

Geschäftsbericht
2013



DIE NR. 1 IM HANDEL MIT HOCHWERTIGEN WEINEN

HAWESKO IM ÜBERBLICK	2
BRIEF AN DIE AKTIONÄRE	4
HIGHLIGHTS	8
FINANZINFORMATIONEN	15
KENNZAHLEN	125



Landschaft am Südrand der Chianti Classico Region, Italien

Erfolg

mit Premium-Weinen

SUBSTANZIELL, PROFITABEL, NACHHALTIG





KONZERNKENNZAHLEN

		2013	2012*	
KONZERNUMSATZ	(Mio. €)	465,2	446,4	+4,2 %
KONZERN-ROHERTRAG	(Mio. €)	190,5	181,8	+4,8 %
KONZERN-EBIT	(Mio. €)	22,6	25,6	-11,9 %
GEWINN JE AKTIE (BEREINIGT UM AUSSERORDENTLICHE ERTRÄGE)	(€)	1,41	1,99	-29,1 %
GEWINN JE AKTIE (INKLUSIVE AUSSERORDENTLICHER ERTRÄGE)	(€)	1,80	2,51	-28,1 %
ROCE		16 %	18 %	-2 %-Punkte
DIVIDENDENRENDITE	(31.12.)	4,3 %	4,1 %	+0,2 %-Punkte
MITARBEITER		925	835	+10,8 %

* angepasst an den veränderten Konsolidierungskreis ab 2013 nach IFRS

KOMPLEMENTÄRE Segmente

ERSCHLIESSEN HOCHWERTIGE MÄRKTE

STATIONÄRER WEINFACHEINZELHANDEL	VERSANDHANDEL	WEINGROSSHANDEL & DISTRIBUTION
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Handelsnamen: <i>Jacques' Wein-Depot</i> (Deutschland, Österreich) ▪ Zielgruppe: jüngere, experimentier- freudige Privatkunden ▪ Marktsegment: gehobene – exklusiv bei <i>Jacques'</i> erhältliche – Weine geprüfter Qualität, Durchschnittswert: rund € 7 je Flasche ▪ Adressenstamm: ca. 1.300.000 ▪ Anzahl Depots: Deutschland: 281, Österreich: 3 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Handelsnamen: <ul style="list-style-type: none"> – <i>Hanseatisches Wein- und Sekt-Kontor</i> – <i>Carl Tesdorpf – Weinhandel zu Lübeck</i> – <i>The Wine Company (Schweden)</i> – <i>Wein & Vinos</i> ▪ Zielgruppe: genussorientierte, kaufkräfti- ge Privatkunden sowie Unter- nehmen (Präsentgeschäft) ▪ Marktsegment: gehobene und Premium- Weine, Durchschnitts- wert: € 8 je Flasche ▪ Adressenstamm: ca. 1.800.000  <p style="text-align: center;"><i>Hanseatisches Wein & Sekt Kontor</i></p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Handelsnamen: <ul style="list-style-type: none"> – <i>Wein-Wolf-Gruppe</i> – <i>CWD Champagner- und Wein-Distributions- gesellschaft</i> ▪ Zielgruppe: Spitzengastronomie, Wiederverkäufer ▪ Marktsegment: gehobene und Premium-Wei- ne, Durchschnittswert (Groß- handel): € 6 je Flasche ▪ Kundenstamm: ca. 13.000 



Alexander Margaritoff, Vorstandsvorsitzender

Vorwort

SEHR GEEHRTE (MIT-)AKTIONÄRINNEN UND AKTIONÄRE,

mit erfreulichen Nachrichten soll man nicht hinter dem Berg halten, darum komme ich auch gleich zur Sache: Der Hawesko-Konzern konnte im Geschäftsjahr 2013 seinen Umsatz um 4,2 % auf € 465 Mio. erhöhen. Das ist zwar die wichtigste, nicht aber die einzige gute Neuigkeit, denn unser deutsches Kerngeschäft hat – wieder einmal – zugelegt, nämlich um 2,4 %, während der Weinmarkt in Deutschland insgesamt wertmäßig um 1,4 % geschrumpft ist. Und das bedeutet, dass der Hawesko-Konzern – wieder einmal – Marktanteile in Deutschland hinzugewonnen hat. Ebenfalls erfreulich: Alle drei Segmente haben ihren Beitrag geleistet. Der Stationäre Weinfacheinzelhandel mit den *Jacques' Wein-Depots* konnte einen Umsatzzuwachs von 3,7 % realisieren, der Versandhandel – angeführt vom *Hanseatischen Wein- und Sekt-Kontor* sowie von *Wein & Vinos* – um 2,8 % höhere Erlöse verzeichnen und der Weingroßhandel – allen voran die *Wein-Wolf-Gruppe* – sogar eine 5,8 %ige Umsatzausweitung erzielen.

Das sind schöne Erfolge, die wir für uns verbuchen können. Aber die Welt steht natürlich nicht still und neue Entwicklungen sind nicht immer nur positiv. Das kann uns aber nicht schrecken, denn wir haben Erfahrung mit Veränderungen im Nachfrageverhalten unserer Kundschaft und können daher schnell und konsequent gegensteuern. Dabei handeln wir aber niemals hektisch oder gar unüberlegt. Und deshalb haben wir den Nachfragerückgang bei den Ultra-Premiumweinen älterer Jahrgänge aus dem Bordeaux eine Zeit lang aufmerksam beobachtet und unsere auf den Handel mit diesen edlen Gewächsen spezialisierte Tochtergesellschaft *Château Classic* zunächst fortgeführt. Im Verlauf des Jahres 2013 ist jedoch deutlich geworden, dass eine Rückkehr zu besseren Marktverhältnissen auf absehbare Zeit nicht zu erwarten ist. Das gilt vor allem für den in der Vergangenheit herausragend wichtigen Markt in Ostasien, wo die Nachfrage nach diesen Weinen praktisch zum Stillstand gekommen ist. Und weil man auch den Mut haben muss, sich von Konzepten, die nicht (mehr) funktionieren, zu trennen, haben wir gegen Jahresende 2013 beschlossen, diese Aktivitäten zu beenden.

Der damit verbundene Umsatz- und Ertragsausfall sowie die mit der Schließung einhergehenden Zusatzaufwendungen haben das Ergebnis der betrieblichen Tätigkeit (EBIT) im Geschäftsjahr 2013 belastet. Das Konzern-EBIT ging von € 25,6 Mio. im Vorjahr auf zuletzt € 22,6 Mio. zurück. Ich möchte aber betonen, dass dieser Rückgang ausschließlich auf die genannten Sondereffekte zurückzuführen ist. Angesichts der Schließung von *Château Classic* haben wir vorsorglich insgesamt € 4,4 Mio. an Ergebnisbelastungen hingenommen. Der Konzernjahresüberschuss ist entsprechend von € 22,5 Mio. auf € 16,2 Mio., der Gewinn je Aktie von € 2,51 auf € 1,80 zurückgegangen.

Dass uns auch noch Wetterkapriolen das 2013er Ergebnis im wahrsten Sinne des Wortes verregnet haben und der bis in den Juni hinein andauernde Frost die Auslieferung der Bordeaux-Subskriptionsweine behindert und den Erfolg mancher Werbemaßnahmen über den Haufen geworfen hat, sei nur am Rande erwähnt.

Denn schließlich gab es noch genügend Erfolge, über die zu berichten wäre. Zum Beispiel bei der Neukundengewinnung und im Onlinehandel: Rund die Hälfte unserer 308.000 Neukunden 2013 haben wir über unsere diversen Vertriebskanäle im Internet hinzugewonnen. Mit unseren acht unterschiedlich positionierten Konzepten und Websites decken wir ein breites Spektrum an Kundensegmenten ab und erzielten 2013 € 68 Mio. Umsatz. Damit ist der Hawesko-Konzern meines Wissens weltweit der größte Online-Weinhändler!

Außerdem haben wir weiter in die Zukunft investiert. In der Schweiz wurde mit *Vogel Vins* ein zweites Standbein hinzugekauft: Damit sind wir jetzt auch im französischsprachigen Landesteil flächendeckend vertreten. Das stellt eine enorme Erweiterung unserer Reichweite dar und sorgt dafür, dass wir auf den wesentlichen Märkten in der für Hawesko besonders attraktiven, weil weinaffinen Schweiz gut aufgestellt sind! Auch bei unserer deutschen Tochter *Wein & Vinos* haben wir investiert. Nachdem wir 2012 ein neues IT-System eingeführt hatten, haben wir 2013 einen neuen Logistikstandort bezogen und den kaufmännischen Bereich personell verstärkt.

Kehrt man zu den nackten Zahlen zurück, so können wir auch hier Erfolge vermelden. Die Finanzausstattung des Hawesko-Konzerns stellt sich auch zum Geschäftsjahresende 2013 als ausgesprochen solide dar: Die Eigenkapitalquote ist trotz der erwähnten bilanziellen Vorsorge leicht auf 39 % gestiegen. Auch die Verzinsung des eingesetzten Kapitals hat erneut unsere langfristige Zielgröße von mindestens 16 % erreicht.

Dies alles zeigt, dass die Richtung stimmt. Wir werden unsere permanente Suche nach neuen Potenzialen und Konzepten auf dem attraktiven Markt für Weine hoher Qualität fortsetzen. Der Blick auf die Vergangenheit zeigt, dass wir hier über einen hervorragenden »track record« verfügen. Wir sind uns sicher, dass dies auch in Zukunft so bleiben wird – siehe die aktuellen Erfolge in unseren Online-Verkaufskanälen!

Insbesondere aus diesem Grund sind Vorstand und Aufsichtsrat der Überzeugung, dass hinsichtlich der Dividendenausschüttung für das Geschäftsjahr 2013 die Kontinuität im Vordergrund zu stehen hat. Die Verwaltung wird Ihnen, sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre, auf der Hauptversammlung 2014 daher einen Dividendenvorschlag in Höhe von € 1,65 je Aktie – und damit auf Vorjahresniveau – unterbreiten.

Nicht zuletzt dadurch wollen wir auch den Aktienmarkt, der uns im letzten Jahr häufiger die kalte Schulter gezeigt hat, davon überzeugen, dass die Hawesko-Aktie ein attraktives Investment darstellt – sowohl was das Wachstumspotenzial des Konzerns anbelangt als auch hinsichtlich einer attraktiven Verzinsung. Gerade Letzteres ist in der heutigen Zeit ja ein besonders rares Gut.

Konkret erwarten wir für das laufende Geschäftsjahr 2014 bei um ein bis zwei Prozent leicht steigenden Umsätzen – hier belasten beim Vorjahresvergleich noch die damaligen *Château Classic*-Umsätze und ein gewisser Gegenwind aufgrund geringerer Subskriptionsauslieferungen – einen deutlichen Gewinnzuwachs. Das Konzern-EBIT soll auf € 27–28 Mio. steigen. Damit werden wir 2014 wieder in unseren »normalen« Wachstumsmodus zurückfinden.

Tatsächlich hat sich das große Jubiläumsjahr 2014 gut angelassen, in dem sowohl *Jacques'* (40 Jahre) als auch das *Hanseatische Wein- und Sekt-Kontor* (50 Jahre) runde Geburtstage feiern. Diese Jubiläen wollen wir mit unseren Kunden gebührend begehen, mit ganz besonderen Angeboten und vielen Sonderaktionen. *Jacques'* lag in den ersten beiden Monaten sogar ohne Jubiläumswerbung schon voll auf Kurs und der Jubiläums-Katalog des *Hanseatischen Wein- und Sekt-Kontors* im Februar war ein echter Renner.

Meine sehr geehrten Damen und Herren, liebe Aktionärinnen und Aktionäre, wenn ich am Ende meiner Ausführungen die Lage des Hawesko-Konzerns zusammenfassen soll, kann ich sagen: Wir können voller Optimismus in die Zukunft schauen! Mit immer weiter verfeinerten Konzepten stellen wir uns den Herausforderungen des Online-Wandels und setzen gleichzeitig auch weiterhin auf die Zukunftsfähigkeit unserer multiplen Vertriebswege in Einzel- und Großhandel. Hierzu bauen wir insbesondere auf die Erfahrung und die Kreativität unserer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Denn deren unermüdlicher Einsatz ist die Grundlage unseres Erfolgs. Und deshalb gilt ihnen – in diesem wie in jedem Jahr – der ganz besondere Dank des Vorstands!

Mit freundlichen Grüßen



Ihr Alexander Margaritoff



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

Vorstand

ALEXANDER MARGARITOFF, VORSTANDSVORSITZENDER

Alexander Margaritoff (Jahrgang 1952) studierte Betriebswirtschaft an der University of Sussex, England, mit den Abschlüssen Economics (B.A.) sowie Contemporary European Studies (M.A.). Im Jahre 1981 trat er in die Firma *Hanseatisches Wein- und Sekt-Kontor* ein. Er ist für alle Beteiligungen der Hawesko Holding AG, insbesondere für das Segment Versandhandel, zuständig.

BERND HOOLMANS

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

BERND G. SIEBDRAT

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

ULRICH ZIMMERMANN, FINANZVORSTAND

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

WACHSTUMSFAKTOR

E-Commerce

Die richtige Website für jeden Geschmack: Mit den unterschiedlichen Online-Angeboten des Hawesko-Konzerns können Weinbegeisterte und solche, die es werden wollen, die ganze Vielfalt der Welt des Weins entdecken.



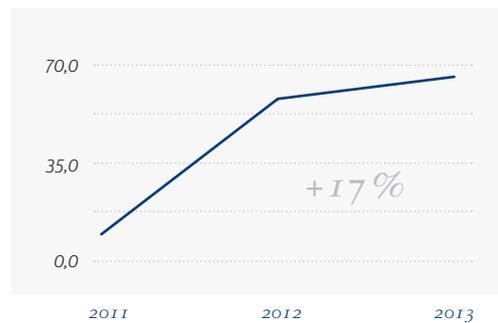
Eine einzigartige Kombination

Die Erfolgskriterien im Online-Weingeschäft sind vielfältig: eine leistungsfähige IT, eine spezialisierte Logistik, ein fachkundiger Einkauf sowie eine ausgesprochene Marketing-Kompetenz, vor allem aber die Leidenschaft für Wein. Wie kaum ein anderer Anbieter verfügt Hawesko über all diese Voraussetzungen – und das schon seit Jahrzehnten.

Die Nr. 1 im Online-Weinhandel

2013 stieg der Online-Umsatz des Hawesko-Konzerns erneut an: um 17 % auf € 68 Mio. Damit ist Hawesko bereits heute weltweit führend, aber noch längst nicht am Ende der Entwicklung: Im Rahmen der ganzheitlichen Konzernstrategie werden nach und nach konsequent immer mehr Geschäftsbereiche ins Online-Geschäft integriert.

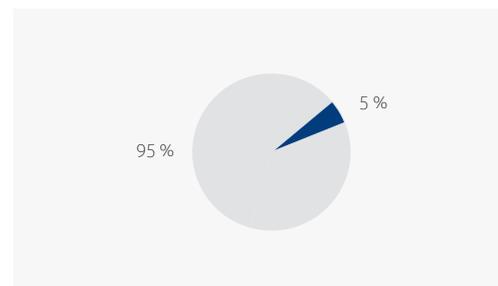
E-COMMERCE UMSATZ (in Mio. €)



Der Markt

Der Hawesko-Konzern bedient schwerpunktmäßig den deutschen Weinmarkt. Von Marktforschungsinstituten wird der E-Commerce-Anteil in diesem Markt auf ca. 5 % geschätzt – Tendenz steigend. Daher sucht Hawesko im Inland, aber auch außerhalb Deutschlands kontinuierlich, systematisch und aktiv nach ertragreichen Möglichkeiten, das E-Commerce-Geschäft auszuweiten.

WEINMARKT (in %)



- E-Commerce
- Weinmarkt – sonstige Kanäle

WEINE FÜR *Europa*

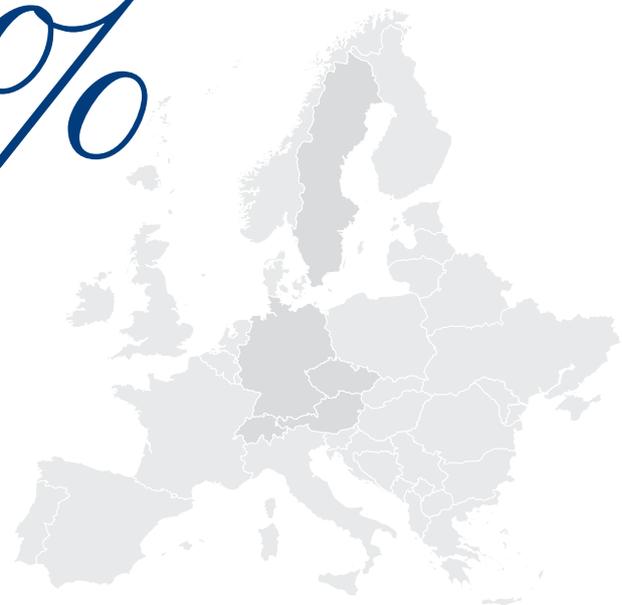
Europa steht traditionell im Mittelpunkt der Weinwelt: Etwa zwei Drittel aller Weine werden hier produziert und konsumiert. Der Marktanteil Deutschlands ist jedoch begrenzt – weshalb der Hawesko-Konzern zunehmend nach attraktiven Wachstumspotenzialen im Ausland sucht.

Zuwachs in der Schweiz

Der schweizerische Markt ist nicht einfach – für Hawesko aber besonders interessant, denn die Nachfrage bezieht sich überwiegend auf hochwertige Gewächse. Seit 2009 ist der Konzern in der Schweiz aktiv und erfolgreich: Die Tochtergesellschaft *Globalwine AG* konnte seitdem ihren Umsatz verdreifachen und hat 2013 das Sortiment italienischer Weine deutlich ausgeweitet. Im gleichen Jahr kam mit *Vogel Vins SA* ein strategisch wichtiges Standbein im französischsprachigen Landesteil hinzu. Damit erreicht der Hawesko-Konzern einen Umsatz von € 25 Mio. in der Schweiz – weiteres Wachstum geplant.



12 %



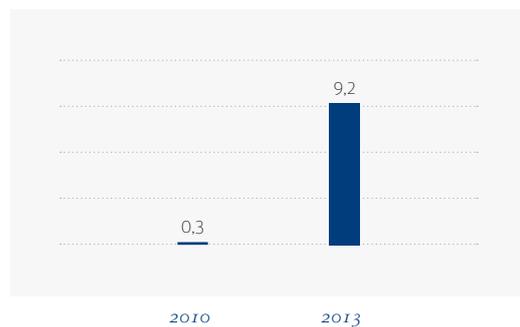
Ausbau des internationalen Geschäfts

Seit 2000 ist Hawesko in Österreich vertreten, 2009 kam die Schweiz hinzu, 2010 folgte Schweden. Die jeweiligen Konzepte sind dabei so unterschiedlich wie die Märkte selbst und reichen vom Aufbau von Anfang an bis zu strategisch gesteuerten Akquisitionen. Aufgrund der starken Marktposition im Inland ist das Wachstumspotenzial für Hawesko im Ausland besonders attraktiv. Daher sucht der Konzern kontinuierlich und aktiv nach Chancen für eine nachhaltige Expansion außerhalb Deutschlands. Sogar eine Expansion in stark wachsende Märkte wie China oder die USA ist mittelfristig denkbar.

Schweden: Herausforderung gemeistert



UMSATZ SCHWEDEN (in Mio. €)



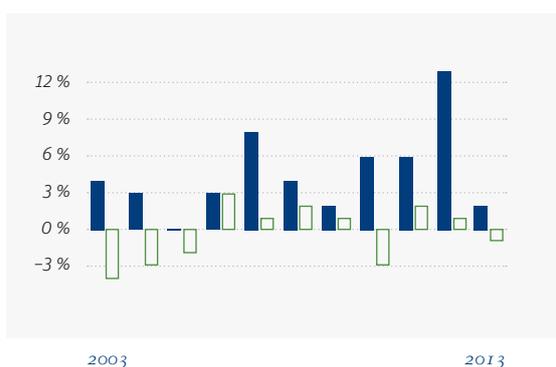
Unter dem Namen *The Wine Company* begann der Hawesko-Konzern im November 2010 mit dem Versandhandel nach Schweden: Von Hamburg aus, denn in Schweden herrschen aufgrund des staatlichen Alkoholmonopols besondere Rahmenbedingungen, deren genaue Einhaltung Voraussetzung für den Markterfolg ist. Bereits 2013, drei Jahre nach dem Markteintritt, ist es *The Wine Company* gelungen, den Break-even zu erreichen. Angesichts des großen Marktpotenzials ist ein weiterer Ausbau des Engagements beabsichtigt.

Marktführer

IN EUROPA MIT MEHRWERT

Der Hawesko-Konzern will auch im Jahr 2014 weiter profitabel wachsen und kann dabei auf sein solides Fundament aufbauen – und auf eine Strategie, die den Kunden in den Mittelpunkt stellt. Auch die aktionärsfreundliche Dividendenpolitik soll fortgesetzt werden.

Stärker gewachsen als der Markt



Beste Weine und bester Service – das ist die Maxime, die es dem Hawesko-Konzern ermöglicht hat, in der Vergangenheit regelmäßig schneller zu wachsen als der Gesamtmarkt: Auch und gerade seit der Finanzkrise 2008. Damit das in Zukunft so bleibt, investiert Hawesko kontinuierlich und systematisch in die Verbesserung von Angebot und Service: 2013 zum Beispiel in den Ausbau der Logistik und in die Kundenakquisition. So wird die Basis für künftiges Wachstum und anhaltende Profitabilität ständig verbreitert.

Entwicklung gegenüber dem Vorjahr:

- Hawesko-Inlandsumsatz
- Gesamtweinmarkt Deutschland



Erfolg für die Aktionäre

Bei seinem Wachstumskurs verliert Hawesko jedoch nie die Aktionäre aus dem Blick, die in keinem der vergangenen elf Jahre eine Dividendenkürzung hinnehmen mussten und sich mehrmals sogar über eine Bonuszahlung freuen konnten. Voraussetzung für die Dividendenkontinuität ist die Fähigkeit des Konzerns, zeitgemäße Antworten auf die Herausforderungen der Zeit zu finden, künftige Entwicklungen im Handel frühzeitig zu erkennen und proaktiv darauf zu reagieren. Dank dieser Kompetenzen und der soliden Finanzierung des Konzerns ist die Dividendenausschüttung – wie in der Vergangenheit fast immer – auch in diesem Jahr durch den Free-Cashflow voll abgedeckt.

Nachhaltig wertbildend

2013 hat der deutsche Aktienmarkt davon profitiert, dass vielfach eine Belebung der europäischen Wirtschaft erwartet wurde, wodurch vor allem konjunktursensible Werte gefragt waren. Dagegen zeichnet sich die Hawesko-Aktie durch stetiges Wachstum aus, weshalb sich vor allem ein längerfristiges Engagement lohnt. Diese Stetigkeit schlägt sich zum Beispiel auch in einer geringen Volatilität der Hawesko-Aktie nieder. Und während DAX und SDAX ihre jeweiligen Höchststände aus dem Juli 2007 bis Ende 2013 nicht wieder erreichen konnten, notierte das Hawesko-Papier zum gleichen Zeitpunkt 51% über seinem Wert vor der Finanzkrise. Trotz aller konjunkturellen Wechselfälle ist die Aktie in den letzten zehn Jahren um 271% gestiegen und hat ihren Wert damit fast vervierfacht. Für die Hawesko-Aktionäre entspricht dies einer jährlichen Rendite von 14% – dazu kommen Jahr für Jahr die attraktiven Dividendenausschüttungen.





Rebberge in Fläsch, Graubünden, Schweiz

2013

GESCHÄFTSVERLAUF ÜBERWIEGEND ZUFRIEDENSTELLEND

Der Hawesko-Konzern hat 2013 erneut Marktanteile in Deutschland hinzugewonnen und den Ausstieg aus Château Classic eingeleitet. Nach wie vor stehen die weitere Stärkung der Marktposition und ein nachhaltiges Wachstum im In- wie im Ausland im Mittelpunkt.

KONZERNLAGEBERICHT UND LAGEBERICHT

Grundlagen des Konzerns	17
Ziele und Strategien	18
Wirtschaftsbericht	22
Umweltbericht	43
Nachtragsbericht	44
Prognosebericht	45
Risikobericht	47
Chancenbericht	51
Rechtliche Konzernstruktur und übernahmerechtliche Angaben	54
Leitung und Kontrolle	55
Vergütungsbericht	56

KONZERNABSCHLUSS

Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung	58
Konzern-Gesamtergebnisrechnung	59
Konzernbilanz	60
Konzern-Kapitalflussrechnung	62
Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung	63
Konzernanhang	64
Anteilsbesitz	110
Bericht des Aufsichtsrats	112
Erklärung zur Unternehmensführung und Bericht zur Corporate Governance	115
Vorstand und Aufsichtsrat	119
Jahresabschluss der Hawesko Holding AG	121
Kennzahlen	125

KONZERNLAGEBERICHT UND LAGEBERICHT

der Hawesko Holding Aktiengesellschaft für das Geschäftsjahr 2013



Im vorliegenden Geschäftsbericht wurde erstmals der neue Deutsche Rechnungslegungs Standard 20 (DRS 20) »Konzernlagebericht« angewendet. Dies führt zu einer Reihe von Änderungen im Lagebericht, hauptsächlich die Anordnung der Informationen betreffend. Gemäß DRS 20 bilden die

bedeutsamsten Steuerungskennzahlen die Basis für die Beschreibung des Geschäftsverlaufs sowie für die Prognose für das nächste Geschäftsjahr. Außerdem wurden durch den DRS 20 zusätzlich geforderte Angaben in verschiedenen Kapiteln ergänzt.

Grundlagen des Konzerns

GESCHÄFTSMODELL DES KONZERNS

Der Hawesko-Konzern handelt mit Weinen gehobener Qualitäten und offeriert sie fachgerecht Endkunden (in den Segmenten »Stationärer Weinfacheinzelhandel« und »Versandhandel«) bzw. Wiederverkäufern (im Segment »Großhandel/Distribution«). Im Jahr 2013 wurden ca. 88 % (Vorjahr: 89 %) des Konzernumsatzes in der Bundesrepublik Deutschland getätigt. Jedes der drei Geschäftssegmente des Konzerns ist in seinem Markt führend. Langjährige Beziehungen zu Top-Weinproduzenten und zahlreiche Exklusivvertriebsrechte in Deutschland für weltweit renommierte Weine sind wichtige Stützpfiler des Geschäfts. Wesentliche Standorte sind Hamburg bzw. Tornesch (Konzernleitung sowie Verwaltung des Segments Versandhandel, Logistikstandort für Großhandel/Distribution und Versandhandel), Düsseldorf (Verwaltung des Segments Stationärer Weinfacheinzelhandel unter dem Marktauftritt *Jacques' Wein-Depot*) und Bonn (Verwaltung des Segments Großhandel/Distribution). Die seit 2012 in den Konzern einbezogene Tochtergesellschaft *Wein & Vinos* unterhält ihre Verwaltung sowie sechs Einzelhandelsfilialen in Berlin, eine weitere Filiale besteht in München. *Jacques' Wein-Depot* ist mit Verkaufsstätten bundesweit vertreten. Darüber hinaus bestehen Auslands-tochtergesellschaften im Großhandel (Frankreich, Österreich, Schweiz, Tschechien) sowie bei *Jacques' Wein-Depot* (Österreich); unter dem Firmennamen *The Wine Company* bedient der Versandhandel von Hamburg aus den schwedischen Markt.

DREI SELBSTSTÄNDIGE GESCHÄFTSSEGMENTE

Der Hawesko-Konzern ist in drei Geschäftssegmente gegliedert: Stationärer Weinfacheinzelhandel, Großhandel/ Distribution und Versandhandel; darüber hinaus existiert ein Bereich »Sonstiges«. Nähere Informationen enthält die Segmentberichterstattung unter Textziffer 42 des Konzernanhangs. In drei Segmenten des Weinhandels aufgestellt zu sein, bedeutet für den Konzern eine gewisse Risikostreuung und macht sein Geschäftsmodell entsprechend robust.

Der Hawesko-Konzern ist dezentral organisiert. Die Hawesko Holding AG ist als Konzernmutter selbst nicht operativ tätig, sondern nimmt steuernde Aufgaben im Bereich der Unternehmensstrategie, der zentralen Finanzierung und des zentralen Cash-Managements sowie des Risikomanagements wahr: Möglichst viele Entscheidungen des operativen Geschäfts werden dezentral auf Ebene der jeweiligen Tochtergesellschaften gefällt und ausgeführt. Diese Organisationsstruktur ist deswegen vorteilhaft, weil sie der Tatsache Rechnung trägt, dass das Weingeschäft vor allem ein »people business« ist: Es kommt wesentlich auf Pflege und Nutzung persönlicher Kontakte sowohl zu den Produzenten als auch zu den Kunden an.

Ziele und Strategien

ECKPFEILER DER LANGFRISTIGEN GESCHÄFTSSTRATEGIE DES KONZERNS

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

STATIONÄRER WEINFACHEINZELHANDEL

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

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

- **Marktsegment:** gehobene, exklusiv bei *Jacques'* erhältliche Weine geprüfter Qualität; Durchschnittswert rund € 7,00 pro Flasche, bei einer Schwerpunktpreislage zwischen € 6,00 und € 10,00.
- **Vertrieb:** Es besteht ein System aus selbstständigen Partnern (Handelsvertretern), die die vom Konzern angemieteten und ausgestatteten *Jacques' Wein-Depots* vor Ort eigenverantwortlich führen. Engagement und Kompetenz dieser Partner sind ein wichtiges Moment des Unternehmenserfolgs.
- **Wachstum:** durch Gewinnung von Neukunden für die existierenden Depots (die Werbemaßnahmen dafür erfolgen von der Zentrale aus), durch Fortentwicklung des Onlineshops und dessen Verlinkung mit dem stationären Konzept, um den Ausbau zum Cross-Channel-Konzept in Kommunikation und Verkauf voranzubringen, durch Optimierungen des Depotnetzes mit Standortverlegungen sowie durch moderate Expansion des Netzes mit Neueröffnungen.

GROSSHANDEL/DISTRIBUTION

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

- **Zielgruppe:** Gastronomie, spezialisierter Fachgroß- und Einzelhandel, Warenhäuser sowie die gehobenen Segmente des Lebensmitteleinzelhandels.
- **Marktsegment:** gehobene und Premium-Weine; Durchschnittswert (Großhandel) rund € 6,00 pro Flasche, bei einer Bandbreite zwischen € 2,00 und € 1.000,00.
- **Vertrieb:** Handelsagenturen, eigene Außendienstmitarbeiter und Direktverkauf per Versand.
- **Wachstum:** durch Neukundengewinnung auf Basis der besonderen Attraktivität des viele namhafte Exklusivitäten enthaltenden Sortiments sowie durch Ausbau der Aktivitäten im Ausland (insbesondere in den Nachbarländern Deutschlands).

VERSANDHANDEL

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

- **Zielgruppe:** Das Segment ist ausgerichtet auf Privatkunden, die hohe Ansprüche an Wein stellen, sich als kultivierte Genießer verstehen und den Komfort zu schätzen wissen, einfach und bequem erlesene Weine aus aller Welt von zu Hause aus zu bestellen und sich nach Hause liefern zu lassen. Darüber hinaus wendet sich das Angebot an Geschäftskunden, die Kundenpräsente, insbesondere zu Weihnachten, suchen.
- **Marktsegment:** gehobene und Premium-Weine; Durchschnittswert rund € 8,00 pro Flasche, bei einer Bandbreite von € 4,00 bis € 1.000,00.
- **Vertrieb:** Zweimal jährlich wird ein Hauptkatalog (Ausgabe Frühling/Sommer bzw. Herbst/Winter) an den Kundenstamm versandt, ergänzt durch etwa 20 kleinere Werbemailings im Jahresverlauf, in denen jeweils besondere Offerten vorgestellt werden. Neben den etablierten Onlineshops und Newslettern nutzen die jeweiligen Tochtergesellschaften mit zahlreichen Social-Media-Angeboten auch die Möglichkeiten des Web 2.0.
- **Punktuelle Ausbau:** Der Versandhandel hat in seinem relevanten Markt bereits einen hohen Marktanteil (über 50 %) in Deutschland erreicht. Neben der permanenten Optimierung wird hier das Geschäft punktuell ausgebaut und zunehmend mit E-Commerce-Konzepten bearbeitet. Dabei steht die Erschließung neuer Kundengruppen im Vordergrund. Die Einbeziehung von *Wein & Vinos* in den Konzern hat dieser Entwicklung zusätzlichen Schub verliehen. Der Vertrieb nach Schweden durch die Tochtergesellschaft *The Wine Company* soll weiter ausgebaut werden.



STEUERUNGSSYSTEM: STRATEGISCHE WACHSTUMS- UND RENDITEZIELE, FINANZIERUNGSZIELE

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

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

Die finanzwirtschaftliche Steuerung im Hawesko-Konzern richtet sich an dem Grundgedanken aus, profitabel zu wachsen und den Unternehmenswert systematisch und nachhaltig zu steigern. Zu wichtigen Zielgrößen des internen Steuerungssystems zählen daher Umsatz- und Ergebnisentwicklung. Als Steuerungskennziffer für die Umsatzentwicklung wird die Wachstumsrate gegenüber dem Vorjahr verwendet. Für die Ergebnisentwicklung werden die Gewinngröße EBIT (Ergebnis vor Zinsaufwand und Steuern) und die EBIT-Marge sowie deren Entwicklung betrachtet; sie messen den kurzfristigen operativen Erfolg des Konzerns und der einzelnen Segmente. Um die Rentabilität der Geschäftsentwicklung im Verhältnis zum erforderlichen Kapitaleinsatz laufend zu messen, nutzt der Konzern die Kennzahl Return On Capital Employed (ROCE). Ziel des Hawesko-Konzerns ist es, die aus dem Kapitalmarkt abgeleiteten Kapitalkosten (vgl. unter »Finanzlage«, Seite 32) in allen Segmenten des Konzerns zu verdienen. Damit verankert der Konzern sein Ziel, nur in Geschäftsfelder zu investieren, die langfristig Wert schaffen und damit ihre Kapitalkosten übertreffen. ROCE wird im Hawesko-Konzern wie folgt errechnet: EBIT dividiert durch den Durchschnitt des eingesetzten Kapitals (Capital Employed), also durch Bilanzsumme zuzüglich aktivierter Mietverpflichtungen abzüglich zinsloser Verbindlichkeiten und Rückstellungen sowie liquider Mittel.

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

ROCE	2011	2012	2013	Erwartete Mindestrendite
	Stationärer Weinfacheinzelhandel	43 %	40 %	40 %
Großhandel/Distribution	20 %	15 %	5 %	> 17 %
Versandhandel	28 %	16 %	22 %	> 22 %
Konzern	25 %	18 %	16 %	> 16 %

Die Vergleichszahlen sind gemäß vorzeitiger Anwendung von IFRS 11 angepasst, vgl. Textziffer 2 im Konzernanhang.

Zusätzlich zu dieser wertorientierten Kennzahl dient der Free-Cashflow als liquiditätsorientierte Steuerungsgröße, um auch in Zukunft ausreichende Mittel für den laufenden Geschäftsbetrieb und künftiges Wachstum zu gewährleisten und um weiterhin eine dem Gewinn je Aktie angemessene Dividende zahlen zu können. Dafür sind eine nachhaltige Optimierung des Working Capital und ein effektives Management von Investitionen entscheidend (vgl. unter »Leitung und Kontrolle«, Seite 55). Ziel des Konzerns ist es, dauerhaft eine Kapitalstruktur und ein Verhältnis der Netto-Finanzverbindlichkeiten zu EBITDA sicherzustellen, die jeweils einem Banken-Rating im Bereich »Investment Grade« entsprechen.

FORSCHUNG UND ENTWICKLUNG

Als Handelsunternehmen betreibt der Hawesko-Konzern keine Forschung und Entwicklung im engeren Sinne. Die Kosten für die Entwicklung von exklusiv vertriebenen Weincuvées in Zusammenarbeit mit renommierten Weinproduzenten – einschließlich der Eintragung und des Schutzes von Marken – beliefen sich 2013 auf knapp € 0,2 Mio. (Vorjahr: weniger als € 0,1 Mio.).



Château de Vougeot, Burgund, Frankreich

Wirtschaftsbericht

GESAMTWIRTSCHAFTLICHE UND BRANCHENBEZOGENE RAHMENDATEN

Deutsche Wirtschaft 2013 – moderates Wachstum

2013 war für die deutsche Wirtschaft ein stabiles Jahr. Der Indikator für die gesamtwirtschaftliche Leistung, das Bruttoinlandsprodukt (BIP), stieg nach Berechnungen des Statistischen Bundesamtes gegenüber dem Vorjahr um 0,4 %. 2012 war das BIP um 0,7 %, 2011 um 3,3 % gewachsen. 2011 war die Wirtschaft von einem Aufholprozess geprägt, nachdem das BIP als Folge der weltweiten Wirtschaftskrise des Jahres 2009 um 5,1 % gegenüber 2008 geschrumpft war. 2013 war die deutsche Konjunktur belastet durch die Rezession in einigen europäischen Ländern und eine gebremste Weltwirtschaft – die starke Binnennachfrage konnte nur bedingt Abhilfe schaffen. Die privaten Konsumausgaben stiegen preisbereinigt um 0,9 % (Vorjahr: 0,8 %).

Der von der Gesellschaft für Konsumforschung (GfK) erstellte Konsumklimaindex stieg im Laufe des Jahres 2013 kontinuierlich. Nach Ansicht der Experten der GfK haben sich die Rahmenbedingungen für den Konsum durch die niedrige Arbeitslosigkeit und die geringere Sparneigung stetig verbessert.

