Tag« zu vermitteln, konnten die Depots auch 2001 ihren Umsatz steigern – sowohl durch Standortexpansion als auch auf bestehender Fläche.

Es wurden 24 neue Depots eröffnet und fünf bestehende verlegt. Die Gesamtzahl der deutschen Depots hat sich auf 211 erhöht, die der österreichischen auf sechs. Durch fortlaufende Modernisierungsinvestitionen – in 2001 an 20 Standorten – entsprechen die Depots überall einem hohen Ausstattungsstandard. Das flächendeckend neu installierte Kassensystem bildet eine moderne technische Plattform für Optimierungen von Kommunikation und Warenwirtschaft.

Bei *Jacques' Wein-Depot* bleiben die Kostenstrukturen günstig, weil Randlagen für die Geschäfte bevorzugt und Öffnungszeiten sinnvoll begrenzt werden. Auch das einfache, standardisierte Merchandising trägt wesentlich zur hohen Kosteneffizienz des Unternehmens bei.

Die Möglichkeiten der Kundenkarte werden nicht nur zur Weiterentwicklung von Einkauf und Marketing, sondern auch zur Intensivierung der Kundenbeziehungen genutzt. So wurde als zusätzlicher Service für *Jacques'*-Kunden im Frühjahr 2001 »*Jacques' Journal*« eingeführt, das dem Leser die Weingüter und Weinthemen, die für *Jacques'* spezifisch sind, nahe bringt. Dieses an die Kartenkunden verteilte Magazin erscheint zweimal jährlich in einer Auflage von je 300.000. Es hat sich bereits als wichtiges Moment der Kundenbindung etabliert und ermöglicht es, *Jacques'* gegenüber anderen stationären Anbietern abermals zu profilieren.

## GROSSHANDEL

Über *Weinland Ariane Abayan*, die Spezialisten für italienische Weine innerhalb der *Wein-Wolf-Gruppe*, wurde seit Jahresbeginn die deutsche Exklusivdistribution für das renommierte Weinhaus Marchesi Antinori Srl vorgenommen. Sie begründete einen Umsatzzuwachs von mehr als € 10 Millionen gegenüber dem Vorjahr, der die hohen Erwartungen noch deutlich übertraf. Die Stärke des Trends zu höherwertigen Weinen wird damit ebenso eindrucksvoll bestätigt wie die bedeutsame Rolle der Hawesko-Gruppe in der Bedienung dieses Marktes.

Diese Rolle dokumentiert auch die ab Jahresbeginn 2002 wirksame Übernahme der Exklusivrechte für den deutschen Vertrieb des australischen Weinproduzenten Penfolds. *Wein Wolf* verfügt so über ein Sortiment, das weltbekannte, hochdekorierte Top-Marken wie »Penfolds Grange« und »Penfolds Adelaide Hills« enthält. Penfolds, auf eine 150-jährige Geschichte zurückblickend, erzeugt Wein in australischen Spitzlagen wie Barossa Valley, Clare Valley, Eden Valley sowie McLaren Vale und Coonawarra auf insgesamt 500 Hektar.

In den ehemaligen Ostblockländern hat sich die Hawesko-Gruppe 2001 mit zunächst begrenzten Aktivitäten erstmals engagiert. Ihr langfristiges Ziel ist es, das Potenzial dieser Märkte zu erschließen, die wachsenden Pro-Kopf-Verbrauch von hochwertigen Weinen aufweisen. So beteiligte sich *Wein Wolf* am Aufbau von Großhandelsgeschäften: in Polen mit einer 70%igen Beteiligung an der polnischen *Sommelier S.A. Spółka Akcyjna* und in Tschechien mit einem 50%-Joint-Venture-Anteil an der *Global Eastern Wine Holding GmbH*.

Wie bereits im Geschäftsjahr 2000 konnte sich die Hawesko-Großhandelstochter *CWD* auch 2001 mit einem eigens zusammengestellten Sortiment beim bekannten deutschen Handelsunternehmen Tchibo einen Großauftrag sichern.

## SONSTIGE AKTIVITÄTEN

Nach Zusammenfassung ihrer Logistikaktivitäten in der Gesellschaft *IWL Internationale Wein Logistik* konnte die Hawesko-Gruppe im Geschäftsjahr 2001 Logistikdienstleistungen auch außerhalb des Konzerns erfolgreich anbieten.

Mit der Gründung der Gesellschaft *Viniversitaet* wurde ein bedeutsamer Schritt zur Förderung der Weinkompetenz des dafür aufgeschlossenen Publikums getan. Als Marktführer im gehobenen Segment ist die Hawesko-Gruppe daran interessiert, einer Weinkultur den Boden zu bereiten, in der der Konsument auch höhere und höchste Qualität kennen, schätzen und genießen lernt. Sie macht deshalb in den Fachschulungen und Weiterbildungen der *Viniversitaet* ihr Weinwissen jedermann zugänglich. Das Angebot dieses in der Nähe von Düsseldorf angesiedelten Instituts wird u.a. im Internet – unter [www.viniversitaet.de](http://www.viniversitaet.de) – präsentiert. Bereits im Anlaufjahr 2001 konnten bundesweit über 120 Schulungen und Weinseminare angeboten werden; sie erreichten eine Gesamtteilnehmerzahl von mehr als 2.000.

## ORIENTIERUNG UND OPTIMIERUNG: DIE HAWESKO-ZUKUNFT

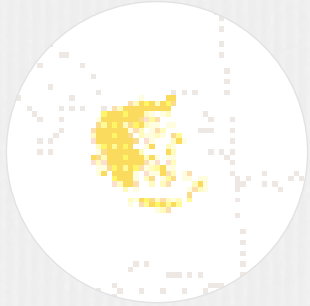
Was die Hawesko-Gruppe in jedem ihrer Geschäftssegmente zum Marktführer hat werden lassen, das bleibt in einer Vielzahl einzelner Projekte und langfristiger Prozesse weiterhin im Fokus: Qualitätsanspruch und Fach-Know-how, Geschäftsverbindungen und Kundennähe, Technologienutzung und Zukunftsfähigkeit.

Fortlaufend geschieht der Aufbau der Ressourcen, die die Gruppe für ihr Wachstum benötigt:

- In der technischen Infrastruktur werden vorhandene Database-Marketing-Fähigkeiten in ein flexibleres, mehreren Entscheidungsträgern direkt zugängliches Data-Warehousing eingebracht und Synergien durch gemeinsame IT-Strukturen und Logistiksysteme möglich gemacht.
- Im Rahmen der Human-Resources-Entwicklung wird beispielsweise das Management des Versandhandels und der stationäre Weinfacheinzelhandel personell verstärkt, um die hohen zeitlichen und fachlichen Anforderungen kompetent zu erfüllen.
- Unter Effizienzaspekten werden alle wichtigen Geschäftsprozesse der Gruppe kontinuierlich durchleuchtet und verbessert.

Im Geschäftsjahr 2001 hat die Hawesko-Gruppe eine umfangreiche Studie über den deutschen Weinmarkt in Auftrag gegeben, die von der renommierten Beratungsfirma Roland Berger und dem Marktforschungsinstitut Infas durchgeführt wurde. Auf breiter Datenbasis aus zahlreichen Interviews mit Weinkonsumenten und aus der Marktforschung entstand ein repräsentatives Bild dieses Marktes, das durch detaillierte gruppeninterne Analysen noch weiter differenziert wurde. Deutlich konnte so die Position der Endkunden-Konzepte der Hawesko-Gruppe im Versandhandel/E-Commerce und im stationären Weinfacheinzelhandel bestimmt werden. Deutlich konnten damit auch Entwicklungsmöglichkeiten für die Geschäftsmodelle aufgezeigt und Strategien für die weitere Mitgestaltung des Marktes für hochwertige Weine skizziert werden.

Global gesehen kennzeichnet diesen Markt weiterhin starke Fragmentierung. Dennoch haben sich mit dem technologischen Fortschritt die räumlich eng begrenzten Traditionen der Weinwelt mittlerweile für einen großen Kundenkreis erschließen lassen. Die Hawesko-Unternehmen selbst haben dies in ihrem Heimatmarkt durch ihre Marketinganstrengungen stark mit vorangetrieben – und dabei stets den Sinn fürs Detail, der sich aus der Liebe zum Produkt Wein speist, zu erhalten gesucht. Auf diesem Weg werden sie auch weiterhin ihre Herausforderungen suchen und annehmen. Indem sie so die Grenzen dessen erweitert, was technologisch machbar und markttechnisch durchsetzbar ist, wird die Hawesko-Gruppe die kommende Konsolidierung des Marktes mitgestalten.



## GRIECHENLAND

Weinanbau seit:  
ca. 1000 v. Chr.

Anbaubetriebe:  
mehrere Tausende

Weinregionen:  
10

Rebfläche:  
200.000 Hektar

Jahresproduktion:  
6 Mio. Hektoliter

Informationen:  
· [www.greekwine.gr](http://www.greekwine.gr)  
· [www.cthesis.com/special/wine](http://www.cthesis.com/special/wine)



*Griechenland*  
—o—

## INVESTOR RELATIONS

»Wir halten die Hawesko-Aktie für klar unterbewertet und bekräftigen unsere Kaufempfehlung.«

-KBC Peel Hunt, 15. Januar 2002-

### DIE HAWESKO-AKTIE

Das Börsenjahr 2001 bot einen der ausgeprägtesten »Bärenmärkte« der jüngsten Vergangenheit, wie Analysten der Deutschen Bank konstatieren. Dies, so die Analysten weiter, begünstigt Anlagestile, wie sie in den Jahren davor weit weniger eingesetzt wurden, und hat damit u.a. zur Folge, dass kleinere Werte wie die Hawesko-Aktie wieder näher ans Zentrum der Aufmerksamkeit rücken. Während unter »Bullenmarkt«-Bedingungen die institutionellen Anleger sich oft recht einseitig auf ein passives Index-Tracking der Large-Cap-Unternehmen verlegen, kommt es jetzt zunehmend zur Diversifikation der Investments auch in Randbereiche hinein, und verstärkt werden so genannte Alpha-Allokationen vorgenommen. Auf Basis der Stärke der Hawesko-Gruppe in ihrem Absatzmarkt und der fundamental moderaten Bewertung wird die Hawesko-Aktie damit zu einem der attraktiven Diversifikations-Werte im Small-Cap-Bereich.

#### Finanzkalender:

Hauptversammlung	13. Juni 2002
Sechs-Monats-Bericht zum 30. Juni 2002	Ende Juli 2002
Neun-Monats-Bericht zum 30. September 2002	Ende Oktober 2002
Vorläufiger Bericht über das Geschäftsjahr 2002	Mitte Februar 2003

### GRIECHENLAND

An der Wiege des europäischen Weinbaus, in Griechenland, huldigte man einst Dionysos, dem Gott der Ekstase und der Fruchtbarkeit, im Zeichen des Weinstocks. Der Mythos, er wache auf dem Olymp neben Göttervater Zeus über die Weinberge, findet heute sein Echo: An den steilen Hängen des Berges werden wieder edle Weine produziert, etwa der Rapsani aus der kleinen gleichnamigen Gemeinde.

Viele Weine Griechenlands, so der zur Stabilisierung geharzte Retsina, wurden lange Zeit von Kennern als Touristenprodukt belächelt. Doch gilt es jetzt umzudenken, denn das Land hat sich aufgemacht, eine Spitzenstellung unter den europäischen Weinbauländern zurückzuerobern. Dafür kann es auf eigene, autochthone Rebsorten zurückgreifen:

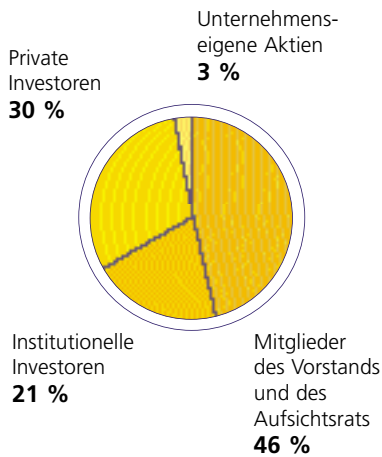
Xynomavro, Limnio u.a.

lassen Weine mit aufregender aromatischer Struktur entstehen, weitab aller ausgetretenen Pfade.



In den Weinbergen der einzigartigen Kloster-Halbinsel Athos wächst mit dem Mount Athos geradezu ein Paradebeispiel für dieses neue Griechenland – Vorbote einer Zukunft, die in großer Tradition wurzelt.

## AKTIONÄRSSTRUKTUR



Die gegenüberliegende Tabelle zeigt die wichtigsten börsennotierten Unternehmen der Weinbranche. Bei den Werten mit den höchsten Börsenkapitalisierungen fällt der geringe Anteil von Wein am Gesamtumsatz auf, wohingegen die Unternehmen mit überwiegendem oder ausschließlichem Weinumsatz dem Mid- und Small-Cap-Bereich zuzuordnen sind. Deutlich spiegelt sich mithin die fragmentierte Struktur des Weinmarkts auch im Kapitalmarkt wider.

Der deutsche Markt stellt neben dem der USA und dem Großbritanniens den nach Endverbraucherpreisen größten Importmarkt für Weine dar. Die Hawesko-Gruppe ist unter den auf der folgenden Seite aufgeführten Firmen die einzige deutsche und zudem – abgesehen von der britischen Majestic Wines – der einzige reine Weinhändler und damit ein Unternehmen ohne umfangreiches in Weinbergen oder Produktionsanlagen gebundenes Kapital. Ihre klare Fokussierung auf die Vermarktung und Distribution der hochwertigen Weine ist ihr Plus auch als Börsenwert: Die Hawesko-Gruppe kann auf dem derzeit in einer Umbruchsituation stehenden Weinmarkt flexibler agieren als Unternehmen mit eigener Weinproduktion dies können, und von ihr lässt sich eine höhere Kapitaleffizienz erwarten als von diesen.

Hawesko versteht Investor Relations als Kommunikation mit Vertretern des Kapitalmarktes – Fondsmanagern, Finanzanalysten, Wirtschaftsjournalisten – sowohl über die gegenwärtige Geschäftsentwicklung als auch über die Erwartungen des Managements für die künftige. Für ein Small-Cap-Unternehmen wie Hawesko ist die Investor-Relations-Arbeit von besonderer strategischer Bedeutung. Schließlich gilt es, in einem Umfeld, in dem in der Regel die größeren Marktteilnehmer stärkere Beachtung finden, Verständnis für die spezielle Unternehmensstrategie zu wecken und so den Boden für die künftige Wachstumsfinanzierung zu bereiten.

Im Jahre 2001 wurden in Sachen Investor Relations über 80 Einzelgespräche geführt, und es fanden drei Veranstaltungen mit Analysten und Fondsmanagern statt. Im Mai und im November präsentierte sich das Unternehmen bei Gesprächen mit Investoren in Deutschland, den Niederlanden und Großbritannien.

Im Berichtsjahr wurde die Entwicklung der Hawesko-Gruppe und ihrer Aktie von den folgenden Banken und Instituten eingehend verfolgt: Bankhaus Lampe, Cazenove & Co., Deutsche Bank, DZ BANK, Independent Research, M.M. Warburg & CO und Peel Hunt.

Die Website der Hawesko-Gruppe unter [www.hawesko.com](http://www.hawesko.com) wurde 2001 weiter überarbeitet und enthält nun – anwählbar unter »Investor Relations« – noch mehr für Anlage-Entscheidungen relevante Informationen als zuvor.

In der Hauptversammlung am 14. Juni 2001 wurde eine erneute Ermächtigung zum Erwerb eigener Aktien erteilt. Im Rahmen dieser Ermächtigung hat das Unternehmen im Geschäftsjahr 2001 rund 74.000 Stück zu einem Durchschnittswert von rund € 19 gekauft; die Gesamtzahl der im eigenen Besitz befindlichen Aktien hat sich damit auf rund 150.000 Stück erhöht. Diese Aktien können mit Zustimmung des Aufsichtsrats als Akquisitionswährung oder dafür eingesetzt werden, neue Aktionärsgruppen, beispielsweise institutionelle Investoren, im In- und Ausland zu gewinnen. Sie wurden bisher nicht verwendet, und ihre Einziehung ist derzeit nicht vorgesehen.



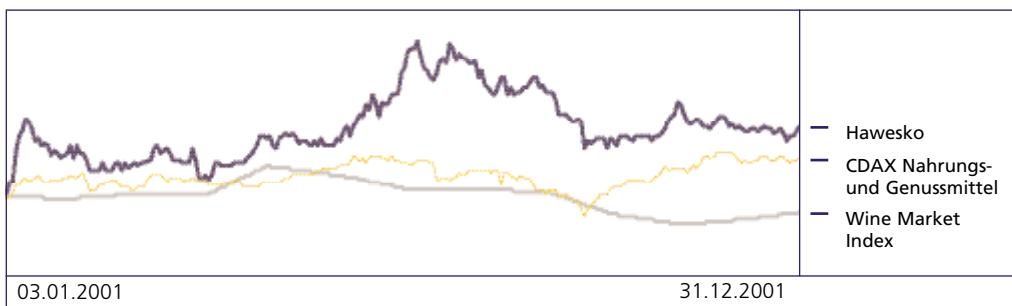
Börsennotierte Weinunternehmen					
Firma	Land	Markt-kapitalisierung (€ Mrd.)	Gesamt-Netto-umsatz 2001 (€ Mrd.)	Wein-umsatz (€ Mrd.)	Wein-umsatz des Gesamt-umsatzes in %
Diageo	Großbritannien	37,036	20,891	0,418	2 %
Allied Domecq	Großbritannien	6,332	4,590	0,230	5 %
Foster's Group	Australien	5,739	2,715	1,140	42 %
Pernod-Ricard	Frankreich	4,755	4,800	0,576	12 %
Brown-Forman	USA	5,222	2,477	0,273	11 %
Southcorp	Australien	2,958	2,139	0,599	28 %
Constellation Brands	USA	2,058	2,724	1,090	40 %
BRL Hardy	Australien	1,158	0,450	0,450	100 %
Robert Mondavi	USA	0,707	0,547	0,547	100 %
Concha y Toro	Chile	0,550	0,174	0,174	100 %
Baron de Ley	Spanien	0,184	0,054	0,054	100 %
Simeon Wines	Australien	0,123	0,091	0,091	100 %
Majestic Wines	Großbritannien	0,096	0,141	0,141	100 %
<b>Hawesko Holding</b>	<b>Deutschland</b>	<b>0,078</b>	<b>0,264</b>	<b>0,264</b>	<b>100 %</b>
Cranswick	Australien	0,034	0,035	0,035	100 %

Quellen: CSFB, Deutsche Bank 01/2002

Der Vorstand und die leitenden Angestellten sind in ihrem unternehmerischen Handeln der langfristigen Wertsteigerung des Hawesko-Konzerns verpflichtet. Diese wird an den Kennziffern Umsatzrendite und Kapitalumschlag festgemacht. Was die Umsatzrendite betrifft – im Vorjahr bei 3,7 % –, konnte ein beachtlicher Fortschritt erzielt werden: Im Berichtsjahr betrug sie 6,4 %. Auch der Kapitalumschlag wurde 2001 verbessert: Er lag bei 1,5 nach 1,4 im Vorjahr. Für die kommenden Jahre sind weitere Steigerungen in diesen Parametern geplant – die allerdings voraussichtlich nicht derart deutlich ausfallen werden.

