



Geschäftsbericht 2010



DIE NR. 1 IM HANDEL MIT HOCHWERTIGEN WEINEN



Inhalt

HAWESKO IM ÜBERBLICK	2
BRIEF AN DIE AKTIONÄRE	4
HIGHLIGHTS	8
DER WEINJAHRGANG 2010	14
FINANZINFORMATIONEN	17
KENNZAHLEN	

Erfolg mit Premium-Weinen

– *substanziell, profitabel, nachhaltig*

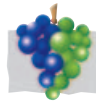


KOMPLEMENTÄRE SEGMENTE ERSCHLIESSEN HOCHWERTIGE MÄRKTE



STATIONÄRER WEINFACHEINZELHANDEL

- Handelsnamen:
Jacques' Wein-Depot
(Deutschland, Österreich)
- Zielgruppe:
jüngere, experimentierfreudige
Privatkunden
- Marktsegment:
gehobene – exklusiv bei *Jacques'*
erhältliche – Weine geprüfter
Qualität, Durchschnittswert:
über € 6 je Flasche
- Adressenstamm:
ca. 1.000.000
- Anzahl Depots:
Deutschland: 270, Österreich: 4



Hanseatisches Wein & Sekt Kontor

VERSANDHANDEL

- Handelsnamen:
 - *Hanseatisches Wein- und Sekt-Kontor*
 - *Carl Tesdorpf – Weinhandel zu Lübeck*
- Zielgruppe:
genussorientierte, kaufkräftige
Privatkunden sowie Unternehmen
(Präsentgeschäft)
- Marktsegment:
gehobene und Premium-Weine,
Durchschnittswert: € 8 je Flasche
- Adressenstamm:
ca. 1.400.000



WEINGROSSHANDEL & DISTRIBUTION

- Handelsnamen:
 - *Wein-Wolf-Gruppe*
 - *CWD Champagner- und Wein-Distributionsgesellschaft*
 - *Château Classic – Le Monde des Grands Bordeaux*
- Zielgruppe:
Spitzengastronomie,
Wiederverkäufer
- Marktsegment:
gehobene und Premium-Weine,
Durchschnittswert (Großhandel):
€ 7 je Flasche
- Kundenstamm:
ca. 13.000



Panquehue, Aconcagua Valley, Chile

KONZERNKENNZAHLEN

	2010		2009	
KONZERNUMSATZ (in Mio. €)	377,7	338,5		+11,6 %
KONZERN-ROHERTRAG (in Mio. €)	150,1	138,4		+8,5 %
KONZERN-EBIT (in Mio. €)	25,7	22,4		+15,0 %
GEWINN JE AKTIE (in €)	2,24	1,48		+51,4 %
ROCE	25 %	22 %		+3%-Punkte
DIVIDENDENRENDITE (31.12.)	5,9 %	5,9 %		±0%-Punkte
MITARBEITER	696	657		+5,9 %

Sehr geehrte (Mit-)Aktionärinnen und Aktionäre,

wir können auf ein gutes Geschäftsjahr 2010 zurückblicken. Was sich auf den ersten Blick noch wenig spektakulär lesen mag, ist doch bei näherer Betrachtung nichts weniger als erstaunlich, vor allem, weil man das so nicht erwarten konnte – ja, die Entwicklung lag sogar über den ursprünglichen Erwartungen des Vorstands. Nach dem schwierigen Rezessionsjahr 2009 hatten wir nämlich zunächst noch nicht mit einer schnellen Erholung gerechnet, sondern diese erst für 2011 erwartet. Aber im Jahresverlauf 2010 hat sich die Weltwirtschaft gut erholt, und in Europa hat Deutschland sogar die Funktion der Konjunkturlokomotive übernehmen können. Der Hawesko-Konzern zeigte sich gut aufgestellt und profitierte von beidem: vom Anziehen der Nachfrage nach hochwertigen Bordeauxweinen im Ausland ebenso wie vom konjunkturellen Aufschwung im Inland, der gerade recht kam, um den positiven Effekten unserer Werbeaktivitäten und der kontinuierlichen Neukundenakquisition Dynamik zu verleihen.

Beides hatten wir in den Vorjahren schon systematisch ausgebaut – ganz bewusst auch antizyklisch während der Wirtschaftskrise. Und der Erfolg gibt uns Recht: Nach 200.000 neuen Kunden im Vorjahr konnte der Hawesko-Konzern im Geschäftsjahr 2010 weitere 210.000 Neukunden hinzugewinnen. Ein zusätzlicher positiver Effekt ist, dass durch den stetigen Zufluss so vieler neuer Käufer auch die Kundenstruktur im Allgemeinen nachhaltig verbessert wurde.

Insgesamt ist 2010 der Netto-Umsatz um 11,6 % auf fast € 380 Mio. gestiegen. Dabei ist die Entwicklung der einzelnen Segmente des Konzerns tatsächlich ein Spiegelbild des allgemeinen Wirtschaftsverlaufs: Der Großhandel, rezessionsbedingt 2009 besonders gebeutelt, erlebte 2010 mit einer Umsatzausweitung von 26,4 % eine fulminante Erholung. Dort, wo die Rezessionsfolgen eher gering waren, setzte sich der stetige Geschäftsverlauf hingegen fort. So konnte der stationäre Facheinzelhandel (*Jacques' Wein-Depot*) trotz witterungsbedingter Beeinträchtigungen im Weihnachtsgeschäft einen Zuwachs von 1,5 % erzielen, und der Versandhandel legte um 3,9 % zu. Insbesondere Letzterer profitierte vom Erfolg unserer Werbemaillings und dem erneut erfreulich wachsenden Online-Geschäft.



Dies alles bedeutet für uns, dass wir auch 2010 an eine inzwischen seit Langem bestehende Tradition anknüpfen konnten: Unser Deutschland-Umsatz übertraf den Vorjahreswert um 6,1 % und damit zum wiederholten Mal die Entwicklung des deutschen Gesamtweinmarktes. Der Hawesko-Konzern hat also 2010 wieder Marktanteile dazugewonnen.

Auch mit der Ertragsentwicklung dürfen wir zufrieden sein: Das Betriebsergebnis (EBIT) der Gesellschaft hat im vergangenen Jahr die Marke von € 25 Mio. überschritten und damit erneut das Bestniveau der Unternehmensgeschichte erreicht. Das Konzernergebnis stieg um € 6,9 Mio. auf € 20,0 Mio. Je Aktie ergibt sich damit ein Gewinn von € 2,24 nach € 1,48 im Vorjahr.

Einer ebenfalls alten Tradition folgend, hat der Hawesko-Konzern auch 2010 netto Geld verdient und einen Free-Cashflow von € 23,8 Mio. generiert. Damit weist die Konzernbilanz nach wie vor eine sehr solide Konstitution auf – sowohl hinsichtlich der Finanzierungsstruktur als auch was Kapitaleinsatz und -bindung angeht. Die operative Kapitalbindung, also das Verhältnis von Working Capital zu Umsatz, blieb stabil: Unser Zielwert von 16 % für die Verzinsung des eingesetzten Kapitals wurde mit 25 % deutlich übertroffen. Die Eigenkapitalquote hat sich im Berichtsjahr auf einem guten Niveau gehalten, und eine Netto-Verschuldung besteht nicht – im Gegenteil, wir verfügen über Netto-Liquidität!

Der Aktienmarkt hat diese gute Gesamtentwicklung honoriert. Der Aktienkurs der Hawesko Holding AG ist im Jahresverlauf 2010 um 28 % gestiegen und hat den Leitindex DAX deutlich übertroffen. Ebenfalls ein schöner Erfolg ist der Wiedereinzug der Hawesko-Aktie in den SDAX-Index zum 20. Dezember 2010.

Für das laufende Geschäftsjahr 2011 haben wir uns vorgenommen, weiter zu wachsen, wobei der Fokus insbesondere auf den Chancen im Ausland liegt. Denn der Markt für Spitzenweine ist von Natur aus international, und der Anteil Deutschlands beläuft sich nur auf einen kleinen Bruchteil des Weltmarkts. Die Weinmärkte in anderen Ländern bieten uns weitere Wachstumschancen: Der Hawesko-Konzern hat, außer in Deutschland, Aktivitäten in bereits fünf angrenzenden Ländern und im sehr dynamischen chinesischen Markt für Bordeauxweine einen Fuß in der Tür. Es ist meine feste Überzeugung, dass die gleichen Werte und Tugenden, die uns in Deutschland erfolgreich gemacht haben, uns auch im Ausland auf Erfolgskurs bringen können: Fokus auf den Kunden, auf das Top-Segment, auf den langfristigen Trend zu besseren Weinqualitäten, auf die Pflege der Beziehungen zu den besten Weinproduzenten der Welt.

Auf dem Kurs in Richtung einer umfassenderen Markterschließung wollen wir 2011 den Umsatz im einstelligen Prozentbereich steigern und das sehr gute operative Ergebnis von 2010 auch 2011 – in einem Jahr der Investitionen – halten. 2012 wollen wir dann auch weiter wachsen und von der Auslieferung des hochgelobten 2009er Bordeauxjahrgangs richtig profitieren. Die Herausforderungen für den Hawesko-Konzern sind groß, noch größer aber sind die Chancen für eine solide aufgestellte Gesellschaft, die international tätig, aber doch fest in Deutschland verwurzelt ist: Genau darum freue ich mich ganz persönlich auf die nächsten Jahre, denn gemeinsam mit unserer tollen Mannschaft, unseren langjährigen Partnern und ihren spannenden Produkten können wir viel erreichen!

Sehr verehrte Aktionärinnen, sehr geehrte Aktionäre, auch eine dritte Tradition möchte ich an dieser Stelle pflegen, dies ist mir sogar ein ganz besonderes Bedürfnis: den Dank des Vorstands an alle Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter des Hawesko-Konzerns für ihren erneut außerordentlichen Einsatz für die Weiterentwicklung der Gesellschaft. Dank gilt auch unseren Partnern im Großhandelsvertrieb sowie unseren Lieferanten aus allen mit Weinbau gesegneten Teilen der Welt. Schließlich ermöglicht erst deren herausragende Kompetenz und Leidenschaft den ganz besonderen Hawesko-Weingenuss. Ihnen allen und unseren treuen und neuen Kunden gilt das Versprechen, ihr Vertrauen auch künftig täglich neu gewinnen zu wollen.

Ihr



Alexander Margaritoff



v. l. n. r. Ulrich Zimmermann, Bernd Hoolmans, Alexander Margaritoff, Bernd G. Siebdrat

DER VORSTAND DER HAWESKO HOLDING AG

Alexander Margaritoff, Vorstandsvorsitzender

Alexander Margaritoff (Jahrgang 1952) studierte 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 das Segment Versandhandel, zuständig.

Bernd Hoolmans

Bernd Hoolmans (Jahrgang 1950) schloss 1975 sein Studium an der Justus-Liebig-Universität in Gießen als Diplom-Ökonom ab. 1994 trat er als Geschäftsführer in die Firma *Jacques' Wein-Depot* ein. Bei der Hawesko Holding AG ist er schwerpunktmäßig für das Segment Stationärer Weinfachhandel verantwortlich.

Bernd G. Siebdrat

Bernd G. Siebdrat (Jahrgang 1956), Bonn, ist Mitgründer und Geschäftsführer der 1981 gegründeten und von Hawesko im Jahr 1999 übernommenen Tochtergesellschaft *Wein Wolf Holding GmbH & Co. KG*. Der Schwerpunkt seiner Tätigkeit liegt im Bereich Großhandel.

Ulrich Zimmermann, Finanzvorstand

Ulrich Zimmermann (Jahrgang 1962) beendete sein Studium 1989 in Karlsruhe als Diplom-Wirtschaftsingenieur (TH). Er wurde 1998 Bereichsleiter Finanzen und Beteiligungscontrolling der Hawesko Holding AG und 1999 Prokurist. Als Finanzvorstand ist er insbesondere für diese Bereiche sowie für die Logistik verantwortlich.

Hervorragend positioniert – mit großem Potenzial



Nr. 1 des Weins – auch im E-Commerce

Das differenzierte, fein abgestimmte Auftreten des Hawesko-Konzerns gegenüber seiner Kundschaft in den traditionellen Vertriebskanälen findet sein Pendant auch im E-Commerce. Ob im Bereich Großhandel »Wolfs Weinportal« oder *CWD*, ob *Château Classic* mit seinem Angebot an Spitzenbordeauxweinen älterer Jahrgänge, *Jacques' Wein-Depot* oder das *Hanseatische Wein- und Sekt-Kontor* – die Hawesko-Tochtergesellschaften bauen ihre Webpräsenz kontinuierlich aus. Das *Hanseatische Wein- und Sekt-Kontor* erhält bereits ein Viertel seiner Bestellungen über die Website www.hawesko.de und nimmt auch im Online-Weinhandel eine führende Marktstellung ein. Und mit dem Video-Weinshop »TVino« ist Hawesko auf diesem Gebiet ein Pionier in Deutschland!

In Jahrhundert-Jahrgang investiert: 2009er Bordeaux

Ein Jahrgang, über den Weinexperten in aller Welt ins Schwärmen geraten und für den hoch angesehenen Kritiker Robert Parker gar »der vielleicht beste Jahrgang in meiner 32-jährigen Erfahrung mit Bordeaux«: Grund genug für den Hawesko-Konzern, so viel wie möglich von dem köstlichen Tropfen für seine Kunden zu sichern. Bereits jetzt ist er so gut wie ausverkauft – was sich bei der Auslieferung 2012 in den Geschäftszahlen bemerkbar machen wird.



Hawesko erschließt neue Märkte



- **DEUTSCHLAND** Obwohl Marktführer im gehobenen Segment, wächst der Marktanteil seit Jahren – dank hohem Serviceniveau und hochwertigem Sortiment.
- **ÖSTERREICH** Großhändler *Wein Wolf* und *Jacques' Wein-Depot* konzentrieren sich darauf, das reiche Potenzial Österreichs als Weinmarkt auszuschöpfen.
- **FRANKREICH** Tief verwurzelt im Bordeaux, dem Olymp der Weinwelt, spielt *Château Classic* seinen Standortvorteil voll aus und beliefert von hier aus die ganze Welt mit den Spitzenweinen der Region.
- **TSCHECHIEN** *Global Wines* arbeitet darauf hin, der bedeutendste Marktteilnehmer in Tschechien zu sein.
- **SCHWEIZ** Seit Mitte 2009 eine Hawesko-Tochtergesellschaft, baut die *Globalwine AG* ihre Marktstellung aus – u. a. mit dem Exklusivvertrieb von Taittinger Champagne in der Schweiz.
- **SCHWEDEN** Markteintrittstest mit Versandhandel von Hamburg aus seit Ende 2010



Kooperationen beflügeln das Geschäft

Erschließung neuer Kundengruppen durch Marketing-Kooperationen mit namhaften Anbietern von Lifestyleprodukten und anspruchsvollen Dienstleistungen: Im Versandhandel sind das Lufthansa Miles & More, American Express und n-tv, im stationären Weinfacheinzelhandel die Frankfurter Allgemeine Zeitung sowie mehrere Regionalzeitungen und zahlreiche Spezialanbieter. Solche Kooperationen fördern neben der Weinkultur die Bekanntheit der Konzerntochtergesellschaften und bieten den Partnern zuverlässige Dienstleistungen mit hochwertigen und begehrten Weinen.



Kunden 2010

– über 2 Mio. Adressen

1 Mio. aktive 210.000 neu



Starke Marken – treue Kunden

Der Hawesko-Konzern bedient seine Kunden über 18 Tochtergesellschaften, eine jede von ihnen genau auf die Bedürfnisse ihrer je eigenen Kundenschaft ausgerichtet – mit Erfolg: *Jacques' Wein-Depot* beispielsweise dürfte für die meisten Menschen in Deutschland der Weinladen schlechthin sein und das *Hanseatische Wein- und Sekt-Kontor* der Inbegriff für Sortimentsqualität und Zuverlässigkeit im Weinversandhandel. Die spezialisierten Tochtergesellschaften schließlich, mit denen der Großhandel des Hawesko-Konzerns alle einschlägigen Produktbereiche abdeckt, sind in der Branche als kompetente Partner bekannt – für anspruchsvolle Produzenten wie für anspruchsvolle Wiederverkäufer. Überall ermöglicht so der differenzierte Auftritt des Hawesko-Konzerns besondere Kundennähe und Flexibilität: die Welt des Weins in vielen verschiedenen Facetten, wie sie von Kunden und Partnern gewürdigt und geschätzt werden.



Exklusiv in Deutschland

Die langjährigen Beziehungen zu den besten Winzern der Welt sind ein wichtiges Alleinstellungsmerkmal des Hawesko-Konzerns. Sie machen es möglich, dass die Sortimente der Tochtergesellschaften mehr als 4.000 Exklusivitäten vorweisen können. Denn der ständige Dialog mit den Produzenten schafft immer wieder die verlässliche Basis dafür, dass in Deutschland dem Hawesko-Konzern einige der weltweit begehrtesten Weine anvertraut werden: unter anderen die Weine von Marchesi Antinori, Baron Philippe de Rothschild, Domaines Barons de Rothschild (Lafite), Louis Jadot, Penfolds, Taittinger und Torres.

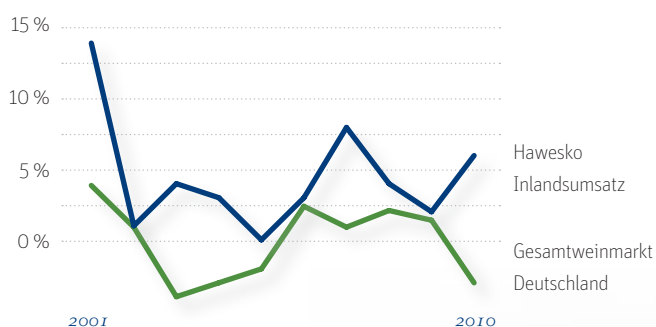


Neu: Fetzer

Was mit dem Namen Fetzer in Verbindung gebracht wird, ist nicht nur die hohe Qualität dieser kalifornischen Weine, sondern auch ein ökologisch verantwortlicher Umgang mit der Natur: Gegründet 1968 in Mendocino County, nördlich von San Francisco, bekannte sich Fetzer schon 1984 zu ausschließlich nachhaltigem Weinbau. Bis heute steht das Unternehmen mit seiner vorbildlichen Praxis des Energie- und Wassersparens sowie umweltfreundlichen Verpackungen mit an der Spitze der Bio-Weinproduzenten. 2010 konnte Fetzer für seinen Cabernet Sauvignon wie seinen Merlot begehrte Auszeichnungen gewinnen. Dank solcher überzeugenden Vorstellungen ist Fetzer in jeder Hinsicht eine erfreuliche Bereicherung der Sortimente des Hawesko-Konzerns.

Die Hawesko-Aktie – lohnend Jahr für Jahr

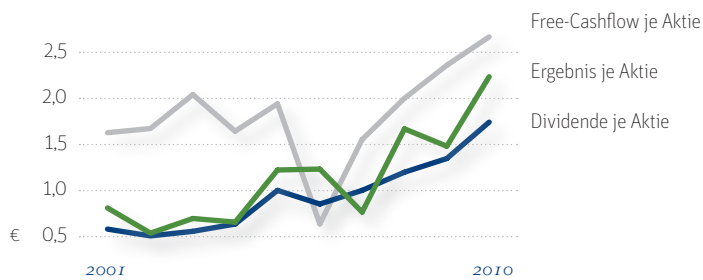
Der Hawesko-Konzern ist stolz darauf, seinen Kunden Jahr für Jahr eine Produktpalette aus den besten Weinen der Welt und Service auf sehr hohem Niveau zu bieten. Und auch die Hawesko-Aktie erhebt den Anspruch, in der Spitzenklasse mitzuspielen. Warum diese Ausrichtung an den Finanzmärkten honoriert wird, erfahren Sie hier:



HAWESKO IMMER WIEDER STÄRKER ALS DER DEUTSCHE WEINMARKT

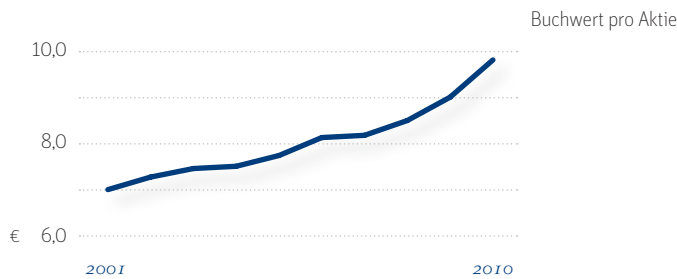
Der Hawesko-Konzern hat sich schon vor dem Börsengang 1998 das Ziel gesetzt, schneller zu wachsen als der Markt. Das bedeutet, dass permanent Marktanteile dazu gewonnen werden müssen, was dem Konzern seit mehr als zehn Jahren gelingt – ein Beweis dafür, dass Hawesko sehr gut in seinen Märkten positioniert und auch intern exzellent aufgestellt ist.





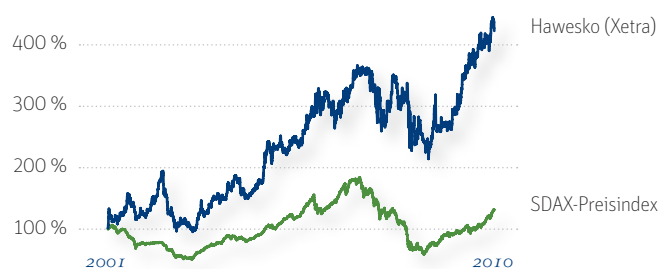
ATTRAKTIVE DIVIDENDENPOLITIK

Seit Jahren kann Hawesko auf eine Historie kontinuierlicher Dividendenerhöhungen zurückblicken. Getragen wird diese Entwicklung von wichtigen Basiskennzahlen wie Gewinn und Free-Cashflow.



SOLIDE FINANZIERT

Obwohl die Dividende über die Jahre laufend erhöht wurde, konnten Eigenkapital wie auch Buchwert pro Aktie gesteigert werden: Von der Substanz wurde also nicht gezehrt! Hawesko ist und bleibt solide finanziert.



DEN SDAX WÄHREND DER LETZTEN 10 JAHRE GESCHLAGEN

Hawesko-Aktionäre konnten sich nicht nur Jahr für Jahr über eine adäquate Dividende und damit laufende Erträge freuen: In den letzten zehn Jahren hat sich der Wert des Hawesko-Papiers nämlich vervierfacht! Der SDAX verzeichnete dagegen im gleichen Zeitraum lediglich einen Anstieg um 30 %.



Château Latour, Pauillac, Bordeaux, Frankreich

Der Weinjahrgang 2010

2010 wurden gute Qualitäten produziert – allerdings bei geringer Menge. Das Resümee des »Wine Spectator« fällt daher ähnlich aus wie 2009: Von 15.000 probierten Flaschen aus 24 Ländern wurden 32 % mit über 90 von maximal 100 Punkten bewertet – wobei die 2010er Bordeaux, die großartig zu werden versprechen, noch nicht einmal berücksichtigt sind.

DEUTSCHLAND | Die 2010er schmecken intensiv und harmonisch. »Dank der enormen Konzentration des Mosts und der guten Reife ist der sensorische Eindruck sehr gut«, berichtet Nik Weis, St. Urbans-Hof. Durch saubere Botrytis sind in Mosel, Rheingau und Pfalz hervorragende Prädikatsweine entstanden. Einziger Wermutstropfen: Das feuchte Wetter führte zu starker Selektion.

FRANKREICH | *Bordeaux* Die Qualität reicht an den 2009er heran. Trockenes und warmes Wetter verlieh den Weinen tiefe Farbe und hohen Tanningehalt. 2010 hat das Zeug zu einem weiteren historischen Klassiker: »Ich hätte nie gedacht, einen Jahrgang wie 2009 noch einmal zu erleben«, so z. B. Paul Pontallier, Château Margaux. Auch in Sauternes verlief das Jahr positiv: »Die 2010er sind üppig, intensiv und sehr konzentriert«, sagt Oliver Casteja, Château Doisy-Védrières.

Bourgogne Einige Terroirs waren durch Regen, Hagel und Frühfrost bedroht, was z. T. zu Ertragseinbußen von nahezu 50 % führte. Wenn die Voraussetzungen im Weinberg stimmten und strikt selektiert wurde, konnten gute Qualitäten gelesen werden. Dazu Bruce Saunderson im »Wine Spectator«: »Die Weißen sind fruchtig und ausgewogen ... die Roten haben viel Frucht und gute Farben bei ausgewogener Säure.«

Loire Nach einem verzögerten Saisonbeginn konnten die Reben bei der Reifeentwicklung dank Wärme und passender Wasserversorgung gut aufholen. Der »Wine Spectator« erwartet herausragende Weine in guter Menge.

Rhône »2010 wird ein erstklassiger Jahrgang was die Qualität betrifft – vielleicht die beste, die je hergestellt wurde«, sagt Christophe Delorme, Domaine de la Mordorée: Das kühle und feuchte Frühjahr hat an der nördlichen Rhône die Reblüte beeinträchtigt, was zu geringen Lesemengen führte. Die Inhaltsstoffe sind in wenigen, hoch aromatischen Trauben konzentriert, die Weine dicht und intensiv. Auch an der südlichen Rhône entstanden durch gleichmäßige und lange Reifeentwicklung wundervolle Weine.

ITALIEN | Die 2010er aus Norditalien sind frisch und sauber geraten. Das Jahr bot gute Bedingungen, sodass spät gelesen werden konnte. »Die 2010er Weißweine sind frischer und haben dank der guten Säure eine florale Note«, so Nadia Zenato. Feuchtigkeit belastet Mittel- und Süditalien: »Dort, wo Trauben und Weinberg ordentlich behandelt wurden, hatten wir einen konzentrierten, sauberen und intensiven Most«, sagt Renzo Cotarella, Marchesi Antinori.

SPANIEN | Laut Mitch Frank (»Wine Spectator«) war 2010 hier von verhältnismäßig kühlen, absolut betrachtet aber moderaten Temperaturen bestimmt. Die Trauben reiften perfekt aus, die Weine zeichnen sich durch elegante, reife Fruchtnoten aus. »Diese Lese in Ribera hat das Potenzial zur Legende. Wir erwarten große Intensität, Säure und einen Alkoholgehalt unter dem Durchschnitt«, berichtet José Manuel Ortega, Fournier.

PORTUGAL | Ein ausnehmend heißes Jahr lässt kräftige, voluminöse Weine wachsen. Es ist ein Rotweinjahr, die Portweine hatten mit dem höheren Alkohol zu kämpfen. Die Weißweinqualität ist stark vom richtigen Lesezeitpunkt abhängig – rechtzeitig geerntete Weine sind wunderbar fruchtig und rund.

ÖSTERREICH | Das Frühjahr war kühl und feucht, erst ab Juli besserte sich das Wetter. Im September einsetzender Regen schmälerte die Ernte. Da der 2009er Jahrgang gut verkauft wurde, wird für den 2010er ein Mengenproblem befürchtet. Die Güte der gelesenen Trauben ist allerdings hoch: »Außerordentliche Frucht und reine Aromen«, spricht ihnen Willi Klinger, Geschäftsführer der Österreich Wein Marketing GmbH, zu.

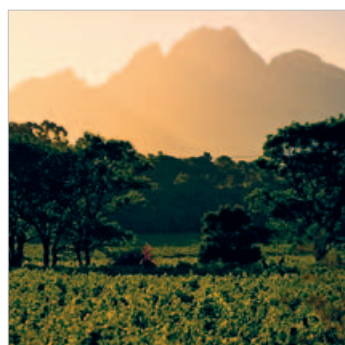
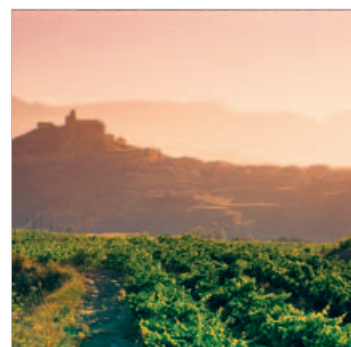
SÜDAFRIKA | Auch Südafrika leidet unter geringeren Mengen aufgrund des kühlen Beginns der Wachstumsperiode der Reben. Allerdings herrschte während der Lesezeit gutes Wetter, und so erreichten besonders die spät reifenden Sorten wie Cabernet oder Syrah gute Reifegrade.

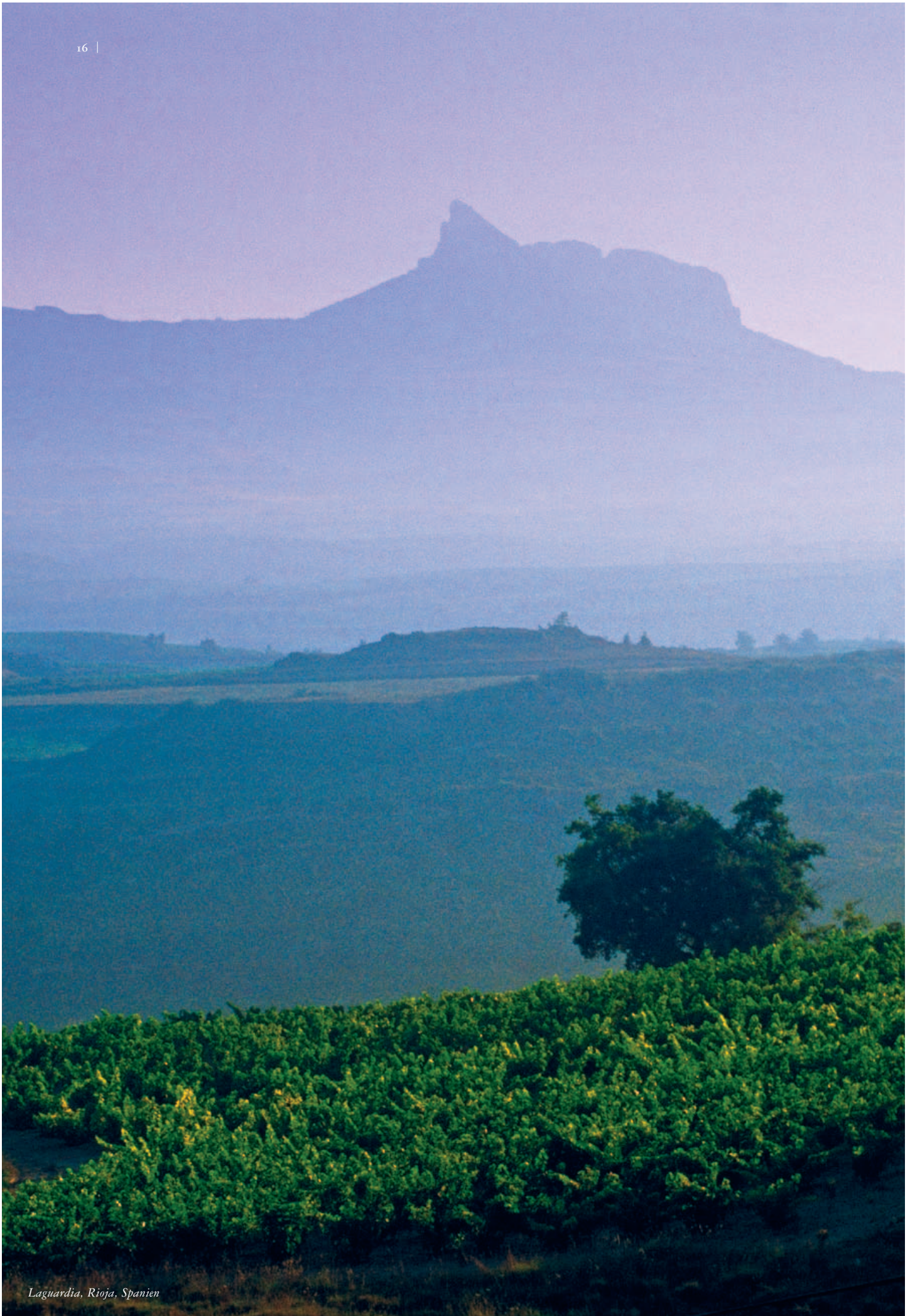
AUSTRALIEN | 2010 war ein schönes, sehr gutes Jahr in Australien. Durch gleichmäßig warme Temperaturen während der Reife sind die Tannine mild und harmonisch und die Frucht der Rotweine gut entwickelt. Die Weißweine sind angenehm frisch und spritzig.

USA | Während der Lese in Kalifornien gab es nacheinander Kälte, Sommerhitze und Regen. Die nach gründlicher Selektion geernteten Trauben waren aromatisch und fruchtig, die Tannine konnten im Verlauf gut ausreifen. Im Norden war der Saisonstart kühl, Sommer und Herbst aber schön: Es entstanden elegante Weine. »Wir werden Weine mit wenig Alkohol, aber sehr viel Aroma haben«, vergleicht Dick Shea (Shea Vineyards) die Weine mit denen von 2008, einem Jahr mit ähnlichen Bedingungen.

ARGENTINIEN | In Argentinien lagen die Erträge durch das kühle Frühjahr unter dem Mittel. Der Qualität hat das nicht geschadet. Laura Catena formuliert im »Wine Spectator«: »Schmeckt man die Konzentration und den Reichtum im Fass, kann man sich kaum über geringe Erträge beschweren.«

CHILE | Die Saison 2010 war vom Erdbeben am 27. Februar überschattet. In den zentralen Weinregionen sind dadurch Keller beschädigt und Anbauflächen zerstört worden. Durch die kühle Saison im März und April wurde allerdings die Reife der Trauben so weit verzögert, dass die Wineries bis in den Mai Zeit hatten, Verlorenes zu ergänzen. Eine lange Reife begünstigte die Aromaentwicklung in den Trauben, die gelesenen Qualitäten sind sehr gut.





2010: Ein Geschäftsjahr auf Bestniveau

Der Hawesko-Konzern hat sich im Jahr 2010 noch besser entwickelt als ursprünglich erwartet: Er profitierte insbesondere von der Belebung des Geschäftes mit hochwertigen Bordeauxweinen älterer Jahrgänge im Ausland sowie dem Konjunkturaufschwung im Inland. Das EBIT lag im oberen Bereich der erwarteten Bandbreite und erreichte so das Bestniveau der Firmengeschichte.

Konzernlagebericht und Lagebericht		Konzernabschluss	
Rahmenbedingungen	19	Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung	60
Strategie	23	Konzern-Gesamtergebnisrechnung	61
Geschäftsverlauf 2010 im Überblick	28	Konzernbilanz	62
Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage	31	Konzern-Kapitalflussrechnung	64
Mitarbeiter	43	Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung	65
Forschung und Entwicklung	45	Entwicklung des Konzern-Anlagevermögens	66
Gesamtaussage zur wirtschaftlichen Lage	45	Konzernanhang	70
Rechtliche Konzernstruktur und übernahmerechtliche Angaben	45	Anteilsbesitz	104
Leitung und Kontrolle	46	Bericht des Aufsichtsrats	108
Vergütungsbericht	47	Erklärung zur Unternehmensführung der Hawesko Holding AG gemäß § 289a Handelsgesetzbuch (HGB)	111
Umweltbericht	49	Vorstand und Aufsichtsrat	115
Nachtragsbericht	50	Jahresabschluss der Hawesko Holding AG	117
Risikobericht	50	Kennzahlen	<i>Umschlagimmenseite</i>
Prognosebericht	56		

KONZERNLAGEBERICHT UND LAGEBERICHT

der Hawesko Holding AG für das Geschäftsjahr 2010



Henderson, Auckland, Neuseeland

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, die zu den führenden Weingroßhandelsunternehmen in Deutschland gehört, erworben und im Jahr 2008 wurde die Beteiligung auf 100 % aufgestockt. Seit dem Zusammenschluss mit *Wein Wolf* ist der Hawesko-Konzern Deutschlands führender Anbieter von hochwertigen Weinen und Champagnern.

Der Hawesko-Konzern handelt mit Weinen gehobener Qualitäten und offeriert sie fachgerecht Endkunden (in den Segmenten »Facheinzelhandel« und »Versandhandel«) bzw. Wiederverkäufern (im Segment »Großhandel/Distribution«).

Im Jahr 2010 wurden ca. 88 % (Vorjahr: 93 %) des Konzernumsatzes in der Bundesrepublik Deutschland getätigt. Jedes Geschäftssegment des Konzerns ist in seinem Markt führend. Langjährige Beziehungen zu Top-Weinproduzenten und zahlreiche Exklusivvertriebsrechte in Deutschland für weltweit renommierte Weine stellen wichtige Stützpfiler des Geschäfts dar. Wesentliche Standorte sind Hamburg bzw. Tornesch (Konzernleitung sowie Verwaltung des Segments Versandhandel, Logistikstandort für Großhandel/Distribution und Versandhandel), Düsseldorf (Verwaltung des Segments Facheinzelhandel unter *Jacques' Wein-Depot*) und Bonn (Verwaltung des Segments Großhandel/Distribution). *Jacques' Wein-Depot* ist mit Verkaufsstätten bundesweit vertreten. Darüber hinaus bestehen Auslandstochtergesellschaften im Großhandel (Tschechien, Österreich, Frankreich, Schweiz) sowie bei *Jacques' Wein-Depot* (Österreich); unter dem Firmennamen *The Wine Company* bedient der Versandhandel seit November 2010 in einem Test von Hamburg aus den schwedischen Markt.

RAHMENBEDINGUNGEN

DEUTSCHE WIRTSCHAFT 2010 – KRÄFTIGER AUFSCHWUNG NACH DER KRISE

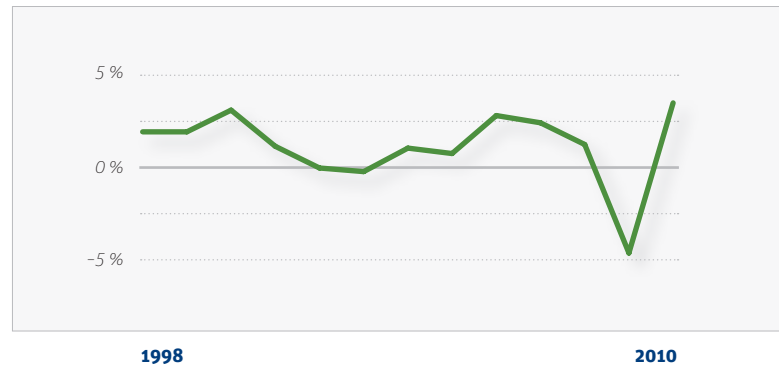
Nach dem Krisenjahr 2009 wuchs die deutsche Wirtschaft im Jahr 2010 so stark wie seit der Wiedervereinigung nicht mehr. Gemäß ersten Berechnungen des Statistischen Bundesamtes stieg das Bruttoinlandsprodukt (BIP) gegenüber 2009 um 3,6 %. 2009 war das BIP um 4,7 % zurückgegangen – die stärkste Rezession der Nachkriegszeit. In den Jahren davor waren Steigerungen des BIP gegenüber den jeweiligen Vorjahren von 1,0 % (2008) und 2,7 % (2007) zu verzeichnen gewesen. Laut Bundesamt fand die wirtschaftliche Erholung hauptsächlich im Frühjahr und Sommer 2010 statt. Wie häufig in der Geschichte der Bundesrepublik erwies sich auch 2010 der Außenhandel als wichtigster Wachstumsmotor. Aber auch aus dem Inland kamen Wachstumsimpulse, so waren beispielsweise Steigerungen bei den Investitionen in Ausrüstungen und den Bauinvestitionen zu verzeichnen. Die Konsumausgaben stiegen, und zwar sowohl die des Staates (+2,2 %) als auch die der privaten Haushalte (+0,5 %). Bei Letzteren waren in 2010 die Aufwendungen für Verkehr und Nachrichtenübermittlung stark rückläufig, bedingt vor allem durch das Auslaufen der sogenannten »Abwrackprämie« zur Förderung von Neuwagenkäufen. Für fast alle anderen Verwendungszwecke waren die Ausgaben jedoch höher als 2009.

Der von der Gesellschaft für Konsumforschung (GfK) erstellte Konsumklimaindex ist seit dem Sommer 2010 deutlich angestiegen. Parallel zu dieser Entwicklung ging die Zahl der Erwerbslosen im Herbst 2010 auf ein historisches Tief von unter drei Millionen zurück. Im November 2010 erreichte der GfK-Konsumklimaindex ein Niveau wie seit dem Jahr 2007 nicht mehr. Nach Ansicht der Experten der GfK könnte sich die derzeitige Konsumfreude zu einer nachhaltigen und verlässlichen Stütze der Binnenkonjunktur entwickeln.

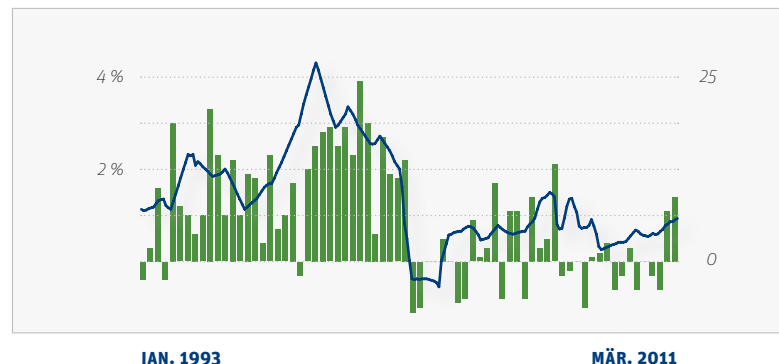
DEUTSCHER WEINMARKT

Nach Angaben der GfK ging der deutsche Weinmarkt insgesamt im Jahr 2010 wertmäßig um 2,9 % zurück, nach Absatz um 0,7 %. Der Hawesko-Vorstand ist der Überzeugung, dass die von der GfK erhobenen Marktforschungsdaten in besonderem Maße die Stärke der Supermarkt-Discounter bei den Weinen in Einsteigerqualität widerspiegeln.

BIP-WACHSTUM (in %)



PRIVATE KONSUMAUSGABEN/KONSUMKLIMA



- Konsumausgaben der privaten Haushalte im Inland, saisonbereinigt zum Vorjahresquartal (in %)
 - GfK-Konsumklima
- (Quelle: FAZ vom 31.3.2005, ergänzt um Daten der GfK, Destatis)

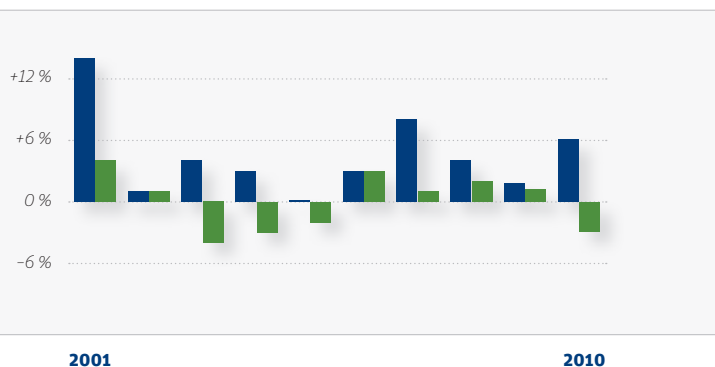
Den GfK-Daten zufolge ist der Durchschnittspreis pro Flasche nämlich zurückgegangen: Im Lebensmitteleinzelhandel einschließlich der Discounter betrug er 2010 € 2,52 pro Liter, nach € 2,55 im Vorjahr – was für die marktübliche 0,75-l-Flasche einen Preis von immer noch deutlich unter € 2,00 bedeutete, nämlich € 1,89 (Vorjahr: € 1,91). Diese Werte decken sich nicht mit den Erfahrungen im Hawesko-Konzern – hier nämlich sind sowohl der Umsatz als auch die Absatzmenge im Inland sowie der Durchschnittspreis pro abgesetzter Flasche gegenüber dem Vorjahr gestiegen.

Im Krisenjahr 2009 war eine moderate Ausweitung des deutschen Weinmarktes festzustellen. Zuvor, nämlich im Zeitraum von 2006 bis zum ersten Halbjahr 2008, war das Umfeld für den Weinmarkt insgesamt freundlich. Blickt man noch weiter zurück, beispielsweise auf die schwierigen Jahre 2003 bis 2005, hatte der Markt sogar wertmäßige Rückgänge hinnehmen müssen: nämlich -4 % (2003), -3 % (2004) und -2 % (2005). Umso erfreulicher also, dass sich in den oberen Marktsegmenten, die der Hawesko-Konzern hauptsächlich bedient, die langfristigen Trends unbeeinflusst zeigten: die Wertschätzung des Weins als kleine oder große Freude des Alltags, als Begleiter guten Essens und Ausdruck gepflegter Tischkultur blieb unverändert hoch.