Deutscher Weinmarkt

Der deutsche Weinmarkt ging im Jahr 2013 nach Angaben des Deutschen Weininstituts insgesamt wertmäßig um 1,4 % und mengenmäßig um 2,3 % gegenüber 2012 zurück. Damit bestätigt sich erneut eine längerfristige Grundtendenz beim Verbraucherverhalten: im Durchschnitt wird mehr für Wein ausgegeben. Der Durchschnittspreis im Lebensmitteleinzelhandel einschließlich der Discounter dürfte sich nach Einschätzung des Hawesko-Vorstands für die marktübliche 0,75-l-Flasche auf einen Preis von knapp über € 2,00 belaufen.

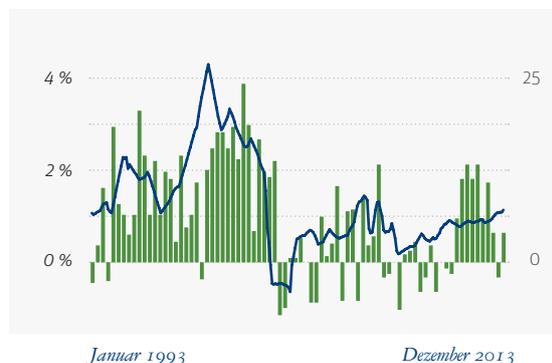
Nach Schätzungen des Hawesko-Vorstands war im gehobenen Segment des deutschen Weinmarktes (d. h. ab € 4,00 pro Flasche) für das Jahr 2013 eine Fortsetzung der Belebung gegenüber den Krisenzeiten des Jahres 2009 zu beobachten.

Der Hawesko-Vorstand schätzt den deutschen Weinmarkt auf einen Wert von annähernd € 7 Mrd., wovon knapp über € 1 Mrd. auf das gehobene Segment (ab € 4,00 pro Flasche) entfällt. Markterhebungen der Hochschule Geisenheim bestätigen diese Einschätzung des Gesamtweinmarktes und deuten darauf hin, dass das gehobene Segment sogar deutlich mehr als € 1 Mrd. ausmacht. Laut diesen Erhebungen ist eine Gruppe von ca. 20 % aller Weinkonsumenten für den überwiegenden Teil des Weinumsatzes im gehobenen

BIP-WACHSTUM (in %)



PRIVATE KONSUMAUSGABEN/KONSUMKLIMA



- Konsumausgaben der privaten Haushalte im Inland, saisonbereinigt zum Vorjahresquartal (in %)
- GfK-Konsumklima
(Quelle: FAZ vom 31.03.2005, ergänzt um Daten der GfK bis 2013)



Marktsegment verantwortlich. Für die Strategie des Hawesko-Konzerns in Deutschland folgt daraus, dass er erstens die Bedürfnisse dieser Kundengruppe genau kennen muss, um deren Nachfrage zu befriedigen, und dass er zweitens in weiteren Teilen der Bevölkerung das Interesse an höher- und hochwertigem Wein wecken sowie das Wissen über und den verantwortungsvollen Umgang mit Wein bei ihnen fördern sollte.

Der Weinmarkt außerhalb Deutschlands

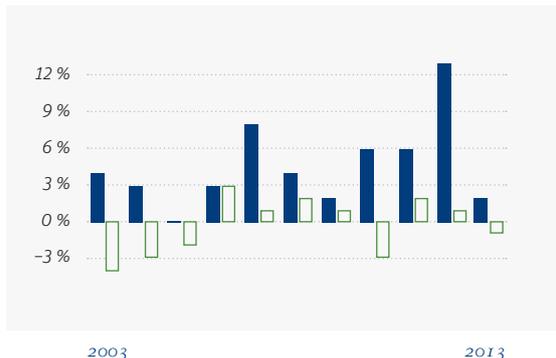
2013 tätigte der Hawesko-Konzern 12 % seines Umsatzes außerhalb Deutschlands. Die Märkte für Spitzenweine im Ausland sind deshalb relevant. In einzelnen von ihnen ist der Konzern bereits mit Tochtergesellschaften tätig, und auch der strategische Blick des Hawesko-Vorstands richtet sich zunehmend auf Umsatzpotenziale im Ausland. Der Markt für Spitzenweine ist von Natur aus international, und der Anteil Deutschlands beläuft sich nur auf einen kleinen Bruchteil des Weltmarktes.

Der Hawesko-Konzern ist in der Schweiz mit der Tochtergesellschaft *Globalwine AG* in Zürich und seit Februar 2013 mit *Vogel Vins SA* in der französischsprachigen Romandie im Großhandel aktiv und erwirtschaftete dort 2013 insgesamt ca. € 25 Mio. Umsatz; der schweizerische Markt wird auf

einen Wert im Bereich von € 1,0 bis 1,5 Mrd. mit konstantem Entwicklungspotenzial geschätzt – anders als in Deutschland zum überwiegenden Teil im gehobenen Segment (mehr als € 4,00 pro Flasche). Der Markt in Österreich wird auf einen Wert von ca. € 1,5 Mrd. taxiert. Bedient wird er durch die Tochtergesellschaften *Jacques' Wein-Depot* (Stationärer Weinfacheinzelhandel) und *Wein Wolf* (Großhandel), die 2013 zusammengenommen einen Umsatz von ca. € 13 Mio. erzielten. Auch Österreich weist eine konstante Entwicklung auf. Der schwedische Markt hat einen Gesamtumfang von ca. € 2 Mrd. und wird von einem staatlichen Monopol beherrscht. Im Einklang mit den einschlägigen Vorschriften der Europäischen Union beliefert die Hawesko-Tochtergesellschaft *The Wine Company* Adressen in Schweden von Hamburg aus. Mit diesen Kunden machte sie einen Umsatz von € 9 Mio.

Insgesamt gilt für den Weinmarkt, dass Wein überall auf der Welt als Ausdruck eines gepflegten Lebensstils empfunden wird und daher zunehmend an Beliebtheit gewinnt. Viele Verbraucher legen darüber hinaus gesteigerten Wert auf die Qualität der konsumierten Weine.

UMSATZENTWICKLUNG HAWESKO-KONZERN IN DEUTSCHLAND



- Hawesco-Inlandsumsatz
- Gesamtweinmarkt Deutschland

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



- Konsum
- Produktion
- Gesamtverbrauch inkl. Destillation

(Quellen: Das Deutsche Weinmagazin, 12.01.2010;
Point de conjoncture OIV, Octobre 2013)

Beschaffungsmarkt gekennzeichnet durch erhöhte Produktion 2013 und geringfügig höheren Konsum

Der Weinmarkt ist seit Jahren durch ein weltweites Überangebot geprägt. Nach Schätzungen der Internationalen Organisation für Rebe und Wein (OIV) ist die Weinproduktion 2013 nach mehreren rückläufigen Jahren seit 2004 gestiegen. 2004 hatte die Produktion den höchsten Stand der letzten zehn Jahre erreicht. Insgesamt geht man davon aus, dass 2013 die weltweite Produktion 281 Mio. Hektoliter betrug. Der Welt-Weinkonsum 2013 erhöhte sich laut OIV-Schätzung um 2 Mio. Hektoliter auf 245 Mio. Hektoliter. Damit weitete sich das Überangebot wieder aus.

Von dem Angebotsüberhang sind primär das preiswertere Marktsegment bzw. die Basisqualitäten betroffen. Der dadurch entstehende Preisdruck strahlt allerdings auch auf die darüber positionierten mittleren Qualitätskategorien aus. Abgesehen vom Markt für Spitzenweine aus dem Bordeaux, der 2013 erneut wie 2012 nach einem Boom in den Jahren 2010 und 2011 praktisch zum Stillstand kam, blieb die Nachfrage für viele andere Spitzenweine höherer Preisklassen erhalten. Für die Spitzengewächse des obersten

Segments wird es immer einen relativ stabilen Markt geben, denn die Top-Anbaugelände der Welt sind grundsätzlich nicht erweiterbar und ihre Erzeugnisse demgemäß meist knapp. Hier spielen Tradition, die beteiligten Personen, ihre Philosophie und deren handwerkliche Umsetzung sowie Witterung und die Qualität der Ernte die entscheidende Rolle bei der Preisfindung für einen Jahrgang.

Zum Jahreswechsel 2014 stellt der Hawesco-Vorstand fest, dass bei den Bezugspreisen aus den meisten Anbaugeländen stabile Marktbedingungen herrschen. Allerdings ist bei Weinen aus Frankreich, Italien und Deutschland eine Tendenz nach oben zu beobachten.

Uneinheitliche Branchenstruktur bei gebobenen Produkten

In der Preisklasse unterhalb von € 4,00 pro Flasche wird der deutsche Weinmarkt von Lebensmittel-Discountern wie Aldi beherrscht. Das gehobene Marktsegment – d. h. die Preisklasse von € 4,00 und mehr – wird dagegen von einer Vielzahl kleinerer Anbieter abgedeckt. Dieser Teil des Marktes, in dem auch der Hawesco-Konzern agiert, ist durch eine weitgehende Fragmentierung gekennzeichnet. Seit 2012 wird festgestellt, dass immer mehr reine Online-Weinanbieter versuchen, in den Markt einzutreten.

Marktanteil des Hawesko-Konzerns wächst weiter

Die Konsolidierung auf dem deutschen Weinmarkt in den Jahren 2003 bis 2005 war die Konsequenz einer schwierigen Binnenkonjunktur und des Vordringens der Discounter. Zwischen 2006 und dem ersten Halbjahr 2008 war dann das konjunkturelle Umfeld freundlicher, was der Hawesko-Konzern dazu nutzte, sein Wachstum zu forcieren und sich neue Kundengruppen zu erschließen. Trotz des schwierigen Konsumumfelds, das dem Jahr 2009 seinen Stempel aufdrückte, konnte der Hawesko-Konzern auch in diesem Jahr die Gewinnung von Neukunden in den Segmenten Stationärer Weinfacheinzelhandel (*Jacques'*) und Versandhandel noch weiter steigern, während die Entwicklung im Großhandel rezessionsbedingt rückläufig war. In den Jahren 2010 und 2011 profitierte der Großhandel dann sehr stark von der wirtschaftlichen Erholung; zusammen konnten alle drei Segmente den Marktanteil des Hawesko-Konzerns weiter ausbauen. Im Jahr 2012 konnte der Konzern diesen durch organisches Wachstum und vor allem durch die Einbeziehung der Firma *Wein & Vinos* steigern. 2013 weitete der Konzern seinen Umsatz in Deutschland erneut aus, während der deutsche Weinmarkt nach Wert zurückging.

GESCHÄFTSVERLAUF UND ERTRAGSLAGE

Geschäftsverlauf 2013 im Überblick

Die Hawesko Holding AG konnte 2013 eine im Großen und Ganzen gute Geschäftsentwicklung verzeichnen – wenn auch mit Licht und Schatten. Zur Schattenseite gehört eindeutig die Geschäftsentwicklung der im Bordeaux ansässigen Tochtergesellschaft *Château Classic – Le Monde des Grands Bordeaux*, die in den Abwärtsstrudel des weltweiten Bordeauxmarktes geriet und im Verlauf des Jahres 2014 aus dem Hawesko-Konzern ausscheidet. Zu den positiven Entwicklungen 2013 zählen der Ausbau der Geschäftsaktivitäten in der Schweiz, der Break-even im Schweden-Geschäft bei *The Wine Company* und die dortigen kontinuierlichen Zugewinne sowie das organische Wachstum aller drei Geschäftssegmente im deutschen Stammgeschäft.

Für das Jahr 2013 wurden im Geschäftsbericht 2012 die folgenden Ziele bzw. langfristigen Renditeziele kommuniziert und realisiert bzw. nicht realisiert:

	Zielsetzung	2013	Zielerreichung
Umsatz	Umsatzwachstum in der Größenordnung von 6 % gegenüber dem Vorjahreswert (€ 446,4 Mio.); stärkeres Wachstum als der deutsche Weinmarkt (2013: -1,4 %)	€ 465,2 Mio. (+4,2 %, im Inland +2,4 %)	-
EBIT	Operatives Ergebnis (EBIT) in der Größenordnung von € 28 Mio.	€ 22,6 Mio. (-11,9 %)	-
EBIT-Marge	Nachhaltige Marge von 7 % vom Umsatz bzw. für 2013: 5,9 % vom Umsatz	4,8 %	-
ROCE	Erreichung der langfristigen Mindestzielrendite (16%)	16 %	✓
Free-Cashflow	Free-Cashflow in der Größenordnung von € 15 Mio.	€ 22,7 Mio.	✓



Dass der Umsatzzuwachs und das EBIT bzw. die EBIT-Marge die ursprünglichen Erwartungen nicht erreichen, ist auf den Umsatzrückgang und die zusätzlichen Kosten im Zusammenhang mit der französischen Tochtergesellschaft *Château Classic* zurückzuführen. Dennoch konnte die langfristige ROCE-Mindestzielrendite für den Konzern erreicht werden: Andere profitable Aktivitäten mit geringer Kapitalbindung wirkten hier ausgleichend. Der Free-Cashflow übertraf mit € 22,7 Mio. die Prognose von € 15 Mio.: Zum einen führten zeitlich frühere Käufe im Weihnachtsgeschäft zu einem schnellen Zahlungseingang und zum anderen wurde der Warenbestand zum Jahresende schneller als erwartet abgebaut.

Ertragslage*

Endkundengeschäft im Inland und Akquisition von Vogel Vins in der Schweiz generierten erneutes Konzernwachstum – anhaltend schwache Auslandsnachfrage nach Spitzen-Bordeaux¹

Der Netto-Umsatz des Hawesko-Konzerns stieg 2013 um 4,2 % von € 446,4 Mio. auf € 465,2 Mio. Dabei entfielen 33 % auf Weine aus Frankreich (Vorjahr: 33 %), 27 % auf solche aus Italien (Vorjahr: 29 %), 17 % auf Gewächse aus Spanien (Vorjahr: 17 %) und ca. 8 % auf Produkte aus Deutschland (Vorjahr: 8 %). Etwa 88 % des Umsatzes wurden in Deutschland erzielt – der Zuwachs im Inland betrug 2,4 % gegenüber dem Vorjahr. Die Absatzmenge belief sich auf insgesamt knapp 70 Millionen Flaschen bzw. Einheiten (Vorjahr: 68 Millionen).

Die Entwicklung des Konzernumsatzes profitierte von einer engeren Bindung bereits bestehender Kunden, vom Ausbau des Online-Geschäfts sowie von der stetigen Neukundengewinnung, aber auch von der Intensivierung der Marktauftritte in der Schweiz und Schweden. Die Umsatzsteigerung im Konzern geht unter anderem auf die erstmalige Einbeziehung des in der Schweiz ansässigen Weinhändlers *Vogel Vins SA* zurück. Bereinigt um diese erstmaligen Verkaufserlöse ergibt sich eine Umsatzzunahme von knapp 3 %, zusätzlich bereinigt um den erneuten Umsatzrückgang bei *Château Classic – Le Monde des Grands Bordeaux*, der bereits 2012 außerordentlich hoch ausgefallen war, ist der Konzernumsatz um gut 3 % gestiegen. Zum organischen Wachstum trugen durch die jeweils höhere Anzahl aktiver Kunden sowohl das Stammgeschäft von *Jacques' Wein-Depot* sowie dasjenige des Versandhandels bei als auch die verstärkten Vertriebsmannschaften von *Globalwine* in der Schweiz und im deutschen Großhandel.

Aufgrund einer günstigeren Handelsmarge im Segment Versandhandel kletterte die Rohertragsmarge im Konzern: Sie betrug im Berichtsjahr 40,9 %, nach 40,7 % im Vorjahr.

* Die Vergleichszahlen für 2012 sind gemäß vorzeitiger Anwendung von IFRS 11 angepasst, vgl. Textziffer 2 im Konzernanhang.

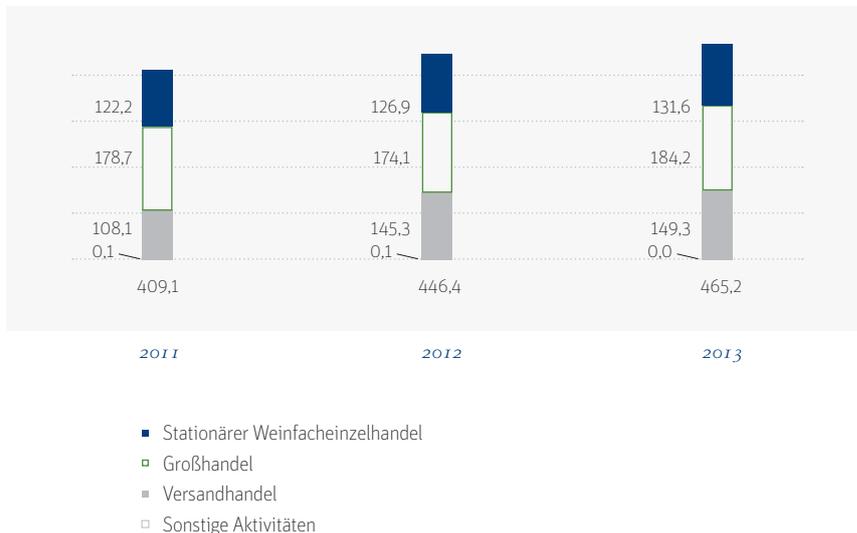
Der Personalaufwand gliedert sich in Löhne und Gehälter sowie in gesetzliche, tarifliche und freiwillige Sozialaufwendungen. Er nahm im Berichtsjahr von € 45,8 Mio. auf € 51,9 Mio. zu, bedingt durch die Erstkonsolidierung von *Vogel Vins SA* sowie durch zusätzliches Personal in Zusammenhang mit der Entwicklung von Projekten im E-Commerce und in Auslandsmärkten. Die Personalaufwandsquote erhöhte sich von 10,3 % vom Umsatz im Vorjahr auf 11,1 % im Geschäftsjahr 2013.

Die Werbeaufwendungen erreichten € 39,7 Mio. (Vorjahr: € 39,6 Mio.) und verbesserten sich damit in Relation zum Umsatz um 0,4 Prozentpunkte auf 8,5 % im Jahr 2013. Dabei standen der etablierten Neukundengewinnung auf hohem Niveau und der Reaktivierung ehemaliger Kunden geringere Marketingkosten in anderen Bereichen gegenüber (geringere Werbeauflage im Versandhandel und Beendigung der Anlaufphase für den Marktauftritt in Schweden). Die Basis für weiteres Wachstum wurde durch die Neukundenakquise verbreitert: Der Konzern hat 2013 308.000 Neukunden in den Endkundensegmenten hinzugewonnen (Vorjahr: knapp 320.000). Die Versandkosten stiegen im Hawesko-Konzern umsatzbedingt um € 1,1 Mio. auf € 20,2 Mio. Die Versandkostenquote konnte trotz der erweiterten Aktivitäten in Schweden bei 4,3 % gehalten werden.

Konzern-EBIT durch Umstrukturierung von Château Classic und geringeres Subskriptionsgeschäft unter Vorjahr

Das Ergebnis der betrieblichen Tätigkeit (EBIT) des Hawesko-Konzerns belief sich im Berichtsjahr auf € 22,6 Mio. (Vorjahr: € 25,6 Mio.). Dies entspricht einer operativen Marge von 4,8 % vom Umsatz (Vorjahr: 5,7 %). Bereinigt sowohl im Berichts- als auch im Vorjahr um den Einfluss der Tochtergesellschaft *Château Classic*, die im Konzern nicht weiter fortgeführt wird, würde das EBIT im Berichtsjahr auf dem gleichen Niveau wie im Jahr davor liegen (€ 27,0 Mio. bzw. € 26,8 Mio. im Vorjahr). Positive Effekte in Bezug auf das absolute EBIT ergaben sich aus den Ausweitungen der Verkaufserlöse aller Segmente – insbesondere durch *Wein & Vinos* und den Marktauftritt in Schweden. Dem standen geringere Erträge aus dem jahrgangsabhängigen Bordeaux-Subskriptionsgeschäft sowie höhere, strukturelle Aufwendungen für den Geschäftsausbau gegenüber, welche vorwiegend das Segment Versandhandel sowie die Großhandelsaktivitäten in der Schweiz betrafen und vorübergehend die Ertragslage schwächten.

KONZERNUMSATZ NACH SEGMENTEN (in Mio. €, Rundungsdifferenzen möglich)



ERGEBNISENTWICKLUNG

in Mio. €/in %	2011	2012	2013
EBITDA	31,5	32,8	29,4
- Veränderung gegenüber Vorjahr	+2,4 %	+4,1 %	-10,4 %
- EBITDA-Marge	7,7 %	7,3 %	6,3 %
EBIT	26,2	25,6	22,6
- Veränderung gegenüber Vorjahr	+3,9 %	-2,2 %	-11,9 %
- EBIT-Marge	6,4 %	5,7 %	4,8 %
EBT	26,0	30,0	25,3
- Veränderung gegenüber Vorjahr	-4,6 %	+15,4 %	-15,9 %
- EBT-Marge	6,4 %	6,7 %	5,4 %
KONZERNJAHRESÜBERSCHUSS OHNE ANTEILE NICHT BEHERRSCHENDER GESELLSCHAFTER	17,9	22,5	16,2
- Veränderung gegenüber Vorjahr	-10,5 %	+26,0 %	-28,1 %
- Netto-Marge	4,4 %	5,1 %	3,5 %

KOSTENSTRUKTUR

in % vom Umsatz	2011	2012	2013
Personalkosten	-9,8 %	-10,3 %	-11,1 %
Werbekosten	-8,3 %	-8,9 %	-8,5 %
Versandkosten	-3,7 %	-4,3 %	-4,3 %
Sonstige betriebliche Erträge und Aufwendungen (Saldo)	-10,0 %	-9,9 %	-10,7 %
Abschreibungen	-1,3 %	-1,6 %	-1,5 %
	-33,1 %	-35,0 %	-36,1 %

EBIT-MARGEN

in % vom Umsatz	2011	2012	2013
Stationärer Weinfacheinzelhandel	12,1 %	11,3 %	10,6 %
Großhandel	4,8 %	4,4 %	1,4 %
Versandhandel	7,1 %	6,0 %	7,5 %

Die Vergleichszahlen sind gemäß vorzeitiger Anwendung von IFRS 11 angepasst, vgl. Textziffer 2 im Konzernanhang.

Stationärer Weinfacheinzelhandel

Erneut mehr aktive Kunden durch Maßnahmen zur Kundenbindung und zur Neukundengewinnung

Der Netto-Umsatz des Geschäftssegments Stationärer Weinfacheinzelhandel (*Jacques' Wein-Depot*) konnte im Berichtsjahr um 3,7 % auf € 131,6 Mio. gesteigert werden. Nach Flächenbereinigung und ohne Online-Umsätze ergab sich ein Umsatzanstieg von 3,1 %. Der Ausbau der Werbeansprache sowie Maßnahmen zur Kundenbindung und zur Neukundengewinnung führten zu einem Anstieg bei der Zahl der aktiven Kunden, so dass die Wachstumsrate beim Umsatz in der Größenordnung des Durchschnitts der letzten zehn Jahre lag.

Das Wachstum in der Berichtsperiode war die Folge eines Anstiegs bei der Anzahl der Kaufvorgänge: sie konnte um knapp 4 % erhöht werden. Hierzu trugen insbesondere die höhere Werbeauflage bei den Stammkäufern, die erfolgreiche Neukundengewinnung und die Reaktivierung ehemaliger Kunden ihren Teil bei. Der Durchschnittsböner hat sich gegenüber dem Vorjahr gut behauptet. 2013 akquirierte *Jacques' Wein-Depot* 109.000 neue Kunden (Vorjahr: 103.000). Die Steigerung wurde vermehrt auch über den Onlineshop erzielt. Die Anzahl der aktiven Käufer konnte im Berichtsjahr um mehr als 5 % auf 750.000 gesteigert werden.

Zum Ende des Geschäftsjahres 2013 wurden 284 *Jacques' Wein-Depots* betrieben, drei davon in Österreich (Vorjahr: 282, davon vier in Österreich). Per 31. Dezember 2013 war darüber hinaus ein weiteres Depot angemietet. Es wurden drei Ladengeschäfte eröffnet und eins geschlossen.

Das Ergebnis der betrieblichen Tätigkeit (EBIT) des Stationären Weinfacheinzelhandels nahm im Berichtszeitraum von € 14,4 Mio. auf € 14,0 Mio. bzw. um 2,7 % ab. Vorübergehende Ergebniseinbußen ergaben sich durch den Ausbau des Onlineshops von *Jacques'*, um mithilfe eines Cross-Channel-Ansatzes die Gewinnung neuer Kunden zusätzlich zu forcieren. Darüber hinaus wurde die sukzessive Umstellung der Depots auf das neu entwickelte Markenbild fortgesetzt. Neben allgemeinen Gehaltssteigerungen sorgten Kosten in Zusammenhang mit einem Generationswechsel in der Geschäftsführung für einen gegenüber dem Vorjahr höheren Personalaufwand.

Großhandel/Distribution

Anhaltender Nachfragestillstand im Bordeaux-Weinmarkt im Ausland schwächte Umsatz und EBIT-Marge des Segments trotz Expansion in der Schweiz und solidem Wachstum im Inland

Mit € 184,2 Mio. war der Netto-Umsatz des Geschäftssegments Großhandel/Distribution im Berichtsjahr um 5,8 % höher als im Vorjahr (€ 174,1 Mio.). Dieses ist in erster Linie auf die Ausdehnung in die französischsprachige Romandie und weitere Expansion in der Schweiz zurückzuführen. So steuerten die Ersteinbeziehung von *Vogel Vins* € 7,3 Mio. und die Umsatzzuwächse von *Globalwine* € 3,4 Mio. bei. Des Weiteren verzeichneten die Inlandsgesellschaften aufgrund der stabilen Konjunktur in Deutschland und des gestärkten Vertriebsaußendienstes insgesamt ein leichtes Wachstum im Stammgeschäft. Ohne Einbeziehung der Akquisition von *Vogel Vins* wurde ein Umsatzanstieg um 1,6 % erreicht. Zusätzlich bereinigt um den Umsatzrückgang von *Château Classic* konnte ein stärkerer Anstieg der Verkaufserlöse im Segment von 3,5 % verzeichnet werden.

Die aus dem Bordeaux heraus operierende Tochtergesellschaft *Château Classic*, die auf den Handel mit Spitzenweinen der Region spezialisiert ist, schrumpfte erneut in ihrer Geschäftstätigkeit. Die Entwicklung im weltweiten Markt für Bordeauxweine der absoluten Spitzenklasse – mit Ausnahme der Subskriptionsweine – hängt seit ein paar Jahren wesentlich vom Nachfrageverhalten in Fernost, insbesondere in China, ab. Von 2010 bis zum Anfang des Jahres 2012 war dort die Nachfrage zum Teil sprunghaft gestiegen, seither ist sie aber ebenso dramatisch eingebrochen. Zurzeit sind keinerlei Erholungstendenzen absehbar. Die am Jahresanfang 2013 bestehenden Hoffnungen auf Besserung erfüllten sich nicht: Nach einem Vorjahresumsatz von € 11,6 Mio. erzielte diese Tochtergesellschaft im Berichtsjahr € 8,8 Mio.

KONZERN-EBIT NACH SEGMENTEN (in Mio. €, Rundungsdifferenzen möglich)


Die Vergleichszahlen sind gemäß vorzeitiger Anwendung von IFRS 11 angepasst, vgl. Textziffer 2 im Konzernanhang.

Das Ergebnis der betrieblichen Tätigkeit (EBIT) im Großhandel verfehlte das des Vorjahres: Es belief sich auf € 2,5 Mio., nach € 7,7 Mio. im Jahr davor. Hauptgrund sind Einmalaufwendungen aus der Entscheidung, *Château Classic* nicht weiter im Konzern fortzuführen. Bereinigt um den Einfluss von *Château Classic* sowohl im Berichts- als auch im Vorjahr, würde das EBIT ebenfalls unter dem Vorjahresniveau liegen, was auf einen gegenüber dem Vorgängerjahrgang 2009 mengen- und margenschwächeren Bordeaux-Subskriptionsjahrgang 2010 sowie auf Zukunftsinvestitionen zurückzuführen ist, die im Zuge der Zusammenführung von *Vogel Vins* und *Globalwine* mit dem Ziel einer noch besseren Marktpositionierung in der Schweiz entstanden. Die EBIT-Marge nahm aus den genannten Gründen in diesem Vertriebskanal um 3,0 Prozentpunkte gegenüber dem Vorjahr ab und erreichte im Berichtsjahr 1,4 %. Bereinigt sowohl im Berichts- als auch im Vorjahr um *Château Classic*, hätte die EBIT-Marge bei 3,9 % (Vorjahr: 5,5 %) gelegen.

Versandhandel

Rückgang bei Bordeaux-Subskription durch Wachstum bei Wein & Vinos und The Wine Company mehr als kompensiert

Der Netto-Umsatz 2013 weitete sich im Geschäftssegment Versandhandel um 2,8 % auf € 149,3 Mio. aus. Diese Erhöhung wurde vor allem von *Wein & Vinos* getragen, dessen Geschäft – wie bei anderen Gesellschaften im Segment – hauptsächlich von der erneut gestiegenen Anzahl aktiver Kunden profitierte. So expandierte auch der im Ausbau befindliche Versandhandel nach Schweden (*The Wine Company*) mit einem Umsatzplus von 14 % gegenüber dem Vorjahr. Die Maßnahmen zur Neukundenakquise, insbesondere die Werbung in Zeitungen und Zeitschriften sowie in Online-Medien, waren im Berichtsjahr erfolgreich: 200.000 neue Kunden (Vorjahr: 217.000) konnten im angestammten Geschäft gewonnen werden (Zahlen jeweils ohne Einbeziehung der normalen jährlichen Abwanderung). Der Versandhandel verfügte damit per 31. Dezember 2013 über rund 689.000 aktive Käufer, also solche, die in den letzten 24 Monaten mindestens eine Bestellung aufgegeben haben (Vorjahresstichtag: 676.000).

Zu den speziellen Verkaufskanälen im Versandhandelssegment gehören das Präsentgeschäft, das Subskriptionsgeschäft und der »Vino Select!«-Weinclub. Die Verkaufserlöse des Präsentgeschäfts blieben aufgrund einer geringeren Anzahl von Bestellungen sowohl von Firmen- als auch von Privatkunden hinter dem Vorjahr zurück. Der hauptsächlich in der Vorweihnachtszeit getätigte Umsatz mit Präsenten belief sich auf € 6,0 Mio., nach € 7,2 Mio. im Vorjahr. Das Subskriptionsgeschäft betrifft fast ausschließlich Spitzengewächse aus dem Bordeaux: Diese werden kurz nach der Lese vorverkauft und etwa zwei Jahre später ausgeliefert, nachdem der Wein in Flaschen abgefüllt wurde. Im Berichtsjahr realisierte das Versandhandelssegment bei der Auslieferung des 2010er Jahrgangs einen Umsatz von € 3,3 Mio. (Vorjahr: € 5,9 Mio. für den sehr begehrten 2009er Jahrgang). Das Weinclub-Konzept »Vino Select!« konnte mit Verkaufserlösen von € 11,8 Mio. das Niveau des Vorjahres erreichen. Bei diesem Konzept erhalten die Teilnehmer vierteljährlich eine sorgfältig zusammengestellte Auswahl hochwertiger Gewächse zu einem Vorzugspreis.

Das Geschäft der 70 %igen Tochtergesellschaft *Wein & Vinos* ruht auf zwei Säulen: Einerseits dem Onlinehandel, andererseits dem klassischen Filialgeschäft, wobei der Onlinehandel vom Umsatz her klar überwiegt. Die Firma hat 2013 einen Umsatz von € 36,7 Mio. erzielt (Vorjahr: € 32,5 Mio.).

Die Tochtergesellschaft *Carl Tesdorpf – Weinhandel zu Lübeck* konzentriert sich auf das Spitzensegment des Weinmarktes und hat im Berichtsjahr die Fokussierung auf noch hochwertigere Weine und Raritäten im Sortiment sowie auf besonders anspruchsvolle Weinliebhaber als Kundenzielgruppe fortgesetzt und so ihr Marktprofil weiter geschärft. Sie konnte ihren Umsatz gegenüber dem Vorjahr um € 0,3 Mio. auf € 9,4 Mio. steigern.

Der Anteil des Internets am gesamten Umsatz des Segments Versandhandel kletterte insbesondere durch das überproportionale Wachstum von *Wein & Vinos* erneut spürbar: Er stieg von 39 % im Vorjahr auf 44 % in 2013.

Die durchschnittliche Anzahl der Flaschen pro Bestellung sowie der durchschnittliche Auftragswert waren gegenüber dem Vorjahr rückläufig.

Das Ergebnis der betrieblichen Tätigkeit (EBIT) des Versandhandelssegments stieg als Folge der Umsatzausweitung im Stammgeschäft bei einer Optimierung der Werbeaufwendungen aller Gesellschaften sowie der Informationstechnologie bei *Wein & Vinos*. Dort war es im Vorjahr im Zuge einer Umstellung zu Engpässen im vorweihnachtlichen Geschäft gekommen. Das EBIT betrug € 11,1 Mio. im Berichtsjahr, nach € 8,7 Mio. im Vorjahr.

Logistik mit leicht verbessertem operativem

Ergebnis (EBIT)

Die Tochtergesellschaft *IWL Internationale Wein Logistik* in Tornesch bei Hamburg ergänzt mit ihren Logistikdienstleistungen die Aktivitäten des Versand- bzw. des Großhandels. Zu einem wirtschaftlich unbedeutenden Teil werden ebenfalls logistische Dienstleistungen für Kunden außerhalb des Konzerns erbracht. *IWL* hat ein ausgeglichenes operatives Ergebnis (EBIT) 2013 erzielt, nach € –0,1 Mio. im Vorjahr.

Im Konzern waren die Holding-/Zentralkosten und Konsolidierungsposten im Berichtsjahr fast unverändert und betragen insgesamt € 5,1 Mio., nach € 5,0 Mio. im Vorjahr.

Konzernjahresüberschuss

Das Finanzergebnis belief sich auf einen Netto-Ertrag von € 2,7 Mio. (Vorjahr: Netto-Ertrag von € 4,4 Mio.). Aus der Neubewertung einer finanziellen Verbindlichkeit nach IAS 39 bezüglich der Verkaufsoption der Altgesellschafter von *Wein & Vinos* gegenüber der Hawesko Holding AG sowie aus der Wertänderung der im Kaufvertrag für *Wein & Vinos* vereinbarten variablen Kaufpreiskomponente im Berichtsjahr 2013 ergab sich ein gegenüber dem Vorjahr insgesamt um € 1,2 Mio. niedrigerer Ertrag. Das Konzernergebnis vor Ertragsteuern betrug im Jahr 2013 € 25,3 Mio. und lag € 4,8 Mio. unter dem Vorjahreswert. Die Steuerquote war im Berichtsjahr durch die Auflösung der gebildeten, aktiven latenten Steuern auf den Verlustvortrag von *Château Classic* belastet. Im Vorjahr war sie aufgrund der Neubewertung und der Anpassung der variablen Kaufpreiskomponente für *Wein & Vinos* stärker entlastet. Die Steuerquote stieg von 24,3 % im Vorjahr auf 35,4 % im Jahr 2013 vor allem deshalb, weil Aufwendungen in Bezug auf *Château Classic* nicht steuerlich nutzbar waren. In Verbindung mit dem geringeren Ergebnis vor Ertragsteuern ergab sich ein Ergebnis nach Steuern von € 16,3 Mio. (Vorjahr: € 22,7 Mio.).



Der Konzernjahresüberschuss ohne Anteile nicht beherrschender Gesellschafter betrug im Berichtsjahr € 16,2 Mio. (Vorjahr: € 22,5 Mio.). Bereinigt um die Neubewertung nach IAS 39 und die Anpassung der variablen Kaufpreiskomponente für *Wein & Vinos* betrug der Konzernjahresüberschuss € 12,7 Mio.; der entsprechende Vorjahreswert hatte bei € 17,9 Mio. gelegen.

Das Ergebnis je Aktie betrug € 1,80 (Vorjahr: € 2,51). Bereinigt um die Neubewertung nach IAS 39 und die Anpassung der variablen Kaufpreiskomponente hätten sich € 1,41 ergeben, nach € 1,99 im Vorjahr (gleichfalls bereinigt). In beiden Berichtsjahren wurden jeweils 8.983.403 Aktien zugrunde gelegt.

Jahresüberschuss der Hawesko Holding AG

Die Gewinn- und Verlustrechnung der Hawesko Holding AG ist maßgeblich durch die Holding-Tätigkeit der Gesellschaft geprägt und wird – anders als im Konzern – auf Grundlage des deutschen Handelsgesetzbuches (HGB) aufgestellt. Durch die in Summe geringeren Ergebnisse der Tochtergesellschaften sank das Beteiligungsergebnis von € 29,4 Mio. im Vorjahr auf € 29,1 Mio. im Berichtsjahr. Abzüglich der Aufwendungen und der Steuern betrug der Jahresüberschuss € 14,2 Mio. 2012 war ein Jahresüberschuss von

€ 18,0 Mio. erzielt worden, aus dem € 4,0 Mio. in die anderen Gewinnrücklagen eingestellt wurden. 2013 ergibt sich unter Berücksichtigung des Gewinnvortrags aus dem Vorjahr in Höhe von € 0,4 Mio. und nach Auflösung von € 0,5 Mio. aus den anderen Gewinnrücklagen ein Bilanzgewinn von € 15,1 Mio. (Vorjahr: € 15,2 Mio.).

FINANZLAGE

Grundsätze und Ziele des Finanzmanagements

Die Grundsätze und Ziele des Finanzmanagements wurden auf den Seiten 20–21 im Abschnitt »Steuerungssystem: Strategische Wachstums- und Renditeziele, Finanzierungsziele« erläutert.

