



Hawesko Holding AG Hamburg

ISIN DE0006042708
Reuters HAWG.DE, Bloomberg HAW GR

Drei-Monats-Bericht zum 31. März 2003

Hamburg, 29. April 2003

Highlights (in Millionen €)	1.1.–31.3.	1.1.–31.3.	+/-
	2003	2002	
Konzernumsatz	63,8	56,2	+ 13,6 %
Ergebnis der betrieblichen Tätigkeit (EBIT)	1,7	1,5	+ 11,8 %
Konzernergebnis	0,6	0,5	+ 12,9 %

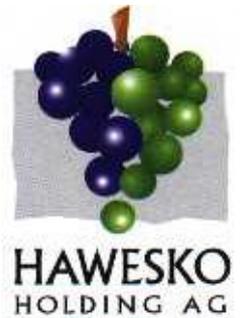
Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,

der Hawesko-Konzern ist mit einem kräftigen Plus ins neue Geschäftsjahr gestartet. Trotz der im Ganzen noch anhaltenden Konsumflaute konnten alle drei Geschäftsbereiche gut zulegen. In dem Umsatzzuwachs von fast 14 % und der Gewinnsteigerung sehen wir zum einen eine gewisse konjunkturelle Erholung im Vergleich mit der Vorjahresperiode, zum anderen aber auch die Früchte unserer kontinuierlichen Arbeit an der Optimierung unserer Prozesse.

Dieses Bestreben, in seinem Geschäft immer noch besser zu werden, kommt dem Hawesko-Konzern gerade heute zugute, wo der Weinmarkt immer mehr vom grundlegenden Wandel unserer Konsumkultur profitiert. Wir stellen in Deutschland seit zehn bis fünfzehn Jahren eine deutliche Hinwendung zur Lebensqualität fest, bei gleichzeitig wachsendem Selbstbewusstsein des Konsumenten. Als „smart shopper“ lässt er sich kaum noch etwas aufdrängen und trifft seine Kaufentscheidungen sehr differenziert. Bei bestimmten, austauschbaren Gütern fokussiert er sich ganz auf den Preis – bei anderen Produkten aber stehen für ihn Sinnlichkeit und Genuss im Vordergrund. Zu diesen Produkten gehört der Wein, insbesondere in den besseren Qualitäten.

Wie andere Genüsse auch, hat Wein das Charakteristikum, dass man, je mehr man kennt und weiß, desto anspruchsvoller und wählerischer wird. Bald genügt es einem nicht mehr, die Weine der Discounter zu trinken, wenn man auch durch die vielleicht zunächst – u.a. über den Preis – zum Weintrinker wurde. Es entstehen Ansprüche an Auswahl und Qualität, an Information und Service. Die von der reinen Preisorientierung emanzipierten, „fortgeschrittenen“ Weinkonsumenten sind die Hauptzielgruppe des Hawesko-Konzerns. Wir bieten ihnen das ganze Spektrum der vielfältigen Welt des Weins.

Einer der Reize dieser Welt liegt ja eben darin, dass sie immer wieder Besonderes, Überraschendes bereithält und „Entdeckungen“ ermöglicht. Auch dieser Reiz gehört zum Genuss, den Weinkonsumenten suchen und den wir ihnen vermitteln wollen. Das können wir nur, indem wir ihre individuellen Wünsche immer besser erkennen und den Einzelnen immer gezielter ansprechen. Deswegen arbeiten wir fortwährend an der Verfeinerung unserer Instrumentarien in Marketing, Sortimentsgestaltung, Einkauf und Kundenberatung. Hier tätigen wir umfangreiche Investitionen in effiziente neue Konzepte und Technologien. Das ist Teil unserer Wachstumsstrategie, die wir Schritt für Schritt umsetzen. Ein weiteres wichtiges Element dieser Strategie, auf das wir uns gegenwärtig



konzentrieren, ist die Stärkung der Zusammenarbeit im Konzern und die Ausschöpfung von Synergien.

