

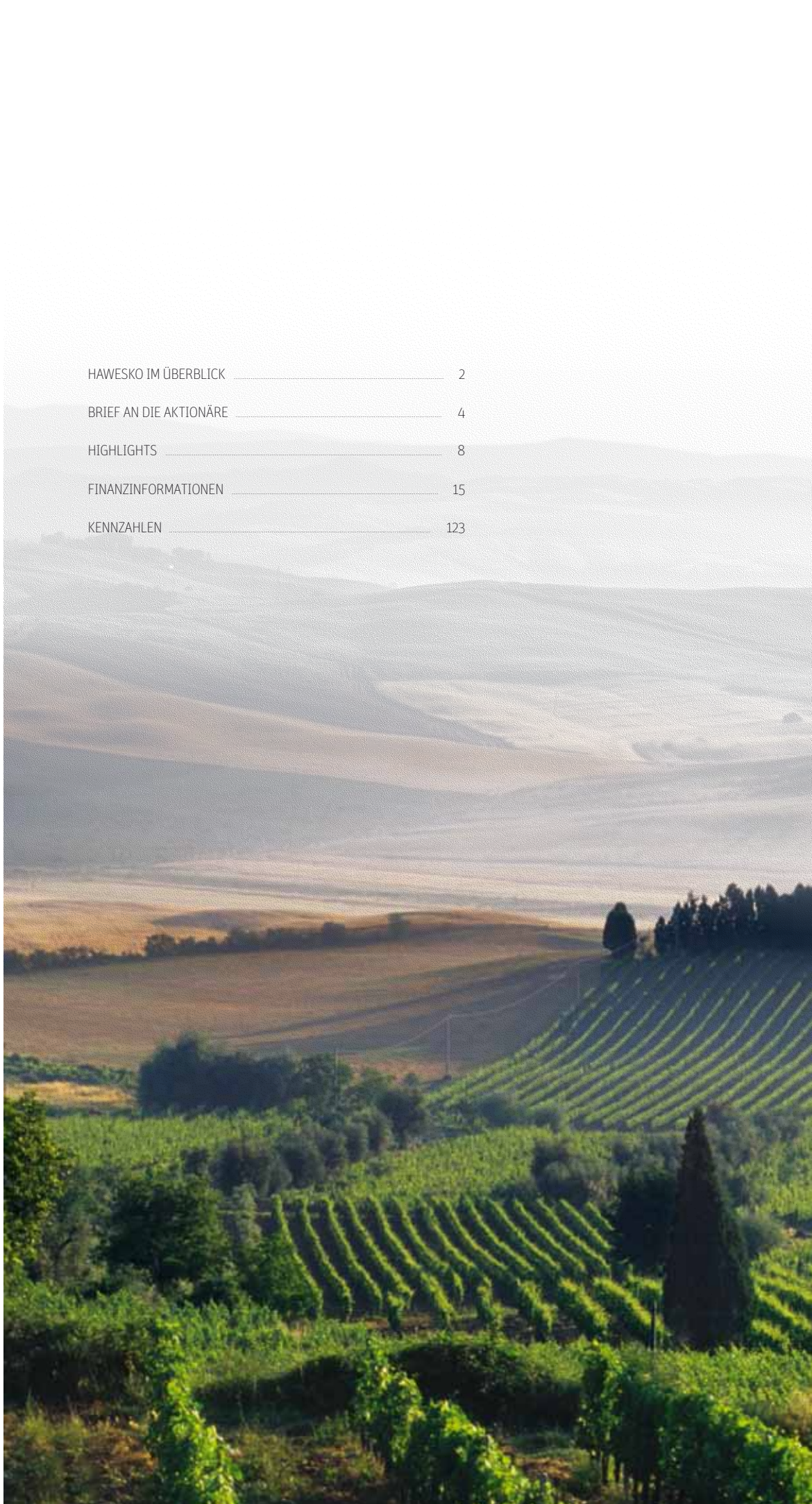
Geschäftsbericht 2011



DIE NR. 1 IM HANDEL MIT HOCHWERTIGEN WEINEN



HAWESKO IM ÜBERBLICK	2
BRIEF AN DIE AKTIONÄRE	4
HIGHLIGHTS	8
FINANZINFORMATIONEN	15
KENNZAHLEN	123



Erfolg mit Premium-Weinen – substanzuell, profitabel, nachhaltig



KONZERNKENNZAHLEN

		2011	2010	
KONZERNUMSATZ	(Mio. €)	411,4	377,7	+8,9 %
KONZERN-ROHERTRAG	(Mio. €)	162,7	150,1	+8,4 %
KONZERN-EBIT	(Mio. €)	26,7	25,7	+3,8 %
GEWINN JE AKTIE (BEREINIGT UM AUSSERORDENTLICHEN GEWINN)	(€)	1,99	1,88	+5,8 %
GEWINN JE AKTIE (INKLUSIVE AUSSERORDENTLICHEM GEWINN)	(€)	1,99	2,24	-11,3 %
ROCE		25 %	25 %	±0 %
DIVIDENDENRENDITE	(31.12.)	4,5 %	5,9 %	-1,4 %-Punkte
MITARBEITER		750	696	+7,6 %



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. 1.200.000
- Anzahl Depots:
Deutschland: 278, Österreich: 4



VERSANDHANDEL

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



*Hanseatisches
Wein & Sekt Kontor*

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





Alexander Margaritoff, Vorstandsvorsitzender

Sehr geehrte (Mit-)Aktionärinnen und Aktionäre,

das Geschäftsjahr 2011 war aus verschiedenen Gründen erneut ein gutes und bemerkenswertes Jahr – ich freue mich, Ihnen davon zu berichten:

2011 ist es uns gelungen, erstmals in der Geschichte des Hawesko-Konzerns mehr als 400 Millionen Euro umzusetzen. So wachsen wir auf unsere besonnene Art, haben einen weiteren Meilenstein hinter uns gelassen und bleiben dabei bodenständig. Das heißt für uns, dass wir bei allem Wachstum die Gewinnentwicklung nicht vernachlässigen und 2011 neben einem Rekordumsatz eben auch das höchste operative Ergebnis in unserer Firmenhistorie erzielt haben.

Diese gesunde Entwicklung ist das Resultat der guten Aufstellung des Hawesko-Konzerns in einer Konjunkturphase, die weitaus freundlicher verlief, als wir noch am Jahresanfang 2011 geglaubt hatten: Trotz der europäischen Schuldenkrise kam in Deutschland eine positive Stimmung auf, die sich in gut gefüllten Auftragsbüchern der Industrie und einer niedrigen Arbeitslosenquote bemerkbar machte. Es trafen also zwei Wachstumstreiber zusammen – die ohnehin schon vorhandenen langfristig positiven Trends im Weinmarkt und eine gute Konjunktur. Der Hawesko-Konzern hat daraus Kapital geschlagen. Das mag einfach klingen. Aber dahinter stecken viele Jahre Arbeit und hohes Engagement jedes einzelnen Mitarbeiters sowie der Mannschaft insgesamt. Eine tolle Leistung!

In konkrete Zahlen übersetzt heißt das: Der Netto-Umsatz ist 2011 um 8,9 % auf € 411 Mio. gestiegen. Dabei waren wir zunächst davon ausgegangen, dass nach der überraschend guten Entwicklung 2010 im Berichtsjahr eine gewisse Verlangsamung der Wachstumsdynamik eintreten würde. Aber bis weit ins Jahr 2011 hinein erfreute uns die Geschäftsentwicklung mit sehr hohen Wachstumsraten. Das Großhandelssegment, das von den Auswirkungen der Finanzkrise besonders stark betroffen war, erholte sich – vor allem im ersten Halbjahr – weiter und legte um 11,9 % zu. *Jacques' Wein-Depot* konnte die Serie flächenbereinigter Umsatzzuwächse auch im sechsten Jahr nacheinander fortsetzen und mit acht zusätzlichen Standorten so viele neue Depots eröffnen wie seit 2003 nicht mehr; auch darum wuchs *Jacques'* 2011 um 5,4 %. Der Versandhandel profitierte von rund 130.000 neuen Kunden und legte um 8,1 % zu – nicht zuletzt durch die erfolgreichen Aktivitäten von *The Wine Company* auf dem schwedischen Markt.

Aber auch von unserem Heimatmarkt Deutschland können wir 2011 viel Positives vermelden: Wie in den Jahren zuvor übertraf unser Inlandumsatz seinen Vorjahreswert um 5,9 % und schnitt damit zum wiederholten Mal besser ab als der deutsche Gesamtweinmarkt. Und darum können wir wie in den Jahren zuvor feststellen: Der Hawesko-Konzern hat auch 2011 wieder Marktanteile hinzugewonnen.

Das Betriebsergebnis (EBIT) erreichte im vergangenen Jahr € 26,7 Mio. und damit ein neues Bestniveau in der Unternehmensgeschichte. Das Konzernergebnis liegt mit € 17,9 Mio. absolut zwar leicht unter dem im Vorjahr ausgewiesenen Wert von € 20,0 Mio., der jedoch einen außerordentlichen Ertrag von € 3,3 Mio. beinhaltet hatte. Auf vergleichbarer Basis, also um den Einmalertrag bereinigt, ergibt sich für das Vorjahr ein Wert von € 16,7 Mio. und somit für 2011 eine leichte Steigerung. Umgerechnet auf die einzelne Aktie ist das ein Gewinn von € 1,99, nach € 1,88 im Vorjahr (bereinigt um den Einmalgewinn, € 2,24 inklusive).

Auch 2011 hat der Hawesko-Konzern netto Geld verdient und einen Free-Cashflow von € 12,3 Mio. generiert. Die Konzernbilanz weist nach wie vor eine sehr robuste Konstitution auf, sowohl hinsichtlich der Finanzierungsstruktur als auch, was Kapitaleinsatz und -bindung anbelangt. Unser Zielwert von 16 % für die Verzinsung des eingesetzten Kapitals wurde mit 25 % deutlich übertroffen: Die Eigenkapitalquote bewegt sich mit 44 % der Bilanzsumme weiterhin in einem sehr soliden Bereich!

Der Kapitalmarkt honorierte diese gute Gesamtentwicklung: Im Jahresverlauf 2011 hat der Aktienkurs der Hawesko Holding AG um 20 % zugelegt, während der Leitindex DAX 16 % verlor. Für diese gute Performance wurde Hawesko an unserer Heimatbörse in Hamburg mit dem HASPAX-Award ausgezeichnet.

Besonders gefreut hat uns, dass wir im November 2011 eine Vereinbarung über den Mehrheitserwerb der Firma *Wein & Vinos* bekannt geben konnten. *Wein & Vinos* ist der führende Multi-Channel-Versender für spanische Weine in Deutschland, der den Fokus auf eine jüngere Kundschaft mit einer intelligenten Einbindung der Möglichkeiten des Internets sowie einfachen und schlanken Prozessen kombiniert. Mit dieser Strategie ist die Firma profitabel gewachsen. Sie wird seit dem 1. Januar 2012 in den Konzern einbezogen und verleiht uns zusätzliche Dynamik.

Aufgrund der Einbeziehung von *Wein & Vinos*, des weiteren Aufbaus des Geschäfts in Schweden unter *The Wine Company* sowie der klassischen Maßnahmen für weiteres organisches Wachstum rechnen wir im Geschäftsjahr 2012 sowohl beim Umsatz als auch beim operativen Ergebnis (EBIT) mit einer Steigerung im zweistelligen Prozentbereich gegenüber 2011. Die Auslieferung des begehrten Bordeaux-Jahrgangs 2009 dürfte uns 2012 ebenfalls Rückenwind verleihen. Allerdings beruhigt sich der Markt für ältere Bordeaux-Jahrgänge zurzeit überall auf der Welt: Dieses Geschäft ist von Natur aus zyklisch und wir profitieren von ihm – manchmal mehr, manchmal weniger. Nach wie vor schauen wir uns auch nach Expansionsmöglichkeiten im Ausland um, da wir hier immer noch ein immenses Potenzial für den Hawesko-Konzern sehen.

Die gute Entwicklung des Hawesko-Konzerns in diesem Geschäftsjahr erfreut mich persönlich besonders, denn: 2011 war für mich das dreißigste Jahr an der Spitze dieses Unternehmens, das mein Vater 1964 gründete. 1981 bin ich unerwartet und ohne Vorbereitung in die Firma eingestiegen, um meinem älteren Bruder nach dem Tod unseres Vaters bei der Fortführung des Geschäfts zu helfen – damals machten wir umgerechnet € 5 Mio. Umsatz. Seitdem konnte Hawesko im Durchschnitt um 16 % pro Jahr wachsen. Einerseits gelang dies durch einen stetigen Kurs eigenen Wachstums und die kontinuierliche Ausweitung des Kundenstamms und andererseits durch einige wohlüberlegte geglückte Zusammenschlüsse mit Firmen und deren Managern, die die gleiche Philosophie bezüglich Qualität und Kundenorientierung haben wie wir.

Dass der Hawesko-Konzern ein tolles Unternehmen ist und mir auch nach 30 Jahren noch viel Spaß macht, hat aber vor allem mit den Menschen zu tun, die ihn ausmachen. Deshalb danke ich – auch im Namen meiner Vorstandskollegen – allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern für ihren erneut außerordentlichen Einsatz bei der Weiterentwicklung des Unternehmens. Unser Dank gilt auch unseren Partnern im Großhandelsvertrieb sowie unseren Lieferanten aus allen mit Weinanbau gesegneten Teilen der Welt. Schließlich ermöglichen erst deren herausragende Kompetenz und Leidenschaft den ganz besonderen Hawesko-Weingenuss. Ihnen allen, unseren treuen und neuen Kunden gilt das Versprechen, ihr Vertrauen auch künftig täglich aufs Neue gewinnen zu wollen.

Ihr



Alexander Margaritoff



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

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) 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

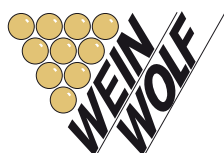
Ulrich Zimmermann (Jahrgang 1962) beendete sein Studium 1989 in Karlsruhe als Diplom-Wirtschaftsingenieur (TH). Er wurde 1998 Bereichsleiter Finanzen und Beteiligungscontrolling der Hawesko Holding AG und 1999 Prokurist. Als Finanzvorstand ist er insbesondere für diese Bereiche sowie für die Logistik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

Tradition trifft Innovation

Seit über 45 Jahren ist Hawesko seinem kompromisslosen Fokus auf Qualität und Service treu. Wir eröffnen unseren Kunden den Weg zu hochwertigen Weinen und sind dazu stets auf der Suche nach neuen Ideen – über alle Vertriebskanäle hinweg.

30 Jahre Alexander Margaritoff

Der Sohn des Firmengründers feierte 2011 sein 30-jähriges Hawesko-Jubiläum. Als er 1981 unerwartet die Nachfolge seines Vaters antrat, konnte er nicht ahnen, wie schnell aus der Profession eine Passion werden sollte: Innerhalb kürzester Zeit fand er seinen Platz in der Welt des Weins. Dank seiner Sprachbegabung gewann er schnell Zugang zu Produzenten und Kunden. Und auch wenn sich seitdem vieles geändert hat: Der kompromisslose Fokus auf Qualität und Service blieb gleich. Und das hat sich ausgezahlt: In diesem Zeitraum wuchs Hawesko mit durchschnittlich 16 % pro Jahr.



30 Jahre Wein Wolf

Ebenfalls 1981 fiel der Startschuss für die *Wein Wolf Importgesellschaft* – nach der Eingliederung in den Hawesko-Konzern dessen größte Großhandelstochter, die sich von Anfang an auf die Avantgarde der Gastronomie als Kunden konzentrierte und dieses Geschäft durch intensive persönliche Betreuung über viele Jahre hinweg systematisch ausbaute. Neben dem ursprünglichen Schwerpunkt auf französische Weine wurde die Angebotspalette unter dem Motto »gebündelte Individualität« schrittweise um ausgewählte Gewächse aus anderen Regionen – Italien, Übersee, Deutschland – ergänzt. Die *Wein-Wolf*-Gruppe ist heute der größte Importeur internationaler Spitzenweine in Deutschland.



25 Jahre CWD

CWD Champagner- und Wein-Distributionsgesellschaft – 1986 mit nur wenigen Produkten und starker organisatorischer Anlehnung an den damaligen Hawesko-Versandhandel gegründet – ist heute ein ebenso etabliertes wie renommiertes Handelshaus, das über 800 ausschließlich erstklassige, qualitativ hochwertige Spitzenweine, Champagner, Sekt und Spirituosen aus aller Welt anbietet. CWD profitiert von exzellenten Beziehungen zu Top-Weingütern wie zum Beispiel Castello di Ama, Domaines Barons de Rothschild (Lafite), Brancaia, Champagne Pol Roger, Marqués de Murrieta, Mulderbosch Vineyards und vielen anderen.



15 Jahre E-Commerce

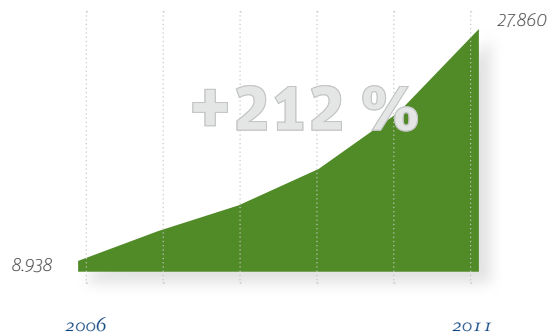
Schon 1996 setzte Hawesko auf den Online-Vertriebskanal und hat ihn seitdem ständig weiterentwickelt: Heute betreibt der Konzern mit hawesko.de nicht nur Deutschlands führenden Onlineshop, sondern auch einen Wein-Videoblog, hat eine breite Social-Media-Präsenz, einen optimierten Multi-Channel-Ansatz unter jacques.de sowie mit chateauclassic.com eine der führenden Handelsplattformen für Bordeauxweine. Der Hawesko-Konzern gehört damit weltweit zur Spitze in Sachen Online-Weinhandel. Ab 2012 ergänzt *Wein & Vinos* das E-Commerce-Spektrum um ein vielfältiges und spannendes Angebot an spanischen Weinen.



Online-Weinhändler Nr. 1 in Europa

Entscheidend für den Online-Erfolg ist neben der attraktiven Oberfläche, dass hinter den Kulissen alles intelligent konzipiert ist und reibungslos funktioniert: Weinwissen und -kompetenz, spezialisierte Logistik sowie eine besondere Unternehmenskultur fördern den Erfolg von Hawesko.

ONLINE-UMSATZ ENDKUNDEN (in T€)



Noch 2006 lag der E-Commerce-Anteil am Konzernumsatz bei nur knapp 3 %. Einen ersten Schub bekam die Entwicklung Ende 2006 durch die Umstellung von *Château Classic – Le Monde des Grands Bordeaux* auf die Web-Plattform *chateauclassic.com*. 2007 baute dann das *Hanseatische Wein- und Sekt-Kontor* seine E-Commerce-Aktivitäten aus und wächst seitdem jedes Jahr um ca. 20 %. 2009 startete *Jacques' Wein-Depot* den Online-Verkauf und verstärkt seitdem kontinuierlich seine Web-Präsenz im Rahmen eines Multi-Channel-Ansatzes.

Mobil einkaufen

Das ganze Hawesko-Sortiment immer in der Jackentasche, bequem vom Mobiltelefon aus die letzten Neuzugänge sichten und mit einem Fingertipp von unterwegs bestellen – nichts leichter als das! Mit der kostenlosen Hawesko-App kann man nach Herzenslust suchen, finden, stöbern, vergleichen – ganz gleich ob Rotwein, Weißwein, Rosé, Champagner oder Prosecco. Das Besondere dabei ist ... aber probieren Sie es doch selbst aus! Scannen Sie einfach den nebenstehenden QR-Code, laden Sie die Hawesko-App herunter und profitieren Sie von unseren speziellen App Deals.



*Jetzt den Code
scannen und
unsere App
kostenlos laden*



Social Media

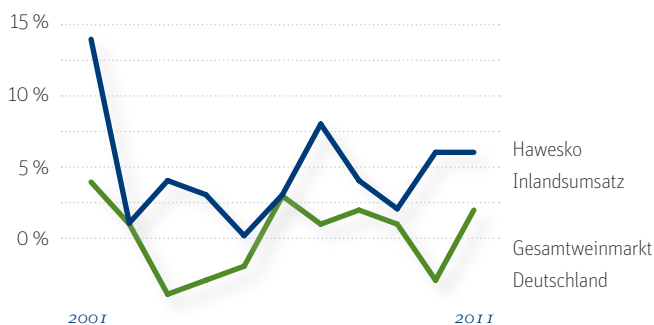
Soziale Netzwerke sind fester Bestandteil moderner Unternehmenskommunikation. So werden nicht nur bestehende Kunden auf eine neue Art und Weise angesprochen, sondern auch ganz neue Zielgruppen erschlossen. Die enge Verzahnung des Social-Media-Auftritts mit hawesko.de und klassischen Kommunikationsinstrumenten macht das *Hanseatische Wein- und Sekt-Kontor* als Anbieter aus einem Guss erlebbar und bringt neue Fans und Follower sowie eine hohe Aktivitätsquote. So entsteht eine Community, die sich intensiv austauscht und über Angebote wie den Youtube-Kanal neue und innovative Einblicke in die traditionelle Welt des Weins gewinnt.

Solider Wachstumswert mit guter Rendite

Mit dem profitablen Wachstumskurs, den der Hawesko-Konzern seit mehr als 30 Jahren verfolgt, hat sich die Aktie in den 14 Jahren seit dem Börsengang 1998 als attraktive Investition etabliert.

Ziel: Eine halbe Milliarde Euro

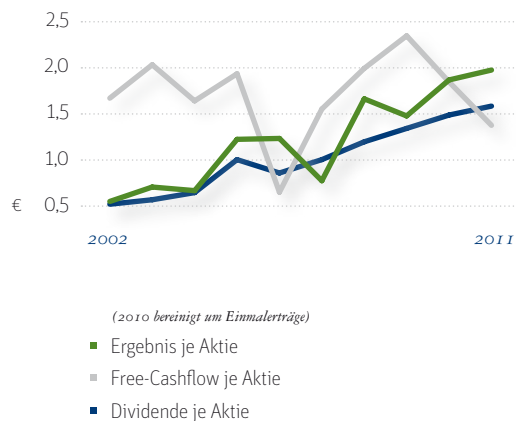
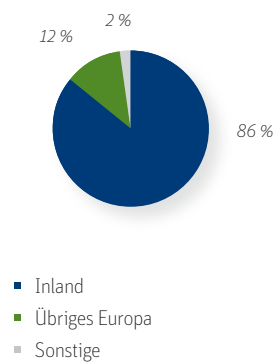
Seit Jahren wächst Hawesko in Deutschland schneller als der Markt und sucht aktiv Geschäftspotenziale in anderen Ländern, um den Auslandsanteil des Konzernumsatzes langfristig auf 50 % zu heben. Mit dem Mehrheitserwerb an dem dynamisch wachsenden Online-Weinhändler *Wein & Vinos* sind ab 2012 die Weichen dafür gestellt, dass 2014 beim Umsatz die Halbe-Milliarde-Euro-Grenze durch organisches Wachstum überschritten wird.



Wachstum im Ausland

- EUROPA** Zwei Drittel des Weltweinhandels findet in Europa statt. Auf diese Länder konzentriert sich auch Hawesko und bedient neben dem Heimatmarkt Deutschland bereits die Märkte in Österreich, Tschechien, Schweden und der Schweiz. Die Tochtergesellschaft *Château Classic – Le Monde des Grands Bordeaux* versorgt neben Frankreich auch den weltweiten Markt für trinkreife Bordeauxweine älterer Jahrgänge.
- CHINA, OSTASIEN, USA** In den aufstrebenden Ländern Ostasiens und in den USA steigt der Weinkonsum mit sehr hohen Wachstumsraten. Der nordamerikanische Weinmarkt ist inzwischen der weltgrößte, und China zählt sich bereits zu den fünf größten Konsumenten. Durch die verstärkten Verkaufsbemühungen von *Château Classic – Le Monde des Grands Bordeaux* sowie anderer Konzerngesellschaften in diesen Regionen partizipiert der Hawesko-Konzern schon jetzt an dem atemberaubenden Wachstum, und weitere Expansionsmöglichkeiten werden intensiv analysiert.

UMSATZ NACH REGIONEN (in %)



Attraktive Renditen

Hawesko wächst seit Jahren profitabel und gewinnt dank seiner hervorragenden Positionierung und exzellenten internen Aufstellung seit mehr als einer Dekade Marktanteile hinzu. Dabei ist Hawesko solide finanziert – Eigenkapital und Buchwert je Aktie legten kontinuierlich zu – und bietet seinen Aktionären Jahr für Jahr eine attraktive und seit 2002 jährlich steigende Dividende. Getragen wird diese Entwicklung von wichtigen Basiskennzahlen wie Gewinn und Free-Cashflow.



2011: Ein weiteres ausgezeichnetes Geschäftsjahr

Neben einem Rekordumsatz konnte der Hawesko-Konzern auch das höchste operative Ergebnis in der Firmengeschichte erzielen.