Entwicklung des Aktienkurses und Kapitalmaßnahmen

Die deutschen Aktienmärkte erlebten 2013 erneut ein sehr gutes Jahr. Sie haben von Erwartungen hinsichtlich einer Belebung der europäischen Wirtschaft profitiert. Der Deutsche Aktienindex DAX (Kursindex) startete mit 4.252 Punkten ins Jahr und schloss am Jahresende bei 5.052 Punkten. Dies entspricht einer Jahresperformance von 19 %. Die deutschen Nebenwerteindizes entwickelten sich sogar noch dynamischer: Der Kursindex des MDAX avancierte bis Jahresende auf 10.262 Punkte, was einem Gewinn von rund 33 % im Jahresvergleich entspricht, der SDAX-Kursindex verbuchte ein Plus von 24 % und beendete 2013 mit einem Jahresschlussstand von 3.598 Punkten.

Die Hawesko-Aktie wird im deutschen Auswahlindex für kleinere Unternehmen (SDAX) geführt. Der Kurs der Aktie der Hawesko Holding AG notierte zum Jahresanfang 2013 bei € 40,38 und lag am letzten Handelstag des Jahres 2013 bei € 38,25 (Xetra-Kurse). 2013 waren im Wesentlichen konjunktursensible Werte gefragt. Die Hawesko-Aktie zeichnet sich hingegen durch stetiges Wachstum aus.

KURSENTWICKLUNG HAWESKO-AKTIE/HANDELSVOLUMINA



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

KENNZAHLEN ZUR AKTIE (in €)



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

(bereinigt um Einmalträge und Akquisitionen)

Diese Stetigkeit schlägt sich auch in einer geringeren Kursvolatilität nieder – auch in den Jahren der internationalen Finanzkrise. Die Kursindizes von DAX und SDAX hatten ihre Höchststände vor der Finanzkrise im Juni 2007 bis Ende 2013 noch nicht wieder erreicht, die Hawesko-Aktie hat hingegen im gleichen Zeitraum um 51 % zugelegt. In den letzten zehn Jahren hat sich der Kurs der Hawesko-Aktie mit einem Anstieg um 271 % fast vervierfacht. Für unsere Aktionäre entsprach dies einer jährlichen Rendite von 14 %. Hinzu kamen die jährlichen attraktiven Dividendenaus-schüttungen, zuletzt € 1,65 je Aktie für 2012. Somit konnten die Hawesko-Anteilseigner einen laufenden Ertrag verbuchen – wie in jedem Jahr seit dem Börsengang 1998. Für das abgelaufene Geschäftsjahr wird der Hauptversammlung eine unveränderte Dividende von € 1,65 je Aktie vorgeschlagen.

Im Geschäftsjahr 2013 waren Finanzierungsmaßnahmen von strategischer Bedeutung wie Kapitalerhöhungen oder die Ausgabe von Anleihen nicht notwendig.

Die Gesamtzahl der Aktien betrug damit während des Jahres 2013 wie im Vorjahr unverändert 8.983.403 Stück.

Investor Relations

Die Investor-Relations-Aktivitäten des Hawesko-Konzerns setzen auf einen kontinuierlichen Dialog mit Fondsmanagern und anderen institutionellen Investoren sowie mit weiteren Teilnehmern und Vertretern des Kapitalmarktes. Im Rahmen dieses Dialogs werden die Geschäftslage des Konzerns und die Erwartungen seines Managements diskutiert. Zum Aktionärskreis der Hawesko Holding AG gehören institutionelle Anleger in Deutschland, Großbritannien, Frankreich, der Schweiz, den skandinavischen Ländern, Slovenien, Spanien und den USA. 2013 fanden insgesamt 82 Einzelgespräche (Vorjahr: 80) mit institutionellen Investoren statt sowohl in der Konzernzentrale wie auch auf Roadshows; an 47 (Vorjahr: 57) dieser Gespräche war ein Vorstandsmitglied beteiligt. Die Hawesko Holding AG führte darüber hinaus in Frankfurt am Main, Hamburg und München sowie im Rahmen eines Aktienforums der Deutschen Schutzvereinigung für Wertpapierbesitz (DSW) in Köln insgesamt neun (Vorjahr: neun) Firmenpräsentationen durch und stellte sich im Rahmen von Roadshows bei Investoren in Frankfurt und London vor. Wie in der Vergangenheit

wurde die Entwicklung der Hawesko Holding AG auch 2013 von einer Reihe namhafter Häuser regelmäßig verfolgt, darunter Bankhaus Lampe, Close Brothers Seydler Research, Commerzbank, Deutsche Bank, DZ BANK, GSC Research, Hauck & Aufhäuser, Kepler Cheuvreux, M.M.Warburg & CO und Montega.

Kapitalstruktur

Der Kapitalbedarf des Hawesko-Konzerns umfasst die Investitionen in das Anlagevermögen und die Finanzierung der operativen Geschäftstätigkeit. Dabei finanziert sich der Hawesko-Konzern im Wesentlichen über kurz- und mittelfristige Bankkredite, Finanzierungsleasing und den erwirtschafteten betrieblichen Cashflow. Zum 31. Dezember 2013 beinhalteten die Liquiditätsreserven des Konzerns flüssige Mittel von € 18,8 Mio. (Vorjahr: € 11,5 Mio.). Innerhalb unbefristeter Rahmenkredite zur Finanzierung der laufenden Geschäftstätigkeit (Working Capital) bestehen kurzfristige Kreditlinien mit einem Volumen von insgesamt € 28,0 Mio., von denen € 4,0 Mio. saisonal zur Finanzierung des Weihnachtsgeschäfts zur Verfügung stehen.

Diese Kreditlinien waren am Abschlusstichtag zu 39 % bzw. 33 % in Anspruch genommen. Des Weiteren bestanden langfristige Verbindlichkeiten in Höhe von € 5,7 Mio. bei Kreditinstituten infolge des Mehrheitserwerbs an *Wein & Vinos* im Jahr 2012. Der Hawesko-Konzern hatte am 31. Dezember 2013 kurz- und langfristige Finanzschulden von € 22,2 Mio. Davon sind € 14,6 Mio. innerhalb der nächsten zwölf Monate fällig. Die lang- und kurzfristigen Finanzschulden umfassen vor allem Bankdarlehen, welche im Rahmen von Kreditvereinbarungen mit inländischen Kreditinstituten bestehen. Die darin enthaltenen vertraglichen Verpflichtungen der Hawesko Holding AG wurden stets eingehalten. Außerdem war zu jedem Zeitpunkt im Berichtsjahr eine ausreichende Liquiditätsausstattung über die bestehenden Kreditlinien gegeben. Unter den langfristigen Finanzschulden waren Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing von € 1,9 Mio. ausgewiesen.

ZUSAMMENSETZUNG DER FINANZVERSCHULDUNG PER 31. DEZEMBER 2013

<i>Rundungsdifferenzen möglich</i>	<i>Kurzfristig</i> in Mio. €	<i>Kurzfristig</i> in %	<i>Langfristig</i> in Mio. €	<i>Langfristig</i> in %	<i>Insgesamt</i> in Mio. €
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	14,2	71,4	5,7	28,6	19,9
Finanzierungsleasing	0,4	16,6	1,9	83,4	2,2
	14,6	65,8	7,6	34,2	22,2

ZUSAMMENSETZUNG DER FINANZVERSCHULDUNG PER 31. DEZEMBER 2012

<i>Rundungsdifferenzen möglich</i>	<i>Kurzfristig</i> in Mio. €	<i>Kurzfristig</i> in %	<i>Langfristig</i> in Mio. €	<i>Langfristig</i> in %	<i>Insgesamt</i> in Mio. €
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	9,2	46,8	10,4	53,2	19,6
Finanzierungsleasing	0,4	13,5	2,2	86,5	2,6
	9,5	42,9	12,7	57,1	22,2

Die Vergleichszahlen sind gemäß vorzeitiger Anwendung von IFRS 11 angepasst, vgl. Textziffer 2 im Konzernanhang.

Die Kosten für das dem Konzern zur Verfügung gestellte Eigen- und Fremdkapital betragen nach Berechnungen des Konzerns derzeit 6,7 %. Sie ergeben sich aus den gewichteten Kosten für das Eigenkapital in Höhe von 7,9 % einerseits, für das Fremdkapital in Höhe von 2,8 % andererseits. Bei der Berechnung der Eigenkapitalkosten geht der Konzern von einem langfristigen risikolosen Zinssatz von 2,6 % und von einer Risikoprämie von 6,0 % bei einem Beta von 0,89 aus.

Die langfristigen Kredite betreffen die Finanzierung des Kaufpreises von *Wein & Vinos* und unterliegen Vertragsklauseln, die die Einhaltung von vorgegebenen Finanzkennzahlen erfordern (financial covenants). Der Hawesko-Konzern hat diese stets erfüllt. Bei den kurzfristigen Krediten handelt es sich im Wesentlichen um rollierende Kreditaufnahmen in Schweizer Franken mit einer Laufzeit von jeweils ein bis drei Monaten. Die Konditionen der Finanzschulden und Einzelheiten zum Finanzierungsleasing sind dem Konzernanhang ab Seite 64 zu entnehmen.

Im Berichtsjahr konnte die Netto-Verschuldung von € 11,5 Mio. im Vorjahr auf € 4,3 Mio. reduziert werden. Ursächlich war der besser als erwartete Cashflow durch eine Verringerung des Working Capital.

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

in Mio. €	2013	2012
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	19,9	19,6
+ Finanzierungsleasing	2,2	2,6
+ Pensionsrückstellungen	0,9	0,9
= BRUTTO-VERSCHULDUNG	23,0	23,0
- flüssige Mittel	-18,8	-11,5
= NETTO-VERSCHULDUNG	4,3	11,5

Die Vergleichszahlen sind gemäß vorzeitiger Anwendung von IFRS 11 angepasst, vgl. Textziffer 2 im Konzernanhang.

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



Investitionen

Der Hawesko-Konzern hat im Berichtsjahr € 5,2 Mio. in immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen investiert (Vorjahr: € 6,2 Mio.). Bezogen auf den Umsatz ergibt sich eine Investitionsquote von rund 1,1 % (Vorjahr: 1,4 %).

Die Sachanlageninvestitionen 2013 beliefen sich auf insgesamt € 3,9 Mio. (Vorjahr: € 4,6 Mio.). Sie wurden zum größten Teil (mit € 1,1 Mio.) in Zusammenhang mit der Modernisierung im Stationären Weinfacheinzelhandel (*Jacques' Wein-Depot*) eingesetzt. Allein € 0,2 Mio. (Vorjahr: € 0,4 Mio.) entfielen dabei auf das Projekt zur Markenprofilierung. Darüber hinaus betragen die Ersatz- und Erweiterungsinvestitionen in diesem Geschäftssegment € 0,2 Mio. Weitere derartige Investitionen waren mit € 1,3 Mio. im Großhandel und mit € 1,2 Mio. für solche im Versandhandel zu beziffern. Daneben hat die *IWL Internationale Wein Logistik* € 0,1 Mio. in Sachanlagen investiert.

Liquiditätsanalyse

KONZERN-CASHFLOW

in Mio. €	2013	2012
Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit	31,1	17,5
Cashflow aus Investitionstätigkeit	-7,5	-25,4
Cashflow aus Finanzierungstätigkeit	-16,3	-0,3

Die Vergleichszahlen sind gemäß vorzeitiger Anwendung von IFRS 11 angepasst, vgl. Textziffer 2 im Konzernanhang.

Der Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit stieg konzernweit von € 17,5 Mio. im Vorjahr auf € 31,1 Mio. im Berichtsjahr. Dies war vorwiegend die Folge einer Reduzierung des Working Capital gegenüber dem Vorjahr, wobei ein schwächeres Ergebnis die Zunahme ermäßigte.

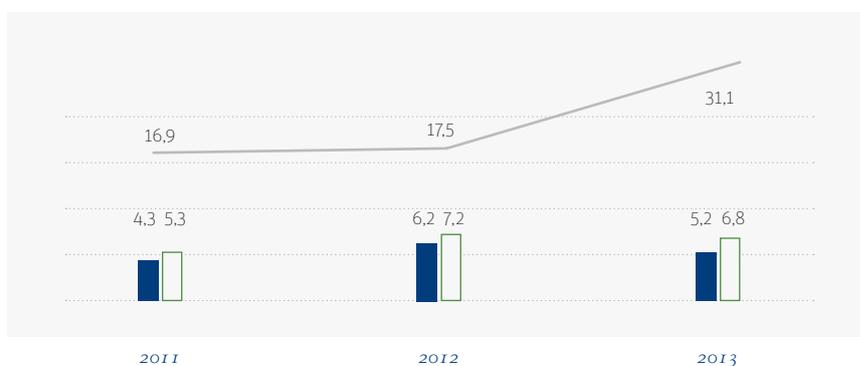
Der Cashflow aus Investitionstätigkeit stellte sich mit € -7,5 Mio. im Berichtsjahr gegenüber dem Vorjahreswert (€ -25,4 Mio.) günstiger dar. Er enthält die Zahlung von € 2,5 Mio. für den Erwerb von *Vogel Vins*. Der Cashflow aus Investitionstätigkeit 2012 enthielt die Zahlung des Kauf-

preises für *Wein & Vinos* (€ 21,1 Mio.), abzüglich der erworbenen Liquidität von € 1,5 Mio., und Zahlungsmittelabflüsse für Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte von € 6,2 Mio. Die Investitionen in immaterielle Vermögenswerte 2013 (€ 1,3 Mio.) betreffen im Wesentlichen solche für die Optimierung des Internetgeschäfts. Die Sachanlageninvestitionen (€ 3,9 Mio.) beziehen sich in erster Linie auf die Expansion und Modernisierung der Depots im Segment Stationärer Weinfacheinzelhandel sowie konzernweite Erweiterungs- und Ersatzinvestitionen.

Der Free-Cashflow (Summe der Cashflows aus laufender Geschäftstätigkeit und Investitionstätigkeit abzüglich Auszahlungen für Zinsen), eine wichtige Steuerungsgröße im Hawesko-Konzern, kletterte von € -8,9 Mio. auf € 22,7 Mio. Das Vorjahr enthielt die einmaligen Ausgaben für den Erwerb von *Wein & Vinos*, das Berichtsjahr den Kaufpreis für *Vogel Vins*. Bereinigt um diese Akquisitionen war der Anstieg vorwiegend die Folge einer Reduzierung des Working Capital.

Der Cashflow aus Finanzierungstätigkeit weist hauptsächlich die Zahlung der Dividende (€ -14,8 Mio.) sowie die Rückzahlung von Krediten und Auszahlungen für Zinsen aus. Im Vorjahr war die Finanzierung des Kaufpreises von *Wein & Vinos* (€ 20,0 Mio.) enthalten.

INVESTITIONEN/ABSCHREIBUNGEN/CASHFLOW (in Mio. €)



- Investitionen
- Abschreibungen
- Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit

Die Vergleichszahlen sind gemäß vorzeitiger Anwendung von IFRS 11 angepasst, vgl. Textziffer 2 im Konzernanhang.

VERMÖGENSLAGE

STRUKTUR DER KONZERNBILANZ – AKTIVA	2013		2012	
	in Mio. €	in % der Bilanzsumme	in Mio. €	in % der Bilanzsumme
<i>Rundungsdifferenzen möglich</i>				
LANGFRISTIGE VERMÖGENSWERTE				
Immaterielle Vermögenswerte	34,2	15 %	35,8	15 %
Sachanlagen	21,8	9 %	20,5	9 %
Nach der Equity-Methode bilanzierte Beteiligungen	0,5	0 %	0,9	0 %
Sonstige finanzielle Vermögenswerte	0,2	0 %	0,2	0 %
Latente Steuern	1,9	1 %	2,2	1 %
Sonstige langfristige Aktiva	6,1	3 %	6,4	3 %
	64,7	28 %	65,9	28 %
KURZFRISTIGE VERMÖGENSWERTE				
Vorräte	95,8	41 %	99,6	42 %
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	48,5	21 %	52,0	22 %
Liquide Mittel und sonstige kurzfristige Aktiva	25,2	11 %	18,3	8 %
	169,5	72 %	170,0	72 %
BILANZSUMME	234,3	100 %	235,8	100 %

Die Vergleichszahlen sind gemäß vorzeitiger Anwendung von IFRS 11 angepasst, vgl. Textziffer 2 im Konzernanhang.

Die Bilanzsumme des Konzerns 2013 belief sich auf € 234,3 Mio. (Vorjahr: € 235,8 Mio.). Dies entspricht einer marginalen Verringerung um 0,7 %.

Die langfristigen geleisteten Anzahlungen auf Vorräte weisen einen leichten Rückgang aus (Position »Sonstige«), da für den Bordeaux-Jahrgang 2012 eine geringere Nachfrage als für den Vorgängerjahrgang 2011 zu verzeichnen war. Der noch im Jahr 2012 langfristige Teil der Anzahlungen für den Bordeaux-Jahrgang 2011 ist zeitbedingt in die entsprechende kurzfristige Position umgegliedert worden, da die entsprechenden Weine in den kommenden zwölf Monaten ausgeliefert werden. Der Posten der aktiven latenten Steuern sank um € 0,3 Mio. im Wesentlichen aufgrund der Auflösung der entsprechenden Position bei *Château Classic*, da das Geschäft infolge einer Entscheidung des Hawesko-Vorstands nicht fortgeführt wird.

Die kurzfristigen Vermögenswerte reduzierten sich von € 170,0 Mio. auf € 169,5 Mio. Die kurzfristigen geleisteten Anzahlungen auf Vorräte gingen zurück, da die Nachfrage nach dem Bordeaux-Jahrgang 2011 geringer ausfiel als die nach dem Vorgänger-Jahrgang 2010. Die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sanken hauptsächlich durch einen im Vergleich zum Vorjahr zeitlich früheren Auftrags-eingang im Weihnachtsgeschäft. Die liquiden Mittel stiegen im Zuge eines hohen Zahlungseinganges vor dem Bilanzstichtag.

STRUKTUR DER KONZERNBILANZ – PASSIVA	2013		2012	
	in Mio. €	in % der Bilanzsumme	in Mio. €	in % der Bilanzsumme
<i>Rundungsdifferenzen möglich</i>				
EIGENKAPITAL				
Gezeichnetes Kapital der Hawesko Holding AG	13,7	6 %	13,7	6 %
Kapitalrücklage	10,1	4 %	10,1	4 %
Gewinnrücklagen	53,5	23 %	47,8	20 %
Sonstige Rücklagen	-0,1	-0 %	-0,2	-0 %
Konzernbilanzgewinn	7,5	3 %	11,8	5 %
EIGENKAPITAL DER AKTIONÄRE DER HAWESKO HOLDING AG	84,7	36 %	83,2	35 %
Anteile nicht beherrschender Gesellschafter	7,4	3 %	6,5	3 %
	92,1	39 %	89,7	38 %
LANGFRISTIGE RÜCKSTELLUNGEN UND VERBINDLICHKEITEN				
Rückstellungen	2,5	1 %	1,6	1 %
Finanzschulden	7,6	3 %	12,7	5 %
Sonstige langfristige Verbindlichkeiten und latente Steuern	16,2	7 %	20,4	9 %
	26,3	11 %	34,6	15 %
KURZFRISTIGE VERBINDLICHKEITEN				
Anteile anderer Gesellschafter am Kommanditkapital von Tochtergesellschaften	0,0	0 %	0,0	0 %
Finanzschulden	14,6	6 %	9,5	4 %
Erhaltene Anzahlungen	6,6	3 %	12,6	5 %
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	67,7	29 %	64,8	27 %
Sonstige Verbindlichkeiten	26,9	11 %	24,6	10 %
	115,8	49 %	111,5	47 %
BILANZSUMME	234,3	100 %	235,8	100 %

Die Vergleichszahlen sind gemäß vorzeitiger Anwendung von IFRS 11 angepasst, vgl. Textziffer 2 im Konzernanhang.



Das Eigenkapital des Konzerns weitete sich gegenüber dem Vorjahr von € 89,7 Mio. auf € 92,1 Mio. aus. So stiegen die Gewinnrücklagen gegenüber dem Vorjahresstichtag um € 5,7 Mio. auf € 53,5 Mio. Dies resultierte im Wesentlichen aus dem Ausweis der Bildung von Rücklagen aus dem Vorjahresergebnis. Die Eigenkapitalquote (vor Ausschüttung) stieg geringfügig auf 39 % der Bilanzsumme (Vorjahr: 38 %). Durch den positiven Geschäftsverlauf bei *Wein & Vinos* stiegen die Anteile nicht beherrschender Gesellschafter erneut an.

Die langfristigen Rückstellungen und Verbindlichkeiten betragen € 26,3 Mio. und schrumpften damit deutlich von € 34,6 Mio.: Allein die langfristigen Finanzschulden reduzierten sich von € 12,7 Mio. zum Jahresstichtag auf € 7,6 Mio. Dieser Rückgang beruht auf den planmäßigen Tilgungen der Bankdarlehen für den Mehrheitserwerb an *Wein & Vinos* 2012 und eines im Finanzierungsleasing bilanzierten Teils eines Lagergebäudes. Die im Zusammenhang mit der Bordeaux-Subskription erhaltenen Anzahlungen sanken im Berichtsjahr ebenfalls; für den Jahrgang 2011 bestand eine geringere Nachfrage als für den Jahrgang 2010, der im Vorjahr in dieser Position bilanziert wurde.

Die kurzfristigen Verbindlichkeiten erhöhten sich um € 4,3 Mio. auf € 115,8 Mio. Die darin enthaltenen Finanzschulden weiteten sich durch die Finanzierung des Kaufpreises für *Vogel Vins* sowie eine vorsichtige Liquiditätsdisposition aus, die sich auf der Aktivseite im Anstieg der liquiden Mittel widerspiegelte. Die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen stiegen infolge der Umsatzausweitung im Berichtsjahr. Der im Jahr 2012 noch langfristige Teil der Kundenanzahlungen für den Bordeaux-Jahrgang 2011 ist zeitbedingt in eine entsprechende kurzfristige Position im Jahr 2013 überführt worden, da die Weine innerhalb der nächsten zwölf Monate ausgeliefert werden. Der ausgewiesene Rückgang war auf qualitätsbedingte Unterschiede zurückzuführen.

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

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

Zum 31. Dezember 2013 bestehen zusätzlich Haftungsverhältnisse und finanzielle Verpflichtungen gegenüber Dritten. Der Mindestbetrag nicht abgezinster künftiger Leasing- und Mietzahlungen beläuft sich auf € 15,8 Mio. (Vorjahr: € 12,9 Mio.). Die Verpflichtungen aus offenen Anzahlungen für eingegangene Subskriptionen zum 31. Dezember 2013 in Höhe von € 1,4 Mio. (31. Dezember 2012: € 1,6 Mio.) wurden Anfang 2014 ausgeglichen.

GESAMTAUSSAGE ZUR WIRTSCHAFTLICHEN LAGE

Der Vorstand der Hawesko Holding AG ist mit dem Geschäftsverlauf des Berichtsjahres überwiegend zufrieden: Zum Jahresanfang 2014 sieht er den Konzern in einer guten Lage und ist zuversichtlich hinsichtlich der Perspektiven der weiteren Geschäftsentwicklung. Zu den wesentlichen Chancen und Risiken wird auf die entsprechenden Textabschnitte unten verwiesen.

FINANZIELLE UND NICHTFINANZIELLE LEISTUNGSINDIKATOREN

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

Im Facheinzel- und im Versandhandel in Deutschland, Österreich und nach Schweden wurden 2013 knapp über 1,3 Millionen Endkunden bedient. Im Durchschnitt kauften diese Kunden für € 216 (Vorjahr: ca. € 223) netto im Jahr. Im Großhandel zählen rund 13.000 Kunden, vorwiegend in Deutschland, zum Kundenkreis; sie kommen aus dem Lebensmitteleinzelhandel, dem Weinfachhandel und der Gastronomie.

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

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





MITARBEITER

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

Im Konzern wurden im Geschäftsjahr 2013 durchschnittlich 925 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, überwiegend in Deutschland, beschäftigt, nach 835 im Vorjahr. Der Frauenanteil im Konzern insgesamt beträgt 48 % (Vorjahr: 45 %), bei den Führungskräften 21 % (Vorjahr: ebenfalls 21 %).

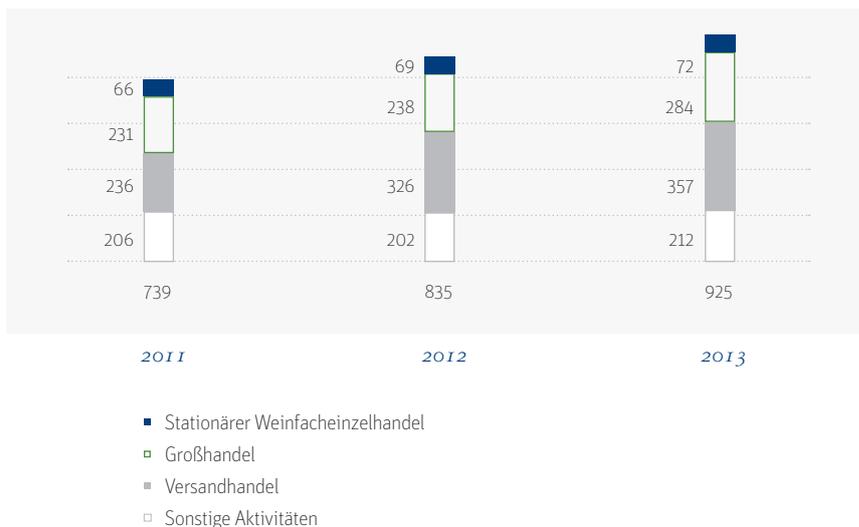
Qualifizierung und Ausbildung

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

Die erfolgreiche Gewinnung von Nachwuchskräften beginnt mit einem vielfältigen Angebot für Schulabsolventen. So waren im Berichtsjahr 21 Auszubildende (Vorjahr: 25) im Konzern beschäftigt. Die Ausbildung erfolgt zum einen in vorwiegend kaufmännischen Berufen wie Groß- und Außenhandelskaufmann/-frau oder Kaufmann/-frau im Dialogmarketing. Zum anderen werden aber auch Berufseinsteiger in den Fachrichtungen Informatik oder Lagerlogistik ausgebildet.

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

Die Weiterbildungsmaßnahmen im Hawesko-Konzern basieren auf Angeboten, die auf die Weiterentwicklung der persönlichen Leistungsprofile sowie die Persönlichkeitsentwicklung der einzelnen Mitarbeiter abzielen. Darüber hinaus werden den Mitarbeitern interne Schulungen offeriert, die hauptsächlich der Warenkunde und dem Handling von Anwendersoftware gewidmet sind. Die Aufwendungen für Aus- und Weiterbildung betragen im Berichtsjahr € 0,4 Mio. (Vorjahr: € 0,2 Mio.).

MITARBEITER (inklusive quotaleinbezogener Gesellschaften)**Soziale Verantwortung**

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

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

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

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

Die Hawesko Holding AG ist Mitgliedsunternehmen der Pensionskasse des Handels. Damit ist allen inländischen Mitarbeitern des Hawesko-Konzerns der Weg zu einer effektiven betrieblichen Altersversorgung einschließlich Invaliditäts- und Hinterbliebenenversorgung eröffnet. Die Kombination von Arbeitgeberzuschuss und individueller Gehaltsumwandlung ermöglicht es, steuer- und sozialversicherungsbeitragsfrei Beiträge unmittelbar in ein sicheres Versorgungswerk einzuzahlen. Am 31. Dezember 2013 waren 390 Mitarbeiter (Vorjahresstichtag: 382) des Konzerns Versicherungsnehmer in dieser Pensionskasse. Die tariflichen Arbeitgeberzuschüsse betragen im Berichts- wie im Vorjahr € 0,1 Mio.

Umweltbericht

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

Beim Transport von Waren von den Produzenten werden grundsätzlich nur Speditionen mit Fahrzeugen der Abgasklasse Euro 5 eingesetzt. Soweit Intermodallösungen möglich sind – also ein Teil der Transportkette vom Lastwagen auf die Bahn oder das Schiff verlagert werden kann – werden diese bevorzugt und es wird angestrebt, ihren Anteil weiter zu erhöhen. Im Spanienverkehr setzen das *Hanseatische Wein- und Sekt-Kontor* und *CWD Champagner- und Wein-Distributionsgesellschaft* seit dem Vorjahr auf die sogenannte Short-Sea-Verbindung, *Jacques' Wein-Depot* nutzt diesen Transportweg für Spanien-Importe sowie auch für solche aus Portugal. Auf dem Seeweg fallen erheblich weniger CO₂-Emissionen an als beim Transport per Lkw.

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

Bei Direkt-Mailing-Werbungen werden die anzuschreibenden Adressen für jedes Mailing durch intelligente Selektion festgelegt. Dies führt zu einem effektiven Mailingeinsatz und ebenfalls zu einem geringeren Papier- und Energieverbrauch. Dadurch ist auch eine genauere Planung der Auflagen möglich, und Makulaturen in der Druckerei können vermieden werden. Die Werbungen werden möglichst auf Recyclingpapier oder solchem aus nachhaltiger Erzeugung gedruckt, das dem Forest-Stewardship-Council-Standard (FSC) entspricht. Im Vorjahr hat *CWD Champagner- und Wein-Distributionsgesellschaft* mit dem CO₂-neutralen Versand von Direkt-Mailing-Werbungen begonnen, das *Hanseatische Wein- und Sekt-Kontor* prüft zurzeit CO₂-neutrale Versandoptionen.

Bei *Jacques'* bestehen alle Versand- und Präsentkartons sowie ein Großteil der Bag-in-Box-Verpackungen aus FSC-zertifizierten Kartonagen.

In den einzelnen *Jacques' Wein-Depots* werden besonders energieaufwendige Beleuchtungen identifiziert und ausgetauscht. Grundsätzlich kommt bei Depotrenovierungen und Neueröffnungen ein energieoptimiertes Beleuchtungskonzept zum Einsatz. Zum 31. Dezember 2013 bezogen erneut mehr als 110 *Jacques'*-Standorte sowie die Zentrale in Düsseldorf regenerativ erzeugten Strom, diese Zahl soll 2014 noch weiter gesteigert werden. Die aus diesen beiden Optimierungskonzepten resultierende CO₂-Einsparung beläuft sich auf mehr als 260.000 kg gegenüber herkömmlichen Lösungen. Zudem werden seit mehreren Jahren in jedem *Jacques' Wein-Depot* Weinkorken zum Recycling entgegengenommen: 2013 wurden wieder über acht Millionen Korken in den Depots eingesammelt und fachgerecht bei Recycling-Dienstleistern abgegeben. Als einziger bundesweit vertretener Weinfacheinzelhändler bietet *Jacques'* diesen Service an.

Das klimatisierte Logistikzentrum des Konzerns befindet sich am Standort Tornesch und bereitet Weinversendungen für die Segmente Großhandel und Versandhandel vor. Hier gewährleistet eine intelligente Gebäudeleittechnik (GLT) den optimalen Energieeinsatz. So ist beispielsweise die Klimaanlage am Sonnenstand orientiert, wodurch jeweils die Gebäudeseite stärker gekühlt wird, die der Sonneneinstrahlung stärker ausgesetzt ist. Im Berichtsjahr wurden mithilfe eines Energieoptimierers weitere Verbesserungen eingeleitet. Dabei kommt z. B. ein Auktionsverfahren zum Einsatz, das Zugang zu Direktvermarktern bietet, um den jährlichen Strom- und Gaseinkauf zu tätigen. Insgesamt sind die Energiekosten um ca. 5 % gegenüber dem Vorjahr gesenkt worden. Die 2013 geplante Begrünung der Außenflächen des Logistikzentrums wird in diesem Jahr umgesetzt.

Überdies werden Transportverpackungen sparsam und effektiv eingesetzt, um unnötige Abfälle zu vermeiden. Die verwendeten Versandschachteln und -kartons sind so auf die Abmessungen der Paletten abgestimmt, dass kein überflüssiger Stauverlust entsteht. Im laufenden Geschäftsjahr 2014 wird das zentrale Versandsystem so weit optimiert, dass eine noch genauere Zuweisung zum jeweils optimalen

Speditionspartner möglich wird. Ein Vorziehen des Arbeitsbeginns um bis zu zwei Stunden wird dazu führen, dass die Lademittel besser ausgelastet werden. Sowohl DHL Freight für die Paletten und Hermes Logistik Service für die Pakete als auch UPS für die Auslandssendungen werden dadurch ihre Auslastung maximieren und den Energieverbrauch minimieren. DHL Freight, Hermes Logistik Service sowie UPS realisieren ihrerseits umweltverträgliche Prozesse und sind nach DIN 14001 (Umweltmanagementsysteme) zertifiziert.

Nachtragsbericht

Sonstige Ereignisse, die für die Beurteilung der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der Hawesko Holding AG und des Konzerns von besonderer Bedeutung sind, sind nach Schluss des Berichtsjahres und bis zum Redaktionsschluss dieses Geschäftsberichts nicht eingetreten.



Prognose-, Risiko- und Chancenbericht

Prognosebericht

AUSRICHTUNG DES HAWESKO-KONZERNS IM KOMMENDEN GESCHÄFTSJAHR

Grundlegende Änderungen in der Geschäftspolitik des Hawesko-Konzerns sind im nächsten Jahr nicht vorgesehen. Der Hawesko-Konzern wird auch künftig seine bereits starke Marktstellung in Deutschland pflegen und ausbauen, der Vorstand sich aber weiterhin auch der Ausweitung der Auslandsaktivitäten widmen. Dabei liegt der Fokus primär auf den Märkten im nahen europäischen Ausland. Was die Aktivitäten in Deutschland angeht, wird kontinuierlich überprüft, wie die einzelnen Tochtergesellschaften noch effektiver zusammenarbeiten und sich neu bietende Chancen wahrnehmen können. Akquisitionsvorhaben haben sich nicht so weit konkretisiert, dass darüber zu berichten wäre. Eine grundlegende Änderung der Geschäftsprozesse oder des Geschäftstyps ist nicht vorgesehen.

WIRTSCHAFTLICHE RAHMENBEDINGUNGEN

Erwartete künftige gesamtwirtschaftliche Entwicklung

Bei ihren Prognosen für das Jahr 2014 gehen die Experten von einer robusten konjunkturellen Entwicklung aus. Die Deutsche Bundesbank erwartet ein Wachstum von 1,7 %, das ifo Institut rechnet gar mit 1,9 % und damit mit einem deutlich höheren Wachstum als 2013 (0,4 %). Als Gründe für die positive Entwicklung werden die zunehmende wirtschaftliche Erholung in der Eurozone, vor allem aber eine ansteigende Inlandsnachfrage angeführt. Diese Perspektiven sorgen auch bei den Firmen für zuversichtliche Stimmung.

Im Hinblick auf den Privatkonsum erwartet die Gesellschaft für Konsumforschung (GfK) ein Fortbestehen der positiven Stimmung der Konsumenten und als Konsequenz ein Wachstum des privaten Verbrauchs von 1,5 %. Dies sorgt für einen Wachstumsschub in der Wirtschaft: »Der private Konsum stützt die Binnenkonjunktur nachhaltig.« Die Verbraucher betrachteten die Finanzkrise allmählich als überwunden und nachdem in den vergangenen Jahren besonders Bekleidung und Technik gefragt waren, stünden 2014 neben Reisen und Immobilien vor allem hochwertige Lebensmittel im Fokus

des Verbraucherinteresses. Dies schlägt sich in einem Trend zum »kleinen Luxus« nieder. Auch die abnehmende Sparneigung der Deutschen wirke unterstützend für die Wirtschaft: »Wir waren Sparweltmeister und sind es nicht mehr.« Durch die anhaltende Konsumfreude stehe die deutsche Wirtschaft auf einem breiteren Fundament und werde dadurch unabhängiger vom Export und den Unternehmensinvestitionen.

Der Hawesko-Vorstand schließt sich dieser Konjunkturprognose an. Er erwartet, dass der konjunkturelle Trend 2014 im maßgeblichen Heimatmarkt Deutschland insgesamt positiv bleibt. Davon sollte auch der Weinmarkt profitieren können.

Künftige Branchensituation

Die Aussichten für den deutschen Weinmarkt im Jahr 2014 sind ebenfalls günstig. Die bereits länger bestehenden Trends für Weine der gehobenen Marktsegmente halten an und werden von der demografischen Entwicklung begünstigt. Wie in vielen anderen Branchen nimmt die Bedeutung des Onlinehandels auch im Weingeschäft stetig zu und immer mehr Kunden – vor allem jüngere – ziehen diesen Vertriebskanal anderen vor. In den mitteleuropäischen Ländern außerhalb Deutschlands sind beim Weinkonsum grundsätzlich ähnliche Trends wie in Deutschland zu beobachten.

Abgesehen davon werden die bereits bestehenden qualitativen Trends 2014 andauern: Professionalisierung der Weinwelt, wachsende Konsumentenansprüche und Konsumkonzentration in Europa werden aller Voraussicht nach auch 2014 das Weingeschäft prägen. Außerhalb Europas macht sich ein Ansteigen des Weinkonsums bereits bemerkbar – eine Entwicklung, die sich auch in der Zukunft fortsetzen wird. Angebot und Nachfrage auf den weltweiten Weinmärkten nähern sich einem Gleichgewicht an. In der Konsequenz bedeutet das, dass die Tugenden, die sich der Hawesko-Konzern über Jahrzehnte erarbeitet hat, als Alleinstellungsmerkmale am Markt wichtiger sind denn je: ein breites Angebot erstklassiger Weine, Kompetenz in Umgang mit und Transport von Wein sowie exzellenter Service für den Kunden.

