

**HAWESKO**  
HOLDING SE



**NR. 1 BEI  
PREMIUM-  
WEINEN**

**JAHRESABSCHLUSS  
FÜR DAS  
GESCHÄFTSJAHR**

**2022**

---

# **BILANZ ZUM 31. DEZEMBER 2022**

<b>AKTIVA</b>		
(in T€)	31.12.2022	31.12.2021
<b>A. ANLAGEVERMÖGEN</b>		
I. Immaterielle Vermögensgegenstände		
1. Entgeltlich erworbene Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte sowie Lizenzen an solchen Rechten und Werten	26	76
	26	76
II. Sachanlagen		
1. Grundstücke, grundstücksgleiche Rechte und Bauten einschließlich der Bauten auf fremden Grundstücken	25	30
2. Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	108	126
	133	156
III. Finanzanlagen		
Anteile an verbundenen Unternehmen	152.689	144.167
	152.689	144.167
	<b>152.848</b>	<b>144.399</b>
<b>B. UMLAUFVERMÖGEN</b>		
I. Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände		
1. Forderungen gegen verbundene Unternehmen (davon mit einer Restlaufzeit bis zu einem Jahr T€ 79.555; Vorjahr T€ 49.995) (davon aus Lieferungen und Leistungen T€ 1.128; Vorjahr T€ 327) (davon aus dem Finanzverkehr: T€ 78.427; Vorjahr T€ 50.169)	79.555	50.495
2. Sonstige Vermögensgegenstände (davon mit einer Restlaufzeit bis zu einem Jahr T€ 571; Vorjahr T€ 5.892) (davon aus Steuerzahlungen: T€ 407; Vorjahr T€ 910)	571	5.892
	80.126	56.387
II. Kassenbestand, Guthaben bei Kreditinstituten	20.297	43.957
	<b>100.423</b>	<b>100.344</b>
<b>C. RECHNUNGSABGRENZUNGSPOSTEN</b>	<b>92</b>	<b>141</b>
	<b>253.363</b>	<b>244.884</b>

	<b>PASSIVA</b>	
(in T€)	31.12.2022	31.12.2021
<b>A. EIGENKAPITAL</b>		
I. Gezeichnetes Kapital	13.709	13.709
II. Kapitalrücklage	64.067	64.067
III. Andere Gewinnrücklagen	111.081	102.087
IV. Bilanzgewinn	24.438	31.452
	<b>213.295</b>	<b>211.315</b>
<b>B. RÜCKSTELLUNGEN</b>		
1. Steuerrückstellungen	10.593	8.793
2. Sonstige Rückstellungen	2.141	2.864
	<b>12.734</b>	<b>11.657</b>
<b>C. VERBINDLICHKEITEN</b>		
1. Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten (davon mit einer Restlaufzeit bis zu einem Jahr: T€ 9.422; Vorjahr: T€ 9.000) (davon mit einer Restlaufzeit ein bis fünf Jahren: T€ 6.750; Vorjahr: T€ 3.560) (davon mit einer Restlaufzeit von mehr als fünf Jahren: T€ 0; Vorjahr: T€ 0)	16.172	12.560
2. Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen (davon mit einer Restlaufzeit bis zu einem Jahr: T€ 49; Vorjahr: T€ 93)	49	93
3. Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen (davon mit einer Restlaufzeit bis zu einem Jahr: T€ 8.789; Vorjahr: T€ 9.119) (davon aus Lieferungen und Leistungen: T€ 69; Vorjahr: T€ 19) (davon aus dem Finanzverkehr: T€ 8.720; Vorjahr: T€ 9.100)	8.789	9.119
4. Sonstige Verbindlichkeiten (davon mit einer Restlaufzeit bis zu einem Jahr: T€ 252; Vorjahr: T€ 140) (davon im Rahmen der sozialen Sicherheit: T€ 7; Vorjahr: T€ 6) (davon aus Steuern: T€ 197; Vorjahr T€ 119)	252	140
	<b>25.262</b>	<b>21.912</b>
<b>D. PASSIVE LATENTE STEUERN</b>	<b>2.072</b>	<b>0</b>
	<b>253.363</b>	<b>244.884</b>

**HAWESKO HOLDING SE, HAMBURG**

**GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG FÜR DIE ZEIT VOM 1. JANUAR BIS 31. DEZEMBER 2022**

in T€	2022	2021
1. Umsatzerlöse	343	449
2. Sonstige betriebliche Erträge (davon aus Währungsumrechnung: T€ 254; Vorjahr T€ 264)	1.846	1.040
3. Personalaufwand		
a) Löhne und Gehälter	-3.597	-4.440
b) Soziale Abgaben und Aufwendungen für Altersversorgung und für Unterstützung (davon für Altersversorgung € 1; Vorjahr T€ 1)	-273	-250
	<b>-3.870</b>	<b>-4.690</b>
4. Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände und Sachanlagen	-90	-142
5. Sonstige betriebliche Aufwendungen (davon aus Währungsumrechnung T€ 224; Vorjahr T€ 213)	-5.073	-4.979
6. Aufgrund Gewinnabführungsverträge erhaltene Gewinne (davon aus verbundenen Unternehmen T€ 36.004; Vorjahr T€ 45.088)	36.004	45.088
7. Erträge aus Beteiligungen (davon aus verbundenen Unternehmen T€ 5.182; Vorjahr T€ 5.282)	5.182	5.282
8. Sonstige Zinsen und ähnliche Erträge (davon aus verbundenen Unternehmen aus Finanzverkehr T€ 1.350; Vorjahr T€ 453)	1.350	453
9. Aufwendungen aus Verlustübernahme aufgrund eines Gewinnabführungsvertrages	-208	-443
10. Zinsen und ähnliche Aufwendungen (davon an verbundene Unternehmen € 229; Vorjahr T€ 24)	-847	-336
11. Steuern vom Einkommen und vom Ertrag (davon latente Steuern T€ 2.072 (Aufwand); Vorjahr T€ 608 (Ertrag))	-10.109	-10.298
<b>12. ERGEBNIS NACH STEUERN VOM EINKOMMEN UND VOM ERTRAG</b>	<b>24.528</b>	<b>31.424</b>
13. Sonstige Steuern	-90	-2
<b>14. JAHRESÜBERSCHUSS</b>	<b>24.438</b>	<b>31.422</b>
15. Gewinnvortrag aus dem Vorjahr	0	30
<b>16. BILANZGEWINN</b>	<b>24.438</b>	<b>31.452</b>

HAWESKO HOLDING SE, HAMBURG

ANHANG FÜR DAS GESCHÄFTSJAHR 2022

## 1 ALLGEMEINE GRUNDSÄTZE

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

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

Der Jahresabschluss zum 31. Dezember 2022 ist nach den Vorschriften der §§ 238 ff. und der §§ 264 ff. HGB sowie den ergänzenden Vorschriften des Aktiengesetzes (AktG) aufgestellt worden.

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

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

- Jacques' Wein-Depot Wein-Einzelhandel GmbH, Düsseldorf
- Hanseatisches Wein- und Sekt-Kontor HAWESKO GmbH, Hamburg
- Wein Service Bonn GmbH, Bonn
- WineTech Commerce GmbH, Hamburg
- WineCom International Holding GmbH, Hamburg

## 2 BILANZIERUNGS- UND BEWERTUNGSGRUNDSÄTZE

Die Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze sind gegenüber dem Vorjahr unverändert.

### AKTIVA

#### Anlagevermögen

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

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

Der Bemessung der planmäßigen Abschreibungen liegen folgende Nutzungsdauern zugrunde:

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

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

### Umlaufvermögen

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

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

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

### **PASSIVA**

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

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

Die **Verbindlichkeiten** sind mit ihrem Erfüllungsbetrag angesetzt. Kurzfristige Fremdwährungsverbindlichkeiten, die nicht Bestandteil einer Bewertungseinheit sind, werden zum Devisenkassamittelkurs am Stichtag umgerechnet.