Konzernlagebericht und Lagebericht		Konzernabschluss	
Rahmenbedingungen	17	Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung	60
Strategie	20	Konzern-Gesamtergebnisrechnung	61
Geschäftsverlauf 2011 im Überblick	24	Konzernbilanz	62
Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage	28	Konzern-Kapitalflussrechnung	64
Mitarbeiter	42	Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung	65
Forschung und Entwicklung	44	Entwicklung des Konzern-Anlagevermögens	66
Gesamtaussage zur wirtschaftlichen Lage	44	Konzernanhang	70
Rechtliche Konzernstruktur und übernahmerechtliche Angaben	44	Anteilsbesitz	105
Leitung und Kontrolle	45	Bericht des Aufsichtsrats	110
Vergütungsbericht	47	Erklärung zur Unternehmensführung und Bericht zur Corporate Governance der Hawesko Holding AG, Hamburg durch Vorstand und Aufsichtsrat	113
Umweltbericht	49	Vorstand und Aufsichtsrat	117
Nachtragsbericht	50	Jahresabschluss der Hawesko Holding AG	119
Risikobericht	51	Kennzahlen	123
Prognosebericht	56		

KONZERNLAGEBERICHT UND LAGEBERICHT

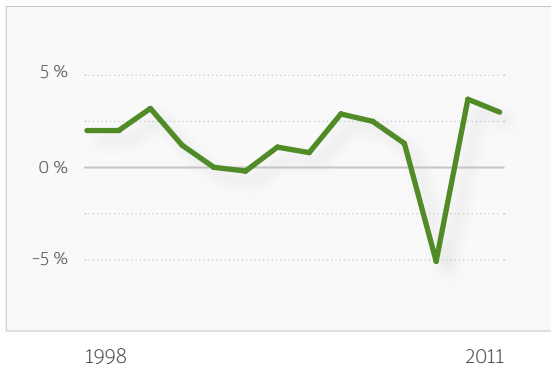
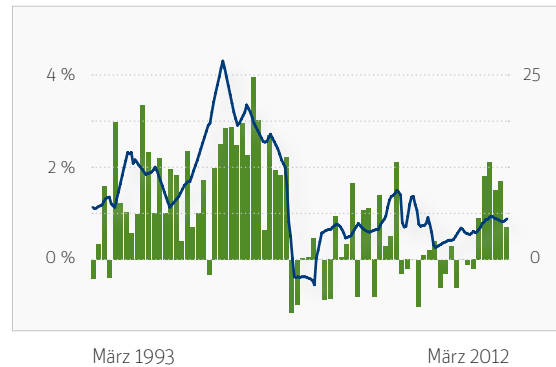
der Hawesko Holding Aktiengesellschaft für das Geschäftsjahr 2011

Die Hawesko Holding Aktiengesellschaft 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 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/Distri-

bution«). Im Jahr 2011 wurden ca. 86 % (Vorjahr: 88 %) des Konzernumsatzes in der Bundesrepublik Deutschland getätigt. Jedes der drei Geschäftssegmente des Konzerns ist in seinem Markt führend. Langjährige Beziehungen zu Top-Weinproduzenten und zahlreiche Exklusivvertriebsrechte in Deutschland für weltweit renommierte Weine sind wichtige Stützpfiler des Geschäfts. Wesentliche Standorte sind Hamburg bzw. Tornesch (Konzernleitung sowie Verwaltung des Segments Versandhandel, Logistikstandort für Großhandel/Distribution und Versandhandel), Düsseldorf (Verwaltung des Segments Facheinzelhandel unter dem Marktauftritt *Jacques' Wein-Depot*) und Bonn (Verwaltung des Segments Großhandel/Distribution). *Jacques' Wein-Depot* ist mit Verkaufsstätten bundesweit vertreten. Darüber hinaus bestehen Auslandsstochtergesellschaften im Großhandel (Tschechien, Österreich, Frankreich, Schweiz) sowie bei *Jacques' Wein-Depot* (Österreich); unter dem Firmennamen *The Wine Company* bedient der Versandhandel von Hamburg aus den schwedischen Markt.



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)

RAHMENBEDINGUNGEN

DEUTSCHE WIRTSCHAFT 2011 – BERUHIGUNG NACH FULMINANTEM START

Das Jahr 2011 war für die deutsche Wirtschaft ein Jahr robusten Wachstums, vor allem während des ersten Halbjahres. Der Indikator der gesamtwirtschaftlichen Leistung, das Bruttoinlandsprodukt (BIP), stieg nach Berechnungen des Statistischen Bundesamtes gegenüber dem Vorjahr um 3,0 %. 2010 war das BIP um 3,7 % gewachsen. Somit kann man von einer Fortsetzung des konjunkturellen Aufholprozesses nach den krisenbedingten Einbrüchen im Jahr 2009 sprechen, als das BIP um 5,1 % gegenüber 2008 (+1,1 %) geschrumpft war. Dies gilt umso mehr, als das BIP im Jahresverlauf 2011 das Niveau aus der Zeit vor der Krise übertraf. Getragen wurde diese Entwicklung vor allem von der Inlandsnachfrage mit den Verbrauchern als Wachstumstütze: Die privaten Konsumausgaben stiegen preisbereinigt um 1,5 % und damit so stark wie seit fünf Jahren nicht mehr.

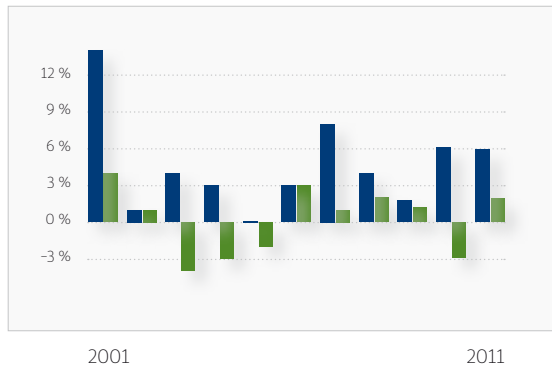
Der von der Gesellschaft für Konsumforschung (GfK) erstellte Konsumklimaindex erreichte im Frühling 2011 zunächst einen mittelfristigen Höhepunkt. Nach einem zwischenzeitlichen moderaten Rückgang stieg er zum Jahresende wieder an. Nach Ansicht der Experten der GfK liefert der private Konsum einen stabilen Beitrag zur Konjunktur und verhindert ein Abgleiten in die Rezession.

DEUTSCHER WEINMARKT

Nach Angaben der GfK wuchs der deutsche Weinmarkt insgesamt im Jahr 2011 wertmäßig um 1,9 %, ging aber mengenmäßig um 2,7 % zurück. Damit wird erneut eine Grundtendenz beim Verbraucherverhalten ersichtlich, nämlich dass im Durchschnitt mehr für Wein ausgegeben wird. Der Hawesko-Vorstand ist der Überzeugung, dass die von der GfK erhobenen Marktforschungsdaten die Stärke der Supermarkt-Discounter bei den Weinen in Einsteigerqualität mit entsprechend niedrigem Preisniveau in besonderem Maße widerspiegeln. Der Durchschnittspreis im Lebensmittel Einzelhandel einschließlich der Discounter betrug 2011 € 2,63 pro Liter, nach € 2,52 im Vorjahr – was für die marktübliche 0,75-l-Flasche einen Preis von immer noch knapp € 2,00 bedeutete, nämlich € 1,97 (Vorjahr: € 1,89).

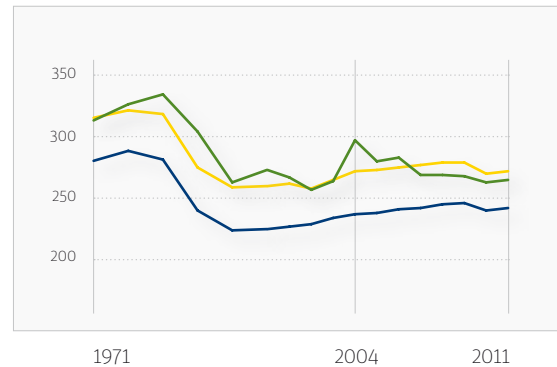
Nach Schätzungen des Hawesko-Vorstands war im gehobenen Segment des deutschen Weinmarktes (beginnend bei € 4,00 pro Flasche) für das Jahr 2011 hingegen eine Fortsetzung der Belebung gegenüber den Krisenzeiten des Jahres 2009 zu beobachten. Der Gesamtmarkt ist nach wie vor von der Ausweitung des Weinangebots 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 verharret der Anteil auf diesem Niveau.

UMSATZENTWICKLUNG HAWESKO-KONZERN IN DEUTSCHLAND



- Hawesko-Inlandsumsatz
- Gesamtweinmarkt Deutschland

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



- Konsum
- Produktion
- Gesamtverbrauch inkl. Destillation

(Quellen: OIV, Das Deutsche Weinmagazin, 12.1.2010;
OIV-Pressemitteilung 22. März 2012)

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 2011 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.

2011 tätigte der Hawesko-Konzern 14 % 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 Weltmarktes. 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 € 27 Mio. mit Kunden im Fernen Osten, vor allem in China: Der chinesische Markt für Wein ist 2011 nach Expertenschätzung der fünftgrößte der Welt und zeichnet sich durch eine sehr hohe Nachfrage nach Spitzenbordeaux aus. Daneben ist der Hawesko-Konzern mit der Tochtergesellschaft *Globalwine AG* in der Schweiz im Großhandel aktiv und erwirtschaftete dort 2011 ca. € 12 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 Markt in Österreich wird auf einen Wert von ca. € 1,5 Mrd. taxiert. Bedient wird er durch die Tochtergesellschaften *Jacques' Wein-Depot* (stationärer Einzelhandel) und *Wein Wolf* (Großhandel), die 2011 zusammengenommen einen Umsatz von ca. € 12 Mio. erzielten. Auch Österreich weist eine konstante Entwicklung auf. Der schwedische Markt hat einen Gesamtumfang von ca. € 2 Mrd. und wird von einem staatlichen Monopol beherrscht. Im Einklang mit den einschlägigen Vorschriften der Europäischen Union beliefert die Hawesko-Tochtergesellschaft *The Wine Company* Adressen in Schweden von Hamburg aus. Insgesamt gilt für den Weinmarkt, dass Wein überall auf der Welt als Ausdruck eines gepflegten Lebensstils empfunden wird und daher zunehmend beliebter wird. Viele Verbraucher legen darüber hinaus gesteigerten Wert auf die Qualität der konsumierten Weine.

Beschaffungsmarkt gekennzeichnet durch Überangebot, Produktion 2011 auf Vorjahresniveau

Der Weinmarkt ist seit Jahren weltweit durch ein Überangebot geprägt. Nach Schätzungen der Internationalen Organisation für Rebe und Wein (OIV) für 2011 ist die Weinproduktion zwar erneut niedriger als 2004, dem höchsten Stand der letzten zehn Jahre, eine beträchtliche Differenz zwischen Konsum und Produktion bleibt jedoch bestehen. Insgesamt geht man davon aus, dass 2011 die weltweite Produktion knapp 270 Mio. Hektoliter betrug und sich damit auf dem Niveau von 2009 und 2010 befindet. Dagegen stabilisierte sich der Welt-Weinkonsum laut OIV-Schätzung auf 244 Mio. Hektoliter in 2011. Er ist damit zwar etwas höher als 2009 (241 Mio. Hektoliter), aber auf dem gleichen Niveau wie 2010.

Vom 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. Betrachtet man den Markt aus Sicht der im oberen Marktsegment angesiedelten Spitzenweine, ist festzustellen, dass der seit 2010 bestehende Bordeaux-Boom bis weit ins Jahr 2011 hinein anhielt. Auch bei vielen anderen Spitzenweinen



höherer Preisklassen setzte sich die Erholung der Nachfrage weiter fort. Für die Spitzengewächse des obersten Segments wird es immer einen relativ stabilen Markt geben, denn die Top-Anbaugebiete der Welt sind grundsätzlich nicht erweiterbar und ihre Erzeugnisse demgemäß meist 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 2012 stellt der Hawesko-Vorstand bei den Bezugspreisen stabile Marktbedingungen fest, die insgesamt jedoch nach oben tendieren.

Uneinheitliche Branchenstruktur bei gehobenen Produkten

In der Preisklasse unterhalb von € 4,00 pro Flasche wird der deutsche Weinmarkt von Lebensmittel-Discountern wie Aldi beherrscht. Das gehobene Marktsegment – d. h. die Preisklasse von € 4,00 und mehr – 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 auf dem deutschen Weinmarkt in den Jahren 2002 bis 2005 war die Konsequenz einer schwierigen Binnenkonjunktur und des Vordringens 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 sich neue Kundengruppen zu erschließen. Trotz des schwierigen Konsumumfelds, das dem Jahr 2009 seinen Stempel aufdrückte, konnte der Hawesko-Konzern auch 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. In den Jahren 2010 und 2011 profitierte der Großhandel dann sehr stark von der wirtschaftlichen Erholung; zusammen konnten alle drei Segmente den Marktanteil des Hawesko-Konzerns weiter ausbauen.



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. Der Hawesko-Konzern 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. Die angemessene Pflege und Weiterentwicklung des Sortiments kann nur in einem ständigen und lebendigen Austausch mit den Produzenten geschehen, der Markttrends identifiziert und aktuelle Entwicklungen thematisiert. Dieser Dialog schafft die Vertrauensbasis, die die besten Produzenten bindet und dadurch dem Konzern Zugang zu den besten Weinen verschafft.
- *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, wird auch durch zahlreiche Auszeichnungen dokumentiert.
- *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 einem weiteren Wachstum 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 der Hawesko-Konzern für die Produzenten bereits heute der wichtigste Zugang zu den 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 »Sons-tiges«. 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. Die Hawesko Holding AG ist als Konzernmutter selbst nicht operativ tätig, sondern nimmt steuernde Aufgaben im Bereich der Unternehmensstrategie, der zentralen Finanzierung und des zentralen Cash-Managements sowie des Risikomanagements wahr: Möglichst viele Entscheidungen des operativen Geschäfts werden dezentral auf Ebene der jeweiligen Tochtergesellschaft gefällt und ausgeführt. Diese Organisationsstruktur ist deswegen vorteilhaft, weil sie der Tatsache Rechnung trägt, dass das Weingeschäft wesentlich als »people business« funktioniert: Es kommt wesentlich auf Pflege und Nutzung persönlicher Kontakte sowohl zu den Produzenten als auch zu den 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 pro Flasche, bei einer Schwerpunktpreislage zwischen € 4,00 und € 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 Multi-Channel-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) rund € 7 pro Flasche, bei einer Bandbreite zwischen € 2,00 und € 1.000,00.
- **Vertrieb:** Handelsagenturen, eigene Außendienstmitarbeiter 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).

Versandhandel

Das Versandhandelssegment besteht aus den Tochtergesellschaften *Carl Tesdorpf – Weinhandel zu Lübeck*, *Hanseatisches Wein- und Sekt-Kontor*, *Sélection de Bordeaux* und *The Wine Company*, die seit Herbst 2010 den schwedischen Markt von Hamburg aus bedient. Ab 2012 komplettiert *Wein & Vinos* mit seinem E-Commerce-Vertrieb von spanischen Weinen das Versandhandelsangebot des Hawesko-Konzerns.



- **Zielgruppe:** Das Segment ist ausgerichtet auf 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 Kundenpräsentate, insbesondere zu Weihnachten, suchen.
- **Marktsegment:** gehobene und Premium-Weine; Durchschnittswert rund € 8 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 Jahresverlauf, in denen jeweils besondere Offerten vorgestellt werden. Neben den etablierten Onlineshops und Newslettern nutzen die jeweiligen Tochtergesellschaften mit zahlreichen Social-Media-Angeboten auch die Möglichkeiten des Web 2.0.
- **Punktuelle Ausbau:** Der Versandhandel hat in seinem relevanten Markt bereits einen hohen Marktanteil (über 50 %) in Deutschland erreicht. Neben der permanenten Optimierung wird hier das Geschäft punktuell ausgebaut. Dabei stehen derzeit der Vertriebskanal Internet sowie die Erschließung neuer Kundengruppen im Vordergrund, beiden wird durch die Einbeziehung von *Wein & Vinos* in den Konzern zusätzlicher Schub verliehen. Der Vertrieb nach Schweden durch die Tochtergesellschaft *The Wine Company* soll weiter ausgebaut werden.

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, stetig 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. 35) 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.



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

ROCE					
	2008	2009	2010	2011	Erwartete Mindestrendite
Facheinzelhandel	47 %	42 %	41 %	42 %	> 27 %
Großhandel/Distribution	25 %	14 %	24 %	21 %	> 17 %
Versandhandel	18 %	26 %	27 %	28 %	> 22 %
Konzern	25 %	22 %	25 %	25 %	> 16 %

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. 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.

GESCHÄFTSVERLAUF 2011 IM ÜBERBLICK

Auch in diesem Geschäftsjahr konnte der Hawesko-Konzern wieder ein gutes Ergebnis erzielen. Dies ist umso bemerkenswerter, als zunächst davon ausgegangen werden musste, dass nach der überraschend guten Entwicklung im Geschäftsjahr 2010 im Jahr 2011 eine gewisse Verlangsamung eintreten würde. Aber der Schwung aus dem Vorjahr hielt auch bis weit ins Geschäftsjahr 2011 hinein an. Das Großhandelssegment erholte sich weiter – vor allem im ersten Halbjahr. *Jacques' Wein-Depot* konnte im sechsten Jahr hintereinander flächenbereinigt Umsatzzuwächse vorweisen und mit acht neuen Standorten so viele neue Depots eröffnen wie seit 2003 nicht mehr.

Der Versandhandel profitierte von vielen neu hinzugewonnenen Kunden und konnte weiter zulegen – nicht zuletzt durch die Aktivitäten von *The Wine Company* auf dem schwedischen Markt. Mit der Vereinbarung über den Erwerb einer Mehrheit an *Wein & Vinos* wurden die Weichen für einen weiteren Entwicklungsschub im immer wichtiger werdenden Bereich E-Commerce gestellt. Dem Hawesko-Konzern ist es somit gelungen, sich besser denn je am Markt zu positionieren und auch seine solide finanzielle Basis zu erhalten. Diese Stärken, die sich die Gesellschaft in der Vergangenheit auf dem deutschen Markt erarbeitet hat, sind die Grundlage für eine Fortsetzung des Wachstums in der Zukunft – im In- wie im Ausland.

Für das Jahr 2011 wurden im Geschäftsbericht 2010 die folgenden Ziele bzw. langfristigen Renditeziele kommuniziert und realisiert bzw. nicht realisiert:

	Zielsetzung	2011	Zielerreichung
Umsatz	Steigerung gegenüber dem Vorjahresumsatz (€ 378 Mio.) im niedrigen bis mittleren einstelligen Prozentbereich; stärkeres Wachstum als der Markt (2011: 1,9 %)	€ 411,4 Mio. (+8,9 % im Inland +5,9 %)	✓
EBIT	Das Erreichen eines operativen Ergebnisses (EBIT) in einer Bandbreite zwischen € 24–26 Mio. inklusive Ergebnisbelastungen aus der Fortführung des Markteintritts in Schweden (<i>The Wine Company</i>) sowie Struktur Anpassungen im Großhandel	€ 26,7 Mio. (+3,8 %)	✓
EBIT-Marge	Nachhaltige Marge von 7 % vom Umsatz	6,5 %	-
Kapitalumschlag	Nachhaltige Steigerung auf einen Faktor über 1,3	1,9	✓
ROCE	Erreichung der langfristigen Mindestzielrendite (16 %)	25 %	✓
Free-Cashflow	Free-Cashflow von € 15 Mio. (Vorjahr: € 23,8 Mio.)	€ 12,3 Mio.	-

Der Umsatzzuwachs hat die ursprüngliche Erwartung in erster Linie deshalb übertroffen, weil der Großhandel vom anhaltend freundlichen Konjunkturmilieu profitierte – insbesondere von den Verkäufen älterer Bordeaux-Jahrgänge im ersten Halbjahr. Der höher als erwartet ausgefallene Umsatzzuwachs schlug sich auch in einem entsprechend höheren Rohertrag nieder. Dadurch übertraf das EBIT mit € 26,7 Mio. die erwartete Bandbreite von € 24–26 Mio. Die langfristige Zielsetzung von 7 % bei der EBIT-Marge konnte jedoch nicht erreicht werden: Die Investitionen – als Aufwendungen geplant und realisiert –, die für das Jahr anstanden, lagen oberhalb des langfristigen umsatzbezogenen Mittelwerts. Das Mindestziel für Return On Capital Employed (ROCE) wurde erneut übertroffen. Der Free-Cashflow konnte mit € 12,3 Mio. die Zielmarke von € 15,0 Mio. nicht erreichen, da im Rahmen des Vorratsmanagements eine vorübergehende Investition in den Warenbestand erforderlich war.



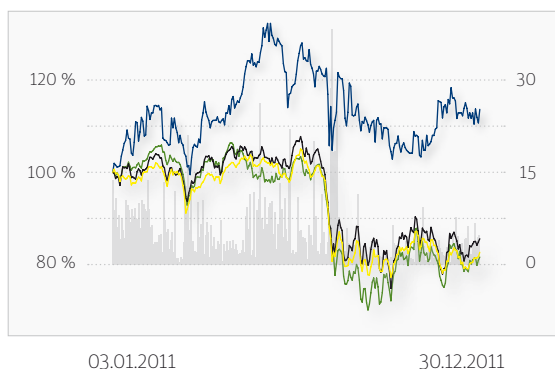
ENTWICKLUNG DES AKTIENKURSES UND KAPITALMASSNAHMEN

2011 war ein turbulentes Jahr auf den Aktienmärkten in Deutschland. Der Deutsche Aktienindex DAX startete mit knapp 7.000 Punkten ins Jahr und kletterte dann bis auf 7.500 Punkte Anfang Mai. Ende Juli/Anfang August begann dann eine Abwärtsbewegung, die erst bei knapp 5.000 Punkten zum Stillstand kam. Danach setzte ein moderater Aufwärtstrend ein und der Index beendete das Jahr bei fast

5.900 Punkten: eine Jahresperformance von -16 %. Der Leitindex der Eurozone, der EURO STOXX 50, verlor im gleichen Zeitraum sogar 19 %. Die Gründe für diese Entwicklung liegen mit der europäischen Schuldenkrise eher im politischen Bereich als

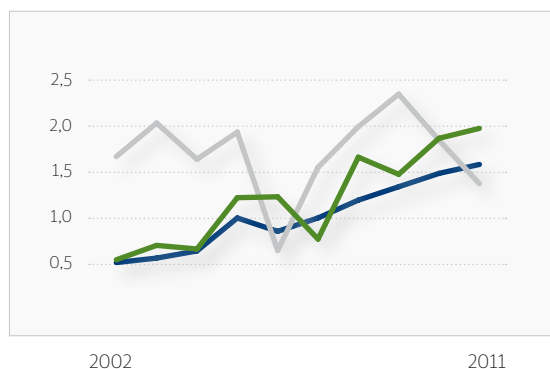
bei den Fundamentaldaten der Unternehmen. Die deutschen Nebenwerteindizes bewegten sich fast im Gleichschritt mit dem DAX: Der MDAX schloss am Jahresende bei 8.898 Punkten, was einem Verlust von 13 % im Jahresvergleich entspricht, der SDAX ging um 16 % zurück und beendete 2011 mit einem Jahresschlussstand von 4.421 Punkten.

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 €)



- Ergebnis je Aktie
 - Free-Cashflow je Aktie
 - Dividende je Aktie
- (2010 bereinigt um Einmalerträge)*

Der Kurs der Aktie der Hawesko Holding AG notierte zum Jahresresultimo 2010 bei € 29,42 und lag am letzten Handelstag des Jahres 2011 bei € 35,23. Mit diesem Anstieg von 20 % im Berichtsjahr konnte die Aktie die Entwicklung des DAX sowie der Nebenwerteindizes klar übertreffen. Über einen längeren Zeithorizont hat sich die Hawesko-Aktie im Vergleich sowohl zum Leitindex als auch zu den Nebenwerteindizes sogar noch besser geschlagen. Hawesko-Aktionäre konnten zudem 2011 eine Dividende von € 1,50 zuzüglich € 0,25 Bonusdividende vereinnahmen und somit einen laufenden Ertrag verbuchen – wie in jedem Jahr seit dem Börsengang 1998. Für das abgelaufene Geschäftsjahr wird der Hauptversammlung eine Dividende von € 1,60 pro Aktie vorgeschlagen.

Die Hawesko-Aktie wird im deutschen Auswahlindex für kleinere Unternehmen (SDAX) geführt.

Da im Geschäftsjahr 2011 keine größeren Investitionsvorhaben anstehen, welche die kurzfristigen Innenfinanzierungsmöglichkeiten des Konzerns überschritten hätten, waren Finanzierungsmaßnahmen von strategischer Bedeutung wie Kapitalerhöhungen oder die Ausgabe von Anleihen nicht notwendig. Eine Ermächtigung zum Rückkauf eigener Aktien liegt nicht vor. Der zum 1. Januar 2012 vollzogene Mehrheitserwerb an der Firma *Wein & Vinos* erfolgt über bilaterale Kreditvereinbarungen mit deutschen Kreditinstituten erster Bonität.

Die Gesamtzahl der Aktien betrug im Jahresdurchschnitt 8.983.403 Stück, dies entspricht ebenfalls dem Stand zum Jahresresultimo. Im Vorjahr lag die durchschnittliche Anzahl der ausstehenden Aktien bei 8.915.309 Stück.

ANGABEN ZUR AKTIE

Jahresanfangskurs	in €	31,00
Marktkapitalisierung (Jahresanfang)	in Mio. €	278,5
Jahresschlusskurs	in €	35,23
Marktkapitalisierung (Jahresende)	in Mio. €	316,5
Höchststand (6. und 8. Juni)	in €	41,00
Tiefststand (3. Januar)	in €	31,00
Ø Tagesumsatz	Anzahl Aktien	5.324
WKN		604270
ISIN		DE0006042708
Börsenkürzel		HAW
Handelsplätze		Frankfurt (Xetra), Hamburg
Marktsegment		Prime Standard
Reuters		HAWG.de
Bloomberg		HAW:GR
Indizes		SDAX

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, Frankreich, Österreich, der Schweiz, den skandinavischen Ländern, Spanien und den USA. 2011 fanden insgesamt 95 Einzelgespräche (Vorjahr: 75) mit institutionellen Investoren statt, sowohl in der Konzernzentrale wie auch auf Roadshows; an 44 (Vorjahr: 40) dieser Gespräche war ein Vorstandsmitglied beteiligt. Die Hawesko



Holding AG führte darüber hinaus in Baden-Baden, Frankfurt am Main, Hamburg, München, Stuttgart und Paris sowie im Rahmen der Aktienforen der Deutschen Schutzvereinigung für Wertpapierbesitz (DSW) in Bremen und Hannover insgesamt elf (Vorjahr: ebenfalls elf) Firmenpräsentationen durch und stellte sich im Rahmen von Roadshows bei Investoren in Chicago, Dublin, Frankfurt, London und Paris 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, Montega und Silvia Quandt & Cie.

