



## Geschäftsbericht 2002



.. Hervorragend aufgestellt für den Premium-Weinhandel – die Hawesko Segmente beflügeln sich gegenseitig in einem einzigartigen Konzept.

Versandhandel/E-Commerce



»Beim Distanzhandel mit Wein die Nr. 1 in Deutschland und führend in Europa«

Carl Tesdorpf – Weinhandel zu Lübeck, Hanseatisches Wein- und Sekt-Kontor, Château Classic – Le Monde des Grands Bordeaux (F), The Wine Company (A)

Marktsegment: Gehobene und Premium-Weine (ab € 5) für Privatkunden

[www.hawesko.de](http://www.hawesko.de)

Stationärer Weinfacheinzelhandel



»Nr. 1 im deutschen spezialisierten Weinfacheinzelhandel«

Jacques' Wein-Depot  
Deutschland: 238 Standorte  
Österreich: 6 Standorte

Marktsegment: Gehobene Weine (ab € 5) für Privatkunden

[www.jacques-wein-depot.de](http://www.jacques-wein-depot.de)

Großhandel



»Führender Distributeur im Premium-Segment«

CWD Champagner- und Wein-Distributionsgesellschaft, Wein-Wolf (Deutschland und Österreich), Weinland Ariane Abayan, Selection Alexander von Essen, Edelobstbrennerei Ziegler, weitere Auslandsgesellschaften

Marktsegment: Gehobene und Premium-Weine für gehobene Spitzengastronomie und Wiederverkäufer

	2002	2001	2000	2002	2001	2000	2002	2001	2000
Umsatz (€ Mio.)	<b>102,5</b>	106,7	98,8	<b>90,5</b>	84,5	73,6	<b>74,0</b>	72,8	59,9
EBIT (€ Mio.)	<b>5,0</b>	6,3	0,2	<b>9,3</b>	9,3	8,5	<b>4,5</b>	4,2	2,8
Mitarbeiter	<b>256</b>	261	293	<b>52</b>	47	47	<b>116</b>	104	92

# ... Hawesko – Marktführer in Deutschland mit Kompetenz bei hochwertigen Weinen



## Konzern-Kennzahlen

	2002 in € Mio.	2001 in € Mio.	Veränderung
Netto-Umsatz	<b>267,4</b>	264,3	1,2 %
Rohertrag	<b>114,8</b>	111,3	3,3 %
– in % vom Netto-Umsatz	<b>42,9 %</b>	42,1 %	
Betriebsergebnis (EBIT)	<b>14,1</b>	17,0	– 17,0 %
– in % vom Netto-Umsatz	<b>5,3 %</b>	6,4 %	
Konzernergebnis	<b>4,5</b>	6,9	– 34,8 %
Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit	<b>16,7</b>	22,6	– 26,2 %
Kapitalumschlag	<b>1,6</b>	1,5	
Gesamtkapitalrendite	<b>8,3 %</b>	9,8 %	
Return on capital employed	<b>13,1 %</b>	14,9 %	
Ergebnis je Aktie (€)	<b>1,05</b>	1,61	– 34,8 %
Dividende pro Aktie (€)	<b>1,00</b>	1,15	– 13,0 %
Anzahl der Mitarbeiter (Jahresdurchschnitt)	<b>558</b>	527	5,9 %

Brief an die Aktionäre 02...

Hawesko im Weinmarkt 04...

Hawesko im Kapitalmarkt 18...

Konzernlagebericht und Lagebericht 22...

Konzernabschluss 34...

Konzernanhang 38...

Bestätigungsvermerk 56...

Bericht des Aufsichtsrats 57...

AG-Abschluss 58...

Mehrjahresübersicht 60...

Vorstand und Aufsichtsrat 62...

Historie 63...

Glossar 64...

- ● *Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre, liebe Freunde des Unternehmens,*  
das Jahr 2002 war für den deutschen Einzelhandel das schwierigste Jahr seit der Währungsreform 1948. Die konjunkturellen Rahmenbedingungen, die bereits Anfang des Jahres keineswegs erfreulich waren, verschlechterten sich in der zweiten Jahreshälfte und führten zu einem Wachstum des Bruttosozialproduktes von lediglich 0,2 %. Einer der schwächsten Bereiche war dabei wiederum der private Konsum: Erstmals seit zwanzig Jahren musste hier ein Rückgang (um 0,6 %) verzeichnet werden. Vieles hat



zu dieser enttäuschenden Entwicklung beigetragen: Die Währungsumstellung von DM auf Euro Anfang des Jahres, verbunden mit einem Gefühl der Verteuerung, hat viele Kunden verunsichert. Immer neue Belastungen der privaten Haushalte haben darüber hinaus zu einem Rückgang der frei verfügbaren Einkommen geführt. Flutkatastrophe, Börsencrash und Irak-Krise haben weiter die Kauflust der privaten Haushalte gedämpft.

Vor diesem Hintergrund konnte sich die Hawesko-Gruppe mit einem – wenn auch bescheidenen – Wachstum von etwas mehr als einem Prozent durchaus behaupten. Berücksichtigt man die stark gestiegene Anzahl der Aufträge bzw. die Kauffrequenz in unseren Ladengeschäften, so zeigt sich, dass die von uns geleistete Arbeit allemal Früchte getragen hat. Der eingeschlagene Weg, unsere Energien auf die Qualität des Angebots und den Service am Kunden zu fokussieren, hat sich wiederum als richtig erwiesen.

In unserem Geschäftsbereich Versandhandel/E-Commerce beispielsweise konnten wir unseren Umsatz im Top-Segment bei *Carl Tesdorpf – Weinhandel zu Lübeck* um fast ein Viertel erhöhen. Durch die Fokussierung auf hochwertige Produkte konnten wir auch im Großhandel, der sehr unter einer schwachen Konjunktur im Bereich Gastronomie zu leiden hatte, ein Umsatzplus erwirtschaften. Bei *Jacques' Wein-Depot* konnten wir durch 27 Neueröffnungen, aber auch durch eine verbesserte Kundenansprache unseren Umsatz absolut und flächenbereinigt erhöhen.

Auch im Bestandsmanagement, dem wir ja besondere Aufmerksamkeit gewidmet haben, waren wir im Jahre 2002 erfolgreich – ein wesentlicher Grund für die erfreuliche Entwicklung unseres Cashflow in diesem Jahr.

Vergleicht man den Beginn des Jahres und das Jahresende 2002, so hat sich auch unser Aktienkurs recht gut behauptet. Vor dem Hintergrund der bereits erwähnten Konsumschwäche haben einige deutsche und europäische börsennotierte Einzelhändler im Verlauf des letzten Jahres bis zu 70 % ihres Börsenwertes verloren. Auch hier scheinen unsere Bemühungen Früchte zu tragen, den Dialog mit der Finanzwelt intensiv und partnerschaftlich zu betreiben und das Vertrauen in unseren Fokus auf Wachstum und Rentabilität zu stärken.

An diesen Grundsätzen wollen wir auch in Zukunft festhalten. Wir wollen uns klar auf die Steigerung unserer Profitabilität durch ständige Verbesserung unseres Angebots sowie den Service am Kunden konzentrieren. Hier haben wir uns über die Jahre Know-how angeeignet, das uns in der Vergangenheit eine führende Rolle in Deutschland ermöglichte und das uns in Zukunft auch bei unseren Ambitionen im europäischen Ausland dienlich sein wird.

Dieses Know-how hat eine menschliche Basis: das Engagement aller Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der Gruppe, aller Depot-Partner(innen) und aller Partner im Großhandelsvertrieb. Sie haben es im Geschäftsjahr 2002 erneut in vielfältiger Weise bewiesen. Deswegen möchte ich ihnen allen im Namen des Vorstands herzlichen Dank sagen. Mein Dank gilt außerdem den Betriebsräten für die gute Kooperation und natürlich auch unseren Aktionären für ihre Treue.

Mit freundlichen Grüßen

Ihr



Alexander Margaritoff

*Vorstandsvorsitzender*

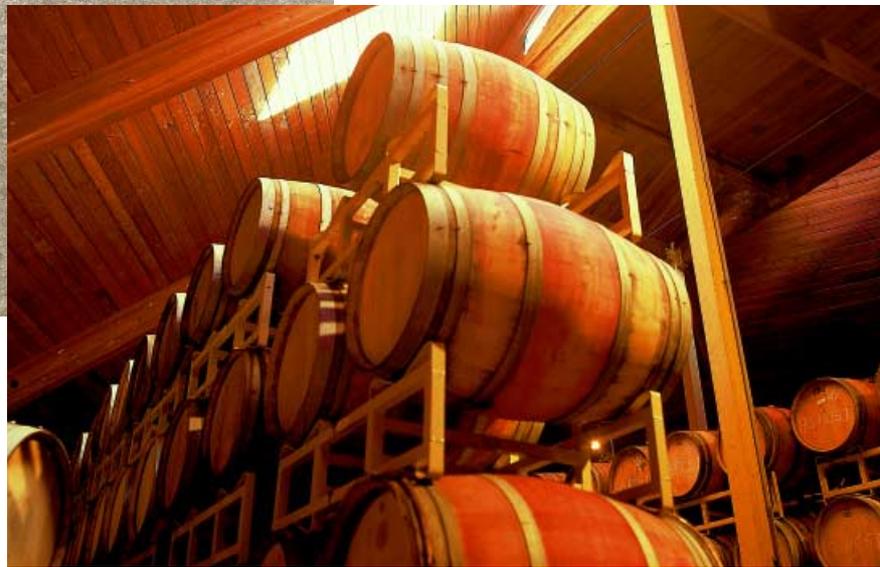
# ... Hawesko im Weinmarkt

Die Hawesko Holding AG ist in Europa tätig, wo weit über zwei Drittel des Weins der Welt konsumiert werden. Ihr Schwerpunkt liegt in Deutschland, dem größten Weinimportmarkt der Welt. Hier besetzt sie das wachsende Qualitätssegment: Klasse „Premium“ und höher. Sie tut dies mit der Kompetenz dessen, der all das beherrscht, was den Handel mit Wein so besonders und so schwierig macht. Die Hawesko Holding AG ist damit hervorragend positioniert – und Marktführer in Deutschland in jedem ihrer drei Geschäftsbereiche.



*Qualität beginnt im Weinberg:  
Bestimmung des Mostgewichts  
mit dem Refraktometer (links).  
Edle Speisen und feine Weine:  
eine perfekte Liaison (unten).*





*Landschaft vieler großer Weine:  
die Hügel der Toskana (oben).  
Spitzenwein braucht Reifezeit: Barrique-Fässer  
in einer kalifornischen Winery (rechts).*

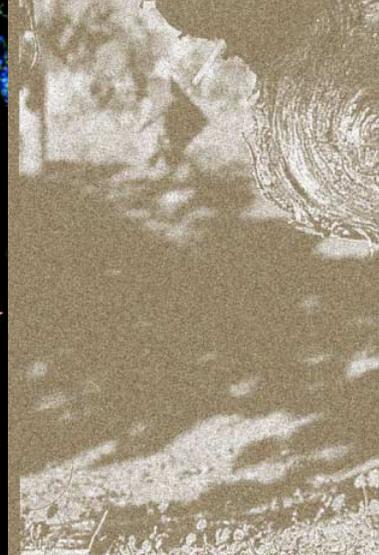
## ... Weltmarkt des Weins

### **Wachstum aus Qualitätssegmenten**

Der Weltmarkt für Wein wird gegenwärtig auf ein Volumen von über € 100 Mrd. geschätzt. Er wächst seit gut einem Jahrzehnt um jährlich ca. 5 %, insbesondere im Segment höherwertiger Qualitätsweine.

Dieses Segment umfasst die Weine mit Verkaufspreisen ab € 3,50 pro Flasche und nimmt nicht ganz die Hälfte des Weltweinmarktes ein. Auf die Preislage bis € 5,50 („Premium“) entfallen dabei 34 % des Gesamtmarktes, auf die zwischen € 5,50 und € 8,00 („Super Premium“) 10 %. Oberhalb dieser Preis- und Qualitätsbereiche liegen die „Ultra-Premium“- und die „Icon“-Klasse.

Weine der Einstufung „Premium“ und höher vergrößern seit etwa zehn Jahren kontinuierlich ihren Anteil am Gesamtmarkt. Diese Aufwärtsentwicklung ist Reflex eines ganzen Bündels von andauernden Wandlungsprozessen – sowohl in der Weinproduktion als auch beim Weinkonsum.



*Auch ein Kap der Guten Weine: Südafrika bietet alles in Fülle (links). Kostbarkeit aus 100jährigen Rebstöcken: feinsten, konzentriertesten Shiraz (oben).*

### **Professionalisierung der Weinwelt**

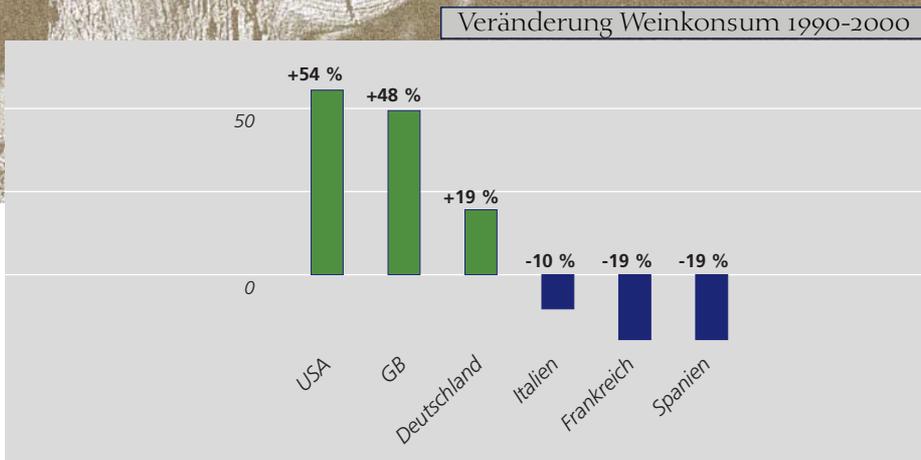
So richten sich immer mehr Weinproduzenten an einem Qualitätsziel aus: Nicht die kostengünstigste Herstellung steht im Vordergrund, sondern das bestmögliche Produkt. Dies unterscheidet die Weinbranche von den meisten anderen Konsumgüterindustrien. Als Produkt mit komplexer natürlicher Ausgangsbasis erfordert Wein ohnehin ein besonders umfangreiches Produktions-Know-how.

Die großen Fortschritte der Önologie tragen dazu bei, die Techniken der Weinherstellung fortlaufend zu verfeinern. Immer weniger wird im Prozess der Vinifikation dem Zufall überlassen. Solches Wissen breitet sich weltweit aus, u.a. dadurch, dass reisende Winzer – die so genannten „flying winemakers“ – Kompetenz von Kontinent zu Kontinent bringen.

Die Orientierung an der Qualität wird oftmals ergänzt durch eine ebenso professionelle Ausrichtung am Markt. Viele erfolgreiche Weinerzeuger analysieren zunächst den Markt, wie in anderen Konsumbranchen seit Jahrzehnten üblich. Sie richten dann ihre Produkte auf die Nachfragestrukturen und Verbraucherpräferenzen aus. Vom Marketing statt vom Produkt her begriffen, entwickelt der Weinmarkt vielfach weit höhere Dynamik als früher.

### **Wachsende Konsumentenansprüche**

Auch Veränderungen auf der Konsumentenseite stützen den beobachteten Trend zum höherwertigen Segment. Zunehmend wird beispielsweise eher weniger, dafür qualitätsorientiert konsumiert. Dem verstärkten Gesundheitsbewusstsein der Verbraucher kommt Wein ebenfalls entgegen: Als beinahe einziges der alkoholhaltigen Getränke ist Wein – in Maßen genossen – gesundheitsfördernd. Überdies macht das immense Spektrum der Preis- und Qualitätsslagen von Wein beim einzelnen Konsumenten erhebliche Niveaushiftungen nach oben möglich, wenn er nur erst den Wein überhaupt für sich entdeckt hat.



Quelle: Deutsche Bank

Erfahrungsgemäß bleibt der Weinkunde auch in Zeiten schlechter Konjunktur bei seinen Qualitätsansprüchen und seinem Weinbedarf. Allenfalls verlangsamt sich die Entwicklung seiner Bereitschaft, höhere Preislagen zu wählen. Zwar mag er hier und da versuchen, seinen Bedarf mit günstigeren Weinen zu decken, etwa im Lebensmitteleinzelhandel. Doch bringt ihn das auf Dauer nicht von der Qualität ab, die ihm nur ein Weinspezialist wie Hawesko garantieren kann.

**Konsumkonzentration in Europa**

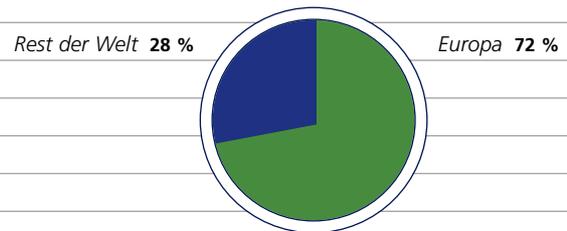
Mit einem 72%igen Anteil am gesamten Mengenvolumen ist Europa das Zentrum des Weinkonsums der Welt. Dieser zeigt im Vergleich des Jahres 2000 mit dem Jahr 1990 eine Verschiebung: In den Ländern mit traditionell hohem Weinkonsum – etwa Italien, Frankreich und Spanien – wird pro Kopf weniger Wein getrunken (– 10 %, – 19 % bzw. – 19 %), in denen mit traditionell niedrigerem Weinkonsum mehr. Neben den USA (+ 54 %) und Großbritannien (+ 48 %) gehört zu ihnen auch Deutschland (+ 19 %).

**Produktionszuwachs außerhalb Europas**

Wie immer die Verteilung des Konsums aussieht – es wird weltweit ständig mehr Wein produziert. Die Wachstumsbasis des Weinmarktes insgesamt verbreitert sich. Besonders außerhalb Europas entstehen neue Anbauflächen und Produktionseinheiten in immer größerer Dimension. Damit verbunden steigern sich erneut Produktvielfalt und -qualität.

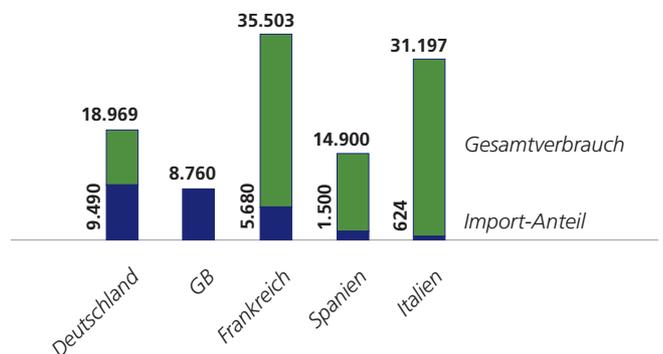
**Weinkonsum weltweit**

in %



**Weinkonsum in Europa**

in Tsd. Hektoliter



Quellen: OIV, 2001; Euromonitor

# ... Erfolgsfaktoren im Weinmarkt

## **Vielfalt beherrschen**

Unter allen Konsumgütern ist Wein vielleicht das vielfältigste und komplexeste Produkt. Man kann ihm nur durch einen entsprechend differenzierten Umgang gerecht werden.

Die Palette von Rebsorten, Wachstumsbedingungen und Produktionsmethoden – und ihrer möglichen Kombination – ist reichhaltig. Sie wird noch nuancierter durch die Besonderheiten der einzelnen Jahrgänge. Entsprechend hohe Anforderungen stellen sich im Weinhandel an den Einkauf.