Erwartete Ertragslage

Der Hawesko-Vorstand setzt weiterhin auf langfristiges und profitables Wachstum. Im Geschäftsjahr 2014 kommen zwei größere negative Auswirkungen auf den Umsatz gegenüber dem Vorjahr zum Tragen: Zum einen wird der Umsatz aus den zur Auslieferung anstehenden Bordeaux-Subskriptionsweinen aufgrund der geringeren Nachfrage nach dem neuen Jahrgang um ca. € 8 Mio. zurückgehen. Zum anderen wird sich der Umsatz der im Bordeaux ansässigen Tochtergesellschaft *Château Classic* um ca. € 5 Mio. reduzieren, da diese Gesellschaft im Konzern nicht mehr fortgeführt wird. Dagegen rechnet der Vorstand für das Gros des Konzerns mit weiterem Wachstum: Für die Konzern-Tochtergesellschaften im Inland – mit Ausnahme von *Wein & Vinos* – wird von einem Wachstum im niedrigen bis mittleren einstelligen Prozentbereich ausgegangen. Im Segment Versandhandel erwartet der Vorstand bei *Wein & Vinos* eine Expansion im Bereich zwischen 10 % und 15 %, bei *The Wine Company* im Bereich zwischen 15 % und 20 %. Im Segment Großhandel wird 2014 in der Schweiz von einem Wachstum von 10 % ausgegangen. Insgesamt erwartet der Vorstand für 2014 ein Umsatzwachstum im Hawesko-Konzern – trotz der strukturell bedingten Belastungen von insgesamt € 13 Mio. – in der Größenordnung zwischen 1 % und 2 %.

Was die EBIT-Marge im Konzern betrifft, wird für 2014 mit einer Verbesserung gegenüber dem Vorjahr gerechnet und eine Marge in der Bandbreite zwischen 5,7 % und 6,0 % (2013: 4,8 %) erwartet – vornehmlich durch den Wegfall von Einmalaufwendungen in 2013 bezüglich der Vorbereitungen der Schließung von *Château Classic*. Dabei wird weiterhin in neue Kunden und in die Verfeinerung der Konzepte für den Onlinehandel bzw. für den Cross-Channel-Ansatz von *Jacques'* investiert. Zum jetzigen Zeitpunkt ist mit einem operativen Ergebnis (EBIT) des Konzerns 2014 in der Größenordnung von € 27–28 Mio. (2013: € 22,6 Mio.) zu rechnen. Für das Finanzergebnis wird von einem Netto-Aufwand von ca. € 1,2 Mio. ausgegangen, ohne eventuelle Wertänderungen bei den sonstigen finanziellen Verbindlichkeiten zu berücksichtigen (2013: Netto-Ertrag von € 2,7 Mio.).

Der Ergebnisanteil nicht beherrschender Gesellschafter wird sich auf voraussichtlich ca. € 0,9 Mio. belaufen (2013: € 0,1 Mio.). Der Konzernjahresüberschuss nach Steuern und Anteilen nicht beherrschender Gesellschafter wird in der Größenordnung von € 17,0 Mio. (2013: € 16,2 Mio.) erwartet. Der Vorstand rechnet mit einem Free-Cashflow für 2014 in der Größenordnung von € 17–22 Mio. Dies vorausgesetzt, soll die Dividende zumindest gehalten werden. In den künftigen Zwischenberichten wird der Hawesko-Vorstand seine Erwartungen und den Ausblick für die Zukunft wie gewohnt zeitnah kommunizieren.

Was den Einzelabschluss der Muttergesellschaft Hawesko Holding AG angeht, wird von einem Anstieg des Jahresüberschusses von € 14,2 Mio. in 2013 auf eine Größenordnung zwischen € 17,5–18,0 Mio. ausgegangen.

Erwartete Finanzlage

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

Nachdem die Netto-Verschuldung zum 31. Dezember 2013 € 4,3 Mio. betrug, soll sie gemäß Unternehmensplanung bis zum Jahresstichtag 2014 weiter sinken.

Die Investitionen in Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte werden im Geschäftsjahr 2014 voraussichtlich zwischen € 5 Mio. und € 6 Mio. liegen. Bei den vorgesehenen Investitionen handelt es sich um solche für Modernisierung und Expansion im Segment Facheinzelhandel sowie um Erweiterungs- und Ersatzinvestitionen in den Segmenten Großhandel und Versandhandel.

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



GESAMTAUSSAGE ZUR VORAUSSICHTLICHEN ENTWICKLUNG DES KONZERNS

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

Risikobericht

RISIKOMANAGEMENTSYSTEM

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

Der Hawesko-Konzern ist im Rahmen seiner Tätigkeit auf seinen Absatzmärkten den Risiken ausgesetzt, die mit unternehmerischem Handeln verbunden sind. Risiken werden als Ereignisse oder mögliche Entwicklungen innerhalb und außerhalb des Konzerns definiert, die sich negativ auf die Unternehmen bzw. die Erreichung der Unternehmensziele auswirken können und/oder eine Einengung der Handlungsspielräume von Vorständen und Geschäftsführern nach sich ziehen.

Der Vorstand hat ein modernes und umfassendes Risikomanagementsystem (RMS) etabliert, welches laufend weiterentwickelt wird. Das frühzeitige Erkennen von Risiken ist von großer Bedeutung und erfolgt über ein konzernweit implementiertes Risikofrüherkennungssystem. Die Grundsätze sind in einer Risikomanagement-Richtlinie verbindlich geregelt.

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

RISIKEN

Neben dem allgemeinen Geschäftsrisiko ist der Konzern zusätzlich folgenden Risiken ausgesetzt. Diese werden nach der erwarteten Schadenshöhe absteigend in die Klassen A, B und C eingestuft, wie aus der gegenüber stehenden Grafik ersichtlich ist.

Konjunkturabhängigkeit

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

Im Berichtsjahr wurden 12 % des Konzernumsatzes außerhalb Deutschlands erzielt. Davon entfallen rund sechs Siebtel auf die Nachbarländer Österreich und Schweiz.

Das Risiko aus der *Konjunkturabhängigkeit* wird als A-Risiko klassifiziert.

Naturprodukt Wein – Verkehrs- und Verzehr-fähigkeit, 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. Der Hawesko-Konzern kann aufgrund seiner langjährigen Erfahrung auf dem Weinmarkt diese Risiken zwar eingrenzen, sie aber nie vollständig ausschalten.

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

Die Qualitätssicherung der gekauften Weine beginnt mit dem Besuch des erzeugenden Weinguts und setzt sich mit der Untersuchung des Endprodukts in den Labors des Hawesko-Konzerns fort. Qualitätsprobleme sind selten. Die Winzer kennen den Hawesko-Konzern und seine hohen Ansprüche und legen überdies selbst großen Wert auf die Qualität ihrer Weine. Sollte es dennoch zu einem Verstoß gegen die geltenden Gesetze oder Richtlinien bezüglich Verbraucher- oder Produktschutz kommen und sollte dies zu einer Rückrufaktion oder zu einem Verkaufsverbot in Bezug auf das betroffene Produkt führen, könnte das wiederum zusätzliche Kosten nach sich ziehen. Auch der Verstoß eines Wettbewerbers, sollte der Fall medienwirksam werden, könnte auf die gesamte Weinbranche einschließlich des Hawesko-Konzerns ausstrahlen. In diesem Fall wären Umsatzbeeinträchtigungen zu befürchten.

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

Das Risiko aus der Konstellation *Verkehrs- und Verzehr-fähigkeit, Qualität, eventuelle negative Auswirkungen* wird als A-Risiko klassifiziert.

Öffentliche Diskussion über Alkohol und Werbeverbote bzw. -einschränkungen

In der Europäischen Union wird seit einigen Jahren eine Diskussion über die EU-weite Einschränkung der Werbung für Alkoholika geführt. Auch wenn entsprechende Maßnahmen beschlossen werden sollten, werden nach Einschätzung des Hawesko-Vorstands Werbeverbote für alkoholhaltige Produkte voraussichtlich nicht zu einem mittelfristig niedrigeren Weinkonsum führen. Je nachdem, wie die Bestimmungen im Einzelnen ausgestaltet sein würden, könnte ein solches Werbeverbot allerdings einen signifikanten Einfluss auf die Geschäftstätigkeit des Hawesko-Konzerns haben.

Schadenshöhe (in Mio. €)	1) <i>Sehr hoch</i> (>5)	B	A	A	A	A
	2) <i>Hoch</i> (>2,5 bis ≤5)	B	B	A	A	A
	3) <i>Mittel</i> (>1 bis ≤2,5)	B	B	B	A	A
	4) <i>Gering</i> (>0,25 bis ≤1)	C	C	B	B	A
	5) <i>Sehr gering</i> (bis 0,25)	C	C	C	C	B
		5) <i>Sehr gering</i> (0 bis <10)	4) <i>Gering</i> (10 bis <25)	3) <i>Mittel</i> (25 bis <50)	2) <i>Hoch</i> (50 bis <75)	1) <i>Sehr hoch</i> (75 bis 100)
		Eintrittswahrscheinlichkeit (in %)				

Von seiner Marktausrichtung und seinem Produktangebot her wäre der Konzern nach Ansicht des Vorstands jedoch kaum von einer öffentlichen Diskussion darüber betroffen, inwieweit Alkoholkonsum nur gemäßigt stattfinden sollte.

Das Risiko aus der *öffentlichen Diskussion über Alkohol und Werbeverbote bzw. -einschränkungen* wird als A-Risiko eingestuft.

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 werden sollten, wird nach Einschätzung des Hawesko-Vorstands eine stärkere Besteuerung für alkoholhaltige Produkte voraussichtlich nicht zu einem mittelfristig niedrigeren Weinkonsum führen.

Das Risiko aus der *öffentlichen Diskussion über die Alkoholsteuer* wird als B-Risiko eingestuft.

Datenschutz

In Deutschland steht der Datenschutz durch den Entwurf einer Datenschutzrichtlinie der Europäischen Union in der öffentlichen Diskussion. Zu den vorgeschlagenen Änderungen gehören eine Ausweitung des Begriffs der personenbezogenen Daten, der automatische Verfall von Einwilligungen bezüglich der Verwendung solcher Daten, eine starke Einschränkung der Analyse von Kundendaten

für Werbezwecke und der Wegfall des sogenannten deutschen »Listenprivilegs«, das die Übermittlung und Nutzung personenbezogener Daten für Zwecke der Werbung, der Markt- und Meinungsforschung sowie für die geschäftsmäßige Datenverarbeitung erlaubt und regelt.

Alle gesetzlichen Vorschriften des Bundesdatenschutzgesetzes (BDSG) wurden vom Hawesko-Konzern übernommen und im operativen Geschäft umgesetzt. Die Hawesko-Segmente Facheinzelhandel und Versandhandel haben sich bereits seit Jahren zu einem über die gesetzlichen Vorschriften hinausreichenden, verantwortlichen Umgang mit Kundendaten verpflichtet. Kernpunkte sind die regelmäßige Schulung der Mitarbeiter hinsichtlich der Vorschriften des BDSG, ein straffes Benutzerrechtekonzept, die Protokollierung aller Zugriffe auf personenbezogene Daten und das Verbot der Speicherung von Kundendaten auf Massenspeichermedien. Darüber hinaus wurde das Thema in die Compliance-Richtlinie der Hawesko Holding aufgenommen.

Das Risiko aus dem Bereich des *Datenschutzes* wird als B-Risiko klassifiziert.



Management-Risiken und Personalrisiken

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

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

Das Risiko aus dem Bereich *Management und Personal* wird als B-Risiko klassifiziert.

Witterungsbedingte und saisonale Einflüsse

Der Hawesko-Konzern veröffentlicht seine Geschäftszahlen vierteljährlich. Sie weisen Schwankungen auf, die saisonal bedingt sind: Vor allem variieren Umsatz und Ergebnis in den einzelnen Quartalen, u. a. aufgrund der Anzahl der Werbemaillings, die in Abhängigkeit von der jeweiligen Lage der Feiertage des Jahres festgelegt wird. Darüber hinaus erzielt der Hawesko-Konzern regelmäßig einen hohen Anteil von Umsatz und Ergebnis im vierten Quartal. Dabei kann es aufgrund von negativen Witterungseinflüssen zu Belastungen in Umsatz und Ergebnis kommen.

Das Risiko aus *witterungsbedingten und saisonalen Einflüssen* wird als B-Risiko eingestuft.

Wegfall der umsatzstärksten Lieferanten

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

Das Risiko aus dem *Wegfall der umsatzstärksten Lieferanten* wird als B-Risiko eingestuft.

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

Darüber hinaus stehen die folgenden potenziellen, im Risikomanagementsystem (RMS) nicht weiter quantifizierten Risiken unter ständiger Beobachtung:

Finanzrisiken

Im Hawesko-Konzern besteht eine Reihe von finanziellen Risiken. Hierzu zählen insbesondere die Einflüsse aus Änderungen von Wechselkursen und Zinssätzen sowie das Ausfall- und Liquiditätsrisiko. Risiken aus der Verwendung von Finanzinstrumenten sind für den Hawesko-Konzern nicht wesentlich.

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

Die Finanzierung des Kaufpreises für den Anteilserwerb von 70 % an der *Wein & Vinos GmbH* zum 2. Januar 2012 erfolgte über langfristige Darlehen namhafter Kreditinstitute erstklassiger Bonität. Im Geschäftsjahr 2013 wurden Zinsderivate zur Absicherung des Zinsänderungsrisikos in diesem Zusammenhang abgeschlossen. Laufzeiten, Zinszahlungen und Tilgung entsprechen dem Grundgeschäft (Bankdarlehen).

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

Rechtliche und steuerliche Risiken

Gerichts- oder Schiedsverfahren, die einen erheblichen Einfluss auf die wirtschaftliche Lage des Hawesko-Konzerns haben, sind nach Kenntnis der Gesellschaft weder anhängig noch zu erwarten.

Steuerliche Risiken, die einen erheblichen Einfluss auf die wirtschaftliche Lage des Hawesko-Konzerns haben, bestehen nach Kenntnis der Gesellschaft nicht.

Sonstige Risiken

Weitere wesentliche Risiken sind derzeit nicht erkennbar.

SONSTIGES RISIKOMANAGEMENTSYSTEM/ CHANCENMANAGEMENTSYSTEM

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

GESAMTAUSSAGE ZUR RISIKOSITUATION DES HAWESKO-KONZERNS

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

Chancenbericht

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

Gegenwärtig geht der Hawesko-Vorstand nicht von ausgeprägten zusätzlichen Chancen für 2014 im Rahmen des aktuellen konjunkturellen Umfelds aus. Dass auf dieser durchaus gesunden Basis bei den inländischen Geschäftsaktivitäten des Hawesko-Konzerns noch viel Spielraum nach oben für positive Überraschungen bleibt, ist aus Sicht des Vorstands unwahrscheinlich. Die Marktforscher der GfK prognostizieren für 2014 einen Anstieg des privaten Konsums um 1,5 % und damit eine gegenüber 2013 (1,5 %) unveränderte Konsumneigung. Der Hawesko-Vorstand rechnet derzeit eher damit, dass der Weinkonsum im hochwertigen Bereich über € 4,00 pro Flasche in der Gesamtjahresbetrachtung stabil bleiben beziehungsweise leicht ansteigen wird.

Der Hawesko-Konzern verfügte zum Bilanzstichtag 31. Dezember 2013 über sehr solide Bilanzrelationen. Der Vorstand geht davon aus, dass die meisten Wettbewerber nicht über eine vergleichbare finanzielle Stärke verfügen.

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

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

Gelänge es dem Hawesko-Konzern, Exklusivvertriebsrechte für weitere namhafte Produzenten zu erhalten, wird dies – in Abhängigkeit von den jeweils betroffenen Absatzvolumina – zu zusätzlichen Umsatzsteigerungen und mittelfristig zu einer Ergebniserhöhung führen. Mit der Mehrheitsbeteiligung an *Vogel Vins SA* erhöhen sich die Chancen, dass der Hawesko-Konzern auch für die Schweiz Exklusivvertriebsrechte gewinnen kann.

BESCHREIBUNG DER WESENTLICHEN MERKMALE DES INTERNEN KONTROLL- UND DES RISIKOMANAGEMENTSYSTEMS IM HINBLICK AUF DEN RECHNUNGS- UND KONZERNRECHNUNGSLEGUNGSPROZESS

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

Das Risikomanagementsystem als Teil des internen Kontrollsystems erfasst und bewertet systematisch die im Rahmen der zweimal jährlich durchgeführten Risikoinventur identifizierten Risiken. In Bezug auf die Konzernrechnungslegung ist das Risikomanagementsystem darauf ausgerichtet, die Risiken im Konzernabschluss angemessen abzubilden (z. B. durch Bildung von Rückstellungen) und dadurch das Risiko einer unvollständigen Darstellung der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage zu begrenzen. Weitere Erläuterungen zum Risikomanagementsystem werden im Risikobericht auf Seite 47 gemacht.

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

Das interne Kontrollsystem bezogen auf den Rechnungslegungsprozess

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



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

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

Das interne Kontrollsystem bezogen auf den Konsolidierungsprozess

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

Sämtliche Konsolidierungsvorgänge sowie die Überleitung der lokalen Einzelabschlüsse auf den Rechnungslegungsstandard IFRS werden durch die Zentralabteilung »Konzernrechnungswesen und Beteiligungscontrolling« durchgeführt und dokumentiert. Auf Konzernebene erfolgt auch die Auswertung und Verdichtung der für den Anhang und Lagebericht notwendigen internen und externen Daten. Die Wirksamkeit und Ordnungsmäßigkeit der Konzernrechnungswesen im Rahmen der Abschlusserstellung werden dabei direkt durch den Finanzvorstand bzw. die von ihm beauftragten Personen im Konzernrechnungswesen überwacht.

Rechtliche Konzernstruktur und übernahmerechtliche Angaben

Bericht gemäß § 289 Abs. 4 und § 315 Abs. 4 HGB in Verbindung mit § 120 Abs. 3 Satz 2 des Aktiengesetzes (AktG):

Die Hawesko Holding AG ist seit Mai 1998 an der Börse notiert. Das zum Bilanzstichtag 2013 bestehende gezeichnete Kapital in Höhe von € 13.708.934,14 ist eingeteilt in 8.983.403 auf den Inhaber lautende Stückaktien, die alle mit identischen Rechten und Pflichten ausgestattet sind. Beschränkungen, die Stimmrechte oder die Übertragung von Aktien betreffen, sind der Gesellschaft nicht bekannt. Andere Aktiengattungen existieren ebenfalls nicht. Der Vorstand ist satzungsgemäß bis 31. Mai 2018 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 gemäß § 71 Abs. 1 Nr. 8 AktG besteht nicht. Eine Satzungsänderung bedarf eines Beschlusses der Hauptversammlung, der mit mindestens drei Vierteln des vertretenen Grundkapitals erfolgt.

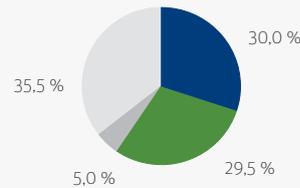
Die wesentlichen Vereinbarungen der Hawesko Holding AG, die eine Klausel für den Fall einer Übernahme der Hawesko Holding AG enthalten, betreffen Verträge mit einigen Lieferanten über exklusive Vertriebsrechte sowie bilaterale Kreditlinien mit inländischen Banken. Im Übernahmefall haben die jeweiligen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

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

Der Hawesko-Konzern hat eine Holding-Struktur, bei der die Muttergesellschaft Hawesko Holding AG 100 % bzw. die Mehrheit an den – überwiegend im Weinhandel – operativ tätigen Tochtergesellschaften hält. Bei den nicht zu 100 % gehaltenen Tochtergesellschaften hält in der Regel der zuständige Geschäftsführer einen Minderheitsanteil. Die Muttergesellschaft Hawesko Holding AG sowie eine mehrheitliche Anzahl der Tochtergesellschaften haben ihren Sitz in der Bundesrepublik Deutschland; sie unterliegen somit deren Gesetzgebung, die einen maßgeblichen Einfluss auf die geschäftlichen Rahmenbedingungen hat. Die nicht in Deutschland ansässigen Tochtergesellschaften haben ihren jeweiligen Sitz in der Europäischen Union bzw. in der Schweiz. Es sind keine wesentlichen Einflussfaktoren für das Geschäft zu erwähnen.

Der Hawesko-Konzern ist im Wesentlichen in drei weitgehend selbstständige Geschäftssegmente untergliedert (vgl. »Ziele und Strategien«, Seite 18).

AKTIONÄRSSTRUKTUR (in %)



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

Leitung und Kontrolle

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

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

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

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

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

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

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

Nach § 289a HGB haben börsennotierte Aktiengesellschaften eine Erklärung zur Unternehmensführung anzufertigen und in ihren Lagebericht aufzunehmen, wo sie einen gesonderten Abschnitt bildet. Sie kann auch auf der Internetseite der Gesellschaft öffentlich zugänglich gemacht werden. Diese Erklärung, in der die Erklärung gemäß § 161 AktG sowie relevante Angaben zu Unternehmensführungspraktiken, die über die gesetzlichen Anforderungen hinaus angewandt werden, wie auch eine Beschreibung der Arbeitsweise von Vorstand und Aufsichtsrat sowie der Zusammensetzung und Arbeitsweise von deren Ausschüssen enthalten sind, wird im Geschäftsbericht (Seite 115) abgedruckt und ist im Internet unter <http://www.hawesko-holding.com> -> Konzern -> Corporate Governance abrufbar.



Vergütungsbericht

Höhe und Systematik der Vergütung des Vorstands werden vom Aufsichtsrat aufgrund vorbereitender Beschlüsse des Personal- und Nominierungsausschusses festgelegt und in regelmäßigen Abständen überprüft. Im Rahmen der Vorbereitung werden vom Aufsichtsrat auch externe Vergütungsstudien hinzugezogen.

Die Vergütung der Vorstandsmitglieder setzt sich aus einem fixen und einem variablen Bestandteil zusammen. Dabei besteht der variable Anteil aus einer Tantieme, die sowohl eine vom mittelfristigen Erfolg des Unternehmens abhängige Ergebnis- als auch eine an der persönlichen Leistung ausgerichtete Leistungskomponente enthält. Die Ergebniskomponente richtet sich nach der EBIT- und ROCE-Entwicklung innerhalb eines Dreijahreszeitraums, die persönliche Leistungskomponente nach individuell abgestimmten qualitativen Zielen. Dabei ist ein Höchstbetrag (Cap) für die variable Vergütung definiert. Dieses Vergütungssystem gilt inzwischen für drei der vier Mitglieder des Vorstands der Hawesko Holding AG. Der Mitte 2015 auslaufende Altvertrag von Herrn Bernd Hoolmans enthält hinsichtlich der variablen Vergütung Abweichungen.

2013 enthält die Vergütung ebenso wie im Vorjahr keine Aktienoptionen, keine Wertzuwachsrechte, die Aktienoptionen nachgebildet sind, und keine anderen aktienbasierten Komponenten.

Die Vergütungen des Vorstands für 2013 sind aus der folgenden Tabelle ersichtlich:

in T€	Fix	Variabel	Gesamt
Alexander Margaritoff	982	684	1.666
Bernd Hoolmans	450	304	754
Bernd G. Siebdrat	482	120	602
Ulrich Zimmermann	310	75	385
	2.224	1.183	3.407

Dem Vorstandsmitglied Bernd Hoolmans wurde eine Altersrente nach Vollendung des 65. Lebensjahres und ein Invalidengeld zugesagt; für diese Zusage ist zum 31. Dezember 2013 eine Rückstellung in Höhe von T€ 186 (Vorjahr: T€ 184) bilanziert worden. Darüber hinaus ist seine Freistellung ab dem 31. Dezember 2014 bei Fortzahlung seiner Bezüge bis zum 31. Juli 2015 vereinbart; hierfür wurde eine Rückstellung in Höhe von € 0,5 Mio. gebildet. Das Vorstandsmitglied Ulrich Zimmermann hat nach Vollendung des 65. Lebensjahres Anspruch auf ein Ruhegeld. Für diese Zusage wurden im Berichtsjahr durch die Gesellschaft T€ 30 (Vorjahr: T€ 10) in eine Unterstützungskasse eingezahlt.

Die Vergütung des Aufsichtsrats wurde durch Beschluss der Hauptversammlung am 8. Juni 2000 um einen variablen Anteil ergänzt, der neben dem Fixum gezahlt wird. Zurzeit erhalten Mitglieder des Aufsichtsrats eine feste Vergütung von € 4.200,00 p. a. neben dem Ersatz ihrer Auslagen (zuzüglich einer auf die Aufsichtsrats Tätigkeit etwa anfallenden Umsatzsteuer). Darüber hinaus erhält jedes Aufsichtsratsmitglied pro Teilnahme an einer Plenumsitzung bzw. einer Ausschusssitzung ein Sitzungsgeld von € 1.050,00.



Der Vorsitzende erhält das Zweifache, sein Stellvertreter das Eineinhalbfache dieser Vergütungen. Die Vergütungen des Aufsichtsrats für 2013 sind aus der folgenden Tabelle ersichtlich:

in T€	Variabel	Fix	Sitzungsgeld	Vergütung für persönlich erbrachte Leistungen	Summe
Prof. Dr. Dr. Dres. Franz Jürgen Säcker	46	8	42	–	96
Gunnar Heinemann	34	6	22	–	62
Thomas R. Fischer	23	4	19	–	46
Elisabeth Kamper (bis 17.06.2013)	11	2	2	–	15
Detlev Meyer	23	4	18	–	45
Kim-Eva Wempe	23	4	12	–	39
	160	28	115	–	303

Der Aktienbesitz des Vorstands und des Aufsichtsrats wird im Konzernanhang unter Textziffer 46 angegeben. Die Mitglieder des Vorstands und des Aufsichtsrats sind nach § 15a Wertpapierhandelsgesetz verpflichtet, wesentliche Erwerbe oder Veräußerungen von Aktien der Hawesko Holding AG offenzulegen.

KONZERNABSCHLUSS

der Hawesko Holding Aktiengesellschaft für das Geschäftsjahr 2013

Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung

für den Zeitraum vom 1. Januar bis 31. Dezember 2013

in T€	Anhang	2013	2012
UMSATZERLÖSE	9	465.172	446.367
Erhöhung/Verminderung des Bestandes an fertigen Erzeugnissen		31	207
Andere aktivierte Eigenleistungen		-	501
Sonstige betriebliche Erträge	10	20.633	19.620
Aufwendungen für bezogene Waren		-274.710	-264.555
Personalaufwand	11	-51.861	-45.768
Abschreibungen und Wertminderungen	12	-6.826	-7.186
Sonstige betriebliche Aufwendungen	13	-129.443	-123.494
Sonstige Steuern		-439	-81
ERGEBNIS DER BETRIEBLICHEN TÄTIGKEIT		22.557	25.611
Zinsertrag	14	143	552
Zinsaufwand	14	-1.111	-919
Sonstiges Finanzergebnis	14	3.436	4.507
Erträge aus Beteiligungen	14	252	288
ERGEBNIS VOR ERTRAGSTEUERN		25.277	30.039
Ertragsteuern und latente Steuern	15	-8.951	-7.313
KONZERNJAHRESÜBERSCHUSS		16.326	22.726
davon entfallen			
- auf die Aktionäre der Hawesko Holding AG		16.212	22.545
- auf nicht beherrschende Gesellschafter		114	181
Ergebnis je Aktie (unverwässert = verwässert) in €	16	1,80	2,51

Die Vergleichszahlen sind gemäß vorzeitiger Anwendung von IFRS 11 angepasst, vgl. Textziffer 2 im Konzernanhang.

Konzern-Gesamtergebnisrechnung

für den Zeitraum vom 1. Januar bis 31. Dezember 2013

in T€	2013	2012
KONZERNJAHRESÜBERSCHUSS	16.326	22.726
BETRÄGE, DIE KÜNFTIG NICHT IN DIE GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG UMGEGLIEDERT WERDEN KÖNNEN	-1	-75
- Versicherungsmathematische Gewinne und Verluste aus leistungsorientierten Plänen inklusive latenter Steuern	-1	-75
BETRÄGE, DIE KÜNFTIG IN DIE GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG UMGEGLIEDERT WERDEN KÖNNEN	109	-240
- Effektiver Teil der Verluste aus Cashflow-Hedges inklusive latenter Steuern	133	-254
- Differenzen aus der Währungsumrechnung	-24	14
SONSTIGES ERGEBNIS	108	-315
KONZERNGESAMTERGEBNIS	16.434	22.411
davon entfallen		
- auf die Aktionäre der Hawesko Holding AG	16.315	22.237
- auf nicht beherrschende Gesellschafter	119	174

Die Vergleichszahlen für 2012 sind gemäß vorzeitiger Anwendung von IFRS 11 angepasst, vgl. Textziffer 2 im Konzernanhang.

Konzernbilanz

zum 31. Dezember 2013 (nach IFRS)

AKTIVA in T€	Anhang	31.12.2013	31.12.2012	01.01.2012
LANGFRISTIGE VERMÖGENSWERTE				
Immaterielle Vermögenswerte	17	34.160	35.787	10.703
Sachanlagen	18	21.846	20.465	19.917
Nach der Equity-Methode bilanzierte Beteiligungen	7	526	867	867
Sonstige finanzielle Vermögenswerte	19	236	238	240
Geleistete Anzahlungen auf Vorräte	21	4.906	5.319	12.886
Forderungen und sonstige Vermögenswerte	22	1.157	1.039	897
Latente Steuern	20	1.906	2.157	2.095
		64.737	65.872	47.605
KURZFRISTIGE VERMÖGENSWERTE				
Vorräte	21	95.809	99.620	96.619
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	22	48.485	52.039	47.412
Forderungen und sonstige Vermögenswerte	22	5.167	4.848	3.928
Forderungen aus Ertragsteuern	22	1.316	1.927	1.136
Bankguthaben und Kassenbestände	23	18.760	11.524	19.718
		169.537	169.958	168.813
		234.274	235.830	216.418

PASSIVA in T€	Anhang	31.12.2013	31.12.2012	01.01.2012
EIGENKAPITAL				
Gezeichnetes Kapital der Hawesko Holding AG	24	13.709	13.709	13.709
Kapitalrücklage	25	10.061	10.061	10.061
Gewinnrücklagen	26	53.517	47.831	62.476
Sonstige Rücklagen	27	-64	-167	141
Konzernbilanzgewinn	28	7.483	11.780	8.515
		84.706	83.214	94.902
Anteile nicht beherrschender Gesellschafter	29	7.386	6.524	554
		92.092	89.738	95.456
LANGFRISTIGE RÜCKSTELLUNGEN UND VERBINDLICHKEITEN				
Pensionsrückstellungen	30	873	850	722
Sonstige langfristige Rückstellungen	31	1.653	705	373
Finanzschulden	32	7.575	12.676	2.596
Erhaltene Anzahlungen	33	2.588	3.447	10.876
Sonstige Verbindlichkeiten	34	1	1	18
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	33	12.719	16.342	-
Latente Steuern	35	937	568	277
		26.346	34.589	14.862
KURZFRISTIGE VERBINDLICHKEITEN				
Anteile anderer Gesellschafter am Kommanditkapital von Tochtergesellschaften	33	9	2	2
Finanzschulden	32	14.591	9.510	4.288
Erhaltene Anzahlungen	33	6.575	12.627	16.456
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	33	67.730	64.806	57.438
Verbindlichkeiten aus Ertragsteuern	33	1.533	1.124	4.012
Sonstige Verbindlichkeiten	34	25.398	23.434	23.904
		115.836	111.503	106.100
		234.274	235.830	216.418

Die Vergleichszahlen für 2012 sind gemäß vorzeitiger Anwendung von IFRS 11 angepasst, vgl. Textziffer 2 im Konzernanhang.

Konzern-Kapitalflussrechnung

für den Zeitraum vom 1. Januar bis 31. Dezember 2013

in T€	Anhang	2013	2012
Ergebnis vor Ertragsteuern	41	25.277	30.039
+ Abschreibungen und Wertminderungen auf Vermögenswerte des Anlagevermögens		6.826	7.186
+/- Sonstige zahlungsunwirksame Aufwände und Erträge		-783	-
+ Zinsergebnis	41	-2.468	-4.140
+/- Ergebnis aus dem Abgang von Anlagevermögen		13	10
+/- Ergebnis aus nach der Equity-Methode bilanzierten Unternehmen		-252	-288
+/- Erhaltene Dividendenausschüttungen von Beteiligungen		557	288
+/- Veränderung der Vorräte		8.070	7.008
+/- Veränderung der Forderungen, der sonstigen Vermögenswerte		7.820	-3.901
+/- Veränderung der Rückstellungen		455	355
+/- Veränderung der Verbindlichkeiten (ohne Finanzschulden)		-5.923	-9.025
- Gezahlte Ertragsteuern	41	-8.532	-10.043
= NETTOZahlungSMITTELZUFUSS AUS LAUFENDER GESCHÄFTSTÄTIGKEIT		31.060	17.489
- Erwerb von Tochterunternehmen abzüglich erworbener Nettozahlungsmittel		-2.523	-19.650
- Auszahlungen für Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte		-5.161	-6.234
+ Einzahlungen aus Abgang von immateriellen Vermögenswerten und Sachanlagen		203	528
+ Einzahlungen aus dem Abgang von Finanzanlagen		2	2
= FÜR INVESTITIONSTÄTIGKEIT EINGESetzte NETTOZahlungSMITTEL		-7.479	-25.354
- Auszahlungen für Dividenden		-14.823	-14.373
- Auszahlungen an Minderheiten*		-524	-256
- Zahlung von Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing		-351	-331
+ Veränderung der kurzfristigen Finanzschulden		5.003	436
+ Aufnahme mittel- und langfristiger Finanzschulden		-	20.000
- Rückzahlung mittel- und langfristiger Finanzschulden		-4.750	-4.750
+ Erhaltene Zinsen	41	132	92
- Gezahlte Zinsen	41	-1.021	-1.151
= AUS FINANZIERUNGSTÄTIGKEIT AB-/ZUGEFLOssENE NETTOZahlungSMITTEL		-16.334	-333
Auswirkungen von Kursveränderungen auf die Zahlungsmittel (Laufzeit bis 3 Monate)		-11	4
= NETTOAB-/ZUNAHME VON ZahlungSMITTELN UND ZahlungSMITTELÄQUIVALENTEN		7.236	-8.194
+ Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente am Anfang der Periode		11.524	19.718
= ZahlungSMITTEL UND ZahlungSMITTELÄQUIVALENTE AM ENDE DER PERIODE	41	18.760	11.524

* einschließlich der Auszahlungen an andere Gesellschafter von Personengesellschaften

Die Vergleichszahlen sind gemäß vorzeitiger Anwendung von IFRS 11 angepasst, vgl. Textziffer 2 im Konzernanhang.

Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung

für den Zeitraum vom 31. Dezember 2011 bis 31. Dezember 2012

in T€	Gezeichnetes Kapital	Kapitalrücklage	Gewinnrücklagen	Sonstige Rücklagen			Konzernbilanzgewinn	Anteile der Aktionäre der Hawesko Holding AG	Minderheiten-Anteil	Eigenkapital
				Ausgleichsposten aus der Währungsrechnung	Neubewertungskomponente Pensionsverpflichtungen	Rücklage für Cashflow-Hedge				
31.12.2011	13.709	10.061	62.699	45	99	-	8.289	94.902	839	95.741
Erstanwendung IFRS 11	-	-	-223	-3	-	-	226	-	-285	-285
01.01.2012 nach IFRS 11 Anpassung	13.709	10.061	62.476	42	99	-	8.515	94.902	554	95.456
Einstellung in Gewinnrücklagen	-	-	4.907	-	-	-	-4.907	-	-	-
Teilabgänge	-	-	-	-	-	-	-	-	61	61
Sukzessive Erwerbe	-	-	-183	-	-	-	-	-183	-117	-300
Veränderung Konsolidierungskreis	-	-	-	-	-	-	-	-	5.868	5.868
Put-Option nicht beherrschender Gesellschafter	-	-	-19.369	-	-	-	-	-19.369	-	-19.369
Dividenden	-	-	-	-	-	-	-14.373	-14.373	-16	-14.389
Konzernjahresüberschuss	-	-	-	-	-	-	22.545	22.545	181	22.726
Sonstiges Ergebnis	-	-	-	21	-105	-356	-	-440	-7	-447
Latente Steuern auf sonstiges Ergebnis	-	-	-	-	30	102	-	132	-	132
31.12.2012	13.709	10.061	47.831	63	24	-254	11.780	83.214	6.524	89.738

für den Zeitraum vom 31. Dezember 2012 bis 31. Dezember 2013

in T€	Gezeichnetes Kapital	Kapitalrücklage	Gewinnrücklagen	Sonstige Rücklagen			Konzernbilanzgewinn	Anteile der Aktionäre der Hawesko Holding AG	Minderheiten-Anteil	Eigenkapital
				Ausgleichsposten aus der Währungsrechnung	Neubewertungskomponente Pensionsverpflichtungen	Rücklage für Cashflow-Hedge				
31.12.2012	13.709	10.061	47.831	63	24	-254	11.780	83.214	6.524	89.738
Einstellung in Gewinnrücklagen	-	-	5.686	-	-	-	-5.686	-	-	-
Veränderung Konsolidierungskreis	-	-	-	-	-	-	-	-	1.267	1.267
Dividenden	-	-	-	-	-	-	-14.823	-14.823	-524	-15.347
Konzernjahresüberschuss	-	-	-	-	-	-	16.212	16.212	114	16.326
Sonstiges Ergebnis	-	-	-	-29	-2	187	-	156	5	161
Latente Steuern auf sonstiges Ergebnis	-	-	-	-	1	-54	-	-53	-	-53
31.12.2013	13.709	10.061	53.517	34	23	-121	7.483	84.706	7.386	92.092

KONZERNANHANG

der Hawesko Holding Aktiengesellschaft für das Geschäftsjahr 2013

Grundlagen und Methoden des Konzernabschlusses

Die Hawesko Holding Aktiengesellschaft hat ihren Sitz in Hamburg, Deutschland (Anschrift: Plan 5, 20095 Hamburg). Sie ist unter der Nummer 66708 im Handelsregister des Amtsgerichts Hamburg eingetragen. Zu den Tätigkeiten des Konzerns gehört insbesondere der Handel mit und der Ver-

trieb von Weinen und Champagnern sowie anderen alkoholischen Getränken an Endverbraucher und Wiederverkäufer. Von den Unternehmen unter dem Dach der Hawesko Holding AG werden die Vertriebsformen Stationärer Weinfacheinzelhandel, Großhandel und Versandhandel abgedeckt.