### AKTIENKURS

(indiziert=100)

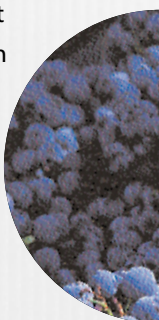


Diese Grafik zeigt die Entwicklung der Hawesko-Aktie im Vergleich mit der des deutschen CDAX Nahrungs- und Genussmittel-Index sowie der des Wine Market Index, der sich aus in den USA börsennotierten Weinunternehmen zusammensetzt. Der Wert zu Beginn des Geschäftsjahres 2001 ist jeweils mit 100 indexiert. Im ersten und zweiten Quartal entwickelte sich die Hawesko-Aktie besser als die Vergleichsindizes – besonders nach den Zeitpunkten, zu denen das Unternehmen seine Ausrichtung auf erhöhte Profitabilität ankündigte bzw. über einen erfreulichen Geschäftsverlauf berichten konnte. Im dritten Quartal hatten die Hawesko-Aktie und der CDAX Nahrungs- und Genussmittel-Index einen etwa parallelen Verlauf – mit einem tiefen Einschnitt nach den Ereignissen des 11. September, in deren Anschluss der Wine Market Index zunächst nicht so stark fiel. Das vierte Quartal der Hawesko-Aktie war vor allem von der Seitwärtsbewegung geprägt, da über die Auswirkungen des 11. September auf das Weihnachtsgeschäft Unklarheit herrschte. Der CDAX Nahrungs- und Genussmittel-Index dagegen machte etwas an Boden gut, und der Wine Market Index sank zunächst weiter, bevor er sich gegen Jahresende leicht erholte.

## SPANIEN

Gesegnet mit der weitaus größten Rebfläche der Welt, steht Spanien bei der Weinproduktion doch nur an dritter Stelle. Das Festhalten an traditionellen Erziehungssystemen für Rebstöcke und vor allem die vielfach sehr harten klimatischen Bedingungen, nicht zuletzt in Spaniens wohl bedeutendster Weinbauregion Rioja, bedingen diese extrem niedrigen Erträge. Aus dem ganz eigenen spanischen Sortenspektrum ragt der Tempranillo hervor, unverwechselbar unter den Rotweinen der Welt. Gebiete wie Ribera del Duero mit dem Mythos Vega Sicilia und das Priorat präsentieren internationale Spitzenweine.

Weitere Regionen haben den großen Aufbruch in den Weltmarkt vollzogen und können mit Überraschungen aufwarten, die den anspruchsvollen Weinfreund durch ausgezeichnete Preis-Leistungs-Verhältnisse erfreuen – man denke an Marques de Sandoval. Und noch einen großen Vorteil haben viele spanische Weine: Sie kommen trinkfertig, in Fass und Keller gereift auf den Markt.



*Spanien*



## KONZERNLAGEBERICHT UND LAGEBERICHT

»2001 war wieder ein guter Hawesko-Jahrgang.«

*M.M. Warburg Investment Research, 15. Februar 2002*

Die Hawesko Holding AG geht auf das 1964 gegründete Weinversandhandelsunternehmen *Hanseatisches Wein- und Sekt-Kontor* und auf das 1974 gegründete Weinfacheinzelhandelsunternehmen *Jacques' Wein-Depot* zurück. Zum 1. Januar 1998 ist die Hawesko Holding AG durch Einbringung dieser Unternehmen zusammen mit dem Weingroßhandelsunternehmen *CWD Champagner und Wein Distributionsgesellschaft* entstanden. Im Jahr 1999 wurde eine Mehrheit von 90 % an der *Wein-Wolf-Gruppe* erworben, die zu den führenden Weingroßhandelsunternehmen in Deutschland gehört. Im Jahr 2000 dehnte die Hawesko-Gruppe ihre Aktivitäten auf das europäische Ausland aus. Die Strategie des Konzerns zielt darauf ab, seine starke Marktstellung als Deutschlands führender Anbieter von hochwertigen Weinen und Champagnern abzusichern und auszuweiten sowie den Kreis der Gruppenunternehmen schrittweise zu internationalisieren.

### WIRTSCHAFTLICHES UMFELD

Die Konjunktur hat sich in Deutschland im Jahr 2001 gegenüber dem Vorjahr nur geringfügig verbessert: Das Bruttoinlandsprodukt (BIP) wuchs um real 0,6 % (Vorjahr: 3 %). Der private Konsum nahm mit 1,1 % nicht so stark zu wie 2000 (1,8 %). Parallel zum BIP wurde er von Quartal zu Quartal schwächer; im vierten Quartal wurde diese Entwicklung zudem durch den Schock der Terroranschläge vom 11. September verstärkt.

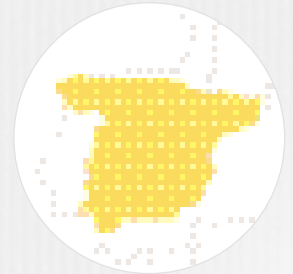
### SPANIEN

Weinanbau seit:  
ca. 1100 v. Chr.

Anbaubetriebe:  
mehrere Tausende

Weinregionen:  
über 50

Rebfläche:  
1,5 Mio. Hektar



Jahresproduktion:  
30 Mio. Hektoliter

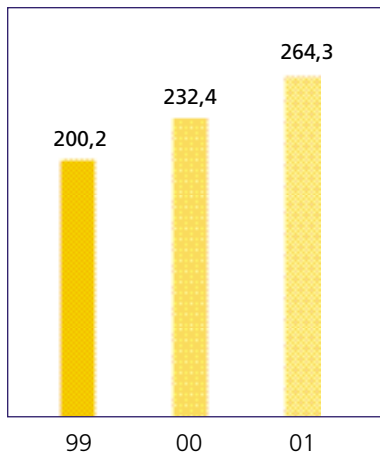
Informationen:  

- [www.jrnet.com/vino](http://www.jrnet.com/vino)
- [www.embajada-alemania.es](http://www.embajada-alemania.es)

Der Verbrauch von hochwertigen Weinen und Champagnern hängt allerdings nur schwach mit der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung zusammen. Vielmehr ist ein wesentlicher Einflussfaktor für den Wein- und Champagnermarkt in Deutschland – wie in vielen anderen mittel- und nordeuropäischen Ländern – die seit Jahren beobachtbare Verlagerung des Konsumtrends von Bier und Spirituosen auf Wein. Laut einer Untersuchung der GfK wurde in Deutschland im Jahr 2001 erstmals mehr Geld für Wein als für Bier ausgegeben. Die Deutschen und ihre europäischen Nachbarn nähern sich nach Erkenntnissen des Deutschen Weininstituts, Mainz, beim Weinkonsum dem mediterranen Lebensstil an, während in den Erzeugerländern rund um das Mittelmeer Wein vom Alltagsgetränk zum Getränk für besondere Anlässe aufsteigt. Der deutsche Weinmarkt trägt im Rahmen dieser Entwicklung zum internationalen Wachstum bei und wies im Jahr 2001 nach vorläufigen Zahlen des Mainzer Instituts einen Verbrauch in der Rekordhöhe von 16 Millionen Hektoliter Stillwein auf (5 % mehr als im Vorjahr). Nach Ansicht des Instituts ist von einem weiteren Anstieg dieses Volumens auszugehen. Bei Berücksichtigung der bis einschließlich 1999 festzustellenden Aufwärtsentwicklung der Preise bzw. ihrer Stabilität im Berichtsjahr wird erkennbar, dass hier die Qualitätsorientierung der Verbraucher fortdauert.

## KONZERNUMSATZ

in € Mio.



## UMSATZ UND ERGEBNIS

Im Berichtsjahr 2001 stieg der Netto-Umsatz des Hawesko-Konzerns um 13,7 % auf € 264,3 Mio. Dies ist in erster Linie auf höhere Absatzmengen zurückzuführen: Es wurden rund 40 Millionen Flaschen bzw. Einheiten abgesetzt, gegenüber 36 Millionen im Vorjahr. Über 90 % des Umsatzes wurden in Deutschland abgewickelt. Alle Geschäftssegmente konnten Umsatzzuwächse erzielen. Die Rohertragsmarge im Konzern ist von 42,3 % im Vor- auf 42,1 % im Berichtsjahr gesunken und spiegelt so den stärkeren Anteil der *Wein-Wolf-Gruppe* am Konzernumsatz wider.

Der Personalaufwand im Konzern entspricht 9,0 % vom Umsatz; diese Quote liegt 0,3 Prozentpunkte unter dem Vorjahreswert, was auf die Umsatzausweitung bei weitgehend unveränderten Kapazitäten zurückzuführen ist. Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen (insbesondere die Werbeaufwendungen) waren infolge der Integration des E-Commerce (*Winegate New Media GmbH*) in die Versandhandelstochter *Hanseatisches Wein- und Sekt-Kontor GmbH & Co. KG* niedriger als im Vorjahr. Ihre Quote von 29,0 % vom Umsatz ist 2,5 Prozentpunkte niedriger als im Jahr 2000.

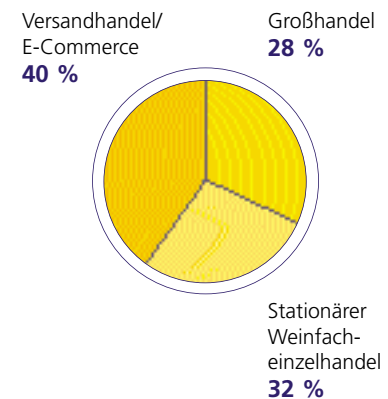
Das Ergebnis der betrieblichen Tätigkeit (EBIT) des Konzerns erhöhte sich um 95,6 % auf € 17,0 Mio., was einer operativen Marge von 6,4 % vom Umsatz (2000: 3,7 %) entspricht. Die Verbesserung des Ergebnisses steht im Zusammenhang mit der bereits genannten Integration des E-Commerce, der erfolgreichen Einführung der Antinori-Produkte, der Reduzierung der Anlaufverluste beim Aufbau neuer Vertriebswege sowie dem Ergebnisanstieg bei *Jacques' Wein-Depot*. Das Konzern-EBIT setzt sich aus den Betriebsergebnissen der drei Geschäftssegmente sowie der Dienstleistungsfirmen, abzüglich Holding-/Zentralkosten und Konsolidierungsposten, zusammen. Im Berichtsjahr beliefen sich diese Abzüge auf insgesamt € 2,7 Mio. (2000: € 2,8 Mio.).

Im Geschäftssegment Versandhandel/E-Commerce erhöhte sich der Umsatz insgesamt um 8 % auf € 106,7 Mio. Der Umsatzzuwachs wurde durch die ganzjährige Konsolidierung der Tochtergesellschaft und Bordeaux-Wein-Spezialistin *Le Monde des Grands Bordeaux* erzielt, die im Vorjahr ab dem Erwerbszeitpunkt (September 2000) mit einem Umsatz von € 2,0 Mio. enthalten ist. Darüber hinaus führte der weitere Ausbau der neuen Geschäftsfelder zu starken prozentualen Umsatzsteigerungen gegenüber dem Vorjahr. Durch die Gewinnung von Neukunden mit entsprechendem Umsatzpotenzial hat sich die Kundenstruktur wiederum verbessert: Über das Normalgeschäft kamen 49.000 (2000: 52.000), über das Präsentgeschäft 23.000 (2000: 26.000) neue Kunden hinzu. Das Ergebnis der betrieblichen Tätigkeit (EBIT) des Geschäftsbereichs Versandhandel/E-Commerce stieg im Verhältnis zum Umsatz überproportional: auf € 6,3 Mio. (Vorjahr: € 0,2 Mio.). Ursächlich für diesen Anstieg ist die Abnahme der Aufwendungen für den Bereich E-Commerce sowie eine stärkere Fokussierung auf das Kostenmanagement. Der Ausbau des Geschäfts im Ultra-Premium-Segment (*Carl Tesdorpf – Weinhandel zu Lübeck*) und der Markteinstieg in Österreich (*The Wine Company*) führten in diesem Jahr zu geringeren Ergebnisbelastungen als im Jahr davor.

Das Geschäftssegment stationärer Weinfacheinzelhandel (*Jacques' Wein-Depot*) weitete seinen Netto-Umsatz um 14,8 % auf € 84,5 Mio. aus. Flächenbereinigt beträgt das Umsatzwachstum 8,7 %. Die positive Umsatzentwicklung ist zum einen auf die erfolgreiche Etablierung der Jacques'-Kundenkarte zurückzuführen, zum anderen auf die Erweiterung des Depot-Netzes um 24 Standorte. Zum Berichtsjahresende umfasste es 217 Depots, davon sechs in Österreich (Jahresende 2000: 193, davon fünf in Österreich). Per 31. Dezember 2001 waren darüber hinaus weitere sieben Depots bereits angemietet, die inzwischen ebenfalls eröffnet sind. Das Modernisierungsprogramm wurde im Berichtsjahr konsequent weiter umgesetzt, so dass drei Viertel der Depots nunmehr über einen Ausstattungsstandard verfügen, der nicht älter als drei Jahre ist. Das Ergebnis der betrieblichen Tätigkeit (EBIT) verbesserte sich um 10,1 % auf € 9,3 Mio.

## UMSATZ NACH SEGMENTEN

in %



Im Geschäftssegment Großhandel stieg der Umsatz durch die erfolgreiche Einführung der Antinori-Weine. Zusätzlich positiv wirkte sich hier eine Erholung der Champagner-Verkäufe aus, die trotz der Ereignisse des 11. September 2001 anhielt. Der Umsatzanstieg betrug im Großhandel für das abgelaufene Geschäftsjahr 21,6 %. Die beiden Großhandelskonzepte ergänzen sich und werden weiterhin separat geführt: die *Wein-Wolf-Gruppe* mit dem Schwerpunkt Distribution an die Spitzengastronomie, *CWD* als flexibler Versandgroßhändler. Das Ergebnis der betrieblichen Tätigkeit (EBIT) im Geschäftssegment Großhandel ist wegen der großen Beliebtheit der Antinori-Produkte sowie der wieder anziehenden Champagner-Verkäufe im Berichtsjahr auf insgesamt € 4,2 Mio. gestiegen (Vorjahr: € 2,8 Mio.).

### KONZERNJAHRESÜBERSCHUSS

Das Konzernergebnis vor Ertragsteuern lag mit € 13,5 Mio. um € 7,8 Mio. über dem Vorjahreswert. In den Finanzierungsaufwendungen sind erstmalig die Einflüsse aus der nach IAS 39 seit 2001 vorgeschriebenen Bewertung der Zinsderivate zu Marktwerten enthalten. Die Ergebnisbelastung für das Berichtsjahr beträgt € 0,5 Mio. Auf Basis des höheren Ergebnisses vor Ertragsteuern stieg das Konzernergebnis nach Steuern auf € 7,4 Mio. (Vorjahr: € 1,4 Mio.), nach Fremdanteilen auf € 6,9 Mio. (Vorjahr: € 1,1).

Das Ergebnis pro Aktie beträgt € 1,61 (2000: € 0,24). Bei Berücksichtigung der mit den Wandelanleihen ausgegebenen 44.000 Optionen, die 2002 bzw. 2004 ausgeübt werden können, ergibt sich ein verwässertes Ergebnis von € 1,60 pro Aktie.

### JAHRESÜBERSCHUSS DER HAWESKO HOLDING AG UND GEWINNVERWENDUNGSVORSCHLAG

Die Gewinn- und Verlustrechnung der Hawesko Holding AG ist maßgeblich durch die Holding-Tätigkeit der Gesellschaft geprägt und wird – anders als im Konzern – auf Grundlage des deutschen Handelsgesetzbuches (HGB) aufgestellt. Die Erträge aus Beteiligungen stiegen von € 10,0 Mio. im Vorjahr auf € 15,0 Mio. im Berichtsjahr.

Der Jahresabschluss der Hawesko Holding AG zum 31. Dezember 2001 weist einen Jahresüberschuss von € 10,2 Mio. aus (Vorjahr: € 7,0 Mio.). Nach Einstellung von € 5,1 Mio. in die anderen Gewinnrücklagen ergibt sich bei einem Gewinnvortrag in Höhe von € 0,1 Mio. ein Bilanzgewinn von € 5,2 Mio. Im Einvernehmen mit dem Aufsichtsrat schlägt der Vorstand der Hauptversammlung vor, den Bilanzgewinn, vorbehaltlich des Anteils, der auf eigene Anteile entfällt, wie folgt zu verwenden: Ausschüttung einer Dividende von € 1,15 je Stückaktie auf das Grundkapital von T€ 11.262.

### KONZERN CASHFLOW

in € Mio.

	2001	2000
Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit	+ 22,6	+ 8,8
Cashflow aus der Investitionstätigkeit	- 6,0	- 5,8
Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit	- 20,5	+ 3,5

Der Cashflow aus der laufenden Geschäftstätigkeit stieg im Konzern um € 13,8 Mio. und erreichte € 22,6 Mio. Dies ist die Folge des deutlich besseren Ergebnisses sowie des insgesamt reduzierten gebundenen Kapitals. Der Mittelzufluss aus dem operativen Geschäft deckt die für die Investitionstätigkeit eingesetzten Zahlungsmittel voll ab. Die zur Reduzierung der Finanzschulden abgeflossenen Zahlungsmittel betragen € 13,4 Mio.

### KONZERNBILANZ

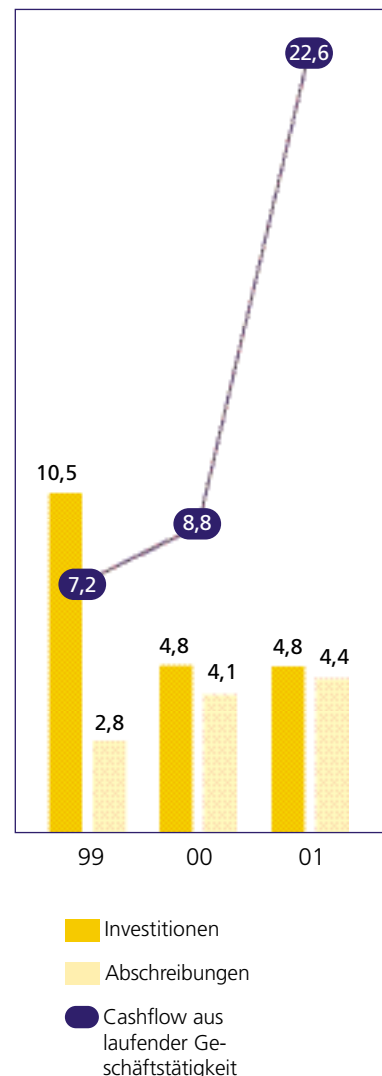
Die Bilanzsumme des Konzerns verringerte sich von € 176,5 Mio. im Vorjahr auf € 171,7 Mio. im Berichtsjahr. Dies entspricht einer Senkung von 2,7 %.