## **Charakteristika beachten**

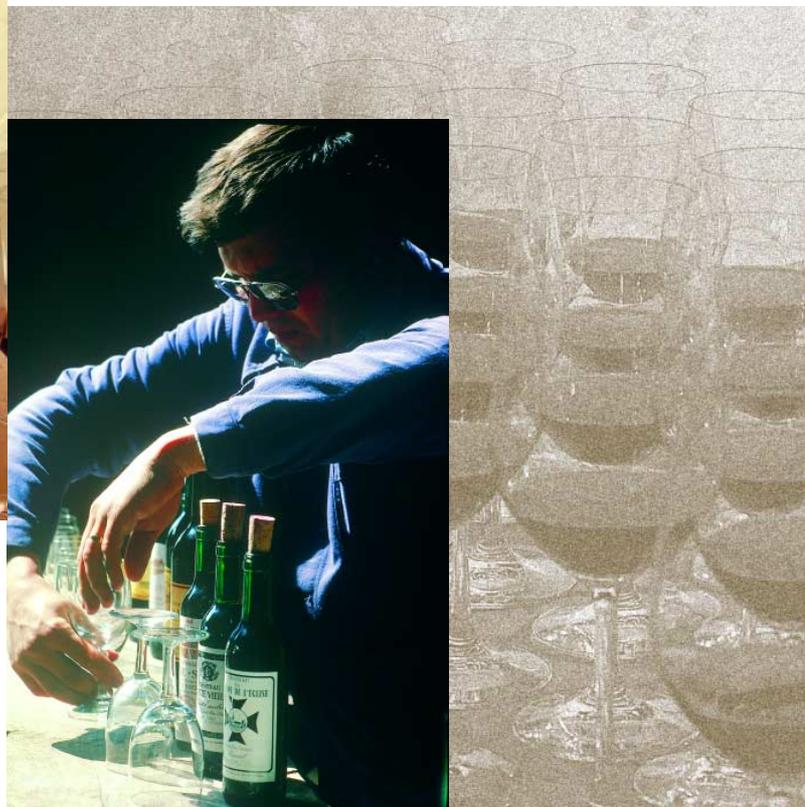
Die Bestandsmanagementsysteme müssen spezifische Lebensdauern und Alterungsprozesse berücksichtigen. Große Sorgfalt ist bei Lagerung und Transport der empfindlichen Produkte geboten. Hier eine funktionierende Versorgungskette aufrecht zu erhalten, ist eine Herausforderung für das Supply-Chain-Management.

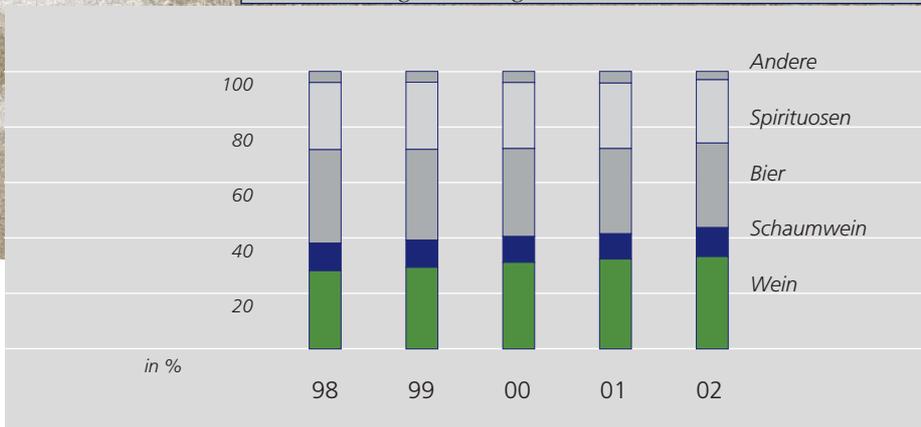
## **Marketing kennen**

Das extrem breite Angebot macht den gesamten Produktbereich Wein für den Konsumenten unübersichtlich und damit das einzelne Produkt erklärungsbedürftig. Regelrechte Markenprodukte zu kreieren, schafft nur bedingt Abhilfe. Denn anders als etwa Spirituosen unterliegen Weine jahrgangsbedingt Qualitätsschwankungen. Außerdem: Eine zu aufdringliche Marke nimmt dem Konsumenten den reizvollen Spielraum, Neues selbst „entdecken“ zu können. Klassisches, groß angelegtes Marketing ist, besonders für gehobene Qualitäten, im Weingeschäft eher kontraproduktiv.



*Gastlichkeit und Geselligkeit, Vorfreude  
und Vergnügen: die Weinprobe.*





Quelle: GfK Panel Services 2003

## ... Hawesko und der deutsche Weinmarkt

### Warum Hawesko Marktführer ist

Die Hawesko Holding AG ist in Europa tätig, wo weit über zwei Drittel des Weins der Welt konsumiert werden. Ihr Schwerpunkt liegt in Deutschland, dem größten Weinimportmarkt der Welt. Hier übertrafen 2001 die Verbraucherausgaben für Wein erstmals die für Bier; 2002 setzte sich dieser Aufwärtstrend noch deutlich fort.

Die Hawesko Holding AG besetzt in Deutschland das wachsende Qualitätssegment des Weinmarktes: Klasse „Premium“ und höher. Hier setzt sie mit Erfahrung und Kompetenz auf die Erreichung maximaler Kundenzufriedenheit und Kundenbindung.

Und die Hawesko Holding AG kann alles das, was den Weinhandel so besonders und so schwierig macht: Einkaufsbeziehungen gestalten, Produkt-Handling bewältigen, Marktbesonderheiten berücksichtigen... Unternehmenweit profitiert sie dabei tagtäglich vom Einsatz ihrer IT-Instrumente.

Die Hawesko Holding AG ist damit gut positioniert – und Marktführer in Deutschland in jedem ihrer drei Geschäftsbereiche.

### Was Hawesko 2002 erreichte

Auch 2002, in einem schwierigen deutschen Konsummarkt, konnte Hawesko wachsen und Marktanteile hinzugewinnen.

Zu dem seit einem halben Jahrhundert schlechtesten Konsumklima haben viele Faktoren beigetragen: von Euro-Einführung über Konjunkturschwäche und Steuerrückstellungen bis hin zu innen- und weltpolitischer

Unsicherheit. Die deutschen Verbraucher reagierten mit hoher Preissensibilität und bevorzugten oftmals günstigere Angebote. Dennoch wurde insgesamt mehr Wein erworben und seine Akzeptanz – gemessen an der Zahl Wein kaufender Haushalte – stieg erneut (Quelle: GfK).

Die Hawesko-Unternehmen haben 2002 die Anzahl der Kaufvorgänge durchweg erhöhen können. Das Kundeninteresse konnte erhalten bzw. gesteigert werden. In allen drei Geschäftssegmenten hat Hawesko sich gut behauptet oder verbessert:

Im Versandhandel/E-Commerce erreichte das *Hanseatische Wein- und Sekt-Kontor* für die zweite Jahreshälfte ein Umsatzplus von 4 % (ohne das vorweihnachtliche Präsentgeschäft), *Carl Tesdorpf – Weinhandel zu Lübeck* wuchs im Jahresumsatz um 24 %, *The Wine Company* (Österreich) um mehr als 8 % und *Château Classic – Le Monde des Grands Bordeaux* (Frankreich) um über 5 %. Allerdings verzeichnete das *Hanseatische Wein- und Sekt-Kontor* neben dem schwachen ersten Halbjahr auch ein deutlich rückläufiges Präsentgeschäft mit Geschäftskunden. Der Gesamtumsatz im Versandhandel/E-Commerce sank dadurch um 3,9 %.

Im stationären Facheinzelhandel (*Jacques' Wein-Depot*) konnte, einschließlich neuer Verkaufsflächen, ein Plus von 7,0 % erreicht werden.

Trotz schwierigem Geschäftsumfeld gelang auch dem Segment Großhandel eine Umsatzsteigerung um 1,7 % – hauptsächlich aufgrund des Erfolgs neu aufgenommener Produkte.

Professionelle Probe mit verdeckten Etiketten: Degustation für den Fachhandel (rechts). Weinbaugebiet Stellenbosch in Südafrika (ganz rechts).



## ... Geschäftsbereiche im Profil

### **Integrierte Aufstellung**

Hawesko vereinigt drei Segmente in einem Konzern: Versandhandel, stationären Facheinzelhandel und Großhandel. Diese integrierte Aufstellung schafft Vorteile, die in der Branche einzigartig sind.

So ist Hawesko für viele renommierte Produzenten der Distributeur erster Wahl. Denn der Konzern kann ihnen aus einer Hand alles bieten: sowohl die Großhandelsdistribution als auch den Vertrieb an den Endverbraucher. Das oftmals langjährige Vertrauen beweist: Hawesko ist der kompetente Handelspartner dafür, hochwertige Weine preislagengerecht in die verschiedenen Verkaufskanäle zu leiten.

Auch größere Produktmengen bedeutender Anbieter kann Hawesko abnehmen und adäquat vermarkten – die Gruppe verfügt über die notwendigen Kapazitäten. Gleichzeitig finden Spitzenprodukte mit nur kleinen Stückzahlen über Hawesko ihren besonderen Käuferkreis – die Gruppe ist differenziert genug, um auch Nischenmärkte zu bedienen.

Der Zuschnitt der drei Geschäftsbereiche entspricht den feingliedrigen Strukturen des Weingeschäfts. Einzelne Marktnischen innerhalb der Bereiche werden deswegen von speziell ausgerichteten Tochtergesellschaften bearbeitet.

### **Versandhandel/E-Commerce: Weine der Welt zu Hause**

Versandhandel und E-Commerce bauen auf ihren bewährten Kundennutzen. Der Kunde hat den Vorteil, ein breites Weinangebot aus aller Welt in Ruhe sichten zu können – in Katalogen und Prospekten oder via Internet. Der Kunde hat den Komfort, sich kompetent per Telefon oder E-Mail beraten und sich das Gewünschte schnell und sicher nach Hause liefern zu lassen.



.. [adstringierend] = Meist durch hohen Tanningehalt erzeugtes pelziges Gefühl auf der Zunge.

.. [Agraffe] = Klassische Drahtkonstruktion (franz. agrafe = Klammer) zur Befestigung des Champagner- oder Sektkorkens an der Flasche.

Das Segment bedient in erster Linie Privatkunden mit gehobenen Ansprüchen mit Weinen ab der „Premium“-Klasse aufwärts. Das Angebot reicht in der Spitze bis zu „Icon“-Weinen wie Château Pétrus oder Penfolds Grange. Seit seiner Gründung im Jahr 1964 hatte das *Hanseatische Wein- und Sekt-Kontor* insgesamt eine Million Kunden gewonnen.

Dieser Hawesko-Geschäftsbereich steht in einem heterogenen Konkurrenzfeld aus einer Vielzahl kleinerer Anbieter. Er ist größer als die nächsten zehn Wettbewerber zusammengenommen – und hat das Potenzial, noch weiter zu wachsen.

Sein Flaggschiffunternehmen, das *Hanseatische Wein- und Sekt-Kontor*, nimmt als Competence Center Zentralfunktionen des Segments wahr, namentlich Einkauf, Grafik & Design und IT. Der Namensgeber des gesamten Konzerns hat sich mit seinem umfangreichen Angebot auf die Hauptströmung der Käufer gehobener Weine ausgerichtet. Diese Zielgruppe wird angesprochen durch zwei jährliche Hauptkataloge mit je über 500 Produkten, durch Werbemailings und durch den Internetauftritt.

Den oberen Ultra-Premium-Bereich des Marktes deckt *Carl Tesdorpf – Weinhandel zu Lübeck* ab, dessen Gründung auf das Jahr 1678 zurückgeht. Im Fokus stehen kaufkräftige Kunden und hochwertige internationale Weine ab ca. € 25 pro Flasche.

*The Wine Company* operiert in Österreich und hat ihre Palette auf den dortigen Geschmack abgestimmt.

Mit *Château Classic – Le Monde des Grands Bordeaux* verfügt Hawesko über einen vor Ort in Bordeaux ansässigen Spezialisten und dort zugelassenen Händler. So können die neuesten Trends aus diesem Mekka des Weins direkt vom Konzern aufgenommen werden.

#### **Stationärer Weinfacheinzelhandel: Probieren wie beim Winzer**

Alle Hawesko-Aktivitäten im stationären Facheinzelhandel bündelt ein Unternehmen: *Jacques' Wein-Depot*, gegründet 1974.

Die einzelnen Jacques' Wein-Depots werden von Agenturpartner(inne)n geführt. Die Depots sind seit fast drei Jahrzehnten erfolgreich etabliert. Ihr konsequent realisiertes Konzept baut auf Kundennähe und -bindung. Erfolgsfaktoren sind die zwangslose Probiermöglichkeit, die lockere Atmosphäre und die überlegte Auswahl an Weinen mit besonders gutem Preis-Leistungs-Verhältnis. Seit der Gründung hat das insgesamt über 700.000 Jacques'-Kunden überzeugt.

Die Depots bilden unter den deutschen Weinfacheinzelhändlern das einzige bundesweite Ladennetz. Diese Flächendeckung bringt Vorteile auch in der Werbung. Im Wettbewerb mit dem Lebensmitteleinzelhandel hat das Unternehmen noch viel Potenzial. *Jacques'* zeigt hier ein für viele Weininteressenten sehr attraktives Profil: in der Produktqualität, in der Sortimentsbreite und -tiefe sowie in der Beratungskompetenz.

### Großhandel: Alles für den Gast und Kunden

Das Großhandelssegment von Hawesko bedient über mehrere Tochtergesellschaften 12.000 Kunden im Bereich der gehobenen Gastronomie und im Handel. Sein Angebot umfasst 4.000 exklusive Weine und Champagner von mehreren hundert Produzenten. Unter diesen finden sich zahlreiche hoch angesehene Firmen, u.a. Champagne Taittinger, Domaines Barons de Rothschild (Lafite), Domaine Laroche, Maison Louis Jadot, Marchesi Antinori, Miguel Torres, Paul Jaboulet Aîné, Penfolds, Pol Roger und Rosemount Estates.

Das Wettbewerbsfeld des Weingroßhandels bleibt überschaubar. Außer Hawesko (Großhandelsumsatz 2002: € 74 Mio.) gibt es fünf weitere Anbieter mit Umsätzen von € 10 Mio. oder mehr. Stärke im Einkauf und in der flächendeckenden Distribution macht den Hawesko-Großhandel erfolgreich. Er orientiert sich an den Bedürfnissen der Kunden und der angemessenen Platzierung der hochwertigen Produkte.

*CWD Champagner- und Wein-Distributionsgesellschaft* und die *Wein-Wolf-Gruppe* bilden den Kern des Segments. *CWD* erschließt der Gastronomie und dem Fachhandel die ganze Welt des Weins über ein flexibles System, das auf der Versandhandelslogistik der *Hawesko-Gruppe* basiert.

Die *Wein-Wolf-Gruppe* ist mit ihren Einzelgesellschaften als Exklusivdistributeur berühmter internationaler Weinhäuser in Deutschland und einigen angrenzenden Ländern aktiv. Hier haben sich die Spezialkompetenzen der einzelnen Unternehmen bestens bewährt: Die *Wein Wolf Vertriebs KG* legt ihren Schwerpunkt auf Übersee- und französische Weine, *Weinland Ariane Abayan* auf italienische Spitzenweine; *Baron Alexander von Essen* kreiert und vermarktet eine Collections-Serie; die *Edelobstbrennerei Gebr. Ziegler* produziert und vertreibt erstklassige Brände.

Den polnischen Markt für gehobene Weine erschließen für den Konzern *Sommelier*, den tschechischen Markt das Joint-Venture mit Gebrüder Heinemann, *Global Eastern Wine*, und den österreichischen Markt *Wein Wolf Vertrieb Österreich*.

· [dekantieren] = Gemächliches Umfüllen des Weins in eine Karaffe, um ihm Sauerstoff zuzuführen oder ihn vom Bodensatz (Depot) zu trennen.

*Imposante Kulisse und günstiges Klima: Weinbaugesamt Stellenbosch in Südafrika.*



## ... Highlights 2002

### Marken finden ihre Märkte

Durch seine drei Geschäftsbereiche integriert der Hawesko-Konzern mit Leichtigkeit ganz verschiedene Märkte. Auf diese Weise kann er von Kooperationen mit Produzenten oftmals mehrfach profitieren.

So führte im Geschäftsjahr 2002 die neue Exklusivpartnerschaft mit dem namhaften australischen Haus Penfolds zu neuen Erfolgen: Der Großhandel (*Wein Wolf*) ebnete den am oberen Ende des Angebots situierten Weinen die Distributionswege. Der Versandhandel/E-Commerce (*Hanseatisches Wein- und Sekt-Kontor*) stellte in einem speziellen Mailing eine Penfolds-Exklusivmarke heraus. Der stationäre Einzelhandel (*Jacques' Wein-Depot*) unterstützte das Marketing der Penfolds-Shiraz-Cabernet und -Chardonnays u.a. mit einer Titelgeschichte in seinem Kundenmagazin „*Jacques' Journal*“.

Damit fand die breite Palette der Penfolds-Weine die passenden Käufergruppen – die exquisiten Kultprodukte ebenso wie die einfacheren Weine für jeden Tag. Solche Vermarktungen müssen stets das Renommee der Marken wahren. Dieser Devise ist Hawesko beispielsweise auch bei den Marchesi-Antinori-Weinen gefolgt.

2002 gewann der Großhandel (*CWD*) Vertriebsrechte für weitere hoch geschätzte Produzenten hinzu: Domaine Faiveley (Burgund), Pascal Jolivet (Loire), Paul Jaboulet Aîné sowie Pol Roger. Deren Produkte konnten sofort auch in die Hawesko-Endkonsumentenkanäle aufgenommen werden. Zügig realisiert wurde beispielsweise eine intensive Marketing-Kooperation mit dem renommierten Côtes-du-Rhône-Erzeuger Paul Jaboulet Aîné. Dessen Exklusiv-Wein „*Les Carrières*“ wurde im Laufe des letzten Quartals 2002 entwickelt und Anfang 2003 vom *Hanseatischen Wein- und Sekt-Kontor* in einem besonderen Werbemailing präsentiert.

### Versandhandel/E-Commerce weiterentwickelt

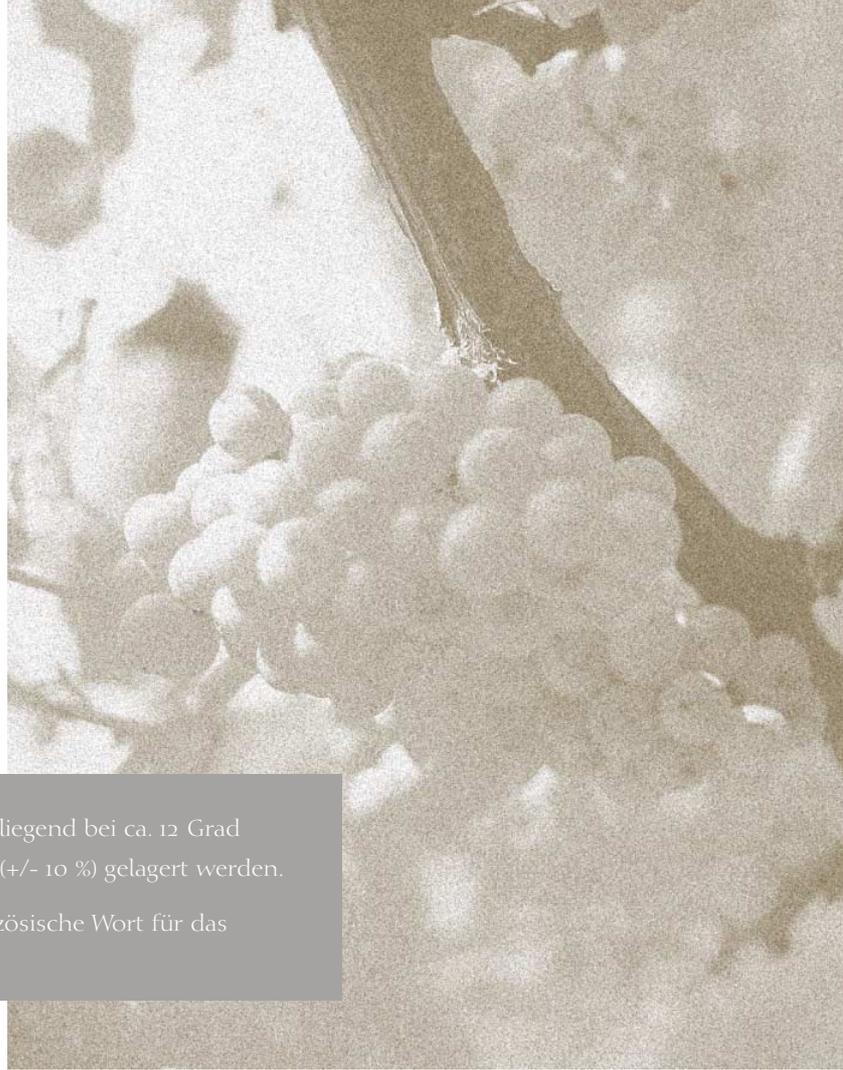
Überarbeitet und 2002 neu gestartet wurden die Internetauftritte des *Hanseatischen Wein- und Sekt-Kontors* und von *Château Classic – Le Monde des Grands Bordeaux*. Geschmack und Interessen der jeweiligen Konsumentenzielgruppen lagen dabei exakt im Fokus. Dies beweist der steile Anstieg des Umsatzes nach dem Relaunch: Für jede Site wuchs der Umsatz um nahezu ein Drittel.

Mit nochmals präzisierter Verkaufsorientierung wurden alle Werbemaßnahmen im Versandhandel/E-Commerce-Segment optimiert.

Ein weiteres Marketing-Feld öffnete das *Hanseatische Wein- und Sekt-Kontor* durch Kooperationen mit Printmedien. Das Unternehmen fungiert für die „*WeinZeit*“-Angebote der „*Zeit*“ und für die Weinofferten des „*Handelsblatt*“ als exklusiver Lieferant.