1. ALLGEMEINE GRUNDSÄTZE

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

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

Den Jahresabschlüssen der konsolidierten Unternehmen liegen einheitliche Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze zugrunde. In der Gewinn- und Verlustrechnung und in der Bilanz sind einzelne Posten zur Verbesserung der Klarheit zusammengefasst; sie werden im Anhang erläutert. Einheitlicher Abschlussstichtag sämtlicher einbezogener Unternehmen ist der 31.12.2013.

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

Die Aufstellung des Konzernabschlusses erfolgt auf Basis der historischen Anschaffungs-/Herstellkosten, mit Ausnahme der derivativen Finanzinstrumente sowie der zur Veräußerung verfügbaren finanziellen Vermögenswerte, die mit ihrem Marktwert bewertet werden.

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

Der vom Vorstand aufgestellte Konzernabschluss wird am 21.03.2014 an den Aufsichtsrat zur Billigung auf der Bilanz- aufsichtsratsitzung am 27.03.2014 weitergegeben.

Der testierte zusammengefasste Konzernlagebericht und Lagebericht sowie der Jahresabschluss zum 31.12.2013 der Hawesko Holding AG werden im elektronischen Bundesanzeiger veröffentlicht. Der Jahresabschluss sowie der zusammengefasste Konzernlagebericht und Lagebericht können darüber hinaus auch direkt bei der Hawesko Holding AG angefordert werden.

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

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

- *Änderungen an IAS 1 »Darstellung von Posten des sonstigen Gesamtergebnisses« (endorsed am 06.06.2012)*
Die Änderungen betreffen die Aufteilung des Gesamtergebnisses in recyclebare und nicht recyclebare Gruppen und Angabe der latenten Steuern bezogen auf diese beiden Gruppen. Die Gesamtergebnisrechnung wurde entsprechend angepasst.
- *IFRS 13 »Bemessung des beizulegenden Zeitwerts« (endorsed am 11.12.2012)*
Mit IFRS 13 werden zentrale und einheitliche Regelungen zum Fair Value in einem Standard zusammengefasst. Der Fair Value wird jetzt als Verkaufspreis definiert. Die Erstanwendung des IFRS 13 im aktuellen Geschäftsjahr führte zu keinen wesentlichen Abweichungen bei der Ermittlung von Fair Values. Der Standard erfordert einige zusätzliche Anhangangaben, die an den entsprechenden Stellen im Anhang eingefügt wurden.

- *IFRS 1 »Erstmalige Anwendung der IFRS – Darlehen der öffentlichen Hand« (endorsed am 11.12.2012)*
 - *IFRS 1 »Erstmalige Anwendung der IFRS – Ausgeprägte Hochinflation und Beseitigung des festen Zeitpunktes der Erstanwender« (endorsed am 11.12.2012)*
 - *Änderungen an IFRS 7 »Angaben – Saldierung von finanziellen Vermögenswerten und finanziellen Schulden« (endorsed am 13.12.2012)*
 - *Änderungen an IAS 12 »Latente Steuern – Rückgewinnung der zugrunde liegenden Vermögenswerte« (endorsed am 11.12.2012)*
 - *IAS 32 »Finanzinstrumente: Darstellung – Saldierung von finanziellen Vermögenswerten und finanziellen Verbindlichkeiten« (endorsed am 13.12.2012)*
 - *Änderungen aus dem »Improvements to IFRS 2009–2011 Cycle«*
 - *IFRIC 20 »Kosten der Abraumbeseitigung während des Abbaubetriebs im Tagebau« (endorsed am 11.12.2012)*
- Die Änderungen an den anderen o. g. Standards hatten keine wesentlichen Auswirkungen auf die Darstellung der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage.
- *IFRS 10 »Konzernabschlüsse« (endorsed am 11.12.2012)*
 - *IFRS 11 »Gemeinsame Vereinbarungen« (endorsed am 11.12.2012)*
 - *IFRS 12 »Angaben zu Beteiligungen an anderen Unternehmen« (endorsed am 11.12.2012)*
 - *IAS 27 (2011) »Einzelabschlüsse« (endorsed am 11.12.2012)*
 - *IAS 28 (2011) »Anteile an assoziierten Unternehmen und Joint Ventures« (endorsed am 11.12.2012)*

Die gemeinsam veröffentlichten fünf Standards, die sich mit der Konsolidierung (IFRS 10), mit gemeinsamen Vereinbarungen (IFRS 11), mit Angaben zu Beteiligungen an anderen Unternehmen (IFRS 12), mit Einzelabschlüssen (IAS 27 (2011)) und Anteilen an assoziierten Unternehmen und Joint Ventures (IAS 28 (2011)) befassen, sind für Geschäftsjahre, die am oder nach dem 01.01.2014 beginnen, verpflichtend anzuwenden.

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

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

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

Eine frühere Anwendung der Standards ist zulässig. Von der vorzeitigen Anwendung wurde im Berichtsjahr Gebrauch gemacht. Durch die retrospektive Anwendung von IFRS 11 weichen teilweise die im Konzernabschluss für das Geschäftsjahr 2013 enthaltenen Vergleichszahlen für das Geschäftsjahr 2012 von den im Vorjahr veröffentlichten Zahlen im Konzernabschluss zum 31.12.2012 ab.

Durch die Anwendung von IFRS 11 kommt es zu Änderungen bei der Behandlung des gemeinschaftlich geführten Unternehmens *Global Eastern Wine Holding GmbH*, Bonn, sowie dessen Tochtergesellschaft *Global Wines, s.r.o.*, Prag (Tschechien), welche bislang quotal konsolidiert wurden.

Die Auswirkungen auf die Perioden vor 2012 werden hier nicht separat ausgewiesen, da die periodengenaue Ermittlung mit einem nicht angemessenen Aufwand verbunden ist. Die Eigenkapitalveränderungsrechnung weist eine Überleitung mit den Veränderungen zum 01.01.2012 auf.

Die Erstanwendung von IFRS 11 hat folgende Anpassungen zur Folge:

in T€	2013	2012
Fremdumsatz	-2.875	-2.583
Innenumsatz	361	369
UMSATZERLÖSE	-2.514	-2.214
Sonstige Erträge Fremd	-82	-83
Sonstige Erträge Innen	8	7
SONSTIGE ERTRÄGE	-74	-76
Aufwendungen für bezogene Waren Fremd	1.962	1.626
Aufwendungen für bezogene Waren Innen	-361	-369
AUFWENDUNGEN FÜR BEZOGENE WAREN	1.601	1.257
Personalaufwand	168	174
Abschreibungen	11	10
Sonstige betriebliche Aufwendungen Fremd	311	322
Sonstige betriebliche Aufwendungen Innen	-8	-7
SONSTIGE BETRIEBLICHE AUFWENDUNGEN	303	315
Ergebnis der betrieblichen Tätigkeit	-505	-534
Zinsertrag	-2	-10
Zinsaufwand	28	-
Ergebnis von assoziierten Unternehmen	252	288
Ergebnis vor Ertragsteuern	-227	-256
Ertragsteuern	97	109
Ergebnis nach Steuern	-130	-147
Ergebnisanteil nicht beherrschender Gesellschafter	130	147
Konzernjahresüberschuss ohne nicht beherrschende Anteile	-	-

in T€	2013	2012
Sachanlagen	-17	-29
NACH DER EQUITY-METHODE BILANZIERTER BETEILIGUNGEN	526	867
Vorräte	-401	-408
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	-414	-469
Sonstige Vermögenswerte	-54	-70
Bankguthaben und Kassenbestände	-408	-821
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	-324	-409
Sonstige Verbindlichkeiten	-189	-221
EIGENKAPITAL DER AKTIONÄRE DER HAWESKO HOLDING AG	-	-
ANTEILE NICHT BEHERRSCHENDER GESELLSCHAFTER	-255	-300

3. NEUE RECHNUNGSLEGUNGSVORSCHRIFTEN DES IASB

Der Konzernabschluss der Hawesko Holding AG ist unter Berücksichtigung sämtlicher veröffentlichter und im Rahmen des Endorsement-Verfahrens für die Europäische Union übernommener (»endorsed«) Rechnungslegungsstandards und Interpretationen des IASB, die für das Geschäftsjahr 2013 verpflichtend anzuwenden waren, aufgestellt worden. Von der Möglichkeit, neue Standards und Interpretationen vorzeitig anzuwenden, wurde nur bezüglich des IFRS 11 Gebrauch gemacht (vgl. Textziffer 2).

Die folgenden neuen oder geänderten Standards und Interpretationen sind bereits veröffentlicht, für Unternehmen mit Geschäftsjahresende 31.12.2013 aber noch nicht verpflichtend anzuwenden:

- *IFRS 7 »Finanzinstrumente: Angaben« (noch nicht endorsed)*
- *IFRS 9 »Finanzinstrumente« (noch nicht endorsed)*
- *Änderungen an IAS 36 »Angaben zum erzielbaren Betrag für nicht finanzielle Vermögenswerte« (endorsed am 20.12.2013)*
- *Änderungen an IAS 39 »Übertragung und Fortführung von Sicherungsgeschäften« (endorsed am 20.12.2013)*
- *IFRIC Interpretation 21 »Abgaben« (noch nicht endorsed)*

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

Es ist geplant, die anderen Standards und Interpretationen ab dem Zeitpunkt anzuwenden, ab dem sie verpflichtend sind. Über die Höhe der Auswirkungen für den Konzernabschluss aufgrund der Änderung einzelner Standards kann aus heutiger Sicht noch keine Aussage getroffen werden.

4. KONSOLIDIERUNGSGRUNDSÄTZE

In den Konzernabschluss der Hawesko Holding AG sind alle wesentlichen in- und ausländischen Tochter- oder Gemeinschaftsunternehmen einbezogen, bei denen die Gesellschaft direkt oder indirekt über die Fähigkeit zur Bestimmung der Aktivitäten das Recht an variablen Rückflüssen und außerdem die Möglichkeit zur Beeinflussung dieser variablen Rückflüsse hat.

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

Die Bilanzierung von Gemeinschaftsunternehmen erfolgt seit dem Berichtsjahr nach IFRS 11. Nach IFRS 11 wird bei Gemeinschaftsunternehmen (Joint Arrangements) in Abhängigkeit von den vertraglichen Rechten und Pflichten zwischen gemeinschaftlicher Geschäftstätigkeit (Joint Operations) und Gemeinschaftsunternehmen (Joint Ventures) unterschieden. Gemäß IFRS 11 erfolgt die Bilanzierung von Gemeinschaftsunternehmen nach der Equity-Methode zum fortgeführten anteiligen Wert des Eigenkapitals der Beteiligung.

Die Einbringung der drei Tochterunternehmen *Hanseatisches Wein- und Sekt-Kontor HAWESKO GmbH & Co. KG*, *CWD Champagner- und Wein-Distributionsgesellschaft mbH & Co. KG* und *Jacques' Wein-Depot Wein-Einzelhandel GmbH & Co. KG* in die Hawesko Holding AG zum 01.01.1998 wurde als »Transaktion zwischen Gesellschaften unter gemeinschaftlicher Beherrschung« behandelt. Es ergaben sich keine Unterschiedsbeträge aus der Kapitalkonsolidierung, da die Buchwerte der drei betroffenen Tochterunternehmen fortgeführt wurden.

Konzerninterne Umsätze, Aufwendungen und Erträge sowie die zwischen konsolidierten Gesellschaften bestehenden Forderungen und Verbindlichkeiten werden eliminiert. Zwischenergebnisse im Vorratsvermögen aus konzerninternen Lieferungen werden eliminiert, wenn sie nicht von untergeordneter Bedeutung sind.

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

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

5. BILANZIERUNGS- UND BEWERTUNGSGRUNDSÄTZE

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

Selbst erstellte immaterielle Vermögenswerte werden mit den Kosten angesetzt, die in der Entwicklungsphase nach dem Zeitpunkt der Feststellung der technologischen und wirtschaftlichen Realisierbarkeit bis zur Fertigstellung entstanden sind. Die aktivierten Herstellungskosten umfassen die direkt und indirekt der Entwicklungsphase zurechenbaren Kosten. Kosten, die vor der Entwicklungsphase im Zusammenhang mit späteren selbst erstellten Vermögenswerten anfallen, werden als Aufwand gebucht.

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

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

Firmenwerte werden nicht planmäßig abgeschrieben, sondern auf Basis des erzielbaren Betrages der zahlungsmittelgenerierenden Einheit, der der Firmenwert zugeordnet ist, auf einen Wertminderungsbedarf geprüft. Ausgehend von der Vertriebs- und Managementstruktur wird eine zahlungsmittelgenerierende Einheit grundsätzlich als Einzelunternehmen oder Unternehmensgruppe definiert. Der Werthaltigkeitstest ist zum Bilanzstichtag und zusätzlich immer dann, wenn es Anzeichen für einen Wertminderungsbedarf gibt, durchzuführen. Der erzielbare Betrag einer zahlungsmittelgenerierenden Einheit wird anhand des beizulegenden Zeitwerts abzüglich Veräußerungskosten ermittelt. Der beizulegende Zeitwert wird auf Basis der künftigen Cashflows auf Grundlage der Konzernplanung berechnet. Die Diskontierung der prognostizierten Cashflows erfolgt mit einem risikoadjustierten Zinssatz. Zur Ermittlung des risikoorientierten Zinssatzes wird auf Kapitalmarktdaten zurückgegriffen. Übersteigt der Buchwert der zahlungsmittelgenerierenden Einheit den erzielbaren Betrag, ist der zugeordnete Firmenwert in Höhe des Differenzbetrages im Wert zu mindern. Übersteigt die

Wertminderung den Buchwert des Firmenwerts, ist der darüber hinausgehende Betrag anteilig auf die übrigen Vermögenswerte der zahlungsmittelgenerierenden Einheit zu verteilen.

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

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

Der Bemessung der planmäßigen Abschreibungen liegen folgende Nutzungsdauern zugrunde:

NUTZUNGSDAUERN DER SACHANLAGEN

Bauten	6 bis 50 Jahre
Mietereinbauten	7 bis 10 Jahre
Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	2 bis 15 Jahre

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

auf der Basis der Konzernplanung ermittelt werden. Die Diskontierung der prognostizierten Cashflows erfolgt mit einem risikoadjustierten Zinssatz. Zur Ermittlung des risikoorientierten Zinssatzes wird auf Kapitalmarktdaten zurückgegriffen.

Im Berichtsjahr wurden keine außerplanmäßigen Wertberichtigungen oder Zuschreibungen vorgenommen.

Die Bewertung der *Rob-, Hilfs- und Betriebsstoffe* sowie *Handelswaren* und *geleistete Anzahlungen auf Vorräte* erfolgt zu Anschaffungskosten oder dem niedrigeren Netto-Veräußerungswert. Die Anschaffungskosten enthalten neben den Einzelkosten auch direkt zurechenbare Gemeinkosten. Grundsätzlich basiert die Bewertung auf der gleitenden Durchschnittsmethode. *Unfertige Erzeugnisse und Fertigerzeugnisse* werden zu Herstellungskosten oder dem niedrigeren Netto-Veräußerungswert bewertet. Eine Aktivierung von Fremdkapitalkosten nach IAS 23 wurde bei den Vorräten durchgeführt.

Die *Pensionsrückstellungen* werden gemäß IAS 19 (2011) nach dem Anwartschaftsbarwertverfahren (projected unit credit method) unter Einbeziehung von zu erwartenden Gehalts- und Rentensteigerungen errechnet. Die Bewertung der Pensionsverpflichtungen erfolgt dabei auf Basis von Pensionsgutachten. Versicherungsmathematische Gewinne und Verluste werden in dem Jahr, in dem sie entstehen, erfolgsneutral im sonstigen Ergebnis erfasst. Die Dienstzeitaufwendungen aus Pensionszusagen werden im Personalaufwand gezeigt. Die Zinsaufwendungen aus Pensionszusagen werden im Finanzergebnis ausgewiesen.

Die *übrigen Rückstellungen* berücksichtigen sämtliche am Bilanzstichtag erkennbaren Verpflichtungen, die auf vergangenen Geschäftsvorfällen oder Ereignissen beruhen und bei denen der Abfluss von Ressourcen wahrscheinlich ist. Die Höhe der Rückstellungen wird mit den wahrscheinlich eintretenden Beträgen angesetzt. Rückstellungen werden nur gebildet, wenn ihnen eine rechtliche oder faktische Verpflichtung gegenüber Dritten zugrunde liegt. Langfristige Rückstellungen werden auf der Grundlage entsprechender Marktzinssätze mit ihrem auf den Bilanzstichtag abgezinsten Erfüllungsbetrag bilanziert.

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

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

Ein *Finanzinstrument* ist ein Vertrag, der bei dem einen Unternehmen zu einem finanziellen Vermögenswert und bei dem anderen Unternehmen zu einer finanziellen Verbindlichkeit oder einem Eigenkapitalinstrument führt. Zu den finanziellen Vermögenswerten gehören insbesondere Bankguthaben und Kassenbestände, Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie sonstige ausgereichte Kredite und Forderungen und zu Handelszwecken gehaltene originäre und derivative finanzielle Vermögenswerte. Zu den finanziellen Verbindlichkeiten zählen Anteile anderer Gesellschafter am Kommanditkapital von Tochtergesellschaften, Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen, Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten, Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing und derivative Finanzverbindlichkeiten. Finanzinstrumente werden angesetzt, sobald eine Konzerngesellschaft Vertragspartei der Regelungen des Finanzinstruments wird. Im Konzern werden marktübliche Käufe und Verkäufe von Finanzinstrumenten grundsätzlich zum Erfüllungstag erfasst. Derivative Finanzinstrumente werden zum Handelstag bilanziert.

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

Wertpapiere werden als *veräußerbare finanzielle Vermögenswerte (available for sale)* kategorisiert. Sie werden zum Zeitwert bilanziert, der anhand von öffentlich notierten Marktpreisen bestimmt wird. Wenn der beizulegende Zeitwert nicht zuverlässig bestimmbar ist, werden sie zu Anschaffungskosten bewertet. Aus der Veränderung des Zeitwerts resultierende unrealisierte Gewinne oder Verluste werden unter Berücksichtigung der steuerlichen Auswirkungen im kumulierten übrigen Eigenkapital erfasst.

Eine erfolgswirksame Erfassung der Zeitwertänderungen erfolgt erst zum Zeitpunkt der Veräußerung bzw. bei Vorliegen einer dauerhaften Wertminderung.

Sonstige Ausleihungen werden zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet.

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

Bankguthaben und Kassenbestände haben beim Zugang eine Restlaufzeit von bis zu drei Monaten und sind zum Nennwert bewertet.

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

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

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

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

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

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

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

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

Finanzielle Vermögenswerte und Verbindlichkeiten werden nur dann saldiert und als Netto-Betrag in der Bilanz ausgewiesen, wenn es einen Rechtsanspruch darauf gibt und beabsichtigt ist, den Ausgleich auf Netto-Basis herbeizuführen oder gleichzeitig mit der Verwertung des betreffenden Vermögenswerts die dazugehörige Verbindlichkeit abzulösen.

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

Laufende Ertragsteuern umfassen die tatsächlichen Steuern vom Einkommen und Ertrag. Die Steuerverbindlichkeiten bzw. -forderungen enthalten im Wesentlichen Verpflichtungen bzw. Ansprüche für in- und ausländische Ertragsteuern. Diese beinhalten sowohl das laufende Jahr als auch etwaige Verpflichtungen bzw. Ansprüche aus Vorjahren. Die Verbindlichkeiten bzw. Forderungen werden auf Basis der steuerlichen Vorschriften in den Ländern der jeweiligen Geschäftstätigkeit gebildet.

Latente Steuern resultieren aus temporär abweichenden Wertansätzen zwischen der IFRS-Konzernbilanz und den jeweiligen Steuerbilanzwerten dieser Vermögenswerte und

Schuldposten. Aktive latente Steuern auf steuerlich realisierbare Verlustvorträge werden aktiviert, sofern zukünftige zu versteuernde Einkommen mit hinreichender Wahrscheinlichkeit zu erwarten sind. Der Ermittlung liegen die in den einzelnen Ländern zum Realisierungszeitpunkt erwarteten Steuersätze zugrunde. Diese basieren grundsätzlich auf den am Bilanzstichtag gültigen bzw. verabschiedeten gesetzlichen Regelungen. Künftige Ertragsteuer-Minderungsansprüche sowie Ertragsteuerverpflichtungen aufgrund der Bilanzierung nach IFRS werden unter den aktiven bzw. passiven latenten Steuern ausgewiesen. Latente Steuern werden saldiert, wenn ein entsprechender einklagbarer Rechtsanspruch auf Aufrechnung besteht und wenn die latenten Steuerforderungen und -verbindlichkeiten sich auf Ertragsteuern beziehen, die von der gleichen Steuerbehörde erhoben werden für entweder dasselbe Steuersubjekt oder für unterschiedliche Steuersubjekte, die beabsichtigen, den Ausgleich auf Netto-Basis herbeizuführen.

6. SCHÄTZUNGEN UND ANNAHMEN

Die Aufstellung des Konzernabschlusses nach IFRS erfordert *Schätzungen und Annahmen*, die Einfluss auf den Ausweis von Vermögenswerten und Schulden, die Angabe von Eventualverbindlichkeiten zum Bilanzstichtag sowie den Ausweis von Erträgen und Aufwendungen haben. Diese basieren auf Erfahrungen der Vergangenheit sowie auf weiteren Faktoren einschließlich Erwartungen über künftige Ereignisse. Sämtliche Schätzungen und Beurteilungen unterliegen einer kontinuierlichen Überprüfung und Neubewertung. Die sich tatsächlich ergebenden Beträge können von den Beträgen, die sich aus Schätzungen und Annahmen ergeben, abweichen. Wesentliche Schätzungen und Annahmen sind insbesondere in folgenden Bereichen notwendig:

Der *Firmenwert* wird jährlich im Rahmen von Werthaltigkeitstests nach IAS 36 auf Wertminderung untersucht. Der erzielbare Betrag wird dabei anhand des beizulegenden Zeitwerts abzüglich Veräußerungskosten ermittelt. Die Ermittlung des beizulegenden Zeitwerts erfordert insbesondere Schätzungen der künftigen Cashflows auf Basis der Konzernplanung. Die wichtigsten Annahmen, auf denen die Ermittlung des beizulegenden Zeitwerts basiert, beinhalten geschätzte Wachstumsraten, gewichtete Kapitalkostensätze und Steuersätze. Der Buchwert des Firmenwerts betrug zum 31.12.2013 T€ 14.720 (Vorjahr: T€ 14.744).

Mit Wirkung zum 01.01.2013 wurde die Nutzungsdauer eines Hochregallagers erhöht. Die neue Nutzungsdauer liegt bei sechs Jahren. Im Geschäftsjahr wurde in diesem Zusammenhang eine Zuschreibung in Höhe von T€ 663 vorgenommen, und dadurch erhöhten sich auch die Abschreibungen um T€ 156. Ausgehend vom heutigen Anlagenbestand wird sich auch in den Folgejahren ein um T€ 156 höherer Aufwand für Abschreibungen ergeben.

Die Bewertung von Bestandsrisiken im *Vorratsvermögen* hängt wesentlich von der Beurteilung der künftigen Nachfrage und in speziellen Weinsegmenten von der Einschätzung der Marktpreisentwicklung ab. Zum 31.12.2013 betrug die gesamte Wertberichtigung auf Vorräte T€ 1.687 (Vorjahr: T€ 1.139).

Die Wertberichtigung auf zweifelhafte *Forderungen* umfasst Einschätzungen und Beurteilungen einzelner Forderungen, die auf der Kreditwürdigkeit des jeweiligen Kunden und Erfahrungswerten beruhen. Dabei wird zwischen Einzelwertberichtigungen und pauschalisierten Einzelwertberichtigungen differenziert. Zum 31.12.2013 betrug die gesamte Wertberichtigung auf Forderungen T€ 717 (Vorjahr: T€ 607).

Die Bewertung der *Pensionsrückstellungen* erfolgt nach versicherungsmathematischen Verfahren. Diesen Verfahren liegen versicherungsmathematische Parameter zugrunde wie Diskontierungssatz, Einkommens- und Rententrend sowie Lebenserwartung. Aufgrund der schwankenden Markt- und Wirtschaftslage können die zugrunde gelegten Annahmen von der tatsächlichen Entwicklung abweichen und wesentliche Auswirkung auf die Verpflichtung für Pensionsleistungen nach Beendigung des Arbeitsverhältnisses haben. Der Buchwert der Pensionsrückstellung betrug zum 31.12.2013 T€ 873 (Vorjahr: T€ 850).

Die Bestimmung der *Verbindlichkeiten* aus Kundenbonusprogrammen hängt wesentlich von der Einschätzung der Einlösewahrscheinlichkeit des erworbenen Guthabens ab. Hierzu werden Annahmen in Abhängigkeit der Kundengüte und der Höhe des Guthabens getroffen. Der Buchwert der Kundenbonusverbindlichkeit betrug zum 31.12.2013 T€ 3.773 (Vorjahr: T€ 3.725).

Konsolidierungskreis

7. KONSOLIDIERUNGSKREIS

Zum Konsolidierungskreis der Hawesko Holding AG mit Sitz in Hamburg gehören insgesamt 25 (Vorjahr: 24) in- und ausländische Tochterunternehmen sowie ein inländisches

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

VOLL KONSOLIDIERTE TOCHTERGESELLSCHAFTEN

	<i>Sitz</i>	<i>Segment</i>	<i>Beteiligungsstufe</i> in %
<i>Alexander Baron von Essen Weinhandels GmbH</i>	Tegernsee	Großhandel	100,0
<i>CWD Champagner- und Wein-Distributionsgesellschaft mbH & Co. KG</i>	Hamburg	Großhandel	100,0
<i>Deutschwein Classics GmbH & Co. KG</i>	Bonn	Großhandel	90,0
<i>Gebr. Josef und Matthäus Ziegler GmbH</i>	Freudenberg	Großhandel	100,0
<i>Globalwine AG</i>	Zürich (Schweiz)	Großhandel	78,96
<i>Vogel Vins SA</i>	Grandvaux (Schweiz)	Großhandel	55,27
<i>Le Monde des Grands Bordeaux Château Classic SARL</i>	St-Christoly, Médoc (Frankreich)	Großhandel	90,0
<i>Wein Wolf Holding GmbH & Co. KG</i>	Bonn	Großhandel	100,0
<i>Wein Wolf Import GmbH & Co. Vertriebs KG</i>	Bonn	Großhandel	100,0
<i>Wein Wolf Import GmbH & Co. Vertriebs KG</i>	Salzburg (Österreich)	Großhandel	100,0
<i>Wein Wolf Import GmbH & Co. Verwaltungs KG</i>	Bonn	Großhandel	100,0
<i>Weinland Ariane Abayan GmbH & Co. KG</i>	Hamburg	Großhandel	100,0
<i>Jacques' Wein-Depot Wein-Einzelhandel GmbH</i>	Düsseldorf	Stationärer Weinfacheinzelhandel	100,0
<i>Jacques' Wein-Depot Wein-Einzelhandel GmbH</i>	Salzburg (Österreich)	Stationärer Weinfacheinzelhandel	100,0
<i>Jacques-IT GmbH</i>	Vaterstetten	Stationärer Weinfacheinzelhandel	100,0
<i>Multi-Weinmarkt GmbH</i>	Düsseldorf	Stationärer Weinfacheinzelhandel	100,0
<i>Viniversitaet Die Weinschule GmbH</i>	Düsseldorf	Stationärer Weinfacheinzelhandel	100,0
<i>Carl Tesdorpf GmbH</i>	Lübeck	Versandhandel	97,5
<i>Hanseatisches Wein- und Sekt-Kontor HAWESKO GmbH</i>	Hamburg	Versandhandel	100,0
<i>Sélection de Bordeaux SARL</i>	St-Christoly, Médoc (Frankreich)	Versandhandel	100,0
<i>The Wine Company Hawesko GmbH</i>	Hamburg	Versandhandel	100,0
<i>Weinlet.de GmbH, vormals: Winegate New Media GmbH</i>	Hamburg	Versandhandel	100,0
<i>Wein & Vinos GmbH</i>	Berlin	Versandhandel	70,0
<i>IWL Internationale Wein Logistik GmbH</i>	Tornesch	Sonstige	100,0
<i>Verwaltungsgesellschaft Hanseatisches Wein- und Sekt-Kontor HAWESKO m.b.H.</i>	Hamburg	Sonstige	100,0

Das Gemeinschaftsunternehmen *Global Eastern Wine Holding GmbH*, Bonn, sowie dessen Tochtergesellschaft *Global Wines, s.r.o.*, Prag (Tschechien), wird gemäß IFRS 11 als Gemeinschaftsunternehmen und nicht als gemeinschaftliche Geschäftstätigkeit klassifiziert. Das Gemeinschaftsunternehmen wird nach IFRS 11 nach der Equity-Methode bilanziert und unter der Bilanzposition »Nach der Equity-Methode bilanzierte Beteiligungen« ausgewiesen:

	31.12.2013	31.12.2012
Buchwert in T€	526	867
Kapitalanteil in %	50	50

Das Gemeinschaftsunternehmen sowie dessen Tochtergesellschaften sind dem Großhandel zugeordnet und strategischer Partner für den Vertrieb von Weinen in Tschechien.

Die nachfolgenden Tabellen zeigen die aggregierten Eckdaten zu dem nach der Equity-Methode in den Konzernabschluss einbezogenen Gemeinschaftsunternehmen auf Basis der Beteiligungsquote von 50 %:

ANTEILE AN DEN VERMÖGENSWERTEN UND SCHULDEN

in T€	31.12.2013	31.12.2012
Langfristige Vermögenswerte	17	29
Kurzfristige Vermögenswerte	1.277	1.768
AKTIVA	1.294	1.797
Eigenkapital	781	1.167
Kurzfristige Rückstellungen und Verbindlichkeiten	513	630
PASSIVA	1.294	1.797

ANTEILE AN DEN ERTRÄGEN UND AUFWENDUNGEN

in T€	31.12.2013	31.12.2012
Umsatzerlöse	2.875	2.583
Sonstige betriebliche Erträge	82	83
Materialaufwand	-1.962	-1.626
Personalaufwand	-168	-174
Abschreibungen	-11	-10
Sonstige betriebliche Aufwendungen	-311	-322
ERGEBNIS DER BETRIEBLICHEN TÄTIGKEIT	505	534
Zinserträge	2	10
Zinsaufwendungen	-28	-
ERGEBNIS DER GEWÖHNLICHEN GESCHÄFTSTÄTIGKEIT	479	544
Ertragsteuern	-97	-109
JAHRESÜBERSCHUSS	382	435
Ergebnisanteil nicht beherrschender Gesellschafter	-130	-147
JAHRESÜBERSCHUSS OHNE ANTEILE NICHT BEHERRSCHENDER GESELLSCHAFTER	252	288

Im Berichtsjahr wurde eine Ausschüttung in Höhe von T€ 557 (Vorjahr: T€ 288) vereinnahmt.

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

NICHT KONSOLIDIERTE TOCHTERGESELLSCHAFTEN

	Sitz	Beteiligungsböbe in %	Kapital in T€	Jahresergebnis
				2013 in T€
Wein Wolf Import GmbH	Bonn	100,0	31	3
Wein Wolf Holding Verwaltungs GmbH	Bonn	100,0	35	1
Weinland Ariane Abayan Verwaltungs GmbH	Hamburg	100,0	27	1
Verwaltungsgesellschaft Wein Wolf Import GmbH	Salzburg (Österreich)	100,0	46	6
Verwaltungsgesellschaft CWD Champagner- und Wein-Distributionsgesellschaft m.b.H.	Hamburg	100,0	38	1
Deutschwein Classics Verwaltungsgesellschaft mbH	Bonn	90,0	32	1
C.C.F. Fischer GmbH	Tornesch	100,0	18	-1

8. VERÄNDERUNG DES KONSOLIDIERUNGSKREISES

Am 01.02.2013 hat die *Globalwine AG*, Zürich (Schweiz), 70 % der Anteile an der *Vogel Vins SA* mit Sitz in Grandvaux (Schweiz) übernommen. Die *Vogel Vins SA* beliefert Fachhändler, Hotels und gastronomische Betriebe in der französischsprachigen Schweiz. Außerdem werden drei Weinbars unter dem Namen »Yatus« für Endkunden betrieben. Die *Vogel Vins SA* ist Teil des Segments Großhandel.

Für den Erwerb der Anteile war ein Gesamtkaufpreis von TCHF 3.957 (T€ 3.220) zu entrichten. Der Kaufpreis wurde im Berichtsjahr vollständig bezahlt.

Der Buchwert der nicht beherrschenden Anteile (30 % der Anteile an der *Vogel Vins SA*) wird zum Erwerbszeitpunkt als Anteil der Minderheitsgesellschafter an den übernommenen Vermögenswerten und Schulden (Erwerbsmethode) bewertet und beläuft sich auf T€ 1.291.

Die Übernahme von *Vogel Vins SA* führt zu einer weiteren Etablierung in der Schweiz und stellt somit für den Hawesko-Konzern eine wichtige strategische Ergänzung dar. Dieses spiegelt sich im derivativen Firmenwert in Höhe von T€ 165 wider.

Die *Vogel Vins SA* wurde erstmals zum 01.02.2013 in den Konzernabschluss einbezogen. Der Konzernumsatz erhöhte sich aufgrund des Erwerbs um T€ 7.322. Der Anteil am Konzernjahresüberschuss beträgt im Berichtsjahr rund -0,1 %. Wäre die *Vogel Vins SA* schon zum 01.01.2013 konsolidiert worden, wären in der Gewinn- und Verlustrechnung des Konzerns Umsatzerlöse von T€ 7.724 erfasst worden. Der Anteil am Konzernjahresüberschuss läge ebenfalls bei -0,1 %.

Im Berichtsjahr fielen noch anschaffungsbezogene Kosten in Höhe von T€ 4 an. Sie wurden, ebenso wie die anschaffungsbezogenen Kosten im Vorjahr (T€ 25), als Aufwand erfasst und innerhalb der sonstigen Aufwendungen in der Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung ausgewiesen.

Die zum Erwerbszeitpunkt angesetztten beizulegenden Zeitwerte für 100 % der übernommenen Vermögenswerte und Schulden lassen sich wie folgt überleiten:

in T€	Zeitwerte
Immaterielle Vermögenswerte	-
Sachanlagen	688
Vorräte	3.847
Forderungen und sonstige Vermögenswerte	3.478
Kassenbestand	696
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten	-3.899
Passive latente Steuern	-505
NETTO-VERMÖGEN OHNE UNTERSCHIEDSBETRÄGE	4.305
davon 70,0 % erworben	3.013
Unterschiedsbetrag	207
ANSCHAFFUNGSKOSTEN	3.220
Vom Unterschiedsbetrag den Aktionären der Hawesko Holding AG zustehend	165
Vom Unterschiedsbetrag auf nicht beherrschende Gesellschafter entfallend	42

Erläuterungen zur Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung

9. UMSATZERLÖSE

in T€	2013	2012
Stationärer Weinfacheinzelhandel	131.556	126.854
Großhandel	184.237	174.134
Versandhandel	149.347	145.327
Sonstiges	32	52
	465.172	446.367

In den Umsatzerlösen sind T€ 162 aus Gegengeschäften im Wesentlichen gegen Werbedienstleistungen enthalten.

10. SONSTIGE BETRIEBLICHE ERTRÄGE

in T€	2013	2012
Miet- und Pächterträge	7.532	7.259
Werbekostenzuschüsse	5.259	5.572
Erlöse aus Kostenerstattung	2.441	2.001
Erträge aus der Auflösung von Rückstellungen	626	400
Übrige	4.775	4.388
	20.633	19.620

11. PERSONALAUFWAND

in T€	2013	2012
Löhne und Gehälter	44.650	39.356
Soziale Abgaben und Aufwendungen für Altersversorgung und Unterstützung	7.211	6.412
– davon für Altersversorgung	188	163
	51.861	45.768

Die Aufwendungen für Altersversorgung beinhalten Leistungen aus beitragsorientierten Versorgungsplänen in Höhe von T€ 167 (Vorjahr: T€ 140) und aus leistungsorientierten Versorgungsplänen in Höhe von T€ 21 (Vorjahr: T€ 23).

12. ABSCHREIBUNGEN UND WERTMINDERUNGEN

in T€	2013	2012
Immaterielle Vermögenswerte	3.080	3.270
Sachanlagen	3.746	3.916
	6.826	7.186

13. SONSTIGE BETRIEBLICHE AUFWENDUNGEN

in T€	2013	2012
Werbung	39.652	39.611
Partnerprovisionen	33.735	32.193
Versandkosten	20.193	19.075
Mieten und Leasing	11.238	10.161
EDV- und Kommunikationskosten	3.268	3.429
Rechts- und Beratungskosten	2.303	1.915
Sonstige Personalaufwendungen	1.554	1.674
Übrige	17.500	15.436
	129.443	123.494

14. ZINSERTRAG, ZINSAUFWAND, SONSTIGES FINANZERGEBNIS UND ERTRÄGE AUS BETEILIGUNGEN

in T€	2013	2012
Zinserträge	143	552
Zinsaufwendungen	-953	-919
Zinsen für Finanzierungsleasing	-152	-171
Erträge aus Put-Option und Abwertung Earn-Out	3.436	4.677
Anteile anderer Gesellschafter von Personentochtergesellschaften am Jahresüberschuss	-6	1
Ergebnis von nach der Equity-Methode bilanzierten Beteiligungen	252	288
	2.720	4.428
Davon aus Finanzinstrumenten der Bewertungskategorien gemäß IAS 39:		
- Kredite und Forderungen	143	552
- Zu Handelszwecken gehaltene finanzielle Vermögenswerte (FAHFT)	-	-
- Zu Handelszwecken gehaltene finanzielle Verbindlichkeiten (FLHFT)	-	-
- Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte (AFS)	-	-
- Finanzielle Verbindlichkeiten bewertet mit fortgeführten Anschaffungskosten	2.477	3.759

15. ERTRAGSTEUERN UND LATENTE STEUERN

in T€	2013	2012
Laufende Steuern	8.865	6.363
Latente Steuern	86	950
	8.951	7.313

Als Ertragsteuern sind die gezahlten oder geschuldeten Steuern auf Einkommen und Ertrag sowie die latenten Steuerabgrenzungen ausgewiesen.