Im Berichtsjahr kommt es zu einem Passivüberhang (Vorjahr: gemäß § 274 Abs. 1 Satz 2 HGB nicht bilanzierter Aktivüberhang) der **latenten Steuern**, der als eigener Posten „Passive latente Steuern“ bilanziert wird. Die passiven latenten Steuern resultieren im Wesentlichen aus Unterschieden bei den Wertansätzen von Anteilen an verbundenen Unternehmen (Kapital- und Personenhandelsgesellschaften) innerhalb des Organkreises. Im Vorjahr resultierte der entsprechend § 274 Abs. 1 Satz 2 HGB nicht bilanzierte Aktivüberhang der latenten Steuern im Wesentlichen aus Unterschieden bei den Wertansätzen von Personalrückstellungen (Pensionsrückstellungen sowie andere sonstige Rückstellungen innerhalb des Organkreises). Aktive und passive latente Steuern werden saldiert ausgewiesen. Der Aufwand und Ertrag aus der Veränderung der bilanzierten latenten Steuern wird in der Gewinn- und Verlustrechnung gesondert unter dem Posten „Steuern vom Einkommen und vom Ertrag“ als Davon-Vermerk ausgewiesen. Nach der formalen Betrachtungsweise ist alleinige Steuerschuldnerin die Gesellschaft als Organträgerin, d.h. auch tatsächliche und latente Steuern der Organgesellschaften sind vollständig in dem Jahresabschluss der Organträgerin auszuweisen, da sie alleine die Besteuerungsfolgen trifft. Dementsprechend werden die temporären Differenzen der Organgesellschaften im Abschluss der Hawesko Holding SE erfasst. Der Berechnung der latenten Steuern liegt ein effektiver Steuersatz von 31,81 % zugrunde (15,83 % für die Körperschaftsteuer einschließlich Solidaritätszuschlag und 15,98 % für die Gewerbesteuer), der sich voraussichtlich im Zeitpunkt des Abbaus der Differenzen ergeben wird. Der Steuersatz für die Gewerbesteuer ergibt sich aus dem durchschnittlichen Gewerbesteuerhebesatz von 457 %.



### 3 ERLÄUTERUNGEN ZUR BILANZ

Die Entwicklung des **Anlagevermögens** im Geschäftsjahr 2022 wird gesondert im Anlagenspiegel vor dem Nachtragsbericht dargestellt. Die Beteiligungsverhältnisse für das Geschäftsjahr 2022 sind in der Aufstellung des Anteilsbesitzes im Anhang gesondert dargestellt.

Die Zugänge im **Finanzanlagevermögen** betreffen im Wesentlichen Anschaffungskosten für den Kauf zum 4. Januar 2022 der restlichen Anteile an der Wein & Vinos GmbH entsprechend der Vereinbarung vom 17. Dezember 2018 (10 %; T€ 4.421) sowie zum 1. Juli 2022 der restlichen Anteile an der WirWinzer GmbH durch die Ausübung der Put-Optionen des Minderheitsgesellschafters (15 %; T€ 4.074). Weiterhin wurde das Stammkapital (T€ 25) der WineCom International Holding GmbH, Hamburg, am 9. März 2022 im Zuge der Gründung der Gesellschaft eingezahlt. Die Anteile an der WirWinzer GmbH, München, wurde am 19. Juli 2022 durch eine Kapitalerhöhung von T€ 1 als Sacheinlage in die WineCom International Holding GmbH, Hamburg, eingebracht. Der Abgang im Finanzanlagevermögen betrifft die Eintragung im Berichtsjahr der Liquidation der Vins de Prestige Classics SARL, Bordeaux (Frankreich); die Anteile der Gesellschaft waren schon vollständig abgeschrieben.

Die **Forderungen gegen verbundene Unternehmen sowie die sonstigen Vermögensgegenstände** haben in Höhe von T€ 80.126 (Vorjahr: T€ 55.887) eine Restlaufzeit von bis zu einem Jahr und in Höhe von T€ 0 (Vorjahr: T€ 500) eine Restlaufzeit von einem bis zu fünf Jahren. Forderungen mit einer Restlaufzeit über fünf Jahre bestehen nicht.

Die sonstigen Vermögensgegenstände beinhalten im Wesentlichen Forderungen aus Steuerüberzahlungen in Höhe von T€ 407 (Vorjahr: T€ 520) für Einkommensteuer und in Höhe von T€ 0 (Vorjahr: T€ 390) für Umsatzsteuer. Im Vorjahr war ebenfalls eine Kapitalanlage in Höhe T€ 4.925 von enthalten.

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

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

	€
Gezeichnetes Kapital (Grundkapital)	13.708.934,14
Kapitalrücklage	64.066.509,59
Andere Gewinnrücklagen	111.081.185,36
Bilanzgewinn	24.438.250,10
	<b>213.294.879,19</b>

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

### Genehmigtes Kapital

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

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

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

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

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

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

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

Der Aufsichtsrat ist ermächtigt, die Fassung des § 4 Abs. 1 und § 5 der Satzung entsprechend der jeweiligen Ausnutzung des Genehmigten Kapitals 2022 sowie nach Ablauf der Ermächtigungsfrist anzupassen.

Das genehmigte Kapital zum 31. Dezember 2022 beträgt € 6.850.000,00 (Vorjahr: € 6.850.000,00).

## Aktionärsstruktur

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

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

Herr Michael Schiemann, wohnhaft in Deutschland, hatte uns gemäß § 21 Abs. 1 WpHG mit Wirkung zum 12. Februar 2015 mitgeteilt, dass die meldepflichtige Schwelle 5 % unterschritten wurde und die an der Hawesko Holding SE mittelbar gehaltenen Stimmrechte 3,90 % betragen. Mit Wirkung zum 9. April 2015 hatte uns Michael Schiemann gemäß § 21 Abs. 1 WpHG mitgeteilt, dass die meldepflichtige Schwelle 5 % überschritten wurde und mittelbar 5,57 % beträgt. Die Erbengemeinschaft nach Michael Schiemann (Erblasser) bestehend aus Jutta Schiemann, Melanie Schiemann und Kai Schiemann haben uns gemäß § 22 Abs. 1 Nr. 1 WpHG mit Wirkung zum 8. September 2021 mitgeteilt, dass Ihnen diese Stimmrechte über die Augendum Vermögensverwaltungs GmbH zuzurechnen sind.

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

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

---

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

dass 160.000 Stück Aktien der Hawesko Holding SE veräußert wurden und der Stimmrechtsanteil 72,60 % bzw. 6.522.376 Stück Aktien betrug.

### Kapitalrücklage

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

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

### Gewinnrücklagen

in T€	31.12.2021	Entnahme	Einstellung	31.12.2022
Andere Gewinnrücklagen	102.087	0	8.994	111.081

### Bilanzgewinn

in T€	2022	2021
Bilanzgewinn 1.1	31.452	22.997
Ausschüttung	-22.458	-17.967
Einstellung in die anderen Gewinnrücklagen	-8.994	-5.000
Jahresüberschuss	24.438	31.422
<b>Bilanzgewinn 31.12.</b>	<b>24.438</b>	<b>31.452</b>

### Rückstellungen

Die **sonstigen Rückstellungen** betreffen im Wesentlichen Verpflichtungen aus erfolgsabhängigen Tantiemen und Prämien (T€ 823; Vorjahr: T€ 1.673), Aufwendungen der Prüfung des Jahres- und Konzernabschlusses sowie für die Steuerberatung (T€ 295; Vorjahr: T€ 147), Verpflichtungen aus dem Personalbereich (T€ 128; Vorjahr: T€ 93) und nachlaufende Rechnungen (T€ 881; Vorjahr: T€ 936).

### Verbindlichkeiten

Bei den Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten haben T€ 9.422 (Vorjahr: T€ 9.000) eine Restlaufzeit bis zu einem Jahr und T€ 6.750 (Vorjahr: T€ 3.560) eine Restlaufzeit über einem Jahr bis zu 5 Jahren. Die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen sowie die sonstigen Verbindlichkeiten haben sämtlich eine Restlaufzeit von bis zu einem Jahr. Verbindlichkeiten mit einer Laufzeit von über 5 Jahren bestehen nicht.