Das Anlagevermögen blieb mit € 21,8 Mio. im Vergleich mit dem Vorjahr (€ 21,7 Mio.) nahezu konstant. Es enthält Firmenwerte aus der Konsolidierung der *Wein-Wolf-Gruppe* (€ 5,3 Mio.) sowie von *Le Monde des Grands Bordeaux* (€ 0,6 Mio.) und *Carl Tesdorpf – Weinhandel zu Lübeck* (€ 0,4 Mio.). Hinzugekommen ist ein Firmenwert für *CWD Champagner- und Wein-Distributionsgesellschaft* (€ 0,05 Mio.), der aus dem Rückkauf des 10%igen CWD-Anteils von der Bollinger S.A resultiert. Das Umlaufvermögen verringerte sich von € 123,3 Mio. auf € 120,8 Mio. Der Rückgang des Umlaufvermögens resultiert in erster Linie aus der Abnahme der Forderungen und sonstigen Vermögensgegenstände um € 4,7 Mio. sowie der liquiden Mittel um € 3,6 Mio. Dem steht ein Anstieg der Vorräte um € 5,8 Mio. gegenüber. Der Posten der aktiven latenten Steuern nahm um € 2,0 Mio. ab.

Das Eigenkapital des Konzerns ist gegenüber dem Vorjahr um € 1,5 Mio. auf € 60,5 Mio. gestiegen. Damit erhöhte sich die Eigenkapitalquote (vor Ausschüttung) von 33,4 % auf 35,3 % der Bilanzsumme. Die Gewinnrücklagen wurden um die Anschaffungskosten der im Berichtsjahr erworbenen eigenen Anteile – €1,4 Mio. – gekürzt. Insgesamt enthält die Gewinnrücklage eigene Anteile in Höhe von 149.823 Stück Aktien (3,4 % des Grundkapitals). Der Buchwert der eigenen Anteile zum 31. Dezember 2001 beträgt € 3,0 Mio.

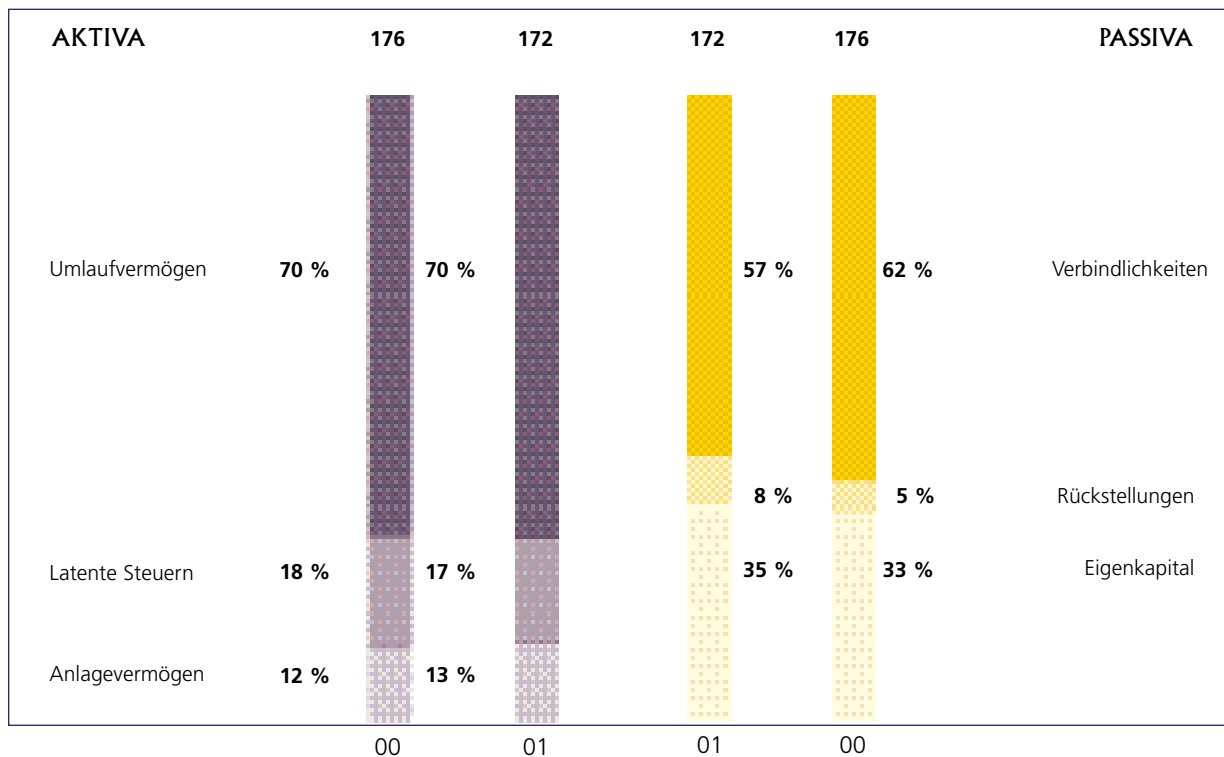
### INVESTITIONEN, ABSCHREIBUNGEN, CASHFLOW

in € Mio.



**KONZERNBILANZSTRUKTUR** in %

(Bilanzsumme in € Mio.)



Die Verbindlichkeiten sind um € 9,9 Mio. auf € 98,3 Mio. gesunken. Insbesondere konnten die Finanzschulden im Berichtsjahr um € 12,9 Mio. auf € 46,9 Mio. zurückgeführt werden. Diese Verbindlichkeiten bestehen im Rahmen von Kreditvereinbarungen mit verschiedenen inländischen Kreditinstituten.

**INVESTITIONEN**

In immaterielle Vermögenswerte, Sachanlagen und Finanzanlagen hat die Hawesko-Gruppe im Berichtsjahr wie im Vorjahr € 4,8 Mio. investiert.

Die Sachanlageninvestitionen beliefen sich auf € 4,2 Mio. (Vorjahr: € 3,4 Mio.). Sie dienten der Depot-Expansion und Modernisierung im Facheinzelhandel von *Jacques' Wein-Depot* (€ 2,3 Mio.), Erweiterungsinvestitionen im Logistikbereich (€ 0,5 Mio.) sowie Ersatzinvestitionen. Die Investitionen in immaterielle Vermögensgegenstände in Höhe von € 0,5 Mio. (Vorjahr: € 1,3 Mio.) betreffen im Wesentlichen Computer-Software.



## MITARBEITER

Die Hawesko-Gruppe beschäftigt im Berichtsjahr durchschnittlich 527 Mitarbeiter. Dies sind 12 Mitarbeiter mehr als im Vorjahresdurchschnitt.

Nach Funktion der Mitarbeiter ergibt sich folgende Struktur: Marketing/Vertrieb-/Kundenservice 50 % der Mitarbeitergesamtzahl, Verwaltung 25 %, Logistik 17 % sowie Einkauf und Beschaffung 8 %.

Der Personalaufwand stieg im Berichtsjahr um 10,8 % auf € 23,9 Mio. Demgegenüber ist die Personalaufwandsquote von im Vorjahr 9,3 % auf nunmehr 9,0 % vom Umsatz gesunken.

Mit Wirkung zum 1. Januar 2002 ist die Hawesko Holding AG Mitgliedsunternehmen der Hamburger Pensionskasse des Handels geworden. Damit wurde allen inländischen Mitarbeitern der Hawesko-Gruppe der Weg zu einer effektiven betrieblichen Altersversorgung einschließlich Invaliditäts- und Hinterbliebenenversorgung eröffnet. Die Kombination von Arbeitgeberzuschuss und individueller Gehaltsumwandlung ermöglicht es, steuer- und sozialversicherungsfrei Beiträge unmittelbar in ein sicheres Versorgungswerk einzuzahlen.

## ENTWICKLUNGSKOSTEN

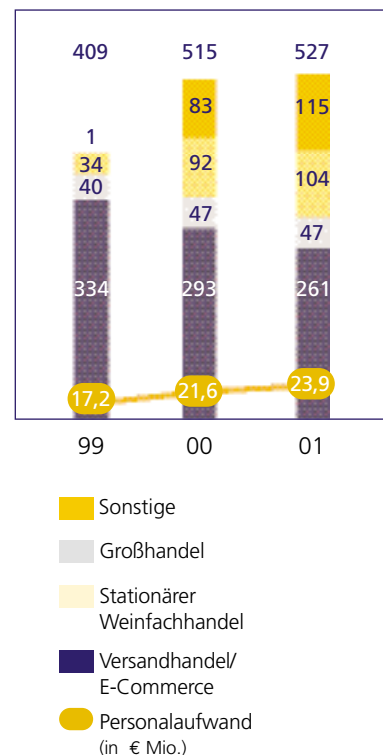
Die gegenwärtig stark zunehmende Vernetzung und Globalisierung forciert den Prozess des Märktewandels. Im Vorjahr hatte der Konzern erhebliche Zukunftsinvestitionen getätigt, so dass im Berichtsjahr Entwicklungskosten das Ergebnis wesentlich weniger belasteten. Die Entwicklungsaktivitäten waren im Einzelnen:

### Umstrukturierung des E-Commerce-Bereichs:

Mit der im Berichtsjahr realisierten Integration der Internetaktivitäten in hawesko.de wurde der Tatsache Rechnung getragen, dass Online- und Offline-Kunden immer stärker zu einer Zielgruppe zusammenwachsen. Diese Integration verstärkt ausdrücklich das bereits unter dem alten Internetauftritt beim Konsumenten wirksame Kaufargument des Rückhalts durch den Servicegaranten Hawesko in Bezug auf Sortiment, zuverlässige Bestellabwicklung und Produktauslieferung.

Im Zuge der Umstrukturierung wurden einige Marketing-Kooperationen beendet, die nach Auffassung des Vorstands dem Hawesko-Konzern nicht in ausreichendem Maß Geschäftsvorteile boten. Dies hatte u.a. zur Folge, dass der Umsatz im E-Commerce-Bereich mit € 5,3 Mio. leicht unter dem des Vorjahres lag (€ 5,4 Mio.). Die Belastung des Konzernergebnisses der betrieblichen Tätigkeit (EBIT) durch den E-Commerce war um rund die Hälfte geringer als im Vorjahr (€ 3,6 Mio.). Nach seiner nunmehr abgeschlossenen Einbindung in das Geschäftssegment Versandhandel/E-Commerce wird der E-Commerce-Bereich künftig nicht mehr als eigener Geschäftsbereich betrachtet, über den gesondert zu berichten wäre.

## ANZAHL DER MITARBEITER / PERSONALAUFWAND KONZERN



#### Ausbau der Geschäftsaktivitäten in Österreich:

Im Vorjahr hatte die Hawesko-Gruppe ihren Versandbetrieb mit einer neuen Tochtergesellschaft – *The Wine Company* – auf Österreich ausgedehnt. Die Produktpalette umfasst dort neben Bordeaux-Weinen und Champagnern auch hochwertige österreichische und italienische Weine. Der Umsatz erreichte im Berichtsjahr € 3,0 Mio. (Vorjahr: € 1,8 Mio.), bei einer Belastung des operativen Konzernergebnisses mit € 0,6 Mio. (Vorjahr: € 1,1 Mio.). Darüber hinaus betrieb *Jacques' Wein-Depot* im Berichtsjahr sechs Standorte in Österreich.

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

Das Geschäft mit Weinen der so genannten Ultra-Premium-Klasse (schwerpunktmäßig über € 25 pro Flasche) unter der Firma *Carl Tesdorpf – Weinhandel zu Lübeck* konnte von € 4,5 Mio. im Vorjahr auf knapp € 5,4 Mio. Umsatz ausgeweitet werden. Das operative Ergebnis lag für das Jahr insgesamt mit € – 0,1 Mio. nahezu beim Break-even-Punkt (Vorjahr: € – 0,9 Mio.).

### RISIKOBERICHT

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

#### Naturprodukt Wein:

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

#### Wettbewerb:

Der Weinmarkt ist durch zunehmenden Wettbewerb sowohl durch spezialisierte Nischenanbieter als auch durch größere finanzstarke Konzerne gekennzeichnet. In seinem Kontext verfolgt die Hawesko-Gruppe die Strategie, ihre Marktposition auf Basis von qualitativ hochwertigen Produkten und unter Einsatz ihrer Kompetenz im Database-Marketing zu behaupten und in Deutschland wie im Ausland weiter auszubauen.

**Saisonalität:**

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

**Währungseinflüsse und Einflüsse durch den Kapitalmarkt:**

Die Unternehmen der Hawesko-Gruppe sind als Importeure international gehandelter Weine von der Entwicklung der Währungskurse außerhalb des Euro-Währungsbereichs abhängig. Es ist davon auszugehen, dass der Anteil der Überseeweine weiter zunimmt; diese Weine werden in der Regel in Dollar gehandelt. Die Refinanzierung des Kapitalbedarfs im Hawesko-Konzern erfolgt im Wesentlichen in Form von Krediten, die sich zum überwiegenden Teil am kurzfristigen Marktzins orientieren und über Zinsderivate abgesichert werden. Nach IAS 39 sind die Marktwerte dieser Absicherungsinstrumente zu berücksichtigen, wodurch es zu Schwankungen im Finanzergebnis kommen kann.

**Agenturstruktur mit selbstständigen Handelsvertretern:**

Der Geschäftsbereich stationärer Weinfacheinzelhandel unter *Jacques' Wein-Depot* wird als Agentursystem betrieben, und die Depots werden von selbstständigen Handelsvertretern (Agenturpartnern) geführt. Nach den erfolgten Änderungen im Sozialversicherungsgesetz besteht u.U. das Risiko eines Bestehens von arbeitnehmerähnlicher Selbstständigkeit bzw. Scheinselbstständigkeit. Die Hawesko-Gruppe ist der Auffassung, dass die vertragliche Gestaltung der Beziehungen zu den Agenturpartnern sowie die tatsächliche Praxis des Agentursystems die Kriterien einer selbstständigen Tätigkeit erfüllen.

**Rechtliche und steuerliche Risiken:**

Gerichts- oder Schiedsverfahren, die einen erheblichen Einfluss auf die wirtschaftliche Lage des Hawesko-Konzerns haben, sind nach Kenntnis der Gesellschaft weder anhängig noch zu erwarten. Im Berichtsjahr wurde eine Klage von größerer Bedeutung gegen die *Hanseatische Wein- und Sekt-Kontor HAWESKO GmbH & Co. KG* erhoben. Gegenstand dieses Gerichtsverfahrens ist die Verwendung der Internet-Domain bzw. Marke »Winegate«. Eine Rückstellung wurde vorsorglich gebildet.

Steuerliche Risiken, die einen erheblichen Einfluss auf die wirtschaftliche Lage des Hawesko-Konzerns haben, bestehen nach Kenntnis der Gesellschaft nicht. Aufgrund einer im Berichtsjahr vom Finanzamt Itzehoe durchgeführten steuerlichen Betriebsprüfung ist die Hawesko Holding AG für Kapitalertragsteuer in Haftung genommen worden. Gegenstand des Haftungsbescheides ist die für die Ausschüttung 1998 nachträglich noch abzuführende Kapitalertragsteuer und der darauf entfallende Solidaritätszuschlag. Gegen den Haftungsbescheid wurde Einspruch eingelegt. Für ein eventuelles Haftungsrisiko hinsichtlich der Kapitalertragsteuer und des Solidaritätszuschlags der Ausschüttung für 1999 wurde vorsorglich eine Rückstellung gebildet. Ein Haftungsbescheid für 1999 liegt gegenwärtig nicht vor.

Die genannten Sachverhalte wurden im Rahmen des Konzernabschlusses durch Bildung von Rückstellungen berücksichtigt. Im Falle eines Obsiegens des Klägers bzw. einer Bestätigung des Haftungsbescheides und/oder eventueller künftiger Haftungsbescheide führen diese Sachverhalte zu materiellen und liquiditätsmäßigen Auswirkungen von insgesamt weniger als € 0,8 Mio.

#### BESONDERE EREIGNISSE NACH SCHLUSS DES GESCHÄFTSJAHRES

Ereignisse, die für die Beurteilung der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der Hawesko Holding AG und des Konzerns von besonderer Bedeutung sind, sind nach Schluss des Geschäftsjahres nicht eingetreten. Die in der Hauptversammlung am 14. Juni 2001 beschlossene Umstellung des gezeichneten Kapitals auf Euro sowie die Kapitalerhöhung aus Gesellschaftsmitteln auf € 13.216.488 wurden am 2. Januar 2002 in das Handelsregister eingetragen.

#### AUSBLICK

Zu Beginn des Jahres 2002 sagen Prognosen für Deutschland ein Wirtschaftswachstum zwischen 0,5 % und 0,9 % voraus. Der private Verbrauch dürfte ebenfalls nur leicht ansteigen. Doch die Abhängigkeit des Konsums hochwertiger Weine von den wirtschaftlichen Rahmenbedingungen ist relativ gering; somit kann davon ausgegangen werden, dass der Markt für hochwertige Weine und Champagner seine Tendenz zu weiterem Wachstum hält.

Im laufenden Geschäftsjahr 2002 konzentriert die Hawesko-Gruppe ihre Kräfte weiterhin auf Profitabilität und den Aufbau der für das fortgesetzte Unternehmenswachstum notwendigen Ressourcen. Für die einzelnen Geschäftssegmente heißt dies:

- Versandhandel/E-Commerce: Bei weiterer Fokussierung auf die Hauptumsatzträger und Optimierung von Geschäftsprozessen bleibt die Erhöhung der Profitabilität der Schwerpunkt.

- Stationärer Weinfacheinzelhandel: Das profitable Wachstum soll bei der Erweiterung um mindestens 25 neue Standorte beibehalten werden; Direkt-Marketing-Maßnahmen sollen die flächenbereinigte Umsatzleistung steigern.
- Großhandel: Weitere hochwertige Ergänzungen zum Sortiment – wie zuletzt Penfolds – werden anvisiert und eine Verbesserung der IT-Plattform angestrebt.

Die Investitionen in Sachanlagen werden im Geschäftsjahr 2002 auf dem Niveau des Berichtsjahres bleiben und voraussichtlich bei ca. € 4 Mio. bis € 5 Mio. liegen. Investitionsschwerpunkte sind die Neueröffnung von *Jacques' Wein-Depots* sowie Umrüstung bzw. Neuausrüstung in der IT-Infrastruktur. Die Finanzierung dieser Investitionen ist durch Cashflows aus laufender Geschäftstätigkeit und durch den Einsatz von Operating leases für neue *Jacques'*-Standorte geplant.

Ziel des gesamten Konzerns bleibt es, durch operative Verbesserungen eine überdurchschnittliche Gewinnentwicklung und einen höheren Kapitalumschlag zu erreichen.