Vor diesem Hintergrund unserer Unternehmensentwicklung wie auch der sich nachhaltig verändernden Konsumkultur sehen wir uns in dem zweifellos weiterhin schwierigen Umfeld in Deutschland gut gerüstet. Wir glauben, dass dem Hawesko-Konzern im Gesamtjahr 2003 eine Umsatzsteigerung von ca. 5 % auf €280 Millionen und eine überproportionale Erhöhung des EBITs möglich sein wird.

Mit freundlichen Grüßen

Alexander Margaritoff
Vorstandsvorsitzender

Umsatz und Ergebnis

In den ersten drei Monaten des Jahres 2003 konnte der Hawesko-Konzern seinen Umsatz um 13,6 % auf €63,8 Mio. steigern; im ersten Quartal des Vorjahres waren €56,2 Mio. erzielt worden. Der Umsatz verteilte sich wie folgt auf die einzelnen Segmente: Versandhandel/E-Commerce €27,4 Mio. (+27,5 %), stationärer Weinfacheinzelhandel (*Jacques' Wein-Depot*) €20,2 Mio. (+1,8 %) und Großhandel €16,1 Mio. (+9,1 %).

Die Geschäftsentwicklung im Versandhandel/E-Commerce ist auf die Kombination von zwei Sondereffekten zurückzuführen: einerseits die große Kaufresonanz auf thematisch attraktive Werbemaillings (besonders in den Monaten Januar und Februar), andererseits die Auslieferung des stark nachgefragten 2000er Jahrgangs der Bordeaux-Subskriptionsweine.

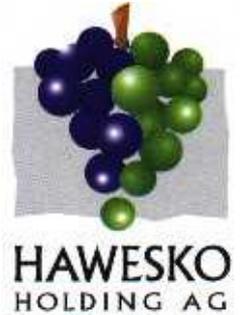
Im stationären Weinfacheinzelhandel (*Jacques' Wein-Depot*) lag der Schwerpunkt des Quartalsumsatzes im Januar und Februar. Im Berichtszeitraum wurde ein neues Depot eröffnet. Zum 31. März 2003 betrug die Zahl der *Jacques' Wein-Depots* 245, sechs davon wurden in Österreich betrieben; darüber hinaus waren vier weitere Standorte angemietet, aber noch nicht eröffnet. Der flächenbereinigte Umsatz ist gegenüber dem ersten Quartal 2002 um 3,9 % zurückgegangen; dies ist im Wesentlichen die Folge des seit August 2002 zu beobachtenden Trends zur Verringerung des durchschnittlichen Werts je Einkauf. Im Berichtszeitraum zeichnet sich jedoch eine Stabilisierung ab. Die höhere Kundenfrequenz indiziert ein weiterhin großes Interesse am Angebot.

Die Geschäftsentwicklung im Großhandel verlief ähnlich wie die der anderen Segmente: Auch hier waren Zuwächse vor allem in den ersten beiden Monaten des Jahres zu verzeichnen – besonders ausgeprägt im Februar.

Der Rohertrag im Konzern ist absolut gestiegen, die Bruttomarge hingegen gesunken. Dies hängt in erster Linie mit dem besonderen Produktmix zusammen, der von den starken Verkäufen von Bordeaux-Subskriptionsweinen sowie von Sonderaktionen im Rahmen des aktiven Bestandsmanagements im Versandhandel/E-Commerce geprägt war. Der Personalaufwand ist unterproportional gestiegen und die operative (EBIT-) Marge gegenüber dem Vorjahr daher stabil geblieben.