Der Aufwand für laufende Steuern setzt sich wie folgt zusammen:

in T€	2013	2012
Laufendes Jahr	8.361	6.375
Vorjahre	504	-12
	8.865	6.363

Der Aufwand für latente Steuern lässt sich wie folgt erläutern:

in T€	2013	2012
Aus steuerlich wirksamen Umstrukturierungen	64	1.801
Aus Verlustvorträgen	370	-842
Sonstige temporäre Differenzen	-322	-9
Änderung Steuersatz	-26	-
	86	950

Der tatsächliche Steueraufwand des Jahres 2013 von T€ 8.951 ist um T€ 1.498 höher als der erwartete Steueraufwand von T€ 7.453, der sich bei Anwendung eines nach der zum Bilanzstichtag gültigen Steuergesetzgebung in Deutschland ermittelten Steuersatzes auf das Vorsteuerergebnis ergäbe. Der erwartete Steuersatz beträgt 29,49 % (Vorjahr: 28,63 %) und ist wie folgt herzuleiten:

	2013	2012
Gewerbsteuer (durchschnittlicher Hebesatz 390 %, Vorjahr: 365 %)	13,66 %	12,80 %
Körperschaftsteuer (15 % vom Gewinn)	15,00 %	15,00 %
Solidaritätszuschlag (5,5 % der Körperschaftsteuer)	0,83 %	0,83 %
Gesamtbelastung vom Vorsteuerergebnis	29,49 %	28,63 %

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

in T€	2013	2012
Erwarteter Steueraufwand	7.453	8.601
Umgliederung Gewinnanteil Minderheiten	2	0
Periodenfremde Steueraufwendungen und -erträge	504	-12
Nichtansatz steuerlicher Verlustvorträge	1.913	4
Aktivierung von Verlustvorträgen	-329	-193
Hinzurechnung Miet- und Leasingverpflichtungen	170	152
Nicht abzugsfähiger Teil der Aufsichtsratsvergütung	45	41
Auswirkung abweichender nationaler Steuersätze	4	22
Steuerfreie Finanzerträge	-1.013	-1.339
Sonstige Steuereffekte	202	37
TATSÄCHLICHER STEUERAUFWAND	8.951	7.313
Effektiver Steuersatz in %	35,41	24,35

Zum Jahresende betragen die Zeitwerte der Derivate, die direkt dem Eigenkapital belastet wurden, T€ -169 (Vorjahr: T€ -356). Hierfür wurden aktive latente Steuern in Höhe von kumuliert T€ 48 (Vorjahr: T€ 102) gebildet. Des Weiteren wurden für die versicherungsmathematischen Verluste von T€ 107 (Vorjahr: T€ 105), die direkt dem Eigenkapital belastet werden, aktive latente Steuern von kumuliert T€ 31 (Vorjahr: T€ 30) gebildet.

16. ERGEBNIS JE AKTIE

Das Ergebnis je Aktie wird nach IAS 33 (*earnings per share*) mittels Division des Konzerngewinns durch die durchschnittliche Zahl der im Umlauf befindlichen Aktien errechnet.

	2013	2012
Konzernergebnis der Aktionäre (T€)	16.212	22.545
Durchschnittliche Anzahl Aktien (Tsd.)	8.983	8.983
Unverwässertes Ergebnis je Aktie (€)	1,80	2,51

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

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

Erläuterungen zur Konzernbilanz

17. IMMATERIELLE VERMÖGENSWERTE

Die Entwicklung der immateriellen Vermögenswerte im Berichtsjahr und im Vorjahr ist im Konzern-Anlagenspiegel auf den Seiten 79–82 dargestellt.

in T€	31.12.2013	31.12.2012
Software	4.125	4.389
Sonstige immaterielle Vermögenswerte inklusive geleisteter Anzahlungen	15.315	16.643
Firmenwerte	14.720	14.755
	34.160	35.787

Im Vorjahr war in der Position »Software« als selbst erstellter Vermögenswert die 2006 abgeschlossene Entwicklung eines IT-Systems zur Auftrags erfassung und Kundenbearbeitung im

Versandhandel in Höhe von T€ 10 enthalten. Der selbst erstellte Vermögenswert wurde per Ende Januar 2013 mit T€ 10 vollständig abgeschrieben (Abschreibungen Vorjahr: T€ 117). Des Weiteren sind als selbst erstellte Vermögenswerte zwei Webshops, die im Vorjahr entwickelt wurden, im Versandhandel mit insgesamt T€ 334 (Vorjahr: T€ 501) enthalten. Im Berichtsjahr wurden dafür Abschreibungen in Höhe von T€ 167 (Vorjahr: T€ 66) vorgenommen.

Die Position »Sonstige immaterielle Vermögenswerte« enthält T€ 15.301 (Vorjahr: T€ 16.637) für die Bewertung der Kundenbeziehungen und Exklusivverträge aus der Erstkonsolidierung der *Wein & Vinos GmbH*.

Im Vorjahr wurde unter den Firmenwerten neben den Firmenwerten aus der Kapitalkonsolidierung auch ein entgeltlich erworbener Kundenstamm bei *Jacques' Wein-Depot* in Höhe von T€ 11 ausgewiesen. Dieser Firmenwert wurde im Berichtsjahr vollständig abgeschrieben.

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

in T€	Anschaffungs- kosten 01.01.2013	Kumulierte Wertberichtigung 31.12.2013	Buchwert 31.12.2013
FACHEINZELHANDEL	453	–	453
<i>Jacques-IT GmbH</i>	453	–	453
GROSSHANDEL	8.373	2.816	5.557
<i>Wein-Wolf-Gruppe</i>	6.690	2.209	4.481
<i>Le Monde des Grands Bordeaux Château Classic SARL</i>	615	615	–
<i>Globalwine AG</i>	875	–	875
<i>Vogel Vins SA</i>	165	–	165
<i>CWD Champagner- und Wein-Distributionsgesellschaft mbH & Co. KG</i>	47	11	36
<i>Sélection de Bordeaux SARL (vormals: Edition Reiss SARL)</i>	–19	–19	–
VERSANDHANDEL	9.165	455	8.710
<i>The Wine Company Hawesko GmbH</i>	–2	–2	–
<i>Carl Tesdorpf GmbH</i>	457	457	–
<i>Wein & Vinos GmbH</i>	8.710	–	8.710
	17.991	3.271	14.720

Entwicklung des Konzern-Anlagevermögens

für den Zeitraum vom 1. Januar bis 31. Dezember 2013

IMMATERIELLE VERMÖGENSWERTE in T€	Software	Firmenwert	Sonstige immaterielle Vermögenswerte	Geleistete Anzahlungen	Gesamt
ANSCHAFFUNGS- ODER HERSTELLKOSTEN					
STAND AM 01.01.2013	15.321	18.447	17.973	6	51.747
Erweiterung Konsolidierungskreis	-	165	-	-	165
Zugänge	1.285	-	-	14	1.299
Abgänge	-146	-	-	-6	-152
Zuschreibungen	-	-	-	-	-
Umbuchungen	-	-	-	-	-
STAND AM 31.12.2013	16.460	18.612	17.973	14	53.059
KUMULIERTE ABSCHREIBUNGEN					
STAND AM 01.01.2013	10.932	3.692	1.336	-	15.960
Erweiterung Konsolidierungskreis	-	-	-	-	-
Zugänge	1.544	200	1.336	-	3.080
Abgänge	-141	-	-	-	-141
Zuschreibungen	-	-	-	-	-
Umbuchungen	-	-	-	-	-
STAND AM 31.12.2013	12.335	3.892	2.672	-	18.899
BUCHWERTE					
STAND AM 31.12.2013	4.125	14.720	15.301	14	34.160

SACHANLAGEN in T€	Grundstücke und Gebäude	Andere Anl., BGA	Anlagen im Bau	Gesamt
ANSCHAFFUNGS- ODER HERSTELLKOSTEN				
STAND AM 01.01.2013	33.588	25.319	131	59.038
Erweiterung Konsolidierungskreis	-	688	-	688
Zugänge	800	3.031	31	3.862
Abgänge	-	-1.556	-127	-1.683
Zuschreibungen	-	-	-	-
Umbuchungen	27	-	-27	-
STAND AM 31.12.2013	34.415	27.482	8	61.905
KUMULIERTE ABSCHREIBUNGEN				
STAND AM 01.01.2013	20.814	17.759	-	38.573
Erweiterung Konsolidierungskreis	-	-	-	-
Zugänge	1.004	2.742	-	3.746
Abgänge	-	-1.477	-	-1.477
Zuschreibungen	-783	-	-	-783
Umbuchungen	-	-	-	-
STAND AM 31.12.2013	21.035	19.024	-	40.059
BUCHWERTE				
STAND AM 31.12.2013	13.380	8.458	8	21.846

FINANZANLAGEN in T€	<i>Anteile an verbundenen Unternehmen</i>	<i>Beteiligungen</i>	<i>Sonstige Ausleihungen</i>	<i>Gesamt</i>
ANSCHAFFUNGS- ODER HERSTELLKOSTEN				
STAND AM 01.01.2013	185	867	53	1.105
Erweiterung Konsolidierungskreis	-	-	-	-
Zugänge	-	252	-	252
Abgänge	-	-593	-2	-595
Zuschreibungen	-	-	-	-
Umbuchungen	-	-	-	-
STAND AM 31.12.2013	185	526	51	762
KUMULIERTE ABSCHREIBUNGEN				
STAND AM 01.01.2013	-	-	-	-
Erweiterung Konsolidierungskreis	-	-	-	-
Zugänge	-	-	-	-
Abgänge	-	-	-	-
Zuschreibungen	-	-	-	-
Umbuchungen	-	-	-	-
STAND AM 31.12.2013	-	-	-	-
BUCHWERTE				
STAND AM 31.12.2013	185	526	51	762

Entwicklung des Konzern-Anlagevermögens

für den Zeitraum vom 1. Januar bis 31. Dezember 2012

IMMATERIELLE VERMÖGENSWERTE in T€	Software	Firmenwert	Sonstige immaterielle Vermögenswerte	Geleistete Anzahlungen	Gesamt
ANSCHAFFUNGS- ODER HERSTELLKOSTEN					
STAND AM 01.01.2012	11.439	9.737	-	2.218	23.394
Erweiterung Konsolidierungskreis	15	8.710	17.973	-	26.698
Zugänge	1.599	-	-	63	1.662
Abgänge	0	0	-	-7	-7
Zuschreibungen	-	-	-	-	-
Umbuchungen	2.268	-	-	-2.268	-
STAND AM 31.12.2012	15.321	18.447	17.973	6	51.747
KUMULIERTE ABSCHREIBUNGEN					
STAND AM 01.01.2012	9.011	3.679	-	-	12.690
Erweiterung Konsolidierungskreis	-	-	-	-	-
Zugänge	1.921	13	1.336	-	3.270
Abgänge	-	-	-	-	-
Zuschreibungen	-	-	-	-	-
Umbuchungen	-	-	-	-	-
STAND AM 31.12.2012	10.932	3.692	1.336	-	15.960
BUCHWERTE					
STAND AM 31.12.2012	4.389	14.755	16.637	6	35.787

SACHANLAGEN in T€	Grundstücke und Gebäude	Andere Anl., BGA	Anlagen im Bau	Gesamt
ANSCHAFFUNGS- ODER HERSTELLKOSTEN				
STAND AM 01.01.2012	32.010	23.534	93	55.637
Erweiterung Konsolidierungskreis	-	419	-	419
Zugänge	1.885	2.521	166	4.572
Abgänge	-435	-1.155	-	-1.590
Zuschreibungen	-	-	-	-
Umbuchungen	128	-	-128	-
STAND AM 31.12.2012	33.588	25.319	131	59.038
KUMULIERTE ABSCHREIBUNGEN				
STAND AM 01.01.2012	19.549	16.171	-	35.720
Erweiterung Konsolidierungskreis	-	-	-	-
Zugänge	1.284	2.632	-	3.916
Abgänge	-19	-1.044	-	-1.063
Zuschreibungen	-	-	-	-
Umbuchungen	-	-	-	-
STAND AM 31.12.2012	20.814	17.759	-	38.573
BUCHWERTE				
STAND AM 31.12.2012	12.774	7.560	131	20.465

FINANZANLAGEN in T€	<i>Anteile an verbundenen Unternehmen</i>	<i>Beteiligungen</i>	<i>Sonstige Ausleihungen</i>	<i>Gesamt</i>
ANSCHAFFUNGS- ODER HERSTELLKOSTEN				
STAND AM 01.01.2012	185	867	55	1.107
Erweiterung Konsolidierungskreis	-	-	-	-
Zugänge	-	288	-	288
Abgänge	-	-288	-2	-290
Zuschreibungen	-	-	-	-
Umbuchungen	-	-	-	-
STAND AM 31.12.2012	185	867	53	1.105
KUMULIERTE ABSCHREIBUNGEN				
STAND AM 01.01.2012	-	-	-	-
Erweiterung Konsolidierungskreis	-	-	-	-
Zugänge	-	-	-	-
Abgänge	-	-	-	-
Zuschreibungen	-	-	-	-
Umbuchungen	-	-	-	-
STAND AM 31.12.2012	-	-	-	-
BUCHWERTE				
STAND AM 31.12.2012	185	867	53	1.105

Im Rahmen der Werthaltigkeitsprüfung wird der Buchwert der zahlungsmittelgenerierenden Einheit ihrem erzielbaren Betrag gegenübergestellt. Der erzielbare Betrag wird als beizulegender Zeitwert abzüglich Veräußerungskosten auf Basis der künftigen diskontierten Cashflows ermittelt. Hierbei werden die in der Konzernplanung für die nächsten drei Jahre erwarteten Zahlungsströme für die künftigen Jahre fortgeschrieben und auf den Bilanzstichtag abgezinst. Der Berechnung liegt eine risikoadjustierte Wachstumsrate von 0,75 % (Vorjahr: 0,75 %) zugrunde, und die Vorsteuerzinsätze zur Abzinsung der Cashflows zur Ermittlung des Netto-Veräußerungswerts betragen 2013 6,99 % (Vorjahr: 5,69 %).

Die Werthaltigkeitsprüfungen führten im Geschäftsjahr zu dem Ergebnis, dass der restliche Firmenwert der Gesellschaft *Le Monde des Grands Bordeaux Château Classic SARL* (T€ 189) vollständig abgeschrieben wurde. Eine Verringerung der prognostizierten Cashflows um 10 % oder eine Erhöhung der Abzinsungssätze um einen Prozentpunkt würde zu keinen zusätzlichen Wertminderungen führen.

18. SACHANLAGEN

Die Entwicklung der Sachanlagen für das Berichtsjahr und das Vorjahr ist im Konzern-Anlagenspiegel auf den Seiten 79–82 dargestellt.

in T€	31.12.2013	31.12.2012
Grundstücke und Bauten einschließlich der Bauten auf fremden Grundstücken	13.380	12.774
Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	8.458	7.560
Geleistete Anzahlungen und Anlagen im Bau	8	131
	21.846	20.465

Der Buchwert der Grundstücke und Bauten im Finanzierungsleasing betrug zum 31.12.2013 T€ 1.670 (Vorjahr: T€ 1.927). Es wurden Abschreibungen in Höhe von T€ 257 (Vorjahr: T€ 257) vorgenommen. Über diese Grundstücke kann nicht frei verfügt werden. Zusätzliche Erläuterungen befinden sich auf den Seiten 89–90 (vgl. dazu Textziffer 32).

19. SONSTIGE FINANZIELLE VERMÖGENSWERTE

Die Entwicklung der Finanzanlagen für das Berichtsjahr und das Vorjahr ist im Konzern-Anlagenspiegel auf den Seiten 79–82 dargestellt.

in T€	31.12.2013	31.12.2012
Anteile an verbundenen Unternehmen	185	185
Sonstige Ausleihungen	51	53
	236	238

Die Anteile an verbundenen Unternehmen werden zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet und betreffen die folgenden wegen ihrer untergeordneten Bedeutung für den Konzern nicht konsolidierten Gesellschaften (vgl. auch die Ausführungen zum Konsolidierungskreis):

in T€	31.12.2013	31.12.2012
<i>Wein Wolf Import GmbH</i>	26	26
<i>Wein Wolf Holding Verwaltungs GmbH</i>	26	26
<i>Weinland Ariane Abayan Verwaltungs GmbH</i>	24	24
<i>Verwaltungsgesellschaft CWD Champagner- und Wein-Distributionsgesellschaft m.b.H.</i>	25	25
<i>Verwaltungsgesellschaft Wein Wolf Import GmbH, Salzburg (Österreich)</i>	34	34
<i>Deutschwein Classics Verwaltungsgesellschaft mbH</i>	25	25
<i>C.C.F. Fischer GmbH</i>	25	25
	185	185

Bei den sonstigen Ausleihungen in Höhe von T€ 51 (Vorjahr: T€ 53) handelt es sich um ein (Vorjahr: ein) Mitarbeiterdarlehen. Das Darlehen wird mit 6 % verzinst und läuft noch bis August 2015.

20. LATENTE STEUERN

in T€	31.12.2013	31.12.2012
Vorjahr	2.157	2.095
Aktive latente Steuern <i>Wein & Vinos</i>	–	6.011
Zunahme	5.376	1.145
Abnahme	–784	–1.748
Saldierung	–4.879	–5.346
Änderung Steuersatz	36	–
	1.906	2.157

Die Guthaben aus latenten Steuern setzen sich wie folgt zusammen:

in T€	31.12.2013	31.12.2012
Temporäre Differenzen:		
– aus steuerlich wirksamen Umstrukturierungen	5.262	5.726
– aus Verlustvorträgen	868	1.238
– aus der Zeitwertbewertung von derivativen Finanzinstrumenten	48	102
– aus Finanzierungsleasing	164	191
– aus dem Vorratsvermögen	31	36
– aus Pensionsrückstellungen	376	209
– Sonstige	0	1
– Saldierung	–4.879	–5.346
– Änderung Steuersatz	36	–
	1.906	2.157

Die bilanzierten latenten Steuern auf Verlustvorträge betreffen die zukünftig nutzbaren steuerlichen Verlustvorträge der Tochtergesellschaften *Wein Wolf Import GmbH & Co. Vertriebs KG*, Salzburg, *Carl Tesdorpf GmbH*, Lübeck, und *The Wine Company Hawesko GmbH*, Hamburg. Im Vorjahr waren hier außerdem noch *Le Monde des Grands Bordeaux Château Classic SARL*, St-Christoly, Médoc, und *Jacques' Wein-Depot Wein-Einzelhandel GmbH*, Salzburg, enthalten.

Durch die Umwandlung der Tochtergesellschaften *Hanseatisches Wein- und Sekt-Kontor HAWESKO GmbH & Co. KG*, *CWD Champagner- und Wein-Distributionsgesellschaft mbH & Co. KG* und *Jacques' Wein-Depot Wein-Einzelhandel GmbH & Co. KG* zum 01.01.1998 von Kapital- in Personengesellschaften ist ein steuerlich nutzbarer Firmenwert entstanden, der über 15 Jahre abgeschrieben wurde. Per 01.01.1998 wurden ergebniswirksam aktive latente Steuern in Höhe von T€ 38.212 eingebucht, die über die Abschreibungsdauer linear ergebniswirksam aufgelöst werden. Per 31.12.2012 waren diese aktiven latenten Steuern aufgebraucht. Der ergebniswirksame Teil der Auflösung betrug im Vorjahr T€ 1.699.

Es bestehen nicht genutzte unbefristete steuerliche Verlustvorträge in Höhe von T€ 4.328 (Vorjahr: T€ 2.507), für die in der Bilanz keine aktiven latenten Steuern angesetzt wurden.

Aus den aktiven latenten Steuern werden voraussichtlich T€ 267 (Vorjahr: T€ 490) innerhalb von zwölf Monaten realisiert.

21. VORRÄTE

in T€	31.12.2013	31.12.2012
Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe	1.004	1.092
Unfertige Erzeugnisse	4.255	3.913
Fertige Erzeugnisse und Waren	81.657	78.821
Geleistete Anzahlungen	13.799	21.113
	100.715	104.939

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

Vorräte in Höhe von T€ 6.854 (Vorjahr: T€ 5.889) wurden zu ihrem Netto-Veräußerungswert bilanziert. Im Periodenergebnis des Berichtsjahres wurde eine Zuführung des Bestandes an Wertberichtigungen von T€ 548 (Vorjahr: Zuführung von T€ 11) im Materialaufwand erfasst.

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

22. FORDERUNGEN UND SONSTIGE VERMÖGENSWERTE

in T€	31.12.2013	31.12.2012
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen (brutto)	49.202	52.646
Abzüglich Einzelwertberichtigungen	-717	-607
FORDERUNGEN AUS LIEFERUNGEN UND LEISTUNGEN	48.485	52.039
Forderungen aus Ertragsteuern	1.316	1.927
Forderungen und sonstige Vermögenswerte	6.324	5.887
	56.125	59.853
<i>Davon mit einer Restlaufzeit</i>		
- bis zu 1 Jahr	54.968	58.814
- über 1 Jahr	1.157	1.039

in T€	Buchwert	Davon zum Abschlussstichtag weder wertgemindert noch überfällig	Davon zum Abschlussstichtag nicht wertgemindert und in den folgenden Zeitbändern überfällig				
			< 30 Tage	30–60 Tage	61–90 Tage	91–180 Tage	> 180 Tage
	31.12.2013						
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	48.485	37.011	10.382	1.253	263	892	224
	31.12.2012						
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	52.039	40.040	10.757	1.882	270	406	46

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

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

in T€	2013	2012
Stand Wertberichtigungen am 01.01.	607	515
Zuführungen	353	352
Verbrauch	-177	-228
Auflösungen	-66	-32
STAND WERTBERICHTIGUNGEN AM 31.12.	717	607

Die Wertberichtigung für einzelne Forderungen folgt folgendem Schema: In Abhängigkeit zu der Anzahl der Tage, die die Forderung überfällig ist, wird ein bestimmter Prozentsatz wertberichtigt.

Forderungen und sonstige Vermögenswerte:

in T€	31.12.2013	31.12.2012
Davon finanzielle Vermögenswerte	1.575	1.667
- Forderungen gegen Beteiligungen	145	118
- Darlehen	130	346
- Handelsvertreterforderungen	398	429
- Mietkautionen	902	774
Davon nicht finanzielle Vermögenswerte	4.749	4.220
- Steuererstattungsansprüche	72	419
- Abgegrenzte Kosten	1.325	966
- Übrige andere Vermögenswerte	3.352	2.835
	6.324	5.887
Finanzielle Vermögenswerte		
Davon mit einer Restlaufzeit		
- bis zu 1 Jahr	428	628
- über 1 Jahr	1.147	1.039
Nicht finanzielle Vermögenswerte		
Davon mit einer Restlaufzeit		
- bis zu 1 Jahr	4.739	4.220
- über 1 Jahr	10	0

Bei den Forderungen gegen Beteiligungen werden solche gegenüber dem Gemeinschaftsunternehmen *Global Eastern Wine Holding GmbH*, Bonn, sowie dessen Tochtergesellschaft *Global Wines, s.r.o.*, Prag (Tschechien), ausgewiesen.

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

23. BANKGUTHABEN UND KASSENBESTÄNDE

Die Bankguthaben und Kassenbestände in Höhe von T€ 18.760 (Vorjahr: T€ 11.524) betreffen im Wesentlichen Guthaben bei Kreditinstituten.

24. GEZEICHNETES KAPITAL DER HAWESKO HOLDING AG

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

Zum 31.12.2013 werden wie im Vorjahr keine eigenen Aktien gehalten.

Im Geschäftsjahr wurde eine Dividende von € 1,65 je Aktie, insgesamt T€ 14.823, gezahlt (Vorjahr: Dividende von € 1,60 je Aktie, insgesamt T€ 14.373).

Genehmigtes Kapital

Der Vorstand ist ermächtigt, das Grundkapital in der Zeit bis zum 31.05.2018 mit Zustimmung des Aufsichtsrats durch Ausgabe neuer auf den Inhaber lautender Stückaktien gegen Bar- oder Sacheinlagen einmalig oder mehrmals um bis zu insgesamt € 6.850.000,00 zu erhöhen. Dabei ist den Aktionären grundsätzlich ein Bezugsrecht einzuräumen. Der Vorstand wird jedoch ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrats das gesetzliche Bezugsrecht der Aktionäre auszuschließen,

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

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

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

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

Das genehmigte Kapital zum 31.12.2013 beträgt € 6.850.000,00 (Vorjahr: € 6.140.553,86).

25. KAPITALRÜCKLAGE

in T€	31.12.2013	31.12.2012
Kapitalrücklage	10.061	10.061

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

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

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

Im Jahr 2010 ist im Zuge einer Sachkapitalerhöhung ein Betrag von € 3,6 Mio. in die Kapitalrücklage eingestellt worden. Die Kapitalrücklage erhöhte sich im Jahr 2010 außerdem infolge des Verkaufs eigener Anteile (T€ 39).

26. GEWINNRÜCKLAGEN

in T€	31.12.2013	31.12.2012
Gewinnrücklagen	53.517	47.831

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

Im Vorjahr wurde erfolgsneutral gegen die Gewinnrücklagen die finanzielle Verbindlichkeit (T€ 19.369), die aus der Ausübung einer Verkaufsoption der Altgesellschafter der *Wein & Vinos GmbH* entstehen könnte, gebucht. Die Wertveränderungen in Höhe von T€ 3.379 (Vorjahr: T€ 3.440), die sich seit dem Erstkonsolidierungszeitpunkt 02.01.2012 ergeben haben, werden im Finanzergebnis ausgewiesen.

27. SONSTIGE RÜCKLAGEN

Die erfolgsneutralen Eigenkapitalveränderungen von insgesamt T€ –64 (Vorjahr: T€ –167) enthalten zum einen Umrechnungsdifferenzen aus der Umrechnung der funktionalen Währung ausländischer Konzerngesellschaften. Diese werden im Konzernabschluss direkt im sonstigen Ergebnis erfasst und im Ausgleichsposten aus der Währungsumrechnung kumuliert. Auf die Umrechnungsdifferenzen entfallen keine Ertragsteuern. Zum anderen wurden im Berichtsjahr die Zeitwerte der Derivate in Höhe von kumuliert T€ –169 (Vorjahr: T€ –356) direkt dem Eigenkapital belastet. Hierfür wurden aktive latente Steuern in Höhe von kumuliert T€ 48 (Vorjahr: T€ 102) gebildet. Außerdem ist in dieser Position auch die Neubewertungskomponente für Pensionsrückstellungen enthalten. In diese Neubewertungskomponente wurden im Berichtsjahr kumuliert T€ –107 (Vorjahr: T€ –105), abzüglich latenter Steuern von kumuliert T€ 31 (Vorjahr: T€ 30), eingestellt.

28. KONZERNBILANZGEWINN

Der Konzernbilanzgewinn enthält neben nicht ausgeschütteten Ergebnissen aus Vorjahren das Konzernergebnis des Geschäftsjahres sowie die Ergebnisanpassungen, die sich aus dem Übergang zu IFRS ergeben. Der ausschüttungsfähige Bilanzgewinn ergibt sich aus dem handelsrechtlichen Jahresabschluss der Hawesko Holding AG und beträgt T€ 15.094 (Vorjahr: T€ 15.240).

Der Vorstand schlägt der Hauptversammlung vor, den Bilanzgewinn wie folgt zu verwenden: Ausschüttung einer regulären Dividende von € 1,65 je Stückaktie auf das Grundkapital von T€ 13.709.

Die einzelnen Komponenten des Eigenkapitals sowie ihre Entwicklung in den Jahren 2012 und 2013 sind in der Eigenkapitalveränderungsrechnung des Konzerns auf Seite 63 dargestellt.

29. ANTEILE NICHT BEHERRSCHENDER GESELLSCHAFTER

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

30. PENSIONS-RÜCKSTELLUNGEN

Zum Zwecke der Altersversorgung haben vier (Vorjahr: vier) aktive Mitarbeiter und drei (Vorjahr: drei) Pensionäre in der Tochtergesellschaft *Jacques' Wein-Depot Wein-Einzelhandel GmbH* einen Anspruch auf Ruhegeld. Gewährt wird ein lebenslanges Altersruhegeld bzw. Dienstunfähigkeitsruhegeld sowie Hinterbliebenenruhegeld bzw. Waisengeld. Der zum Bilanzstichtag ausgewiesene Rückstellungsbetrag wurde in Einklang mit IAS 19 von einem unabhängigen Versicherungsmathematiker nach dem Anwartschaftsbarwertverfahren berechnet.

Entwicklung des Barwerts der Pensionsverpflichtungen im Berichtsjahr:

in T€	2013	2012
Barwert der Pensionsverpflichtungen zum 01.01.	850	722
Laufender Dienstzeitaufwand	12	10
Zinsaufwand	29	32
Versicherungsmathematische Verluste (+)/Gewinne (-)	2	105
Gezahlte Leistungen	-20	-19
BARWERT DER PENSIONS-VERPFLICHTUNGEN ZUM 31.12.	873	850

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

in %	2013	2012
Diskontierungssatz	3,4	3,4
Künftige Einkommenserhöhungen	-	-
Rententrend	1,0	1,0

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

Für 2014 werden Auszahlungen in Höhe von T€ 20 erwartet.

Eine Veränderung des Rechnungszinses um +30/-50 Basispunkte hätte zum 31.12.2013 bei sonst unveränderten Annahmen folgende Auswirkung auf den Barwert der Pensionsverpflichtung gehabt:

in T€		-50 Basispunkte	31.12.2013	+30 Basispunkte
Barwert der Pensionsverpflichtungen	927		873	843

Die durchschnittliche Laufzeit der definierten Leistungsverpflichtung beträgt zwölf Jahre.

31. SONSTIGE LANGFRISTIGE RÜCKSTELLUNGEN

in T€	01.01.2013	Verbrauch (V)		31.12.2013
		Auflösung (A)	Zuführung	
Personalrückstellungen	705	- (V) 157 (A)	1.105	1.653

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

Die Altersteilzeitverpflichtungen werden auf Grundlage versicherungsmathematischer Berechnung nach dem Blockmodell unter Berücksichtigung der Richttafeln 2005 G von Dr. Klaus Heubeck bewertet. Der Rechnungszins beträgt 4,88 %. Unter Berücksichtigung der wahrscheinlichen Entwicklung der maßgeblichen Bemessungsgrößen wurde eine Gehaltsdynamik in Höhe von 2,5 % angesetzt.

2013 haben sich die Personalrückstellungen durch den Zinsaufwand um T€ 11 erhöht (Vorjahr: T€ 11).

32. FINANZSCHULDEN

in T€	31.12.2013	31.12.2012
Kreditinstitute	19.921	19.590
Finanzierungsleasing	2.245	2.596
	22.166	22.186
Davon mit einer Restlaufzeit		
– bis zu 1 Jahr	14.591	9.510
– 1 Jahr bis 5 Jahre	7.041	11.818
– über 5 Jahre	534	858

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

Restlaufzeit	Kreditlinie in T€ 2013	Kreditlinie in T€ 2012
Unbefristet	28.000	20.000

Die Zinssätze der 2013 in Anspruch genommenen kurzfristigen Kreditmittel lagen zwischen 1,03 % und 1,25 % (Vorjahr: zwischen 1,11 % und 2,30 %).

Von den Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten haben T€ 5.703 eine Laufzeit von einem Jahr bis fünf Jahre, T€ 14.218 haben eine Laufzeit von bis zu einem Jahr.

Die Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing zum 31.12.2013 lassen sich wie folgt überleiten:

in T€	<i>Restlaufzeit bis zu 1 Jahr</i>	<i>Restlaufzeit von mehr als 1 Jahr bis zu 5 Jahren</i>	<i>Restlaufzeit von mehr als 5 Jahren</i>	<i>Summe</i>
Mindestleasingzahlungen	503	1.640	567	2.710
Zinsanteil	130	302	33	465
Tilgungsanteil	373	1.338	534	2.245

Die Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing zum 31.12.2012 lassen sich wie folgt überleiten:

in T€	<i>Restlaufzeit bis zu 1 Jahr</i>	<i>Restlaufzeit von mehr als 1 Jahr bis zu 5 Jahren</i>	<i>Restlaufzeit von mehr als 5 Jahren</i>	<i>Summe</i>
Mindestleasingzahlungen	503	1.773	938	3.214
Zinsanteil	152	386	80	618
Tilgungsanteil	351	1.387	858	2.596

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

Der Barwert wurde mit Effektivzinsen je nach Vertrag im Bereich zwischen 5,5 % und 7,0 % berechnet.

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

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

in T€	Buchwert 31.12. 2013	Cashflows											
		2014			2015			2016–2018			> 2018		
		Zins fix	Zins variabel	Tilgung	Zins fix	Zins variabel	Tilgung	Zins fix	Zins variabel	Tilgung	Zins fix	Zins variabel	
FINANZIELLE VERBINDLICHKEITEN													
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	19.921	-	-147	-14.195	-	-71	-4.726	-	-11	-1.000	-	-	-
Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing	2.245	-130	-	-373	-105	-	-381	-197	-	-957	-33	-	-534
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	12.550	-	-	-	-	-	-	-	-	-12.550	-	-	-
Sonstige unverzinsliche Verbindlichkeiten	67.730	-	-	-67.730	-	-	-	-	-	-	-	-	-
DERIVATIVE FINANZIELLE VERBINDLICHKEITEN													
Zinsderivate mit Hedge-Beziehung	169	-304	132	-	-151	71	-	-22	11	-	-	-	-

Die Darstellung zeigt keine Planzahlen, sondern nur Finanzinstrumente, die per 31.12.2013 im Bestand waren und für die vertragliche Vereinbarungen über Zahlungen bestehen.

in T€	Buchwert 31.12. 2012	Cashflows											
		2013			2014			2015–2017			> 2017		
		Zins fix	Zins variabel	Tilgung									
FINANZIELLE VERBINDLICHKEITEN													
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	19.590	-	-204	-9.137	-	-128	-4.729	-	-78	-5.724	-	-	-
Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing	2.596	-152	-	-351	-130	-	-373	-256	-	-1.014	-80	-	-858
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	15.986	-	-	-	-	-	-57	-	-	-15.929	-	-	-
Sonstige unverzinsliche Verbindlichkeiten	64.806	-	-	-64.806	-	-	-	-	-	-	-	-	-
DERIVATIVE FINANZIELLE VERBINDLICHKEITEN													
Zinsderivate mit Hedge-Beziehung	356	-456	187	-	-304	128	-	-173	78	-	-	-	-

33. ÜBRIGE VERBINDLICHKEITEN

in T€	31.12.2013	31.12.2012
Davon finanzielle Verbindlichkeiten	80.458	81.150
- Anteile anderer Gesellschafter am Kommanditkapital von Tochtergesellschaften	9	2
- Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	67.730	64.806
- Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	12.719	16.342
Davon nicht finanzielle Verbindlichkeiten	10.696	17.198
- Verbindlichkeiten aus Ertragsteuern	1.533	1.124
- Erhaltene Anzahlungen	9.163	16.074
	91.154	98.348
Davon mit einer Restlaufzeit		
- bis zu 1 Jahr	75.847	78.559
- 1 Jahr bis 5 Jahre	15.307	19.789
- über 5 Jahre	-	-

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

Die erhaltenen Anzahlungen des laufenden Jahres betreffen von Kunden vereinnahmte Subskriptionszahlungen für Weine, die 2014 bzw. 2015 ausgeliefert werden.

In den erhaltenen Anzahlungen sind Verbindlichkeiten mit einer Restlaufzeit von einem bis zu fünf Jahren in Höhe von T€ 2.588 (Vorjahr: T€ 3.447) enthalten.

Unter den sonstigen finanziellen Verbindlichkeiten wird die Verbindlichkeit ausgewiesen, die aus der Ausübung einer Verkaufsoption der Altgesellschafter der *Wein & Vinos GmbH* entstehen könnte. Der Wert per 31.12.2013 beträgt T€ 12.550 (Vorjahr: T€ 15.929). Im Vorjahr war hier außerdem noch die variable Komponente des Kaufpreises mit T€ 57 bilanziert. Diese Verbindlichkeit wurde im Berichtsjahr ergebniswirksam aufgelöst, da die Zahlungsvoraussetzungen nicht eingetreten sind. Außerdem sind in dieser Bilanzposition die Marktwerte der Zinsderivate in Höhe von T€ 169 (Vorjahr: T€ 356) enthalten.

34. SONSTIGE VERBINDLICHKEITEN

Die sonstigen Verbindlichkeiten setzen sich wie folgt zusammen:

in T€	31.12.2013	31.12.2012
Davon finanzielle Verbindlichkeiten	9.164	8.536
– Verbindlichkeiten gegenüber Mitarbeitern	5.797	5.390
– Verbindlichkeiten gegenüber anderen Gesellschaftern	2	2
– Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen	106	98
– Übrige	3.259	3.046
Davon nicht finanzielle Verbindlichkeiten	16.235	14.899
– Umsatzsteuer und sonstige Steuern	12.176	10.963
– Kundenbonus	3.773	3.725
– Verbindlichkeiten im Rahmen der sozialen Sicherheit	286	211
	25.399	23.435

Die Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen bestehen gegenüber folgenden Unternehmen:

in T€	31.12.2013	31.12.2012
C.C.F. Fischer GmbH	19	20
Verwaltungsgesellschaft Wein Wolf Import GmbH, Salzburg (Österreich)	46	34
Verwaltungsgesellschaft CWD Champagner- und Wein-Distributionsgesellschaft m.b.H.	38	37
Global Wines, s.r.o.	3	7
	106	98

In den sonstigen Verbindlichkeiten sind Verbindlichkeiten mit einer Restlaufzeit von einem bis zu fünf Jahren in Höhe von T€ 1 (Vorjahr: T€ 1) enthalten. Sonstige Verbindlichkeiten mit einer Restlaufzeit von über fünf Jahren sind, wie im Vorjahr, nicht mehr vorhanden.

