

# HAWESKO

HOLDING SE



**NR. 1 BEI  
PREMIUM-  
WEINEN**

**JAHRESABSCHLUSS  
FÜR DAS  
GESCHÄFTSJAHR**

# 2025

---

# **BILANZ ZUM**

# **31. DEZEMBER 2025**

**AKTIVA**

(in T€)	31.12.2025	31.12.2024
<b>A. ANLAGEVERMÖGEN</b>		
I. Immaterielle Vermögensgegenstände		
Entgeltlich erworbene Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte sowie Lizenzen an solchen Rechten und Werten	1	2
	1	2
II. Sachanlagen		
1. Grundstücke, grundstücksgleiche Rechte und Bauten einschließlich der Bauten auf fremden Grundstücken	9	14
2. Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	68	79
	77	93
III. Finanzanlagen		
Anteile an verbundenen Unternehmen	150.966	150.941
	150.966	150.941
	<b>151.044</b>	<b>151.036</b>
<b>B. UMLAUFVERMÖGEN</b>		
I. Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände		
1. Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	45	0
2. Forderungen gegen verbundene Unternehmen (davon aus Lieferungen und Leistungen T€ 743; Vorjahr: T€ 1.194) (davon aus dem Finanzverkehr: T€ 82.202; Vorjahr: T€ 85.932)	82.945	87.126
3. Sonstige Vermögensgegenstände (davon aus Steuerüberzahlungen: T€ 2.474; Vorjahr: T€ 1.820)	2.606	1.972
	85.596	89.098
II. Kassenbestand, Guthaben bei Kreditinstituten	17.607	17.462
	<b>103.203</b>	<b>106.560</b>
<b>C. RECHNUNGSABGRENZUNGSPOSTEN</b>	<b>152</b>	<b>102</b>
	<b>254.399</b>	<b>257.698</b>

	<b>PASSIVA</b>	
(in T€)	31.12.2025	31.12.2024
<b>A. EIGENKAPITAL</b>		
I. Gezeichnetes Kapital	13.709	13.709
II. Kapitalrücklage	64.067	64.067
III. Andere Gewinnrücklagen	134.919	128.061
IV. Bilanzgewinn	12.013	18.536
	<b>224.708</b>	<b>224.373</b>
<b>B. RÜCKSTELLUNGEN</b>		
1. Steuerrückstellungen	879	1.580
2. Sonstige Rückstellungen	1.893	1.564
	<b>2.772</b>	<b>3.144</b>
<b>C. VERBINDLICHKEITEN</b>		
1. Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten (davon mit einer Restlaufzeit bis zu einem Jahr: T€ 6.700; Vorjahr: T€ 6.630) (davon mit einer Restlaufzeit ein bis fünf Jahren: T€ 8.365; Vorjahr: T€ 11.824) (davon mit einer Restlaufzeit von mehr als fünf Jahren: T€ 0; Vorjahr: T€ 879)	15.065	19.333
2. Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen (davon mit einer Restlaufzeit bis zu einem Jahr: T€ 146; Vorjahr: T€ 129)	146	129
3. Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen (davon mit einer Restlaufzeit bis zu einem Jahr: T€ 10.898; Vorjahr: T€ 9.630) (davon aus Lieferungen und Leistungen: T€ 225; Vorjahr: T€ 208) (davon aus dem Finanzverkehr: T€ 10.673; Vorjahr: T€ 9.422)	10.898	9.630
4. Sonstige Verbindlichkeiten (davon mit einer Restlaufzeit bis zu einem Jahr: T€ 171; Vorjahr: T€ 203) (davon im Rahmen der sozialen Sicherheit: T€ 11; Vorjahr: T€ 7) (davon aus Steuern: T€ 139; Vorjahr T€ 139)	171	203
	<b>26.280</b>	<b>29.295</b>
<b>D. PASSIVE LATENTE STEUERN</b>	<b>639</b>	<b>886</b>
	<b>254.399</b>	<b>257.698</b>

**HAWESKO HOLDING SE, HAMBURG**
**GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG FÜR DIE ZEIT VOM 1. JANUAR BIS 31. DEZEMBER 2025**

in T€	2025	2024
1. Umsatzerlöse	354	336
2. Sonstige betriebliche Erträge (davon aus Währungsumrechnung: T€ 37; Vorjahr: T€ 57)	1.110	1.358
3. Personalaufwand		
a) Löhne und Gehälter	-3.957	-3.669
b) Soziale Abgaben und Aufwendungen für Altersversorgung und für Unterstützung (davon für Altersversorgung T€ 1; Vorjahr: T€ 1)	-387	-362
	<b>-4.344</b>	<b>-4.031</b>
4. Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände und Sachanlagen	-25	-31
5. Sonstige betriebliche Aufwendungen (davon aus Währungsumrechnung T€ 35; Vorjahr: T€ 70)	-4.440	-4.462
6. Aufgrund Gewinnabführungsverträge erhaltene Gewinne	25.263	30.708
7. Erträge aus Beteiligungen (davon aus verbundenen Unternehmen T€ 195; Vorjahr: T€ 709)	195	709
8. Sonstige Zinsen und ähnliche Erträge (davon aus verbundenen Unternehmen aus Finanzverkehr T€ 3.283; Vorjahr: T€ 4.777)	3.296	4.777
9. Aufwendungen aus Verlustübernahme aufgrund eines Gewinnabführungsvertrages	-1.553	0
10. Zinsen und ähnliche Aufwendungen (davon an verbundene Unternehmen T€ 243; Vorjahr: T€ 438)	-1.845	-2.699
11. Steuern vom Einkommen und vom Ertrag (davon latente Steuern T€ 246 (Ertrag); Vorjahr: T€ 1.343 (Ertrag))	-5.996	-8.128
<b>12. ERGEBNIS NACH STEUERN VOM EINKOMMEN UND VOM ERTRAG</b>	<b>12.015</b>	<b>18.537</b>
13. Sonstige Steuern	-2	-1
<b>14. JAHRESÜBERSCHUSS</b>	<b>12.013</b>	<b>18.536</b>
15. Gewinnvortrag aus dem Vorjahr	0	0
<b>16. BILANZGEWINN</b>	<b>12.013</b>	<b>18.536</b>

HAWESKO HOLDING SE, HAMBURG

ANHANG FÜR DAS GESCHÄFTSJAHR 2025

## 1 ALLGEMEINE GRUNDSÄTZE

Die Hawesko Holding SE (nachfolgend Gesellschaft) hat ihren Sitz in Hamburg und ist unter der Nummer HRB 178006 in das Handelsregister des Amtsgerichts Hamburg eingetragen. Die Umwandlung der Gesellschaft von einer Aktiengesellschaft in eine SE wurde am 14. November 2022 beim Amtsgericht Hamburg eingetragen.

Die Hawesko Holding SE ist eine große Kapitalgesellschaft im Sinne des § 267 HGB.

Der Jahresabschluss zum 31. Dezember 2025 ist nach den Vorschriften der §§ 238 ff. und der §§ 264 ff. HGB sowie den ergänzenden Vorschriften des Aktiengesetzes (AktG) aufgestellt worden.

Bei der Aufstellung der Gewinn- und Verlustrechnung wurde das Gesamtkostenverfahren gem. § 275 Abs. 2 HGB angewendet. Das Geschäftsjahr entspricht dem Kalenderjahr.

Zwischen der Hawesko Holding SE und den folgenden Gesellschaften besteht jeweils ein Gewinnabführungsvertrag:

- *Jacques' Wein-Depot Wein-Einzelhandel GmbH, Düsseldorf*
- *Wein Service Bonn GmbH, Bonn*
- *WineTech Commerce GmbH, Hamburg*
- *WineCom International Holding GmbH, Hamburg*
- *IWL Internationale Wein Logistik GmbH, Tornesch*

## 2 BILANZIERUNGS- UND BEWERTUNGSGRUNDSÄTZE

Die Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze sind gegenüber dem Vorjahr unverändert.

### AKTIVA

#### Anlagevermögen

**Entgeltlich erworbene immaterielle Vermögensgegenstände** werden zu Anschaffungskosten bilanziert und über die betriebsgewöhnliche Nutzungsdauer linear planmäßig abgeschrieben. Voraussichtlich dauernde Wertminderungen werden gegebenenfalls durch außerplanmäßige Abschreibungen berücksichtigt.

**Sachanlagen** werden zu Anschaffungskosten angesetzt und linear über die betriebsgewöhnliche Nutzungsdauer abgeschrieben. Voraussichtlich dauernde Wertminderungen werden durch außerplanmäßige Abschreibungen berücksichtigt. In Bezug auf die Bilanzierung geringwertiger Vermögensgegenstände wird handelsrechtlich die steuerrechtliche Regelung des § 6 Abs. 2a EStG angewendet. Anschaffungs- oder Herstellungskosten von abnutzbaren beweglichen Vermögensgegenständen des Anlagevermögens, die einer selbstständigen Nutzung fähig sind, werden im Geschäftsjahr der Anschaffung in voller Höhe als Aufwendungen erfasst, wenn die Anschaffungskosten für den einzelnen Vermögensgegenstand € 250 nicht übersteigen. Für geringwertige Vermögensgegenstände, deren Anschaffungskosten mehr als € 250 und bis € 800 betragen, wird ein jährlicher Sammelposten im Sinne des § 6 Abs. 2 EStG gebildet. Der jährliche Sammelposten wird im Anschaffungsjahr gewinnmindernd aufgelöst. Für geringwertige Vermögensgegenstände, deren Anschaffungskosten mehr als € 800 und bis € 1.000 betragen, wurde ebenfalls ein jährlicher Sammelposten im Sinne des § 6 Abs. 2a EStG gebildet. Der jährliche Sammelposten wird über fünf Jahre gewinnmindernd aufgelöst.

Der Bemessung der planmäßigen Abschreibungen liegen folgende Nutzungsdauern zugrunde:

	Nutzungsdauer
Immaterielle Vermögensgegenstände	3-5 Jahre
Mieteinbauten	7-11 Jahre
Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	3-13 Jahre

Die **Finanzanlagen** sind mit den Anschaffungskosten einschließlich Anschaffungsnebenkosten unter Berücksichtigung notwendiger Wertberichtigungen oder erforderlicher Wertaufholungen zum niedrigeren beizulegenden Wert bilanziert.

### Umlaufvermögen

**Forderungen** und **sonstige Vermögensgegenstände** werden mit dem Nennwert oder mit dem am Bilanzstichtag niedrigeren beizulegenden Wert angesetzt. Erkennbare Risiken werden durch Einzel- und Pauschalwertberichtigungen berücksichtigt. Forderungen in Fremdwährung werden mit dem Devisenkassamittelkurs zum Stichtag umgerechnet.

Der **Kassenbestand** und **Guthaben bei Kreditinstituten** werden zu Nennwerten zum Bilanzstichtag bilanziert. Guthaben bei Kreditinstituten in Fremdwährung werden mit dem Devisenkassamittelkurs zum Stichtag umgerechnet.

**Rechnungsabgrenzungsposten** werden entsprechend § 250 HGB gebildet.

### **PASSIVA**

Das **gezeichnete Kapital** ist zum Nennwert angesetzt.

Die **Rückstellungen** berücksichtigen alle erkennbaren Risiken und ungewissen Verpflichtungen mit den Erfüllungsbeträgen, die nach vernünftiger kaufmännischer Beurteilung notwendig sind. Beträgt ihre Restlaufzeit mehr als ein Jahr, werden die Rückstellungen mit einem der jeweiligen Restlaufzeit entsprechenden durchschnittlichen Marktzinssatz der vergangenen sieben Jahre abgezinst.

Die **Verbindlichkeiten** sind mit ihrem Erfüllungsbetrag angesetzt. Kurzfristige Fremdwährungsverbindlichkeiten werden zum Devisenkassamittelkurs am Stichtag umgerechnet.

Die Gesellschaft weist im Abschluss einen Passivüberhang der **latenten Steuern** aus, der als eigener Posten „Passive latente Steuern“ bilanziert wird. Die passiven latenten Steuern resultieren im Wesentlichen aus Unterschieden bei den Wertansätzen von Anteilen an verbundenen Unternehmen (Kapital- und Personenhandels-gesellschaften) innerhalb des Organkreises. Aktive und passive latente Steuern werden saldiert ausgewiesen. Der Aufwand und Ertrag aus der Veränderung der bilanzierten latenten Steuern wird in der Gewinn- und Verlustrechnung gesondert unter dem Posten „Steuern vom Einkommen und vom Ertrag“ als Davon-Vermerk ausgewiesen. Nach der formalen Betrachtungsweise ist alleinige Steuerschuldnerin die Gesellschaft als Organträgerin, d.h. auch tatsächliche und latente Steuern der Organgesellschaften sind vollständig in dem Jahresabschluss der Organträgerin auszuweisen, da sie alleine die Besteuerungsfolgen trifft. Dementsprechend werden die temporären Differenzen der Organgesellschaften im Abschluss der Hawesko Holding SE erfasst. Der Berechnung der latenten Steuern liegt grundsätzlich ein effektiver Steuersatz von 32 Prozent zugrunde (15,83 Prozent für die Körperschaftsteuer einschließlich Solidaritätszuschlag und 16,17 Prozent für die Gewerbesteuer). Der Steuersatz für die Gewerbesteuer ergibt sich aus dem durchschnittlichen Gewerbesteuerhebesatz von 462 Prozent. Mit dem Gesetz für ein steuerliches Investitionssofortprogramm zur Stärkung des Wirtschaftsstandorts Deutschland wurde im Juli 2025 eine stufenweise Absenkung des Körperschaftsteuersatzes von 15 Prozent auf 10 Prozent in den Jahren 2028 bis 2032 beschlossen. Die Bewertung von mittel- und langfristig bestehenden temporären Differenzen wurde basierend auf dem jeweiligen Zeitpunkt des Abbaus der Differenzen und dem jahresspezifischen Steuersatz

analysiert und angepasst (Abbau der Differenzen im Jahr 2028: 31 Prozent, im Jahr 2029: 30 Prozent, im Jahr 2030: 29 Prozent, im Jahr 2031: 28 Prozent und im Jahr 2031 und danach: 27 Prozent).

### 3 ERLÄUTERUNGEN ZUR BILANZ

Die Entwicklung des **Anlagevermögens** im Geschäftsjahr 2025 wird gesondert im Anlagenspiegel vor dem Nachtragsbericht dargestellt. Die Beteiligungsverhältnisse für das Geschäftsjahr 2025 sind in der Aufstellung des Anteilsbesitzes im Anhang gesondert dargestellt.

Die Erhöhung im **Finanzanlagevermögen** betrifft die Einzahlung in das gezeichnete Kapital der im Berichtsjahr gegründete *The Bubbles & Brands Society GmbH*, Hamburg (T€ 25).

Die **Forderungen sowie die sonstigen Vermögensgegenstände** haben in Höhe von T€ 85.596 (Vorjahr: T€ 89.098) eine Restlaufzeit von bis zu einem Jahr. Forderungen mit einer Restlaufzeit von einem bis zu fünf Jahren und über fünf Jahre bestehen nicht.

Die sonstigen Vermögensgegenstände beinhalten im Wesentlichen Forderungen aus Steuerüberzahlungen in Höhe von T€ 1.300 (Vorjahr: T€ 1.430) für Körperschaftsteuer (inkl. Solidaritätszuschlag auf Körperschaftsteuer) und in Höhe von T€ 1.147 (Vorjahr: T€ 370) für Gewerbesteuer.

Der aktive **Rechnungsabgrenzungsposten** enthält im Wesentlichen vorausbezahlte Aufwendungen für Folgeperioden.

Das **Eigenkapital** setzt sich wie folgt zusammen:

	€
Gezeichnetes Kapital (Grundkapital)	13.708.934,14
Kapitalrücklage	64.066.509,59
Andere Gewinnrücklagen	134.919.061,59
Bilanzgewinn	12.012.952,72
	<b>224.707.458,04</b>

Das Grundkapital ist in 8.983.403 auf den Namen lautende Stückaktien eingeteilt. Auf jede Stückaktie entfällt ein Anteil von 1,53 € am Grundkapital.

## Genehmigtes Kapital

Der Vorstand ist ermächtigt, das Grundkapital der Gesellschaft bis zum 13. Juni 2027 mit Zustimmung des Aufsichtsrates durch Ausgabe neuer, auf den Inhaber lautende Stückaktien gegen Bar- und/oder Sacheinlagen einmalig oder mehrmals, insgesamt jedoch um höchstens € 6.850.000,00, zu erhöhen (Genehmigtes Kapital 2022) und dabei gemäß § 4 Abs. 5 der Satzung einen vom Gesetz abweichenden Beginn der Gewinnbeteiligung zu bestimmen.

Den Aktionären steht grundsätzlich ein Bezugsrecht zu. Die neuen Aktien können auch von einem oder mehreren durch den Vorstand zu bestimmenden Kreditinstituten oder einem Konsortium von Kreditinstituten mit der Verpflichtung übernommen werden, sie den Aktionären zum Bezug anzubieten (mittelbares Bezugsrecht).

Der Vorstand ist ferner ermächtigt, jeweils mit Zustimmung des Aufsichtsrates, das Bezugsrecht der Aktionäre ein- oder mehrmalig auszuschließen,

- a. soweit dies zum Ausgleich von Spitzenbeträgen erforderlich ist;
- b. soweit es erforderlich ist, um den Inhabern von Options- oder Wandlungsrechten bzw. Wandlungspflichten aus Schuldverschreibungen oder Genussrechten mit Wandlungs- und/ oder Optionsrechten bzw. einer Wandlungspflicht ein Bezugsrecht auf neue Aktien in dem Umfang zu gewähren, wie es ihnen nach Ausübung des Options- bzw. Wandlungsrechts oder der Erfüllung der Wandlungspflicht als Aktionär zustünde,
- c. soweit die neuen Aktien gegen Bareinlagen ausgegeben werden und das rechnerisch auf die ausgegebenen Aktien entfallende Grundkapital insgesamt 10 Prozent des Grundkapitals weder im Zeitpunkt des Wirksamwerdens noch im Zeitpunkt der Ausübung dieser Ermächtigung überschreitet („Höchstbetrag“) und der Ausgabepreis der neu auszugebenden Aktien den Börsenpreis der bereits börsennotierten Aktien der Gesellschaft gleicher Ausstattung zum Zeitpunkt der endgültigen Festlegung des Ausgabepreises nicht wesentlich unterschreitet oder
- d. soweit die neuen Aktien gegen Sacheinlagen, insbesondere in Form von Unternehmen, Teilen von Unternehmen, Beteiligungen an Unternehmen oder Forderungen oder sonstigen Vermögensgegenständen (wie z.B. Patente, Lizenzen, urheberrechtliche Nutzungs- und Verwertungsrechte sowie sonstige Immaterialgüterrechte), ausgegeben werden.

Auf den Höchstbetrag nach vorstehendem Buchstaben c) sind Aktien anzurechnen, die (i) während der Laufzeit dieser Ermächtigung unter Ausschluss des Bezugsrechts aufgrund anderer Ermächtigungen in direkter oder entsprechender Anwendung des § 186 Abs. 3 Satz 4 AktG von der Gesellschaft ausgegeben oder veräußert werden oder (ii) zur Bedienung von Schuldverschreibungen oder Genussrechten mit Wandlungs- und/oder Optionsrechten bzw. einer Wandlungspflicht ausgegeben werden bzw. auszugeben sind, sofern die Schuldverschreibungen bzw. Genussrechte während der Laufzeit dieser Ermächtigung unter Ausschluss des Bezugsrechts in entsprechender Anwendung des § 186 Abs. 3 Satz 4 AktG ausgegeben werden. Eine Anrechnung, die nach dem vorstehenden Satz wegen der Ausübung von Ermächtigungen (i) zur Ausgabe von neuen Aktien gemäß § 203 Abs. 1 Satz 1, Abs. 2 Satz 1, § 186 Abs. 3 Satz 4 AktG und/oder (ii) zur Veräußerung

von eigenen Aktien gemäß § 71 Abs. 1 Nr. 8, § 186 Abs. 3 Satz 4 AktG und/oder (iii) zur Ausgabe von Wandel- und/oder Optionsschuldverschreibungen gemäß § 221 Abs. 4 Satz 2, § 186 Abs. 3 Satz 4 AktG erfolgt ist, entfällt mit Wirkung für die Zukunft, wenn und soweit die jeweilige(n) Ermächtigung(en), deren Ausübung die Anrechnung bewirkte(n), von der Hauptversammlung unter Beachtung der gesetzlichen Vorschriften erneut erteilt wird bzw. werden.

Der Vorstand wird ferner ermächtigt, den weiteren Inhalt der Aktienrechte, die Einzelheiten der Kapitalerhöhung sowie die Bedingungen der Aktienaussgabe, insbesondere den Ausgabebetrag, mit Zustimmung des Aufsichtsrates festzulegen.

Der Aufsichtsrat ist ermächtigt, die Fassung des § 4 Abs. 1 und § 5 der Satzung entsprechend der jeweiligen Ausnutzung des Genehmigten Kapitals 2027 sowie nach Ablauf der Ermächtigungsfrist anzupassen.

Das genehmigte Kapital zum 31. Dezember 2025 beträgt € 6.850.000,00 (Vorjahr: € 6.850.000,00).

## Aktionärsstruktur

Im Folgenden werden die Meldungen gemäß § 33 Abs. 1 Wertpapierhandelsgesetz (WpHG)<sup>1</sup> zu Veränderungen hinsichtlich der von Dritten gehaltenen Stimmrechtsanteile am Aktienkapital in verkürzter Form wiedergeben.

Die *Augendum Vermögensverwaltungs GmbH*, Hannover, hat uns gemäß § 21 Abs. 1 WpHG mit Wirkung zum 12. Februar 2015 mitgeteilt, dass die meldepflichtige Schwelle von 5 Prozent unterschritten wurde und die an der *Hawesko Holding SE* gehaltenen Stimmrechte 3,90 Prozent betragen. Mit Wirkung zum 9. April 2015 hat uns die *Augendum Vermögensverwaltungs GmbH*, gemäß § 21 Abs. 1 WpHG mitgeteilt, dass die meldepflichtige Schwelle von 5 Prozent überschritten wurde und die gehaltene Stimmrechte 5,57 Prozent betragen.

Die *TOCOS Beteiligung GmbH*, Hamburg, hat uns gemäß § 21 Abs. 1 WpHG mit Wirkung zum 12. Februar 2015 mitgeteilt, dass die meldepflichtigen Schwellen von 30 Prozent und 75 Prozent überschritten wurden und die an der *Hawesko Holding SE* gehaltenen Stimmrechte 75,38 Prozent betragen. Mit Wirkung zum 9. April 2015 hat uns die *TOCOS Beteiligung GmbH* gemäß § 21 Abs. 1 WpHG mitgeteilt, dass die meldepflichtige Schwelle 75 Prozent unterschritten wurde und der Stimmrechtsanteil 74,39 Prozent beziehungsweise 6.682.376 Stück Aktien betrug. Mit Wirkung zum 3. Juni 2015 teilte uns die *TOCOS Beteiligung GmbH* aufgrund der Beziehung von Detlev Meyer zu *Hawesko Holding SE* als Mitglied des Aufsichtsorgans mit, dass 160.000 Stück Aktien der *Hawesko Holding SE* veräußert wurden und der Stimmrechtsanteil 72,60 Prozent bzw. 6.522.376 Stück Aktien betrug.

Herr Detlev Meyer, wohnhaft in Deutschland, hat uns gemäß § 21 Abs. 1 WpHG mit Wirkung zum 12. Februar 2015 mitgeteilt, dass die meldepflichtigen Schwellen von 30 Prozent und 75 Prozent überschritten wurden und die an der *Hawesko Holding SE* mittelbar gehaltenen Stimmrechte 75,38 Prozent betragen. Mit Wirkung zum 9. April 2015 hat uns Detlev Meyer gemäß § 21 Abs. 1 WpHG mitgeteilt, dass die meldepflichtige Schwelle 75 Prozent unterschritten wurde und die Stimmrechtsanteile indirekt 74,39 Prozent beziehungsweise 6.682.376 Stück Aktien betragen. Sie sind ihm nach § 22 Abs. 1 Nr. 1 WpHG zuzurechnen. Mit Wirkung zum 3. Juni 2015 teilte uns die *TOCOS Beteiligung GmbH* aufgrund der Beziehung von Detlev Meyer zu *Hawesko Holding SE* als Mitglied des Aufsichtsorgans mit, dass 160.000 Stück Aktien der *Hawesko Holding SE* veräußert wurden und der Stimmrechtsanteil 72,60 Prozent bzw. 6.522.376 Stück Aktien betrug.

---

<sup>1</sup> Die Angabe der jeweiligen Paragraphen bezieht sich im Folgenden auf die jeweils im Zeitpunkt der Erklärung gültige Gesetzesfassung.

### Kapitalrücklage

Die **Kapitalrücklage** enthält ausschließlich Beträge nach § 272 Abs. 2 Nr. 1 HGB.

Die Kapitalrücklage resultiert im Wesentlichen aus der Einbringung der Anteile an den Tochtergesellschaften abzüglich der aufgrund der Euroumstellung vorgenommenen Umgliederung in das gezeichnete Kapital (€ 49,2 Mio.).

### Gewinnrücklagen

in T€	31.12.2024	Entnahme	Einstellung	31.12.2025
Andere Gewinnrücklagen	128.061	0	6.858	134.919

### Bilanzgewinn

in T€	2025	2024
Bilanzgewinn 1.1	18.536	21.289
Ausschüttung	-11.678	-11.678
Einstellung in die anderen Gewinnrücklagen	-6.858	-9.611
Jahresüberschuss	12.013	18.536
<b>Bilanzgewinn 31.12.</b>	<b>12.013</b>	<b>18.536</b>

### Rückstellungen

Die **sonstigen Rückstellungen** betreffen im Wesentlichen Verpflichtungen aus erfolgsabhängigen Tantiemen und Prämien (T€ 65; Vorjahr: T€ 231), Aufwendungen der Prüfung des Jahres- und Konzernabschlusses sowie für die Steuerberatung (T€ 388; Vorjahr: T€ 310), Verpflichtungen aus dem Personalbereich (T€ 834; Vorjahr: T€ 316) und nachlaufende Rechnungen (T€ 593; Vorjahr: T€ 695).

### Verbindlichkeiten

Bei den Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten haben T€ 6.700 (Vorjahr: T€ 6.630) eine Restlaufzeit bis zu einem Jahr, T€ 8.365 (Vorjahr: T€ 11.824) eine Restlaufzeit über einem Jahr bis zu fünf Jahren und T€ 0 (Vorjahr: T€ 879) eine Restlaufzeit über fünf Jahren. Ein Darlehen in Höhe von T€ 8.000 nominal ist vollständig durch eine Grundschuld bei der *IWL Internationale Wein Logistik GmbH*, Tornesch, gesichert. Die Restschuld dieses Darlehens zum Stichtag beträgt T€ 5.648.

Die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen sowie die sonstigen Verbindlichkeiten haben sämtlich eine Restlaufzeit von bis zu einem Jahr. Verbindlichkeiten mit einer Laufzeit von über fünf Jahren bestehen nicht.

### Passive latente Steuern

Die Differenzen zwischen Handels- und Steuerbilanz, welche zu passiven latenten Steuern führen, resultieren im Wesentlichen aus Unterschieden bei den Wertansätzen von Anteilen an Kapitalgesellschaften.

Aktive latente Steuern auf Ebene der im Rahmen der steuerlichen Organschaft einbezogenen Organgesellschaften resultieren im Wesentlichen aus Differenzen zwischen handels- und steuerrechtlichen Wertansätzen von Personalrückstellungen (Pensionsrückstellungen sowie andere sonstige Rückstellungen) sowie eines Geschäfts- und Firmenwertes.

Die latenten Steuersalden und deren Änderungen im Geschäftsjahr 2025 sind nachfolgend dargestellt:

in T€	31.12.2024	Zugang	Abgang	31.12.2025
Aktive latente Steuern	1.947	0	-142	1.805
Passive latente Steuern	-2.833	0	389	-2.444
<b>SUMME</b>	<b>-886</b>	<b>0</b>	<b>247</b>	<b>-639</b>

#### 4 ERLÄUTERUNGEN ZUR GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG

Im Geschäftsjahr sind nachfolgende Erträge aus der Gewinnabführung sowie Erträge aus Beteiligungen zu verzeichnen gewesen:

Erträge aus Gewinnabführung und Beteiligungserträge	T€
Jacques' Wein-Depot Wein-Einzelhandel GmbH, Düsseldorf	15.480
Wein Service Bonn GmbH, Bonn	3.111
WineCom International Holding GmbH, Hamburg	6.640
WineTech Commerce GmbH, Hamburg	32
Weinart Handelsgesellschaft mbH, Geisenheim	195
	<b>25.458</b>

Im Geschäftsjahr sind nachfolgende Aufwendungen aus der Verlustübernahme aufgrund von Gewinnabführungsverträgen entstanden:

Aufwendungen aus Verlustübernahme	T€
IWL Internationale Wein Logistik GmbH, Tornesch	-1.553
	<b>-1.553</b>

Unter den **Umsatzerlösen** werden Erlöse aus Dienstleistungen an verbundene Unternehmen aufgrund von Kooperationsverträgen ausgewiesen. Diese vertraglich vereinbarten Leistungen werden an verbundene Unternehmen im Inland erbracht. Zusätzlich enthält der Posten Umsatzerlöse aus einer Kooperationsvereinbarung mit einem Dritten.

Unter den **sonstigen betrieblichen Erträgen** werden T€ 121 (Vorjahr: T€ 111) periodenfremde Erträge ausgewiesen, die insbesondere Erträge aus der Auflösung von Rückstellungen (T€ 106; Vorjahr: T€ 108) beinhalten.

Unter den **sonstigen betrieblichen Aufwendungen** werden T€ 117 (Vorjahr: T€ 75) periodenfremde Aufwendungen ausgewiesen, die im Wesentlichen aus nachlaufenden Rechnungen resultieren.

## 5 SONSTIGE ANGABEN

Die nach § 289f HGB, § 315d HGB und § 161 AktG vorgeschriebene Erklärung zur Unternehmensfortführung und zur Corporate Governance wurde am 13. April 2026 abgegeben und ist dauerhaft im Internet unter <https://www.hawesko-holding.com/ueber-uns/corporate-governance/> zugänglich.

### Sonstige finanzielle Verpflichtungen und Haftungsverhältnisse

Des Weiteren bestehen Verpflichtungen aus Miet-, Leasing- und Nutzungsverträgen, die in den folgenden Geschäftsjahren fällig werden:

Fälligkeit	T€
2026	177
2027-2030	500
Ab 2031	20
<b>GESAMTBETRAG</b>	<b>697</b>

Die Gesellschaft hält eine gesamtschuldnerische Haftung für ein KfW-Darlehen ihrer Tochtergesellschaft die *IWL Internationale Wein Logistik GmbH*, Tornesch, im Zusammenhang mit einer Lagererweiterung im Großraum Hamburg. Das KfW-Darlehen beträgt nominal € 17,75 Mio.; die Restschuld zum Stichtag beträgt € 14,42 Mio. Es ist ebenfalls in voller Höhe durch eine Grundschuld bei der *IWL Internationale Wein Logistik GmbH* gesichert, so dass eine Inanspruchnahme aus der gesamtschuldnerische Haftung höchst unwahrscheinlich ist.

Die Gesellschaft hat im Dezember 2022 eine nachrangige Garantie im Zusammenhang mit einem externen Bankdarlehen der *TOMOT s.r.o.*, Pruhonice (Tschechien), abgegeben. Das Bankdarlehen wurde durch die *TOMOT s.r.o.* zur Finanzierung des Anteilskaufs von 15 Prozent der Anteile an der *Global Wines & Spirits s.r.o.*, Prag (Tschechien) aufgenommen. Die *TOMOT s.r.o.* wird von dem Geschäftsführer der *Global Wines & Spirits s.r.o.* beherrscht, der somit seine mittelbare Beteiligung an der *Global Wines & Spirits s.r.o.* von 5 Prozent auf 20 Prozent aufgestockt hat. Die Hawesko Holding SE hält eine Eintrittswahrscheinlichkeit der nachrangigen Garantie aufgrund der übrigen Darlehenssicherheiten sowie der positiven Ertragsprognosen der *Global Wines & Spirits s.r.o.* für äußerst unwahrscheinlich.

Die Gesellschaft hat eine Patronatserklärung für alle gegenwärtigen und künftigen (bis zum März 2027) Verbindlichkeiten der *Wein & Co. Handelsges. m.b.H.*, Vösendorf (Österreich), abgegeben. Aufgrund der ausreichenden Liquiditätssituation der Gesellschaft durch die Einbindung in den von der Gesellschaft geführten Cash Pool ist zum Stichtag und zum Aufstellungszeitpunkt nicht von einer Inanspruchnahme aus dieser Gewährleistung auszugehen.

### Belegschaft

Die Gesellschaft beschäftigte im Jahresdurchschnitt keine gewerblichen Mitarbeiter und 20 (Vorjahr: 20) angestellte Mitarbeiter (davon drei leitende Angestellte (Vorjahr: drei)). Weiterhin wurden - wie im Vorjahr keine Auszubildenden beschäftigt.