ERTRAGS-, FINANZ- UND VERMÖGENSLAGE

ERTRAGSLAGE

Starke Nachfrage im ersten Halbjahr aus dem Ausland – durch gestiegene Inlandsnachfrage erneut höhere Marktanteile in Deutschland

Der Netto-Umsatz des Hawesko-Konzerns stieg 2011 um 8,9 % von € 377,7 Mio. auf € 411,4 Mio. Etwa 86 % davon wurden in Deutschland erzielt. Dabei entfielen ca. 39 % auf Weine aus Frankreich (Vorjahr: 36 %), ca. 30 % auf solche aus Italien (Vorjahr: 30 %), ca. 9 % auf Gewächse aus Spanien (Vorjahr: 10 %) und ca. 8 % auf Produkte aus Deutschland (Vorjahr: 8 %). Die Absatzmenge belief sich auf 63 Millionen Flaschen bzw. Einheiten (Vorjahr: 58 Millionen).

Der Umsatz im Großhandelssegment, das bis ins Frühjahr 2010 besonders stark unter den rezessionsbedingten Rückschlägen zu leiden hatte, wuchs im Berichtszeitraum um 11,9 %. Dieser Anstieg war zu einem großen Teil auf die hohe Nachfrage nach hochwertigen Bordeauxweinen im Ausland (über die Tochtergesellschaft *Château Classic*) im ersten Halbjahr und die gute Konsumstimmung im Inland zurückzuführen. Der stationäre Weinfacheinzelhandel (*Jacques' Wein-Depot*) erhöhte seinen Umsatz um 5,4 %. Getragen wurde dieser Anstieg durch eine erhöhte Anzahl von Kaufvorgängen im Zuge der Erweiterung des Filialnetzes sowie durch die Reaktivierung ehemaliger Kunden. Im

Vorjahr hatte das Weihnachtsgeschäft unter den Beeinträchtigungen durch Schnee und Eis zu leiden gehabt. Im Versandhandel konnte der Umsatz im Ausland durch den intensivierten Markteintritt in Schweden und im Inland durch die engere Bindung bereits bestehender Kunden, den Ausbau des Onlinegeschäfts sowie die erfolgreiche Neukundengewinnung um insgesamt 8,1 % gesteigert werden. Bereinigt um die erstmaligen Verkaufserlöse in Schweden ergäbe sich eine Umsatzzunahme im Segment von 3,7 %.

Trotz der höheren Verkaufserlöse der Endkundensegmente Versand- und Facheinzelhandel nahmen deren Anteile am Gesamtumsatz jeweils ab, da die Umsatzsteigerung im Großhandel besonders stark war. Aufgrund der im Großhandel geschäftsbedingt geringeren Rohertragsmarge blieb sie auf dem Vorjahresniveau. Sie betrug im Berichtsjahr 39,6 %, nach 39,7 % im Vorjahr. Im Großhandel selbst ging sie zurück, im Wesentlichen wegen des höheren Umsatzanteils von *Château Classic* und der Rabatt-Sonderaktionen der *Wein-Wolf*-Gruppe (zum 30-jährigen Jubiläum sowie anlässlich der Messe ProWein).



KONZERNUMSATZ NACH SEGMENTEN (in Mio. €)

Der Personalaufwand gliedert sich in Löhne und Gehälter sowie in gesetzliche, tarifliche und freiwillige Sozialaufwendungen. Er nahm im Berichtsjahr von € 37,2 Mio. auf € 40,3 Mio. zu, in erster Linie bedingt durch eine höhere Anzahl an Mitarbeitern. Die Personalaufwandsquote reduzierte sich jedoch von 9,9 % vom Umsatz im Vorjahr auf 9,8 % in der Berichtsperiode 2011.

Die Werbeaufwendungen kletterten infolge des ausgeweiteten Markteintritts in Schweden, der intensivierten Neukundengewinnung und der Reaktivierung ehemaliger Kunden gegenüber dem Vorjahr um € 3,2 Mio. auf € 34,0 Mio., in Prozent des Umsatzes ist dies ein Wert von 8,3 % (Vorjahr: 8,2 %). Überdies wurde die Basis für weiteres Wachstum durch die Neukundenakquise noch verbreitert: Der Konzern hat 2011 ca. 230.000 Neukunden in den Endkundensegmenten hinzugewonnen (Vorjahr: 210.000), davon rund 21.000 Erstkäufer in Schweden. Die Versandkosten stiegen im Hawesko-Konzern umsatzbedingt um € 2,4 Mio. auf € 15,2 Mio. Die Versandkostenquote erhöhte sich infolge der umfangreicheren Aktivitäten in Schweden von 3,4 % im Vorjahr auf 3,7 % in der Berichtsperiode.

Konzern-EBIT auf Bestniveau der Firmengeschichte

Das Ergebnis der betrieblichen Tätigkeit (EBIT) des Hawesko-Konzerns belief sich im Berichtsjahr auf € 26,7 Mio. (Vorjahr: € 25,7 Mio.). Dies entspricht einer operativen Marge von 6,5 % vom Umsatz (Vorjahr: 6,8 %). Damit wurde die langfristige Zielrendite von 7 % unterschritten. Positive Effekte ergaben sich aus den Umsatzausweitungen aller Segmente. Dem standen höhere Aufwendungen für den Markteintritt in Schweden, für die Kundenakquise – deren Nutzen für den Konzern jeweils über das Berichtsjahr hinausgeht – und für die Reaktivierung ehemaliger Kunden in den Endkundensegmenten gegenüber. Im Großhandel stiegen die Kosten aufgrund der Anpassung der Strukturen an die in den letzten Jahren gewachsenen Dimensionen. Darüber hinaus wurde das Depotnetz im Facheinzelhandel erweitert.

ERGEBNISENTWICKLUNG

in Mio. €	2008	2009	2010	2011
EBITDA	30,0	27,1	31,3	32,0
- Veränderung gegenüber Vorjahr	+28,9 %	-9,6 %	+15,4 %	+2,3 %
- EBITDA-Marge	8,9 %	8,0 %	8,3 %	7,8 %
EBIT	25,5	22,4	25,7	26,7
- Veränderung gegenüber Vorjahr	+39,5 %	-12,2 %	+15,0 %	+3,8 %
- EBIT-Marge	7,5 %	6,6 %	6,8 %	6,5 %
EBT	22,2	19,8	27,5	26,3
- Veränderung gegenüber Vorjahr	+41,9 %	-11,0 %	+39,1 %	-4,6 %
- EBT-Marge	6,6 %	5,8 %	7,3 %	6,4 %
KONZERNJAHRESÜBERSCHUSS OHNE ANTEILE NICHT BEHERRSCHENDER GESELLSCHAFTER	14,6	13,1	20,0	17,9
- Veränderung gegenüber Vorjahr	+119,4 %	-10,3 %	+52,5 %	-10,6 %
- Netto-Marge	4,3 %	3,9 %	5,3 %	4,3 %

KOSTENSTRUKTUR

in % vom Umsatz	2008	2009	2010	2011
Personalkosten	-9,2 %	-9,9 %	-9,9 %	-9,8 %
Werbekosten	-7,7 %	-8,2 %	-8,2 %	-8,3 %
Versandkosten	-3,2 %	-3,4 %	-3,4 %	-3,7 %
Sonstige betriebliche Erträge und Aufwendungen (Saldo)	-11,1 %	-11,4 %	-9,9 %	-10,0 %
Abschreibungen	-1,3 %	-1,4 %	-1,5 %	-1,3 %
SUMME	-32,5 %	-34,3 %	-32,9 %	-33,1 %

EBIT-MARGEN

in % vom Umsatz	2008	2009	2010	2011
Stationärer Weinfacheinzelhandel	13,3 %	12,1 %	11,8 %	12,1 %
Großhandel	6,4 %	4,2 %	5,8 %	5,1 %
Versandhandel	6,5 %	8,0 %	7,1 %	7,1 %

KONZERN-EBIT NACH SEGMENTEN (in Mio. €)**Facheinzelhandel:**

Erneut mehr aktive Kunden durch Filialnetzerweiterung sowie Maßnahmen zur Kundenbindung und zur Neukundengewinnung

Der Netto-Umsatz des Geschäftssegments Stationärer Weinfacheinzelhandel (*Jacques' Wein-Depot*) konnte im Berichtsjahr um 5,4 % auf € 122,2 Mio. gesteigert werden. Nach Flächenbereinigung ergab sich ein Umsatzanstieg von 3,9 %. Der Ausbau des Depotnetzes sowie Maßnahmen zur Kundenbindung und zur Neukundengewinnung führten zu einem Anstieg bei der Zahl der aktiven Kunden, so dass die Zuwachsraten beim Umsatz den Durchschnitt der Vorjahre übertreffen konnte: 2010 waren die Verkaufserlöse um 1,5 % im Vergleich zu 2009 gewachsen (Eis und Schnee in vielen Teilen der Bundesrepublik hatten das letztjährige Weihnachtsgeschäft jedoch beeinträchtigt).

Das Wachstum in der Berichtsperiode war die Folge eines Anstiegs bei der Anzahl der Kaufvorgänge: sie konnte um knapp 6 % erhöht werden. Hierzu trugen insbesondere die Depotexpansion, die erfolgreiche Neukundengewinnung und die Reaktivierung ehemaliger Kunden ihren Teil bei. Der Durchschnittsbau hat sich behauptet und lag nahezu auf dem Vorjahresniveau.

2011 akquirierte *Jacques' Wein-Depot* 97.000 neue Kunden (Vorjahr: 92.000). Die Anzahl der aktiven Käufer konnte im Berichtsjahr um 4 % auf 663.000 gesteigert werden.

Zum Ende des Berichtsjahres wurden 282 *Jacques' Wein-Depots* betrieben, davon vier in Österreich (Vorjahresende: 274, davon vier in Österreich). Per 31. Dezember 2011 waren darüber hinaus zwei weitere Depots angemietet.

Das Ergebnis der betrieblichen Tätigkeit (EBIT) des stationären Handels kletterte im Berichtszeitraum von € 13,7 Mio. auf € 14,7 Mio. bzw. um 7,8 %. Der EBIT-Anstieg 2011 ist auf eine Verbesserung der Handelsmarge sowie auf die gestiegene Anzahl der Kaufvorgänge zurückzuführen. Die Schulungsaktivitäten der *Viniversitaet Die Weinschule GmbH* erzielten ein ausgeglichenes Ergebnis (Vorjahr: € 0,1 Mio.). Der Marktauftritt in Österreich unter dem Namen *Jacques' Wein-Depot* hat mit € 0,1 Mio. im Jahr 2011 das EBIT der zwei vorangegangenen Berichtsperioden wiederholt.



Großhandel/Distribution mit Umsatzschub durch Konjunkturbelebung

Mit € 181,0 Mio. war der Netto-Umsatz des Geschäftssegments Großhandel/Distribution im Berichtsjahr um 11,9 % höher als im Vorjahr. Dieser Umsatzanstieg ist zum einen 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. Mit dem Frühjahr 2010 zog die Nachfrage nach diesen Gewächsen kräftig an, zeigte jedoch aufgrund der Verschärfung der Finanz- und Staatsschuldenkrise im letzten Quartal 2011 Konsolidierungstendenzen. Nach einem Vorjahresumsatz von € 21,2 Mio. erzielte diese Tochtergesellschaft im Berichtsjahr € 26,6 Mio. Zum anderen ist das Wachstum des Segments auf die Rabatt-Sonderaktionen der *Wein-Wolf-Gruppe* (zum 30-jährigen Jubiläum sowie anlässlich der Messe ProWein) zurückzuführen. Weitere Gründe für die Umsatzzunahme in diesem Vertriebskanal waren die Belebung der Konjunktur und die Stärkung des Vertriebsaußendienstes im übrigen Ausland (insbesondere bei der schweizerischen Tochtergesellschaft *Globalwine AG*). Hinzu kommt die gesunde Geschäftsentwicklung der 2006 ins Leben gerufenen und auf den Vertrieb von deutschen Weinen ausgerichteten Tochtergesellschaft *Deutschwein Classics*. Diese Gesellschaft hat im Jahr 2011 den Break-even erreicht.

Das Ergebnis der betrieblichen Tätigkeit (EBIT) im Großhandel konnte trotz des Umsatzschubes nicht gesteigert werden: Es belief sich auf € 9,2 Mio., nach € 9,5 Mio. im Vorjahr. Die Rohertragsmarge war einerseits von den Rabattaktionen zum 30-jährigen Jubiläum von *Wein Wolf* beeinflusst, andererseits stiegen die Kosten aufgrund der Anpassung der Strukturen an die in den letzten Jahren gewachsenen Dimensionen. Die EBIT-Marge nahm aus gleichen Gründen in diesem Vertriebskanal um 0,7 Prozentpunkte gegenüber dem Vorjahr ab und erreichte im Berichtsjahr 5,1 % (Vorjahr: 5,8 %).

Versandhandel: Mehr aktive Kunden steigern erneut Umsatz und EBIT

Der Netto-Umsatz 2011 weitete sich im Geschäftssegment Versandhandel um 8,1 % auf € 108,2 Mio. aus. Diese Erhöhung wurde vor allem durch eine erneut gestiegene Anzahl aktiver Kunden erreicht. Die Maßnahmen zur Neukundenakquise, insbesondere die Werbung in Zeitungen und Zeitschriften sowie in Online-Medien, brachten den erhofften Erfolg: Nachdem 2010 rund 120.000 neue Kunden gezählt worden waren, betrug die Anzahl der Erstkäufer im Berichtsjahr gut 130.000 und legte damit spürbar zu (Zahlen jeweils ohne Einbeziehung der normalen jährlichen Abwanderung). Darin enthalten sind 21.000 Erstkäufer in Schweden. Der Versandhandel verfügte per 31. Dezember 2011 über rund 460.000 aktive Käufer, also solche, die in den letzten 24 Monaten mindestens eine Bestellung aufgegeben haben (Vorjahr: 420.000).

Zu den speziellen Verkaufskanälen im Versandhandelssegment gehören das Präsentgeschäft, das Subskriptionsgeschäft und der Weinclub »VinoSelect!«. 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 € 8,6 Mio., nach € 10,7 Mio. im Vorjahr. Insbesondere das B2B-Geschäft blieb unter dem Eindruck der Diskussionen rund um das Thema Corporate Governance hinter den Erwartungen des Managements zurück. Das Subskriptionsgeschäft betrifft fast ausschließlich Spitzengewächse aus dem Bordeaux: Diese werden kurz nach der Lese vorverkauft und etwa zwei Jahre später ausgeliefert, nachdem der Wein in Flaschen abgefüllt wurde. Im Berichtsjahr realisierte das Versandhandelssegment bei der Auslieferung des 2008er-Jahrgangs einen Umsatz von € 1,5 Mio. (Vorjahr: € 0,8 Mio. für den 2007er-Jahrgang). Die sukzessive Weiterentwicklung des Weinclub-Konzepts »VinoSelect!« schlug sich in einem erneuten Umsatzzuwachs nieder, nämlich von € 11,5 Mio. im Vorjahr auf € 11,7 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 hat im Berichtsjahr durch eine Fokussierung auf noch hochwertigere Weine und Raritäten im Sortiment sowie auf besonders anspruchsvolle Weinliebhaber als Kundenzielgruppe damit begonnen, ihr Marktprofil zusätzlich zu schärfen. Obwohl das vom Management so nicht erwartet wurde, konnte sie in dieser Umbruchphase den Umsatz auf € 9,1 Mio. (Vorjahr: € 8,6 Mio.) ausbauen.

Der Anteil des Internets am gesamten Umsatz des Segments Versandhandel wuchs erneut spürbar: Er stieg von gut 20 % im Vorjahr auf 25 % in 2011. Dies entspricht einem Zuwachs um 32 %.

Die durchschnittliche Anzahl der Flaschen pro Bestellung reduzierte sich, nämlich um 2 %, was vor allem der verstärkten Kundenakquise in Schweden geschuldet war. Dagegen blieb der durchschnittliche Auftragswert nahezu unverändert. Die Bestellhäufigkeit erhöhte sich erwartungsgemäß.

Das Ergebnis der betrieblichen Tätigkeit (EBIT) des Versandhandelssegments stieg im Zuge der Umsatzzunahme und einer verbesserten Rohertragsmarge auf € 7,7 Mio., nach € 7,1 Mio. im Vorjahr. Die Steigerung des EBIT gelang, obwohl die Anlaufverluste des unter der Firma *The Wine Company* im November 2010 gestarteten Markteintritts in Schweden (€ 1,0 Mio.) höher ausfielen als in der vorangegangenen Berichtsperiode (Vorjahr: € 0,5 Mio.).

Logistik mit geringerem 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 außer-

halb des Konzerns erbracht. *IWL* hat erneut ein positives operatives Ergebnis (EBIT) erzielt: Es belief sich für das Geschäftsjahr 2011 auf € 0,1 Mio., nach € 0,3 Mio. im Vorjahr.

Im Konzern betragen die Holding/Zentralkosten und Konsolidierungsposten im Berichtsjahr insgesamt € 5,0 Mio., nach € 4,8 Mio. im Vorjahr. Höhere Rechts- und Beratungskosten entstanden im Zuge der Akquisition von *Wein & Vinos* mit Wirkung zum 1. Januar 2012 und für strategische Projekte (Markenpositionierung).

Konzernjahresüberschuss

Im Geschäftsjahr 2011 betrug das Konzernergebnis vor Ertragsteuern € 26,3 Mio. und lag damit um € 1,3 Mio. unter dem Vorjahreswert. Das Finanzergebnis belief sich auf einen Netto-Aufwand von € 0,5 Mio. (Vorjahr: Netto-Ertrag von € 1,8 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 stieg von 26,3 % im Vorjahr auf 30,9 % in 2011 (vgl. Nr. 14 des Konzernanhangs). In Verbindung mit einem geringeren Ergebnis vor Ertragsteuern ergab sich ein Ergebnis nach Steuern von € 18,2 Mio. (Vorjahr: € 20,3 Mio.).

Der Konzernjahresüberschuss ohne Anteile nicht beherrschender Gesellschafter belief sich im Berichtsjahr auf € 17,9 Mio. Der entsprechende Vorjahreswert lag bei € 20,0 Mio. (bereinigt um den Einmalgewinn aus der Beteiligungsveräußerung: € 16,7 Mio.).

Das Ergebnis pro Aktie betrug € 1,99, berechnet auf der Basis von durchschnittlich 8.983.403 Stück (2010: € 2,24, Berechnungsbasis: 8.915.309 Stück; bereinigt um den Einmalgewinn aus der Beteiligungsveräußerung: € 1,88).

Jahresüberschuss der Hawesko Holding AG

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 € 26,1 Mio. im Vorjahr auf € 27,6 Mio. im Berichtsjahr. Abzüglich der Aufwendungen und der Steuern betrug der Jahresüberschuss € 19,1 Mio. Im Vorjahr hatte er sich auf € 31,3 Mio. belaufen und war maßgeblich durch eine Zuschreibung in Höhe von € 10,0 Mio. auf den Buchwert der *Hanseatischen Wein- und Sekt-Kontor HAWESKO GmbH* beeinflusst worden. Unter Berücksichtigung des Gewinnvortrags aus dem Vorjahr in Höhe von € 1,0 Mio. und nach Einstellung von € 4,5 Mio. in die anderen Gewinnrücklagen ergibt sich ein Bilanzgewinn von € 15,7 Mio. (Vorjahr: € 16,8 Mio.).

FINANZLAGE

Grundsätze und Ziele des Finanzmanagements

Die Grundsätze und Ziele des Finanzmanagements wurden auf den Seiten 20 bis 24 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 2011 beinhalten die Liquiditätsreserven des Konzerns flüssige Mittel von € 20,4 Mio. (Vorjahr: € 24,7 Mio.). Es bestehen unbefristete Kreditlinien mit einem Volumen von insgesamt € 20,0 Mio., von denen € 2,0 Mio. saisonal zur Finanzierung des Weihnachtsgeschäfts zur Verfügung stehen. Diese Kreditlinien waren per 31. Dezember 2011 zu 22 % bzw. 20 % in Anspruch genommen. Insgesamt hatte der Hawesko-Konzern zu diesem Stichtag kurz- und langfristige Finanzschulden in Höhe von € 6,9 Mio. Davon sind € 4,3 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 € 2,6 Mio. ausgewiesen.

Die Kosten für das dem Konzern zur Verfügung gestellte Eigen- und Fremdkapital betragen nach Berechnungen des Konzerns derzeit 6,1 %. Sie ergeben sich aus den gewichteten Kosten für das Eigenkapital in Höhe von 6,8 % einerseits, für das Fremdkapital in Höhe von 4,3 % andererseits. Bei der Berechnung der Eigenkapitalkosten geht der Konzern von einem langfristigen risikolosen Zinssatz von 2,8 % und von einer Risikoprämie von 5,5 % bei einem Beta von 0,74 aus.

ZUSAMMENSETZUNG DER FINANZVERSCHULDUNG PER 31. DEZEMBER 2011

<i>Rundungsdifferenzen möglich</i>	<i>Kurzfristig</i> in Mio. €	<i>Kurzfristig</i> in %	<i>Langfristig</i> in Mio. €	<i>Langfristig</i> in %	<i>Insgesamt</i> in Mio. €
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	4,0	100,0	–	0,0	4,0
Finanzierungsleasing	0,3	10,3	2,6	89,7	2,9
INSGESAMT	4,3	62,3	2,6	37,7	6,9

ZUSAMMENSETZUNG DER FINANZVERSCHULDUNG PER 31. DEZEMBER 2010

<i>Rundungsdifferenzen möglich</i>	<i>Kurzfristig</i> in Mio. €	<i>Kurzfristig</i> in %	<i>Langfristig</i> in Mio. €	<i>Langfristig</i> in %	<i>Insgesamt</i> in Mio. €
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



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 89 zu entnehmen.

Im Berichtsjahr 2011 sank die Netto-Liquidität um € 3,4 Mio. auf € 12,7 Mio. Ursächlich für diese Entwicklung war im Wesentlichen der Rückgang der flüssigen Mittel um € 4,4 Mio. in Zusammenhang mit dem aktiven Vorratsmanagement.

Die folgende Tabelle zeigt die Entwicklung der Netto-Verschuldung (Rundungsdifferenzen möglich):

in Mio. €	2011	2010
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	4,0	3,3
+ Finanzierungsleasing	2,9	4,6
+ Pensionsrückstellungen	0,7	0,6
= BRUTTO-VERSCHULDUNG	7,6	8,5
- flüssige Mittel	-20,4	-24,7
= NETTO-LIQUIDITÄT	-12,7	-16,2

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

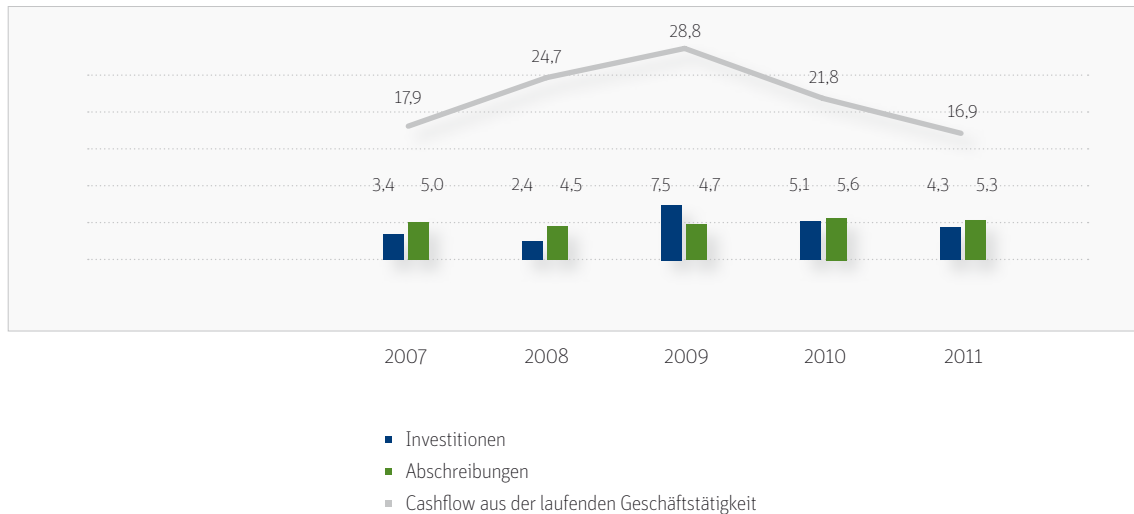
Liquiditätsanalyse

KONZERN-CASHFLOW

in Mio. €	2011	2010
Cashflow aus der laufenden Geschäftstätigkeit	+16,9	+21,8
Cashflow aus der Investitionstätigkeit	-4,1	+2,5
Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit	-17,2	-12,7

Der Cashflow aus der laufenden Geschäftstätigkeit sank im Konzern um € 4,9 Mio. und erreichte € 16,9 Mio. Diese gegenüber dem Vorjahr ausgewiesene Verminderung resultierte aus einem deutlichen Anstieg des Working Capital. Der Warenbestand erhöhte sich im Zuge des aktiven Vorratsmanagements. Des Weiteren stellt sich das Verhältnis der geleisteten und erhaltenen Anzahlungen für Subskriptionsweine ungünstiger als im Vorjahr dar, da hierbei die Popularität der jeweiligen Jahrgänge eine entscheidende Rolle spielt.