### Passive latente Steuern

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

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

Die latenten Steuersalden und deren Änderungen im Geschäftsjahr 2022 sind nachfolgend dargestellt:

in T€	31.12.2021	Zugang	Abgang	31.12.2022
Aktive latente Steuern	1.733	0	-992	741
Passive latente Steuern	-1.524	-1.289	0	-2.813
<b>SUMME</b>	<b>209</b>	<b>-1.289</b>	<b>-992</b>	<b>-2.072</b>

Entgegen der Bilanzierungspflicht des Passivüberhangs als eigener Posten wurde im Vorjahr der Aktivüberhang entsprechend § 274 Abs. 1 Satz 2 HGB nicht bilanziert, so dass die Bilanz zum 31.12.2021 ein latenten Steuersaldo von T€ 0 auswies und der latente Steueraufwand im Berichtsjahr T€ 2.072 statt T€ 2.281 beträgt.

#### 4 ERLÄUTERUNGEN ZUR GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG

Im Geschäftsjahr sind nachfolgende Erträge aus der Gewinnabführung und Aufwendungen aus der Verlustübernahme aufgrund von Gewinnabführungsverträgen sowie Erträge aus Beteiligungen zu verzeichnen gewesen:

Erträge aus Gewinnabführung und Beteiligungserträge	T€
Jacques' Wein-Depot Wein-Einzelhandel GmbH, Düsseldorf	17.936
Hanseatisches Wein- und Sekt-Kontor HAWESKO GmbH, Hamburg	8.548
Wein Service Bonn GmbH, Bonn	9.520
Wein & Vinos GmbH, Berlin	5.182
	<b>41.186</b>

Aufwendungen aus Verlustübernahme	T€
WineTech Commerce GmbH, Hamburg	184
WineCom International Holding GmbH, Hamburg	24
	<b>208</b>

Unter den **Umsatzerlösen** werden Erlöse aus Dienstleistungen an verbundene Unternehmen aufgrund von Kooperationsverträgen ausgewiesen. Diese vertraglich vereinbarten Leistungen werden an verbundene Unternehmen im Inland erbracht.

Unter den **sonstigen betrieblichen Erträgen** werden T€ 649 (Vorjahr: T€ 45) periodenfremde Erträge ausgewiesen, die insbesondere Erträge aus der Auflösung von Rückstellungen (T€ 495; Vorjahr: T€ 42) beinhalten. Unter den **sonstigen betrieblichen Aufwendungen** werden T€ 77 (Vorjahr: T€ 89) periodenfremde Aufwendungen ausgewiesen, die im Wesentlichen aus nachlaufenden Rechnungen sowie Mehraufwendungen für IHK-Beiträge für Vorjahre resultieren.

## 5 SONSTIGE ANGABEN

Die nach § 289f HGB, § 315d HGB und § 161 AktG vorgeschriebene Erklärung zur Unternehmensfortführung und zur Corporate Governance wurde am 6. April 2022 abgegeben und ist dauerhaft im Internet unter <https://www.hawesko-holding.com/konzern/corporate-governance/> zugänglich.

### Sonstige finanzielle Verpflichtungen

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

Fälligkeit	T€
2023	156
2024-2027	290
Ab 2027	0
<b>GESAMTBETRAG</b>	<b>446</b>

Zum 30. Juni 2021 wurden 5 % der Anteile der Gesellschaft an der *Globalwine AG*, Zürich (Schweiz), an ihren Geschäftsführer verkauft. Die Hawesko Holding SE hat ein alleiniges Rückkaufrecht für diese Anteile. Aus diesem Rückkaufrecht könnte eine finanzielle Verpflichtung entstehen. Der Wert dieser Verpflichtung zum 31. Dezember 2022 beläuft sich auf T€ 376 (Vorjahr: T€ 278).

Die Gesellschaft hält eine gesamtschuldnerische Haftung für ein KfW-Darlehen ihrer Tochtergesellschaft die *IWL Internationale Wein Logistik GmbH*, Tornesch, im Zusammenhang mit einer Lagererweiterung im Großraum Hamburg. Das KfW-Darlehen beträgt nominal € 17,75 Mio. und war zum 31. Dezember 2022 in Höhe von T€ 2.560 in Anspruch genommen. Das Darlehen ist ebenfalls in voller Höhe durch eine Grundschuld bei der *IWL Internationale Wein Logistik GmbH* gesichert, so dass eine Inanspruchnahme der gesamtschuldnerische Haftung höchst unwahrscheinlich ist.

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



Die Gesellschaft hat jeweils eine Patronatserklärung für alle gegenwärtigen und künftigen (bis zum 22. März 2025) Verbindlichkeiten der Wein & Co. Handelsges. m.b.H., Vösendorf (Österreich), sowie der IWL Internationale Wein Logistik GmbH, Tornesch, abgegeben. Aufgrund der ausreichenden Liquiditätsslage beider Gesellschaften durch die Einbindung in den von der Gesellschaft geführten Cash Pool ist zum Stichtag und zum Aufstellungszeitpunkt nicht von einer Inanspruchnahme aus diesen Gewährleistungen auszugehen.

### Zinssicherung

- **Absicherung des Zinsrisikos mittels Mikro-Hedges:**

Die Gesellschaft hat zur Finanzierung des Anteilskaufs an der Wein & Co. Handelsges.m.b.H, Vösendorf (Österreich), zum 1. Oktober 2018 ein Bankdarlehen in Höhe von nominal € 12,0 Mio. für 5 Jahre bis zum 30. September 2023 abgeschlossen. Das Darlehen unterliegt einem EURIBOR 3-Monats- abhängigen variablen Zinssatz.

Zur Absicherung des Zinsrisikos des Grundgeschäfts wurde ein entsprechendes Zinssicherungsinstrument abgeschlossen und mit dem Grundgeschäft zu einer Mikro-Bewertungseinheit zusammengefasst. Zum Bilanzstichtag wurden Zinsswaps mit den folgenden Nominalwerten (Buchwerten) in die Bewertungseinheiten einbezogen:

	<i>Buchwert (in T€)</i>	<i>Zinssatz (in%)</i>	<i>Nominalwert (in T€)</i>	<i>Restlaufzeit (in Monaten)</i>	<i>Zinsen Grund- geschäft (in T€)</i>	<i>Zinsen Sicherungs- instrument (in T€)</i>	<i>Fair Value (in T€)</i>
Darlehen	1.800	0,70	12.000	9	6	0	0
Sicherungsgeschäft (Zinsswap)	1.800	0,22	12.000	9	2	-4	2
Begrenzungsgeschäft (Floor)	1.800	0,00	12.000	9	0	4	0

Die Höhe der mit Mikro-Bewertungseinheiten abgesicherten Risiken beträgt T€ 28 (Vorjahr: T€ -8), d.h. in dieser Höhe wurden bis zum Abschlussstichtag positive (im Vorjahr: negative) Wert- bzw. Zahlungsstromänderungen erzielt (im Vorjahr: vermieden).

Das in Mikro-Bewertungseinheiten einbezogene Darlehen unterliegt einem Zinsrisiko im Hinblick auf einen sich im Zeitverlauf ändernden Zins. Für das Grundgeschäft wird ein perfekt zum abzusichernden Risiko passendes gegenläufiges Derivat abgeschlossen. Dabei wird sichergestellt, dass die wertbestimmenden Faktoren (Währung, Nominalwert, Laufzeit) bei Grundgeschäft und Sicherungsinstrument übereinstimmen (perfekter Mikro-Hedge). Die Hedge-Beziehung wird daher über die gesamte Sicherungsperiode als hocheffektiv eingestuft. Es wird erwartet, dass sich die Wertänderungen der Grundgeschäfte und Sicherungsinstrumente somit über die nächsten 1,75 Jahre vollständig ausgleichen. Auf eine retrospektive rechnerische Ermittlung der ineffektiven Teile der Bewertungseinheiten wird verzichtet, weil unter den oben genannten Voraussetzungen keine bilanziell relevante Ineffektivität in Bezug auf die Bewertungseinheiten entstehen kann. Bei der bilanziellen Abbildung der Bewertungseinheiten wird in allen Bereichen die Einfrierungsmethode angewendet.

Zur rechnerischen Ermittlung des Betrags der bisherigen Unwirksamkeit wird die Dollar-Offset-Methode in kumulierter Form angewendet.