Nach Schätzungen des Hawesko-Vorstands war im gehobenen Segment des deutschen Weinmarktes (beginnend bei € 4,00 pro Flasche) für das Jahr 2010 eine Belebung gegenüber dem Vorjahr festzustellen. Während im Jahr 2009, bei noch deutlich spürbaren Auswirkungen der Krise, in Bezug auf Weine der Spitzenklasse eine deutliche Kaufzurückhaltung festzustellen gewesen war, wurde 2010 ein Zuwachs sowohl bei den Weinen in den erschwinglicheren Preisklassen des gehobenen Segments als auch bei denen der Spitzenklasse erzielt. Der Gesamtmarkt ist nach wie vor von der Ausweitung des Weinangebots der Lebensmittel-Discounter geprägt: In den fünf Jahren von 2001 bis 2005 konnten diese ihren mengenmäßigen Anteil von etwa einem Drittel auf ca. die Hälfte des Gesamtmarktes ausbauen – seitdem verharrt der Anteil auf diesem Niveau.

Der Hawesko-Vorstand schätzt den deutschen Weinmarkt auf einen Wert von ca. € 6 Mrd., von dem ca. € 1 Mrd. auf das gehobene Segment (ab € 4,00 pro Flasche) entfällt. Markterhebungen der Forschungsanstalt Geisenheim zum Jahreswechsel 2010 bestätigen diese Einschätzung des Gesamtweinmarktes und deuten darauf hin, dass das gehobene Segment sogar deutlich mehr als € 1 Mrd. ausmacht. Laut dieser Studie ist eine Gruppe von ca. 20 % aller Weinkonsumenten für den überwiegenden Teil des Weinumsatzes im gehobenen Marktsegment verantwortlich. Für die Strategie des Hawesko-Konzerns in Deutschland folgt daraus, dass er erstens die Bedürfnisse dieser Kundengruppe genau kennen muss, um deren Nachfrage zu befriedigen, und dass er zweitens in weiteren Teilen der Bevölkerung das Interesse an höher- und hochwertigem Wein wecken sowie das Wissen über und den verantwortungsvollen Umgang mit Wein bei ihnen fördern sollte.

UMSATZENTWICKLUNG HAWESKO-KONZERN IN DEUTSCHLAND



- Hawesko-Inlandsumsatz
- Gesamtweinmarkt Deutschland



2010 tätigte der Hawesko-Konzern knapp 12 % seines Umsatzes außerhalb Deutschlands. Die Märkte für Spitzenweine im Ausland sind deshalb relevant. Auf einzelnen von ihnen ist der Konzern bereits mit Tochtergesellschaften tätig, und auch der strategische Blick des Hawesko-Vorstands richtet sich zunehmend auf das Umsatzpotenzial im Ausland. Der Markt für Spitzenweine ist von Natur aus international, und der Anteil Deutschlands beläuft sich nur auf einen kleinen Bruchteil des Weltmarkts. Der Weinmarkt in anderen Ländern bietet weitere Wachstumschancen. Insbesondere die französische Tochtergesellschaft *Château Classic – Le Monde des Grands Bordeaux* tätigt mehr als die Hälfte ihres Umsatzes von € 21 Mio. mit Kunden im Fernen Osten, vor allem in China: Der chinesische Markt für Wein ist nach Expertenmeinung der achtgrößte der Welt, wuchs seit 2003 durchschnittlich um 18 % pro Jahr und dies überproportional bei den Spitzenbordeaux. Daneben ist der Hawesko-Konzern mit der Tochtergesellschaft *Global Wine* in der Schweiz im Großhandel aktiv und erwirtschaftete dort 2010 ca. € 9 Mio. Umsatz; der schweizerische Markt wird auf einen Wert im Bereich von € 1,0 bis 1,5 Mrd. mit konstantem Entwicklungspotenzial geschätzt – anders als in Deutschland zum überwiegenden Teil im gehobenen Segment (mehr als € 4,00 pro Flasche).

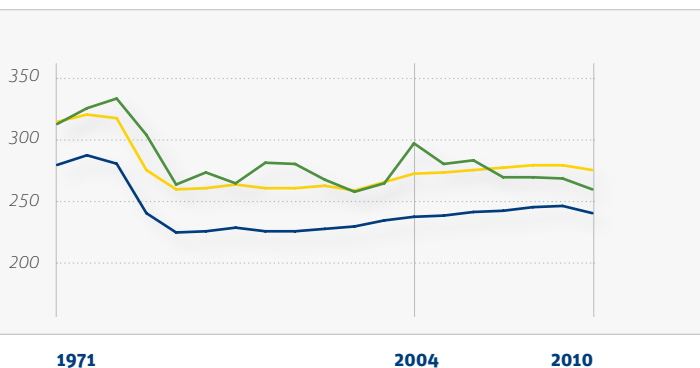
Der österreichische Markt wird auf einen Wert von ca. € 1,5 Mrd. geschätzt und durch die Tochtergesellschaften *Jacques' Wein-Depot* (stationärer Einzelhandel) und *Wein Wolf* (Großhandel) bedient, die in 2010 zusammengenommen einen Umsatz von ca. € 11 Mio. erzielten; auch dieser Markt weist eine konstante Entwicklung auf. Der schwedische Markt hat einen Gesamtumfang von ca. € 2 Mrd. und wird von einem staatlichen Monopol beherrscht; nach den einschlägigen Vorschriften der Europäischen Union beliefert die Hawesko-Tochtergesellschaft *The Wine Company* zurzeit von Hamburg aus testweise Adressen in Schweden. Insgesamt gilt für den weltweiten Weinmarkt nicht nur, dass Wein als Ausdruck eines gepflegten Lebensstils immer beliebter wird, sondern auch, dass dabei Qualität weiter auf dem Vormarsch ist.

Beschaffungsmarkt gekennzeichnet durch Überangebot, 2010 niedrigste Produktion seit acht Jahren

Der weltweite Weinmarkt ist seit Jahren durch ein Überangebot geprägt. Nach Schätzungen der Internationalen Organisation für Rebe und Wein (OIV) für 2010 ist die weltweite Weinproduktion zwar gegenüber 2004, ihrem höchsten Stand der letzten zehn Jahre, erneut zurückgegangen, eine beträchtliche Differenz zwischen Konsum und Produktion bleibt jedoch bestehen. Am stärksten sind 2010 die Produktionsmengen in Australien, in der Europäischen Union und in den USA zurückgegangen. Insgesamt geht man davon aus, dass die weltweite Produktion ca. 259 Mio. Hektoliter betragen wird, nach 268 Mio. Hektoliter in 2009. Die OIV wollte Ende 2010 keine Prognose darüber abgeben, ob sich die rückläufigen Produktionsmengen auf die Preise auswirken; der weltweite Konsum ging laut OIV-Schätzung von 246 Mio. Hektoliter in 2009 auf 240 Mio. Hektoliter in 2010 zurück.

Von dem Angebotsüberhang sind primär das preiswertere Marktsegment bzw. die Basisqualitäten betroffen. Der dadurch entstehende Preisdruck strahlt allerdings auch auf die darüber positionierten mittleren Qualitätskategorien aus.

WELT-WEINPRODUKTION UND -KONSUM (in Mio. Hektoliter)



- Konsum
- Produktion
- Gesamtverbrauch inkl. Destillation

(Quellen: Welt-Weinproduktion und -konsum Quelle OIV, in Das Deutsche Weinmagazin, 12.1.2010; Produktion lt. Angabe OIV's review on Global Wine Situation in 2010, 22 Nov 2010 (retrieved 15 Feb 2011))

Betrachtet man den Markt aus Sicht der im oberen Marktsegment angesiedelten Spitzenweine, ist festzustellen, dass 2010 wieder ein Bordeaux-Boom einsetzte, nachdem dieser Markt im Jahr 2009 nahezu zum Erliegen gekommen war. Auch die Nachfrage nach vielen anderen Spitzenweinen in den höheren Preisklassen erholte sich spürbar – infolge weltweiter Rezessionsängste war sie 2009 nur stockend gewesen. Für die Spitzengewächse des obersten Segments wird es immer einen Markt geben, denn die Top-Anbaugelände der Welt sind grundsätzlich nicht erweiterbar und ihre Erzeugnisse demgemäß meistens knapp. Hier spielen Tradition, die beteiligten Personen, ihre Philosophie und deren handwerkliche Umsetzung sowie Witterung und die Qualität der Ernte die entscheidende Rolle bei der Preisfindung für einen Jahrgang.

Zum Jahreswechsel 2011 stellt der Hawesko-Vorstand eine weitere Markterholung bei unverändert attraktiven Bezugspreisen fest.

Uneinheitliche Branchenstruktur bei gehobenen Produkten

Unterhalb einer Grenze von € 4,00 pro Flasche wird der deutsche Weinmarkt von Lebensmittel-Discountern wie Aldi beherrscht. Das gehobene Marktsegment – d. h. oberhalb eines Flaschenpreises von € 4,00 – wird dagegen von einer Vielzahl kleinerer Anbieter abgedeckt. Dieser Teil des Marktes, in dem auch der Hawesko-Konzern agiert, ist durch eine weitgehende Fragmentierung gekennzeichnet.

Marktanteil des Hawesko-Konzerns wächst weiter

Die Konsolidierung des deutschen Weinmarktes in den Jahren 2002 bis 2005 resultierte aus einer schwierigen Binnenkonjunktur und dem Vordringen der Discounter. Zwischen 2006 und dem ersten Halbjahr 2008 war dann das konjunkturelle Umfeld freundlicher, was der Hawesko-Konzern dazu nutzte, sein Wachstum zu forcieren und neue Kundengruppen zu erschließen. Trotz des schwierigen Konsumumfelds, das dem Jahr 2009 seinen Stempel aufdrückte, konnte der Hawesko-Konzern in diesem Jahr die Gewinnung von Neukunden in den Segmenten Stationärer Facheinzelhandel (*Jacques'*) und Versandhandel noch weiter steigern, während die Entwicklung im Großhandel rezessionsbedingt rückläufig war. 2010 profitierte der Großhandel dann sehr stark vom wirtschaftlichen Aufschwung; zusammen konnten alle drei Segmente den Marktanteil des Hawesko-Konzerns weiter ausbauen.



Riebeeck West, Swartland, Südafrika

STRATEGIE

ECKPFEILER DER GESCHÄFTSSTRATEGIE DES KONZERNS

- *Fokus auf das Top-Segment:* Einer anspruchsvollen Kundschaft werden hervorragende Produkte, begleitet von einem Service auf sehr hohem Niveau, angeboten.
- *Aufbauen auf dem langfristigen Trend hin zu besseren Qualitäten:* Top-Weine strahlen auf die gesamte Weinbranche aus, denn sie verkörpern Kultur, besitzen Aura und stellen Werte dar. Sie sind deshalb für den Weinkenner erstrebenswert und setzen die Zielmarken für steigende Ansprüche. Dies führt dazu, dass die Marktbearbeitung vom Segment der hochwertigen Weine aus erfolgen muss. Hawesko ist deshalb seit Jahren auf dieses Segment fokussiert.
- *Pflege der Beziehungen zu den besten Weinproduzenten der Welt:* In den Sortimenten des Hawesko-Konzerns befinden sich mehr als 4.000 Exklusivitäten. Angemessene Sortimentspflege kann nur in einem ständigen Dialog mit den Produzenten geschehen, in dem Markttrends und aktuelle Entwicklungen thematisiert werden. Er schafft die Vertrauensbasis, die die besten Produzenten bindet und dadurch Zugang zu den besten Weinen gewährleistet.
- *Value for money – keine Billigpreispolitik:* Der Hawesko-Konzern bietet seinen Kunden hochwertige Produkte und entsprechenden Service zu fairen Preisen, seinen Lieferanten eine kompetente und differenzierte Vermarktung. Sie hebt sich bewusst ab vom Massenvertrieb billiger Ware. Sein erfolgreiches Bemühen um Qualität sowie darum, für die Branche Maßstäbe zu setzen, dokumentieren auch zahlreiche Auszeichnungen.
- *Schwerpunkt deutscher Markt:* Der deutsche Weinmarkt gehört in den Preisklassen über € 4,00 pro Flasche zu den größten der Welt. Aktuelle Schätzungen, etwa des International Wine and Spirit Record, gehen von einer Fortsetzung des Wachstums in den kommenden Jahren aus. Aufgrund ihrer jahrzehntelangen Präsenz auf diesem Markt haben sich die einzelnen Tochterunternehmen des Hawesko-Konzerns eine starke Marktstellung erarbeitet: Geschäftsbeziehungen mit mehr als zwei Millionen weinbegeisterten Kunden wurden über die Jahre hindurch aufgebaut und gepflegt. Damit ist Hawesko bereits heute für die Produzenten der wichtigste Zugang zu Konsumenten hochwertiger Weine in Deutschland. Trotz der starken Stellung im Inland baut der Hawesko-Vorstand die Geschäftsaktivitäten außerhalb Deutschlands konsequent aus und sucht aktiv nach sinnvollen Ergänzungen im Ausland.
- *Profitables Wachstum:* Um im Prozess des Unternehmenswachstums die Profitabilität zu erhalten, betreibt der Hawesko-Konzern systematisch Neukundengewinnung und entwickelt und realisiert fortlaufend neue Vertriebs- und Vermarktungskonzepte.



DREI SELBSTSTÄNDIGE GESCHÄFTSSEGMENTE

Der Hawesko-Konzern ist in drei Geschäftssegmente gegliedert: Facheinzelhandel, Großhandel/Distribution und Versandhandel; darüber hinaus existiert ein Bereich »Sonstiges«. Nähere Informationen enthält die Segmentberichterstattung unter Nr. 40 des Konzernanhangs. In drei Segmenten des Weinhandels aufgestellt zu sein, bedeutet für den Konzern eine gewisse Risikostreuung und macht sein Geschäftsmodell entsprechend robust.

Der Hawesko-Konzern ist dezentral organisiert. Diese Organisationsstruktur ist vorteilhaft, weil sie der Tatsache Rechnung trägt, dass das Weingeschäft wesentlich als »people business« funktioniert: Es kommt auf Pflege und Nutzung persönlicher Kontakte sowohl zum Produzenten als auch zum Kunden an.

Facheinzelhandel

Unter dem Marktauftritt *Jacques' Wein-Depot* richtet sich der Facheinzelhandel strategisch an den folgenden Koordinaten aus:

- *Zielgruppe:* Das Segment zielt auf kaufkräftige Privatkunden mit gehobenem Bildungsniveau (Schwerpunkt bei 35- bis 60-Jährigen), die die Welt des Weins weiter entdecken wollen. Sie kennen bereits Rebsorten und Anbauregionen und bevorzugen komplexe, interessante Weine. *Jacques'* bietet ihnen unter dem Motto »Probieren wie beim Winzer« die Möglichkeit, ca. 200 Weine des Angebots probeweise zu verkosten – ein Modell, das Zwanglosigkeit und Vergnügen am Umgang mit Wein betont.

- *Marktsegment:* gehobene, exklusiv bei *Jacques'* erhältliche Weine geprüfter Qualität; Durchschnittswert über € 6,00 pro Flasche, bei einer Schwerpunktpreislage von € 4,00 bis € 8,00.
- *Vertrieb:* Es besteht ein System aus selbstständigen Partnern (Handelsvertretern), die die vom Konzern angemieteten und ausgestatteten *Jacques' Wein-Depots* vor Ort eigenverantwortlich führen. Engagement und Kompetenz dieser Partner sind ein wichtiges Moment des Unternehmenserfolgs.
- *Wachstum:* durch Gewinnung von Neukunden für die existierenden Depots (die Werbemaßnahmen dafür erfolgen von der Zentrale aus), durch Fortentwicklung des Onlineshops und dessen Verlinkung mit dem stationären Konzept, um den Ausbau zum Multichannel-Konzept in Kommunikation und Verkauf voranzubringen, durch Optimierungen des Depotnetzes mit Standortverlegungen sowie durch moderate Expansion des Netzes mit Neueröffnungen.

Großhandel/Distribution

Dieses Segment besteht aus mehreren Tochtergesellschaften, die sich jeweils auf bestimmte Produktbereiche spezialisiert haben und eigene Auftritte pflegen. Sie sind bestrebt, kompetente Partner sowohl für anspruchsvolle Produzenten als auch für anspruchsvolle Wiederverkäufer zu sein.

- *Zielgruppe:* Gastronomie, spezialisierter Fachgroß- und Einzelhandel, Warenhäuser sowie die gehobenen Segmente des Lebensmitteleinzelhandels.

- *Marktsegment:* gehobene und Premium-Weine; Durchschnittswert (Großhandel) über € 6,00 pro Flasche, bei einer Bandbreite zwischen € 2,00 und € 1.000,00.
- *Vertrieb:* Handelsagenturen und Direktverkauf per Versand.
- *Wachstum:* durch Neukundengewinnung auf Basis der besonderen Attraktivität des viele namhafte Exklusivitäten enthaltenden Sortiments sowie durch Ausbau der Aktivitäten im Ausland (insbesondere in den Nachbarländern Deutschlands sowie mit Bordeauxweinen älterer Jahrgänge).
- *Marktsegment:* gehobene und Premium-Weine; Durchschnittswert € 7,00 pro Flasche, bei einer Bandbreite von € 4,00 bis € 1.000,00.
- *Vertrieb:* Zweimal jährlich wird ein Hauptkatalog (Ausgabe Frühling/Sommer bzw. Herbst/Winter) an den Kundenstamm versandt, ergänzt durch etwa 20 kleinere Werbemailings im Jahr, die jeweils besondere Angebote vorstellen.
- *Punktuelle Ausbau:* Der Versandhandel hat in seinem relevanten Markt bereits einen hohen Marktanteil (über 50 %) erreicht. Neben der permanenten Optimierung wird das Geschäft punktuell ausgebaut. Dabei stehen derzeit der Weinclub »VinoSelect!«, der Vertriebskanal Internet sowie die Erschließung neuer Kundengruppen im Vordergrund – Letzteres etwa durch Marketing-Kooperationen mit namhaften Lifestyleprodukt- und gehobenen Serviceanbietern.

Versandhandel

Das Versandhandelssegment besteht aus den Tochtergesellschaften *Carl Tesdorpf – Weinhandel zu Lübeck*, *Hanseatisches Wein- und Sekt-Kontor* und *The Wine Company*, die seit Herbst 2010 in einem Markteintrittstest den schwedischen Markt von Hamburg aus bedient.

- *Zielgruppe:* Das Segment ist ausgerichtet auf wohlhabende Privatkunden, die hohe Ansprüche an Wein stellen, sich als kultivierte Genießer verstehen und den Komfort zu schätzen wissen, einfach und bequem erlesene Weine aus aller Welt von zu Hause aus zu bestellen und sich nach Hause liefern zu lassen. Darüber hinaus wendet sich das Angebot an Geschäftskunden, die Kundenpräsente, insbesondere zu Weihnachten, suchen.



Weinkeller in Mendoza, Argentinien

STRATEGISCHE WACHSTUMS- UND RENDITEZIELE, FINANZIERUNGSZIELE

Die Wachstums- und Renditeziele des Hawesko-Konzerns sind folgende:

- *Umsatz:* Das Umsatzwachstum des Hawesko-Konzerns soll stets höher sein als das des Gesamtmarktes. Auch dann, wenn der Gesamtmarkt keine Zuwächse aufweist, soll der Umsatz des Konzerns wachsen. Somit besteht das Ziel der permanenten Ausweitung des Marktanteils des Hawesko-Konzerns.
- *Umsatzrendite:* Im Jahr 2000 erfolgte die langfristige Zielsetzung, die EBIT-Marge auf nachhaltig 7 % zu erhöhen.
- *Kapitalumschlag:* Im Jahr 2000 erfolgte die langfristige Zielsetzung, den Kapitalumschlag auf einen Faktor über 1,3 zu steigern.
- *ROCE:* 2005 setzte der Hawesko-Konzern sich das langfristige Ziel, eine Return-On-Capital-Employed-Mindestrendite von 16 % zu erreichen.

Internes Steuerungssystem und Kennzahlen

Die finanzwirtschaftliche Steuerung im Hawesko-Konzern richtet sich an dem Grundgedanken aus, profitabel zu wachsen und den Unternehmenswert systematisch und nachhaltig zu steigern. Zu wichtigen Zielgrößen des internen Steuerungssystems zählen daher Umsatz- und Ergebnisentwicklung. Als Steuerungskennziffern für die Ergebnisentwicklung werden im Konzern die Gewinngröße EBIT (Ergebnis vor Zinsaufwand und Steuern) und die EBIT-Marge sowie deren Entwicklung verwendet; sie messen den kurzfristigen operativen Erfolg des Konzerns und der einzelnen Segmente. Um die Rentabilität der Geschäftsentwicklung im Verhältnis zum erforderlichen Kapitaleinsatz laufend zu messen, nutzt der Konzern die Kennzahl Return On Capital Employed (ROCE). Ziel des Hawesko-Konzerns ist es, die aus dem Kapitalmarkt abgeleiteten Kapitalkosten (vgl. unter »Finanzlage«, S. 36) in allen Segmenten des Konzerns zu verdienen. Damit verankert der Konzern sein Ziel, nur in Geschäftsfelder zu investieren, die langfristig Wert schaffen und damit ihre Kapitalkosten übertreffen. ROCE wird im Hawesko-Konzern wie folgt errechnet: EBIT dividiert durch den Durchschnitt des eingesetzten Kapitals (Capital Employed), also durch Bilanzsumme zuzüglich aktivierter Mietverpflichtungen abzüglich zinsloser Verbindlichkeiten und Rückstellungen sowie liquider Mittel.



Groot Drakenstein, Franschhoek, Südafrika

Die ROCE-Kennzahlen der Geschäftssegmente und des Konzerns sind die folgenden:

ROCE					
	2007	2008	2009	2010	Erwartete Mindestrendite
Facheinzelhandel	39 %	47 %	42 %	41 %	> 27 %
Großhandel/Distribution	24 %	25 %	14 %	24 %	> 17 %
Versandhandel	7 %	18 %	26 %	27 %	> 22 %
Konzern	18 %	25 %	22 %	25 %	> 16 %

Anmerkung: Abweichend von der Darstellung der Vorjahre wurden die liquiden Mittel vom eingesetzten Kapital abgezogen. Der Neuausweis führt zu höheren Werten.

Zusätzlich zu dieser wertorientierten Kennzahl dient der Free-Cashflow als liquiditätsorientierte Steuerungsgröße, um auch in Zukunft ausreichende Mittel für den laufenden Geschäftsbetrieb und künftiges Wachstum zu gewährleisten und um weiterhin eine dem Gewinn je Aktie angemessene Dividende zahlen zu können.

Dafür sind eine nachhaltige Optimierung des Working Capital und ein effektives Management von Investitionen entscheidend (vgl. unter »Leitung und Kontrolle«, S. 46). Ziel des Konzerns ist es, dauerhaft eine Kapitalstruktur und ein Verhältnis der Netto-Finanzverbindlichkeiten zu EBITDA sicherzustellen, die jeweils einem Banken-Rating im Bereich »Investment Grade« entsprechen.

Für das Jahr 2010 wurden die folgenden, im Halbjahresfinanzbericht am 30. Juli 2010 nach oben korrigierten Ziele bzw. langfristigen Renditeziele kommuniziert und realisiert bzw. nicht realisiert:

<i>Zielsetzung</i>		2010	<i>Zielerreichung</i>
Umsatz	Steigerung gegenüber dem Vorjahresumsatz (€ 339 Mio.) im oberen einstelligen Prozentbereich; stärkeres Wachstum als der Markt (2010: -2,9 %)	€ 377,7 Mio. (+11,6 %, im Inland +6,1 %)	✓
EBIT	Übertreffen der Größenordnung des Vorjahres um gut € 2 Mio. (Vorjahr: € 22,4 Mio.)	€ 25,7 Mio. (+15,0 %)	✓
EBIT-Marge	Nachhaltige Marge von 7 % vom Umsatz	6,8 %	-
Kapitalumschlag	Nachhaltige Steigerung auf einen Faktor über 1,3	1,9	✓
ROCE	Erreichung der langfristigen Mindestzielrendite (16 %)	25 %	✓
Free-Cashflow	Free-Cashflow von € 22 Mio. (Vorjahr: € 20,8 Mio.)	€ 23,8 Mio.	✓

Die ursprünglich kommunizierten Ziele für das Jahr 2010 sahen ein moderates Umsatzwachstum, ein EBIT auf Vorjahresniveau und einen Free-Cashflow in Höhe von ca. € 15 Mio. vor.



GESCHÄFTSVERLAUF 2010 IM ÜBERBLICK

Der Hawesko-Konzern hat sich im Jahr 2010 noch besser entwickelt als ursprünglich geplant: Ging der Vorstand zunächst davon aus, dass sich 2010 schwierig gestalten und erst 2011 eine Verbesserung der wirtschaftlichen Lage eintreten würde, hat eine konjunkturelle Verbesserung tatsächlich bereits 2010 eingesetzt. Im Jahresverlauf hat sich die Konjunktur sukzessive belebt. Der Konzern profitierte insbesondere von der Belebung des Geschäfts mit hochwertigen Bordeauxweinen älterer Jahrgänge im Ausland sowie dem Konjunkturaufschwung im Inland. Zusätzliche Impulse ergaben sich aus der kontinuierlichen Gewinnung neuer Kunden und aus den Werbeaktivitäten: Beides wurde in den Vorjahren ausgebaut – auch antizyklisch während der Wirtschaftskrise. Die Entwicklung in den einzelnen Segmenten innerhalb des Konzerns verhielt sich nachgerade spiegelbildlich zum allgemeinen Wirtschaftsverlauf: Dort, wo rezessionsbedingte Rückgänge besonders stark ausgefallen waren, war die Erholung besonders kräftig; und dort, wo die Rezessionsfolgen gering waren, gingen die Geschäfte mit Konstanz weiter: Das Großhandelssegment legte im Berichtsjahr um 26,4 % zu, der stationäre Facheinzelhandel (*Jacques*) konnte einen Zuwachs von 1,5 % und der Versandhandel sogar einen von 3,9 % vorweisen. Dabei profitierte der letztgenannte Vertriebskanal erneut von einer hohen Anzahl von Bestellungen auf einzelne Werbungen (sogenannte Responsequoten) und dem wachsenden Online-Geschäft. Letztlich konnte der Hawesko-Konzern 2010 mit € 377,7 Mio. den Netto-Umsatz der vorherigen Berichtsperiode (€ 338,5 Mio.) um 11,6 % steigern. Der in Deutschland erzielte

Umsatz übertraf den vergleichbaren Vorjahreswert um 6,1 % und damit auch die Entwicklung im Gesamtweinmarkt; der Auslandsumsatz, der auch das Geschäft mit hochwertigen Bordeauxweinen älterer Jahrgänge umfasst, stieg noch kräftiger an.

Der Umsatzzuwachs im Hawesko-Konzern war maßgeblich für den Anstieg des operativen Ergebnisses (EBIT) auf € 25,7 Mio. – und damit auf € 3,4 Mio. über dem Vorjahreswert (€ 22,4 Mio.). Im Berichtsjahr wurden erneut operative Verbesserungen erzielt, insbesondere höhere Rohertragsmargen im Versand- und Facheinzelhandel. Gegenläufig zu dieser Entwicklung im Gesamtkonzern erhöhte sich der Umsatzanteil des Segments Großhandel – das, der Natur seines Geschäfts gemäß, mit niedrigeren Handelsmargen operiert –, sodass sich die Handelsspanne konzernweit rückläufig entwickelte. Das EBIT lag im oberen Bereich der erwarteten Bandbreite und erreichte so das Bestniveau der Firmengeschichte. Mit 6,8 % vom Umsatz befand sich die EBIT-Marge allerdings knapp unter dem langfristigen Renditeziel (7 %). Dafür gab es zwei Gründe: zum einen höhere Werbeaufwendungen für Neukundengewinnung und die Reaktivierung von ehemaligen Kunden, zum anderen höhere Personalkosten durch eine gesteigerte Anzahl an Mitarbeitern, die nötig wurde, um der erreichten Größe vor allem im Großhandel gerecht zu werden.

Das Finanzergebnis belief sich auf einen Netto-Ertrag von € 1,8 Mio. (Vorjahr: Netto-Aufwand von € 2,6 Mio.). Darin waren in der Berichtsperiode 2010 ein zahlungswirksamer Einmalertrag von € 3,3 Mio. aus der Veräußerung der Beteiligung an der englischen *Majestic Wine PLC* sowie Belastungen enthalten, die aus der Umwandlung von Fremd- in Eigenkapital im Rahmen der Kapitalerhöhung entstanden. Die Steueraufwandsquote sank von 34 % im Vorjahr auf 26 % im Berichtsjahr. Somit betrug der Konzernjahresüberschuss ohne Anteile nicht beherrschender Gesellschafter (nach Steuern und Minderheitsanteilen) € 20,0 Mio. bzw. € 2,24 pro Aktie (Vorjahr: € 13,1 Mio. bzw. € 1,48 pro Aktie).

Die Konzernbilanz ist geprägt von einem in Relation zum Umsatz stabilen Working Capital. Dadurch konnte infolge des EBIT-Anstiegs der ROCE-Zielwert von 16 % mit 25 % deutlich übertroffen werden.

Der Hawesko-Konzern hat im Berichtsjahr einen Free-Cashflow von € 23,8 Mio. generiert. Diese gegenüber dem Vorjahr erreichte Verbesserung resultierte aus dem höheren Ergebnis und dem Erlös aus der Veräußerung der Anteile an *Majestic Wine PLC*.

ENTWICKLUNG DES AKTIENKURSES UND KAPITALMASSNAHMEN

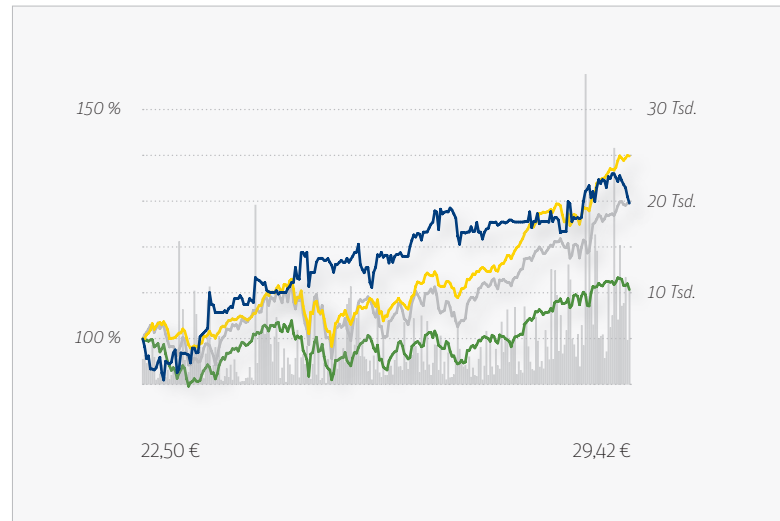
Nach der Finanzkrise entwickelten sich die Aktienmärkte in Deutschland im Jahr 2010 sehr positiv. Der Deutsche Aktienindex DAX konnte das Jahr bei 6.914 Punkten abschließen und somit 16 % gegenüber dem Vorjahresresultimo zulegen – auch im internationalen Vergleich ein Spitzenwert: Der Leitindex der Eurozone, der EURO STOXX 50, verlor im gleichen Zeitraum 4 %. Noch besser schlugen sich die deutschen Nebenwerteindizes. Der MDAX schloss am Jahresende bei 10.128 Punkten und gewann somit 35 % im Jahresvergleich, der SDAX legte sogar um 46 % zu und beendete 2010 mit einem Jahresschlussstand von 5.174 Punkten.

Der Kurs der Aktie der Hawesko Holding AG notierte zum Jahresresultimo 2009 bei € 23,00 und lag am letzten Handelstag des Jahres 2010 bei € 29,42. Mit diesem Anstieg von 28 % im Berichtsjahr konnte das Papier die DAX-Entwicklung übertreffen. Über einen längeren Zeithorizont hat sich die Hawesko-Aktie im Vergleich zum Leitindex sogar noch besser geschlagen. Hawesko-Aktionäre konnten zudem 2010 eine Dividende von € 1,35 vereinnahmen und somit einen laufenden Ertrag verbuchen – wie in jedem Jahr seit dem Börsengang 1998.

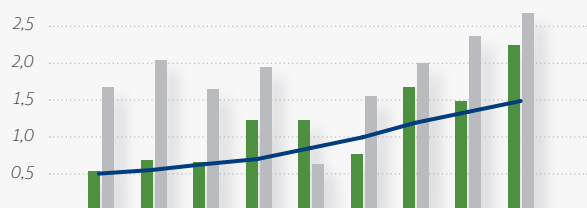
Am 20. Dezember 2010 wurde die Hawesko-Aktie in den deutschen AuswahlindeX für kleinere Unternehmen (SDAX) aufgenommen.

Im Geschäftsjahr 2010 wurden keine Aktienrückkäufe getätigt; eine Ermächtigung zum Rückkauf eigener Aktien lag und liegt nicht vor. Ein Bestand von 9.902 Stück eigener Aktien, die zum Vorjahresstichtag noch gehalten worden waren, wurde im Berichtsjahr über den Markt verkauft. Im Wege einer Sachkapitalerhöhung wurden 138.667 neue Hawesko-Aktien gegen die Kommandit-(Minderheits-)Anteile von 15 % an der Großhandelstochtergesellschaft *Weinland Ariane Abayan GmbH & Co. KG*, Hamburg, sowie deren persönlich haftender Gesellschafterin *Weinland Ariane Abayan Verwaltungs GmbH*, Hamburg, ausgegeben.

KURSENTWICKLUNG DER HAWESKO-AKTIE/HANDELSVOLUMINA



- Hawesko-Aktie (in %)
- DAX-Preisindex
- MDAX-Preisindex
- SDAX-Preisindex
- Handelsvolumina auf Xetra (in Tsd., rechte Skala)

KENNZAHLEN ZUR AKTIE (in €)

2002

2010

- Ergebnis je Aktie
- Free-Cashflow je Aktie
- Reguläre Dividende je Aktie

(zzgl. Bonusdividende 2005: 0,30 €; 2010: 0,25 €)

ANGABEN ZUR AKTIE

Jahresanfangskurs (€)	22,50
Marktkapitalisierung (Jahresanfang, Mio. €)	199,0
Jahresschlusskurs (€)	29,42
Marktkapitalisierung (Jahresende, Mio. €)	264,3
Höchststand (15. Dezember, €)	31,05
Tiefststand (13. Januar, €)	20,54
Ø Tagesumsatz (Aktien)	4.674
WKN	604270
ISIN	DE0006042708
Börsenkürzel	HAW
Handelsplätze	Frankfurt (Xetra), Hamburg
Marktsegment	Prime Standard
Reuters	HAWG.de
Bloomberg	HAW:GR
Indizes	SDAX

Die Sachkapitalerhöhung wurde am 9. Juni 2010 in das Handelsregister eingetragen. Die Gesamtzahl der Aktien erhöhte sich somit insgesamt um 138.667 auf 8.983.403 Stück. Dies entspricht ebenfalls dem Stand zum Jahresresultimo; die durchschnittliche Anzahl der ausstehenden Aktien betrug 8.915.309 Stück (Vorjahr: 8.834.834).

INVESTOR RELATIONS

Die Investor-Relations-Aktivitäten des Hawesko-Konzerns sind so konzipiert, dass ein kontinuierlicher Dialog mit Fondsmanagern und anderen institutionellen Investoren sowie mit weiteren Teilnehmern und Vertretern des Kapitalmarktes gepflegt wird. In diesem Dialog werden die Geschäftslage des Konzerns und die Erwartungen seines Managements diskutiert. Zum Aktionärskreis der Hawesko Holding AG gehören institutionelle Anleger in Deutschland, Großbritannien, den USA, Frankreich, den skandinavischen Ländern und Spanien. 2010 fanden insgesamt 75 Einzelgespräche (Vorjahr: 60) mit Aktionären und ihren Vertretern statt, sowohl in der Konzernzentrale wie auch auf Roadshows; an 40 (Vorjahr: 35) dieser Gespräche war ein Vorstandsmitglied beteiligt. Hawesko führte darüber hinaus in Baden-Baden, Frankfurt am Main, Hamburg, München und Zürich sowie im Rahmen der Aktienforen der Deutschen Schutzvereinigung für Wertpapierbesitz (DSW) in Augsburg, Hamburg und Hannover insgesamt elf (Vorjahr: sieben) Firmenpräsentationen durch und stellte sich im Rahmen von Roadshows bei Investoren in Chicago, Frankfurt, London, New York, Paris und Zürich vor. Die Entwicklung der Hawesko Holding AG wird von einer Reihe namhafter Häuser regelmäßig verfolgt, darunter Bankhaus Lampe, CB Seydler Research, Commerzbank, Deutsche Bank, DZ BANK, GSC Research, M.M. Warburg und Silvia Quandt & Cie.



ERTRAGS-, FINANZ- UND VERMÖGENSLAGE

ERTRAGSLAGE

Kräftige Erholung der Nachfrage nach Bordeauxweinen im Ausland – durch gewachsene Inlandsnachfrage erneut höhere Marktanteile in Deutschland

Der Netto-Umsatz des Hawesko-Konzerns stieg 2010 um 11,6 % von € 338,5 Mio. auf € 377,7 Mio. Die Absatzmenge belief sich auf 58 Millionen Flaschen bzw. Einheiten (Vorjahr: 54 Millionen). Etwa 88 % des Umsatzes wurden in Deutschland erzielt. Dabei entfielen ca. 36 % auf Weine aus Frankreich, ca. 30 % auf solche aus Italien, ca. 10 % auf Gewächse aus Spanien und ca. 8 % auf Produkte aus Deutschland.

Dabei wuchs das Großhandelssegment im Zuge der Normalisierung des Marktes für hochwertige Gewächse und Champagner nach den Verwerfungen der Finanzkrise mit 26,4 % besonders kräftig. Der stationäre Weinfacheinzelhandel (*Jacques' Wein-Depot*) erhöhte seinen Umsatz von einer hohen Vorjahresbasis aus um 1,5 % – trotz witterungsbedingter Einschränkungen im Weihnachtsgeschäft. Im Versandhandel konnte der Umsatz durch eine unverändert intensive und erfolgreiche Neukundengewinnung sowie eine engere Bindung bereits bestehender Kunden um 3,9 % gesteigert werden.

Trotz der höheren Verkaufserlöse der Endkundensegmente Versand- und Facheinzelhandel nahmen deren Anteile am Gesamtumsatz jeweils ab, da die Umsatzsteigerung im Großhandel besonders stark war. Somit verringerte sich die Rohertragsmarge des Hawesko-Konzerns, und zwar von 40,9 % im Vor- auf 39,7 % im Berichtsjahr.

Der Personalaufwand gliedert sich in Löhne und Gehälter sowie in gesetzliche, tarifliche und freiwillige Sozialaufwendungen. Er nahm im Berichtsjahr von € 33,3 Mio. auf € 37,2 Mio. zu, in erster Linie bedingt durch eine höhere Anzahl an Mitarbeitern. Die Personalaufwandsquote blieb mit 9,9 % vom Umsatz gegenüber dem Vorjahr unverändert.

Die Werbeaufwendungen kletterten infolge der verstärkten Neukundengewinnung und der Reaktivierung ehemaliger Kunden gegenüber dem Vorjahr um € 3,0 Mio. auf € 30,8 Mio., in Prozent des Umsatzes ergab sich exakt der Vorjahreswert von 8,2 %. Letztlich konnten konzernweit die genannten Kostenerhöhungen durch den Mehrumsatz kompensiert werden. Gleichzeitig wurde die Kundenstruktur durch Erweiterung der Neukundenbasis nachhaltig verbessert: Der Konzern hat 2010 ca. 210.000 Neukunden hinzugewonnen (Vorjahr: 200.000). Die Versandkosten stiegen im Hawesko-Konzern umsatzbedingt um € 1,4 Mio. auf € 12,8 Mio. und machten wie im Vorjahr 3,4 % vom Umsatz aus.

Konzern-EBIT auf Bestniveau der Firmengeschichte

Das Ergebnis der betrieblichen Tätigkeit (EBIT) des Hawesko-Konzerns belief sich im Berichtsjahr auf € 25,7 Mio. (Vorjahr: € 22,4 Mio.). Dies entspricht einer operativen Marge von 6,8 % vom Umsatz (2009: 6,6 %). Damit wurde die langfristige Zielrendite von 7 % leicht unterschritten. Positive Effekte ergaben sich aus den Umsatzausweitungen im Groß- und Versandhandel. Dem standen höhere Aufwendungen für die Kundenakquise – deren Nutzen für den Konzern ja über das Berichtsjahr hinausgeht – und für die Reaktivierung ehemaliger Kunden in den Endkundensegmenten gegenüber.

ERGEBNISENTWICKLUNG

in Mio. €	2007	2008	2009	2010
EBITDA	23,3	30,0	27,1	31,3
- Veränderung gegenüber Vorjahr	+1,8 %	+28,9 %	-9,6 %	+15,4 %
- EBITDA-Marge	7,0 %	8,9 %	8,0 %	8,3 %
EBIT	18,3	25,5	22,4	25,7
- Veränderung gegenüber Vorjahr	-1,8 %	+39,5 %	-12,2 %	+15,0 %
- EBIT-Marge	5,5 %	7,5 %	6,6 %	6,8 %
EBT	15,7	22,2	19,8	27,5
- Veränderung gegenüber Vorjahr	-9,6 %	+41,9 %	-11,0 %	+39,1 %
- EBT-Marge	4,7 %	6,6 %	5,8 %	7,3 %
KONZERNJAHRESÜBERSCHUSS OHNE ANTEILE NICHT BEHERRSCHENDER GESELLSCHAFTER	6,7	14,6	13,1	20,0
- Veränderung gegenüber Vorjahr	-38,4 %	+119,4 %	-10,3 %	+52,5 %
- Netto-Marge	2,0 %	4,3 %	3,9 %	5,3 %

KOSTENSTRUKTUR

in % vom Umsatz	2007	2008	2009	2010
Personalkosten	-9,3 %	-9,2 %	-9,9 %	-9,9 %
Werbekosten	-8,1 %	-7,7 %	-8,2 %	-8,2 %
Versandkosten	-3,5 %	-3,2 %	-3,4 %	-3,4 %
Sonstige betriebliche Erträge und Aufwendungen (Saldo)	-11,3 %	-11,1 %	-11,4 %	-9,9 %
Abschreibungen	-1,5 %	-1,3 %	-1,4 %	-1,5 %
SUMME	-33,7 %	-32,5 %	-34,3 %	-32,9 %

EBIT-MARGEN

in % vom Umsatz	2007	2008	2009	2010
Stationärer Weinfacheinzelhandel	11,6 %	13,3 %	12,1 %	11,8 %
Großhandel	6,2 %	6,4 %	4,2 %	5,8 %
Versandhandel	2,4 %	6,5 %	8,0 %	7,1 %

Facheinzelhandel:

Maßnahmen zur Kundenbindung und zur Neukundengewinnung führten zu mehr aktiven Kunden – Winter-einbruch im Weihnachtsgeschäft verhinderte höheres Wachstum

Der Netto-Umsatz des Geschäftssegments Stationärer Weinfacheinzelhandel (*Jacques' Wein-Depot*) konnte im Berichtsjahr um 1,5 % auf € 115,8 Mio. gesteigert werden. Nach Flächenbereinigung ergab sich ein Umsatzanstieg von 1,3 %. Maßnahmen zur Kundenbindung und zur Neukundengewinnung führten zu mehr aktiven Kunden, jedoch erreichte die Zuwachsrate aufgrund der hohen Vergleichsbasis nicht das Niveau des Vorjahres: 2009 war der Umsatz um 3,6 % gegenüber 2008 gewachsen, 2008 um 4,8 % gegenüber 2007. Eis und Schnee in vielen Teilen der Bundesrepublik haben das Weihnachtsgeschäft 2010 beeinträchtigt.

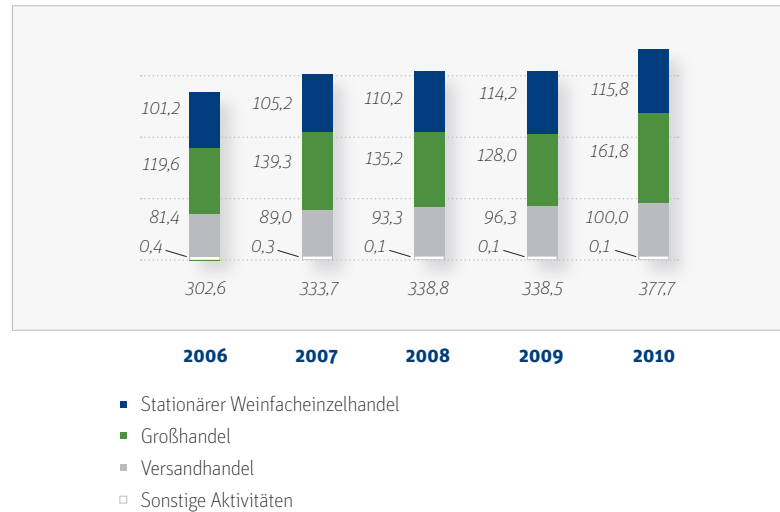
Das Wachstum ist die Folge eines Anstiegs bei der Anzahl der Kaufvorgänge. Trotz der hohen Vergleichsbasis des Vorjahres – 2009 hatte *Jacques'* das 35-jährige Firmenjubiläum mit attraktiven Angeboten gefeiert – konnte die Anzahl der Kaufvorgänge um einen Prozentpunkt erhöht werden. Hierzu trugen auch die erfolgreiche Neukundengewinnung und die Reaktivierung ehemaliger Kunden ihren Teil bei. Der Durchschnittsbönb hat sich auf dem Vorjahresniveau gut behauptet.