INVESTITIONEN/ABSCHREIBUNGEN/CASHFLOW (in Mio. €)



Im Cashflow aus der Investitionstätigkeit sind Zahlungs- mittelabflüsse für Sachanlagen und immaterielle Vermö- genswerte in Höhe von € 4,3 Mio. enthalten. Im Vorjahr wurde einmalig ein Mittelzufluss von € 7,3 Mio. aus der Veräußerung der Beteiligung an *Majestic Wine PLC* aus- gewiesen. Die Investitionen in immaterielle Vermögen- werte (€ 0,6 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 Moder- nisierung der Depots im Segment stationärer Facheinzel- handel sowie die Erweiterungs- und Ersatzinvestitionen.

Der Free-Cashflow (Summe der Cashflows aus der laufen- den Geschäftstätigkeit und Investitionstätigkeit abzüglich Auszahlungen für Zinsen) reduzierte sich um € 11,5 Mio. auf € 12,3 Mio.

Der Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit weist im Wesentlichen die Zahlung der Dividende (€ 15,7 Mio.) aus.

Investitionsanalyse

In immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen hat der Hawesko-Konzern im Berichtsjahr € 4,3 Mio. investiert (Vor- jahr: € 5,1 Mio.). Bezogen auf den Umsatz ergibt sich eine Investitionsquote von rund 1,1 % (Vorjahr: 1,3 %).

Die Sachanlageninvestitionen beliefen sich auf insgesamt € 3,7 Mio. (Vorjahr: € 3,7 Mio.) und wurden zum größten Teil (mit € 1,4 Mio.) zur Modernisierung im stationären Facheinzelhandel (*Jacques' Wein-Depot*) eingesetzt. Die übrigen Sachanlageninvestitionen (Ersatz- und Erweite- rungsinvestitionen) betragen in diesem Geschäftssegment € 0,1 Mio. Damit dem höheren Kapazitätsbedarf begegnet werden kann, hat darüber hinaus die *IWL Internationale Wein Logistik* zwei Grundstücke für insgesamt € 0,9 Mio. gekauft, die direkt an das »Lagergrundstück« angrenzen, um das Lager bei Bedarf erweitern zu können. Daneben hat die Gesellschaft weitere € 0,2 Mio. in Sachanlagen inves- tiert. Weitere derartige Investitionen waren mit € 0,7 Mio. Ersatz- und Erweiterungsinvestitionen im Großhandel und mit € 0,4 Mio. solche im Versandhandel.

VERMÖGENSLAGE

Die Bilanzsumme des Konzerns erhöhte sich deutlich: von € 201,8 Mio. im Vorjahr auf € 217,1 Mio. im Berichtsjahr. Dies entspricht einer Erhöhung um 7,6 %.

Die langfristigen Vermögenswerte sanken in erster Linie infolge der Umbuchung der geleisteten Anzahlung aus den langfristigen Vermögenswerten (Position »Sonstige«) in die kurzfristigen und betrifft hauptsächlich subskribierte Bordeauxweine, insbesondere die des Jahrgangs 2009, die in den kommenden zwölf Monaten ausgeliefert werden. Der Posten der aktiven latenten Steuern ging um insgesamt € 1,8 Mio. zurück.

Die kurzfristigen Vermögenswerte erhöhten sich dagegen deutlich: von € 149,2 Mio. auf € 170,4 Mio. Die Position »Vorräte« weitete sich aus zweierlei Gründen aus: Zum einen aufgrund der oben genannten Umbuchung der 2009er-Subskriptionsweine, zum anderen durch das aktive Vorratsmanagement und die vorübergehenden Investitionen in den Warenbestand, die damit zusammenhängen. Die »Forderungen aus Lieferungen und Leistungen« nahmen unterproportional auf € 47,9 Mio. zu. Die Abnahme der liquiden Mittel um € 4,4 Mio. begründet den Rückgang der entsprechenden Position.

Das Eigenkapital des Konzerns hat sich gegenüber dem Vorjahr von € 93,5 Mio. auf € 95,7 Mio. erhöht. Die Eigenkapitalquote (vor Ausschüttung) liegt bei 44 % der Bilanzsumme, nachdem im Vorjahr 46 % ausgewiesen wurden. Die Gewinnrücklagen erhöhten sich gegenüber dem Vorjahresstichtag um € 15,4 Mio. auf € 62,7 Mio.



Die langfristigen Rückstellungen und Verbindlichkeiten betrugen € 14,9 Mio. und sanken damit deutlich: um € 5,8 Mio. Die Finanzschulden reduzierten sich im Berichtsjahr um € 0,3 Mio. auf € 2,6 Mio. Da keine neuen langfristigen Finanzschulden aufgenommen wurden, ging durch die planmäßigen Tilgungen sowie den vorzeitigen Rückkauf eines im Finanzierungsleasing bilanzierten Teils eines Lagergebäudes diese Position zurück. Die im Zusammenhang mit der Bordeaux-Subskription erhaltenen Anzahlungen sanken im Berichtsjahr; für den Jahrgang 2010 bestand eine geringere Nachfrage als für den Jahrgang 2009, der im Vorjahr in dieser Position bilanziert wurde.

Die kurzfristigen Verbindlichkeiten erhöhten sich um € 18,9 Mio. auf € 106,5 Mio. Dabei blieben die Anteile anderer Gesellschafter am Kommanditkapital von Tochtergesellschaften im Vergleich zum Vorjahr nahezu unverändert. Der im Jahr 2010 noch langfristige Teil der Kundenanzahlungen für den 2009er-Bordeauxwein-Jahrgang ist zeitbedingt in eine entsprechende kurzfristige Position im Jahr 2011 überführt worden, da die Weine innerhalb der nächsten zwölf Monate ausgeliefert werden. 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 wie im Vorjahr 1,9.

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.



Zum 31. Dezember 2011 bestehen zusätzlich Haftungsverhältnisse und finanzielle Verpflichtungen gegenüber Dritten. Aus der Vereinbarung über den Kauf der Mehrheitsbeteiligung an *Wein & Vinos* ergab sich eine Zahlungsverpflichtung in Höhe von € 21,1 Mio., welche Anfang 2012 beglichen wurde. Der Mindestbetrag nicht abgezinster künftiger Leasing- und Mietzahlungen beläuft sich auf € 12,6 Mio. Die Verpflichtungen aus offenen Anzahlungen für eingegangene Subskriptionen zum 31. Dezember 2011 in Höhe von € 2,3 Mio. wurden Anfang 2012 ausgeglichen. Die vertraglichen Verpflichtungen belaufen sich auf € 1,5 Mio. und beziehen sich auf den Kauf eines Grundstückes am Standort Tornesch bei Hamburg im Jahr 2012. Abschließend bestehen Bürgschaften von € 0,1 Mio.

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, Österreich und nach Schweden wurden ca. eine Million Endkunden bedient. Im Durchschnitt kauften diese Kunden für € 225 (Vorjahr: ca. € 204) 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.

STRUKTUR DER KONZERNBILANZ – AKTIVA	2011		2010	
	in Mio. €	in % der Bilanzsumme	in Mio. €	in % der Bilanzsumme
<i>Rundungsdifferenzen möglich</i>				
LANGFRISTIGE VERMÖGENSWERTE				
Immaterielle Vermögenswerte	10,7	5 %	11,4	6 %
Sachanlagen	19,9	9 %	20,1	10 %
Sonstige finanzielle Vermögenswerte	0,2	0 %	0,3	0 %
Latente Steuern	2,1	1 %	3,9	2 %
Sonstige	13,8	6 %	17,0	8 %
	46,7	22 %	52,6	26 %
KURZFRISTIGE VERMÖGENSWERTE				
Vorräte	97,0	45 %	74,3	37 %
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	47,9	22 %	46,7	23 %
Liquide Mittel und sonstige kurzfristige Aktiva	25,4	12 %	28,2	14 %
	170,4	78 %	149,2	74 %
BILANZSUMME	217,1	100 %	201,8	100 %



STRUKTUR DER KONZERNBILANZ – PASSIVA	2011		2010	
	in Mio. €	in % der Bilanzsumme	in Mio. €	in % der Bilanzsumme
<i>Rundungsdifferenzen möglich</i>				
EIGENKAPITAL				
Gezeichnetes Kapital	13,7	6 %	13,7	7 %
Kapitalrücklage	10,1	5 %	10,1	5 %
Gewinnrücklagen	62,7	29 %	47,3	23 %
Übriges kumuliertes Eigenkapital	0,0	0 %	0,1	0 %
Konzernbilanzgewinn	8,4	4 %	21,6	11 %
EIGENKAPITAL DER AKTIONÄRE DER HAWESKO HOLDING AG	94,9	44 %	92,8	46 %
Anteile nicht beherrschender Gesellschafter	0,8	0 %	0,8	0 %
	95,7	44 %	93,5	46 %
LANGFRISTIGE VERBINDLICHKEITEN				
Rückstellungen	1,1	1 %	0,9	0 %
Finanzschulden	2,6	1 %	2,9	1 %
Sonstige langfristige Verbindlichkeiten und latente Steuern	11,2	5 %	16,8	8 %
	14,9	7 %	20,6	10 %
KURZFRISTIGE VERBINDLICHKEITEN				
Anteile anderer Gesellschafter am Kommanditkapital von Tochtergesellschaften	0,0	0 %	0,0	0 %
Finanzschulden	4,3	2 %	5,0	2 %
Erhaltene Anzahlungen	16,5	8 %	5,1	3 %
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	57,7	27 %	53,0	26 %
Sonstige Verbindlichkeiten	28,1	13 %	24,6	12 %
	106,5	49 %	87,6	43 %
BILANZSUMME	217,1	100 %	201,8	100 %

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 2011 durchschnittlich 750 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, überwiegend in Deutschland, beschäftigt, nach 696 im Vorjahr (inklusive quotal einbezogener Gemeinschaftsunternehmen). Der Frauenanteil im Konzern insgesamt beträgt 50 % (Vorjahr: 50 %), bei den Führungskräften 24 % (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 50 % der Mitarbeiter, 15 % in Verwaltung und IT, 28 % 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.

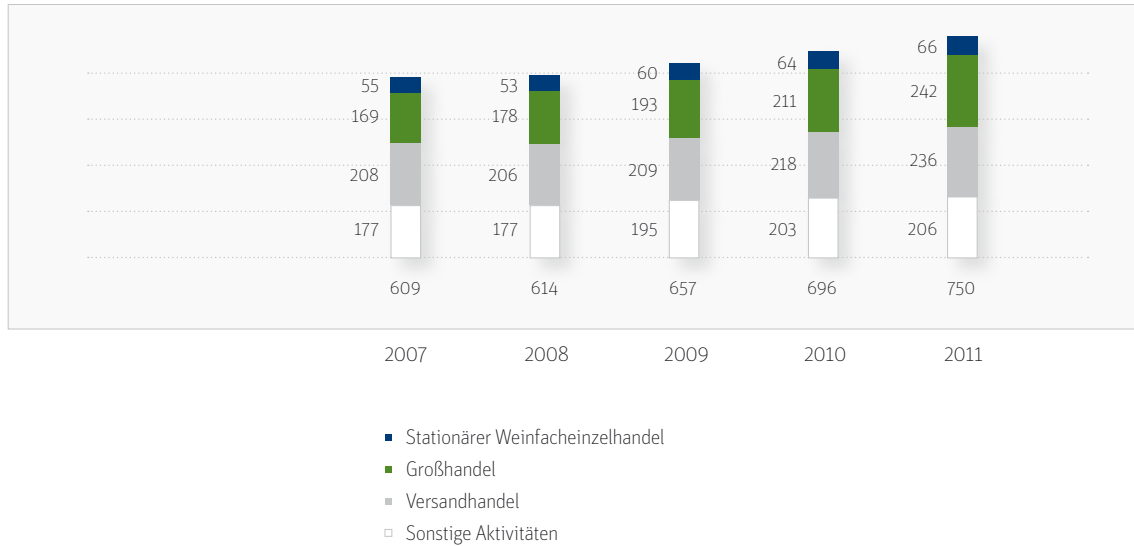
Die erfolgreiche Gewinnung von Nachwuchskräften beginnt mit einem vielfältigen Angebot für Schulabsolventen. So waren im Berichtsjahr 26 Auszubildende (Vorjahr: 24) im Konzern beschäftigt. Die Ausbildung erfolgt zum einen in vorwiegend kaufmännischen Berufen wie Groß- und Einzelhandelskaufmann/-frau 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 Berichtsjahr wie im Vorjahr € 0,2 Mio.

MITARBEITER (inklusive quotaal einbezogener Gesellschaften)



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 die Beiträge des Unternehmens zur Gesundheitsförderung der Mitarbeiter sind der »Gesundheitstag«, eine ganztägige Informationsveranstaltung für die Mitarbeiter in Tornesch, die Bereitstellung von Frischobst in der kalten Jahreszeit sowie von Mineralwasser im Sommer und die Unterstützung bei verschiedenen Präventionsmaßnahmen.

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 2011 waren 354 Mitarbeiter (Vorjahr: 322) des Konzerns Versicherungsnehmer in dieser Pensionskasse. Die tariflichen Arbeitgeberzuschüsse betragen im Berichts- wie 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 Weinprodu-

zenten – 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: Zum Jahresanfang 2012 sieht er den Konzern in einer sehr guten Lage und ist zuversichtlich hinsichtlich der Perspektiven der weiteren

Geschäftsentwicklung. Zu den wesentlichen Chancen und Risiken wird auf die entsprechenden Textabschnitte unten verwiesen.

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 2011 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; zwei Vorstandsmitglieder haben Anspruch auf Entschädigung im Falle der Beendigung des Dienstvertrages infolge eines »Change of Control« (siehe hierzu Konzernanhang Textziffer 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 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 20).

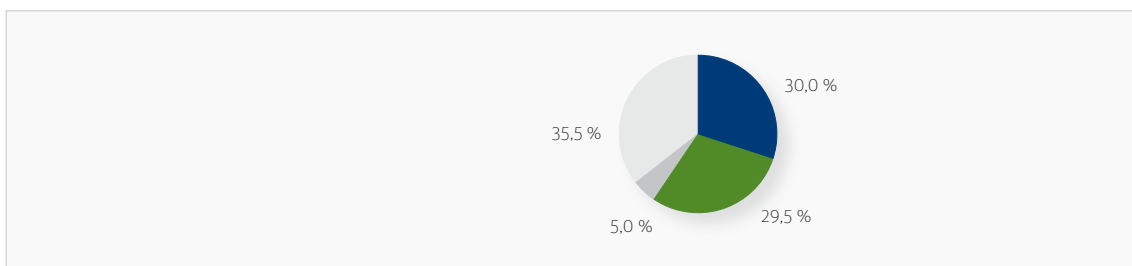
LEITUNG UND KONTROLLE

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.

AKTIONÄRSSTRUKTUR (in %)



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



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

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 Kapitalrentabilität 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 113) abgedruckt und ist im Internet unter <http://www.hawesko-holding.com> -> Investor Relations -> Corporate Governance abrufbar.

VERGÜTUNGSBERICHT

Höhe und Systematik der Vergütung des Vorstands werden vom Aufsichtsrat aufgrund vorbereitender Beschlüsse des Personal- und Nominierungsausschusses festgelegt und in regelmäßigen Abständen überprüft. Im Rahmen der Vorbereitung werden vom Aufsichtsrat auch externe Vergütungsstudien hinzugezogen. Das für das Berichtsjahr maßgebliche Vergütungssystem für den Vorstand wurde von der Hawesko-Hauptversammlung 2010 im Rahmen einer Konsultativabstimmung nach § 120 Absatz 4 Aktiengesetz mit einer Mehrheit von 96,22 % gebilligt.

Die Vergütung der Vorstandsmitglieder enthält einen fixen und einen variablen Bestandteil. Kriterien für die Angemessenheit der Vergütung sind die Aufgaben des jeweiligen Vorstandsmitglieds, seine persönliche Leistung sowie die wirtschaftliche Lage, der Erfolg und die Zukunftsaussichten des Unternehmens unter Berücksichtigung des Vergleichsumfelds. Der variable Anteil besteht aus einer Tantieme, die sich grundsätzlich am Jahresüberschuss orientiert. 2011 enthält die Vergütung ebenso wie im Vorjahr keine Aktienoptionen, keine Wertzuwachsrechte, die Aktienoptionen nachgebildet sind, und keine anderen aktienbasierten Komponenten. Eine Komponente mit langfristiger Anreizwirkung existiert noch nicht. Der Aufsichtsrat wird aber, wenn die Verträge der Vorstandsmitglieder auslaufen, eine am neuen Aktienrecht orientierte nachhaltige, am langfristigen Unternehmenserfolg und an der persönlichen Leistung ausgerichtete Vergütung vereinbaren. Die Vergütungen des Vorstands für 2011 (2010) sind aus der folgenden Tabelle ersichtlich:

in T€	Fix	Variabel	Gesamt
Alexander Margaritoff	982	872	1.854
	(982)	(958)	(1.940)
Bernd Hoolmans	450	388	838
	(550)	(426)	(976)
Bernd G. Siebdrat	254	504	758
	(254)	(554)	(808)
Ulrich Zimmermann	240	137	377
	(190)	(107)	(297)
GESAMT	1.926	1.901	3.827
	(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 2011 eine Rückstellung in Höhe von T€ 148 (Vorjahr: T€ 126) bilanziert worden. Das Vorstandsmitglied Ulrich Zimmermann hat nach Vollendung des 65. Lebensjahres Anspruch auf ein Ruhegeld. Für diese Zusage wurden im Berichtsjahr durch die Gesellschaft T€ 10 (Vorjahr: 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 % der 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 Vergütung des Aufsichtsrats 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 Aufsichtsrats-tätigkeit etwa anfallenden Umsatzsteuer). Darüber hinaus erhält jedes Aufsichtsratsmitglied pro Teilnahme an einer Plenums-sitzung bzw. einer Ausschusssitzung ein Sitzungsgeld von € 1.050,00.

Der Vorsitzende erhält das Zweifache, sein Stellvertreter das Eineinhalbfache dieser Vergütungen. Die Vergütungen des Aufsichtsrats für 2011 (2010) sind aus der folgenden Tabelle ersichtlich:

in T€	<i>Variable Bezüge</i>	<i>Fixe Bezüge</i>	<i>Sitzungsgeld</i>	<i>Vergütung für persönlich erbrachte Leistungen</i>	<i>Summe</i>
Prof. Dr. Dr. Dr. Franz Jürgen Säcker	44	8	29	45	126
	(44)	(8)	(28)	(7)	(87)
Gunnar Heinemann	33	6	16	-	55
	(32)	(6)	(9)	-	(47)
Thomas R. Fischer	22	4	11	-	37
	(25)	(4)	(8)	-	(37)
Jacques Héon (bis 20.06.2011)	11	2	7	-	20
	(25)	(4)	(12)	-	(41)
Angelika Jahr-Stilcken (bis 19.08.2010)	-	-	-	-	-
	(14)	(2)	(3)	-	(19)
Detlev Meyer (ab 28.09.2010)	22	4	7	-	33
	(6)	(1)	(3)	-	(10)
Manfred Middendorff (bis 14.05.2010)	-	-	-	-	-
	(20)	(4)	(8)	-	(32)
Kim-Eva Wempe (ab 20.06.2011)	11	2	3	-	16
	-	-	-	-	-
SUMME	143	26	73	45	287
	(166)	(29)	(71)	(7)	(273)

Der Aktienbesitz des Vorstands und des Aufsichtsrats wird im Konzernanhang unter Textziffer 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.

UMWELTBERICHT

Mit Ausnahme der Tochtergesellschaft *Gebr. Josef und Matthäus Ziegler GmbH* verfügt der Hawesko-Konzern als Handelsunternehmen über keine Produktionsanlagen; insofern hat der Konzern nur indirekt Einfluss auf die Einhaltung der entsprechenden Umweltstandards. 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.

Beim Transport von Waren von den Produzenten werden grundsätzlich nur Speditionen mit Fahrzeugen der Abgasklasse Euro 5 eingesetzt. Soweit Intermodalösungen möglich sind – also ein Teil der Transportkette vom Lastwagen auf die Bahn oder das Schiff verlagert werden kann –, werden diese bevorzugt und es wird angestrebt, ihren Anteil weiter zu erhöhen. Im Spanienverkehr setzt *Jacques'* seit dem Berichtsjahr auf die sogenannte Short-Sea-Verbindung, da beim Transport auf dem Seeweg erheblich weniger CO₂-Emissionen anfallen als beim Transport per Lkw.

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 (FSC) 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. Mehr als 100 Filialen sowie die Zentrale in Düsseldorf wurden 2011 auf den Bezug regenerativ erzeugten Stroms umgestellt. Die daraus resultierende CO₂-Einsparung beläuft sich auf mehr als 260.000 kg. 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 Feinststeuerung der Heizung bzw. der Klimatisierung den optimalen Energieeinsatz. Im Berichtsjahr wurde die Beleuchtungsanlage auf T5-Lampen umgerüstet: Die Lebensdauer dieser Leuchtstoffröhren ist fünfmal höher und ihr Energieverbrauch ca. 20 % niedriger als bei der zuvor eingesetzten Beleuchtung. Außerdem ist die Gebäudeleittechnik auf den neuesten Stand gebracht worden.



Die neue Klimaanlage ist am Sonnenstand orientiert, wodurch jeweils die Gebäudeseite stärker gekühlt wird, die der Sonneneinstrahlung stärker ausgesetzt ist. 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, so dass 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

Mehrheitswerb an Wein & Vinos

Zum 1. Januar 2012 erwarb der Hawesko-Konzern eine 70 %ige Beteiligung an dem Berliner Weinhändler *Wein & Vinos*, dem führenden Multi-Channel-Versender für spanische Weine in Deutschland. *Wein & Vinos* erzielte mit 57 Mitarbeitern 2011 einen Umsatz von € 26 Mio. Die Firma wächst im sehr deutlich zweistelligen Prozentbereich und ist profitabel. Der Kaufpreis für diese Beteiligung betrug € 21 Mio. und wurde nach dem Bilanzstichtag 31. Dezember 2011 ausgezahlt. Durch den Fokus auf eine jüngere Kundschaft und die intelligente Einbindung der Möglichkeiten des Internets und der Online-Kommunikation ist *Wein & Vinos* für

den Hawesko-Konzern eine wichtige strategische Ergänzung. Der Hawesko-Vorstand geht davon aus, dass *Wein & Vinos* bereits ab 2012 einen positiven Ergebnisbeitrag erbringt.

Weitere 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

Zu den Kernaufgaben des Hawesko-Vorstands gehört die unternehmensstrategische Steuerung des Konzerns. Auf der Grundlage einer intensiven Beobachtung des Wettbewerbsumfelds werden Veränderungen und Entwicklungen der nationalen und internationalen Märkte und des Geschäftsumfelds analysiert. Aus den dabei gewonnenen Erkenntnissen entwickelt die Konzernleitung Maßnahmen, die den Unternehmenserfolg langfristig sichern und nachhaltig ausbauen.

Der Hawesko-Konzern ist im Rahmen seiner Tätigkeit 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 86 % 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.

Im Berichtsjahr wurden 14 % des Konzernumsatzes 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 Markstellung 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 den Hawesko-Konzern 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 den Gesellschaften des Hawesko-Konzerns 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 Werbemailings, 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 Vorpäck sowie durch die wegen der vermehrten Wareneingänge 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 Depotnetzes 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 Mitte 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 und Personalrisiken

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.

Die zukünftige wirtschaftliche Entwicklung des Hawesko-Konzerns wird wesentlich vom Engagement und von der Leistungsfähigkeit unserer Mitarbeiter getragen. Dem stärker werdenden Wettbewerb um hoch qualifizierte Fach- und Führungskräfte begegnen wir durch enge Kontakte zu ausgewählten Fachinstituten und durch Maßnahmen zur Personalentwicklung. Mit gezielter Mitarbeiterförderung wirken wir dem Risiko entgegen, wertvolle Mitarbeiter nicht langfristig an uns binden zu können.

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 kurzfristige 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 Berichtswesens 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 51 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 vor-

handen 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, zu derivativen Finanzinstrumenten oder zur Durchführung von Kaufpreisallokationen 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 Berechtigungskonzepts 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 Konzernrechnungslegung im Rahmen der Abschlusserstellung werden dabei direkt durch den Finanzvorstand bzw. die von ihm beauftragten Personen im Konzernrechnungswesen überwacht.



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 weiterhin der Ausweitung der Auslandsaktivitäten widmen. Dabei liegt der Fokus zum einen auf den Märkten im nahen europäischen Ausland, zum anderen auf der Bedienung der wachstums-trächtigen 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

Was die Erwartungen der Experten hinsichtlich der Konjunkturaussichten für 2012 betrifft, ergibt sich ein uneinheitliches Bild: Während das ifo Institut (ifo) seine Konjunkturprognose 2011/2012 unter die Überschrift »Schuldenkrise bremst deutsche Wirtschaft aus« stellt, hebt die GfK einen anderen Aspekt hervor und betitelt ihren Ausblick auf den privaten Konsum 2012 mit »Konsum 2012 – Einkaufslust statt Krisenfrust«. Einigkeit besteht aber insofern, als beide Institute von einem moderaten Anstieg bei den privaten Konsumausgaben gegenüber dem Vorjahr ausgehen (GfK: 1,0 %; ifo: 1,2 %). Nach Ansicht der GfK beflügelt der stabile Arbeitsmarkt die Hoffnung auf steigende Einkommen, was den Verbrauchern wiederum Planungssicherheit bei größeren Anschaffungen gibt. Zudem sei – anders als in der Vergangenheit – die Sparneigung der Deutschen gesunken. Und auch die europäische Schuldenkrise sowie das schwindende Vertrauen der Konsumenten in das Finanzsystem förderten den Trend zu werthaltigen Anschaffungen. All das schaffe eine positive Konsumstimmung, so dass der private Konsum einen stabilen Beitrag zur Konjunktur liefert.