### Anwendung des Mindestbesteuerungsgesetzes

Das Mindestbesteuerungsgesetz gilt für alle international tätigen Unternehmen mit einem konsolidierten Konzernjahresumsatz von mindestens € 750 Mio. in mindestens zwei der vier vorangegangenen Jahre. Die *Hawesko-Gruppe* hat in keinem der vier vorangegangenen Jahre den Mindestumsatz erreicht oder überschritten.

### Mitglieder des Geschäftsführungsorgans / Geschäfte mit nahestehenden Personen

Geschäfte mit nahestehenden Unternehmen und Personen, die nicht zu marktüblichen Bedingungen abgeschlossen wurden, sind nicht getätigt worden.

### Vorstand

<i>Thorsten Hermelink:</i>	Vorstandsvorsitzender Vorstand für den Bereich Konzernstrategie sowie für die Bereiche B2B sowie People and Culture und Corporate Development
<i>Alexander Borwitzky:</i>	Vorstand für den Bereich Multi-Channel Retail
<i>Alex Kim:</i>	Vorstand für den Bereich E-Commerce (Vorstand seit dem 1. Januar 2026)
<i>Nicolas Tantzen:</i>	Vorstand für die Bereiche Corporate Finance (Finanzen und Beteiligungscontrolling), Corporate Audit, Corporate Legal, Investor Relations und Corporate Communications sowie IT und Logistik (Vorstand seit dem 1. Oktober 2025)

Hendrik Schneider hat sein Amt als Vorstand für die Bereiche Finanzen, Beteiligungscontrolling, Investor Relation sowie Recht und Logistik zum 9. Oktober 2025 niedergelegt, sein Vertrag endet am 31. Dezember 2026. Nach seinem Ausscheiden aus dem Vorstand werden Hendrik Schneider Gesamtbezüge in Höhe von T€ 478 gewährt.

Die gewährten Gesamtbezüge des Vorstands für das Geschäftsjahr 2025 gem. § 285 Nr. 9a HGB belaufen sich auf T€ 1.415 (Vorjahr: T€ 1.601). Darin enthalten ist eine aktienbasierte Vergütung mit einem beizulegenden Zeitwert der Aktien zum Ausgabezeitpunkt von 24,48 EUR, von 26,60 EUR bzw. von 17,18 EUR.

Zum 31. Dezember 2025 hält der Vorstand 5.020 Stück Aktien der Hawesko Holding SE, die mit 1.500 Stück (Vorjahr: 1.500 Aktien) Thorsten Hermelink, mit 2.500 Stück (Vorjahr: 2.500 Aktien) Alexander Borwitzky, mit 1.000 Stück (Vorjahr: 1.000 Aktien) Hendrik Schneider und mit 20 Stück Nicolas Tantzen zuzurechnen sind.

Dem ehemaligen Vorstandsmitglied Bernd Hoolmans wurde eine Altersrente nach Vollendung des 65. Lebensjahrs und ein Invalidengeld zugesagt; für diese Zusage ist zum 31.12.2025 eine Rückstellung in Höhe von T€ 201 (Vorjahr: T€ 213) bilanziert worden. Herr Hoolmans bezieht daraus seit August 2015 ein monatliches Altersruhegeld von T€ 1.

Die gewährten Gesamtbezüge der Mitglieder des Aufsichtsrates betragen im Geschäftsjahr 2025 T€ 450 (Vorjahr: T€ 347).

Zum 31. Dezember 2025 hielt – direkt und/oder indirekt – der Aufsichtsrat 6.532.376 Stück Aktien (Vorjahr: 6.532.376 Stück) der Hawesko Holding SE, die mit 6.522.376 Stück (wie im Vorjahr) dem Vorsitzenden Herrn Detlev Meyer sowie mit 10.000 Stück (Vorjahr: 10.000 Stück) Herrn Dr. Jörg Haas zuzurechnen waren.

Gegenüber Mitgliedern des Aufsichtsrates und des Vorstandes bestanden im Geschäftsjahr 2025 wie im Vorjahr keine Kredite.

## **Aufsichtsrat**

### *Detlev Meyer*

–Vorsitzender–

Geschäftsführender Gesellschafter der TOCOS Beteiligung GmbH, Hamburg

### *Thomas R. Fischer*

– stellvertretender Vorsitzender–

Sprecher des Vorstandes der Marcard, Stein & Co. AG, Hamburg, sowie  
Vorstand bei der Lumia Stiftung, Hannover

Mitglied folgender gesetzlich zu bildender Kontrollgremien von Wirtschaftsunternehmen:

Hannover 96 GmbH & Co. KGaA, Hannover

Warburg Invest Kapitalanlagengesellschaft mbH, Hamburg

GENUI GmbH, Hamburg

*Dr. Jörg Haas*

Vorstandsvorsitzender der HW Partners AG, Bonn;  
Vorstandsvorsitzender der Scopevisio AG, Bonn

Mitglied folgender gesetzlich zu bildender Kontrollgremien von Wirtschaftsunternehmen:

Digitaler Hub Region Bonn AG, Bonn  
Deutsche Autohaus AG, Bonn  
Carmato GmbH, Bonn  
IHK Digital GmbH, Berlin

*Professor Dr. Wolfgang Reitzle*

Mitglied folgender gesetzlich zu bildender Kontrollgremien von Wirtschaftsunternehmen:

Axel Springer SE, Berlin  
Ivoclar Vivadent AG, Schaan (Liechtenstein)  
Continental AG, Hannover

*Wilhelm Weil*

Direktor des Weinguts Robert Weil, Kiedrich

*Kim-Eva Wempe*

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

**Gewinnverwendungsvorschlag**

Der Vorstand der Hawesko Holding SE schlägt dem Aufsichtsrat vor, den Bilanzgewinn für das abgelaufene Geschäftsjahr 2025 von € 12.012.952,72 wie folgt zu verwenden:

1. Ausschüttung einer Dividende in Höhe von € 1,00 (reguläre Dividende) je dividendenberechtigter Stückaktie. Bei einer Gesamtzahl von 8.983.403 Stück dividendenberechtigter Aktien sind das insgesamt € 8.983.403,00.
2. Einstellung von € 3.029.549,72 aus dem Bilanzgewinn in die anderen Gewinnrücklagen.

## Anteilsbesitz

gemäß § 285 Nr.11 – 11 b HGB am 31. Dezember 2025

	Sitz	Eigenkapital in T€	Beteiligungsquote in %	Jahresergebnis 2025 in T€
<b>A. DIREKTE BETEILIGUNGEN</b>				
Jacques' Wein-Depot Wein-Einzelhandel GmbH*	Düsseldorf	4.537	100%	15.480
Wein & Co. Handelsges. m.b.H.	Vösendorf (Österreich)	-6.262	100%	-1.879
Wein Service Bonn GmbH*	Bonn	12.911	100%	3.111
The Bubbles & Brands Society GmbH	Hamburg	0	100%	-25
IWL Internationale Wein Logistik GmbH*	Tornesch	864	100%	-1.553
WineTech Commerce GmbH*	Hamburg	71	100%	0
WineCom International Holding GmbH*	Hamburg	103.822	100%	6.641
Weinart Handelsgesellschaft mbH	Gelsenheim	2.260	51%	236
Sélection de Bordeaux S.A.R.L.	Straßburg (Frankreich)	-43	100%	-6
Globalwine AG**	Zürich (Schweiz)	4.450	95%	468

<b>B. INDIREKTE BETEILIGUNGEN</b>	Sitz	Eigenkapital in T€	Be- teiligungsquote in %	Jahresergebnis 2025 in T€
<b>BETEILIGUNGEN DER WineCom International Holding GmbH:</b>				
Hanseatisches Wein- und Sekt-Kontor HAWESKO GmbH*	Hamburg	6.165	100%	4.060
Wein & Vinos GmbH*	Berlin	1.524	100%	1.856
WirWinzer GmbH*	München	2.392	100%	745
<b>BETEILIGUNGEN DER Hanseatischen Wein- und Sekt-Kontor HAWESKO GmbH:</b>				
Tesdorf GmbH	Hamburg	475	100%	80
The Wine Company Hawesko GmbH	Hamburg	-1.168	100%	-11
<b>BETEILIGUNGEN DER WirWinzer GmbH:</b>				
WirWinzer Mercato del Vino s.r.l.****	Bozen (Italien)	39	100%	10
WirWinzer Spain S.L.****	Madrid (Spanien)	29	100%	12
<b>BETEILIGUNGEN DER Wein Service Bonn GmbH:</b>				
Wein Wolf GmbH*	Bonn	8.866	100%	3.443
<b>BETEILIGUNGEN DER Wein Wolf GmbH:</b>				
Wein Wolf Import GmbH & Co. Vertriebs KG	Salzburg (Österreich)	665	100%	296
Verwaltungsgesellschaft Wein Wolf Import GmbH	Salzburg (Österreich)	63	100%	7
Grand Cru Select Distributionsgesellschaft mbH	Bonn	1.249	100%	102
Global Eastern Wine Holding GmbH	Bonn	7.368	100%	2.541
Weinland Ariane Abayan GmbH*	Hamburg	1.831	100%	3.194
<b>BETEILIGUNGEN DER Global Eastern Wine Holding GmbH:</b>				
Global Wines & Spirits s.r.o.***	Prag (Tschechien)	6.543	80%	2.004
Dunker Group OÜ****	Tallin (Estland)	2.869	50%	2.690
<b>BETEILIGUNGEN DER Dunker Group OÜ:</b>				
Balmerk Distribution OÜ****	Tallin (Estland)	2.663	50%	1.867
Balmerk Estonia OÜ****	Tallin (Estland)	4.912	50%	739
SIA Balmerk Latvia****	Marupe (Lettland)	3.203	50%	814
UAB Balmerk Lithuania****	Vilnius (Litauen)	244	50%	94
Evolution Cellars Global SL****	Madrid (Spanien)	2.819	50%	0
FineWine OÜ****	Tallin (Estland)	-24	50%	-63
SIA Vintage****	Riga (Lettland)	7	50%	-20
Global Wine House OÜ****	Tallin (Estland)	852	50%	595

\* *Vor Ergebnisabführung*

\*\* *Das Eigenkapital wurde mit einem Umrechnungskurs von CHF/EUR 0,93140 (Stichtag) und der Jahresüberschuss mit einem Kurs von CHF/EUR 0,93315 (Durchschnitt) umgerechnet*

\*\*\* *Das Eigenkapital wurde mit einem Umrechnungskurs von CZK/EUR 24,23700 (Stichtag) und der Jahresüberschuss mit einem Kurs von CZK/EUR 24,25911 (Durchschnitt) umgerechnet*

\*\*\*\* *Vorläufige Finanzdaten vom Jahresabschluss für den Zeitraum vom 01.01.2025 bis zum 31.12.2025*

## KONZERNZUGEHÖRIGKEIT

Die Gesellschaft wird in den Konzernabschluss der Hawesko Holding SE, Hamburg, (kleinster Konsolidierungskreis) und in den Konzernabschluss der TOCOS Beteiligung GmbH, Hamburg, (größter Konsolidierungskreis) einbezogen. Beide Konzernabschlüsse werden auf Grundlage der International Financial Reporting Standards (IFRS) aufgestellt. Die jeweiligen Konzernabschlüsse werden beim elektronischen Bundesanzeiger zur Veranlassung der Offenlegung beim Unternehmensregister Hamburg eingereicht. In den dort angegebenen berechneten Gesamthonoraren des Abschlussprüfers sind die für die Gesellschaft berechneten Honorare enthalten.

Die Abschlussprüfungsleistungen beinhalten die Prüfung des Jahresabschlusses der Gesellschaft und die Konzernabschlussprüfung des kleinsten Konsolidierungskreises.

## 6 ENTWICKLUNG DES ANLAGEVERMÖGENS

In T€	Anschaffungskosten			
	01.01.2025	Zugänge	Abgänge	31.12.2025
I. Immaterielle Vermögensgegenstände				
1. Entgeltlich erworbene Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte sowie Lizenzen an solchen Rechten und Werten	240	0	0	240
	240	0	0	240
II. Sachanlagen				
1. Grundstücke, grundstücksgleiche Rechte und Bauten einschließlich der Bauten auf fremden Grundstücken	91	0	0	91
2. Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	390	7	61	336
	481	7	61	427
III. Finanzanlagen				
Anteile an verbundenen Unternehmen	154.941	25	0	154.966
	154.941	25	0	154.966
	<b>155.662</b>	<b>32</b>	<b>61</b>	<b>155.633</b>

Kumulierte Abschreibungen				Restbuchwerte	
01.01.2025	Zugänge	Abgänge	31.12.2025	31.12.2025	31.12.2024
238	1	0	239	1	2
238	1	0	239	1	2
76	6	0	82	9	15
311	18	61	268	68	79
387	24	61	350	77	94
4.000	0	0	4.000	150.966	150.941
4.000	0	0	4.000	150.966	150.941
<b>4.625</b>	<b>25</b>	<b>61</b>	<b>4.589</b>	<b>151.044</b>	<b>151.037</b>

### NACHTRAGSBERICHT

Ereignisse nach dem Bilanzstichtag mit Auswirkung auf die Finanz-, Vermögens- und Ertragslage der Gesellschaft für das Berichtsjahr 2025 sind nicht eingetreten.

Der Angriff der USA sowie Israels auf den Iran Ende Februar 2026 verursacht eine politische Krise in der Golf-Region, deren wirtschaftliche Auswirkungen noch nicht absehbar sind, wobei ein gestiegenes Inflationsrisiko immer deutlicher wird. Maßnahmen im Kosten und Preismanagement sind ausgearbeitet und werden je nach Entwicklung der Lage angepasst. Die *Hawesko-Gruppe* hält keine wesentlichen Kunden oder Lieferantenbeziehungen in der betroffenen Region, so dass wesentliche direkte Auswirkungen auf den Geschäftsverlauf des *Hawesko-Gruppe* nicht erwartet werden. Indirekt könnte sich die Entwicklung der Krise negativ auf die allgemeine Konsumneigung der Bevölkerung in DACH auswirken. Zum jetzigen Zeitpunkt hält der Vorstand die potentiellen Auswirkungen auf den Weinkonsum in DACH auf Basis der Erfahrungen früherer konjunktureller Krisen jedoch für begrenzt.

Hamburg, den 13. April 2026

**Der Vorstand**

Thorsten Hermelink

Alexander Borwitzky

Alex Kim

Nicolas Tantzen

## VERSICHERUNG DER GESETZLICHEN VERTRETER

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

Die Tocos Beteiligung GmbH, Hamburg, hält eine Beteiligung von 72,6 Prozent an der Hawesko Holding SE. Dies begründet ein Abhängigkeitsverhältnis.

Ein Beherrschungs- oder Gewinnabführungsvertrag der Hawesko Holding SE mit der Tocos Beteiligung GmbH besteht nicht. Der Vorstand der Hawesko Holding SE hat daher nach § 312 Aktiengesetz (AktG) einen Abhängigkeitsbericht über Beziehungen der Gesellschaft zu verbundenen Unternehmen erstellt. Der Vorstand hat am Ende des Berichts folgende Erklärung abgegeben: »Wir erklären, dass die Hawesko Holding SE, Hamburg, bei den im Bericht über die Beziehungen zu verbundenen Unternehmen für den Berichtszeitraum vom 1. Januar bis 31. Dezember 2025 aufgeführten Rechtsgeschäften nach den Umständen, die uns zum Zeitpunkt der Vornahme des Rechtsgeschäftes bekannt waren, angemessene Gegenleistungen erhalten hat. Andere Maßnahmen i.S.v. § 312 AktG sind weder getroffen noch unterlassen worden.«

Hamburg, den 13. April 2026

Hawesko Holding SE

Der Vorstand

Thorsten Hermelink

Alexander Borwitzky

Alex Kim

Nicolas Tantzen

---

# **ZUSAMMENGEFASSTER KONZERNLAGEBERICHT UND LAGEBERICHT**

*der Hawesko Holding SE für das Geschäftsjahr 2025*

## GRUNDLAGEN DES KONZERNS

### KONZERNSTRUKTUR

Die *Hawesko-Gruppe* ist eine international agierende Handelsgruppe für Weine im Premium- und Luxusbereich. Mit einem Umsatz von € 621,5 Mio. und durchschnittlich 1.156 Beschäftigten im Geschäftsjahr 2025 ist sie einer der größten Weinhändler im Premium- und Luxussegment in Europa. Die Gruppe umfasst die *Hawesko Holding SE* und ihre Tochtergesellschaften.

Die *Hawesko-Gruppe* gliedert ihre Aktivitäten in vier Unternehmensbereiche (Segmente).

Das Segment E-Commerce konzentriert sich auf den Onlinehandel für Endkunden und umfasst sowohl eigene Handelsgeschäfte als auch Marktplatzlösungen. Dabei liegt der strategische Schwerpunkt auf dem Betreiben eines eigenen Handelsgeschäfts, umfasst aber auch das Betreiben einer Marktplatzlösung, auf der beispielsweise Winzerinnen und Winzer ihre Weine direkt an Endkunden verkaufen. Die Formate des Segments E-Commerce grenzen sich untereinander jeweils thematisch und von den angebotenen Sortimenten ab. Mit *HA-WESKO* gehört Deutschlands größter Premiumonlinewinehändler zu diesem Segment, ebenso wie der Online-Spanien-Spezialist *Vinos*. *WirWinzer* ist das führende Marktplatzmodell für Winzerinnen und Winzer. Im Ultrapremiumbereich gehört mit *Tesdorpf* einer der ältesten und größten deutschen Fine-Wine-Händler zum Segment, ebenso wie die *WeinArt*, die als besonderer Raritätenhändler die absolute Spitze des Weinhandels darstellt.

Das Segment Retail umfasst Multi-Channel-Handelskonzepte, die vornehmlich stationäre Ladengeschäfte für Endkunden betreiben. Die größte deutsche Weinfachhandelskette, *Jacques'*, und das Premiumformat *Wein & Co.* in Österreich bieten ein einzigartiges Einkaufserlebnis für Weinliebhaber. Mit insgesamt 377 stationären Ladengeschäften in Deutschland und Österreich können Kunden die Welt des Weins auf authentische Weise entdecken. In den 353 stationären Ladengeschäften (Vorjahr: 344) bei *Jacques'* stehen persönliche Beratung, Verkostungen und ein sorgfältig kuratiertes Sortiment im Fokus. In den 24 *Wein & Co.*-Shops (Vorjahr: 22) und den vier dazugehörigen Weinbars (Vorjahr: vier) in den wichtigsten Ballungszentren Österreichs erwartet die Kunden eine Auswahl an erstklassigen Weinen aus aller Welt sowie besondere Genussmomente.

Das Segment B2B umfasst verschiedene Distributionsgesellschaften in Deutschland, der Schweiz, Österreich und Tschechien. Das in 2023 erworbene Joint Venture im Baltikum *Dunker Group OÜ* (»*Dunker*«), Tallinn (Estland) ist ebenfalls im B2B-Sektor tätig. Alle Unternehmen sind auf die Distribution von Premiumweinen, Champagnern und Spirituosen in die Gastronomie und Hotellerie, den Weinfach- und den Lebensmitteleinzelhandel spezialisiert. Eine Vielzahl der besten Winzerinnen und Winzer aus der ganzen Welt lassen sich exklusiv durch unsere Unternehmen in den verschiedenen Ländern distribuieren. Marken wie *Antinori* aus Italien, *Torres*, *Faustino* und *Vega Sicilia* aus Spanien, *Lafite-Rothschild*, *Taittinger*, *Bollinger*, *Louis Jadot* und *Gérard Bertrand* aus Frankreich, *Montes* aus Chile, *Catena* aus Argentinien, *Penfolds* aus Australien und viele andere mehr sind langjährige Partner der verschiedenen Distributionsgesellschaften dieses Segments.

Das Segment Sonstige umfasst Gesellschaften mit zentralen Konzernfunktionen sowie Dienstleistungsgeschäften: Dazu zählen die *Hawesko Holding SE*, die *WineTech Commerce*, sowie die Gesellschaft *IWL*, die das Logistikzentrum in Tornesch betreibt. Mit der Gründung im Juni 2025 gehört auch die *The Bubbles & Brands*

*Society GmbH* diesem Segment an. Der Gegenstand des Unternehmens ist die Entwicklung und Vermarktung von Marken für sich selbst sowie für andere Unternehmen der *Hawesko-Gruppe*.

Insgesamt gehören 13 operativ tätige Handelsunternehmen und ein Joint Venture im Baltikum zur *Hawesko-Gruppe*. Zur besseren Lesbarkeit werden die Firmenbezeichnungen im Folgenden abgekürzt. Bitte beachten Sie dazu die Übersicht im Abschnitt »Konsolidierungskreis« des Konzernanhangs.

E-Commerce	Retail	B2B
HAWESKO	Jacques'	Abayan
Tesdorpf	Wein & Co.	Globalwine
Vinos		Global Wines & Spirits
WeinArt		Grand Cru Select
WirWinzer		Wein Wolf
		Wein Wolf Österreich
		Dunker (Joint Venture)

## KONZERNSTRATEGIE

Der von uns adressierte Premium- bis Luxusweinmarkt leitet sich in Deutschland und den anderen europäischen Ländern aus den oberen 20 bis 25 Prozent des gesamten Weinmarkts ab. Der Premiumweinmarkt ist in der Erzeugung der Produkte vor allem ein regionaler und teilweise lokal ausgeprägter Markt mit einer großen Vielzahl an kleineren Winzerinnen und Winzern und einer enormen Angebotsbreite an Produkten. Weine im Premiumbereich sind überwiegend keine Massenprodukte. Vielmehr sind es liebevoll hergestellte und durch die Natur und ihre besonderen Lagen und in der Menge limitierte handwerkliche Erzeugnisse. Im Fine-Wine- oder Luxusbereich gibt es einen internationalen Markt mit einer weltweiten Nachfrage nach den entsprechenden Winzern und ihren Produkten. Kunden des Premiumwein- und Luxusweinmarktes sind passioniert, wissensdurstig und immer auf der Suche, den besonderen Wein für sich zu entdecken. Sie stellen hohe Anforderungen an Händler und gehen dafür vertrauensvolle Beziehungen zu ihnen ein. Der Premium- und Luxusweinmarkt ist überwiegend ein polypoler Markt mit branchenspezifischen Regeln, der durch vielfältige, langjährige und vertrauensvolle Geschäftsbeziehungen geprägt ist und dadurch hohe Eintrittsbarrieren aufweist.

Der Genuss von Wein macht den Moment besonders. Er ist Ausdruck purer Lebensfreude und unsere ganze Leidenschaft. Diese Leidenschaft wollen wir mit unseren Kundinnen und Kunden teilen, jeden Tag.

Aufgrund der kleinteiligen und lokalen Marktbeschaffenheiten in den wertschöpfenden Beziehungen zu den Kunden sowie zu den Winzern ist die *Hawesko-Gruppe* überwiegend dezentral organisiert, ohne jedoch Synergien und mögliche Skaleneffekte wie beispielsweise in Backofficebereichen zu vernachlässigen.

Das strategische Ziel der *Hawesko-Gruppe* ist seit 2015 unverändert, »Europas größte, innovativste und profitabelste Weinhandelsgruppe im Premiumbereich zu sein«. Dabei ist das höchste unternehmerische Prinzip in der Gruppe, stets profitables Wachstum zu erzielen. Insgesamt besteht die Strategie der Gruppe aus fünf Bausteinen:

### *Märkte, Wachstum*

Mit 83 Prozent des Gesamtumsatzes war Deutschland im Geschäftsjahr 2025 der mit Abstand bedeutendste Absatzmarkt der *Hawesko-Gruppe*. 16 Prozent der Umsätze der *Hawesko-Gruppe* wurden in anderen europäischen Ländern - in Österreich, der Schweiz und Tschechien - erwirtschaftet. In weiteren Ländern in und außerhalb Europas wurde rund ein Prozent der Umsätze erwirtschaftet.

Das Ziel der *Hawesko-Gruppe* ist, die bereits sehr gute europäische Marktposition in den kommenden Jahren weiter auszubauen. Zum einen durch gezielte Expansion von etablierten Formaten und zum anderen durch Akquisitionen. Hierbei ist das vorrangige Ziel, auf Basis der hohen Vermarktungsexpertise mit unterschiedlichen Handelsgeschäftsmodellen gezielten Zugang zu neuen Kundengruppen zu schaffen und so weitere Skaleneffekte sowohl in den internen Prozessen als auch in den externen Lieferantenbeziehungen zu realisieren.

In Deutschland verfügt die *Hawesko-Gruppe* bereits insgesamt und in jedem Segment über einen Marktanteil im Premiumbereich von mehr als 20 Prozent. Wir wollen in jedem Jahr stärker als der Markt wachsen. In einem rückläufigen Marktumfeld mit gesunkenem Pro-Kopf-Verbrauch von Wein und Schaumwein und rückgehender Käuferreichweite (DIW) konnten wir unseren Marktanteil 2025 erneut leicht steigern. Zukünftiges Wachstum wird daher auch weiterhin durch die organische Expansion in den Segmenten generiert. So ist beispielsweise eine weitere Flächenexpansion für *Jacques'* in den kommenden Jahren auf bis zu 500 Depots geplant.

### *Digitalisierung*

Die *Hawesko-Gruppe* hat das Ziel, sich auch weiterhin als digital versierte Organisation mit einem »Best in Class«-E-Commerce-Geschäft durch ein sehr gutes Kundenverständnis als Wachstumstreiber weiterzuentwickeln. Zudem wird die Digitalisierung genutzt, um langfristig interne Effizienz zu steigern. In der Digitalisierung besteht großes Synergiepotenzial innerhalb der Gruppe, indem Investitionen gebündelt und Best Practices zwischen den Unternehmen der Gruppe geteilt werden. In all diesen Bereichen soll der Einsatz von KI unterstützen. Die Forcierung dieses Synergieprozesses ist eine übergeordnete und herausragende Managementaufgabe, die konzernübergreifend durch Vorstand und Geschäftsführung angegangen wird, um den Größenvorteil der Gruppe zu materialisieren.

### *Operative Exzellenz*

Die dezentrale Struktur der Gruppe, die sich entlang klar definierter Kundensegmente ausrichtet, ermöglicht eine optimale Spezialisierung des Angebots bei gleichzeitig kompakter Organisation. Das Vorgehen richtet dabei alle Ressourcen auf das perfekte Kundenerlebnis aus und verbessert dafür fortlaufend die internen Prozesse.

Hierbei hat jedes Unternehmen der Gruppe für sich den Anspruch, im Weinhandel als Benchmark für das eigene Geschäftsmodell zu gelten.

### *Nachhaltigkeit*

Die *Hawesko-Gruppe* ist davon überzeugt, dass Wert und Werte untrennbar miteinander verbunden sind. Wein ist eines der nachhaltigsten Produkte: Bei kaum einem anderen Lebensmittel können Erzeugung und Konsum zeitlich so weit auseinander liegen. Langfristiges und nachhaltiges Denken ist daher Bestandteil der DNA der *Hawesko-Gruppe* – sowohl in der Zusammenarbeit mit Lieferanten und Partnern als auch in Beziehungen zu Kunden und Beschäftigten. Um diese DNA klar festzuschreiben, überarbeitet die *Hawesko-Gruppe* ihre Nachhaltigkeitsstrategie vollumfänglich und passt diese an die aktuellen gesetzlichen Rahmenbedingungen an (vgl. »Zusammengefasste nichtfinanzielle Erklärung«). Die langfristige Nachhaltigkeitsstrategie bündelt ökologische, soziale und Governance-Ziele in einem einheitlichen Werteverständnis.

### *Menschen, Talente, Führung*

Die *Hawesko-Gruppe* versteht sich als Arbeitgeberin, deren kulturelle Werte auf Vertrauen sowie klaren und wertschätzenden Führungsprinzipien basieren. Die *Hawesko-Gruppe* will eine passionierte, neugierige, engagierte und diverse Belegschaft haben. Als Ziel gilt, Führungskräfte auf allen Ebenen selbst auszubilden. So konnten im Geschäftsjahr 2025 71 Prozent der Führungskräfte in der *Hawesko-Gruppe* intern besetzt werden. In einer zentral koordinierenden HR-Funktion für People & Culture wird dafür die Entwicklung und Rekrutierung dieser Führungskräfte unternehmensübergreifend gebündelt und für den personellen Austausch zwischen den Gesellschaften durch Transparenz und gesellschaftsübergreifenden Einsatz der Kollegen bewusst gefördert.

## **STEUERUNGSSYSTEM, PRINZIPIEN UND FINANZIELLE ZIELE**

Um strategische Ziele setzen und erreichen zu können, verfolgt die *Hawesko-Gruppe* ein konzernweites Steuerungssystem. Es werden konkrete Leistungskennziffern verwendet, um den Erfolg zuverlässig und nachvollziehbar messen zu können. Die internen Steuerungssysteme der *Hawesko Holding SE* und deren Tochtergesellschaften unterstützen den Vorstand und das Management bei der Steuerung und Überwachung der *Hawesko-Gruppe*, der Segmente und der einzelnen Tochtergesellschaften. Die Systeme bestehen aus Ist-, Planungs- und Forecast-Rechnungen und basieren auf der jährlich überarbeiteten strategischen Mehrjahresplanung der Gruppe. Dabei werden vor allem Marktentwicklungen, Trends, Investitionen und deren Einfluss auf die *Hawesko-Gruppe* sowie finanzielle Möglichkeiten des Konzerns berücksichtigt.

Die Unternehmenssteuerung hat das Ziel, die *Hawesko-Gruppe* und ihre Tochterunternehmen kontinuierlich und nachhaltig zu entwickeln.

Das Konzernberichtswesen umfasst monatliche Ergebnisrechnungen sowie quartalsweise nach den internationalen Rechnungslegungsvorschriften (International Financial Reporting Standards, IFRS) erstellte Berichte aller konsolidierten Tochtergesellschaften und stellt die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns sowie der Unternehmensbereiche dar. Die Finanzberichterstattung wird durch weitere Detailinformationen ergänzt, die für die Beurteilung und Steuerung des operativen Geschäfts notwendig sind.

Ein weiterer Bestandteil der Steuerungssysteme sind jährlich erstellte Berichte zu den wesentlichen Risiken des Unternehmens, die bei Bedarf durch Ad-hoc-Meldungen ergänzt werden.

Die genannten Berichte werden in den Vorstands- und Aufsichtsratssitzungen diskutiert und stellen wesentliche Beurteilungs- und Entscheidungsgrundlagen für den Konzern dar.

Der zusammengefasste Lagebericht und der Abschluss der *Hawesko-Gruppe* werden nach den geltenden Rechnungslegungsstandards aufgestellt. Zusätzlich zu den darin geforderten Angaben und Kennzahlen veröffentlicht die *Hawesko-Gruppe* auch alternative Leistungskennzahlen (Alternative Performance Measures, APM), die diesen Regulierungen nicht unterliegen und für die es keinen allgemein akzeptierten Berichtsstandard gibt. Die *Hawesko-Gruppe* ermittelt die alternativen Leistungskennzahlen mit dem Ziel, eine Vergleichbarkeit der Leistung im Zeitablauf beziehungsweise im Branchenvergleich zu ermöglichen. Dies erfolgt durch bestimmte Anpassungen der Posten der nach den geltenden Rechnungslegungsstandards aufgestellten Bilanz oder Gewinn- und Verlustrechnung. Die Anpassungen können dabei aus unterschiedlichen Berechnungs- und Bewertungsmethoden, uneinheitlichen Geschäftsaktivitäten sowie Sondereffekten resultieren, die sich auf die Aussagekraft dieser Posten auswirken. Die so ermittelten Leistungskennzahlen gelten für alle Perioden und werden sowohl intern zur Steuerung des Geschäfts als auch extern zur Beurteilung der Leistung des Unternehmens durch Analysten und Investoren eingesetzt. Die *Hawesko-Gruppe* ermittelt folgende Leistungskennzahlen:

- **Umsatzwachstum (nominal):** Das Wachstum der Umsatzerlöse der *Hawesko-Gruppe* soll stets höher sein als das des Gesamtmarkts. Auch wenn der Gesamtmarkt keinen Anstieg aufweist, sollen die Umsatzerlöse des Konzerns wachsen. Das Ziel ist, den Marktanteil des *Hawesko-Konzerns* kontinuierlich auszuweiten.
- **Operatives EBIT:** Die Profitabilität des Unternehmens wird durch das operative EBIT (operatives Ergebnis vor Steuern und Zinsen) gemessen. Die Anpassungen bereinigen die Kennzahl EBIT um einmalige, nicht operative Sachverhalte und ermöglichen damit einen verbesserten Ausweis der operativen Leistung des Unternehmens. Sachverhalte, die ein Adjustment begründen, sind in einem Katalog festgehalten. Sie umfassen Abgangsergebnisse von Vermögenswerten, außerplanmäßige Ab- und Zuschreibungen und als Bereinigungen auch personalbezogene Restrukturierungsaufwendungen und nicht betrieblich bedingte außerordentliche Kosten aus Rechtsverfahren und Unternehmenstransaktionen. Die bereinigte EBIT-Kennzahl ermöglicht eine bessere Vergleichbarkeit von Branchenunternehmen bei der Berichterstattung und erhöht die Transparenz hinsichtlich nicht nachhaltiger Ergebniselemente. Bei der Berechnung dieser Kennzahl wird das EBIT jeweils um Sonderaufwendungen erhöht und um Sondererträge reduziert. Die operative EBIT-Marge sollte eine Mindestrendite von fünf Prozent nicht unterschreiten. Bei dem derzeitigen Niveau der Umsatzerlöse von > € 620 Mio. entspricht dies einem Mindestniveau von € 31,0 Mio. Strategisches langfristiges Ziel ist es eine operative EBIT-Marge von sieben Prozent zu erreichen.
- **Operative Kapitalrendite:** Diese wird durch die operative Vorsteuerrendite (den operativen Return on Capital Employed, operatives ROCE) gemessen. Als Vergleichsgröße wird dem ROCE der gewichtete durchschnittliche Kapitalkostensatz (Weighted Average Cost of Capital, WACC) in Form der Renditeerwartung der Eigen- und Fremdkapitalgeber gegenübergestellt. Übersteigt der ROCE den WACC,

wurden die Renditeerwartungen übertroffen und somit Wert geschaffen. Der *Hawesko-Konzern* hat sich das Ziel gesetzt, einen ROCE von mindestens 14,0 Prozent zu erwirtschaften.