2010 akquirierte *Jacques' Wein-Depot* 92.000 neue Kunden (Vorjahr: 97.000). Eine in diesem Zusammenhang durchgeführte bedeutende Aktion zum Jahresende litt unter den durch Eis und Schnee verursachten schlechten Straßenverhältnissen. Dennoch konnte die Anzahl der aktiven Käufer im Berichtsjahr um knapp 3 % auf 637.000 gesteigert werden.

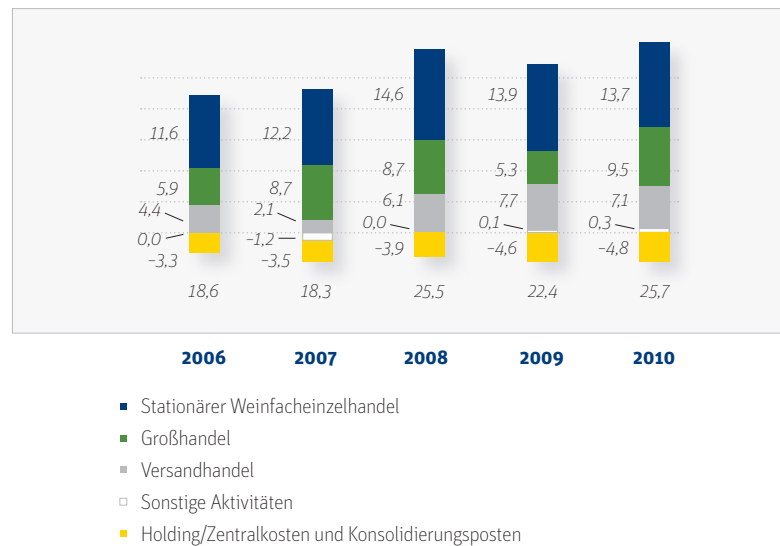
Zum Ende des Berichtsjahres wurden 274 *Jacques' Wein-Depots* betrieben, davon vier in Österreich (Vorjahresende: 272, davon vier in Österreich). Per 31. Dezember 2010 waren darüber hinaus vier weitere Depots angemietet.

Das Ergebnis der betrieblichen Tätigkeit (EBIT) des stationären Handels sank im Berichtszeitraum von € 13,9 Mio. auf € 13,7 Mio. bzw. um 1,2 %. Der EBIT-Rückgang lässt sich im Wesentlichen auf die im Jahr 2010 gestiegenen Aufwendungen für Kundenakquise bzw. -reaktivierung zurückführen. Die Schulungsaktivitäten der *Viniversitaet Die Weinschule GmbH* erzielten wie im Vorjahr mit € 0,1 Mio. erneut ein positives Ergebnis. Der Marktauftritt in Österreich unter dem Namen *Jacques' Wein-Depot* hat mit € 0,1 Mio. im Jahr 2010 das EBIT der vorangegangenen Berichtsperiode wiederholt.

KONZERNUMSATZ NACH SEGMENTEN (in Mio. €)



KONZERN-EBIT NACH SEGMENTEN (in Mio. €)



Großhandel/Distribution mit Umsatzschub durch Konjunkturbelebung – EBIT-Marge durch Normalisierung der Nachfrage im Bordeauxweinmarkt gestärkt

Mit € 161,8 Mio. war der Netto-Umsatz des Geschäftssegments Großhandel/Distribution im Berichtsjahr um 26,4 % höher als im Vorjahr. Dieser Umsatzanstieg ist zum überwiegenden Teil auf die aus dem Bordeaux heraus operierende Tochtergesellschaft *Château Classic – Le Monde des Grands Bordeaux* zurückzuführen, die auf den Handel mit Spitzenweinen der Region spezialisiert ist. Die entsprechende Nachfrage zog seit dem Frühjahr 2010 kräftig an, nachdem sie im Zuge der Finanz- und Wirtschaftskrise ab der zweiten Jahreshälfte 2008 eingebrochen war. Nach einem Vorjahresumsatz von € 8,7 Mio. erzielte diese Tochtergesellschaft im Berichtsjahr € 21,2 Mio. Weitere Gründe für die Umsatzzunahme in diesem Vertriebskanal waren die erstmalige Konsolidierung der schweizerischen *Global Wine AG* für ein volles Jahr (Vorjahr: Konsolidierung vom 1. Juli bis 31. Dezember 2009) und der Ausbau der Vertriebspalette der *Wein-Wolf*-Gruppe mit Weinen neu hinzugewonnener namhafter Winzer. Des Weiteren konnte die in 2006 gestartete und auf den Vertrieb von deutschen Weinen ausgerichtete Tochtergesellschaft *Deutschwein Classics* erneut eine gesunde Geschäftsentwicklung vorweisen. *Wein Wolf* profitierte in Österreich zusätzlich von einer längeren Touristiksaison durch die ungewöhnlich kalte Witterung zu Jahresbeginn und von der Stärkung des Vertriebsaußendienstes, sodass ein Umsatzwachstum im niedrigen zweistelligen Bereich erzielt wurde. In Tschechien machte sich die Belebung der Konjunktur positiv bemerkbar.

Das Ergebnis der betrieblichen Tätigkeit (EBIT) im Großhandel konnte durch den Umsatzschub und die folglich bessere Deckung der Fixkosten gesteigert werden: Es belief sich auf € 9,5 Mio., nach € 5,3 Mio. im Vorjahr. Die EBIT-Marge nahm aus gleichen Gründen in diesem Vertriebskanal um 1,6 Prozentpunkte gegenüber dem Vorjahr zu und erreichte im Berichtsjahr 5,8 % (Vorjahr: 4,2 %).

*Versandhandel:
Mehr aktive Kunden und höhere Rücklaufquoten der Werbeaussendungen steigern erneut Umsatz und EBIT*

Obwohl die Vergleichsbasis im Vorjahr durch die Impulse des 45-jährigen Firmenjubiläums des *Hanseatischen Wein- und Sekt-Kontors* bereits hoch war, stieg der Netto-Umsatz 2010 im Geschäftssegment Versandhandel um 3,9 % auf € 100,0 Mio. Diese Erhöhung wurde vor allem durch eine erneut gestiegene Anzahl aktiver Kunden und eine höhere Anzahl von Bestellungen auf einzelne Werbungen (sogenannte Responsequoten) erreicht. Die Maßnahmen zur Neukundenakquise, insbesondere die Werbung in Zeitungen und Zeitschriften, verliefen noch erfolgreicher als im Vorjahr: Nachdem 2009 rund 105.000 neue Kunden gezählt worden waren, betrug die Anzahl der Erstkäufer im Berichtsjahr 120.000 und legte damit spürbar zu (Zahlen jeweils ohne Einbeziehung der normalen jährlichen Abwanderung). Dabei blieben die Kosten pro Neukunde konstant. Der Versandhandel verfügte per 31. Dezember 2010 über 420.000 aktive Käufer, also solche, die in den letzten 24 Monaten mindestens eine Bestellung aufgegeben haben (Vorjahr: 390.000).

Zu den speziellen Verkaufskanälen im Versandhandelssegment gehören das Präsentgeschäft, das Subskriptionsgeschäft und der »VinoSelect!«-Weinclub. Die Verkaufserlöse aus dem Präsentgeschäft blieben aufgrund einer geringeren Anzahl von Bestellungen sowohl von Firmen- als auch von Privatkunden hinter dem Vorjahr zurück. Der hauptsächlich in der Vorweihnachtszeit getätigte Umsatz mit Präsenten belief sich auf € 10,7 Mio., nach € 12,3 Mio. im Vorjahr. Das Subskriptionsgeschäft betrifft fast ausschließlich Spitzengewächse aus dem Bordeaux: Diese werden kurz nach der Lese vorverkauft und etwa zwei Jahre später ausgeliefert, nachdem der Produzent den Wein in Flaschen abgefüllt hat. Im Berichtsjahr realisierte das Versandhandelssegment bei der Auslieferung des 2007er Jahrgangs einen Umsatz von € 0,8 Mio. (Vorjahr: € 2,2 Mio. für den 2006er Jahrgang). Die sukzessive Weiterentwicklung des Weinclub-Konzepts »VinoSelect!« schlug sich in einem erneuten Umsatzzuwachs nieder, nämlich von € 10,5 Mio. im Vorjahr auf € 11,5 Mio. im Berichtsjahr. Bei diesem Konzept erhalten die Teilnehmer vierteljährlich eine sorgfältig zusammengestellte Auswahl hochwertiger Gewächse zu einem Vorzugspreis.

Die Tochtergesellschaft *Carl Tesdorpf – Weinhandel zu Lübeck* konzentriert sich auf das Spitzensegment des Weinmarktes und wird dieses Marktprofil im Rahmen einer Neufokussierung noch weiter schärfen, indem sie sich auf noch hochwertigere Weine und Raritäten im Sortiment sowie auf besonders anspruchsvolle Weinliebhaber als Kundenzielgruppe ausrichtet. Auch in dieser Umbruchphase konnte sie den Umsatz des Vorjahres gut behaupten, obwohl die herkömmlichen Werbemaßnahmen zugunsten der Neufokussierung verringert wurden.

Der Anteil des Internets am gesamten Umsatz des Segments Versandhandel wuchs erneut spürbar: Er kletterte von 17 % im Vorjahr auf gut 20 % in 2010. Dies entspricht einem Zuwachs um 24 %.

Sowohl die durchschnittliche Anzahl der Flaschen pro Bestellung als auch der durchschnittliche Auftragswert reduzierten sich, nämlich um 2 % bzw. um 6 %, was vor allem dem schwächeren Präsent- und Subskriptionsgeschäft und der verstärkten Kundenakquise geschuldet war. Die Bestellhäufigkeit stieg erwartungsgemäß an.

Das Ergebnis der betrieblichen Tätigkeit (EBIT) des Versandhandelssegments sank trotz der Umsatzzunahme und einer verbesserten Rohertragsmarge auf € 7,1 Mio., nach € 7,7 Mio. im Vorjahr. Hierfür sind in erster Linie zwei Ursachen verantwortlich: zum einen die Anlaufverluste des unter der Firma *The Wine Company* im November 2010 gestarteten

Markteintrittstests in Schweden (mit einer Belastung von € 0,5 Mio.), zum anderen eine Wertminderung des Firmenwerts der Firma *Carl Tesdorpf – Weinhandel zu Lübeck*, welche zu einer einmaligen Belastung (€ 0,3 Mio.) führte. Letztere entstand aus einem Werthaltigkeitstest (Impairment-Test) nach IAS 36, da im Zuge der Neufokussierung zunächst mit geringeren Mittelzuflüssen zu rechnen ist, bis die neue Marketingstruktur bei der Firma *Carl Tesdorpf* Früchte trägt.

Logistik mit verbessertem operativen Ergebnis (EBIT)

Die Tochtergesellschaft *IWL Internationale Wein Logistik* in Tornesch bei Hamburg ergänzt mit ihren Logistikservices die Aktivitäten des Versand- bzw. des Großhandels. Zu einem wirtschaftlich unbedeutenden Teil werden ebenfalls logistische Dienstleistungen für Kunden außerhalb des Konzerns erbracht. *IWL* hat seine Leistungseffizienz gegenüber dem Vorjahr erhöhen und dadurch auch das operative Ergebnis (EBIT) steigern können: Es belief sich auf € 0,3 Mio., nach € 0,1 Mio. im Vorjahr.

Im Konzern betragen die Holding/Zentralkosten und Konsolidierungsposten im Berichtsjahr insgesamt € 4,8 Mio., nach € 4,6 Mio. im Vorjahr.



Konzernjahresüberschuss

Im Geschäftsjahr 2010 betrug das Konzernergebnis vor Ertragsteuern € 27,5 Mio. und lag damit um € 7,7 Mio. über dem Vorjahreswert. Das Finanzergebnis belief sich auf einen Netto-Ertrag von € 1,8 Mio. (Vorjahr: Netto-Aufwand von € 2,6 Mio.). Das Finanzergebnis 2010 enthält hauptsächlich den Gewinn aus der Veräußerung der Beteiligung an der *Majestic Wine PLC* in Höhe von € 3,3 Mio. abzüglich der Belastungen, die aus der Umwandlung von Fremd- in Eigenkapital im Rahmen der Kapitalerhöhung entstanden sind. Die Steuerquote sank von 33,5 % im Vorjahr auf 26,3 % in 2010 (vgl. Nr. 14 des Konzernanhangs). In Verbindung mit einem höheren Ergebnis vor Ertragsteuern ergab sich ein Ergebnis nach Steuern von € 20,3 Mio. (Vorjahr: € 13,2 Mio.).

Der Konzernjahresüberschuss ohne Anteile nicht beherrschender Gesellschafter belief sich im Berichtsjahr auf € 20,0 Mio. Der Vorjahreswert lag bei € 13,1 Mio.

Das Ergebnis pro Aktie betrug € 2,24, berechnet auf der Basis von durchschnittlich 8.915.309 Stück (2009: € 1,48, Berechnungsbasis: 8.834.834 Stück).

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. Aufgrund der in Summe höheren Ergebnisse der Tochtergesellschaften verbesserte sich das Beteiligungsergebnis von € 24,5 Mio. im Vorjahr auf € 26,1 Mio. im Berichtsjahr. Eine Wertaufholung wurde in Höhe von € 10,0 Mio. auf den Buchwert der *Hanseatischen Wein- und Sekt-Kontor HAWESKO GmbH* zum 31. Dezember 2010 zugeschrieben, nachdem zum 31. Dezember 2006 eine Wertberichtigung in gleicher Höhe vorgenommen worden war und nun wieder die ursprünglich zu erwartenden Mittelzuflüsse als erreichbar eingeschätzt werden. Abzüglich der Aufwendungen und der Steuern betrug der Jahresüberschuss € 31,3 Mio. (Vorjahr: € 17,5 Mio.). Unter Berücksichtigung des Gewinnvortrags aus dem Vorjahr in Höhe von € 0,4 Mio., nach Entnahme von € 0,2 Mio. aus der Rücklage für Eigene Anteile und nach Einstellung von € 15,2 Mio. in die anderen Gewinnrücklagen ergibt sich ein Bilanzgewinn von € 16,8 Mio. (Vorjahr: € 12,4 Mio.).

FINANZLAGE

Grundsätze und Ziele des Finanzmanagements

Die Grundsätze und Ziele des Finanzmanagements wurden auf den Seiten 26–27 im Abschnitt »Strategie« erläutert.

Finanzierungsanalyse

Der Kapitalbedarf des Hawesko-Konzerns umfasst die Investitionen in Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte, die Finanzierung der operativen Geschäftstätigkeit sowie die Zahlung der Dividende. Dabei finanziert sich der Hawesko-Konzern im Wesentlichen über Betriebsmittelkredite, Finanzierungsleasing und den erwirtschafteten betrieblichen Cashflow. Zum 31. Dezember 2010 beinhalteten die Liquiditätsreserven des Konzerns flüssige Mittel von € 24,7 Mio. (Vorjahr: € 13,0 Mio.). Es bestehen unbefristete Kreditlinien mit einem Volumen von insgesamt € 23,0 Mio., von denen € 2,0 Mio. saisonal zur Finanzierung des Weihnachtsgeschäfts zur Verfügung stehen. Diese Kreditlinien waren per 31. Dezember 2010 nur zu ca. 1 % in Anspruch genommen. Insgesamt hatte der Hawesko-Konzern zu diesem Stichtag kurz- und langfristige Finanzschulden in Höhe von € 7,9 Mio. Davon sind € 5,0 Mio. innerhalb der nächsten zwölf Monate fällig. Die kurzfristigen Finanzschulden umfassen vor allem Bankdarlehen, welche im Rahmen von Kreditvereinbarungen mit inländischen Kreditinstituten bestehen. Die darin enthaltenen vertraglichen Verpflichtungen der Hawesko Holding AG wurden stets eingehalten. Außerdem war zu jedem Zeitpunkt im Berichtsjahr eine ausreichende Liquiditätsausstattung über die bestehenden Kreditlinien gegeben. Unter den langfristigen Finanzschulden sind nur Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing von € 2,9 Mio. ausgewiesen.

Die Kosten für das dem Konzern zur Verfügung gestellte Eigen- und Fremdkapital betragen nach Berechnungen des Konzerns derzeit 6,6 %. Sie ergeben sich aus den gewichteten Kosten für das Eigenkapital in Höhe von 7,4 % einerseits, für das Fremdkapital in Höhe von 4,1 % andererseits. Bei der Berechnung der Eigenkapitalkosten geht der Konzern von einem langfristigen risikolosen Zinssatz von 3,4 % und von einer Risikoprämie von 5,0 % bei einem Beta von 0,79 aus.



Weinberge bei Durbanville, Südafrika

ZUSAMMENSETZUNG DER FINANZVERSCHULDUNG PER 31. DEZEMBER 2010

	<i>Kurzfristig</i> in Mio. €	<i>Kurzfristig</i> in %	<i>Langfristig</i> in Mio. €	<i>Langfristig</i> in %	<i>Insgesamt</i> in Mio. €
Rundungsdifferenzen möglich					
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	3,3	100,0	–	0,0	3,3
Finanzierungsleasing	1,7	37,0	2,9	63,0	4,6
INSGESAMT	5,0	63,3	2,9	36,7	7,9

ZUSAMMENSETZUNG DER FINANZVERSCHULDUNG PER 31. DEZEMBER 2009

	<i>Kurzfristig</i> in Mio. €	<i>Kurzfristig</i> in %	<i>Langfristig</i> in Mio. €	<i>Langfristig</i> in %	<i>Insgesamt</i> in Mio. €
Rundungsdifferenzen möglich					
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	1,2	100,0	–	0,0	1,2
Finanzierungsleasing	1,2	17,1	5,8	82,9	7,0
INSGESAMT	2,5	30,5	5,8	69,5	8,2

Bei den kurzfristigen Krediten handelt es sich um rollierende Kreditaufnahmen in Schweizer Franken mit einer Laufzeit von jeweils ein bis drei Monaten. Die Konditionen der Finanzschulden und Einzelheiten zum Finanzierungsleasing sind dem Konzernanhang ab Seite 88 zu entnehmen.

Im Berichtsjahr 2010 erhöhte sich die Netto-Liquidität um € 12,0 Mio. auf € 16,2 Mio. Ursächlich für diese Entwicklung war im Wesentlichen der Anstieg der flüssigen Mittel um € 11,7 Mio.



San Rafael Mountains, Santa Barbara, Kalifornien, USA

Die folgende Tabelle zeigt die Entwicklung der Nettoverschuldung (Rundungsdifferenzen möglich):

in Mio. €	2010	2009
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	3,3	1,2
+ Finanzierungsleasing	4,6	7,0
+ Pensionsrückstellungen	0,6	0,6
= BRUTTO-VERSCHULDUNG	8,5	8,8
- flüssige Mittel	-24,7	-13,0
= NETTO-LIQUIDITÄT	-16,2	-4,2

Außerbilanzielle Finanzierungsinstrumente wie z. B. Forderungsverkäufe werden nicht genutzt.

Liquiditätsanalyse

KONZERN-CASHFLOW

in Mio. €	2010	2009
Cashflow aus der laufenden Geschäftstätigkeit	+21,8	+28,8
Cashflow aus der Investitionstätigkeit	+2,5	-7,1
Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit	-12,7	-16,1

Der Cashflow aus der laufenden Geschäftstätigkeit sank im Konzern um € 7,0 Mio. und erreichte € 21,8 Mio. Diese gegenüber dem Vorjahr trotz eines höheren Ergebnisses ausgewiesene Verminderung resultierte aus einem deutlicheren Anstieg des Vorratsvermögens. Die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen erhöhten sich ebenfalls. Korrespondierend mit den Forderungen aus Lieferungen und Leistungen stiegen auch die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen an, sodass der Forderungsanstieg nahezu kompensiert werden konnte.

Im Cashflow aus der Investitionstätigkeit sind einerseits Zahlungsmittelabflüsse für Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte in Höhe von € 5,1 Mio., andererseits ein Mittelzufluss von € 7,3 Mio. aus der Veräußerung der Beteiligung an *Majestic Wine PLC* enthalten. Die Investitionen in immaterielle Vermögenswerte (€ 1,4 Mio.) betreffen im Wesentlichen Investitionen in eine neue Finanz- und Warenwirtschaftssoftware des Großhandels. Die Sachanlageninvestitionen (€ 3,7 Mio.) beziehen sich in erster Linie auf die Expansion und Modernisierung der Depots im Segment stationärer Facheinzelhandel sowie die Erweiterungs- und Ersatzinvestitionen.

Der Free-Cashflow (Summe der Cashflows aus laufender Geschäftstätigkeit und Investitionstätigkeit abzüglich Auszahlungen für Zinsen), eine wichtige Steuerungsgröße im Hawesko-Konzern, erhöhte sich um € 3,0 Mio. auf € 23,8 Mio.

Der Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit weist im Wesentlichen die Zahlung der Dividende (€ 11,9 Mio.) aus.

Investitionsanalyse

In immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen hat der Hawesko-Konzern im Berichtsjahr € 5,1 Mio. investiert (Vorjahr: € 7,5 Mio.). Bezogen auf den Umsatz ergibt sich eine Investitionsquote von rund 1,3 % (Vorjahr: 2,2 %).

Die Sachanlageninvestitionen beliefen sich auf insgesamt € 3,7 Mio. (Vorjahr: € 3,2 Mio.) und wurden zum größten Teil (mit € 1,8 Mio.) zur Modernisierung im stationären Facheinzelhandel (*Jacques' Wein-Depot*) eingesetzt sowie mit € 1,2 Mio. für Ersatz- und Erweiterungsinvestitionen im Großhandel und mit € 0,9 Mio. für solche im Versandhandel.

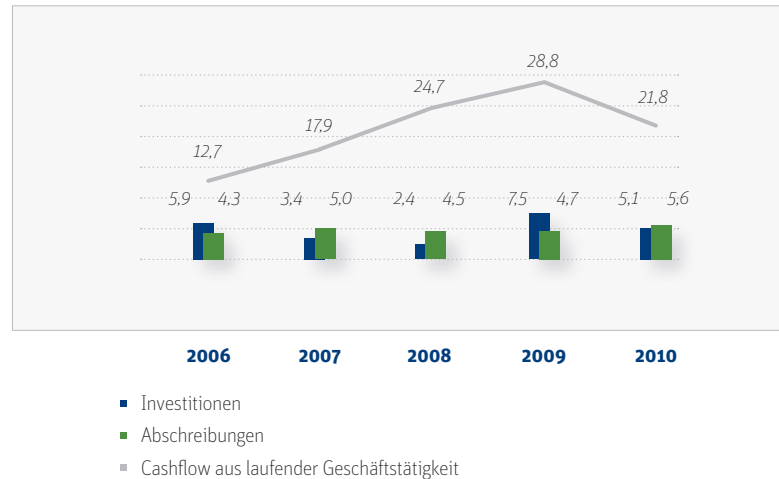
VERMÖGENSLAGE

Die Bilanzsumme des Konzerns erhöhte sich deutlich: von im Vorjahr € 173,6 Mio. auf € 201,8 Mio. im Berichtsjahr. Dies entspricht einer Erhöhung um 16,3 %.

Die langfristigen Vermögenswerte stiegen insbesondere infolge der Zunahme der langfristig geleisteten Anzahlungen auf Vorräte für den stark nachgefragten Bordeauxjahrgang 2009 in Höhe von € 13,4 Mio. innerhalb der Position »Sons-tige«. Gegenläufig entwickelten sich die Finanzanlagen, die durch den Verkauf der Aktien der britischen *Majestic Wine PLC* um € 5,1 Mio. abnahmen. Der Posten der aktiven latenten Steuern ging um insgesamt € 1,7 Mio. zurück.

Die kurzfristigen Vermögenswerte erhöhten sich insgesamt ebenfalls deutlich: von € 127,1 Mio. auf € 149,2 Mio. Die Positionen »Vorräte« und »Forderungen aus Lieferungen und Leistungen« stiegen nahezu proportional an – im Wesentlichen infolge der Umsatzausweitung. Der übrige Anstieg ist in der kräftigen Erhöhung der liquiden Mittel um € 11,7 Mio. begründet.

INVESTITIONEN/ABSCHREIBUNGEN/CASHFLOW (in Mio. €)



Das Eigenkapital des Konzerns hat sich gegenüber dem Vorjahr um € 11,4 Mio. auf € 93,5 Mio. erhöht. Gut die Hälfte davon ist auf die gestiegenen Gewinnrücklagen zurückzuführen. Die Eigenkapitalquote (vor Ausschüttung) liegt nahezu unverändert bei 46 % der Bilanzsumme. Die Kapitalrücklage erhöhte sich vor allem durch die im Berichtsjahr erfolgte Sachkapitalerhöhung im Wege der Einbringung der ausstehenden 15 % am Kommanditkapital der *Weinland Ariane Abayan GmbH & Co. KG* in Höhe von € 3,6 Mio. Die Erhöhung der Gewinnrücklagen um € 6,3 Mio. auf € 47,3 Mio. resultiert im Wesentlichen aus der Bildung von Rücklagen aus dem Vorjahresergebnis.



STRUKTUR DER KONZERNBILANZ – AKTIVA	2010		2009	
	Mio. €	% der Bilanzsumme	Mio. €	% der Bilanzsumme
Rundungsdifferenzen möglich				
LANGFRISTIGE VERMÖGENSWERTE				
Immaterielle Vermögenswerte	11,4	6 %	11,6	7 %
Sachanlagen	20,1	10 %	20,4	12 %
Sonstige finanzielle Vermögenswerte	0,3	0 %	5,4	3 %
Latente Steuern	3,9	2 %	5,6	3 %
Sonstige	17,0	8 %	3,5	2 %
	52,6	26 %	46,5	27 %
KURZFRISTIGE VERMÖGENSWERTE				
Vorräte	74,3	37 %	68,6	40 %
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	46,7	23 %	43,0	25 %
Liquide Mittel und sonstige kurzfristige Aktiva	28,2	14 %	15,5	9 %
	149,2	74 %	127,1	73 %
BILANZSUMME	201,8	100 %	173,6	100 %

STRUKTUR DER KONZERNBILANZ – PASSIVA	2010		2009	
	Mio. €	% der Bilanzsumme	Mio. €	% der Bilanzsumme
Rundungsdifferenzen möglich				
EIGENKAPITAL				
Gezeichnetes Kapital	13,7	7 %	13,5	8 %
Kapitalrücklage	10,1	5 %	6,5	4 %
Gewinnrücklagen	47,3	23 %	41,0	24 %
Übriges kumuliertes Eigenkapital	0,1	0 %	1,0	1 %
Konzernbilanzgewinn	21,6	11 %	19,7	11 %
EIGENKAPITAL DER AKTIONÄRE DER HAWESKO HOLDING AG	92,8	46 %	81,7	47 %
Anteile nicht beherrschender Gesellschafter	0,8	0 %	0,5	0 %
	93,5	46 %	82,2	47 %
LANGFRISTIGE VERBINDLICHKEITEN				
Rückstellungen	0,9	0 %	0,8	0 %
Finanzschulden	2,9	1 %	5,8	3 %
Sonstige langfristige Verbindlichkeiten und latente Steuern	16,8	8 %	2,5	1 %
	20,6	10 %	9,1	5 %
KURZFRISTIGE VERBINDLICHKEITEN				
Anteile anderer Gesellschafter am Kommanditkapital von Tochtergesellschaften	0,0	0 %	2,6	2 %
Finanzschulden	5,0	2 %	2,5	1 %
Erhaltene Anzahlungen	5,1	3 %	3,7	2 %
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	53,0	26 %	49,0	28 %
Sonstige Verbindlichkeiten	24,6	12 %	24,5	14 %
	87,6	43 %	82,3	47 %
BILANZSUMME	201,8	100 %	173,6	100 %

Die langfristigen Verbindlichkeiten betragen € 21,6 Mio. und erhöhten sich damit deutlich: um € 12,5 Mio. Die Finanzschulden reduzierten sich im Berichtsjahr um € 2,8 Mio. auf € 2,9 Mio. Da keine neuen langfristigen Finanzschulden aufgenommen wurden, ging durch die planmäßigen Tilgungen sowie den vorzeitigen Rückkauf eines im Finanzierungsleasing bilanzierten Verwaltungsgebäudes diese Position zurück. Die im Zusammenhang mit der Bordeaux-Subskription erhaltenen Anzahlungen stiegen im Berichtsjahr kräftig; für den Jahrgang 2009 bestand eine wesentlich größere Nachfrage als für den Jahrgang 2008, der im Vorjahr in dieser Position bilanziert wurde.

Die Anteile anderer Gesellschafter am Kommanditkapital von Tochtergesellschaften haben sich im Vergleich zum Vorjahr deutlich reduziert. Diese Position umfasste im Vorjahr im Wesentlichen die Abfindungsverpflichtung für den 15%-Kommanditanteil an der Tochtergesellschaft *Weinland Ariane Abayan*, der im Berichtsjahr im Wege einer Sachkapitalerhöhung erworben wurde.

Die anderen kurzfristigen Verbindlichkeiten erhöhten sich um € 7,9 Mio. Insbesondere die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen stiegen infolge der Umsatzausweitung im Berichtsjahr.

Die Vermögenslage wird durch die von den bilanzierten Vermögenswerten und Schulden abweichenden Marktwerte nicht wesentlich beeinflusst. Außerbilanzielle Finanzierungsinstrumente existieren nicht.

Der Kapitalumschlag erreichte 1,9 (Vorjahr: 2,0).

Wesentliche genutzte und nicht bilanzierte Vermögenswerte, die geleast oder gepachtet sind, existieren nicht. Im Facheinzelhandel werden die von *Jacques' Wein-Depot* betriebenen Läden grundsätzlich gemietet und sind daher nicht im Anlagevermögen ausgewiesen.

Nicht bilanzierungsfähige Vermögenswerte (»Soft Assets«)

Die wichtigsten nicht bilanzierungsfähigen immateriellen Vermögenswerte des Konzerns liegen im Bereich der Kunden- und Lieferantenbeziehungen. Hier ist insbesondere die Kundendatei zu nennen, in der ein erheblicher Teil der in Deutschland an hochwertigen Weinen Interessierten repräsentiert ist. Überdies ist die Lager- und Transportlogistik ein wesentlicher Vermögenswert.

Im Facheinzel- und im Versandhandel in Deutschland und Österreich wurden ca. 1 Million Endkunden – und damit etwas mehr als im Vorjahr – bedient. Im Durchschnitt kauften diese Kunden für knapp € 204 (Vorjahr: ca. € 210) netto im Jahr. Im Großhandel zählen rund 13.000 Kunden, vorwiegend in Deutschland, zum Kundenkreis; sie kommen aus dem Lebensmitteleinzelhandel, dem Weinfachhandel und der Gastronomie.

Langjährige Beziehungen zu den besten Winzern der Welt sind ein weiteres Asset im Weinhandel. Darüber hinaus bedeutungsvoll sind bei wichtigen Marken die exklusiven Vertriebsrechte in den jeweiligen Absatzmärkten. Hier verfügt der Hawesko-Konzern u. a. über die Deutschlandrechte für die Produzenten Marchesi Antinori, Baron Philippe de Rothschild, Domaines Barons de Rothschild (Lafite), Louis Jadot, Penfolds, Taittinger und Torres.

Mit seiner speziellen Logistik – d. h. Lagerung, Umschlag und Transport zum Kunden –, die dem sensiblen und hochwertigen Gut Wein angemessen ist, kann Hawesko einen großen Vorteil ausspielen. Die Versandhandelslogistik des Konzerns verfügt über ein vollklimatisiertes Lieferzentrum am Standort Tornesch bei Hamburg, dessen Abläufe den Besonderheiten des Versandhandels mit Endverbrauchern genau angepasst sind. Seit dem Sommer 2007 wird dort außerdem die Logistik für die *Wein-Wolf*-Gruppe von der *IWL Internationale Wein Logistik GmbH* abgewickelt. Die Lagerintegration führt zu Synergieeffekten aufgrund einer höheren Lagerauslastung und flexiblerer Personaldisposition durch die Bündelung von Warenströmen im Versand- und Großhandel. Im Facheinzelhandel wird dagegen größtenteils auf Dienstleistungen Dritter zurückgegriffen, da die Abläufe hier eher den verbreiteten Logistikstandards entsprechen.

MITARBEITER

Die positive Entwicklung der Hawesko-Gruppe im abgelaufenen Geschäftsjahr ist nicht zuletzt auf die Kompetenz, die Erfahrung und den außerordentlichen Einsatz der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter zurückzuführen. Sie sorgen tagtäglich dafür, dass die Kunden des Konzerns sich bestens beraten und bedient fühlen und darum gerne ihren Weinbedarf bei den Konzerngesellschaften decken.

Im Konzern wurden im Geschäftsjahr 2010 durchschnittlich 696 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, überwiegend in Deutschland, beschäftigt, nach 657 im Vorjahr (inklusive quotaal einbezogener Gemeinschaftsunternehmen). Der Frauenanteil im Konzern insgesamt beträgt 50 %, bei den Führungskräften 22 %. Im Segment Großhandel und in der für die Versand- und Großhandelslogistik zuständigen Tochtergesellschaft *IWL Internationale Wein Logistik* stieg die Zahl der Beschäftigten im Berichtsjahr. In den übrigen Bereichen des Hawesko-Konzerns bewegte sich die Mitarbeiteranzahl auf dem Niveau des Vorjahres. Nach Funktion der Mitarbeiter ergibt sich für das Berichtsjahr folgende Struktur: Tätig in Marketing/Vertrieb/Kundenservice waren 48 % der Mitarbeiter, 16 % in Verwaltung und IT, 29 % in der Logistik sowie 7 % in Einkauf und Beschaffung.

Qualifizierung und Ausbildung

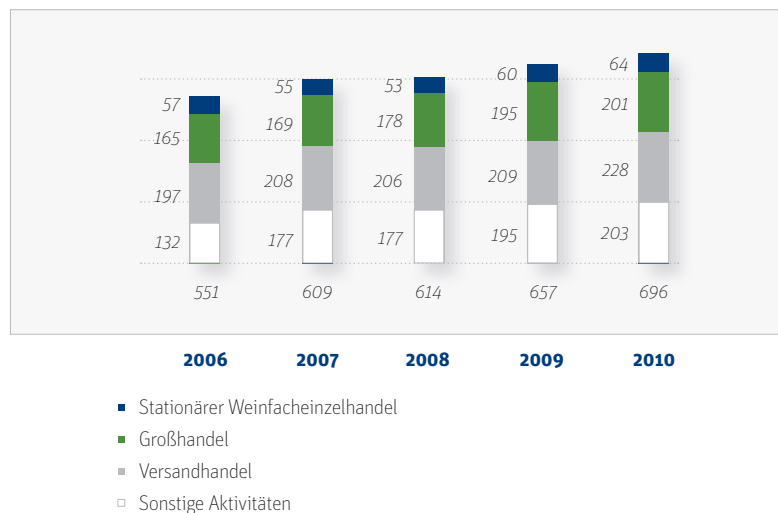
In allen Unternehmen des Hawesko-Konzerns hat die kontinuierliche Qualifizierung der Mitarbeiter einen hohen Stellenwert. Nur gut ausgebildete Mitarbeiter können den hohen Anforderungen der Märkte und der Kunden gerecht werden. Der Hawesko-Konzern betreibt daher sowohl eine am Bedarf orientierte Ausbildung als auch eine gezielte Weiterbildung.

Die erfolgreiche Gewinnung von Nachwuchskräften beginnt mit einem vielfältigen Angebot für Schulabsolventen. So waren im Berichtsjahr 24 Auszubildende (Vorjahr: 23) im Konzern beschäftigt. Die Ausbildung erfolgt zum einen in vorwiegend kaufmännischen Berufen wie Groß- und Einzelhandelskaufmann/-frau oder Kaufmann/-frau im Dialogmarketing. Zum anderen werden aber auch Berufseinsteiger in den Fachrichtungen Informatik oder Lagerlogistik ausgebildet.

Zur Realisierung zusätzlicher Potenziale wird im Hinblick auf eine systematische Nachwuchsförderung in Kooperation mit der Nordakademie Elmshorn im dualen Studiengang Betriebswirtschaft ausgebildet. Dieser Ausbildungsgang bietet eine Alternative zum rein wissenschaftlichen Studium.

Die Weiterbildungsmaßnahmen im Hawesko-Konzern basieren auf Angeboten, die auf die Weiterentwicklung der persönlichen Leistungsprofile der einzelnen Mitarbeiter abzielen. Darüber hinaus werden den Mitarbeitern interne Schulungen offeriert, die hauptsächlich der Warenkunde und dem Handling von Anwendersoftware gewidmet sind. Die Aufwendungen für Aus- und Weiterbildung betragen im Berichts- wie im Vorjahr € 0,2 Mio.

MITARBEITER





Constantia, Südafrika

Soziale Verantwortung

Neben der Qualifizierung zählen auch Motivation und Gesundheit aller Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter zu den entscheidenden Erfolgsfaktoren. Daher ist ein aktives Gesundheitsmanagement eine Investition in die Zukunft und inzwischen ein Bestandteil verantwortlicher und nachhaltiger Unternehmenskultur im Hawesko-Konzern.

Beispiele für Unternehmensbeiträge zur Förderung der Gesundheit sind für die Mitarbeiter in Tornesch ein Angebot zur Grippe-Schutzimpfung, die Bereitstellung von Frischobst in der kalten Jahreszeit sowie eine Rückenschulung in Zusammenarbeit mit einer großen gesetzlichen Krankenkasse.

Die Vereinbarkeit von Beruf und Familie ist dem Hawesko-Konzern ein wichtiges Anliegen. Für ihre familienfreundliche Personalpolitik erhielt die Konzernverwaltung in Tornesch 2010 das »Hamburger Familiensiegel«, eine Auszeichnung der »Hamburger Allianz für Familien«, einer gemeinsamen Initiative des Hamburger Senats und der Handwerkskammer der Hansestadt. Im Rahmen der Personalpolitik werden die Mitarbeiter individuell zu den Themen Mutterschutz, Elternzeit und Elterngeld beraten. Eltern werden flexible Arbeitszeiten, Teilzeit- und

Heimarbeit sowie Unterstützung bei der Finanzierung der Kindertagesstätten-Nutzung und der Durchführung von Veranstaltungen für die ganze Familie angeboten.

Das Angebot an Unternehmens- und Sozialleistungen für die Mitarbeiter des Hawesko-Konzerns ist vielfältig. Hervorzuheben sind vor allem die Angebote und Leistungen zur betrieblichen Altersversorgung und die Möglichkeit für Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, sich am Unternehmenserfolg zu beteiligen.

Die Hawesko Holding AG ist Mitgliedsunternehmen der Pensionskasse des Handels. Damit ist allen inländischen Mitarbeitern des Hawesko-Konzerns der Weg zu einer effektiven betrieblichen Altersversorgung einschließlich Invaliditäts- und Hinterbliebenenversorgung eröffnet. Die

Kombination von Arbeitgeberzuschuss und individueller Gehaltsumwandlung ermöglicht es, steuer- und sozialversicherungsbeitragsfrei Beiträge unmittelbar in ein sicheres Versorgungswerk einzuzahlen. Am 31. Dezember 2010 waren 322 Mitarbeiter (Vorjahresstichtag: 291) des Konzerns Versicherungsnehmer in dieser Pensionskasse. Die tariflichen Arbeitgeberzuschüsse betragen im Berichtsjahr im Vorjahr € 0,1 Mio.



FORSCHUNG UND ENTWICKLUNG

Als Handelsunternehmen betreibt der Hawesko-Konzern keine Forschung und Entwicklung im engeren Sinne. Die Kosten für die Entwicklung von exklusiv vertriebenen Weincuvées

in Zusammenarbeit mit renommierten Weinproduzenten – einschließlich der Eintragung und des Schutzes von Marken – überschreiten den Betrag von € 0,1 Mio. p. a. nicht.

GESAMTAUSSAGE ZUR WIRTSCHAFTLICHEN LAGE

Der Vorstand der Hawesko Holding AG ist mit dem Geschäftsverlauf des Berichtsjahres zufrieden: Bereits kurz nach der Wirtschaftskrise hat sich das Geschäft im Segment Großhandel normalisiert und am allgemeinen wirtschaftlichen Aufschwung in Deutschland partizipieren können; die Segmente Facheinzelhandel und vor allem Versandhandel konnten ihr Geschäft erneut ausweiten. Der Inlandsumsatz des Konzerns übertraf den des Vorjahres um 6,1 % und wuchs damit stärker als der deutsche Weinmarkt, der laut GfK-Erhebung rückläufig war (um 2,9 % nach Wert).

Die Wiederbelebung des Bordeauxweinmarktes im Fernen Osten sowie die erfreuliche Geschäftsentwicklung bei den schweizerischen Aktivitäten haben dem Konzern noch zusätzliches Wachstum ermöglicht. Das operative Ergebnis erreichte mit einem Wert von € 25,7 Mio. die Höhe des besten Ergebnisses in der Firmengeschichte. Die finanzielle Lage hat sich im Berichtsjahr erneut verbessert, und die Erhöhung der Netto-Liquidität bietet eine solide Basis für künftiges Wachstum. Zum Jahresanfang 2011 sieht der Vorstand den Konzern in einer robusten Lage.

RECHTLICHE KONZERNSTRUKTUR UND ÜBERNAHMERECHTLICHE ANGABEN

Bericht gemäß § 315 Abs. 4 HGB in Verbindung mit § 120 Abs. 3 Satz 2 des Aktiengesetzes (AktG):

Die Hawesko Holding AG ist seit Mai 1998 an der Börse notiert. Das zum Bilanzstichtag 2010 bestehende gezeichnete Kapital in Höhe von € 13.708.934,14 ist eingeteilt in 8.983.403 auf den Inhaber lautende Stückaktien, die alle mit identischen Rechten und Pflichten ausgestattet sind. Beschränkungen, die Stimmrechte oder die Übertragung von Aktien betreffen, sind der Gesellschaft nicht bekannt. Andere Aktiengattungen existieren ebenfalls nicht. Der Vorstand ist satzungsgemäß bis 31. Mai 2013 ermächtigt, das Grundkapital mit Zustimmung des Aufsichtsrats durch Ausgabe neuer auf den Inhaber lautender Stückaktien um bis zu insgesamt € 6.140.553,86 zu erhöhen. Eine Ermächtigung zum Erwerb eigener Aktien gemäß § 71 Abs. 1 Nr. 8 AktG besteht nicht. Eine Satzungsänderung bedarf eines Beschlusses der Hauptversammlung, der mit mindestens drei Vierteln des vertretenen Grundkapitals erfolgt.

Die wesentlichen Vereinbarungen der Hawesko Holding AG, die eine Klausel für den Fall einer Übernahme der Hawesko Holding AG enthalten, betreffen Verträge mit einigen Lieferanten über exklusive Vertriebsrechte, bilaterale Kreditlinien mit inländischen Banken sowie Dienstverträge mit zwei Vorstandsmitgliedern. Im Übernahmefall haben die jeweiligen Lieferanten bzw. Kreditgeber das Recht, den Vertrag bzw. die Kreditlinie zu kündigen und ggf. die Kreditlinie fällig zu stellen; die beiden Vorstandsmitglieder haben Anspruch auf Entschädigung im Falle der Beendigung des Dienstvertrages infolge eines »Change of Control« (siehe hierzu Konzernanhang Nr. 44). Eine Übernahme wird angenommen, wenn ein Dritter die Kontrolle über die Hawesko Holding AG erlangt; dies kann auch eine gemeinschaftlich handelnde Gruppe sein.

Der Vorstandsvorsitzende, Alexander Margaritoff, ist über die Alexander Margaritoff Holding GmbH mit 30,0 % der Aktien größter Aktionär der Hawesko Holding AG. Danach folgen Detlev Meyer über die Tocos Beteiligung GmbH mit 29,5 % und Michael Schiemann über die Augendum Vermögensverwaltung GmbH mit 5,0 %. Die verbleibenden ca. 35,5 % sind in Händen von institutionellen Anlegern und Privatanlegern. Eine Beteiligung von Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmern im Sinne von §§ 289 Abs. 4 Nr. 5, 315 Abs. 4 Nr. 5 HGB besteht nicht.