# KONZERN-GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG

für den Zeitraum vom 1. Januar bis 31. Dezember 2001

	Anhang	01.01.-31.12.2001 T€	01.01.-31.12.2000 T€
<b>Umsatzerlöse</b>	4.	<b>264.291</b>	<b>232.363</b>
Erhöhung/Verminderung des Bestandes an fertigen Erzeugnissen		2	- 27
Andere aktivierte Eigenleistungen	5.	0	163
Sonstige betriebliche Erträge	6.	10.773	9.150
Aufwendungen für bezogene Waren		- 152.996	- 134.036
Personalaufwand	7.	- 23.941	- 21.613
Abschreibungen	8.	- 4.377	- 4.121
Sonstige betriebliche Aufwendungen	9.	- 76.579	- 73.111
Sonstige Steuern		- 159	- 71
<b>Ergebnis der betrieblichen Tätigkeit</b>		<b>17.014</b>	<b>8.697</b>
Finanzergebnis	10.	- 3.513	- 2.950
<b>Ergebnis vor Ertragsteuern</b>		<b>13.501</b>	<b>5.747</b>
Ertragsteuern und latente Steuern	11.	- 6.113	- 4.393
<b>Ergebnis nach Steuern</b>		<b>7.388</b>	<b>1.354</b>
Ergebnisanteil von Minderheitsgesellschaftern		- 453	- 292
<b>Konzernergebnis</b>		<b>6.935</b>	<b>1.062</b>
Ergebnis pro Aktie (unverwässert) in €	12.	1,61	0,24
Ergebnis pro Aktie (verwässert) in €	12.	1,60	0,24

# KONZERNBILANZ

 zum 31. Dezember 2001

<b>AKTIVA</b>		Anhang	31.12.2001 T€	31.12.2000 T€
<b>Anlagevermögen</b>				
Immaterielle Vermögensgegenstände	13.		7.310	7.690
Sachanlagen	14.		14.206	13.706
Finanzanlagen	15.		281	267
			<b>21.797</b>	<b>21.663</b>
<b>Umlaufvermögen</b>				
Vorräte	16.		77.802	72.015
Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände	17.		36.871	41.586
Bankguthaben und Kassenbestände	18.		6.113	9.709
			<b>120.786</b>	<b>123.310</b>
<b>Latente Steuern</b>	19.		<b>28.845</b>	<b>30.871</b>
<b>Rechnungsabgrenzungsposten</b>			<b>276</b>	<b>638</b>
			<b>171.704</b>	<b>176.482</b>
<b>PASSIVA</b>			31.12.2001 T€	31.12.2000 T€
<b>Eigenkapital</b>				
Gezeichnetes Kapital der Hawesko Holding AG	20.		11.262	11.262
Anpassung nach IAS	20.		– 4.366	– 4.366
			<b>6.896</b>	<b>6.896</b>
Kapitalrücklage	21.		7.716	7.716
Gewinnrücklagen	22.		10.648	8.586
Ausgleichsposten aus der Währungsumrechnung			– 3	0
Konzernbilanzgewinn	23.		35.278	35.857
			<b>60.535</b>	<b>59.055</b>
<b>Minderheitsanteile</b>	24.		<b>1.004</b>	<b>841</b>
<b>Rückstellungen</b>				
Pensionsrückstellungen	25.		414	392
Steuerrückstellungen und latente Steuern	26.		3.929	2.789
Sonstige Rückstellungen	27.		7.538	5.225
			<b>11.881</b>	<b>8.406</b>
<b>Verbindlichkeiten</b>				
Finanzschulden	28.		46.861	59.730
Erhaltene Anzahlungen	29.		11.064	8.447
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	29.		30.728	29.746
Sonstige Verbindlichkeiten	29.		9.631	10.257
			<b>98.284</b>	<b>108.180</b>
			<b>171.704</b>	<b>176.482</b>

# EIGENKAPITALVERÄNDERUNGSRECHNUNG

## HAWESKO KONZERN

	Gezeichnetes Kapital	Kapital- rücklage	Gewinn- rücklagen	Ausgleichs- posten aus der Währungsum- rechnung	Konzern- bilanzgewinn	Gesamt
	T€	T€	T€	T€	T€	T€
<b>31.12.1999</b>	<b>6.896</b>	<b>7.716</b>	<b>4.890</b>	<b>0</b>	<b>45.988</b>	<b>65.490</b>
Einstellung in Gewinnrücklagen			5.224		- 5.224	0
Eigene Anteile			- 1.528		0	- 1.528
Dividenden					- 5.969	- 5.969
Differenzen aus der Währungsumrechnung						0
Konzernergebnis					1.062	1.062
<b>31.12.2000</b>	<b>6.896</b>	<b>7.716</b>	<b>8.586</b>	<b>0</b>	<b>35.857</b>	<b>59.055</b>
Anpassung aus der Anwendung von IAS 39 zum 1.1.2001					- 360	- 360
Einstellung in Gewinnrücklagen			3.501		- 3.501	0
Eigene Anteile			- 1.439			- 1.439
Dividenden					- 3.653	- 3.653
Differenzen aus der Währungsumrechnung				- 3		- 3
Konzernergebnis					6.935	6.935
<b>31.12.2001</b>	<b>6.896</b>	<b>7.716</b>	<b>10.648</b>	<b>- 3</b>	<b>35.278</b>	<b>60.535</b>



## KAPITALFLUSSRECHNUNG HAWESKO KONZERN

für den Zeitraum vom 1. Januar bis 31. Dezember 2001

	Anhang	2001 T€	2000 T€
Ergebnis vor Ertragsteuern	34.	13.501	5.747
+ Abschreibungen auf Gegenstände des Anlagevermögens (Saldiert mit Zuschreibungen)		4.377	4.121
+ Zinsergebnis	34.	3.513	2.950
+/- Ergebnis aus dem Abgang von Anlagevermögen		32	- 46
- Veränderung der Vorräte		- 5.670	- 1.056
+/- Veränderung der Forderungen, der sonstigen Vermögensgegenstände und des Rechnungsabgrenzungspostens		4.888	- 1.777
+ Veränderung der Rückstellungen		2.622	578
+ Veränderung der Verbindlichkeiten (ohne Finanzschulden)		2.819	2.405
- Gezahlte Ertragsteuern	34.	- 3.473	- 4.161
<b>= Nettzahlungsmittelzufluss aus laufender Geschäftstätigkeit</b>		<b>22.609</b>	<b>8.761</b>
- Erwerb von Tochterunternehmen abzüglich erworbener Nettzahlungsmittel	34.	- 200	- 435
- Auszahlungen für Sachanlagen und immaterielle Vermögensgegenstände		- 4.643	- 4.296
- Auszahlungen für den Erwerb eigener Anteile		- 1.439	- 1.528
+ Einzahlungen aus Abgang von immateriellen Vermögensgegenständen und Sachanlagen		191	80
+ Einzahlungen aus dem Abgang von Finanzanlagen		48	355
<b>= für Investitionstätigkeit eingesetzte Nettzahlungsmittel</b>		<b>- 6.043</b>	<b>- 5.824</b>
- Auszahlungen für Dividenden		- 3.653	- 5.969
- Auszahlungen an Minderheiten		- 218	- 230
+/- Veränderung der Finanzschulden		- 13.368	12.205
- Gezahlte und erhaltene Zinsen	34.	- 3.251	- 2.517
<b>+/- aus Finanzierungstätigkeit ab-/zugeflossene Nettzahlungsmittel</b>		<b>- 20.490</b>	<b>3.489</b>
<b>= Nettoab-/zunahme von Zahlungsmitteln und Zahlungsmitteläquivalenten</b>		<b>- 3.924</b>	<b>6.426</b>
+ Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente am Anfang der Periode		9.558	3.132
<b>= Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente am Ende der Periode</b>	<b>34.</b>	<b>5.634</b>	<b>9.558</b>

# KONZERNANHANG DER HAWESKO HOLDING AG

## GESCHÄFTSJAHR 2001

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

### 1. Allgemeine Grundsätze

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

Den Jahresabschlüssen der konsolidierten Unternehmen liegen einheitliche und gegenüber dem Vorjahr unveränderte Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze zugrunde. In der Gewinn- und Verlustrechnung und in der Bilanz sind einzelne Posten zur Verbesserung der Klarheit zusammengefasst; sie werden im Anhang erläutert. Wertansätze, die nur auf steuerlichen Vorschriften beruhen, werden nicht in den Konzernabschluss übernommen. Einheitlicher Abschlussstichtag sämtlicher einbezogener Unternehmen ist der 31.12.2001.

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

Die Betragsangaben erfolgen grundsätzlich in tausend Euro (T€), sofern nicht anders vermerkt.

Der testierte zusammengefasste Konzernlagebericht und Lagebericht sowie der Jahresabschluss zum 31.12.2001 der Hawesko Holding AG ist beim Amtsgericht Hamburg unter der Registernummer HRB 66708 hinterlegt und wird im Bundesanzeiger veröffentlicht. Der Jahresabschluss sowie der zusammengefasste Konzernlagebericht und Lagebericht können darüber hinaus auch direkt bei der Hawesko Holding AG angefordert werden.

### 2. Konsolidierung

Zum **Konsolidierungskreis** der Hawesko Holding AG mit Sitz in Hamburg gehören insgesamt 20 in- und ausländische Tochterunternehmen, bei denen die Hawesko Holding AG unmittelbar oder mittelbar über die Mehrheit der Stimmrechte verfügt. Ihre Zahl hat sich gegenüber dem Vorjahr um zwei erhöht. Fünf (Vorjahr: 5) Tochterunternehmen von insgesamt untergeordneter Bedeutung für die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns werden nicht konsolidiert. Ihr Umsatz macht weniger als 1 % des Konzernumsatzes aus.

Mit Wirkung vom 1.1.2001 wurde die im Vorjahr gegründete 70%ige Beteiligung an dem polnischen Großhändler *Sommelier S.A. Spółka Akcyjna*, Warschau, in den Konsolidierungskreis aufgenommen. Der Firmenwert von T€ 23 wurde im Berichtsjahr vollständig abgeschrieben.

Am 22.1.2001 wurde die *Viniversitaet Die Weinschule GmbH* in Meerbusch mit einem Stammkapital von T€ 25 als 100%-Tochter gegründet. Die *Viniversitaet Die Weinschule GmbH* veranstaltet Schulungen, Trainings und Events im Weinbereich.

Am 1.7.2001 wurde der 10%-Anteil des Minderheitengesellschafters Bollinger S.A. an *CWD Champagner und Wein Distributionsgesellschaft mbH & Co. KG* für T€ 128 erworben. Der dabei entstandene Firmenwert i.H.v. T€ 47 wird über eine voraussichtliche Nutzungsdauer von 15 Jahren abgeschrieben.

Voll konsolidierte Tochtergesellschaften	Sitz	Segment	Beteiligungshöhe in %
<b>Direkte Beteiligung</b>			
Hanseatisches Wein- und Sekt-Kontor HAWESKO GmbH & Co. KG	Hamburg	Versandhandel/ E-Commerce	100,0
Jacques' Wein-Depot Wein-Einzelhandel GmbH & Co. KG	Düsseldorf	Stationärer Facheinzelhandel	100,0
CWD Champagner und Wein Distributionsgesellschaft mbH & Co. KG	Hamburg	Großhandel	100,0
Wein Wolf Holding GmbH & Co. KG	Bonn	Großhandel	90,0
Verwaltungsgesellschaft Jacques' Wein-Depot Wein Einzelhandel m.b.H	Düsseldorf	Sonstiges	100,0
Verwaltungsgesellschaft Hanseatisches Wein- und Sektkontor HAWESKO m.b.H	Hamburg	Sonstiges	100,0
IWL Internationale Wein Logistik GmbH	Tornesch	Sonstiges	100,0
Wine Company Warenhandels-gesellschaft mbH	Wien	Versandhandel/ E-Commerce	100,0
Jacques' Wein-Depot Wein-Einzelhandel GmbH	Wien	Stationärer Facheinzelhandel	100,0
Le Monde des Grands Bordeaux Château Classic SARL	Saint-Christoly, Médoc	Versandhandel/ E-Commerce	90,0
<b>Indirekte Beteiligung</b>			
Viniversitaet Die Weinschule GmbH	Meerbusch	Sonstiges	100,0
Weinland Ariane Abayan GmbH & Co. KG	Hamburg	Großhandel	85,0 <sup>1)</sup>
Gebr. Josef und Matthäus Ziegler GmbH	Freudenberg	Großhandel	100,0 <sup>1)</sup>
Alexander Baron von Essen Weinhandels GmbH	Tegernsee	Großhandel	84,85 <sup>1)</sup>
Wein Wolf Import GmbH & Co. Verwaltungs KG	Bonn	Großhandel	100,0 <sup>1)</sup>
Wein Wolf Import GmbH & Co. Vertriebs KG	Bonn	Großhandel	100,0 <sup>1)</sup>
Wein Wolf Import GmbH & Co. Vertriebs KG	Salzburg	Großhandel	100,0 <sup>1)</sup>
Carl Tesdorpf GmbH	Lübeck	Versandhandel/ E-Commerce	90,0
Sommelier S.A. Spółka Akcyjna	Warschau	Großhandel	70,0 <sup>1)</sup>
Winegate New Media GmbH	Hamburg	Sonstiges	100,0

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

Folgende Tochtergesellschaften sind nicht in den Konzernabschluss einbezogen:

Nicht konsolidierte Tochtergesellschaften	Sitz	Beteiligungshöhe in %	Jahresergebnis in T€
»Chateaux et Domaines« Weinhandels-gesellschaft mbH	Hamburg	100,0	- 1
Wein Wolf Import GmbH	Bonn	100,0	7
Wein Wolf Holding Verwaltungs GmbH	Bonn	100,0	3
Weinland Ariane Abayan Verwaltungs GmbH	Hamburg	85,0	3
Edition Reiss SARL	Saint-Christoly, Médoc	90,0	k.A.

Aufgrund der wirtschaftlich untergeordneten Bedeutung wurde die 50%-Beteiligung an der *Vera Maria Bau Consulting GmbH*, Bonn, nicht konsolidiert. Das Jahresergebnis 2001 dieses Unternehmens beträgt T€ 3.

Am 6.9.2001 wurde die *Global Eastern Wine Holding GmbH* in Bonn mit einem Stammkapital von T€ 25 als 50%-Beteiligung der *Wein Wolf Holding GmbH & Co KG* gegründet. Aufgrund der wirtschaftlich untergeordneten Bedeutung wurde die 50%-Beteiligung nicht konsolidiert. Das Jahresergebnis 2001 dieses Unternehmens beträgt T€ -2.

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

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

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

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

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

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

Die auf konzernfremde Dritte entfallenden positiven Anteile am Eigenkapital und am Ergebnis der voll konsolidierten Unternehmen werden unter den Minderheitsanteilen ausgewiesen. Die Verlustausgleichsverpflichtung der Minderheitsgesellschafter übersteigende negative Anteile am Eigenkapital und Ergebnis der voll konsolidierten Unternehmen werden gemäß IAS 27 mit dem Konzerneigenkapital verrechnet.

### 3. Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze

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

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

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

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

Gegenstände des **Sachanlagevermögens** werden mit ihren Anschaffungskosten bewertet und entsprechend ihrer wirtschaftlichen Nutzungsdauer linear abgeschrieben. Geringwertige Wirtschaftsgüter werden im Zugangsjahr voll abgeschrieben.

Der Bemessung der planmäßigen Abschreibungen liegen folgende Nutzungsdauern zugrunde:

Nutzungsdauern der Sachanlagen:	
Bauten	25 bis 50 Jahre
Bauten auf fremden Grundstücken	7 bis 10 Jahre
Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	3 bis 15 Jahre

**Anteile an verbundenen Unternehmen und Beteiligungen** werden zu Anschaffungskosten bewertet. Sonstige Ausleihungen werden zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet.

Die Bewertung der **Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe sowie Handelswaren** erfolgt zu Anschaffungskosten oder dem niedrigeren beizulegenden Wert. Die Anschaffungskosten enthalten neben den Einzelkosten auch direkt zurechenbare Gemeinkosten. Grundsätzlich basiert die Bewertung auf der gleitenden Durchschnittsmethode. **Unfertige Erzeugnisse und Fertigerzeugnisse** werden zu Herstellungskosten oder dem niedrigeren beizulegenden Wert bewertet.

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

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

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

Der aktive **Rechnungsabgrenzungsposten** enthält ausschließlich vorausgezahlte betriebliche Aufwendungen.

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

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

**Verbindlichkeiten** werden grundsätzlich zu fortgeführten Anschaffungskosten, die dem Rückzahlungsbetrag entsprechen, angesetzt.

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

Die konsolidierten Jahresabschlüsse wirtschaftlich selbstständiger ausländischer Konzerngesellschaften werden, sofern sie nicht in Währungen mit festen Euro-Paritäten aufgestellt sind, gemäß IAS 21 behandelt. Bei der Umrechnung dieser Abschlüsse werden alle Vermögenswerte und Schulden zum Stichtagskurs umgerechnet, die Ertrags- und Aufwandsposten zum Durchschnittskurs der Berichtsperiode. Alle sich ergebenden Umrechnungsdifferenzen werden erfolgsneutral im Eigenkapital ausgewiesen.

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

**Fremdkapitalkosten** werden grundsätzlich als Aufwand erfasst.

Zu den **Finanzinstrumenten** gehören gemäß IAS 32 einerseits originäre Finanzinstrumente wie sonstige Ausleihungen, Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände sowie Verbindlichkeiten. Die Bilanzierung und Bewertung dieser Finanzinstrumente erfolgen nach IAS 39 und sind in den jeweiligen Grundsätzen beschrieben. Andererseits gehören hierzu auch die derivativen Finanzinstrumente wie Devisentermingeschäfte und Zinssicherungsgeschäfte wie Zinscaps, Zins- und Währungsswaps sowie kombinierte Zins-/Währungsswaps.

Devisentermingeschäfte werden nur in Verbindung mit einem Fremdwährungsgeschäft (Grundgeschäft) geschlossen. Der Ansatz des Devisentermingeschäftes erfolgt zum fair value in der Bilanz. Sofern ein enger Sicherungszusammenhang zwischen Grundgeschäft und Devisentermingeschäft besteht, werden Gewinne oder Verluste aus der Änderung des fair value erfolgsneutral im Eigenkapital gezeigt, falls keine gegenläufigen Gewinne oder Verluste aus dem Grundgeschäft angefallen sind. Soweit gegenläufige Gewinne oder Verluste aus dem Grundgeschäft angefallen sind, erfolgt eine sofortige ergebniswirksame Erfassung der Änderungen des fair value des Derivates. Wenn kein enger Sicherungszusammenhang zwischen Grundgeschäft und Devisentermingeschäft besteht, werden Gewinne oder Verluste aus der Änderung des fair value des Derivates sofort ergebniswirksam gezeigt.

Zinssicherungsinstrumente werden zur generellen Begrenzung des Zinsänderungsrisikos eingesetzt. Sie werden mit ihrem fair value in der Bilanz angesetzt. Ein positiver fair value wird unter sonstigen Vermögensgegenständen ausgewiesen. Ein negativer wird als Rückstellung erfasst. Da keine engen Sicherungszusammenhänge zwischen den Grundgeschäften und Zinssicherungsgeschäften bestehen, werden Gewinne oder Verluste aus der Änderung des fair value des Derivates im Zinsergebnis ausgewiesen.

