

Hawesko Holding AG Hamburg

Wertpapier-Kenn-Nummer 604 270
Reuters HAWG.F, Bloomberg HAW.DE, ISIN DE0006042708

Sechs-Monats-Bericht zum 30. Juni 2002

Hamburg, 26. Juli 2002

Highlights in Millionen €

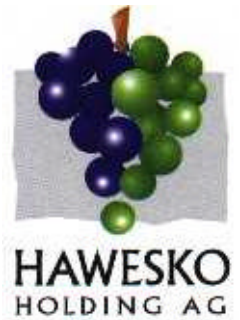
	2. Quartal (1.4.–30.6.)			Sechs Monate (1.1.–30.6.)		
	<u>2002</u>	<u>2001</u>	<u>+/-</u>	<u>2002</u>	<u>2001</u>	<u>+/-</u>
Konzernumsatz	57,5	60,0	-4%	113,7	116,9	-3%
Ergebnis der betrieblichen Tätigkeit (EBIT)	2,2	3,3	-33%	3,7	5,2	-30%
Konzernergebnis	0,6	1,3	-54%	1,1	1,8	-36%

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,

der Geschäftsverlauf des Hawesko-Konzerns war im zweiten Quartal 2002 ungleichmäßig. Nach einer recht guten Umsatzentwicklung im April und Mai verlangsamte sich das Geschäft im Juni wieder – so dass wir für die drei Monate insgesamt, verglichen mit dem entsprechenden Vorjahreszeitraum, ein Umsatzminus von 4% und einen EBIT-Rückgang von 33% verzeichnen mussten.

Wie es um unsere konjunkturellen Rahmenbedingungen bestellt ist, zeigt ein kurzer Blick auf die Wirtschaftsseiten in der Tagespresse. In den letzten Wochen war da zu lesen: „Geschäftsklima überraschend verschlechtert“, „Der Aufschwung schwächelt“, „Einzelhandel sieht keine Erholung“, „Deutsche Konjunktur enttäuscht“, „Kursverluste belasten das Wirtschaftswachstum“ usw. Aus dem Einzelhandel ist teilweise zu hören, die Lage sei so schlecht wie seit einem halben Jahrhundert nicht mehr und man erwarte Umsatzeinbußen im zweistelligen Prozentbereich. Vieles an diesem Klima resultiert auch aus unserer neuen Währung, die die Konsumenten zunächst verunsichert hat. Hält man die wirtschaftliche Situation von Hawesko gegen die derzeitige Verfassung des deutschen Handels im Ganzen, wird man allerdings sagen müssen: Dem Konzern geht es gut.

Trotzdem halten meine Vorstandskollegen und ich es für angebracht, der schwierigen Konjunkturlage angemessenen Rechnung zu tragen, indem wir, auf Basis der Geschäftsentwicklung bis zur Jahresmitte,



unsere bisherige Prognose für das Hawesko-Geschäftsjahr 2002 nach unten revidieren. Wir gehen nunmehr davon aus, dass der Umsatz im Gesamtjahr 2002 um 1% bis 3% auf ca. € 270 Millionen gesteigert werden kann. Das EBIT wird voraussichtlich unter dem Vorjahresniveau (€ 17 Millionen) liegen, wobei dieser Rückgang jedoch 15% nicht übersteigen dürfte. Aufgrund der im laufenden Jahr niedrigeren Finanzierungskosten wird das Konzernergebnis nach Steuern und Minderheitsanteilen im Vergleich zum Vorjahr (€6,9 Millionen oder € 1,61 pro Aktie) nur unterproportional betroffen sein.

Trotz dieser enttäuschenden Entwicklung haben wir beste Voraussetzungen dafür, unsere erfolgreiche Unternehmensentwicklung der letzten Jahre fortzusetzen. Deshalb sehen wir einige gute Gründe für einen, wenn auch verhaltenen, Optimismus:

So setzen wir weiterhin und verstärkt auf die Stetigkeit in der Verbesserung unseres operativen Geschäfts. Im Segment Versandhandel/E-Commerce etwa konnten wir wie angekündigt die Werbeproduktionskosten deutlich senken und die Bruttomarge durch einen besseren Produktmix erhöhen. Die Rücklaufquoten auf Werbesendungen erreichen wieder das gewohnte Niveau, selbst wenn in diesen Zeiten – im Durchschnitt aller Bestellungen – in kleineren Mengen gekauft wird als zuvor. Im Großhandel genießen wir den Vorteil, im oberen Segment positioniert zu sein, und haben große Chancen, noch weitere erstklassige Exklusivitäten für das Sortiment zu gewinnen. Und obwohl *Jacques' Wein-Depot* nicht völlig vom allgemeinen Konsumklima unberührt bleibt, sind unsere ersten Tests mit Kundenakquisitionen für existierende Depots vielversprechend – ein Ansatz, der erst durch den Erfolg der *Jacques'*-Kundenkarte möglich wurde und der von unserer Erfahrung aus dem Direkt-Marketing im Segment Versandhandel/E-Commerce profitieren kann.

Außerdem birgt die jetztige desolote Konjunkturlage auch Chancen für ein starkes Unternehmen wie Hawesko. Durch die Bereinigung des Konkurrenzfeldes können wir Marktanteile hinzugewinnen. Im Einzelhandel bietet sich nun häufiger die Möglichkeit, qualitativ hochwertige Standorte zu beziehen.

Nicht zuletzt: Wein hat eine Tradition, die jenseits der Kurzlebigkeit unserer Zeit steht. Wie es den Weinhandel seit Jahrtausenden gibt, so auch die Verankerung des Weins im Alltagsleben. Vor diesem Hintergrund haben sich erst etwa in den letzten zwanzig Jahren die Markttrends entwickelt, die von uns frühzeitig erkannt wurden und effizient bedient werden: die verstärkte Hinwendung zum Wein, der Trend zum Höherwertigen und der Trend zum Neuen. Damit hat der Weinmarkt sowohl eine gewisse Stetigkeit aus der jahrtausendealten Geschichte als auch eine aktuelle Dynamik aus der Vielfalt der sich verändernden Bedürfnisse und Angebote. Dabei muss man jedoch akzeptieren, dass er kurzfristigen Schwankungen unterliegt, Ausschlägen nach oben wie nach unten.

Mit freundlichen Grüßen

Alexander Margaritoff
Vorstandsvorsitzender

Umsatz und Ergebnis

Zweites Quartal

Im zweiten Quartal des Geschäftsjahres 2002 (April bis Juni) erzielte der Hawesko-Konzern einen Umsatz von € 57,5 Mio., gegenüber € 60,0 Mio. im gleichen Vorjahreszeitraum. Somit ging der Konzernumsatz um 4,1% gegenüber dem starken Vorjahresquartal zurück. Die Geschäftsentwicklung der einzelnen Segmente fiel unterschiedlich aus: Während die Umsätze von Versandhandel/E-Commerce und Großhandel mit € 19,3 Mio. bzw. € 17,1 Mio. das Vorjahresniveau nicht erreichten (-11,1% bzw. -5,9%), konnte im stationären Weinfacheinzelhandel mit rund € 21,0 Mio. der Vorjahresumsatz übertroffen werden (+5,0%).

Die verhaltene Entwicklung des Gesamtquartals ist vor allem im Monat Juni verursacht worden, nach zunächst positivem Geschäftsverlauf in den Monaten April und Mai. Im Segment Versandhandel/E-Commerce war beim *Hanseatischen Wein- und Sekt-Kontor* im zweiten Quartal eine stabile Anzahl der Bestellungen gegenüber dem Vorjahr, jedoch auch ein niedrigerer Wert pro Bestellung zu registrieren. Die im Ultra-Premium-Bereich des Segments tätige Firma *Carl Tesdorpf – Weinhandel zu Lübeck* und die österreichische *The Wine Company* konnten zweistellige Wachstumsraten verzeichnen. Das französische Tochterunternehmen *Château Classic – Le Monde des Grands Bordeaux* musste wegen aktueller Marktverwerfungen im Geschäft mit Bordeaux-Weinen einen Umsatzrückgang hinnehmen.