Der Hawesko-Konzern hat eine Holding-Struktur, bei der die Muttergesellschaft Hawesko Holding AG 100 % bzw. die Mehrheit an den – überwiegend im Weinhandel – operativ tätigen Tochtergesellschaften hält. Bei den nicht zu 100 %

gehaltenen Tochtergesellschaften hält in der Regel der zuständige Geschäftsführer einen Minderheitsanteil. Die Muttergesellschaft Hawesko Holding AG sowie eine mehrheitliche Anzahl der Tochtergesellschaften (26) haben ihren Sitz in der Bundesrepublik Deutschland; sie unterliegen somit deren Gesetzgebung, die einen maßgeblichen Einfluss auf die geschäftlichen Rahmenbedingungen hat. Die nicht in Deutschland ansässigen Tochtergesellschaften haben ihren jeweiligen Sitz in der Europäischen Union bzw. in der Schweiz. Es sind keine wesentlichen Einflussfaktoren für das Geschäft zu erwähnen.

Der Hawesko-Konzern ist im Wesentlichen in drei weitgehend selbstständige Geschäftssegmente untergliedert (vgl. »Strategie«, Seite 24–25).

LEITUNG UND KONTROLLE

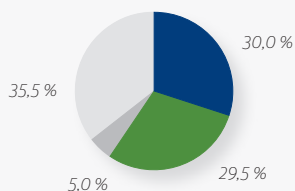
Die Leitung des Unternehmens in eigener Verantwortung und seine Vertretung bei Geschäften mit Dritten obliegen dem Vorstand der Hawesko Holding AG. Er besteht aus vier Mitgliedern und fasst seine Beschlüsse mit Stimmenmehrheit. Jedes Mitglied ist, unabhängig von der gemeinsamen Verantwortung für die Leitung des Konzerns, für einzelne Zuständigkeitsbereiche verantwortlich.

Der Aufsichtsrat bestellt die Mitglieder des Vorstands. Vorstandsmitglieder können auf höchstens fünf Jahre bestellt werden. Eine wiederholte Bestellung oder Verlängerung auf höchstens fünf Jahre bedarf eines erneuten Beschlusses des Aufsichtsrats.

Der Vorstand wird vom Aufsichtsrat überwacht und beraten. Der Aufsichtsrat besteht satzungsgemäß aus sechs Mitgliedern, die von der Hauptversammlung gewählt werden. 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 Konzerns 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

AKTIONÄRSSTRUKTUR (in %)



- Alexander Margaritoff Holding GmbH
- Tocos Beteiligung GmbH (Herr Detlev Meyer)
- Augendum Vermögensverwaltung GmbH
- Institutionelle Investoren und Privatanleger (Streubesitz)

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.

Jedes Geschäftssegment der Hawesko Holding AG wird federführend von einem Vorstandsmitglied geleitet, das für Definition und Erreichung der Segmentziele verantwortlich ist und innerhalb des Segments über Weisungsmacht verfügt.

Der Vorstand steuert nach EBIT und ROCE. Die angestrebten Mindestrenditen wurden im obigen Abschnitt »Strategie« dargestellt. Die Ziele und die Entwicklung der einzelnen Segmente gemäß diesen Kennziffern sind Bestandteil von regelmäßigen Strategie- und Reporting-Gesprächen mit den Geschäftsführern der einzelnen Konzerngesellschaften. Durch die Verknüpfung von EBIT-Margen und Kapitalrenta-

bilität in den Zielsetzungen und Zielerreichungskontrollen werden den Geschäftsführern klare Verantwortlichkeiten unterhalb der Vorstandsebene zugewiesen.

Ausführliche Angaben zu den Mitgliedern des Vorstands und des Aufsichtsrats finden sich im Konzernanhang.

Nach § 289a HGB haben börsennotierte Aktiengesellschaften eine Erklärung zur Unternehmensführung anzufertigen und in ihren Lagebericht aufzunehmen, wo sie einen gesonderten Abschnitt bildet. Sie kann auch auf der Internetseite der Gesellschaft öffentlich zugänglich gemacht werden. Diese Erklärung, in der die Erklärung gemäß § 161 AktG sowie relevante Angaben zu Unternehmensführungspraktiken, die über die gesetzlichen Anforderungen hinaus angewandt werden, wie auch eine Beschreibung der Arbeitsweise von Vorstand und Aufsichtsrat sowie der Zusammensetzung und Arbeitsweise von deren Ausschüssen enthalten sind, wird im Geschäftsbericht (Seite 111) abgedruckt und ist im Internet unter <http://www.hawesko-holding.de> → Investor Relations → Corporate Governance abrufbar.

VERGÜTUNGSBERICHT

Die Vergütung für die Vorstandsmitglieder enthält einen fixen und einen variablen Bestandteil sowie Komponenten der Altersvorsorge. Kriterien für die Angemessenheit der Vergütung bilden die Aufgaben des jeweiligen Vorstandsmitglieds, seine persönliche Leistung sowie die wirtschaftliche Lage, der Erfolg und die Zukunftsaussichten des Unternehmens unter Berücksichtigung seines Vergleichsumfeldes.

Der variable Anteil besteht aus einer Tantieme, die sich grundsätzlich nach dem Jahresüberschuss richtet; eine Komponente mit langfristiger Anreizwirkung existiert noch nicht. Der Aufsichtsrat wird aber zum frühestmöglichen Zeitpunkt, wenn die Verträge der Vorstandsmitglieder auslaufen, eine am neuen Aktienrecht orientierte nachhaltige, am langfristigen Unternehmenserfolg und an der persönlichen Leistung orientierte Vergütung vereinbaren.

Die gegenwärtigen Vergütungen des Vorstands sind aus der folgenden Tabelle ersichtlich:

in T€	Fix	Variabel	Gesamt
Alexander Margaritoff	982	958	1.940
Bernd Hoolmans	550	426	976
Bernd G. Siebdrat	254	554	808
Ulrich Zimmermann	190	107	297
GESAMT	1.976	2.045	4.021

Dem Vorstandsmitglied Bernd Hoolmans wurden eine Altersrente nach Vollendung des 65. Lebensjahres und ein Invalidengeld zugesagt; für diese Zusage ist zum 31. Dezember 2010 eine Rückstellung in Höhe von T€ 126 (Vorjahr: T€ 117) bilanziert worden. Das Vorstandsmitglied Ulrich Zimmermann hat nach Vollendung des 65. Lebensjahres Anspruch auf ein Ruhegeld. Für diese Zusage wurden durch die Gesellschaft im Berichtsjahr T€ 10 in eine Unterstützungskasse eingezahlt.

Die Verträge der Vorstandsmitglieder sehen in der Regel ein zweijähriges nachvertragliches Wettbewerbsverbot vor. Für die Dauer des Bestehens des nachvertraglichen Wettbewerbsverbotes erhält das jeweilige Vorstandsmitglied eine Entschädigung in Höhe von 50 % seiner zuletzt bezogenen durchschnittlichen vertragsgemäßen Leistungen p. a.

Im Falle der Beendigung des Dienstvertrages infolge eines »Change of Control« haben zwei Vorstandsmitglieder Anspruch auf eine Entschädigung.

Die Aufsichtsratsvergütung wurde durch Beschluss der Hauptversammlung am 8. Juni 2000 um einen variablen Anteil ergänzt, der neben dem Fixum gezahlt wird. Zurzeit erhalten Mitglieder des Aufsichtsrats eine feste Vergütung von € 4.200,00 p. a. neben dem Ersatz ihrer Auslagen (zuzüglich einer auf die Aufsichtsratsstätigkeit etwa anfallenden Umsatzsteuer). Darüber hinaus erhält jedes Aufsichtsratsmitglied pro Teilnahme an einer Plenumsitzung bzw. einer Ausschusssitzung ein Sitzungsgeld von € 1.050,00. Der Vorsitzende erhält das Zweifache, sein Stellvertreter das Eineinhalbfache dieser Vergütungen. Die Vergütungen des Aufsichtsrats sind aus der folgenden Tabelle ersichtlich:

in T€	Variable Bezüge	Fixe Bezüge	Sitzungsgeld	Vergütung für persönlich erbrachte Leistungen	Summe
Prof. Dr. Dr. Dr. Franz Jürgen Säcker	44	8	28	7	87
Gunnar Heinemann	32	6	9	–	47
Thomas R. Fischer	25	4	8	–	37
Jacques Héon	25	4	12	–	41
Angelika Jahr-Stilcken (bis 19.08.2010)	14	2	3	–	19
Detlev Meyer (ab 28.09.2010)	6	1	3	–	10
Manfred Middendorff (bis 14.05.2010)	20	4	8	–	32
SUMME	166	29	71	7	273

Der Aktienbesitz des Vorstands und des Aufsichtsrats wird im Konzernhang unter Nr. 44 angegeben. Die Mitglieder des Vorstands und des Aufsichtsrats sind nach § 15a Wertpapierhandelsgesetz verpflichtet, wesentliche Erwerbe oder Veräußerungen von Aktien der Hawesko Holding AG offenzulegen.



Samaniego, Rioja, Spanien

UMWELTBERICHT

Mit Ausnahme der Tochtergesellschaft *Gebr. Josef und Matthäus Ziegler GmbH* verfügt der Hawesko-Konzern als Handelsunternehmen über keine Produktionsanlagen; insofern sind die entsprechenden Umweltstandards für den Konzern nur indirekt von Bedeutung. Im Rahmen seiner Einkaufstätigkeit regt der Hawesko-Konzern seine Lieferanten dazu an, bei Anbau und Vinifizierung der Weine umweltschonende Praktiken anzuwenden. Viele Lieferanten nehmen diese Anregung positiv auf und sind dabei, ihre Prozesse entsprechend zertifizieren zu lassen. Die mit entsprechenden Produkten befassten Tochtergesellschaften des Hawesko-Konzerns sind nach DE-ÖKO-006 für den Vertrieb von Produkten aus öko-/biologischem Anbau zertifiziert.

In den Verwaltungszentralen Tornesch bei Hamburg und Düsseldorf wurden und werden Maßnahmen zum Energiesparen realisiert, die auf eine intelligentere Ressourcennutzung abzielen. In Tornesch wird die Büroklimaanlage mit Wasser als umweltfreundlichem Kältemedium betrieben. An beiden Standorten werden umweltschonende Verbrauchs- und Recyclingprodukte verwendet. Im Rahmen der Einrichtung von Büroarbeitsplätzen werden nur noch PCs und Monitore eingesetzt, die sich auf dem neuesten Stand der Technik befinden und einen wesentlich geringeren Stromverbrauch haben als Geräte früherer Generationen.

Bei Direkt-Mailing-Werbungen werden die anzuschreibenden Adressen für jedes Mailing durch intelligente Selektion festgelegt. Dies führt zu einem effektiven Mailingeinsatz und ebenfalls zu einem geringeren Papier- und Energieverbrauch. Dadurch ist auch eine genauere Planung der Auflagen möglich, und Makulaturen in der Druckerei können vermieden werden. Die Werbungen werden mit umweltschonenden Druckverfahren und möglichst auf Recyclingpapier oder solchem aus nachhaltiger Erzeugung gedruckt, das dem Forest-Stewardship-Council-Standard entspricht.

In den einzelnen *Jacques' Wein-Depots* werden besonders energieaufwendige Beleuchtungen identifiziert und ausgetauscht. Grundsätzlich kommt bei Depotrenovierungen und -neueröffnungen ein energieoptimiertes Beleuchtungskonzept zum Einsatz. Die Effizienz der jeweils bestehenden Heiztechnik wird überprüft. Der Energiepass für Gewerbeimmobilien wird bei allen Depotstandorten eingeführt und eine Dokumentation der jeweils ergriffenen Maßnahmen zur Reduzierung des Energieverbrauchs und deren Wirkung erstellt. Weinkorken werden seit mehreren Jahren in jedem *Jacques' Wein-Depot* zum Recycling entgegengenommen: Im Berichtsjahr wurden wieder über acht Millionen Korken in den Depots eingesammelt und fachgerecht bei Recycling-Dienstleistern abgegeben. Als einziger bundesweit vertretener Weinfacheinzelhändler bietet *Jacques'* diesen Service an.

Das klimatisierte Logistikzentrum des Konzerns befindet sich am Standort Tornesch und bereitet Weinversendungen für die Segmente Großhandel und Versandhandel vor. Hier gewährleistet eine EDV-unterstützte Feinsteuerung der Heizung bzw. der Klimatisierung den optimalen Einsatz von Energie. Transportverpackungen werden sparsam und effektiv verwendet, um unnötige Abfälle zu vermeiden. Beide Standorte bedienen sich einer zentralen EDV-Anlage, um

eine genaue Tagesplanung, Disposition, Vorsortierung der Waren nach Zielorten und papierlose Abstimmung mit den Transportdienstleistern DHL und Hermes Logistik Service durchzuführen, sodass deren Auslastung maximiert und damit der Energieverbrauch minimiert werden. Ihrerseits realisieren sowohl DHL als auch Hermes Logistik Service besonders umweltverträgliche Prozesse und sind nach DIN 14001 (Umweltmanagementsysteme) zertifiziert.

NACHTRAGSBERICHT

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 Berichtsjahres und bis zum Redaktionsschluss dieses Geschäftsberichts nicht eingetreten.

RISIKOBERICHT

RISIKOMANAGEMENT UND RISIKOBERICHT

Der Hawesko-Konzern ist im Rahmen der Aktivitäten auf seinen Absatzmärkten den Risiken ausgesetzt, die mit unternehmerischem Handeln verbunden sind. Risiken werden als Ereignisse oder mögliche Entwicklungen innerhalb und außerhalb des Konzerns definiert, die sich negativ auf die Unternehmen bzw. die Erreichung der Unternehmensziele auswirken können und/oder eine Einengung der Handlungsspielräume von Vorständen und Geschäftsführern nach sich ziehen. Der Vorstand hat ein modernes und umfassendes Risikomanagementsystem (RMS) etabliert, welches laufend weiterentwickelt wird. Das frühzeitige Erkennen von Risiken ist von großer Bedeutung und erfolgt über ein konzernweit implementiertes Risikofrüherkennungssystem. Die Grundsätze sind in einer Risikomanagement-Richtlinie verbindlich geregelt.

Das RMS des Hawesko-Konzerns umfasst alle Tochterunternehmen, und die Risiken werden nach einheitlich vorgegebenen Kategorien erfasst und in einem Risikoinventar dokumentiert. Die identifizierten Risiken werden anschließend anhand der Eintrittswahrscheinlichkeit und der Schadenshöhe bewertet. Die Steuerung erfolgt durch die Definition und regelmäßige Überprüfung von Gegenmaßnahmen zur Begrenzung der identifizierten Risiken. Die Prozesse des RMS sind im gesamten Konzern einheitlich geregelt und werden durch den Risikomanager und die Risikomanagementbeauftragten in den Geschäftssegmenten gesteuert.

Neben dem allgemeinen Geschäftsrisiko ist der Konzern zusätzlich folgenden Risiken ausgesetzt:

Gesamtwirtschaftliche Risiken

Der Hawesko-Konzern erzielt ca. 88 % seiner Umsätze in der Bundesrepublik Deutschland. Die volkswirtschaftliche Entwicklung Deutschlands hat einen wesentlichen Einfluss auf die Konsumneigung der Bevölkerung und damit auf die Geschäftsentwicklung des Hawesko-Konzerns.



Simonsberg, Paarl, Südafrika

Knapp 12 % des Konzernumsatzes wurden im Berichtsjahr außerhalb Deutschlands erzielt. Davon entfällt rund die Hälfte auf Bordeauxweinverkäufe über die Tochtergesellschaft *Château Classic – Le Monde des Grands Bordeaux*. Das mit Abstand größte Absatzgebiet von *Château Classic* ist China. Gerade auf diesem Markt können die Umsätze mit Bordeauxweinen der absoluten Spitzenklasse erheblichen Schwankungen unterliegen. So kann ein merklicher Konjunkturabschwung zu überproportional hohen Umsatzrückgängen führen. Um diesem Risiko entgegenzuwirken, wird speziell für diesen Markt eine Vertriebsplattform aufgebaut, die die Marktstellung noch weiter verbessern soll.

Branchenrisiken

Zu den Branchenrisiken gehören insbesondere:

- *Naturprodukt Wein – Beschaffungsrisiken*

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 die Preise aus und beeinflussen die Nachfrage nach einzelnen Produkten. Der Hawesko-Konzern kann aufgrund seiner langjährigen Erfahrung auf dem Weinmarkt diese Risiken zwar eingrenzen, sie aber nie vollständig ausschalten.

Der Hawesko-Konzern ist nicht von bestimmten Lieferanten abhängig: Die mit Produkten eines einzelnen Produzenten getätigten Umsätze überschreiten in keinem Falle die Quote von 5 % des Konzernumsatzes.

Die Qualitätssicherung der gekauften Weine beginnt mit dem Besuch des erzeugenden Weinguts und setzt sich mit der Untersuchung in den Labors des Hawesko-Konzerns fort. Qualitätsprobleme sind selten. Die Winzer kennen Hawesko und seine hohen Ansprüche und legen überdies selbst großen Wert auf die Qualität ihrer Weine. Im Berichtsjahr wurde lediglich ein unwesentlicher Teil der Lieferungen aus Qualitätsgründen von Hawesko nicht abgenommen.

- *Wettbewerb – Absatzrisiken*

Der Weinmarkt ist von zunehmendem Wettbewerb sowohl durch spezialisierte Nischenanbieter als auch durch größere finanzstarke Konzerne gekennzeichnet. In diesem Kontext verfolgt der Hawesko-Konzern die Strategie, seine Marktposition auf Basis von qualitativ hochwertigen Produkten unter Einsatz seiner Kompetenz im Database-Marketing sowie in der Kundenlogistik zu behaupten und in Deutschland wie im Ausland weiter auszubauen.

Der Hawesko-Konzern ist nicht von bestimmten Kunden abhängig: Die mit einem einzelnen Abnehmer getätigten Umsätze überschreiten in keinem Falle die Quote von 5 % des Konzernumsatzes.

- *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 Werbemaillings, die in Abhängigkeit von der jeweiligen Lage der Feiertage des Jahres festgelegt wird. Darüber hinaus erzielt der Hawesko-Konzern regelmäßig einen hohen Anteil von Umsatz und Ergebnis im vierten Quartal. Dabei kann es aufgrund von negativen Witterungseinflüssen zu Belastungen in Umsatz und Ergebnis kommen. In der Regel werden rund 3 % des Konzernumsatzes im Präsentgeschäft der Vorweihnachtszeit erwirtschaftet. Dabei wird das Ergebnis insbesondere des dritten Quartals eines jeden Jahres durch die Konfektionierung und den Vorpack sowie durch die wegen der vermehrten Warenzugänge höheren Handlingkosten belastet.

- *Öffentliche Diskussion über Alkoholsteuer und Werbeverbot*

In der Europäischen Union wird seit einigen Jahren eine Diskussion darüber geführt, ob die Werbung für Alkoholika EU-weit eingeschränkt werden und diese einer erhöhten Besteuerung unterliegen sollten. Auch wenn entsprechende Maßnahmen verordnet werden sollten, werden nach Einschätzung des Hawesko-Vorstands eine stärkere Besteuerung und Werbeverbote für alkoholhaltige Produkte voraussichtlich nicht zu einem mittelfristig niedrigeren Weinkonsum führen. Je nachdem, wie die Bestimmungen im Einzelnen ausgestaltet sein werden, könnte ein Werbeverbot allerdings einen signifikanten Einfluss auf die Geschäftstätigkeit des Hawesko-Konzerns haben. Von seiner Marktausrichtung und seinem Produktangebot her wäre der Konzern nach Ansicht des Vorstands kaum von einer öffentlichen Diskussion darüber betroffen, inwieweit Alkoholkonsum nur gemäßigt stattfinden sollte.

- *Datenschutz*

In Deutschland steht seit Mitte 2008 eine Novellierung des Bundesdatenschutzgesetzes (BDSG) in der öffentlichen Diskussion. Das Gesetz zielt im Kern auf die Transparenz des sogenannten »Listenprivilegs«, das die Übermittlung und Nutzung personenbezogener Daten für Zwecke der Werbung, der Markt- und Meinungsforschung sowie für die geschäftsmäßige Datenverarbeitung erlaubt und regelt. Im Frühjahr 2009 wurde das BDSG novelliert. Die gesetzlichen Vorschriften wurden vom Hawesko-Konzern übernommen und im operativen Geschäft umgesetzt. Alle weiteren künftigen gesetzlichen Vorschriften zum BDSG werden zeitnah umgesetzt. Die Hawesko-Segmente Facheinzelhandel und Versandhandel gewinnen einen erheblichen Anteil ihrer jeweiligen Neukunden über die im »Listenprivileg« geregelten Methoden, haben sich aber bereits seit Jahren zu einem über die gesetzlichen Vorschriften hinausreichenden, verantwortlichen Umgang mit Kundendaten verpflichtet.

- *Pfand auf Getränkeverpackungen*

In Deutschland wurde im Januar 2003 ein Pfand auf Einwegverpackungen für Getränke eingeführt. Durch die Neuregelung der Verpackungsordnung im Jahr 2004 ist zum jetzigen Zeitpunkt nicht mehr damit zu rechnen, dass auch auf Weinflaschen ein Pfand erhoben wird.



Finanzrisiken

Im Hawesko-Konzern besteht eine Reihe von finanziellen Risiken. Hierzu zählen insbesondere die Einflüsse aus Änderungen von Wechselkursen und Zinssätzen sowie das Ausfall- und Liquiditätsrisiko.

Die Tochterunternehmen des Hawesko-Konzerns sind als Importeure international gehandelter Weine in begrenztem Maße von der Entwicklung der Währungskurse außerhalb des Euro-Währungsraums abhängig. Der weitaus größte Teil der Importe stammt jedoch aus dem Euro-Währungsraum. Die Refinanzierung des Kapitalbedarfs im Hawesko-Konzern erfolgt zu einem geringen Teil in Form von Krediten, die sich am kurzfristigen Marktzins orientieren. Die Abhängigkeit von Zinsentwicklungen ist somit gering.

Im Rahmen des zentralen Liquiditätsmanagements wird sichergestellt, dass dem Hawesko-Konzern für das laufende Geschäft und für Investitionen ausreichend Finanzmittel zur Verfügung stehen. Die Risiken im Forderungsbereich werden durch Bonitätsprüfungen und Kreditmanagementsysteme begrenzt.

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. Für Risiken aus der zum Zeitpunkt des Berichts noch nicht abgeschlossenen steuerlichen Betriebsprüfung wurde vorsorglich eine Rückstellung gebildet.

IT-Risiken

Die IT-Infrastruktur im Hawesko-Konzern orientiert sich an den Vertriebssegmenten Facheinzelhandel, Großhandel/ Distribution und Versandhandel. Die IT-Systeme werden im Rahmen bestehender Planungen bedarfsgerecht modernisiert und erweitert. Konzernweit sind IT-Ausfallrisiken durch redundante Hardware und durch Back-up-Systeme weitestgehend ausgeschlossen. Angemessene technische Schutz- und Überwachungsverfahren für den Zugriff von außen und durch Dritte (Remote Access) sind eingerichtet.

Im Bereich Facheinzelhandel sind die einzelnen Depots mittels eines computergestützten Warenwirtschafts- und Marketingsystems über ISDN-Wählleitungen mit der Zentrale in Düsseldorf verbunden. Der Ausfall einzelner Kassen kann gelegentlich vorkommen, stellt aber für das gesamte Unternehmen keine existenzielle Gefahr dar. Im Rahmen der Inanspruchnahme eines Service-Pakets der Firma Wincor-Nixdorf wird ein solcher Ausfall innerhalb von vier Stunden behoben. Das gesamte System ist seit 2001 ohne Probleme im Einsatz und wird laufend an neue Standards angepasst. Das System ist in der Lage, ein weiteres Wachstum des Depot-Netzes zu bewältigen, ohne dass dadurch mit dem Auftreten eines wesentlichen Risikos zu rechnen wäre.

Im Bereich Großhandel wird EDV für Verwaltung, Warenwirtschaft und Buchhaltung eingesetzt; eine Großhandels-Tochtergesellschaft benutzt das System des Versandhandels (siehe unten). Mit der Implementierung eines neuen IT-Systems auf Basis von SAP ist im Vorjahr begonnen worden. Es ist geplant, den Umstellungsprozess bis Anfang 2012 abzuschließen. Die Risiken für das Geschäft im Rahmen der Einführung der neuen Systeme sind aus heutiger Sicht als beherrschbar einzustufen.

Im Bereich Versandhandel werden die Kundenbestellungen und Warenströme durch eine in 2006 eingeführte Lagerverwaltungs-, Warenwirtschafts- und Finanzbuchhaltungs-Software auf der Basis von SAP gesteuert. Das Telekommunikationssystem des Call-Centers wird durch ein Back-up-System ergänzt, das bei Ausfall des Hauptsystems die Fortführung des laufenden Geschäfts gewährleistet. Der Systemlieferant garantiert in einem solchen Falle die Instandsetzung des Hauptsystems innerhalb von maximal 24 Stunden. Das Risiko, dass ein Totalausfall das laufende Geschäft zum Erliegen bringt, ist sowohl beim Kundenbestell- und Warensystem als auch beim Telekommunikationssystem als gering einzuschätzen.

Management-Risiken

Kleinere Vertriebsgesellschaften innerhalb des Hawesko-Konzerns werden von geschäftsführenden Gesellschaftern geführt. Der Ausfall eines solchen Geschäftsführers hätte einen erheblichen Einfluss auf das Geschäft der entsprechenden Tochtergesellschaft. Eine existenzielle Gefahr bestünde dadurch für den Hawesko-Konzern jedoch nicht. Ansonsten sind derzeit keine wesentlichen Management-Risiken erkennbar.

Sonstige Risiken

Das Geschäft ist wesentlich beeinflusst von der Fähigkeit des Hawesko-Konzerns, exklusive Lieferverträge mit renommierten Weinproduzenten aufrechtzuerhalten. Falls ein Vertrag nicht verlängert werden sollte, würden kurzfristig Umsätze wegfallen.

Weitere wesentliche Risiken sind derzeit nicht erkennbar.

**SONSTIGES RISIKOMANAGEMENTSYSTEM/
CHANCENMANAGEMENTSYSTEM**

Im Rahmen der monatlich stattfindenden Vorstandssitzungen werden Informationen aus den Geschäftssegmenten ausgetauscht, die außer auf den aktuellen Geschäftsverlauf auch auf eventuell bestehende spezielle Situationen – sowohl positiver als auch negativer Art – eingehen. Falls der Vorstand angesichts einer Herausforderung oder einer Chance besondere Maßnahmen für erforderlich oder ratsam hält, kann er diese zeitnah einleiten bzw. anordnen.

**GESAMTAUSSAGE ZUR RISIKOSITUATION
DES HAWESKO-KONZERNS**

In der Gesamtbeurteilung der Risikosituation ist aus heutiger Sicht auf Basis der bekannten Informationen festzustellen, dass keine den Fortbestand des Unternehmens gefährdenden Risiken bestehen und auch für die Zukunft keine solchen Risiken erkennbar sind.

**BESCHREIBUNG DER WESENTLICHEN MERKMALE
DES INTERNEN KONTROLL- UND DES RISIKOMANAGEMENT-
SYSTEMS IM HINBLICK AUF DEN RECHNUNGS-
UND KONZERNRECHNUNGSLEGUNGSPROZESS**

Das interne Kontrollsystem der Konzerngesellschaften sowie der Konzernrechnungslegung ist wesentlicher Bestandteil des Berichtswesen und somit des internen Leitungs- und Steuerungssystems. Weiterhin bildet es die Basis zur Sicherung der Einhaltung von in- und externen Vorgaben (Compliance).

Das Risikomanagementsystem als Teil des internen Kontrollsystems erfasst und bewertet systematisch die im Rahmen der zweimal jährlich durchgeführten Risikoinventur identifizierten Risiken. In Bezug auf die Konzernrechnungslegung ist das Risikomanagementsystem darauf ausgerichtet, die Risiken im Konzernabschluss angemessen abzubilden (z. B. durch Bildung von Rückstellungen) und dadurch das Risiko einer unvollständigen Darstellung der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage zu begrenzen. Weitere Erläuterungen zum Risikomanagementsystem werden im Risikobericht auf Seite 50 gemacht.

Der Aufsichtsrat, hier insbesondere der Prüfungs- und Investitionsausschuss der Hawesko Holding AG, ist in den Rechnungs- und Konzernrechnungslegungsprozess eingebunden und befasst sich unter anderem mit wesentlichen Fragen der Rechnungslegung, des Risikomanagements sowie des Prüfungsauftrags und seinen Schwerpunkten.

*Das interne Kontrollsystem bezogen
auf den Rechnungslegungsprozess*

Die im Hawesko-Konzern installierten klaren Organisations-, Kontroll- und Überwachungsstrukturen sind auf eine vollständige und richtige Erfassung aller rechnungslegungsrelevanten Geschäftsvorfälle ausgerichtet. Die Nutzung einheitlicher Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze für die in den Konzernabschluss einbezogenen Unternehmen wird unter Beachtung der Vorschriften der International Financial Reporting Standards (IFRS) durch die Vorgaben in der Bilanzierungsrichtlinie des Hawesko-Konzerns gesichert.

Die generelle Organisation des Rechnungswesens sowie die Berücksichtigung der in die rechnungslegungsrelevanten Prozesse einbezogenen Unternehmensbereiche ist so gestaltet, dass eine der Unternehmensgröße und dem Unternehmensumfeld angemessene Trennung in Genehmigungs-, Ausführungs-, Abrechnungs- und Kontrollfunktionen vorhanden ist. Diese Funktionstrennung erlaubt umfangreiche präventive und aufdeckende Kontrollen in allen wesentlichen Geschäftsprozessen des Konzerns, die auf Basis einer Einschätzung des inhärenten Risikos der einzelnen Prozesse sowie des jeweiligen Kontrollumfelds durch die Geschäftsführung implementiert worden sind. Dabei werden die manuellen Kontrollen durch entsprechende IT-Prozesskontrollen und angemessene IT-Berechtigungskonzepte ergänzt und abgesichert.

Komplexe Bewertungsfragen, wie sie zum Beispiel zur Bemessung von Pensionsrückstellungen, derivativen Finanzinstrumenten oder zur Durchführung von Kaufpreisallokation notwendig sind, werden unter Hinzuziehung externer unabhängiger Spezialisten bearbeitet.

Das interne Kontrollsystem bezogen auf den Konsolidierungsprozess

Die Erfassung der rechnungslegungsrelevanten Vorgänge erfolgt für die Einzelabschlüsse der Tochtergesellschaften in lokalen Standardbuchhaltungssystemen. Zur Aufstellung des Konzernabschlusses werden die Einzelabschlüsse sowie ergänzende standardisierte Informationen in die Konsolidierungssoftware COGNOS im Rahmen eines entsprechenden Berechtigungskonzeptes eingestellt und durch das Konzernrechnungswesen überprüft. Das interne Kontroll- und Risikomanagementsystem der Hawesko Holding AG ist darauf ausgerichtet, die Rechnungslegung bei der Gesellschaft sowie allen in den Konzernabschluss einbezogenen Gesellschaften einheitlich und im Einklang mit den rechtlichen und gesetzlichen Vorgaben sowie den internen Leitlinien sicherzustellen.

Sämtliche Konsolidierungsvorgänge sowie die Überleitung der lokalen Einzelabschlüsse auf den Rechnungslegungsstandard IFRS werden durch die Zentralabteilung »Konzernrechnungswesen und Beteiligungscontrolling« durchgeführt und dokumentiert. Auf Konzernebene erfolgt auch die Auswertung und Verdichtung der für den Anhang und Lagebericht notwendigen internen und externen Daten.

Die Wirksamkeit und Ordnungsmäßigkeit der Konzernrechnungswesen im Rahmen der Abschlusserstellung werden dabei direkt durch den Finanzvorstand bzw. die von ihm beauftragten Personen im Konzernrechnungswesen überwacht.



Leeuwin Estate, Margaret River, West-Australien

PROGNOSEBERICHT

AUSRICHTUNG DES HAWESKO-KONZERNS IN DEN KOMMENDEN BEIDEN GESCHÄFTSJAHREN

Grundlegende Änderungen in der Geschäftspolitik des Hawesko-Konzerns sind in den nächsten zwei Jahren nicht vorgesehen, es wird lediglich zu punktuellen Akzentverschiebungen kommen. Der Hawesko-Konzern wird auch künftig seine bereits starke Marktstellung in Deutschland pflegen und ausbauen, der Vorstand sich aber zunehmend der Ausweitung der Auslandsaktivitäten widmen. Dabei liegt der Fokus zum einen auf den Märkten im nahen europäischen Ausland, zum anderen auf der Bedienung der wachstumsträchtigen ostasiatischen Märkte von Europa aus. Was die Aktivitäten in Deutschland angeht, wird kontinuierlich überprüft, wie die einzelnen Tochtergesellschaften noch effektiver zusammenarbeiten und neu sich bietende Chancen wahrnehmen können. Akquisitionsvorhaben haben sich nicht so weit konkretisiert, dass darüber zu berichten wäre. Eine grundlegende Änderung der Geschäftsprozesse oder des Geschäftstyps ist nicht vorgesehen.

WIRTSCHAFTLICHE RAHMENBEDINGUNGEN

Erwartete künftige gesamtwirtschaftliche Entwicklung

Nachdem 2010 ganz im Zeichen der raschen Erholung von den Folgen der Finanzkrise stand, prognostizieren die meisten Experten für 2011 eine Fortsetzung der guten Konjunkturentwicklung in Deutschland mit langsamerem Tempo. So erwartet die DZ BANK in ihrem Rundschreiben »Konjunktur und Kapitalmärkte« von Ende Februar für 2011 einen weiteren Anstieg des Bruttoinlandsprodukts (BIP) um 2,5 % und ein Wachstum von 1,7 % beim privaten Verbrauch. Für 2012 wird davon ausgegangen, dass BIP und privater Verbrauch jeweils um 1,8 % ansteigen.

Der Hawesko-Vorstand schließt sich dieser Konjunkturprognose an und rechnet damit, dass sich die wirtschaftliche Dynamik in den Jahren 2011 und 2012 im Vergleich zu 2010 abschwächt. Der private Verbrauch dürfte sich positiv entwickeln und somit dem Weinmarkt Rückenwind verleihen.

Künftige Branchensituation

Ausgehend von diesem günstigen Konsumumfeld sind Branchenexperten für das Jahr 2011 zuversichtlich. Nach Einschätzung des Vorstands der Hawesko Holding AG wird sich das Weingeschäft in Deutschland positiv entwickeln, allerdings nicht in dem Maße, wie es für den gesamten privaten Ver-

brauch veranschlagt wird, der von 2009 auf 2010 um 0,5 % zulegen und von 2010 auf 2011 voraussichtlich um 1,7 % steigen wird. Denn der Weinmarkt in Deutschland zeichnet sich durch stetige Entwicklung und nicht durch unmittelbare Konjunkturabhängigkeit aus.



Weinberge bei Caltabellotta, Sizilien, Italien

Die Entwicklung außerhalb Deutschlands – vor allem bei den Bordeauxweinabnehmern in Ostasien und China – ist da sprunghafter: 2010 hat die Erholung der Nachfrage in diesen Ländern dem Hawesko-Konzern circa die Hälfte des erzielten Jahreswachstums ermöglicht. Aus heutiger Sicht geht der Hawesko-Vorstand davon aus, dass diese Nachfrage auch in Zukunft anhält.

Abgesehen davon werden sich die bereits bestehenden qualitativen Trends in den nächsten zwei Jahren fortsetzen: Professionalisierung der Weinwelt, wachsende Konsumentenansprüche und Konsumkonzentration in Europa werden aller Voraussicht nach auch in den Jahren 2011 und 2012 das Weingeschäft prägen. Außerhalb Europas werden sich ein steigender Weinkonsum und eine Nivellierung der Erntemengen hochwertiger Weintrauben aus Australien und den USA weltweit bemerkbar machen. Was die profitable Rezeption dieser Trends und die entsprechende Anpassung des Angebots betrifft, ist der Hawesko-Konzern nach wie vor hervorragend positioniert.

ERWARTETE ERTRAGSLAGE

Für das Geschäftsjahr 2011 rechnet der Hawesko-Vorstand mit einer Umsatzsteigerung gegenüber dem Vorjahr im niedrigen bis mittleren einstelligen Prozentbereich. Der Wachstumskurs stellt sich für den Hawesko-Konzern als alternativlos dar. Für die Entwicklung im Großhandelssegment wird davon ausgegangen, dass nach der Normalisierung des Marktes 2010 die Inlandsaktivitäten auf Vorjahresniveau und die Auslandsaktivitäten mit zweistelligen prozentualen Steigerungen abschließen. Aus heutiger Sicht werden für die Segmente Facheinzelhandel (*Jacques' Wein-Depot*) und Versandhandel Umsatzsteigerungen im mittleren einstelligen Prozentbereich prognostiziert. Dabei wird unterstellt, dass es bei *Jacques'* zu einer höheren Anzahl von Neudepots kommt (Netto-Wachstum von zwei Standorten in 2010) und Fortschritte bei der Verlinkung des E-Commerce mit dem stationären Konzept gemacht werden und dass im Versandhandel eine Weiterentwicklung der Kooperationen (vor allem derjenigen mit Lufthansa Miles & More) sowie des Markteintrittstests in Schweden erfolgt. Für das Geschäftsjahr 2012 wird durch die Auslieferung des hochgelobten 2009er Bordeauxjahrgangs und die Fortführung der Expansion eine noch kräftigere Steigerung des Umsatzes erwartet.

Was das operative Ergebnis des Konzerns in 2011 betrifft, geht der Vorstand aus heutiger Sicht von einem EBIT in Größenordnung des Vorjahres (d. h. zwischen € 24 und 26 Mio.) aus: Dies berücksichtigt insbesondere die Vorlaufkosten für die Fortführung des Markteintrittstests in Schweden sowie im Großhandel die Kosten für die Anpassung der Strukturen an die in den letzten Jahren gewachsenen Dimensionen. Für das Finanzergebnis wird von einem Netto-Aufwand unterhalb von € 0,5 Mio. ausgegangen (2010: Netto-Ertrag von € 1,8 Mio. nach einem außerordentlichen Finanzgewinn) und damit von einem Konzernüberschuss unterhalb desjenigen von 2010. Für 2012 erwartet der Vorstand eine Steigerung des EBIT bzw. des Konzernjahresüberschusses. Er rechnet mit einem Free-Cashflow in der Größenordnung von ca. € 15 Mio. für 2011 und in der Größenordnung von € 20 Mio. für 2012. Die Dividendenfähigkeit der Gesellschaft soll gewahrt bleiben. In den künftigen Zwischenberichten wird der Hawesko-Vorstand seine Erwartungen und seinen Ausblick für die Zukunft wie gewohnt zeitnah kommunizieren.

Der Einzelabschluss der Muttergesellschaft Hawesko Holding AG war im Berichtsjahr maßgeblich von zwei außerordentlichen Sachverhalten beeinflusst: zum einen von einem außerordentlichen Finanzgewinn in Höhe von € 3,3 Mio. aus der Veräußerung der Anteile an der *Majestic Wine PLC*, zum anderen von einer Wertaufholung in Höhe von € 10,0 Mio. auf den Buchwert der Beteiligung an der Tochtergesellschaft *Hanseatisches Wein- und Sekt-Kontor HAWESKO GmbH*. Da sich diese Effekte nicht wiederholen werden, geht der Vorstand davon aus, dass der Jahresüberschuss der Holding 2011 um einen niedrigen zweistelligen Millionen-Euro-Betrag geringer ausfallen wird als 2010 (€ 31,3 Mio.). 2012 wird er voraussichtlich wieder steigen.

ERWARTETE FINANZLAGE

Die Finanzplanung des Hawesko-Konzerns geht auch für die Zukunft davon aus, dass sich die Investitionen in Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte beziehungsweise in das Working Capital sowie die Dividendenzahlung aus dem laufenden Cashflow finanzieren lassen.

Nach heutigem Stand wird die positive Netto-Verschuldung (Netto-Liquidität) des Konzerns ansteigen und eine Reserve für mögliche Akquisitionen bilden.

Die Investitionen in Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte werden im Geschäftsjahr 2011 voraussichtlich bei gut € 4 Mio. liegen. Bei den vorgesehenen Investitionen richtet sich der Fokus auf IT-Investitionen im Großhandelssegment sowie Depoteröffnungen.

Weder Investitionen in Finanzanlagen noch Akquisitionen sind in die derzeitige Planung eingegangen, da es sich wegen der relativ kurzfristigen Natur solcher Engagements nicht empfiehlt, sie in das Grundscenario fest einzuplanen. Der Hawesko-Konzern verfügt über ausreichende finanzielle Spielräume, um eine eventuelle Akquisition bilanziell zu gestalten.

CHANCEN UND RISIKEN

Die derzeit erkennbaren Risiken für die weitere Entwicklung des Hawesko-Konzerns werden vollumfänglich im obigen Abschnitt »Risikobericht« beschrieben.

Gegenwärtig geht der Hawesko-Vorstand nicht von ausgeprägten Chancen im Rahmen des aktuellen konjunkturellen Umfelds aus. Die allgemeine konjunkturelle Entwicklung und die Erholung des Bordeauxmarktes in 2010 lagen bereits über den Planungserwartungen, auf deren Grundlage der Vorstand vor einem Jahr seinen damaligen Ausblick erstellt hatte. Insbesondere der Arbeitsmarkt und parallel dazu die Konsumstimmung entwickelten sich im zweiten Halbjahr 2010 in Deutschland ausgesprochen robust. Dass auf dieser durchaus gesunden Basis bei den inländischen Geschäftsaktivitäten des Hawesko-Konzerns noch viel Spielraum nach oben für positive Überraschungen bleibt, ist aus Sicht des Vorstands unwahrscheinlich. Mehrere Experten sind der Ansicht, dass der Konsum in Deutschland, der im Gegensatz zu anderen Ländern über mehrere Jahre stagnierte, möglicherweise auch nicht in dem Maße Schwankungen ausgesetzt ist wie der im Ausland. Der Hawesko-Vorstand rechnet derzeit eher damit, dass sich der Weinkonsum in der Gesamtjahresbetrachtung stabil halten wird.

Anders verhält es sich mit den ausländischen Märkten, vor allem mit den großen Bordeauxweinabnehmern. Anfang 2011 haben in Hongkong große Weinauktionen Rekordpreise und -umsätze erzielt. Falls sich diese Entwicklung als repräsentativ für das gesamte Jahr erweisen sollte, könnte sich für den Konzern ein zusätzliches Umsatzwachstum von 1 bis 2 Prozentpunkten ergeben.

Der Hawesko-Konzern verfügte zum Bilanzstichtag 31. Dezember 2010 über sehr solide und gegenüber den Vorjahren nochmals verbesserte Bilanzrelationen, beispielsweise eine Eigenkapitalquote von 46 % (Vorjahr: 47 %) und eine Netto-Liquidität von € 16,2 Mio. (Vorjahr: € 4,2 Mio.). Mit einem Free-Cashflow von € 23,8 Mio. (Vorjahr: € 20,8 Mio.) weist der Konzern einen ebenfalls sehr starken Wert auf. Der Vorstand geht davon aus, dass die meisten Wettbewerber nicht über vergleichbare finanzielle Stärke verfügen.



Alle Unternehmen des Hawesko-Konzerns setzen hoch entwickelte Marketingkonzepte ein. Sie können sich in begrenztem Maße von der allgemeinen volkswirtschaftlichen Entwicklung abkoppeln, indem sie ihre Marketingaktivitäten so zielgenau wie möglich auf die an ihrem Produktangebot Interessierten fokussieren. Diese verfügen in der Regel über ein überdurchschnittliches Einkommen und reagieren deshalb weniger konjunktursensibel als der Durchschnittsverbraucher. Auch werden Marketingkooperationen mit namhaften Unternehmen durchgeführt; falls es dem Konzern bzw. einzelnen Segmenten gelingt, diese Aktivitäten auf weitere Unternehmen mit passender Klientel auszudehnen, könnte dies der Geschäftsentwicklung Auftrieb verleihen.

Schließlich ist der Vorstand davon überzeugt, dass die langjährige spezifische Management-Erfahrung im Weinbereich, über die der Hawesko-Konzern verfügt, eine sehr gute Voraussetzung für eine weiter erfolgreiche Entwicklung des Konzerns in den nächsten beiden Jahren ist.

Gelänge es dem Hawesko-Konzern, Exklusivvertriebsrechte für weitere namhafte Produzenten zu erhalten, könnte dies – in Abhängigkeit von den jeweils betroffenen Absatzvolumina – zu zusätzlichen Umsatzsteigerungen und mittelfristig zu einer Ergebniserhöhung führen.