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

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

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

#### 4. Umsatzerlöse

in T€	31.12.2001	31.12.2000
Versandhandel/E-Commerce	106.667	98.832
Stationärer Facheinzelhandel	84.547	73.640
Großhandel	72.817	59.888
Sonstiges	260	3
	<b>264.291</b>	<b>232.363</b>

#### 5. Andere aktivierte Eigenleistungen

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

#### 6. Sonstige betriebliche Erträge

in T€	31.12.2001	31.12.2000
Miet- und Pächterträge	5.356	4.582
Werbekostenzuschüsse	1.519	1.135
Erlöse aus Kostenerstattung	1.457	767
Erträge aus der Auflösung von Rückstellungen	577	395
Übrige	1.864	2.271
	<b>10.773</b>	<b>9.150</b>

#### 7. Personalaufwand

in T€	31.12.2001	31.12.2000
Löhne und Gehälter	20.466	18.441
Soziale Abgaben und Aufwendungen für Altersversorgung und Unterstützung	3.475	3.172
– davon für Altersversorgung	(660)	(83)
	<b>23.941</b>	<b>21.613</b>

#### 8. Abschreibungen

in T€	31.12.2001	31.12.2000
Firmenwerte aus der Kapital-konsolidierung	532	472
Sonstige immaterielle Vermögensgegenstände	370	303
Sachanlagen	3.475	3.346
	<b>4.377</b>	<b>4.121</b>

#### 9. Sonstige betriebliche Aufwendungen

in T€	31.12.2001	31.12.2000
Werbung	22.077	26.469
Partnerprovisionen	20.968	17.821
Versandkosten	10.728	9.971
Mieten und Leasing	6.297	6.482
EDV und Kommunikationskosten	2.600	2.383
Rechts- und Beratungskosten	1.890	1.042
Sonstige Personalaufwendungen	1.755	1.929
Übrige	10.264	7.014
	<b>76.579</b>	<b>73.111</b>

## 10. Finanzergebnis

in T€	31.12.2001	31.12.2000
Zinserträge	55	60
Zinsaufwendungen	- 3.052	- 2.995
Aufwendungen aus Zins- sicherungsgeschäften	-516	-15
	<b>- 3.513</b>	<b>- 2.950</b>

## 11. Ertragsteuern und latente Steuern

in T€	31.12.2001	31.12.2000
Laufende Steuern	3.624	200
Latente Steuern	2.489	4.193
	<b>6.113</b>	<b>4.393</b>

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

Der Aufwand für laufende Steuern setzt sich wie folgt zusammen:

in T€	31.12.2001	31.12.2000
Laufendes Jahr	3.841	2.065
Vorjahre	- 217	- 1.865
	<b>3.624</b>	<b>200</b>

Der Aufwand für latente Steuern lässt sich wie folgt erläutern:

in T€	31.12.2001	31.12.2000
Aus steuerlich wirksamen Umstrukturierungen	2.485	1.912
Aus Verlustvorträgen	- 32	- 983
Sonstige temporäre Differenzen	36	-81
Aus der Änderung der Ertragsteuersätze	0	3.345
	<b>2.489</b>	<b>4.193</b>

Aufgrund der mit Wirkung zum 1.1.2001 erfolgten Änderung der Ertragsteuersätze in Deutschland ergab sich im Vorjahr aus der Neubewertung der aktiven und passiven latenten Steuern eine Belastung von T€ 3.345.

Der tatsächliche Steueraufwand des Jahres 2001 von T€ 6.113 ist um T€ 895 höher als der erwartete Steueraufwand von T€ 5.218, der sich bei Anwendung eines nach der zum Bilanzstichtag gültigen Steuergesetzgebung in Deutschland ermittelten Steuersatzes auf das Vorsteuerergebnis ergäbe. Der erwartete Steuersatz beträgt 38,65 % (Vorjahr: 51,84 %) und ist wie folgt herzuleiten:

Gewerbesteuer (durchschnittlicher Hebesatz 400 %)	16,67 %
Körperschaftsteuer (25 % vom Gewinn nach Gewerbesteuer)	20,83 %
Solidaritätszuschlag (5,5 % der Körperschaftsteuer)	1,15 %
Gesamtbelastung vom Vorsteuerergebnis	38,65 %

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

in T€	31.12.2001	31.12.2000
Erwarteter Steueraufwand	5.218	2.980
Steuerminderungen aus der Verwendung des Steuersatzes für Ausschüttungsbelastung	0	- 506
Neubewertung der aktiven und passiven latenten Steuern	0	3.345
Nichtabzugsfähigkeit von noch zu leistenden Steuer- zahlungen für Dritte	124	0
Periodenfremde Steuerauf- wendungen und -erträge	150	- 1.865
Nichtansatz steuerlicher Verlustvorträge	95	0
Nichtabzugsfähigkeit von Tätigkeitsvergütungen für Mitunternehmer an Personen- gesellschaften	79	59
Nichtabzugsfähigkeit von 50 % der Dauerschuldzinsen bei der Gewerbesteuer	101	59
Nichtabzugsfähigkeit der Firmenwertabschreibung aus der Kapitalkonsolidierung	198	244
Sonstige Steuereffekte	148	77
Tatsächlicher Steueraufwand	6.113	4.393
Effektiver Steuersatz %	45,27	76,44

## 12. Ergebnis je Aktie

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

	31.12.2001	31.12.2000
Konzernergebnis (T€)	6.935	1.062
Durchschnittliche Anzahl Aktien (tsd.)	4.296	4.368
<b>Unverwässertes Ergebnis je Aktie (€)</b>	<b>1,61</b>	<b>0,24</b>

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

	31.12.2001	31.12.2000
Konzernergebnis (T€)	6.935	1.062
Zuzüglich Zinsen Wandelschuldverschreibungen, vermindert um latente Steuern (T€)	2	5
Verwässertes Konzernergebnis (T€)	6.937	1.067
Durchschnittliche Anzahl Aktien (tsd.)	4.296	4.368
Zuzüglich potenzielle Aktien (tsd.)	44	77
Verwässerte Anzahl Aktien (tsd.)	4.340	4.445
<b>Verwässertes Ergebnis je Aktie (€)</b>	<b>1,60</b>	<b>0,24</b>

## 13. Immaterielle Vermögensgegenstände

Die Entwicklung der immateriellen Vermögensgegenstände im Berichtsjahr und im Vorjahr ist im Konzern-Anlagenspiegel auf Seite 52f. dargestellt.

in T€	31.12.2001	31.12.2000
Software	651	792
Firmenwerte aus den Einzelabschlüssen	135	157
Firmenwerte aus der Kapitalkonsolidierung	6.301	6.741
Geleistete Anzahlungen	223	0
	<b>7.310</b>	<b>7.690</b>

In der Position »Software« sind selbst erstellte immaterielle Vermögensgegenstände in Höhe von T€ 153 (Vorjahr: T€ 215) enthalten. Es handelt sich dabei um ein System zur Optimierung der Warendispositionsprozesse (Dispositionssystem) im Versandhandel/E-Commerce. Die Voraussetzungen für den Ansatz eines Vermögenswertes nach IAS 38 sind kumulativ erfüllt. Als Herstellungskosten sind die direkt zurechenbaren Personalkosten angesetzt worden. Das Dispositionssystem wird über eine wirtschaftliche Nutzungsdauer von vier Jahren linear abgeschrieben.

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

in T€	Kumulierte		Buchwert 31.12.2001
	Anschaffungs- kosten	Abschreibung 31.12.2001	
Wein-Wolf-Gruppe	6.292	963	5.329
Le Monde des Grands Bordeaux C.C. SARL	615	54	561
Carl Tesdorpf GmbH	457	91	366
CWD Champagner und Wein Distributions- gesellschaft mbH & Co. KG	47	2	45
	<b>7.411</b>	<b>1.110</b>	<b>6.301</b>

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

## 14. Sachanlagen

Die Entwicklung der Sachanlagen für das Berichtsjahr und das Vorjahr ist im Konzern-Anlagenspiegel auf den Seiten 52f. dargestellt.

in T€	31.12.2001	31.12.2000
Grundstücke und Bauten einschließlich der Bauten auf fremden Grundstücken	8.984	9.198
Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	4.866	4.508
Geleistete Anzahlungen und Anlagen im Bau	356	0
	<b>14.206</b>	<b>13.706</b>



## 15. Finanzanlagen

Die Entwicklung der Finanzanlagen für das Berichtsjahr und das Vorjahr ist im Konzern-Anlagenspiegel auf den Seiten 52f. dargestellt.

in T€	31.12.2001	31.12.2000
Anteile an verbundenen Unternehmen	129	140
Beteiligungen	91	18
Sonstige Ausleihungen	61	109
	<b>281</b>	<b>267</b>

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

in T€	31.12.2001	31.12.2000
Edition Reiss SARL	31	31
Wein Wolf Import GmbH	26	26
Wein Wolf Holding Verwaltungs GmbH	26	26
»Chateaux et Domaines« Weinhandelsgesellschaft mbH	26	0
Weinland Ariane Abayan Verwaltungs GmbH	20	20
Sommelier S.A. Spółka Akcyjna	0	37
	<b>129</b>	<b>140</b>

Die Position Beteiligungen (T€ 91) betrifft die 50%-Beteiligung an der *Vera Maria Bau Consulting GmbH*, Bonn (T€ 18), und die 50%ige Beteiligung an der *Global Eastern Wine Holding GmbH*, Bonn (T€ 73).

Das Unternehmen *Sommelier S.A. Spółka Akcyjna* wurde zum 1.1.2001 voll konsolidiert.

Bei den sonstigen Ausleihungen (T€ 61) handelt es sich um zwei (Vorjahr: 3) Darlehen:

in T€	31.12.2001	31.12.2000	Laufzeit	Verzinsung
Mitarbeiterdarlehen	60	62	September 2009	6 %
Darlehen Carl Graeger GmbH	0	46	Februar 2001	unverzinslich
Darlehen Großeinkaufsverband des Wein- und Spirituosenhandels	1	1	unbefristet	unverzinslich
	<b>61</b>	<b>109</b>		

## 16. Vorräte

in T€	31.12.2001	31.12.2000
Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe	1.244	1.191
Unfertige Erzeugnisse	2.195	2.189
Fertige Erzeugnisse und Waren	59.600	52.535
Geleistete Anzahlungen	14.763	16.100
	<b>77.802</b>	<b>72.015</b>

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

## 17. Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände

in T€	31.12.2001	31.12.2000
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen (brutto)	33.816	33.707
Abzüglich Einzelwertberichtigungen	- 934	- 1.007
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	32.882	32.700
Forderungen gegen verbundene Unternehmen	5	72
Übrige Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände	3.984	8.814
	<b>36.871</b>	<b>41.586</b>
Davon mit einer Restlaufzeit von bis zu 1 Jahr	35.719	40.681
Über 1 Jahr	1.152	905

Bei den Forderungen gegen verbundene Unternehmen handelt es sich um solche gegenüber der *Wein Wolf Import GmbH*, Bonn (Vorjahr: Forderungen gegen *Sommelier S.A. Spółka Akcyjna*, Warschau).

Übrige Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände:

in T€	31.12.2001	31.12.2000
Steuererstattungsansprüche	1.746	3.605
Handelsvertreterforderungen	744	488
Mietkautionen	566	454
Portovorauszahlungen	244	179
Sale and lease back	0	2.571
Übrige	684	1.517
	<b>3.984</b>	<b>8.814</b>

## 18. Bankguthaben und Kassenbestände

Die Bankguthaben und Kassenbestände in Höhe von T€ 6.113 (Vorjahr: T€ 9.709) betreffen im Wesentlichen Guthaben und Tagesgeldanlagen bei Kreditinstituten.

## 19. Aktive latente Steuern

in T€	31.12.2001	31.12.2000
Vorjahr	30.871	34.767
Zunahme	801	2.309
Abnahme	- 2.827	- 6.205
	<b>28.845</b>	<b>30.871</b>

Die Guthaben aus latenten Steuern setzen sich wie folgt zusammen:

in T€	31.12.2001	31.12.2000
Temporäre Differenzen aus steuerlich wirksamen Umstrukturierungen	26.436	28.920
Steuerliche Verlustvorträge	1.983	1.951
Aus der fair-value-Bewertung von derivativen Finanzinstrumenten	426	0
	<b>28.845</b>	<b>30.871</b>

Durch die Umwandlung der Tochtergesellschaften *Hanseatisches Wein- und Sekt-Kontor HAWESKO GmbH & Co. KG*, *CWD Champagner und Wein Distributionsgesellschaft mbH & Co. KG* und *Jacques' Wein-Depot Wein-Einzelhandel GmbH & Co. KG* zum 1.1.1998 von Kapital- in Personengesellschaften ist ein steuerlich nutzbarer Firmenwert entstanden, der über 15 Jahre abgeschrieben wird. Per 1.1.1998 wurden ergebniswirksam aktive latente Steuern in Höhe von T€ 38.212 eingebucht, die über die Abschreibungsdauer linear ergebniswirksam aufgelöst werden. Zum 31.12.2000 war eine Anpassung des latenten Steuerguthabens aufgrund der zum 1.1.2001 im Rahmen der Unternehmenssteuerreform geänderten Ertragsteuersätze notwendig. Die verbleibenden temporären Differenzen werden über

eine Restnutzungsdauer von 12 Jahren abgeschrieben. Die jährliche ergebniswirksame Auflösung beträgt T€ 2.285.

Für unbefristet nutzbare steuerliche Verlustvorträge wurden latente Steuerguthaben in Höhe von T€ 1.983 (Vorjahr: T€ 1.951) angesetzt. Aufgrund der mittelfristig prognostizierten Gewinne ist damit zu rechnen, dass die latenten Steuerguthaben in überschaubarer Zukunft realisiert werden können.

Aus der Bilanzierung der derivativen Finanzinstrumente zum fair value wurden latente Steuerguthaben in Höhe von T€ 426 angesetzt.

## 20. Gezeichnetes Kapital

Das gezeichnete Kapital der Hawesko Holding AG im handelsrechtlichen Jahresabschluss beträgt wie im Vorjahr DM 22.027.480 (€ 11.262.472) und ist eingeteilt in 4.405.496 auf den Inhaber lautende Stückaktien. Von Juni bis September 2001 wurden insgesamt 73.865 eigene Aktien erworben, im Vorjahr waren es 75.958 Stück.

Das gezeichnete Kapital im Konzern beträgt € 6.896.039 und ist als Folge der Einbringung der drei Tochterunternehmen *Hanseatisches Wein- und Sekt-Kontor HAWESKO GmbH & Co. KG*, *CWD Champagner und Wein Distributionsgesellschaft mbH & Co. KG* und *Jacques' Wein-Depot Wein-Einzelhandel GmbH & Co. KG* in die Hawesko Holding AG, die als »Transaktion zwischen Gesellschaften unter gemeinschaftlicher Beherrschung« bilanziert wurde, um T€ 4.366 niedriger als im handelsrechtlichen Jahresabschluss.

## Genehmigtes Kapital

Der Vorstand ist ermächtigt, das Grundkapital in der Zeit bis zum 31.3.2003 mit Zustimmung des Aufsichtsrates durch Ausgabe neuer Aktien gegen Geld- oder Sacheinlagen einmalig oder mehrmals um bis zu insgesamt DM 11.000.000 (€ 5.624.211) zu erhöhen. Dabei ist den Aktionären grundsätzlich ein Bezugsrecht einzuräumen; der Vorstand ist jedoch ermächtigt, Spitzenbeträge von dem Bezugsrecht der Aktionäre auszunehmen.

Darüber hinaus ist der Vorstand ermächtigt, das Bezugsrecht der Aktionäre mit Zustimmung des Aufsichtsrats auszuschließen, soweit weder der Nennbetrag der neuen Aktien 10 % des im Zeitpunkt der Ausgabe der neuen Aktien bestehenden Grundkapitals übersteigt noch der Ausgabebetrag der neuen Aktien den Börsenpreis im Sinne des §186 Abs. 3 Satz 4 AktG wesentlich unterschreitet. Weiter kann der Vorstand das Bezugsrecht mit Zustimmung des Aufsichtsrats 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 (€ 224.968) ausgeschlossen werden, um Aktien an Belegschaftsmitglieder auszugeben. Soweit das Bezugsrecht nicht ausgeschlossen wird, sollen die Aktien von Kreditinstituten mit der Verpflichtung übernommen werden, sie den Aktionären zum Bezug anzubieten.

Mit Beschluss vom 1.7.1998 wurden aus dem genehmigten Kapital an Belegschaftsmitglieder insgesamt 5.496 Stück neue, auf den Inhaber lautende Stückaktien mit voller Dividendenberechtigung für das Geschäftsjahr 1998 im Wert von insgesamt DM 27.480 (€ 14.050) ausgegeben. Im Berichtsjahr wurden aus dem genehmigten Kapital keine weiteren Belegschaftsaktien ausgegeben, so dass dieses zum 31.12.2001 weiterhin DM 10.972.520 (€ 5.610.160) beträgt.

### Bedingtes Kapital

Der Vorstand ist ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrats bis zum 31.3.2003 einmalig oder mehrmals verzinsliche Wandelschuldverschreibungen bis zum Gesamtnennbetrag von DM 440.000 (€ 224.968) 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 (€ 112.484) nicht übersteigen.

Im Berichtsjahr wurde eine neue Wandelanleihe über € 33.000,00 ausgegeben (siehe »Finanzschulden«). Insgesamt hat die Hawesko Holding AG Wandelanleihen in Höhe von € 117.363 mit einem Zinssatz von jeweils 4,5 % ausgegeben. Der Ausgabekurs ist auf 100 % festgelegt. Die Anleihen werden am 31.12.2002 bzw. am 31.12.2004 fällig. Entsprechend den Anleihebedingungen erhalten die Gläubiger das Recht, die Schuldverschreibungen ganz oder in Teilbeträgen in Aktien der Hawesko Holding AG umzutauschen. Jede Wandelschuldverschreibung im Nennbetrag von € 2,56 (1999) bzw. € 3,00 (2001) kann in eine Aktie der Gesellschaft umgetauscht werden. Der Wandlungspreis pro Aktie errechnet sich gemäß den Anleihebedingungen in Abhängigkeit von der Wertentwicklung der Hawesko-Aktie im Verhältnis zur Wertentwicklung des MDAX während der Laufzeit der Wandelschuldverschreibung. Nur wenn nach der Laufzeit von drei Jahren die Performance der Hawesko-Aktie besser ist als die Entwicklung des MDAX, wird der Optionspreis niedriger als der entsprechende Börsenkurs sein. Im Falle der Ausübung des Wandlungsrechts ist für den Erwerb einer Aktie eine Barzahlung in Höhe der Differenz zwischen dem Nennbetrag von € 2,56 bzw. € 3,00 pro Wandelanleihe und dem Wandlungspreis zu leisten.