Das Ergebnis der betrieblichen Tätigkeit im Konzern (EBIT) konnte somit auf €1,7 Mio. gesteigert werden und liegt 11,8 % über dem der vergleichbaren Vorjahresperiode (€1,5 Mio.). Das Segment Versandhandel/E-Commerce verzeichnete einen Rückgang um €0,1 Mio. auf €0,8 Mio.; hier wirkten sich die Verschiebungen im Produktmix gegenüber dem Vorjahr am deutlichsten aus. Das Weinfacheinzelhandels-Segment *Jacques' Wein-Depot* erreichte ein operatives Ergebnis von €1,5 Mio. (Vorjahr: €1,6 Mio., angepasst aufgrund der Eingliederung der unter *Viniversität* betriebenen Schulungsaktivitäten). Das Betriebsergebnis im Segment Großhandel erfuhr eine Steigerung um rund €0,4 Mio. (Vorjahr: null), die je zur Hälfte auf Ergebnisverbesserungen bei *CWD* und bei *Wein Wolf-Vertrieb* zurückgeht.

Durch Verringerung der Finanzschulden sowie den in diesem Jahr abermals positiven Effekt der Anwendung von IAS 39 sank der Finanzierungsaufwand gegenüber dem ersten Quartal 2002



(€0,5 Mio.) auf €0,3 Mio. Das Ergebnis vor Ertragsteuern erhöhte sich um gut €0,3 Mio. auf €1,4 Mio.; das Konzernergebnis nach Steuern und nach Anteilen von Minderheitsgesellschaftern stieg um €0,1 Mio. auf €0,6 Mio. Der unverwässerte Gewinn pro Aktie lag mit €0,14 leicht über dem Vorjahreswert von €0,13. Dabei wurden 4.405.496 Stück Aktien zugrunde gelegt, nach 4.246.100 Stück im Vorjahr. Der verwässerte Gewinn pro Aktie, bei dem eine Ausübung von Optionsrechten in vollem Umfang unterstellt wird, beläuft sich ebenfalls auf €0,14 (Vorjahr: €0,13).

Bilanz

Die Bilanzsumme ging gegenüber dem 31. Dezember 2002 um € 16,9 Mio. auf € 152,1 Mio. zurück. Dies ist in erster Linie auf den Rückgang der Forderungen und sonstigen Vermögensgegenstände um € 11,0 Mio. zurückzuführen. Dieser Posten erreicht seinen Jahreshöchststand typischerweise am 31. Dezember. Die Vorräte verringerten sich um € 2,2 Mio.

Das Eigenkapital ist gegenüber dem 31. Dezember 2002 um € 3,5 Mio. zurückgegangen; ursächlich hierfür ist die Umgliederung der vorgeschlagenen Dividende in sonstige Verbindlichkeiten. Die Finanzschulden konnten in der Berichtsperiode um weitere gut € 1,0 Mio. zurückgeführt werden.

Die Investitionen beliefen sich im ersten Quartal 2003 auf € 1,0 Mio. (Vorjahr: € 1,1 Mio.). Sie beziehen sich hauptsächlich auf Depot-Einrichtungen bei *Jacques' Wein-Depot*.

Kapitalflussrechnung

Der Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit lag für den Berichtszeitraum bei € -0,2 Mio. und damit höher als im gleichen Zeitraum des Vorjahres (€ -3,6 Mio.). Ursache hierfür ist hauptsächlich die Reduzierung des Zahlungsmittelabflusses für die Verbindlichkeiten (ohne Finanzschulden) und der Abbau der Vorräte.

Segmentberichterstattung

Abweichend vom Vorjahr enthält das Segment Facheinzelhandel ab 2003 die Weinschulungsaktivitäten des Konzerns unter der Firma *Viniversität Die Weinschule GmbH*. Dies führt zu einer Ergebnisbelastung von € 0,1 Mio. (Vorjahr: € 0,1 Mio.), die sonst der Position Sonstiges/Konsolidierung zuzurechnen wäre. Die Vorjahreszahlen sind entsprechend angepasst.