GESAMTAUSSAGE ZUR VORAUSSICHTLICHEN ENTWICKLUNG DES KONZERNS

Vor dem Hintergrund der oben dargestellten Einzelsachverhalte und der Einschätzung der Weinmarktentwicklung hält der Vorstand für die nächsten zwei Jahre eine stetige und aufwärtsorientierte Entwicklung des Hawesko-Konzerns für realistisch. Das Wachstum rückt immer stärker in den Fokus, vor allem außerhalb Deutschlands. Dabei strebt der Hawesko-Vorstand nach wie vor ein profitables Wachstum bei einer Umsatzrentabilität von rund 7 % an. Das dauerhafte Erreichen einer Kapitalrendite (ROCE) von mindestens 16 % bleibt weiterhin eine wichtige Zielmarke. Die Realisierung finanztechnischer Ziele ist aber Ausdruck eines funktionierenden Geschäftsmodells und kann nur gelingen, wenn auch die menschliche Dimension des Wirtschaftens angemessen berücksichtigt wird: Zufriedene Kunden, motivierte Mitarbeiter, eine faire Behandlung von und durch Geschäftspartner(n) sind Werte, ohne die das Geschäft nicht lebt und deren Verwirklichung der Hawesko-Vorstand auch in Zukunft für entscheidend hält.

KONZERNABSCHLUSS

der Hawesko Holding AG für das Geschäftsjahr 2010

KONZERN-GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG

für den Zeitraum vom 1. Januar bis 31. Dezember 2010

	Anhang	2010 in T€	2009 in T€
UMSATZERLÖSE	8.	377.712	338.501
Erhöhung/Verminderung des Bestandes an fertigen Erzeugnissen		-125	16
Andere aktivierte Eigenleistungen		79	-
Sonstige betriebliche Erträge	9.	18.049	15.324
Aufwendungen für bezogene Waren		-227.578	-200.117
Personalaufwand	10.	-37.232	-33.345
Abschreibungen	11.	-5.560	-4.730
Sonstige betriebliche Aufwendungen	12.	-99.500	-93.160
Sonstige Steuern		-106	-110
ERGEBNIS DER BETRIEBLICHEN TÄTIGKEIT		25.739	22.379
Finanzergebnis	13.	1.785	-2.590
ERGEBNIS VOR ERTRAGSTEUERN		27.524	19.789
Ertragsteuern und latente Steuern	14.	-7.228	-6.632
KONZERNJAHRESÜBERSCHUSS		20.296	13.157
Ergebnisanteil nicht beherrschender Gesellschafter		-309	-54
KONZERNJAHRESÜBERSCHUSS OHNE ANTEILE NICHT BEHERRSCHENDER GESELLSCHAFTER		19.987	13.103
Ergebnis je Aktie (unverwässert) in €	15.	2,24	1,48

KONZERN-GESAMTERGEBNISRECHNUNG

für den Zeitraum vom 1. Januar bis 31. Dezember 2010

	2010	2009
	in T€	in T€
KONZERNJAHRESÜBERSCHUSS	20.296	13.157
Ergebnis aus veräußerbaren Finanzinstrumenten	–	2.592
In die Gewinn- und Verlustrechnung umgebuchter Betrag	–978	–
Differenzen aus der Währungsumrechnung	103	–1
DIREKT IM EIGENKAPITAL ERFASSTE BETRÄGE	–875	2.591
GESAMTERGEBNIS	19.421	15.748
davon		
– den Aktionären der Hawesko Holding AG zustehend	19.082	15.697
– auf nicht beherrschende Gesellschafter entfallend	339	51

KONZERNBILANZ

zum 31. Dezember 2010 (nach IFRS)

AKTIVA	<i>Anhang</i>	31.12.2010	31.12.2009
		in T€	in T€
LANGFRISTIGE VERMÖGENSWERTE			
Immaterielle Vermögenswerte	16.	11.379	11.625
Sachanlagen	17.	20.110	20.407
Sonstige finanzielle Vermögenswerte	18.	265	5.410
Geleistete Anzahlungen auf Vorräte	20.	15.908	2.524
Forderungen und sonstige Vermögenswerte		1.066	934
Latente Steuern	19.	3.877	5.562
		52.605	46.462
KURZFRISTIGE VERMÖGENSWERTE			
Vorräte	20.	74.297	68.598
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	21.	46.682	43.044
Sonstige Vermögenswerte	21.	2.666	1.716
Forderungen aus Ertragsteuern		828	743
Bankguthaben und Kassenbestände	22.	24.705	13.001
		149.178	127.102
		201.783	173.564

PASSIVA	<i>Anhang</i>	31.12.2010 in T€	31.12.2009 in T€
EIGENKAPITAL			
Gezeichnetes Kapital der Hawesko Holding AG	23.	13.709	13.497
Kapitalrücklage	24.	10.061	6.491
Gewinnrücklagen	25.	47.299	41.022
Übriges kumuliertes Eigenkapital	26.	70	975
Konzernbilanzgewinn	27.	21.649	19.691
		92.788	81.676
EIGENKAPITAL DER AKTIONÄRE DER HAWESKO HOLDING AG			
Anteile nicht beherrschender Gesellschafter	28.	751	495
		93.539	82.171
LANGFRISTIGE RÜCKSTELLUNGEN UND VERBINDLICHKEITEN			
Pensionsrückstellungen	29.	648	617
Sonstige langfristige Rückstellungen	30.	269	222
Finanzschulden	31.	2.926	5.755
Erhaltene Anzahlungen	32.	16.355	2.198
Sonstige Verbindlichkeiten	32.	138	48
Latente Steuern	33.	293	276
		20.629	9.116
KURZFRISTIGE VERBINDLICHKEITEN			
Anteile anderer Gesellschafter am Kommanditkapital von Tochtergesellschaften	32.	4	2.605
Finanzschulden	31.	4.965	2.450
Erhaltene Anzahlungen	32.	5.068	3.673
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	32.	52.996	49.041
Verbindlichkeiten aus Ertragsteuern	32.	2.829	3.366
Sonstige Verbindlichkeiten	32.	21.753	21.142
		87.615	82.277
		201.783	173.564

KONZERN-KAPITALFLUSSRECHNUNG

für den Zeitraum vom 1. Januar bis 31. Dezember 2010

	Anhang	2010 in T€	2009 in T€
Ergebnis vor Ertragsteuern	39.	27.524	19.789
+ Abschreibungen auf Gegenstände des Anlagevermögens		5.560	4.730
+/- Sonstige zahlungsunwirksame Aufwände und Erträge		-311	-
+ Zinsergebnis	39.	-1.785	2.590
+/- Ergebnis aus dem Abgang von Anlagevermögen		-56	39
+/- Veränderung der Vorräte		-19.082	6.263
+/- Veränderung der Forderungen und der sonstigen Vermögenswerte		-4.786	-2.032
+/- Veränderung der Rückstellungen		78	-112
+/- Veränderung der Verbindlichkeiten (ohne Finanzschulden)		20.780	1.317
- Gezahlte Ertragsteuern	39.	-6.096	-3.797
= NETTOZAHLUNGSMITTELZUFLUSS AUS LAUFENDER GESCHÄFTSTÄTIGKEIT		21.826	28.787
- Erwerb von Tochterunternehmen		-	-992
- Auszahlungen für Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte		-5.055	-5.982
- Auszahlungen aus dem Erwerb sonstiger Finanzanlagen		-	-477
+ Ein-/Auszahlungen aus Abgang von immateriellen Vermögenswerten und Sachanlagen		197	49
+ Erhaltene Dividenden		65	294
+ Einzahlungen aus dem Abgang von Finanzanlagen		7.329	11
= FÜR INVESTITIONSTÄTIGKEIT EINGESETZTE NETTOZAHLUNGSMITTEL		2.536	-7.097
- Auszahlungen für Dividenden		-11.927	-10.602
- Auszahlungen an Minderheiten*		-451	-472
+ Einzahlungen aus dem Verkauf eigener Anteile		260	-
- Auszahlungen aus dem Erwerb eigener Anteile		-	-
- Zahlung von Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing		-2.041	-1.133
+/- Veränderung der Finanzschulden		2.037	-3.050
- Gezahlte und erhaltene Zinsen	39.	-536	-861
= AUS FINANZIERUNGSTÄTIGKEIT AB-/ZUGEFLOSSENE NETTOZAHLUNGSMITTEL		-12.658	-16.118
= NETTOAB-/ZUNAHME VON ZAHLUNGSMITTELN UND ZAHLUNGSMITTELÄQUIVALENTEN		11.704	5.572
+ Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente am Anfang der Periode		13.001	7.429
= ZAHLUNGSMITTEL UND ZAHLUNGSMITTELÄQUIVALENTE AM ENDE DER PERIODE	39.	24.705	13.001

* Einschließlich der Auszahlungen an andere Gesellschafter von Personengesellschaften

KONZERN-EIGENKAPITALVERÄNDERUNGSRECHNUNG

für den Zeitraum vom 31. Dezember 2008 bis 31. Dezember 2009

in T€	Gezeichnetes Kapital	Kapitalrücklage	Gewinnrücklagen	Ausgleichs- posten aus der Währungs- umrechnung	Wertände- rungs- rücklage	Konzern- bilanz- gewinn	Anteile der Aktio- näre der Hawesko Holding AG	Anteil nicht beherr- schender Gesell- schafter	Eigen- kapital
31.12.2008	13.497	6.491	33.822	-5	-1.614	24.390	76.581	587	77.168
Veränderung des Konsolidierungskreises	-	-	-	-	-	-	-	34	34
Einstellung in Gewinnrücklagen	-	-	7.200	-	-	-7.200	-	-	-
Dividenden	-	-	-	-	-	-10.602	-10.602	-177	-10.779
Latente Steuern auf Vorgänge im Eigenkapital	-	-	-	-	-51	-	-51	-	-51
Gesamtergebnis	-	-	-	2	2.643	13.103	15.748	51	15.799
31.12.2009	13.497	6.491	41.022	-3	978	19.691	81.676	495	82.171

KONZERN-EIGENKAPITALVERÄNDERUNGSRECHNUNG

für den Zeitraum vom 31. Dezember 2009 bis 31. Dezember 2010

in T€	Gezeichnetes Kapital	Kapitalrücklage	Gewinnrücklagen	Ausgleichs- posten aus der Währungs- umrechnung	Wertände- rungs- rücklage	Konzern- bilanz- gewinn	Anteile der Aktio- näre der Hawesko Holding AG	Anteil nicht beherr- schender Gesell- schafter	Eigen- kapital
31.12.2009	13.497	6.491	41.022	-3	978	19.691	81.676	495	82.171
Einstellung in Gewinnrücklagen	-	-	6.102	-	-	-6.102	-	-	-
Sachkapitalerhöhung	212	3.531	-	-	-	-	3.743	-	3.743
Eigene Anteile	-	39	221	-	-	-	260	-	260
Teilabgänge	-	-	31	-	-	-	31	73	104
Sukzessive Erwerbe	-	-	-77	-	-	-	-77	-	-77
Dividenden	-	-	-	-	-	-11.927	-11.927	-156	-12.083
Gesamtergebnis	-	-	-	73	-978	19.987	19.082	339	19.421
31.12.2010	13.709	10.061	47.299	70	-	21.649	92.788	751	93.539

ENTWICKLUNG DES KONZERN-ANLAGEVERMÖGENS

für den Zeitraum vom 1. Januar bis 31. Dezember 2010

IMMATERIELLE VERMÖGENSWERTE in T€	Software	Firmenwert	Geleistete Anzahlungen	Gesamt
ANSCHAFFUNGS- ODER HERSTELLKOSTEN				
STAND AM 1.1.2010	10.895	9.462	1.090	21.447
Erweiterung Konsolidierungskreis	-	-	-	-
Zugänge	455	-	895	1.350
Abgänge	-351	-	-	-351
Zuschreibungen	-	107	-	107
Umbuchungen	116	-	-	116
STAND AM 31.12.2010	11.115	9.569	1.985	22.669
KUMULIERTE ABSCHREIBUNGEN				
STAND AM 1.1.2010	6.462	3.360	-	9.822
Erweiterung Konsolidierungskreis	-	-	-	-
Zugänge	1.464	303	-	1.767
Abgänge	-350	-	-	-350
Zuschreibungen	-	-	-	-
Umbuchungen	51	-	-	51
STAND AM 31.12.2010	7.627	3.663	-	11.290
BUCHWERTE				
STAND AM 31.12.2010	3.489	5.906	1.984	11.379

SACHANLAGEN in T€	Grundstücke und Gebäude	Andere Anl., BGA	Anlagen im Bau	Gesamt
ANSCHAFFUNGS- ODER HERSTELLKOSTEN				
STAND AM 1.1.2010	31.013	22.543	339	53.895
Erweiterung Konsolidierungskreis	-	-	-	-
Zugänge	812	2.494	399	3.705
Abgänge	-1.460	-3.088	-	-4.548
Zuschreibungen	-	17	-	17
Umbuchungen	664	-47	-734	-117
STAND AM 31.12.2010	31.029	21.919	4	52.952
KUMULIERTE ABSCHREIBUNGEN				
STAND AM 1.1.2010	18.009	15.479	-	33.488
Erweiterung Konsolidierungskreis	-	-	-	-
Zugänge	1.463	2.334	-	3.797
Abgänge	-1.460	-2.947	-	-4.407
Zuschreibungen	-	17	-	17
Umbuchungen	-	-53	-	-53
STAND AM 31.12.2010	18.012	14.830	-	32.842
BUCHWERTE				
STAND AM 31.12.2010	13.017	7.089	4	20.110

FINANZANLAGEN in T€	Anteile an verbundenen		Wertpapiere	Sonstige Ausleihungen	Geleistete Anzahlungen	Gesamt
	Unternehmen	Beteiligungen				
ANSCHAFFUNGS- ODER HERSTELLKOSTEN						
STAND AM 1.1.2010	207	28	4.058	58	35	4.386
Erweiterung Konsolidierungskreis	-	-	-	-	-	-
Zugänge	4	-	-	-	-	4
Abgänge	-	-	-4.058	-1	-	-4.059
Zuschreibungen	-	-	-	-	-	-
Umbuchungen	-26	-	-	-	-35	-61
STAND AM 31.12.2010	185	28	-	57	-	270
KUMULIERTE ABSCHREIBUNGEN						
STAND AM 1.1.2010	-	5	-1.029	-	-	-1.024
Erweiterung Konsolidierungskreis	-	-	-	-	-	-
Zugänge	-	-	1.029	-	-	1.029
Abgänge	-	-	-	-	-	-
Zuschreibungen	-	-	-	-	-	-
Umbuchungen	-	-	-	-	-	-
STAND AM 31.12.2010	-	5	-	-	-	5
BUCHWERTE						
STAND AM 31.12.2010	185	23	-	57	-	265

ENTWICKLUNG DES KONZERN-ANLAGEVERMÖGENS

für den Zeitraum vom 1. Januar bis 31. Dezember 2009

IMMATERIELLE VERMÖGENSWERTE in T€	Software	Firmenwert	Geleistete Anzahlungen	Gesamt
ANSCHAFFUNGS- ODER HERSTELLKOSTEN				
STAND AM 1.1.2009	10.188	8.409	41	18.638
Erweiterung Konsolidierungskreis	1.545	1.053	-	2.598
Zugänge	345	-	1.072	1.417
Abgänge	-1.206	-	-	-1.206
Zuschreibungen	-	-	-	-
Umbuchungen	23	-	-23	-
STAND AM 31.12.2009	10.895	9.462	1.090	21.447
KUMULIERTE ABSCHREIBUNGEN				
STAND AM 1.1.2009	6.378	3.332	-	9.710
Erweiterung Konsolidierungskreis	14	-	-	14
Zugänge	1.278	28	-	1.306
Abgänge	-1.208	-	-	-1.208
Zuschreibungen	-	-	-	-
Umbuchungen	-	-	-	-
STAND AM 31.12.2009	6.462	3.360	-	9.822
BUCHWERTE				
STAND AM 31.12.2009	4.433	6.102	1.090	11.625

SACHANLAGEN in T€	Grundstücke und Gebäude	Andere Anl., BGA	Anlagen im Bau	Gesamt
ANSCHAFFUNGS- ODER HERSTELLKOSTEN				
STAND AM 1.1.2009	30.835	21.756	33	52.624
Erweiterung Konsolidierungskreis	-	306	-	306
Zugänge	275	2.601	326	3.202
Abgänge	-97	-2.140	-	-2.237
Zuschreibungen	-	-	-	-
Umbuchungen	-	20	-20	-
STAND AM 31.12.2009	31.013	22.543	339	53.895
KUMULIERTE ABSCHREIBUNGEN				
STAND AM 1.1.2009	16.620	15.358	-	31.978
Erweiterung Konsolidierungskreis	-	232	-	232
Zugänge	1.446	1.978	-	3.424
Abgänge	-57	-2.089	-	-2.146
Zuschreibungen	-	-	-	-
Umbuchungen	-	-	-	-
STAND AM 31.12.2009	18.009	15.479	-	33.488
BUCHWERTE				
STAND AM 31.12.2009	13.004	7.064	339	20.407

FINANZANLAGEN in T€	Anteile an verbundenen		Wertpapiere	Sonstige Ausleihungen	Geleistete Anzahlungen	Gesamt
	Unternehmen	Beteiligungen				
ANSCHAFFUNGS- ODER HERSTELLKOSTEN						
STAND AM 1.1.2009	207	18	3.626	59	-	3.910
Erweiterung Konsolidierungskreis	-	-	-	-	-	-
Zugänge	-	10	442	-	35	487
Abgänge	-	-	-10	-1	-	-11
Zuschreibungen	-	-	-	-	-	-
Umbuchungen	-	-	-	-	-	-
STAND AM 31.12.2009	207	28	4.058	58	35	4.386
KUMULIERTE ABSCHREIBUNGEN						
STAND AM 1.1.2009	-	5	1.614	-	-	1.619
Erweiterung Konsolidierungskreis	-	-	-	-	-	-
Zugänge	-	-	-2.643	-	-	-2.643
Abgänge	-	-	-	-	-	-
Zuschreibungen	-	-	-	-	-	-
Umbuchungen	-	-	-	-	-	-
STAND AM 31.12.2009	-	5	-1.029	-	-	-1.024
BUCHWERTE						
STAND AM 31.12.2009	207	23	5.087	58	35	5.410

KONZERNANHANG

für das Geschäftsjahr 2010

GRUNDLAGEN UND METHODEN DES KONZERNABSCHLUSSES

Die Hawesko Holding AG hat ihren Sitz in Hamburg, Deutschland (Anschrift: Plan 5, 20095 Hamburg). Sie ist unter der Nummer 66708 im Handelsregister des Amtsgerichts Hamburg eingetragen. Zu den Tätigkeiten des Konzerns gehört insbesondere der Handel mit und der Vertrieb von Weinen und Champagnern sowie anderen alkoholischen Getränken an Endverbraucher und Wiederverkäufer. Von den Unternehmen unter dem Dach der Hawesko Holding AG werden die Vertriebsformen stationärer Weinfacheinzelhandel, Großhandel und Versandhandel abgedeckt.

1. ALLGEMEINE GRUNDSÄTZE

Der Konzernabschluss ist in Anwendung der EU-Verordnung 1606/2002 im Einklang mit den Vorschriften der International Financial Reporting Standards (IFRS) aufgestellt worden, wie sie zum Abschlussstichtag in der EU anzuwenden sind. Zusätzlich wurden die gemäß § 315a Absatz 1 HGB geltenden ergänzenden handelsrechtlichen Vorschriften berücksichtigt.

Die Anforderungen wurden vollständig erfüllt, und der Konzernabschluss gibt ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage wieder.

Den Jahresabschlüssen der konsolidierten Unternehmen liegen einheitliche 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. Einheitlicher Abschlussstichtag sämtlicher einbezogener Unternehmen ist der 31.12.2010.

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

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

Der vom Vorstand aufgestellte Konzernabschluss wird am 14.03.2011 an den Aufsichtsrat zur Billigung auf der Bilanzsitzung am 24.03.2011 weitergegeben.

Der testierte zusammengefasste Konzernlagebericht und Lagebericht sowie der Jahresabschluss zum 31.12.2010 der Hawesko Holding AG werden im elektronischen Bundesanzeiger veröffentlicht. Der Jahresabschluss sowie der zusammengefasste Konzernlagebericht und Lagebericht können darüber hinaus auch direkt bei der Hawesko Holding AG angefordert werden.

2. ERSTMALIG IM GESCHÄFTSJAHR ANZUWENDENDE STANDARDS UND INTERPRETATIONEN UND ÄNDERUNGEN VON STANDARDS UND INTERPRETATIONEN

Die Hawesko Holding AG hat folgende Standards des International Accounting Standards Board (IASB) im Geschäftsjahr erstmalig angewendet:

- *Änderung des IFRS 1 »Erstmalige Anwendung der IFRS« (revised 2008)*

Es ist insgesamt eine generelle Neustrukturierung des IFRS 1 (revised 2008) erfolgt, wobei unter anderem veraltete Übergangsleitlinien gestrichen und geringfügige Textänderungen vorgenommen wurden.

- *Änderung des IFRS 1 »Erstmalige Anwendung der IFRS« (revised 2008) – Zusätzliche Ausnahmen für erstmalige Anwender*

Die Änderungen betreffen zum einen Erleichterungen für Unternehmen der Erdöl- und Erdgasindustrie und zum anderen die Ermittlung, ob ein Vertrag ein Leasingverhältnis enthält. Die Änderungen hatten keine Auswirkungen auf die Darstellung der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage.

- *Änderungen des IFRS 2 »Anteilsbasierte Vergütung«*

Das IASB veröffentlichte im Juni 2009 Änderungen an IFRS 2 und integrierte hiermit IFRIC (International Financial Reporting Interpretations Committee) 8 »Anwendungsbereich von IFRS 2« und IFRIC 11 »Konzerninterne Geschäfte und Geschäfte mit eigenen Anteilen nach IFRS 2« in den Standard. Der geänderte Standard beinhaltet eine Klarstellung des Anwendungsbereichs sowie die Bilanzierung im Einzelabschluss von cash-settled anteilsbasierten Vergütungen zwischen Konzernunternehmen. Die Änderungen hatten keine Auswirkungen auf die Darstellung der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage.

- *Änderungen des IFRS 3 »Unternehmenszusammenschlüsse« (revised 2008) und des IAS 27 »Konzern- und Einzelabschlüsse« (revised 2008)*

Der im Januar 2008 veröffentlichte, überarbeitete IFRS 3 beinhaltet wesentliche Änderungen in der Anwendung der Erwerbsmethode bei Unternehmenszusammenschlüssen. Diese betreffen insbesondere den Ansatz von Anteilen außenstehender Gesellschafter, die Abbildung von sukzessiven Unternehmenserwerben sowie die Behandlung von bedingten Kaufpreisbestandteilen und Anschaffungsnebenkosten. In diesem Zusammenhang hat das IASB Änderungen am IAS (International Accounting

Standard) 27 »Konzern- und Einzelabschlüsse« vorgenommen, die die Abbildung von Transaktionen mit Anteilen an Tochterunternehmen, die durch einen Verlust der Beherrschungsmöglichkeit gekennzeichnet sind bzw. bei denen das Mutterunternehmen weiterhin die Beherrschungsmöglichkeit behält, regeln. Außerdem werden Minderheitsgesellschafter jetzt als »Nicht beherrschende Gesellschafter« bezeichnet. Die Änderungen hatten keine wesentlichen Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage.

- *Änderungen des IFRS 5 »Zur Veräußerung gehaltene langfristige Vermögenswerte und aufgegebene Geschäftsbereiche«*

Die Änderungen dienen vor allem der Klarstellung von Anhangangaben und der Klassifizierung als »zur Veräußerung gehalten«. Die Änderungen hatten keine Auswirkungen auf die Darstellung der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage.

- *Änderungen des IAS 39 »Finanzinstrumente: Ansatz und Bewertung« – Geeignete Grundgeschäfte*

Im Juli 2008 hat das IASB eine Ergänzung zu IAS 39 veröffentlicht, die eine Klarstellung zur Anwendung der bilanziellen Abbildung von Sicherungsbeziehungen enthält. Die Änderungen hatten keine Auswirkungen auf die Darstellung der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage.

- *Annual Improvements Project 2009*

Es handelt sich dabei um eine Vielzahl kleinerer Änderungen an zwölf bestehenden Standards. Die Änderungen hatten keine Auswirkungen auf die Darstellung der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage.

- *IFRIC 12 »Dienstleistungskonzessionsvereinbarungen«*

Die Interpretation regelt die bilanzielle Behandlung von Verpflichtungen und Rechten, die im Rahmen von Dienstleistungskonzessionen übernommen werden. Die Änderungen hatten keine Auswirkungen auf die Darstellung der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage.

- *IFRIC 15 »Verträge über die Errichtung von Immobilien«*

IFRIC 15 enthält besondere Regelungen für die Auftragsfertigung von Immobilien hinsichtlich der Anwendung von IAS 11 »Fertigungsaufträge« und IAS 18 »Erträge«. Die Änderungen hatten keine Auswirkungen auf die Darstellung der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage.

- *IFRIC 16 »Absicherung einer Netto-Investition in einen ausländischen Geschäftsbetrieb«*

Diese Interpretation beinhaltet spezifische Regelungen zur Absicherung und Identifizierung von Fremdwährungsrisiken. Die Änderungen hatten keine Auswirkungen auf die Darstellung der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage.

- *IFRIC 17 »Sachdividenden an den Eigentümer«*

IFRIC 17 enthält unter anderem Regelungen zur Bewertung nichtmonetärer Ausschüttungen an Gesellschafter. Die Änderungen hatten keine Auswirkungen auf die Darstellung der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage.

- *IFRIC 18 »Übertragung von Vermögenswerten durch einen Kunden«*

IFRIC 18 regelt die bilanzielle Abbildung von Vermögenswerten, die Unternehmen von Kunden zur Verfügung gestellt bekommen und die in der Erbringung von Leistungen bzw. Produktion von Gütern für diese Kunden genutzt werden. Die Änderungen hatten keine Auswirkungen auf die Darstellung der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage.

3. NEUE RECHNUNGSLEGUNGSVORSCHRIFTEN DES IASB

Der Konzernabschluss der Hawesko Holding AG ist unter Berücksichtigung sämtlicher veröffentlichter und im Rahmen des Endorsement-Verfahrens für die Europäische Union übernommener (»endorsed«) Rechnungslegungsstandards und Interpretationen des IASB, die für das Geschäftsjahr 2010 verpflichtend anzuwenden waren, aufgestellt worden. Von der Möglichkeit, neue Standards und Interpretationen vorzeitig anzuwenden, wird kein Gebrauch gemacht.

Die folgenden neuen oder geänderten Standards und Interpretationen sind bereits veröffentlicht, für Unternehmen mit Geschäftsjahresende 31.12.2010 aber noch nicht verpflichtend anzuwenden:

- *IFRS 1 »Erstmalige Anwendung der International Financial Reporting Standards – Begrenzte Befreiung erstmaliger Anwender von Vergleichsangaben nach IFRS 7« (endorsed am 30.06.2010)*
- *IFRS 9 »Finanzinstrumente« (noch nicht endorsed)*
- *IAS 24 »Angaben über Beziehungen zu nahestehenden Personen« (endorsed am 19.07.2010)*
- *IAS 32 »Finanzinstrumente: Darstellung – Einstufung von Bezugsrechten« (endorsed am 23.12.2009)*

- *IFRIC 14 »Die Begrenzung eines leistungsorientierten Vermögenswerts, Mindestdotierungsverpflichtungen und ihre Wechselwirkung« (endorsed am 19.07.2010)*
- *IFRIC 19 »Tilgung finanzieller Verbindlichkeiten durch Eigenkapitalinstrumente« (endorsed am 23.07.2010)*

Die Anwendung der oben genannten Standards und Interpretationen wird voraussichtlich keine wesentlichen Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns haben.

Es ist geplant, diese Standards und Interpretationen ab dem Zeitpunkt anzuwenden, ab dem sie verpflichtend sind.

4. KONSOLIDIERUNGSGRUNDSÄTZE

In den Konzernabschluss der Hawesko Holding AG sind alle wesentlichen in- und ausländischen Tochter- oder Gemeinschaftsunternehmen einbezogen, bei denen die Gesellschaft direkt oder indirekt die Möglichkeit zur Beherrschung der Finanz- und Geschäftspolitik dieser Gesellschaften oder maßgeblichen Einfluss auf diese hat.

Die Kapitalkonsolidierung erfolgte bisher grundsätzlich auf den Erwerbszeitpunkt nach der Erwerbsmethode. Bei dieser Methode werden die Anschaffungskosten der erworbenen Anteile mit dem anteiligen Zeitwert der erworbenen Vermögenswerte und Schulden des Tochterunternehmens zum Erwerbszeitpunkt verrechnet. Verbleibende positive Unterschiedsbeträge werden entsprechend ihrem wirtschaftlichen Gehalt als derivative Firmenwerte bilanziert. Negative Unterschiedsbeträge werden erfolgswirksam vereinnahmt. Bei sukzessiven Unternehmenserwerben ist eine Neubewertung zum beizulegenden Zeitwert von zum Zeitpunkt des Beherrschungsübergangs gehaltenen Anteilen vorzunehmen. Transaktionen, die nicht zu einem Beherrschungsverlust führen, werden für Anteile nicht beherrschender Gesellschafter erfolgsneutral als Eigenkapitaltransaktionen erfasst. Zum Zeitpunkt des Beherrschungsverlusts werden alle verbleibenden Anteile erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert neu bewertet.

Die Konsolidierung von Gemeinschaftsunternehmen erfolgt anteilmäßig nach den gleichen Grundsätzen. Der dabei entstandene Firmenwert wurde im Jahr der Erstkonsolidierung vollständig wertberichtigt.

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.

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 Bewertung von Anteilen nicht beherrschender Gesellschafter erfolgt entweder zum beizulegenden Zeitwert oder zum anteilig beizulegenden Zeitwert der erworbenen Vermögenswerte oder übernommenen Verbindlichkeiten. Nach erstmaligem Ansatz werden anteilige Gewinne und Verluste unbegrenzt zugerechnet, wodurch auch ein Negativsaldo bei Anteilen nicht beherrschender Gesellschafter entstehen kann.

Die konsolidierten Jahresabschlüsse wirtschaftlich selbstständiger ausländischer Konzerngesellschaften werden entsprechend dem Konzept der funktionalen Währung in die Konzernwährung umgerechnet. Bei der Umrechnung dieser Abschlüsse werden alle Vermögenswerte und Schulden zum Stichtagskurs umgerechnet, die Ertrags- und Aufwandsposten zum Durchschnittskurs der Berichtsperiode. Eigenkapitalkomponenten der Tochterunternehmen werden zum entsprechenden historischen Kurs bei Entstehung umgerechnet. Die aus der Umrechnung resultierenden Währungsdifferenzen werden als Ausgleichsposten aus der Währungsumrechnung innerhalb des kumulierten übrigen Eigenkapitals bzw. der Anteile nicht beherrschender Gesellschafter erfasst.

5. BILANZIERUNGS- UND BEWERTUNGSGRUNDSÄTZE

Entgeltlich erworbene *immaterielle Vermögenswerte* werden mit ihren Anschaffungskosten angesetzt.

Selbst erstellte immaterielle Vermögenswerte werden mit den Kosten angesetzt, die in der Entwicklungsphase nach dem Zeitpunkt der Feststellung der technologischen und wirtschaftlichen Realisierbarkeit bis zur Fertigstellung entstanden sind. Die aktivierten Herstellungskosten umfassen die direkt und indirekt der Entwicklungsphase zurechenbaren Kosten.

Immaterielle Vermögenswerte mit einer unbestimmten Nutzungsdauer liegen mit Ausnahme der Firmenwerte aus der Kapitalkonsolidierung nicht vor. Sonstige selbst erstellte oder erworbene immaterielle Vermögenswerte werden ab dem Zeitpunkt ihrer Nutzung linear über die wirtschaftliche Nutzungsdauer (in der Regel drei bis sechseinhalb Jahre) abgeschrieben.

Eine Aktivierung von Fremdkapitalkosten gemäß IAS 23 bei den immateriellen Vermögenswerten wurde nicht durchgeführt, da die entsprechenden Voraussetzungen nicht vorliegen.

Firmenwerte werden nicht planmäßig abgeschrieben, sondern auf Basis des erzielbaren Betrages der zahlungsmittelgenerierenden Einheit, der der Firmenwert zugeordnet ist, auf einen Wertminderungsbedarf geprüft. Der Werthaltigkeitstest ist zum Bilanzstichtag und zusätzlich immer dann, wenn es Anzeichen für einen Wertminderungsbedarf gibt, durchzuführen. Der erzielbare Betrag einer zahlungsmittelgenerierenden Einheit wird anhand des beizulegenden Zeitwerts abzüglich Veräußerungskosten ermittelt. Der beizulegende Zeitwert wird auf Basis der künftigen Cashflows auf Grundlage der Konzernplanung berechnet. Die Diskontierung der prognostizierten Cashflows erfolgt mit einem risikoadjustierten Zinssatz. Zur Ermittlung des risikoorientierten Zinssatzes wird auf Kapitalmarktdaten zurückgegriffen. Übersteigt der Buchwert der zahlungsmittelgenerierenden Einheit den erzielbaren Betrag, ist der zugeordnete Firmenwert in Höhe des Differenzbetrages im Wert zu mindern. Übersteigt die Wertminderung den Buchwert des Firmenwerts, ist der darüber hinausgehende Betrag anteilig auf die übrigen Vermögenswerte der zahlungsmittelgenerierenden Einheit zu verteilen.

Gegenstände des *Sachanlagevermögens* werden mit ihren Anschaffungskosten bewertet und entsprechend ihrer wirtschaftlichen Nutzungsdauer linear abgeschrieben. Eine Aktivierung von Fremdkapitalkosten gemäß IAS 23 bei den Gegenständen des Sachanlagevermögens wurde nicht durchgeführt, da die entsprechenden Voraussetzungen nicht vorliegen.

Gemietete oder geleaste Vermögenswerte, die im wirtschaftlichen Eigentum des Hawesko-Konzerns stehen (Finanzierungsleasing), werden mit dem Barwert der Mindestleasingzahlungen im Anlagevermögen bzw. dem niedrigeren Zeitwert aktiviert und planmäßig linear abgeschrieben. Der Barwert der Leasingverpflichtungen aus den künftigen Leasingzahlungen wird als Verbindlichkeit passiviert. Alle anderen Miet- oder Leasingverhältnisse werden als Operating-Leasing-Verhältnisse klassifiziert.

Der Bemessung der planmäßigen Abschreibungen liegen folgende Nutzungsdauern zugrunde:

NUTZUNGSDAUERN DER SACHANLAGEN

Bauten	18 bis 50 Jahre
Mietereinbauten	7 bis 10 Jahre
Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	2 bis 15 Jahre

Zum Bilanzstichtag bzw. immer dann, wenn ein Anhaltspunkt vorliegt, werden *immaterielle Vermögenswerte und Vermögenswerte des Sachanlagevermögens* daraufhin untersucht, ob ein etwaiger *Wertminderungsbedarf* gegenüber dem Buchwert vorliegt. Eine außerplanmäßige Abschreibung wird vorgenommen, sofern die Buchwerte nicht mehr durch den zu erwartenden Veräußerungserlös bzw. den Nutzungswert gedeckt sind. Wenn eine Ermittlung des erzielbaren Betrages für einzelne Vermögenswerte nicht möglich ist, wird die Werthaltigkeit auf Basis der möglichen nächsthöheren Gruppierung von Vermögenswerten getestet. Soweit die Gründe für zuvor erfasste Wertminderungen entfallen sind, werden diese Vermögenswerte zugeschrieben. Der Nutzungswert entspricht den abdiskontierten Cashflows aus der weiteren Nutzung, die auf der Basis der Konzernplanung ermittelt werden. Die Diskontierung der prognostizierten Cashflows erfolgt mit einem risikoadjustierten Zinssatz. Zur Ermittlung des risikoorientierten Zinssatzes wird auf Kapitalmarktdaten zurückgegriffen.

Die Bewertung der *Rob-, Hilfs- und Betriebsstoffe sowie Handelswaren* erfolgt zu Anschaffungskosten oder dem niedrigeren Netto-Veräußerungswert. 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 Netto-Veräußerungswert bewertet. Eine Aktivierung von Fremdkapitalkosten nach IAS 23 wurde bei den Vorräten durchgeführt.

Die *Pensionsrückstellungen* werden gemäß IAS 19 nach dem Anwartschaftsbarwertverfahren (*projected unit credit method*) unter Einbeziehung von zu erwartenden Gehalts- und Rentensteigerungen errechnet. Die Bewertung der Pensionsverpflichtungen erfolgt dabei auf Basis von Pensionsgutachten. Versicherungsmathematische Gewinne und Verluste werden sofort erfasst und zusammen mit den Zins- und Dienstzeitaufwendungen aus Pensionszusagen im Personalaufwand gezeigt.

Die *übrigen Rückstellungen* berücksichtigen sämtliche am Bilanzstichtag erkennbaren Verpflichtungen, die auf vergangenen Geschäftsvorfällen oder Ereignissen beruhen und bei denen 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. Langfristige Rückstellungen werden auf der Grundlage entsprechender Marktzinssätze mit ihrem auf den Bilanzstichtag abgezinsten Erfüllungsbetrag bilanziert.

Eventualschulden nach der Definition von IAS 37 werden im Anhang angegeben, sofern der Abfluss von Ressourcen wahrscheinlich ist oder die Höhe der Verpflichtung nicht zuverlässig geschätzt werden kann.

In den konsolidierten Einzelabschlüssen werden Forderungen und Verbindlichkeiten in *Fremdwährung* mit dem Umrechnungskurs zum Zugangszeitpunkt umgerechnet. Dieser Kurs wird auch zur Ermittlung der Anschaffungskosten für den Warenbestand verwendet. Die zum Bilanzstichtag in Fremdwährung ausgewiesenen Vermögenswerte und Schulden werden mit dem geltenden Währungskurs umgerechnet. Die aus diesen Umrechnungen entstandenen Fremdwährungsgewinne und -verluste werden ergebniswirksam erfasst.

Ein *Finanzinstrument* ist ein Vertrag, der bei dem einen Unternehmen zu einem finanziellen Vermögenswert und bei dem anderen Unternehmen zu einer finanziellen Verbindlichkeit oder einem Eigenkapitalinstrument führt. Zu den finanziellen Vermögenswerten gehören insbesondere Bankguthaben und Kassenbestände, Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie sonstige ausgereichte Kredite und Forderungen und zu Handelszwecken gehaltene originäre und derivative finanzielle Vermögenswerte.

Zu den finanziellen Verbindlichkeiten zählen Anteile anderer Gesellschafter am Kommanditkapital von Tochtergesellschaften, Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen, Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten, Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing und derivative Finanzverbindlichkeiten. Finanzinstrumente werden angesetzt, sobald eine Konzerngesellschaft Vertragspartei der Regelungen des Finanzinstruments wird. Im Konzern werden marktübliche Käufe und Verkäufe von Finanzinstrumenten grundsätzlich zum Erfüllungstag erfasst. Derivative Finanzinstrumente werden zum Handelstag bilanziert.

Anteile an verbundenen Unternehmen und *Beteiligungen*, die aufgrund ihrer Unwesentlichkeit nicht konsolidiert werden, werden als *veräußerbare finanzielle Vermögenswerte (available for sale)* kategorisiert. Diese Vermögenswerte werden zu Anschaffungskosten (ggf. abzüglich Wertminderungen) bewertet, da für diese nicht börsennotierten Eigenkapitalinstrumente der beizulegende Zeitwert nicht zuverlässig bestimmbar ist.

Wertpapiere werden als *veräußerbare finanzielle Vermögenswerte (available for sale)* kategorisiert. Sie werden zum Zeitwert bilanziert, der anhand von öffentlich notierten Marktpreisen bestimmt wird. Wenn der beizulegende Zeitwert nicht zuverlässig bestimmbar ist, werden sie zu Anschaffungskosten bewertet. Aus der Veränderung des Zeitwerts resultierende unrealisierte Gewinne oder Verluste werden unter Berücksichtigung der steuerlichen Auswirkungen im kumulierten übrigen Eigenkapital erfasst. Eine erfolgswirksame Erfassung der Zeitwertänderungen erfolgt erst zum Zeitpunkt der Veräußerung bzw. bei Vorliegen einer dauerhaften Wertminderung.

Sonstige Ausleihungen werden zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet.

Forderungen und sonstige Vermögenswerte werden grundsätzlich bei Lieferung, d. h. zum Erfüllungstag, bilanziert. Die erstmalige Erfassung erfolgt zum Zeitwert. Die Folgebewertung erfolgt zu fortgeführten Anschaffungskosten. Erforderliche Wertberichtigungen, die sich nach dem wahrscheinlichen Ausfallrisiko richten, werden ergebniswirksam berücksichtigt. Wertberichtigte Forderungen und sonstige Vermögenswerte werden ausgebucht, sofern der Zufluss von Cashflows unwahrscheinlich ist.

Bankguthaben und Kassenbestände haben beim Zugang eine Restlaufzeit von bis zu drei Monaten und sind mit den fortgeführten Anschaffungskosten bewertet.

Finanzielle Verbindlichkeiten werden bei ihrem erstmaligen Ansatz zum beizulegenden Zeitwert bewertet. Die Folgebewertung ergibt sich aus der entsprechenden Klassifizierung:

- *Anteile anderer Gesellschafter am Kommanditkapital von Tochtergesellschaften* werden erfolgswirksam zu fortgeführten Anschaffungskosten, die dem jeweiligen Abfindungsguthaben entsprechen, bewertet.
- *Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen* sowie *sonstige originäre finanzielle Verbindlichkeiten* werden gemäß der Effektivzinsmethode zu fortgeführten Anschaffungskosten angesetzt, wobei der Zinsaufwand entsprechend dem Effektivzinssatz erfasst wird.

Von der Möglichkeit, finanzielle Vermögenswerte und Verbindlichkeiten als *erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert zu bewertende Vermögenswerte und Verbindlichkeiten* zu designieren, ist kein Gebrauch gemacht worden.

Derivative Finanzinstrumente werden zur Absicherung von Währungs- und Zinsrisiken abgeschlossen.

Die derivativen Finanzinstrumente werden bei ihrer erstmaligen Erfassung mit dem beizulegenden Zeitwert angesetzt. Die Folgebewertung erfolgt ebenfalls zum Zeitwert. Der Zeitwert wird mittels finanzmathematischer Verfahren und auf der Basis der zum Abschlussstichtag vorliegenden Marktdaten ermittelt.

Derivate, die nicht in eine wirksame Sicherungsbeziehung gemäß IAS 39 eingebunden sind, werden als *zu Handelszwecken gehaltene finanzielle Vermögenswerte und Verbindlichkeiten* kategorisiert. Die Bewertung erfolgt mit dem beizulegenden Zeitwert (Zeitwert). Ein aus der Folgebewertung resultierender Gewinn oder Verlust wird erfolgswirksam in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst.

Sofern die Kriterien hinsichtlich der Abbildung von Sicherungsbeziehungen entsprechend IAS 39 erfüllt sind, werden die Zeitwertänderungen in Bezug auf das abgesicherte Risiko entweder im Periodenergebnis erfasst (Fair-Value-Hedge) oder erfolgsneutral im kumulierten übrigen Eigenkapital (Cashflow-Hedge).

Die *Ausbuchung finanzieller Vermögenswerte und Verbindlichkeiten*, die zu Handelszwecken gehalten werden, erfolgt zum Handelstag. Alle weiteren finanziellen Vermögenswerte und Verbindlichkeiten werden mit Zahlung ausgebucht.

Die Aufstellung des Konzernabschlusses nach IFRS erfordert *Schätzungen und Annahmen*, die Einfluss auf den Ausweis von Vermögenswerten und Schulden, die Angabe von Eventualverbindlichkeiten zum Bilanzstichtag sowie den Ausweis von Erträgen und Aufwendungen haben. Wesentliche Schätzungen und Annahmen wurden insbesondere hinsichtlich der Festlegung konzerneinheitlicher Abschreibungsdauern, der Wertberichtigung auf Forderungen und Handelswaren, der Einlösewahrscheinlichkeit von Kundenbonusverbindlichkeiten, des Ansatzes und der Bewertung von Rückstellungen sowie der Parameter der Pensionsrückstellungen vorgenommen. Den Bewertungen des Anlagevermögens im Rahmen von Werthaltigkeitstests nach IAS 36 wurden Plandaten für die Ermittlung von Cashflows sowie standardisierte Branchenangaben für die Bestimmung der Kapitalisierungszinssätze zugrunde gelegt. Die sich tatsächlich ergebenden Beträge können von den Beträgen, die sich aus Schätzungen und Annahmen ergeben, abweichen.