Das Wandlungsrecht der im Geschäftsjahr 1999 ausgegebenen Wandelanleihe kann nur innerhalb einer Frist von vier Wochen, beginnend mit dem dritten Bankarbeitstag nach der ordentlichen Hauptversammlung der Gesellschaft im Jahr 2002, frühestens jedoch ab dem 1.4.2002 und spätestens ab dem 1.9.2002, ausgeübt werden. Das Wandlungsrecht für die im abgelaufenen Geschäftsjahr ausgegebene Wandelanleihe kann nur innerhalb einer Frist von vier Wochen, beginnend mit dem dritten Bankarbeitstag nach der ordentlichen Hauptversammlung der Gesellschaft im Jahr 2004, frühestens jedoch ab dem 1.4.2004 und spätestens ab dem 1.9.2004, ausgeübt werden.

### Ermächtigung zum Erwerb eigener Aktien

Die Hawesko Holding AG wurde auf der ordentlichen Hauptversammlung vom 14.6.2001 bis zum 30.11.2002 ermächtigt, eigene Aktien bis zu insgesamt 10 % des Grundkapitals über die Börse oder mittels eines an alle Aktionäre gerichteten Kaufangebots zu erwerben. Der Gegenwert für den Erwerb dieser Aktien darf den Mittelwert der Aktienkurse (Schlussauktionspreis der Hawesko-Holding-Aktien im Xetra-Handel bzw. einem das Xetra-System ersetzenden vergleichbaren Nachfolgesystem an der Frankfurter Wertpapierbörse) an den letzten fünf Börsentagen vor dem Erwerb der Aktien um mehr als 5 % nicht unter- oder überschreiten.

Der Vorstand wurde ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrats eine Veräußerung der erworbenen eigenen Aktien in einer anderen Weise als über die Börse oder durch Angebot an alle Aktionäre vorzunehmen, wenn die erworbenen Aktien zu einem Preis veräußert werden, der den Mittelwert der Aktienkurse (Schlussauktionspreis der Hawesko-Holding-Aktien im Xetra-Handel bzw. einem das Xetra-System ersetzenden vergleichbaren Nachfolgesystem an der Frankfurter Wertpapierbörse) an den letzten fünf Börsentagen vor der Veräußerung der Aktien nicht wesentlich unterschreitet. Diese Ermächtigung beschränkt sich unter Einbeziehung der bestehenden Ermächtigung gemäß § 4 Absatz 5 der Satzung auf insgesamt 10 % des Grundkapitals der Gesellschaft. Darüber hinaus wurde der Vorstand ermächtigt, die erworbenen Aktien unter Ausschluss des Bezugsrechts der Aktionäre an Dritte zu veräußern, wenn dies zu dem Zweck erfolgt, Unternehmen oder Beteiligungen an Unternehmen von diesen zu erwerben.

Der Vorstand wurde weiter ermächtigt, die eigenen Aktien mit Zustimmung des Aufsichtsrats ohne weiteren Hauptversammlungsbeschluss einzuziehen.

Von dieser Ermächtigung zum Erwerb eigener Aktien wurde im Berichtsjahr insofern Gebrauch gemacht, als 73.865 Aktien (Vorjahr: 75.958) zurückgekauft wurden, so dass per Berichtsjahresende insgesamt 149.823 Aktien (entsprechend 3,4 % der gesamten Anzahl der Aktien) zurückgekauft waren. Eine Verwendung der zurückgekauften Aktien im Rahmen der oben beschriebenen Ermächtigung ist im Berichtsjahr nicht erfolgt.

## 21. Kapitalrücklage

in T€	31.12.2001	31.12.2000
Kapitalrücklage	7.716	7.716

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

Die Kosten des Börsengangs in Höhe von T€ 978 wurden in Einklang mit SIC-17 1998 erfolgsneutral »net of taxes« gegen die Kapitalrücklage gebucht.

## 22. Gewinnrücklagen

in T€	31.12.2001	31.12.2000
Gewinnrücklagen	10.648	8.586

Die Gewinnrücklagen im Konzern enthalten die in der Vergangenheit aus den erzielten Ergebnissen der in den Konzernabschluss einbezogenen Unternehmen eingestellten Beträge. Darüber hinaus sind in den Gewinnrücklagen im Einklang mit SIC-16 eigene Aktien in Höhe von T€ 2.967 (2000: T€ 1.528, 2001: T€ 1.439) in Abzug gebracht worden.

## 23. Konzernbilanzgewinn

Der Konzernbilanzgewinn enthält neben nicht ausgeschütteten Ergebnissen aus Vorjahren das Konzernergebnis des Geschäftsjahres sowie die Ergebnisanpassungen, die sich aus dem Übergang zu IAS ergeben. Der ausschüttungsfähige Bilanzgewinn ergibt sich aus dem handelsrechtlichen Jahresabschluss der Hawesko Holding AG und beträgt T€ 5.185 (Vorjahr: T€ 3.717).

Die einzelnen Komponenten des Eigenkapitals sowie ihre Entwicklung in den Jahren 2000 und 2001 sind in der Eigenkapitalveränderungsrechnung des Konzerns dargestellt.

Aufgrund der erstmaligen Anwendung von IAS 39 im Geschäftsjahr 2001 waren die derivativen Finanzinstrumente zum 1.1.2001 mit dem fair value zu bilanzieren. Der Effekt aus dem Übergang vom früheren Buchwert zum fair value wurde entsprechend IAS 39.172 nach Steuern mit dem Bilanzgewinn zum 1.1.2001 verrechnet.

## 24. Minderheitsanteile

Die Minderheitsanteile in der Konzernbilanz umfassen die Fremddanteile am Eigenkapital und Jahresergebnis der voll konsolidierten Konzerngesellschaften (siehe Angaben zum Konsolidierungskreis, Seite 32).

## 25. Pensionsrückstellungen

Zum Zwecke der Altersversorgung haben sieben (Vorjahr: 7) aktive Mitarbeiter in der Hawesko-Gruppe einen Anspruch auf Ruhegeld. Gewährt wird ein lebenslanges Altersruhegeld bzw. Dienstunfähigkeitsruhegeld sowie Hinterbliebenenruhegeld bzw. Waisengeld. Der zum Bilanzstichtag ausgewiesene Rückstellungsbetrag wurde in Einklang mit IAS 19 von einem unabhängigen Versicherungsmathematiker nach dem Anwartschaftsbarwertverfahren berechnet.

Der Aufwand für Altersversorgung aus diesen Pensionszusagen betrug im Berichtsjahr T€ 22 (Vorjahr: T€ 47).

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

in %	31.12.2001	31.12.2000
Diskontierungssatz	6,0	5,9
Anwartschaftstrend	1,0	1,0
Rententrend	2,0	2,0

## 26. Steuerrückstellungen und latente Steuern

in T€	31.12.2001	31.12.2000
Steuerrückstellungen	2.912	2.008
Latente Steuern	1.017	781
	<b>3.929</b>	<b>2.789</b>

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

Latente Steuern in T€	31.12.2001	31.12.2000
Anlagevermögen	402	419
Vorräte	288	246
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	138	114
Sonstige Vermögensgegenstände	154	0
Übrige	35	2
	<b>1.017</b>	<b>781</b>

## 27. Sonstige Rückstellungen

in T€	31.12.2001	31.12.2000
Personalarückstellungen	2.085	1.703
Übrige Rückstellungen	5.453	3.522
	<b>7.538</b>	<b>5.225</b>

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

Bei den übrigen Rückstellungen ist der größte Einzelposten wie im Vorjahr die Kundenbonus-Rückstellung (31.12.2001: T€ 2.971; 31.12.2000: T€ 2.078). Der sich zum Bilanzstichtag ergebende Marktwert der derivativen Zinssicherungsinstrumenten ist mit T€ 887 (Vorjahr: T€ 0) enthalten.

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

## 28. Finanzschulden

in T€	31.12.2001	31.12.2000
Anleihen	123	203
Kreditinstitute	46.738	59.527
	<b>46.861</b>	<b>59.730</b>
Davon mit einer Restlaufzeit:		
Bis 1 Jahr	39.613	51.352
1 bis 5 Jahre	4.185	4.277
Über 5 Jahre	3.063	4.101

Die Position »Anleihen« setzt sich wie folgt zusammen:

	Fälligkeit	Nominal- betrag in T€	Zinssatz
Wandelschuld- verschreibung	31.12.2002	84	4,5 %
Wandelschuld- verschreibung	31.12.2004	33	4,5 %

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

Restlaufzeit	Kreditlinie in T€
Offen	48.573
30.9.2002	16.000
	<b>64.573</b>

Die Zinssätze der in 2001 in Anspruch genommenen kurzfristigen Kreditmittel lagen zwischen 4,15 % und 5,80 %.

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

Ursprungsbetrag in T€	31.12.2001 in T€	Laufzeit	Zinssatz
9.868	7.894	30.9.2009	5,92 %
511	358	31.12.2008	5,50 %

Das Darlehen mit dem Ursprungsbetrag von T€ 511 ist durch eine Grundschuld in Höhe von T€ 2.071 besichert.

## 29. Verbindlichkeiten

in T€	31.12.2001	31.12.2000
Erhaltene Anzahlungen	11.064	8.447
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	30.728	29.746
Sonstige Verbindlichkeiten	9.631	10.257
	<b>51.423</b>	<b>48.450</b>
Davon mit einer Restlaufzeit:		
Bis 1 Jahr	46.649	45.347
1 Jahr bis 5 Jahre	4.774	3.103
Über 5 Jahre	0	0

Die erhaltenen Anzahlungen betreffen von Kunden vereinbarte Subskriptionszahlungen für Weine, die in 2002 bzw. 2003 ausgeliefert werden.

In den erhaltenen Anzahlungen sind Verbindlichkeiten mit einer Restlaufzeit von 1 bis 5 Jahren i.H.v. T€ 4.491 (Vorjahr: T€ 2.680) enthalten.

In den sonstigen Verbindlichkeiten sind Verbindlichkeiten mit einer Restlaufzeit von 1 bis 5 Jahren i.H.v. T€ 283 (Vorjahr: T€ 423) enthalten.

Die sonstigen Verbindlichkeiten setzen sich wie folgt zusammen:

in T€	31.12.2001	31.12.2000
Umsatzsteuer und andere Steuern	6.383	6.771
Verbindlichkeiten im Rahmen der sozialen Sicherheit	690	615
Verbindlichkeiten aus der Ausstellung eigener Wechsel	384	0
Verbindlichkeiten gegenüber Mitarbeitern	239	250
Verbindlichkeiten gegenüber anderen Gesellschaftern	779	673
Restkaufpreis Wein-Wolf-Gruppe	26	332
Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen	219	94
Übrige	911	1.522
	<b>9.631</b>	<b>10.257</b>

Die Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen bestehen gegenüber folgenden Unternehmen:

in T€	31.12.2001	31.12.2000
Edition Reiss SARL	88	0
»Chateaux et Domaines« Weinhandelsgesellschaft mbH	25	0
Wein Wolf Import GmbH	44	38
Wein Wolf Holding Verwaltungs GmbH	34	31
Weinland Ariane Abayan Verwaltungs GmbH	28	25
	<b>219</b>	<b>94</b>

### 30. Leasing

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

Hinsichtlich der zukünftigen Verpflichtungen aus den genannten Leasingverhältnissen wird auf den folgenden Abschnitt 31 »Haftungsverhältnisse und sonstige finanzielle Verpflichtungen« verwiesen.

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

Zum einen handelt es sich um das Versandhandelslogistikzentrum in Tornesch bei Hamburg, das über einen Zeitraum von insgesamt 22,5 Jahren geleast wurde, zum anderen um ein Verwaltungsgebäude, das über eine Laufzeit von 18 Jahren genutzt wird.

### 31. Haftungsverhältnisse und sonstige finanzielle Verpflichtungen

Haftungsverhältnisse bestehen zum 31.12.2001 gegenüber Dritten wie folgt:

in T€	31.12.2001	31.12.2000
Avalkredite	763	1.403
Offene Anzahlungen	458	809
Bürgschaften	26	51

Die Verpflichtungen aus offenen Anzahlungen zum 31.12.2001 wurden Anfang 2002 ausgeglichen.

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

Der Mindestbetrag nicht abgezinster künftiger Leasing- und Mietzahlungen beläuft sich auf T€ 21.541 (Vorjahr: T€ 23.788). Vom Gesamtbetrag der Leasing- und Mietverpflichtungen sind fällig:

	in T€
2002	6.110
2003 bis 2007	8.283
Nach 2007	7.148
	<b>21.541</b>

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

### 32. Finanzinstrumente

Originäre Finanzinstrumente, zu denen gemäß IAS 32 sonstige Ausleihungen, Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände sowie Verbindlichkeiten gehören, ergeben sich aus der Konzernbilanz. Finanzinstrumente der Aktivseite werden – unter Berücksichtigung eventuell erforderlicher Wertberichtigungen – zu fortgeführten Anschaffungskosten bilanziert; finanzielle Schulden werden zu fortgeführten Anschaffungskosten, die dem Rückzahlungsbetrag entsprechen, angesetzt.

Der Marktwert der finanziellen Vermögenswerte und finanziellen Schulden unterscheidet sich aufgrund der kurzen Laufzeit dieser Positionen nicht wesentlich vom Buchwert.

Das Bonitäts- und Ausfallrisiko der finanziellen Vermögenswerte entspricht maximal den auf der Aktivseite ausgewiesenen Beträgen.

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

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

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

Da die Grundgeschäfte in den Einzelgesellschaften und die Sicherungsgeschäfte auf Konzernebene erfolgen, besteht bei den Zinsderivaten und den kombinierten Zins-/Währungs-Swaps kein enger Sicherungszusammenhang. Daher werden sie zum fair value bewertet, wobei Gewinne oder Verluste aus der Veränderung des fair value ergebniswirksam im Zinsergebnis erfasst werden. Die Verpflichtungen aus der Marktbewertung der Zinsderivate werden unter den sonstigen Rückstellungen ausgewiesen.

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

in T€	Nominalvolumen		Fair value	
	31.12.2001	31.12.2000	31.12.2001	31.12.2000
Zinssicherungsgeschäfte	35.790	33.234	- 887	- 300

Aufgrund der erstmaligen Anwendung von IAS 39 im Geschäftsjahr 2001 waren die derivativen Finanzinstrumente zum 1.1.2001 mit dem fair value zu bilanzieren. Der Effekt aus dem Übergang vom früheren Buchwert zum fair value wurde entsprechend IAS 39.172 nach Steuern mit dem Bilanzgewinn zum 1.1.2001 verrechnet.

Das Bonitäts- oder Ausfallrisiko beträgt insgesamt € 0 (Vorjahr: T€ 287), da für 2001 keine Prämien für die Zinssicherungsinstrumente mehr aktiviert wurden.

Das Zinsänderungsrisiko liegt hauptsächlich in der Veränderung der kurzfristigen Euro-Geldmarktzinsen, die zu einer Änderung der Marktwerte (fair values) der eingesetzten Finanzinstrumente führt.

### 33. Mitarbeiter

Die durchschnittliche Zahl der Mitarbeiter beträgt:

in T€	2001	2000
Konzern	527	515

### 34. Angaben zur Kapitalflussrechnung

Die Kapitalflussrechnung nach IAS 7 wurde nach der indirekten Methode ermittelt und gliedert sich in die Fonds »laufende Geschäftstätigkeit«, »Investitionstätigkeit« und »Finanzierungstätigkeit«. Die Kapitalflussrechnung beginnt mit dem Ergebnis vor Steuern. Die Mittelabflüsse aus Zinszahlungen und Dividenden sind der Finanzierungstätigkeit zugeordnet worden. Im Zufluss aus laufender Geschäftstätigkeit von T€ 22.609 (Vorjahr: T€ 8.761) sind die Zahlungsmittelveränderungen aus der betrieblichen Tätigkeit berücksichtigt. Die Zahlungsmittel umfassen Schecks, Kassenbestand und jederzeit fällige Guthaben und Verbindlichkeiten bei Kreditinstituten.

Die Zusammensetzung des Bestandes an Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalenten stellt sich wie folgt dar:

in T€	2001	2000	Veränderung
Bankguthaben und Kassenbestände	6.113	9.709	- 3.596
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten (Kontokorrente)	- 479	-151	- 328
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente am Ende der Periode	5.634	9.558	- 3.924

Am 1.7.2001 wurden weitere 10 % an *CWD Champagner und Wein Distributionsgesellschaft mbH & Co.KG* für T€ 128 erworben:

	in T€
Kaufpreis	128
Übernommenes Nettovermögen	- 81
Firmenwert	47

Es wurden die folgenden Vermögenswerte und Verbindlichkeiten erworben:

	in T€
Übernommenes Nettovermögen zum 1.1.2001	51
Erworbenes Ergebnis zum 30.6.2001	30
Nettovermögen	81
Firmenwert	47
Kaufpreis zuzüglich Auszahlungen für den Erwerb weiterer nicht konsolidierter Unternehmen	72
	<b>200</b>

### 35. Segmentberichterstattung

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

Die Segmente umfassen die folgenden Bereiche:

- Das Segment Versandhandel/E-Commerce umfasst den Geschäftsbereich Wein- und Champagnerversandhandel und konzentriert seine Aktivitäten auf den Endverbraucher. Zu diesem Segment gehört auch das Präsentgeschäft mit Firmen- und Privatkundschaft über einen Spezialkatalog. Zum Geschäftsbereich Versandhandel/E-Commerce zählen die Unternehmen *Hanseatisches Wein- und Sekt-Kontor HAWESKO GmbH & Co. KG*, *Carl Tesdorpf GmbH*, *Wine Company GmbH* und *Le Monde des Grands Bordeaux Château Classic SARL*.
- Der stationäre Weinfacheinzelhandel (*Jacques' Wein-Depot GmbH & Co. KG*) vertreibt Wein über ein Netz von Depots, die von selbstständigen Partnerinnen und Partnern geführt werden.
- Im Segment Großhandel sind die Aktivitäten des Geschäfts mit Wiederverkäufern zusammengefasst, wobei die Weine und Champagner sowohl über den Versandhandel (*CWD Champagner und Wein Distributionsgesellschaft mbH & Co. KG*) als auch durch eine Handelsvertreterorganisation (*Wein-Wolf-Gruppe*) vertrieben werden.
- Das Segment Sonstiges enthält neben der Hawesko Holding AG, der *IWL Internationale Wein Logistik GmbH* und der *Viniversitaet Die Weinschule GmbH* die Komplementär-GmbHs der Gesellschaften *Hanseatisches Wein- und Sekt-Kontor HAWESKO GmbH & Co. KG* und *Jacques' Wein-Depot GmbH & Co. KG*.



Gegenüber dem Vorjahr wurde die Zusammensetzung der Segmente Versandhandel/E-Commerce und Sonstige geändert. Die zum 1.7.2000 erfolgte Ausgliederung des Logistikbereiches aus der Gesellschaft *Hanseatisches Wein- und Sekt-Kontor HAWESKO GmbH & Co. KG* in die eigenständige Dienstleistungsgesellschaft *IWL Internationale Wein Logistik GmbH* wurde ab dem Berichtsjahr 2001 in der Segmentzuordnung berücksichtigt. Die Vorjahresangaben wurden entsprechend angepasst. Im Geschäftsjahr 2000 war über die *IWL* noch innerhalb des Segments Versandhandel/E-Commerce berichtet worden, wobei der Fremdotsatz in 2000 T€ 3 betrug und das Ergebnis vor Finanzergebnis und Ertragsteuern sich auf T€ 18 belief.