Bei der Dollar-Offset-Methode werden die kumulierten Marktwertänderungen der Grundgeschäfte mit den kumulierten Marktwertänderungen der Sicherungsinstrumente ab dem Designationszeitpunkt in absoluten Geldbeträgen miteinander verglichen. Der Dollar-Offset-Test wird zu jedem Abschlusstermin durchgeführt. Ineffektivitäten werden erfasst, wenn sich aus den kumulierten Wertänderungen der Grundgeschäfte und den kumulierten Wertänderungen der Sicherungsinstrumente per Saldo ein Nettoverlust ergibt. In diesem Fall wird in Höhe des Nettoverlustes eine Drohverlustrückstellung gebildet. Eine Gewinnspitze bleibt unberücksichtigt.

**Belegschaft**

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

**Mitglieder des Geschäftsführungsorgans / Geschäfte mit nahestehenden Personen**

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

**Vorstand**

- Thorsten Hermelink:                      Vorstandsvorsitzender  
Vorstand für den Bereich Konzernstrategie sowie für die Bereiche E-Commerce und Distribution (B2B) sowie Human Resources
- Alexander Borwitzky:                    Vorstand für den Bereich Plattformen und Multi-Channel Retail
- Raimund Hackenberger:                Vorstand für die Bereiche Finanzen, Beteiligungscontrolling, Investor Relation sowie Recht und Logistik  
(Vorstand bis zum 31. März 2023)

Die Gesamtbezüge des Vorstands für das Geschäftsjahr 2022 (Vorjahreswerte in Klammern) sind folgender Tabelle zu entnehmen:

in T€	<i>Gesamt</i>
Thorsten Hermelink	<b>695</b> (1.688)
Raimund Hackenberger	<b>773</b> (589)
Alexander Borwitzky	<b>460</b> (573)
SUMME	<b>1.928</b> (2.850)

Die Vorstandsvergütung setzt sich aus folgenden Komponenten zusammen:

- **Fixe Jahresgrundvergütung.** Die Grundvergütung wird monatlich als Gehalt ausgezahlt.
- **Variable Jahresvergütung.** Die variable Vergütung richtet sich nach dem Erreichen einer EBIT-Entwicklung im Hawesko Konzernabschluss in einem 3-Jahres-Zeitraum und dem Erfüllungsgrad persönlich gesetzter Ziele für jeden Vorstand. In den beiden Jahren vor der finalen Bemessung der Zielerreichung stehen dem einzelnen Vorstand eine vertraglich geregelte Abschlagszahlung zu. Diese werden mit der am Ende des insgesamt dreijährigen Betrachtungszeitraums erreichten 3- Jahres-Vergütung verrechnet.

Zum 31. Dezember 2022 hält der Vorstand 1.500 Stück Aktien der Hawesko Holding SE, die mit 500 Stück (Vorjahr: 500 Aktien) Thorsten Hermelink und mit 1.000 Stück (Vorjahr: 1.000 Aktien) Alexander Borwitzky zuzurechnen sind.

### Aufsichtsrat

Detlev Meyer

–Vorsitzender–

Geschäftsführender Gesellschafter der TOCOS Beteiligung GmbH, Hamburg

Thomas R. Fischer

– stellvertretender Vorsitzender–

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

Vorstand bei der Lumia Stiftung, Hannover

Mitglied folgender gesetzlich zu bildender Kontrollgremien von Wirtschaftsunternehmen:

Hannover 96 GmbH & Co. KGaA, Hannover  
CLOSED Beteiligungs GmbH, Hamburg  
Warburg Invest Kapitalanlagengesellschaft mbH, Hamburg  
Warburg Invest AG, Hamburg  
GENUI GmbH, Hamburg

Dr. Jörg Haas

Vorstandsvorsitzender der HW Partners AG, Bonn;  
Geschäftsführender Gesellschafter der Scopevisio-Gruppe, Bonn

Mitglied folgender gesetzlich zu bildender Kontrollgremien von Wirtschaftsunternehmen:

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

Professor Dr. iur. Dr. rer. pol. Dr. h.c. Franz Jürgen Säcker (bis zum 14. Juni 2022)

Professor Dr. Wolfgang Reitzle (ab dem 14. Juni 2022)

Mitglied folgender gesetzlich zu bildender Kontrollgremien von Wirtschaftsunternehmen:

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

Wilhelm Weil

Direktor des Weinguts Robert Weil, Kiedrich

Kim-Eva Wempe

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

Die Gesamtbezüge der Mitglieder des Aufsichtsrates setzen sich im Geschäftsjahr (Vorjahreswerte in Klammern) wie folgt zusammen:

in T€	Summe
Detlev Meyer (Vorsitzender)	<b>128</b> (150)
Thomas R. Fischer (stellvertretender Vorsitzender)	<b>96</b> (112)
Prof. Dr. Dr. Dres. h.c. Franz Jürgen Säcker (Mitglied bis 14.06.2022)	<b>31</b> (75)
Prof. Dr. Wolfgang Reitzle (Mitglied ab 14.06.2022)	<b>33</b> (0)
Kim-Eva Wempe	<b>58</b> (69)
Wilhelm Weil	<b>59</b> (69)
Dr. Jörg Haas	<b>63</b> (74)
<b>SUMME</b>	<b>468</b> (549)

Gegenüber Mitgliedern des Aufsichtsrates und des Vorstandes bestanden im Geschäftsjahr 2022 wie im Vorjahr keine Kredite.

Zum 31. Dezember 2022 hielt – direkt und/oder indirekt – der Aufsichtsrat 6.532.376 Stück Aktien (Vorjahr: 6.532.376 Stück) der Hawesko Holding SE, die mit 6.522.376 Stück (wie im Vorjahr) dem Vorsitzenden Herrn Detlev Meyer sowie mit 10.000 Stück (Vorjahr: 10.000 Stück) Herrn Dr. Jörg Haas zuzurechnen waren.

### Gewinnverwendungsvorschlag

Der Vorstand der Hawesko Holding SE schlägt dem Aufsichtsrat vor, den Bilanzgewinn für das abgelaufene Geschäftsjahr 2022 von € 24.438.250,10 wie folgt zu verwenden:

1. Ausschüttung einer Dividende in Höhe von € 1,90 (reguläre Dividende) je dividendenberechtigter Stückaktie. Bei einer Gesamtzahl von 8.983.403 Stück dividendenberechtigter Aktien sind das insgesamt € 17.068.465,70.
2. Einstellung von € 7.369.784,40 aus dem Bilanzgewinn in die anderen Gewinnrücklagen.

**Anteilsbesitz**

gemäß § 285 Nr.11 – 11 b HGB am 31. Dezember 2022

	Sitz	Eigenkapital in T€	Beteiligungsquote in %	Jahresergebnis 2022 in T€
<b>A. DIREKTE BETEILIGUNGEN</b>				
Hanseatisches Wein- und Sekt-Kontor HAWESKO GmbH*	Hamburg	6.165	100%	8.548
Jacques' Wein-Depot Wein-Einzelhandel GmbH*	Düsseldorf	4.537	100%	17.936
Wein & Co. Handelsges. m.b.H.	Vösendorf (Österreich)	-870	100%	-1.692
Wein Service Bonn GmbH*	Bonn	12.911	100%	9.520
IWL Internationale Wein Logistik GmbH	Tornesch	-143	100%	-173
Wein & Vinos GmbH	Berlin	4.357	100%	3.357
WineTech Commerce GmbH*	Hamburg	25	100%	-184
WineCom International Holding GmbH*	Hamburg	12.971	100%	-25
WeinArt Handelsgesellschaft mbH	Gelsenheim	3.441	51%	799
Sélection de Bordeaux S.A.R.L.	Straßburg (Frankreich)	-21	100%	-4
Globalwine AG**	Zürich (Schweiz)	3.404	90%	984

\* Vor Ergebnisabführung

\*\* Das Eigenkapital wurde mit einem Umrechnungskurs von CHF/EUR 0,96954 (Stichtag) und der Jahresüberschuss mit einem Kurs von CHF/EUR 0,99617 (Durchschnitt) umgerechnet