Ausblick

Für das gesamte laufende Geschäftsjahr geht der Vorstand von einem Anstieg des Umsatzes um ca. 5 % auf € 280 Mio. sowie von einem überproportionalen Anstieg des operativen Ergebnisses (EBIT) aus. Die Erhöhung der Konzernprofitabilität wird vor allem im Segment Versandhandel/E-Commerce angestrebt: Hier wurden im vergangenen Jahr Maßnahmen eingeleitet, die eine höhere Effektivität des Marketingaufwands und verbesserte Prozesse in der Abwicklung ermöglichen werden. Eine Optimierung des gebundenen Working Capital soll die Kapitalrendite steigern.

Hawesko Holding AG		
Gewinn- und Verlustrechnung (nach IAS)		
(in Millionen €, nicht testiert; Rundungsdifferenzen möglich)	1.1.–31.3. 2003	1.1.–31.3. 2002
Umsatzerlöse	63,8	56,2
Verminderung (Erhöhung) des Bestandes an fertigen Erzeugnissen	-0,0	0,1
Sonstige betriebliche Erträge	2,6	2,3
Aufwendungen für bezogene Waren	-38,0	-32,7
Personalaufwand	-6,5	-6,2
Abschreibungen	-1,0	-1,0
Sonstige betriebliche Aufwendungen	<u>-19,2</u>	<u>-17,1</u>
Ergebnis der betrieblichen Tätigkeit (EBIT)	1,7	1,5
Finanzergebnis	-0,3	-0,5
Ergebnis vor Ertragsteuern	1,4	1,0
Ertragsteuern und latente Steuern	<u>-0,7</u>	<u>-0,4</u>
Ergebnis nach Steuern	0,7	0,6
Ergebnisanteil von Minderheitsgesellschaftern	<u>-0,1</u>	<u>-0,0</u>
Konzernergebnis	<u>0,6</u>	<u>0,5</u>
Ergebnis je Aktie (in €, unverwässert)	0,14	0,13
Ergebnis je Aktie (in €, verwässert)	0,14	0,13
Durchschnittlich im Umlauf befindliche Aktien (Stückzahl in tausend, unverwässert)	4.405	4.246
Durchschnittlich im Umlauf befindliche Aktien (Stückzahl in tausend, verwässert)	4.416	4.290

Hawesko Holding AG Konsolidierte Bilanz (nach IAS) (in Millionen €, Rundungsdifferenzen möglich)	31.3.2003	31.12.2002
<u>Aktiva</u>		
Anlagevermögen		
Immaterielle Vermögensgegenstände	7,3	7,4
Sachanlagen	14,4	14,4
Finanzanlagen	<u>0,2</u>	<u>0,2</u>
	21,9	22,0
Umlaufvermögen		
Vorräte	74,7	76,9
Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände	24,1	35,1
Bankguthaben und Kassenbestände	<u>5,8</u>	<u>8,4</u>
	104,5	120,4
Latente Steuern	25,5	26,3
Rechnungsabgrenzungsposten	0,2	0,3
	<u>152,1</u>	<u>169,0</u>
<u>Passiva</u>		
Eigenkapital		
<i>Gezeichnetes Kapital der Hawesko Holding AG</i>	13,2	13,2
<i>Anpassung nach IAS</i>	<u>-4,4</u>	<u>-4,4</u>
	8,9	8,9
Kapitalrücklage	5,8	5,8
Gewinnrücklagen	25,0	20,6
Ausgleichsposten aus der Währungsumrechnung	-0,0	-0,0
Konzernbilanzgewinn	<u>21,2</u>	<u>29,1</u>
	60,9	64,3
Minderheitsanteile	1,0	1,2
Rückstellungen		
Pensionsrückstellungen	0,4	0,4
Steuerrückstellungen und latente Steuern	3,3	3,4
Sonstige Rückstellungen	<u>7,5</u>	<u>8,4</u>
	11,2	12,2
Verbindlichkeiten		
Finanzschulden	39,8	40,9
Erhaltene Anzahlungen	5,4	10,4
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	26,0	31,3
Sonstige Verbindlichkeiten	<u>7,9</u>	<u>8,6</u>
	79,1	91,3
	<u>152,1</u>	<u>169,0</u>