Der Hawesko-Vorstand schließt sich dieser vorsichtig optimistischen Konjunkturprognose an und rechnet damit, dass die wirtschaftliche Dynamik in den Jahren 2012 und 2013 im maßgeblichen Heimatmarkt Deutschland insgesamt positiv bleibt. Davon sollte auch der Weinmarkt profitieren können.

Künftige Branchensituation

Nach Meinung von Branchenexperten sind die Aussichten für den deutschen Weinmarkt im Jahr 2012 unverändert günstig. Vor allem die gehobenen Marktsegmente erweisen sich im Endkundengeschäft als Stabilitätsfaktor, da sie von konjunkturellen Schwankungen wesentlich weniger berührt werden als das untere und mittlere Segment. Außerhalb Deutschlands gestalten sich die Aussichten etwas schwieriger: Die Nachfragedynamik seitens der großen Bordeaux-weinabnehmer in China und anderen Ländern Ostasiens hat zu Beginn des Jahres etwas nachgelassen, Experten rechnen im weiteren Jahresverlauf jedoch wieder mit einer Stabilisierung der Nachfrage. Noch ist nicht klar, auf welche Resonanz der Bordeaux-Jahrgang 2011 stoßen wird, dementsprechend kann eine Aussage hinsichtlich des Einflusses des Jahrgangs auf das Bordeaux-Geschäft insgesamt noch nicht getroffen werden.

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 2012 und 2013 das Weingeschäft prägen. Außerhalb Europas wird sich ein steigender Weinkonsum 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

Der Hawesko-Vorstand setzt weiterhin auf langfristiges und profitables Wachstum. Im Hinblick auf die Entwicklung im Großhandelssegment im Geschäftsjahr 2012 wird davon ausgegangen, dass die Inlandsaktivitäten mit einem leichten Plus, das Bordeaux-Geschäft unter *Château Classic* signifikant unter Vorjahr und die übrigen Auslandsaktivitäten mit einstelligen prozentualen Steigerungen abschließen. Aus heutiger Sicht wird für das Segment Facheinzelhandel (*Jacques' Wein-Depot*) eine Umsatzsteigerung im mittleren einstelligen Prozentbereich prognostiziert. Dabei wird unterstellt, dass es bei den Depots zu ca. fünf Neueröffnungen kommt (nach acht neuen Standorten 2011) und weitere Fortschritte bei der Integration des E-Commerce-Geschäfts in das stationäre Konzept gemacht werden. Im Segment Versandhandel mit den Tochtergesellschaften *Hanseatisches Wein- und Sekt-Kontor* sowie *Carl Tesdorpf – Weinhandel zu Lübeck* wird ein organisches Wachstum mit einer Umsatzsteigerung ebenfalls im mittleren einstelligen Prozentbereich erwartet. Durch eine erfolgreiche Weiterentwicklung des von *The Wine Company* betreuten Geschäfts in Schweden und die erstmalige Einbeziehung von *Wein & Vinos* geht der Vorstand jedoch insgesamt von einem Umsatzzuwachs zwischen 30 % und 40 % für das Versandhandelssegment aus. Vor allem aufgrund der von *Wein & Vinos* ausgehenden Impulse rechnet der Hawesko-Vorstand für das Geschäftsjahr 2012 gegenüber dem Vorjahr mit einem Umsatzplus im klar zweistelligen Prozentbereich.

In 2012 wird von einem geringfügigen Anstieg der Rohertragsmarge im Konzern ausgegangen (2011: 39,6 %). Für das operative Ergebnis des Konzerns in 2012 wird von einer Steigerung im merklich zweistelligen Prozentbereich ausgegangen. Dies berücksichtigt insbesondere die Erstbeziehung von *Wein & Vinos* sowie kleinere Ergebnisverbesserungen im Großhandel. Für das Finanzergebnis wird von einem Netto-Aufwand ca. von € 1,0 Mio. ausgegangen (2011: € 0,5 Mio.). Der Ergebnisanteil nicht beherrschender Gesellschafter wird durch *Wein & Vinos* auf voraussichtlich ca. € 1,0 Mio. ansteigen (Vorjahr: € 0,3 Mio.), eine Steigerung des Konzernjahresüberschusses wird deshalb im einstelligen Prozentbereich erwartet. Für 2013 erwartet der Vorstand erneut eine Steigerung des Umsatzes sowie des EBIT und des Konzernjahresüberschusses.

Er rechnet mit einem Free-Cashflow nach der Auszahlung für den Mehrheitserwerb an *Wein & Vinos* in der Größenordnung von € 7–8 Mio. für 2012 beziehungsweise von mehr als € 20 Mio. für 2013. Dies vorausgesetzt, soll die Dividende zumindest gehalten beziehungsweise wahrscheinlich gesteigert werden. In den künftigen Zwischenberichten wird der Hawesko-Vorstand seine Erwartungen und seinen Ausblick für die Zukunft wie gewohnt zeitnah kommunizieren.

Was den Einzelabschluss der Muttergesellschaft Hawesko Holding AG angeht, wird von einem Jahresüberschuss auf dem Niveau des Vorjahres in 2012 sowie von einer Steigerung in 2013 ausgegangen.

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 Auszahlung der für den Mehrheitserwerb von *Wein & Vinos* benötigten Geldmittel besteht zum Jahresanfang 2012 eine Netto-Verschuldung. Gemäß Unternehmensplanung soll jedoch bis 2013 wieder eine Netto-Liquidität vorliegen.

Die Investitionen in Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte werden im Geschäftsjahr 2012 voraussichtlich zwischen € 5–6 Mio. liegen. Bei den vorgesehenen Investitionen richtet sich der Fokus auf IT-Investitionen im Großhandelssegment sowie Depoteröffnungen. Darüber hinaus hat der Konzern bereits im Januar 2012 einen Betrag von € 21 Mio. für den Mehrheitserwerb an *Wein & Vinos* ausgegeben.

Weitere Investitionen in Finanzanlagen oder in Akquisitionen sind nicht in die derzeitige Planung eingegangen, da es sich wegen der relativ kurzfristigen Natur solcher Engagements nicht empfiehlt, sie in das Grundszenario fest einzuplanen. Der Hawesko-Konzern verfügt weiterhin 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 zusätzlichen Chancen für 2012 im Rahmen des aktuellen konjunkturellen Umfelds aus. 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. Die Marktforscher der GfK prognostizieren für 2012 einen Anstieg des privaten Konsums um 1,0 % und damit eine gegenüber 2011 (1,5 %) leicht abgeschwächte Konsumneigung. Der Hawesko-Vorstand rechnet derzeit eher damit, dass der Weinkonsum im hochwertigen Bereich über € 4,00 pro Flasche in der Gesamtjahresbetrachtung stabil bleiben beziehungsweise leicht ansteigen wird.

Anders stellt sich die Situation auf den ausländischen Märkten dar, vor allem bei den großen Bordeauxweinabnehmern. Verglichen mit dem fulminanten Vorjahreszeitraum hat die Nachfrage in Fernost Anfang 2012 nachgelassen. Falls sich diese Entwicklung als prägend für das gesamte Jahr erweisen sollte, könnte dies für den Konzern insgesamt ein geringeres Wachstum im Jahr 2012 bedeuten. Wegen der zyklischen Natur der Nachfrage für diese Produkte geht der Vorstand jedoch davon aus, dass ein 2012 eventuell ausbleibendes Wachstum dann in den Folgejahren aufgeholt werden könnte.



Der Hawesko-Konzern verfügte zum Bilanzstichtag 31. Dezember 2011 über sehr solide Bilanzrelationen – auch nach den Zahlungen für den Mehrheitserwerb an *Wein & Vinos* im Januar 2012. Der Vorstand geht davon aus, dass die meisten Wettbewerber nicht über eine 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. Was die Muttergesellschaft Hawesko Holding AG betrifft, wird ebenfalls eine gesunde Entwicklung vorhergesehen. Für den Konzern rückt das Wachstum 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 Aktiengesellschaft für das Geschäftsjahr 2011

KONZERN-GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG

für den Zeitraum vom 1. Januar bis 31. Dezember 2011

	Anhang	2011 in T€	2010 in T€
UMSATZERLÖSE	8.	411.409	377.712
Erhöhung/Verminderung des Bestandes an fertigen Erzeugnissen		480	-125
Andere aktivierte Eigenleistungen		91	79
Sonstige betriebliche Erträge	9.	19.048	18.049
Aufwendungen für bezogene Waren		-248.662	-227.578
Personalaufwand	10.	-40.275	-37.232
Abschreibungen	11.	-5.312	-5.560
Sonstige betriebliche Aufwendungen	12.	-109.882	-99.500
Sonstige Steuern		-187	-106
ERGEBNIS DER BETRIEBLICHEN TÄTIGKEIT		26.710	25.739
Zinsertrag	13.	88	57
Zinsaufwand	13.	-335	-204
Sonstiges Finanzergebnis	13.	-210	1.932
ERGEBNIS VOR ERTRAGSTEUERN		26.253	27.524
Ertragsteuern und latente Steuern	14.	-8.102	-7.228
KONZERNJAHRESÜBERSCHUSS		18.151	20.296
Ergebnisanteil nicht beherrschender Gesellschafter		-291	-309
KONZERNJAHRESÜBERSCHUSS OHNE ANTEILE NICHT BEHERRSCHENDER GESELLSCHAFTER		17.860	19.987
Ergebnis je Aktie (unverwässert) in €	15.	1,99	2,24

KONZERN-GESAMTERGEBNISRECHNUNG

für den Zeitraum vom 1. Januar bis 31. Dezember 2011

	2011	2010
	in T€	in T€
KONZERNJAHRESÜBERSCHUSS	18.151	20.296
In die Gewinn- und Verlustrechnung umgebuchter Betrag	-	-978
Differenzen aus der Währungsumrechnung	-43	103
DIREKT IM EIGENKAPITAL ERFASSTE BETRÄGE	-43	-875
GESAMTERGEBNIS	18.108	19.421
davon		
- den Aktionären der Hawesko Holding AG zustehend	17.835	19.082
- auf nicht beherrschende Gesellschafter entfallend	273	339

KONZERNBILANZ

zum 31. Dezember 2011 (nach IFRS)

AKTIVA	<i>Anhang</i>	31.12.2011 in T€	31.12.2010 in T€
LANGFRISTIGE VERMÖGENSWERTE			
Immaterielle Vermögenswerte	16.	10.704	11.379
Sachanlagen	17.	19.925	20.110
Sonstige finanzielle Vermögenswerte	18.	240	265
Geleistete Anzahlungen auf Vorräte	20.	12.886	15.908
Forderungen und sonstige Vermögenswerte	21.	897	1.066
Latente Steuern	19.	2.095	3.877
		46.747	52.605
KURZFRISTIGE VERMÖGENSWERTE			
Vorräte	20.	97.012	74.297
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	21.	47.941	46.682
Sonstige Vermögenswerte	21.	3.918	2.666
Forderungen aus Ertragsteuern	21.	1.136	828
Bankguthaben und Kassenbestände	22.	20.350	24.705
		170.357	149.178
		217.104	201.783

PASSIVA	<i>Anhang</i>	31.12.2011 in T€	31.12.2010 in T€
EIGENKAPITAL			
Gezeichnetes Kapital der Hawesko Holding AG	23.	13.709	13.709
Kapitalrücklage	24.	10.061	10.061
Gewinnrücklagen	25.	62.699	47.299
Übriges kumuliertes Eigenkapital	26.	45	70
Konzernbilanzgewinn	27.	8.388	21.649
		94.902	92.788
EIGENKAPITAL DER AKTIONÄRE DER HAWESKO HOLDING AG			
Anteile nicht beherrschender Gesellschafter	28.	839	751
		95.741	93.539
LANGFRISTIGE RÜCKSTELLUNGEN UND VERBINDLICHKEITEN			
Pensionsrückstellungen	29.	722	648
Sonstige langfristige Rückstellungen	30.	373	269
Finanzschulden	31.	2.596	2.926
Erhaltene Anzahlungen	32.	10.876	16.355
Sonstige Verbindlichkeiten	32.	18	138
Latente Steuern	33.	277	293
		14.862	20.629
KURZFRISTIGE VERBINDLICHKEITEN			
Anteile anderer Gesellschafter am Kommanditkapital von Tochtergesellschaften	32.	2	4
Finanzschulden	31.	4.288	4.965
Erhaltene Anzahlungen	32.	16.461	5.068
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	32.	57.694	52.996
Verbindlichkeiten aus Ertragsteuern	32.	4.012	2.829
Sonstige Verbindlichkeiten	32.	24.044	21.753
		106.501	87.615
		217.104	201.783

KONZERN-KAPITALFLUSSRECHNUNG

für den Zeitraum vom 1. Januar bis 31. Dezember 2011

	Anhang	2011 in T€	2010 in T€
Ergebnis vor Ertragsteuern	39.	26.253	27.524
+ Abschreibungen auf Gegenstände des Anlagevermögens		5.312	5.560
- Sonstige zahlungsunwirksame Aufwände und Erträge		-217	-311
+ Zinsergebnis	39.	457	-1.785
- Ergebnis aus dem Abgang von Anlagevermögen		-142	-56
- Veränderung der Vorräte		-19.694	-19.082
- Veränderung der Forderungen und der sonstigen Vermögenswerte		-2.342	-4.786
+ Veränderung der Rückstellungen		177	78
+ Veränderung der Verbindlichkeiten (ohne Finanzschulden)		12.581	20.780
- Gezahlte Ertragsteuern	39.	-5.461	-6.096
= NETTOZAHLUNGSMITTELZUFLUSS AUS LAUFENDER GESCHÄFTSTÄTIGKEIT		16.924	21.826
- Auszahlungen für Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte		-4.349	-5.055
+ Ein-/Auszahlungen aus Abgang von immateriellen Vermögenswerten und Sachanlagen		207	197
+ Erhaltene Dividenden		-	65
+ Einzahlungen aus dem Abgang von Finanzanlagen		15	7.329
= FÜR INVESTITIONSTÄTIGKEIT EINGESETZTE NETTOZAHLUNGSMITTEL		-4.127	2.536
- Auszahlungen für Dividenden	39.	-15.721	-11.927
- Auszahlungen an Minderheiten*		-185	-451
+ Einzahlungen aus dem Verkauf eigener Anteile		-	260
- Zahlung von Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing		-1.464	-2.041
+ Veränderung der Finanzschulden		672	2.037
- Gezahlte und erhaltene Zinsen	39.	-454	-536
= AUS FINANZIERUNGSTÄTIGKEIT AB-/ZUGEFLOSSENE NETTOZAHLUNGSMITTEL		-17.152	-12.658
= NETTOAB-/ZUNAHME VON ZAHLUNGSMITTELN UND ZAHLUNGSMITTELÄQUIVALENTEN		-4.355	11.704
+ Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente am Anfang der Periode		24.705	13.001
= ZAHLUNGSMITTEL UND ZAHLUNGSMITTELÄQUIVALENTE AM ENDE DER PERIODE	39.	20.350	24.705

* einschließlich der Auszahlungen an andere Gesellschafter von Personengesellschaften

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

KONZERN-EIGENKAPITALVERÄNDERUNGSRECHNUNG

für den Zeitraum vom 31. Dezember 2010 bis 31. Dezember 2011

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
31.12.2010	13.709	10.061	47.299	70	-	21.649	92.788	751	93.539
Einstellung in Gewinnrücklagen	-	-	15.400	-	-	-15.400	-	-	-
Sachkapitalerhöhung	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Eigene Anteile	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Teilabgänge	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Sukzessive Erwerbe	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Dividenden	-	-	-	-	-	-15.721	-15.721	-185	-15.906
Gesamtergebnis	-	-	-	-25	-	17.860	17.835	273	18.108
31.12.2011	13.709	10.061	62.699	45	-	8.388	94.902	839	95.741

ENTWICKLUNG DES KONZERN-ANLAGEVERMÖGENS

für den Zeitraum vom 1. Januar bis 31. Dezember 2011

IMMATERIELLE VERMÖGENSWERTE in T€	Software	Firmenwert	Geleistete Anzahlungen	Gesamt
ANSCHAFFUNGS- ODER HERSTELLKOSTEN				
STAND AM 1.1.2011	11.115	9.569	1.985	22.669
Erweiterung Konsolidierungskreis	-	-	-	-
Zugänge	339	-	266	605
Abgänge	-48	-	-	-48
Zuschreibungen	-	168	-	168
Umbuchungen	33	-	-33	-
STAND AM 31.12.2011	11.439	9.737	2.218	23.394
KUMULIERTE ABSCHREIBUNGEN				
STAND AM 1.1.2011	7.627	3.663	-	11.290
Erweiterung Konsolidierungskreis	-	-	-	-
Zugänge	1.434	16	-	1.450
Abgänge	-50	-	-	-50
Zuschreibungen	-	-	-	-
Umbuchungen	-	-	-	-
STAND AM 31.12.2011	9.011	3.679	-	12.690
BUCHWERTE				
STAND AM 31.12.2011	2.428	6.058	2.218	10.704

SACHANLAGEN in T€	Grundstücke und Gebäude	Andere Anl., BGA	Anlagen im Bau	Gesamt
ANSCHAFFUNGS- ODER HERSTELLKOSTEN				
STAND AM 1.1.2011	31.029	21.919	4	52.952
Erweiterung Konsolidierungskreis	-	-	-	-
Zugänge	1.086	2.568	89	3.743
Abgänge	-105	-943	-	-1.048
Zuschreibungen	-	-	-	-
Umbuchungen	-	-	-	-
STAND AM 31.12.2011	32.010	23.544	93	55.647
KUMULIERTE ABSCHREIBUNGEN				
STAND AM 1.1.2011	18.012	14.830	-	32.842
Erweiterung Konsolidierungskreis	-	-	-	-
Zugänge	1.606	2.256	-	3.862
Abgänge	-69	-913	-	-982
Zuschreibungen	-	-	-	-
Umbuchungen	-	-	-	-
STAND AM 31.12.2011	19.549	16.173	-	35.722
BUCHWERTE				
STAND AM 31.12.2011	12.461	7.371	93	19.925

FINANZANLAGEN in T€	Anteile an verbundenen		Wertpapiere	Sonstige Ausleihungen	Geleistete Anzahlungen	Gesamt
	Unternehmen	Beteiligungen				
ANSCHAFFUNGS- ODER HERSTELLKOSTEN						
STAND AM 1.1.2011	185	28	-	57	-	270
Erweiterung Konsolidierungskreis	-	-	-	-	-	-
Zugänge	-	-	-	-	-	-
Abgänge	-	-28	-	-2	-	-30
Zuschreibungen	-	-	-	-	-	-
Umbuchungen	-	-	-	-	-	-
STAND AM 31.12.2011	185	-	-	55	-	240
KUMULIERTE ABSCHREIBUNGEN						
STAND AM 1.1.2011	-	5	-	-	-	5
Erweiterung Konsolidierungskreis	-	-	-	-	-	-
Zugänge	-	-	-	-	-	-
Abgänge	-	-5	-	-	-	-5
Zuschreibungen	-	-	-	-	-	-
Umbuchungen	-	-	-	-	-	-
STAND AM 31.12.2011	-	-	-	-	-	-
BUCHWERTE						
STAND AM 31.12.2011	185	-	-	55	-	240

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	1.985	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

KONZERNANHANG

der Hawesko Holding AG für das Geschäftsjahr 2011

GRUNDLAGEN UND METHODEN DES KONZERNABSCHLUSSES

Die Hawesko Holding Aktiengesellschaft 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 Abs. 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 31.12.2011.

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 13.03.2012 an den Aufsichtsrat zur Billigung auf der Bilanzsitzung am 23.03.2012 weitergegeben.

Der testierte zusammengefasste Konzernlagebericht und Lagebericht sowie der Jahresabschluss zum 31.12.2011 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 ANZUWENDEDE 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 von IAS 1 »Darstellung des Abschlusses« (im Rahmen der jährlichen Verbesserungen (2010))*

Die Änderungen stellen klar, dass ein Unternehmen wählen kann, ob die Aufgliederung des sonstigen Gesamtergebnisses nach Posten in der Eigenkapitalveränderungsrechnung oder im Anhang angegeben wird. Die Änderungen hatten keine Auswirkungen auf die Darstellung der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage.

- *Änderung von IAS 24 »Angaben über Beziehungen zu nahe stehenden Unternehmen und Personen« (2009 überarbeitet)*

Die Änderungen betreffen zum einen die Definition eines nahe stehenden Unternehmens bzw. einer nahe stehenden Person und zum anderen die Einführung einer Ausnahme für definierte Angabepflichten für Unternehmen, die von einer öffentlichen Stelle kontrolliert, gemeinschaftlich geleitet oder maßgeblich beeinflusst werden. Die Änderungen hatten keine Auswirkungen auf die Darstellung der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage.

- *Änderungen des IFRS 3 »Unternehmenszusammenschlüsse« (im Rahmen der jährlichen Verbesserungen (2010))*

Es wurde das bislang geltende Bewertungswahlrecht von nicht beherrschenden Anteilen zum Akquisitionzeitpunkt präzisiert und darüber hinaus die Bilanzierung von anteilsbasierten Vergütungsprogrammen, die von Mitarbeitern des erworbenen Unternehmens gehalten werden, verdeutlicht.

- *Änderungen des IAS 32 »Klassifizierung von Bezugsrechten«*

Die Änderungen betreffen die Klassifikation bestimmter, in Fremdwährung begebener Bezugsrechte entweder als Eigenkapitalinstrument oder als finanzielle Verbindlichkeit. Die Änderungen hatten keine Auswirkungen auf die Darstellung der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage.

- *Jährliche Verbesserungen 2010*

Abgesehen von den Änderungen an IFRS 3 und IAS 1, die bereits in diesem Abschnitt beschrieben wurden, handelt es sich um eine Vielzahl weiterer kleinerer Änderungen an bestehenden Standards. Die Änderungen hatten keine Auswirkungen auf die Darstellung der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage.

- *IFRIC 14 »Beitragsvorauszahlungen bei bestehenden Mindestdotierungsverpflichtungen«*

Die Interpretation befasst sich u. a. mit der Frage, unter welchen Voraussetzungen Rückerstattungen oder Minderungen künftiger Beitragszahlungen als verfügbar im Sinne von IAS 19.58 zu erachten sind. Die Änderungen an IFRIC 14 hatten keine Auswirkungen auf die Darstellung der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage.

- *IFRIC 19 »Tilgung finanzieller Verbindlichkeiten mit Eigenkapitalinstrumenten«*

IFRIC 19 regelt die Bilanzierung bei Erfüllung finanzieller Verbindlichkeiten durch Ausgabe von Eigenkapitalinstrumenten. Die Anwendung hatte 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 2011 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 31.12.2011 aber noch nicht verpflichtend anzuwenden:

- *Änderungen an IFRS 7 »Angaben – Übertragung finanzieller Vermögenswerte« (noch nicht endorsed)*
- *IFRS 9 »Finanzinstrumente« (noch nicht endorsed)*
- *IFRS 10 »Konzernabschlüsse« (noch nicht endorsed)*
- *IFRS 11 »Gemeinsame Vereinbarungen« (noch nicht endorsed)*
- *IFRS 12 »Angaben zu Beteiligungen an anderen Unternehmen« (noch nicht endorsed)*
- *IFRS 13 »Bemessung des beizulegenden Zeitwerts« (noch nicht endorsed)*
- *Änderungen an IAS 1 »Darstellung von Posten des sonstigen Gesamtergebnisses« (noch nicht endorsed)*
- *Änderungen an IAS 12 »Latente Steuern – Rückgewinnung der zugrunde liegenden Vermögenswerte« (noch nicht endorsed)*
- *IAS 19 (2011) »Leistungen an Arbeitnehmer« (noch nicht endorsed)*
- *IAS 27 (2011) »Einzelabschlüsse« (noch nicht endorsed)*
- *IAS 28 (2011) »Anteile an assoziierten Unternehmen und Joint Ventures« (noch nicht endorsed)*

Die gemeinsam veröffentlichten fünf Standards, die sich mit der Konsolidierung (IFRS 10), mit gemeinsamen Vereinbarungen (IFRS 11), mit Angaben zu Beteiligungen an anderen Unternehmen (IFRS 12), mit Einzelabschlüssen (IAS 27 (2011)) und Anteilen an assoziierten Unternehmen und Joint Ventures (IAS 28 (2011)) befassen, sind für Geschäftsjahre, die am oder nach dem 01.01.2013 beginnen, anzuwenden.

IFRS 10 ersetzt die Regelungen über Konzernabschlüsse in IAS 27 sowie auch SIC-12 zur Konsolidierung von Zweckgesellschaften und schreibt nunmehr das Beherrschungsprinzip als einheitliches Prinzip fest.

IFRS 11 ersetzt IAS 31 sowie SIC-13 und regelt die Klassifizierung von gemeinsamen Vereinbarungen. Unter anderem muss nach IFRS 11 für die Einbeziehung von Gemeinschaftsunternehmen ausschließlich die Equity-Methode angewandt werden.

IFRS 12 ist ein Standard zu Anhangangaben und enthält deutlich weitgehendere Angabepflichten als nach den derzeit gültigen Standards.

Die Anwendung der fünf Standards kann wesentlichen Einfluss auf den Konzernabschluss haben.

Die Anwendung von IFRS 11 kann zu Änderungen bei der Behandlung des gemeinschaftlich geführten Unternehmens *Global Eastern Wine Holding*, Bonn, sowie dessen Tochtergesellschaft *Global Wines, s.r.o.*, Prag (Tschechien), führen, welche derzeit quotal konsolidiert werden. Eine detaillierte Analyse der Auswirkungen der neuen Standards wurde noch nicht vorgenommen, so dass eine Quantifizierung des Ausmaßes der Auswirkungen noch nicht erfolgt.