\*\*\*\* Das Eigenkapital wurde mit einem Umrechnungskurs von CZK/EUR 24,11600 (Stichtag) und der Jahresüberschuss mit einem Kurs von CZK/EUR 24,56027 (Durchschnitt) umgerechnet

<b>B. INDIREKTE BETEILIGUNGEN</b>	Sitz	Eigenkapital in T€	Be- teiligungsquote in %	Jahresergebnis 2022 in T€
<b>BETEILIGUNGEN DER Hanseatischen Wein- und Sekt-Kontor HAWESKO GmbH:</b>				
Tesdorf GmbH (vormals: Carl Tesdorf GmbH)	Lübeck	970	100%	93
The Wine Company Hawesko GmbH	Hamburg	264	100%	29
<b>BETEILIGUNGEN DER WineCom International Holding GmbH:</b>				
WirWinzer GmbH	München	3.115	100%	1.671
<b>BETEILIGUNGEN DER WirWinzer GmbH:</b>				
WirWinzer Mercato del Vino s.r.l.	Bozen (Italien)	10	100%	0
<b>BETEILIGUNGEN DER Wein Service Bonn GmbH:</b>				
Wein Wolf GmbH**	Bonn	8.866	100%	9.520
<b>BETEILIGUNGEN DER Wein Wolf GmbH:</b>				
Wein Wolf Import GmbH & Co. Vertriebs KG	Salzburg (Österreich)	678	100%	887
Verwaltungsgesellschaft Wein Wolf Import GmbH	Salzburg (Österreich)	43	100%	4
Grand Cru Select Distributionsgesellschaft mbH	Bonn	1.621	100%	388
Global Eastern Wine Holding GmbH	Bonn	3.704	100%	2.509
Weinland Ariane Abayan GmbH**	Hamburg	1.831	100%	6.628
<b>BETEILIGUNGEN DER Global Eastern Wine Holding GmbH:</b>				
Global Wines & Spirits s.r.o.***	Prag (Tschechien)	5.328	80%	2.428

**Konzernzugehörigkeit**

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

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

**1 ENTWICKLUNG DES ANLAGEVERMÖGENS**

In T€	Anschaffungskosten			
	01.01.2022	Zugänge	Abgänge	31.12.2022
I. Immaterielle Vermögensgegenstände				
1. Entgeltlich erworbene Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte sowie Lizenzen an solchen Rechten und Werten	363	5	127	241
	363	5	127	241
II. Sachanlagen				
1. Grundstücke, grundstücksgleiche Rechte und Bauten einschließlich der Bauten auf fremden Grundstücken	91	0	0	91
2. Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	375	13	1	387
	466	13	1	478
III. Finanzanlagen				
1. Anteile an verbundenen Unternehmen	144.653	21.467	13.431	152.689
	144.653	21.467	13.431	152.689
	<b>145.482</b>	<b>21.485</b>	<b>13.559</b>	<b>153.408</b>



Kumulierte Abschreibungen				Restbuchwerte	
01.01.2022	Zugänge	Abgänge	31.12.2022	31.12.2022	31.12.2021
287	54	126	215	26	76
287	54	126	215	26	76
61	5	0	66	25	30
249	31	1	279	108	126
310	36	1	345	133	156
486	0	486	0	152.689	144.167
486	0	486	0	152.689	144.167
<b>1.083</b>	<b>90</b>	<b>613</b>	<b>560</b>	<b>152.848</b>	<b>144.399</b>

## NACHTRAGSBERICHT

Mit der Pressemitteilung vom 26. Januar 2023 wurde die Öffentlichkeit darüber informiert, dass Raimund Hackenberger, Finanzvorstand der Hawesko Holding SE, zum 31. März 2023 das Unternehmen verlassen wird. Das Amt des Finanzvorstands wird interimweise durch den Vorstandsvorsitzenden Thorsten Hermelink ausgeübt.

Ereignisse nach dem Bilanzstichtag mit Auswirkung auf die Finanz-, Vermögens- und Ertragslage der Gesellschaft für das Berichtsjahr 2022 sind nicht eingetreten.

Hamburg, den 12. April 2023

**Der Vorstand**

Thorsten Hermelink

Alexander Borwitzky

---

## VERSICHERUNG DER GESETZLICHEN VETRETER

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

Hamburg, den 12. April 2023

Hawesko Holding SE

Der Vorstand

Thorsten Hermelink

Alexander Borwitzky

# ZUSAMMENGEFASSTER KONZERNLAGEBERICHT UND LAGEBERICHT

der Hawesko Holding SE (vormals Hawesko Holding Aktiengesellschaft)  
für das Geschäftsjahr 2022

## GRUNDLAGEN DES KONZERNS

### KONZERNSTRUKTUR

Die *Hawesko-Gruppe* ist eine international agierende Handelsgruppe für Weine im Premium- und Luxusbereich. Mit einem Umsatz von € 671,5 Mio und durchschnittlich 1.261 Beschäftigten im Geschäftsjahr 2022 ist sie einer der größten Weinhändler im Premium- und Luxussegment in Europa. Die Gruppe umfasst die *Hawesko Holding SE* (vormals *Hawesko Holding Aktiengesellschaft*) und ihre Tochtergesellschaften. Die *Hawesko-Gruppe* gliedert ihre Aktivitäten in drei Unternehmensbereiche (Segmente).

Das *Segment E-Commerce* umfasst alle Formate des Onlinehandels in der Gruppe. Dabei kann der strategische Schwerpunkt sowohl auf dem Betreiben eines eigenen Handelsgeschäfts als auch auf dem Betreiben einer Marktplatzlösung liegen, auf der Winzerinnen und Winzer ihre Weine direkt an Endkunden verkaufen. Die Formate des Segments E-Commerce grenzen sich untereinander jeweils thematisch und von angebotenen Sortimenten ab. Mit *HAWESKO* gehört Deutschlands größter Premiumonlinewinehändler zu diesem Segment, ebenso wie der Online-Spanien-Spezialist *Vinos* oder der schwedische Onlinehändler *The Wine Company*. *WirWinzer* ist das führende Marktplatzzmodell für Winzerinnen und Winzer. Im Ultrapremiumbereich gehört mit *Tesdorpf* einer der ältesten und größten deutschen Fine-Wine-Händler zum

Segment, ebenso wie die *WeinArt*, die als besonderer Raritätenhändler die absolute Spitze des Weinhandels darstellt.

Das *Segment Retail* umfasst Multichannel-Handelskonzepte, die vornehmlich stationäre Ladengeschäfte betreiben und einen geringeren Umsatzanteil im E-Commerce verzeichnen. Die enge Verzahnung einer zunehmend digitalen Informationsbeschaffung mit der exzellenten und persönlichen Beratung vor Ort, inklusive der Möglichkeit der Verkostung, steht dabei im strategischen Fokus. Insgesamt werden im Segment 354 stationäre Ladengeschäfte in Deutschland und Österreich betrieben. *Jaques'* als größte deutsche Weinfachhandelskette mit über 330 (Vorjahr: 325) von selbstständigen Agenturpartnern betriebenen Depots stellt dabei den nachbarschaftlich-niedrigschwelligen Zugang zum PremiumEinstieg durch ein kuratiertes und vor Ort zu verkostendes Sortiment in den Mittelpunkt. In Österreich begeistert das Premiumformat *Wein & Co.* mit seinen 22 (Vorjahr: 22) Shops und Bars im Eigenbetrieb die Kunden in den wichtigsten Ballungszentren mit einem Angebot an erstklassigen Weinen aus aller Welt und besonderen Genussmomenten.

Das *Segment B2B* umfasst verschiedene Distributionsgesellschaften in Deutschland, der Schweiz, Österreich und Tschechien. Alle Unternehmen sind auf die Exklusivdistribution von Premiumweinen, Champagnern

und Spirituosen in die Gastronomie und Hotellerie, den Weinfach- und den Lebensmitteleinzelhandel spezialisiert. Eine Vielzahl der besten Winzerinnen und Winzer aus der ganzen Welt lassen sich exklusiv durch unsere Unternehmen in den verschiedenen Ländern distribuieren. Marken wie Antinori aus Italien, Torres, Faustino und Vega Sicilia aus Spanien, Lafite-Rothschild, Taittinger, Bollinger, Louis Jadot und Gérard Bertrand aus Frankreich, Montes aus Chile, Catena aus Argentinien, Penfolds aus Australien und viele andere mehr sind langjährige Partner dieses Segments.