- *Free-Cashflow*: Aus dem operativen Geschäft soll ein Liquiditätsüberschuss (Free-Cashflow) generiert werden, damit vor allem für Investitionen und die Zahlung angemessener Dividenden ausreichend Mittel zur Verfügung stehen.

Das oberste Ziel der ökonomischen Steuerung im *Hawesko-Konzern* ist die Generierung von profitabilem Wachstum, sowohl in den Umsatzerlösen als auch im operativen EBIT und damit auch in der operativen EBIT-Marge. Der Free-Cashflow sowie die operative Kapitalrendite werden aufgrund der übergreifenden Finanzierungs- und Investitionsstrukturen ausschließlich auf Konzernebene gemessen.

Zur Steuerung der Gruppe werden keine wesentlichen nichtfinanziellen Leistungsindikatoren eingesetzt.

Darüber hinaus verwendet die *Hawesko Holding SE* weitere Kennzahlen aus der Bilanz (Vermögenspositionen und Finanzverbindlichkeiten) sowie ausgewählte Schlüsselkennzahlen (Key Performance Indicators, KPIs) der jeweiligen Segmente.

## FORSCHUNG UND ENTWICKLUNG

Die *Hawesko-Gruppe* entwickelt zentrale Softwarebestandteile ihrer Vertriebsplattformen in Zusammenarbeit mit ihren strategischen Dienstleisterpartnern selbst. Die Entwicklung bezieht sich auf einen Softwareentwicklungsprozess, der auf das Hinzufügen neuer Funktionalitäten und/oder die Verbesserung der bestehenden Systemlandschaft durch wichtige Systemfunktionalitäten entlang der gesamten Wertschöpfungs- und Prozesskette abzielt. Dadurch wird sichergestellt, dass die Technologieinfrastruktur der *Hawesko-Gruppe* die Unternehmensstrategie unterstützt und auf die operativen Prozesse und Systeme abgestimmt ist.

Die Entwicklungstätigkeiten und übergeordnete Initiativen für das E-Commerce-Segment, vor allem bei der Anwendungsprüfung von Einsatzfeldern generativer künstlicher Intelligenz, erfolgen konzernweit gebündelt bei der *WineTech Commerce*, im Segment Sonstige.

## WIRTSCHAFTSBERICHT

### GESAMTWIRTSCHAFTLICHE UND BRANCHENBEZOGENE RAHMENDATEN

Die deutsche Wirtschaft hat sich, gemessen am preisbereinigten Bruttoinlandsprodukt (BIP), nach zwei aufeinanderfolgenden Rezessionsjahren leicht erholt. Das BIP ist 2025 um 0,2 Prozent gegenüber dem Vorjahr gestiegen. Das geringe Wachstum ist vor allem auf die leicht gestiegenen Konsumausgaben der privaten Haushalte und des Staates zurückzuführen. Damit ist die Rezession zunächst technisch überwunden, wenngleich das Wachstum im internationalen Vergleich äußerst gering ausfällt. Deutschlands Ausfuhren verzeichneten abermals einen Rückgang – belastet durch gestiegene US-Zölle, einen erstarkten Euro und den wachsenden Wettbewerbsdruck aus China. Zudem hielt die Investitionsschwäche an. Als weitere strukturelle Belastungen werden weiterhin hohe Energiepreise, der demografische Wandel sowie die Herausforderungen der Dekarbonisierung und Digitalisierung angeführt.

Die Verbraucherpreise in Deutschland haben sich im Jahresdurchschnitt 2025 um 2,2 Prozent gegenüber 2024 erhöht – damit hat sich die Inflationsrate gegenüber dem Vorjahr (2,2 Prozent) stabilisiert, nachdem sie 2023 noch bei 5,9 Prozent und 2022 bei 6,9 Prozent gelegen hatte. Die Kerninflation (Inflationsrate ohne Nahrungsmittel und Energie) lag 2025 bei 2,8 Prozent und hat sich damit gegenüber 2024 weiter abgeschwächt (Vorjahr: 3,0 Prozent). Inflationstreibend wirkten dabei weiterhin überdurchschnittlich steigende Preise für Dienstleistungen. Die Preise für Energieprodukte gingen 2025 ebenfalls zurück und dämpften damit die Gesamtteuerung. Die Inflation hat sich somit auf einem Niveau knapp über dem Zielwert der Europäischen Zentralbank stabilisiert.

Die Konsumstimmung lag in Deutschland im Dezember 2025 bei einem Indexwert von -23,4 Punkten. Zum Jahreswechsel zeigte sich eine spürbare Eintrübung der Verbraucherstimmung: Der Konsumklimaindikator sank im Januar 2026 auf -26,9 Punkte und erreichte damit den tiefsten Stand seit April 2024. Vor allem die stark gestiegene Sparneigung, die mit 18,7 Punkten einen Höchststand seit der Finanzkrise 2008 erreichte, trug zu diesem Negativtrend bei. Damit hat sich die Einschätzung der Deutschen zur wirtschaftlichen Entwicklung in den kommenden zwölf Monaten zum Jahresbeginn 2026 wieder deutlich verschlechtert – trotz vereinzelter vorsichtiger Hoffnung auf eine moderate Erholung im weiteren Jahresverlauf.

#### *Deutscher Weinmarkt*

Das Deutsche Weininstitut (DWI) veröffentlicht jährlich umfangreiche Statistiken zum deutschen Weinmarkt. Im vergangenen Weinwirtschaftsjahr (01.08.2024 – 31.07.2025) hat die deutsche Bevölkerung (über 16 Jahre alt) pro Kopf 21,5 Liter Wein getrunken. Dies entspricht einem Rückgang von 0,7 Litern – etwa einer Flasche – gegenüber dem Vorjahreszeitraum (01.08.2023 – 31.07.2024), in dem noch 22,2 Liter konsumiert wurden. Der Konsum von Schaumwein blieb weitgehend stabil und ging nur minimal um 0,1 Liter auf 3,5 Liter zurück. Die sinkende Käuferreichweite ist dabei die Hauptursache für die Mengenverluste: Im ersten Quartal 2025 kauften nur noch rund 32 Prozent der Haushalte Wein – gegenüber dem ersten Quartal 2019 ein Verlust von rund 8 Prozentpunkten. Abgesehen vom pandemiebedingten Sondereffekt im Jahr 2021 schrumpfte die Käuferreichweite in den vergangenen sechs Jahren kontinuierlich – Jahr für Jahr um ein bis zwei Prozent. Damit befindet sich der Weinmarkt in Deutschland weiterhin in einer Situation, in der eine hohe Angebotsmenge auf eine weiter sinkende Nachfrage trifft. Das gesamtdeutsche Marktvolumen lag im vergangenen Weinwirtschaftsjahr

bei 15,3 Mio. Hektolitern Wein und 2,5 Mio. Hektolitern Schaumwein und damit erneut unter dem Vorjahreswert (Vorjahr: 15,9 Mio. Hektoliter Wein, 2,6 Mio. Hektoliter Schaumwein). Im ersten Halbjahr 2025 gingen die Einkaufsmengen privater Haushalte gegenüber dem Vorjahreszeitraum um 3,3 Prozent und der Einkaufswert um 7,2 Prozent zurück, wobei ausländische Weine mit einem Minus von 6,3 Prozent deutlich stärker betroffen waren als deutsche Weine mit einem Rückgang von 1,4 Prozent.

### GESAMTAUSSAGE DES VORSTANDS ZUR GESCHÄFTSENTWICKLUNG 2025

Der Vorstand ging in seiner Prognose für das Jahr 2025 zunächst von einem verhaltenen Start in das neue Jahr aus, gefolgt von einer weiteren Normalisierung der Inflation und einem damit einhergehenden Anstieg der privaten Konsumausgaben. Entsprechend wurde erwartet, dass sich die Konsumentenstimmung insgesamt deutlich verbessern würde. Darauf basierend wurde ein leichtes und stetiges Wachstum vor allem in den Segmenten Retail und B2B erwartet. In der Rückschau hat sich diese Erwartung nicht bewahrheitet.

Das Retail-Segment ging im Umsatz im Vergleich zum Vorjahr um drei Prozent zurück, während der Rückgang im E-Commerce-Segment mit sieben Prozent zum Vorjahr deutlich größer ausfiel. Das B2B-Segment konnte hingegen, maßgeblich unterstützt durch einen Anstieg der Spirituosenumsätze, das Vorjahr um zwei Prozent übertreffen. In den Segmenten Retail und E-Commerce war der Jahresverlauf 2025 etwa vergleichbar. Nach einem schwierigen Start in das Geschäftsjahr verbesserte sich die Entwicklung der Umsätze bis zum Ende des dritten Quartals. Das vierte Quartal zeigte hingegen eine schwächere Dynamik. Das B2B-Segment verzeichnete ebenfalls einen verhaltenen Start in das Geschäftsjahr 2025, konnte jedoch maßgeblich durch die positive Umsatzentwicklung im zweiten und dritten Quartal zum Vorjahr wachsen. Die Konzernumsätze betragen € 622 Mio. und liegen drei Prozent unterhalb des Vorjahrs und damit innerhalb des zuletzt im Juli 2025 prognostizierten Rahmens sowie unterhalb des im Lagebericht 2024 in Aussicht gestellten, leichten Umsatzanstieges von bis zu zwei Prozent.

Das operative EBIT liegt mit € 26 Mio. 20 Prozent unterhalb des Vorjahrs und liegt knapp unterhalb der vom Vorstand im Herbst 2025 zuletzt kommunizierten Ergebniserwartung (Bandbreite € 27 bis € 30 Mio.). Die ursprüngliche Prognose aus dem Geschäftsbericht 2024 betrug € 31 bis € 34 Mio. Sie konnte vor allem aufgrund der schwächeren Umsatzentwicklung nicht gehalten werden und wurde daher im Jahresverlauf angepasst. Das operative EBITDA liegt mit € 52 Mio. unter dem Vorjahresniveau von € 58 Mio. Das EBIT beträgt im abgeschlossenen Geschäftsjahr € 23 Mio. und liegt damit ebenfalls unterhalb des Vorjahresniveaus von € 31 Mio. Der Restrukturierungsaufwand liegt mit € 2,5 Mio. leicht oberhalb der im Geschäftsbericht 2024 genannten Bandbreite für 2025 von bis zu € 2 Mio. Dies ist maßgeblich auf eine beschleunigte Reaktion auf die veränderte Gesamtsituation zurückzuführen.

Insgesamt bewertet der Vorstand die Umsatzentwicklung im Berichtsjahr als weitgehend marktkonform, betont jedoch, dass sie nicht den eigenen Ambitionen entspricht. Alle Segmente spürten die anhaltend zurückhaltende Konsumentenstimmung. Während sich die Bereiche B2B und Retail dank der gefestigten Premiumpositionierung und gezielter Angebotsmaßnahmen im Jahresverlauf widerstandsfähiger zeigten, blieb die Entwicklung im E-Commerce-Bereich deutlicher hinter den Erwartungen zurück. Die Profitabilität entspricht nicht dem eigenen Anspruch. Durch eine strikte Kostendisziplin konnten die rückläufige Umsatzentwicklung teilkompensiert werden.

## ENTWICKLUNG DER LEISTUNGSINDIKATOREN

### VERKÜRZTE KONZERN-GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG

in T€	2025	2024	Absolut	Veränderung in Prozent
Umsatzerlöse	621.536	639.487	-17.951	-2,8%
Materialaufwand	-348.787	-355.031	6.244	1,8%
<b>ROHERTRAG</b>	<b>272.749</b>	<b>284.456</b>	<b>-11.707</b>	<b>-4,1%</b>
Personalaufwand	-74.734	-76.811	2.077	2,7%
Werbungsaufwand	-42.284	-43.102	818	1,9%
Partnerprovisionen	-45.515	-46.539	1.024	2,2%
Fracht- und Logistikkosten	-35.272	-35.860	588	1,6%
Sonstige Kosten	-41.101	-42.517	1.416	3,3%
Sonstige Erträge	17.903	18.502	-599	-3,2%
<b>OPERATIVES ERGEBNIS DER BETRIEBLICHEN TÄTIGKEIT VOR ABSCHREIBUNGEN (OPERATIVES EBITDA)</b>	<b>51.746</b>	<b>58.129</b>	<b>-6.383</b>	<b>-11,0%</b>
Abschreibungen	-25.924	-25.842	-82	-0,3%
<b>OPERATIVES ERGEBNIS DER BETRIEBLICHEN TÄTIGKEIT (OPERATIVES EBIT)</b>	<b>25.822</b>	<b>32.287</b>	<b>-6.465</b>	<b>-20,0%</b>

Um die Leistung der *Hawesko-Gruppe* im Einklang mit den Konzernzielen zu bewerten, verwendet die *Hawesko-Gruppe* verschiedene Leistungsindikatoren. Damit wird der Fokus auf die Steigerung der Profitabilität intensiviert, während durch Investitionen zukünftige Wachstumschancen genutzt werden können. Im Geschäftsbericht 2024 wurden die Erwartungen hinsichtlich der für die *Hawesko-Gruppe* bedeutsamsten finanziellen Leistungsindikatoren aus dem Steuerungssystem formuliert. Die folgenden Tabellen geben einen Überblick über die Entwicklung und die tatsächlich erzielten Ergebnisse 2025.

Das operative Ergebnis beträgt € 25,8 Mio. und wurde um nicht operative Effekte in Höhe von € 2,5 Mio. bereinigt. Die folgende Tabelle zeigt die vorgenommenen Anpassungen:

### ÜBERLEITUNG OPERATIVES EBIT

in T€	2025	2024
<b>OPERATIVES ERGEBNIS DER BETRIEBLICHEN TÄTIGKEIT</b>	<b>25.822</b>	<b>32.287</b>
Restrukturierungsaufwand (Personalaufwand)	-2.476	-1.729
Restrukturierungsaufwand (sonstige betriebliche Aufwendungen)	-22	-111
Auflösung einer Rückstellung infolge eines Rechtsstreits (sonstige betriebliche Erträge)	0	60
<b>ERGEBNIS DER BETRIEBLICHEN TÄTIGKEIT (EBIT)</b>	<b>23.324</b>	<b>30.507</b>

Die wichtigsten Leistungsindikatoren haben sich im Berichtszeitraum wie folgt entwickelt:

#### ENTWICKLUNG DER LEISTUNGSINDIKATOREN

in Mio. €	Definition	2025	2024
Umsatz	Umsatzerlöse	621,5	639,5
Umsatzwachstum	Prozentuales Wachstum der Umsatzerlöse	-2,8 %	-1,9 %
operatives EBIT	operatives Ergebnis der betrieblichen Tätigkeit	25,8	32,3
EBIT	Ergebnis der betrieblichen Tätigkeit	23,3	30,5
operatives ROCE	operatives EBIT in Prozent des eingesetzten Kapitals, siehe Abschnitt: »RENTABILITÄT«	9,7 %	11,5 %
Free-Cashflow	Summe aus Cashflow aus operativer Tätigkeit, aus Investitionstätigkeit und gezahlten Zinsen.	33,2	45,6

Der Free-Cashflow wird als Summe aus Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit und der Investitionstätigkeit (ohne den Erwerb und die Veräußerung von Tochterunternehmen und Beteiligungen sowie ohne Ein- oder Auszahlungen für als Finanzanlagen gehaltene finanzielle Vermögenswerte) sowie gezahlten Zinsen definiert.

#### VERGLEICH DER LEISTUNGSINDIKATOREN MIT DER PROGNOSE

	Zielsetzung	2025	Zielerreichung
Umsatzentwicklung	bis zu +2 %	-2,8 %	nein
operatives EBIT (in Mio. €)	€ 31 - 34 Mio.	25,8	nein
operatives ROCE	11 bis 14 %	9,7 %	nein
Free-Cashflow (in Mio. €)	€ 14 bis 20 Mio.	33,2	ja

Die Umsatzentwicklung in der Hawesko-Gruppe hat die Erwartungen für das Jahr 2025, die einen leichten Umsatzzanstieg von bis zu zwei Prozent prognostiziert hatten, nicht erreicht. In den Segmenten Retail und E-Commerce entwickelten sich die Umsatzerlöse 2025 schlechter als erwartet und gingen in beiden Segmenten im Vergleich zum Vorjahr zurück. Das operative EBIT liegt mit € 25,8 Mio. rund 20 Prozent unterhalb des Vorjahreswerts und zudem knapp unterhalb der vom Vorstand zum Ende des dritten Quartals zuletzt kommunizierten operativen Ergebniserwartung (Bandbreite € 27 Mio. bis € 30 Mio.). Diese bleibt hinter der ursprünglich prognostizierten Bandbreite von € 31 Mio. bis € 34 Mio. zurück. Das operative ROCE liegt mit 9,7 Prozent unter der prognostizierten Bandbreite von 11 bis 14 Prozent. Die Unterschreitung ist im Wesentlichen auf ein geringeres operatives EBIT im Vergleich zum ursprünglichen Plan zurückzuführen. Das durchschnittlich eingesetzte Kapital ist im Vergleich zum Vorjahr gesunken. Der Free-Cashflow liegt mit € 33,2 Mio. deutlich über der prognostizierten Bandbreite von € 14 Mio. bis € 20 Mio., was auf einen im Vergleich zur Planung höheren Cashflow aus der laufenden Geschäftstätigkeit, überwiegend durch einen Rückgang der geleisteten Anzahlungen und niedrigere Ertragssteuerzahlungen, zurückzuführen ist.

## ERTRAGSLAGE DES KONZERNS

Im Geschäftsjahr 2025 betrug der Umsatz der *Hawesko-Gruppe* € 621,5 Mio. und liegt damit 2,8 Prozent unterhalb des Vorjahrs (2024: € 639,5 Mio.).

### FREMDUMSÄTZE NACH SEGMENTEN

in T€	2025	2024	Absolut	Veränderung in Prozent
Retail	225.947	233.534	-7.587	-3,2 %
B2B	202.629	198.042	4.587	2,3 %
E-Commerce	192.922	207.913	-14.991	-7,2 %
Sonstige	38	-2	40	
<b>SUMME HAWESKO-GRUPPE</b>	<b>621.536</b>	<b>639.487</b>	<b>-17.951</b>	<b>-2,8 %</b>

Das Retail-Segment konnte das Vorjahresniveau in einem rückläufigen Marktumfeld nicht halten und beendete das Jahr 3,2 Prozent unter dem Vorjahr. Der Rückgang bei *Jacques'* ist im Wesentlichen auf eine leicht verringerte Kundenfrequenz in den Depots zurückzuführen. Neu eröffnete Weindépos sowie ein leicht gesteigener Umsatz pro Flasche konnten dies teilweise kompensieren. Im Geschäftsjahr 2025 wurden neun weitere Weindépos eröffnet. Bei *Wein & Co.* konnten die stationären Umsätze aus den Shops im Vergleich zum Vorjahr gesteigert werden. Die dem Onlinekanal zugerechneten Umsätze beider Gesellschaften waren im Vergleich zum Vorjahr hingegen rückläufig. Die diesjährige Bewertung von Gutscheinverbindlichkeiten auf Basis der durchschnittlichen Nicht-Einlösequote führte zu einer Auflösung in Höhe von insgesamt € 0,8 Mio. (Vorjahr: € 2,3 Mio.).

Das B2B-Segment konnte den Umsatz des Vorjahres um 2,3 Prozent übertreffen. Dabei konnten die Umsätze maßgeblich im Bereich des Lebensmitteleinzelhandels im Vergleich zum Vorjahr gesteigert werden. Zusätzlich trug die gute Entwicklung des Spirituosengeschäfts zur Umsatzsteigerung bei. Neben Deutschland konnten auch in Österreich, der Schweiz und Tschechien die Umsätze zum Vorjahr gesteigert werden.

Das Segment E-Commerce verzeichnete im Vergleich zum Vorjahr einen Umsatzrückgang von 7,2 Prozent. Die Entwicklung der Gesellschaften des Segments E-Commerce war weitgehend durch ein herausforderndes Geschäftsjahr 2025 geprägt. Während sich die Umsatzdynamik bis Ende des dritten Quartals im Vorjahresvergleich noch erholte, entwickelten sich die Umsätze im vierten Quartal weiter rückläufig. Die durchschnittlichen Warenkörbe gingen im Vorjahresvergleich zurück, während der durchschnittliche Flaschenpreis leicht anstieg.

### AUFTEILUNG DER UMSÄTZE NACH REGIONEN

in T€	2025	2024
Deutschland	515.001	533.359
Österreich	53.232	53.352
Tschechien	25.762	24.525
Schweiz	20.440	19.040
Sonstige	7.101	9.211
<b>SUMME HAWESKO-GRUPPE</b>	<b>621.536</b>	<b>639.487</b>

Die Verteilung der Umsatzerlöse der *Hawesko-Gruppe* ist nahezu unverändert zum Vorjahr. Der Anteil der Umsatzerlöse in Deutschland beträgt weiterhin 83 Prozent. Der Anteil der Umsatzerlöse in Tschechien ist im Vergleich zum Vorjahr um 0,3 Prozentpunkte angestiegen, was vor allem auf die im Vergleich zum Vorjahr höheren Umsatzerlöse der *Global Wines & Spirits* zurückzuführen ist.

Die Rohertragsmarge, berechnet als Rohertrag im Verhältnis zu den Umsatzerlösen, ist im Berichtsjahr leicht auf 43,9 Prozent (Vorjahr: 44,5 Prozent) gesunken. Dies ist maßgeblich auf einen Anstieg der Umsatzerlöse mit Spirituosen im B2B-Segment, welche eine niedrigere Rohertragsmarge aufweisen, zurückzuführen.

Der Personalaufwand der *Hawesko-Gruppe* sank im Geschäftsjahr um 2,7 Prozent auf € 74,7 Mio. (Vorjahr: € 76,8 Mio.). Dabei waren bei der *Hawesko-Gruppe* zum Jahresende 2025 insgesamt 1.156 Mitarbeiter beschäftigt (Vorjahr: 1.192). Die Zahl der Beschäftigten sank im Vergleich zum Vorjahr um 36 beziehungsweise um 3 Prozent. Der Rückgang ist vor allem auf gesellschaftsindividuell beschlossene Effizienzmaßnahmen zurückzuführen und betrifft vor allem die Segmente Retail und E-Commerce. Im Personalaufwand wurden bei der Berechnung des operativen EBIT 2025 Kosten in Höhe von € 2,5 Mio. eliminiert. In Deutschland arbeiten 872 Mitarbeitende und damit 26 beziehungsweise drei Prozent weniger als im Vorjahr. Die Zahl der Beschäftigten in Deutschland entspricht unverändert 75 Prozent der gesamten Beschäftigten in der Gruppe. Die Zahl der Beschäftigten außerhalb von Deutschland sank um drei Prozent auf 284 (Vorjahr: 294).

### BESCHÄFTIGTE IN DER HAWESKO-GRUPPE

	2025	2024	Absolut	Veränderung in Prozent
Retail	280	294	-14	-4,8 %
B2B	277	282	-5	-1,8 %
E-Commerce	429	434	-5	-1,2 %
Sonstige	170	182	-12	-6,6 %
<b>SUMME HAWESKO-GRUPPE</b>	<b>1.156</b>	<b>1.192</b>	<b>-36</b>	<b>-3,0 %</b>

(Berechnung auf Basis der Beschäftigten im Jahresdurchschnitt; Rundungsdifferenzen möglich)

Geografisch verteilen sich die Beschäftigten wie folgt:

#### GEOGRAFISCHE AUFTeilUNG DER BESCHÄFTIGTEN

	2025	2024	Absolut	Veränderung in Prozent
Deutschland	872	898	-26	-2,9 %
Österreich	202	214	-12	-5,6 %
Tschechien	64	62	2	3,2 %
Schweiz	18	18	0	0,0 %
<b>SUMME HAWESKO-GRUPPE</b>	<b>1.156</b>	<b>1.192</b>	<b>-36</b>	<b>-3,0 %</b>

Die Werbeaufwendungen enthalten Aufwendungen für die Neukundengewinnung und die Reaktivierung inaktiver Kunden. Sie dienen zum einen dazu, die Geschäftsbasis der Gruppe kontinuierlich zu erweitern, und zum anderen, um etwaige Umsatzrückgänge infolge von inaktiven Kunden auszugleichen. Die Werbeaufwendungen gingen 2025 aufgrund durchgeführter produktivitätsorientierter Budgetreduzierungen von € 431 Mio. auf € 42,3 Mio. zurück. Dementsprechend lagen die Neukundenzahlen 2025 auch erwartungsgemäß leicht unterhalb denen des Vorjahrs.

Die Partnerprovisionen umfassen die Aufwendungen für die Handelsagenturen im B2B-Segment sowie die Provisionen der Jacques'-Wein-Depot-Betreiber und sind im Vergleich zum Vorjahr um € 1,0 Mio. auf € 45,5 Mio. gesunken. Während die Partnerprovisionen bei Jacques' analog zu den realisierten Umsatzerlösen gesunken sind, sind sie im B2B-Segment angestiegen. Dies ist vor allem auf einen im Vergleich zum Vorjahr geänderten Produkt- und Branchenmix zurückzuführen.

Die Fracht- und Logistikkosten sanken aufgrund der schwächeren absatzgetriebenen Umsatzentwicklung in der Hawesko-Gruppe leicht von € 35,9 Mio. auf € 35,3 Mio. Die Kostenquote stieg leicht an und beträgt 5,7 Prozent (Vorjahr: 5,6 Prozent). Während die Quote für Frachtkosten im Vergleich zum Vorjahr gesenkt werden konnte, stieg die Quote der Logistikkosten leicht an.

Die sonstigen Kosten nahmen im Geschäftsjahr um € 1,4 Mio. auf € 41,1 Mio. ab. Dies ist maßgeblich auf verringerte Kosten für zeitlich befristete Leiharbeiter zurückzuführen, welche im Vorjahr im Rahmen der Inbetriebnahme der Erweiterung des Logistikzentrums in Tornesch während der Stabilisierungsphase anfielen.

Die sonstigen Erträge sanken im Geschäftsjahr um € 0,6 Mio. auf € 17,9 Mio. Neben einer Abnahme der anderen aktivierten Eigenleistung für Software und Infrastruktur in Höhe von € 0,1 Mio. sanken die Miet- und Pachterträge im Geschäftsjahr um € 0,4 Mio. zum Vorjahr.

Im laufenden Geschäftsjahr betrug das operative EBITDA € 51,7 Mio. Dies entspricht einer operativen EBITDA-Marge von 8,3 Prozent (Vorjahr: 9,1 Prozent). Die Entwicklung des operativen EBITDA im Geschäftsjahr 2025 ist durch die schwächere Umsatzentwicklung gekennzeichnet, die durch das strikte Kostenmanagement nicht vollständig kompensiert werden konnte.

Bei im Vergleich zum Vorjahr nahezu unveränderten Abschreibungen beläuft sich das operative Konzern-EBIT im Geschäftsjahr 2025 auf € 25,8 Mio., was einem Rückgang von € 6,5 Mio. entspricht. Die operative EBIT-Marge

beträgt 4,2 Prozent (Vorjahr: 5,0 Prozent). Dabei stieg das operative EBIT im Segment Sonstige gegenüber dem Vorjahr an, in den Segmenten Retail, B2B und E-Commerce ging das operative EBIT hingegen zurück.

#### OPERATIVES EBIT NACH SEGMENTEN

in T€	2025	2024	Absolut	Veränderung in Prozent
Retail	17.582	20.634	-3.052	-14,8 %
B2B	7.753	7.842	-89	-1,1 %
E-Commerce	7.374	11.206	-3.832	-34,2 %
Sonstige	-7.043	-7.366	323	4,4 %
Konsolidierung	156	-29	185	n/a
<b>SUMME HAWESKO-GRUPPE</b>	<b>25.822</b>	<b>32.287</b>	<b>-6.465</b>	<b>-20,0 %</b>

Das Finanzergebnis weist einen Aufwand von € 6,0 Mio. (Vorjahr: € 6,5 Mio.) aus. Es setzt sich aus dem positiven Ergebnis des assoziierten Unternehmens *Dunker* in Höhe von € 0,8 Mio. (Vorjahr: € 1,0 Mio.), den Zinsaufwendungen für Finanzierungs- und Leasingverträge in Höhe von € 7,0 Mio. (Vorjahr: € 7,8 Mio.) und aus der Bewertung der Put-Option für Minderheitsanteile in Höhe eines Ertrags von € 0,1 Mio. (Vorjahr: € 0,2 Mio.) zusammen.

Unter Berücksichtigung des Finanzergebnisses (€ 6,0 Mio.), des Ertragssteueraufwands (€ 6,3 Mio.) und der im Abschnitt Leistungsindikatoren dargestellten EBIT-Anpassungen (€ 2,5 Mio.) ergibt sich ein Konzernjahresüberschuss für das Geschäftsjahr 2025 in Höhe von € 11,0 Mio. (Vorjahr: € 12,9 Mio.).

Der Vorstand der *Hawesko-Gruppe* hat im Geschäftsjahr 2024 entschieden, die Geschäftsaktivitäten in Schweden zum 30. September 2024 vollständig einzustellen. Aufgrund dieser Entscheidung wurde erstmals im Zwischenabschluss zum 30. Juni 2024 das Tochterunternehmen *The Wine Company* als aufgegebener Geschäftsbereich nach den Vorschriften des IFRS 5 in der Konzerngewinn- und Verlustrechnung gesondert von den fortzuführenden Geschäftsbereichen ausgewiesen.

Die im Folgenden dargestellte verkürzte Gewinn- und Verlustrechnung bildet die Tätigkeit der *The Wine Company* im Berichts- sowie im Vorjahr ab:

#### VERKÜRZTE GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG DES AUFGEBEBENEN GESCHÄFTSBEREICHS

in T€	01.01.- 31.12.2025	01.01.- 31.12.2024
Gesamterlöse	3	2.625
Gesamtaufwendungen	-13	-3.573
<b>ERGEBNIS VOR ERTRAGSTEUERN</b>	<b>-10</b>	<b>-948</b>
Ertragsteuern und latente Steuern	0	21
<b>ERGEBNIS</b>	<b>-10</b>	<b>-927</b>

## VERMÖGENSLAGE DES KONZERNS

<b>KONZERNBILANZ (KURZFASSUNG)</b>				
in T€	<b>31.12.2025</b>	<i>in %</i>	<b>31.12.2024</b>	<i>in %</i>
<b>AKTIVA</b>				
Bankguthaben und Kassenbestände	23.326	5,5 %	23.995	5,5 %
Vorräte und geleistete Anzahlungen auf Vorräte	123.218	29,3 %	127.533	29,3 %
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	43.699	10,4 %	45.206	10,4 %
Immaterielle Vermögenswerte	46.993	11,2 %	51.474	11,8 %
Sachanlagen und Nutzungsrechte	157.554	37,4 %	160.078	36,8 %
Nach der Equity-Methode bilanzierte Beteiligungen	6.865	1,6 %	7.225	1,7 %
Aktive latente Steuern	5.833	1,4 %	5.225	1,2 %
Sonstige Aktiva	13.645	3,2 %	13.856	3,2 %
<b>BILANZSUMME</b>	<b>421.133</b>	<b>100,0 %</b>	<b>434.592</b>	<b>100,0 %</b>
<b>PASSIVA</b>				
Kurz- und langfristige Finanzschulden	35.059	8,3 %	41.549	9,6 %
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	72.129	17,1 %	70.490	16,2 %
Vertragsverbindlichkeiten	18.792	4,5 %	21.623	5,0 %
Leasingverbindlichkeiten	128.874	30,6 %	133.419	30,7 %
Pensionsrückstellungen und sonstige Personalverpflichtungen	2.887	0,7 %	2.483	0,6 %
Passive latente Steuern	4.095	1,0 %	4.136	1,0 %
Sonstige Passiva	33.703	8,0 %	35.008	8,1 %
Eigenkapital	125.593	29,8 %	125.884	29,0 %
<b>BILANZSUMME</b>	<b>421.133</b>	<b>100,0 %</b>	<b>434.592</b>	<b>100,0 %</b>

Die Bilanzsumme hat sich gegenüber dem 31.12.2024 um € 13,5 Mio. auf € 421,1 Mio. verringert. Die dominierenden Bilanzposten auf der Aktivseite sind Sachanlagen und Nutzungsrechte sowie die Working-Capital-Posten.