Umsatzerlöse und sonstige betriebliche Erträge werden, sofern die Höhe der Erträge zuverlässig ermittelbar ist und der wirtschaftliche Nutzen wahrscheinlich zufließt, zum Zeitpunkt der Leistungserbringung erfasst. Die Leistungserbringung bei der Veräußerung von Handelswaren an Kunden liegt vor, wenn das wirtschaftliche Eigentum übergegangen ist. Die Umsatzerlöse werden um die Umsatzsteuer und realisierte bzw. erwartete Erlösschmälerungen gemindert.

Laufende Ertragsteuern umfassen die tatsächlichen Steuern vom Einkommen und Ertrag. Die Steuerverbindlichkeiten bzw. -forderungen enthalten im Wesentlichen Verpflichtungen bzw. Ansprüche für in- und ausländische Ertragsteuern. Diese beinhalten sowohl das laufende Jahr als auch etwaige Verpflichtungen bzw. Ansprüche aus Vorjahren. Die Verbindlichkeiten bzw. Forderungen werden auf Basis der steuerlichen Vorschriften in den Ländern der jeweiligen Geschäftstätigkeit gebildet. *Latente Steuern* resultieren aus temporär abweichenden Wertansätzen zwischen der IFRS-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 IFRS werden unter den aktiven bzw. passiven latenten Steuern ausgewiesen.

KONSOLIDIERUNGSKREIS

6. KONSOLIDIERUNGSKREIS

Zum Konsolidierungskreis der Hawesko Holding AG mit Sitz in Hamburg gehören insgesamt 23 (Vorjahr: 22) in- und ausländische Tochterunternehmen sowie ein inländisches Gemeinschaftsunternehmen und dessen ausländisches Tochter-

unternehmen, bei denen die Hawesko Holding AG unmittelbar oder mittelbar über die Mehrheit der Stimmrechte verfügt oder eine gemeinschaftliche Leitung ausübt. Die vollständige Liste des Anteilsbesitzes wird als Anlage beigefügt.

VOLL KONSOLIDIERTE TOCHTERGESELLSCHAFTEN

	<i>Sitz</i>	<i>Segment</i>	<i>Beteiligungsgröße</i> in %
<i>Alexander Baron von Essen Weinhandels GmbH</i>	Tegernsee	Großhandel	92,5
<i>CWD Champagner- und Wein-Distributionsgesellschaft mbH & Co. KG</i>	Hamburg	Großhandel	100,0
<i>Deutschwein Classics GmbH & Co. KG</i>	Bonn	Großhandel	95,0
<i>Gebr. Josef und Matthäus Ziegler GmbH</i>	Freudenberg	Großhandel	100,0
<i>Global Wine AG</i>	Zürich (Schweiz)	Großhandel	83,96
<i>Le Monde des Grands Bordeaux Château Classic SARL</i>	St-Christoly, Médoc (Frankreich)	Großhandel	90,0
<i>Wein Wolf Holding GmbH & Co. KG</i>	Bonn	Großhandel	100,0
<i>Wein Wolf Import GmbH & Co. Vertriebs KG</i>	Bonn	Großhandel	100,0
<i>Wein Wolf Import GmbH & Co. Vertriebs KG</i>	Salzburg (Österreich)	Großhandel	100,0
<i>Wein Wolf Import GmbH & Co. Verwaltungs KG</i>	Bonn	Großhandel	100,0
<i>Weinland Ariane Abayan GmbH & Co. KG</i>	Hamburg	Großhandel	100,0
<i>Jacques' Wein-Depot Wein-Einzelhandel GmbH</i>	Düsseldorf	Stationärer Facheinzelhandel	100,0
<i>Jacques' Wein-Depot Wein-Einzelhandel GmbH</i>	Salzburg (Österreich)	Stationärer Facheinzelhandel	100,0
<i>Jacques-IT GmbH</i>	Vaterstetten	Stationärer Facheinzelhandel	100,0
<i>Multi-Weinmarkt GmbH</i>	Düsseldorf	Stationärer Facheinzelhandel	100,0
<i>Viniversitaet Die Weinschule GmbH</i>	Düsseldorf	Stationärer Facheinzelhandel	100,0
<i>Carl Tesdorpf GmbH</i>	Lübeck	Versandhandel	97,5
<i>Hanseatisches Wein- und Sekt-Kontor HAWESKO GmbH</i>	Hamburg	Versandhandel	100,0
<i>Sélection de Bordeaux SARL</i>	St-Christoly, Médoc (Frankreich)	Versandhandel	100,0
<i>The Wine Company Hawesko GmbH, vormals »Châteaux et Domaines« Weinhandelsgesellschaft mbH</i>	Hamburg	Versandhandel	100,0
<i>Winegate New Media GmbH</i>	Hamburg	Versandhandel	100,0
<i>IWL Internationale Wein Logistik GmbH</i>	Tornesch	Sonstiges	100,0
<i>Verwaltungsgesellschaft Hanseatisches Wein- und Sekt-Kontor HAWESKO m.b.H.</i>	Hamburg	Sonstiges	100,0

Das Gemeinschaftsunternehmen *Global Eastern Wine Holding*, Bonn, sowie dessen Tochtergesellschaft *Global Wines, s.r.o.*, Prag (Tschechien), werden quotaal in den Konzernabschluss im Segment Großhandel einbezogen.

Die nachstehenden Angaben stellen die anteiligen Werte für diese Joint Ventures dar, welche in den Konzernabschluss einbezogen werden.

ANTEILE AN DEN VERMÖGENSWERTEN UND SCHULDEN

in T€	31.12.2010	31.12.2009
Langfristige Vermögenswerte	4	6
Kurzfristige Vermögenswerte	1.686	1.646
AKTIVA	1.690	1.652
Eigenkapital	1.066	973
Kurzfristige Rückstellungen und Verbindlichkeiten	624	679
PASSIVA	1.690	1.652

ANTEILE AN DEN ERTRÄGEN UND AUFWENDUNGEN

in T€	31.12.2010	31.12.2009
Umsatzerlöse	2.375	2.161
Sonstige betriebliche Erträge	86	40
Materialaufwand	-1.385	-1.284
Personalaufwand	-174	-165
Abschreibungen	-2	-1
Sonstige betriebliche Aufwendungen	-383	-340
ERGEBNIS DER BETRIEBLICHEN TÄTIGKEIT	517	411
Zinserträge	6	7
Zinsaufwendungen	-	-4
ERGEBNIS DER GEWÖHNLICHEN GESCHÄFTSTÄTIGKEIT	523	414
Ertragsteuern	-103	-89
JAHRESÜBERSCHUSS	420	325

Folgende Tochtergesellschaften sind aufgrund wirtschaftlich untergeordneter Bedeutung nicht in den Konzernabschluss einbezogen:

NICHT KONSOLIDIERTE TOCHTERGESELLSCHAFTEN

	Sitz	Beteiligungsgröße in %	Kapital in T€	Jahresergebnis
				2010 in T€
<i>Wein Wolf Import GmbH</i>	Bonn	100,0	46	3
<i>Wein Wolf Holding Verwaltungs GmbH</i>	Bonn	100,0	32	1
<i>Weinland Ariane Abayan Verwaltungs GmbH</i>	Hamburg	100,0	25	0
<i>Verwaltungsgesellschaft Wein Wolf Import GmbH</i>	Salzburg (Österreich)	100,0	59	6
<i>Verwaltungsgesellschaft CWD Champagner- und Wein-Distributionsgesellschaft m.b.H.</i>	Hamburg	100,0	33	2
<i>Deutschwein Classics Verwaltungsgesellschaft mbH</i>	Bonn	95,0	29	1
<i>C.C.F. Fischer GmbH</i>	Tornesch	100,0	21	-1

Aufgrund der wirtschaftlich untergeordneten Bedeutung wurde die mittelbare Beteiligung (50 %) an der *Vera Maria Bau Consulting GmbH*, Bonn, die über die *Wein Wolf Import GmbH & Co. Vertriebs KG* gehalten wird, nicht konsolidiert. Das Jahresergebnis 2010 dieses Unternehmens betrug T€ –8.

7. VERÄNDERUNG DES KONSOLIDIERUNGSKREISES

Die »Châteaux et Domaines« *Weinhandelsgesellschaft mbH*, die bisher nicht in den Konsolidierungskreis einbezogen wurde, ist in die Tochtergesellschaft *The Wine Company Hawesko GmbH* umfirmiert worden. Die Tochtergesellschaft *The Wine Company Hawesko GmbH* ist im Jahr 2010 erstmals im Konsolidierungskreis enthalten. Die Erstkonsolidierung der Gesellschaft ist für die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Hawesko-Konzerns von untergeordneter Bedeutung.

Im Dezember 2010 wurden weitere 3 % Kommanditanteile an der *Deutschwein Classics GmbH & Co. KG*, Bonn, erworben. Die Erhöhung der Anteile auf nunmehr 95 % der Kommanditanteile ist für die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage von untergeordneter Bedeutung.

Im Mai 2010 wurden weitere 7,5 % Anteile an der *Carl Tesdorpf GmbH*, Lübeck, erworben. Die Erhöhung der Anteile auf nunmehr 97,5 % der Anteile ist für die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage von untergeordneter Bedeutung.

Im Juli 2010 wurden 10,0 % Anteile an der *Global Wine AG*, Zürich, veräußert. Die Reduzierung der Anteile auf nunmehr 83,96 % der Anteile ist für die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage von untergeordneter Bedeutung.

Im Januar 2010 wurden weitere 15 % Kommanditanteile an der *Weinland Ariane Abayan GmbH & Co. KG*, Hamburg, erworben. Die Erhöhung der Anteile auf nunmehr 100 % der Kommanditanteile ist für die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage von untergeordneter Bedeutung. Im Rahmen dieses Erwerbs erhöhte sich der Anteil an der *Alexander Baron von Essen Weinhandels GmbH*, Tegernsee, von 84,85 % auf 92,5 %.

ERLÄUTERUNGEN ZUR GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG

8. UMSATZERLÖSE

in T€	2010	2009
Stationärer Facheinzelhandel	115.843	114.151
Großhandel	161.768	127.977
Versandhandel	100.013	96.294
Sonstiges	88	79
	377.712	338.501

In den Umsatzerlösen sind T€ 171 aus Gegengeschäften im Wesentlichen gegen Werbedienstleistungen enthalten.

9. SONSTIGE BETRIEBLICHE ERTRÄGE

in T€	2010	2009
Miet- und Pachterträge	6.784	6.768
Werbekostenzuschüsse	5.016	3.781
Erlöse aus Kostenerstattung	2.313	2.516
Erträge aus der Auflösung von Rückstellungen	292	444
Übrige	3.644	1.815
	18.049	15.324

10. PERSONALAUFWAND

in T€	2010	2009
Löhne und Gehälter	31.995	28.786
Soziale Abgaben und Aufwendungen für Altersversorgung und Unterstützung	5.237	4.559
– davon für Altersversorgung	202	117
	37.232	33.345

Die Aufwendungen für Altersversorgung beinhalten Leistungen aus beitragsorientierten Versorgungsplänen in Höhe von T€ 171 (Vorjahr: T€ 115) und aus leistungsorientierten Versorgungsplänen in Höhe von T€ 31 (Vorjahr: T€ 2).

11. ABSCHREIBUNGEN

in T€	2010	2009
Immaterielle Vermögenswerte	1.762	1.306
Sachanlagen	3.798	3.424
	5.560	4.730

Im Berichtsjahr wurden Wertminderungen auf Firmenwerte aus der Kapitalkonsolidierung in Höhe von T€ 276 vorgenommen (siehe Textziffer 16).

12. SONSTIGE BETRIEBLICHE AUFWENDUNGEN

in T€	2010	2009
Werbung	30.785	27.815
Partnerprovisionen	30.103	29.286
Versandkosten	12.795	11.384
Mieten und Leasing	8.734	8.754
EDV- und Kommunikationskosten	2.067	2.308
Rechts- und Beratungskosten	1.608	1.465
Sonstige Personalaufwendungen	1.135	854
Übrige	12.273	11.294
	99.500	93.160

13. FINANZERGEBNIS

in T€	2010	2009
Zinserträge	57	66
Zinsaufwendungen	-204	-422
Zinsen für Finanzierungsleasing	-417	-489
Wertveränderungen in den Zinssicherungsgeschäften	24	-7
Aufwendungen aus anderen Derivaten	-553	-589
Erträge aus Finanzanlagen und Wertpapieren	3.270	294
Aufwand aus der Umwandlung von Fremd- in Eigenkapital	-396	-
Anteile anderer Gesellschafter von Personentochtergesellschaften am Jahresüberschuss	4	-281
Veränderung der fortgeführten Anschaffungskosten der Anteile anderer Gesellschafter am Kommanditkapital von Tochtergesellschaften	-	-1.162
	1.785	-2.590
<i>davon:</i>		
<i>Aus Finanzinstrumenten der Bewertungskategorien gemäß IAS 39</i>		
Kredite und Forderungen	57	66
Zu Handelszwecken gehaltene finanzielle Vermögenswerte (FAHFT)	-	-12
Zu Handelszwecken gehaltene finanzielle Verbindlichkeiten (FLHFT)	-529	-585
Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte (AFS)	3.270	294
Finanzielle Verbindlichkeiten bewertet mit fortgeführten Anschaffungskosten	-596	-1.864

14. ERTRAGSTEUERN UND LATENTE STEUERN

in T€	2010	2009
Laufende Steuern	5.474	4.949
Latente Steuern	1.754	1.683
	7.228	6.632

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€	2010	2009
Laufendes Jahr	5.464	4.718
Vorjahre	10	231
	5.474	4.949

Der Aufwand für latente Steuern lässt sich wie folgt erläutern:

in T€	2010	2009
Aus steuerlich wirksamen Umstrukturierungen	1.754	1.750
Aus Verlustvorträgen	-99	-100
Sonstige temporäre Differenzen	99	33
	1.754	1.683

Der tatsächliche Steueraufwand des Jahres 2010 von T€ 7.228 ist um T€ 647 niedriger als der erwartete Steueraufwand von T€ 7.875, der sich bei Anwendung eines nach der zum Bilanzstichtag gültigen Steuergesetzgebung in Deutschland ermittelten Steuersatzes auf das Vorsteuerergebnis ergäbe. Der erwartete Steuersatz beträgt 28,61 % (Vorjahr: 28,57 %) und ist wie folgt herzuleiten:

Gewerbesteuer (durchschnittlicher Hebesatz 365 %)	12,78 %
Körperschaftsteuer (15 % vom Gewinn)	15,00 %
Solidaritätszuschlag (5,5 % der Körperschaftsteuer)	0,83 %
Gesamtbelastung vom Vorsteuerergebnis	28,61 %

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

in T€	2010	2009
Erwarteter Steueraufwand	7.875	5.653
Nutzung steuerlicher Verlustvorträge aufgrund einer gewerbesteuerlichen Organschaft	-	-
Umgliederung Gewinnanteil Minderheiten	270	581
Periodenfremde Steueraufwendungen und -erträge	10	231
Nichtansatz steuerlicher Verlustvorträge	153	-41
Aktivierung von Verlustvorträgen	-520	-
Nichtabzugsfähigkeit von Tätigkeitsvergütungen für Mitunternehmer an Personengesellschaften	-	50
Hinzurechnung Miet- und Leasingverpflichtungen	114	158
Nicht abzugsfähiger Teil der Aufsichtsratsvergütung	38	31
Auswirkung abweichender nationaler Steuersätze	9	-152
Teilweise steuerfreie Veräußerung von Aktien	-889	-
Sonstige Steuereffekte	168	121
TATSÄCHLICHER STEUERAUFWAND	7.228	6.632
Effektiver Steuersatz %	26,26	33,51

Im Vorjahr wurde ein unrealisierter Gewinn aus dem gestiegenen Zeitwert bezüglich der Anteile an der *Majestic Wine PLC* in Höhe von T€ 2.643 direkt im Eigenkapital erfasst. Hierfür wurden passive latente Steuern in Höhe von T€ 51 gebildet. Durch die Veräußerung der Beteiligung an der *Majestic Wine PLC* wurde diese Position in Höhe von T€ 1.029 inklusive der latenten Steuern von T€ 51 erfolgswirksam erfasst.

15. 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.

	2010	2009
Konzernergebnis (T€)	19.987	13.103
Durchschnittliche Anzahl Aktien (Tsd.)	8.915	8.835
Unverwässertes Ergebnis je Aktie (€)	2,24	1,48

Zum Zeitpunkt der Aufstellung des Konzernabschlusses befinden sich 8.983.403 Aktien im Umlauf.

Es gibt keinen Unterschied zwischen verwässertem und unverwässertem Ergebnis je Aktie.

ERLÄUTERUNGEN ZUR BILANZ

16. IMMATERIELLE VERMÖGENSWERTE

Die Entwicklung der immateriellen Vermögenswerte im Berichtsjahr und im Vorjahr ist im Konzern-Anlagenspiegel auf den Seiten 66–69 dargestellt.

in T€	31.12.2010	31.12.2009
Software	3.489	4.433
Sonstige immaterielle Vermögenswerte inklusive geleisteter Anzahlungen	2.024	1.157
Firmenwerte aus der Kapitalkonsolidierung	5.866	6.035
	11.379	11.625

In der Position »Software« ist als selbst erstellter Vermögenswert die in 2007 abgeschlossene Entwicklung eines IT-Systems zur Auftrags erfassung und Kundenbearbeitung im Versandhandel in Höhe von T€ 244 (Vorjahr: T€ 361) enthalten. Es wurden Abschreibungen in Höhe von T€ 117 (Vorjahr: T€ 117) vorgenommen. Die Restnutzungsdauer des selbst erstellten Vermögenswerts beträgt 25 Monate.

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

in T€	Anschaffungskosten 01.01.2010	Anpassung der Erst- konsolidierung	Kumulierte Wertberichtigung 31.12.2010	Buchwert 31.12.2010
Wein-Wolf-Gruppe	6.690	–	2.209	4.481
Le Monde des Grands Bordeaux C.C. SARL	615	–	426	189
Carl Tesdorpf GmbH	457	–	457	–
CWD Champagner- und Wein-Distributions- gesellschaft mbH & Co. KG	47	–	11	36
Sélection de Bordeaux SARL (vormals Edition Reiss SARL)	–19	–	–19	–
Jacques-IT GmbH	453	–	–	453
Global Wine AG	600	107	–	707
The Wine Company Hawesko GmbH (vormals »Châteaux et Domaines« Weinhandelsgesellschaft mbH)	–2	–	–2	–
	8.841	107	3.082	5.866

Im Berichtsjahr erfolgte eine Kaufpreisanpassung des Erwerbs der *Global Wine AG*, da die Bedingungen der vereinbarten »Earn-Out-Klausel« wahrscheinlich erfüllt werden. Die Anpassung erfolgte erfolgsneutral gegen Goodwill und wurde gleichzeitig als Verbindlichkeit erfasst.

Im Rahmen der Werthaltigkeitsprüfung wird der Buchwert der zahlungsmittelgenerierenden Einheit ihrem erzielbaren Betrag gegenübergestellt. Der erzielbare Betrag wird als beizulegender Zeitwert abzüglich Veräußerungskosten auf Basis der künftigen Cashflows ermittelt. Hierbei werden die in der Konzernplanung für die nächsten drei Jahre erwarteten Zahlungsströme für die künftigen Jahre fortgeschrieben und auf den Bilanzstichtag abgezinst. Der Berechnung liegt eine risikoadjustierte Wachstumsrate von 0,75 % (Vorjahr: 0,75 %) zugrunde, und die Nachsteuersätze zur Abzinsung der Cashflows zur Ermittlung des Netto-Veräußerungswerts betragen in 2010 6,51–6,69 % (Vorjahr: 7,12–7,25 %). In der Berichtsperiode wurde auf den Firmenwert der *Carl Tesdorpf GmbH* eine Wertminderung in Höhe von T€ 276 vorgenommen. Der negative Unterschiedsbetrag aus der Erstkonsolidierung von *The Wine Company Hawesko GmbH* (vormals »*Châteaux et Domaines*« *Weinhandelsgesellschaft mbH*) wurde im Berichtsjahr vollständig ertragswirksam vereinnahmt.

17. SACHANLAGEN

Die Entwicklung der Sachanlagen für das Berichtsjahr und das Vorjahr ist im Konzern-Anlagenspiegel auf den Seiten 66–69 dargestellt.

in T€	31.12.2010	31.12.2009
Grundstücke und Bauten einschließlich der Bauten auf fremden Grundstücken	13.017	13.004
Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	7.089	7.064
Geleistete Anzahlungen und Anlagen im Bau	4	339
	20.110	20.407

Der Buchwert der Grundstücke und Bauten im Finanzierungsleasing betrug zum 31.12.2010 T€ 3.692 (Vorjahr: T€ 5.519). Über diese kann nicht frei verfügt werden. Zusätzliche Erläuterungen befinden sich auf den Seiten 88–89 (vgl. dazu Textziffer 31).

18. SONSTIGE FINANZIELLE VERMÖGENSWERTE

Die Entwicklung der Finanzanlagen für das Berichtsjahr und das Vorjahr ist im Konzern-Anlagenspiegel auf den Seiten 66–69 dargestellt.

in T€	31.12.2010	31.12.2009
Anteile an verbundenen Unternehmen	185	207
Beteiligungen	23	23
Wertpapiere	–	5.087
Sonstige Ausleihungen	57	58
Geleistete Anzahlungen	–	35
	265	5.410

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€	31.12.2010	31.12.2009
<i>Wein Wolf Import GmbH</i>	26	26
<i>Wein Wolf Holding Verwaltungs GmbH</i>	26	26
<i>The Wine Company Hawesko GmbH</i> (vormals » <i>Châteaux et Domaines</i> « <i>Weinhandelsgesellschaft mbH</i>)	–	26
<i>Weinland Ariane Abayan Verwaltungs GmbH</i>	24	20
<i>Verwaltungsgesellschaft CWD Champagner- und Wein-Distributionsgesellschaft m.b.H.</i>	25	25
<i>Verwaltungsgesellschaft Wein Wolf Import GmbH, Salzburg (Österreich)</i>	34	34
<i>Deutschwein Classics Verwaltungsgesellschaft mbH</i>	25	25
<i>C.C.F. Fischer GmbH</i>	25	25
	185	207

Die Position »Beteiligungen« (T€ 23) betrifft in Höhe von T€ 13 den an der *Vera Maria Bau Consulting GmbH*, Bonn, gehaltenen Anteil sowie einen Kommanditanteil an der *PENTOS Grundstücks-Vermietungsgesellschaft mbH & Co. Objekt Tornesch KG* in Höhe von T€ 10.

Im Berichtsjahr wurde die Beteiligung an der *Majestic Wine PLC* veräußert, sodass es die Position »Wertpapiere« im Berichtsjahr nicht mehr gibt (Vorjahr: T€ 5.087).

Bei den sonstigen Ausleihungen in Höhe von T€ 57 (Vorjahr: T€ 58) handelt es sich um ein (Vorjahr: ein) Mitarbeiterdarlehen. Das Darlehen wird mit 6 % verzinst und läuft noch bis August 2015.

19. LATENTE STEUERN

in T€	31.12.2010	31.12.2009
Vorjahr	5.562	7.293
Zunahme	623	528
Abnahme	-1.551	-1.470
Saldierung	-757	-789
	3.877	5.562

Die Guthaben aus latenten Steuern setzen sich wie folgt zusammen:

in T€	31.12.2010	31.12.2009
Temporäre Differenzen:		
– aus steuerlich wirksamen Umstrukturierungen	3.631	5.363
– aus Verlustvorträgen	558	459
– aus der Zeitwertbewertung von derivativen Finanzinstrumenten	–	14
– aus Finanzierungsleasing	262	410
– aus dem Vorratsvermögen	53	49
– aus Pensionsrückstellungen	124	26
Sonstige	6	30
Saldierung	-757	-789
	3.877	5.562

Die bilanzierten latenten Steuern auf Verlustvorträge betreffen die zukünftig nutzbaren steuerlichen Verlustvorträge der Tochtergesellschaften *Wein Wolf Import GmbH & Co. Vertriebs KG*, Salzburg, und *Jacques' Wein-Depot Wein-Einzelhandel GmbH*, Salzburg.

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 fünf Jahren abgeschrieben. Die jährliche ergebniswirksame Auflösung für die oben genannten Gesellschaften beträgt T€ 1.696.

Es bestehen nicht genutzte unbefristete steuerliche Verlustvorträge in Höhe von T€ 2.033 (Vorjahr: T€ 3.999), für die in der Bilanz keine aktiven latenten Steuern angesetzt wurden.

Im Berichtsjahr gab es keine derivativen Finanzinstrumente und in diesem Zusammenhang somit auch keine latenten Steuern mehr. Im Vorjahr wurden aus der Bilanzierung der derivativen Finanzinstrumente zum Zeitwert noch latente Steuerguthaben in Höhe von T€ 14 angesetzt.

Aus den aktiven latenten Steuern werden voraussichtlich T€ 2.425 (Vorjahr: T€ 1.808) innerhalb von zwölf Monaten realisiert.

20. VORRÄTE

in T€	31.12.2010	31.12.2009
Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe	1.151	1.016
Unfertige Erzeugnisse	3.175	3.179
Fertige Erzeugnisse und Waren	63.599	59.319
Geleistete Anzahlungen	22.280	7.608
	90.205	71.122

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

Vorräte in Höhe von T€ 2.521 (Vorjahr: T€ 3.871) wurden zu ihrem Netto-Veräußerungswert bilanziert. Im Periodenergebnis des Berichtsjahres wurde eine Auflösung des Bestandes an Wertberichtigungen von T€ 90 (Vorjahr: Zuführung T€ 70) im Materialaufwand erfasst.

Bei einzelnen Positionen im Vorratsvermögen ist es möglich, dass diese nicht innerhalb eines Jahres umgeschlagen werden. Dies betrifft insbesondere höherwertige Weine und Spirituosen. Eine Prognose der Liquidität aus den bilanzierten Vorräten ist daher nicht möglich.

21. FORDERUNGEN UND SONSTIGE VERMÖGENSWERTE

in T€	31.12.2010	31.12.2009
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen (brutto)	47.166	43.654
Abzüglich Einzelwertberichtigungen	-484	-610
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	46.682	43.044
Forderungen aus Ertragsteuern	828	743
Übrige Forderungen und sonstige Vermögenswerte	3.732	2.650
	51.242	46.437
Davon mit einer Restlaufzeit von		
– bis zu 1 Jahr	50.176	45.503
– über 1 Jahr	1.066	934

in T€	Buchwert	Davon zum Abschlussstichtag weder wertgemindert noch überfällig	Davon zum Abschlussstichtag nicht wertgemindert und in den folgenden Zeitbändern überfällig				
			<30 Tage	30–60 Tage	61–90 Tage	91–180 Tage	>180 Tage
	31.12.2010						
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	46.682	35.264	9.703	1.039	290	199	88
	31.12.2009						
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	43.044	32.769	8.647	873	154	248	35

Hinsichtlich des weder wertgeminderten noch in Zahlungsverzug befindlichen Bestandes an Forderungen aus Lieferungen und Leistungen deuten zum Abschlussstichtag keine Anzeichen darauf hin, dass die Schuldner ihren Zahlungsverpflichtungen nicht nachkommen werden. Neuverhandlungen mit Schuldnern hinsichtlich der Verlängerung von Zahlungszielen haben nicht stattgefunden.

Die Wertberichtigungen auf Forderungen aus Lieferungen und Leistungen haben sich wie folgt entwickelt:

in T€	2010	2009
Stand Wertberichtigungen am 01.01.	610	631
Zuführungen	334	386
Verbrauch	-423	-406
Auflösungen	-37	-1
STAND WERTBERICHTIGUNGEN AM 31.12.	484	610

Übrige Forderungen und sonstige Vermögenswerte:

in T€	31.12.2010	31.12.2009
Forderungen gegen verbundene Unternehmen	-	3
Forderungen gegen Beteiligungen	97	59
Steuererstattungsansprüche	446	144
Handelsvertreterforderungen	560	302
Mietkautionen	715	722
Abgegrenzte Kosten	639	317
Übrige	1.275	1.103
	3.732	2.650

Bei den Forderungen gegen verbundene Unternehmen im Vorjahr handelte es sich um solche gegenüber der *Verwaltungsgesellschaft Wein Wolf Import GmbH*, Salzburg (Österreich). Bei den Forderungen gegen Beteiligungen werden solche gegenüber dem Gemeinschaftsunternehmen *Global Eastern Wine Holding*, Bonn, sowie dessen Tochtergesellschaft *Global Wines, s.r.o.*, Prag (Tschechien), ausgewiesen.

Der Bestand der übrigen Vermögenswerte ist weder wertgemindert noch in Zahlungsverzug. Es deuten zum Abschlussstichtag keine Anzeichen darauf hin, dass die Schuldner ihren Zahlungsverpflichtungen nicht nachkommen werden.

22. BANKGUTHABEN UND KASSENBESTÄNDE

Die Bankguthaben und Kassenbestände in Höhe von T€ 24.705 (Vorjahr: T€ 13.001) betreffen im Wesentlichen Guthaben bei Kreditinstituten.

23. GEZEICHNETES KAPITAL

Das gezeichnete Kapital der Hawesko Holding AG beträgt € 13.708.934,14 (Vorjahr: € 13.497.324,27) und ist eingeteilt in 8.983.403 (Vorjahr: 8.844.736) auf den Inhaber lautende nennwertlose Stückaktien.

Zum 31.12.2010 werden keine eigenen Aktien gehalten (Vorjahr: 9.902).

Im Geschäftsjahr wurde eine reguläre Dividende von € 1,35 je Aktie, insgesamt T€ 11.927, gezahlt (Vorjahr: € 1,20 je Aktie, insgesamt T€ 10.602).

Genehmigtes Kapital

Der Vorstand ist ermächtigt, das Grundkapital in der Zeit bis zum 31.05.2013 mit Zustimmung des Aufsichtsrats durch Ausgabe neuer auf den Inhaber lautender Stückaktien gegen Bar- oder Sacheinlagen einmalig oder mehrmals um bis zu insgesamt € 6.600.000,00 zu erhöhen. Dabei ist den Aktionären grundsätzlich ein Bezugsrecht einzuräumen. Der Vorstand wird jedoch ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrats das gesetzliche Bezugsrecht der Aktionäre auszuschließen,

- soweit der Ausschluss des Bezugsrechts erforderlich ist, um den Inhabern von Wandelschuldverschreibungen oder -darlehen oder Optionsscheinen, die von der Gesellschaft ausgegeben werden, ein Bezugsrecht in dem Umfang zu gewähren, wie es ihnen nach Ausübung des Options- bzw. Wandelrechts oder nach Erfüllung der Wandlungspflicht zustehen würde,
- sofern die Kapitalerhöhung gegen Sacheinlagen zum Zweck des Erwerbs von Unternehmen oder von Beteiligungen an Unternehmen erfolgt,
- für Spitzenbeträge.

Darüber hinaus wird der Vorstand ermächtigt, bei Kapitalerhöhungen gegen Bareinlagen das Bezugsrecht der Aktionäre mit Zustimmung des Aufsichtsrats auszuschließen, soweit der Nennbetrag der neuen Aktien weder 10 % des im Zeitpunkt des Wirksamwerdens der Ermächtigung bestehenden noch 10 % des im Zeitpunkt der Ausgabe der neuen Aktien bestehenden Grundkapitals übersteigt und der Ausgabebetrag der neuen Aktien den Börsenpreis nicht wesentlich im Sinne des § 186 Absatz 3 Satz 4 AktG unterschreitet. Auf die 10%-Grenze ist die Veräußerung eigener Aktien anzurechnen, sofern sie aufgrund einer zum Zeitpunkt des Wirksamwerdens dieser Ermächtigung geltenden bzw. an deren Stelle tretenden Ermächtigung gemäß § 186 Absatz 3 Satz 4 AktG unter Ausschluss des Bezugsrechts erfolgt.

Soweit das Bezugsrecht nicht ausgeschlossen wird, sollen die Aktien von Kreditinstituten mit der Verpflichtung übernommen werden, sie den Aktionären zum Bezug anzubieten (mittelbares Bezugsrecht).

Der Vorstand wird ferner ermächtigt, den weiteren Inhalt der Aktienrechte und die Bedingungen der Aktienaussgabe mit Zustimmung des Aufsichtsrats festzulegen.

Der Vorstand hat im Vorjahr mit Zustimmung des Aufsichtsrats beschlossen, aus dem genehmigten Kapital 138.667 Aktien im Wert von € 211.609,87 gegen Sacheinlage auszugeben. Die Eintragung der Kapitalerhöhung in das Handelsregister erfolgte am 09.06.2010. Das genehmigte Kapital zum 31.12.2010 beträgt somit € 6.140.553,86 (Vorjahr: € 6.352.163,73).

24. KAPITALRÜCKLAGE

in T€	31.12.2010	31.12.2009
Kapitalrücklage	10.061	6.491

Die Kapitalrücklage im Konzern beinhaltet das Aufgeld aus der Kapitalerhöhung 1998, aus der Ausgabe von Belegschaftsaktien und aus der Ausgabe von Bezugsaktien aus der Wandelanleihe 2001. Das Aufgeld aus der Wandlung der Wandelanleihe in voll dividendenberechtigte Hawesko-Inhaberaktien betrug T€ 105, d. h. € 9,58 je Aktie.

Die Kosten des Börsengangs in Höhe von T€ 978 wurden in Einklang mit IAS 32 erfolgsneutral »net of taxes« gegen die Kapitalrücklage gebucht.

Die Kapitalrücklage beinhaltet auch die Kapitalerhöhung (€ +3,4 Mio.) aus dem Jahr 2008 sowie die Veränderung aus der im gleichen Jahr erfolgten Einziehung eigener Aktien (€ -2,9 Mio.). Die Kosten im Zusammenhang mit der Sachkapitalerhöhung in Höhe von T€ 55 wurden ebenfalls erfolgsneutral »net of taxes« gegen die Kapitalrücklage gebucht.

Im Berichtsjahr ist im Zuge der in Textziffer 23 genannten Sachkapitalerhöhung ein Betrag von € 3,6 Mio. in die Kapitalrücklage eingestellt worden. Die Kapitalrücklage erhöhte sich im Berichtsjahr außerdem infolge des Verkaufs eigener Anteile (T€ 39).

25. GEWINNRÜCKLAGEN

in T€	31.12.2010	31.12.2009
Gewinnrücklagen	47.299	41.243
Abzugsposten für eigene Anteile	-	-221
	47.299	41.022

Die Gewinnrücklagen im Konzern enthalten die in der Vergangenheit aus den erzielten Ergebnissen der in den Konzernabschluss einbezogenen Unternehmen eingestellten Beträge. Im Vorjahr sind in den Gewinnrücklagen im Einklang mit IAS 32 eigene Aktien in Höhe von T€ 221 in Abzug gebracht worden.

26. ÜBRIGES KUMULIERTES EIGENKAPITAL

Im Vorjahr wurde ein unrealisierter Gewinn aus dem gestiegenen Zeitwert bezüglich der Anteile an der *Majestic Wine PLC* in Höhe von T€ 2.643 direkt im Eigenkapital erfasst. Hierfür wurden passive latente Steuern in Höhe von T€ 51 gebildet. Durch die Veräußerung der Beteiligung an der *Majestic Wine PLC* wurde diese Position in Höhe von T€ 1.029 inklusive der latenten Steuern von T€ 51 erfolgswirksam erfasst.

27. KONZERNBILANZGEWINN

Der Konzernbilanzgewinn enthält neben nicht ausgeschütteten Ergebnissen aus Vorjahren das Konzernergebnis des Geschäftsjahres sowie die Ergebnisanpassungen, die sich aus dem Übergang zu IFRS ergeben. Der ausschüttungsfähige Bilanzgewinn ergibt sich aus dem handelsrechtlichen Jahresabschluss der Hawesko Holding AG und beträgt T€ 16.768 (Vorjahr: T€ 12.355).

Die einzelnen Komponenten des Eigenkapitals sowie ihre Entwicklung in den Jahren 2009 und 2010 sind in der Eigenkapitalveränderungsrechnung des Konzerns auf Seite 65 dargestellt.

28. ANTEILE NICHT BEHERRSCHENDER GESELLSCHAFTER

Die Anteile nicht beherrschender Gesellschafter in der Konzernbilanz umfassen die Fremddanteile am Eigenkapital und Jahresergebnis der voll oder quotal konsolidierten Konzerngesellschaften (vgl. Angaben zum Konsolidierungskreis).

29. PENSIONS-RÜCKSTELLUNGEN

Zum Zwecke der Altersversorgung haben vier (Vorjahr: vier) aktive Mitarbeiter und drei (Vorjahr: drei) Pensionäre in der Tochtergesellschaft *Jacques' Wein-Depot Wein-Einzelhandel GmbH* einen Anspruch auf Ruhegeld. Gewährt wird ein lebenslanges Altersruhegeld bzw. Dienstunfähigkeitsruhegeld sowie Hinterbliebenenruhegeld bzw. Waisengeld. Der zum Bilanzstichtag ausgewiesene Rückstellungsbetrag wurde in Einklang mit IAS 19 von einem unabhängigen Versicherungsmathematiker nach dem Anwartschaftsbarwertverfahren berechnet. Der Zuführungsbetrag bei den Pensionsrückstellungen betrug im Berichtsjahr T€ 31 (Vorjahr: T€ 2). Der Aufwand setzt sich zusammen aus Dienstzeitaufwand T€ 12 (Vorjahr: T€ 17), Zinsaufwand T€ 32 (Vorjahr: T€ 30), gezahlten Leistungen T€ 19 (Vorjahr: T€ 19) und versicherungsmathematischem Verlust T€ 6 (Vorjahr: Gewinn T€ 26).

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

in %	2010	2009
Diskontierungssatz	5,15	5,25
Rententrend	1,00	1,00

Den Berechnungen liegen die biometrischen Grundwerte (Wahrscheinlichkeit für Todes- und Invaliditätsfälle) gemäß den Richttafeln 2005 G nach Dr. Klaus Heubeck zugrunde.

Die Entwicklung des Barwerts der Verpflichtung stellt sich wie folgt dar (in T€):

31.12.2010	31.12.2009	31.12.2008	31.12.2007	31.12.2006
648	617	615	585	683

Für 2011 werden Auszahlungen in Höhe von T€ 19 erwartet.

30. SONSTIGE RÜCKSTELLUNGEN

in T€	01.01.2010	Verbrauch (V) Auflösung (A)	Zuführung	31.12.2010
Personalrückstellungen	222	36 (V) – (A)	83	269

Die Personalarückstellungen setzen sich im Wesentlichen aus Sterbegeld und Altersteilzeit zusammen.

Die Rückstellungen mit einer Restlaufzeit von bis zu einem Jahr betragen T€ 30 (Vorjahr: T€ 0). Die Rückstellungen mit einer Restlaufzeit von einem bis zu fünf Jahren betragen T€ 239 (Vorjahr: T€ 222). Rückstellungen mit einer Restlaufzeit von mehr als fünf Jahren sind, genau wie im Vorjahr, nicht vorhanden.

31. FINANZSCHULDEN

in T€	31.12.2010	31.12.2009
Kreditinstitute	3.283	1.245
Finanzierungsleasing	4.608	6.960
	7.891	8.205
<i>Davon mit einer Restlaufzeit:</i>		
– bis zu 1 Jahr	4.965	2.450
– 1 Jahr bis 5 Jahre	1.435	3.233
– über 5 Jahre	1.491	2.522

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

Restlaufzeit	Kreditlinie in T€	
	2010	2009
Offen	23.000	36.000

Die Zinssätze der in 2010 in Anspruch genommenen kurzfristigen Kreditmittel lagen zwischen 1,17 % und 1,67 % (Vorjahr: zwischen 1,24 % und 3,95 %).

Die Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten haben alle eine Laufzeit von bis zu einem Jahr.

32. ÜBRIGE VERBINDLICHKEITEN

in T€	31.12.2010	31.12.2009
Anteile anderer Gesellschafter am Kommanditkapital von Tochtergesellschaften	4	2.605
Erhaltene Anzahlungen	21.423	5.871
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	52.996	49.041
Verbindlichkeiten aus Ertragsteuern	2.829	3.366
Sonstige Verbindlichkeiten	21.891	21.190
	99.143	82.073
<i>Davon mit einer Restlaufzeit:</i>		
– bis zu 1 Jahr	82.650	79.827
– 1 Jahr bis 5 Jahre	16.493	2.246
– über 5 Jahre	–	–

Die Anteile anderer Gesellschafter am Kommanditkapital von Tochtergesellschaften umfassen die tatsächlichen bzw. möglichen Abfindungsverpflichtungen und die Anteile am Jahresergebnis der voll konsolidierten Konzerngesellschaften.

Im Geschäftsjahr sind die ausstehenden 15 % am Kommanditkapital der *Weinland Ariane Abayan GmbH & Co. KG* in die *Hawesko Holding* eingelegt worden. Im Rahmen dieses Tauschs von Fremd- in Eigenkapital haben sich die ausgewiesenen Anteile anderer Gesellschafter um T€ 2.600 reduziert.

Die erhaltenen Anzahlungen des laufenden Jahres betreffen von Kunden vereinnahmte Subskriptionszahlungen für Weine, die in 2011 bzw. 2012 ausgeliefert werden.

In den erhaltenen Anzahlungen sind Verbindlichkeiten mit einer Restlaufzeit von einem bis zu fünf Jahren in Höhe von T€ 16.355 (Vorjahr: T€ 2.198) enthalten.

In den sonstigen Verbindlichkeiten sind Verbindlichkeiten mit einer Restlaufzeit von einem bis zu fünf Jahren in Höhe von T€ 138 (Vorjahr: T€ 48) enthalten. Sonstige Verbindlichkeiten mit einer Restlaufzeit von über fünf Jahren sind, genau wie im Vorjahr, nicht mehr vorhanden.

Die sonstigen Verbindlichkeiten setzen sich wie folgt zusammen:

in T€	31.12.2010	31.12.2009
Umsatzsteuer und sonstige Steuern	9.834	9.819
Verbindlichkeiten im Rahmen der sozialen Sicherheit	209	157
Verbindlichkeiten gegenüber Mitarbeitern	5.565	4.675
Kundenbonus	3.541	3.573
Derivate	–	614
Verbindlichkeiten gegenüber anderen Gesellschaftern	6	22
Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen	98	125
Übrige	2.638	2.205
	21.891	21.190

Die Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen bestehen gegenüber folgenden Unternehmen:

in T€	31.12.2010	31.12.2009
<i>The Wine Company Hawesko GmbH (vormals »Châteaux et Domaines« Weinhandels-gesellschaft mbH)</i>	–	27
<i>C.C.F. Fischer GmbH</i>	21	22
<i>Deutschwein Classics Verwaltungsgesellschaft mbH</i>	1	1
<i>Wein Wolf Holding Verwaltungs GmbH</i>	1	1
<i>Verwaltungsgesellschaft Wein Wolf Import GmbH, Salzburg (Österreich)</i>	41	41
<i>Verwaltungsgesellschaft CWD Champagner- und Wein-Distributionsgesellschaft m.b.H.</i>	34	33
	98	125

33. PASSIVE LATENTE STEUERN

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€	31.12.2010	31.12.2009
Anlagevermögen	696	721
Vorräte	206	186
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	127	99
Sonstige Vermögenswerte	21	8
Saldierung mit aktiven latenten Steuern	-757	-738
	293	276

Nach IAS 12.39(b) wurden auf temporäre Unterschiede im Zusammenhang mit Anteilen an Tochtergesellschaften in Höhe von T€ 338 (Vorjahr: T€ 337) keine latenten Steuerschulden angesetzt, da es nicht wahrscheinlich ist, dass sich diese temporären Differenzen in absehbarer Zeit umkehren werden.