Auch bei *Jacques' Wein-Depot* (Segment stationärer Facheinzelhandel) gestaltete sich der Geschäftsverlauf insbesondere im Juni schwierig. Der Umsatz auf vergleichbarer Verkaufsfläche – also an den Standorten, die länger als zwei Jahre eröffnet sind – ging im zweiten Quartal insgesamt um 1,3% gegenüber der gleichen Vorjahresperiode zurück. Grund für diese Entwicklung dürfte, neben der allgemeinen Kaufzurückhaltung der Verbraucher, die diesjährige Vorverlegung der Osterumsätze ins erste Quartal sowie das Zusammenfallen der Spiele der Fußball-WM mit den Hauptumsatzzeiten (den jeweiligen Wochenenden im Juni) sein. Die *Jacques'*-Standorte in Österreich entwickelten sich stetig besser, allerdings noch auf niedrigem Umsatzniveau. In Deutschland wurden im zweiten Quartal fünf neue Standorte eröffnet; damit erhöhte sich die Anzahl auf insgesamt 226 Depots in beiden Ländern zusammen. Für zehn weitere Standorte lagen zum 30. Juni 2002 Mietverträge vor.

Im Segment Großhandel flaute das Geschäft, nach Zuwächsen in April und Mai, ebenfalls zum Quartalsende hin ab. Ein im Vorjahr getätigter Abschluss im Großkundenbereich im Wert von € 1,5 Mio. konnte nicht wiederholt werden. Die in der Gastronomie festzustellende Verunsicherung der Konsumenten wurde im Segment indirekt spürbar.

Das Ergebnis der betrieblichen Tätigkeit im Konzern (EBIT) lag im zweiten Quartal bei € 2,2 Mio., 32,8% unter dem Vorjahreswert (€ 3,3 Mio.). Die Hauptursache waren gegenüber der Vorjahresperiode um € 0,5 Mio. höhere Kosten für den Bereich Logistik, die durch die Einführung eines neuen Warenkommissioniersystems entstanden. Aufgrund fehlender Umsätze ging das EBIT gegenüber dem Vorjahresquartal im Segment Versandhandel/E-Commerce um € 0,3 Mio. zurück, im Großhandels-Segment um rund € 0,2 Mio. *Jacques' Wein-Depot* blieb trotz erhöhter Expansionskosten beim operativen Gewinn nur knapp unter Vorjahresniveau.

Erstes Halbjahr

Der Konzernumsatz ging in den ersten sechs Monaten des Geschäftsjahres 2002 gegenüber dem vergleichbaren Vorjahreszeitraum um 2,8% auf € 113,7 Mio. zurück. Das geschäftliche Umfeld war in diesem Zeitraum von einer starken Kaufzurückhaltung geprägt, die insbesondere die Monate Januar, Februar und Juni betraf. Der Rohertrag konnte trotz Umsatzrückgang gegenüber dem Vorjahr gesteigert werden: um € 0,4 Mio. auf € 48,4 Mio. Dies ist in erster Linie auf einen veränderten Produktmix zurückzuführen.

Das Ergebnis der betrieblichen Tätigkeit (EBIT) erreichte € 3,7 Mio. und blieb somit 29,6% unter dem Ergebnis des Vorjahreszeitraums (€ 5,2 Mio.). Trotz Verbesserungen bei den Werbekosten führten die bereitgehaltenen Kapazitäten wegen der niedriger als erwartet ausgefallenen Umsätze mithin zu einem EBIT-Rückgang.

Der Finanzierungsaufwand reduzierte sich gegenüber dem ersten Halbjahr 2001 von € 1,7 Mio. auf € 1,3 Mio. aufgrund der niedrigeren Zinssätze in der Periode sowie einer niedrigeren IAS-39-Belastung (Bewertung von Finanzinstrumenten zu fair value). Das Ergebnis vor Ertragsteuern ging von € 3,6 Mio. auf € 2,4 Mio. zurück. Das Konzernergebnis nach Steuern und nach Anteilen von Minderheitsgesellschaftern betrug € 1,1 Mio. (2001: € 1,8 Mio.). Daraus ergibt sich ein unverwässerter Gewinn pro Aktie von € 0,27, gegenüber € 0,40 im ersten Halbjahr 2001. Die Zahl für 2002 berücksichtigt, dass sich im Periodendurchschnitt rund 184.000 Stück Aktien aus dem Aktienrückkaufs-Programm nicht im Umlauf befanden, und basiert deshalb auf einer Aktienanzahl von 4.221.500 Stück. Der verwässerte Gewinn pro Aktie, bei dem eine Ausübung von Optionsrechten in vollem Umfang unterstellt wird, beläuft sich auf € 0,26 (2001: € 0,39) pro Aktie.