Die Bankguthaben und Kassenbestände reduzierten sich gegenüber dem Vorjahr leicht um € 0,7 Mio. auf € 23,3 Mio. Dies ist auf einen geringeren Cashflow aus der laufenden Geschäftstätigkeit, unter anderem aufgrund des niedrigeren Konzernüberschusses, zurückzuführen. Zur detaillierten Veränderung des Finanzmittelfonds wird auf die Erläuterungen zur Herleitung des Free-Cashflows im Abschnitt »Finanzlage des Konzerns und Rentabilität« verwiesen.

Die Vorräte und geleisteten Anzahlungen auf Vorräte sanken um € 4,3 Mio. auf € 123,2 Mio. Dabei gingen die geleisteten Anzahlungen auf Vorräte um € 5,3 Mio. infolge des optimierten Cash-Managements, zurück. Der Bestand an Handelswaren erhöhte sich leicht um € 1,0 Mio. im Vergleich zum Vorjahr. Der leichte Anstieg ist hauptsächlich auf die Gesellschaften im B2B-Segment zurückzuführen, bei denen die Bestände zum Stichtag infolge der Aufnahme neuer Lieferanten moderat gestiegen sind, während die Bestände der Retail- und E-Commerce-Gesellschaften auf dem Niveau des Vorjahresniveaus liegen.

Zum 31.12.2025 betragen die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen € 43,7 Mio. und waren um € 1,5 Mio. rückläufig. Der Rückgang resultiert im Wesentlichen aus dem B2B-Segment und ist stichtagsbedingt niedriger im Vergleich zum Vorjahr.

Insgesamt entfallen auf das B2B-Segment etwa 85 Prozent der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen der *Hawesko-Gruppe*. Speziell den großen deutschen Lebensmitteleinzelhändlern werden in der Regel längere Zahlungsziele eingeräumt, woraus der hohe Forderungsbestand resultiert. Kunden aus der Gastronomie und Hotellerie verfügen in der Regel über deutlich kürzere Zahlungsziele oder sind dazu verpflichtet, in Vorkasse gehen. Im B2B-Segment werden zusätzlich für einen Großteil der Kunden aus der Gastronomie und Hotellerie Kreditausfallversicherungen abgeschlossen, um das Ausfallrisiko zu reduzieren. In den B2C-Segmenten Retail und E-Commerce besteht aufgrund des hohen Anteils an Kredit- oder EC-Kartenzahlungen und des geringen Anteils an Rechnungskäufen ein im Verhältnis zum Umsatz niedrigeres Niveau an ausstehenden Forderungen. Forderungsverkäufe werden in der *Hawesko-Gruppe* nur in Einzelfällen genutzt.

Die immateriellen Vermögenswerte gingen um € 4,5 Mio. auf € 47,0 Mio. zurück. Dieser Rückgang ist maßgeblich auf die planmäßigen Abschreibungen in Höhe von € 5,6 Mio. zurückzuführen. Gleichzeitig wurden Investitionen in die digitale Infrastruktur in Höhe von € 0,8 Mio. getätigt.

Die Sachanlagen und Nutzungsrechte nahmen im Geschäftsjahr um € 2,5 Mio. ab. Der Rückgang resultiert überwiegend aus niedrigeren Nutzungsrechten aus aktivierten Leasingverträgen, welche sich aufgrund planmäßiger Abschreibungen zum Vorjahr um € 5,0 Mio. verringerten und zum Ende des Geschäftsjahrs € 116,1 Mio. betragen. Der Großteil der Nutzungsrechte entfällt auf gemietete Einzelhandelsflächen bei *Jacques'* und *Wein & Co.* sowie auf Bürogebäude. Getätigte Investitionen in die Modernisierung des Logistikzentrums der *IWL* in Torneesch wirken sich kompensierend aus.

Nach der Equity-Methode bilanzierte Beteiligungen in Höhe von € 6,9 Mio. beinhaltet die in 2023 akquirierte *Dunker* im Baltikum.

Die sonstigen Aktiva liegen auf dem Niveau des Vorjahres und umfassen im Wesentlichen nicht vollkonsolidierte Beteiligungen, gewährte Darlehen sowie sonstige finanzielle und nichtfinanzielle Vermögenswerte. Die Forderungen aus Ertragsteuern (€ 2,5 Mio.) verringerten sich dabei zum Vorjahr. Kompensierend wirken sich höhere langfristige Forderungen gegen Handelsvertreter (€ 0,2 Mio.) sowie Kostenvorauszahlungen (€ 0,6 Mio.) aus.

Die dominierenden Bilanzposten auf der Passivseite sind neben dem Eigenkapital die Leasingverbindlichkeiten und die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen.

Die kurz- und langfristigen Finanzschulden sind aufgrund von planmäßigen Tilgungen zum Ende des Geschäftsjahrs um € 6,5 Mio. auf € 35,1 Mio. zurückgegangen.

Die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen stiegen stichtagsbedingt leicht an und liegen € 1,6 Mio. über dem Vorjahr.

Die Vertragsverbindlichkeiten betreffen im Wesentlichen den Endkunden im Rahmen von Bonus- oder Treueprogrammen zugesicherten Punkteguthaben, erhaltene Anzahlungen auf noch nicht ausgelieferte Subskriptionsweine sowie aus dem B2B-Segment zugesagten Kundenrückvergütungen und gingen analog den geleisteten Anzahlungen zurück.

Die Leasingverbindlichkeiten beziehen die passivierten zukünftigen Zahlungen aus geschlossenen Miet- und Leasingverträgen ein und verringerten sich entsprechend der rückläufigen aktivierten Nutzungsrechte im Vergleich zum Vorjahr.

Die sonstigen Passiva umfassen unter anderem die Verbindlichkeiten aus Steuern vom Einkommen und Ertrag, die Verbindlichkeiten aus Umsatzsteuer, sonstige kurzfristige Rückstellungen und die Verbindlichkeit aus der Put-Option der Minderheitsgesellschafter. Der Rückgang in Höhe von € 1,3 Mio. ist im Wesentlichen auf geringere Verbindlichkeiten für Ertragsteuern (€ -1,2 Mio.) zurückzuführen.

Die Eigenkapitalquote erhöhte sich im Geschäftsjahr 2025 auf 29,8 Prozent (Vorjahr: 29,0 Prozent).

## FINANZLAGE DES KONZERNS UND RENTABILITÄT

### Grundsätze und Ziele des Finanzmanagements

Die Grundsätze und Ziele des Finanzmanagements werden im Abschnitt »Steuerungssystem, Prinzipien und finanzielle Ziele« erläutert.

### Kapitalstruktur

#### HERLEITUNG DER NETTOVERSCHULDUNG

in T€	31.12.2025	31.12.2024	Absolut	Veränderung in Prozent
Verbindlichkeiten aus Darlehen	28.747	35.798	-7.051	-19,7 %
Sonstige Finanzschulden (unter anderem Kreditlinie)	6.312	5.751	561	9,7 %
<b>FINANZSCHULDEN</b>	<b>35.059</b>	<b>41.549</b>	<b>-6.490</b>	<b>-15,6 %</b>
Abzüglich Bankguthaben und Kassenbestände	-23.326	-23.995	669	-2,8 %
<b>OPERATIVE NETTOFINANZVERSCHULDUNG</b>	<b>11.733</b>	<b>17.554</b>	<b>-5.822</b>	<b>-33,2 %</b>
Pensionsrückstellungen	753	1.061	-308	-29,0 %
Leasingverbindlichkeiten	128.874	133.418	-4.544	-3,4 %
<b>NETTOVERSCHULDUNG</b>	<b>141.359</b>	<b>152.033</b>	<b>-10.674</b>	<b>-7,0 %</b>

Der Kapitalbedarf der *Hawesko-Gruppe* umfasst die Investitionen in das Anlagevermögen, die Finanzierung der operativen Geschäftstätigkeit sowie den Erwerb weiterer Konzerngesellschaften im Rahmen des anorganischen Wachstums. Dabei finanziert sich der Konzern im Wesentlichen über Bankkredite, Leasingverträge und den Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit. Innerhalb unbefristeter Rahmenkredite zur Finanzierung der laufenden Geschäftstätigkeit (*Working Capital*) bestehen kurzfristige Kreditlinien mit einem erhöhten Volumen von insgesamt € 115,0 Mio. (Vorjahr: € 105,0 Mio.). Diese Kreditlinien wurden am Abschlussstichtag zu 5,5 Prozent (Vorjahr: 5,5 Prozent) in Anspruch genommen. Zum 31.12.2025 überstiegen die Finanzschulden das Bankguthaben um € 11,7 Mio.

Die lang- und kurzfristigen Finanzierungsverbindlichkeiten umfassen vor allem Bankdarlehen, die im Rahmen von Kreditvereinbarungen mit inländischen Kreditinstituten abgeschlossen wurden, und Leasingverbindlichkeiten nach IFRS 16. Die in den Kreditvereinbarungen enthaltenen vertraglichen Rückzahlungsverpflichtungen der *Hawesko Holding SE* wurden stets eingehalten. Vertraglich vereinbarte Covenants bestanden keine. Über die bestehenden Kreditlinien war außerdem zu jedem Zeitpunkt während des Berichtsjahrs eine ausreichende Liquiditätsausstattung gegeben.

Die langfristigen Bankdarlehen bestehen unverändert zum Vorjahr und haben eine Laufzeit von 2027 bis 2031. Die Zinszahlungen der vereinbarten Darlehen sind weitestgehend fix ausgestaltet, das Risiko von variablen Zinszahlungen wurde mittels fristkongruenter Zinsswaps abgesichert.

Bei den kurzfristigen Krediten handelt es sich im Wesentlichen um rolierende Kreditaufnahmen in Euro und Schweizer Franken mit einer Laufzeit von jeweils ein bis drei Monaten. Die Konditionen der Finanzschulden

und Einzelheiten zu den Leasingverbindlichkeiten sind dem Konzernanhang im Abschnitt »Angaben zur Kapitalflussrechnung« zu entnehmen.

Zum 31.12.2025 bestand eine Nettoverschuldung von € 141,4 Mio. (Vorjahr: € 152,0 Mio.). Der Rückgang in Höhe von € 10,6 Mio. resultiert im Wesentlichen aus einem positiven Free-Cashflow (€ +33,2 Mio.), der Auszahlung der Dividende (€ -11,7 Mio.) und der Tilgung von Leasingverbindlichkeiten (€ -15,2 Mio.).

#### ENTWICKLUNG DER NETTOVERSCHULDUNG

in T€	01.01.- 31.12.2025	01.01.- 31.12.2024
<b>NETTOVERSCHULDUNG ZU BEGINN DES GESCHÄFTSJAHRES</b>	<b>-152,0</b>	<b>-170,0</b>
Free-Cashflow	33,2	45,6
Auszahlung Dividende	-11,7	-11,7
Tilgung von Leasingverbindlichkeiten	-15,2	-14,2
Sonstige	4,3	-1,7
<b>NETTOVERSCHULDUNG ZUM ENDE DES GESCHÄFTSJAHRES</b>	<b>-141,4</b>	<b>-152,0</b>

#### HERLEITUNG DES FREE-CASHFLOWS

##### KONZERN-CASHFLOW

in Mio. €	2025	2024
Cashflow aus der laufenden Geschäftstätigkeit	47,4	60,2
Cashflow aus der Investitionstätigkeit	-7,2	-7,0
Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit	-40,9	-46,2
Free-Cashflow	33,2	45,6

##### HERLEITUNG FREE-CASHFLOW

in Mio. €	2025	2024
Cashflow aus der laufenden Geschäftstätigkeit	47,4	60,2
Abzüglich Auszahlungen für den Erwerb immaterieller Vermögenswerte und Sachanlagen	-7,5	-7,1
Zuzüglich Einzahlungen aus dem Abgang von immateriellen Vermögenswerten und Sachanlagen	0,3	0,1
Abzüglich gezahlter Zinsen	-6,9	-7,6
<b>FREE-CASHFLOW</b>	<b>33,2</b>	<b>45,6</b>

Der Free-Cashflow der Hawesko-Gruppe verringerte sich gegenüber dem Vorjahr um € 12,4 Mio. auf € 33,2 Mio. und ist im Geschäftsjahr 2025 maßgeblich durch den geringeren Cashflow aus der laufenden Geschäftstätigkeit sowie ein im Vergleich zum Vorjahr verringertes Finanzierungsvolumen geprägt.

Die *Hawesko-Gruppe* erwirtschaftete im Geschäftsjahr 2025 einen Cashflow aus der laufenden Geschäftstätigkeit in Höhe von € 47,4 Mio. (Vorjahr: € 60,2 Mio.). Die rückläufige Entwicklung im Vergleich zum letzten Geschäftsjahr ist vor allem auf das niedrigere EBIT zurückzuführen. Der Abbau der Vorräte und geleisteten Anzahlungen um € 4,6 Mio. fiel im Vorjahresvergleich niedriger aus (Vorjahr: € 6,2 Mio.). Der weitere Rückgang ist das Ergebnis eines optimierten Einkaufsverhaltens in Übereinstimmung mit aktuellen Marktbedingungen. Dabei ist der Rückgang im Wesentlichen auf niedrigere Anzahlungen zurückzuführen. Weiter erklärt sich ein Teil des niedrigeren Cashflows aus der Entwicklung der Forderungen und sonstigen Vermögenswerte. Diese erhöhten sich im Geschäftsjahr 2025 mit € 0,2 Mio., während sie sich im Vorjahr verringerten (€ 3,6 Mio.). Während zum Stichtag die Verbindlichkeiten gesunken sind, wurden im Geschäftsjahr 2025 geringere Ertragsteuerzahlungen als im Vorjahr geleistet.

Der Cashflow aus Investitionstätigkeit wird hauptsächlich durch Investitionsausgaben in längerfristige Anlagegüter (CAPEX) getrieben und belief sich im Geschäftsjahr auf € -7,2 Mio. (Vorjahr: € -7,0 Mio.). Bei den diesjährigen Investitionen handelt es sich im Wesentlichen um Investitionen in die Erneuerung der Technik des Logistikzentrums in Tornesch in Höhe von € 4,3 Mio. (Vorjahr: € 2,1 Mio.). Weitere Investitionen in materielle Vermögenswerte betreffen die Umbauten beziehungsweise Neubauten von Filialen von *Jacques'* in Höhe von € 1,5 Mio. (Vorjahr: € 1,7 Mio.). Investitionen in immaterielle Vermögenswerte wurden in Höhe von € 0,4 Mio. getätigt (Vorjahr: € 2,5 Mio.). Diese umfassen größtenteils Lizenzsoftware für die Modernisierung der IT-Struktur in den Segmenten Retail und B2B (€ 0,4 Mio.).

Der Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit beträgt € -40,9 Mio. (Vorjahr: € -46,2 Mio.) und setzt sich zusammen aus € 44,8 Mio. Tilgungszahlungen von Krediten (Vorjahr: € 58,3 Mio.), € 38,3 Mio. Einzahlungen aus der Aufnahme von Finanzschulden (Vorjahr: € 46,4 Mio.), € 15,2 Mio. Tilgungszahlungen von Leasingverbindlichkeiten (Vorjahr: € 14,2 Mio.), der Zahlung der Dividende an unsere Aktionäre in Höhe von € 11,7 Mio. (Vorjahr: € 11,7 Mio.) und gezahlten Zinsen in Höhe von € 6,9 Mio. (Vorjahr: € 7,6 Mio.).

Insgesamt ergibt sich daraus ein positiver Free-Cashflow in Höhe von € 33,2 Mio. (Vorjahr: € 45,6 Mio.), der über der prognostizierten Bandbreite von € 14 bis € 20 Mio. liegt, jedoch im Vergleich zum vorangegangenen Geschäftsjahr um € 12,4 Mio. zurückgegangen ist.

## RENTABILITÄT

Neben dem operativen EBIT hat die Entwicklung der Vermögenswerte einen erheblichen Einfluss auf den operativen ROCE. Die Kennzahl operativer ROCE wird in der *Hawesko-Gruppe* wie folgt errechnet: Operatives EBIT € 25,8 Mio. dividiert durch den Durchschnitt des eingesetzten Kapitals von € 266,9 Mio. [(Capital Employed zum 01.01.2025 plus Capital Employed zum Bilanzstichtag 31.12.2025) geteilt durch zwei].

Die zinslosen Verbindlichkeiten umfassen alle Verbindlichkeiten abzüglich der Leasingverbindlichkeiten, der Darlehen sowie der Pensionsverpflichtungen.

### KONZERN IFRS

in T€	01.01.- 31.12.2025	01.01.- 31.12.2024
<b>OPERATIVES EBIT (ERGEBNIS DER BETRIEBLICHEN TÄTIGKEIT)</b>	<b>25.822</b>	32.287
Bilanzsumme	421.133	434.592
Abzüglich		
- liquide Mittel	23.326	23.995
- aktive latente Steuern	5.833	5.225
- zinslose Verbindlichkeiten	130.855	132.680
<b>CAPITAL EMPLOYED (STICHTAG: LAUFENDES JAHR)</b>	<b>261.119</b>	272.692
Durchschnittliches Capital Employed (Jahresdurchschnitt)	266.906	281.982
<b>OPERATIVES ROCE</b>	<b>9,7 %</b>	11,5 %

## GESCHÄFTSENTWICKLUNG DER OPERATIVEN SEGMENTE

### VERKÜRZTE GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG DES SEGMENTS RETAIL

in T€	2025	2024	Absolut	Veränderung in Prozent
<b>UMSATZERLÖSE</b>	<b>226.236</b>	233.780	-7.544	-3,2%
davon Fremdotsatz	225.947	233.533	-7.586	-3,2%
davon segmentübergreifender Innenumsatz	289	247	42	16,9%
Materialaufwand	-113.715	-116.703	2.988	-2,6%
<b>ROHERTRAG</b>	<b>112.521</b>	117.077	-4.556	-3,9%
Personalaufwand	-18.236	-18.632	396	-2,1%
Werbungsaufwand	-13.977	-14.275	299	-2,1%
Partnerprovisionen	-40.014	-41.341	1.327	-3,2%
Fracht- und Logistikkosten	-3.196	-3.350	154	-4,6%
Sonstige Kosten	-17.376	-17.230	-146	0,8%
Sonstige Erträge	13.826	14.072	-246	-1,7%
<b>SEGMENTERGEBNIS VOR ABSCHREIBUNGEN (OPERATIVES EBITDA)</b>	<b>33.548</b>	36.321	-2.773	-7,6%
Abschreibungen	-15.966	-15.687	-279	1,8%
<b>SEGMENTERGEBNIS (OPERATIVES EBIT)</b>	<b>17.582</b>	20.634	-3.052	-14,8%

Das Retail-Segment konnte das Umsatzniveau des Vorjahres in einem rückläufigen Marktumfeld nicht halten und beendete das Jahr 3,2 Prozent unter dem Vorjahr. Der Rückgang bei *Jacques'* ist im Wesentlichen auf eine leicht verringerte Kundenfrequenz in den Depots zurückzuführen. Neun neu eröffnete Weindspots sowie ein leicht gestiegener Umsatz pro Flasche wirkten sich teilweise kompensierend aus. Bei *Wein & Co.* konnten die stationären Umsätze aus den Shops im Vergleich zum Vorjahr gesteigert werden. Die dem Onlinekanal zugeordneten Umsätze beider Gesellschaften waren im Vergleich zum Vorjahr hingegen rückläufig. Des Weiteren fielen die Erträge aus der Auflösung von Gutscheinverbindlichkeiten in diesem Geschäftsjahr niedriger aus.

Die Gesamtaufwendungen entwickelten sich bei *Wein & Co.* stabil zum Vorjahr. Während die Personalaufwendungen durch neu eröffnete Depots zum Vorjahr leicht angestiegen sind, entwickelten sich die IT-Kosten weiter rückläufig. Bei *Jacques'* konnten die Gesamtaufwendungen im Vergleich zum Vorjahr reduziert werden, vor allem durch deutlich gesunkene Personal- sowie Werbeaufwendungen. Die Partnerprovisionen entwickelten sich analog der Umsatzentwicklung rückläufig. Insgesamt konnten im Retail-Segment die absoluten Gesamtaufwendungen um € 5,0 Mio. gesenkt werden.

Das Segment erzielte im Geschäftsjahr 2025 ein operatives EBITDA von € 33,5 Mio., was einem Rückgang der operativen EBITDA-Marge um 0,8 Prozentpunkte auf 14,8 Prozent entspricht. Nach im Vergleich zum Vorjahr leicht erhöhten Abschreibungen beträgt das operative EBIT des Segments € 17,6 Mio. und liegt € 3,1 Mio. unter dem Vorjahresniveau. Die EBIT-Marge verringerte sich im Vergleich zum Vorjahr um 1,0 Prozentpunkte auf 7,8 Prozent. Dabei haben sowohl *Jacques'* und *Wein & Co.* Ergebnisminderungen zum Vorjahr zu verzeichnen.

**VERKÜRZTE GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG DES SEGMENTS B2B**

in T€	2025	2024	Absolut	Veränderung in Prozent
<b>UMSATZERLÖSE</b>	<b>211.611</b>	209.052	2.559	1,2%
davon Fremdumsatz	202.629	198.041	4.588	2,3%
davon segmentübergreifender Innenumsatz	8.982	11.011	-2.029	-18,4%
Materialaufwand	-149.375	-147.283	-2.092	1,4%
<b>ROHERTRAG</b>	<b>62.236</b>	61.769	467	0,8%
Personalaufwand	-22.421	-22.299	-123	0,6%
Werbungsaufwand	-3.705	-4.138	433	-10,5%
Partnerprovisionen	-5.351	-5.037	-314	6,2%
Fracht- und Logistikkosten	-15.082	-14.605	-477	3,3%
Sonstige Kosten	-8.004	-8.136	132	-1,6%
Sonstige Erträge	3.010	3.260	-250	-7,7%
<b>SEGMENTERGEBNIS VOR ABSCHREIBUNGEN (OPERATIVES EBITDA)</b>	<b>10.683</b>	10.814	-131	-1,2%
Abschreibungen	-2.930	-2.972	42	-1,4%
<b>SEGMENTERGEBNIS (OPERATIVES EBIT)</b>	<b>7.753</b>	7.842	-89	-1,1%

Das B2B-Segment konnte den Fremdumsatz des Vorjahres um 2,3 Prozent übertreffen. Dabei konnten die Umsätze im Bereich des Lebensmitteleinzelhandels im Vergleich zum Vorjahr deutlich und im Bereich Hotellerie und Gastronomie leicht gesteigert werden, während die Umsätze im Bereich des Fachhandels leicht zurückgingen. Zusätzlich trug die gute Entwicklung des Spirituosengeschäfts zur Umsatzsteigerung bei. Neben Deutschland konnten auch in Österreich, der Schweiz und Tschechien die Umsätze zum Vorjahr gesteigert werden.

Die Gesamtaufwendungen im B2B-Segment sind im Laufe des Jahres 2025 leicht gestiegen. Maßgeblich dafür war das Umsatzwachstum. Im Rahmen der gruppenweiten strikten Kostensteuerung konnten die absoluten Fixkosten im Vergleich zum Vorjahr stabil gehalten werden. Während die Werbungskosten im B2B-Geschäft im Vergleich zu den anderen Segmenten ohnehin niedriger ausfallen, wurden insbesondere im Inland die Ausgaben für Werbung der schwankenden Kundennachfrage mit dem Fokus auf Kosteneinsparungen angepasst.

Insgesamt erwirtschaftet das B2B-Segment ein operatives EBITDA in Höhe von € 10,7 Mio., das € 0,1 Mio. unter dem Vorjahr liegt. Dies entspricht einer operativen EBITDA-Marge in Höhe von 5,3 Prozent und liegt damit 0,2 Prozentpunkte unter dem Vorjahr. Nach im Vergleich zum Vorjahr leicht gesunkenen Abschreibungen erzielt das Segment ein operatives Ergebnis in Höhe von € 7,8 Mio. und eine EBIT-Marge von 3,8 Prozent (Vorjahr: 4,0 Prozent). Bei den deutschen B2B-Gesellschaften verringerte sich die EBIT-Marge im Vergleich zum Vorjahr, insbesondere durch den gestiegenen Umsatzanteil des margenschwächeren Lebensmitteleinzelhandels. Kompensierend wirkte sich das verbesserte Ergebnis der B2B-Auslandsgesellschaften aus, was maßgeblich auf die gestiegenen Umsatzerlöse zurückzuführen ist.

**VERKÜRZTE GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG DES SEGMENTS E-COMMERCE**

in T€	2025	2024	Absolut	Veränderung in Prozent
<b>UMSATZERLÖSE</b>	<b>194.684</b>	<b>208.707</b>	<b>-14.023</b>	<b>-6,7%</b>
davon Fremdumsatz	192.922	207.913	-14.991	-7,2%
davon segmentübergreifender Innenumsatz	1.762	794	968	121,9%
Materialaufwand	-96.403	-102.618	6.215	-6,1%
<b>ROHERTRAG</b>	<b>98.281</b>	<b>106.089</b>	<b>-7.808</b>	<b>-7,4%</b>
Personalaufwand	-23.631	-24.134	503	-2,1%
Werbungsaufwand	-24.555	-24.690	135	-0,5%
Fracht- und Logistikkosten	-28.158	-30.104	1.946	-6,5%
Sonstige Kosten	-12.080	-13.431	1.350	-10,1%
Sonstige Erträge	1.647	1.672	-25	-1,5%
<b>SEGMENTERGEBNIS VOR ABSCHREIBUNGEN (OPERATIVES EBITDA)</b>	<b>11.504</b>	<b>15.403</b>	<b>-3.899</b>	<b>-25,3%</b>
Abschreibungen	-4.130	-4.197	67	-1,6%
<b>SEGMENTERGEBNIS (OPERATIVES EBIT)</b>	<b>7.375</b>	<b>11.206</b>	<b>-3.831</b>	<b>-34,2%</b>

Die Entwicklung der Gesellschaften des Segments E-Commerce war weitgehend durch ein herausforderndes Geschäftsjahr 2025 geprägt. Während sich die Umsatzdynamik bis Ende des dritten Quartals im Vorjahresvergleich noch erholte, entwickelten sich die Umsätze im vierten Quartal weiter rückläufig. Für das Geschäftsjahr 2025 gingen die Fremdumsätze um 7,2 Prozent auf € 192,9 Mio. zurück.

Die Gesamtaufwendungen konnten im Segment E-Commerce deutlich gesenkt werden. Dabei konnten sowohl im Bereich der variablen Kosten als auch bei den Fixkosten Reduzierungen im Vergleich zum Vorjahr realisiert werden. Während die IT-Kosten unter anderem aufgrund eines IT-Architekturprojekts bei Hawesko leicht angestiegen sind, konnten im Bereich der Personal- und Werbeaufwendungen Kostenreduzierungen zum Vorjahr erzielt werden. Die Fracht- und Logistikkosten entwickelten sich analog der Umsatzerlöse rückläufig. Der Rückgang im Bereich der sonstigen Kosten ist maßgeblich auf niedrige Kosten für Leiharbeitnehmer bei Vinos sowie niedrigere Rechts- und Beratungskosten zurückzuführen.

Das operative EBITDA belief sich im Geschäftsjahr auf € 11,5 Mio. Dies entspricht einem Rückgang der operativen EBITDA-Marge um 1,4 Prozentpunkte auf 6,0 Prozent. Bei im Vergleich zum Vorjahr leicht gesunkenen Abschreibungen wurde ein operatives EBIT in Höhe von € 7,4 Mio. erwirtschaftet, welches € 3,8 Mio. unter dem Vorjahresniveau liegt. Die operative EBIT-Marge lag mit 3,8 Prozent 1,6 Prozentpunkte unter dem Vorjahr.

Die Gesellschaften des Segments Sonstige erbringen innerhalb der *Hawesko-Gruppe* zentrale Dienstleistungen. Dazu zählen unter anderem die Lagerlogistik der Gesellschaft *IWL*, IT-Dienstleistungen der *Wine Tech Commerce* sowie die zentralen Aufgaben und Funktionen der *Hawesko Holding SE* (vgl. »Ergänzende Angaben für die *Hawesko Holding SE* (nach HGB)« im zusammengefassten Lagebericht). Im Geschäftsjahr 2025 wurde die *The Bubbles & Brands Society GmbH* gegründet und gehört seitdem dem Segment Sonstige an. Der Gegenstand des Unternehmens ist die Entwicklung und Vermarktung von Marken für sich selbst sowie für andere Unternehmen der *Hawesko-Gruppe*.

Die Gesamtaufwendungen im Segment Sonstige konnten im Vergleich zum Vorjahr gesenkt werden und beinhalten im Wesentlichen Personalaufwendungen, IT-Kosten sowie Fracht- und Logistikkosten.

## ZUSAMMENGEFASSTE NICHTFINANZIELLE ERKLÄRUNG

### *Zu diesem Bericht*

Die konsolidierte nichtfinanzielle Berichterstattung der *Hawesko-Gruppe* gemäß den §§ 289b bis 289e sowie §§ 315b und 315c HGB umfasst die *Hawesko Holding SE* sowie sämtliche Tochtergesellschaften der Gruppe. In Übereinstimmung mit § 289d HGB wird bei der Erstellung der nichtfinanziellen Erklärung kein Rahmenwerk zugrunde gelegt. Im Rahmen dieses Berichts wird zudem die Taxonomiefähigkeit und -konformität gemäß der EU-Taxonomie-Verordnung offengelegt (vgl. »Anwendbarkeit der EU-Taxonomie Verordnung« im zusammengefassten Konzernlagebericht).

Die zusammengefasste nichtfinanzielle Erklärung (nfE) ist ein ungeprüfter Teil des zusammengefassten Konzernlageberichts.

Vorbehaltlich der nationalen Umsetzung der Corporate Sustainability Reporting Directive (CSRD) strebt die *Hawesko-Gruppe* für das Geschäftsjahr 2026 die Erstellung eines Nachhaltigkeitsberichts in Übereinstimmung mit den European Sustainability Reporting Standards (ESRS) an.

### *Angaben zum Geschäftsmodell*

Eine ausführliche Beschreibung des Geschäftsmodells und der Konzernstrukturen ist im zusammengefassten Konzernlagebericht im Abschnitt »Grundlagen des Konzerns« beschrieben.

### *Konzept und Ambitionen im Hinblick auf Nachhaltigkeit*

Nachhaltigkeit ist für die *Hawesko-Gruppe* als führende deutsche Weinhandelsgruppe ein zentrales unternehmerisches Anliegen. Die *Hawesko-Gruppe* versteht es als ihre Verantwortung, dauerhaft zum Schutz der Umwelt beizutragen und für alle relevanten Stakeholder optimale Rahmenbedingungen zu schaffen. Ziel der *Hawesko-Gruppe* ist es, das unternehmerische Handeln konsequent an ökologischen, sozialen und ökonomischen Aspekten auszurichten.

Die *Hawesko-Gruppe* verpflichtet sich zu einer verantwortungsvollen Leitung und Überwachung aller Geschäftstätigkeiten. Dabei legt sie großen Wert auf Transparenz und Nachvollziehbarkeit der Unternehmensgrundsätze und -ziele, um das Vertrauen von Kunden, Lieferanten, Herstellern, Aktionären und Beschäftigten zu stärken und zu erhalten.

Als Handelsunternehmen ist sich die *Hawesko-Gruppe* ihrer Verantwortung entlang der gesamten Wertschöpfungskette bewusst, auch wenn der direkte Einfluss außerhalb der Unternehmensgruppe begrenzt ist. Um dieser Verantwortung gerecht zu werden, werden die Einkaufsstandards sowie der gruppenweit geltende Lieferantenkodex kontinuierlich überarbeitet und optimiert. Letzterer verpflichtet die Lieferanten dazu, die darin enthaltenen Prinzipien in ihren Betrieben einzuhalten.

Das Nachhaltigkeitskonzept der *Hawesko-Gruppe* orientiert sich an den Grundsätzen der UN-Nachhaltigkeitsziele, dem Pariser Klimaabkommen sowie weiteren relevanten Gesetzen und Richtlinien.

### *Wesentlichkeits- und Risikoanalyse*

In Übereinstimmung mit den Anforderungen des HGB deckt die nfE der *Hawesko-Gruppe* alle wesentlichen Themen in den Bereichen Umweltbelange, Arbeitnehmerbelange, Sozialbelange, Achtung der Menschenrechte sowie Bekämpfung von Korruption und Bestechung ab.

Die Themen wurden mithilfe einer doppelten Wesentlichkeitsanalyse gemäß der European Sustainability Reporting Standards (ESRS) identifiziert. Dabei orientierte sich die *Hawesko-Gruppe* an den Leitprinzipien der Vereinten Nationen für Wirtschaft und Menschenrechte, der Erklärung der Internationalen Arbeitsorganisation (IAO) über grundlegende Prinzipien und Rechte bei der Arbeit und den OECD-Leitsätzen für multinationale Unternehmen.