34. ZUSÄTZLICHE ANGABEN ZU DEN FINANZINSTRUMENTEN

Buchwerte, Wertansätze und beizulegende Zeitwerte nach Bewertungskategorien 2010:

in T€	Bewertungskategorie nach IAS 39	Buchwert 31.12. 2010	Wertansatz Bilanz nach IAS 39				Wertansatz Bilanz nach IAS 17	Zeitwert 31.12. 2010
			Anschaffungskosten	Fortgeführte Anschaffungskosten	Zeitwert erfolgneutral	Zeitwert erfolgswirksam		
AKTIVA								
Liquide Mittel	LaR	24.705	-	24.705	-	-	-	24.705
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	LaR	46.682	-	46.682	-	-	-	46.682
Forderungen und sonstige Vermögenswerte								
- Sonstige Forderungen	LaR	3.732	-	3.732	-	-	-	3.732
Finanzanlagen								
- Sonstige Ausleihungen	LaR	57	-	57	-	-	-	57
- Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte	AfS	208	208	-	-	-	-	n.v.
PASSIVA								
Anteile anderer Gesellschafter am Kommanditkapital von Tochtergesellschaften	FLAC	4	-	4	-	-	-	n.v.
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	FLAC	52.996	-	49.040	-	-	-	49.040
Verbindlichkeiten ggü. Kreditinstituten	FLAC	3.283	-	3.283	-	-	-	3.283
Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing	n.v.	4.608	-	-	-	-	4.608	5.177
Sonstige Verbindlichkeiten								
- Sonstige Verbindlichkeiten	FLAC	21.891	-	21.891	-	-	-	21.891
<i>Davon aggregiert nach Bewertungskategorien gemäß IAS 39:</i>								
- Kredite und Forderungen (LaR)		75.175	-	75.175	-	-	-	75.175
- Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte (AfS)		208	208	-	-	-	-	n.v.
- Zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertete finanzielle Verbindlichkeiten (FLAC)		78.170	-	74.214	-	-	-	74.214

Buchwerte, Wertansätze und beizulegende Zeitwerte nach Bewertungskategorien 2009:

in T€	Bewertungskategorie nach IAS 39	Buchwert 31.12. 2009	Wertansatz Bilanz nach IAS 39				Wertansatz Bilanz nach IAS 17	Zeitwert 31.12. 2009
			Anschaffungskosten	Fortgeführte Anschaffungskosten	Zeitwert erfolgsneutral	Zeitwert erfolgswirksam		
AKTIVA								
	Liquide Mittel	LaR	13.001	- 13.001	-	-	-	13.001
	Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	LaR	43.044	- 43.044	-	-	-	43.044
	Forderungen und sonstige Vermögenswerte							
	- Sonstige Forderungen	LaR	2.650	- 2.650	-	-	-	2.650
	- Derivate ohne Hedge-Beziehung	FAHFT	0	-	-	0	-	0
	Finanzanlagen							
	- Sonstige Ausleihungen	LaR	58	- 58	-	-	-	58
	- Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte	AFS	266	266	-	-	-	n.v.
	- Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte zum Zeitwert	AFS	5.087	-	5.087	-	-	5.087
PASSIVA								
	Anteile anderer Gesellschafter am Kommanditkapital von Tochtergesellschaften	FLAC	2.605	- 2.605	-	-	-	n.v.
	Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	FLAC	49.041	- 49.041	-	-	-	49.041
	Verbindlichkeiten ggü. Kreditinstituten	FLAC	1.245	- 1.245	-	-	-	1.245
	Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing	n.v.	6.960	-	-	-	6.960	7.853
	Sonstige Verbindlichkeiten							
	- Sonstige Verbindlichkeiten	FLAC	20.576	- 20.576	-	-	-	20.576
	- Derivate ohne Hedge-Beziehung	FLHFT	614	-	-	614	-	614
	<i>Davon aggregiert nach Bewertungskategorien gemäß IAS 39:</i>							
	- Kredite und Forderungen (LaR)		58.753	- 58.753	-	-	-	58.712
	- Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte (AFS)		5.353	266	5.087	-	-	n.v.
	- Zu Handelszwecken gehaltene finanzielle Vermögenswerte (FAHFT)		0	-	-	0	-	0
	- Zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertete finanzielle Verbindlichkeiten (FLAC)		70.861	- 70.861	-	-	0	70.861
	- Zu Handelszwecken gehaltene finanzielle Verbindlichkeiten (FLHFT)		614	-	-	614	-	614

Bewertungsklassen nach IFRS 7.27:

in T€	31.12.2010				31.12.2009			
	Level 1	Level 2	Level 3	Summe	Level 1	Level 2	Level 3	Summe
AKTIVA								
Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte (AFS)	-	-	-	-	5.087	-	-	5.087
Zu Handelszwecken gehaltene finanzielle Vermögenswerte (FAHFT)	-	-	-	-	-	0	-	0
PASSIVA								
Zu Handelszwecken gehaltene finanzielle Verbindlichkeiten (FLHFT)	-	-	-	-	-	614	-	614

Level 1: Auf der ersten Ebene der »Fair-Value-Hierarchie« werden die beizulegenden Zeitwerte anhand von öffentlich notierten Marktpreisen bestimmt.

Level 2: Wenn kein aktiver Markt für ein Finanzinstrument besteht, wird der beizulegende Zeitwert mithilfe von Bewertungsmodellen bestimmt. Die Bewertungsmodelle verwenden im größtmöglichen Umfang Daten aus dem Markt und so wenig wie möglich unternehmensspezifische Daten.

Level 3: Den auf dieser Ebene verwendeten Bewertungsmodellen liegen auch nicht am Markt beobachtbare Parameter zugrunde.

Die liquiden Mittel, die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie die sonstigen Forderungen haben überwiegend kurze Restlaufzeiten. Daher entsprechen die Buchwerte zum Abschlussstichtag näherungsweise dem beizulegenden Zeitwert.

Der beizulegende Zeitwert von den sonstigen langfristigen Forderungen sowie von den sonstigen Ausleihungen mit Restlaufzeiten über einem Jahr entspricht den Barwerten der mit den Vermögenswerten verbundenen Zahlungen unter Berücksichtigung der jeweils aktuellen Zinsparameter.

Die zur Veräußerung verfügbaren finanziellen Vermögenswerte (AFS) enthalten Anteile an verbundenen Unternehmen und Beteiligungen, deren Zeitwerte nicht zuverlässig bestimmbar waren und die daher zu Anschaffungskosten bilanziert worden sind. Außerdem sind in dieser Kategorie Wertpapiere enthalten, die erfolgsneutral zum beizulegenden Zeitwert bilanziert werden. Wenn kein Zeitwert zuverlässig bestimmbar ist, werden die Wertpapiere zu Anschaffungskosten bewertet.

Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen sowie sonstige Verbindlichkeiten haben überwiegend kurze Laufzeiten, sodass die bilanzierten Werte näherungsweise den beizulegenden Zeitwert darstellen.

Die Zeitwerte der Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten sowie aus Finanzierungsleasing werden unter Zugrundelegung der jeweils gültigen Zinsstrukturkurve ermittelt.

Die Anteile anderer Gesellschafter am Kommanditkapital von Tochtergesellschaften werden mit den fortgeführten Anschaffungskosten, die dem Wert der jeweiligen aktuellen Abfindungsverpflichtung entsprechen, bilanziert.

Die Zeitwerte der Finanzderivate beziehen sich auf die Auflösungsbeträge (Rückkaufwert) zum Bilanzstichtag.

NETTO-ERGEBNISSE NACH BEWERTUNGSKATEGORIEN 2010:

in T€	Aus Zinsen	Aus der Folgebewertung zu fort- geführten				Aus Abgang	Netto- Ergebnis 2010
		zum Zeitwert	Anschaf- fungs- kosten	Währungs- umrech- nung	Wert- berichti- gung		
Kredite und Forderungen (LaR)	57	-	-	-	126	-	183
Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte (AFS)	-	3.270	-	-	-	-	3.270
Zu Handelszwecken gehaltene Finanzinstrumente (FAHfT + FLHfT)	-	-529	-	-	-	-	-529
Zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertete finanzielle Verbindlichkeiten (FLAC)	-204	-	-392	155	-	-	-441
SUMME	-147	2.741	-392	155	126	-	2.483

NETTO-ERGEBNISSE NACH BEWERTUNGSKATEGORIEN 2009:

in T€	Aus Zinsen	Aus der Folgebewertung zu fort- geführten				Aus Abgang	Netto- Ergebnis 2009
		zum Zeitwert	Anschaf- fungs- kosten	Währungs- umrech- nung	Wert- berichti- gung		
Kredite und Forderungen (LaR)	66	-	-	-	21	-	87
Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte (AFS)	-	294	-	-	-	-	294
Zu Handelszwecken gehaltene Finanzinstrumente (FAHfT + FLHfT)	-	-596	-	-	-	-	-596
Zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertete finanzielle Verbindlichkeiten (FLAC)	-421	-	-1.443	7	-	-	-1.857
SUMME	-355	-302	-1.443	7	21	-	-2.072

Die Zinsen aus Finanzinstrumenten werden im Zinsergebnis ausgewiesen (vgl. auch Textziffer 13). Die übrigen Komponenten des Netto-Ergebnisses erfasst die Hawesko Holding ebenfalls im Finanzergebnis, ausgenommen die der Bewertungskategorie »Kredite und Forderungen« zuzuordnenden Wertberichtigungen auf Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, die unter den übrigen sonstigen betrieblichen Aufwendungen ausgewiesen werden. Die Erträge und Aufwendungen aus der Währungsumrechnung für die

Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen sind in den sonstigen betrieblichen Erträgen bzw. in den sonstigen betrieblichen Aufwendungen enthalten.

Die Ergebniswirkungen aus den zu Handelszwecken gehaltenen Finanzinstrumenten sind ausschließlich marktbedingt und beruhen nicht auf Veränderungen in Ausfallrisiken, da diese nur mit Vertragspartnern unzweifelhafter Bonität durchgeführt werden.

SONSTIGE ANGABEN

35. HAFTUNGSVERHÄLTNISSE UND SONSTIGE FINANZIELLE VERPFLICHTUNGEN

Haftungsverhältnisse und finanzielle Verpflichtungen bestehen zum 31.12.2010 gegenüber Dritten wie folgt:

in T€	31.12.2010	31.12.2009
Offene Anzahlungen	2.116	559
Bürgschaften	712	289
Vertragliche Verpflichtungen	-	365

Die Verpflichtungen aus offenen Anzahlungen für eingegangene Subskriptionen zum 31.12.2010 wurden Anfang 2011 ausgeglichen.

Der Mindestbetrag nicht abgezinster künftiger Leasing- und Mietzahlungen beläuft sich auf T€ 10.042 (Vorjahr: T€ 9.015). Vom Gesamtbetrag der Leasing- und Mietverpflichtungen sind fällig:

in T€	
Bis zu 1 Jahr	7.821
Mehr als 1 Jahr bis zu 5 Jahren	1.759
Mehr als 5 Jahre	462
	10.042

Die sonstigen finanziellen Verpflichtungen aus Miet- und Leasingverträgen betreffen im Wesentlichen angemietete Ladengeschäfte für den Weinfacheinzelhandel und ein als Operating-Leasing klassifiziertes Grundstück. Zum Ende der Vertragslaufzeit besteht für das Grundstück eine Kaufoption.

36. RISIKOMANAGEMENT UND FINANZDERIVATE

Grundsätze des Risikomanagements

Hinsichtlich seiner Vermögenswerte, Verbindlichkeiten und geplanten Transaktionen unterliegt der Hawesko-Konzern insbesondere Risiken aus der Veränderung der Zinssätze und in einem sehr geringen Umfang Risiken aus der Veränderung der Wechselkurse. Ziel des finanziellen Risikomanagements ist es, diese Marktrisiken durch finanzorientierte Aktivitäten zu begrenzen. Hierzu werden ausgewählte derivative Sicherungsinstrumente eingesetzt. Grundsätzlich werden jedoch nur die Risiken besichert, die Auswirkungen auf den Cashflow des Konzerns haben.

Bei den derivativen Finanzinstrumenten werden Devisenoptionen, Devisentermingeschäfte und Zinsderivate genutzt. Zur Minderung des Ausfallrisikos werden die Geschäfte nur mit bonitätsmäßig einwandfreien Banken abgeschlossen. Ihr Einsatz beschränkt sich auf die Absicherung des operativen Geschäfts.

Die Grundzüge der Finanzpolitik werden regelmäßig vom Vorstand festgelegt und vom Aufsichtsrat überwacht. Die Umsetzung der Finanzpolitik sowie das laufende Risikomanagement obliegen dem Konzern-Rechnungswesen. Transaktionen bedürfen der vorherigen Genehmigung durch den Vorstand, der darüber hinaus regelmäßig über den Umfang und den Betrag des aktuellen Risiko-Exposures informiert wird.

Währungsrisiken resultieren im Wesentlichen aus der operativen Geschäftstätigkeit und werden als gering eingeschätzt. Zum Abschlussstichtag wurden wie im Vorjahr keine Devisentermingeschäfte bilanziert.

Das *Zinsänderungsrisiko* liegt hauptsächlich in der Veränderung der kurzfristigen Euro-Geldmarktzinsen. Um die Auswirkungen von Zinsschwankungen in dieser Region zu minimie-

ren, legt der Vorstand regelmäßig die gewünschte Mischung aus fest und variabel verzinslichen Finanzverbindlichkeiten fest und setzt dafür entsprechende Zinsderivate ein.

Aufgrund der fehlenden Fristenkongruenz zwischen und der stark schwankenden Inanspruchnahme von Grund- und Sicherungsgeschäften besteht bei den Zinsderivaten kein enger Sicherungszusammenhang in Verbindung zu den Grundgeschäften. Daher werden sie zum Zeitwert bewertet, wobei Gewinne oder Verluste aus der Veränderung des Zeitwerts ergebniswirksam im Zinsergebnis erfasst werden. Die Verpflichtungen bzw. der Anspruch aus der Bewertung der Zinsderivate werden unter den sonstigen Verbindlichkeiten bzw. den sonstigen Forderungen ausgewiesen.

Zinsänderungsrisiken werden gemäß IFRS 7 mittels Sensitivitätsanalysen dargestellt. Diese stellen die Effekte von Änderungen der Marktzinssätze auf Zinszahlungen, Zinserträge und -aufwendungen, andere Ergebnisanteile sowie gegebenenfalls auf das Eigenkapital dar.

Den Zinssensitivitätsanalysen liegen folgende Annahmen zugrunde: Marktzinssatzänderungen von originären Finanzinstrumenten mit fester Verzinsung wirken sich nur dann auf das Ergebnis aus, wenn diese zum beizulegenden Zeitwert bewertet sind. Demnach unterliegen alle zu fortgeführten Anschaffungskosten bewerteten Finanzinstrumente mit fester Verzinsung keinen Zinsänderungsrisiken im Sinne von IFRS 7.

Marktzinssatzänderungen wirken sich auf das Zinsergebnis von originären variabel verzinslichen Finanzinstrumenten, deren Zinszahlungen nicht als Grundgeschäfte im Rahmen von Cashflow-Hedges gegen Zinsänderungsrisiken designiert sind, aus und gehen demzufolge in die Berechnung der ergebnisbezogenen Sensitivitäten mit ein.

Marktzinssatzänderungen von Zinsderivaten, die nicht in eine Sicherungsbeziehung nach IAS 39 eingebunden sind, haben Auswirkungen auf das sonstige Finanzergebnis und werden daher bei den ergebnisbezogenen Sensitivitäten berücksichtigt.

Wenn das Marktzinsniveau zum 31.12.2010 um 100 Basispunkte höher bzw. niedriger gewesen wäre, wäre das Ergebnis unwesentlich geringer bzw. höher ausgefallen (Vorjahr: € 0,1 Mio. geringer bzw. € 0,1 Mio. höher). Die Auswirkungen würden im Zinsergebnis ausgewiesen.

Das *Bonitäts- und Ausfallrisiko* der finanziellen Vermögenswerte (im Wesentlichen Forderungen aus Lieferungen und Leistungen) aus dem operativen Geschäft entspricht maximal den auf der Aktivseite ausgewiesenen Beträgen und ist aufgrund der Vielzahl von einzelnen Kundenforderungen breit gestreut. Außerdem wird dem Ausfallrisiko mittels Einzelwertberichtigung und pauschalierten Einzelwertberichtigungen Rechnung getragen. Geleistete Anzahlungen werden in der Regel mit Bankbürgschaften abgesichert.

Im Finanzierungsbereich werden Geschäfte nur mit Kontrahenten mit einem erstklassigen Kredit-Rating abgeschlossen.

Ein *Liquiditätsrisiko*, d. h., dass nicht genügend Finanzmittel zum Ausgleich der Verpflichtungen zur Verfügung stehen, ist nicht erkennbar (vgl. dazu Textziffer 31).

Sicherungsmaßnahmen/Derivative Finanzinstrumente

Zum 31.12.2010 bestanden keinerlei derivative Finanzinstrumente mehr.

In der nachfolgenden Tabelle sind die bilanzierten Zeitwerte der verschiedenen derivativen Finanzinstrumente des Vorjahres dargestellt, die ohne wirksame Sicherungsbeziehung gemäß IAS 39 abgeschlossen wurden:

in T€	<i>Nominalvolumen</i>		<i>Zeitwert</i>	
	31.12.2010	31.12.2009	31.12.2010	31.12.2009
Zinssicherungsgeschäfte mit positivem Marktwert zum Stichtag	–	7.000	–	0
Zinssicherungsgeschäfte mit negativem Marktwert zum Stichtag	–	5.000	–	–24

Die Zeitwerte beziehen sich auf die Auflösungsbeträge (Rückkaufswerte) der Finanzderivate zum Bilanzstichtag.

37. KAPITALMANAGEMENT

Vorrangiges Ziel des Kapitalmanagements des Konzerns ist es, sicherzustellen, dass auch in Zukunft die Schulden-tilgungsfähigkeit und die finanzielle Substanz des Konzerns erhalten bleiben.

Ein weiteres Ziel des Konzerns besteht darin, die Kapitalstruktur dauerhaft so zu gestalten, dass ihm auch weiterhin ein Banken-Rating im Bereich »Investment Grade« sicher ist. Um das zu gewährleisten und um weiterhin eine dem Gewinn je Aktie angemessene Dividende zahlen zu können, muss ein ausreichender Free-Cashflow erwirtschaftet werden. Damit bleibt auch in Zukunft die nachhaltige Optimierung des Working Capitals ein vorrangiges Ziel.

Eine wichtige Kennzahl des Kapitalmanagements ist das ROCE. Es ist die Rendite, berechnet als das Betriebsergebnis (EBIT) dividiert durch das durchschnittliche Capital Employed, also durch die Bilanzsumme (im Konzern) zuzüglich aktivierter Mietverpflichtungen abzüglich zinsloser Verbindlichkeiten und Rückstellungen, aktivierter latenter Steuern sowie der liquiden Mittel. Diese Kennzahl ist nicht Bestandteil der Rechnungslegungsvorschriften nach den IFRS und kann in der Definition und Berechnung bei anderen Unternehmen abweichend sein. Es wird eine dauerhafte Kapitalrendite (ROCE) angestrebt, die nachhaltig bei 16 % liegt. Im Berichtsjahr wurde eine Rendite von 25,3 % (Vorjahr: 21,7 %) erreicht.

38. MITARBEITER

Die durchschnittliche Zahl der Mitarbeiter betrug:

KONZERN	2010	2009
Kaufmännische und gewerbliche Mitarbeiter	662	625
Auszubildende	24	23
	686	648

Die durchschnittliche Anzahl der Mitarbeiter von quotal einbezogenen Gemeinschaftsunternehmen im Geschäftsjahr 2010 betrug 20 (Vorjahr: 18).

39. ANGABEN ZUR KAPITALFLUSSRECHNUNG

Die Kapitalflussrechnung nach IAS 7 wurde bezüglich des Netto-Zahlungsmittelzuflusses aus laufender Geschäftstätigkeit 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 gezahlten Ertragsteuern sind aus Wesentlichkeitsgründen vollständig der laufenden Geschäftstätigkeit zugeordnet.

Die Mittelabflüsse aus Zinszahlungen und Dividenden sind der Finanzierungstätigkeit zugeordnet worden. In den Mittelabflüssen aus Finanzierungstätigkeit sind gezahlte Zinsen in Höhe von T€ 567 und erhaltene Zinsen in Höhe von T€ 31 enthalten. Im Zufluss aus laufender Geschäftstätigkeit von T€ 21.826 (Vorjahr: T€ 28.787) sind die Zahlungsmittelveränderungen aus der betrieblichen Tätigkeit berücksichtigt. Im Zufluss aus Investitionstätigkeit von T€ 2.536 (Vorjahr: T€ -7.097) sind Einzahlungen aus dem Abgang von Wertpapieren enthalten (Verkauf der Beteiligung an *Majestic Wine PLC*). 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€	2010	2009	Veränderung
Bankguthaben und Kassenbestände	24.705	13.001	11.704
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten (Kontokorrente)	-	-	-
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente am Ende der Periode	24.705	13.001	11.704

40. SEGMENTBERICHTERSTATTUNG

Entsprechend den Vorschriften des IFRS 8 sind einzelne Jahresabschlussdaten nach Geschäftsbereichen segmentiert, und in Übereinstimmung mit der internen Berichterstattung der Hawesko-Gruppe sind die Geschäftsbereiche nach Vertriebsform und Kundengruppe geordnet. Segmentvermögen, Segmentinvestitionen sowie die Fremddumsätze werden darüber hinaus im sekundären Berichtsformat nach Regionen gegliedert dargestellt. Hierbei handelt es sich um Regionen, in denen die Hawesko-Gruppe tätig ist.

Der Fremddumsatz im Segment »Übriges Europa« (ohne Deutschland) in Höhe von T€ 34.267 umfasst die Länder Frankreich (34 %), Österreich (33 %), Schweiz (26 %), Tschechien (7 %) und Schweden (1 %). Im Berichtsjahr erreichte der gesamte Fremddumsatz außerhalb Deutschlands 12 % (Vorjahr: 7 %).

Die Zuordnung des Segmentvermögens und der Segmentinvestitionen erfolgt grundsätzlich nach dem Standort des betreffenden Vermögens, die Zuordnung der Fremddumsätze erfolgt nach dem Standort der jeweiligen Kunden.

Die Segmente umfassen die folgenden Bereiche:

- Der Stationäre Weinfacheinzelhandel (*Jacques' Wein-Depot*) vertreibt Wein über ein Netz von Depots, die von selbstständigen Partnerinnen und Partnern geführt werden. Im Segment Weinfacheinzelhandel werden auch die *Jacques-IT GmbH*, die *Viniversitaet Die Weinschule GmbH* und die *Multi-Weinmarkt GmbH* geführt.
- 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. *Le Monde des Grands Bordeaux Château Classic SARL* verschafft die Nähe zum wohl wichtigsten Weinhandelsplatz für Bordeauxweine. Mit der *Global Wine AG* ist der Großhandel auf dem schweizerischen Weinmarkt aktiv. Ebenso enthalten ist die 50%-Beteiligung an der *Global Eastern Wine Holding GmbH*, Bonn, und deren 66%ige Beteiligung an dem tschechischen Großhändler *Global Wines, s.r.o.*, Prag. Weitere Angaben zu dem Joint Venture befinden sich in Textziffer 6.

- Das Segment Versandhandel 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 zählen die Unternehmen *Hanseatisches Wein- und Sekt-Kontor HAWESKO GmbH*, *Carl Tesdorpf GmbH*, *The Wine Company Hawesko GmbH* und *Sélection de Bordeaux SARL*.
- Das Segment Sonstiges enthält neben der Hawesko Holding AG und der *IWL Internationale Wein Logistik GmbH* die ehemalige Komplementär-GmbH der umfirmierten Gesellschaft *Hanseatisches Wein- und Sekt-Kontor HAWESKO GmbH*.

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 Ertragsteuern sowie jeglicher Anpassung für Minderheitenanteile definiert (EBT).
- 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.
- Die Zwischenergebniseliminierung, die innerhalb eines Segments durchzuführen ist, sowie die Kapitalkonsolidierungsdaten (Firmenwert und Firmenwertwertminderungen) sind den jeweiligen Segmenten zugeordnet.
- Wesentliche nicht zahlungswirksame Erträge und Aufwendungen sind in den Segmenten Facheinzelhandel, Großhandel und Versandhandel nicht vorhanden.

SEGMENTBERICHTERSTATTUNG*Facheinzelhandel**Großhandel**Versandhandel*

in T€	2010	2009	2010	2009	2010	2009
UMSATZERLÖSE	115.902	114.225	170.051	136.027	110.694	106.396
Fremdumsatz	115.843	114.151	161.768	127.977	100.013	96.294
Innenumsatz	59	74	8.283	8.050	10.681	10.102
SONSTIGE ERTRÄGE	8.849	8.841	7.352	5.485	2.620	2.347
Fremd	8.849	8.809	7.172	5.368	1.297	992
Innen	-	32	180	117	1.323	1.355
EBITDA	15.353	15.208	10.360	6.021	8.756	9.051
Abschreibungen	1.673	1.355	906	697	1.696 ^{*)}	1.327
EBIT	13.680	13.853	9.454	5.324	7.060	7.724
FINANZERGEBNIS	-22	-22	-1.031	-2.212	-306	-450
Finanzertrag	5	7	29	35	14	19
Finanzaufwand	-27	-29	-1.060	-2.247	-320	-469
ERGEBNIS VOR STEUERN	13.658	13.831	8.423	3.112	6.754	7.274
Ertragsteuern						
KONZERNJAHRESÜBERSCHUSS						
Segmentvermögen	36.186	35.718	102.578	83.915	46.515	37.796
Segmentsschulden	21.516	20.836	62.527	41.289	21.297	14.754
Investitionen	1.453	2.787	2.140	2.170	1.152	829

*) Im Berichtsjahr wurden Wertminderungen auf Firmenwerte aus der Kapitalkonsolidierung in Höhe von T€ 276 vorgenommen.

AUFTEILUNG DER UMSÄTZE NACH REGIONEN*Konzern,
konsolidiert*

in T€	2010	2009
Inland	333.798	314.672
Übriges Europa	34.267	18.382
Sonstige	9.647	5.447
	377.712	338.501

<i>Sonstige</i>		<i>Summe</i>		<i>Überleitung/ Konsolidierung</i>		<i>Konzern, konsolidiert</i>	
2010	2009	2010	2009	2010	2009	2010	2009
19.768	18.638	416.415	375.286	-38.703	-36.785	377.712	338.501
88	79	377.712	338.501			377.712	338.501
19.680	18.559	38.703	36.785	-38.703	-36.785		
2.174	1.192	20.995	17.865	-2.946	-2.541	18.049	15.324
731	155	18.049	15.324			18.049	15.324
1.443	1.037	2.946	2.541	-2.946	-2.541		
-3.197	-3.133	31.272	27.147	27	-38	31.299	27.109
1.285	1.351	5.560	4.730	-	-	5.560	4.730
-4.482	-4.484	25.712	22.417	27	-38	25.739	22.379
3.144	94	1.785	-2.590	-	-	1.785	-2.590
4.158	1.446	4.206	1.507	-879	-1.147	3.327	360
-1.014	-1.352	-2.421	-4.097	879	1.147	-1.542	-2.950
-1.338	-4.390	27.497	19.827	27	-38	27.524	19.789
				-7.228	-6.632	-7.228	-6.632
						20.296	13.157
171.303	157.762	356.582	315.191	-154.799	-141.627	201.783	173.564
14.517	14.021	119.857	90.900	-10.866	-1.616	108.991	89.284
310	1.675	5.055	7.461	-	-	5.055	7.461

INFORMATIONEN NACH REGIONEN

*Investitionen**Langfristige
Vermögenswerte*

in T€

	2010	2009	2010	2009
Inland	4.926	7.319	47.419	43.397
Übriges Europa	129	142	5.186	3.065
KONZERN, KONSOLIDIERT	5.055	7.461	52.605	46.462

41. ANWENDUNG DER BEFREIUNGSVORSCHRIFTEN VON § 264B HGB FÜR PERSONENGESELLSCHAFTEN

Die Konzerngesellschaften *CWD Champagner- und Wein-Distributionsgesellschaft mbH & Co. KG*, *Wein Wolf Holding GmbH & Co. KG*, *Wein Wolf Import GmbH & Co. Verwaltungs KG*, *Wein Wolf Import GmbH & Co. Vertriebs KG*, *Weinland Ariane Abayan GmbH & Co. KG* und *Deutsches Wein Classics GmbH & Co. KG* machen für das Berichtsjahr von den Befreiungsvorschriften des § 264b HGB Gebrauch. Der Konzernabschluss wird im elektronischen Bundesanzeiger veröffentlicht.

42. ANWENDUNG DER BEFREIUNGSVORSCHRIFTEN VON § 264 ABSATZ 3 HGB FÜR KAPITALGESELLSCHAFTEN

Die Konzerngesellschaften *IWL Internationale Wein Logistik GmbH*, *Hanseatisches Wein- und Sekt-Kontor HAWESKO GmbH* und *Jacques' Wein-Depot Wein-Einzelhandel GmbH* machen für das Berichtsjahr von den Befreiungsvorschriften des § 264 Absatz 3 HGB Gebrauch. Der Konzernabschluss wird im elektronischen Bundesanzeiger veröffentlicht.

43. ENTSPRECHENSERKLÄRUNG

Die nach § 161 AktG vorgeschriebene Erklärung zum Deutschen Corporate Governance Kodex wurde am 24.03.2010 abgegeben und ist im Internet unter www.hawesko-holding.de veröffentlicht.

44. ANGABEN ÜBER BEZIEHUNGEN ZU NAHESTEHENDEN PERSONEN

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

Vorstand und Aufsichtsrat sind als nahestehende Personen im Sinne von IAS 24.5 anzusehen. Im Berichtszeitraum lagen Geschäftsbeziehungen zwischen Aufsichtsrat bzw. Vorstand und in den Konzernabschluss einbezogenen Unternehmen vor.

Den Mitgliedern des Aufsichtsrats wurden für ihre Tätigkeiten im Geschäftsjahr folgende Gesamtbezüge gewährt:

in T€	Variable Bezüge	Fixe Bezüge	Sitzungsgeld	Vergütung für persönlich erbrachte Leistungen	Summe
Prof. Dr. Dr. Dr. Franz Jürgen Säcker	44	8	28	7	87
Gunnar Heinemann	32	6	9	–	47
Thomas R. Fischer	25	4	8	–	37
Jacques Héon	25	4	12	–	41
Angelika Jahr-Stilcken (bis 19.08.2010)	14	2	3	–	19
Detlev Meyer (ab 28.09.2010)	6	1	3	–	10
Manfred Middendorff (bis 14.05.2010)	20	4	8	–	32
SUMME	166	29	71	7	273

Des Weiteren bestand im Geschäftsjahr eine Geschäftsbeziehung mit Detlev Meyer, der über die Tocos Beteiligung GmbH mit 29,5 % an der Hawesko Holding AG beteiligt ist. Im Geschäftsjahr wurden Waren im Wert von T€ 34 von einem im Besitz von Herrn Meyer befindlichen Weingut bezogen. Darüber hinaus wurden Waren an die PIUS WEINWELT GmbH & Co. KG, die von Detlev Meyer maßgeblich beeinflusst wird, im Wert von T€ 26 veräußert.

Den Mitgliedern des Vorstands wurden für ihre Tätigkeiten im Geschäftsjahr folgende Gesamtbezüge gewährt:

in T€	Fix	Variabel	Gesamt
Alexander Margaritoff	982	958	1.940
Bernd Hoolmans	550	426	976
Bernd G. Siebdrat	254	554	808
Ulrich Zimmermann	190	107	297
GESAMT	1.976	2.045	4.021

Zusätzlich wurden einzelnen Vorstandsmitgliedern Sachleistungen in unwesentlicher Höhe gewährt.

Im Vorjahr sind Vorstandsbezüge von insgesamt T€ 3.389 angefallen, davon waren T€ 1.840 fix und T€ 1.549 variabel.

Die Dienstverträge von Alexander Margaritoff und Bernd Hoolmans sehen ein nicht einseitig kündbares nachträgliches Wettbewerbsverbot für die Dauer von zwei Jahren bei Fortzahlung von 50 % der Gesamtvergütung vor.

Der Dienstvertrag von Bernd G. Siebdrat sieht ein widerrufliches nachträgliches Wettbewerbsverbot für die Dauer von 24 Monaten bei Fortzahlung von 50 % der Gesamtvergütung vor.

Der Dienstvertrag von Ulrich Zimmermann sieht ein widerrufliches nachträgliches Wettbewerbsverbot für die Dauer von zwölf Monaten bei Fortzahlung von 50 % der fixen Vergütung vor. Beruht die Beendigung auf Gründen, die Ulrich Zimmermann nicht zu vertreten hat, erhöht sich die Entschädigung auf 100 % der fixen Vergütung.

Dem Vorstandsmitglied Bernd Hoolmans wurden eine Altersrente nach Vollendung des 65. Lebensjahres und ein Invalidengeld zugesagt. Für diese Zusage ist zum 31.12.2010 eine Rückstellung in Höhe von T€ 126 (Vorjahr: T€ 117) bilanziert worden.

Das Vorstandsmitglied Ulrich Zimmermann hat nach Vollendung des 65. Lebensjahres Anspruch auf ein Ruhegeld. Für diese Zusage wurden durch die Gesellschaft im Berichtsjahr T€ 10 in eine Unterstützungskasse eingezahlt.

Im Falle der Beendigung des Dienstvertrages infolge eines »Change of Control« hat das Vorstandsmitglied Bernd Hoolmans Anspruch auf eine Entschädigung in Höhe von 150 % seiner zuletzt bezogenen durchschnittlichen vertragsgemäßen Leistungen p. a. über die Restdauer seines Vertrages (max. drei Jahresvergütungen).

Im Falle der Beendigung des Dienstvertrages infolge eines »Change of Control« hat das Vorstandsmitglied Alexander Margaritoff Anspruch auf eine Entschädigung in Höhe von drei Jahresvergütungen. Für die Berechnung der Entschädigung wird auf das letzte abgelaufene Geschäftsjahr abgestellt.

Gegenüber Mitgliedern des Vorstands oder des Aufsichtsrats bestanden im Geschäftsjahr 2010 keine Kredite.

In der Bilanz sind Rückstellungen für Verpflichtungen gegenüber Vorstand und Aufsichtsrat in Höhe von T€ 2.311 enthalten (Vorjahr: T€ 1.763).

Zum 31.12.2010 halten – direkt und indirekt – der Aufsichtsrat 2.650.495 (Vorjahr: 700) und der Vorstand 2.874.093 (Vorjahr: 2.859.859) Stück Aktien der Hawesko Holding AG, davon hält der Vorstandsvorsitzende – direkt und indirekt – 2.695.192 (Vorjahr: 2.680.742).

Außer den genannten Sachverhalten gab es darüber hinaus im Berichtsjahr keine weiteren wesentlichen Geschäftsbeziehungen mit Vorstand und Aufsichtsrat.

45. HONORARAUFWAND FÜR DEN ABSCHLUSSPRÜFER

Der Honoraraufwand für den Abschlussprüfer stellt sich wie folgt dar:

in T€	2010	2009
Abschlussprüfung	230	220
Steuerberatung	–	–
Sonstige Leistungen	22	–
GESAMT	252	220

46. EREIGNISSE NACH DEM BILANZSTICHTAG

Ereignisse nach dem Bilanzstichtag sind nicht eingetreten.

Hamburg, 14. März 2011

Der Vorstand

Alexander Margaritoff

Bernd Hoolmans

Bernd G. Siebdrat

Ulrich Zimmermann

ANTEILSBESITZ

gemäß § 313 (2) HGB am 31. Dezember 2010

	<i>Sitz</i>	<i>Eigenkapital</i> in T€	<i>Beteili- gungsquote</i> in %	<i>Jahresergebnis</i> 2010 in T€
A. DIREKTE BETEILIGUNGEN				
<i>Hanseatisches Wein- und Sekt-Kontor HAWESKO GmbH</i>	Hamburg	5.165	100	7.569 ¹⁾
<i>Jacques' Wein-Depot Wein-Einzelhandel GmbH</i>	Düsseldorf	537	100	13.649 ¹⁾
<i>CWD Champagner- und Wein-Distributions- gesellschaft mbH & Co. KG</i>	Hamburg	512	100	1.031
<i>Verwaltungsgesellschaft CWD Champagner- und Wein-Distributionsgesellschaft m.b.H.</i>	Hamburg	33	100	2
<i>C.C.F. Fischer GmbH</i>	Tornesch	21	100	-1
<i>Wein Wolf Holding GmbH & Co. KG</i>	Bonn	7.039	100	3.966
<i>IWL Internationale Wein Logistik GmbH</i>	Tornesch	26	100	-296 ¹⁾
<i>Le Monde des Grands Bordeaux Château Classic SARL</i>	Saint Christoly/ Médoc (Frankreich)	1.716	90	1.351
<i>Sélection de Bordeaux SARL</i>	Saint Christoly/ Médoc (Frankreich)	8	100	-12
<i>Global Wine AG</i>	Zürich (Schweiz)	423	83,96	346
B. INDIREKTE BETEILIGUNGEN				
Beteiligungen der HAWESKO GmbH:				
<i>Winegate New Media GmbH</i>	Hamburg	26	100	0
<i>Carl Tesdorpf GmbH</i>	Lübeck	-645	97,5	-248
<i>The Wine Company Hawesko GmbH, vormals »Châteaux et Domaines« Weinhandels- gesellschaft mbH</i>	Hamburg	-429	100	-456
<i>Verwaltungsgesellschaft Hanseatisches Wein- und Sekt-Kontor HAWESKO m.b.H.</i>	Hamburg	27	100	-1
Beteiligungen der Jacques' Wein-Depot Wein-Einzelhandel GmbH:				
<i>Jacques' Wein-Depot Weinhandels m.b.H.</i>	Salzburg (Österreich)	160	100	72
<i>Viniversitaet Die Weinschule Gesellschaft mit beschränkter Haftung</i>	Düsseldorf	25	100	59 ¹⁾
<i>Jacques-IT GmbH</i>	Vaterstetten	25	100	11 ¹⁾
<i>Multi-Weinmarkt GmbH</i>	Düsseldorf	25	100	-2 ¹⁾
Beteiligungen der Wein Wolf Holding GmbH & Co. KG:				
<i>Wein Wolf Import GmbH & Co. Vertriebs KG</i>	Salzburg (Österreich)	679	100	445
<i>Verwaltungsgesellschaft Wein Wolf Import GmbH</i>	Salzburg (Österreich)	59	100	6
<i>Wein Wolf Import GmbH & Co. Verwaltungs KG</i>	Bonn	431	100	65

	<i>Sitz</i>	<i>Eigenkapital</i> in T€	<i>Beteili- gungsquote</i> in %	<i>Jahresergebnis</i> 2010 in T€
<i>Wein Wolf Import GmbH & Co. Vertriebs KG</i>	Bonn	3.360	100	3.645
<i>Wein Wolf Import GmbH</i>	Bonn	46	100	3
<i>Wein Wolf Holding Verwaltungs GmbH</i>	Bonn	32	100	1
<i>Gebrüder Josef und Matthäus Ziegler GmbH</i>	Freudenberg	3.624	100	538
<i>Alexander Baron von Essen Weinhandels- gesellschaft mbH</i>	Tegernsee	960	41,5 ³⁾	346
<i>Global Eastern Wine Holding GmbH</i>	Bonn	539	50	394
Beteiligungen der Wein Wolf Import GmbH & Co. Vertriebs KG:				
<i>Weinland Ariane Abayan GmbH & Co. KG</i>	Hamburg	1.231	100 ²⁾	2.674
<i>Weinland Ariane Abayan Verwaltungsgesellschaft mbH</i>	Hamburg	25	100	0
<i>Deutschwein Classics GmbH & Co. KG</i>	Bonn	50	95	-77
<i>Deutschwein Classics Verwaltungsgesellschaft mbH</i>	Bonn	29	95	1
<i>Vera Maria Bau Consulting GmbH</i>	Bonn	7	50	-8
Beteiligung der Weinland Ariane Abayan GmbH & Co. KG:				
<i>Alexander Baron von Essen Weinhandelsgesellschaft mbH</i>	Tegernsee	960	51	346
Beteiligung der Global Eastern Wine Holding GmbH:				
<i>Global Wines, s.r.o.</i>	Prag (Tschechien)	1.718	66,6	856

1) vor Ergebnisabführung

2) davon 15 % direkte Beteiligung

3) 51 % über Weinland Ariane Abayan GmbH & Co. KG

VERSICHERUNG DER GESETZLICHEN VERTRETER

Erklärung gemäß § 37j Wertpapierhandelsgesetz (WpHG)

Wir versichern nach bestem Wissen, dass gemäß den anzuwendenden Rechnungslegungsgrundsätzen der Konzernabschluss ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns vermittelt und im Konzernlagebericht der Geschäftsverlauf einschließlich des Geschäftsergebnisses und die Lage des Konzerns so dargestellt sind, dass ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild vermittelt wird, sowie die wesentlichen Chancen und Risiken der voraussichtlichen Entwicklung des Konzerns beschrieben sind.

Hamburg, 14. März 2011

Der Vorstand

Alexander Margaritoff

Bernd Hoolmans

Bernd G. Siebrat

Ulrich Zimmermann

BESTÄTIGUNGSVERMERK DES ABSCHLUSSPRÜFERS

Wir haben den von der Hawesko Holding AG aufgestellten Konzernabschluss – bestehend aus Bilanz, Gewinn- und Verlustrechnung und Gesamtergebnisrechnung, Eigenkapitalveränderungsrechnung, Kapitalflussrechnung und Anhang sowie den Konzernlagebericht, der mit dem Lagebericht zusammengefasst ist, für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis 31. Dezember 2010 geprüft. Die Aufstellung von Konzernabschluss und Konzernlagebericht nach den IFRS, wie sie in der EU anzuwenden sind, und den ergänzend nach § 315a Absatz 1 HGB anzuwendenden handelsrechtlichen Vorschriften liegt in der Verantwortung des Vorstands der Gesellschaft. Unsere Aufgabe ist es, auf der Grundlage der von uns durchgeführten Prüfung eine Beurteilung über den Konzernabschluss und den Konzernlagebericht abzugeben.

Wir haben unsere Konzernabschlussprüfung nach § 317 HGB unter Beachtung der vom Institut der Wirtschaftsprüfer (IDW) festgestellten deutschen Grundsätze ordnungsgemäßer Abschlussprüfung vorgenommen. Danach ist die Prüfung so zu planen und durchzuführen, dass Unrichtigkeiten und Verstöße, die sich auf die Darstellung des durch den Konzernabschluss unter Beachtung der anzuwendenden Rechnungslegungsvorschriften und durch den Konzernlagebericht vermittelten Bildes der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage wesentlich auswirken, mit hinreichender Sicherheit erkannt werden. Bei der Festlegung der Prüfungshandlungen werden die Kenntnisse über die Geschäftstätigkeit und über das wirtschaftliche und rechtliche Umfeld des Konzerns sowie die Erwartungen über mögliche Fehler berücksichtigt. Im Rahmen der Prüfung werden die Wirksamkeit des rechnungslegungsbezogenen internen Kontrollsystems sowie Nachweise für die Angaben im Konzernabschluss und Konzernlagebericht überwiegend auf der Basis von Stichproben beurteilt. Die Prüfung umfasst die Beurteilung der Jahresabschlüsse der in den Konzernabschluss einbezogenen Unternehmen, der Abgrenzung des Konsolidierungskreises, der angewandten Bilanzierungs- und Konsolidierungsgrundsätze und der wesentlichen Einschätzungen des Vorstands sowie die Würdigung der Gesamtdarstellung des Konzernabschlusses und des Konzernlageberichts. Wir sind der Auffassung, dass unsere Prüfung eine hinreichend sichere Grundlage für unsere Beurteilung bildet.

Unsere Prüfung hat zu keinen Einwendungen geführt.

Nach unserer Beurteilung aufgrund der bei der Prüfung gewonnenen Erkenntnisse entspricht der Konzernabschluss den IFRS, wie sie in der EU anzuwenden sind, und den ergänzend nach § 315a Absatz 1 HGB anzuwendenden handelsrechtlichen Vorschriften und vermittelt unter Beachtung dieser Vorschriften ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns. Der Konzernlagebericht steht in Einklang mit dem Konzernabschluss, vermittelt insgesamt ein zutreffendes Bild von der Lage des Konzerns und stellt die Chancen und Risiken der zukünftigen Entwicklung zutreffend dar.

Hamburg, den 24. März 2011

PricewaterhouseCoopers
Aktiengesellschaft
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

Niklas Wilke
Wirtschaftsprüfer

ppa. Matthias Kirschke
Wirtschaftsprüfer

BERICHT DES AUFSICHTSRATS

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,

im Folgenden berichtet der Aufsichtsrat über seine Tätigkeit im Geschäftsjahr 2010. Die Hawesko Holding AG konnte in diesem Geschäftsjahr ein hervorragendes Ergebnis erzielen. Zum Jahresanfang war das jedoch alles andere als sicher, denn das Krisenjahr 2009 war gerade erst zu Ende gegangen. Aber bereits im Frühjahr machten sich die ersten Anzeichen dafür bemerkbar, dass sowohl die Konjunktur insgesamt als auch das Weingeschäft des Konzerns einen Aufschwung erleben. Vor allem das Großhandelssegment erholte sich gegenüber dem schwierigen Vorjahr, aber auch *Jacques' Wein-Depot* und der Versandhandel konnten weiter wachsen und von vielen neu hinzugewonnenen Kunden profitieren. Dem Hawesko-Konzern ist nicht nur gelungen, sich besser denn je am Markt zu positionieren, sondern auch seine solide finanzielle Basis weiter zu stärken. Diese Stärken, die sich die Gesellschaft auf dem deutschen Markt erarbeitet hat, sollen in Zukunft auch im Ausland weiter ausgebaut werden.