Die laufende Weiterentwicklung des Geschäftssegments führte an vielen Stellen zu Struktur- und anderen Verbesserungen.

Ans Licht gebracht: professionell freigelegte  
Traubenzone (rechts).



- [Lagerung] = Wein sollte liegend bei ca. 12 Grad (+/- 2 Grad) und einer Luftfeuchtigkeit von ca. 75 % (+/- 10 %) gelagert werden.
- [Mousseux] = Das französische Wort für das Perlenspiel in einem Schaumwein.

Der Bereich Einkauf wurde in der Organisation aufgewertet, mit drei Önologen personell verstärkt und kann nun leistungsstärker agieren.

Ein mehrjähriges Konzept zur Personalentwicklung wird nicht nur die Qualifikation des Führungskräftenachwuchses verbessern, sondern auch dessen Motivation und Unternehmensbindung weiter stärken.

Die Unternehmenssteuerung wurde durch Einführung neuer Controlling-Software und -Instrumente weiter auf die Zukunftsaufgaben ausgerichtet. Durch Umsetzung (2003) des jetzt abgeschlossenen Datawarehouse-Konzepts können Verkauf und Marketing die vorhandenen Daten sowohl einfacher als auch ergiebiger nutzen.

#### **Stationärer Weinfacheinzelhandel expansiv**

*Jacques' Wein-Depot* steigerte im Jahr 2002 die Zahl der Depots um 27 auf insgesamt 244. Gleichzeitig wurde das umfassende Modernisierungsprogramm mit dem Umbau von 21 Depots fortgesetzt.

Die Corporate Identity von *Jacques'* wird Zug um Zug modernisiert: An die Stelle des über ein Jahrzehnt alten bisherigen Logos tritt überall der vom Kundenmagazin „*Jacques' Journal*“ eingeführte Kursivschriftzug.

Das „*Journal*“ findet nach wie vor bei den Kunden große Akzeptanz – 2002 konnte die Zahl der Ausgaben, von zwei im Ersterscheinungsjahr 2001, auf drei erhöht werden.

Auch die Ende 1999 eingeführte Kundenkarte hat sich inzwischen etabliert. Auf Basis der über sie erreichbaren Daten werden Einkauf und Marketing optimiert. 2002 haben mehr als 350.000 Kartenkunden bei *Jacques' Wein-Depot* eingekauft.

In der Erstkundengewinnung geht *Jacques' Wein-Depot* neue Wege: Wie im Versandhandel/E-Commerce wird mit Hilfe der Kaufdaten der Erfolgsgrad einzelner Aktionen gemessen. So kann das Werbebudget effizienter eingesetzt werden.

.. [Refraktometer] = Ein optisches Präzisionsmessgerät mit dem der Zuckergehalt von Beeren durch die Brechung von Licht gemessen wird. Der Blick durch das Gerät zeigt den Zuckergehalt in Grad Oechsle (°Oe) an.

Auch in dem schwierigen Einzelhandelsjahr 2002 konnte die Kundenfrequenz um 11 % gesteigert werden. Da jedoch erstmals der Durchschnittsbon 4 % zurückging, lag das Umsatzwachstum von *Jacques' Wein-Depot* bei 7 %.

#### Großhandel konsolidiert

In Relation zu den Wachstumssprüngen der Vergangenheit war 2002 für den Großhandel ein Jahr der Konsolidierung: Die Umsätze blieben stabil oder wuchsen leicht. Es gelang, das Sortiment auch unter den härteren Marktbedingungen auf Kurs zu halten. Die mannigfaltigen Umschichtungen im Weinmarkt erforderten besondere Flexibilität: Die Qualitäts-, Preis- und Herkunftslandtrends konnten adäquat berücksichtigt und aktiv mitgestaltet werden.

So integrierte der Großhandel das Spektrum der Penfolds-Weine differenziert in seine verschiedenen Absatzkanäle. *CWD* nahm wiederum neue Produzenten exklusiv in sein Programm auf, darunter große Namen wie Pol Roger und Paul Jaboulet Aîné. Dies hat sowohl das Segment Großhandel als auch die Endkonsumenten-Segmente der Hawesko-Gruppe nachhaltig gestärkt.

Die schrittweise Erschließung aufstrebender Auslandsmärkte wurde fortgesetzt. In Ost- und Südosteuropa konnte das Großhandelsgeschäft ausgeweitet werden, in Österreich mit einem Ergebnis deutlich im positiven Bereich. Auch das Joint-Venture mit Gebrüder Heinemann in Tschechien erzielte ein positives Geschäftsergebnis.

#### IT, Logistik und Weinwissen immer wichtiger

Konzernweit weitere Synergien zu heben, wurde in den Bereichen Informationstechnologie und Logistik möglich. Das *Hanseatische Wein- und Sekt-Kontor* hat seine IT-Kompetenz in einem Spezialteam zusammengeführt. Dieses steht auch den Schwesterunternehmen in beratender und prüfender Funktion zur Verfügung.

Synergien konnten auch durch die Bündelung von bezogenen Dienstleistungen für die Gruppe realisiert werden. So beziehen *Jacques'* und *Wein Wolf* gemeinsam Transport- und Lagerleistungen. IT-Service, Hardware und Software profitieren ebenfalls von der konzerninternen Zusammenlegung bei der Auftragsvergabe an Dritte.

Wein bedarf besonderer Umsicht bei Produkt-Handling, Supply-Chain-Management und ähnlichen Aufgaben. Die Logistik selbst in die Hand zu nehmen, ist deshalb vielfach für Hawesko die beste aller Lösungen. Mit der *IWL Internationale Wein Logistik* verfügt der Konzern über ein eigenes Logistikunternehmen. Im Jahr 2002 hat *IWL* mit der Implementierung eines neuen Abwicklungssystems begonnen, die mit Engagement weiter vorangetrieben wird. *IWL* konnte ihr Geschäft mit Drittkunden fortführen und die Lagerauslastung durch Aufnahme branchenfremder Lagerunternehmen optimieren.

Die *Viniversitaet* fördert Weinkultur und Weinkompetenz. Sie ist die erste Weinschule mit bundesweitem Programm. In allen Ballungsräumen finden regelmäßig Seminare für Liebhaber und Profis statt. 2002 besuchten mehr als 4.000 Interessierte Veranstaltungen der *Viniversitaet*. In Grundkursen lernen die Teilnehmer mehr über Wein und erkunden den eigenen Geschmack. In Profiseminaren in Zusammenarbeit mit dem Wine and Spirit Education Trust (WSET)<sup>®</sup> können Prüfungen abgelegt und international anerkannte Zertifikate erworben werden. Die *Viniversitaet* bietet so auch Aus- und Weiterbildung für die *Jacques'*-Partner(innen). Sie leistet Basisarbeit, die den Kreis der Weinliebhaber(innen) wachsen lässt.

# ... Ausblick 2003

## **Gemeinsam noch stärker**

Hawesko wird 2003 über alle Segmente hinweg weitere Synergiepotenziale definieren und heben. Die Kommunikation unter den Gruppenunternehmen – die teilweise geografisch weit voneinander entfernt sind – soll intensiviert werden. Der Konzern kann sich hier wie überall auf die ausgeprägte Lernbereitschaft und Veränderungswilligkeit seiner Mitarbeiter stützen.

## **Versandhandel/E-Commerce noch effizienter**

Test und Analyse einzelner Maßnahmen bilden das Herzstück des Projekts zur Optimierung der Werbung. Es baut auf den Möglichkeiten des neuen Datawarehouse auf und wird 2003 erste Ergebnisse zeigen. Durch schnellere und effektivere Auswertung macht es die umfangreichen Kunden- und Warenwirtschaftsdaten des *Hanseatischen Wein- und Sekt-Kontors* fortlaufender Analyse zugänglich. Das Ergebnis ist ein kontinuierlicher Prozess der Verbesserung des Marketing. Er verschafft zugleich noch größere Transparenz im Sortiment, in den Preis-/Kosten- und in den Bestandsentwicklungen. Im Zusammenspiel mit den organisationellen Veränderungen im Einkauf entstehen damit optimale Rahmenbedingungen für Planung, Durchführung und Auswertung von Marketing-Maßnahmen.

Der richtige Umgang mit dem Produkt Wein ist für Hawesko ein erheblicher Wettbewerbsvorteil. Um diesen zu wahren, wird die Qualitätssicherung in der Hawesko-Warenbeschaffung ausgebaut. Systematisches Monitoring betrifft nicht mehr nur die Produktqualität, sondern erstreckt sich darüber hinaus auf wesentliche Aspekte des Einkaufsprozesses.

2003 will das Segment die Erfolgsstory der Produkteinführungen des Jahres 2002 fortsetzen. Unter den attraktiven Neuheiten sind ein spezieller Wein zum 325-jährigen Firmenjubiläum von *Carl Tesdorpf – Weinhandel zu Lübeck* und eine außergewöhnliche Entdeckung aus Tunesien.

Die eingegangenen Marketing-Kooperationen mit Zeitungen bieten sich für konzeptionelle Weiterentwicklungen an. Entsprechende Entwürfe eines zusätzlichen Geschäftsmodells werden derzeit ausgearbeitet.

*Arbeitsplatz für manchmal noch unverzichtbare Handarbeit: „Rüttelpult“ im Champagnerkeller (rechts).*

*Was den Wein macht: die Rebe, der Boden, das Wetter, die Erfahrung – und dann: die Zeit (ganz rechts).*



### Stationärer Weinfacheinzelhandel noch kundenorientierter

Im Geschäftsjahr 2003 wird *Jacques' Wein-Depot* sein Wachstum fortsetzen. Dies soll einerseits durch Aufnahme zusätzlicher Verkaufsfläche geschehen: 15 bis 20 Depot-Neueröffnungen sind geplant. Andererseits will der stationäre Handel den Umsatz auch auf der bestehenden Fläche steigern. Er setzt hier auf verbesserte Nutzung der Kundenkarten-Daten und Neukundenwerbung für die existierenden Depots.

Dabei kommt dem 2003 zur Einführung vorgesehenen Kundenmanagement-System zentrale Bedeutung zu. Es wird die Depot-Partner(innen) bei der optimalen Gestaltung ihrer Kundenbeziehungen umfassend unterstützen: Kaufdaten werden dazu eingesetzt, um Marketing, Einkauf und Kundenberatung noch bedarfsgerechter und individueller zu machen.

### Großhandel noch marktnäher

Das Hawesko-Großhandelssegment strebt danach, stets die attraktivste Produktpalette im Markt zu haben. Deswegen wird es auch im Geschäftsjahr 2003 seine aktive Suche nach neuen Exklusivitäten fortsetzen.

Das Umfeld ist zunächst weiterhin von Konsumzurückhaltung geprägt. Dementsprechend haben Gastronomen und Wiederverkäufer veränderte Bedürfnisse. Der Großhandel richtet daran die kundenorientierte Akzentuierung seiner Sortimente aus. Auch durch Ausbau des Kundenservice wird er 2003 die Wünsche der Geschäftspartner abermals umfassender erfüllen können.

Verbesserungen in Datenbank-Management und IT-Support werden die Akquisition von Neukunden erheblich erleichtern. Diese ist ein wesentliches Arbeitsziel für das Geschäftsjahr.

Im Verlauf des Jahres 2003 wird die Expansion ins ost- und südosteuropäische Ausland ausgebaut. Es ist geplant, den Möglichkeiten entsprechend ein weiteres Land dieser Region in den Prozess einzubeziehen.

Insgesamt führt der Großhandel in seinen einzelnen Produktsegmenten den Kurs der Konsolidierung fort.

### Hawesko noch durchsetzungsfähiger

Mit zahlreichen internen Strukturverbesserungen wird der Hawesko-Konzern 2003 seine Effizienz steigern. Seine Kraft zur Durchsetzung auf den Märkten nimmt damit weiter zu. Er strebt an, seine Position als Nummer eins im deutschen Markt für die Distribution hochwertiger Weine weiter auszubauen. Sein Ziel ist die Marktführerschaft auch in Europa.

.. [Säure] = Die Gesamtsäure des Weins besteht aus mehreren Säurearten. Den größten Anteil machen die (etwas mildere) Weinsäure und die (etwas kräftigere) Äpfelsäure aus. Letztere verleiht dem Wein einen intensiveren, kräftigen Geschmack. Das Zusammenspiel von Restsüße, Alkoholgehalt und den Säuren bestimmt den Grundgeschmack eines Weins maßgeblich.



# ... Hawesko im Kapitalmarkt

Die Aktie der Hawesko Holding AG ist ein Investment in ein wachstumträchtiges, international expandierendes „Pure-Play“-Unternehmen: in den Marktführer im Qualitätssegment des Weinhandels in Deutschland, dem weltgrößten Weinimportmarkt. Wer in die attraktive Weinbranche investieren will, dem bietet Hawesko, ein Handelsunternehmen par excellence, besondere Chancen – etwa die, von hoher Kapitaleffizienz zu profitieren. Obgleich ein Small-Cap-Wert, findet die Aktie der Hawesko Holding AG auch deshalb viel Beachtung bei Investoren – und die regelmäßige Aufmerksamkeit der Analysten von acht Banken und Research-Instituten.

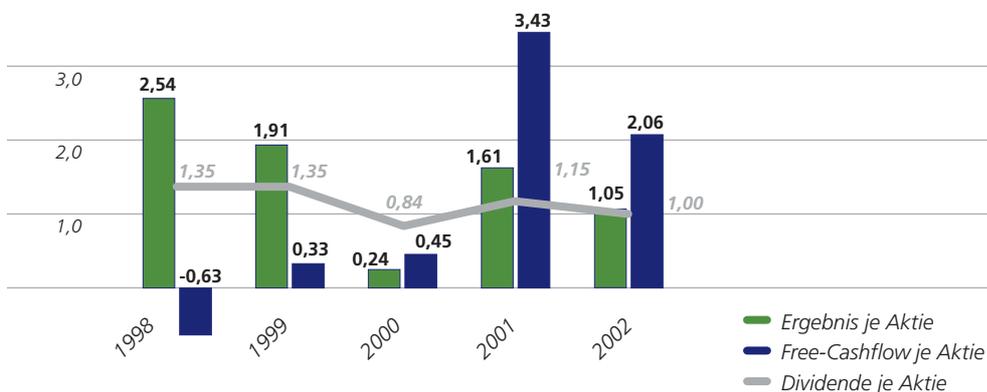
## Aktie behauptet sich 2002

Das Jahr 2002 war auch an den Finanzmärkten schwierig. Der STOXX, ein Hauptindikator für die Verfassung der europäischen Aktienmärkte, fiel über das Jahr um mehr als 30 %. Die Hawesko-Aktie behauptete sich jedoch gut: Nach einem Kurs um € 17 zu Jahresbeginn erreichte sie aufgrund der Aufschwungserwartungen kurz vor Jahresmitte mit € 27 ihren Höhepunkt. Nach Ausbleiben der Konjunkturbesserung sank die Aktie zum Jahresende dann wieder auf etwa das anfängliche Niveau (€ 16). Andere Börsenwerte aus dem europäischen Einzelhandel mussten dagegen im Jahresverlauf Kursverluste zwischen 30 % und 70 % hinnehmen.

## Darum in Hawesko investieren

Unter vergleichbaren Börsenwerten – insbesondere solchen aus der Weinbranche – zeichnet sich Hawesko durch geringere Kapitalbindung aus. D.h., als Unternehmen ohne umfangreich in Weinbergen oder Produktionsanlagen gebundenes Kapital kann Hawesko eine höhere Kapitaleffizienz erreichen. Hawesko arbeitet daran, das unternehmerische Risiko noch weiter zu senken: durch immer ausgefeilteres Working-Capital-Management. Ein Vorteil im wachstumsträchtigen Handel mit hochwertigen Weinen ist zudem: Es ist nicht leicht, in diesem Markt Fuß zu fassen.

Kennzahlen der Hawesko-Aktie  
in €



**Wertsteigerung messbar**

Der Vorstand und die leitenden Angestellten sind in ihrem unternehmerischen Handeln der langfristigen Wertsteigerung des Hawesko-Konzerns verpflichtet. Sie wird an den beiden Kennziffern EBIT-Rendite und Kapitalumschlag festgemacht. Im Geschäftsjahr 2002 ging die EBIT-Rendite auf 5,3 % zurück, nachdem sie im Vorjahr noch bei 6,4 % gelegen hatte. Der Kapitalumschlag dagegen konnte von 1,5 im Jahr 2001 auf 1,6 im Berichtsjahr erhöht werden. Hier wirkten sich vor allem die Fortschritte im Bereich Bestandsmanagement positiv aus. Auch 2003 werden weitere nachhaltige Verbesserungen in diesem Bereich angestrebt.

**Beachtung bei Investoren**

Hawesko versteht Investor Relations als Kommunikation mit Vertretern des Kapitalmarktes – Fondsmanagern, Finanzanalysten, Wirtschaftsjournalisten – sowohl über die gegenwärtige Geschäftslage als auch über die Erwartungen des Managements für die künftige Entwicklung. 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 Geschäftsjahr 2002 wurden in Sachen Investor Relations über 100 Einzelgespräche geführt. Darüber hinaus fanden sechs Veranstaltungen mit Analysten und Fondsmanagern statt, außer in Deutschland, den Niederlanden und Großbritannien zum ersten Mal auch in Australien. 2002 haben die folgenden Banken und Institute die Entwicklung der Hawesko-Gruppe und ihrer Aktie eingehend verfolgt und Analysen veröffentlicht: Bankhaus Lampe, Cazenove & Co., Deutsche Bank, DZ BANK, Independent Research, KBC Peel Hunt und M.M. Warburg & CO. Die ING-BHF BANK nahm 2002 Hawesko erstmals in ihre regelmäßigen Analysen auf.

Kursentwicklung der Hawesko-Aktie



## Corporate Governance

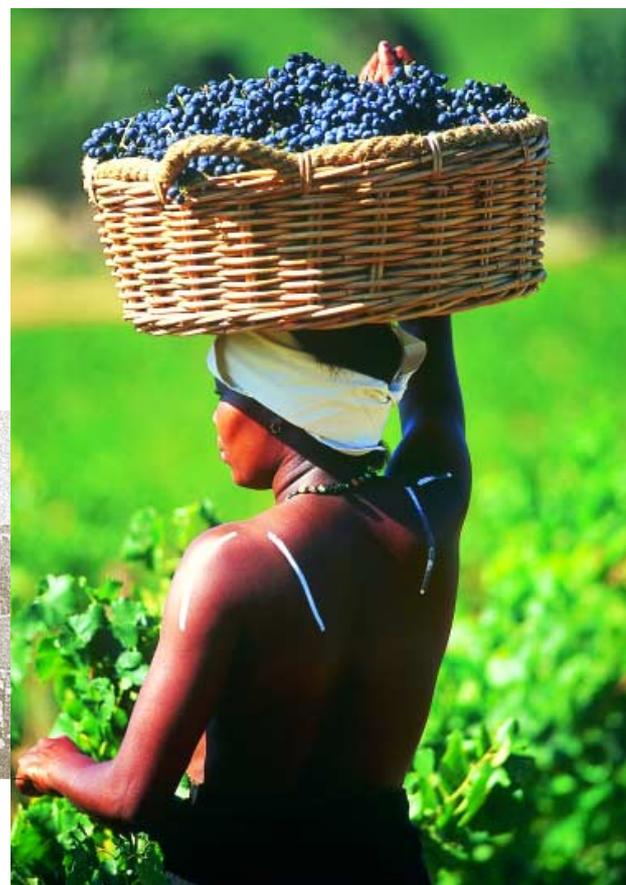
### Entsprechenserklärung gemäß §161 AktG

Die Hawesko Holding AG bekennt sich zu einer verantwortungsvollen, auf Wertschöpfung ausgerichteten Leitung und Überwachung des Unternehmens. Sowohl die Transparenz der Grundsätze des Unternehmens als auch die Nachvollziehbarkeit seiner kontinuierlichen Entwicklung soll gewährleistet sein, um bei Kunden, Geschäftspartnern und Aktionären Vertrauen zu schaffen, zu erhalten und zu stärken.