Doppelte Wesentlichkeit bedeutet, dass alle Bereiche aus zwei Perspektiven in ihrer Relevanz für die *Hawesko-Gruppe* eingestuft wurden. Das ist zum einen die „Inside-Out-Perspektive“. Diese betrachtet die kurz-, mittel-, oder langfristigen positiven oder negativen Auswirkungen der Geschäftstätigkeit der Gruppe auf ein Thema entlang der gesamten Wertschöpfungskette. Zum anderen bezieht die „Outside-In-Perspektive“ potenzielle und tatsächliche finanzielle Einflüsse eines Themenbereichs auf die Gruppe ein. Das Vorgehen wird im Folgenden genauer erläutert.

### *Beschreibung der Verfahren zur Ermittlung und Bewertung der wesentlichen Auswirkungen, Risiken und Chancen*

Die Ermittlung und Bewertung der wesentlichen Auswirkungen, Risiken und Chancen (IROs) ist in einem dokumentierten Verfahren nach dem zuvor genannten Prinzip der »Doppelten Wesentlichkeit« erfolgt. Diesem ging die Erstellung eines Unternehmensüberblicks sowie die Identifizierung der wesentlichen Stakeholder der *Hawesko-Gruppe* voraus. Insgesamt berücksichtigte die *Hawesko-Gruppe* dabei die Leitprinzipien der Vereinten Nationen für Wirtschaft und Menschenrechte, die Erklärung der Internationalen Arbeitsorganisation (IAO) über grundlegende Prinzipien und Rechte bei der Arbeit und die OECD-Leitsätze für multinationale Unternehmen. Das Verfahren selbst gliederte sich in fünf grundlegende Schritte:

#### *Scoping des unternehmerischen Kontextes und Erstellung einer Liste aller potenziell wesentlichen Themen*

Die auf den ESRS basierende Liste umfasst alle potenziell relevanten Themen, die in der weiteren Analyse zu bewerten sind. Neben den Themen der ESRS umfasst sie auch weitere sektorunabhängige, sektorspezifische und unternehmensspezifische Themen. Im Rahmen einer Kategorisierung wurden Themencluster gebildet, um eine Bewertung zu ermöglichen.

#### *Erste Bewertung der Nachhaltigkeitsthemen*

Die Themencluster wurden auf Grundlage ihrer generellen Relevanz für die Geschäftstätigkeit der *Hawesko-Gruppe* und ihre Wertschöpfungskette bewertet. Das ermöglichte eine Eingrenzung der Bereiche, für

welche dann IROs zu bestimmen waren. Hierbei wurden bereits einige Cluster wie zum Beispiel Meeresressourcen und besondere Rechte indigener Gemeinschaften aufgrund des Geschäftsmodells als grundsätzlich nicht relevant eingestuft und somit für die weitere Bewertung ausgeschlossen.

### *Identifizierung der Auswirkungen, Risiken und Chancen*

Um die IROs zielgerichteter feststellen zu können wurden die relevanten Themencluster den verschiedenen Schritten der Wertschöpfungskette zugeordnet. Zusätzlich wurden Experteninterviews durchgeführt. Das allgemeine Vorgehen orientierte sich am Leitfaden "Value Chain Implementation Guidance (VCGI)" der EFRAG. Dabei wurde sowohl die vor- als auch die nachgelagerte Wertschöpfungskette berücksichtigt.

Für jedes der im vorherigen Schritt identifizierten Nachhaltigkeitsthemen wurden Interviews mit verschiedenen externen und internen Stakeholdern durchgeführt. Ebenso wurden durch ergänzende Internetrecherchen die IROs und deren Einflussfaktoren pro Nachhaltigkeitsthema bestimmt.

### *Bewertungsmethodologie nach ESRS für die Wesentlichkeitsanalyse*

Die Bewertung der einzelnen Themen erfolgt gemäß der ESRS aus der Inside-Out- und der Outside-In-Perspektive.

#### Inside-out-Perspektive

Hier erfolgt die Bewertung der Auswirkungen auf Grundlage ihres Schweregrads sowie ihrer Eintrittswahrscheinlichkeit. Dabei ist der Schweregrad als Durchschnitt der drei Dimensionen Ausmaß, Umfang und Unabänderlichkeit definiert, die für jede der Auswirkungen ermittelt werden. Die für diese Perspektive relevanten betroffenen Stakeholder sind Kunden, Gesellschaft, Mitarbeitende und Politik, aber auch die Umwelt, die als »stillere« Stakeholder berücksichtigt wurde. Für jede Auswirkung wurde definiert, ob sie einen positiven oder negativen Effekt hat und ob sie tatsächlich oder potenziell eintritt. Eine reine Vermeidung eines negativen Effekts wird nicht als positive Auswirkung eingestuft. Des Weiteren wurden der Zeithorizont des Eintritts sowie der Ort in der Wertschöpfungskette, an dem eine Auswirkung tatsächlich oder potenziell auftritt, definiert. Die Zeithorizonte wurden auf Grundlage des Eintrittszeitpunkts und in Übereinstimmung mit ESRS 1 6.4 § 77 definiert:

<b><u>Zeithorizont:</u></b>	<b><u>Definition:</u></b>
Kurzfristig	Der Eintrittszeitpunkt liegt innerhalb des Berichtszeitraums.
Mittelfristig	Der Eintritt liegt bis zu fünf Jahre in der Zukunft.
Langfristig	Die Auswirkung ist in einem Zeitraum von mehr als fünf Jahren in der Zukunft zu erwarten.

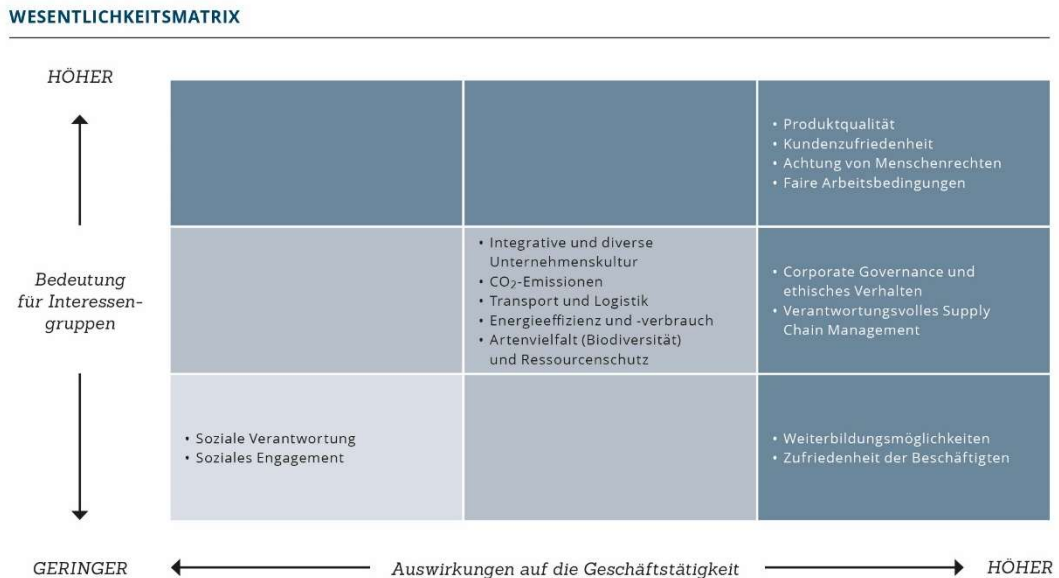
Outside-in-Perspektive

Ziel der Bewertung ist es, die tatsächlichen und potenziellen finanziellen Risiken und Chancen für die eigene Geschäftstätigkeit (beziehungsweise die Reputation) der *Hawesko-Gruppe* zu ermitteln, die von Umwelt- und Sozialthemen ausgehen. Dazu wurden für alle Risiken und Chancen der Zeithorizont, das Ausmaß und die Eintrittswahrscheinlichkeit definiert.

Sowohl bei der Inside-Out-Perspektive als auch bei der Outside-In-Perspektive wurden für eine sachgerechte Bewertung der einzelnen Dimensionen (Ausmaß, Umfang und Unabänderlichkeit) und der Eintrittswahrscheinlichkeit Interviews mit Fachkräften und Spezialisten sowie ein direkter Dialog mit Interessengruppen geführt. Gleichzeitig wurden wissenschaftliche Studien analysiert und gesetzliche Anforderungen berücksichtigt.

Ergebnisse der Wesentlichkeitsanalyse

Die Ergebnisse der Wesentlichkeitsanalyse legen den Grundstein für eine gezielte Nachhaltigkeitsberichterstattung und die strategische Steuerung der Themen. Die Analyse wurde erstmals 2024 durchgeführt. Sie wird regelmäßig auf Vollständigkeit und Aktualität geprüft. Dabei haben sich 2025 keine Änderungen ergeben. Die Ergebnisse sind in folgender Matrix dargestellt:



Aufbauend auf der doppelten Wesentlichkeitsanalyse konnten Chancen und Risiken im Zusammenhang mit Nachhaltigkeitsthemen identifiziert und mögliche Maßnahmen abgeleitet werden.

ESG-Risikomanagement

Im Zuge des etablierten Risikomanagements der *Hawesko-Gruppe* werden ESG-Risiken systematisch erfasst und überwacht. Da Wein das Hauptprodukt der *Hawesko-Gruppe* ist und als Naturprodukt gilt, sind ökologische

Risiken von besonderer Bedeutung. Eine umfassende Risikoüberwachung, die alle drei ESG-Aspekte sowie ökonomische Herausforderungen gleichermaßen einbezieht ist daher von großer Wichtigkeit. Nur so können sowohl unternehmerische als auch nachhaltigkeitsbezogene Risiken und Chancen frühzeitig identifiziert und entsprechende Maßnahmen ergriffen werden.

## UMWELTBELANGE

### *CO<sub>2</sub>-Fußabdruck*

Als Weinhandelsunternehmen entfällt ein Großteil der Treibhausgasemissionen auf die vor- und nachgelagerte Wertschöpfungskette, die gemäß des Greenhouse Gas Protocol, einem internationalen Standard zur Emissionsbilanzierung, zu Scope 3 gehören. Im Vergleich dazu machen die direkt verursachten Emissionen (Scope 1), wie zum Beispiel aus Gasheizungen, und die indirekt verursachten Emissionen aus dem eigenen Betrieb (Scope 2), die beispielsweise aus dem Bezug von zugekauftem Strom, sowie zugekaufter Wärme oder Kühlung stammen, nur einen geringen Anteil der Gesamtemissionen der *Hawesko-Gruppe* aus. Konkret hat Scope 1 einen Anteil von 1,73 Prozent an den Gesamtemissionen, Scope 2 macht 0,28 Prozent aus und in Scope 3 liegt, mit 97,99 Prozent, der größte Teil der Treibhausgasemissionen der *Hawesko-Gruppe*.

Aus einer genaueren Betrachtung geht hervor, dass zwei Bereiche (beide aus Scope 3) die mit Abstand größten Reduktionshebel zur Dekarbonisierung darstellen, da sie gemeinsam für etwa die Hälfte der gesamten Treibhausgasemissionen der *Hawesko-Gruppe* verantwortlich sind. Diese beiden Bereiche sind die Emissionen aus der Glasherstellung (33,39 Prozent der Gesamtemissionen) und die Transportemissionen (14,60 Prozent der Gesamtemissionen).

### *Dekarbonisierung*

Ein wesentliches Ziel, um die von der EU vorgegebenen Umweltziele zu erreichen, ist die Reduktion der Treibhausgasemissionen.

Die Treibhausgasbilanz hat ergeben, dass 33,39 Prozent aller Emissionen der *Hawesko-Gruppe* aus der Herstellung von Glas entstehen. Damit wird die Maßnahme, die Glasmenge zu reduzieren zu einem essenziellen Hebel zur Senkung der Treibhausgasemissionen. Um diesen Hebel zu nutzen sind die Verwendung von Leichtglasflaschen, sowie der Umstieg auf alternative Verpackungen, wie Bag-in-Box (BiB) die wichtigsten Maßnahmen. Neben der direkten Emissionsreduktion in der Glasherstellung, werden durch diese Maßnahmen indirekt auch die Transportemissionen verringert, da das Transportgewicht sinkt. Zurzeit beläuft sich der Anteil der Premi-umweine, die in BiB-Verpackungen bezogen werden, auf circa neun Prozent. Weitere zwölf Prozent der Weine bezieht die *Hawesko-Gruppe* in Leichtglasflaschen. Diese Anteile sollen stetig erhöht werden.

Der zweite große Bereich sind die Transportemissionen. Reduktionsmaßnahmen in dieser Kategorie werden im Abschnitt »Transport und Logistik« näher erläutert.

Durch die Nutzung des Dualen Systems in Deutschland (DSD, Organisation der Sammlung, Sortierung und Verwertung von gebrauchten Verkaufsverpackungen) konnten im vergangenen Geschäftsjahr wichtige Ressourcen eingespart und rund 9.224,63 Tonnen Treibhausgasemissionen verhindert werden. Das DSD ermöglicht eine ressourcenschonende Sammlung, Trennung und Entsorgung von Müll und folgt den Vorgaben des in Deutschland geltenden Verpackungsgesetzes. In ihrer vorgelagerten Wertschöpfungskette weist die *Hawesko-*

Gruppe mit der Weinpflanze außerdem ein hohes Einspeicherungspotenzial von CO<sub>2</sub>-Emissionen auf. Weinberge können aktiv zur CO<sub>2</sub>-Speicherung beitragen, da ihre Böden und Reben CO<sub>2</sub> aufnehmen und langfristig binden. Darüber hinaus tragen die Weinpflanzen zur Verbesserung der Bodenqualität bei, was ihre Funktion als natürliche Kohlenstoffspeicher weiter unterstützt.

Durch die Integration von Solarenergie im eigenen Betrieb und den Bezug von Ökostrom trägt die *Hawesko-Gruppe* aktiv zur Reduzierung von Treibhausgasemissionen bei. Indem die *Hawesko-Gruppe* auf Ökostrom umsteigt, wird ein wichtiger Beitrag zur Bekämpfung des Klimawandels geleistet und der Übergang zu einer nachhaltigeren Gesellschaft unterstützt (vgl. »Energieeffizienz und erneuerbare Energie«).

Diese Maßnahmen ermöglichen es nicht nur, die CO<sub>2</sub>-Emissionen zu reduzieren, sondern fördern auch einen verantwortungsvollen Umgang mit natürlichen Ressourcen.

#### *Transport und Logistik*

Der Transport spielt neben der Glasherstellung die größte Rolle bei der Verursachung von CO<sub>2</sub>-Emissionen entlang der gesamten Wertschöpfungskette der *Hawesko-Gruppe* – 14,60 Prozent der gesamten Treibhausgasemissionen der *Hawesko-Gruppe* stehen mit diesem Bereich in Verbindung. Mit gezielten Maßnahmen sollen diese Emissionen gesenkt werden.

Über die Reduktion der Glasmenge durch die Verwendung von Leichtglasflaschen und BiB-Verpackungen wird bereits eine indirekte positive Wirkung erreicht.

Um direkt auf Verringerung der Transportemissionen abzielen werden folgende weitere Maßnahmen ergriffen:

Wichtige Aspekte im Transport sind die Nutzung umweltfreundlicher Verkehrsmittel wie Züge und Schiffe, der Einsatz von Fahrzeugen mit alternativen Antriebsmitteln wie elektrisch oder mit Wasserstoff betriebener Lkws, die mit erneuerbaren Energien versorgt werden, sowie auch eine gezielte Routenoptimierung und die Maximierung der Lkw-Auslastung. Da die *Hawesko-Gruppe* den Transport als Dienstleistung einkauft und somit keinen direkten Einfluss auf die genannten Aspekte hat, arbeitet sie mit Transportpartnern zusammen, die darauf achten.

Direkten Einfluss auf die Transportemissionen kann die *Hawesko-Gruppe* durch die Regulierung der Importe aus Übersee nehmen, welche besonders hohe Transportemissionen mit sich bringen. Auch wenn die *Hawesko-Gruppe* ihren Kunden ein breites Angebot an Premiumweinen aus Übersee bietet, wird gleichzeitig darauf geachtet, dass in ausgewogenen Mengen aus Übersee eingekauft wird. In diesem Berichtsjahr lag der Anteil der Weine aus Übersee unter fünf Prozent des Gesamtangebots.

Schließlich bietet die *Hawesko-Gruppe* auch Direktgeschäft und Möglichkeiten für »Click & Collect«, beispielsweise bei *Jacques' Wein-Depot*, an, um die Emissionen im Transport zu verringern. Des Weiteren baut die *Hawesko-Gruppe* die Angebote wie die Zustellungsart GoGreen der DHL aus, um so Emissionen aus dem Transport zu reduzieren oder bereits entstandene Emissionen auszugleichen.

Die zunehmende Fokussierung der *Hawesko-Gruppe* auf umweltfreundliche Mobilitätslösungen spiegelt sich auch in der eigenen Fahrzeugflotte wider, die Elektroautos enthält, um den CO<sub>2</sub>-Ausstoß zu reduzieren. Zudem beinhalten interne Richtlinien für Dienstreisen bereits Vorgaben zur Emissionsvermeidung und -reduzierung. So wird beispielsweise in einigen Gesellschaften auf Inlandsflüge verzichtet.

### *Energieeffizienz und erneuerbare Energie*

Energie spielt eine zentrale Rolle auf dem Weg zur Klimaneutralität und ist ein entscheidender Faktor für den nachhaltigen Wandel in Unternehmen und der Industrie.

Obwohl der Energiebedarf im eigenen Betrieb nur einen geringen Anteil der gesamten CO<sub>2</sub>-Emissionen der *Hawesko-Gruppe* ausmacht, wird ein hoher Anteil an Ökostrom und erneuerbaren Energien angestrebt. Dazu hat die *Hawesko-Gruppe* es sich zum Ziel gemacht, den eigenen Betrieb vollständig mit Ökostrom zu versorgen. Um dieses zu erreichen, wurden alle noch nicht mit Ökostrom versorgten Standorte in Deutschland in einen Rahmenvertrag aufgenommen, der eine vollständige Versorgung mit klimaneutralem Ökostrom sicherstellt. Eine Ausnahme bilden Jacques' Wein-Depots, die noch nicht vollständig im Rahmenvertrag für Ökostrom integriert sind. Aktuell umfasst der Rahmenvertrag der Jacques' Wein-Depot-Zentrale 67 Prozent der Depots. Das ist ein Anstieg um neun Prozentpunkte gegenüber 2024. Mit dieser erhöhten Abdeckung waren die Emissionen in der Stromversorgung in der *Hawesko-Gruppe* im Jahr 2025 um etwa 82 Prozent geringer, im Vergleich zum deutschen Strommix.

Ein weiterer bedeutender Schritt im Bereich erneuerbare Energien ist für die *Hawesko-Gruppe* die Photovoltaikanlage auf dem 2024 errichteten Logistikzentrum. Sie wurde 2025 in Betrieb genommen und hat das Unternehmen über das Jahr hinweg mit 267,16 MWh Solarstrom versorgt. Das entspricht mehr als einem Viertel des gesamten Stromverbrauchs des Logistikzentrums.

### *Biodiversität und Ökosysteme*

Als eines der größten Weinhandelsunternehmen Europas ist sich die *Hawesko-Gruppe* ihrer tiefgreifenden Verantwortung gegenüber der Natur und ihren wertvollen Ressourcen bewusst. Der Verlust der biologischen Vielfalt und die zunehmende Zerstörung von Ökosystemen durch den Klimawandel, sowie die intensive Bewirtschaftung von natürlichen Flächen durch den Menschen stellen wahrnehmbare Bedrohungen für die Umwelt dar. Diese Entwicklungen beeinflussen nicht nur das globale Ökosystem, sondern auch unmittelbar die vorgelegte Wertschöpfungskette des Unternehmens, die auf eine gesunde und artenreiche Natur angewiesen ist.

Im Rahmen der Untersuchung der wesentlichen Betriebsstandorte und ihres möglichen Einflusses auf die lokale Biodiversität wurden alle deutschen und österreichischen Standorte (mit Ausnahme der Jacques' Wein-Depots) im Detail analysiert. Dabei wurden Büros, Filialen, ein Logistikzentrum und Gebäude mit Mehrfachnutzung untersucht. Die Analyse führte zu dem Schluss, dass keiner dieser wesentlichen Betriebsstandorte, unabhängig von der Nähe oder Art der Schutzgebiete, negative Auswirkungen auf Schutzgebiete oder biodiversitätssensible Bereiche hat. Da es sich bei den Standorten überwiegend um Bürogebäude und Filialen handelt, finden durch die Nutzung der *Hawesko-Gruppe* keine Aktivitäten statt, die sich direkt oder indirekt negativ auf biodiversitätssensible Gebiete auswirken könnten. Durch die Analyse konnten zudem Umweltfaktoren wie die Emission bedenklicher Stoffe in die Atmosphäre, in den Boden oder ins Wasser, die Entstehung von Sondermüll, Licht-

und Lärmverschmutzung sowie die Verschmutzung durch Müll und andere Umweltbelastungen ausgeschlossen werden.

Die *Hawesko-Gruppe* setzt zur Kontrolle und Steuerung der Risiken in Bezug auf den Verlust der biologischen Vielfalt und zum Schutz der Ökosysteme den »WWF-Risk Filter Suite« ein. Dabei handelt es sich um ein Analyseprogramm, das die Identifizierung naturbezogener Risiken ermöglicht. So stellt die *Hawesko-Gruppe* sicher, sinnvolle Maßnahmen zur Senkung möglicher Risiken zu ergreifen. Die Analyse erfolgt sowohl für die eigenen Standorte als auch für die Einkaufsgebiete, aus denen die *Hawesko-Gruppe* ihre Premiumweine bezieht.

Die *Hawesko-Gruppe* sucht ihre Produzenten und Lieferanten sehr sorgfältig aus, um neben hoher Qualität auch eine bestmögliche Umweltverträglichkeit sowie den Schutz der Biodiversität und Ökosysteme sicherzustellen. Als Händler liegt die Verantwortung in diesem Zusammenhang vor allem im Sortiment. Der gesamte Einkauf wird nach einer übergeordneten Sortimentspolitik gesteuert, die regelmäßig angepasst wird, um Entwicklungen im makroökonomischen Umfeld berücksichtigen zu können.

## BESCHÄFTIGTE, SOZIALE VERANTWORTUNG UND ENGAGEMENT

Die eigenen Beschäftigten der *Hawesko-Gruppe* bilden das Fundament des Unternehmens. Deshalb sieht die *Hawesko-Gruppe* es als ihre Pflicht und Verantwortung an, ein Arbeitsumfeld zu schaffen, in dem sich jeder einzelne Beschäftigte wertgeschätzt fühlt, sich weiterentwickeln und sein Potenzial entfalten kann. Die Beschäftigten tragen maßgeblich zur Zufriedenheit der Kunden, Lieferanten, Hersteller und aller weiteren Stakeholder bei. Die kontinuierliche Weiterbildung der Mitarbeitenden sowohl in sozialen als auch in fachlichen Kompetenzen ist ein wichtiger Bestandteil der Unternehmensstrategie. Für die *Hawesko-Gruppe* ist es von wesentlicher Bedeutung, optimale Arbeitsbedingungen für eine motivierte und leistungsfähige Belegschaft sicherzustellen sowie eine langfristige Bindung ihrer Beschäftigten an das Unternehmen zu fördern.

Auch gleichberechtigte Behandlung und Diversität gehören zu den grundlegenden Werten, die entscheidend die Unternehmenskultur der *Hawesko-Gruppe* prägen. Die *Hawesko-Gruppe* strebt bei der Besetzung der ersten beiden Führungsebenen unterhalb des Vorstandes einen Frauenanteil von 50 Prozent an. Die erste Führungsebene unterhalb des Vorstands umfasst alle Führungskräfte mit direkter Berichtslinie an den Vorstand. Der Frauenanteil auf dieser Ebene beträgt derzeit 32 Prozent. Die zweite Führungsebene unterhalb des Vorstands umfasst alle Führungskräfte, die direkt an die erste Führungsebene berichten. Der Frauenanteil auf dieser Ebene beträgt derzeit 39 Prozent.

Neben den eigenen Beschäftigten sind die Kunden eine wesentliche Interessengruppe der *Hawesko-Gruppe*. Durch regelmäßiges Feedback bezieht die *Hawesko-Gruppe* direkt die Perspektive der Verbraucher in ihre Entscheidungen ein, um ihre Bedürfnisse und Anliegen zu verstehen und etwaige Verbesserungen ableiten zu können. Die offene Kommunikation und Zusammenarbeit mit Verbrauchern sind integraler Bestandteil der Unternehmenskultur. So wird sichergestellt, dass die Ziele des Unternehmens im Einklang mit den Erwartungen und Bedürfnissen der Verbraucher stehen. Durch diese Herangehensweise zielt die *Hawesko-Gruppe* darauf ab, die Leistung des Unternehmens kontinuierlich zu verbessern und langfristige positive Auswirkungen auf die Endverbraucher zu erzielen.

### *Qualifizierung und Ausbildung*

Um die persönliche Entwicklung der eigenen Mitarbeitenden zu fördern, bietet die *Hawesko-Gruppe* ein breites Spektrum an Weiterbildungsmöglichkeiten an, die individuell auf die Bedürfnisse jedes einzelnen Mitarbeitenden zugeschnitten werden können. Eines der zentralen Ziele dieser Förderung ist es, dass 70 Prozent aller Führungskräfte intern besetzt werden können, um eine nachhaltige und zukunftsfähige Personalentwicklung sicherzustellen.

Zur Förderung der Nachwuchskräfte wird ein gruppenweites Traineeprogramm angeboten, das jungen Talenten die Möglichkeit bietet, ihre Karriere in der *Hawesko-Gruppe* zu starten. Darüber hinaus engagiert sich die *Hawesko-Gruppe* in der Ausbildung eigener Nachwuchskräfte und pflegt Kooperationen mit diversen Hochschulen. Diese Zusammenarbeit umfasst sowohl duale als auch berufsbegleitende Studiengänge, sowie diverse Veranstaltungen zur Weiterentwicklung und Förderung von Studierenden. Zusätzlich werden Stipendien und Praktika angeboten, um junge Talente frühzeitig zu unterstützen.

Intern organisierte Weiterbildungen wie das Junior Executive Program und das Executive Program fördern die persönliche und fachliche Entwicklung der Mitarbeitenden in Führungspositionen. Zum Ausbau des fachlichen Know-hows der Beschäftigten bietet die *Hawesko-Gruppe* ihnen die Teilnahme am Zertifikatsprogramm »Wine and Spirits Education Trust« an. Zusätzlich werden die Mitarbeitenden auch bei individuellen Fortbildungen durch die *Hawesko-Gruppe* unterstützt.

### *Gesundheit und Familie*

Die *Hawesko-Gruppe* setzt sich engagiert für die Gesundheit und das Wohlbefinden ihrer Beschäftigten ein. Deshalb bietet sie eine Vielzahl an Maßnahmen, die sowohl die Gesundheit fördern als auch die optimale Vereinbarkeit von Beruf und Familie unterstützen.

Ein wichtiger Bestandteil ist das betriebliche Eingliederungsmanagement, das Beschäftigten nach längerer Abwesenheit einen erfolgreichen und reibungslosen Wiedereinstieg ermöglicht. Außerdem stärkt das betriebliche Gesundheitsmanagement die mentale Gesundheit der Beschäftigten nachhaltig. Ergänzend wird auch die körperliche Fitness gezielt gefördert, etwa durch Programme wie den Wellpass. Sie helfen, die Gesundheit der Beschäftigten zu erhalten und aktiv zu stärken.

Die Vereinbarkeit von Beruf und Familie hat bei der *Hawesko-Gruppe* einen hohen Stellenwert. Daher erhalten Beschäftigte umfassende Beratung zu Themen wie Mutterschutz, Elternzeit und Elterngeld. Flexible Arbeitszeitmodelle schaffen zudem beste Voraussetzungen, um Beruf und Privatleben ausgewogen zu verbinden.

### *Sicherheit am Arbeitsplatz*

Die Sicherheit der Beschäftigten hat in der *Hawesko-Gruppe* höchste Priorität. Das Unternehmen setzt sich aktiv dafür ein, ein sicheres Arbeitsumfeld zu schaffen und sorgt dafür, dass alle geltenden Arbeitsschutzgesetze und -vorschriften eingehalten werden. Dies wird durch regelmäßige Gefährdungsbeurteilungen, Schulungen und Unterweisungen erreicht, die sicherstellen, dass alle Beschäftigten über potenzielle Risiken informiert und entsprechend geschult sind.

Das übergeordnete Ziel ist es, Unfälle und Gesundheitsrisiken zu minimieren und eine sichere Arbeitsumgebung zu schaffen, in der sich alle Beschäftigten wohlfühlen. Eine wichtige Maßnahme dazu ist die Bereitstellung entsprechender Arbeitskleidung zum Schutz der Beschäftigten in den Logistikzentren. Außerdem sind die

Überprüfung von Maschinen sowie die Implementierung klarer Sicherheitsanweisungen in allen Arbeitsbereichen gewährleistet. Darüber hinaus wird eine offene Sicherheitskultur gefördert, in der alle Beschäftigten aktiv zur Verbesserung der Arbeitssicherheit beitragen können, indem sie Gefährdungen melden und Vorschläge einbringen.

### *Betriebliche Sozialleistungen und Altersvorsorge*

Die *Hawesko-Gruppe* bietet ihren Beschäftigten zahlreiche Unternehmens- und Sozialleistungen. Als Mitglied der Pensionskasse des Handels gewährleistet die *Hawesko Holding SE* allen inländischen Beschäftigten Zugang zu einer effektiven betrieblichen Altersvorsorge, die auch Invaliditäts- und Hinterbliebenenversicherungen umfasst. Durch die Kombination aus Arbeitgeberzuschuss und individueller Gehaltsumwandlung haben die Mitarbeitenden die Möglichkeit, steuer- und sozialversicherungsneutral Beiträge in ein sicheres Vorsorgewerk einzuzahlen, um so ihre Altersvorsorge langfristig zu gewährleisten.

### *Verantwortungsvoller Umgang mit Alkohol und Jugendschutz*

Wein blickt auf eine über 5.000 Jahre alte Tradition zurück und zählt zu den ältesten alkoholischen Getränken der Menschheit. Im Laufe der Jahrhunderte hat sich Wein nicht nur als Teil des Lebens und der Kultur etabliert, sondern auch als bedeutendes Genussmittel, einem Begleiter zu Essen und Geselligkeit. Die Kunst des Weinanbaus und der Weinherstellung hat sich stetig weiterentwickelt, wobei einige Weinregionen sogar von der UNESCO als Weltkulturerbe anerkannt wurden.

Trotz seiner positiven Eigenschaften enthält Wein in den meisten Fällen Alkohol, dessen übermäßiger Konsum das Risiko von langfristigen Erkrankungen und Abhängigkeiten erhöht. Daher ist es der *Hawesko-Gruppe* als Weinhändler ein wichtiges Anliegen, sowohl Kunden als auch Beschäftigte über die möglichen Gefahren von Alkoholkonsum aufzuklären. Die *Hawesko-Gruppe* empfiehlt, Wein stets in Maßen und genussvoll zu trinken und einen verantwortungsvollen Umgang mit Alkohol zu wahren.

Die von der *Hawesko-Gruppe* vertriebenen Premiumweine, die sich durch ihre besonderen Eigenschaften und ihre Positionierung im Premiumsegment des Marktes auszeichnen, regen durch ihre Art des Vertriebs zu bewusstem Genuss und maßvollem Konsum an. Daher bieten sie sich weniger zum Missbrauch an als andere alkoholische Getränke. Dennoch nimmt die *Hawesko-Gruppe* ihre Verantwortung im Hinblick auf die Prävention von Alkoholmissbrauch sehr ernst.

Dazu unterstützt sie die Initiative »Wine in Moderation« (WiM) der Deutschen Weinakademie ([www.deutsche-weinakademie.de](http://www.deutsche-weinakademie.de)) für einen verantwortungsvollen Umgang mit Alkohol. Zudem stehen den Mitarbeitenden anonyme Beratungsmöglichkeiten zur Verfügung und sie werden durch interne Schulungsmaßnahmen für die Themen Alkoholmissbrauch und -abhängigkeit sensibilisiert.

Gemäß dem Jugendschutz verkauft die *Hawesko-Gruppe* alkoholische Getränke ausschließlich an berechnete Personen. Bei Bestellungen ist es erforderlich, das Geburtsdatum anzugeben und die Volljährigkeit aktiv zu bestätigen. Zusätzlich trägt die *Hawesko-Gruppe* durch verschiedene Maßnahmen dazu bei, den Jugendschutz zu gewährleisten. So sind die Verpackungen mit einem deutlichen Hinweis versehen, dass eine Übergabe an Minderjährige nicht erfolgen darf. Darüber hinaus werden die Zusteller dazu angehalten, sich bei geringsten Zweifeln an der Volljährigkeit des Empfängers einen entsprechenden Altersnachweis vorzeigen zu lassen.