Bilanz

Die Bilanzsumme zum 30. Juni 2002 ging gegenüber der zum 31. Dezember 2001 um € 8,7 Mio. auf € 163,0 Mio. zurück. Hauptgrund dafür ist, dass sich die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen reduzierten; diese erreichen ihren Jahreshöchststand typischerweise am 31. Dezember. Die liquiden Mittel verminderten sich um € 2,7 Mio.

Kapitalflussrechnung und Investitionen

Der Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit lag für den Berichtszeitraum bei € -2,7 Mio., nach € 3,5 Mio. in der Vorjahresperiode. Dazu hat im Wesentlichen eine Zunahme der Vorräte – hochwertige Produkte, die aus strategischen Gründen vorzeitig zugekauft wurden – sowie das niedrigere operative Ergebnis beigetragen.

Im Cashflow aus Investitionstätigkeit ist in erster Linie der Erlös aus der Veräußerung von eigenen Aktien sowie Ausgaben für Sachinvestitionen enthalten. Der Cashflow aus Finanzierungstätigkeit spiegelt die Auszahlung der in der Hauptversammlung am 13. Juni 2002 beschlossenen Dividende für das Geschäftsjahr 2001 sowie einen Anstieg der Finanzschulden zum Stichtag wider.

Die Investitionen beliefen sich im ersten Halbjahr 2002 auf € 2,6 Mio. (im Vorjahr € 2,6 Mio.). Sie beziehen sich hauptsächlich auf Depot-Einrichtungen bei *Jacques' Wein-Depot* sowie die Einführung eines automatisierten Warenkommissioniersystems bei *IWL Internationale Wein-Logistik*.

Ausblick

Aufgrund der zur Jahresmitte erneut schwierig gewordenen Konjunkturlage und anhaltender Konsumzurückhaltung hält es der Vorstand für angebracht, die zu Jahresanfang abgegebene Prognose für das Gesamtjahr 2002 – Umsatzanstieg um rund 7% auf € 280 Mio. bis € 285 Mio., Anstieg des operativen Ergebnisses proportional um rund 7% – nach unten zu revidieren. Bei einem weiterhin vorsichtigen – aber nicht wesentlich stärker eingeschränkten – Konsumverhalten geht der Vorstand nunmehr davon aus, dass der Umsatz um 1% bis 3% gesteigert werden kann. Das EBIT wird voraussichtlich unter dem Vorjahresniveau (€ 17 Mio.) liegen, dieser Rückgang aber wohl 15% nicht übersteigen.

Hawesko Holding AG Gewinn- und Verlustrechnung (in Millionen €, nicht testiert; Rundungsdifferenzen möglich)	1.1.–30.6. 2002	1.1.–30.6. 2001	+ / -
Umsatzerlöse	113,7	116,9	-2,8%
Aufwendungen für bezogene Waren	-65,3	-68,9	-5,2%
Rohertrag	48,4	48,0	0,7%
Sonstige betriebliche Erträge	5,1	4,5	13,5%
Personalaufwand	- 12,5	- 11,1	12,8%
Abschreibungen	- 2,1	- 2,1	3,5%
Sonstige betriebliche Aufwendungen	- 35,1	- 34,1	2,9%
Ergebnis der betrieblichen Tätigkeit (EBIT)	3,7	5,2	-29,6%
Finanzergebnis	- 1,3	- 1,7	-23,2%
Ergebnis vor Ertragsteuern	2,4	3,6	-32,5%
Ertragsteuern und latente Steuern	- 1,1	- 1,6	-29,4%
Ergebnis nach Steuern	1,3	2,0	-35,0%
Ergebnisanteil von Minderheitsgesellschaftern	- 0,2	- 0,3	-28,3%
Konzernergebnis	1,1	1,8	-35,9%
Gewinn je Aktie (unverwässert)	0,27	0,40	-32,5%
Gewinn je Aktie (verwässert)	0,26	0,39	-33,3%