Insgesamt gehören 14 operativ tätige Handelsunternehmen zur *Hawesko-Gruppe*. Zur besseren Lesbarkeit werden die Firmenbezeichnungen im Folgenden abgekürzt; bitte beachten Sie dazu die Übersicht auf Seite 100 des Konzernanhangs.

E-COMMERCE	RETAIL	B2B
<i>HAWESKO</i>	<i>Jacques'</i>	<i>Abayan</i>
<i>Tesdorf</i>	<i>Wein &amp; Co.</i>	<i>Globalwine</i>
<i>The Wine Company</i>		<i>Global Wines &amp; Spirits</i>
<i>Vinos</i>		<i>Grand Cru Select</i>
<i>WeinArt</i>		<i>Wein Wolf</i>
<i>WirWinzer</i>		<i>Wein Wolf Österreich</i>

## KONZERNSTRATEGIE

Der von uns adressierte Premium- bis Luxusweinmarkt beziffert sich in Deutschland und den anderen europäischen Ländern im Wert auf die oberen 20 bis 25 Prozent des gesamten Weinmarkts. Der Premiumweinmarkt ist ein regionaler und teilweise lokal ausgeprägter Markt mit einer großen Vielzahl an kleineren Winzerinnen und Winzern und einer enormen Angebotsbreite an Produkten. Weine im Premiumbereich sind überwiegend keine Massenprodukte, sondern liebevoll hergestellte und durch die Natur und die Lagen in der Menge limitierte handwerkliche Produkte. Im Fine-Wine- oder Luxusbereich gibt es hingegen einen internationalen Markt mit einer weltweiten Nach-

frage auf die entsprechenden Winzer und Produkte. Kunden in unserem Segment des Marktes sind passioniert, wissensdurstig und immer auf der Suche, den besonderen Wein für sich zu entdecken. Sie stellen hohe Anforderungen an Händler und gehen dafür vertrauensvolle Beziehungen zu ihnen ein. Der Premium- und Luxusweinmarkt ist überwiegend ein polypolarer Markt mit eigenen Regeln, der durch vielfältige, langjährige und vertrauensvolle Geschäftsbeziehungen geprägt ist und dadurch aber auch hohe Eintrittsbarrieren aufweist.

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

Der *Hawesko-Konzern* ist mit € 671,5 Mio. bereits einer der größten Weinhändler im Premiumbereich in Europa. Aufgrund der kleinteiligen und lokalen Marktbeschaffenheiten in den wertschöpfenden Beziehungen zum Kunden und zum Winzer ist der Konzern überwiegend dezentral organisiert, ohne jedoch Synergien und mögliche Skaleneffekte in Backofficebereichen zu vernachlässigen.

Das strategische Ziel des Konzerns ist seit 2015 unverändert, »Europas größte, innovativste und profitabelste Weinhandelsgruppe im Premiumbereich zu werden«. Dabei ist das höchste unternehmerische Prinzip im Konzern, stets profitables Wachstum zu erzielen. Insgesamt besteht die Strategie des Konzerns aus fünf Bausteinen:

### *Märkte, Wachstum*

Die *Hawesko-Gruppe* erzielte im Geschäftsjahr 2022 83 Prozent ihrer Umsätze in Deutschland, 17 Prozent in anderen europäischen Ländern, überwiegend in Österreich, der Schweiz, Schweden und Tschechien.

Strategisches Ziel ist, die europäische Marktposition in den kommenden Jahren weiter auszubauen. Zum einen durch Akquisitionen und zum anderen durch die gezielte Expansion von bereits in Deutschland

etablierten Formaten. Hierbei ist das vorrangige Ziel, auf Basis unserer hohen Vermarktungsexpertise mit unterschiedlichen Handelsgeschäftsmodellen gezielten Zugang zu neuen Kundengruppen zu schaffen und so weitere Skaleneffekte sowohl in den internen Prozessen als auch in den externen Lieferantenbeziehungen zu realisieren.

In Deutschland verfügt die *Hawesko-Gruppe* bereits insgesamt und in jedem Segment über einen Marktanteil im Premiumbereich von mehr als 20 Prozent. Strategisches Ziel ist, in jedem Jahr stärker als der Markt zu wachsen. In einem rückläufigen Marktumfeld konnten wir unseren Marktanteil 2022 erneut steigern. Zukünftiges Wachstum wird im Wesentlichen durch die weitere organische Expansion in den Segmenten generiert. So ist beispielsweise eine weitere Flächenexpansion für *Jacques'* in den kommenden Jahren auf bis zu 500 Depots geplant.

### *Digitalisierung*

Unser Ziel ist es, die *Hawesko-Gruppe* in eine digital versierte Organisation zu verwandeln mit einem »Best in Class« E-Commerce-Geschäft und KI-basiertem Kundenverständnis als Wachstumstreiber. Wir wollen die Digitalisierung nutzen, um langfristig unsere interne Effizienz zu steigern. In diesem Bereich besteht das größte Synergiepotenzial innerhalb der Gruppe, indem Investitionen gebündelt und Best Practice zwischen den Unternehmen geteilt werden. Die Forcierung dieses Synergieprozesses obliegt dabei der Holding, die die strategische Zielrichtung vorgibt sowie Investitionsentscheidungen trifft und somit den Größenvorteil der Gruppe materialisiert.

### *Operative Exzellenz*

Die dezentrale Struktur des Konzerns mit auf klar umrissene Kundensegmente fokussierten Tochtergesellschaften ermöglicht eine optimale Spezialisierung des Angebots bei gleichzeitig kompakter Organisation. Unser Lean-Management-Approach richtet dabei alle Ressourcen auf das perfekte Kundenerlebnis aus und verbessert dafür fortlaufend die internen Prozesse.

Hierbei hat jedes Unternehmen für sich den Anspruch, als Benchmark für sein betriebenes Geschäftsmodell im Weinhandel zu gelten.

### *Nachhaltigkeit*

Wir sind davon überzeugt, dass Wert und Werte zusammengehören. Wein ist eins der nachhaltigsten Produkte: Bei keinem anderen Lebensmittel können Erzeugung und Konsum zeitlich so weit auseinander liegen. Langfristiges und nachhaltiges Denken ist für uns daher ein Bestandteil unserer DNA – in den Beziehungen zu unseren Lieferanten- und Partnern ebenso wie in denen zu unseren Kunden und Beschäftigten. Um diese DNA klar festzuschreiben, haben wir 2021 eine umfängliche Nachhaltigkeitsstrategie beschlossen, die alle in unseren Unternehmen seit langer Zeit bestehenden Aktivitäten und Verhaltensweisen sowie Social- und Governance-Ziele in einem gemeinsamen Wertegerüst vereint.

### *Menschen, Talente, Führung*

Die *Hawesko-Gruppe* soll ein bevorzugter Arbeitgeber sein, basierend auf guten, vertrauensbasierten kulturellen Werten und klaren Führungsprinzipien. Wir wollen eine passionierte, neugierige, engagierte und diverse Belegschaft haben. Unsere Führungskräfte auf allen Ebenen bilden wir überwiegend selbst aus. So konnten beispielsweise seit 2016 elf Geschäftsführungs- und 23 Bereichsleitungspositionen intern besetzt werden. In einer zentral koordinierenden HR-Funktion wird dafür die Entwicklung und Rekrutierung der Führungskräfte unternehmensübergreifend gebündelt und der personelle Austausch zwischen den Gesellschaften bewusst gefördert.

## STEUERUNGSSYSTEM, PRINZIPIEN UND FINANZIELLE ZIELE

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

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

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

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

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

Zur Steuerung des Konzerns verwendet die *Hawesko Holding SE* vorzugsweise Kennzahlen der Gewinn- und Verlustrechnung (Umsatz, Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT)), der Kapitalflussrechnung (Free-Cashflow), der Bilanz (Vermögenspositionen und Finanzverbindlichkeiten) sowie ausgewählten Schlüsselkennzahlen (Key Performance Indicators, KPIs) der jeweiligen Segmente.