Deshalb begrüßt die Hawesko Holding AG den Deutschen Corporate Governance Kodex und die in ihm zum Ausdruck gebrachten Wertvorstellungen. Den weitaus meisten der in diesem Kodex formulierten Standards und Empfehlungen entspricht die Praxis der Hawesko Holding AG bereits seit Jahren. Diese Übereinstimmung soll auch künftig beibehalten werden. Lediglich in drei Punkten weicht die Hawesko Holding AG von den Empfehlungen des Kodex ab:

- Der Konzernabschluss der Hawesko Holding AG wird nicht binnen 90 Tagen nach Ende des Geschäftsjahres veröffentlicht, sondern binnen ca. 120 Tagen. Dieser längere Zeitraum ist erforderlich, um die Veröffentlichung von Konzernabschluss und Geschäftsbericht mit der eines Berichts über das erste Quartal des laufenden Geschäftsjahres verbinden zu können. Eine Pressemitteilung zu Umsatz und Ergebnis des Geschäftsjahres erfolgt allerdings bereits binnen 45 Tagen nach dessen Ultimo.
- Bei Abschluss von D&O-Versicherungen (Directors & Officers Liability) für Vorstand und Aufsichtsrat vereinbart die Hawesko Holding AG keinen Selbstbehalt, da dies nach ihrer Auffassung in Anbetracht des in Deutschland geltenden Rechts kaum sinnvoll ist. Einerseits nämlich ist bei vorsätzlich schädigendem Handeln der Einzelne ohnehin persönlich haftbar, andererseits beeinträchtigte es den unternehmerischen Geist, wenn die Unternehmensleitenden über das bestehende gesetzliche Maß hinaus für das haften müssten, was sie zum Wohle des Unternehmens und im guten Glauben unternahmen.

.. [Vinifikation] = Weinherstellung  
von der Traubenanlieferung im Keller bis hin zur Abfüllung.



## Finanzkalender 2003

5. Juni 2003	<i>Hauptversammlung in Hamburg/letzter Tag vor Ex-Dividende</i>
30. Juli 2003	<i>Sechs-Monats-Bericht 2003</i>
29. Oktober 2003	<i>Neun-Monats-Bericht 2003</i>
Anfang Februar 2004	<i>Vorläufige Geschäftszahlen 2003</i>
Ende April 2004	<i>Vorlage Geschäftsbericht 2003, Analystenkonferenz</i>

- Der Aufsichtsrat der Hawesko Holding AG richtet keinen Prüfungsausschuss ein, da bei der bestehenden Gesamtzahl von sechs Aufsichtsratsmitgliedern diese Mitglieder sämtlich in gleicher Detailtiefe über die Abschlüsse informiert und in die Gespräche mit den Wirtschaftsprüfern einbezogen werden können.

Die Leitung des Unternehmens in eigener Verantwortung und seine Vertretung bei Geschäften mit Dritten obliegt dem Vorstand der Hawesko Holding AG. Er wird dabei vom Aufsichtsrat überwacht und beraten. Der Aufsichtsrat wird im Rahmen der gesetzlichen Vorschriften regelmäßig, zeitnah und umfassend vom Vorstand über sämtliche unternehmensrelevanten Planungs-, Geschäftsentwicklungs- und Risikofragen unterrichtet. Der Vorstand stimmt mit dem Aufsichtsrat die strategische Ausrichtung des Unternehmens ab.

Die Aktionäre nehmen ihre Mitverwaltungs- und Kontrollrechte auf der Hauptversammlung wahr. Jede Aktie der Hawesko Holding AG gewährt eine Stimme. Dabei ist das Prinzip „one share, one vote“ vollständig umgesetzt, da Höchstgrenzen für Stimmrechte eines Aktionärs oder Sonderstimmrechte nicht bestehen. Jeder Aktionär ist berechtigt, an der Hauptversammlung teilzunehmen, dort das Wort zu den jeweiligen Tagesordnungspunkten zu ergreifen und Auskunft über Angelegenheiten der Gesellschaft zu verlangen, soweit dies zur sachgemäßen Beurteilung eines Gegenstands der Hauptversammlung erforderlich ist.

Da die Hawesko Holding AG Corporate Governance als einen Prozess versteht, der fortlaufender Optimierung unterliegt, steht sie möglichen Verbesserungen aufgeschlossen gegenüber.



*Harter Job, kostbarer Ertrag:  
die Weinlese – hier im südafrikanischen Stellenbosch (ganz links).  
Eine neue Welt des Weins: der fünfte Kontinent (links).*



*Eine alte Kulturpflanze, ein Faible für moderne Methoden und ein ausgeprägtes Qualitätsbewusstsein: Australien sorgt auf dem Weltweinmarkt für Dynamik.*



.. [Botrytis] = Botrytis cinerea ist die Edelfäule, die den Trauben das Wasser entzieht und damit die Geschmacksstoffe in den Beeren konzentriert. Grundvoraussetzung für Beeren- und Trockenbeerenauslese.

# ... Konzernlagebericht und Lagebericht

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.

## **Schwache gesamtwirtschaftliche Entwicklung**

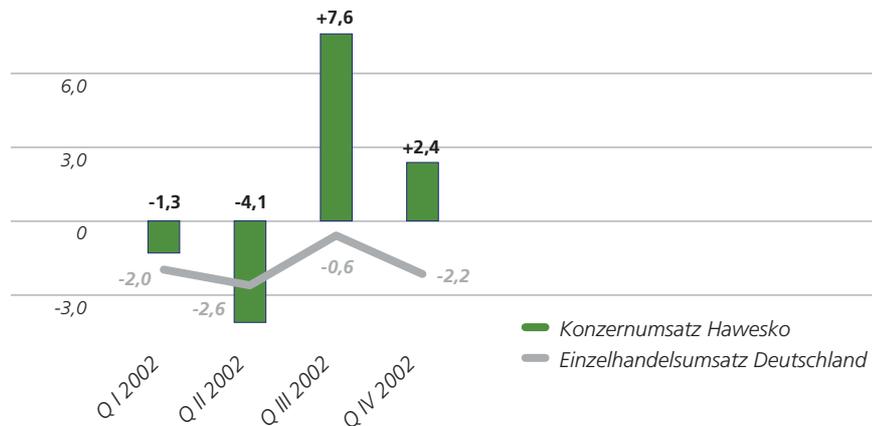
Der für die zweite Jahreshälfte 2002 in Deutschland erwartete Konjunkturaufschwung ist nicht eingetreten. Vielmehr stagnierte die Konjunktur, bei einem Anstieg des Bruttoinlandsprodukts um nur 0,2 % (Vorjahr: 0,6 %). Diese schwache Entwicklung wird von Experten auf den verhaltenen Konsum der Privathaushalte und den erneuten Rückgang bei den Investitionen – um 6,4 % (Vorjahr: 5,3 %) – zurückgeführt. Für die 0,6%ige Verringerung des privaten Konsums ist in erster Linie das Absinken der verfügbaren Einkommen ursächlich. Es kam sowohl durch rückläufige Kapitalerträge als auch durch erhöhte Steuern und Sozialabgaben zustande.

## **Branchenentwicklung – langfristiger Trend zum Wein**

Einerseits zeigte der Weinmarkt in Deutschland Spuren der geringeren Konsumneigung: Der Durchschnittspreis aller Weine (deutscher wie importierter) ging nach Erhebungen der GfK 2002 um ca. 5 % zurück. Andererseits setzte sich jedoch der starke langfristige Trend hin zum Wein fort: Wein konnte seinen Anteil an den Ausgaben für alkoholische Getränke von 32,4 % (2001) auf 33,3 % (2002) ausweiten, während auf Spirituosen und Bier jeweils geringere Anteile als im Vorjahr entfielen. In Mengen gemessen hat sich der Wein- und Sektverbrauch 2002 gegenüber 2001 erhöht, statistisch gesehen um einen knappen halben Liter auf nunmehr 24,3 Liter pro Kopf.

## Hawesko im Vergleich zum deutschen Einzelhandel

Veränderung in %



Der Hawesko-Konzern konnte sich 2002 in dem vom ungünstigen Konsumklima geprägten Umfeld gut behaupten. Laut Statistischem Bundesamt sank der Einzelhandelsumsatz in Deutschland im ersten Quartal 2002 um 2,0 % gegenüber Vorjahresquartal, im zweiten um 2,6 %, im dritten um 0,6 % und im vierten um 2,2 %. Die Umsatzentwicklung des Hawesko-Konzerns war in jedem der Quartale – mit Ausnahme des zweiten – besser: – 1,3 %, – 4,1 %, + 0,6 %, + 2,4 %. Der Umsatz des zweiten Quartals von Hawesko litt unter dem sehr schwierigen Geschäft im Monat Juni.

### Umsatz und Ergebnis

#### *Höherer Absatz führte zu Umsatzsteigerung*

Im gesamten Berichtsjahr 2002 stieg der Netto-Umsatz des Hawesko-Konzerns um 1,2 % auf € 267,4 Mio. Dies ist in erster Linie auf höhere Absatzmengen zurückzuführen: Es wurden rund 41 Millionen Flaschen bzw. Einheiten abgesetzt, gegenüber 40 Millionen im Vorjahr. Über 90 % des Umsatzes wurde in Deutschland erzielt. Dabei entfielen ca. 45 % des Umsatzes auf französische Weine, ca. 25 % auf italienische und ca. 12 % auf spanische. Während im Geschäftssegment Versandhandel/ E-Commerce die Umsätze das Vorjahresniveau nicht erreichten, konnten in den Vertriebskanälen Facheinzelhandel und Großhandel Umsatzzuwächse erzielt werden. Die Rohertragsmarge im Konzern ist von 42,1 % im Vorjahr auf 42,9 % im Berichtsjahr gestiegen. In ihr spiegelt sich der vergrößerte Anteil des Facheinzelhandels am Konzernumsatz ebenso wider wie die Verbesserung der Rohertragsmarge im Großhandelsbereich. Im margenschwächeren Champagner-Geschäft waren hingegen Einbußen zu verzeichnen.

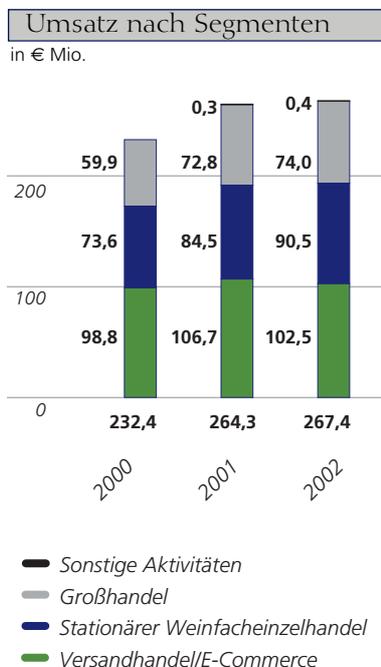
#### *Niedrigere Werte je Bestellung bzw. Kauf belasteten das EBIT*

Das Ergebnis der betrieblichen Tätigkeit (EBIT) des Konzerns verringerte sich um 17,0 % auf € 14,1 Mio., was einer operativen Marge von 5,3 % vom Umsatz (2001: 6,4 %) entspricht. Die Verschlechterung des Ergebnisses steht im Zusammenhang mit dem niedrigeren Wert pro Bestellung bzw. Kauf bei steigender Anzahl von Kaufvorgängen im Stammgeschäft, mit einem schwachen vorweihnachtlichen Präsentgeschäft sowie mit der begonnenen Einführung eines neuen Lager- und Kommissioniersystems bei *IWL Internationale Wein Logistik*. Dagegen konnten die Anlaufverluste beim Aufbau neuer Vertriebswege weiter reduziert bzw. hier die Gewinnschwelle erreicht werden.

Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen lagen infolge von Erweiterungen, Renovierungen und Umbauten im Bereich Facheinzelhandel sowie aufgrund veränderter Strukturen im Absatz der Versandhandels-Vertriebsgesellschaften über den Vorjahreswerten. Ihre Quote von 30,0 % vom Umsatz ist 1,0 Prozentpunkt höher als im Jahr 2001.

#### *Schwaches Präsentgeschäft im Versandhandel/E-Commerce*

Im Geschäftssegment Versandhandel/E-Commerce reduzierte sich der Umsatz insgesamt um 3,9 % auf € 102,5 Mio. Dieser Umsatzrückgang ist in erster Linie auf das vorweihnachtliche Präsentgeschäft zurückzuführen, wobei hier ein Teil der Abnahme durch gesteigerte Verkäufe von Bordeauxweinen (speziell über die Konzerntochter *Château Classic – Le Monde des Grands Bordeaux*) kompensiert werden konnte. Die weitere Forcierung des Ausbaus der neuen Geschäftsfelder im Jahr 2002 wirkte sich im Vorjahresvergleich ebenfalls positiv auf die Umsatzentwicklung aus. Durch die Gewinnung von Neukunden mit entsprechendem Umsatzpotenzial hat sich die Kundenstruktur verbessert: Über das Normalgeschäft kamen 48.000 (Vorjahr: 49.000), über das Präsentgeschäft 21.000 (Vorjahr: 23.000) neue Kunden hinzu. Das Ergebnis der betrieblichen Tätigkeit (EBIT) des Geschäftsbereichs Versandhandel/E-Commerce sank auf € 5,0 Mio. (Vorjahr: € 6,3 Mio.). Ursächlich für diesen Rückgang sind die bereits genannten fehlenden Umsätze, wobei dieser Umsatzsituation mit fokussiertem Kostenmanagement insbesondere im vorweihnachtlichen Präsentgeschäft gesteuert werden konnte. Das Geschäft im Ultra-Premium-Segment (*Carl Tesdorpf – Weinhandel zu Lübeck*) erreichte im Berichtszeitraum die Gewinnschwelle. Der Markteintritt in Österreich (*The Wine Company*) führte im Jahr 2002 zu einer geringeren Ergebnisbelastung als im Jahr davor.

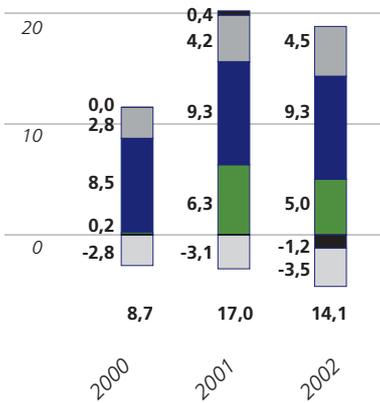


#### *Jacques' Wein-Depot mit Umsatzplus*

Das Geschäftssegment stationärer Weinfacheinzelhandel (*Jacques' Wein-Depot*) steigerte seinen Netto-Umsatz um 7,0 % auf € 90,5 Mio. Flächenbereinigt lag das Umsatzwachstum des Geschäftssegments um 0,4 % über dem Vorjahr. Die positive Umsatzentwicklung ist auf die Erweiterung des Depot-Netzes um 27 Standorte zurückzuführen. Die feste Etablierung der *Jacques'*-Kundenkarte wirkte sich günstig auf das Geschäft aus. Während der Durchschnittsbons, wie ab August festzustellen, erstmals seit zehn Jahren zurückging, konnte die Anzahl der Kaufvorgänge um 11 % gesteigert werden. Zum Berichtsjahresende waren 244 *Jacques'*-Depots eröffnet, davon sechs in Österreich (Jahresende 2001: 217, davon sechs in Österreich). Per 31. Dezember 2002 waren darüber hinaus weitere drei Depots bereits angemietet. Auch bei schwachem Konsumklima wies *Jacques' Wein-Depot* somit eine hohe Expansionsrate auf. Das Modernisierungsprogramm wurde im Berichtsjahr konsequent weiter umgesetzt. 18 *Wein-Depots* wurden modernisiert, drei geschlossen und in besserer Lage neu eröffnet. Das Ergebnis der betrieblichen Tätigkeit (EBIT) blieb infolge des niedrigeren Durchschnittsbons sowie der Depoterweiterungen, -renovierungen und -umbauten mit € 9,3 Mio. nahezu unverändert.

## Konzern-EBIT

in € Mio.



- Sonstige Aktivitäten
- Großhandel
- Stationärer Weinfacheinzelhandel
- Versandhandel/E-Commerce
- Holding/Zentralkosten und Konsolidierungsposten

### EBIT-Margen

	4,7 %	5,7 %	6,1 %
	11,5 %	11,0 %	10,3 %
	0,2 %	5,9 %	4,9 %
Konzern	3,7 %	6,4 %	5,3 %
	2000	2001	2002

## Großhandel – Absatzsteigerung italienischer Weine

Im Geschäftssegment Großhandel stieg der Umsatz im Berichtsjahr um 1,7 % auf € 74,0 Mio. Die Basis dafür bildete die abermalige Steigerung des Absatzes italienischer Weine (insbesondere solcher des Erzeugers Antinori). Zusätzlich wirkte sich die erfolgreiche Einführung der Penfolds-Weine positiv aus. Dagegen war der Absatz von Champagner und französischen Weinen rückläufig. Die beiden komplementären Großhandelskonzepte werden weiterhin separat geführt: Die *Wein-Wolf*-Gruppe agiert vorrangig als Distributeur für die Spitzengastronomie, *CWD* als flexibler Großhändler auf Basis der Versandhandelslogistik. Insbesondere die anhaltende Beliebtheit der Antinori-Produkte trug dazu bei, dass das Ergebnis der betrieblichen Tätigkeit (EBIT) im Geschäftssegment Großhandel trotz des schwierigen Geschäftsumfelds im Berichtsjahr auf insgesamt € 4,5 Mio. gesteigert werden konnte (Vorjahr: € 4,2 Mio.).

## Neues Lager- und Kommissioniersystem

Die neben den drei Hauptsegmenten betriebenen sonstigen Aktivitäten des Konzerns – *Viniversitaet* und *IWL Internationale Wein Logistik* – belasteten im Berichtsjahr das EBIT mit € 0,3 Mio. bzw. € 0,9 Mio. Die Hauptursache der Belastung durch *IWL* waren die gegenüber der Vorjahresperiode höheren Kosten durch die begonnene Einführung eines neuen Lager- und Kommissioniersystems.

Die Holding-/Zentralkosten und die Konsolidierungsposten beliefen sich auf insgesamt € 3,5 Mio. (Vorjahr: € 3,1 Mio.). Dieser Anstieg ist in einer Änderung in der Konzernführungsstruktur begründet.

## Konzernjahresüberschuss – höhere Steuerquote trug zum Rückgang bei

Das Konzernergebnis vor Ertragsteuern betrug € 11 Mio. und lag damit um € 2,5 Mio. unter dem Vorjahreswert. In den Finanzierungsaufwendungen sind die Einflüsse aus der nach IAS 39 ab 2001 vorgeschriebenen Bewertung der Zinsderivate zu Marktwerten enthalten. Die Ergebnisbelastung für das Berichtsjahr beträgt € 0,5 Mio. (Vorjahr: € 0,5 Mio.). Sowohl aufgrund des niedrigeren Ergebnisses vor Ertragsteuern als auch wegen einer deutlich höheren Steuerquote sank das Konzernergebnis nach Steuern auf € 5,1 Mio. (Vorjahr: € 7,4 Mio.). Für das Jahr 2002 betrug die Steuerquote 53,9 % (Vorjahr: 45,3 %); ihre Erhöhung resultiert im Wesentlichen aus einer Abschreibung auf aktive latente Steuern bezüglich steuerlicher Verlustvorträge. Diese sind im Zuge der zu erwartenden schwächeren Geschäftsentwicklung in Österreich notwendig geworden. Das Konzernergebnis betrug nach Steuern und Fremdanteilen € 4,5 Mio. (Vorjahr: € 6,9 Mio.).

Das Ergebnis pro Aktie beträgt € 1,05 (Vorjahr: € 1,61). Bei Berücksichtigung der mit den Wandelanleihen ausgegebenen 11.000 Optionen, die 2004 ausgeübt werden können, ergibt sich ein verwässertes Ergebnis von ebenfalls € 1,05 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. Das Beteiligungsergebnis reduzierte sich durch niedrigere Ergebnisse der Tochtergesellschaften von € 15,0 Mio. im Vorjahr auf € 11,1 Mio. im Berichtsjahr.

Der Jahresabschluss der Hawesko Holding AG zum 31. Dezember 2002 weist einen Jahresüberschuss von € 8,8 Mio. aus (Vorjahr: € 10,2 Mio.). Nach Zuführung von € 4,4 Mio. zu den anderen Gewinnrücklagen ergibt sich bei einem Gewinnvortrag in Höhe von € 0,1 Mio. ein Bilanzgewinn von € 4,5 Mio. Aufsichtsrat und Vorstand schlagen der Hauptversammlung vor, den Bilanzgewinn wie folgt zu verwenden:

Ausschüttung einer Dividende von € 1,00 je Stückaktie auf das Grundkapital von T€ 13.216.