## GOVERNANCE

Für die *Hawesko-Gruppe* ist eine effektive Governance nicht nur Voraussetzung für nachhaltiges Wachstum, sondern auch für die Sicherstellung von Transparenz, Struktur, Verantwortung und Compliance. Die gut strukturierte Governance der *Hawesko-Gruppe* ermöglicht es, strategische Ziele effizient zu verfolgen und gleichzeitig Risiken zu minimieren.

### *Achtung von Menschenrechten*

Alle Verhaltensrichtlinien innerhalb der *Hawesko-Gruppe* beruhen auf den Grundsätzen der Allgemeinen Erklärung der Menschenrechte und dem United Nations Global Compact. Alle Beschäftigten, Führungskräfte und das Unternehmen als Ganzes sind im Rahmen einer ethischen Unternehmensführung verpflichtet, die Gesetze der Bundesrepublik Deutschland oder des jeweiligen Landes zu beachten.

Die *Hawesko-Gruppe* erwartet, dass alle Beschäftigten fair behandelt und ihre Rechte sowie ihre Privatsphäre respektiert werden. Eine Benachteiligung wegen des Geschlechts, einer Behinderung, der ethnischen Herkunft, der Nationalität, der Religion oder der Weltanschauung, des Alters, der sexuellen Orientierung oder sonstiger gesetzlich geschützter Merkmale darf es nicht geben. In der *Hawesko-Gruppe* wird weder Belästigung, Mobbing am Arbeitsplatz noch eine damit zusammenhängende Benachteiligung geduldet.

Dies gilt auch für die weitere Wertschöpfung außerhalb des eigenen Betriebs. So verpflichten sich auch Zulieferer durch den Lieferantenkodex zur strikten Einhaltung der Menschenrechte.

### *Ethik und Compliance*

Die *Hawesko-Gruppe* legt großen Wert auf ethisches Verhalten und die Einhaltung aller relevanten gesetzlichen Bestimmungen. Sie verpflichtet sich, stets verantwortungsvoll und transparent zu handeln und die höchsten Standards der Integrität zu wahren.

Die Compliance-Richtlinien der *Hawesko-Gruppe* umfassen alle Bereiche – von der Antikorruption über den fairen Wettbewerb bis hin zu den Anforderungen im internationalen Geschäftsumfeld. Alle Beschäftigten werden regelmäßig geschult, um zu gewährleisten, dass sie die rechtlichen und ethischen Vorgaben verstehen und in ihrem Arbeitsalltag umsetzen.

Die *Hawesko-Gruppe* fördert eine Unternehmenskultur, in der ehrliches und verantwortungsbewusstes Handeln die Grundlage für den langfristigen Erfolg bildet. Sie ist bestrebt, alle gesetzlichen Vorgaben, internen Richtlinien und ethischen Prinzipien strikt zu befolgen, um Vertrauen bei den Kunden, Geschäftspartnern und Beschäftigten zu schaffen.

Zudem hat die *Hawesko-Gruppe* ein Hinweisgebersystem implementiert. Darüber können Beschäftigte und externe Interessengruppen mögliche Verstöße gegen ethische oder rechtliche Standards anonym melden, ohne Angst vor Repressalien.

### *Datenschutz und IT-Sicherheit*

Der Schutz personenbezogener Daten sowie die IT-Sicherheit sind zentrale Anliegen der *Hawesko-Gruppe*. Die Gruppe hält sich strikt an die Vorgaben der Datenschutz-Grundverordnung (DSGVO) und andere relevante Datenschutzgesetze, um die Daten der Beschäftigten, Kunden und Geschäftspartner zu schützen.

Die IT-Infrastruktur wird regelmäßig aktualisiert und überprüft, um sicherzustellen, dass sie den höchsten Sicherheitsstandards entspricht. Dies umfasst die Nutzung von Firewalls, verschlüsselte Datenübertragungen und regelmäßige Sicherheitsaudits. Alle Beschäftigten werden in den Bereichen Datenschutz und IT-Sicherheit geschult, um einen verantwortungsvollen Umgang mit sensiblen Informationen sicherzustellen.

Der Zugriff auf Daten und Systeme erfolgt gemäß dem Prinzip der minimalen Rechtevergabe, auch als Need-to-know-Prinzip bekannt. Darüber hinaus wird eine Sicherheitskultur gefördert, in der potenzielle Sicherheitsrisiken frühzeitig erkannt und gemeldet werden können.

Das Ziel der *Hawesko-Gruppe* ist es, die Vertraulichkeit, Integrität und Verfügbarkeit von Daten zu gewährleisten und das Vertrauen der Geschäftspartner sowie Beschäftigten in die Sicherheitsmaßnahmen zu stärken.

### *Bekämpfung von Korruption und Bestechung*

Alle Beschäftigten der *Hawesko-Gruppe* sind verpflichtet, die relevanten gesetzlichen Bestimmungen und die internen Regelungen, die ihre Arbeit betreffen, zu kennen und bei ihrer Tätigkeit zu beachten. Die *Hawesko-Gruppe* bekennt sich zu fairem Wettbewerb und einer fairen Vertragsgestaltung mit ihren Geschäftspartnern. Aus diesem Grund hält das Unternehmen alle Vorschriften ein, speziell das Wettbewerbs- und Kartellrecht sowie das Verbraucher-, Umwelt- und Datenschutzrecht.

Das gute Ansehen der *Hawesko-Gruppe* und ihr wirtschaftlicher Erfolg hängen maßgeblich davon ab, wie sich die Beschäftigten im geschäftlichen Alltag verhalten. Die *Hawesko-Gruppe* legt großen Wert auf faire und rechtmäßige Geschäfte sowie auf die Vermeidung von Interessenkonflikten. Korruptes Verhalten in jeglicher Form wird nicht toleriert, ebenso wenig der bloße Anschein von Korruption. Dies gilt sowohl für aktive als auch für passive Korruption. Offenheit und Integrität im Umgang miteinander sind für die *Hawesko-Gruppe* von großer Bedeutung. Die Gruppe verpflichtet sich zur Einhaltung hoher ethischer Standards und positioniert sich klar gegen alle Formen von Korruption und Bestechung. Zu diesem Zweck führt die *Hawesko-Gruppe* regelmäßige Compliance-Schulungen durch.

Die Geschäftspartner der *Hawesko-Gruppe* und deren Gesellschaften sind sich ihrer Haltung zu gesetzmäßigem und loyalen Verhalten bewusst. Die entsprechende Verhaltensrichtlinie kann unter [www.hawesko-holding.com/ueber-uns/corporate-governance](http://www.hawesko-holding.com/ueber-uns/corporate-governance) eingesehen werden.

### *Hinweisgebersystem*

Das Hinweisgebersystem der *Hawesko-Gruppe* basiert auf zwei Säulen. Neben dem internen Meldeweg, der es ermöglicht, Hinweise an die jeweilige Führungskraft, die Geschäftsführung und die für Compliance zuständige Person zu richten, gibt es auch eine sogenannte Whistleblowing-Hotline. Diese wird von einer unabhängigen externen Stelle betrieben und nimmt Hinweise von Beschäftigten sowie Externen zu unethischem oder rechtswidrigem Verhalten entgegen. Auf Wunsch des Hinweisgebers erfolgt die Entgegennahme der Hinweise anonym.

Die Richtlinie zum Hinweisgebersystem ist für Dritte sowie Geschäftspartner der *Hawesko-Gruppe* öffentlich zugänglich und kann unter [www.hawesko-holding.com/ueber-uns/corporate-governance](http://www.hawesko-holding.com/ueber-uns/corporate-governance) eingesehen werden. Die *Hawesko-Gruppe* fördert Zivilcourage und stellt sicher, dass Repressalien gegenüber Hinweisgebern nicht toleriert werden.

## ANWENDBARKEIT DER EU-TAXONOMIE-VERORDNUNG

Die EU-Taxonomie-Verordnung stellt ein regulatorisches Klassifizierungssystem für eine dem Schutz der Umwelt verpflichtete Wirtschaftstätigkeit und unterteilt sich in folgende sechs Umweltziele:

- 1.) Klimaschutz
- 2.) Anpassung an den Klimawandel
- 3.) Nachhaltige Nutzung und Schutz von Wasser- und Meeresressourcen
- 4.) Übergang zu einer Kreislaufwirtschaft
- 5.) Vermeidung und Verringerung der Umweltverschmutzung
- 6.) Schutz und Wiederherstellung der Biodiversität und der Ökosysteme

Gemäß den Vorgaben der EU-Taxonomie sind Wirtschaftstätigkeiten dann »ökologisch nachhaltig«, wenn sie:

- einen wesentlichen Beitrag zur Erreichung eines oder mehrerer der sechs genannten Umweltziele leisten
- die Erreichung der fünf weiteren EU-Umweltziele nicht erheblich beeinträchtigen
- die Mindestschutzvorschriften für Arbeitssicherheit und Menschenrechte einhalten

Die Einordnung, ob eine Wirtschaftstätigkeit einen wesentlichen Beitrag leistet und die Beeinträchtigung anderer Umweltziele vermeidet, ist anhand von technischen Bewertungskriterien vorzunehmen. Wirtschaftstätigkeiten sind taxonomiefähig, wenn sie sich der Beschreibung einer Tätigkeit aus den entsprechenden Anhängen der delegierten Rechtsakte der EU-Taxonomie-Verordnung für die jeweiligen Umweltziele zuordnen lassen und taxonomiekonform, wenn sie die technischen Bewertungskriterien dieser Tätigkeit und auch soziale und Governance-Mindestanforderungen (Mindestschutz) erfüllen.

Da im Geschäftsjahr 2025, wie im vergangenen Geschäftsjahr (2024) keine Erleichterungsmöglichkeiten mehr vorliegen, wird nun in allen Aktivitäten sowohl über die Taxonomiefähigkeit als auch über die Taxonomiekonformität berichtet. Die neuen Regularien hinsichtlich des neuen Delegierten Aktes ((EU) 2020/852) vom 04. Juli 2025 finden in diesem Jahr keine Anwendung. Die erste Anwendung des Delegierten Aktes ist für die Bericht des Geschäftsjahres 2026 geplant.

Die Wirtschaftstätigkeiten der *Hawesko-Gruppe* wurden zunächst den relevanten Taxonomietätigkeiten zugeordnet. Dabei hat die *Hawesko-Gruppe* ausschließlich Tätigkeiten identifiziert, die den Umweltzielen Klimaschutz (1) und Anpassung an den Klimawandel (2) zuzurechnen sind. Aktivitäten im Handel und somit das Kerngeschäft der *Hawesko-Gruppe* sind weiterhin, auch durch die neuen Umweltziele und Aktivitäten, im Berichtsjahr noch nicht von der EU-Taxonomie-Verordnung erfasst. Gemäß Artikel 8 der EU-Taxonomie-Verordnung müssen berichterstattende Unternehmen den Anteil ihres Umsatzes, ihrer Investitionsausgaben (CapEx)

und ihrer Betriebsausgaben (OpEx) ausweisen, der auf taxonomiefähige und taxonomiekonforme Wirtschaftstätigkeiten entfällt. Vor diesem Hintergrund wurden der Erwerb und das Leasing von Gebäuden, etwa Bürogebäuden und Einzelhandelsflächen (Wirtschaftstätigkeit 7.7), sowie Beförderung mit Motorrädern, Personenkraftwagen und leichten Nutzfahrzeugen, speziell Dienstwagen (Wirtschaftstätigkeit 6.5), als taxonomiefähige Wirtschaftstätigkeit in der *Hawesko-Gruppe* identifiziert. Die *Hawesko-Gruppe* übt keine Tätigkeiten in den Bereichen Kernenergie und fossiles Gas aus.

Die Angaben zu den Taxonomiefähigen und möglicherweise Taxonomiekonformen Angaben folgt im Q1 2026.

Die drei auszuweisenden Key Performance Indicators (KPIs) umfassen den Umsatz-KPI, den CapEx-KPI und den OpEx-KPI. Die Vorgaben der EU-Taxonomie beziehen sich auf die Nettoumsatzerlöse (€ 621,5 Mio. – vgl. »8 Umsatzerlöse« im Konzernanhang). Da die Taxonomie aktuell keine umsatzgenerierenden Tätigkeiten der *Hawesko-Gruppe* umfasst, können keine taxonomiefähigen oder -konformen Umsatzerlöse oder damit verbundene Investitionsausgaben (CapEx) oder Betriebsausgaben (OpEx) ausgewiesen werden. Für den »Erwerb von und Eigentum an Gebäuden« (Wirtschaftstätigkeit 7.7) hat die *Hawesko-Gruppe* taxonomiefähige Investitionsausgaben (Capex) in Verbindung mit den Zugängen zu dem Sachanlagevermögen in Höhe von € 10,7 Mio. verzeichnet. Die taxonomiefähigen Investitionsausgaben (CapEx) setzen sich im Wesentlichen aus aktivierten Leasingverträgen für Einzelhandelsflächen bei *Jacques'* und *Wein & Co.* zusammen. Für die »Beförderung mit Motorrädern, Personenkraftwagen und leichten Nutzfahrzeugen« (Wirtschaftstätigkeit 6.5) hat die *Hawesko-Gruppe* taxonomiefähige Investitionsausgaben (CapEx) in Verbindung mit den Zugängen aus aktivierten Leasingverträgen für Dienstwagen in Höhe von € 1,5 Mio. verzeichnet. Die gesamten Investitionsausgaben der *Hawesko-Gruppe* bestehen aus allen Zugängen zu immateriellen Vermögenswerten, Sachanlagen und Vermögenswerten aus Nutzungsrechten vor Abschreibungen und Neubewertungen im Einklang mit der Definition des Nenners für Investitionsausgaben und belaufen sich im Berichtsjahr auf € 20,8 Mio. Damit entsprechen die taxonomiefähigen Investitionsausgaben (CapEx) 59 Prozent der gesamten Investitionsausgaben. Zur Vermeidung von Doppelzählungen und aufgrund der sehr spezifischen Anforderungen an die Anpassung an den Klimawandel (Ziel 2) werden die taxonomiefähigen CapEx dem Klimaschutz (Ziel 1) zugeordnet. Die Betriebsausgaben (OpEx) laut EU-Taxonomie setzen sich zusammen aus direkten, nicht kapitalisierten Kosten, die sich auf Forschung und Entwicklung, Gebäudesanierungsmaßnahmen, kurzfristigem Leasing, Wartung und Reparatur sowie anderen direkten Ausgaben im Zusammenhang mit der täglichen Wartung von Vermögenswerten des Sachanlagevermögens beziehen. Derzeit ergeben sich Gesamtbetriebsausgaben gemäß der EUTaxonomie-Definition in Höhe von € 164,2 Mio. Die Prüfung in Bezug auf die Gesamtausgaben der *Hawesko-Gruppe* ergab, dass nur ein kleiner Anteil der Ausgaben den EU-Taxonomie-Betriebsausgaben-KPI zugerechnet wird. Daher betrachtet die *Hawesko-Gruppe* die Betriebsausgaben nach EU-Taxonomie als nicht wesentlich für das Geschäftsmodell. Wesentlich im Sinne der EU-Taxonomie sind für die *Hawesko-Gruppe* nur Ausgaben die entweder quantitativ einen höheren prozentualen Anteil an den Gesamtausgaben ausmachen oder die Information aus qualitativen Gründen einen Mehrwert beiträgt. Infolgedessen macht die *Hawesko-Gruppe* von der Ausnahmeklausel im Anhang I der Delegierten Verordnung (EU) 2021/2178 vom 06.07.2021 zur Ergänzung der Verordnung (EU) 2020/852 Gebrauch, indem der Zähler des KPI Betriebsausgaben mit 0 ausgewiesen wird. Zur Prüfung der Taxonomiekonformität der identifizierten taxonomiefähigen Tätigkeit 7.7 »Erwerb von und Eigentum an Gebäuden« hat die *Hawesko-Gruppe* sich im Wesentlichen auf den Primärenergiebedarf konzentriert. Die aktivierten Leasingverträge der Einzelhandels- und Büroflächen erfüllen nicht das Kriterium des wesentli-

chen Beitrags. Eine Prüfung der weiteren Kriterien ist nicht erfolgt. In Bezug auf den Neubau des Logistikzentrums wurde festgestellt, dass bereits die vorliegenden Informationen zu den technischen Bewertungskriterien in Bezug auf den wesentlichen Beitrag nicht ausreichend waren, um eine fundierte Beurteilung vorzunehmen. Daher war es im Geschäftsjahr 2024 nicht möglich, die im Zusammenhang mit der Wirtschaftstätigkeit 7.7 angefallenen CapEx und OpEx als taxonomiekonform zu identifizieren. Die geleasteten und aktivierten Dienstwagen der Aktivität 6.5 (»Beförderung mit Motorrädern, Personenkraftwagen und leichten Nutzfahrzeugen«) erfüllen in Teilen die Anforderungen an die geringen Abgasemissionen. In Ermangelung an Informationen und Nachweisen zu den weiteren technischen Bewertungskriterien, konnte die Taxonomiekonformität nicht festgestellt werden.

#### *Ausblick auf künftige Berichterstattung*

Wie im letzten Jahr erwartet die *Hawesko-Gruppe*, dass im Laufe der nächsten Jahre möglicherweise weitere Sektoren in die Taxonomie mitaufgenommen werden könnten, die für das Kerngeschäft der *Hawesko-Gruppe* relevant sein könnten. Dementsprechend würde sich der Umfang der Berichterstattung anpassen. Bis dahin wird jährlich eine erneute Prüfung der Taxonomiefähigkeit und -konformität auf Basis von Geschäftserweiterungen und Investitionsausgaben durchgeführt. Zudem stehen zurzeit die Anwendung und die Überprüfung möglicher Änderungen durch den neuen Delegierten Akt ((EU) 2020/852) aus. Die vollständige Anwendung des Aktes würde zu wesentlichen Veränderungen in der Berichterstattung hinsichtlich der Taxonomie führen.

Tabellen gemäß Annex II des Delegierten Rechtsaktes zu Artikel 8 der Taxonomie-Verordnung:

**ANTEIL DES UMSATZES AUS WAREN ODER DIENSTLEISTUNGEN, DIE MIT TAXONOMIEKONFORMEN WIRTSCHAFTSTÄTIGKEITEN VERBUNDEN SIND - OFFENLEGUNG FÜR DAS JAHR 2025**

Wirtschaftstätigkeiten (1)	Code (s) (2)	Jahr		Kriterien für einen wesentlichen Beitrag					
		Umsatz (3) in Mio. €	Umsatz- anteil, 2025 (4) in %	Klimaschutz (5) J; N; N/EL	Anpassung an den Klimawandel (6) J; N; N/EL	Wasser (7) J; N; N/EL	Umwelt- verschmutzung (8) J; N; N/EL	Kreislauf- wirtschaft (9) J; N; N/EL	Biologische Vielfalt (10) J; N; N/EL
<b>GESCHÄFTSJAHR 2025</b>									
<b>A. Taxonomiefähige Tätigkeiten</b>									
A.1. Ökologisch nachhaltige Tätigkeiten (taxonomiekonform)									
Umsatz ökologisch nachhaltiger Aktivitäten (taxonomiekonform) (A.1.)		0	0 %						
Davon ermöglichende Tätigkeiten									
Davon Übergangstätigkeiten									
A.2. Taxonomiefähige, aber nicht ökologisch nachhaltige Tätigkeiten (nicht taxonomiekonforme Tätigkeiten) <sup>1</sup>									
Umsatz taxonomiefähiger, aber nicht ökologisch nachhaltiger Tätigkeiten (nicht taxonomiekonforme Tätigkeiten) (A.2.)		0	0 %						
<b>Umsatz taxonomiefähiger Tätigkeiten (A.1.+A.2.)</b>		<b>0</b>	<b>0 %</b>						
<b>B. Nicht taxonomiefähige Tätigkeiten</b>									
Umsatz nicht taxonomiefähiger Tätigkeiten		621,5	100 %						
<b>GESAMT</b>		<b>621,5</b>	<b>100 %</b>						

## DNSH-Kriterien (Keine erhebliche Beeinträchtigung)

Wirtschaftstätigkeiten	Klimaschutz (11)	Anpassung an den Klimawandel (12)	Wasser (13)	Umweltverschmutzung (14)	Kreislaufwirtschaft (15)	Biologische Vielfalt (16)	Mindestschutz (17)	Anteil taxonomiekonformer (A.1) oder taxonomiefähiger (A.2) Umsatz, Jahr 2024 (18)	Kategorie ermöglichende Tätigkeiten (19)	Kategorie Übergangstätigkeiten (20)
<b>A. Taxonomiefähige Tätigkeiten</b>										
<b>A.1. Ökologisch nachhaltige Tätigkeiten (taxonomiekonform)</b>										
Umsatz ökologisch nachhaltiger Aktivitäten (taxonomiekonform) (A.1.)								0 %		
Davon ermöglichende Tätigkeiten									E	
Davon Übergangstätigkeiten										T
<b>A.2. Taxonomiefähige, aber nicht ökologisch nachhaltige Tätigkeiten (nicht taxonomiekonforme Tätigkeiten)<sup>1</sup></b>										
Umsatz taxonomiefähiger, aber nicht ökologisch nachhaltiger Tätigkeiten (nicht taxonomiekonforme Tätigkeiten) (A.2.)								0 %		
<b>Umsatz taxonomiefähiger Tätigkeiten (A.1.+A.2.)</b>								<b>0 %</b>		
<b>B. Nicht taxonomiefähige Tätigkeiten</b>										
Umsatz nicht taxonomiefähiger Tätigkeiten								100 %		
<b>GESAMT</b>								<b>100 %</b>		

**CAPEX-ANTEIL AUS WAREN ODER DIENSTLEISTUNGEN, DIE MIT TAXONOMIEKONFORMEN WIRTSCHAFTSTÄTIGKEITEN VERBUNDEN SIND - OFFENLEGUNG FÜR DAS JAHR 2025**

Wirtschaftstätigkeiten	Code (s)	Jahr		Kriterien für einen wesentlichen Beitrag					
		CapEx	Anteil CapEx, 2025	Klimaschutz	Anpassung an den Klimawandel	Wasser	Umweltverschmutzung	Kreislaufwirtschaft	Biologische Vielfalt
(1)	(2) <sup>2</sup>	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)	(10)
		in Mio. €	in %	J; N; N/EL	J; N; N/EL	J; N; N/EL	J; N; N/EL	J; N; N/EL	J; N; N/EL
<b>A. Taxonomiefähige Tätigkeiten</b>									
A.1. Ökologisch nachhaltige Tätigkeiten (taxonomiekonform)									
CapEx ökologisch nachhaltiger Aktivitäten (taxonomiekonform) (A.1.)		0	0 %						
Davon ermöglichende Tätigkeiten									
Davon Übergangstätigkeiten									
A.2. Taxonomiefähige, aber nicht ökologisch nachhaltige Tätigkeiten (nicht taxonomiekonforme Tätigkeiten) <sup>1</sup>									
Beförderung mit Motorrädern, Personenkraftwagen und leichten Nutzfahrzeugen	CCM 6.5	1,5	7 %	EL	N/EL	N/EL	N/EL	N/EL	N/EL
Erwerb von und Eigentum an Gebäuden	CCM 7.7	10,7	52 %	EL	N/EL	N/EL	N/EL	N/EL	N/EL
CapEx taxonomiefähiger, aber nicht ökologisch nachhaltiger Tätigkeiten (A.2.)		12,2	59 %						
<b>CapEx taxonomiefähiger Tätigkeiten (A.1.+A.2.)</b>		<b>12,2</b>	<b>59 %</b>	<b>59 %</b>	<b>0 %</b>	<b>0 %</b>	<b>0 %</b>	<b>0 %</b>	<b>0 %</b>
<b>B. Nicht taxonomiefähige Tätigkeiten</b>									
CapEx nicht taxonomiefähiger Tätigkeiten		8,4	41 %						
<b>GESAMT</b>		<b>20,6</b>	<b>100 %</b>						

<sup>1</sup> EL: für das jeweilige Ziel taxonomiefähige Tätigkeit; N/EL: für das jeweilige Ziel nicht taxonomiefähige Tätigkeit.

<sup>2</sup> Der Code ist die Abkürzung des jeweiligen Ziels, zu dem die Wirtschaftstätigkeit einen wesentlichen Beitrag leisten kann, und die Nummer des Abschnitts der Tätigkeit im entsprechenden Anhang, der das Ziel abdeckt. CCM: Climate Change Mitigation (Klimaschutz); CCA: Climate Change Adaptation (Anpassung an den Klimawandel); WTR: Water and Marine Resources (Wasser- und Meeresressourcen); CE: Circular Economy (Kreislaufwirtschaft); PPC: Pollution Prevention and Control (Vermeidung und Verminderung der Umweltverschmutzung); BIO: Biodiversity and Ecosystems (Biologische Vielfalt und Ökosysteme).

## DNSH-Kriterien (Keine erhebliche Beeinträchtigung)

Wirtschaftstätigkeiten	Klimaschutz	Anpassung an den Klimawandel	Wasser	Umweltverschmutzung	Kreislaufwirtschaft	Biologische Vielfalt	Mindestschutz	Anteil taxonomiekonformer (A.1.) oder taxonomiefähiger (A.2.) CapEx, 2024	Kategorie ermöglichende Tätigkeiten	Kategorie Übergangstätigkeiten
								(18)	(19)	(20)
(1)	(11)	(12)	(13)	(14)	(15)	(16)	(17)	(18)	(19)	(20)
	J/N	J/N	J/N	J/N	J/N	J/N	J/N	in %	E	T
<b>A. Taxonomiefähige Tätigkeiten</b>										
A.1. Ökologisch nachhaltige Tätigkeiten (taxonomiekonform)										
CapEx ökologisch nachhaltiger Aktivitäten (taxonomiekonform) (A.1.)								0 %		
Davon ermöglichende Tätigkeiten									E	
Davon Übergangstätigkeiten										T
A.2. Taxonomiefähige, aber nicht ökologisch nachhaltige Tätigkeiten (nicht taxonomiekonforme Tätigkeiten)										
Beförderung mit Motorrädern, Personenkraftwagen und leichten Nutzfahrzeugen								6 %		
Erwerb von und Eigentum an Gebäuden								63 %		
CapEx taxonomiefähiger, aber nicht ökologisch nachhaltiger Tätigkeiten (A.2.)								69 %		
<b>CapEx taxonomiefähiger Tätigkeiten (A.1.+A.2.)</b>								<b>69 %</b>		
<b>B. Nicht taxonomiefähige Tätigkeiten</b>										
CapEx nicht taxonomiefähiger Tätigkeiten								31 %		
<b>GESAMT</b>								<b>100 %</b>		

## OPEX-ANTEIL AUS WAREN ODER DIENSTLEISTUNGEN, DIE MIT TAXONOMIEKONFORMEN WIRTSCHAFTSTÄTIGKEITEN VERBUNDEN SIND - OFFENLEGUNG FÜR DAS JAHR 2025<sup>1</sup>

Wirtschaftstätigkeiten (1)	Code (s) (2)	Jahr		Kriterien für einen wesentlichen Beitrag					
		OpEx (3) in Mio. €	OpEx- Anteil, 2025 (4) in %	Klimaschutz (5) J; N; N/EL	Anpassung an den Klimawandel (6) J; N; N/EL	Wasser (7) J; N; N/EL	Umwelt- verschmutz- -ung (8) J; N; N/EL	Kreislauf- wirtschaft (9) J; N; N/EL	Biologische Vielfalt (10) J; N; N/EL
<b>A. Taxonomiefähige Tätigkeiten</b>									
A.1. Ökologisch nachhaltige Tätigkeiten (taxonomiekonform)									
OpEx ökologisch nachhaltiger Aktivitäten (taxonomiekonform) (A.1.)		0	0 %						
Davon ermöglichende Tätigkeiten									
Davon Übergangstätigkeiten									
A.2. Taxonomiefähige, aber nicht ökologisch nachhaltige Tätigkeiten (nicht taxonomiekonforme Tätigkeiten) <sup>2</sup>									
OpEx taxonomiefähiger, aber nicht ökologisch nachhaltiger Tätigkeiten (nicht taxonomiekonforme Tätigkeiten) (A.2)		0	0 %						
<b>OpEx taxonomiefähiger Tätigkeiten (A.1+A.2)</b>		<b>0</b>	<b>0 %</b>						
<b>B. Nicht taxonomiefähige Tätigkeiten</b>									
OpEx nicht taxonomiefähiger Tätigkeiten		164,2	100 %						
<b>GESAMT</b>		<b>164,2</b>	<b>100 %</b>						

<sup>1</sup> In Bezug auf die Betriebsausgaben macht die Hawesko-Gruppe Gebrauch von der Ausnahmeklausel im Anhang I der Delegierten Verordnung (EU) 2021/2178 vom 06.07. zur Ergänzung der Verordnung (EU) 2020/852 und weist keine Kennzahl zu den Betriebsausgaben aus.

<sup>2</sup> EL: für das jeweilige Ziel taxonomiefähige Tätigkeit; N/EL: für das jeweilige Ziel nicht taxonomiefähige Tätigkeit.

DNSH-Kriterien (Keine erhebliche Beeinträchtigung)

Wirtschaftstätigkeiten	Klimaschutz (11)	Anpassung an den Klimawandel (12)	Wasser (13)	Umweltverschmutzung (14)	Kreislaufwirtschaft (15)	Biologische Vielfalt (16)	Mindestschutz (17)	Anteil taxonomiekonformer (A.1) oder taxonomiefähiger (A.2) OpEx, Jahr 2024	Kategorie ermöglichende Tätigkeiten	Kategorie Übergangstätigkeiten
								(18)	(19)	(20)
(1)	(11)	(12)	(13)	(14)	(15)	(16)	(17)	(18)	(19)	(20)
	J/N	J/N	J/N	J/N	J/N	J/N	J/N	%	E	T
<b>A. Taxonomiefähige Tätigkeiten</b>										
A.1. Ökologisch nachhaltige Tätigkeiten (taxonomiekonform)										
OpEx ökologisch nachhaltiger Aktivitäten (taxonomiekonform) (A.1.)								0 %		
Davon ermöglichende Tätigkeiten									E	
Davon Übergangstätigkeiten										T
A.2. Taxonomiefähige, aber nicht ökologisch nachhaltige Tätigkeiten (nicht taxonomiekonforme Tätigkeiten)										
OpEx taxonomiefähiger, aber nicht ökologisch nachhaltiger Tätigkeiten (nicht taxonomiekonforme Tätigkeiten) (A.2)								0 %		
<b>OpEx taxonomiefähiger Tätigkeiten (A.1+A.2)</b>								<b>0 %</b>		
<b>B. Nicht taxonomiefähige Tätigkeiten</b>										
OpEx nicht taxonomiefähiger Tätigkeiten								100 %		
<b>GESAMT</b>								<b>100 %</b>		

<b>UMSATZANTEIL/GESAMTUMSATZ</b>			<b>CapEx-Anteil/Gesamt-CapEx</b>			<b>OpEx-Anteil/Gesamt-OpEx</b>		
	Taxonomiekonform je Ziel	Taxonomiefähig je Ziel		Taxonomiekonform je Ziel	Taxonomiefähig je Ziel		Taxonomiekonform je Ziel	Taxonomiefähig je Ziel
CCM	0 %	0 %	CCM	0 %	69 %	CCM	0 %	0 %
CCA	0 %	0 %	CCA	0 %	0 %	CCA	0 %	0 %
WTR	0 %	0 %	WTR	0 %	0 %	WTR	0 %	0 %
CE	0 %	0 %	CE	0 %	0 %	CE	0 %	0 %
PPC	0 %	0 %	PPC	0 %	0 %	PPC	0 %	0 %
BIO	0 %	0 %	BIO	0 %	0 %	BIO	0 %	0 %

CCM: *Climate Change Mitigation (Klimaschutz)*

CCA: *Climate Change Adaptation (Anpassung an den Klimawandel)*

WTR: *Water and Marine Resources (Wasser- und Meeresressourcen)*

CE: *Circular Economy (Kreislaufwirtschaft)*

PPC: *Pollution Prevention and Control (Vermeidung und Verminderung der Umweltverschmutzung)*

BIO: *Biodiversity and Ecosystems (Biologische Vielfalt und Ökosysteme)*

### TÄTIGKEITEN IM BEREICH KERNENERGIE

Das Unternehmen ist im Bereich Erforschung, Entwicklung, Demonstration und Einsatz innovativer Stromerzeugungsanlagen, die bei minimalem Abfall aus dem Brennstoffkreislauf Energie aus Nuklearprozessen erzeugen, tätig, finanziert solche Tätigkeiten oder hält Risikopositionen im Zusammenhang mit diesen Tätigkeiten	Nein
Das Unternehmen ist im Bau und sicheren Betrieb neuer kerntechnischer Anlagen zur Erzeugung von Strom oder Prozesswärme – auch für die Fernwärmeversorgung oder industrielle Prozesse wie die Wasserstofferzeugung – sowie bei deren sicherheitstechnischer Verbesserung mithilfe der besten verfügbaren Technologien tätig, finanziert solche Tätigkeiten oder hält Risikopositionen im Zusammenhang mit diesen Tätigkeiten	Nein
Das Unternehmen ist im sicheren Betrieb bestehender kerntechnischer Anlagen zur Erzeugung von Strom oder Prozesswärme – auch für die Fernwärmeversorgung oder industrielle Prozesse wie die Wasserstofferzeugung – sowie bei deren sicherheitstechnischer Verbesserung tätig, finanziert solche Tätigkeiten oder hält Risikopositionen im Zusammenhang mit diesen Tätigkeiten.	Nein

### TÄTIGKEITEN IM BEREICH FOSSILES GAS

Das Unternehmen ist im Bau oder Betrieb von Anlagen zur Erzeugung von Strom aus fossilen gasförmigen Brennstoffen tätig, finanziert solche Tätigkeiten oder hält Risikopositionen im Zusammenhang mit diesen Tätigkeiten.	Nein
Das Unternehmen ist im Bau, in der Modernisierung und im Betrieb von Anlagen für die Kraft-Wärme/Kälte-Kopplung mit fossilen gasförmigen Brennstoffen tätig, finanziert solche Tätigkeiten oder hält Risikopositionen im Zusammenhang mit diesen Tätigkeiten.	Nein
Das Unternehmen ist im Bau, in der Modernisierung und im Betrieb von Anlagen für die Wärmegewinnung, die Wärme/Kälte aus fossilen gasförmigen Brennstoffenerzeugern, tätig, finanziert solche Tätigkeiten oder hält Risikopositionen im Zusammenhang mit diesen Tätigkeiten.	Nein

## PROGNOSE-, CHANCEN- UND RISIKOBERICHT

### PROGNOSEBERICHT

#### *Wirtschaftliche Rahmenbedingungen*

##### *Erwartete künftige gesamtwirtschaftliche Entwicklung*

Der Internationalen Währungsfonds (IWF) rechnet für das Jahr 2026 mit einem Wachstum der Weltwirtschaft um 3,3 Prozent. Für das Jahr 2027 wird mit einem stabilen Wachstum von 3,2 Prozent gerechnet. Der IWF betont jedoch, dass die Abwärtsrisiken weiterhin dominieren. Sollten die Erwartungen an KI-Technologien nicht erfüllt werden, könnten es zu Korrekturen auf den Finanzmärkten kommen, was einen Investitionsrückgang herbeiführen kann. Weiterhin sind Verschärfungen der Handelskonflikte denkbar, was neue Unsicherheiten schafft und globale Lieferketten sowie Rohstoffpreise beeinträchtigen könnte.