Die folgenden Wachstums-, Rendite- und Liquiditätsziele hat der *Hawesko-Konzern* für sich festgelegt und verwendet diese wesentlichen finanziellen Leistungsindikatoren für die interne Steuerung:

- **Umsatzwachstum:** Das Umsatzwachstum des *Hawesko-Konzerns* soll stets höher sein als das des Gesamtmarkts. Auch wenn der Gesamtmarkt keinen Anstieg aufweist, soll der Umsatz des Konzerns wachsen. Das Ziel ist, den Marktanteil des *Hawesko-Konzerns* permanent auszuweiten.
- **Umsatzrendite (EBIT-Marge):** Das Verhältnis des Ergebnisses vor Steuern und Zinsen (EBIT) zu den Umsatzerlösen soll nachhaltig auf 7,0 Prozent erhöht werden, kann aber in Wachstums- und Transformationsphasen niedriger ausfallen.
- **Kapitalrendite:** Diese wird durch die Vorsteuerrendite (den Return on Capital Employed, ROCE) gemessen. Ist der ROCE höher als die durchschnittlichen Kapitalkosten (Weighted Average Cost of Capital, WACC), schafft das Unternehmen Wert. Der *Hawesko-Konzern* hat sich das Ziel gesetzt, einen ROCE von mindestens 14,0 Prozent zu erwirtschaften.
- **Free-Cashflow:** Aus dem operativen Geschäft soll ein Liquiditätsüberschuss generiert werden, damit vor allem für Investitionen sowie für die Zahlung angemessener Dividenden ausreichend Mittel zur Verfügung stehen.

Der Free-Cashflow sowie die Kapitalrendite werden aufgrund der übergreifenden Finanzierungs- und Investitionsstrukturen ausschließlich auf Konzern-ebene gemessen. Das oberste Ziel der ökonomischen Steuerung im *Hawesko-Konzern* ist die Generierung von profitablen Wachstum.

In 2022 erfolgte nach zwei Jahren des starken Wachstums in der Gruppe eine erwartete Konsolidierung des erreichten Umsatzniveaus. Insbesondere in Zeiten von nicht steigenden Umsatzerlösen hält der Vorstand zur Sicherstellung der finanziellen Leistungsfähigkeit ein Erreichen eines bestimmten Profitabilitätsniveaus für unablässig. Ab dem Geschäftsjahr 2023 wird der *Hawesko-Konzern* daher im Rahmen der oben genannten wesentlichen finanziellen Leistungsindikatoren die Profitabilität durch eine absolute EBIT-Größe steuern. Hierfür entfällt die bisher dargestellte relative Umsatzrendite.

Zur Steuerung des Konzerns werden keine wesentlichen nichtfinanziellen Leistungsindikatoren eingesetzt.

## **FORSCHUNG UND ENTWICKLUNG**

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

Die Entwicklungstätigkeiten sind in der *WineTech* organisiert.

## WIRTSCHAFTSBERICHT

### GESAMTWIRTSCHAFTLICHE UND BRANCHENBEZOGENE RAHMENDATEN

Die deutsche Wirtschaft steht angesichts der Folgen von Inflation und Energiekrise kurz vor einer Rezession. Im vierten Quartal 2022 sank das Bruttoinlandsprodukt zuletzt um 0,2 Prozent. Die meisten Expertinnen und Experten rechnen mit einem erneuten Schrumpfen im ersten Quartal 2023. Vorläufigen Berechnungen des Statistischen Bundesamts zufolge stieg das reale Bruttoinlandsprodukt (BIP) 2022 um 1,8 Prozent. Die ursprünglich erwartete Erholung von 2,6 Prozent konnte wegen zahlreicher Belastungen nicht erreicht werden. Für das Frühjahr erwarten Fachleute einen leichten Aufwärtstrend.

Nach Angaben der Gesellschaft für Konsumforschung (GfK) wird die Kaufkraft der Deutschen (nominal verfügbares Nettoeinkommen inklusive staatlicher Transferzahlungen) 2023 T€ 26,3 pro Kopf betragen. Mit 3,3 Prozent liegt sie deutlich über dem durch die GfK revidierten Vorjahreswert und deutet eine Erholung an. Die hohe Inflationsrate wird der Anstieg der Kaufkraft jedoch nicht ausgleichen können. Seit März 2022 liegt die Inflationsrate in Deutschland monatlich bei über sieben Prozent. Ein zeitweiser Anstieg auf zehn Prozent wurde von September bis November 2022 gemessen. In den letzten Monaten vermeldete das Statistische Bundesamt (Destatis) immer noch Inflationsraten von acht Prozent. Die Europäische Zentralbank (EZB) hat auch wegen der hohen Inflation in Deutschland ihre Leitzinsen 2022 mehrfach angehoben. Auch für 2023 sei ein entschiedenes und robustes Handeln der EZB erforderlich, um sicherstellen zu können, dass die Inflation mittelfristig auf zwei Prozent zurückgeht.

### *Deutscher Weinmarkt*

Die stark angestiegene Inflation führte in Deutschland zu gestiegenen Lebenshaltungskosten und einer deutlichen Konzentration auf den Einkauf unbedingt notwendiger Produkte. Dadurch haben weniger Haushalte Wein eingekauft und dabei zudem deutlicher auf den Preis geachtet. Die kürzlich veröffentlichte Weinmarktanalyse von Nielsen IQ kommt als erste Schätzung für das Gesamtjahr 2022 zu dem Schluss, dass der Weinabsatz insgesamt um 10 Prozent zurückgegangen ist. Der Weinumsatz fiel dabei um 6,5 Prozent.

Ausführliche Angaben zum Deutschen Weinmarkt liefert das Deutsche Weininstitut in der Statistik zum vergangenen Weinwirtschaftsjahr (01.08.2021–31.07.2022). Demnach hat die deutsche Bevölkerung im Vergleich per 31.07.2022 mit 19,9 Litern eine zum Vorjahreszeitraum deutlich geringere Menge an Wein pro Person gekauft (Vorjahr: 20,7 Liter). Der Konsum von Schaumwein ist mit einem Volumen von 3,2 Litern konstant geblieben. Insgesamt wurden 19,4 Millionen Hektoliter in- und ausländische Still- und Schaumweine konsumiert (Vorjahr: 19,8 Millionen Hektoliter). Umgerechnet auf die deutsche Gesamtbevölkerung, die im Vorjahresvergleich um fast eine Million Menschen auf 84,1 Millionen Einwohner angewachsen ist, ergibt sich ein Pro-Kopf-Verbrauch von 23,1 Litern Wein- und Schaumwein im Jahr (Vorjahr: 23,9 Liter). Der deutsche Weinmarkt steht mit diesem Nachfragevolumen an vierter Stelle der weltgrößten Verbrauchermärkte für Wein. Nur in den USA (33,1 Millionen Hektoliter), in Frankreich (25,2 Millionen Hektoliter) und in Italien (24,2 Millionen Hektoliter) wird mehr Wein konsumiert.



## GESAMTAUSSAGE DES VORSTANDS ZUR GESCHÄFTSENTWICKLUNG 2022

Die Jahre 2020 und 2021 waren geprägt von einem zeitweise stark veränderten Konsumverhalten der Kundinnen und Kunden. Aufgrund der behördlichen Auflagen infolge der Coronapandemie waren viele Aktivitäten wie Restaurantbesuche oder Reisen nur eingeschränkt möglich, wodurch der Heimkonsum deutlich zunahm. Dies führte für die Segmente E-Commerce und Retail zu signifikanten Zuwächsen in Umsatz und EBIT, während im B2B-Segment aufgrund staatlicher Maßnahmen wie Kurzarbeitergeld die Kosten reduziert wurden. Der Vorstand hat im Rahmen des Geschäftsberichts 2021 bereits die Rücknahme der behördlichen Auflagen und die Normalisierung des Konsumverhaltens und damit einhergehende Rückgänge in Umsatz und EBIT für 2022 prognostiziert.