In IFRS 13 werden einheitliche Leitlinien hinsichtlich der Bewertung zum beizulegenden Zeitwert und zu den damit einhergehenden Angaben zusammengefasst. Der Standard gelangt immer dann zur Anwendung, wenn ein anderer IFRS für finanzielle und nicht finanzielle Posten eine Bewertung des Zeitwerts verlangt. Der Standard ist für Geschäftsjahre, die am oder nach dem 01.01.2013 beginnen, anzuwenden und kann Einfluss auf die Wertansätze im Konzernabschluss haben und zu weitreichenden Angaben führen.

Die Anwendung der sonstigen oben genannten Standards 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 konzern-internen 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 Betrags der zahlungsmittelgenerierenden Einheit, der der Firmenwert zugeordnet ist, auf einen Wertminderungsbedarf geprüft. Ausgehend von der Vertriebs- und Managementstruktur wird eine zahlungsmittelgenerierende Einheit grundsätzlich als Einzelunternehmen oder Unternehmensgruppe definiert. 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 Differenzbetrags 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 Wertminderung 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 und geleistete Anzahlungen auf Vorräte* 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 Ver-

tragspartei 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. 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. Diese basieren auf Erfahrungen der Vergangenheit sowie auf weiteren Faktoren einschließlich Erwartungen über künftige Ereignisse. Sämtliche Schätzungen und Beurteilungen unterliegen einer kontinuierlichen Überprüfung und Neubewertung. Die sich tatsächlich ergebenden Beträge können von den Beträgen, die sich aus Schätzungen und Annahmen ergeben, abweichen. Wesentliche Schätzungen und Annahmen sind insbesondere in folgenden Bereichen notwendig:

Der *Firmenwert* wird jährlich im Rahmen von Werthaltigkeitstests nach IAS 36 auf Wertminderung untersucht. Der erzielbare Betrag wird dabei anhand des beizulegenden Zeitwerts abzüglich Veräußerungskosten ermittelt. Die Ermittlung des beizulegenden Zeitwerts erfordert insbesondere Schätzungen der künftigen Cashflows auf Basis der Konzernplanung. Die wichtigsten Annahmen, auf denen die Ermittlung des beizulegenden Zeitwerts basiert, beinhalten geschätzte Wachstumsraten, gewichtete Kapitalkostensätze und Steuersätze. Der Buchwert des Firmenwerts betrug zum 31.12.2011 T€ 6.034 (Vorjahr: T€ 5.866).

Die Bewertung von Bestandsrisiken im *Vorratsvermögen* hängt wesentlich von der Beurteilung der künftigen Nachfrage und in speziellen Weinsegmenten von der Einschätzung der Marktpreisentwicklung ab. Zum 31.12.2011 betrug die gesamte Wertberichtigung auf Vorräte T€ 1.128 (Vorjahr: T€ 1.085).

Die Wertberichtigung auf zweifelhafte *Forderungen* umfasst Einschätzungen und Beurteilungen einzelner Forderungen, die auf der Kreditwürdigkeit des jeweiligen Kunden und Erfahrungswerten beruhen. Dabei wird zwischen Einzelwertberichtigungen und pauschalisierten Einzelwertberichtigungen differenziert. Zum 31.12.2011 betrug die gesamte Wertberichtigung auf Forderungen T€ 533 (Vorjahr: T€ 484).

Die Bewertung der *Pensionsrückstellungen* erfolgt nach versicherungsmathematischen Verfahren. Diesen Verfahren liegen versicherungsmathematische Parameter zugrunde wie Diskontierungssatz, Einkommens- und Rententrend sowie Lebenserwartung. Aufgrund der schwankenden Markt- und Wirtschaftslage können die zugrunde gelegten Annahmen von der tatsächlichen Entwicklung abweichen und wesentliche Auswirkung auf die Verpflichtung für Pensionsleistungen nach Beendigung des Arbeitsverhältnisses haben. Der Buchwert der Pensionsrückstellung betrug zum 31.12.2011 T€ 722 (Vorjahr: T€ 648).

Die Bestimmung der *Verbindlichkeiten* aus Kundenbonusprogrammen hängt wesentlich von der Einschätzung der Einlösewahrscheinlichkeit des erworbenen Guthabens ab. Hierzu werden Annahmen in Abhängigkeit der Kundengüte und der Höhe des Guthabens getroffen. Der Buchwert der Kundenbonusverbindlichkeit betrug zum 31.12.2011 T€ 3.730 (Vorjahr: T€ 3.541).

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 wie im Vorjahr insgesamt 23 in- und ausländische Tochterunternehmen sowie ein inländisches Gemeinschaftsunternehmen und dessen ausländisches

Tochterunternehmen, bei denen die Hawesko Holding AG unmittelbar oder mittelbar über die Mehrheit der Stimmrechte verfügt oder eine gemeinschaftliche Leitung ausübt.

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>Globalwine 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</i>	Hamburg	Versandhandel	100,0
<i>Winegate New Media GmbH</i>	Hamburg	Versandhandel	100,0
<i>IWL Internationale Wein Logistik GmbH</i>	Tornesch	Sonstige	100,0
<i>Verwaltungsgesellschaft Hanseatisches Wein- und Sekt-Kontor HAWESKO m.b.H.</i>	Hamburg	Sonstige	100,0

Das Gemeinschaftsunternehmen *Global Eastern Wine Holding*, Bonn, sowie dessen Tochtergesellschaft *Global Wines, s.r.o.*, Prag (Tschechien), werden quotall 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€	31.12.2011	31.12.2010
Langfristige Vermögenswerte	8	4
Kurzfristige Vermögenswerte	1.597	1.686
AKTIVA	1.605	1.690
Eigenkapital	1.152	1.066
Kurzfristige Rückstellungen und Verbindlichkeiten	453	624
PASSIVA	1.605	1.690

ANTEILE AN DEN ERTRÄGEN UND AUFWENDUNGEN

in T€	31.12.2011	31.12.2010
Umsatzerlöse	2.671	2.375
Sonstige betriebliche Erträge	81	86
Materialaufwand	-1.589	-1.385
Personalaufwand	-174	-174
Abschreibungen	-3	-2
Sonstige betriebliche Aufwendungen	-419	-383
ERGEBNIS DER BETRIEBLICHEN TÄTIGKEIT	567	517
Zinserträge	4	6
Zinsaufwendungen	-1	-
ERGEBNIS DER GEWÖHNLICHEN GESCHÄFTSTÄTIGKEIT	570	523
Ertragsteuern	-118	-103
JAHRESÜBERSCHUSS	452	420

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

NICHT KONSOLIDIERTE TOCHTERGESELLSCHAFTEN

	Sitz	Beteiligungsgröße in %	Kapital in T€	Jahresergebnis 2011
				in T€
<i>Wein Wolf Import GmbH</i>	Bonn	100,0	49	3
<i>Wein Wolf Holding Verwaltungs GmbH</i>	Bonn	100,0	33	1
<i>Weinland Ariane Abayan Verwaltungs GmbH</i>	Hamburg	100,0	26	1
<i>Verwaltungsgesellschaft Wein Wolf Import GmbH</i>	Salzburg (Österreich)	100,0	65	6
<i>Verwaltungsgesellschaft CWD Champagner- und Wein-Distributionsgesellschaft m.b.H.</i>	Hamburg	100,0	35	1
<i>Deutschwein Classics Verwaltungsgesellschaft mbH</i>	Bonn	95,0	30	1
<i>C.C.F. Fischer GmbH</i>	Tornesch	100,0	20	-1

7. UNTERNEHMENSZUSAMMENSCHLUSS NACH DEM ABSCHLUSSSTICHTAG

Am 02.01.2012 hat die Hawesko Holding AG 70 % der Anteile an der *Wein & Vinos GmbH* mit Sitz in Berlin übernommen. Die *Wein & Vinos GmbH* ist der führende Multi-Channel-Versender für spanische Weine in Deutschland und verfügt neben dem Hauptabsatzkanal E-Commerce auch über sieben Einzelhandelsfilialen in Berlin und München. Die *Wein & Vinos GmbH* ist Teil des Segments Versandhandel.

Die Kaufpreisallokation der Akquisition ist insgesamt vorläufig, da der Erwerbszeitpunkt kurz nach dem Bilanzstichtag lag. Änderungen können sich insbesondere bei der Bewertung der immateriellen Vermögenswerte sowie der latenten Steuern ergeben.

Die Hawesko Holding AG hat für den Erwerb der Anteile einen Gesamtkaufpreis von T€ 22.403 entrichtet. Dieser setzt sich zusammen aus einer festen Komponente (T€ 21.110) und einer variablen Komponente (T€ 1.293). Die variable Komponente ist abhängig von der wirtschaftlichen Entwicklung der *Wein & Vinos GmbH*. Der variable Anteil kann zwischen T€ 0 und T€ 7.000 variieren und basiert auf dem durchschnittlichen EBIT der Geschäftsjahre 2012 und 2013, sofern das durchschnittliche EBIT über T€ 6.250 liegt. Zum Erwerbszeitpunkt wird der Erwartungswert auf Basis der Unternehmensplanung der Gesellschaft als variable Komponente berücksichtigt. Die feste Komponente wurde bis zum Zeitpunkt der Aufstellung des Abschlusses bereits bezahlt. Dafür wurden Kredite in Höhe von € 20 Mio. aufgenommen.

Die anschaffungsbezogenen Kosten belaufen sich bis zum Zeitpunkt der Aufstellung des Konzernabschlusses auf T€ 236. Sie wurden, soweit bereits dem Berichtsjahr zuzurechnen, in Höhe von T€ 218 als Aufwand erfasst und innerhalb der sonstigen Aufwendungen in der Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung ausgewiesen.

Die zum Erwerbszeitpunkt angesetzten beizulegenden Zeitwerte der übernommenen Vermögenswerte und Schulden lassen sich wie folgt überleiten:

in T€	Zeitwerte
Immaterielle Vermögenswerte	17.612
Sachanlagen	419
Aktive latente Steuern	6.011
Vorräte	2.440
Forderungen und sonstige Vermögenswerte	1.320
Kassenbestand	1.435
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	-2.898
Sonstige Verbindlichkeiten	-1.761
Netto-Vermögen ohne Unterschiedsbeträge	24.578
davon 70 % erworben	17.205
Derivativer Firmenwert	5.198
ANSCHAFFUNGSKOSTEN	22.403

Im Zuge des Erwerbs wurden Forderungen mit einem beizulegenden Zeitwert von T€ 1.059 erfasst. Der Bruttobetrag beläuft sich auf T€ 1.096. Hiervon werden T€ 37 voraussichtlich uneinbringlich sein.

Der Buchwert der nicht beherrschenden Anteile (30 % der Anteile an der *Wein & Vinos GmbH*) wird zum Erwerbszeitpunkt als Anteil der Minderheitsgesellschafter an den übernommenen Vermögenswerten und Schulden (Erwerbsmethode) bewertet und beläuft sich auf T€ 7.374.

Es wird für den aus dem Erwerb entstandenen Geschäfts- oder Firmenwert keine steuerliche Abzugsfähigkeit erwartet.

Durch den Fokus auf eine jüngere Kundschaft sowie die intelligente Einbindung der Möglichkeiten des Internets und der Online-Kommunikation ist die *Wein & Vinos GmbH* für den Hawesko-Konzern eine wichtige strategische Ergänzung. Dieses Potenzial spiegelt sich im derivativen Firmenwert wider.

ERLÄUTERUNGEN ZUR GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG

8. UMSATZERLÖSE

in T€	2011	2010
Stationärer Facheinzelhandel	122.153	115.843
Großhandel	181.039	161.768
Versandhandel	108.164	100.013
Sonstiges	53	88
	411.409	377.712

In den Umsatzerlösen sind T€ 154 aus Gegengeschäften im Wesentlichen gegen Werbedienstleistungen enthalten.

9. SONSTIGE BETRIEBLICHE ERTRÄGE

in T€	2011	2010
Miet- und Pachterträge	7.071	6.784
Werbekostenzuschüsse	5.418	5.016
Erlöse aus Kostenerstattung	2.582	2.313
Erträge aus der Auflösung von Rückstellungen	363	292
Übrige	3.614	3.644
	19.048	18.049

10. PERSONALAUFWAND

in T€	2011	2010
Löhne und Gehälter	34.705	31.995
Soziale Abgaben und Aufwendungen für Altersversorgung und Unterstützung	5.570	5.237
– davon für Altersversorgung	179	202
	40.275	37.232

Die Aufwendungen für Altersversorgung beinhalten Leistungen aus beitragsorientierten Versorgungsplänen in Höhe von T€ 105 (Vorjahr: T€ 171) und aus leistungsorientierten Versorgungsplänen in Höhe von T€ 74 (Vorjahr: T€ 31).

11. ABSCHREIBUNGEN

in T€	2011	2010
Immaterielle Vermögenswerte	1.450	1.762
Sachanlagen	3.862	3.798
	5.312	5.560

12. SONSTIGE BETRIEBLICHE AUFWENDUNGEN

in T€	2011	2010
Werbung	34.011	30.785
Partnerprovisionen	31.586	30.103
Versandkosten	15.170	12.795
Mieten und Leasing	9.458	8.734
EDV- und Kommunikationskosten	2.340	2.067
Rechts- und Beratungskosten	1.955	1.608
Sonstige Personalaufwendungen	1.349	1.135
Übrige	14.013	12.273
	109.882	99.500

13. FINANZERGEBNIS

in T€	2011	2010
Zinserträge	88	57
Zinsaufwendungen	-335	-204
Zinsen für Finanzierungsleasing	-211	-417
Wertveränderungen in den Zinssicherungsgeschäften	-	24
Aufwendungen aus anderen Derivaten	-	-553
Erträge aus Finanzanlagen und Wertpapieren	-	3.270
Aufwand aus der Umwandlung von Fremd- in Eigenkapital	-	-396
Anteile anderer Gesellschafter von Personentochtergesellschaften am Jahresüberschuss	1	4
Veränderung der fortgeführten Anschaffungskosten der Anteile anderer Gesellschafter am Kommanditkapital von Tochtergesellschaften	-	-
	-457	1.785
<i>davon:</i>		
<i>Aus Finanzinstrumenten der Bewertungskategorien gemäß IAS 39</i>		
Kredite und Forderungen	88	57
Zu Handelszwecken gehaltene finanzielle Vermögenswerte (FAHFT)	-	-
Zu Handelszwecken gehaltene finanzielle Verbindlichkeiten (FLHFT)	-	-529
Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte (AFS)	-	3.270
Finanzielle Verbindlichkeiten bewertet mit fortgeführten Anschaffungskosten	-334	-596

14. ERTRAGSTEUERN UND LATENTE STEUERN

in T€	2011	2010
Laufende Steuern	6.337	5.474
Latente Steuern	1.765	1.754
	8.102	7.228

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€	2011	2010
Laufendes Jahr	6.282	5.464
Vorjahre	55	10
	6.337	5.474

Der Aufwand für latente Steuern lässt sich wie folgt erläutern:

in T€	2011	2010
Aus steuerlich wirksamen Umstrukturierungen	1.761	1.754
Aus Verlustvorträgen	162	-99
Sonstige temporäre Differenzen	-158	99
	1.765	1.754

Der tatsächliche Steueraufwand des Jahres 2011 von T€ 8.102 ist um T€ 585 höher als der erwartete Steueraufwand von T€ 7.517, der sich bei Anwendung eines nach der zum Bilanzstichtag gültigen Steuergesetzgebung in Deutschland ermittelten Steuersatzes auf das Vorsteuerergebnis ergäbe. Der erwartete Steuersatz beträgt 28,63 % (Vorjahr: 28,61 %) und ist wie folgt herzuleiten:

Gewerbesteuer (durchschnittlicher Hebesatz 366 %)	12,80 %
Körperschaftsteuer (15 % vom Gewinn)	15,00 %
Solidaritätszuschlag (5,5 % der Körperschaftsteuer)	0,83 %
Gesamtbelastung vom Vorsteuerergebnis	28,63 %

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

in T€	2011	2010
Erwarteter Steueraufwand	7.517	7.875
Umgliederung Gewinnanteil Minderheiten	0	270
Periodenfremde Steuer- aufwendungen und -erträge	55	10
Nichtansatz steuerlicher Verlustvorträge	306	153
Aktivierung von Verlustvorträgen	-	-520
Hinzurechnung Miet- und Leasingverpflichtungen	121	114
Nicht abzugsfähiger Teil der Aufsichtsratsvergütung	35	38
Auswirkung abweichender nationaler Steuersätze	-10	9
Teilweise steuerfreie Veräußerung von Aktien	-	-889
Sonstige Steuereffekte	78	168
TATSÄCHLICHER STEUERAUFWAND	8.102	7.228
Effektiver Steuersatz %	30,86	26,26

Der Bestand an latenten Steuern aus Posten, die direkt dem Eigenkapital gutgeschrieben oder belastet werden, ist wie im Vorjahr null.

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.

	2011	2010
Konzernergebnis (T€)	17.860	19.987
Durchschnittliche Anzahl Aktien (Tsd.)	8.983	8.915
Unverwässertes Ergebnis je Aktie (€)	1,99	2,24

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

Es gibt keinen Unterschied zwischen verwässertem und unverwässertem Ergebnis pro 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€	31.12.2011	31.12.2010
Software	2.428	3.489
Sonstige immaterielle Vermögenswerte inklusive geleisteter Anzahlungen	2.218	1.984
Firmenwerte	6.058	5.906
	10.704	11.379

In der Position »Software« ist als selbst erstellter Vermögenswert die 2006 abgeschlossene Entwicklung eines IT-Systems zur Auftragserfassung und Kundenbearbeitung im Versandhandel in Höhe von T€ 127 (Vorjahr: T€ 244) enthalten. Es wurden Abschreibungen in Höhe von T€ 117 (Vorjahr: T€ 117) vorgenommen. Die Restnutzungsdauer des selbst erstellten Vermögenswerts beträgt 13 Monate.

Unter den Firmenwerten wird neben den Firmenwerten aus der Kapitalkonsolidierung auch ein entgeltlich erworbener Kundenstamm bei *Jacques' Wein-Depot* in Höhe von T€ 24 (Vorjahr: T€ 40) ausgewiesen.

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

in T€	Anschaffungskosten 01.01.2011	Anpassung der Erst- konsolidierung	Kumulierte Wertberichtigung 31.12.2011	Buchwert 31.12.2011
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-Distributionsgesellschaft mbH & Co. KG	47	–	11	36
Sélection de Bordeaux SARL	–19	–	–19	–
Jacques-IT GmbH	453	–	–	453
Globalwine AG	707	168	–	875
The Wine Company Hawesko GmbH	–2	–	–2	–
	8.948	168	3.082	6.034

Im Berichtsjahr erfolgte eine erneute Kaufpreisanpassung des Erwerbs der *Globalwine AG*, da die Bedingungen der vereinbarten »Earn-Out-Klausel« wahrscheinlich erfüllt werden. Die Anpassung erfolgte erfolgsneutral gegen den 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-Veräußerungswertes betragen 2011 6,14–6,34 % (Vorjahr: 6,51–6,69 %).

Die Werthaltigkeitsprüfungen führten im Geschäftsjahr zu dem Ergebnis, dass keine Wertminderungen vorlagen. Eine Verringerung der prognostizierten Cashflows um 10 % oder eine Erhöhung der Abzinsungssätze um einen Prozentpunkt würde ebenfalls zu keinen Wertminderungen führen. Im Vorjahr 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* wurde im Vorjahr 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€	31.12.2011	31.12.2010
Grundstücke und Bauten einschließlich der Bauten auf fremden Grundstücken	12.461	13.017
Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	7.371	7.089
Geleistete Anzahlungen und Anlagen im Bau	93	4
	19.925	20.110

Der Buchwert der Grundstücke und Bauten im Finanzierungsleasing betrug zum 31.12.2011 T€ 3.120 (Vorjahr: T€ 3.692). Über diese kann nicht frei verfügt werden. Zusätzliche Erläuterungen befinden sich auf den Seiten 89–90 (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€	31.12.2011	31.12.2010
Anteile an verbundenen Unternehmen	185	185
Beteiligungen	0	23
Sonstige Ausleihungen	55	57
	240	265

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€	31.12.2011	31.12.2010
<i>Wein Wolf Import GmbH</i>	26	26
<i>Wein Wolf Holding Verwaltungs GmbH</i>	26	26
<i>Weinland Ariane Abayan Verwaltungs GmbH</i>	24	24
<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	185

Die Position »Beteiligungen« (T€ 23) betraf im Vorjahr den an der *Vera Maria Bau Consulting GmbH*, Bonn, gehaltenen Anteil in Höhe von T€ 13 sowie einen Kommanditanteil an der *PENTOS Grundstücks-Vermietungsgesellschaft mbH & Co. Objekt Tornesch KG*, Düsseldorf, in Höhe von T€ 10. Die Beteiligungen wurden im Berichtsjahr ohne eine wesentliche Auswirkung auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage veräußert bzw. liquidiert.

Bei den sonstigen Ausleihungen in Höhe von T€ 55 (Vorjahr: T€ 57) 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€	31.12.2011	31.12.2010
Vorjahr	3.877	5.562
Zunahme	63	623
Abnahme	-1.292	-1.551
Saldierung	-553	-757
	2.095	3.877

Die Guthaben aus latenten Steuern setzen sich wie folgt zusammen:

in T€	31.12.2011	31.12.2010
Temporäre Differenzen:		
– aus steuerlich wirksamen Umstrukturierungen	1.876	3.631
– aus Verlustvorträgen	396	558
– aus der Zeitwertbewertung von derivativen Finanzinstrumenten	–	–
– aus Finanzierungsleasing	212	262
– aus dem Vorratsvermögen	56	53
– aus Pensionsrückstellungen	104	124
Sonstige	4	6
Saldierung	-553	-757
	2.095	3.877

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 einem Jahr abgeschrieben. Die jährliche ergebniswirksame Auflösung für die oben genannten Gesellschaften beträgt T€ 1.698.

Es bestehen nicht genutzte unbefristete steuerliche Verlustvorträge in Höhe von T€ 3.044 (Vorjahr: T€ 2.033), für die in der Bilanz keine aktiven latenten Steuern angesetzt wurden.

Aus den aktiven latenten Steuern werden voraussichtlich T€ 1.929 (Vorjahr: T€ 2.425) innerhalb von zwölf Monaten realisiert.

20. VORRÄTE

in T€	31.12.2011	31.12.2010
Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe	1.242	1.151
Unfertige Erzeugnisse	3.574	3.175
Fertige Erzeugnisse und Waren	72.070	63.599
Geleistete Anzahlungen	33.012	22.280
	109.898	90.205

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

Vorräte in Höhe von T€ 4.988 (Vorjahr: T€ 2.521) wurden zu ihrem Netto-Veräußerungswert bilanziert. Im Periodenergebnis des Berichtsjahres wurde eine Zuführung des Bestandes an Wertberichtigungen von T€ 43 (Vorjahr: Auflösung von T€ 90) 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€	31.12.2011	31.12.2010
<i>Forderungen aus Lieferungen und Leistungen (brutto)</i>	48.474	47.166
<i>Abzüglich Einzelwertberichtigungen</i>	-533	-484
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	47.941	46.682
Forderungen aus Ertragsteuern	1.136	828
Übrige Forderungen und sonstige Vermögenswerte	4.815	3.732
	53.892	51.242
<i>Davon mit einer Restlaufzeit von</i>		
– bis zu 1 Jahr	52.995	50.176
– über 1 Jahr	897	1.066

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
	31.12.2011						
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	47.941	37.542	8.645	1.277	240	2	–
	31.12.2010						
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	46.682	35.264	9.703	1.039	290	199	88

Hinsichtlich des weder wertgeminderten noch in Zahlungsverzug befindlichen Bestands 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€	2011	2010
Stand Wertberichtigungen am 01.01.	484	610
Zuführungen	375	334
Verbrauch	-260	-423
Auflösungen	-66	-37
STAND WERTBERICHTIGUNGEN AM 31.12.	533	484

Übrige Forderungen und sonstige Vermögenswerte:

in T€	31.12.2011	31.12.2010
Forderungen gegen Beteiligungen	40	97
Steuererstattungsansprüche	1.040	446
Handelsvertreterforderungen	461	560
Mietkautionen	686	715
Abgegrenzte Kosten	605	639
Übrige	1.983	1.275
	4.815	3.732

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€ 20.350 (Vorjahr: T€ 24.705) betreffen im Wesentlichen Guthaben bei Kreditinstituten.

23. GEZEICHNETES KAPITAL

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

Zum 31.12.2011 werden wie im Vorjahr keine eigenen Aktien gehalten.

Im Geschäftsjahr wurde eine reguläre Dividende von € 1,50 pro Aktie und eine Bonusdividende von € 0,25 je Aktie, insgesamt T€ 15.721, gezahlt (Vorjahr: € 1,35 pro Aktie, insgesamt T€ 11.927).

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.

Das genehmigte Kapital zum 31.12.2011 beträgt € 6.140.553,86 (Vorjahr: € 6.140.553,86).

24. KAPITALRÜCKLAGE

in T€	31.12.2011	31.12.2010
Kapitalrücklage	10.061	10.061

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 pro 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 Vorjahr ist im Zuge einer Sachkapitalerhöhung ein Betrag von € 3,6 Mio. in die Kapitalrücklage eingestellt worden. Die Kapitalrücklage erhöhte sich im Vorjahr außerdem infolge des Verkaufs eigener Anteile (T€ 39).