Für die deutsche Wirtschaft erwartet der IWF für das Jahr 2026 ein Wirtschaftswachstum von 1,1 Prozent. Das entspricht 0,2 Prozentpunkte mehr als in der Prognose im Oktober. Hintergrund sind unter anderem staatliche Milliardenausgaben, die kurzfristig für wirtschaftlichen Antrieb sorgen und zugleich negative Effekte abfedern sollen.

Das Bruttoinlandsprodukt (BIP) ist nach Angaben des Statistischen Bundesamts (Destatis) im vierten Quartal 2025 um 0,3 Prozent im Vergleich zum Vorquartal gestiegen. Im Jahr 2026 wird das BIP in Deutschland laut der im März 2026 veröffentlichten Prognose des DIW um 1,0 Prozent wachsen.

Die nominal verfügbaren Einkommen privater Haushalte werden 2026 voraussichtlich gegenüber dem Vorjahr steigen. Laut NIQ-Studie wird erwartet, dass die Kaufkraft der Deutschen um 5 Prozent steigt. Grund hierfür sind steigende Nettolöhne und Tarifverdienste sowie die Erhöhung des Mindestlohns. Die reale Kaufkraftentwicklung wird jedoch durch eine moderate Inflation und Unsicherheiten in der Zollpolitik gebremst.

##### *Weltweinmarkt 2025/2026*

Die Internationale Organisation für Rebe und Wein (OIV) ermittelt jährlich die Menge der weltweiten Weinproduktion. Die endgültigen Produktionsmengen für das Jahr 2025 werden erst in der zweiten Jahreshälfte 2026 vorliegen. In der Prognose zur weltweiten Weinproduktion für 2025 schätzt die OIV die Weinproduktion für das Jahr 2025 auf 228 - 235 Mio. Hektoliter. Das entspricht einem Anstieg von 3 Prozent gegenüber der historisch niedrigen Ernte von 2024, liegt aber immer noch 7 Prozent unter dem 5-Jahres-Durchschnitt.

Die eingekaufte Weinmenge und die damit erzielten Umsätze gingen im Vergleich zum Vorjahr jeweils um 7 Prozent zurück. Dies betraf sowohl die deutschen als auch die internationalen Weine in gleichen Maßen. Die Entwicklung ist darauf zurückzuführen, dass pro Haushalt seltener und weniger Wein gekauft werden. Die Anzahl der Wein einkaufenden Haushalte ist nach Rückgängen in den Vorjahren stabil geblieben.

### *Künftige Branchensituation*

Der Vorstand rechnet für die Weinerzeugerbranche weiterhin mit einem herausfordernden Marktumfeld 2026, speziell infolge der sich schnell ändernden Verbraucherpräferenzen. Das Institut für Wein- und Getränkewirtschaft der Hochschule Geisenheim weist darauf hin, dass die schlimmsten Auswirkungen der steigenden Kosten für die Erzeuger in den meisten Ländern zwar überwunden seien, die Entwicklung neuer Produkte und innovativer Kommunikationsstrategien jedoch ausschlaggebend dafür sein werden, dass Wein gegenüber anderen Getränken wettbewerbsfähig bleibt. Die *Hawesko-Gruppe* sieht sich als Handelsunternehmen auch für das Jahr 2026 mit einem herausfordernden Marktumfeld konfrontiert.

Die bereits bestehenden qualitativen Trends werden dabei auch 2026 fortauern und prägend für den Markt bleiben: Die Professionalisierung in der Weinwelt nimmt weiter zu, die Ansprüche der Konsumenten steigen und Europa bleibt ein Schwerpunkt des weltweiten Weinkonsums. In der Konsequenz bedeutet das: Die Tugenden, die sich die *Hawesko-Gruppe* über Jahrzehnte erarbeitet hat, sind als Alleinstellungsmerkmale am Markt wichtiger denn je. Das breite Angebot erstklassiger Weine, die Kompetenz im Umgang mit dem Produkt Premiumwein, die Erfahrung in der spezialisierten Lager- und Transportlogistik sowie die Fähigkeit, Kunden immer wieder aufs Neue zu begeistern und mit hoher Servicebereitschaft und -qualität zu binden, sind Gründe für einen starken Wiedererkennungswert der Gruppenmarken auf dem Weinmarkt.

### *Erwartete Ertragslage*

Nach einem herausfordernden Geschäftsjahr 2025 rechnet der Vorstand erneut mit wenig Rückenwind in 2026. Eine weiterhin zurückhaltende Verbraucherstimmung sowie eine gestiegene Unsicherheit am Arbeitsmarkt und anhaltende geopolitische Unsicherheiten werden nach eigenen Einschätzungen das Marktumfeld, in dem die *Hawesko-Gruppe* agiert, prägen.

Für das Segment Retail rechnet der Vorstand in den Umsatzerlösen mit einem leichten Wachstum. Es wird weiterhin davon ausgegangen, dass unsere Retail-Anbieter mit ihren, im Vergleich zu den anderen Segmenten leicht geringeren Warenkörben, weiter als Anbieter des alltäglichen Bedarfs wahrgenommen werden und damit die Zurückhaltung der Verbraucher nicht weiter zunimmt. Durch die Neueröffnung von weiteren Depots und Shops bei *Jacques'* und *Wein & Co.* werden zusätzliche positive Impulse durch eine verstärkte Neukundenwerbung erwartet. Neben einer weiterhin strikten und konsequenten Kostensteuerung wird unter anderem durch die Nutzung von segmentinternen Synergieeffekten im Bereich der IT-Infrastruktur mit einem moderat steigenden operativen EBIT im Retail-Segment im Vergleich zum Geschäftsjahr 2025 gerechnet.

Für das B2B-Segment wird erneut ein herausforderndes Jahr 2026 mit leicht steigenden Umsätzen erwartet. Im Bereich der Hotellerie und Gastronomie werden Wachstumschancen durch eine weiter verstärkte Neukundenakquisition gesehen. Abhängig von der Konjunktur, werden im Fachhandel und bei den E-Commerce-Händlern stabile bis leicht rückläufige Umsätze erwartet. Im Lebensmitteleinzelhandel wird eine hohe Preissensibilität der Endverbraucher erwartet, auf die jedoch mit einem Ausbau von Eigenmarken und einem optimierten Produktportfolio reagiert wird. Weiterhin werden Wachstumschancen bei den Spirituosen durch die Anbindung neuer Lieferanten mit bekannten Markenprodukten in Aussicht gestellt. Die Segmentprofitabilität sollte nach dem Jahr 2025 bei einem guten Geschäftsverlauf geringfügig zulegen können und das operative EBIT damit leicht steigen.

Das E-Commerce-Segment wird erneut am stärksten von der Verbraucherstimmung betroffen sein und es wird auch hier ein herausforderndes Jahr erwartet. Die Unsicherheiten in der globalen Wirtschaft und die sich schnell ändernde Verbrauchergewohnheiten können sich signifikant auf das Kaufverhalten der E-Commerce-Kunden auswirken. Es wird für 2026 weiterhin eine hohe Spar- und damit vorsichtige Ausgabeneigung der Verbraucher erwartet. Der Vorstand rechnet damit, dass der Umsatz des Segments gegenüber 2025 leicht wachsen wird. Dazu wird insbesondere ein starker Fokus auf eine effiziente und gleichzeitig beschleunigte Neukundengewinnung gelegt. Das E-Commerce-Segment wird 2026 mit Exklusivmarken und Private Labeln neue attraktive und innovative Weine auf den Markt bringen, um den Kunden sowohl auf Qualität und Geschmack als auch auf den Preis angepasste attraktive Angebote zu machen. Weitere Chancen ergeben sich im Segment E-Commerce durch den Ausbau der Marktplatzplattformen wie *HAWESKO* und *WirWinzer*. Gleichzeitig wird durch strikte Kostensteuerung die Rentabilität in diesem herausfordernden Marktumfeld gesichert und es wird für 2026 ein operatives EBIT erwartet, das leicht über dem Vorjahr liegt.

Für das Segment Sonstige wird für das Geschäftsjahr 2026 ein operatives EBIT auf Vorjahresniveau erwartet.

Insgesamt rechnet der Vorstand für 2026 mit einem leichten Umsatzanstieg von bis zu zwei Prozent und einem operativen EBIT in einer Bandbreite von € 28 bis € 32 Mio. Es wird zudem mit zu bereinigenden Sondereffekten insgesamt in Höhe von bis zu € 2 Mio. für weitere Restrukturierungskosten in den Segmenten Retail, B2B und E-Commerce gerechnet, um somit auch strukturell auf die sich schnell verändernde Gesamtsituation reagieren zu können. Damit kann das EBIT um bis zu € 2 Mio. unter dem operativen EBIT liegen.

Der Vorstand erwartet für 2026 einen Free-Cashflow im Bereich von € 30 bis € 36 Mio. und einen operativen ROCE zwischen 11 und 14 Prozent.

Der Vorstand wird seine Einschätzungen und Erwartungen auf Basis der aktuellsten Entwicklungen wie gewohnt in den Quartalsmitteilungen und dem Halbjahresbericht bekannt geben.

### *Erwartete Finanzlage*

Für 2026 ist geplant die Verschuldung weiter zu verringern und insbesondere das durchschnittlich gebundene Kapital und die damit einhergehenden Zinskosten zu verringern. Es besteht weiterhin das Ziel, das Bestandsniveau der Vorräte 2026 weiter abzubauen und daraus zusätzliche positive Cashflows zu generieren. In der derzeitigen Finanzplanung der *Hawesko-Gruppe* sind keine über die normale Geschäftstätigkeit hinausgehenden Investitionen in das Sachanlagevermögen oder die immateriellen Vermögenswerte geplant, sodass die notwendigen Investitionen in die Vermögenswerte und damit auch die Dividendenzahlungen aus dem laufenden Cashflow finanziert werden. Wesentliche Investitionen in Finanzanlagen oder Akquisitionen sind nicht in die derzeitige Planung eingegangen.

### *Gesamtaussage zur voraussichtlichen Entwicklung der Hawesko-Gruppe*

Vor dem Hintergrund der dargestellten Einzelsachverhalte und der Einschätzung der Entwicklung des Weinmarktes hält der Vorstand eine stetige und leicht aufwärtsorientierte Entwicklung der *Hawesko-Gruppe* für erreichbar. Dabei wird dem Umsatzwachstum weiterhin eine hohe Priorität zugemessen. Zudem strebt der Vorstand ein profitables Wachstum an. Das dauerhafte Überschreiten einer Kapitalrendite (operatives ROCE) von 14,0 Prozent bleibt eine wichtige Zielmarke.

## CHANCENBERICHT

Chancen bezeichnen mögliche positive Abweichungen von den im Prognosebericht aufgestellten Erwartungen an die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen und die wirtschaftliche Lage der *Hawesko-Gruppe*. Daher unterscheidet die *Hawesko-Gruppe* zwischen marktbezogenen sowie strategischen und operativen Chancen. Die Chancen sind unabhängig von der Einordnung der Risiken und werden in absteigender Reihenfolge im jeweiligen Abschnitt entsprechend ihrer potenziellen Auswirkungen auf die *Hawesko-Gruppe* dargestellt.

### *Marktbezogene Chancen*

Marktbezogene Chancen können sich insbesondere aus einer Erholung der deutschen und der Weltwirtschaft ergeben. Insbesondere ein weiterer Rückgang, der in Deutschland noch immer hohen Energiekosten und eine weitere Absenkung der Inflation, würde positive konjunkturelle Effekte in den für die *Hawesko-Gruppe* relevanten Märkten mit sich bringen. In einem solchen Szenario stiege die Kaufkraft der Konsumenten wieder an und könnte sich positiv auf die allgemeine Konsumbereitschaft und damit auch auf die Ausgabebereitschaft für Wein auswirken und eine Zunahme höherwertigen Weinkonsums fördern. Zudem könnten sich dadurch mittelfristig Verbesserungen in der gesamten Lieferkette abzeichnen, was möglicherweise zu Preissenkungen in den Bereichen Verpackungsmaterialien, Energie und logistische Dienstleistungen führen könnte. Eine Entspannung in diesen Bereichen würde nicht nur die Kostenstruktur des Unternehmens optimieren, sondern auch die Möglichkeit bieten, attraktivere Preise anzubieten und somit neue Kunden zu gewinnen. Insgesamt würde ein solches Marktumfeld den Spielraum für strategische Investitionen und innovative Angebote erweitern, wodurch die *Hawesko-Gruppe* ihre Marktposition weiter ausbauen könnte.

Durch die Erweiterung des Angebots an alkoholfreien und alkoholreduzierten Weinen sowie anderen alkoholfreien Alternativen zu Wein reagiert die *Hawesko-Gruppe* gezielt auf aktuelle Ernährungstrends und die zunehmende Nachfrage nach gesundheitsbewussten Alternativen. In einer Zeit, in der die Verbraucher vermehrt Wert auf eine ausgewogene Ernährung legen, eröffnet sich für die *Hawesko-Gruppe* mit dem erweiterten Angebot die Ansprache einer breiteren Zielgruppe. Dies kann zu einem Anstieg der Kundenzahl führen. Gleichzeitig kann das erweiterte Angebot die Kundenbindung stärken. Die *Hawesko-Gruppe* hat die Chance, sich als führender Anbieter auch im Bereich der alkoholfreien Premiumweine in diesem wachsenden Markt zu positionieren und damit zu einer nachhaltigen Umsatzentwicklung beizutragen.

Premiumweine sind in der Regel keine industriell hergestellte Massenware, sondern handwerkliche Produkte, die größtenteils unter besonderer Beachtung von Nachhaltigkeitsaspekten und im Einklang mit der Natur hergestellt werden. Es besteht ein wachsendes Bewusstsein für Nachhaltigkeit und Umweltverträglichkeit, insbesondere unter jüngeren Weinkonsumenten. Durch den Ausbau von nachhaltig- und biozertifizierten Weinen und umweltfreundlichen Verpackungen könnten wir als *Hawesko-Gruppe* von diesem Trend langfristig profitieren und die Kundenreichweite weiter ausbauen.

Zusätzliche Wachstumschancen für die *Hawesko-Gruppe* ergeben sich aus den demografischen Entwicklungen. Mit der zunehmenden Alterung der Bevölkerung wächst auch die Zahl älterer Menschen, die sowohl über die nötige Zeit als auch die finanziellen Ressourcen verfügen, um Premiumweine zu genießen.

### *Strategische und operative Chancen*

Strategische und operative Chancen entstehen aus der stringenten Umsetzung der Strategien der Unternehmen innerhalb der *Hawesko-Gruppe*.

Eine sich fortsetzende Marktkonsolidierung im Handel von Premiumwein bietet der *Hawesko-Gruppe* weitere vielversprechende Chancen, um das Wachstum bestehender Unternehmen innerhalb der Gruppe zu fördern. Es können sich attraktive Akquisitionsmöglichkeiten für die *Hawesko-Gruppe* innerhalb Europas ergeben. Durch die Vergrößerung der *Hawesko-Gruppe* können Synergien in den Bereichen Beschaffung und Vertrieb entstehen, die zu Effizienzsteigerungen führen könnten. Die *Hawesko-Gruppe* verfügt über solide Finanzkennzahlen und über eine größere finanzielle Stärke als die meisten Wettbewerber und könnte von solchen Situationen profitieren.

Für das Retail-Segment ergeben sich Chancen durch eine beschleunigte Umsetzung der stationären Expansionsstrategie »*Jacques' 500*«. Die Strategie sieht ein Potenzial von bis zu rund 500 *Jacques' Wein-Depots* in Deutschland. Von der anhaltenden Veränderung des deutschen Einzelhandels in B- und C-Lagen könnten für *Jacques'* Expansionschancen durch vermehrte Standortangebote entstehen.

Im E-Commerce-Segment bieten sich mittelfristig zusätzliche Wachstumschancen durch einen zentral in den letzten Jahren entwickelten geschmacksbasierten KI-Algorithmus. Die daraus ermöglichte persönlichere Angebotsführung zum Kunden und die präzisere Weinauswahl im Einkauf ergeben neues Potenzial. Ebenso könnten sich durch die gegenwärtige Integration von Marktplatzmodellen in bestehende Formate und deren internationale Expansion zusätzliche Umsatzchancen ergeben.

Das B2B-Segment wurde in den letzten Jahren strukturell und personell neu ausgerichtet und dabei wurde insbesondere in die nationalen Vertriebsstrukturen investiert. Daraus kann das B2B-Segment zukünftig weitere Chancen bei der Neukundengewinnung und beim Ausbau bestehender Kundenbeziehungen generieren.

Generell bieten sich Chancen zur Effizienzsteigerung in der gesamten *Hawesko-Gruppe* durch fortschreitende Digitalisierung und den zunehmenden Einsatz von KI-basierten Systemen. Insbesondere in den Kernprozessen des Kundenservices sowie in diversen Back-Office-Funktionen könnten sich Chancen zur Effizienzsteigerung entwickeln und das Einkaufserlebnis des Kunden kann weiter verbessert und individualisiert werden.

## **RISIKOBERICHT**

### *Grundsätze des Risikomanagements*

Zu den Kernaufgaben des Vorstands der *Hawesko Holding SE* gehört die strategische Steuerung der Gruppe. Basierend auf einer intensiven Beobachtung des Wettbewerbsumfelds werden Veränderungen und Entwicklungen nationaler und internationaler Märkte und des Geschäftsumfelds analysiert. Mit den dabei gewonnenen Erkenntnissen entwickelt die Konzernleitung Maßnahmen, die den Unternehmenserfolg langfristig sichern und nachhaltig ausbauen.

Die *Hawesko-Gruppe* ist im Rahmen ihrer Tätigkeit auf ihren Absatzmärkten den grundsätzlichen Risiken ausgesetzt, die mit unternehmerischem Handeln immer verbunden sind. Risiken werden als Ereignisse oder mögliche Entwicklungen inner- und außerhalb der Gruppe definiert, die sich negativ auf die Unternehmen beziehungsweise die Erreichung der Unternehmensziele auswirken können oder die Handlungsspielräume von Mitgliedern des Vorstands und der Geschäftsführung der Tochtergesellschaften einengen. Der Vorstand hat ein modernes und umfassendes Risikomanagementsystem etabliert, das zudem laufend weiterentwickelt und externen Anforderungen angepasst wird. Das frühzeitige Erkennen von Risiken ist von großer Bedeutung und erfolgt über ein konzernweit implementiertes System zur Früherkennung von Risiken, dessen Grundsätze durch eine Richtlinie zum Management von Risiken verbindlich geregelt sind.

Das Risikomanagementsystem beinhaltet die Gesamtheit aller organisatorischen Regelungen und Maßnahmen zur Risikoerkennung und zum Umgang mit den Risiken unternehmerischer Betätigung. Es umfasst alle Tochterunternehmen. 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 Risikomanagementsystems sind in der gesamten Gruppe identisch und werden durch den Risikomanager und die Risikomanagementbeauftragten in den Geschäftssegmenten gesteuert.

### *Internes Kontrollsystem (IKS)*

Unser internes Kontrollsystem umfasst alle Grundsätze, Verfahren, Maßnahmen, Richtlinien und Kontrollen, die ausgerichtet sind auf die organisatorische Umsetzung der Entscheidungen des Managements zur:

- Sicherung der Wirksamkeit und Wirtschaftlichkeit der Geschäftstätigkeit (hierzu gehört auch der Schutz des Vermögens, einschließlich der Verhinderung und Aufdeckung von Vermögensschädigungen).
- Ordnungsmäßigkeit und Verlässlichkeit der internen und externen Rechnungslegung
- Einhaltung der für das Unternehmen maßgeblichen rechtlichen Vorschriften

Das IKS ist als fester Bestandteil unserer zentralen und dezentralen internen Steuerungs- und Überwachungsprozesse mit entsprechenden Verantwortlichkeiten etabliert und wird kontinuierlich weiterentwickelt und an die aktuellen Rahmenbedingungen angepasst. Es bildet die Basis für die Gewährleistung der Einhaltung interner wie externer Vorgaben (Compliance).

Zu den Richtlinien der *Hawesko-Gruppe* zählen unter anderem:

- die Hinweisgebersystemrichtlinie
- der Lieferantenkodex
- die Risikomanagementrichtlinie
- die Verhaltensrichtlinie für Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter

- die Social Media Guidelines

Der Vorstand der Gruppe trägt die Gesamtverantwortung für das interne Kontrollsystem und das Risikomanagementsystem im Hinblick auf die Rechnungslegungsprozesse der einbezogenen Unternehmen und den Konzernrechnungslegungsprozess.

#### *Beschreibung der wesentlichen Merkmale des IKS mit Blick auf den Prozess der Rechnungs- und Konzernrechnungslegung*

Das IKS der Konzerngesellschaften und der Konzernrechnungslegung ist ein wesentlicher Bestandteil des Berichtswesens und damit des internen Leitungs- und Steuerungssystems.

Das Risikomanagementsystem erfasst und bewertet als Teil des internen Kontrollsystems die im Rahmen der jährlich durchgeführten Risikoinventur identifizierten Risiken systematisch. In Bezug auf die Konzernrechnungslegung ist das Risikomanagementsystem darauf ausgerichtet, die Risiken im Konzernabschluss angemessen wiederzugeben, zum Beispiel durch Bildung von Rückstellungen und dadurch das Risiko einer unvollständigen Darstellung der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage zu begrenzen.

Der Aufsichtsrat, hier besonders der Prüfungs- und Investitionsausschuss der *Hawesko Holding SE*, ist in den Prozess der Rechnungs- und Konzernrechnungslegung eingebunden und befasst sich unter anderem mit wesentlichen Fragen der Rechnungslegung, des Risikomanagements sowie des Prüfungsauftrags und seiner Schwerpunkte.

#### *Das IKS bezogen auf den Rechnungslegungsprozess*

Die in der *Hawesko-Gruppe* installierten klaren Organisations-, Kontroll- und Überwachungsstrukturen sind auf eine vollständige und korrekte Erfassung aller rechnungslegungsrelevanten Geschäftsvorfälle ausgerichtet. Die Nutzung einheitlicher Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze für die in den Konzernabschluss einbezogenen Unternehmen wird unter Beachtung der Vorschriften der IFRS in der *Hawesko-Gruppe* gesichert.

Die generelle Organisation des Rechnungswesens sowie die Berücksichtigung der in die rechnungslegungsrelevanten Prozesse einbezogenen Unternehmensbereiche ist so gestaltet, dass eine der Unternehmensgröße und dem Unternehmensumfeld angemessene Trennung in Genehmigungs-, Ausführungs-, Abrechnungs- und Kontrollfunktionen vorhanden ist. Diese Funktionstrennung ermöglicht umfangreiche präventive und aufdeckende Kontrollen in allen wesentlichen Geschäftsprozessen der Gruppe, 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 IT-Berechtigungskonzepte ergänzt und abgesichert.

Komplexe Bewertungsfragen, wie sie zum Beispiel zur Bemessung von Pensionsrückstellungen, derivativen Finanzinstrumenten oder zur Durchführung von Kaufpreisallokationen notwendig sind, werden unter Hinzuziehung externer unabhängiger Fachleute geprüft.

*Das IKS 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 einer Konsolidierungssoftware im Rahmen eines entsprechenden Berechtigungskonzepts eingestellt und durch das Konzernrechnungswesen überprüft. Das IKS der *Hawesko Holding SE* 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.

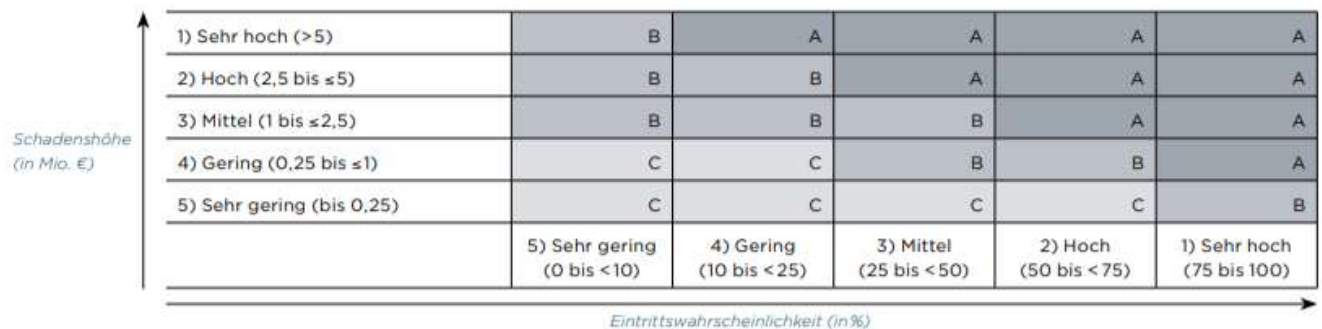
Sämtliche Konsolidierungsvorgänge und die Überleitung der lokalen Einzelabschlüsse auf den Rechnungslegungsstandard IFRS werden durch die Zentralabteilung Corporate Finance durchgeführt und dokumentiert. Die Bilanzierung nach IFRS 16 erfolgt mithilfe eines Leasingtools. Auf Konzernebene erfolgt auch die Auswertung und Verdichtung der für den Konzernanhang und den Konzernlagebericht notwendigen internen und externen Daten unter Zuhilfenahme eines marktüblichen Standardtools. Die Wirksamkeit und Ordnungsmäßigkeit der Konzernrechnungslegung im Rahmen der Abschlusserstellung werden dabei direkt vom Finanzvorstand beziehungsweise von den von ihm beauftragten Personen im Konzernrechnungswesen überwacht.

*Einschätzung von Angemessenheit und Wirksamkeit (ungeprüfter Teil des Lageberichts)*

Der Vorstand hat sich gemäß den Empfehlungen des DCGK 2022 ausführlich mit der Angemessenheit und Wirksamkeit des Risiko- und Compliance-Management-Systems und des internen Kontrollsystems auseinandergesetzt. Dabei hat er Maßnahmen ergriffen, um festgestellte Verbesserungspotenziale zu heben sowie die Prozesse und Systeme kontinuierlich zu verbessern. Zum Berichtszeitpunkt liegen in allen wesentlichen Belangen keine Anhaltspunkte vor, die auf eine gesamtheitliche Nichtangemessenheit und Nichtwirksamkeit des internen Kontroll- und Risikomanagementsystems hinweisen.

**Risiken**

Neben dem allgemeinen Geschäftsrisiko ist die Gruppe zusätzlich den im Folgenden erläuterten Risiken ausgesetzt. Diese werden in einem Betrachtungszeitraum von einem Jahr nach der erwarteten Schadenshöhe absteigend in die Klassen A, B und C im Grundszenario eingestuft. Bitte beachten Sie dazu die folgende Grafik. Bei den angegebenen Schadenshöhen handelt es sich um eine Nettobetrachtung mit Auswirkungen auf das EBIT. Im Anschluss daran werden A- und B-Risiken näher betrachtet.



### *Öffentliche Diskussion über Alkohol und Werbeverbote oder -einschränkungen*

Der gesellschaftliche und politische Umgang mit Alkohol steht in vielen westlichen Ländern zunehmend auf dem Prüfstand. In der Europäischen Union wird seit einigen Jahren diskutiert, ob der Konsum von Alkohol durch regulatorische Eingriffe – etwa Werbeverbote oder eine höhere Besteuerung alkoholischer Getränke – gezielt eingedämmt werden sollte. Nach Einschätzung des Vorstands würde ein Werbeverbot für alkoholhaltige Produkte mittelfristig voraussichtlich nicht zu einem spürbar niedrigeren Weinkonsum führen, da die Nachfrage nach Wein in weiten Teilen kulturell und habituell verankert ist. Gleichwohl könnte ein Werbeverbot – je nach konkreter Ausgestaltung – einen signifikanten negativen Einfluss auf die Geschäftstätigkeit der Hawesko-Gruppe haben, da insbesondere das E-Commerce-Geschäftsmodell in erheblichem Maße auf regelmäßige Werbeanstöße zur Umsatzgenerierung angewiesen ist.

Von seiner Marktausrichtung und seinem Produktangebot her sieht sich der Vorstand der Hawesko-Gruppe durch eine breit geführte gesellschaftliche Debatte über Alkohol und Mäßigung kaum unmittelbar berührt. Die Hawesko-Gruppe positioniert sich im Qualitätssegment und bedient eine Kundschaft, die Wein bewusst und in der Regel in gemäßigtem Maße konsumiert.

Das Risiko aus der öffentlichen Diskussion über Alkohol- und Werbeverbote oder -einschränkungen wird als A-Risiko bei einer sehr hohen Eintrittswahrscheinlichkeit eingestuft.

### *Inflation und Konjunkturabhängigkeit*

Die wirtschaftliche Entwicklung in Europa und Deutschland ist geprägt von zwei Konflikten – dem anhaltenden Krieg in der Ukraine und dem Ende Februar 2026 begonnenen Irankrieg. Die steigenden Preise für Energie, Kraftstoffe und Lebensmittel sind im Vergleich zu den historischen Höchstwerten der vergangenen Jahre zwar zurückgegangen, liegen jedoch weiterhin auf einem leicht erhöhten Niveau. Dies betrifft auch die Gesellschaften der *Hawesko-Gruppe*, weshalb das Inflationsrisiko weiterhin in den A-Risiken geführt wird.

Einhergehend mit dem zuvor beschriebenen und realisierten Inflationsrisiko wird das Risiko der Konjunkturabhängigkeit separat und auf Basis der aktuellen Bewertung ebenfalls als A-Risiko geführt. Die volkswirtschaftliche Entwicklung hat einen wesentlichen Einfluss auf die Konsumneigung der Bevölkerung und damit auf die Geschäftsentwicklung der *Hawesko-Gruppe*. Durch die inflationsbedingt steigenden Verbraucherpreise und bei nicht vollständigem Lohninflationsausgleich ist Konsumrückgang aufgrund des Realeinkommensverlusts zu erwarten.

Das Risiko einer anhaltend hohen Inflation und der allgemeinen Konjunkturabhängigkeit wird als A-Risiko bei einer sehr hohen Eintrittswahrscheinlichkeit eingestuft.