35. PASSIVE LATENTE STEUERN

Die passiven latenten Steuern resultieren aus temporären Differenzen zwischen den Wertansätzen in den steuerlich maßgeblichen Bilanzen und den Buchwerten in der Konzernbilanz. Eine Erläuterung der Wertdifferenzen auf die in den Bilanzen gebildeten passiven latenten Steuern gibt die folgende Tabelle:

in T€	31.12.2013	31.12.2012
LATENTE STEUERN		
Anlagevermögen	4.864	5.376
Vorräte	732	400
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	116	132
Sonstige Vermögenswerte	95	6
Saldierung mit aktiven latenten Steuern	-4.879	-5.346
Änderung Steuersatz	9	-
	937	568

Nach IAS 12.39 (b) wurden auf temporäre Unterschiede im Zusammenhang mit Anteilen an Tochtergesellschaften in Höhe von T€ 405 (Vorjahr: T€ 434) keine latenten Steuerschulden angesetzt, da es nicht wahrscheinlich ist, dass sich diese temporären Differenzen in absehbarer Zeit umkehren werden.

36. ZUSÄTZLICHE ANGABEN ZU DEN FINANZINSTRUMENTEN

Buchwerte, Wertansätze und beizulegende Zeitwerte nach Bewertungskategorien 2013:

in T€	Bewertungskategorie nach IAS 39	Buchwert 31.12. 2013	Wertansatz Bilanz nach IAS 39				Wertansatz Bilanz nach IAS 17	Zeitwert 31.12. 2013
			Anschaffungskosten	Fortgeführte Anschaffungskosten	Zeitwert erfolgsneutral	Zeitwert erfolgswirksam		
AKTIVA								
Liquide Mittel	LaR	18.760	-	18.760	-	-	-	18.760
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	LaR	48.485	-	48.485	-	-	-	48.485
Forderungen und sonstige Vermögenswerte								
- Finanzielle Vermögenswerte	LaR	1.575	-	1.575	-	-	-	1.575
Finanzanlagen								
- Sonstige Ausleihungen	LaR	51	-	51	-	-	-	51
- Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte	AfS	185	185	-	-	-	-	185
PASSIVA								
Anteile anderer Gesellschafter am Kommanditkapital von Tochtergesellschaften	FLAC	9	-	9	-	-	-	n. v.
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	FLAC	67.730	-	67.730	-	-	-	67.730
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	FLAC	19.921	-	19.921	-	-	-	19.921
Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing	n. v.	2.245	-	-	-	-	2.245	2.800
Übrige Verbindlichkeiten								
- Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	FLAC	12.550	-	-	-	12.550	-	12.550
- Derivate mit Hedge-Beziehung	n. v.	169	-	-	169	-	-	169
Sonstige Verbindlichkeiten								
- Finanzielle Verbindlichkeiten	FLAC	9.164	-	9.164	-	-	-	9.164
Davon aggregiert nach Bewertungskategorien gemäß IAS 39:								
- Kredite und Forderungen (LaR)		68.871	-	68.871	-	-	-	68.871
- Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte (AfS)		185	185	-	-	-	-	185
- Zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertete finanzielle Verbindlichkeiten (FLAC)		109.365	-	96.815	-	12.550	-	109.365

Buchwerte, Wertansätze und beizulegende Zeitwerte nach
Bewertungskategorien 2012:

in T€	Bewertungskategorie nach IAS 39	Buchwert 31.12. 2012	Wertansatz Bilanz nach IAS 39				Wertansatz Bilanz nach IAS 17	Zeitwert 31.12. 2012
			Anschaffungskosten	Fortgeführte Anschaffungskosten	Zeitwert erfolgsneutral	Zeitwert erfolgswirksam		
AKTIVA								
Liquide Mittel	LaR	11.524	-	11.524	-	-	-	11.524
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	LaR	52.039	-	52.039	-	-	-	52.039
Forderungen und sonstige Vermögenswerte								
- <i>Finanzielle Vermögenswerte</i>	LaR	1.667	-	1.667	-	-	-	1.667
Finanzanlagen								
- <i>Sonstige Ausleihungen</i>	LaR	53	-	53	-	-	-	53
- <i>Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte</i>	AfS	185	185	-	-	-	-	185
PASSIVA								
Anteile anderer Gesellschafter am Kommanditkapital von Tochtergesellschaften	FLAC	2	-	2	-	-	-	n. v.
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	FLAC	64.806	-	64.806	-	-	-	64.806
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	FLAC	19.590	-	19.590	-	-	-	19.590
Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing	n. v.	2.596	-	-	-	-	2.596	3.088
Übrige Verbindlichkeiten								
- <i>Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten</i>	FLAC	15.986	-	-	-	15.986	-	15.986
- <i>Derivate mit Hedge-Beziehung</i>	n. v.	356	-	-	356	-	-	356
Sonstige Verbindlichkeiten								
- <i>Finanzielle Verbindlichkeiten</i>	FLAC	8.536	-	8.536	-	-	-	8.536
Davon aggregiert nach Bewertungskategorien gemäß IAS 39:								
- <i>Kredite und Forderungen (LaR)</i>		65.283	-	65.283	-	-	-	65.283
- <i>Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte (AfS)</i>		185	185	-	-	-	-	185
- <i>Zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertete finanzielle Verbindlichkeiten (FLAC)</i>		108.918	-	92.932	-	15.986	-	108.918

Die folgende Tabelle zeigt die Einordnung der finanziellen Vermögenswerte und Verbindlichkeiten, die gemäß IFRS 13 zum beizulegenden Zeitwert bewertet werden, in die drei verschiedenen »Fair-Value-Hierarchie-Stufen«.

Es handelt sich hierbei zum einen um Derivate mit einer Hedge-Beziehung. Zum anderen wird die Verkaufsoption der Altgesellschafter der *Wein & Vinos GmbH* sowie im Vorjahr auch noch die variable Kaufpreiskomponente zum beizulegenden Zeitwert ausgewiesen (vgl. auch Textziffer 32).

in T€	31.12.2013				31.12.2012			
	Level 1	Level 2	Level 3	Summe	Level 1	Level 2	Level 3	Summe
AKTIVA	-	-	-	-	-	-	-	-
PASSIVA								
Derivate mit Hedge-Beziehung	-	169	-	169	-	356	-	356
Zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertete finanzielle Verbindlichkeiten (FLAC)	-	-	12.550	12.550	-	-	15.986	15.986

Im Berichtsjahr haben keine Übertragungen zwischen Level 1 und Level 2 stattgefunden.

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

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

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

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

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

Die zur Veräußerung verfügbaren finanziellen Vermögenswerte (AfS) enthalten Anteile an verbundenen Unternehmen und Beteiligungen, deren Zeitwerte nicht zuverlässig bestimmbar waren und die daher zu Anschaffungskosten bilanziert worden sind.

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

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

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

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

Es besteht derzeit keine Absicht, finanzielle Vermögenswerte zu veräußern.

Die nachfolgende Tabelle zeigt die Veränderungen bei den in Level 3 eingruppierten finanziellen Verbindlichkeiten per 31.12.2013:

in T€ *	Verkaufsoption	Variable Kaufpreiskomponente	Gesamt
01.01.2013	15.929	57	15.986
Gewinn (+)/(-)	3.379	57	3.436
31.12.2013	12.550	-	12.550

Die nachfolgende Tabelle zeigt die Veränderungen bei den in Level 3 eingruppierten finanziellen Verbindlichkeiten per 31.12.2012:

in T€ *	Verkaufsoption	Variable Kaufpreiskomponente	Gesamt
01.01.2012	19.369	1.293	20.663
Gewinn (+)/(-)	3.440	1.236	4.677
31.12.2012	15.929	57	15.986

* Rundungsdifferenzen möglich

Im Vorjahr wurde für die variable Kaufpreiskomponente ein Erwartungswert ermittelt, der das zukünftige durchschnittliche EBIT der Gesellschaft sowie eine Standardabweichung berücksichtigt. Die variable Komponente ist zum 30.06.2014 fällig. Daher wurde im Vorjahr dieser Wert noch abgezinst, wobei ein Zins von 3,12 % zum Tragen kam. Im Berichtsjahr konnte diese Verbindlichkeit ertragswirksam aufgelöst werden, da die Voraussetzungen für die Zahlung nicht erfüllt wurden.

Für die Verkaufsoption gibt es ein fest vereinbartes Bewertungsschema, das auf das zukünftige durchschnittliche EBIT und einen Multiplikator abstellt. Da die Andienung der 30 % an der *Wein & Vinos GmbH* erst ab November 2016 erfolgen kann, wird diese Verbindlichkeit zusätzlich abgezinst. Als Diskontierungszinssatz in 2013 wurde ein Satz von 4,55 % (Vorjahr: 3,63 %) verwendet.

Eine Veränderung des zukünftigen durchschnittlichen EBIT hätte zum 31.12.2013 folgende Auswirkung auf den beizulegenden Zeitwert der Verkaufsoption gehabt:

in T€	-1.000	31.12.2013	+1.000
Zeitwert der Verkaufsoption	10.188	12.550	14.913

NETTO-ERGEBNISSE NACH BEWERTUNGSKATEGORIEN 2013

in T€	Aus Zinsen	Aus der Folgebewertung				Aus Abgang	Netto-Ergebnis 2013
		Zum Zeitwert	Zu fortgeführten Anschaffungskosten	Währungs-umrechnung	Wert-berichtigung		
Kredite und Forderungen (LaR)	143	-	-	-	-110	-	33
Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte (AFS)	-	-	-	-	-	-	-
Zu Handelszwecken gehaltene Finanzinstrumente (FAHFT + FLHFT)	-	-	-	-	-	-	-
Zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertete finanzielle Verbindlichkeiten (FLAC)	-953	3.436	-6	2	-	-	2.479
	-810	3.436	-6	2	-110	-	2.512

NETTO-ERGEBNISSE NACH BEWERTUNGSKATEGORIEN 2012

in T€	<i>Aus der Folgebewertung</i>						<i>Netto- Ergebnis 2012</i>
	<i>Aus Zinsen</i>	<i>Zum Zeitwert</i>	<i>Zu fort- geführten Anschaf- fungskosten</i>	<i>Währungs- umrechnung</i>	<i>Wert- berichtigung</i>	<i>Aus Abgang</i>	
Kredite und Forderungen (LaR)	552	-	-	-	-92	-	460
Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte (AFS)	-	-	-	-	-	-	-
Zu Handelszwecken gehaltene Finanzinstrumente (FAHFT + FLHFT)	-	-	-	-	-	-	-
Zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertete finanzielle Verbindlichkeiten (FLAC)	-919	4.677	1	-1	-	-	3.758
	-367	4.677	1	-1	-92	-	4.218

Die Zinsen aus Finanzinstrumenten werden im Zinsergebnis ausgewiesen (vgl. auch Textziffer 14). Die übrigen Komponenten des Netto-Ergebnisses erfasst die Hawesko Holding ebenfalls im Finanzergebnis, ausgenommen die der Bewertungskategorie »Kredite und Forderungen« zuzuordnenden Wertberichtigungen auf Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, die unter den übrigen sonstigen betrieblichen Aufwendungen ausgewiesen werden. Die Erträge und Aufwendungen aus der Währungsumrechnung für die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen sind in den sonstigen betrieblichen Erträgen bzw. in den sonstigen betrieblichen Aufwendungen enthalten.

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

Sonstige Angaben

37. HAFTUNGSVERHÄLTNISSE UND SONSTIGE FINANZIELLE VERPFLICHTUNGEN

Haftungsverhältnisse und finanzielle Verpflichtungen bestehen zum 31.12.2013 gegenüber Dritten wie folgt:

in T€	31.12.2013	31.12.2012
Offene Anzahlungen	1.351	1.612
Bürgschaften	105	121
Vertragliche Verpflichtungen	-	342

Die Verpflichtungen aus offenen Anzahlungen für eingegangene Subskriptionen zum 31.12.2013 wurden Anfang 2014 ausgeglichen.

Der Mindestbetrag nicht abgezinster künftiger Leasing- und Mietzahlungen beläuft sich auf T€ 15.820 (Vorjahr: T€ 12.881). Vom Gesamtbetrag der Leasing- und Mietverpflichtungen sind fällig:

in T€	31.12.2013	31.12.2012
Bis zu 1 Jahr	9.197	8.528
Mehr als 1 Jahr bis zu 5 Jahren	3.741	2.628
Mehr als 5 Jahre	2.882	1.725
	15.820	12.881

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

38. RISIKOMANAGEMENT UND FINANZDERIVATE

Grundsätze des Risikomanagements

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

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

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

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

Das *Zinsänderungsrisiko* liegt hauptsächlich in der Veränderung der kurzfristigen Euro-Geldmarktzinsen. Um die Auswirkungen von Zinsschwankungen in dieser Region zu minimieren, legt der Vorstand regelmäßig die gewünschte Mischung aus fest- und variabel verzinslichen Finanzverbindlichkeiten fest und setzt dafür entsprechende Zinsderivate ein.

Wenn aufgrund der fehlenden Fristenkongruenz zwischen und der stark schwankenden Inanspruchnahme von Grund- und Sicherungsgeschäften bei den Zinsderivaten kein enger Sicherungszusammenhang in Verbindung zu den Grundgeschäften besteht, werden sie zum Zeitwert bewertet, wobei Gewinne oder Verluste aus der Veränderung des Zeitwerts ergebniswirksam im Zinsergebnis erfasst werden.

Wenn für den Sicherungszusammenhang zwischen Grund- und Sicherungsgeschäft Effektivität vorliegt (Cashflow-Hedge), erfolgt die Bewertung ebenfalls zum Zeitwert, wobei Veränderungen des Zeitwerts erfolgsneutral in den sonstigen Rücklagen erfasst werden.

Die Verpflichtungen bzw. der Anspruch aus der Bewertung der Zinsderivate werden unter den sonstigen finanziellen Verbindlichkeiten bzw. den sonstigen finanziellen Vermögenswerten ausgewiesen.

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

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

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

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

Bei einer hypothetischen Erhöhung bzw. Senkung des Marktzinsniveaus um jeweils 100 Basispunkte (Parallelverschiebung der Zinskurven) und gleichzeitig unveränderten sonstigen Variablen wäre das Ergebnis vor Ertragsteuern um € 0,2 Mio. geringer bzw. € 0,2 Mio. höher ausgefallen (Vorjahr: unwesentlich geringer bzw. höher). Die Auswirkungen würden im Zinsergebnis ausgewiesen.

Das *Bonitäts- und Ausfallrisiko* der finanziellen Vermögenswerte (im Wesentlichen Forderungen aus Lieferungen und Leistungen) aus dem operativen Geschäft entspricht maximal den auf der Aktivseite ausgewiesenen Beträgen und ist aufgrund der Vielzahl von einzelnen Kundenforderungen breit gestreut. Außerdem wird dem Ausfallrisiko mittels Einzelwertberichtigung und pauschalierter Einzelwertberichtigungen Rechnung getragen. Die Ermittlung der Einzelwertberichtigungen erfolgt durch prozentuale Abwertung einzelner Forderungen in Abhängigkeit ihres Ausfallrisikos. Für die pauschalierte Einzelwertberichtigung werden Überfälligkeitsraster gebildet und der jeweilige Forderungsbestand prozentual einzelwertberichtigt. Geleistete Anzahlungen werden teilweise mit Bankbürgschaften abgesichert.

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

Ein *Liquiditätsrisiko*, d. h., dass nicht genügend Finanzmittel zum Ausgleich der Verpflichtungen zur Verfügung stehen, ist nicht erkennbar (vgl. dazu Textziffer 32).

Sicherungsmaßnahmen/ Derivative Finanzinstrumente

Im Vorjahr wurden Zinsderivate zur Absicherung des Zinsänderungsrisikos im Zusammenhang mit der Kaufpreisfinanzierung der *Wein & Vinos GmbH* abgeschlossen.

Bei den Zinsderivaten (Swaps) für die Kaufpreisfinanzierung der *Wein & Vinos GmbH* handelt es sich um einen Cashflow-Hedge, der eine 100 %ige retrospektive Effektivität vorweist. Laufzeiten, Zinszahlungen und Tilgung entsprechen dem Grundgeschäft (Bankdarlehen). Die Bewertung erfolgt zum Zeitwert, wobei Veränderungen des Zeitwerts erfolgsneutral in den sonstigen Rücklagen erfasst werden.

In der nachfolgenden Tabelle sind die bilanzierten Zeitwerte der derivativen Finanzinstrumente dargestellt.

in T€	Nominalvolumen		Zeitwert	
	31.12.2013	31.12.2012	31.12.2013	31.12.2012
Zinssicherungsgeschäfte mit negativem Marktwert zum Stichtag	10.500	15.250	-169	-356

Die Zeitwerte beziehen sich auf die Auflösungsbeträge (Rückkaufwerte) der Finanzderivate zum Bilanzstichtag. Die Restlaufzeiten der Zinssicherungsgeschäfte betragen zwei bzw. drei Jahre.

39. KAPITALMANAGEMENT

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

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

Die Kapitalstruktur wird anhand der Netto-Verschuldung bzw. Netto-Liquidität gesteuert. Sie ist definiert als Summe aus Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten, Finanzierungsleasing und Pensionsrückstellungen abzüglich flüssiger Mittel. Zum 31.12.2013 beläuft sich die Netto-Verschuldung auf T€ 4.279 (Vorjahr: Netto-Verschuldung T€ 11.512).

In diesem Zusammenhang wird von den Kreditinstituten die Einhaltung bestimmter Covenants gefordert. Diese beziehen sich z. B. auf bestimmte Eigenkapitalquoten oder das Verhältnis von Ergebnis zu Finanzergebnis. Im Berichtsjahr gab es weder Zahlungsverzögerungen noch wurde gegen Covenants verstoßen.

Eine weitere wichtige Kennzahl des Kapitalmanagements ist das ROCE. Es ist die Rendite, berechnet als das Betriebsergebnis (EBIT) dividiert durch das durchschnittliche Capital Employed, also durch die Bilanzsumme (im Konzern) zuzüglich aktivierter Mietverpflichtungen abzüglich zinsloser Verbindlichkeiten und Rückstellungen, aktivierter latenter Steuern sowie der liquiden Mittel. Diese Kennzahl ist nicht Bestandteil der Rechnungslegungsvorschriften nach den IFRS und kann in der Definition und Berechnung bei anderen Unternehmen abweichend sein. Es wird eine dauerhafte Kapitalrendite (ROCE) angestrebt, die nachhaltig bei mindestens 16 % liegt. Im Berichtsjahr wurde eine Rendite von 16,0 % (Vorjahr: 18,3 %) erreicht.

40. MITARBEITER

Die durchschnittliche Zahl der Mitarbeiter betrug:

KONZERN	2013	2012
Kaufmännische und gewerbliche Mitarbeiter	904	810
Auszubildende	21	25
	925	835

Die durchschnittliche Anzahl der Mitarbeiter des nach der Equity-Methode bilanzierten Gemeinschaftsunternehmens betrug im Geschäftsjahr 2013/23 (Vorjahr: 22).

41. ANGABEN ZUR KAPITALFLUSSRECHNUNG

Die Kapitalflussrechnung nach IAS 7 wurde bezüglich des Netto-Zahlungsmittelzuflusses aus laufender Geschäftstätigkeit nach der indirekten Methode ermittelt und gliedert sich in die Fonds »Laufende Geschäftstätigkeit«, »Investitionstätigkeit« und »Finanzierungstätigkeit«. Die Kapitalflussrechnung beginnt mit dem Ergebnis vor Steuern. Die gezahlten Ertragsteuern sind aus Wesentlichkeitsgründen vollständig der laufenden Geschäftstätigkeit zugeordnet.

Die Mittelabflüsse aus Zinszahlungen und Dividenden sind der Finanzierungstätigkeit zugeordnet worden. In den Mittelabflüssen aus Finanzierungstätigkeit sind gezahlte Zinsen in Höhe von T€ 1.021 und erhaltene Zinsen in Höhe von T€ 132 enthalten. Im Zufluss aus laufender Geschäftstätigkeit von T€ 31.060 (Vorjahr: T€ 17.489) sind die Zahlungsmittelveränderungen aus der betrieblichen Tätigkeit berücksichtigt. Im Vorjahr ist im Cashflow aus Investitionstätigkeit der Erwerb der *Wein & Vinos GmbH* mit € 19,7 Mio. und im Berichtsjahr der Erwerb der *Vogel Vins SA* mit € 2,5 Mio. enthalten. Die Zahlungsmittel umfassen Schecks, Kassenbestand und jederzeit fällige Guthaben und Verbindlichkeiten bei Kreditinstituten.

Die Zusammensetzung des Bestandes an Zahlungsmitteln und Zahlungsmitteläquivalenten stellt sich wie folgt dar:

in T€	2013	2012	Veränderung
Bankguthaben und Kassenbestände	18.760	11.524	7.236
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten (Kontokorrente)	–	–	–
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente am Ende der Periode	18.760	11.524	7.236

42. SEGMENTBERICHTERSTATTUNG

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

Der Fremdotsatz im Segment »Übriges Europa« (ohne Deutschland) in Höhe von T€ 52.415 umfasst die Länder Schweiz (48 %), Österreich (25 %), Schweden (18 %) und Frankreich (9 %). Im Berichtsjahr erreichte der gesamte Fremdotsatz außerhalb Deutschlands 12 % (Vorjahr: 11 %).

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

Die Segmente umfassen die folgenden Bereiche:

- Der Stationäre Weinfacheinzelhandel (*Jacques' Wein-Depot*) vertreibt Wein über ein Netz von Depots, die von selbstständigen Partnerinnen und Partnern geführt werden. Im Segment Weinfacheinzelhandel werden auch die *Jacques-IT GmbH*, die *Viniversitaet Die Weinschule GmbH* und die *Multi-Weinmarkt GmbH* geführt.
- Im Segment Großhandel sind die Aktivitäten des Geschäfts mit Wiederverkäufern zusammengefasst, wobei die Weine und Champagner sowohl über den Versandhandel (*CWD Champagner- und Wein-Distributionsgesellschaft mbH & Co. KG*) als auch durch eine Handelsvertreterorganisation (*Wein-Wolf-Gruppe*) vertrieben werden. *Le Monde des Grands Bordeaux Château Classic SARL* verschafft die Nähe zum wohl wichtigsten Weinhandelsplatz für Bordeauxweine. Mit der *Globalwine AG* und *Vogel Vins SA* ist der Großhandel auf dem schweizerischen Weinmarkt aktiv. Außerdem gehört auch die *Sélection de Bordeaux SARL* zum Geschäftsbereich Großhandel.
- Das Segment Versandhandel umfasst den Geschäftsbereich Wein- und Champagnerversandhandel und konzentriert seine Aktivitäten auf den Endverbraucher. Zu diesem Segment gehört auch das Präsentgeschäft mit Firmen- und Privatkundschaft über einen Spezialkatalog. Zum Geschäftsbereich Versandhandel zählen die Unternehmen *Hanseatisches Wein- und Sekt-Kontor HAWESKO GmbH*, *Wein & Vinos GmbH*, *Carl Tesdorpf GmbH*, *The Wine Company Hawesko GmbH* und *Weinlet.de GmbH*.
- Das Segment Sonstiges enthält neben der Hawesko Holding AG und der *IWL Internationale Wein Logistik GmbH* die ehemalige Komplementär-GmbH der umfirmierten Gesellschaft *Hanseatisches Wein- und Sekt-Kontor HAWESKO GmbH*.

Gegenüber dem Vorjahr wurde die Zusammensetzung der Segmente Versandhandel und Großhandel geändert. Die Gesellschaft *Sélection de Bordeaux SARL* wird ab dem Berichtsjahr im Segment Großhandel geführt. Die Vorjahresangaben wurden entsprechend angepasst. Im Geschäftsjahr 2012 war über die *Sélection de Bordeaux SARL* noch innerhalb des Segments Versandhandel berichtet worden, wobei sich der Fremddumsatz 2012 auf T€ 2 und das Ergebnis vor Finanzergebnis und Ertragsteuern auf T€ -4 belief.

Die Segmentdaten wurden auf folgende Weise ermittelt:

- Der Innenumsatz weist die Umsätze, die zwischen den Segmenten getätigt werden, aus. Die Verrechnungspreise für konzerninterne Umsätze werden marktorientiert festgelegt.
- Das Segmentergebnis ist als Ergebnis vor Ertragsteuern sowie jeglicher Anpassung für Minderheitenanteile definiert (EBT).
- Das ausgewiesene Segmentvermögen ist die Summe des für die laufende Geschäftstätigkeit notwendigen Anlage- und Umlaufvermögens, bereinigt um Konsolidierungsposten innerhalb des Segments und etwaige Ertragsteueransprüche.
- Die Segmentsschulden sind die betrieblichen Schulden (Rückstellungen und zinslose Verbindlichkeiten), bereinigt um Konsolidierungsposten innerhalb des Segments und Ertragsteuerverbindlichkeiten.
- Die Zwischenergebniseliminierung, die innerhalb eines Segments durchzuführen ist, sowie die Kapitalkonsolidierungsdaten (Firmenwert und Firmenwertwertminderungen) sind den jeweiligen Segmenten zugeordnet.
- Im Segment Sonstiges sind nicht zahlungswirksame Erträge aus Zuschreibungen beim Anlagevermögen in Höhe von € 0,7 Mio. enthalten.
- Weitere wesentliche nicht zahlungswirksame Erträge und Aufwendungen sind in den Segmenten Facheinzelhandel, Großhandel und Versandhandel nicht vorhanden.

SEGMENTBERICHTERSTATTUNG

in T€	<i>Facheinzelbandel</i>		<i>Großbandel</i>		<i>Versandbandel</i>	
	2013	2012	2013	2012	2013	2012
UMSATZERLÖSE	131.556	126.863	192.684	181.639	165.676	160.285
Fremdumsatz	131.556	126.854	184.237	174.134	149.347	145.327
Innenumsatz	-	9	8.447	7.505	16.329	14.958
SONSTIGE ERTRÄGE	9.360	9.142	8.135	8.867	3.408	2.928
Fremd	9.360	9.117	8.039	8.744	1.971	1.470
Innen	-	25	96	123	1.437	1.458
EBITDA	15.642	16.174	4.405	9.018	13.752	11.644
ABSCHREIBUNGEN	1.646	1.787	1.902	1.358	2.609	2.942
EBIT	13.996	14.387	2.503	7.660	11.143	8.702
FINANZERGEBNIS	-29	-74	-419	59	-268	-338
Finanzertrag	9	5	113	535	16	16
Finanzaufwand	-38	-79	-784	-764	-284	-354
Beteiligungsergebnis	-	-	252	288	-	-
ERGEBNIS VOR STEUERN	13.967	14.313	2.084	7.719	10.875	8.364
ERTRAGSTEUERN	-	-	-	-	-	-
KONZERNJAHRESÜBERSCHUSS	-	-	-	-	-	-
SEGMENTVERMÖGEN	40.288	39.124	110.348	110.807	77.085	81.758
SEGMENTSCHULDEN	25.580	23.865	50.206	52.407	34.508	31.687
INVESTITIONEN	1.281	1.305	1.556	1.339	2.173	1.531

GEOGRAFISCHE SEGMENTIERUNG**AUFTEILUNG DER UMSÄTZE NACH REGIONEN**

in T€	<i>Konzern, konsolidiert</i>	
	2013	2012
Inland	408.922	399.515
Übriges Europa	52.415	42.567
Sonstige	3.835	4.285
	465.172	446.367

	<i>Sonstiges</i>		<i>Summe</i>		<i>Überleitung/ Konsolidierung</i>		<i>Konzern, konsolidiert</i>	
	2013	2012	2013	2012	2013	2012	2013	2012
	20.543	21.135	510.459	489.922	-45.287	-43.555	465.172	446.367
	32	52	465.172	446.367	-	-	465.172	446.367
	20.511	21.083	45.287	43.555	-45.287	-43.555	-	-
	2.695	1.722	23.598	22.659	-2.965	-3.039	20.633	19.620
	1.263	289	20.633	19.620	-	-	20.633	19.620
	1.432	1.433	2.965	3.039	-2.965	-3.039	-	-
	-4.427	-4.119	29.372	32.717	11	80	29.383	32.797
	669	1.099	6.826	7.186	-	-	6.826	7.186
	-5.096	-5.218	22.546	25.531	11	80	22.557	25.611
	3.436	4.781	2.720	4.428	-	-	2.720	4.428
	4.454	5.818	4.592	6.374	-1.013	-1.144	3.579	5.230
	-1.018	-1.037	-2.124	-2.234	1.013	1.144	-1.111	-1.090
	-	-	252	288	-	-	252	288
	-1.660	-437	25.266	29.959	11	80	25.277	30.039
	-	-	-	-	-8.951	-7.313	-8.951	-7.313
	-	-	-	-	-	-	16.326	22.726
	194.006	191.492	421.727	423.181	-187.453	-187.351	234.274	235.830
	24.107	27.713	134.401	135.672	7.781	10.420	142.182	146.092
	151	2.059	5.161	6.234	-	-	5.161	6.234

INFORMATIONEN NACH REGIONEN

in T€	<i>Investitionen</i>		<i>Langfristige Vermögenswerte</i>	
	2013	2012	2013	2012
Inland	4.669	5.904	59.452	61.551
Übriges Europa	492	330	5.285	4.321
KONZERN, KONSOLIDIERT	5.161	6.234	64.737	65.872

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

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

44. ANWENDUNG DER BEFREIUNGSVORSCHRIFTEN VON § 264 ABS. 3 HGB FÜR KAPITALGESELLSCHAFTEN

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

45. ENTSPRECHENERKLÄRUNG

Die nach § 161 AktG vorgeschriebene Erklärung zum Deutschen Corporate Governance Kodex wurde am 21.03.2013 abgegeben und ist dauerhaft im Internet unter www.hawesko-holding.com zugänglich.

46. ANGABEN ÜBER BEZIEHUNGEN ZU NAHE STEHENDEN PERSONEN

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

Vorstand und Aufsichtsrat sind als nahe stehende Personen im Sinne von IAS 24.9 anzusehen. Im Berichtszeitraum lagen Geschäftsbeziehungen zwischen Aufsichtsrat bzw. Vorstand und in den Konzernabschluss einbezogenen Unternehmen vor.

Den Mitgliedern des Aufsichtsrats wurden für ihre Tätigkeiten im Geschäftsjahr 2013 (Vorjahr in Klammern) folgende Gesamtbezüge gewährt:

in T€	Variable Bezüge	Fixe Bezüge	Sitzungsgeld	Vergütung für persönlich erbrachte Leistungen	Summe
Prof. Dr. Dr. Dres. Franz Jürgen Säcker	46	8	42	-	96
	(46)	(8)	(40)	(89)	(183)
Gunnar Heinemann	34	6	22	-	62
	(34)	(6)	(22)	-	(62)
Thomas R. Fischer	23	4	19	-	46
	(23)	(4)	(17)	-	(44)
Elisabeth Kamper (bis 17.06.2013)	11	2	2	-	15
	(2)	(0)	(1)	-	(3)
Detlev Meyer	23	4	18	-	45
	(23)	(4)	(16)	-	(43)
Kim-Eva Wempe	23	4	12	-	39
	(23)	(4)	(9)	-	(36)
	160	28	115	-	303
	(151)	(26)	(105)	(89)	(371)

Des Weiteren bestand im Geschäftsjahr eine Geschäftsbeziehung mit Detlev Meyer, der über die Tocos Beteiligung GmbH mit 29,5 % an der Hawesko Holding AG beteiligt ist. Im Geschäftsjahr wurden Waren an die PIUS WEINWELT GmbH & Co. KG, die von Detlev Meyer maßgeblich beeinflusst wird, im Wert von T€ 97 veräußert.

Zusätzlich wurden 2013 Umsätze in Höhe von T€ 152 mit der Gebr. Heinemann KG getätigt, deren geschäftsführender Gesellschafter Gunnar Heinemann ist. Ebenso wurden mit der Gerhard D. Wempe KG Umsätze in Höhe von T€ 173 erzielt, deren geschäftsführende Gesellschafterin Kim-Eva Wempe ist.

Darüber hinaus war im Vorjahr der Sohn des Vorstandsvorsitzenden als Trainee bei der Hawesko Holding AG beschäftigt und erhielt dafür eine Vergütung von T€ 23.

Den Mitgliedern des Vorstands wurden für ihre Tätigkeiten im Geschäftsjahr 2013 (Vorjahr in Klammern) folgende Gesamtbezüge gewährt:

in T€	Fix	Variabel	Gesamt
Alexander Margaritoff	982	684	1.666
	(982)	(885)	(1.867)
Bernd Hoolmans	450	304	754
	(450)	(393)	(843)
Bernd G. Siebdrat	482	120	602
	(254)	(511)	(765)
Ulrich Zimmermann	310	75	385
	(240)	(142)	(382)
	2.224	1.183	3.407
	(1.926)	(1.931)	(3.857)

Zusätzlich wurden einzelnen Vorstandsmitgliedern Sachleistungen in unwesentlicher Höhe gewährt.

Im Vorjahr sind Vorstandsbezüge von insgesamt T€ 3.857 angefallen, davon waren T€ 1.926 fix und T€ 1.931 variabel.

Dem Vorstandsmitglied Bernd Hoolmans wurde eine Altersrente nach Vollendung des 65. Lebensjahres und ein Invalidengeld zugesagt. Für diese Zusage ist zum 31.12.2013 eine Rückstellung in Höhe von T€ 186 (Vorjahr: T€ 184) bilanziert worden. Darüber hinaus ist seine Freistellung ab dem 31.12.2014 bei Fortzahlung seiner Bezüge bis zum 31.07.2015 vereinbart; hierfür wurde eine Rückstellung in Höhe von € 0,5 Mio. gebildet.

Das Vorstandsmitglied Ulrich Zimmermann hat nach Vollendung des 65. Lebensjahres Anspruch auf ein Ruhegeld. Für diese Zusage wurden durch die Gesellschaft im Berichtsjahr T€ 30 in eine Unterstützungskasse eingezahlt. Dieser Betrag ist in den oben genannten Gesamtbezügen mit enthalten.

Gegenüber Mitgliedern des Vorstands oder des Aufsichtsrats bestanden im Geschäftsjahr 2013 keine Kredite.

In der Bilanz sind Rückstellungen für Verpflichtungen gegenüber Vorstand und Aufsichtsrat in Höhe von T€ 1.957 enthalten (Vorjahr: T€ 2.216).

Zum 31. Dezember 2013 halten – direkt und indirekt – der Aufsichtsrat 2.650.495 (unverändert gegenüber dem Vorjahr) und der Vorstand 2.876.901 (unverändert gegenüber dem Vorjahr) Stück Aktien der Hawesko Holding AG, davon hält der Vorstandsvorsitzende – direkt und indirekt – 2.698.000 (unverändert gegenüber dem Vorjahr).

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

47. HONORARAUFWAND FÜR DEN ABSCHLUSSPRÜFER

Der Honoraraufwand für den Abschlussprüfer stellt sich wie folgt dar:

in T€	2013	2012
Abschlussprüfung	345	342
Sonstige Leistungen	9	14
	354	356

48. EREIGNISSE NACH DEM BILANZSTICHTAG

Ereignisse nach dem Bilanzstichtag sind nicht eingetreten.

Hamburg, 26. März 2014

Der Vorstand	
Alexander Margaritoff	Bernd Hoolmans
Bernd G. Siebdrat	Ulrich Zimmermann

Versicherung der gesetzlichen Vertreter

Erklärung gemäß § 37y Wertpapierhandelsgesetz (WpHG)

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

Hamburg, 26. März 2014

Der Vorstand

Alexander Margaritoff Bernd Hoolmans

Bernd G. Siebdrat Ulrich Zimmermann

Bestätigungsvermerk des Abschlussprüfers

Wir haben den von der Hawesko Holding Aktiengesellschaft, Hamburg, aufgestellten Konzernabschluss – bestehend aus Bilanz, Gewinn- und Verlustrechnung und Gesamtergebnisrechnung, Eigenkapitalveränderungsrechnung, Kapitalflussrechnung und Anhang – sowie den Konzernlagebericht der Hawesko Holding AG, der mit dem Lagebericht der Gesellschaft zusammengefasst ist, für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis 31. Dezember 2013 geprüft. Die Aufstellung von Konzernabschluss und Konzernlagebericht nach den IFRS, wie sie in der EU anzuwenden sind, und den ergänzend nach § 315a Absatz 1 HGB anzuwendenden handelsrechtlichen Vorschriften liegt in der Verantwortung des Vorstands der Gesellschaft. Unsere Aufgabe ist es, auf der Grundlage der von uns durchgeführten Prüfung eine Beurteilung über den Konzernabschluss und den zusammengefassten Lagebericht abzugeben.

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

Unsere Prüfung hat zu keinen Einwendungen geführt.