25. GEWINNRÜCKLAGEN

in T€	31.12.2011	31.12.2010
Gewinnrücklagen	62.699	47.299

Die Gewinnrücklagen im Konzern enthalten die in der Vergangenheit aus den erzielten Ergebnissen der in den Konzernabschluss einbezogenen Unternehmen eingestellten Beträge.

26. ÜBRIGES KUMULIERTES EIGENKAPITAL

Die erfolgsneutralen Eigenkapitalveränderungen von insgesamt T€ 45 (Vorjahr: T€ 70) enthalten ausschließlich Umrechnungsdifferenzen aus der Umrechnung der funktionalen Währung ausländischer Konzerngesellschaften. Diese werden im Konzernabschluss direkt im sonstigen Ergebnis erfasst und im Ausgleichsposten aus der Währungsumrechnung kumuliert. Auf die Umrechnungsdifferenzen entfallen keine Ertragsteuern.

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€ 15.658 (Vorjahr: T€ 16.768).

Die einzelnen Komponenten des Eigenkapitals sowie ihre Entwicklung in den Jahren 2010 und 2011 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€ 74 (Vorjahr: T€ 31). Der Aufwand setzt sich zusammen aus Dienstzeitaufwand T€ 10 (Vorjahr: T€ 12), Zinsaufwand T€ 32 (Vorjahr: T€ 32), gezahlten Leistungen T€ 19 (Vorjahr: T€ 19) und versicherungsmathematischem Verlust T€ 51 (Vorjahr: T€ 6).

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

in %	2011	2010
Diskontierungssatz	4,5	5,15
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€	31.12.2011	31.12.2010	31.12.2009	31.12.2008	31.12.2007
	722	648	617	615	585

Für 2012 werden Auszahlungen in Höhe von T€ 19 erwartet.

30. SONSTIGE RÜCKSTELLUNGEN

in T€	Verbrauch (V)		Zuführung	31.12.2011
	01.01.2011	Auflösung (A)		
Personalrückstellungen	269	1 (A)	106	373

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

2011 haben sich die Personalrückstellungen durch den Zinsaufwand um T€ 9 erhöht.

31. FINANZSCHULDEN

in T€	31.12.2011	31.12.2010
Kreditinstitute	3.957	3.283
Finanzierungsleasing	2.927	4.608
	6.884	7.891
<i>Davon mit einer Restlaufzeit:</i>		
– bis zu 1 Jahr	4.289	4.965
– 1 Jahr bis 5 Jahre	1.418	1.435
– über 5 Jahre	1.177	1.491

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€	
	2011	2010
Offen	20.000	23.000

Die Zinssätze der 2011 in Anspruch genommenen kurzfristigen Kreditmittel lagen zwischen 1,22 % und 2,50 % (Vorjahr: zwischen 1,17 % und 1,67 %).

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

Die Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing zum 31.12.2011 lassen sich wie folgt überleiten:

in T€	Restlaufzeit	Restlaufzeit von	Restlaufzeit	Summe
	bis zu 1 Jahr	mehr als 1 Jahr bis zu 5 Jahren	von mehr als 5 Jahren	
Mindestleasingzahlungen	503	1.889	1.323	3.715
Zinsanteil	171	471	146	788
Tilgungsanteil	332	1.418	1.177	2.927

Es handelt sich hierbei um das Versandhandelslogistikzentrum in Tornesch bei Hamburg, das über einen Zeitraum von insgesamt 22,5 Jahren geleast wurde. Zum Ende der Vertragslaufzeit besteht für die Immobilie eine Kaufoption. Das Leasingverhältnis wurde als Finanzierungsleasing klassifiziert, da der Barwert der Mindestleasingzahlungen im Wesentlichen dem Zeitwert des Versandhandelslogistikzentrums zum Vertragszeitpunkt entspricht. Der Barwert wurde mit Effektivzinsen je nach Vertrag im Bereich zwischen 5,5 % und 7 % berechnet.

Hawesko ist allen Zins- und Tilgungsanforderungen im Berichtsjahr, wie im Vorjahr, nachgekommen.

Aus den nachfolgenden Tabellen sind die erwarteten (undiskontierten) Zins- und Tilgungszahlungen der originären finanziellen Verbindlichkeiten sowie der derivativen Finanzinstrumente mit positivem und negativem beizulegenden Zeitwert ersichtlich:

in T€	Buchwert 31.12. 2011	Cashflows											
		2012			2013			2014–2016			> 2016		
		Zins fix	Zins variabel	Tilgung	Zins fix	Zins variabel	Tilgung	Zins fix	Zins variabel	Tilgung	Zins fix	Zins variabel	Tilgung
ORIGINÄRE FINANZIELLE VERBINDLICHKEITEN													
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	3.957	-	-7	-3.957	-	-	-	-	-	-	-	-	
Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing	2.927	-171	-	-332	-151	-	-351	-320	-	-1.067	-146	-	-1.177
Sonstige unverzinsliche Verbindlichkeiten	57.694	-	-	-57.694	-	-	-	-	-	-	-	-	-
DERIVATIVE FINANZIELLE VERBINDLICHKEITEN													
Zinsderivate ohne Hedge-Beziehung	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Devisentermingeschäfte ohne Hedge-Beziehung	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
DERIVATIVE FINANZIELLE VERMÖGENSWERTE													
Zinsderivate ohne Hedge-Beziehung	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
KREDITZUSAGEN *	n.a.	609	-	4.750	456	-	4.750	476	-	10.500	-	-	-

* Für ausführliche Erläuterungen vgl. Textziffer 7. Es wurde jeweils die maximale Zahlung für den frühestmöglichen Zeitpunkt der Inanspruchnahme dargestellt.

Die Darstellung zeigt keine Planzahlen, sondern nur Finanzinstrumente, die per 31.12.2011 im Bestand waren und für die vertragliche Vereinbarungen über Zahlungen bestehen.

in T€	Buchwert 31.12. 2010	Cashflows											
		2011			2012			2013–2015			> 2015		
		Zins fix	Zins variabel	Tilgung	Zins fix	Zins variabel	Tilgung	Zins fix	Zins variabel	Tilgung	Zins fix	Zins variabel	Tilgung
ORIGINÄRE FINANZIELLE VERBINDLICHKEITEN													
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	3.283	-	-5	-3.283	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing	4.608	-232	-	-1.682	-171	-	-331	-386	-	-1.104	-231	-	-1.491
Sonstige unverzinsliche Verbindlichkeiten	52.996	-	-	-52.996	-	-	-	-	-	-	-	-	-
DERIVATIVE FINANZIELLE VERBINDLICHKEITEN													
Zinsderivate ohne Hedge-Beziehung	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Devisentermingeschäfte ohne Hedge-Beziehung	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
DERIVATIVE FINANZIELLE VERMÖGENSWERTE													
Zinsderivate ohne Hedge-Beziehung	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
KREDITZUSAGEN													
	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-

32. ÜBRIGE VERBINDLICHKEITEN

in T€	31.12.2011	31.12.2010
Anteile anderer Gesellschafter am Kommanditkapital von Tochtergesellschaften	2	4
Erhaltene Anzahlungen	27.337	21.423
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	57.694	52.996
Verbindlichkeiten aus Ertragsteuern	4.012	2.829
Sonstige Verbindlichkeiten	24.062	21.891
	113.107	99.143
<i>Davon mit einer Restlaufzeit:</i>		
- bis zu 1 Jahr	102.213	82.650
- 1 Jahr bis 5 Jahre	10.894	16.493
- 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.

Die erhaltenen Anzahlungen des laufenden Jahres betreffen von Kunden vereinnahmte Subskriptionszahlungen für Weine, die 2012 bzw. 2013 ausgeliefert werden.

In den erhaltenen Anzahlungen sind Verbindlichkeiten mit einer Restlaufzeit von einem bis zu fünf Jahren in Höhe von T€ 10.876 (Vorjahr: T€ 16.355) enthalten.

In den sonstigen Verbindlichkeiten sind Verbindlichkeiten mit einer Restlaufzeit von einem bis zu fünf Jahren in Höhe von T€ 18 (Vorjahr: T€ 138) 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€	31.12.2011	31.12.2010
Umsatzsteuer und sonstige Steuern	11.279	9.834
Verbindlichkeiten im Rahmen der sozialen Sicherheit	228	209
Verbindlichkeiten gegenüber Mitarbeitern	5.545	5.565
Kundenbonus	3.730	3.541
Verbindlichkeiten gegenüber anderen Gesellschaftern	2	6
Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen	121	98
Übrige	3.157	2.638
	24.062	21.891

Die Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen bestehen gegenüber folgenden Unternehmen:

in T€	31.12.2011	31.12.2010
<i>C.C.F. Fischer GmbH</i>	21	21
<i>Deutschwein Classics Verwaltungsgesellschaft mbH</i>	0	1
<i>Wein Wolf Holding Verwaltungs GmbH</i>	0	1
<i>Verwaltungsgesellschaft Wein Wolf Import GmbH, Salzburg (Österreich)</i>	65	41
<i>Verwaltungsgesellschaft CWD Champagner- und Wein-Distributionsgesellschaft m.b.H.</i>	35	34
	121	98

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€	31.12.2011	31.12.2010
Anlagevermögen	471	696
Vorräte	228	206
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	119	127
Sonstige Vermögenswerte	12	21
Saldierung mit aktiven latenten Steuern	-553	-757
	277	293

Nach IAS 12.39(b) wurden auf temporäre Unterschiede im Zusammenhang mit Anteilen an Tochtergesellschaften in Höhe von T€ 356 (Vorjahr: T€ 338) 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 2011:

in T€	Bewertungskategorie nach IAS 39	Buchwert 31.12. 2011	Wertansatz Bilanz nach IAS 39				Wertansatz Bilanz nach IAS 17	Zeitwert 31.12. 2011
			Anschaffungskosten	Fortgeführte Anschaffungskosten	Zeitwert erfolgneutral	Zeitwert erfolgswirksam		
AKTIVA								
Liquide Mittel	LaR	20.350	-	20.350	-	-	-	20.350
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	LaR	47.941	-	47.941	-	-	-	47.941
Forderungen und sonstige Vermögenswerte								
- Sonstige Forderungen	LaR	4.815	-	4.815	-	-	-	4.815
Finanzanlagen								
- Sonstige Ausleihungen	LaR	55	-	55	-	-	-	55
- Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte	AfS	185	185	-	-	-	-	n. v.
PASSIVA								
Anteile anderer Gesellschafter am Kommanditkapital von Tochtergesellschaften	FLAC	2	-	2	-	-	-	n. v.
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	FLAC	57.694	-	57.694	-	-	-	57.694
Verbindlichkeiten ggü. Kreditinstituten	FLAC	3.957	-	3.957	-	-	-	3.957
Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing	n. v.	2.927	-	-	-	-	2.927	3.532
Sonstige Verbindlichkeiten								
- Sonstige Verbindlichkeiten	FLAC	24.062	-	24.062	-	-	-	24.062
<i>Davon aggregiert nach Bewertungskategorien gemäß IAS 39:</i>								
- Kredite und Forderungen (LaR)		73.161	-	73.161	-	-	-	73.161
- Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte (AfS)		185	185	-	-	-	-	n. v.
- Zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertete finanzielle Verbindlichkeiten (FLAC)		85.713	-	85.713	-	-	-	85.713

Buchwerte, Wertansätze und beizulegende Zeitwerte nach
Bewertungskategorien 2010:

in T€	Bewertungs- kategorie nach IAS 39	Buchwert 31.12. 2010	Wertansatz Bilanz nach IAS 39				Wert- ansatz Bilanz nach IAS 17	Zeitwert 31.12. 2010
			Anschaf- fungs- kosten	Fortgeföhr- te Anschaf- fungskosten	Zeitwert erfolgs- neutral	Zeitwert erfolgs- wirksam		
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	-	52.996	-	-	-	52.996
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 Bewertungs- kategorien 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 Verbindlich- keiten (FLAC)		78.170	-	78.170	-	-	-	78.170

NETTO-ERGEBNISSE NACH BEWERTUNGSKATEGORIEN 2011:

in T€	Aus der Folgebewertung					Aus Abgang	Netto-Ergebnis 2011
	Aus Zinsen	zum Zeitwert	Anschaffungskosten	Währungs-umrechnung	Wert-berichtigung		
Kredite und Forderungen (LaR)	88	-	-	-	-49	-	39
Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte (AFS)	-	-	-	-	-	-	-
Zu Handelszwecken gehaltene Finanzinstrumente (FAHfT + FLHfT)	-	-	-	-	-	-	-
Zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertete finanzielle Verbindlichkeiten (FLAC)	-335	-	1	-52	-	-	-386
SUMME	-247	-	1	-52	-49	-	-347

NETTO-ERGEBNISSE NACH BEWERTUNGSKATEGORIEN 2010:

in T€	Aus der Folgebewertung					Aus Abgang	Netto-Ergebnis 2010
	Aus Zinsen	zum Zeitwert	Anschaffungskosten	Währungs-umrechnung	Wert-berichtigung		
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

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 31.12.2011 gegenüber Dritten wie folgt:

in T€	31.12.2011	31.12.2010
Offene Anzahlungen	2.265	2.116
Bürgschaften	58	712
Vertragliche Verpflichtungen	1.464	-

Die Verpflichtungen aus offenen Anzahlungen für eingegangene Subskriptionen zum 31.12.2011 wurden Anfang 2012 ausgeglichen.

Der Mindestbetrag nicht abgezinster künftiger Leasing- und Mietzahlungen beläuft sich auf T€ 12.642 (Vorjahr: T€ 10.042). Vom Gesamtbetrag der Leasing- und Mietverpflichtungen sind fällig:

in T€	
Bis zu 1 Jahr	8.389
Mehr als 1 Jahr bis zu 5 Jahren	2.245
Mehr als 5 Jahre	2.008
	12.642

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 minimieren, 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 Zeitwertes 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.

Bei einer hypothetischen Erhöhung bzw. Senkung des Marktzinsniveaus um jeweils 100 Basispunkte (Parallelverschiebung der Zinskurven) und gleichzeitig unveränderten sonstigen Variablen wäre das Ergebnis vor Ertragsteuern um € 0,1 Mio. geringer bzw. € 0,1 Mio. höher ausgefallen (Vorjahr: unwesentlich geringer bzw. 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. Die Ermittlung der Einzelwertberichtigungen erfolgt durch prozentuale Abwertung einzelner Forderungen in Abhängigkeit ihres Ausfallrisikos. Für die pauschalierte Einzelwertberichtigung werden Überfälligkeitsraster gebildet und der jeweilige Forderungsbestand prozentual einzelwertberichtigt. 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 31.12.2011 bestanden keinerlei derivative Finanzinstrumente.

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 pro 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.

Die Kapitalstruktur wird anhand der Netto-Verschuldung bzw. Netto-Liquidität gesteuert. Sie ist definiert als Summe aus Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten, Finanzierungsleasing und Pensionsrückstellungen abzüglich flüssiger Mittel. Zum 31.12.2011 beläuft sich die Netto-Liquidität auf T€ 12.744 (Vorjahr: T€ 16.166).

Eine weitere 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: 25,3 %) erreicht.

38. MITARBEITER

Die durchschnittliche Zahl der Mitarbeiter betrug:

KONZERN

	2011	2010
Kaufmännische und gewerbliche Mitarbeiter	713	662
Auszubildende	26	24
	739	686

Die durchschnittliche Anzahl der Mitarbeiter von quotal einbezogenen Gemeinschaftsunternehmen im Geschäftsjahr 2011 betrug 21 (Vorjahr: 20).

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€ 542 und erhaltene Zinsen in Höhe von T€ 88 enthalten. Im Zufluss aus laufender Geschäftstätigkeit von T€ 16.924 (Vorjahr: T€ 21.826) sind die Zahlungsmittelveränderungen aus der betrieblichen Tätigkeit berücksichtigt. Im Vorjahr sind im Zufluss aus Investitionstätigkeit von T€ 2.536 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€	2011	2010	Veränderung
Bankguthaben und Kassenbestände	20.350	24.705	-4.355
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten (Kontokorrente)	-	-	-
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente am Ende der Periode	20.350	24.705	-4.355

40. SEGMENTBERICHTERSTATTUNG

Entsprechend den Vorschriften des IFRS 8 sind einzelne Jahresabschlussdaten nach Geschäftsbereichen segmentiert, und in Übereinstimmung mit der internen Berichterstattung des Hawesko-Konzerns 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 der Hawesko-Konzern tätig ist.

Der Fremddumsatz im Segment »Übriges Europa« (ohne Deutschland) in Höhe von T€ 49.383 umfasst die Länder Frankreich (37 %), Österreich (24 %), Schweiz (24 %), Schweden (10 %) und Tschechien (5 %). Im Berichtsjahr erreichte der gesamte Fremddumsatz außerhalb Deutschlands 14 % (Vorjahr: 12 %).

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 *Globalwine 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€	2011	2010	2011	2010	2011	2010
UMSATZERLÖSE	122.230	115.902	189.177	170.051	119.696	110.694
Fremdumsatz	122.153	115.843	181.039	161.768	108.164	100.013
Innenumsatz	77	59	8.138	8.283	11.532	10.681
SONSTIGE ERTRÄGE	9.481	8.849	7.341	7.352	3.081	2.620
Fremd	9.481	8.849	7.180	7.172	1.483	1.297
Innen	-	-	161	180	1.598	1.323
EBITDA	16.349	15.353	10.120	10.360	9.035	8.756
ABSCHREIBUNGEN	1.601	1.673	911	906	1.382	1.696^{*)}
EBIT	14.748	13.680	9.209	9.454	7.653	7.060
FINANZERGEBNIS	-40	-22	-930	-1.031	-412	-306
Finanzertrag	6	5	60	29	10	14
Finanzaufwand	-46	-27	-990	-1.060	-422	-320
ERGEBNIS VOR STEUERN	14.708	13.658	8.279	8.423	7.241	6.754
ERTRAGSTEUERN						
KONZERNJAHRESÜBERSCHUSS						
SEGMENTVERMÖGEN	38.694	36.186	113.545	102.578	56.668	46.515
SEGMENTSCHULDEN	22.971	21.516	63.005	62.527	29.986	21.297
INVESTITIONEN	1.533	1.453	1.078	2.140	614	1.152

*) Im Jahr 2010 wurden Wertminderungen auf Firmenwerte aus der Kapitalkonsolidierung in Höhe von T€ 276 vorgenommen.

AUFTEILUNG DER UMSÄTZE NACH REGIONEN*Konzern,
konsolidiert*

in T€	2011	2010
Inland	353.446	333.798
Übriges Europa	49.383	34.267
Sonstige	8.580	9.647
	411.409	377.712

<i>Sonstige</i>		<i>Summe</i>		<i>Überleitung/ Konsolidierung</i>		<i>Konzern, konsolidiert</i>	
2011	2010	2011	2010	2011	2010	2011	2010
20.688	19.768	451.791	416.415	-40.382	-38.703	411.409	377.712
53	88	411.409	377.712			411.409	377.712
20.635	19.680	40.382	38.703	-40.382	-38.703	-	-
2.322	2.174	22.225	20.995	-3.177	-2.946	19.048	18.049
904	731	19.048	18.049	-	-	19.048	18.049
1.418	1.443	3.177	2.946	-3.177	-2.946	-	-
-3.555	-3.197	31.949	31.272	73	27	32.022	31.299
1.418	1.285	5.312	5.560	-	-	5.312	5.560
-4.973	-4.482	26.637	25.712	73	27	26.710	25.739
925	3.144	-457	1.785	0	0	-457	1.785
1.431	4.158	1.507	4.206	-1.419	-879	88	3.327
-506	-1.014	-1.964	-2.421	1.419	879	-545	-1.542
-4.048	-1.338	26.180	27.497	73	27	26.253	27.524
				-8.102	-7.228	-8.102	-7.228
						18.151	20.296
174.709	171.303	383.616	356.582	-166.512	-154.799	217.104	201.783
14.711	14.517	130.673	119.857	-9.310	-10.866	121.363	108.991
1.124	310	4.349	5.055			4.349	5.055

INFORMATIONEN NACH REGIONEN

in T€	<i>Investitionen</i>		<i>Langfristige Vermögenswerte</i>	
	2011	2010	2011	2010
Inland	4.123	4.926	41.967	47.419
Übriges Europa	226	129	4.780	5.186
KONZERN, KONSOLIDIERT	4.349	5.055	46.747	52.605

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 *Deutschwein 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 24.03.2011 abgegeben und ist im Internet unter www.hawesko-holding.com veröffentlicht.

44. ANGABEN ÜBER BEZIEHUNGEN ZU NAHE STEHENDEN PERSONEN

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

Vorstand und Aufsichtsrat sind als nahe stehende Personen im Sinne von IAS 24.9 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 2011 (Vorjahr in Klammern) folgende Gesamtbezüge gewährt:

in T€	Variable Bezüge	Fixe Bezüge	Sitzungsgeld	Vergütung für persönlich erbrachte Leistungen	Summe
Prof. Dr. Dr. Dr. Franz Jürgen Säcker	44 (44)	8 (8)	29 (28)	45 (7)	126 (87)
Gunnar Heinemann	33 (32)	6 (6)	16 (9)	- -	55 (47)
Thomas R. Fischer	22 (25)	4 (4)	11 (8)	- -	37 (37)
Jacques Héon (bis 20.06.2011)	11 (25)	2 (4)	7 (12)	- -	20 (41)
Angelika Jahr-Stilcken (bis 19.08.2010)	- (14)	- (2)	- (3)	- -	- (19)
Detlev Meyer (ab 28.09.2010)	22 (6)	4 (1)	7 (3)	- -	33 (10)
Manfred Middendorff (bis 14.05.2010)	- (20)	- (4)	- (8)	- -	- (32)
Kim-Eva Wempe (ab 20.06.2011)	11 -	2 -	3 -	- -	16 -
SUMME	143 (166)	26 (29)	73 (71)	45 (7)	287 (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€ 136 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€ 96 veräußert.

Zusätzlich wurden 2011 Umsätze in Höhe von T€ 176 mit der Gebr. Heinemann KG getätigt, deren geschäftsführender Gesellschafter Gunnar Heinemann ist.

Außerdem war im Berichtsjahr der Sohn des Vorstandsvorsitzenden als Trainee bei der Hawesko Holding AG beschäftigt und erhielt dafür eine Vergütung von T€ 4.

Den Mitgliedern des Vorstands wurden für ihre Tätigkeiten im Geschäftsjahr 2011 (Vorjahr in Klammern) folgende Gesamtbezüge gewährt:

in T€	Fix	Variabel	Gesamt
Alexander Margaritoff	982	872	1.854
	(982)	(958)	(1.940)
Bernd Hoolmans	450	388	838
	(550)	(426)	(976)
Bernd G. Siebdrat	254	504	758
	(254)	(554)	(808)
Ulrich Zimmermann	240	137	377
	(190)	(107)	(297)
GESAMT	1.926	1.901	3.827
	(1.976)	(2.045)	(4.021)

Zusätzlich wurden einzelnen Vorstandsmitgliedern Sachleistungen in unwesentlicher Höhe gewährt.

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 wurde eine Altersrente nach Vollendung des 65. Lebensjahres und ein Invalidengeld zugesagt. Für diese Zusage ist zum 31.12.2011 eine Rückstellung in Höhe von T€ 148 (Vorjahr: T€ 126) 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. Dieser Betrag ist in den o. g. Gesamtbezügen mit enthalten.

Im Falle der Beendigung des Dienstvertrages infolge eines »Change of Control« hat das Vorstandsmitglied Bernd Hoolmans Anspruch auf eine Entschädigung in Höhe der Gesamtbezüge bis zum Ende der Laufzeit seines Vertrages. Die Abfindung beträgt maximal den Wert von drei Jahresvergütungen. Für die Berechnung der Entschädigung wird auf das letzte abgelaufene Geschäftsjahr abgestellt.

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 2011 keine Kredite.

In der Bilanz sind Rückstellungen für Verpflichtungen gegenüber Vorstand und Aufsichtsrat in Höhe von T€ 2.158 enthalten (Vorjahr: T€ 2.311).

Zum 31.12.2011 halten – direkt und indirekt – der Aufsichtsrat 2.650.495 (Vorjahr: 2.650.495) und der Vorstand 2.876.901 (Vorjahr: 2.874.093) Stück Aktien der Hawesko Holding AG, davon hält der Vorstandsvorsitzende – direkt und indirekt – 2.698.000 (Vorjahr: 2.695.192).

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€	2011	2010
Abschlussprüfung	242	230
Sonstige Leistungen	36	22
GESAMT	278	252

46. EREIGNISSE NACH DEM BILANZSTICHTAG

Am 02.01.2012 hat die Hawesko Holding AG 70 % der Anteile an der *Wein & Vinos GmbH* mit Sitz in Berlin übernommen (vgl. Textziffer 7).

Weitere wesentliche Ereignisse nach dem Bilanzstichtag sind nicht eingetreten.