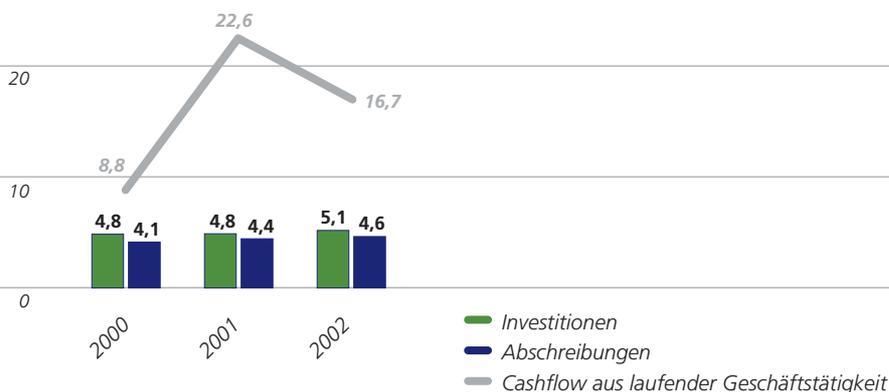
**Konzern-Cashflow – niedriger durch Wegfall der Einmaleffekte**

in € Mio.	2002	2001
Cashflow aus der laufenden Geschäftstätigkeit	+ 16,7	+ 22,6
Cashflow aus der Investitionstätigkeit	- 0,4	- 6,0
Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit	- 13,5	- 20,5

Der Cashflow aus der laufenden Geschäftstätigkeit sank im Konzern um € 5,9 Mio. und erreichte € 16,7 Mio. Dies ist zum einen die Folge des niedrigeren Ergebnisses. Zum anderen enthielt das Vergleichsjahr 2001 positive Einmaleffekte aus Steuerrückzahlungen und Sale-and-lease-back in Höhe von insgesamt € 4,4 Mio. Im Berichtsjahr 2002 wirkte sich die Verbesserung des Working Capital zwar positiv aus, konnte aber die beiden vorgenannten Sachverhalte nicht kompensieren. Im Cashflow aus der Investitionstätigkeit sind Zahlungsmittelzuflüsse in Höhe von € 4,4 Mio. aus dem Verkauf eigener Anteile enthalten. Die zur Reduzierung der Finanzschulden abgeflossenen Zahlungsmittel betragen € 5,4 Mio.

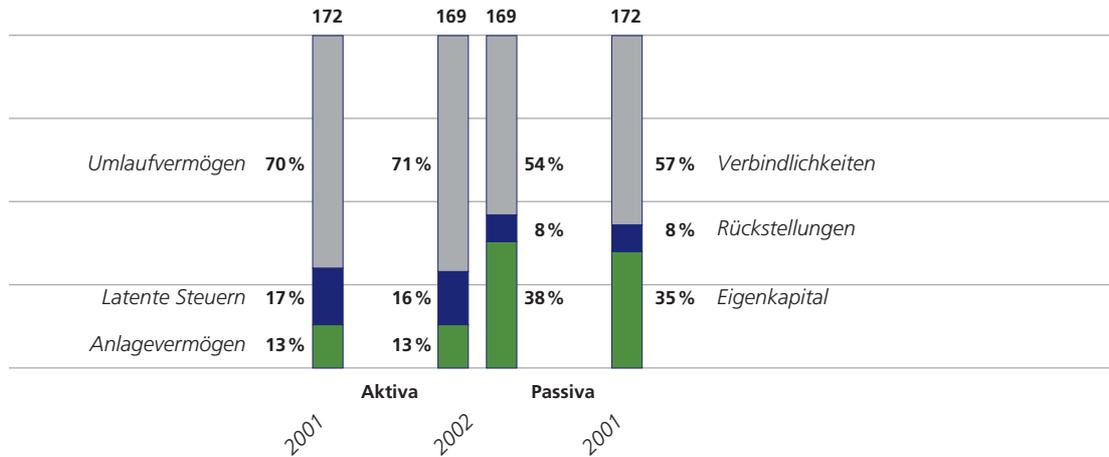
Investitionen, Abschreibungen und Cashflow

in € Mio.



## Konzernbilanzstruktur

in %, Bilanzsumme in € Mio.



### Investitionen vor allem in Depot-Expansion bei Jacques'

In immaterielle Vermögenswerte, Sachanlagen und Finanzanlagen hat die Hawesko-Gruppe im Berichtsjahr € 5,1 Mio. (Vorjahr: € 4,8 Mio.) investiert.

Die Sachanlageinvestitionen beliefen sich auf € 4,0 Mio. (Vorjahr: € 4,2 Mio.). Sie dienten der Depot-Expansion und Modernisierung im Facheinzelhandel von Jacques' Wein-Depot (€ 2,5 Mio.) sowie Ersatzinvestitionen. Die Investitionen in immaterielle Vermögensgegenstände von € 1,1 Mio. (Vorjahr: € 0,5 Mio.) betreffen im Wesentlichen Computer-Software; € 0,7 Mio. davon entfielen auf ein neues Lager- und Kommissioniersystem bei der IWL Internationale Wein Logistik.

### Konzernbilanz – Eigenkapitalquote erhöht

Die Bilanzsumme des Konzerns verringerte sich von € 171,7 Mio. im Vorjahr auf € 169,0 Mio. im Berichtsjahr. Dies entspricht einer Senkung von 1,6 %.

Das Anlagevermögen blieb mit € 22,0 Mio. im Vergleich zum Vorjahr (€ 21,8 Mio.) nahezu konstant. Es enthält Firmenwerte, die im Wesentlichen aus der Konsolidierung der Wein-Wolf-Gruppe (€ 4,9 Mio.), von Château Classic – Le Monde des Grands Bordeaux (€ 0,5 Mio.) sowie von Carl Tesdorpf – Weinhandel zu Lübeck (€ 0,3 Mio.) stammen. Das Umlaufvermögen verringerte sich von € 120,8 Mio. auf € 120,4 Mio. Der Abbau der Vorräte und die Verminderung der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen betragen im Berichtsjahr zusammengenommen € 2,7 Mio. Dabei lässt sich die deutliche Verringerung der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen um € 1,8 Mio. zum einen auf die im Vergleich zum Vorjahr höheren Zahlungseingänge am Ende des Jahres, zum anderen auf das schwächere Präsentgeschäft zurückführen. Die liquiden Mittel hingegen sind um € 2,3 Mio. gestiegen. Der Posten der aktiven latenten Steuern ging um € 2,5 Mio. zurück.

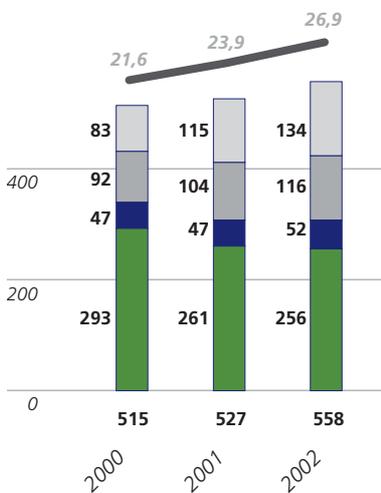
Das Eigenkapital des Konzerns hat sich gegenüber dem Vorjahr um € 3,8 Mio. auf € 64,3 Mio. erhöht. Damit stieg die Eigenkapitalquote (vor Ausschüttung) von 35,3 % auf 38,1 % der Bilanzsumme. Die Gewinnrücklagen wurden durch den vollständigen Verkauf der eigenen Anteile im Berichtsjahr um € 4,4 Mio. erhöht, nachdem sie in den vergangenen Jahren stets um die gehaltenen eigenen Anteile vermindert worden waren.

Die Verbindlichkeiten sind um € 7,0 Mio. auf € 91,3 Mio. gesunken. Insbesondere die Finanzschulden reduzierten sich im Berichtsjahr um € 6,0 Mio. auf € 40,9 Mio. Diese Verbindlichkeiten bestehen im Rahmen von Kreditvereinbarungen mit verschiedenen inländischen Kreditinstituten.

Der Kapitalumschlag zeigte sich im Jahr 2002 mit 1,6 (Vorjahr: 1,5) erneut verbessert. Dieses war in erster Linie auf den geringeren Forderungsbestand zum Bilanzstichtag bei leichtem Umsatzzuwachs zurückzuführen.

**Anzahl der Mitarbeiter/  
Personalaufwand**

Personalaufwand in € Mio.



- Personalaufwand
- Sonstige Aktivitäten
- Großhandel
- Stationärer Weinfacheinzelhandel
- Versandhandel/E-Commerce

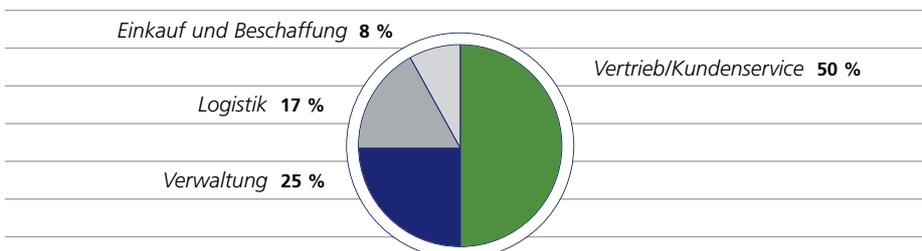
**Mehr Mitarbeiter im Großhandel und im Logistik-Bereich**

Die Hawesko-Gruppe beschäftigte im Berichtsjahr durchschnittlich 558 Mitarbeiter. Dies sind 31 Mitarbeiter mehr als im Vorjahresdurchschnitt. Dieser Anstieg gegenüber dem Vorjahr betrifft im Wesentlichen das Segment Großhandel und den Logistik-Bereich (enthalten in Sonstige Aktivitäten). Im Letzteren stieg die durchschnittliche Mitarbeiterzahl durch den vermehrten Einsatz von Aushilfskräften während der Einführungsphase für das neue Lager- und Logistiksystem.

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 12,5 % auf € 26,9 Mio. Die Personalaufwandsquote ist von 9,0 % im Vorjahr auf nunmehr 10,1 % vom Umsatz gestiegen. Ursache hierfür ist eine mit Hinblick auf künftiges Wachstum durchgeführte personelle Verstärkung der Bereiche Marketing, Einkauf und Vertrieb bei gleichzeitig weitgehend unveränderten Umsätzen sowie der Einmaleffekt der Aushilfskräfte während der Einführungsphase für das neue Lager- und Logistiksystem.

**Mitarbeiter nach Funktionen**



Seit dem 1. Januar 2002 ist die Hawesko Holding AG Mitgliedsunternehmen der Pensionskasse des Handels. 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. Am 31. Dezember 2002 waren 239 Mitarbeiter des Konzerns Versicherungsnehmer in dieser Pensionskasse.

Darüber hinaus wurde das Mitarbeiterbeteiligungsprogramm auch im Jahr 2002 fortgesetzt. Allen berechtigten Mitarbeitern wurde angeboten, Aktien der Hawesko Holding AG mit einem Abschlag zum Börsenkurswert zu erwerben. Im Berichtsjahr 2002 haben 15 % dieser Mitarbeiter von dem Angebot Gebrauch gemacht, unter ihnen überproportional Führungskräfte.

### **Entwicklungskosten**

Aus dem fortwährenden Wandel des Marktes ergibt sich für den Hawesko-Konzern die Notwendigkeit, stetig in die Zukunft zu investieren. Die Hauptentwicklungsaktivitäten des Berichtsjahres waren im Einzelnen:

#### *Einführung einer neuen Lager- und Logistikorganisation*

An das Logistik-Zentrum des Segments Versandhandel/E-Commerce in Tornesch bei Hamburg werden wachsende Anforderungen in Bezug auf Auftragsabwicklung und Warenfluss gestellt. Um ihnen Rechnung zu tragen, wurde 2002 mit der Einführung eines neuen Lager- und Kommissioniersystems begonnen. Es konzentriert sich unabhängig vom hauseigenen Warenwirtschaftssystem auf die Aufgaben im Warenfluss. Für die Einführung des neuen Systems fielen zusätzliche Kosten von € 0,7 Mio. an. Die Projektplanung sieht vor, die Umstellung im Geschäftsjahr 2004 abzuschließen. Das Investitionsvolumen beläuft sich voraussichtlich auf ca. € 0,5 Mio. im Geschäftsjahr 2003.

#### *Weiterer Ausbau der Geschäftsaktivitäten in Österreich*

Seit dem Geschäftsjahr 2000 hat die Hawesko-Gruppe ihren Versandbetrieb mit einer neuen Tochtergesellschaft – *The Wine Company* – auf Österreich ausgedehnt. Die Produktpalette umfasst dort neben Bordeauxweinen und Champagnern auch hochwertige österreichische und italienische Weine. Der Umsatz erreichte im Berichtsjahr € 3,3 Mio. (Vorjahr: € 3,0 Mio.), bei einer Belastung des operativen Konzernergebnisses mit € 0,5 Mio. (Vorjahr: € 0,6 Mio.). Zurzeit wird geprüft, ob eine Unterstützung des Versands über Ladengeschäfte mittelfristig positive Ergebniseffekte erzielen könnte. Für 2003 wird mit einer Ergebnisbelastung in ähnlicher Größenordnung wie im Berichtsjahr gerechnet.

Darüber hinaus betrieb *Jacques' Wein-Depot* im Berichtsjahr sechs Standorte in Österreich. Deren Ergebnisbelastung belief sich auf € 0,1 Mio. (Vorjahr: € 0,3 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. In der Regel werden rund 10 % des Konzernumsatzes im Präsentgeschäft der Vorweihnachtszeit erwirtschaftet. Dabei wird das Ergebnis insbesondere des dritten Quartals eines jeden Jahres durch die Konfektionierung und den Vorpäck sowie durch die wegen der vermehrten 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 US-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.

#### *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.

Steuerliche Risiken, die einen erheblichen Einfluss auf die wirtschaftliche Lage des Hawesko-Konzerns haben, bestehen nach Kenntnis der Gesellschaft nicht. Aufgrund einer im Jahr 2001 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 im Geschäftsjahr 2001 vorsorglich eine Rückstellung gebildet. Ein Haftungsbescheid für 1999 liegt gegenwärtig nicht vor.

Die genannten Sachverhalte wurden im Rahmen des Konzernabschlusses soweit notwendig durch Bildung von Rückstellungen berücksichtigt.

#### *Pfand auf Getränkeverpackungen*

In Deutschland wurde im Januar 2003 ein Pfand auf Einwegverpackungen für Getränke eingeführt. Da für Wein praktisch keine Alternative zur Einwegverpackung existiert, wurden Verpackungen für Wein explizit von der Regelung ausgenommen. Es verbleibt jedoch das Risiko, dass Weinverpackungen künftig einer Pfandregelung unterliegen könnten. In einem solchen Fall ergäben sich für den Hawesko-Konzern Aufwendungen für die Rücknahme von Weinverpackungen. Dieses Risiko schätzt der Hawesko-Konzern als gering ein; er hat deshalb hierfür keine bilanzielle Vorsorge getroffen.

**Keine besonderen Ereignisse nach Schluss des Geschäftsjahres**

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

**Ausblick – Wachstumsimpulse vor allem bei Jacques' Wein-Depot**

Nach dem Konjunkturstillstand im vierten Quartal 2002 prognostizieren Experten gegenwärtig für das Jahr 2003 ein 0,6%-iges Wirtschaftswachstum in Deutschland; es wird hauptsächlich in der zweiten Jahreshälfte erwartet. Der private Verbrauch dürfte stagnieren. Die Abhängigkeit des Konsums hochwertiger Weine von den wirtschaftlichen Rahmenbedingungen ist jedoch relativ gering; somit kann davon ausgegangen werden, dass der Markt für hochwertige Weine und Champagner seine Tendenz zu weiterem Wachstum hält. Die für dieses Wachstum entscheidenden Faktoren liegen im Bereich von Sortiments- und Warenqualität.

Für das laufende Geschäftsjahr 2003 konzentriert sich der Hawesko-Vorstand auf höhere Profitabilität, Ausweitung des Marktanteils und bessere Kapitalrendite. Wachstumsimpulse sind hauptsächlich aus den bei Jacques' Wein-Depot vorgesehenen 15 bis 20 Neueröffnungen und den Umsatzsteigerungen der existierenden Depots zu erwarten. Die Erhöhung der Konzernprofitabilität wird vor allem im Segment Versandhandel/E-Commerce angestrebt: durch Erreichen noch höherer Bestellquoten und durch verbesserte Prozesse in der Abwicklung. Eine Optimierung des gebundenen Working Capital soll die Kapitalrendite steigern. Insgesamt rechnet der Vorstand für 2003 mit einer Zunahme des Konzernumsatzes um rund 5 % – auf € 280 Mio. – und mit einem dazu überproportionalen Gewinnanstieg.

Die Investitionen in Sachanlagen werden im Geschäftsjahr 2003 voraussichtlich bei ca. € 5 Mio. bis € 6 Mio. liegen. Investitionsschwerpunkte sind die Neueröffnung von Jacques' Wein-Depots sowie Systeminvestitionen im Versandhandels- und Logistikbereich. Die Finanzierung dieser Investitionen ist durch den Cashflow aus der laufenden 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 2002

	Anhang	2002 T€	2001 T€
<b>Umsatzerlöse</b>	4.	<b>267.350</b>	<b>264.291</b>
Erhöhung des Bestandes an fertigen Erzeugnissen		124	2
Sonstige betriebliche Erträge	5.	11.059	10.773
Aufwendungen für bezogene Waren		- 152.553	- 152.996
Personalaufwand	6.	- 26.942	- 23.941
Abschreibungen	7.	- 4.638	- 4.377
Sonstige betriebliche Aufwendungen	8.	- 80.208	- 76.579
Sonstige Steuern		- 78	- 159
<b>Ergebnis der betrieblichen Tätigkeit</b>		<b>14.114</b>	<b>17.014</b>
Finanzergebnis	9.	- 3.115	- 3.513
<b>Ergebnis vor Ertragsteuern</b>		<b>10.999</b>	<b>13.501</b>
Ertragsteuern und latente Steuern	10.	- 5.929	- 6.113
<b>Ergebnis nach Steuern</b>		<b>5.070</b>	<b>7.388</b>
Ergebnisanteil von Minderheitsgesellschaftern		- 546	- 453
<b>Konzernergebnis</b>		<b>4.524</b>	<b>6.935</b>
Ergebnis je Aktie (unverwässert) in €	11.	1,05	1,61
Ergebnis je Aktie (verwässert) in €	11.	1,05	1,60

## Konzernbilanz

zum 31. Dezember 2002

Aktiva	Anhang	31.12.2002 T€	31.12.2001 T€
<b>Anlagevermögen</b>			
Immaterielle Vermögensgegenstände	12.	7.402	7.310
Sachanlagen	13.	14.356	14.206
Finanzanlagen	14.	208	281
		<b>21.966</b>	<b>21.797</b>
<b>Umlaufvermögen</b>			
Vorräte	15.	76.892	77.802
Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände	16.	35.082	36.871
Bankguthaben und Kassenbestände	17.	8.418	6.113
		<b>120.392</b>	<b>120.786</b>
<b>Latente Steuern</b>	18.	<b>26.309</b>	<b>28.845</b>
<b>Rechnungsabgrenzungsposten</b>		<b>346</b>	<b>276</b>
		<b>169.013</b>	<b>171.704</b>
<b>Passiva</b>			
	Anhang	31.12.2002 T€	31.12.2001 T€
<b>Eigenkapital</b>			
Gezeichnetes Kapital der Hawesko Holding AG	19.	13.216	11.262
Anpassung nach IAS	19.	– 4.366	– 4.366
		8.850	6.896
Kapitalrücklage	20.	5.762	7.716
Gewinnrücklagen	21.	20.629	10.648
Ausgleichsposten aus der Währungsumrechnung		– 13	– 3
Konzernbilanzgewinn	22.	29.107	35.278
		<b>64.335</b>	<b>60.535</b>
<b>Minderheitsanteile</b>	23.	<b>1.239</b>	<b>1.004</b>
<b>Rückstellungen</b>			
Pensionsrückstellungen	24.	427	414
Steuerrückstellungen und latente Steuern	25.	3.401	3.929
Sonstige Rückstellungen	26.	8.358	7.538
		<b>12.186</b>	<b>11.881</b>
<b>Verbindlichkeiten</b>			
Finanzschulden	27.	40.888	46.861
Erhaltene Anzahlungen	28.	10.439	11.064
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	28.	31.347	30.728
Sonstige Verbindlichkeiten	28.	8.579	9.631
		<b>91.253</b>	<b>98.284</b>
		<b>169.013</b>	<b>171.704</b>

# Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung

für den Zeitraum vom 31. Dezember 2000 bis 31. Dezember 2002

	Gezeichnetes Kapital	Kapital- rücklage	Gewinn- rücklagen	Ausgleichs- posten aus der Währungs- umrechnung	Konzern- bilanz- gewinn	Gesamt
	T€	T€	T€	T€	T€	T€
<b>31.12.2000</b>	<b>6.896</b>	<b>7.716</b>	<b>8.586</b>		<b>35.857</b>	<b>59.055</b>
Anpassung aus der Anwendung von IAS 39 zum 01.01.2001					- 360	- 360
Einstellung in Gewinnrücklagen			3.501		- 3.501	-
Eigene Anteile			- 1.439			- 1.439
Dividenden					- 3.653	- 3.653
Differenzen aus der Währungsumrechnung				- 3		- 3
Konzernjahresergebnis					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>
Bewertung Devisentermingeschäfte IAS 39			- 84			- 84
Euroumstellung	1.954	- 1.954				-
Einstellung in Gewinnrücklagen			5.629		- 5.629	-
Eigene Anteile			4.436			4.436
Dividenden					- 5.066	- 5.066
Differenzen aus der Währungsumrechnung				- 10		- 10
Konzernjahresergebnis					4.524	4.524
<b>31.12.2002</b>	<b>8.850</b>	<b>5.762</b>	<b>20.629</b>	<b>- 13</b>	<b>29.107</b>	<b>64.335</b>