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

Hamburg, den 27. März 2014

PricewaterhouseCoopers
Aktiengesellschaft
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

Matthias Kirschke ppa. Vinzent Graf
Wirtschaftsprüfer Wirtschaftsprüfer

Anteilsbesitz

gemäß § 313 (2) HGB am 31. Dezember 2013

	<i>Sitz</i>	<i>Eigenkapital</i> in T€	<i>Beteili- gungsquote</i> in %	<i>Jahresergebnis</i> 2013 in T€
A. DIREKTE BETEILIGUNGEN				
<i>Hanseatisches Wein- und Sekt-Kontor HAWESKO GmbH</i>	Hamburg	5.165	100	8.526 ¹
<i>Jacques' Wein-Depot Wein-Einzelhandel GmbH</i>	Düsseldorf	537	100	13.636 ¹
<i>CWD Champagner- und Wein-Distributions- gesellschaft mbH & Co. KG</i>	Hamburg	512	100	1.222
<i>Verwaltungsgesellschaft CWD Champagner- und Wein-Distributionsgesellschaft m.b.H.</i>	Hamburg	38	100	1
<i>C.C.F. Fischer GmbH</i>	Tornesch	18	100	-1
<i>Wein Wolf Holding GmbH & Co. KG</i>	Bonn	8.750	100	4.356
<i>IWL Internationale Wein Logistik GmbH</i>	Tornesch	26	100	-255 ¹
<i>Wein & Vinos GmbH</i>	Berlin	4.206	70	3.207
<i>Le Monde des Grands Bordeaux Château Classic SARL</i>	Saint Christoly/ Médoc (Frankreich)	-2.039	90	-2.986
<i>Sélection de Bordeaux SARL, vormals: Edition Reiss SARL</i>	Saint Christoly/ Médoc (Frankreich)	9	100	6
<i>Globalwine AG</i>	Zürich (Schweiz)	746	78,96	64
B. INDIREKTE BETEILIGUNGEN				
Beteiligungen der Hanseatisches Wein- und Sekt-Kontor HAWESKO GmbH:				
<i>Weinlet.de GmbH, vormals: Winegate New Media GmbH</i>	Hamburg	26	100	-325 ¹
<i>Carl Tesdorpf GmbH</i>	Lübeck	-1.018	97,5	-339
<i>The Wine Company Hawesko GmbH, vormals: »Chateaux et Domaines« Weinhandelsgesellschaft mbH</i>				
<i>Verwaltungsgesellschaft Hanseatisches Wein- und Sekt-Kontor HAWESKO m.b.H.</i>	Hamburg	25	100	-1
Beteiligungen der Jacques' Wein-Depot Wein-Einzelhandel GmbH:				
<i>Jacques' Wein-Depot Weinhandels m.b.H.</i>	Salzburg (Österreich)	24	100	-37
<i>Viniversitaet Die Weinschule Gesellschaft mit beschränkter Haftung</i>	Düsseldorf	25	100	63 ¹
<i>Jacques-IT GmbH</i>	Vaterstetten	25	100	-23 ¹
<i>Multi-Weinmarkt GmbH</i>	Düsseldorf	25	100	-2 ¹

	<i>Sitz</i>	<i>Eigenkapital</i> in T€	<i>Beteili- gungsquote</i> in %	<i>Jahresergebnis</i> 2013 in T€
Beteiligungen der Wein Wolf Holding GmbH & Co. KG:				
<i>Wein Wolf Import GmbH & Co. Vertriebs KG</i>	Salzburg (Österreich)	680	100	585
<i>Verwaltungsgesellschaft Wein Wolf Import GmbH</i>	Salzburg (Österreich)	46	100	6
<i>Wein Wolf Import GmbH & Co. Verwaltungs KG</i>	Bonn	431	100	109
<i>Wein Wolf Import GmbH & Co. Vertriebs KG</i>	Bonn	3.360	100	3.661
<i>Wein Wolf Import GmbH</i>	Bonn	31	100	3
<i>Wein Wolf Holding Verwaltungs GmbH</i>	Bonn	35	100	1
<i>Gebrüder Josef und Matthäus Ziegler GmbH</i>	Freudenberg	3.407	100	222
<i>Alexander Baron von Essen Weinhandels- gesellschaft mbH</i>	Tegernsee	857	100 ³	244
<i>Global Eastern Wine Holding GmbH</i>	Bonn	162	50	557
Beteiligungen der Wein Wolf Import GmbH & Co. Vertriebs KG:				
<i>Weinland Ariane Abayan GmbH & Co. KG</i>	Hamburg	1.631	100 ²	2.615
<i>Weinland Ariane Abayan Verwaltungsgesellschaft mbH</i>	Hamburg	27	100	1
<i>Deutschwein Classics GmbH & Co. KG</i>	Bonn	94	90	60
<i>Deutschwein Classics Verwaltungsgesellschaft mbH</i>	Bonn	32	90	1
Beteiligung der Weinland Ariane Abayan GmbH & Co. KG:				
<i>Alexander Baron von Essen Weinhandelsgesellschaft mbH</i>	Tegernsee	857	51	244
Beteiligung der Globalwine AG:				
<i>Vogel Vins SA</i>	Grandvaux (Schweiz)	4.320	70	-53
Beteiligung der Global Eastern Wine Holding GmbH:				
<i>Global Wines, s.r.o.</i>	Prag (Tschechien)	1.526	66,6	780

¹ vor Ergebnisabführung² davon 15 % direkte Beteiligung³ 51 % über Weinland Ariane Abayan GmbH & Co. KG

Bericht des Aufsichtsrats

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,

im Folgenden berichtet der Aufsichtsrat über seine Tätigkeit im Geschäftsjahr 2013. Die Hawesko Holding AG konnte 2013 eine im Großen und Ganzen gute Geschäftsentwicklung verzeichnen, auch wenn die Planziele nicht erreicht werden konnten. Es gab neben Licht auch Schatten. Zur Schattenseite gehörte die Geschäftsentwicklung der im Bordeaux ansässigen Tochtergesellschaft *Château Classic – Le Monde des Grands Bordeaux*, die bereits 2012 in den Abwärtsstrudel des weltweiten Bordeauxmarktes geriet und, nachdem vom Aufsichtsrat geprüfte Sanierungskonzepte keinen Erfolg versprachen, im Verlauf des Jahres 2014 aus dem Hawesko-Konzern ausscheidet. Zu den positiven Entwicklungen 2013 zählen der Ausbau der Geschäftsaktivitäten in der Schweiz, der Break-even im Schweden-Geschäft bei *The Wine Company* und die dortigen kontinuierlichen Zugewinne sowie das organische Wachstum aller drei Geschäftssegmente im deutschen Stammgeschäft. Die strategische Ausrichtung des Hawesko-Konzerns bleibt trotz des Scheiterns von *Château Classic* unverändert: Nach wie vor stehen die weitere Stärkung der Marktposition und ein nachhaltiges Wachstum im In- wie im Ausland im Mittelpunkt.

ZUSAMMENWIRKEN VON VORSTAND UND AUFSICHTSRAT

Der Aufsichtsrat hat im Geschäftsjahr 2013 die ihm durch Gesetz und Satzung übertragenen Aufgaben wahrgenommen. Er hat sich sowohl in regelmäßigen Sitzungen als auch in Ausschusssitzungen über die Lage der Gesellschaft unterrichten lassen, hat den Vorstand beratend unterstützt, ihn kontinuierlich kontrolliert und alle erforderlichen Beschlüsse gefasst. Über die turnusmäßige Unterrichtung hinaus hat der Vorstand dem Aufsichtsrat auch aus sonstigen wichtigen Anlässen, namentlich im Hinblick auf *Château Classic*, berichtet. Gegenstände der regelmäßigen mündlichen und schriftlichen Berichterstattung waren neben der Gesamtlage des Unternehmens und der aktuellen Geschäftsentwicklung auch die mittelfristige Strategie der Gesellschaft einschließlich der Investitions-, Finanz- und Ergebnisplanung und die Führungskräfteentwicklung. Die Schwerpunkte der Beratungen lagen auf der wirtschaftlichen Entwicklung der Konzerngesellschaften sowie dem künftigen Kurs der Hawesko Holding AG.

Im Geschäftsjahr 2013 hat sich der Aufsichtsrat in vier ordentlichen sowie vier außerordentlichen Sitzungen, vorbereitet und unterstützt durch die Sitzungen des Prüfungs- und Investitionsausschusses sowie des Personal- und Nominierungsausschusses, mit der Gesetzmäßigkeit und Ordnungsgemäßheit der Geschäftsführung beschäftigt. Themen der Berichterstattung und der Erörterung im Aufsichtsrat waren u. a. die aktuelle Geschäftslage des Konzerns, die Grundsätze der Corporate Governance und ihre Umsetzung im Unternehmen, Personalangelegenheiten, das Risikomanagement im Konzern und die strategischen Geschäftsplanungen. Im Einzelnen wurden im Plenum folgende Themen behandelt:

- Die Konzernstrategie für die nächsten zehn Jahre
- Die Akquisitionspolitik und diverse Akquisitionsvorhaben
- Personalangelegenheiten sowie Führungsnachwuchskonzepte
- Herausforderungen für die Konzernorganisation
- Vorschläge für die Wahl zum Aufsichtsrat
- Die Geschäftsentwicklung von *Château Classic – Le Monde des Grands Bordeaux*
- Der Geschäftsausbau in der Schweiz
- Die Umsetzung der finanziellen Ziele
- Compliance im Hawesko-Konzern
- Die Dreijahresplanung für die Geschäftsjahre 2014 bis 2016
- Der Vorschlag, die Hauptversammlung der Gesellschaft möge die PricewaterhouseCoopers AG als Konzernabschluss- bzw. Abschlussprüfer für das Geschäftsjahr 2013 bestellen

Nach § 8 der Satzung bedarf die Vornahme einer Einzelinvestition, die einen Betrag von € 2,5 Mio. übersteigt, der Erwerb anderer Unternehmen bzw. die Veräußerung von Unternehmensbeteiligungen im Wert von mehr als € 0,5 Mio. der vorherigen Zustimmung des Aufsichtsrats. Diese muss mit einer Mehrheit von zwei Dritteln der Stimmen erfolgen. Im Geschäftsjahr 2013 wurde vom Vorstand nach intensiven Vorberatungen mit dem Aufsichtsrat und dem Prüfungs- und Investitionsausschuss die Zustimmung zur Veräußerung bzw. Abwicklung von *Château Classic – Le Monde des Grands Bordeaux* beantragt und vom Aufsichtsrat nach eingehender Prüfung einstimmig erteilt.

Im Rahmen des Berichtswesens wurden dem Aufsichtsrat monatlich die wesentlichen Finanzdaten übermittelt, ihre Entwicklung im Vergleich zu den Planungs- und Vorjahreszahlen und den Markterwartungen dargestellt sowie detailliert erläutert. Der Aufsichtsrat hat diese Planungs- und Abschlussunterlagen zur Kenntnis genommen, sich eingehend mit ihnen befasst und sich von deren Plausibilität und Angemessenheit überzeugt.

An den Aufsichtsratssitzungen haben (mit drei entschuldigtem Ausnahmen, jeweils ein anderes Aufsichtsratsmitglied betreffend) alle Mitglieder des Aufsichtsrats teilgenommen.

Der vom Vorstand aufgestellte Jahresabschluss, der Konzernabschluss sowie der zusammengefasste Konzernlagebericht und Lagebericht für das Geschäftsjahr 2013 sind unter Einbeziehung der Buchführung von der PricewaterhouseCoopers AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, Hamburg, die in der ordentlichen Hauptversammlung am 17. Juni 2013 zum Abschlussprüfer gewählt worden war, geprüft worden. Der Abschlussprüfer hat keine Einwendungen erhoben und den uneingeschränkten Bestätigungsvermerk erteilt. Der Prüfungs- und Investitionsausschuss hat zugleich die Unabhängigkeit des Abschlussprüfers überwacht und in diesem Zusammenhang auch die entsprechende Erklärung eingeholt.

Der Vorstand hat dem Prüfungs- und Investitionsausschuss den Jahresabschluss, den Konzernabschluss, den Lagebericht mit dem zusammengefassten Konzernlagebericht für das Geschäftsjahr 2013 sowie die Prüfungsberichte des Abschlussprüfers über die Prüfung des Jahresabschlusses und des Konzernabschlusses und den Gewinnverwendungsvorschlag des Vorstands zur Prüfung vorgelegt. Der Ausschuss hat sich in seiner Sitzung am 14. März 2014 mit den Abschlüssen der Beteiligungsgesellschaften beschäftigt und diese in Anwesenheit des Abschlussprüfers beraten. Der Jahresabschluss und der Konzernjahresabschluss der Hawesko Holding AG sowie die Prüfungsberichte des Abschlussprüfers wurden vom gesamten Aufsichtsrat am 27. März 2014 geprüft. Nach dem abschließenden Ergebnis seiner Prüfung erhebt der Aufsichtsrat keine Einwendungen. Er billigt den Jahresabschluss und den Konzernabschluss 2013 gemäß § 171 AktG. Der Jahresabschluss ist damit gemäß § 172 AktG festgestellt.

Der Aufsichtsrat schließt sich dem Vorschlag des Vorstands an, den Bilanzgewinn des Geschäftsjahres 2013 zur Ausschüttung einer Dividende in Höhe von € 1,65 pro Stückaktie zu verwenden.

AUFSICHTSRATSAUSSCHÜSSE

Der Prüfungs- und Investitionsausschuss sowie der Personal- und Nominierungsausschuss tagten 2013 jeweils sechsmal.

ARBEIT DES PRÜFUNGS- UND INVESTITIONSAUSSCHUSSES

Der Prüfungs- und Investitionsausschuss tagte jeweils vor Veröffentlichung der Quartalsfinanzberichte und erörterte diese gemäß Ziffer 7.1.2 des Deutschen Corporate Governance Kodex. In seiner Sitzung am 21. Januar 2013 beschäftigte sich der Ausschuss mit einer Prüfung der Tochtergesellschaft *Château Classic – Le Monde des Grands Bordeaux*. Am 4. März 2013 wurde auf Antrag des Vorstands der eventuelle Erwerb einer Beteiligung diskutiert. Am 11. März 2013 erörterte der Ausschuss den Abschluss 2012 in Anwesenheit der Abschlussprüfer. Am 2. Mai 2013 wurde der Stand eines Akquisitionsvorhabens besprochen. Die Sitzung am 5. August 2013 hatte einzelne Planabweichungen sowie erneut ein Akquisitionsvorhaben zum Gegenstand. Am 31. Oktober 2013 wurden die Szenarien für den Ausstieg bei *Château Classic – Le Monde des Grands Bordeaux* diskutiert.

ARBEIT DES PERSONAL- UND NOMINIERUNGS-AUSSCHUSSES

Der Personal- und Nominierungsausschuss befasste sich in seiner Sitzung am 5. Februar 2013 mit einer Personalangelegenheit im Hinblick auf ein Vorstandsmitglied. Am 21. März 2013 beschäftigte er sich erneut mit dieser Angelegenheit und mit einem neuen Anstellungsvertrag für ein anderes Vorstandsmitglied sowie mit der Vorbereitung von Wahlvorschlägen zum Aufsichtsrat. Am 17. Juni 2013 widmete er sich Nachfolgethemen im Großhandelssegment und im Vorstand. Am 26. September 2013 verständigte sich der Ausschuss über die Ausgestaltung des neuen Anstellungsvertrages, die ebenfalls Gegenstand der Sitzungen am 21. Oktober 2013 und am 25. November 2013 war. Der Ausschuss beschäftigt sich auch intensiv mit den Kriterien und möglichen Kandidaten für die Besetzung des freien sechsten Aufsichtsratsmandates.

CORPORATE GOVERNANCE

Am 21. März 2013 haben Vorstand und Aufsichtsrat die jährliche Entsprechenserklärung zum Deutschen Corporate Governance Kodex abgegeben. Die heute verabschiedete Entsprechenserklärung nach § 161 AktG wird als Teil der Erklärung zur Unternehmensführung zusammen mit den Angaben zu den Grundsätzen der Unternehmensführung und der Beschreibung der Arbeitsweise von Vorstand und Aufsichtsrat gesondert im Geschäftsbericht dargestellt (siehe Seiten 115–118); das Dokument ist auch im Internet unter www.hawesko-holding.com abrufbar. Die Effizienz seiner Tätigkeit hat der Aufsichtsrat im Wege einer Selbstevaluierung überprüft.

ÄNDERUNGEN IN DER PERSONELLEN ZUSAMMENSETZUNG DES AUFSICHTSRATS

Am 17. Juni 2013 endete das Mandat von Frau Elisabeth Kamper, Wien, Österreich. Der Aufsichtsrat bedankt sich bei Frau Kamper für die geleistete Arbeit in diesem Gremium.

INTERESSENKONFLIKTE

Interessenkonflikte einzelner Aufsichtsratsmitglieder sind dem Vorsitzenden nicht mitgeteilt worden.

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

Hamburg, 27. März 2014

Der Aufsichtsrat

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

Erklärung zur Unternehmensführung und Bericht zur Corporate Governance

CORPORATE GOVERNANCE

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

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

ENTSPRECHENSERKLÄRUNG GEMÄSS § 161 AKTIENGESETZ (AKTG)

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

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

Aufsichtsrat und Vorstand der Hawesko Holding AG, Hamburg, haben sich im Geschäftsjahr 2013 mehrfach mit Themen der Corporate Governance beschäftigt und erklären gemeinsam, dass seit dem 21. März 2013 (Zeitpunkt der Abgabe der letzten Entsprechenserklärung) den Empfehlungen des Deutschen Corporate Governance Kodex („Kodex“ oder „DCGK“) in der Fassung vom 15. Mai 2012 bzw. ab deren Geltung der Fassung des Kodex vom 13. Mai 2013 mit folgenden Ausnahmen entsprochen wurde und zukünftig entsprochen wird. Die Ausnahmen betreffen die nachfolgend aufgeführten Punkte:

- *Ziffer 4.2.3 Abs. 2 Satz 6 des Kodex in seiner neuen Fassung vom 13. Mai 2013:* Danach soll die Vergütung für die Vorstandsmitglieder insgesamt und hinsichtlich ihrer variablen Vergütungsbestandteile betragsmäßige Höchstgrenzen aufweisen. Für drei der vier Vorstandsmitglieder wird diese Empfehlung bereits erfüllt. Der Mitte 2015 auslaufende Altvertrag von Herrn Bernd Hoolmans enthält hinsichtlich der variablen Vergütung noch eine Abweichung (vgl. Abschnitt »Vergütungsbericht« im zusammengefassten Konzernlagebericht und Lagebericht).
- *Ziffer 5.4.6 des Kodex:* Die Vergütung der Aufsichtsratsmitglieder enthält eine erfolgsorientierte Komponente, die sich am Bilanzgewinn des jeweiligen Jahres orientiert. Vorstand und Aufsichtsrat sind der Ansicht, dass diese jahresbezogene Vergütungskomponente der Bedeutung der Beratungs- und Überwachungsfunktion des Aufsichtsrats angemessen Rechnung trägt. Darüber hinaus trägt eine zeitgerechte Bemessung der variablen Vergütung unterjährigen Veränderungen in der Zusammensetzung des Aufsichtsrats durch das Ausscheiden oder den Eintritt neuer Aufsichtsratsmitglieder besser Rechnung.
- *Ziffer 7.1.2 des Kodex:* Der Konzernabschluss der Gesellschaft wird nicht binnen 90 Tagen nach Geschäftsjahresende öffentlich zugänglich gemacht, sondern binnen ca. 120 Tagen. Dieser längere Zeitraum ist sinnvoll, um die Veröffentlichung von Konzernabschluss und Geschäftsbericht mit der eines Berichts über das erste Quartal des laufenden Geschäftsjahres verbinden zu können.

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

Organisation und Steuerung

Der Hawesko-Konzern ist dezentral organisiert: Möglichst viele Entscheidungen des operativen Geschäfts werden auf Ebene der jeweiligen Tochtergesellschaft gefällt und ausgeführt. Diese Organisationsstruktur ist vorteilhaft, weil es im Weingeschäft wesentlich auf die Pflege und Nutzung persönlicher Kontakte sowohl zum Produzenten als auch

zum Kunden ankommt. Die Muttergesellschaft Hawesko Holding AG ist an den überwiegend im Weinhandel tätigen Tochtergesellschaften in der Regel zu 100 % bzw. mehrheitlich beteiligt. Die operativ tätigen Kapitalgesellschaften von Bedeutung im Konsolidierungskreis – vor allem *Hanseatisches Wein- und Sekt-Kontor HAWESKO GmbH* und *Jacques' Wein-Depot Wein-Einzelhandel GmbH* – sind durch Gewinnabführungsverträge mit der Holding in den Konzern eingebunden. Bei den nicht zu 100 % gehaltenen Tochtergesellschaften verfügen die jeweiligen Geschäftsführer über einen Minderheitsanteil. Die Muttergesellschaft Hawesko Holding AG sowie die Mehrzahl der Tochtergesellschaften haben ihren Sitz in der Bundesrepublik Deutschland. Die nicht in Deutschland ansässigen Tochtergesellschaften haben ihren jeweiligen Sitz in Ländern der Europäischen Union bzw. in der Schweiz.

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

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

Aktionäre und Hauptversammlung

Die Aktionäre der Hawesko Holding AG nehmen ihre Mitverwaltungs- und Kontrollrechte auf der Hauptversammlung wahr. Alle Aktien sind auf den Inhaber lautende Stückaktien mit identischen Rechten und Pflichten. Jede Aktie der Hawesko Holding AG gewährt eine Stimme. Dabei ist das Prinzip »one share, one vote« vollständig umgesetzt, da Höchstgrenzen für Stimmrechte eines Aktionärs oder Sonderstimmrechte nicht bestehen. Jeder Aktionär ist berechtigt, an der Hauptversammlung teilzunehmen, dort das Wort zu den jeweiligen Tagesordnungspunkten zu ergreifen und Auskunft über Angelegenheiten der Gesellschaft zu verlangen, soweit dies zur sachgemäßen Beurteilung eines Gegenstands der Hauptversammlung erforderlich ist. Die jährliche ordentliche Hauptversammlung findet innerhalb der ersten sechs Monate eines jeden Geschäftsjahres statt. Die Leitung der Hauptversammlung obliegt dem Aufsichtsratsvorsitzenden. Die Hauptversammlung nimmt alle ihr durch das Gesetz zugewiesenen Aufgaben wahr. In der Regel bedarf ein Beschluss der einfachen Mehrheit, in bestimmten Fällen (u. a. bei Beschlüssen über Kapitalmaßnahmen und Satzungsänderungen) einer Mehrheit von mindestens drei Vierteln des vertretenen Grundkapitals.

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

* EBIT: Das EBIT (*Earnings Before Interest and Taxes*) ist das Ergebnis vor Ertragsteuern und Zinsen. Es zeigt die operative Ertragskraft des Unternehmens.

ROCE: Das ROCE (*Return on Capital Employed*) ist das Verhältnis von EBIT zum durchschnittlich eingesetzten Kapital und gibt Auskunft über die Verzinsung des eingesetzten Kapitals im Berichtszeitraum.

Aufsichtsrat

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

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

Der Aufsichtsrat hat zwei Ausschüsse gebildet, die im Auftrag des Gesamtaufwandsrats die ihnen übertragenen Funktionen erfüllen. Die Ausschüsse werden durch den jeweiligen Vorsitzenden einberufen und tagen so oft, wie es erforderlich erscheint. Derzeit bestehen ein Personal- und Nominierungsausschuss sowie ein Prüfungs- und Investitionsausschuss, jeweils bestehend aus drei Mitgliedern. Der Aufsichtsrat bemüht sich, bei seinen Wahlvorschlägen an die Hauptversammlung nicht ausschließlich fachliche und persönliche Qualifikation der Kandidaten, sondern auch Diversity-Aspekte und insbesondere die angemessene Beteiligung von Frauen an der Aufsichtsratsarbeit zu berücksichtigen, und wird darüber berichten.

Vorstand

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

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

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

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

Seit dem 1. Januar 2011 ist eine von Vorstand und Aufsichtsrat beschlossene Compliance-Ordnung für alle Hawesko-Gesellschaften in Kraft getreten.

Rechnungslegung und Abschlussprüfung

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

Mit dem Abschlussprüfer wurde Folgendes vereinbart:

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

Transparenz

Eine einheitliche, umfassende und zeitnahe Informationspolitik hat für die Hawesko Holding AG einen hohen Stellenwert. Die Berichterstattung über die Geschäftslage und die Ergebnisse des Unternehmens erfolgt im Geschäftsbericht, auf der jährlichen Pressekonferenz, in den Quartalsfinanzberichten zum 31. März sowie zum 30. September und im Halbjahresfinanzbericht.

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

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

VERGÜTUNGSBERICHT

Angaben zur Vergütung des Vorstands und des Aufsichtsrats befinden sich in einem gesonderten Abschnitt im zusammengefassten Konzernlagebericht bzw. Lagebericht für 2013 sowie im Konzernanhang bzw. im Anhang. Aktienoptionsprogramme oder ähnliche wertpapierorientierte Anreizsysteme existieren nicht.

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

Zum 31. Dezember 2013 halten – direkt und indirekt – der Aufsichtsrat 2.650.495 (unverändert gegenüber dem Vorjahr) und der Vorstand 2.876.901 (unverändert gegenüber dem Vorjahr) Stück Aktien der Hawesko Holding AG, davon hält der Vorstandsvorsitzende – direkt und indirekt – 2.698.000 (unverändert gegenüber dem Vorjahr).

Hamburg, 27. März 2014

Der Aufsichtsrat

Der Vorstand

Vorstand und Aufsichtsrat

MITGLIEDER DES VORSTANDS

ALEXANDER MARGARITOFF, VORSTANDSVORSITZENDER, HAMBURG

Alexander Margaritoff (Jahrgang 1952) studierte Betriebswirtschaft an der University of Sussex, England, mit den Abschlüssen Economics (B.A.) sowie Contemporary European Studies (M.A.). Im Jahre 1981 trat er in die Firma *Hanseatisches Wein- und Sekt-Kontor* ein. Er ist für alle Beteiligungen der Hawesko Holding AG, insbesondere für das Segment Versandhandel, zuständig.

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

BERND HOOLMANS, DÜSSELDORF

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

BERND G. SIEBDRAT, BONN

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

ULRICH ZIMMERMANN, FINANZVORSTAND, HAMBURG

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

MITGLIEDER DES AUFSICHTSRATS

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

Professor Dr. iur. Dr. rer. pol. Dres. h.c.
Franz Jürgen Säcker

Vorsitzender^{1, 2}

Geschäftsführender Direktor des Instituts für Energie- und Regulierungsrecht Berlin e. V., Berlin

Gunnar Heinemann

stellvertretender Vorsitzender¹

Ehemaliger geschäftsführender Gesellschafter der Gebr. Heinemann KG, Hamburg

Mitglied folgender gesetzlich zu bildender Kontrollgremien von Wirtschaftsunternehmen:

- Gebr. Heinemann SE & Co. KG, Hamburg;
- Travel Retail Norway A/S, Gardermoen, Norwegen

Thomas R. Fischer¹

Sprecher des Vorstands der Marcard, Stein & Co. AG, Hamburg

Geschäftsführer der Marcard Family Office Treuhand GmbH, Hamburg

Mitglied folgender gesetzlich zu bildender Kontrollgremien von Wirtschaftsunternehmen:

- Bianco Footwear A/S, Kolding, Dänemark;
- Bianco International A/S, Kolding, Dänemark;
- BPE Unternehmensbeteiligungen G.m.b.H., Hamburg;
- CAM Private Equity Consulting & Verwaltungs-GmbH, Köln;
- HF-Fonds X Unternehmensbeteiligungsgesellschaft mbH, Hannover

Elisabeth Kamper

(bis 17.06.2013)

Geschäftsführerin der Falstaff Verlags-GmbH, Wien, Österreich

Detlev Meyer²

Geschäftsführer der Tocos Beteiligung GmbH, Hamburg

Mitglied folgender gesetzlich zu bildender Kontrollgremien von Wirtschaftsunternehmen:

- Bianco Footwear A/S, Kolding, Dänemark;
- Bianco International A/S, Kolding, Dänemark;
- Hannover 96 Sales & Service GmbH & Co. KG, Hannover;
- HF-Fonds IX Unternehmensbeteiligungsgesellschaft mbH, Hannover

Kim-Eva Wempe²

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

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

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

JAHRESABSCHLUSS

der Hawesko Holding Aktiengesellschaft für das Geschäftsjahr 2013

Gewinn- und Verlustrechnung der Hawesko Holding AG

für den Zeitraum vom 1. Januar bis 31. Dezember 2013

in T€ (Rundungsdifferenzen möglich)	2013	2012
Sonstige betriebliche Erträge	1.742	1.542
Personalaufwand		
a) Gehälter	-4.507	-4.493
b) Soziale Abgaben und Aufwendungen für Unterstützung	-145	-121
Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände des Anlagevermögens und Sachanlagen	-17	-16
Sonstige betriebliche Aufwendungen	-5.611	-2.046
Erträge aus Gewinnabführung	22.163	23.604
Erträge aus Beteiligungen	7.193	5.996
Sonstige Zinsen und ähnliche Erträge	1.086	1.228
Aufwendungen aus Verlustübernahme	-255	-223
Abschreibungen auf Finanzanlagen	-452	-
Zinsen und ähnliche Aufwendungen	-857	-958
ERGEBNIS DER GEWÖHNLICHEN GESCHÄFTSTÄTIGKEIT	20.340	24.513
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	-6.151	-6.556
Sonstige Steuern	-12	-1
JAHRESÜBERSCHUSS	14.176	17.956
Gewinnvortrag aus dem Vorjahr	417	1.284
Einstellungen in andere Gewinnrücklagen	-	-4.000
Entnahme aus anderen Gewinnrücklagen	500	-
BILANZGEWINN	15.094	15.240

Bilanz der Hawesko Holding AG

zum 31. Dezember 2013

AKTIVA in T€ (Rundungsdifferenzen möglich)	31.12.2013	31.12.2012
ANLAGEVERMÖGEN		
IMMATERIELLE VERMÖGENSGEGENSTÄNDE		
Entgeltlich erworbene Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte sowie Lizenzen an solchen Rechten und Werten	1	2
SACHANLAGEN		
Grundstücke, grundstücksähnliche Rechte und Bauten einschließlich der Bauten auf fremden Grundstücken	17	21
Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	51	62
FINANZANLAGEN		
Anteile an verbundenen Unternehmen	100.115	100.480
Geleistete Anzahlungen auf Anteile an verbundenen Unternehmen	-	57
Sonstige Ausleihungen	49	52
	100.233	100.674
UMLAUFVERMÖGEN		
FORDERUNGEN UND SONSTIGE VERMÖGENSGEGENSTÄNDE		
Forderungen gegen verbundene Unternehmen	65.430	73.544
Sonstige Vermögensgegenstände	1.101	584
GUTHABEN BEI KREDITINSTITUTEN	14.412	8.441
	80.943	82.569
RECHNUNGSABGRENZUNGSPOSTEN	44	48
	181.220	183.291

PASSIVA in T€ (Rundungsdifferenzen möglich)	31.12.2013	31.12.2012
EIGENKAPITAL		
Gezeichnetes Kapital	13.709	13.709
Kapitalrücklage	64.067	64.067
Andere Gewinnrücklagen	58.738	59.238
Bilanzgewinn	15.094	15.240
	151.608	152.254
RÜCKSTELLUNGEN		
Steuerrückstellungen	489	836
Sonstige Rückstellungen	2.826	2.645
	3.315	3.481
VERBINDLICHKEITEN		
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	19.847	19.160
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	138	23
Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen	2.720	1.679
Sonstige Verbindlichkeiten	2.197	4.711
	24.902	25.573
PASSIVE LATENTE STEUERN	1.395	1.983
	181.220	183.291

Der von PricewaterhouseCoopers AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, Hamburg, mit dem uneingeschränkten Bestätigungsvermerk versehene vollständige, nach den Vorschriften des Handelsgesetzbuches (HGB) und des Aktiengesetzes aufgestellte Abschluss der Hawesko Holding AG wird im Bundesanzeiger veröffentlicht und kann im Unternehmensregister sowie unter www.hawesko-holding.com eingesehen werden.

Impressum

HERAUSGEBER

Hawesko Holding AG

Eingetragener Sitz

Plan 5

20095 Hamburg

Postanschrift

20247 Hamburg

Verwaltung

Hamburger Straße 14–20

25436 Tornesch

Falls Sie weitere Informationen wünschen, wenden Sie sich bitte an:

Abteilung Investor Relations

Tel. 040/30 39 21 00

Fax 040/30 39 21 05

www.hawesko-holding.com

ir@hawesko-holding.com

KONZEPT UND DESIGN

Impacct Communication GmbH

Hamburg

www.impactt.de

FOTOS

Weine: Dirk Uhlenbrock, Hamburg

Titel, rechts: Roberto Hegeler, Hamburg

S. 4: Andreas Wemheuer, Hamburg

S. 7: Wolfgang Wilde, Hamburg

U2, S. 1, 14, 21: © StockFood/Hans-Peter Siffert

Dieser Geschäftsbericht wurde auf
FSC-zertifiziertem Papier gedruckt.



This annual report is also available
in English translation.

Kennzahlen Hawesko-Konzern

2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
285,8	287,0	302,6	333,7	338,8	338,5	377,7	409,1
119,6	119,5	122,2	130,9	135,6	138,4	150,1	161,7
41,9 %	41,6 %	40,4 %	39,2 %	40,0 %	40,9 %	39,7 %	39,5 %
22,1	23,3	22,9	23,3	30,0	27,1	31,3	31,5
7,7 %	8,1 %	7,6 %	7,0 %	8,9 %	8,0 %	8,3 %	7,7 %
5,3	4,4	4,3	5,0	4,5	4,7	5,6	5,3
16,8	18,9	18,6	18,3	25,5	22,4	25,7	26,2
5,9 %	6,6 %	6,1 %	5,5 %	7,5 %	6,6 %	6,8 %	6,4 %
5,7	10,7	10,8	6,7	14,6	13,1	20,0	17,9
21,4	24,3	12,7	17,9	24,7	28,8	21,8	16,9
-4,8	-5,2	-5,6	-2,6	-5,8	-7,1	+2,5	-4,1
14,4	17,1	5,6	13,6	17,5	20,8	23,8	12,3
-5,5	-8,8	-7,6	-8,8	-10,6	-11,9	-15,7	-14,4
58,7	56,6	57,3	48,9	44,7	46,5	52,6	47,6
106,6	106,0	114,5	127,7	125,4	127,1	149,2	168,8
59,9	61,6	64,9	62,6	66,6	70,2	77,8	81,1
36,2 %	37,9 %	37,8 %	35,4 %	39,1 %	40,5 %	38,6 %	37,5 %
165,3	162,6	171,9	176,6	170,1	173,6	201,8	216,4
98,1	94,9	99,8	103,9	102,9	103,1	101,8	105,7
10,1 %	11,5 %	11,1 %	10,5 %	14,7 %	13,0 %	13,7 %	12,5 %
17,2 %	19,9 %	18,6 %	17,6 %	24,8 %	21,7 %	25,3 %	24,8 %
0,65	1,22	1,23	0,76	1,67	1,48	2,24	1,99
0,63	0,70	0,85	1,00	1,20	1,35	1,50	1,60
-	0,30	-	-	-	-	0,25	-
0,63	1,00	0,85	1,00	1,20	1,35	1,75	1,60
8.822	8.797	8.806	8.805	8.742	8.835	8.915	8.983
12,60	16,75	20,40	22,70	19,43	23,00	29,42	35,23
111,3	148,0	180,2	200,5	171,7	203,4	264,3	316,5
580	566	551	609	614	657	696	739

in Mio. €	2012	2013
Netto-Umsatz	446,4	465,2
Rohhertrag	181,8	190,5
– in % vom Netto-Umsatz	40,7 %	40,9 %
Betriebsergebnis vor Abschreibungen (EBITDA)	32,8	29,4
– in % vom Netto-Umsatz	7,3 %	6,3 %
Abschreibungen	7,2	6,8
Betriebsergebnis (EBIT)	25,6	22,6
– in % vom Netto-Umsatz	5,7 %	4,8 %
Konzernjahresüberschuss (nach Steuern und ohne Anteile nicht beherrschender Gesellschafter)	22,5	16,2
Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit	17,5	31,1
Cashflow aus Investitionstätigkeit	-25,4	-7,5
Free-Cashflow	-8,9	22,7
Dividendenausschüttung laufendes Jahr (Holding AG)	-14,8	-14,8
Langfristige Vermögenswerte	65,9	64,7
Kurzfristige Vermögenswerte	170,0	169,5
Eigenkapital nach Ausschüttung	74,9	77,3
– % der Bilanzsumme nach Ausschüttung	31,8 %	33,0 %
Bilanzsumme	235,8	234,3
Gebundenes Kapital	140,3	140,8
Gesamtkapitalrendite	11,3 %	9,6 %
Return on Capital Employed	18,3 %	16,0 %
Ergebnis je Aktie (€)	2,51	1,80
Reguläre Dividende je Aktie (€)	1,65	1,65
Bonusdividende je Aktie (€)	–	–
Gesamtdividende je Aktie (€)	1,65	1,65
Anzahl Aktien (Jahresdurchschnitt ausstehende, in Tsd.)	8.983	8.983
Aktienkurs zum Jahresultimo (€)	40,06	38,25
Börsenkapitalisierung zum Jahresultimo	359,9	343,6
Anzahl der Mitarbeiter (Jahresdurchschnitt)	835	925

Die Vergleichszahlen für 2011 und 2012 sind gemäß vorzeitiger Anwendung von IFRS 11 angepasst, die Vorjahre jedoch nicht, da die Ermittlung mit einem nicht angemessenen Aufwand verbunden ist; vgl. Textziffer 2 im Konzernanhang.

Finanzkalender

15. Mai 2014 Bilanzpressekonferenz
Analystenveranstaltung
Zwischenfinanzbericht zum 31. März 2014
16. Juni 2014 Hauptversammlung
6. August 2014 Halbjahresfinanzbericht
6. November 2014 Zwischenfinanzbericht zum 30. September 2014
- Anfang Februar 2015 Pressemeldung mit vorläufigen Geschäftszahlen 2014
- Anfang Mai 2015 Bilanzpressekonferenz
Analystenveranstaltung
Zwischenfinanzbericht zum 31. März 2015



WWW.HAWESKO-HOLDING.COM