Hamburg, 13. März 2012

Der Vorstand

Alexander Margaritoff

Bernd Hoolmans

Bernd G. Siebdrat

Ulrich Zimmermann

ANTEILSBESITZ

gemäß § 313 (2) HGB am 31. Dezember 2011

	<i>Sitz</i>	<i>Eigenkapital</i> in T€	<i>Beteili- gungsquote</i> in %	<i>Jahresergebnis</i> 2011 in T€
A. DIREKTE BETEILIGUNGEN				
<i>Hanseatisches Wein- und Sekt-Kontor HAWESKO GmbH</i>	Hamburg	5.165	100	8.369 ¹⁾
<i>Jacques' Wein-Depot Wein-Einzelhandel GmbH</i>	Düsseldorf	537	100	14.665 ¹⁾
<i>CWD Champagner- und Wein-Distributions- gesellschaft mbH & Co. KG</i>	Hamburg	512	100	1.615
<i>Verwaltungsgesellschaft CWD Champagner- und Wein-Distributionsgesellschaft m.b.H.</i>	Hamburg	35	100	1
<i>C.C.F. Fischer GmbH</i>	Tornesch	20	100	-1
<i>Wein Wolf Holding GmbH & Co. KG</i>	Bonn	7.239	100	3.225
<i>IWL Internationale Wein Logistik GmbH</i>	Tornesch	26	100	-323 ¹⁾
<i>Le Monde des Grands Bordeaux Château Classic SARL</i>	Saint Christoly/ Médoc (Frankreich)	2.386	90	670
<i>Sélection de Bordeaux SARL</i>	Saint Christoly/ Médoc (Frankreich)	6	100	-2
<i>Globalwine AG</i>	Zürich (Schweiz)	766	83,96	309
B. INDIREKTE BETEILIGUNGEN				
Beteiligungen der HAWESKO GmbH:				
<i>Winegate New Media GmbH</i>	Hamburg	26	100	0
<i>Carl Tesdorpf GmbH</i>	Lübeck	-458	97,5	186
<i>The Wine Company Hawesko GmbH</i>	Hamburg	-1.472	100	-1.043
<i>Verwaltungsgesellschaft Hanseatisches Wein- und Sekt-Kontor HAWESKO m.b.H.</i>	Hamburg	26	100	0
Beteiligungen der Jacques' Wein-Depot Wein-Einzelhandel GmbH:				
<i>Jacques' Wein-Depot Weinhandels m.b.H.</i>	Salzburg (Österreich)	154	100	93
<i>Viniversitaet Die Weinschule Gesellschaft mit beschränkter Haftung</i>	Düsseldorf	25	100	25 ¹⁾
<i>Jacques-IT GmbH</i>	Vaterstetten	25	100	6 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	593
<i>Verwaltungsgesellschaft Wein Wolf Import GmbH</i>	Salzburg (Österreich)	65	100	6
<i>Wein Wolf Import GmbH & Co. Verwaltungs KG</i>	Bonn	431	100	59

	<i>Sitz</i>	<i>Eigenkapital</i> in T€	<i>Beteili- gungsquote</i> in %	<i>Jahresergebnis</i> 2011 in T€
<i>Wein Wolf Import GmbH & Co. Vertriebs KG</i>	Bonn	3.360	100	2.803
<i>Wein Wolf Import GmbH</i>	Bonn	49	100	3
<i>Wein Wolf Holding Verwaltungs GmbH</i>	Bonn	33	100	1
<i>Gebrüder Josef und Matthäus Ziegler GmbH</i>	Freudenberg	3.656	100	470
<i>Alexander Baron von Essen Weinhandels- gesellschaft mbH</i>	Tegernsee	978	92,5 ³⁾	365
<i>Global Eastern Wine Holding GmbH</i>	Bonn	720	50	575
Beteiligungen der Wein Wolf Import GmbH & Co. Vertriebs KG:				
<i>Weinland Ariane Abayan GmbH & Co. KG</i>	Hamburg	1.431	100 ²⁾	2.136
<i>Weinland Ariane Abayan Verwaltungsgesellschaft mbH</i>	Hamburg	26	100	1
<i>Deutschwein Classics GmbH & Co. KG</i>	Bonn	49	95	-26
<i>Deutschwein Classics Verwaltungsgesellschaft mbH</i>	Bonn	30	95	1
Beteiligung der Weinland Ariane Abayan GmbH & Co. KG:				
<i>Alexander Baron von Essen Weinhandelsgesellschaft mbH</i>	Tegernsee	978	51	365
Beteiligung der Global Eastern Wine Holding GmbH:				
<i>Global Wines, s.r.o.</i>	Prag (Tschechien)	1.709	66,6	914

1) vor Ergebnisabführung

2) davon 15 % direkte Beteiligung

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

VERSICHERUNG DER GESETZLICHEN VERTRETER

Erklärung gemäß § 37y 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, 13. März 2012

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 2011 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 22. März 2012

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 2011. Die Hawesko Holding AG konnte in diesem Geschäftsjahr erneut ein hervorragendes Ergebnis erzielen. Dies ist umso bemerkenswerter, als zunächst davon ausgegangen werden musste, dass nach der überraschend guten Entwicklung im Geschäftsjahr 2010 im Jahr 2011 eine gewisse Verlangsamung eintreten würde. Aber die gute Geschäftsentwicklung hielt auch bis weit ins Geschäftsjahr 2011 hinein an. Das Großhandelssegment erholte sich weiter – vor allem im ersten Halbjahr. *Jacques' Wein-Depot* konnte im sechsten Jahr hintereinander flächenbereinigt Umsatzzuwächse vorweisen und mit acht neuen Standorten so viele neue Depots eröffnen wie seit 2003 nicht mehr.

Der Versandhandel profitierte von vielen neu hinzugewonnenen Kunden und konnte weiter wachsen – nicht zuletzt durch die Aktivitäten von *The Wine Company* auf dem schwedischen Markt. Mit der Vereinbarung über den Erwerb einer Mehrheit an *Wein & Vinos* wurden die Weichen für einen weiteren Entwicklungsschub im immer wichtiger werdenden Bereich E-Commerce gestellt. Dem Hawesko-Konzern ist es somit gelungen, sich besser denn je am Markt zu positionieren und auch seine solide finanzielle Basis zu erhalten. Diese Stärken, die sich die Gesellschaft in der Vergangenheit auf dem deutschen Markt erarbeitet hat, sind die Grundlage für eine Fortsetzung des Wachstums in der Zukunft – im In- wie im Ausland.

ZUSAMMENWIRKEN VON VORSTAND UND AUFSICHTSRAT

Der Aufsichtsrat hat im Geschäftsjahr 2011 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, hat den Vorstand beratend unterstützt, ihn kontinuierlich kontrolliert und erforderliche 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. Die Schwerpunkte der Beratungen lagen auf der wirtschaftlichen Entwicklung der Konzerngesellschaften sowie dem künftigen Kurs der Hawesko Holding AG.

Im Geschäftsjahr 2011 hat sich der Aufsichtsrat in vier ordentlichen Sitzungen sowie einer außerordentlichen Sitzung von der Gesetzmäßigkeit und Ordnungsgemäßheit der Geschäftsführung überzeugt. Themen der Berichterstattung und der Erörterung im Aufsichtsrat waren u. a. die aktuelle Geschäftslage des Konzerns, die Grundsätze der Corporate Governance und ihre Umsetzung im Unternehmen, Personalangelegenheiten, das Risikomanagement im Konzern und die strategischen Geschäftsplanungen. Darüber hinaus wurden im Plenum folgende Themen behandelt:

- Die möglichen zusätzlichen Wachstumschancen für *Jacques' Wein-Depot*
- Die noch stärkere Ausrichtung von *Carl Tesdorpf – Weinhandel zu Lübeck* auf das oberste Marktsegment
- Der Vorschlag, die Hauptversammlung der Gesellschaft möge die PricewaterhouseCoopers AG als Konzernabschluss- bzw. Abschlussprüfer für das Geschäftsjahr 2011 bestellen
- Die Empfehlung an die Hauptversammlung, sie möge Kim-Eva Wempe als neues Mitglied in den Aufsichtsrat wählen, sowie Überlegungen zur Besetzung des freien sechsten Aufsichtsratssitzes
- Personalangelegenheiten im Bereich der Tochtergesellschaften
- Die Akquisitions- und Internationalisierungsstrategie
- Der Erwerb der Mehrheit an *Wein & Vinos*
- Die künftigen Schwerpunkte der Arbeit des Aufsichtsrats
- Die Entwicklungen und Trends auf dem weltweiten Markt für Bordeauxweine und deren Auswirkungen auf die Geschäftsentwicklung von *Château Classic – Le Monde des Grands Bordeaux*
- Die Geschäftsplanung 2012 sowie der Ausblick auf 2013 und 2014

Nach § 8 der Satzung bedarf die Vornahme einer Einzelinvestition, die einen Betrag von € 2,5 Mio. übersteigt, der Erwerb anderer Unternehmen bzw. die Veräußerung von Unternehmensbeteiligungen im Wert von mehr als € 0,5 Mio. der vorherigen Zustimmung des Aufsichtsrats. Diese muss mit einer Mehrheit von zwei Dritteln der Stimmen erfolgen. Im Geschäftsjahr 2011 wurde vom Vorstand die Zustimmung zum Mehrheitserwerb von *Wein & Vinos* beantragt und vom Aufsichtsrat einstimmig nach eingehender Prüfung erteilt.

Auch außerhalb der Sitzungen wurde der Aufsichtsrat vom Vorstand kontinuierlich, zeitnah und ausführlich über die Entwicklung des Konzerns informiert. Im Rahmen des betrieblichen Berichtswesens wurden dem Aufsichtsrat monatlich die wesentlichen Finanzdaten übermittelt, ihre Entwicklung im Vergleich zu den Planungs- und Vorjahreszahlen und den Markterwartungen dargestellt sowie detailliert erläutert. Der Aufsichtsrat hat diese Planungs- und Abschlussunterlagen zur Kenntnis genommen, sich eingehend mit ihnen befasst und sich von deren Plausibilität und Angemessenheit überzeugt.

An den Aufsichtsratssitzungen haben jeweils alle Mitglieder des Aufsichtsrats teilgenommen.

Der vom Vorstand aufgestellte Jahresabschluss, der Konzernabschluss sowie der zusammengefasste Konzernlagebericht und Lagebericht für das Geschäftsjahr 2011 sind unter Einbeziehung der Buchführung von der PricewaterhouseCoopers AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, Hamburg, die in der ordentlichen Hauptversammlung am 20. Juni 2011 zum Abschlussprüfer gewählt worden war, geprüft worden. Der Abschlussprüfer hat keine Einwendungen erhoben und den uneingeschränkten Bestätigungsvermerk erteilt. Der Prüfungs- und Investitionsausschuss hat zugleich die Unabhängigkeit des Abschlussprüfers überwacht und in diesem Zusammenhang auch die entsprechende Erklärung eingeholt.

Der Vorstand hat dem Prüfungs- und Investitionsausschuss den Jahresabschluss, den Konzernabschluss, den Lagebericht mit dem zusammengefassten Konzernlagebericht für das Geschäftsjahr 2011 sowie die Prüfungsberichte des Abschlussprüfers über die Prüfung des Jahresabschlusses und des Konzernabschlusses und den Gewinnverwendungsvorschlag des Vorstands zur Prüfung vorgelegt. In seiner Sitzung am 1. März 2012 hat sich der Ausschuss mit den Abschlüssen der Beteiligungsgesellschaften beschäftigt und diese in Anwesenheit des Abschlussprüfers beraten. Der gesamte Aufsichtsrat hat in seiner Sitzung vom 23. März 2012 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 2011 gemäß § 171 AktG. Der Jahresabschluss ist damit gemäß § 172 AktG festgestellt.

Der Aufsichtsrat schließt sich dem Vorschlag des Vorstands an, den Bilanzgewinn des Geschäftsjahres 2011 zur Ausschüttung einer Dividende pro Stückaktie in Höhe von € 1,60 zu verwenden.

AUFSICHTSRATSAUSSCHÜSSE

Der Prüfungs- und Investitionsausschuss tagte 2011 fünfmal, der Personal- und Nominierungsausschuss viermal.

ARBEIT DES PRÜFUNGS- UND INVESTITIONSAUSSCHUSSES

Der Prüfungs- und Investitionsausschuss tagte jeweils vor Veröffentlichung der Quartalsfinanzberichte und erörterte diese gemäß Ziffer 7.1.2 des Deutschen Corporate Governance Kodex. In seiner Sitzung am 1. März 2011 besprach er den Abschluss 2010 in Anwesenheit der Abschlussprüfer. Am 6. September 2011 ließ sich der Ausschuss eingehend über die Absicht des Vorstands informieren, eine Mehrheit an der Firma *Wein & Vinos* zu erwerben, und definierte detaillierte Anforderungen für die Beschlussvorlage zur Plenarsitzung. In der Sitzung am 2. November 2011 legte er die Prüfungsschwerpunkte für den Abschlussprüfer fest.

ARBEIT DES PERSONAL- UND NOMINIERUNGS-AUSSCHUSSES

Der Personal- und Nominierungsausschuss befasste sich in seiner Sitzung am 21. Februar 2011 mit den Vorschlägen für die Wahl eines neuen Aufsichtsratsmitglieds und mit Personalangelegenheiten im Bereich der Tochtergesellschaften. Am 19. Mai 2011 beschäftigte er sich weitergehend mit diesem Thema sowie mit der Neuregelung der Vorstandsvergütung entsprechend den aktuellen aktienrechtlichen Anforderungen. Am 18. August 2011 widmete er sich erneut diesem Gegenstand, zudem erteilte er seine Zustimmung zur Tätigkeit von Herrn Hoolmans als Organmitglied im Bundesverband Wein und Spirituosen International e.V. Am 15. November 2011 beriet der Ausschuss neuerlich über die Neuregelung der Vorstandsvergütung sowie über die Verbesserung der Effizienz seiner Arbeit.

CORPORATE GOVERNANCE

Am 24. März 2011 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 113); das Dokument ist auch im Internet unter www.hawesko-holding.com abrufbar. Die Effizienz seiner Tätigkeit hat der Aufsichtsrat im Wege einer Selbstevaluierung überprüft.

ÄNDERUNGEN IN DER PERSONELLEN ZUSAMMENSETZUNG DES AUFSICHTSRATS

Mit Ende der Hauptversammlung am 20. Juni 2011 ist das Aufsichtsratsmandat von Jacques Héon abgelaufen. Für seine engagierte und tatkräftige Arbeit in diesem Gremium gebührt ihm ein herzlicher Dank. Zugleich wurde Kim-Eva Wempe, persönlich haftende und geschäftsführende Gesellschafterin der Gerhard D. Wempe KG, neu in den Aufsichtsrat gewählt.

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, 23. März 2012

Der Aufsichtsrat

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

ERKLÄRUNG ZUR UNTERNEHMENSFÜHRUNG UND BERICHT ZUR CORPORATE GOVERNANCE DER HAWESKO HOLDING AG, HAMBURG, DURCH VORSTAND UND AUFSICHTSRAT

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. Ein *Compliance Officer* sichert die Beachtung der Grundsätze der von Vorstand und Aufsichtsrat beschlossenen Compliance-Ordnung.

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 2011 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 erteilten 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 auszunutzen 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 aufgrund der Eigenart der Inhaberaktie diese in- und ausländischen Finanzdienstleister, Aktionäre und Aktionärsvereinigungen der Hawesko Holding AG nicht bekannt sind, 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 einseitige 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 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: Möglichst viele Entscheidungen des operativen Geschäfts werden auf Ebene der jeweiligen Tochtergesellschaft gefällt und ausgeführt. 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, 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 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 Stimmengleichheit 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 Stimmengleichheit 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 (*Audit Committee*), 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.

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 2011 sowie im Konzernanhang 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 2011 halten – direkt und indirekt – der Aufsichtsrat 2.650.495 (unverändert gegenüber dem Vorjahr) und der Vorstand 2.876.901 (Vorjahr: 2.874.093) Stück Aktien der Hawesko Holding AG, davon hält der Vorstandsvorsitzende – direkt und indirekt – 2.698.000 (Vorjahr: 2.695.192).

Hamburg, 23. März 2012

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) 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)}

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

Gunnar Heinemann

stellvertretender Vorsitzender¹⁾

Geschäftsführender Gesellschafter der Gebr. Heinemann KG, Hamburg

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

Jacques Héon²⁾

(bis 20. Juni 2011)

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

Thomas R. Fischer¹⁾

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

Geschäftsführer der Marcard Family Office Treuhand GmbH, Hamburg

- 43. Hanseatische Grundbesitz GmbH & Co. KG, Hamburg;
- Bianco Footwear A/S, Kolding, Dänemark;
- Bianco International A/S Kolding, Dänemark;
- BPE Unternehmensbeteiligungen G.m.b.H., Hamburg;
- CAM Private Equity Consulting & Verwaltungs-GmbH, Köln;
- HF Fonds X. Unternehmensbeteiligungs-GmbH, Hannover

Detlev Meyer²⁾

Geschäftsführer der Tocos Beteiligung GmbH, Neustadt am Rübenberge

- Belux AG, MuttENZ, Schweiz;
- Bianco Footwear A/S, Kolding, Dänemark;
- Bianco International A/S Kolding, Dänemark;
- HF-Fonds IX Unternehmensbeteiligungsgesellschaft mbH, Hannover;
- Vitra Holding AG, MuttENZ, Schweiz

Kim-Eva Wempe²⁾

(seit 20. Juni 2011)

Persönlich haftende und geschäftsführende Gesellschafterin der Gerhard D. Wempe KG, Hamburg

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 Aktiengesellschaft für das Geschäftsjahr 2011

GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG DER HAWESKO HOLDING AG

für die Zeit vom 1. Januar bis 31. Dezember 2011

	2011	2010
in T€ (Rundungsdifferenzen möglich)		
Sonstige betriebliche Erträge	1.914	12.120
Personalaufwand		
a) Gehälter	-4.362	-4.535
b) Soziale Abgaben und Aufwendungen für Unterstützung	-102	-132
Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände des Anlagevermögens und Sachanlagen	-17	-21
Sonstige betriebliche Aufwendungen	-2.325	-2.174
Erträge aus Gewinnabführung	23.034	21.218
Erträge aus Beteiligungen	4.931	5.198
Erträge aus anderen Wertpapieren und Ausleihungen des Finanzanlagevermögens	-	3.270
Sonstige Zinsen und ähnliche Erträge	1.529	920
Abschreibungen auf Finanzanlagen	-	-35
Aufwendungen aus Verlustübernahme	-323	-295
Zinsen und ähnliche Aufwendungen	-328	-178
ERGEBNIS DER GEWÖHNLICHEN GESCHÄFTSTÄTIGKEIT	23.951	35.356
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	-4.840	-4.015
Sonstige Steuern	-1	-1
JAHRESÜBERSCHUSS	19.110	31.340
Gewinnvortrag aus dem Vorjahr	1.047	428
Entnahmen aus der Rücklage für eigene Anteile	-	221
Einstellungen in andere Gewinnrücklagen	-4.500	-15.221
BILANZGEWINN	15.658	16.768

BILANZ DER HAWESKO HOLDING AG

zum 31. Dezember 2011

AKTIVA	31.12.2011	31.12.2010
in T€ (Rundungsdifferenzen möglich)		
ANLAGEVERMÖGEN		
IMMATERIELLE VERMÖGENSGEGENSTÄNDE		
Software	–	–
SACHANLAGEN		
Grundstücke, grundstücksähnliche Rechte und Bauten einschließlich der Bauten auf fremden Grundstücken	26	30
Betriebs- und Geschäftsausstattung	74	85
FINANZANLAGEN		
Anteile an verbundenen Unternehmen	78.999	78.999
Geleistete Anzahlungen auf Anteile an verbundenen Unternehmen	433	107
	79.531	79.220
UMLAUFVERMÖGEN		
FORDERUNGEN UND SONSTIGE VERMÖGENSGEGENSTÄNDE		
Forderungen gegen verbundene Unternehmen	69.688	61.736
Sonstige Vermögensgegenstände	826	552
GUTHABEN BEI KREDITINSTITUTEN	16.175	20.558
	86.689	82.846
RECHNUNGSABGRENZUNGSPOSTEN	20	20
	166.240	162.086

PASSIVA	31.12.2011	31.12.2010
in T€ (Rundungsdifferenzen möglich)		
EIGENKAPITAL		
Gezeichnetes Kapital	13.709	13.709
Kapitalrücklage	64.067	64.067
Andere Gewinnrücklagen	55.238	50.738
Bilanzgewinn	15.658	16.768
	148.671	145.282
RÜCKSTELLUNGEN		
Steuerrückstellungen	3.746	2.681
Sonstige Rückstellungen	2.794	2.811
	6.539	5.492
VERBINDLICHKEITEN		
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	3.953	3.281
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	162	16
Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen	1.036	3.116
Sonstige Verbindlichkeiten	5.604	4.899
	10.755	11.312
PASSIVE LATENTE STEUERN		
	274	-
	166.240	162.086
HAFTUNGSVERHÄLTNISSE		
VERBINDLICHKEITEN AUS GEWÄHRLEISTUNGEN FÜR VERBUNDENE UNTERNEHMEN	740	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.com
ir@hawesko-holding.com

This annual report is also available
in English translation.

KONZEPT UND DESIGN

Impacct Communication GmbH
Hamburg
www.impactt.de

FOTOS

Roberto Hegeler, Hamburg
Hendrik Holler, Ludwigsburg
Stockfood.com
iStockphoto.com

Dieser Geschäftsbericht wurde auf
FSC-zertifiziertem Papier gedruckt.



KENNZAHLEN HAWESKO-KONZERN

2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
267,4	278,8	285,8	287,0	302,6	333,7	338,8	338,5
114,8	117,1	119,6	119,5	122,2	130,9	135,6	138,4
42,9 %	42,0 %	41,9 %	41,6 %	40,4 %	39,2 %	40,0 %	40,9 %
20,4	21,4	22,1	23,3	22,9	23,3	30,0	27,1
7,6 %	7,7 %	7,7 %	8,1 %	7,6 %	7,0 %	8,9 %	8,0 %
5,7	5,7	5,3	4,4	4,3	5,0	4,5	4,7
14,7	15,7	16,8	18,9	18,6	18,3	25,5	22,4
5,5 %	5,6 %	5,9 %	6,6 %	6,1 %	5,5 %	7,5 %	6,6 %
4,4	5,9	5,7	10,7	10,8	6,7	14,6	13,1
18,3	24,6	21,4	24,3	12,7	17,9	24,7	28,8
-0,4	-3,6	-4,8	-5,2	-5,6	-2,6	-5,8	-7,1
14,4	17,9	14,4	17,1	5,6	13,6	17,5	20,8
-4,4	-4,8	-5,5	-8,8	-7,6	-8,8	-10,6	-11,9
66,5	59,1	58,7	56,6	57,3	48,9	44,7	46,5
114,9	110,7	106,6	106,0	114,5	127,7	125,4	127,1
60,4	61,7	59,9	61,6	64,9	62,6	66,6	70,2
33,3 %	36,3 %	36,2 %	37,9 %	37,8 %	35,4 %	39,1 %	40,5 %
181,4	169,9	165,3	162,6	171,9	176,6	170,1	173,6
106,5	103,8	98,1	94,9	99,8	103,9	102,9	103,1
8,0 %	8,9 %	10,1 %	11,5 %	11,1 %	10,5 %	14,7 %	13,0 %
13,5 %	15,1 %	17,2 %	19,9 %	18,6 %	17,6 %	24,8 %	21,7 %
0,53	0,69	0,65	1,22	1,23	0,76	1,67	1,48
0,50	0,55	0,63	0,70	0,85	1,00	1,20	1,35
-	-	-	0,30	-	-	-	-
0,50	0,55	0,63	1,00	0,85	1,00	1,20	1,35
8.628	8.811	8.822	8.797	8.806	8.805	8.742	8.835
7,69	10,30	12,60	16,75	20,40	22,70	19,43	23,00
67,8	90,8	111,3	148,0	180,2	200,5	171,7	203,4
558	568	580	566	551	609	614	657

in Mio. €	2010	2011
Netto-Umsatz	377,7	411,4
Rohertrag	150,1	162,7
– in % vom Netto-Umsatz	39,7 %	39,6 %
Betriebsergebnis vor Abschreibungen (EBITDA)	31,3	32,0
– in % vom Netto-Umsatz	8,3 %	7,8 %
Abschreibungen	5,6	5,3
Betriebsergebnis (EBIT)	25,7	26,7
– in % vom Netto-Umsatz	6,8 %	6,5 %
Konzernjahresüberschuss (nach Steuern und ohne Anteile nicht beherrschender Gesellschafter)	20,0	17,9
Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit	21,8	16,9
Cashflow aus Investitionstätigkeit	+2,5	-4,1
Free-Cashflow	23,8	12,3
Dividendenausschüttung laufendes Jahr (Holding AG)	-15,7	-14,4
Langfristige Vermögenswerte	52,6	46,7
Kurzfristige Vermögenswerte	149,2	170,4
Eigenkapital nach Ausschüttung	77,8	81,4
– in % von der Bilanzsumme nach Ausschüttung	38,6 %	37,5 %
Bilanzsumme	201,8	217,1
Gebundenes Kapital	101,8	105,5
Gesamtkapitalrendite	13,7 %	12,8 %
Return On Capital Employed	25,3 %	25,3 %
Ergebnis je Aktie (€) ¹⁾	2,24	1,99
Reguläre Dividende je Aktie (€) ¹⁾	1,50	1,60
Bonusdividende (€) ¹⁾	0,25	–
Gesamtdividende je Aktie (€) ¹⁾	1,75	1,60
Anzahl Aktien ¹⁾ (Jahresdurchschnitt ausstehende, in Tsd.)	8.915	8.983
Aktienkurs zum Jahresultimo (€) ¹⁾	29,42	35,23
Börsenkapitalisierung zum Jahresultimo (Mio. €)	264,3	316,5
Anzahl der Mitarbeiter (Jahresdurchschnitt)	696	750

1) angepasst an den im Oktober 2006 durchgeführten Aktiensplit

Finanzkalender

- | | |
|---------------------------|--|
| 10. Mai 2012 | Bilanzpressekonferenz
Analystenveranstaltung
Zwischenfinanzbericht zum 31. März 2012 |
| 18. Juni 2012 | Hauptversammlung |
| 3. August 2012 | Halbjahresfinanzbericht |
| 6. November 2012 | Zwischenfinanzbericht zum 30. September 2012 |
| Anfang Februar 2013 | Pressemeldung mit vorläufigen Geschäftszahlen 2012 |
| Anfang Mai 2013 | Bilanzpressekonferenz
Analystenveranstaltung
Zwischenfinanzbericht zum 31. März 2013 |



WWW.HAWESKO-HOLDING.COM