ZUSAMMENWIRKEN VON VORSTAND UND AUFSICHTSRAT

Der Aufsichtsrat hat im Geschäftsjahr 2010 die ihm durch Gesetz und Satzung übertragenen Aufgaben wahrgenommen. Er hat sich sowohl in regelmäßigen Sitzungen als auch in Einzelbesprechungen mit dem Vorstand über die Lage der Gesellschaft unterrichten lassen und die erforderlichen Beschlüsse gefasst. Über die turnusmäßige Unterrichtung hinaus hat der Vorstand dem Aufsichtsrat auch aus sonstigen wichtigen Anlässen berichtet. Gegenstände der regelmäßigen mündlichen und schriftlichen Berichterstattung waren neben der Gesamtlage des Unternehmens und der aktuellen Geschäftsentwicklung auch die mittelfristige Strategie der Gesellschaft einschließlich der Investitions-, Personal-, Finanz- und Ergebnisplanung. Schwerpunkte der Beratungen waren die wirtschaftliche Entwicklung der Konzerngesellschaften sowie der künftige Kurs der Hawesko Holding AG.

Im Geschäftsjahr 2010 hat sich der Aufsichtsrat in vier ordentlichen Sitzungen von Gesetzmäßigkeit und Ordnungsgemäßheit der Geschäftsführung überzeugt. Themen der Berichterstattung und der Erörterung im Aufsichtsrat waren u. a. die aktuelle Geschäftslage des Konzerns, die Corporate-Governance-Grundsätze und ihre Umsetzung, Personalangelegenheiten, das Risikomanagement im Konzern und die Geschäftsplanungen.

Folgende Themen wurden darüber hinaus gesondert behandelt:

- Die Wahl eines neuen Vorsitzenden und eines Stellvertreters sowie die Neukonstituierung von Ausschüssen
- Das System der künftigen Vergütung der Vorstandsmitglieder und dessen Orientierung an einer nachhaltigen Unternehmensentwicklung
- Der Vorschlag, die Hauptversammlung möge die PricewaterhouseCoopers AG als Konzernabschluss- bzw. Abschlussprüfer für das Geschäftsjahr 2010 bestellen
- Die Veräußerung der Anteile an der *Majestic Wine PLC*
- Der Vorschlag, Herrn Detlev Meyer als Aufsichtsratsmitglied gerichtlich bestellen zu lassen
- Personalangelegenheiten im Bereich der Tochtergesellschaften
- Die Akquisitions- und Internationalisierungsstrategie
- Die Weiterentwicklung von *Jacques' Wein-Depot* sowie die stärkere Ausrichtung von *Carl Tesdorpf – Weinhandel zu Lübeck* auf das oberste Marktsegment
- Die künftige Zusammensetzung des Aufsichtsrats in Übereinstimmung mit dem Deutschen Corporate Governance Kodex (Diversity-Fragen)
- Angelegenheiten bezüglich Compliance und Integritäts-Vorschriften im Konzern
- Die Geschäftsplanung 2011

Nach § 8 der Satzung bedarf die Vornahme einer Einzelinvestition von mehr als € 2,5 Mio. oder der Erwerb anderer Unternehmen bzw. die Veräußerung von Unternehmensbeteiligungen im Wert von mehr als € 0,5 Mio. der vorherigen Zustimmung des Aufsichtsrats mit einer Stimmenmehrheit von zwei Dritteln. 2010 teilte der Aufsichtsrat mit, dass er auf Antrag des Vorstands der Veräußerung der Anteile an der *Majestic Wine PLC* zustimmt.

Zwischen den Sitzungen wurde der Aufsichtsrat vom Vorstand kontinuierlich, zeitnah und ausführlich über die Entwicklung des Konzerns informiert. Große Bedeutung hatte dabei das Berichtswesen, in dessen Rahmen monatlich über wesentliche Finanzdaten und deren Status im Vergleich zu den Planungs- und Vorjahreszahlen berichtet und entsprechende Erläuterungen gegeben wurden. Der Aufsichtsrat hat die wesentlichen Planungs- und Abschlussunterlagen zur Kenntnis genommen und sich von deren Plausibilität und Angemessenheit überzeugt.

An den Aufsichtsratssitzungen haben bis auf eine Ausnahme alle amtierenden Mitglieder des Aufsichtsrats teilgenommen, das fehlende Mitglied war entschuldigt abwesend.

AUFSICHTSRATSAUSSCHÜSSE

Der Ausschuss für Audit- und Investitionsangelegenheiten tagte in der bisherigen Zusammensetzung, die bis zum 14. Juni 2010 bestand, zweimal und der Ausschuss für Personalangelegenheiten in der früheren Zusammensetzung einmal. Der am 14. Juni 2010 neu konstituierte Personal- und Nominierungsausschuss tagte in der Folge fünfmal und der am gleichen Tag neu konstituierte Prüfungs- und Investitionsausschuss zweimal. Der Personalausschuss hat sich u. a. mit Problemen leistungsbezogener Bewertungskriterien der Vorstandsvergütung beschäftigt und mit der Personalentwicklung bei den Konzerngesellschaften.

ARBEIT DES PRÜFUNGS- UND INVESTITIONSAUSSCHUSSES

Der vom Vorstand aufgestellte Jahresabschluss, der Konzernabschluss sowie der zusammengefasste Konzernlagebericht und Lagebericht für das Geschäftsjahr 2010 sind unter Einbeziehung der Buchführung von der PricewaterhouseCoopers AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, Hamburg, die in der ordentlichen Hauptversammlung am 14. Juni 2010 zum Abschlussprüfer gewählt worden war, geprüft worden. Der Abschlussprüfer hat keine Einwendungen erhoben und den uneingeschränkten Bestätigungsvermerk erteilt. Der Ausschuss hat zugleich die Unabhängigkeit des Abschlussprüfers überwacht und dazu die entsprechende Erklärung eingeholt.

Der Vorstand hat dem Prüfungs- und Investitionsausschuss den Jahresabschluss, den Konzernabschluss, den Lagebericht mit dem zusammengefassten Konzernlagebericht für das Geschäftsjahr 2010 sowie die Prüfungsberichte des Abschlussprüfers über die Prüfung des Jahresabschlusses und des Konzernabschlusses und den Gewinnverwendungsvorschlag des Vorstands zur Prüfung vorgelegt. Der Prüfungs- und Investitionsausschuss hat sich in seiner Sitzung vom 1. März 2011 mit den Abschlüssen der Beteiligungsgesellschaften beschäftigt und in Anwesenheit des Abschlussprüfers beraten. Der gesamte Aufsichtsrat hat in seiner Sitzung vom 24. März 2011 den Jahresabschluss und den Konzernabschluss der Hawesko Holding AG sowie die Prüfungsberichte des Abschlussprüfers geprüft. Nach dem abschließenden Ergebnis seiner Prüfung erhebt der Aufsichtsrat keine Einwendungen.

Er billigt den Jahresabschluss und den Konzernabschluss 2010 gemäß § 171 AktG. Der Jahresabschluss ist damit gemäß § 172 AktG festgestellt.

Der Aufsichtsrat schließt sich dem Vorschlag des Vorstands an, den Bilanzgewinn des Geschäftsjahres 2010 zur Ausschüttung einer regulären Dividende pro Stückaktie in Höhe von € 1,50 sowie einer Bonusdividende in Höhe von € 0,25, also einer Gesamtdividende von € 1,75 pro Stückaktie, zu verwenden.

CORPORATE GOVERNANCE

Am 24. März 2010 haben Vorstand und Aufsichtsrat die jährliche Entsprechenserklärung zum Deutschen Corporate Governance Kodex abgegeben. Die heute verabschiedete Entsprechenserklärung nach § 161 AktG wird als Teil der Erklärung zur Unternehmensführung zusammen mit den Angaben zu den Grundsätzen der Unternehmensführung und der Beschreibung der Arbeitsweise von Vorstand und Aufsichtsrat gesondert im Geschäftsbericht dargestellt (siehe Seite 111); das Dokument ist auch im Internet unter www.hawesko-holding.de abrufbar. Der Aufsichtsrat hat ferner seine Effizienz im Wege einer Selbstevaluierung überprüft.

WECHSEL IN DER PERSONELLEN ZUSAMMENSETZUNG DES AUFSICHTSRATS

Herr Manfred Middendorff hat sein Mandat mit Erklärung vom 14. Mai 2010 niedergelegt. Sein positives Wirken als Vorsitzender des Aufsichtsrats ist bereits auf der Hauptversammlung im Juni 2010 gewürdigt worden. Er hat dafür Sorge getragen, dass der Aufsichtsrat seine Rolle als Kontrollorgan der Unternehmensleitung mit der gebotenen Sorgfalt und Intensität ausüben konnte. Frau Angelika Jahr-Stilcken hat ihr Mandat mit Erklärung vom 20. Juli 2010 niedergelegt. Sie hat die Arbeit des Gremiums sowohl im Plenum als auch im Personalausschuss tatkräftig unterstützt. Sowohl Frau Jahr-Stilcken als auch Herrn Middendorff gebührt herzlicher Dank für ihre Arbeit im Aufsichtsrat.

Mit Beschluss vom 28. September 2010 bestellte das Amtsgericht Hamburg auf Antrag des Vorstands Herrn Detlev Meyer als Mitglied des Aufsichtsrats. Er wurde daraufhin in den Personal- und Nominierungsausschuss gewählt. Im Vorfeld des gerichtlichen Beschlusses hatte der Aufsichtsrat in seiner Sitzung am 23. September 2010 eine Bestellung von Herrn Meyer durch das zuständige Gericht explizit begrüßt und schlägt nunmehr Herrn Meyer der Hauptversammlung zur Wahl als reguläres Aufsichtsratsmitglied vor, da das Mandat von Herrn Meyer mit Ablauf der Hauptversammlung endet. Herr Meyer wird sich in der Hauptversammlung am 20. Juni 2011 zur Wahl stellen.

Der Aufsichtsrat schlägt ferner Frau Kim-Eva Wempe, persönlich haftende und geschäftsführende Gesellschafterin der Gerhard D. Wempe KG, nach eingehenden Beratungen im Personal- und Nominierungsausschuss als neues Mitglied des Aufsichtsrats vor. Sie hat es verstanden, ihr Unternehmen erfolgreich auszubauen und zu internationalisieren.

INTERESSENKONFLIKTE

Interessenkonflikte einzelner Aufsichtsratsmitglieder sind dem Vorsitzenden nicht mitgeteilt worden.

Der Aufsichtsrat dankt dem Vorstand, den Geschäftsführungen, dem Betriebsrat und 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, 24. März 2011

Der Aufsichtsrat

Prof. Dr. Dr. Dr. Franz Jürgen Säcker
Vorsitzender

ERKLÄRUNG ZUR UNTERNEHMENSFÜHRUNG DER HAWESKO HOLDING AG GEMÄSS § 289A HANDELSGESETZBUCH (HGB)

CORPORATE GOVERNANCE

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.

Vorstand und Aufsichtsrat berichten in dieser Erklärung gemäß Ziffer 3.10 des Deutschen Corporate Governance Kodex sowie gemäß § 289a Abs. 1 Handelsgesetzbuch (HGB) über die Grundsätze der Unternehmensführung und die Arbeitsweise von Vorstand und Aufsichtsrat.

ENTSPRECHENSERKLÄRUNG GEMÄSS § 161 AKTIENGESETZ (AKTG)

Vorstand und Aufsichtsrat überwachen die Einhaltung des Deutschen Corporate Governance Kodex und geben jährlich eine Entsprechenserklärung ab, die – sowohl in der aktuellen Fassung als auch in früheren Fassungen – im Internet abrufbar ist.

Nach § 161 AktG haben Vorstand und Aufsichtsrat börsennotierter Aktiengesellschaften jährlich zu erklären, dass den vom Bundesministerium der Justiz im Amtlichen Teil des elektronischen Bundesanzeigers bekannt gemachten Empfehlungen der Regierungskommission Deutscher Corporate Governance Kodex entsprochen wurde und wird bzw. welche dieser Empfehlungen nicht angewendet wurden oder werden.

Aufsichtsrat und Vorstand der Hawesko Holding AG, Hamburg, haben sich im Geschäftsjahr 2010 mehrfach mit Themen der Corporate Governance beschäftigt und erklären gemeinsam, dass den Empfehlungen der Regierungskommission Deutscher Corporate Governance Kodex in der Fassung vom 26. Mai 2010 von der Gesellschaft entsprochen wurde und wird. Der Aufsichtsrat wird sich insbesondere bei seinen Wahlvorschlägen an die Hauptversammlung an der fachlichen und persönlichen Qualifikation der Kandidaten orientieren und dabei, wie auch in der Vergangenheit, unter Berücksichtigung von Ziffer 5.4.1. des Kodex Gesichtspunkte der Vielfalt (Diversity) beachten.

In folgenden Punkten weicht die Gesellschaft aber von den Empfehlungen des Kodex ab:

- *Ziffer 2.2.2 des Kodex:* Der Vorstand ist ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrats bei einer Erhöhung des Grundkapitals das gesetzliche Bezugsrecht der Aktionäre in den folgenden Fällen auszuschließen:

1. soweit der Ausschluss des Bezugsrechts erforderlich ist, um den Inhabern von Wandelschuldverschreibungen oder -darlehen oder Optionsscheinen, die von der Gesellschaft ausgegeben werden, ein Bezugsrecht auf neue Aktien in dem Umfang zu gewähren, wie er ihnen nach Ausübung des Options- bzw. Wandlungsrechts oder nach Erfüllung der Wandlungspflicht zustehen würde. Die Finanzierung über Schuldverschreibungen mit Options- und Wandlungsrechten sichert eine flexible Finanzierung der Gesellschaft. Der Ausschluss des Bezugsrechts der Aktionäre führt im Falle der Ausnutzung der Ermächtigung dazu, dass der Options- bzw. Wandlungspreis nicht gemindert werden muss, um den Verwässerungsschutz für Inhaber von Options- oder Wandlungsrechten sicherzustellen.
2. sofern die Kapitalerhöhung gegen Sacheinlagen insbesondere zum Zweck des Erwerbs von Unternehmen oder Unternehmensteilen oder von Beteiligungen an Unternehmen erfolgt. Die Möglichkeit des Bezugsrechtsausschlusses bei Kapitalerhöhungen gegen Sacheinlagen versetzt den Vorstand in die Lage, mit Zustimmung des Aufsichtsrats Unternehmen oder Unternehmensteile oder Beteiligungen an Unternehmen gegen Überlassung von Aktien an der Hawesko Holding AG erwerben zu können.
3. um Spitzenbeträge auszugleichen. Der Ausschluss des Bezugsrechts für Spitzenbeträge ermöglicht die Ausnutzung der erbetenen Ermächtigung durch runde Beträge unter Beibehaltung eines praktikablen Bezugsverhältnisses.
4. wenn die Aktien der Gesellschaft gegen Bareinlage ausgegeben werden und der Ausgabepreis je Aktie den Börsenpreis der im Wesentlichen gleich ausgestatteten, bereits börsennotierten Aktien zum Zeitpunkt der Ausgabe der Aktien nicht wesentlich unterschreitet. Der Bezugsrechtsausschluss kann in diesem Fall jedoch nur vorgenommen werden, wenn die Anzahl der in dieser Weise ausgegebenen Aktien zusammen mit der Anzahl eigener Aktien, die während der Laufzeit dieser Ermächtigung unter Bezugsrechtsausschluss nach § 186 Abs. 3 Satz 4 AktG veräußert werden, und der Anzahl der Aktien, die durch Ausübung von Options- und/oder Wandlungsrechten oder Erfüllung von Wandlungspflichten aus Wandelschuldverschreibungen oder -darlehen oder Optionsscheinen entstehen können, die während der Laufzeit dieser Ermächtigung unter Bezugsrechtsausschluss nach § 186 Abs. 3 Satz 4 AktG ausgegeben werden, 10 % des Grundkapitals weder zum Zeitpunkt des Wirksamwerdens dieser Ermächtigung noch zum Zeitpunkt der Ausgabe der Aktien überschreitet. Vorstand und Aufsichtsrat halten die Ermächtigung zum Bezugsrechtsausschluss nach § 186 Abs. 3 Satz 4 AktG für notwendig, um die sich in

der Zukunft bietenden Möglichkeiten des Kapitalmarkts schnell und flexibel ausnutzen zu können, ohne die für eine Kapitalerhöhung mit Bezugsrecht erforderlichen formalen Schritte und gesetzlichen Fristen einhalten zu müssen.

- *Ziffer 2.3.2 des Kodex:* Die Einberufung der Hauptversammlung mitsamt den Einberufungsunterlagen wird allen in- und ausländischen Finanzdienstleistern, Aktionären und Aktionärsvereinigungen nicht auf elektronischem Wege übermittelt, da die notwendigen (satzungsgemäßen) Zustimmungserfordernisse nicht vorliegen. Aufgrund der Eigenart der Inhaberaktie sind der Hawesko Holding AG diese in- und ausländischen Finanzdienstleister, Aktionäre und Aktionärsvereinigungen nicht bekannt, und es ist derzeit noch nicht sichergestellt, dass der überwiegende Teil von ihnen auf elektronischem Wege erreicht wird.
- *Ziffer 4.2.3 des Kodex:* Die Bestimmungen, die für den Fall eines »Change of Control« im Dienstvertrag des Vorstandsvorsitzenden vorgesehen sind, können dazu führen, dass die empfohlene Grenze von 150 % des Abfindungs-Caps überschritten wird. Eine vertragliche Änderung ist während der Laufzeit des Anstellungsvertrags rechtlich nicht möglich. Der Aufsichtsrat wird, sobald die Altverträge der Vorstandsmitglieder dies zulassen, wie bereits im Vorjahr angekündigt, bei neuen Verträgen den gesetzlichen Vorgaben, die an den nachhaltigen langfristigen Unternehmenserfolg anknüpfen, uneingeschränkt Rechnung tragen.
- *Ziffer 7.1.2 des Kodex:* Der Konzernabschluss der Gesellschaft wird nicht binnen 90 Tagen nach Geschäftsjahresende öffentlich zugänglich gemacht, sondern binnen ca. 120 Tagen. Dieser längere Zeitraum ist sinnvoll, um die Veröffentlichung von Konzernabschluss und Geschäftsbericht mit der eines Berichts über das erste Quartal des laufenden Geschäftsjahrs verbinden zu können.

RELEVANTE ANGABEN ZU DEN GRUNDSÄTZEN DER UNTERNEHMENSFÜHRUNG, ZUR ARBEITSWEISE VON VORSTAND UND AUFSICHTSRAT SOWIE ZU ZUSAMMENSETZUNG UND ARBEITSWEISE DER AUFSICHTSRATSAUSSCHÜSSE

Organisation und Steuerung

Der Hawesko-Konzern ist dezentral organisiert. Diese Organisationsstruktur ist vorteilhaft, weil es im Weingeschäft wesentlich auf die Pflege und Nutzung persönlicher Kontakte sowohl zum Produzenten als auch zum Kunden ankommt. Die Muttergesellschaft Hawesko Holding AG ist an den überwiegend im Weinhandel tätigen Tochtergesellschaften in der Regel zu 100 % bzw. mehrheitlich beteiligt. Die operativen Kapitalgesellschaften von Bedeutung im Konsolidierungskreis – vor allem *Hanseatisches Wein- und Sekt-Kontor HAWESKO GmbH* und *Jacques' Wein-Depot Wein-Einzelhandel GmbH* – sind durch Gewinnabführungsverträge mit der Holding in den Konzern eingebunden. Bei den nicht zu 100 % gehaltenen Tochtergesellschaften verfügt der Geschäftsführer über einen Minderheitsanteil. Die Muttergesellschaft Hawesko Holding AG sowie die Mehrzahl der Tochtergesellschaften (18) haben ihren Sitz in der Bundesrepublik Deutschland. Die nicht in Deutschland ansässigen Tochtergesellschaften haben ihren jeweiligen Sitz in Ländern der Europäischen Union bzw. in der Schweiz.

Der Hawesko-Konzern ist im Wesentlichen in drei weitgehend selbstständige Geschäftssegmente untergliedert (vgl. Abschnitt »Strategie« im Konzernlagebericht bzw. im Lagebericht).

Der Vorstand steuert nach EBIT und ROCE¹⁾. Die angestrebten Mindestrenditen werden im Abschnitt »Strategie« des Konzernlageberichts bzw. des Lageberichts dargestellt. Die Ziele und die Entwicklung der einzelnen Segmente gemäß diesen Kennziffern sind Bestandteil von regelmäßigen Strategie- und Reporting-Gesprächen mit den Geschäftsführern der einzelnen Konzerngesellschaften. Durch die Verknüpfung von EBIT-Margen und Kapitalrentabilität in den Zielsetzungen und Zielerreichungskontrollen werden den Geschäftsführern klare Verantwortlichkeiten unterhalb der Vorstandsebene zugewiesen.

1) EBIT: Das EBIT (Earnings Before Interest and Taxes) ist das Ergebnis vor Ertragsteuern und Zinsen. Es zeigt die operative Ertragskraft des Unternehmens.
ROCE: Das ROCE (Return on Capital Employed) ist das Verhältnis von EBIT zum durchschnittlich eingesetzten Kapital und gibt Auskunft über die Verzinsung des eingesetzten Kapitals im Berichtszeitraum.

Aktionäre und Hauptversammlung

Die Aktionäre der Hawesko Holding AG nehmen ihre Mitverwaltungs- und Kontrollrechte auf der Hauptversammlung wahr. Alle Aktien sind auf den Inhaber lautende Stückaktien mit identischen Rechten und Pflichten. 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. Die jährliche ordentliche Hauptversammlung findet innerhalb der ersten sechs Monate eines jeden Geschäftsjahres statt. Die Leitung der Hauptversammlung obliegt dem Aufsichtsratsvorsitzenden. Die Hauptversammlung nimmt alle ihr durch das Gesetz zugewiesenen Aufgaben wahr. In der Regel bedarf ein Beschluss der einfachen Mehrheit, in bestimmten Fällen (u. a. bei Beschlüssen über Kapitalmaßnahmen und Satzungsänderungen) einer Mehrheit von mindestens drei Vierteln des vertretenen Grundkapitals.

Der Vorstandsvorsitzende, Herr Alexander Margaritoff, ist über die Alexander Margaritoff Holding GmbH mit 30,0 % der Aktien größter Aktionär der Hawesko Holding AG. Danach folgen Herr Detlev Meyer über die Tocos Beteiligung GmbH mit 29,5 % und Herr Michael Schiemann über die Augendum Vermögensverwaltung GmbH mit 5,0 %. Die verbleibenden ca. 35 % befinden sich in Händen von institutionellen Anlegern und Privatanlegern. Eine Beteiligung von Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmern im Sinne der §§ 289 Abs. 4 Nr. 5, 315 Abs. 4 Nr. 5 HGB besteht nicht.

Aufsichtsrat

Der Aufsichtsrat berät und überwacht den Vorstand. In bestimmten Fällen bedarf der Vorstand einer vorherigen Zustimmung des Aufsichtsrats mit Zweidrittelmehrheit, insbesondere bei der Vornahme von Einzelinvestitionen im Werte von mehr als € 2,5 Mio. und beim Erwerb anderer Unternehmen oder der Veräußerung von Unternehmensbeteiligungen im Werte von mehr als € 0,5 Mio. Ein Berichtswesen informiert die Aufsichtsratsmitglieder monatlich über wesentliche Finanzdaten im Vergleich zu den Planungs- und Vorjahreszahlen und erläutert sie. Es finden jährlich mindestens vier ordentliche Sitzungen des Aufsichtsrats sowie weitere Sitzungen seiner Ausschüsse statt.

Der Aufsichtsrat besteht laut Satzung aus sechs Mitgliedern, die von der Hauptversammlung gewählt werden. Herr Alexander Margaritoff hat, solange er mit einer Quote von mindestens 10 % am gesamten Grundkapital beteiligt ist, ein Entsendungsrecht für zwei Aufsichtsratsmitglieder. Der Aufsichtsrat wählt aus seiner Mitte einen Vorsitzenden und einen Stellvertreter. Willenserklärungen des Aufsichtsrats werden durch den Vorsitzenden oder, im Falle seiner Verhinderung, durch den Stellvertreter abgegeben. Der Aufsichtsrat ist beschlussfähig, wenn alle Mitglieder eingeladen sind und mindestens die Hälfte der Mitglieder an der Beschlussfassung teilnimmt. Beschlüsse des Aufsichtsrats werden mit einfacher Stimmenmehrheit gefasst, soweit das Gesetz oder die Satzung nichts anderes bestimmt; im Falle einer Stimmgleichheit kann von einer Mehrheit eine neue Aussprache beschlossen werden, ansonsten muss unverzüglich neu abgestimmt werden. Bei der erneuten Abstimmung über denselben Gegenstand hat der Vorsitzende zwei Stimmen, wenn sich auch in diesem Fall Stimmgleichheit ergibt.

Der Aufsichtsrat hat zwei Ausschüsse gebildet, die im Auftrag des Gesamtaufichtsrats die ihnen übertragenen Funktionen erfüllen. Die Ausschüsse werden durch den jeweiligen Vorsitzenden einberufen und tagen so oft, wie es erforderlich erscheint. Derzeit bestehen ein Personal- und Nominierungsausschuss sowie ein Prüfungs- und Investitionsausschuss, jeweils bestehend aus drei Mitgliedern.

Vorstand

Der Vorstand leitet das Unternehmen in eigener Verantwortung und vertritt es bei Geschäften mit Dritten. Er stimmt mit dem Aufsichtsrat die strategische Ausrichtung des Konzerns ab und unterrichtet den Aufsichtsrat im Rahmen der gesetzlichen Vorschriften regelmäßig, zeitnah und umfassend über sämtliche unternehmensrelevanten Planungs-, Geschäftsentwicklungs- und Risikofragen.

Der Vorstand besteht aus vier Mitgliedern und fasst seine Beschlüsse mit Stimmenmehrheit. Jedes Mitglied ist, unabhängig von der gemeinsamen Verantwortung für die Leitung des Konzerns, für einzelne Zuständigkeitsbereiche verantwortlich. Die Vorstandsmitglieder arbeiten kollegial zusammen und unterrichten sich gegenseitig laufend über wichtige Maßnahmen und Vorgänge in ihren Geschäftsbereichen. Ausschüsse innerhalb des Vorstands bestehen nicht.

Jedes Geschäftssegment der Hawesko Holding AG wird federführend von einem Vorstandsmitglied geleitet, das für die Erreichung der Segmentziele verantwortlich ist und innerhalb des Segments über Weisungsmacht verfügt.

Der Vorstand achtet bei der Besetzung von Führungsfunktionen im Unternehmen auf Vielfalt (Diversity) und strebt dabei eine angemessene Berücksichtigung von Frauen an.

Anfang 2011 ist eine von Vorstand und Aufsichtsrat beschlossene Compliance-Ordnung für alle Hawesko-Gesellschaften in Kraft getreten.

Rechnungslegung und Abschlussprüfung

Der Konzernabschluss wird seit dem Geschäftsjahr 2000 nach den IFRS-Richtlinien aufgestellt. Nach Erstellung durch den Vorstand wird der Konzernabschluss vom Abschlussprüfer geprüft sowie vom Aufsichtsrat geprüft und gebilligt. Der Konzernabschluss wird innerhalb von 120 Tagen nach dem Geschäftsjahresende öffentlich zugänglich gemacht.

Mit dem Abschlussprüfer wurde Folgendes vereinbart:

1. Der Vorsitzende des Prüfungs- und Investitionsausschusses wird unverzüglich unterrichtet, wenn während der Prüfung mögliche Ausschluss- oder Befangenheitsgründe auftreten, soweit diese nicht unverzüglich beseitigt werden.
2. Der Abschlussprüfer wird über alle für die Aufgaben des Aufsichtsrats wesentlichen Feststellungen und Vorkommnisse berichten, die sich bei der Durchführung der Abschlussprüfung ergeben.
3. Sollte der Abschlussprüfer bei der Durchführung der Abschlussprüfung Tatsachen feststellen, aus denen sich eine Unrichtigkeit der von Vorstand und Aufsichtsrat abgegebenen Entsprechenserklärung zum Corporate Governance Kodex (§ 161 AktG) ergibt, wird er dies im Prüfungsbericht vermerken bzw. den Vorsitzenden des Aufsichtsrats hierüber informieren.

Transparenz

Eine einheitliche, umfassende und zeitnahe Informationspolitik hat für die Hawesko Holding AG einen hohen Stellenwert. Die Berichterstattung über die Geschäftslage und die Ergebnisse des Unternehmens erfolgt im Geschäftsbericht, auf der jährlichen Pressekonferenz, in den Drei- und Neun-Monats-Zwischenberichten und im Halbjahresfinanzbericht.

Weitere Informationen werden über Pressemitteilungen bzw. über Ad-hoc-Mitteilungen nach § 15 Wertpapierhandelsgesetz (WpHG) veröffentlicht. Alle Mitteilungen sind im Internet einsehbar.

Die Hawesko Holding AG hat ein Insiderverzeichnis nach § 15b WpHG vorschriftsmäßig angelegt. Die betreffenden Personen wurden über die gesetzlichen Pflichten und Sanktionen informiert.

VERGÜTUNGSBERICHT

Angaben zur Vergütung des Vorstands und des Aufsichtsrats befinden sich in einem gesonderten Abschnitt im zusammengefassten Konzernlagebericht und Lagebericht für 2010 sowie im Konzernanhang (Textziffer 44) bzw. im Anhang. Aktienoptionsprogramme oder ähnliche wertpapierorientierte Anreizsysteme existieren nicht.

AKTIEN DER HAWESKO HOLDING AG IM BESITZ VON MITGLIEDERN DES AUFSICHTSRATS UND DES VORSTANDS

Zum 31. Dezember 2010 halten – direkt und indirekt – der Aufsichtsrat 2.650.495 (Vorjahr: 700) und der Vorstand 2.874.093 (Vorjahr: 2.859.859) Stück Aktien der Hawesko Holding AG, davon hält der Vorstandsvorsitzende – direkt und indirekt – 2.695.192 (Vorjahr: 2.680.742).

Hamburg, 24. März 2011

Der Aufsichtsrat

Der Vorstand

VORSTAND UND AUFSICHTSRAT

MITGLIEDER DES VORSTANDS

Alexander Margaritoff, Vorstandsvorsitzender, Hamburg

Alexander Margaritoff (Jahrgang 1952) studierte 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 das Segment Versandhandel, zuständig.

Alexander Margaritoff ist Mitglied des Beirats der Deutsche Bank AG, Hamburg.

Bernd Hoolmans, Düsseldorf

Bernd Hoolmans (Jahrgang 1950) schloss 1975 sein Studium an der Justus-Liebig-Universität in Gießen als Diplom-Ökonom ab. 1994 trat er als Geschäftsführer in die Firma *Jacques' Wein-Depot* ein. Bei der Hawesko Holding AG ist er schwerpunktmäßig für das Segment Stationärer Weinfacheinzelhandel verantwortlich.

Bernd G. Siebdrat, Bonn

Bernd G. Siebdrat (Jahrgang 1956), Bonn, ist Mitgründer und Geschäftsführer der 1981 gegründeten und von Hawesko im Jahr 1999 übernommenen Tochtergesellschaft *Wein Wolf Holding GmbH & Co. KG*. Der Schwerpunkt seiner Tätigkeit liegt im Bereich Großhandel.

Ulrich Zimmermann, Finanzvorstand, Hamburg

Ulrich Zimmermann (Jahrgang 1962) beendete sein Studium 1989 in Karlsruhe als Diplom-Wirtschaftsingenieur (TH). Er wurde 1998 Bereichsleiter Finanzen sowie Beteiligungscontrolling der Hawesko Holding AG und 1999 Prokurist. Als Finanzvorstand ist er insbesondere für diese Bereiche sowie für die Logistik verantwortlich.

MITGLIEDER DES AUFSICHTSRATS

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

Professor Dr. iur. Dr. rer. pol. Dr. h.c.

Franz Jürgen Säcker

Vorsitzender^{1) 2)}

(seit 14. Juni 2010, davor stellvertretender Vorsitzender)

Direktor des Instituts für deutsches und europäisches Wirtschafts-, Wettbewerbs- und Energierecht der Freien Universität Berlin, Berlin

Gunnar Heinemann

stellvertretender Vorsitzender¹⁾

(seit 14. Juni 2010)

Geschäftsführender Gesellschafter der Gebr. Heinemann KG, Hamburg

- Heinemann-Sæther A/S, Farum, Dänemark;
- Travel Retail Norway A/S, Gardermoen, Norwegen

Jacques Héon²⁾

Unternehmensberater, Mitbegründer von *Jacques' Wein-Depot*, Düsseldorf

Angelika Jabr-Stilcken

(bis 19. August 2010)

Journalistin, Hamburg

- Jacobs University Bremen, Bremen;
- Gruner + Jahr AG, Hamburg;
- Nestlé Deutschland AG, Frankfurt am Main

Thomas R. Fischer¹⁾

Sprecher des Vorstandes der Marcard, Stein & Co AG, Hamburg

Geschäftsführer der Marcard Family Office Treuhand GmbH, Hamburg

Detlev Meyer²⁾

(seit 28. September 2010)

Geschäftsführer der Tocos Beteiligung GmbH, Neustadt am Rübenberge

- Belux AG, MuttENZ, Schweiz;
- HF-Fonds IX Unternehmensbeteiligungsgesellschaft mbH, Hannover;
- Vitra Holding AG, MuttENZ, Schweiz

Manfred Middendorff

(bis 14. Mai 2010),

Vorsitzender bis 14. Mai 2010

Generalbevollmächtigter der Brauerei Herrenhausen GmbH & Co. KG, Hannover

¹⁾ Mitglied des Prüfungs- und Investitionsausschusses.
Thomas R. Fischer ist Vorsitzender des Ausschusses und erfüllt die Voraussetzungen gemäß § 100 Abs. 5 AktG.

²⁾ Mitglied des Personal- und Nominierungsausschusses.
Prof. Dr. Dr. Dr. Säcker ist Vorsitzender des Ausschusses.

JAHRESABSCHLUSS

der Hawesko Holding AG für das Geschäftsjahr 2010

GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG DER HAWESKO HOLDING AG

für die Zeit vom 1. Januar bis 31. Dezember 2010

	2010	2009
in T€ (Rundungsdifferenzen möglich)		
Sonstige betriebliche Erträge	12.120	1.222
Personalaufwand		
a) Gehälter	-4.535	-3.759
b) Soziale Abgaben und Aufwendungen für Unterstützung	-132	-97
Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände des Anlagevermögens und Sachanlagen	-21	-21
Sonstige betriebliche Aufwendungen	-2.174	-1.896
Erträge aus Gewinnabführung	21.218	21.119
Erträge aus Beteiligungen	5.198	3.858
Erträge aus anderen Wertpapieren und Ausleihungen des Finanzanlagevermögens	3.270	290
Sonstige Zinsen und ähnliche Erträge	920	1.204
Abschreibungen auf Finanzanlagen	-35	-
Aufwendungen aus Verlustübernahme	-295	-524
Zinsen und ähnliche Aufwendungen	-178	-392
ERGEBNIS DER GEWÖHNLICHEN GESCHÄFTSTÄTIGKEIT	35.356	21.005
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	-4.015	-3.501
Sonstige Steuern	-1	-1
JAHRESÜBERSCHUSS	31.340	17.503
Gewinnvortrag aus dem Vorjahr	428	352
Entnahmen aus der Rücklage für eigene Anteile	221	-
Entnahmen aus anderen Gewinnrücklagen	-	-
Aufwand aus der Einziehung von Aktien	-	-
Entnahmen aus anderen Gewinnrücklagen	-	-42
Einstellung in die Rücklage für eigene Anteile	-	42
Einstellungen in andere Gewinnrücklagen	-15.221	-5.500
BILANZGEWINN	16.768	12.355

BILANZ DER HAWESKO HOLDING AG

zum 31. Dezember 2010

AKTIVA	31.12.2010	31.12.2009
in T€ (Rundungsdifferenzen möglich)		
ANLAGEVERMÖGEN		
IMMATERIELLE VERMÖGENSGEGENSTÄNDE		
Software	-	5
SACHANLAGEN		
Grundstücke, grundstücksähnliche Rechte und Bauten einschließlich der Bauten auf fremden Grundstücken	30	34
Betriebs- und Geschäftsausstattung	85	95
FINANZANLAGEN		
Anteile an verbundenen Unternehmen	78.999	65.692
Wertpapiere des Anlagevermögens	-	4.057
Geleistete Anzahlungen auf Anteile an verbundenen Unternehmen	107	35
	79.220	69.919
UMLAUFVERMÖGEN		
FORDERUNGEN UND SONSTIGE VERMÖGENSGEGENSTÄNDE		
Forderungen gegen verbundene Unternehmen	61.736	54.247
Sonstige Vermögensgegenstände	552	384
WERTPAPIERE: EIGENE ANTEILE	-	221
GUTHABEN BEI KREDITINSTITUTEN	20.558	9.902
	82.846	64.754
RECHNUNGSABGRENZUNGSPOSTEN	20	32
	162.086	134.705

PASSIVA	31.12.2010	31.12.2009
in T€ (Rundungsdifferenzen möglich)		
EIGENKAPITAL		
GEZEICHNETES KAPITAL	13.709	13.497
KAPITALRÜCKLAGE	64.067	61.049
GEWINNRÜCKLAGEN		
1. Rücklage für eigene Anteile	–	221
2. Andere Gewinnrücklagen	50.738	35.518
BILANZGEWINN	16.768	12.355
	145.282	122.641
RÜCKSTELLUNGEN		
Steuerrückstellungen	2.681	3.132
Sonstige Rückstellungen	2.811	2.149
	5.492	5.281
VERBINDLICHKEITEN		
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	3.281	1.222
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	16	89
Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen	3.116	79
Sonstige Verbindlichkeiten	4.899	5.395
	11.312	6.784
	162.086	134.705
HAFTUNGSVERHÄLTNISSE		
VERBINDLICHKEITEN AUS GEWÄHRLEISTUNGEN FÜR VERBUNDENE UNTERNEHMEN	1.431	1.431

Der von PricewaterhouseCoopers AG 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 elektronischen Bundesanzeiger veröffentlicht und kann im elektronischen Unternehmensregister eingesehen werden.

IMPRESSUM

HERAUSGEBER

Hawesko Holding AG

Eingetragener Sitz

Plan 5
20095 Hamburg

Postanschrift

20247 Hamburg

Verwaltung

Hamburger Straße 14–20
25436 Tornesch

Presse/Medienkontakt

VMB Public Relations
Königswinterer Straße 552
53227 Bonn

Tel. 0228/44 96 406
Fax 0228/44 96 9406

vmb@veramariabau-pr.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

www.hawesko-holding.de
ir@hawesko-holding.de

This annual report is also available
in English translation.

KONZEPT UND DESIGN

impacct communication GmbH
Hamburg
www.impacct.de

FOTOS

Hendrik Holler, Ludwigsburg
Roberto Hegeler, Hamburg

Dieser Geschäftsbericht wurde auf
FSC®-zertifiziertem Papier gedruckt.



KENNZAHLEN HAWESKO-KONZERN

2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
232,4	264,3	267,4	278,8	285,8	287,0	302,6	333,7	338,8
98,3	111,3	114,8	117,1	119,6	119,5	122,2	130,9	135,6
42,3 %	42,1 %	42,9 %	42,0 %	41,9 %	41,6 %	40,4 %	39,2 %	40,0 %
13,7	23,0	20,4	21,4	22,1	23,3	22,9	23,3	30,0
5,9 %	8,7 %	7,6 %	7,7 %	7,7 %	8,1 %	7,6 %	7,0 %	8,9 %
4,6	5,4	5,7	5,7	5,3	4,4	4,3	5,0	4,5
9,0	17,6	14,7	15,7	16,8	18,9	18,6	18,3	25,5
3,9 %	6,7 %	5,5 %	5,6 %	5,9 %	6,6 %	6,1 %	5,5 %	7,5 %
1,0	6,8	4,4	5,9	5,7	10,7	10,8	6,7	14,6
9,6	24,2	18,3	24,6	21,4	24,3	12,7	17,9	24,7
-5,8	-6,0	-0,4	-3,6	-4,8	-5,2	-5,6	-2,6	-5,8
0,8	14,0	14,4	17,9	14,4	17,1	5,6	13,6	17,5
-3,7	-5,1	-4,4	-4,8	-5,5	-8,8	-7,6	-8,8	-10,6
71,9	70,0	66,5	59,1	58,7	56,6	57,3	48,9	44,7
116,9	115,0	114,9	110,7	106,6	106,0	114,5	127,7	125,4
54,9	54,9	60,4	61,7	59,9	61,6	64,9	62,6	66,6
29,1 %	29,7 %	33,3 %	36,3 %	36,2 %	37,9 %	37,8 %	35,4 %	39,1 %
188,8	185,0	181,4	169,9	165,3	162,6	171,9	176,6	170,1
101,6	110,5	106,5	103,8	98,1	94,9	99,8	103,9	102,9
5,0 %	9,4 %	8,0 %	8,9 %	10,1 %	11,5 %	11,1 %	10,5 %	14,7 %
8,9 %	16,6 %	13,5 %	15,1 %	17,2 %	19,9 %	18,6 %	17,6 %	24,8 %
0,11	0,81	0,53	0,69	0,65	1,22	1,23	0,76	1,67
0,42	0,58	0,50	0,55	0,63	0,70	0,85	1,00	1,20
-	-	-	-	-	0,30	-	-	-
0,42	0,58	0,50	0,55	0,63	1,00	0,85	1,00	1,20
8.735	8.593	8.628	8.811	8.822	8.797	8.806	8.805	8.742
7,00	8,64	7,69	10,30	12,60	16,75	20,40	22,70	19,43
60,6	73,5	67,8	90,8	111,3	148,0	180,2	200,5	171,7
515	527	558	568	580	566	551	609	614

in Mio. €	2009	2010
Netto-Umsatz	338,5	377,7
Rohhertrag	138,4	150,1
– in % vom Netto-Umsatz	40,9 %	39,7 %
Betriebsergebnis vor Abschreibungen (EBITDA)	27,1	31,3
– in % vom Netto-Umsatz	8,0 %	8,3 %
Abschreibungen	4,7	5,6
Betriebsergebnis (EBIT)	22,4	25,7
– in % vom Netto-Umsatz	6,6 %	6,8 %
Konzernjahresüberschuss (nach Steuern und ohne Anteile nicht beherrschender Gesellschafter)	13,1	20,0
Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit	28,8	21,8
Cashflow aus Investitionstätigkeit	-7,1	2,5
Free-Cashflow	20,8	23,8
Dividendenausschüttung laufendes Jahr (Holding AG)	-11,9	15,7
Langfristige Vermögenswerte	46,5	52,6
Kurzfristige Vermögenswerte	127,1	149,2
Eigenkapital nach Ausschüttung	70,2	77,8
– in % von der Bilanzsumme nach Ausschüttung	40,5 %	38,6 %
Bilanzsumme	173,6	201,8
Gebundenes Kapital	103,1	101,8
Gesamtkapitalrendite	13,0 %	13,7 %
Return On Capital Employed	21,7 %	25,3 %
Ergebnis je Aktie (€) ¹⁾	1,48	2,24
Reguläre Dividende je Aktie (€) ¹⁾	1,35	1,50
Bonusdividende (€) ¹⁾	–	0,25
Gesamtdividende je Aktie (€) ¹⁾	1,35	1,75
Anzahl Aktien ¹⁾ (Jahresdurchschnitt ausstehende, in Tsd.)	8.835	8.915
Aktienkurs zum Jahresultimo (€) ¹⁾	23,00	29,42
Börsenkapitalisierung zum Jahresultimo	203,4	264,3
Anzahl der Mitarbeiter (Jahresdurchschnitt)	657	696

¹⁾ angepasst an den im Oktober 2006 durchgeführten Aktiensplit

Finanzkalender

12. Mai 2011	Bilanzpressekonferenz Zwischenfinanzbericht zum 31. März 2011
12. Mai 2011	Analystenveranstaltung
20. Juni 2011	Hauptversammlung
4. August 2011	Halbjahresfinanzbericht
4. November 2011	Zwischenfinanzbericht zum 30. September 2011
Anfang Februar 2012	Pressemeldung mit vorläufigen Geschäftszahlen 2011
Anfang Mai 2012	Bilanzpressekonferenz Zwischenfinanzbericht zum 31. März 2012 Analystenveranstaltung



WWW.HAWESKO-HOLDING.DE