Die Segmentdaten wurden auf folgende Weise ermittelt:

- Der Innenumsatz weist die Umsätze, die zwischen den Segmenten getätigt werden, aus. Die Verrechnungspreise für konzerninterne Umsätze werden marktorientiert festgelegt.
- Das Segmentergebnis ist als Ergebnis vor Finanzergebnis und Ertragsteuern sowie jeglicher Anpassung für Minderheitenanteile definiert (EBIT).
- Das ausgewiesene Segmentvermögen ist die Summe des für die laufende Geschäftstätigkeit notwendigen Anlage- und Umlaufvermögens, bereinigt um Konsolidierungsposten innerhalb des Segments und etwaige Ertragsteueransprüche.
- Die Segmentschulden sind die betrieblichen Schulden (Rückstellungen und zinslose Verbindlichkeiten), bereinigt um Konsolidierungsposten innerhalb des Segments und Ertragsteuerverbindlichkeiten.

## SEGMENTE 2001

	Versandhandel/ E-Commerce T€	Facheinzel- handel T€	Großhandel T€	Sonstiges T€	Überleitung T€	Konzern T€
Umsatzerlöse	111.320	84.717	75.186	14.134	– 21.066	264.291
- Fremddumsatz	106.667	84.547	72.817	260		264.291
- Innenumsatz	4.653	170	2.369	13.874	– 21.066	0
Sonstige Erträge	1.811	6.791	2.869	1.644	– 2.342	10.773
- Fremd	876	6.753	2.868	145	131	10.773
- Innen	935	38	1	1.499	– 2.473	0
<b>EBIT</b>	<b>6.272</b>	<b>9.310</b>	<b>4.163</b>	<b>– 2.372</b>		17.373
Nicht zugeordnete Aufwendungen						– 359
						<b>17.014</b>
Zinserträge						55
Zinsaufwand						– 3.568
Zinsergebnis						– 3.513
<b>Ergebnis vor Steuern</b>						<b>13.501</b>
Ertragsteuern						– 6.113
<b>Ergebnis nach Steuern</b>						<b>7.388</b>
Segmentvermögen	63.492	24.507	43.647	143.465	– 134.274	140.837
Nicht zugeordnetes Vermögen						30.867
Konsolidierte Vermögenswerte						171.704
Segmentsschulden	28.165	15.816	16.193	73.611	– 76.627	57.158
Nicht zugeordnete Schulden						54.011
Konsolidierte Schulden						111.169
Abschreibungen	1.338	1.951	571	26		
Investitionen	523	2.877	843	652		

## SEGMENTE 2000

	Versandhandel/ E-Commerce T€	Facheinzel- handel T€	Großhandel T€	Sonstiges T€	Überleitung T€	Konzern T€
Umsatzerlöse	104.463	73.701	62.224	6.300	- 14.325	232.363
– Fremddumsatz	98.832	73.640	59.888	3		232.363
– Innenumsatz	5.631	61	2.336	6.297	- 14.325	0
Sonstige Erträge	2.868	5.758	2.811	2.351	- 4.638	9.150
– Fremd	564	5.758	2.810	18		9.150
– Innen	2.304	0	1	2.333	- 4.638	0
<b>EBIT</b>	<b>160</b>	<b>8.460</b>	<b>2.837</b>	<b>-2.208</b>		9.249
Nicht zugeordnete Aufwendungen						- 552
						<b>8.697</b>
Zinserträge						60
Zinsaufwand						- 3.010
Zinsergebnis						- 2.950
<b>Ergebnis vor Steuern</b>						<b>5.747</b>
Ertragsteuern						- 4.393
<b>Ergebnis nach Steuern</b>						<b>1.354</b>
Segmentvermögen	68.416	20.478	38.589	145.992	- 139.042	134.433
Nicht zugeordnetes Vermögen						42.049
Konsolidierte Vermögenswerte						176.482
Segmentsschulden	32.810	20.980	14.469	1.372	- 16.232	53.399
Nicht zugeordnete Schulden						64.028
Konsolidierte Schulden						117.427
Abschreibungen	1.587	1.597	452	9		
Investitionen	1.798	1.554	762	580		

### 36. Sonstige Angaben im Sinne von § 292a HGB

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

- Vorgang der Einbringung der drei Konzerngesellschaften *Hanseatisches Wein- und Sekt-Kontor HAWESKO GmbH & Co. KG*, *CWD Champagner und Wein Distributionsgesellschaft mbH & Co. KG* und *Jacques' Wein-Depot Wein-Einzelhandel GmbH & Co. KG* in die Hawesko Holding AG zum 1.1.1998: Nach IAS wird der Vorgang als »Transaktion zwischen Gesellschaften unter gemeinschaftlicher Beherrschung« behandelt, so dass die Buchwerte der Einzelgesellschaften fortgeführt werden und kein Firmenwert entsteht. Nach HGB wäre ein Firmenwert in Höhe von T€ 4.090 entstanden.
- Aktivierung selbst erstellter immaterieller Vermögensgegenstände. Nach HGB besteht ein Aktivierungsverbot.
- Abweichungen im Ansatz und in der Bewertung von Vorräten, Forderungen, Rückstellungen und Verbindlichkeiten: Im Vorratsvermögen werden nach IAS zusätzlich zuordenbare Gemeinkosten aktiviert. Nach IAS werden Fremdwährungsforderungen und -verbindlichkeiten, unabhängig vom historischen Kurs, mit dem Stichtagskurs bewertet. Nach HGB ist demgegenüber das Höchst- bzw. das Niederstwertprinzip für Verbindlichkeiten bzw. Forderungen anzuwenden.
- Ansatz latenter Steuern für temporäre Differenzen nach der Verbindlichkeitsmethode, insbesondere auf steuerliche Verlustvorträge und auf Firmenwerte in steuerlichen Ergänzungsbilanzen.
- Die direkt zurechenbaren Aufwendungen im Zusammenhang mit dem Börsengang wurden nach IAS, saldiert mit der entsprechenden Steuerbelastung, mit der Kapitalrücklage verrechnet. Nach HGB erfolgt der Ausweis in der Gewinn- und Verlustrechnung.
- Nach IAS ist der Ansatz einer ausschließlich steuerlich motivierten degressiven Abschreibung auf Sachanlagen nicht zulässig.
- Die eigenen Aktien werden nach IAS zu Anschaffungskosten erfolgsneutral mit den Gewinnrücklagen verrechnet. Eigene Aktien wären nach HGB unter Wertpapieren auszuweisen und eine Rücklage für eigene Anteile in gleicher Höhe zu bilden. Die Bewertung hätte zu Anschaffungskosten oder zum niedrigeren Stichtagskurs erfolgen müssen.
- Nach IAS dürfen keine Sonderposten mit Rücklageanteil gebildet werden.
- Die Pensionsrückstellungen sind nach IAS unter Einbeziehung von zu erwartenden Gehalts- und Rentensteigerungen zu berechnen. Der Diskontierungssatz ist auf der Grundlage der Renditen erstrangiger, festverzinslicher Industriefinanzierungen gleicher Laufzeit zu bestimmen. Nach HGB werden die Pensionsrückstellungen gemäß § 6a EStG berechnet.
- Der Ausweis von negativen Minderheitsanteilen ist nach IAS nicht zulässig, sofern der Minderheitsgesellschafter nicht zum Ausgleich derartiger Verluste oder zu Nachschüssen verpflichtet ist. Nach HGB führen negative Minderheitsanteile zu einem aktiven Anteil anderer Gesellschafter, die mit passiven Anteilen anderer Gesellschafter saldiert werden können.
- Die derivativen Finanzinstrumente werden zum fair value in der Bilanz angesetzt. Nach HGB werden derivative Finanzinstrumente höchstens zu Anschaffungskosten oder zum niedrigeren beizulegenden Wert zum Abschlussstichtag bewertet und über die Laufzeit linear abgeschrieben.
- Gewinne oder Verluste aus der Bewertung von derivativen Finanzinstrumenten zum fair value sind gemäß IAS 39 erfolgsneutral im Eigenkapital zu bilanzieren oder ergebniswirksam in der Gewinn- und Verlustrechnung auszuweisen. Nach HGB werden aus den Finanzinstrumenten drohende Verluste gemäß Imparitätsprinzip als Rückstellung erfasst.

### 37. Anwendung der Befreiungsvorschriften von § 264b HGB für Personengesellschaften

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

### 38. Anwendung der Befreiungsvorschriften von § 264 (3) HGB für Kapitalgesellschaften

Die Konzerngesellschaft *IWL Internationale Wein Logistik GmbH* macht für das Berichtsjahr von den Befreiungsvorschriften des § 264 (3) HGB Gebrauch. Der Konzernabschluss wird zusätzlich beim Handelsregister am Sitz der Kapitalgesellschaft eingereicht.

### 39. Angaben über Beziehungen zu nahe stehenden Personen

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

Vorstand und Aufsichtsrat sind als nahe stehende Personen im Sinne von IAS 24.5 anzusehen. Im Berichtszeitraum lagen keine Geschäftsbeziehungen zwischen dem Vorstand und in den Konzernabschluss einbezogenen Unternehmen vor. Mit dem Aufsichtsrat bestanden im Berichtsjahr Geschäftsbeziehungen mit einem Wert von insgesamt T€ 54.

Die Gesellschaften der Hawesko Holding AG werden von eigenverantwortlichen Geschäftsführern geführt. Die Mitglieder des Vorstands nehmen zusätzlich Geschäftsführungsfunktionen wahr. Es werden jährliche Bezüge mit einem fixen und einem variablen Bestandteil gewährt. Im Berichtsjahr sind Bezüge von insgesamt T€ 1.965 (Vorjahr: T€ 1.883) angefallen. Die Gesamtbezüge des Aufsichtsrats, welche sich aus einem fixen und einem variablen Teil sowie Sitzungsgeldern zusammensetzen, betragen im Berichtsjahr T€ 102 (Vorjahr: T€ 128).

Gegenüber Mitgliedern des Aufsichtsrats und des Vorstands bestanden zum Bilanzstichtag weder Forderungen noch Verbindlichkeiten. In der Bilanz sind Rückstellungen für Verpflichtungen gegenüber Vorstand und Aufsichtsrat in Höhe von T€ 476 enthalten (Vorjahr: T€ 444).

Zum 31.12.2001 hielten Aufsichtsrat und Vorstand 2.022.225 (Vorjahr: 1.829.404) Aktien der Hawesko Holding AG.

### 40. Gewinnverwendungsvorschlag der Hawesko Holding AG

Es wird vorgeschlagen, den sich zum 31.12.2001 im Rahmen des nach den Vorschriften des HGB und des AktG aufgestellten Einzelabschlusses der Hawesko Holding AG ergebenden Bilanzgewinn von T€ 5.185, vorbehaltlich des Anteils, der auf eigene Aktien entfällt, wie folgt zu verwenden: Ausschüttung einer Dividende von € 1,15 je Stückaktie.

Hamburg, 25. Februar 2002

#### Der Vorstand

Margaritoff

Ohlzen

Hoolmans

## ENTWICKLUNG DES KONZERN-ANLAGEVERMÖGENS

zum 31. Dezember 2001

	Stand am 01.01.2001 T€	Erweiterung Konsoli- dierungskreis T€	Anschaffungs- oder Herstellungskosten		Um- buchungen T€	Stand am 31.12.2001 T€
			Zugänge T€	Abgänge T€		
<b>ANLAGEVERMÖGEN</b>						
<b>I. Immaterielle Vermögensgegenstände</b>						
1. Software	2.085	0	229	- 33	0	2.281
2. Firmenwert	7.775	0	70	0	0	7.845
3. Geleistete Anzahlungen	0	0	223	0	0	223
	<b>9.860</b>	<b>0</b>	<b>522</b>	<b>- 33</b>	<b>0</b>	<b>10.349</b>
<b>II. Sachanlagen</b>						
1. Grundstücke und Gebäude	13.481	0	291	0	0	13.772
2. Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	12.818	9	3.544	- 2.490	0	13.881
3. Anlagen im Bau	0	0	356	0	0	356
	<b>26.299</b>	<b>9</b>	<b>4.191</b>	<b>- 2.490</b>	<b>0</b>	<b>28.009</b>
<b>III. Finanzanlagen</b>						
1. Anteile an verbundenen Unternehmen	140	0	26	- 37 <sup>1)</sup>	0	129
2. Beteiligungen	18	0	73	0	0	90
3. Sonstige Ausleihungen	109	0	0	- 48	0	61
	<b>267</b>	<b>0</b>	<b>99</b>	<b>- 85</b>	<b>0</b>	<b>281</b>
	<b>36.426</b>	<b>9</b>	<b>4.812</b>	<b>- 2.608</b>	<b>0</b>	<b>38.639</b>

1) Der Abgang betrifft Sommelier S.A. Spólka Akcyjna, die im Berichtsjahr erstmalig vollkonsolidiert wurde.

Stand am 1.1.2001 T€	Erweiterung Konsoli- dierungskreis T€	Kumulierte Abschreibungen				Um- buchungen T€	Stand am 31.12.2001 T€	Restbuchwerte	
		Zugänge T€	Abgänge T€	Zu- schreibung T€	Stand am 31.12.2001 T€			Stand am 31.12.2000 T€	
1.293	0	370	- 33	0	0	1.630	651	792	
877	0	532	0	0	0	1.409	6.436	6.898	
0	0	0	0	0	0	0	223	0	
<b>2.170</b>	<b>0</b>	<b>902</b>	<b>- 33</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>3.039</b>	<b>7.310</b>	<b>7.690</b>	
4.283	0	505	0	0	0	4.788	8.984	9.198	
8.310	0	2.970	- 2.265	0	0	9.015	4.866	4.508	
0	0	0	0	0	0	0	356	0	
<b>12.593</b>	<b>0</b>	<b>3.475</b>	<b>- 2.265</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>13.803</b>	<b>14.206</b>	<b>13.706</b>	
0	0	0	0	0	0	0	129	140	
0	0	0	0	0	0	0	91	18	
0	0	0	0	0	0	0	61	109	
<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>281</b>	<b>267</b>	
<b>14.763</b>	<b>0</b>	<b>4.377</b>	<b>- 2.298</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>16.842</b>	<b>21.797</b>	<b>21.663</b>	

# BESTÄTIGUNGSVERMERK DES ABSCHLUSSPRÜFERS

Wir haben den von der Hawesko Holding Aktiengesellschaft, Hamburg, aufgestellten Konzernabschluss, bestehend aus Bilanz, Gewinn- und Verlustrechnung, Eigenkapitalveränderungsrechnung, Kapitalflussrechnung und Anhang, für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis 31. Dezember 2001 geprüft. Aufstellung und Inhalt des Konzernabschlusses liegen in der Verantwortung des Vorstands der Gesellschaft. Unsere Aufgabe ist es, auf der Grundlage der von uns durchgeführten Prüfung zu beurteilen, ob der Konzernabschluss den International Accounting Standards (IAS) entspricht.

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

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

Unsere Prüfung, die sich auch auf den von dem Vorstand für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis 31. Dezember 2001 aufgestellten zusammengefassten Konzernlagebericht und Lagebericht erstreckt hat, hat zu keinen Einwendungen geführt. Nach unserer Überzeugung gibt der zusammengefasste Konzernlagebericht und Lagebericht insgesamt eine zutreffende Vorstellung von der Lage des Konzerns und stellt die Risiken der künftigen Entwicklung zutreffend dar. Außerdem bestätigen wir, dass der Konzernabschluss und der zusammengefasste Konzernlagebericht und Lagebericht für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis 31. Dezember 2001 die Voraussetzungen für eine Befreiung der Gesellschaft von der Aufstellung eines Konzernabschlusses und Konzernlageberichts nach deutschem Recht erfüllen.

Hamburg, den 8. März 2002

Susat & Partner oHG  
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

Dr. Bohl  
Wirtschaftsprüfer

Dr. Bartels  
Wirtschaftsprüfer



# BERICHT DES AUFSICHTSRATS

Der Aufsichtsrat hat im Geschäftsjahr 2001 die ihm durch Gesetz und Satzung übertragenen Aufgaben wahrgenommen und sich sowohl in Sitzungen als auch in Einzelbesprechungen durch den Vorstand über die Lage der Gesellschaft unterrichten lassen und die erforderlichen Beschlüsse gefasst. Darüber hinaus hat der Vorstand dem Aufsichtsrat aus sonstigen wichtigen Anlässen berichtet. Die Verantwortlichkeit des Aufsichtsrats erstreckte sich im Besonderen auch darauf, dass die aus dem KonTraG (Gesetz zur Kontrolle und Transparenz im Unternehmensbereich) resultierenden Anforderungen umgesetzt und eingehalten wurden. Gegenstände der regelmäßigen mündlichen und schriftlichen Berichterstattung waren neben der Gesamtlage des Unternehmens und der aktuellen Geschäftsentwicklung auch die mittelfristige Strategie des Unternehmens einschließlich der Investitions-, Personal-, Finanz- und Ergebnisplanung. Schwerpunkte der Beratung waren die wirtschaftliche Entwicklung des Unternehmens, des Konzerns, der einzelnen Geschäftsbereiche und der Beteiligungsgesellschaften sowie die Entwicklung der Hawesko Holding AG zu einem integrierten Weinvertriebskonzern.

Im Geschäftsjahr 2001 wurden die erforderlichen Beschlüsse in insgesamt vier ordentlichen Aufsichtsratssitzungen gefasst. Von der Ordnungsmäßigkeit der Geschäftsführung hat sich der Aufsichtsrat überzeugt. Themen der Berichterstattung und Erörterung im Aufsichtsrat waren u.a. die Marktpositionierung des Konzerns, die geografische Erweiterung der Geschäftsaktivitäten und die regelmäßige Berichterstattung des Vorstands zum Risikomanagement im Hawesko-Konzern. Ein Sonderausschuss zu Personalangelegenheiten existiert und hat viermal außerhalb der ordentlichen Aufsichtsratssitzungen getagt.

Der vom Vorstand aufgestellte Jahresabschluss, der Konzernabschluss sowie der zusammengefasste Konzernlagebericht und Lagebericht für das Geschäftsjahr 2001 sind vom gewählten Abschlussprüfer, der Susat & Partner oHG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, Hamburg, geprüft worden. Der Abschlussprüfer hat den uneingeschränkten Bestätigungsvermerk erteilt.

Für das Geschäftsjahr 2001 sind dem Aufsichtsrat gemäß §§ 170, 337 AktG Jahresabschluss, Konzernabschluss, zusammengefasster Konzernlagebericht und Lagebericht,

die Prüfungsberichte des Abschlussprüfers über die Prüfung des Jahresabschlusses und Konzernabschlusses sowie der Gewinnverwendungsvorschlag des Vorstands zur Prüfung vorgelegt worden. In seiner Sitzung am 3. April 2002 hat der Aufsichtsrat zusammen mit dem Vorstand in Anwesenheit des Abschlussprüfers den Jahresabschluss und den Konzernabschluss der Hawesko Holding AG beraten. Nach dem abschließenden Ergebnis seiner Prüfung erhebt der Aufsichtsrat keine Einwendungen. Er hat den Jahresabschluss 2001 gebilligt. Dieser ist somit gemäß § 172 AktG festgestellt.