Hawesko Holding AG Konsolidierte Bilanz (in Millionen €, Quartale nicht testiert)	30.6.2002	31.12.2001	+ / -
<u>Aktiva</u>			
Anlagevermögen	22,1	21,8	1,3%
Vorräte	84,1	77,8	8,1%
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	18,5	32,9	-43,8%
Sonstige Vermögensgegenstände	5,8	4,0	45,3%
Bankguthaben und Kassenbestände	3,4	6,1	-44,9%
Latente Steuern	27,9	28,8	-3,3%
Rechnungsabgrenzungsposten	<u>1,3</u>	<u>0,3</u>	355,4%
Summe	163,0	171,7	-5,1%
<u>Passiva</u>			
Eigenkapital	61,1	60,5	17,4%
Minderheitsanteile	0,8	1,0	-18,7%
Rückstellungen	10,9	11,9	-8,4%
Finanzschulden	51,5	46,9	9,9%
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	25,3	30,7	-17,6%
Sonstige Verbindlichkeiten	<u>13,4</u>	<u>20,7</u>	-35,4%
Summe	163,0	171,7	-5,1%

Hawesko Holding AG Konzern-Kapitalflussrechnung (in Millionen €, nicht testiert)	1.1.–30.6. 2002	1.1.–30.6. 2001
Ergebnis vor Ertragsteuern	2,4	3,6
Abschreibungen auf Gegenstände des Anlagevermögens	2,1	2,1
Zinsergebnis	1,3	1,7
Veränderung der Vorräte	– 6,3	– 0,7
Veränderung der sonstigen kurzfristigen Aktiven	12,1	12,2
Veränderung der Rückstellungen	– 0,4	0,2
Veränderung der Verbindlichkeiten (ohne Finanzschulden)	–12,7	–15,3
Gezahlte Ertragsteuern	– 1,1	– 0,4
Nettozahlungsmittelab-(zu-)fluss aus laufender Geschäftstätigkeit	– 2,7	3,5
Erwerb von Tochtergesellschaften abzüglich erworbener Nettozahlungsmittel	?	– 0,0
Auszahlungen für Sachanlagen und immaterielle Vermögensgegenstände	– 2,6	– 2,6
Einzahlungen aus dem Abgang (Auszahlung für den Erwerb) eigener Aktien	4,4	– 0,1
Einzahlungen aus dem Abgang von immateriellen Vermögensgegenständen und Sachanlagen	0,2	0,1
Einzahlungen aus dem Abgang von Finanzanlagen	<u>0,0</u>	<u>0,1</u>
Für Investitionstätigkeit eingesetzte Nettozahlungsmittel	2,0	–2,6
Auszahlungen für Dividenden	– 5,1	–3,7
Auszahlungen an Minderheiten	– 0,3	– 0,2
Veränderung der Finanzschulden	4,6	– 4,6
Gezahlte und erhaltene Zinsen	– <u>1,3</u>	– <u>1,5</u>
Aus Finanzierungstätigkeit abgeflossene Nettozahlungsmittel	– 2,1	– 10,0
Nettoabnahme von Zahlungsmitteln und Zahlungsmitteläquivalente	– 2,8	– 9,1
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente am Anfang der Periode	5,6	9,6
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente am Ende der Periode	2,9	0,5

Segmente (in Millionen €, Rundungsdifferenzen möglich)					
1. Halbjahr 2002	Versandhandel / E-Commerce	Fach- einzelhandel	Großhandel	Sonstiges/ Überleitung	Konzern
Fremdumsatz	40,8	40,8	31,9	0,1	113,7
Betriebsergebnis (EBIT)	1,5	3,7	1,1	- 2,6	3,7
1. Halbjahr 2001	Versandhandel / E-Commerce	Fach- einzelhandel	Großhandel	Sonstiges/ Überleitung	Konzern
Fremdumsatz	45,9	37,9	33,0	0,1	116,9
Betriebsergebnis (EBIT)	1,4	3,8	1,9	- 1,8	5,2

Sonstige Angaben	1.1.–30.6. <u>2002</u>	1.1.–30.6. <u>2001</u>
Mitarbeiter (Durchschnitt während des Zeitraums)	488	441

Kalender:

Bericht über das dritte Quartal/Neun-Monats-Bericht	Ende Oktober 2002
Vorläufiger Bericht über das Geschäftsjahr 2002	Mitte Februar 2003

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