Hawesko Holding AG		
Konzern-Kapitalflussrechnung (nach IAS)		
(in Millionen €, nicht testiert)	1.1.–31.3. 2003	1.1.–31.3. 2002
Ergebnis vor Ertragsteuern	1,4	1,0
Abschreibungen auf Gegenstände des Anlagevermögens	1,0	1,0
Zinsergebnis	0,3	0,5
Veränderung der Vorräte	2,2	-0,4
Veränderung der sonstigen kurzfristigen Aktiva	12,2	15,4
Veränderung der Rückstellungen	-0,8	0,5
Veränderung der Verbindlichkeiten (ohne Finanzschulden)	-15,5	-20,6
Gezahlte Ertragsteuern	<u>- 0,9</u>	<u>- 1,0</u>
Nettozahlungsmittelabfluss aus laufender Geschäftstätigkeit	-0,2	-3,6
Erwerb von Tochtergesellschaften abzüglich erworbener Nettozahlungsmittel	?	?
Auszahlungen für Sachanlagen und immaterielle Vermögensgegenstände	-1,0	-1,1
Auszahlungen für den Erwerb eigener Anteile	?	-1,3
Einzahlungen aus dem Abgang von immateriellen Vermögensgegenständen und Sachanlagen	0,1	0,1
Einzahlungen aus dem Abgang von Finanzanlagen	<u>0,0</u>	<u>0,0</u>
Für Investitionstätigkeit eingesetzte Nettozahlungsmittel	- 0,9	-2,3
Auszahlungen für Dividenden	?	?
Auszahlungen an Minderheiten	?	?
Veränderung der Finanzschulden	-1,0	2,7
Gezahlte Zinsen	<u>- 0,6</u>	<u>- 0,6</u>
Aus Finanzierungstätigkeit zu-/abgeflossene Nettozahlungsmittel	<u>-1,5</u>	<u>2,0</u>
Nettoabnahme von Zahlungsmitteln	- 2,6	-3,8
Zahlungsmittel am Anfang des Zeitraums	8,4	5,6
Zahlungsmittel am Ende des Zeitraums	5,8	1,8

Segmente (in Millionen €)					
	Versandhandel / E-Commerce	Fach- einzelhandel	Großhandel	Sonstiges/ Überleitung	Konzern
1. Quartal 2003					
Fremdumsatz	27,4	20,2	16,1	0,0	63,8
Betriebsergebnis (EBIT)	0,8	1,5	0,4	- 1,0	1,7
1. Quartal 2002	Versandhandel / E-Commerce	*) Fach- einzelhandel	Großhandel	*) Sonstiges/ Überleitung	Konzern
Fremdumsatz	21,5	19,9	14,8	0,0	56,2
Betriebsergebnis (EBIT)	0,9	1,6	0,0	- 1,0	1,5

*) Angepasst wegen Umgliederung der Weinschulungsaktivitäten von *Sonstiges* in *Facheinzelhandel* ab 2003

Sonstige Angaben	1.1.–31.3. <u>2003</u>	1.1.–31.3. <u>2002</u>
Mitarbeiter (Durchschnitt während des Zeitraums)	566	507

Kalender:

Jahreshauptversammlung	5. Juni 2003
Ex-Dividende	6. Juni 2003
Zweites Quartal/Halbjahresbericht	Ende Juli 2003
Drittes Quartal/Neun-Monats-Bericht	Ende Oktober 2003
Vorläufiger Bericht über das Geschäftsjahr 2003	Ende Januar 2004

Herausgegeben von: Hawesko Holding AG
– Investor Relations –
20205 Hamburg

Tel. + 49 40 / 30 39 21 00
Fax +49 40 / 30 39 21 05
Internet: <http://www.hawesko.com>