### *Zunehmende Konkurrenz*

Die Weinmärkte in den Absatzländern der Gruppe sind durch zunehmende Konkurrenz gekennzeichnet. Neue Marktteilnehmer drängen in den Markt und versuchen, möglichst schnell Marktanteile zu erobern. Da solche Marktteilnehmer nicht über einen jahrzehntelang gewachsenen Kundenstamm und auch nicht über eine Fachkompetenz verfügen, die mit der *Hawesko-Gruppe* vergleichbar wäre, versuchen sie, Marktanteile über den Preis zu erobern. Dies geschieht teilweise mit Lock- und Billigangeboten, wodurch sich aufgrund der hohen

Preistransparenz von Onlineangeboten der Preis- und Margendruck für alle Marktteilnehmer erhöht und die Profitabilität beeinträchtigt werden kann. Dadurch werden die auf Kompetenz, Service und nachhaltiges Wachstum ausgerichteten Geschäftsmodelle der *Hawesko-Gruppe* zwar nicht in ihrem Wesen bedroht, aber die Neukundengewinnung wird erschwert und die damit verbundenen Kosten steigen. Die Auswirkungen einer verschärften Wettbewerbssituation werden von den Einheiten der *Hawesko-Gruppe* in ihre jeweiligen Planungen und Risikoeinschätzungen einbezogen, sind aber aus verschiedenen Gründen nicht vollständig abschätzbar. Die *Hawesko-Gruppe* versucht diese Effekte abzumildern, indem sie eine breite Angebotspalette fachgerecht offeriert und Unabhängigkeit von einzelnen Weinen oder Produzenten anstrebt. Darüber hinaus streben die Tochtergesellschaften der Gruppe an, einzigartige Produkte und Spezialabfüllungen ins Sortiment aufzunehmen, die sich dem direkten Vergleich entziehen.

Das Risiko aus der zunehmenden Konkurrenz wird als A-Risiko bei einer hohen Eintrittswahrscheinlichkeit eingestuft.

#### *Abhängigkeit von der Deutschen Post/DHL*

Beim Aussenden von Werbung und Kundenkommunikation an unsere Endkunden ist die Deutsche Post/DHL ein elementarer Dienstleister, der nicht adäquat ersetzt werden könnte. Das Risiko der Abhängigkeit von der Deutschen Post/DHL – insbesondere bei zeitlichen Verzögerungen, Schlechtleistungen oder Preiserhöhungen – wird somit unter den A-Risiken mit sehr hoher Eintrittswahrscheinlichkeit geführt.

#### *Ausfall IT-Hard- und Software sowie Webshop*

Der stetig wachsende Anteil online abgewickelter Transaktionen, speziell im Distanzhandel, steigert auch das Bewusstsein für die Verfügbarkeit der von der *Hawesko-Gruppe* betriebenen Webshops. Ebenfalls sind alle wesentlichen Geschäftsprozesse zwingend auf IT-Infrastruktur angewiesen beziehungsweise von deren einwandfreiem Betrieb abhängig. Ein Ausfall, besonders über einen längeren Zeitraum, würde zu spürbaren Umsatzeinbußen und unmittelbaren wirtschaftlichen Folgen führen. Das Thema Sicherheit und -Verfügbarkeit der IT wird auch im Hinblick auf Cyberkriminalität eng gemanagt und rasch neuen Bedrohungsszenarien angepasst.

Das Risiko aus dem Ausfall der IT-Hard- und Software wird als A-Risiko bei einer mittleren Eintrittswahrscheinlichkeit eingestuft.

#### *Wegfall der umsatzstärksten Lieferanten*

Das Geschäft ist wesentlich beeinflusst von der Fähigkeit der *Hawesko-Gruppe*, exklusive Lieferverträge mit renommierten Weinproduzenten aufrechtzuerhalten. Falls ein bestehender Vertrag nicht verlängert werden sollte, würden kurzfristig Umsätze wegfallen. Lieferengpässe infolge von Ernteausschlägen können in Ausnahmefällen die Verfügbarkeit bestimmter Produkte beeinflussen. Der Vorstand geht davon aus, dass dieses Risiko durch die breite Aufstellung der Produktpalette über mehrere Lieferanten hinweg abgemildert ist.

Die *Hawesko-Gruppe* ist nicht von bestimmten Lieferanten abhängig. Die mit Produkten eines einzelnen Produzenten getätigten Umsätze überschreiten in keinem Fall die Quote von 5,0 Prozent des Konzernumsatzes.

Das Risiko aus dem Wegfall der umsatzstärksten Lieferanten wird als B-Risiko bei je nach Lieferant durchschnittlicher mittlerer Eintrittswahrscheinlichkeit eingestuft.

#### *Naturprodukt Wein: Verkehrs- und Verzehrbarkeit, Qualität, eventuelle negative Auswirkungen*

Wein ist ein Produkt der Natur und weist dementsprechend – in Abhängigkeit von Witterungsverhältnissen, Einzellagen und Gärprozessen – von Jahrgang zu Jahrgang sowie je nach Rebsorte und Lage Qualitätsunterschiede auf. Diese wirken sich auf die Preise aus und beeinflussen die Nachfrage nach einzelnen Produkten. Die *Hawesko-Gruppe* kann aufgrund ihrer langjährigen Erfahrung auf dem Weinmarkt diese Risiken zwar eingrenzen, jedoch nie vollständig ausschalten.

Die Qualitätssicherung der gekauften Weine beginnt mit dem Besuch des erzeugenden Weinguts und setzt sich mit der Untersuchung des Endprodukts in anerkannten Laboren fort. Qualitätsprobleme sind selten. Die Winzer kennen die *Hawesko-Gruppe* und ihre hohen Ansprüche und legen überdies selbst großen Wert auf die Qualität ihrer Weine. Sollte es dennoch zu einem Verstoß gegen die geltenden Gesetze oder Richtlinien bezüglich des Verbraucher- oder Produktschutzes kommen und sollte dies zu einer Rückrufaktion oder zu einem Verkaufsverbot des betroffenen Produkts führen, könnte das wiederum zusätzliche Kosten nach sich ziehen. Auch der Verstoß eines Wettbewerbers könnte, wenn der Fall medienwirksam wird, auf die gesamte Weinbranche einschließlich der *Hawesko-Gruppe* ausstrahlen. In diesem Fall wären Beeinträchtigungen des Umsatzes zu befürchten.

Im Berichtsjahr wurde lediglich ein unwesentlicher Teil der Lieferungen von den Gesellschaften der *Hawesko-Gruppe* aus Qualitätsgründen nicht abgenommen.

Das Risiko aus der Konstellation Verkehrs- und Verzehrbarkeit, Qualität und eventuelle negative Auswirkungen wird als B-Risiko bei einer geringen Eintrittswahrscheinlichkeit klassifiziert.

#### *Öffentliche Diskussion über die Alkoholsteuer*

In der Europäischen Union findet seit einigen Jahren eine Debatte darüber statt, ob Alkoholika EU-weit einer erhöhten Besteuerung unterliegen sollten. Auch wenn entsprechende Maßnahmen beschlossen würden, wird nach Einschätzung des *Hawesko-Vorstands* eine stärkere Besteuerung alkoholhaltiger Produkte voraussichtlich nicht zu einem mittelfristig niedrigeren Weinkonsum führen. Bei einer teilweisen Abfederung der Besteuerung könnte sich die Handelsmarge reduzieren.

Das Risiko aus der öffentlichen Diskussion über die Alkoholsteuer wird als B-Risiko bei einer sehr geringen Eintrittswahrscheinlichkeit eingestuft.

#### *Datenschutz und Schutz von Daten gegen unerlaubte Handlungen*

Die *Hawesko-Segmente* Retail und E-Commerce gewinnen einen erheblichen Anteil ihrer jeweiligen Neukunden über die im »Listenprivileg« geregelten Methoden, haben sich aber zu einem verantwortungsvollen Umgang mit Kundendaten verpflichtet. Kernpunkte sind dabei die regelmäßige Schulung der Beschäftigten nach der Datenschutz-Grundverordnung (DSGVO), ein entsprechendes Benutzerrechtekonzept, die Protokollierung aller Zugriffe auf personenbezogene Daten und die Einhaltung von Auflagen zur Speicherung von Kundendaten auf

Massenspeichermedien. Hinzu kommen regelmäßige Optimierungen der internen Prozesse, auch mithilfe externer fachlicher Unterstützung und der IT-Landschaft. Der Bereich Datenschutz ist stark mit der Informationssicherheit verknüpft, einem Thema, das in der Compliance-Richtlinie der *Hawesko-Gruppe* geregelt ist. Datenschutzaudits von externen Beratern sowie regelmäßige Sicherheitsüberprüfungen der IT wurden und werden durchgeführt.

Das Risiko aus dem Bereich des Datenschutzes wird als B-Risiko bei einer sehr geringen Eintrittswahrscheinlichkeit klassifiziert.

#### *Personalrisiken*

In vielen Bereichen der *Hawesko-Gruppe* ist die Gewinnung und Bindung von Beschäftigten mit speziellen Kompetenzen elementarer Faktor für eine langfristige erfolgreiche unternehmerische Entwicklung. Hervorzuheben sind hier beispielsweise die Bereiche IT-Entwicklung bei der Programmierung von Webshops und weiteren IT-Systemen und Schnittstellen sowie auch Beschäftigte mit herausragender Weinkompetenz. Personelle Risiken bestehen insbesondere darin, dass dieser Fachkräftebedarf aufgrund des demografischen und technologischen Wandels mittel- bis langfristig nicht mit den notwendigen Qualifikationen ausreichend gedeckt werden kann. Gleichzeitig können inflationsbedingt steigende Verbraucher- und Energiepreise zu höheren Lohn- und Gehaltsvorstellungen der (zukünftigen) Beschäftigten führen. Die *Hawesko-Gruppe* begegnet diesen Risiken durch eine aktive und erfolgreiche Positionierung als attraktiver Arbeitgeber.

Die Risiken aus dem Bereich der Beschäftigten werden als B-Risiko bei einer hohen Eintrittswahrscheinlichkeit klassifiziert.

#### *Finanzrisiken*

In der *Hawesko-Gruppe* besteht eine Reihe von finanziellen Risiken. Hierzu zählen vor allem die Einflüsse aus Änderungen von Wechselkursen und Zinssätzen sowie das Ausfall- und Liquiditätsrisiko. Risiken aus der Verwendung von Finanzinstrumenten sind für die *Hawesko-Gruppe* nicht wesentlich.

Die Tochterunternehmen der *Hawesko-Gruppe* sind als Importeure international gehandelter Weine in begrenztem Maße von der Entwicklung der Währungskurse außerhalb des Eurowährungsraums abhängig. Der weitaus größte Teil der Importe stammt jedoch aus dem Eurowährungsraum.

Die Refinanzierung des Working-Capital-Bedarfs der *Hawesko-Gruppe* 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 die *Hawesko-Gruppe* für das laufende Geschäft und für Investitionen ausreichend Finanzmittel zur Verfügung stehen. Die Risiken im Forderungsbereich werden durch Bonitätsprüfungen und Kreditmanagementsysteme begrenzt.

Die Risiken aus dem Bereich der Finanzen werden als B-Risiko bei einer mittleren Eintrittswahrscheinlichkeit klassifiziert.

### *Risiken aus dem Fehldruck von Marketingmaterial*

Bei der Produktion von Werbung beziehungsweise Marketingmaterial könnte es trotz strenger Qualitätskontrollen theoretisch zu Fehldrucken kommen. Dies könnte beispielsweise die Bewerbung mit falschen Begrifflichkeiten, falschen Artikeln oder falschen Artikelpreisen zur Folge haben. Hieraus könnten als mögliche Folgen dann die Verärgerung von Kunden, ein Umsatzeinbruch und auch die Verärgerung oder sogar der Verlust eines Lieferanten bis hin zu Unterlassungserklärungen resultieren.

Die Risiken aus dem Fehldruck von Marketingmaterial werden als B-Risiko bei einer mittleren Eintrittswahrscheinlichkeit klassifiziert.

### *Risiken aus Elementarschäden*

Im Risiko Elementarschäden ist insbesondere ein Brand oder ein ähnliches Ereignis abgebildet, das zu einem theoretischen Totalverlust eines der Gruppen-Logistikstandorte führen könnte. Zur Abdeckung des Risikos wird eine Sach- und Ertragsausfallversicherung vorgehalten.

Die Risiken aus Elementarschäden werden als B-Risiko bei einer mittleren Eintrittswahrscheinlichkeit klassifiziert.

Darüber hinaus sind die folgenden potenziellen, im Risikomanagementsystem nicht weiter quantifizierten Risiken unter ständiger Beobachtung.

### *Rechtliche und steuerliche Risiken*

Gerichts- oder Schiedsverfahren, die einen erheblichen Einfluss auf die wirtschaftliche Lage der *Hawesko-Gruppe* haben, sind nach Kenntnis der Gesellschaft weder anhängig noch zu erwarten. Steuerliche Risiken, die einen erheblichen Einfluss auf die wirtschaftliche Lage der *Hawesko-Gruppe* haben, bestehen nach Kenntnis der Gesellschaft nicht.

Die rechtlichen und steuerlichen Risiken bewertet die Gruppe als C-Risiko.

C-Risiken werden aufgrund ihrer unwesentlichen Auswirkungen im Einzelnen hier nicht aufgeführt. Von einer Aggregation der C-Risiken auf eine höhere Einstufung ist aufgrund ihrer Unabhängigkeit voneinander nicht auszugehen.

	Eintrittswahrscheinlichkeit	Tragweite	Risikobewertung	Veränderung zum Vorjahr
Inflation und Konjunkturabhängigkeit	sehr hoch	sehr hoch	A-Risiko	↗
Öffentliche Diskussion über Alkohol und Werbeverbote oder -einschränkungen	sehr hoch	mittel	A-Risiko	↘
Zunehmende Konkurrenz	hoch	hoch	A-Risiko	→
Abhängigkeit von der Deutschen Post/DHL	sehr hoch	mittel	A-Risiko	→
Ausfall IT-Hard- und Software	mittel	hoch	A-Risiko	→
Wegfall der umsatzstärksten Lieferanten	mittel	mittel	B-Risiko	↓
Naturprodukt Wein: Verkehrs- und Verzehrfähigkeit, Qualität, eventuelle negative Auswirkungen	gering	hoch	B-Risiko	→
Öffentliche Diskussion über die Alkoholsteuer	sehr gering	hoch	B-Risiko	→
Datenschutz sowie Schutz von Daten gegen unerlaubte Handlungen	sehr gering	hoch	B-Risiko	→
Personalrisiken	hoch	gering	B-Risiko	→
Finanzrisiken	mittel	gering	B-Risiko	→
Fehldruck Marketingmaterial	mittel	gering	B-Risiko	→
Elementarschäden	mittel	gering	B-Risiko	→

Weitere wesentliche Risiken sind derzeit nicht erkennbar.

*Gesamtaussage zur Risikosituation der Hawesko-Gruppe*

Aus heutiger Sicht ist 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.

## RECHTLICHE KONZERNSTRUKTUR UND ÜBERNAHMERECHTLICHE ANGABEN

BERICHT GEMÄSS §§ 289A UND 315A DES HANDELSGESETZBUCHS (HGB):

### SCHLUSSERKLÄRUNG DES VORSTANDS ZUM BERICHT ÜBER BEZIEHUNGEN ZU VERBUNDENEN UNTERNEHMEN

Die *Tocos Beteiligung GmbH*, Hamburg, hält eine Beteiligung von 72,6 Prozent an der *Hawesko Holding SE*. Dies begründet ein Abhängigkeitsverhältnis.

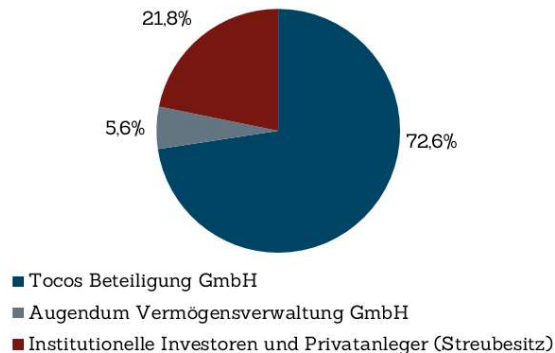
Ein Beherrschungs- oder Gewinnabführungsvertrag der *Hawesko Holding SE* mit der *Tocos Beteiligung GmbH* besteht nicht. Der Vorstand der *Hawesko Holding SE* hat daher nach § 312 Aktiengesetz (AktG) einen Abhängigkeitsbericht über Beziehungen der Gesellschaft zu verbundenen Unternehmen erstellt. Der Vorstand hat am Ende des Berichts folgende Erklärung abgegeben: »Wir erklären, dass die *Hawesko Holding SE*, Hamburg, bei den im Bericht über die Beziehungen zu verbundenen Unternehmen für den Berichtszeitraum vom 01.01. bis 31.12.2025 aufgeführten Rechtsgeschäften nach den Umständen, die uns zum Zeitpunkt der Vornahme des Rechtsgeschäftes bekannt waren, angemessene Gegenleistungen erhalten hat. Andere Maßnahmen im Sinne von § 312 AktG sind weder getroffen noch unterlassen worden.«

### RECHTLICHE KONZERNSTRUKTUR

Die *Hawesko Holding SE* ist seit Mai 1998 an der Börse notiert. Das zum Bilanzstichtag 2025 bestehende gezeichnete Kapital in Höhe von € 13.708.934,14 ist eingeteilt in 8.983.403 auf den Inhaber lautende Stückaktien mit identischen Rechten und Pflichten. Beschränkungen, die Stimmrechte oder die Übertragung von Aktien betreffen, sind der Gesellschaft nicht bekannt. Andere Aktiengattungen gibt es ebenfalls nicht. Der Vorstand ist satzungsgemäß bis 13.06.2027 ermächtigt, das Grundkapital mit Zustimmung des Aufsichtsrats durch Ausgabe neuer auf den Inhaber lautender Stückaktien um bis zu insgesamt € 6.850.000,00 zu erhöhen. Eine Ermächtigung zum Erwerb eigener Aktien nach § 71 Absatz 1 Nummer 8 AktG besteht nicht. Eine Satzungsänderung bedarf eines Beschlusses der Hauptversammlung mit einer Mehrheit, die mindestens drei Viertel des bei der Beschlussfassung vertretenen Grundkapitals umfasst.

Die wesentlichen Vereinbarungen der *Hawesko Holding SE*, die eine Klausel für den Fall einer Übernahme der *Hawesko Holding SE* enthalten, betreffen Verträge mit einigen Lieferanten über exklusive Vertriebsrechte sowie bilaterale Kreditlinien mit inländischen Banken. Im Übernahmefall haben die jeweiligen Lieferanten beziehungsweise Kreditgeber das Recht, den Vertrag beziehungsweise die Kreditlinie zu kündigen und die Kreditlinie gegebenenfalls fällig zu stellen.

## AKTIONÄRSSTRUKTUR



Seit dem Kontrollwechsel 2015 ist die Familie Meyer über die *Tocos Beteiligung GmbH* mit 72,6 Prozent größter Aktionär der *Hawesko Holding SE*. Danach folgt Familie Schiemann über die *Augendum Vermögensverwaltung GmbH* mit 5,6 Prozent. Alle haben ihren Wohnsitz in der Bundesrepublik Deutschland. Die verbleibenden circa 21,8 Prozent befinden sich in Händen institutioneller und privater Anleger. Eine Beteiligung von Beschäftigten nach § 289a Absatz 1 Nummer 5 und § 315a Absatz 1 Nummer 5 HGB besteht nicht.

Die *Hawesko-Gruppe* hat eine Holding-Struktur, bei der die Muttergesellschaft *Hawesko Holding SE* 100 Prozent beziehungsweise die Mehrheit an den – überwiegend im Weinhandel – operativ tätigen Tochtergesellschaften hält. Die Muttergesellschaft *Hawesko Holding SE* und die Mehrheit 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 beziehungsweise der Schweiz. Es sind keine wesentlichen Einflussfaktoren für das Geschäft zu erwähnen. Der *Hawesko-Konzern* ist im Wesentlichen in drei Geschäftssegmente untergliedert (vgl. »Konzernstruktur« im zusammengefassten Konzernlagebericht).

## LEITUNG UND KONTROLLE

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

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

Der Vorstand wird vom Aufsichtsrat überwacht und beraten. Der Aufsichtsrat besteht satzungsgemäß aus sechs Mitgliedern, die von der Hauptversammlung gewählt werden. Der Aufsichtsrat wird im Rahmen der gesetzlichen Vorschriften regelmäßig, zeitnah und umfassend vom Vorstand über sämtliche unternehmensrelevanten Planungs-, Geschäftsentwicklungs- und Risikofragen unterrichtet. Der Vorstand stimmt mit dem Aufsichtsrat die strategische Ausrichtung des Konzerns ab.

Die Aktionäre nehmen ihre Mitverwaltungs- und Kontrollrechte auf der Hauptversammlung wahr. Jede Aktie der *Hawesko Holding SE* 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.

Der Vorstand steuert die geschäftlichen Aktivitäten nach Umsatzwachstum, operativem EBIT, ROCE und Free-Cashflow. Die angestrebten Zielgrößen wurden im Abschnitt »Steuerungssystem, Prinzipien und finanzielle Ziele« dargestellt. Die Ziele und die Entwicklung der einzelnen Segmente nach diesen Kennziffern sind Bestandteil von regelmäßigen Strategie- und Reportinggesprächen 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 Sie im Konzernanhang.

Nach § 289f und § 315d HGB haben börsennotierte Aktiengesellschaften eine Erklärung zur Unternehmensführung anzufertigen und in ihren Lagebericht aufzunehmen, in dem sie einen gesonderten Abschnitt bildet. Sie kann auch auf der Website der Gesellschaft öffentlich zugänglich gemacht werden. Diese Erklärung wird im Geschäftsbericht abgedruckt und ist unter <https://www.hawesko-holding.com/ueberuns/corporate-governance> abrufbar. Sie enthält eine Erklärung nach § 161 AktG sowie relevante Angaben zu Unternehmensführungspraktiken, die über die gesetzlichen Anforderungen hinaus angewandt werden. Außerdem beschreibt sie die Arbeitsweise von Vorstand und Aufsichtsrat sowie die Zusammensetzung und Arbeitsweise ihrer Ausschüsse. Darüber hinaus werden dort auch die Angaben zu Frauenquoten sowie zu den relevanten Informationen in Bezug auf den Vergütungsbericht, den Vermerk des Abschlussprüfers gemäß § 162 AktG sowie das geltende Vergütungssystem gemacht.

## **ERGÄNZENDE ANGABEN FÜR DIE HAWESKO HOLDING SE (NACH HGB)**

### **ÜBERBLICK ÜBER DAS GESCHÄFTSJAHR 2025 DER HAWESKO HOLDING SE**

Die *Hawesko Holding SE* ist als Management-Holding des *Hawesko-Konzerns* hinsichtlich des Geschäftsverlaufs, der Lage sowie der voraussichtlichen Entwicklung mit ihren wesentlichen Chancen und Risiken maßgeblich von der Entwicklung des *Hawesko-Konzerns* abhängig. Angesichts der Holdingstruktur ist – abweichend von der konzernweiten Betrachtung – die wichtigste Steuerungsgröße der *Hawesko Holding SE* im Sinne des Deutschen Rechnungslegungsstandards (DRS) 20 der handelsrechtliche Jahresüberschuss.

### **GESCHÄFTSVERLAUF DER HAWESKO HOLDING SE**

Der Geschäftsverlauf der *Hawesko Holding SE* ist wesentlich geprägt von der Entwicklung ihrer Beteiligungen. Der Abschluss der *Hawesko Holding SE* nach handelsrechtlichen Vorschriften dient als Grundlage für die Bemessung der Ausschüttung. Im Folgenden sind die Gewinn- und Verlustrechnung sowie die Bilanz der *Hawesko Holding SE* nach HGB dargestellt.

## ERTRAGSLAGE DER HAWESKO HOLDING SE UND GEWINNVERWENDUNG

### GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG NACH HGB FÜR DAS GESCHÄFTSJAHR VOM 01.01. BIS 31.12.2025

in T€	2025	2024
Umsatzerlöse	354	336
Sonstige betriebliche Erträge	1.110	1.358
Personalaufwand	-4.345	-4.031
a) Gehälter	-3.958	-3.669
b) soziale Abgaben und Aufwendungen für Unterstützung	-387	-362
Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte des Anlagevermögens und Sachanlagen	-25	-31
Sonstige betriebliche Aufwendungen	-4.439	-4.462
Erträge aus Gewinnabführung	25.263	30.708
Erträge aus Beteiligungen	195	709
Sonstige Zinsen und ähnliche Erträge	3.296	4.777
Aufwendungen aus Verlustübernahme	-1.553	0
Zinsen und ähnliche Aufwendungen	-1.845	-2.699
Steuern vom Einkommen und Ertrag	-5.996	-8.128
<b>ERGEBNIS NACH STEUERN</b>	<b>12.015</b>	<b>18.537</b>
Sonstige Steuern	-3	-1
<b>JAHRESÜBERSCHUSS</b>	<b>12.012</b>	<b>18.536</b>
Gewinnvortrag aus dem Vorjahr	0	0
<b>BILANZGEWINN</b>	<b>12.012</b>	<b>18.536</b>

Die Gewinn- und Verlustrechnung weist im Vergleich zum Vorjahr um € 0,2 Mio. geringere sonstige betriebliche Erträge aus, die auf geringere Erlöse aus Kostensatz von verbundenen Unternehmen als im Vorjahr zurückzuführen sind.

Der Personalaufwand ist um € 0,3 Mio. angestiegen, was insbesondere auf die Bildung von Rückstellungen im Zusammenhang mit durchgeführten Strukturmaßnahmen begründet ist. Im Durchschnitt des Geschäftsjahres 2025 hatte die *Hawesko Holding SE* 20 Beschäftigte (Vorjahr: 20).

Im Geschäftsjahr 2025 setzen sich die Erträge aus Beteiligungen mit € 25,3 Mio. Erträge aus den Gewinnen der Tochtergesellschaften *Jacques'*, *WineCom*, *WineTech* und der *WSB* zusammen. Darüber hinaus sind Gewinnausschüttungen der *WeinArt* von insgesamt € 0,2 Mio. enthalten. Aufwendungen aus Verlustübernahmen sind durch Verluste bei der Tochtergesellschaft *IWL* in Höhe von € 1,6 Mio. enthalten.

Die Zinserträge resultieren aus der Bereitstellung der Kreditlinien an die Tochterunternehmen, welche zum Refinanzierungszins im Rahmen des Cash-Poolings weitergegeben wird. Der Rückgang der Zinserträge begründet sich durch eine niedrigere Inanspruchnahme der weitergegebenen Kreditlinie, insbesondere durch die B2B-Gesellschaften.

Die Zinsaufwendungen entfallen zum Großteil auf die vereinbarten Darlehen mit Kreditinstituten, die weitestgehend mit fixen Zinssätzen ausgestaltet sind. Der Rückgang ist auf die planmäßigen Tilgungen der Bankkredite sowie auf eine Verbesserung des Liquiditätsmanagements zurückzuführen. Darüber hinaus sind Zinsaufwendungen gegenüber Tochterunternehmen aus Cash-Pooling in den Zinsaufwendungen enthalten.

Der Jahresüberschuss beläuft sich auf € 12,0 Mio. (Vorjahr: € 18,5 Mio.).

Zur Verwendung des Bilanzgewinns 2025 schlägt der Vorstand vor, eine Dividendenausschüttung in Höhe von € 1,00 je Aktie, also insgesamt rund € 9,0 Mio., zu beschließen.

### Vermögens- und Finanzlage der Hawesko Holding SE

Zahlungsmittelflüsse ergaben sich im Berichtsjahr im Wesentlichen aus Finanzierungsvorgängen mit Unternehmen der Hawesko-Gruppe sowie aus der an die Aktionäre ausgeschütteten Dividende.

#### VERMÖGENSLAGE DER HAWESKO HOLDING SE - AKTIVA

in T€	31.12.2025	31.12.2024
<b>ANLAGEVERMÖGEN</b>		
<b>IMMATERIELLE VERMÖGENSGEGENSTÄNDE</b>		
Entgeltlich erworbene Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte sowie Lizenzen an solchen Rechten und Werten	0	2
<b>SACHANLAGEN</b>		
Grundstücke, grundstücksähnliche Rechte und Bauten einschließlich der Bauten auf fremden Grundstücken	9	14
Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	68	79
<b>FINANZANLAGEN</b>		
Anteile an verbundenen Unternehmen	150.966	150.941
	<b>151.043</b>	<b>151.036</b>
<b>UMLAUFVERMÖGEN</b>		
<b>FORDERUNGEN UND SONSTIGE VERMÖGENSGEGENSTÄNDE</b>		
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	45	0
Forderungen gegen verbundene Unternehmen	82.945	87.126
Sonstige Vermögensgegenstände	2.607	1.972
<b>GUTHABEN BEI KREDITINSTITUTEN</b>	17.607	17.462
	<b>103.204</b>	<b>106.560</b>
<b>RECHNUNGSABGRENZUNGSPOSTEN</b>	152	102
	<b>254.399</b>	<b>257.698</b>

Die Aktiva betragen zum Stichtag € 254,4 Mio. (Vorjahr: € 257,7 Mio.) und bestehen mit € 151,0 Mio. (Vorjahr: € 150,9 Mio.) überwiegend aus Finanzanlagen. Der Anstieg der Finanzanlagen resultiert aus der Gründung der *The Bubbles & Brands Society GmbH* im Juni 2025.

Des Weiteren prägen Forderungen gegen verbundene Unternehmen mit € 82,9 Mio. (Vorjahr: € 87,1 Mio.) aus Finanzverkehr und gewährten Darlehen an Tochterunternehmen sowie liquide Mittel in Höhe von € 17,6 Mio. (Vorjahr: € 17,5 Mio.) die Aktivseite. Der Anteil der Finanzanlagen an der Bilanzsumme beträgt 59,3 Prozent (Vorjahr: 58,6 Prozent). Der Anstieg der sonstigen Vermögensgegenstände ist im Wesentlichen auf die um € 0,6 Mio. gestiegenen Forderungen aus Ertragsteuern zurückzuführen.

#### VERMÖGENSLAGE DER HAWESKO HOLDING SE - PASSIVA

in T€	31.12.2025	31.12.2024
<b>EIGENKAPITAL</b>		
Gezeichnetes Kapital	13.709	13.709
Kapitalrücklage	64.067	64.067
Andere Gewinnrücklagen	134.919	128.061
Bilanzgewinn	12.013	18.536
	<b>224.708</b>	<b>224.373</b>
<b>RÜCKSTELLUNGEN</b>		
Steuerrückstellungen	879	1.580
Sonstige Rückstellungen	1.892	1.564
	<b>2.771</b>	<b>3.144</b>
<b>VERBINDLICHKEITEN</b>		
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	15.065	19.333
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	146	129
Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen	10.898	9.630
Sonstige Verbindlichkeiten	171	203
	<b>26.280</b>	<b>29.295</b>
<b>PASSIVE LATENTE STEUERN</b>	639	886
	<b>254.398</b>	<b>257.698</b>

Die Passivseite der Bilanz besteht mit € 224,7 Mio. im Wesentlichen aus Eigenkapital (Vorjahr: € 224,4 Mio.) und mit € 26,3 Mio. (Vorjahr: € 29,3 Mio.) aus Verbindlichkeiten. Die Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten bestehen hauptsächlich aus der mittelfristigen Finanzierung des Anteilerwerbs der *Dunker Group OÜ* sowie der Finanzierung der Erweiterung der Logistikhalle des E-Commerce. Der Rückgang ist auf die planmäßigen Tilgungen der Bankkredite sowie auf eine Verbesserung des Liquiditätsmanagements zurückzuführen. Das Eigenkapital macht 88,3 Prozent der Bilanzsumme (Vorjahr: 87,1 Prozent) aus. Der nach Ausschüttung verbleibende Bilanzgewinn des Geschäftsjahres 2024 in Höhe von € 6,9 Mio. wurde gemäß dem Beschluss der Hauptversammlung vom 11.06.2025 in die anderen Gewinnrücklagen eingestellt. Die Steuerrückstellungen verringern sich um € 0,7 Mio.

## **RISIKOSITUATION DER HAWESKO HOLDING SE**

Da die *Hawesko Holding SE* unter anderem durch eine gesamtschuldnerische Haftung sowie durch mittel- und unmittelbare Investitionen in die Beteiligungsunternehmen weitgehend mit den Unternehmen der *Hawesko-Gruppe* verbunden ist, ist die Risikosituation der *Hawesko Holding SE* wesentlich von der Risikosituation der *Hawesko-Gruppe* abhängig. Insoweit gelten die Aussagen zur Gesamtbewertung der Risikosituation durch den Vorstand auch als Zusammenfassung der Risikosituation der *Hawesko Holding SE*.

## **PROGNOSE DER HAWESKO HOLDING SE**

Die Entwicklung der *Hawesko Holding SE* ist in ihrer Funktion als Holding wesentlich von der Entwicklung ihrer Beteiligungen abhängig. Die Ausführungen zu dem *Hawesko-Konzern* sind insofern zu beachten. Der Vorstand rechnet für den Jahresüberschuss der *Hawesko Holding SE* mit einem leicht verbesserten Ergebnis aufgrund geringeren Aufwendungen.

## **GEPLANTE INVESTITIONEN DER HAWESKO HOLDING SE**

Im Rahmen der Durchführung von Investitionen der *Hawesko-Gruppe* wird die *Hawesko Holding SE* die Konzerngesellschaften durch die Bereitstellung von finanziellen Mitteln unterstützen.

## **ERKLÄRUNG ZUR UNTERNEHMENSFÜHRUNG**

Die Erklärung zur Unternehmensführung nach § 289f und § 315d HGB ist im Geschäftsbericht sowie unter <https://www.hawesko-holding.com/ueber-uns/corporate-governance> öffentlich zugänglich.

Hamburg, 13. April 2026

**Der Vorstand**