Der Aufsichtsrat schließt sich dem Vorschlag des Vorstands für die Verwendung des Bilanzgewinns des Geschäftsjahres 2001 an.

Mit Ablauf der Hauptversammlung am 13. Juni 2002 wird Herr Dr. Norbert Käsbeck auf eigenen Wunsch aus dem Aufsichtsrat ausscheiden. Als Nachfolger von Herrn Dr. Käsbeck wird der Hauptversammlung Herr Dr. Thomas Fischer zur Wahl vorgeschlagen. Der Aufsichtsrat dankt Herrn Dr. Käsbeck für seine verdienstvolle Tätigkeit in diesem Gremium.

Im Geschäftsjahr 2002 hat der Aufsichtsrat den Beschluss gefasst, die Verträge der Vorstandsmitglieder für einen mit dem Geschäftsjahr 2003 beginnenden Zeitraum zu verlängern.

Der Aufsichtsrat dankt dem Vorstand, den Betriebsräten, den Geschäftsführungen sowie allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern der mit der Hawesko Holding AG verbundenen Unternehmen und den Agenturpartnerinnen und -partnern bei *Jacques' Wein-Depot* für ihren Einsatz und die geleistete Arbeit.

Hamburg, im April 2002

## Der Aufsichtsrat

Dr. Hubertus Schwarz  
Vorsitzender

## BILANZ DER HAWESKO HOLDING AG\*

zum 31. Dezember 2001

<b>AKTIVA</b>	31.12.2001 T€	31.12.2000 T€
<b>Immaterielle Vermögensgegenstände</b>		
Software	16	24
<b>Sachanlagen</b>		
Betriebs- und Geschäftsausstattung	6	5
<b>Finanzanlagen</b>		
Anteile an verbundenen Unternehmen	73.026	75.486
	<b>73.048</b>	<b>75.515</b>
<b>Vorräte</b>		
Hilfs- und Betriebsstoffe	32	50
<b>Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände</b>		
Forderungen gegen verbundene Unternehmen	63.717	61.733
Sonstige Vermögensgegenstände	168	714
	<b>63.885</b>	<b>62.447</b>
<b>Wertpapiere</b>		
Eigene Anteile	2.487	950
<b>Guthaben bei Kreditinstituten</b>	<b>3.814</b>	<b>7.741</b>
	<b>70.218</b>	<b>71.188</b>
<b>Rechnungsabgrenzungsposten</b>	<b>219</b>	<b>451</b>
	<b>143.485</b>	<b>147.154</b>
 <b>PASSIVA</b>		
	31.12.2001 T€	31.12.2000 T€
<b>Gezeichnetes Kapital</b>	<b>11.262</b>	<b>11.262</b>
<b>Kapitalrücklage</b>	<b>59.546</b>	<b>59.546</b>
<b>Gewinnrücklagen</b>		
Rücklage für eigene Anteile	2.487	950
Andere Gewinnrücklagen	15.458	11.874
<b>Bilanzgewinn</b>	<b>5.185</b>	<b>3.717</b>
	<b>93.938</b>	<b>87.349</b>
<b>Rückstellungen</b>		
Steuerrückstellungen	1.198	240
Sonstige Rückstellungen	687	644
	<b>1.885</b>	<b>884</b>
<b>Verbindlichkeiten</b>		
Anleihen	123	203
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	46.757	57.953
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	126	75
Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen	205	182
Sonstige Verbindlichkeiten	451	508
	<b>47.662</b>	<b>58.921</b>
	<b>143.485</b>	<b>147.154</b>

\* Der von Susat & Partner oHG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, Hamburg, mit dem uneingeschränkten Bestätigungsvermerk versehene vollständige, nach den Vorschriften des Handelsgesetzbuches (HGB) und des Aktiengesetzes aufgestellte Abschluss der Hawesko Holding AG wird im Bundesanzeiger veröffentlicht und beim Amtsgericht Hamburg HRB 66708 hinterlegt. Er kann als Sonderdruck bei der Hawesko Holding AG angefordert werden.

# GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG DER HAWESKO HOLDING AG für den Zeitraum vom 1. Januar 2001 bis 31. Dezember 2001

	2001 T€	2000 T€
Sonstige betriebliche Erträge	428	295
Personalaufwand		
a) Gehälter	- 1.322	- 1.207
b) Soziale Abgaben und Aufwendungen für Unterstützung	- 26	- 21
Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände des Anlagevermögens und Sachanlagen	- 14	- 6
Sonstige betriebliche Aufwendungen	- 1.605	- 1.292
Erträge aus Beteiligungen	15.039	9.999
Sonstige Zinsen und ähnliche Erträge	3.299	3.259
Abschreibungen auf Wertpapiere des Umlaufvermögens	0	- 578
Zinsen und ähnliche Aufwendungen	- 3.464	- 2.925
<b>Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit</b>	<b>12.335</b>	<b>7.524</b>
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	- 1.995	- 571
Sonstige Steuern	- 98	0
<b>Jahresüberschuss</b>	<b>10.242</b>	<b>6.953</b>
Gewinnvortrag aus dem Vorjahr	64	0
Entnahme aus anderen Gewinnrücklagen	1.537	950
Einstellungen in Gewinnrücklagen		
a) in die Rücklage für eigene Aktien	- 1.537	- 950
b) in andere Gewinnrücklagen	- 5.121	- 3.236
<b>Bilanzgewinn</b>	<b>5.185</b>	<b>3.717</b>

# ÜBERBLICK HAWESKO HOLDING AG KONZERN

(Erklärungen zur Bedeutung einzelner Positionen befinden sich im Glossar, Seite 61)

	Seite	2001 (IAS) in Mio. €	2000 (IAS) in Mio. €	1999 (IAS) in Mio. €
Netto-Umsatz	18	264,3	232,4	200,2
Rohrertrag	18	111,3	98,3	88,4
– in % vom Netto-Umsatz		42,1 %	42,3 %	44,1 %
Betriebsergebnis vor Abschreibungen (EBITDA)	19	21,4	12,8	21,0
– als % vom Netto-Umsatz		8,1 %	5,5 %	10,5 %
Abschreibungen	36	4,4	4,1	2,8
Betriebsergebnis (EBIT)	19	17,0	8,7	18,2
– in % vom Netto-Umsatz		6,4 %	3,7 %	9,1 %
Konzernjahresüberschuss (HGB-Abschlüsse)		--	--	--
Konzernergebnis bzw. (DVFA / SG -Ergebnis)	20	6,9	1,1	8,4
Brutto-Jahres-Cashflow		--	--	--
Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit	21	22,6	8,8	7,2
Cashflow aus Investitionstätigkeit	21	– 6,0	– 5,8	– 12,3
Dividendenausschüttung laufendes Jahr (Holding AG)	20	– 5,1	– 3,7	– 6,0
Anlagevermögen	21	21,8	21,7	22,1
Umlaufvermögen	21	120,8	123,3	105,9
Eigenkapital nach Ausschüttung und Anteile Dritter		55,5	55,3	59,5
– in % von der Bilanzsumme		32,3 %	31,3 %	36,4 %
Bilanzsumme	21	171,7	176,5	163,5
Gebundenes Kapital		108,8	120,0	114,0
Gesamtkapitalrendite		9,8 %	5,1 %	13,8 %
Return on capital employed		14,9 %	7,4 %	19,8 %
Ergebnis je Aktie (€)	20	1,61	0,24	1,91
Dividende pro Aktie (€)	21	1,15	0,84	1,35
Anzahl Aktien (Jahresdurch- schnitt ausstehende)	38	4.296.269	4.367.517	4.405.496
Aktienkurs zum Jahresultimo (€)		17,28	14,00	31,30
Börsenkapitalisierung zum Jahresultimo		74,2	61,1	137,9
Anzahl der Mitarbeiter (Jahresdurchschnitt)		527	515	409

1999 (HGB) in Mio. €	1998 (HGB) in Mio. €	1997 (HGB) in Mio. € (Proforma)	1997* in Mio. €	1996* in Mio. €	1995* in Mio. €
211,6	154,9	141,7	141,7	122,4	107,7
91,7	73,4	66,3	66,4	57,9	52,4
43,4 %	47,4 %	46,8 %	46,8 %	47,3 %	48,7 %
22,5	20,7	17,7	17,7	16,9	16,5
10,6 %	13,4 %	12,5 %	12,5 %	13,8 %	15,3 %
3,4	2,7	1,9	2,2	1,8	1,7
19,1	18,0	15,8	15,5	15,0	14,8
9,0 %	11,6 %	11,2 %	11,0 %	12,3 %	13,8 %
11,8	10,4	8,6	10,3	10,1	9,9
10,7	11,2	--	10,8	10,3	10,1
18,4	12,7	--	13,2	6,7	--
--	--	--	--	--	--
- 12,5	- 2,8	--	- 4,1	- 1,7	- 1,9
- 6,0	- 6,0	--	--	--	--
26,8	14,8	14,8	14,1	12,2	12,4
98,6	53,7	45,1	45,1	35,8	31,5
29,2	24,3	10,5	9,7	18,1	18,2
23,2 %	35,3 %	17,4 %	16,3 %	37,7 %	41,4 %
126,0	68,9	60,1	59,4	48,0	43,9
83,7	46,4	36,8	35,1	29,6	23,6
19,6 %	27,9 %	29,2 %	29,0 %	32,7 %	
29,4 %	43,3 %	47,6 %	48,1 %	56,5 %	
2,42	2,54	--	2,70	2,58	2,53
1,35	1,35	--	--	--	--
4.405.496	4.405.496	--	4.000.000	4.000.000	4.000.000
31,30	47,55	--	--	--	--
137,9	209,5	--	--	--	--
455	353	328	325	227,5	213

\* »Als-ob«-Konzern laut Börsenzulassungsprospekt

# VORSTAND UND AUFSICHTSRAT

## Mitglieder des Vorstands

### **Alexander Margaritoff, Vorstandsvorsitzender**

Herr Alexander Margaritoff (Jahrgang 1952), Hamburg, absolvierte das Studium der Betriebswirtschaft an der University of Sussex, England, mit den Abschlüssen Economics (B.A.) sowie Contemporary European Studies (M.A.). Im Jahre 1981 trat er in die Firma *Hanseatisches Wein- und Sekt-Kontor* ein. Er ist für alle Beteiligungen der Hawesko Holding AG, insbesondere für den Bereich Weinversandhandel zuständig.

Herr Margaritoff ist auch Member of the Board der Safire Aircraft Company, West Palm Beach, Florida USA sowie Mitglied des Beirats der Deutschen Bank, Hamburg.

### **Sven Ohlzen, Finanzvorstand**

Herr Sven Ohlzen (Jahrgang 1957), Hamburg, beendete das Hochschulstudium in Hamburg im Jahre 1986 als Diplom-Betriebswirt. Im Jahre 1992 trat er in die Firma *Hanseatisches Wein- und Sekt-Kontor* ein. Im Jahre 1993 wurde er Prokurist. Seit 1998 ist er Geschäftsführer dieser Firma sowie der Firma *CWD Champagner und Wein Distributionsgesellschaft* und bis 7.12.2001 Geschäftsführer der Firma *Carl Tesdorpf*. Bei der Hawesko Holding AG ist er insbesondere für die Bereiche Finanzen und Beteiligungscontrolling verantwortlich.

### **Bernd Hoolmans**

Herr Bernd Hoolmans (Jahrgang 1950), Düsseldorf, beendete 1975 das Studium an der Justus-Liebig-Universität in Gießen als Diplom-Ökonom. 1994 ist Herr Hoolmans als Geschäftsführer in die Firma *Jacques' Wein-Depot*, Düsseldorf, eingetreten. Bei der Hawesko Holding AG ist er schwerpunktmäßig für den Bereich Stationärer Weinfacheinzelhandel verantwortlich.

Die Mitglieder des Vorstands halten insgesamt 1.965.425 Stück Aktien (entsprechend 44,6 % der Gesamtzahl der Aktien) der Hawesko Holding AG; darüber hinaus stehen ihnen Optionen auf insgesamt 43.500 Stück Aktien der Hawesko Holding AG im Rahmen der 1999 bzw. 2001 ausgebenen Wandelanleihe zu.

## Mitglieder des Aufsichtsrats

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

### **Dr. Hubertus Schwarz, Vorsitzender\***

Rechtsanwalt, Hamburg

*DSA Deutsche Strom AG, Hamburg (bis 31.12.2001); NoxiTest AG, Hamburg; Primeorder AG, Hamburg*

### **Manfred Middendorff, stellvertretender Vorsitzender\***

Generalbevollmächtigter, Brauerei Herrenhausen KG, Hannover

### **Dr. Carl H. Hahn**

ehemaliger Vorsitzender des Vorstands der Volkswagen AG, Wolfsburg

*Gerling-Konzern, Speziale Kreditversicherungs-AG, Köln; MainControl, Vienna, Virginia, USA; Merloni Electro-domestici S.p.A., Fabriano, Italien; Perot Systems Corporation, Dallas, Texas, USA; Sachsenring AG, Zwickau;*

### **Dr. Norbert Käsbeck**

Mitglied des Vorstands der Commerzbank AG, Frankfurt am Main (bis 31.10.2001)

*Hugo Boss AG, Metzingen; Friatec AG, Mannheim; MAN Aktiengesellschaft, München; Salamander AG, Kornwestheim; SÜBA Bau AG, Mannheim; T-Online International AG, Darmstadt*

### **Hans Meyer**

freiberuflicher Direktmarketingberater, Rheinheim

### **Günter Nawrath**

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

\* Mitglied des Personalausschusses

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

## GLOSSAR

»Als-ob«-Angaben stellen Geschäftszahlen des Hawesko-Konzerns für die Jahre 1995, 1996 und 1997 dar. Weil der Konzern erst in 1998 durch die Zusammenführung der damaligen Geschäftsaktivitäten des Versandhandels (*Hanseatisches Wein- und Sekt-Kontor HAWESKO*), des stationären Weinfacheinzelhandels (*Jacques' Wein-Depot*) und des Großhandels (*CWD Champagner und Wein Distributionsgesellschaft*) entstanden ist, existieren keine Konzernabschlüsse für die vorangegangenen Jahre.

**Betriebsergebnis (EBIT)** ist das operative Ergebnis vor Finanzierungs-(Zins-)Aufwand und allen Ertragsteuern. Es ist eine gängige Zahl für die Berechnung der Rentabilität.

**Betriebsergebnis vor Abschreibungen (EBITDA)** ist das operative Ergebnis vor Finanzierungs-(Zins-)Aufwand, Abschreibungen und Amortisation sowie allen Ertragsteuern. Es wird für den Vergleich der Rentabilität von Unternehmen in verschiedenen Ländern oft gegenüber dem Betriebsergebnis (EBIT) bevorzugt, da es durch unterschiedliche Bilanzierungsmethoden weniger beeinflusst wird.

**Eigenkapital** im Kennzahlenüberblick wird abzüglich der vorgeschlagenen Dividendenausschüttung der Hawesko Holding AG von € 5,1 Mio. dargestellt.

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

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

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

**Kapitalumschlag** gibt das Verhältnis vom Umsatz zur Bilanzsumme wieder und weist auf die Nutzungsintensität der Vermögensgegenstände hin.

**Return on capital employed** ist die Rendite auf das gebundene Kapital, berechnet als das Betriebsergebnis (EBIT) dividiert durch den Durchschnitt des gebundenen Kapitals aus dem Vorjahr und dem Berichtsjahr.

## HISTORIE DER HAWESKO HOLDING AG

1964

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

1974

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

1983

Übernahme von *Jacques' Wein-Depot* durch die Horten AG (später ein Teil der Kaufhof Holding AG, dann der Metro-Gruppe); 50 Wein-Depots

1986

Gründung der Wein-Großhandelsfirma *CWD Champagner und Wein Distributionsgesellschaft*

1989

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

1997

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

1998

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

1999

90%ige Beteiligungen von Hawesko an dem 300 Jahre alten Traditionshaus *Carl Tesdorpf – Weinhandel zu Lübeck* sowie an der *Wein-Wolf-Gruppe*

2000

Österreichstart von *The Wine Company* und *Jacques' Wein-Depot*; 90%ige Beteiligung an dem Bordelaiser Weinhändler *Le Monde des Grands Bordeaux*

2001

Einführung der Eigenmarken »Marques de Sandoval« und »Mount Athos« im Versandhandelssegment; Aufnahme der Weine des italienischen Weinhauses Marchesi Antinori ins Sortiment; mehr als 200 *Jacques' Wein-Depots*

# IMPRESSUM

## Herausgeber:

Hawesko Holding AG  
Plan 5  
20095 Hamburg

## Postanschrift:

Postfach 20 15 52  
20205 Hamburg

## Presse/Medienkontakt:

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

## Falls Sie weitere Informationen

wünschen, wenden Sie sich bitte an:

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

## Fotos:

Armin Faber

## Gestaltung:

Kirchhoff Consult AG, Hamburg

Tag der Erstnotierung / Börse	28. Mai 1998 / Hamburg (Amtlicher Handel), XETRA, Frankfurter Wertpapierbörse, London Stock Exchange (International Retail Service)
Konsortialführer Börsengang	Deutsche Bank
Indizes (national/international)	28. Mai 1998 CDAX Food + Beverage 18. April 1999 SDAX 1999 HASPAX
Gezeichnetes Kapital / Anzahl der Aktien	€ 13.216.488 (lt. Hauptversammlungs- beschluss vom 14. Juni 2001)/ 4.405.496 Stück Nennwertlose Inhaber-Stammaktien
ISIN	DE0006042708
Börsenkürzel	HAW
Branchensegment	Einzelhandel Nahrungs- und Genussmittel
Designated Sponsor	Deutsche Bank

Die Hawesko Holding AG geht auf das 1964 gegründete Weinversandhandelsunternehmen *Hanseatisches Wein- und Sekt-Kontor* und auf das 1974 gegründete Weinfacheinzelhandelsunternehmen *Jacques' Wein-Depot* zurück. Zum 1. Januar 1998 ist die Hawesko Holding AG durch Einbringung dieser Unternehmen zusammen mit dem Weingroßhandelsunternehmen *CWD Champagner und Wein Distributionsgesellschaft* entstanden. Im Jahr 1999 wurde eine Mehrheit von 90 % an der *Wein-Wolf-Gruppe* erworben, die zu den führenden Weingroßhandelsunternehmen in Deutschland gehört. Im Jahr 2000 dehnte die Hawesko-Gruppe ihre Aktivitäten auf das europäische Ausland aus. Die Strategie des Konzerns zielt darauf ab, seine starke Marktstellung als Deutschlands führender Anbieter von hochwertigen Weinen und Champagnern abzusichern und auszuweiten sowie den Kreis der Gruppenunternehmen schrittweise zu internationalisieren.