## Konzern-Kapitalflussrechnung

für den Zeitraum vom 1. Januar bis 31. Dezember 2002

	Anhang	2002 T€	2001 T€
Ergebnis vor Ertragsteuern	33.	10.999	13.501
+ Abschreibungen auf Gegenstände des Anlagevermögens (saldiert mit Zuschreibungen)		4.638	4.377
+ Zinsergebnis	33.	3.115	3.513
+/- Ergebnis aus dem Abgang von Anlagevermögen		- 34	32
+/- Veränderung der Vorräte		910	- 5.670
+/- Veränderung der Forderungen, der sonstigen Vermögensgegenstände und des Rechnungsabgrenzungspostens		1.825	4.888
+/- Veränderung der Rückstellungen		298	2.622
+/- Veränderung der Verbindlichkeiten (ohne Finanzschulden)		- 975	2.819
- Gezahlte Ertragsteuern	33.	- 4.087	- 3.473
<b>= Nettozahlungsmittelzufluss aus laufender Geschäftstätigkeit</b>		<b>16.689</b>	<b>22.609</b>
- Erwerb von Tochterunternehmen abzüglich erworbener Nettozahlungsmittel		-	- 200
- Auszahlungen für Sachanlagen und immaterielle Vermögensgegenstände		- 5.137	- 4.643
+/- Ein- und Auszahlungen aus dem Verkauf bzw. Kauf eigener Anteile		4.436	- 1.439
+ Einzahlungen aus Abgang von immateriellen Vermögensgegenständen und Sachanlagen		292	191
+ Einzahlungen aus dem Abgang von Finanzanlagen		2	48
<b>= für Investitionstätigkeit eingesetzte Nettozahlungsmittel</b>		<b>- 407</b>	<b>- 6.043</b>
- Auszahlungen für Dividenden		- 5.066	- 3.653
- Auszahlungen an Minderheiten		- 333	- 218
+/- Veränderung der Finanzschulden		- 5.442	- 13.368
- Gezahlte und erhaltene Zinsen	33.	- 2.657	- 3.251
<b>+/- aus Finanzierungstätigkeit ab-/zugeflossene Nettozahlungsmittel</b>		<b>- 13.498</b>	<b>- 20.490</b>
<b>= Nettoab-/zunahme von Zahlungsmitteln und Zahlungsmitteläquivalenten</b>		<b>2.784</b>	<b>- 3.924</b>
+ Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente am Anfang der Periode		5.634	9.558
<b>= Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente am Ende der Periode</b>	33.	<b>8.418</b>	<b>5.634</b>

# Konzernanhang der Hawesko Holding AG für das Geschäftsjahr 2002

Die Hawesko Holding AG hat ihren Sitz in Hamburg, Deutschland. Sie ist unter der Nummer HRB 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 Financial Reporting Standards – IFRS) des International Accounting Standards Board (IASB), London, erstellt. Er steht in Übereinstimmung mit den Richtlinien der Europäischen Union zur Konzernrechnungslegung (Richtlinie 83/349/EWG).

Im Zusammenhang mit der Neuorganisation des IASB im April 2001 wurden die bisher als „International Accounting Standards (IAS)“ bezeichneten Rechnungslegungsvorschriften in „International Financial Reporting Standards (IFRS)“ umbenannt, wobei das IASB beschloss, dass sämtliche bisher veröffentlichten IAS ihre Gültigkeit behalten. Im Folgenden wird für die Bezeichnung der Rechnungslegungsstandards im Allgemeinen der Ausdruck „IFRS“ verwendet. Die bisher verabschiedeten und weiterhin gültigen Standards werden jedoch weiterhin als „IAS“ zitiert.

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 31.12.2002.

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 31.12.2002 der Hawesko Holding AG wird beim Amtsgericht Hamburg unter der Registernummer HRB 66708 hinterlegt und im Bundesanzeiger veröffentlicht werden. 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 sowie ein inländisches Gemeinschaftsunternehmen und dessen ausländisches Tochterunternehmen, bei denen die Hawesko Holding AG unmittelbar oder mittelbar über die Mehrheit der Stimmrechte verfügt oder die

einheitliche Leitung ausübt. Ihre Zahl hat sich gegenüber dem Vorjahr um das Gemeinschaftsunternehmen und dessen Tochterunternehmen erhöht. Fünf (Vorjahr: fünf) Tochterunternehmen von insgesamt untergeordneter Bedeutung für die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns werden nicht konsolidiert. Ihr Umsatz macht weniger als 1 % des Konzernumsatzes aus.

Mit Wirkung vom 01.01.2002 wurde die im Vorjahr als Joint Venture gegründete 50%ige Beteiligung an der *Global Eastern Wine Holding GmbH*, Bonn, und deren 66,6%ige Beteiligung an dem tschechischen Großhändler *Global Wines Prague Spol.s.r.o.*, Prag, in den Konsolidierungskreis aufgenommen. Der Firmenwert von T€ 3 wurde im Berichtsjahr vollständig abgeschrieben.

Aufgrund der wirtschaftlich untergeordneten Bedeutung wurde die 50%-Beteiligung an der *Vera Maria Bau Consulting GmbH*, Bonn, nicht konsolidiert. Das Jahresergebnis 2002 dieses Unternehmens beträgt T€ 1.

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 Konsolidierung von Gemeinschaftsunternehmen erfolgt anteilmäßig nach den gleichen Grundsätzen. Der dabei entstandene Firmenwert wurde im Berichtsjahr vollständig abgeschrieben.

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 01.01.1998 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.

Zwischenergebnisse im Vorratsvermögen aus konzerninternen Lieferungen werden eliminiert, wenn sie nicht von untergeordneter Bedeutung sind.

Die auf konzernfremde Dritte entfallenden positiven Anteile am Eigenkapital und am Ergebnis der voll oder quotal 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.

## 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 Warenhandelsgesellschaft mbH	Wien	Versandhandel/ E-Commerce	100,0
Le Monde des Grands Bordeaux Château Classic SARL	Saint-Christoly, Médoc	Versandhandel/ E-Commerce	90,0

## Indirekte Beteiligung

Alexander Baron von Essen Weinhandels GmbH	Tegernsee	Großhandel	84,85 *
Gebr. Josef und Matthäus Ziegler GmbH	Freudenberg	Großhandel	100,0 *
Carl Tesdorpf GmbH	Lübeck	Versandhandel/ E-Commerce	90,0
Jacques' Wein-Depot Wein-Einzelhandel GmbH	Wien	Stationärer Facheinzelhandel	100,0
Sommelier S.A. Spółka Akcyjna	Warschau	Großhandel	70,0 *
Wein Wolf Import GmbH & Co. Vertriebs KG	Bonn	Großhandel	100,0 *
Wein Wolf Import GmbH & Co. Vertriebs KG	Salzburg	Großhandel	100,0 *
Wein Wolf Import GmbH & Co. Verwaltungs KG	Bonn	Großhandel	100,0 *
Weinland Ariane Abayan GmbH & Co. KG	Hamburg	Großhandel	85,0 *
Winegate New Media GmbH	Hamburg	Versandhandel/ E-Commerce	100,0
Viniversitaet Die Weinschule GmbH	Meerbusch	Sonstiges	100,0

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

Das Gemeinschaftsunternehmen *Global Eastern Wine Holding*, Bonn, sowie dessen Tochtergesellschaft *Global Wines Prague*, Prag, wurde erstmals quotal in den Konzernabschluss im Segment Großhandel einbezogen. Nähere Angaben zu den anteiligen Werten, mit denen das

Joint Venture in den Konzernabschluss einbezogen wird, befinden sich in Abschnitt 35.

Folgende Tochtergesellschaften sind nicht in den Konzernabschluss einbezogen:

## Nicht konsolidierte Tochtergesellschaften

	Sitz	Beteiligungshöhe in %	Jahresergebnis T€
„Chateaux et Domaines“ Weinhandelsgesellschaft mbH	Hamburg	100,0	1
Wein Wolf Import GmbH	Bonn	100,0	4
Wein Wolf Holding Verwaltungs GmbH	Bonn	100,0	1
Weinland Ariane Abayan Verwaltungs GmbH	Hamburg	85,0	1
Edition Reiss SARL	Saint-Christoly, Médoc	90,0	0

### 3. Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze

Entgeltlich erworbene **immaterielle Vermögenswerte** werden zu Anschaffungskosten bewertet und planmäßig über die jeweilige wirtschaftliche Nutzungsdauer (i.d.R. 3-5 Jahre) 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 Verlustvorträge werden aktiviert, sofern zukünftige zu versteuernde Einkommen mit hinreichender Wahrscheinlichkeit zu erwarten sind. Der Ermittlung liegen die in den einzelnen Ländern zum Realisierungszeitpunkt erwarteten Steuersätze zugrunde. Diese basieren grundsätzlich auf den am Bilanzstichtag gültigen bzw. verabschiedeten gesetzlichen Regelungen.

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

Der aktive **Rechnungsabgrenzungsposten** enthält ausschließlich vorausgezählte 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 konsolidierten Jahresabschlüsse wirtschaftlich selbstständiger ausländischer Konzerngesellschaften werden 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 erfolgt nach IAS 39 und ist in den jeweiligen Grundsätzen beschrieben. Andererseits gehören hierzu auch die derivativen Finanzinstrumente wie Devisentermingeschäfte und Zinsicherungsgeschäfte wie Zinscaps, Zins- und Währungsswaps, sowie kombinierte Zins-Währungsswaps.

Devisentermingeschäfte werden nur in Verbindung mit einem Fremdwährungsgeschäft (Grundgeschäft) geschlossen. Der Ansatz des Devisentermingeschäfts 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 – in den Gewinnrücklagen – 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€	2002	2001
Versandhandel/E-Commerce	102.509	106.667
Stationärer Facheinzelhandel	90.451	84.547
Großhandel	74.029	72.817
Sonstiges	361	260
	<b>267.350</b>	<b>264.291</b>

#### 5. Sonstige betriebliche Erträge

in T€	2002	2001
Miet- und Pächterträge	5.645	5.356
Werbekostenzuschüsse	1.748	1.519
Erlöse aus Kostenerstattung	1.581	1.457
Erträge aus der Auflösung von Rückstellungen	596	577
Übrige	1.489	1.864
	<b>11.059</b>	<b>10.773</b>

In den übrigen sonstigen betrieblichen Erträgen sind Erträge aus Versicherungserstattungen i.H.v. T€ 28 als Entschädigung für Wertminderungen von Sachanlagen enthalten.

#### 6. Personalaufwand

in T€	2002	2001
Löhne und Gehälter	23.019	20.466
Soziale Abgaben und Aufwendungen für Altersversorgung und Unterstützung	3.923	3.475
– davon für Altersversorgung	(65)	(108)
	<b>26.942</b>	<b>23.941</b>

#### 7. Abschreibungen

in T€	2002	2001
Firmenwerte aus der Kapitalkonsolidierung	492	532
Sonstige immaterielle Vermögensgegenstände	558	370
Sachanlagen	3.588	3.475
	<b>4.638</b>	<b>4.377</b>

#### 8. Sonstige betriebliche Aufwendungen

in T€	2002	2001
Werbung	23.262	22.077
Partnerprovisionen	22.053	20.968
Versandkosten	11.533	10.728
Mieten und Leasing	7.241	6.297
EDV und Kommunikationskosten	2.478	2.600
Rechts- und Beratungskosten	1.092	1.890
Sonstige Personalaufwendungen	1.452	1.755
Übrige	11.097	10.264
	<b>80.208</b>	<b>76.579</b>

#### 9. Finanzergebnis

in T€	2002	2001
Zinserträge	144	55
Zinsaufwendungen	– 2.747	– 3.052
Aufwendungen aus Zinssicherungsgeschäften	– 512	– 516
	<b>– 3.115</b>	<b>– 3.513</b>

#### 10. Ertragsteuern und latente Steuern

in T€	2002	2001
Laufende Steuern	3.377	3.624
Latente Steuern	2.552	2.489
	<b>5.929</b>	<b>6.113</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€	2002	2001
Laufendes Jahr	3.205	3.841
Vorjahre	172	- 217
	<b>3.377</b>	<b>3.624</b>

Der Aufwand für latente Steuern lässt sich wie folgt erläutern:

in T€	2002	2001
Aus steuerlich wirksamen Umstrukturierungen	2.376	2.485
Aus Verlustvorträgen	333	- 32
Sonstige temporäre Differenzen	- 159	36
Aus der Änderung der Ertragsteuersätze	2	0
	<b>2.552</b>	<b>2.489</b>

Die mit Wirkung zum 01.01.2003 erfolgte Änderung der Ertragsteuersätze in Deutschland wurde bei der Bewertung der aktiven latenten Steuern berücksichtigt. Eine Anpassung der passiven latenten Steuern auf den geänderten Steuersatz wurde nicht vorgenommen, da die Veränderungen in dieser Bilanzposition nicht verlässlich geschätzt werden können.

Der tatsächliche Steueraufwand des Jahres 2002 von T€ 5.929 ist um T€ 1.678 höher als der erwartete Steueraufwand von T€ 4.251, 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: 38,65 %) 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 %
<b>Gesamtbelastung vom Vorsteuerergebnis</b>	<b>38,65 %</b>

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

in T€	2002	2001
Erwarteter Steueraufwand	4.251	5.218
Neubewertung der aktiven latenten Steuern aufgrund der Steuersatzänderung	2	0
Nichtabzugsfähigkeit von noch zu leistenden Steuerzahlungen für Dritte	0	124
Periodenfremde Steueraufwendungen und -erträge	172	150
Nichtansatz steuerlicher Verlustvorträge	595	95
Nichtabzugsfähigkeit von Tätigkeitsvergütungen für Mitunternehmer an Personengesellschaften	163	79
Nichtabzugsfähigkeit von 50 % der Dauerschuldzinsen bei der Gewerbesteuer	148	101
Nicht anrechenbare Erträge und Aufwendungen bei der Gewerbesteuer	440	220
Nichtabzugsfähigkeit der Firmenwertabschreibung aus der Kapitalkonsolidierung	190	198
Sonstige Steuereffekte	- 32	- 72
<b>Tatsächlicher Steueraufwand</b>	<b>5.929</b>	<b>6.113</b>
Effektiver Steuersatz %	53,91	45,27

## 11. 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.

	2002	2001
Konzernergebnis (T€)	4.524	6.935
Durchschnittliche Anzahl Aktien (tsd.)	4.314	4.296
<b>Unverwässertes Ergebnis je Aktie (€)</b>	<b>1,05</b>	<b>1,61</b>

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

	2002	2001
Konzernergebnis (T€)	4.524	6.935
Zuzüglich Zinsen, Wandelschuldverschreibungen, vermindert um latente Steuern (T€)	1	2
<b>Verwässertes Konzernergebnis (T€)</b>	<b>4.525</b>	<b>6.937</b>
Durchschnittliche Anzahl Aktien (tsd.)	4.314	4.296
Zuzüglich potenzielle Aktien (tsd.)	11	44
<b>Verwässerte Anzahl Aktien (tsd.)</b>	<b>4.325</b>	<b>4.340</b>
<b>Verwässertes Ergebnis je Aktie (€)</b>	<b>1,05</b>	<b>1,60</b>

## 12. Immaterielle Vermögensgegenstände

Die Entwicklung der immateriellen Vermögensgegenstände im Berichtsjahr und im Vorjahr ist im Konzern-Anlagenspiegel auf den Seiten 54 und 55 dargestellt.

in T€	31.12.2002	31.12.2001
Software	1.233	651
Firmenwerte aus den Einzelabschlüssen	116	135
Firmenwerte aus der Kapitalkonsolidierung	5.811	6.301
Geleistete Anzahlungen	242	223
	<b>7.402</b>	<b>7.310</b>

In der Position „Software“ sind selbst erstellte immaterielle Vermögensgegenstände in Höhe von T€ 92 (Vorjahr: T€ 153) 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€	Anschaffungskosten	Kumulierte Abschreibung	Buchwert
		31.12.2002	31.12.2002
Wein-Wolf-Gruppe	6.292	1.378	4.914
Le Monde des Grands Bordeaux C.C. SARL	615	95	520
Carl Tesdorpf GmbH	457	121	336
CWD Champagner- und Wein-Distributionsgesellschaft mbH & Co KG	47	6	41
	<b>7.411</b>	<b>1.600</b>	<b>5.811</b>

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

## 13. Sachanlagen

Die Entwicklung der Sachanlagen für das Berichtsjahr und das Vorjahr ist im Konzern-Anlagenspiegel auf den Seiten 54 und 55 dargestellt.

in T€	31.12.2002	31.12.2001
Grundstücke und Bauten einschließlich der Bauten auf fremden Grundstücken	9.007	8.984
Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	5.323	4.866
Geleistete Anzahlungen und Anlagen im Bau	26	356
	<b>14.356</b>	<b>14.206</b>

## 14. Finanzanlagen

Die Entwicklung der Finanzanlagen für das Berichtsjahr und das Vorjahr ist im Konzern-Anlagenspiegel auf den Seiten 54 und 55 dargestellt.

in T€	31.12.2002	31.12.2001
Anteile an verbundenen Unternehmen	129	129
Beteiligungen	18	91
Wertpapiere	2	0
Sonstige Ausleihungen	59	61
	<b>208</b>	<b>281</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€	31.12.2002	31.12.2001
Edition Reiss SARL	31	31
Wein Wolf Import GmbH	26	26
Wein Wolf Holding Verwaltungs GmbH	26	26
„Châteaux et Domaines“ Weinhandelsgesellschaft mbH	26	26
Weinland Ariane Abayan Verwaltungs GmbH	20	20
	<b>129</b>	<b>129</b>

Die Position „Beteiligungen“ (T€ 18) betrifft die 50%-Beteiligung an der *Vera Maria Bau Consulting GmbH*, Bonn.

Das im Vorjahr als Beteiligung bilanzierte Unternehmen *Global Eastern Wine Holding* wurde zum 01.01.2002 quotalkonsolidiert.

Die Position „Wertpapiere“ (T€ 2) betrifft Fondsanteile zur Wertpapierdeckung einer Rückstellung für Personalverpflichtungen.

Bei den sonstigen Ausleihungen von T€ 59 (Vorjahr: T€ 61) handelt es sich um zwei (Vorjahr: zwei) Darlehen:

in T€	31.12.2002	31.12.2001	Laufzeit	Verzinsung
Mitarbeiterdarlehen	58	60	September 2009	6 %
Darlehen Groß-einkaufsverband des Wein- und Spirituosenhandels	1	1	unbefristet	unverzinslich
	<b>59</b>	<b>61</b>		

## 15. Vorräte

in T€	31.12.2002	31.12.2001
Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe	1.014	1.244
Unfertige Erzeugnisse	2.337	2.195
Fertige Erzeugnisse und Waren	60.010	59.600
Geleistete Anzahlungen	13.531	14.763
	<b>76.892</b>	<b>77.802</b>

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

#### 16. Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände

in T€	31.12.2002	31.12.2001
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen (brutto)	31.990	33.816
Abzüglich Einzelwertberichtigungen	- 995	- 934
<i>Forderungen aus Lieferungen und Leistungen</i>	<i>30.995</i>	<i>32.882</i>
Forderungen gegen verbundene Unternehmen	24	5
Übrige Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände	4.063	3.984
	<b>35.082</b>	<b>36.871</b>
<i>Davon mit einer Restlaufzeit von</i>		
- bis zu 1 Jahr	33.898	35.719
- über 1 Jahr	1.184	1.152

Bei den Forderungen gegen verbundene Unternehmen handelt es sich um solche gegenüber der *Wein Wolf Import GmbH, Bonn*.

Übrige Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände:

in T€	31.12.2002	31.12.2001
Steuererstattungsansprüche	1.350	1.746
Handelsvertreterforderungen	504	744
Mietkautionen	724	566
Portovoranzahlungen	249	244
Übrige	1.236	684
	<b>4.063</b>	<b>3.984</b>

#### 17. Bankguthaben und Kassenbestände

Die Bankguthaben und Kassenbestände in Höhe von T€ 8.418 (Vorjahr: T€ 6.113) betreffen im Wesentlichen Guthaben bei Kreditinstituten.

#### 18. Aktive latente Steuern

in T€	31.12.2002	31.12.2001
Vorjahr	28.845	30.871
Zunahme	132	801
Abnahme	- 2.668	- 2.827
	<b>26.309</b>	<b>28.845</b>

Die Guthaben aus latenten Steuern setzen sich wie folgt zusammen:

in T€	31.12.2002	31.12.2001
Temporäre Differenzen aus steuerlich wirksamen Umstrukturierungen	24.146	26.436
Steuerliche Verlustvorräte	1.562	1.983
Aus der fair value-Bewertung von derivativen Finanzinstrumenten	601	426
	<b>26.309</b>	<b>28.845</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 01.01.1998 von Kapital- in Personengesellschaften ist ein steuerlich nutzbarer Firmenwert entstanden, der über 15 Jahre abgeschrieben wird. Per 01.01.1998 wurden ergebniswirksam aktive latente Steuern in Höhe von T€ 38.212 eingebucht, die über die Abschreibungsdauer linear ergebniswirksam aufgelöst werden. Die verbleibenden temporären Differenzen werden über eine Restnutzungsdauer von 11 Jahren abgeschrieben. Die jährliche ergebniswirksame Auflösung für die oben genannten Gesellschaften beträgt T€ 2.277.

Für unbefristet nutzbare steuerliche Verlustvorräte wurden latente Steuerguthaben in Höhe von T€ 1.562 (Vorjahr: T€ 1.983) angesetzt. Aufgrund der mittelfristig prognostizierten Gewinne ist damit zu rechnen, dass die latenten Steuerguthaben in überschaubarer Zukunft realisiert werden können. Darüber hinaus bestehen weitere noch nicht genutzte steuerliche Verlustvorräte i.H.v. T€ 1.882, für die in der Bilanz keine aktiven latenten Steuern angesetzt wurden.

Aus der Bilanzierung der derivativen Finanzinstrumente zum fair value wurden latente Steuerguthaben in Höhe von T€ 601 (Vorjahr: T€ 426) angesetzt.

#### 19. Gezeichnetes Kapital

Das gezeichnete Kapital der Hawesko Holding AG im handelsrechtlichen Jahresabschluss beträgt € 13.216.488,00 (Vorjahr: € 11.262.472) und ist eingeteilt in 4.405.496 auf den Inhaber lautende Stückaktien. Im Rahmen der Euroumstellung gab es eine Umgliederung von der Kapitalrücklage in das gezeichnete Kapital i.H.v. € 1.954.016,31. Im Geschäftsjahr 2002 wurden insgesamt 70.000 eigene Aktien erworben, im Vorjahr waren es 73.865 Stück.

Das gezeichnete Kapital im Konzern beträgt € 8.850.055 (Vorjahr: € 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 31.03.2007 mit Zustimmung des Aufsichtsrats durch Ausgabe neuer Aktien gegen Geld- oder Sacheinlagen einmalig oder mehrmals um bis zu insgesamt € 5.610.000,00 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 € 264.000 ausgeschlossen werden, um Aktien an Belegschaftsmitglieder auszugeben. Soweit das Bezugsrecht nicht ausgeschlossen wird, sollen die Aktien von Kreditinstituten mit der Verpflichtung übernommen werden, sie den Aktionären zum Bezug anzubieten.

Mit Beschluss vom 01.07.1998 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 € 14.050 ausgegeben. Im Berichtsjahr wurden aus dem genehmigten Kapital keine weiteren Belegschaftsaktien ausgegeben, so dass dieses zum 31.12.2002 € 5.610.000,00 beträgt.

**Bedingtes Kapital**

Der Vorstand ist ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrats bis zum 31.03.2003 einmalig oder mehrmals verzinsliche Wandelschuldverschreibungen bis zum Gesamtnennbetrag von € 264.000 mit einer Laufzeit von mindestens drei und längstens fünf Jahren auszugeben, die den Erwerber nach näherer Maßgabe der Anleihebedingungen berechtigen, neue Aktien der Hawesko Holding AG zu erwerben. Das gesetzliche Bezugsrecht der Aktionäre ist ausgeschlossen. Jährlich darf der Gesamtbetrag der ausgegebenen Wandelschuldverschreibungen die Obergrenze von € 132.000 nicht übersteigen.

Im Vorjahr wurde eine neue Wandelanleihe über € 33.000,00 ausgegeben (siehe „Finanzschulden“). Insgesamt hat die Hawesko Holding AG Wandelanleihen in Höhe von € 33.000 mit einem Zinssatz von 4,5 % ausgegeben. Der Ausgabekurs ist auf 100 % festgelegt.

Die Anleihen werden 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 € 3,00 kann in eine Aktie der Gesellschaft umgetauscht werden. Der Wandlungspreis pro Aktie errechnet sich gemäß den Anleihebedingungen in Abhängigkeit von der Wertentwicklung der Hawesko-Aktie im Verhältnis zur Wertentwicklung des MDAX während der Laufzeit der Wandelschuldverschreibung. Nur wenn nach 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 € 3,00 pro Wandelanleihe und dem Wandlungspreis zu leisten. Das Wandlungsrecht für die im Geschäftsjahr 2001 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 01.04.2004 und spätestens ab dem 01.09.2004, ausgeübt werden.

**Ermächtigung zum Erwerb eigener Aktien**

Die Hawesko Holding AG wurde auf der ordentlichen Hauptversammlung vom 13.06.2002 bis zum 30.11.2003 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-Aktie 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 nicht mehr als 10 % 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-Aktie 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. 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. Diese Ermächtigung beschränkt sich unter Einbeziehung der bestehenden Ermächtigung gemäß § 4 Absatz 5 der Satzung auf insgesamt 10 % des Grundkapitals der Gesellschaft.

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 dass zunächst 70.000 Aktien (Vorjahr: 73.865) zurückgekauft wurden. Die in den Jahren 2000 bis 2002 insgesamt erworbenen 219.823 eigenen Aktien wurden im Juni 2002 an einen internationalen Investmentfond veräußert.

**20. Kapitalrücklage**

in T€	31.12.2002	31.12.2001
Kapitalrücklage	5.762	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. Aufgrund der Euroumstellung gab es eine Umgliederung von der Kapitalrücklage in das gezeichnete Kapital i.H.v. T€ 1.954.

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

## 21. Gewinnrücklagen

in T€	31.12.2002	31.12.2001
Gewinnrücklagen	20.629	10.648

Die Gewinnrücklagen im Konzern enthalten die in der Vergangenheit aus den erzielten Ergebnissen der in den Konzernabschluss einbezogenen Unternehmen eingestellten Beträge. Darüber hinaus ist in den Gewinnrücklagen im Einklang mit SIC-16 der über die Anschaffungskosten hinausgehende Verkaufserlös der eigenen Aktien in Höhe von T€ 1.469 erfolgsneutral in Ansatz gebracht worden.

## 22. 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€ 4.505 (Vorjahr: T€ 5.185).

Die einzelnen Komponenten des Eigenkapitals sowie ihre Entwicklung in den Jahren 2001 und 2002 sind in der Eigenkapitalveränderungsrechnung des Konzerns dargestellt (Seite 36).

Aufgrund der erstmaligen Anwendung von IAS 39 im Geschäftsjahr 2001 waren die derivativen Finanzinstrumente zum 01.01.2001 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 01.01.2001 verrechnet.

## 23. Minderheitsanteile

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

## 24. Pensionsrückstellungen

Zum Zwecke der Altersversorgung haben sieben (Vorjahr: sieben) aktive Mitarbeiter in der Hawesko-Gruppe einen Anspruch auf Ruhegeld. Gewährt wird ein lebenslanges Altersruhegeld bzw. Dienstunfähigkeitsruhegeld sowie Hinterbliebenenruhegeld bzw. Waisengeld. Der zum Bilanzstichtag ausgewiesene Rückstellungsbetrag wurde in Einklang mit IAS 19 von einem unabhängigen Versicherungsmathematiker nach dem Anwartschaftsbarwertverfahren berechnet. Die Zuführung zu den Pensionsrückstellungen betrug im Berichtsjahr T€ 13 (Vorjahr: T€ 22). Aus den Pensionsrückstellungen des Vorjahres wurden keine Beträge verbraucht oder aufgelöst.

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

in %	2002	2001
Diskontierungssatz	5,64	6,0
Anwartschaftstrend	0,65	1,0
Rententrend	1,3	2,0

## 25. Steuerrückstellungen und latente Steuern

in T€	01.01.2002	Verbrauch (V) Auflösung (A)	Zuführung	31.12.2002
Steuerrückstellungen	2.912	1.485 (V) 8 (A)	949	2.368
Latente Steuern	1.017	24 (V)	40	1.033
	<b>3.929</b>	<b>1.509 (V) 8 (A)</b>	<b>989</b>	<b>3.401</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€	31.12.2002	31.12.2001
Anlagevermögen	387	402
Vorräte	352	288
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	131	138
Sonstige Vermögensgegenstände	125	154
Übrige	38	35
	<b>1.033</b>	<b>1.017</b>

## 26. Sonstige Rückstellungen

in T€	01.01.2002	Verbrauch (V) Auflösung (A)	Zuführung	31.12.2002
Personalarückstellungen	2.085	2.008 (V) 26 (A)	2.111	2.162
Übrige Rückstellungen	5.453	3.475 (V) 570 (A)	4.788	6.196
	<b>7.538</b>	<b>5.483 (V) 596 (A)</b>	<b>6.899</b>	<b>8.358</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 (31.12.2002: T€ 3.305; 31.12.2001: T€ 2.971). Der sich zum Bilanzstichtag ergebende Marktwert der derivativen Zinssicherungsinstrumente ist mit T€ 1.398 (Vorjahr: T€ 887) enthalten.

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

## 27. Finanzschulden

in T€	31.12.2002	31.12.2001
Anleihen	33	123
Kreditinstitute	40.855	46.738
	<b>40.888</b>	<b>46.861</b>
<i>Davon mit einer Restlaufzeit:</i>		
– bis zu 1 Jahr	34.657	39.613
– 1 Jahr bis 5 Jahre	4.206	4.185
– über 5 Jahre	2.025	3.063

Die Position „Anleihen“ setzt sich wie folgt zusammen:

	Fälligkeit	Nominalbetrag in T€	Zinssatz
Wandelschuldverschreibung	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	62.100

Die Zinssätze der in 2002 in Anspruch genommenen kurzfristigen Kreditmittel lagen zwischen 3,85 % und 4,48 %.

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

Ursprungsbetrag in T€	31.12.2002 in T€	Laufzeit	Zinssatz
9.868	6.908	30.09.2009	5,92 %
511	307	31.12.2008	5,50 %

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

## 28. Verbindlichkeiten

in T€	31.12.2002	31.12.2001
Erhaltene Anzahlungen	10.439	11.064
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	31.347	30.728
Sonstige Verbindlichkeiten	8.579	9.631
	<b>50.365</b>	<b>51.423</b>
<i>Davon mit einer Restlaufzeit</i>		
– bis zu 1 Jahr	45.909	46.649
– 1 Jahr bis 5 Jahre	4.456	4.774
– über 5 Jahre	0	0

Die erhaltenen Anzahlungen betreffen von Kunden vereinnahmte Subskriptionszahlungen für Weine, die in 2003 bzw. 2004 ausgeliefert werden.

In den erhaltenen Anzahlungen sind Verbindlichkeiten mit einer Restlaufzeit von 1 bis 5 Jahren i.H.v. T€ 4.079 (Vorjahr: T€ 4.491) enthalten.

In den sonstigen Verbindlichkeiten sind Verbindlichkeiten mit einer Restlaufzeit von 1 bis 5 Jahren i.H.v. T€ 377 (Vorjahr: T€ 283) enthalten.

Die sonstigen Verbindlichkeiten setzen sich wie folgt zusammen:

in T€	31.12.2002	31.12.2001
Umsatzsteuer und andere Steuern	5.907	6.383
Verbindlichkeiten im Rahmen der sozialen Sicherheit	781	690
Verbindlichkeiten aus der Ausstellung eigener Wechsel	77	384
Verbindlichkeiten gegenüber Mitarbeitern	284	239
Verbindlichkeiten gegenüber anderen Gesellschaftern	611	779
Restkaufpreis Wein-Wolf-Gruppe	26	26
Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen	172	219
Übrige	721	911
	<b>8.579</b>	<b>9.631</b>

Die Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen bestehen gegenüber folgenden Unternehmen:

in T€	31.12.2002	31.12.2001
Edition Reiss SARL	31	88
„Chateaux et Domaines“ Weinhandels-gesellschaft mbH	26	25
Wein Wolf Import GmbH	48	44
Wein Wolf Holding Verwaltungs GmbH	37	34
Weinland Ariane Abayan Verwaltungs GmbH	30	28
	<b>172</b>	<b>219</b>

## 29. 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 30 „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 geleast wird.

### 30. Haftungsverhältnisse und sonstige finanzielle Verpflichtungen

Haftungsverhältnisse bestehen zum 31.12.2002 gegenüber Dritten wie folgt:

in T€	31.12.2002	31.12.2001
Avalkredite	450	763
Offene Anzahlungen	1.191	458
Bürgschaften	61	26

Die Verpflichtungen aus offenen Anzahlungen zum 31.12.2002 wurden Anfang 2003 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€ 23.626 (Vorjahr: T€ 21.541). Vom Gesamtbetrag der Leasing- und Mietverpflichtungen sind fällig:

	in T€
2003	7.746
2004 bis 2008	8.962
Nach 2008	6.918
	<b>23.626</b>

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

### 31. 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 Zinsicherungsinstrumente auf Konzernebene abgesichert.

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

Da die Grundgeschäfte in den Einzelgesellschaften und die Sicherungsgeschäfte auf Konzernebene erfolgen, besteht bei den Zinsderivaten und den kombinierten Zins-/Währungsswaps 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.

Die Absicherung von Fremdwährungsgeschäften (Grundgeschäft) über Devisentermingeschäfte (Sicherungsgeschäft) erfolgt grundsätzlich auf der Ebene der Einzelgesellschaften. Für alle zum Abschlussstichtag offenen Devisentermingeschäfte bestehen enge Sicherungszusammenhänge zu den jeweiligen Grundgeschäften. Daher werden Gewinne oder Verluste aus der Änderung des fair value erfolgsneutral im Eigenkapital – Gewinnrücklagen – gezeigt, soweit keine gegenläufigen Gewinne oder Verluste aus dem Grundgeschäft angefallen sind. Falls gegenläufige Gewinne oder Verluste aus der Bewertung des Grundgeschäfts angefallen sind, erfolgt eine sofortige ergebniswirksame Erfassung der Änderungen des fair value des Derivates. Die Verpflichtungen aus der Marktbewertung der Devisentermingeschäfte 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 (Rückkaufwert) der Finanzderivate zum Bilanzstichtag. Die Nominal- und Marktwerte (fair value) der bestehenden Finanzinstrumente stellen sich wie folgt dar:

in T€	Nominalvolumen		Fair value	
	31.12.2002	31.12.2001	31.12.2002	31.12.2001
Zinssicherungsgeschäfte	41.315	35.790	- 1.398	- 887
Devisentermingeschäfte	1.623	0	- 121	0

In den Zinssicherungsgeschäften ist eine Verpflichtung in Schweizer Franken enthalten, die am 13.10.2004 fällig ist. Daraus ergibt sich ein Währungsrisiko, das entsprechend dem negativen Marktwert berücksichtigt ist.

Aufgrund der erstmaligen Anwendung von IAS 39 im Geschäftsjahr 2001 waren die derivativen Finanzinstrumente zum 01.01.2001 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 01.01.2001 verrechnet.

Es besteht genau wie im Vorjahr kein Bonitäts- oder Ausfallrisiko, da keine Prämien für die Zinssicherungsinstrumente aktiviert wurden.

Das *Zinsänderungsrisiko* liegt hauptsächlich in der Veränderung der kurzfristigen Euro-Geldmarktzinsen, die zu einer Änderung der Marktwerte (fair value) der eingesetzten Finanzinstrumente führt. Darüber hinaus besteht für ein Sicherungsinstrument ein Risiko in der Veränderung der kurzfristigen Schweizer Geldmarktzinsen.

### 32. Mitarbeiter

Die durchschnittliche Zahl der Mitarbeiter beträgt:

Konzern	2002	2001
	558	527

### 33. 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. In den Mittelabflüssen aus Finanzierungstätigkeit sind gezahlte Zinsen i.H.v. T€ 2.801 und erhaltene Zinsen i.H.v. T€ 144 enthalten. Im Zufluss aus laufender Geschäftstätigkeit von T€ 16.689 (Vorjahr: T€ 22.609) 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 Zahlungsmitteln und Zahlungsmitteläquivalenten stellt sich wie folgt dar:

in T€	2002	2001	Veränderung
Bankguthaben und Kassenbestände	8.418	6.113	2.305
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten (Kontokorrente)	0	- 479	479
<b>Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente am Ende der Periode</b>	<b>8.418</b>	<b>5.634</b>	<b>2.784</b>

### 34. Segmentberichterstattung

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

Die Segmente umfassen die folgenden Bereiche:

- Das Segment Versandhandel/E-Commerce umfasst den Geschäftsbereich Wein- und Champagnerversandhandel und konzentriert seine Aktivitäten auf den Endverbraucher. Zu diesem Segment gehört auch das Präsentgeschäft mit Firmen- und Privatkundschaft über einen 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*) 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*.

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 Segmentsschulden sind die betrieblichen Schulden (Rückstellungen und zinslose Verbindlichkeiten), bereinigt um Konsolidierungsposten innerhalb des Segments und Ertragsteuerverbindlichkeiten.

## Segmente 2002

in T€	Versandhandel	Facheinzelhandel	Großhandel	Sonstiges	Überleitung	Konzern
<b>Umsatzerlöse</b>	<b>107.110</b>	<b>90.528</b>	<b>77.766</b>	<b>14.268</b>	<b>- 22.322</b>	<b>267.350</b>
– Fremdumsatz	102.509	90.451	74.029	361	–	267.350
– Innenumsatz	4.601	77	3.737	13.907	- 22.322	–
<b>Sonstige Erträge</b>	<b>2.221</b>	<b>7.327</b>	<b>2.772</b>	<b>1.530</b>	<b>- 2.791</b>	<b>11.059</b>
– Fremderträge	860	7.293	2.753	153	–	11.059
– Innenerträge	1.361	34	19	1.377	- 2.791	–
<b>EBIT</b>	<b>5.013</b>	<b>9.283</b>	<b>4.543</b>	<b>- 4.194</b>	<b>–</b>	<b>14.645</b>
Nicht zugeordnete Aufwendungen						- 531
						<b>14.114</b>
Zinserträge						144
Zinsaufwand						- 3.259
<b>Zinsergebnis</b>						<b>- 3.115</b>
<b>Ergebnis vor Steuern</b>						<b>10.999</b>
Ertragsteuern						- 5.929
<b>Ergebnis nach Steuern</b>						<b>5.070</b>
Segmentvermögen	61.652	23.369	45.307	143.571	- 132.891	141.008
Nicht zugeordnetes Vermögen						28.005
<b>Konsolidierte Vermögenswerte</b>						<b>169.013</b>
Segmentsschulden	24.593	15.620	17.289	5.452	- 3.353	59.601
Nicht zugeordnete Schulden						45.078
<b>Konsolidierte Schulden</b>						<b>104.679</b>
<b>Abschreibungen</b>	<b>1.296</b>	<b>2.038</b>	<b>502</b>	<b>310</b>		
<b>Investitionen</b>	<b>900</b>	<b>2.487</b>	<b>513</b>	<b>1.237</b>		

## Segmente 2001

in T€	Versandhandel	Facheinzelhandel	Großhandel	Sonstiges	Überleitung	Konzern
<b>Umsatzerlöse</b>	<b>111.320</b>	<b>84.717</b>	<b>75.186</b>	<b>14.134</b>	<b>- 21.066</b>	<b>264.291</b>
– Fremdotsatz	106.667	84.547	72.817	260	–	264.291
– Innenumsatz	4.653	170	2.369	13.874	- 21.066	–
<b>Sonstige Erträge</b>	<b>1.811</b>	<b>6.791</b>	<b>2.869</b>	<b>1.644</b>	<b>- 2.342</b>	<b>10.773</b>
– Fremderträge	876	6.753	2.868	145	131	10.773
– Innenerträge	935	38	1	1.499	- 2.473	–
<b>EBIT</b>	<b>6.272</b>	<b>9.310</b>	<b>4.163</b>	<b>- 2.372</b>	<b>–</b>	<b>17.373</b>
Nicht zugeordnete Aufwendungen						- 359
						<b>17.014</b>
Zinserträge						55
Zinsaufwand						- 3.568
<b>Zinsergebnis</b>						<b>- 3.513</b>
<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
<b>Konsolidierte Vermögenswerte</b>						<b>171.704</b>
Segmentsschulden	28.165	15.816	16.193	73.611	- 76.627	57.158
Nicht zugeordnete Schulden						54.011
<b>Konsolidierte Schulden</b>						<b>111.169</b>
<b>Abschreibungen</b>	<b>1.338</b>	<b>1.951</b>	<b>571</b>	<b>26</b>		
<b>Investitionen</b>	<b>523</b>	<b>2.877</b>	<b>843</b>	<b>652</b>		

### 35. Joint-Venture-Anteile

Mit Wirkung vom 01.01.2002 wurde die als Joint Venture gegründete 50%ige Beteiligung an der *Global Eastern Wine Holding GmbH*, Bonn, und deren 66%ige Beteiligung an dem tschechischen Großhändler *Global Wines Prague*, Prag, in den Konsolidierungskreis aufgenommen. Die durchschnittliche Anzahl der Mitarbeiter im Geschäftsjahr 2002 beträgt 1. Die nachstehenden Angaben stellen die anteiligen Werte, welche in den Konzernabschluss einbezogen werden, einschließlich der Auswirkungen des Firmenwerts aus der Erstkonsolidierung, dar.

Anteile an den Vermögenswerten und Schulden:

in T€	31.12.2002
Anlagevermögen	3
Umlaufvermögen	245
Rechnungsabgrenzungsposten	5
<b>Aktiva</b>	<b>253</b>
Eigenkapital	118
Rückstellungen und Verbindlichkeiten	135
<b>Passiva</b>	<b>253</b>

Anteile an den Erträgen und Aufwendungen:

in T€	31.12.2002
Umsatzerlöse	573
Sonstige betriebliche Erträge	2
Materialaufwand	- 333
Personalaufwand	- 83
Abschreibungen	- 3
Sonstige betriebliche Aufwendungen	- 132
<b>Ergebnis der betrieblichen Tätigkeit</b>	<b>24</b>
Zinserträge	1
Zinsaufwendungen	- 1
<b>Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit</b>	<b>24</b>
Ertragsteuern	- 10
<b>Jahresüberschuss</b>	<b>14</b>

### 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 01.01.1998: 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.
- Der Verkauf der eigenen Aktien erfolgt nach IAS erfolgsneutral. Der über die Anschaffungskosten hinausgehende Kursgewinn wird erfolgsneutral mit den Gewinnrücklagen verrechnet. Nach HGB wird der Verkauf der eigenen Aktien erfolgswirksam in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst.
- Die eigenen Aktien werden nach IAS zu Anschaffungskosten erfolgsneutral mit den Gewinnrücklagen verrechnet. Eigene Aktien wären nach HGB unter Wertpapieren auszuweisen und eine Rücklage für eigene Anteile in gleicher Höhe zu bilden. Die Bewertung hätte zu Anschaffungskosten oder zum niedrigeren Stichtagskurs erfolgen müssen.
- Nach IAS dürfen keine Sonderposten mit Rücklageanteil gebildet werden.
- Die Pensionsrückstellungen sind nach IAS unter Einbeziehung von zu erwartenden Gehalts- und Rentensteigerungen zu berechnen. Der Diskontierungssatz ist auf der Grundlage der Renditen erstrangiger, festverzinslicher Industrieanleihen gleicher Laufzeit zu bestimmen. 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 aktivischen Anteil anderer Gesellschafter, die mit passivischen 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 zum 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 zum Handelsregister am Sitz der Kapitalgesellschaft eingereicht.

#### 39. Entsprechenserklärung

Die nach § 161 AktG vorgeschriebene Erklärung zum Deutschen Corporate Governance Kodex wurde abgegeben und ist im Internet unter [hawesko.com](http://hawesko.com) veröffentlicht.

#### 40. 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 Aufsichtsratsvorsitzenden bestanden im Berichtsjahr Geschäftsbeziehungen mit einem Wert von insgesamt T€ 64.

Es werden jährliche Bezüge mit einem fixen und einem variablen Bestandteil gewährt. Im Berichtsjahr sind Vorstandsbezüge von insgesamt T€ 1.614 (Vorjahr: T€ 1.965) angefallen, davon waren T€ 1.331 fix und T€ 283 variabel. Für ein Vorstandsmitglied wurden im Berichtsjahr T€ 3 den Pensionsrückstellungen zugeführt. Die Gesamtbezüge des Aufsichtsrats, welche sich aus einem fixen (T€ 32) und einem variablen Teil (T€ 26) sowie Sitzungsgeldern zusammensetzen, betragen im Berichtsjahr T€ 100 (Vorjahr: T€ 102).

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€ 383 enthalten (Vorjahr: T€ 476).

Zum 31.12.2002 halten – direkt und indirekt – Aufsichtsrat 56.800 (Vorjahr: 56.800) und Vorstand 1.771.130 (Vorjahr: 1.965.425) Aktien der Hawesko Holding AG.

#### 41. Gewinnverwendungsvorschlag der Hawesko Holding AG

Es wird vorgeschlagen, den sich zum 31.12.2002 im Rahmen des nach den Vorschriften des HGB und des AktG aufgestellten Einzelabschlusses der Hawesko Holding AG ergebenden Bilanzgewinn von T€ 4.505 wie folgt zu verwenden: Ausschüttung einer Dividende von € 1,00 je Stückaktie.

Hamburg, 24. Februar 2003

Der Vorstand

Margaritoff      Ohlzen      Hoolmans

# Entwicklung des Konzern-Anlagevermögens

zum 31. Dezember 2002

	Anschaffungs- oder Herstellkosten				Stand am 31.12.2002 T€
	Stand am 01.01.2002 T€	Zugänge T€	Abgänge T€	Um- buchungen T€	
<b>Anlagevermögen</b>					
<b>I. Immaterielle Vermögensgegenstände</b>					
1. Software	2.281	896	0	223	3.400
2. Firmenwert	7.845	3	0	0	7.847
3. Geleistete Anzahlungen	223	242	0	- 223	243
	<b>10.349</b>	<b>1.141</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>11.490</b>
<b>II. Sachanlagen</b>					
1. Grundstücke und Gebäude	13.772	518	- 99	42	14.233
2. Andere Anlagen, BGA	13.881	3.446	- 1.606	300	16.021
3. Anlagen im Bau	356	32	- 20	- 342	26
	<b>28.009</b>	<b>3.996</b>	<b>- 1.725</b>	<b>0</b>	<b>30.280</b>
<b>III. Finanzanlagen</b>					
1. Anteile an verbundenen Unternehmen	129	0	0	0	129
2. Beteiligungen	91	0	- 73*	0	18
3. Wertpapiere	0	2	0	0	2
4. Sonstige Ausleihungen	61	0	- 2	0	59
	<b>281</b>	<b>2</b>	<b>- 75</b>	<b>0</b>	<b>208</b>
	<b>38.639</b>	<b>5.139</b>	<b>- 1.800</b>	<b>0</b>	<b>41.978</b>

\* Der Abgang betrifft Global Wine Holding GmbH, Bonn, die im Berichtsjahr erstmalig quotaal konsolidiert wurde.

Stand am 01.01.2002 T€	Zugänge T€	Kumulierte Abschreibungen			Um- buchungen T€	Stand am 31.12.2002 T€	Restbuchwerte	
		Abgänge T€	Zuschreibung T€	Stand am 31.12.2002 T€			Stand am 31.12.2001 T€	
1.630	537	0	0	0	2.167	1.233	651	
1.409	512	0	0	0	1.921	5.927	6.436	
0	0	0	0	0	0	242	223	
<b>3.039</b>	<b>1.049</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>4.088</b>	<b>7.402</b>	<b>7.310</b>	
4.788	534	- 96	0	0	5.226	9.007	8.984	
9.015	3.055	- 1.372	0	0	10.698	5.323	4.866	
0	0	0	0	0	0	26	356	
<b>13.803</b>	<b>3.589</b>	<b>- 1.468</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>15.924</b>	<b>14.356</b>	<b>14.206</b>	
0	0	0	0	0	0	129	129	
0	0	0	0	0	0	18	91	
0	0	0	0	0	0	2	0	
0	0	0	0	0	0	59	61	
<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>208</b>	<b>281</b>	
<b>16.842</b>	<b>4.638</b>	<b>- 1.468</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>20.012</b>	<b>21.966</b>	<b>21.797</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 2002 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 2002 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 2002 die Voraussetzungen für eine Befreiung der Gesellschaft von der Aufstellung eines Konzernabschlusses und Konzernlageberichts nach deutschem Recht erfüllen.

*Hamburg, den 4. März 2003*

Susat & Partner oHG  
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

Dr. Bartels  
Wirtschaftsprüfer

Stürmer  
Wirtschaftsprüfer

# Bericht des Aufsichtsrats

Der Aufsichtsrat hat im Geschäftsjahr 2002 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 2002 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 aktuelle Geschäftslage des Konzerns (insbesondere die Marktentwicklung und Positionierung im Großhandelssegment), die Erklärung von Vorstand und Aufsichtsrat zum Deutschen Corporate Governance Kodex, die Möglichkeiten externen Wachstums sowie mittelfristige Geschäftsplanungen. Darüber hinaus befasste sich der Aufsichtsrat mit den regelmäßigen Berichten des Vorstands über das Risikomanagement im Hawesko-Konzern. Der bestehende Ausschuss für Personalangelegenheiten hat viermal außerhalb der ordentlichen Aufsichtsratssitzungen getagt.

Der vom Vorstand aufgestellte Jahresabschluss, der Konzernabschluss sowie der zusammengefasste Konzernlagebericht und Lagebericht für das Geschäftsjahr 2002 sind vom gewählten Abschlussprüfer, der Susat & Partner oHG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, Hamburg, geprüft worden. Der Abschlussprüfer hat den uneingeschränkten Bestätigungsvermerk erteilt.

Für das Geschäftsjahr 2002 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 31. März 2003 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 und Konzernabschluss 2002 gemäß § 171 AktG gebilligt. Der Jahresabschluss ist somit gemäß § 172 AktG festgestellt.

Der Aufsichtsrat schließt sich dem Vorschlag des Vorstands für die Verwendung des Bilanzgewinns des Geschäftsjahres 2002 an.

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

*Hamburg, im März 2003*

## **Der Aufsichtsrat**

Dr. Hubertus Schwarz  
*Vorsitzender*

# Gewinn- und Verlustrechnung der Hawesko Holding AG

für den Zeitraum vom 1. Januar bis 31. Dezember 2002

	2002 T€	2001 T€
<b>Sonstige betriebliche Erträge</b>	<b>2.283</b>	<b>428</b>
Personalaufwand		
a) Gehälter	– 2.069	– 1.322
b) Soziale Abgaben und Aufwendungen für Unterstützung	– 70	– 26
Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände des Anlagevermögens und Sachanlagen	– 12	– 14
Sonstige betriebliche Aufwendungen	– 1.911	– 1.605
Erträge aus Beteiligungen	12.265	15.039
Sonstige Zinsen und ähnliche Erträge	3.107	3.299
Aufwendungen aus Verlustübernahme	– 1.213	–
Zinsen und ähnliche Aufwendungen	– 2.705	– 3.464
<b>Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit</b>	<b>9.675</b>	<b>12.334</b>
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	– 902	– 1.995
Sonstige Steuern	– 1	– 98
<b>Jahresüberschuss</b>	<b>8.772</b>	<b>10.242</b>
Gewinnvortrag aus dem Vorjahr	119	64
Entnahme aus anderen Gewinnrücklagen	2.487	1.537
Einstellungen in Gewinnrücklagen		
a) in die Rücklage für eigene Aktien	– 2.487	– 1.537
b) in andere Gewinnrücklagen	– 4.386	– 5.121
<b>Bilanzgewinn</b>	<b>4.505</b>	<b>5.185</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.

## Bilanz der Hawesko Holding AG

zum 31. Dezember 2002

Aktiva	31.12.2002 T€	31.12.2001 T€
<b>Anlagevermögen</b>		
Immaterielle Vermögensgegenstände		
Software	6	16
Sachanlagen		
Betriebs- und Geschäftsausstattung	4	6
Finanzanlagen		
Anteile an verbundenen Unternehmen	73.026	73.026
	<b>73.037</b>	<b>73.048</b>
<b>Umlaufvermögen</b>		
Vorräte		
Hilfs- und Betriebsstoffe	44	32
Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände		
Forderungen gegen verbundene Unternehmen	61.312	63.717
Sonstige Vermögensgegenstände	675	168
	61.987	63.885
Wertpapiere		
Eigene Anteile	–	2.487
Guthaben bei Kreditinstituten	5.416	3.814
	<b>67.447</b>	<b>70.219</b>
<b>Rechnungsabgrenzungsposten</b>	<b>161</b>	<b>219</b>
	<b>140.645</b>	<b>143.485</b>
Passiva	31.12.2002 T€	31.12.2001 T€
<b>Eigenkapital</b>		
Gezeichnetes Kapital	13.216	11.262
Kapitalrücklage	57.592	59.546
Gewinnrücklagen		
Rücklage für eigene Anteile	–	2.487
Andere Gewinnrücklagen	22.331	15.458
Bilanzgewinn	4.505	5.185
	<b>97.644</b>	<b>93.938</b>
<b>Rückstellungen</b>		
Steuerrückstellungen	921	1.198
Sonstige Rückstellungen	604	687
	<b>1.526</b>	<b>1.885</b>
<b>Verbindlichkeiten</b>		
Anleihen	33	123
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	40.936	46.757
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	82	126
Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen	240	205
Sonstige Verbindlichkeiten	184	451
	<b>41.475</b>	<b>47.662</b>
	<b>140.645</b>	<b>143.485</b>

# Acht-Jahres-Überblick Hawesko Konzern

(Erklärungen zur Bedeutung einzelner Positionen befinden sich im Glossar, Seite 64)

in Mio. €	IAS-Abschlüsse			
	2002	2001	2000	1999
Netto-Umsatz	267,4	264,3	232,4	200,2
Rohhertrag	114,8	111,3	98,3	88,4
– in % vom Netto-Umsatz	42,9 %	42,1 %	42,3 %	44,1 %
Betriebsergebnis vor Abschreibungen (EBITDA)	18,8	21,4	12,8	21,0
– in % vom Netto-Umsatz	7,0 %	8,1 %	5,5 %	10,5 %
Abschreibungen	4,6	4,4	4,1	2,8
Betriebsergebnis (EBIT)	14,1	17,0	8,7	18,2
– in % vom Netto-Umsatz	5,3 %	6,4 %	3,7 %	9,1 %
Konzernjahresüberschuss (HGB-Abschlüsse)	–	–	–	–
Konzernergebnis bzw. DVFA/SG-Ergebnis	4,5	6,9	1,1	8,4
Brutto-Jahres-Cashflow	–	–	–	–
Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit	16,7	22,6	8,8	7,2
Investitionen	5,1	4,8	4,8	10,5
Free-Cashflow	8,9	14,7	1,9	1,5
Dividendenausschüttung laufendes Jahr (Holding AG)	– 4,4	– 5,1	– 3,7	– 6,0
Anlagevermögen	22,0	21,8	21,7	22,1
Umlaufvermögen	120,4	120,8	123,3	105,9
Eigenkapital nach Ausschüttung und Anteile Dritter	59,9	55,5	55,3	59,5
– in % von der Bilanzsumme	35,5 %	32,3 %	31,3 %	36,4 %
Bilanzsumme	169,0	171,7	176,5	163,5
Gebundenes Kapital	106,9	108,8	120,0	114,0
Gesamtkapitalrendite	8,3 %	9,8 %	5,1 %	13,8 %
Return on capital employed	13,1 %	14,9 %	7,4 %	19,8 %
Ergebnis je Aktie in €	1,05	1,61	0,24	1,91
Dividende pro Aktie (ohne Steuergutschrift) in €	1,00	1,15	0,84	1,35
Anzahl Aktien (Jahresdurchschnitt ausstehende, in tsd.)	4.314	4.296	4.368	4.405
Aktienkurs zum Jahresultimo in €	15,38	17,28	14,00	31,30
Börsenkapitalisierung zum Jahresultimo	67,8	73,5	60,6	137,9
Anzahl der Mitarbeiter (Jahresdurchschnitt)	558	527	515	409

		HGB-Abschlüsse				
		Proforma	„Als-ob“-Konzern			
1999	1998	1997	1997*	1996*	1995*	
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	–	
–	–	–	–	–	–	
14,1	2,8	–	4,1	1,7	1,9	
1,5	– 2,8	– 0,2	– 0,2	– 1,2	–	
– 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	4.405	–	4.000	4.000	4.000	
31,30	47,55	–	–	–	–	
137,9	209,5	–	–	–	–	
455	353	328	325	228	213	

\* laut Börsenzulassungsspekt

# 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 und wurde dort 1993 Prokurist. Seit 1998 ist er Geschäftsführer dieser Firma sowie der Firma *CWD Champagner- und Wein-Distributionsgesellschaft*. 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 direkt und indirekt insgesamt 1.770.946 Stück Aktien (entsprechend 40,2 % der Gesamtzahl der Aktien) der Hawesko Holding AG; darüber hinaus stehen ihnen Optionen auf insgesamt 10.500 Stück Aktien der Hawesko Holding AG im Rahmen der 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  
NoxiTest AG, Hamburg; Phytix AG, München; Primeorder AG, Hamburg

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

Generalbevollmächtigter, Brauerei Herrenhausen KG, Hannover

### **Dr. Thomas R. Fischer** (ab 13.06.2002)

ehemaliges Vorstandsmitglied der Deutsche Bank AG, Frankfurt am Main, Audi AG, Ingolstadt; KanAM International GmbH, München; KanAM Kapitalanlagegesellschaft mbH, Frankfurt; LTG Technologies PLC, London; Berlin & Co KGaA, Hamburg; InSyn Co AG, Hamburg; X-Com AG, Langen

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

ehemaliger Vorsitzender des Vorstands der Volkswagen AG, Wolfsburg  
Gerling-Konzern, Spezial-Kreditversicherungs-AG, Köln; Merloni Electrodomestici S.p.A., Fabriano, Italien; Perot Systems Corporation, Dallas, Texas, USA

### **Dr. Norbert Käsbeck** (bis 13.06.2002)

ehemaliges Vorstandsmitglied der Commerzbank AG, Frankfurt am Main  
Hugo Boss AG, Metzingen; Friatec AG, Mannheim; MAN Aktiengesellschaft, München; Salamander AG, Kornwestheim; SÜBA Bau AG, Mannheim; T-Online International AG, Darmstadt

### **Hans Meyer**

freiberuflicher Direktmarketingberater, Rheinheim

### **Günter Nawrath**

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

Die Mitglieder des Aufsichtsrats halten insgesamt 56.800 Stück Aktien (entsprechend 1,3 % der Gesamtzahl der Aktien) der Hawesko Holding AG.

\* Mitglied des Personalausschusses

## Historie

- 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 mehr als 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 Erfolgreiche Aufnahme der Weine des renommierten italienischen Weinhauses *Marchesi Antinori* ins Programm; mehr als 210 *Jacques' Wein-Depots*
- 2002 Hochwertige Sortimentsergänzung durch Weine des berühmten australischen Produzenten *Penfolds*; über 240 *Jacques' Wein-Depots*

## Glossar

»Als-ob«-Angaben stellen Geschäftszahlen des Hawesko-Konzerns für die Jahre 1995, 1996 und 1997 dar. Weil der Konzern erst 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 Ertrag- und sonstigen Steuern. Es ist eine gängige Zahl für die Berechnung der Rentabilität.

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

**Eigenkapital** im Kennzahlenüberblick wird abzüglich der vorgeschlagenen Dividendenausschüttung der Hawesko Holding AG von € 4,4 Mio. dargestellt.

**Free-Cashflow** ist der Nettoszahlungsmittelzufluss aus laufender Geschäftstätigkeit abzüglich Auszahlungen für Zinsen und Auszahlungen für Sachanlagen und immaterielle Vermögensgegenstände (siehe Kapitalflussrechnung, Seite 37). Der Free-Cashflow ist ein Indikator für die liquiden Mittel, die im Geschäftsjahr erwirtschaftet und für Wachstumsfinanzierung oder für Tilgung von Krediten oder für die Auszahlung der Dividende zur Verfügung stehen.

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

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

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

**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.

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

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

<http://www.hawesko.com>

[ir@hawesko.com](mailto:ir@hawesko.com)

Fotos

Armin Faber

*Düsseldorf*

Konzept und Design

Impacct Communication GmbH

*Hamburg*

Herstellung

W. Zertani, Druckerei und Verlag

*Bremen*

*Dieser Geschäftsbericht liegt  
auch in englischer Übersetzung vor.*

Hawesko Holding Aktiengesellschaft

Postfach 20 15 52

20205 Hamburg

Tel ++49 (40) 30 39 21 00

Fax ++49 (40) 30 39 21 05

[www.hawesko.com](http://www.hawesko.com)

[ir@hawesko.com](mailto:ir@hawesko.com)