Der russische Einmarsch in die Ukraine und die damit einhergehende stark angestiegene Inflation haben sich zusätzlich negativ auf die Einkaufspreise sowie sämtliche Kosten ausgewirkt und waren nicht in der damaligen Prognose berücksichtigt. Die Gesellschaften des *Hawesko-Konzerns* konnten jedoch mit Preissteigerungen und veränderter Sortiments- und Angebotspolitik einen Teil der Kostensteigerungen kompensieren, sodass die Prognose aus dem Jahr 2021 in Umsatz und EBIT im Wesentlichen eingehalten werden konnte.

Zum 01.07.2022 übernahm der *Hawesko-Konzern* mehrheitlich das tschechische Premiumweinhandelsunternehmen *Global Wines & Spirits s.r.o.* mit Sitz in Prag, an der der Konzern zuvor mit einer Minderheitsbeteiligung beteiligt war. Der Nettokaufpreis (Kaufpreis abzüglich erhaltener Barmittel und Bankguthaben) betrug € 6,8 Mio. Das starke B2B-Geschäft von *Global Wines & Spirits* und das Filialgeschäft aus über zehn Filialen erwirtschaftete im zweiten Halbjahr 2022 Umsatz in Höhe von € 15,1 Mio. und einen EBIT-Beitrag von € 1,6 Mio.

Der Umsatz des *Hawesko-Konzerns* lag 2022 mit € 671,5 Mio. leicht (1,3 Prozent) unter dem Vorjahresniveau (Vorjahr: € 680,5 Mio.). Bereinigt um Akquisitionen ging der Umsatz um 3,5 Prozent auf € 656,4 Mio. zurück. Der geplante Wegfall der coronabedingten Sonderkonjunktur führte zu einem erwarteten Rückgang im E-Commerce und einem Zuwachs in den Gastronomieumsätzen.

Das Konzern-EBIT lag bei € 39,1 Mio. (Vorjahr: € 53,1 Mio.) und die EBIT-Marge bei 5,8 Prozent (Vorjahr: 7,8 Prozent) und somit knapp unterhalb der prognostizierten Bandbreite von 6,0 bis 7,0 Prozent.

Insgesamt erachtet der Vorstand die Umsatzentwicklung im Vergleich zum Marktgeschehen sowie die Profitabilität vor dem Hintergrund der inflationsbedingt stark gestiegenen Preise als zufriedenstellend.

## ENTWICKLUNG DER LEISTUNGS- INDIKATOREN

<b>VERKÜRZTE KONZERN-GEWINN- UND -VERLUSTRECHNUNG</b> in T€	<b>2022</b>	<i>In % vom Umsatz</i>	<b>2021</b>	<i>In % vom Umsatz</i>	<i>Veränderung</i>
Umsatzerlöse	671.482		680.530		
Materialaufwand	-377.831		-379.925		
<b>ROHERTRAG</b>	<b>293.651</b>	<b>43,7%</b>	<b>300.605</b>	<b>44,2%</b>	<b>-0,4%P</b>
Personalaufwand	-76.152	-11,3%	-74.920	-11,0%	-0,3%P
Werbungsaufwand	-49.328	-7,3%	-44.082	-6,5%	-0,9%P
Partnerprovisionen	-45.743	-6,8%	-47.845	-7,0%	0,2%P
Fracht- und Logistikkosten	-41.031	-6,1%	-41.472	-6,1%	0,0%P
Sonstige Kosten	-41.657	-6,2%	-36.899	-5,4%	-0,8%P
Sonstige Erträge	22.076	3,3%	19.821	2,9%	0,4%P
Ergebnis der betrieblichen Tätigkeit vor Abschreibungen (EBITDA)	61.815	9,2%	75.207	11,1%	-1,8%P
Abschreibungen	-22.738	-3,4%	-22.127	-3,3%	-0,1%P
<b>ERGEBNIS DER BETRIEBLICHEN TÄTIGKEIT (EBIT)</b>	<b>39.078</b>	<b>5,8%</b>	<b>53.080</b>	<b>7,8%</b>	<b>-2,0%P</b>
Finanzergebnis	243	0,0%	-4.810	-0,7%	0,7%P
Steuern vom Einkommen und Ertrag	-13.159	-2,0%	-14.015	-2,1%	0,1%P
<b>KONZERNERGEBNIS</b>	<b>26.163</b>	<b>3,9%</b>	<b>34.255</b>	<b>5,0%</b>	<b>-1,1%P</b>

Im Geschäftsbericht 2021 haben wir unsere Erwartungen hinsichtlich der für uns bedeutsamsten finanziellen Leistungsindikatoren aus unserem Steuerungssystem formuliert. Die folgenden Tabellen

geben einen Überblick über die Entwicklung und die tatsächlich erzielten Ergebnisse 2022.

Die wichtigsten Leistungsindikatoren haben sich im Berichtszeitraum wie folgt entwickelt:

in Mio. €	<i>Definition</i>	<b>2022</b>	<b>2021</b>
Umsatz	Umsatzerlöse	671,5	680,5
Umsatzwachstum	Prozentuales Wachstum der Umsatzerlöse	-1,3%	9,7%
EBIT	Ergebnis der betrieblichen Tätigkeit	39,1	53,1
EBIT-Marge	EBIT in Prozent der Umsatzerlöse	5,8%	7,8%
ROCE	EBIT in Prozent des eingesetzten Kapitals, siehe Abschnitt: »RENTABILITÄT«	16,1%	24,2%
Free-Cashflow*	Summe aus Cashflow aus operativer Tätigkeit, aus Investitionstätigkeit und gezahlten Zinsen.	16,6	37,3

\* Im Vorjahr waren im Free-Cashflow Zahlungsmittelzuflüsse aus der Veräußerung von Tochterunternehmen in 2020 in Höhe von € 5,5 Mio. enthalten. Daher wurde in diesem Geschäftsjahr der Free-Cashflow für 2021 entsprechend reduziert. Auswirkungen auf die Aussagen zur Entwicklung des KPI sowie über die Erreichung der Prognose ergaben sich hierbei nicht.

Der Free-Cashflow wird definiert als Summe aus Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit und der Investitionstätigkeit (ohne den Erwerb und die Ver-

äußerung von Tochterunternehmen sowie ohne Ein- oder Auszahlungen für als Finanzanlagen gehaltene finanzielle Vermögenswerte) sowie gezahlten Zinsen.

	Zielsetzung	2022	Zielerreichung
Umsatzrückgang	-1,0 bis -6,0%	-1,3%	ja
EBIT-Marge	6,0 bis 7,0%	5,8%	nein
ROCE	16 bis 20%	16,1%	ja
Free-Cashflow (in Mio. €)	€ 18 bis 22 Mio.	16,6	nein

## ERTRAGSLAGE DES KONZERNS

Im ersten Jahr nach dem starken Umsatzwachstum während der pandemischen Lockdownzeiten lag der Umsatz der *Hawesko-Gruppe* mit € 671,5 Mio. erwartungsgemäß knapp unterhalb des Vorjahresniveaus von € 680,5 Mio., jedoch deutlich über dem Umsatzniveau vor der Pandemie (2019: € 556,0 Mio.).

UMSATZERLÖSE NACH SEGMENTEN in T€	2022	2021	Absolut	Veränderung In Prozent
Retail	228.486	238.438	-9.952	-4,2%
B2B	200.598	173.214	27.384	15,8%
E-Commerce	242.398	268.877	-26.479	-9,8%
Konsolidierung / Sonstige	-	-	-	-
<b>SUMME KONZERN</b>	<b>671.482</b>	<b>680.530</b>	<b>-9.048</b>	<b>-1,3%</b>

Dabei entwickelten sich die Endkundensegmente Retail und E-Commerce wie prognostiziert rückläufig, während das B2B-Segment mit zweistelligen Wachstumsraten wachsen konnte. Wachstumstreiber im B2B-Segment waren vor allem die Gastronomie- und Hotelleriekunden sowie die ab dem 01.07.2022 vollkonsolidierte *Global Wines & Spirits*.

Um die Folgen der Kostensteigerungen infolge der Inflation abzdämpfen, wurden in allen Einheiten im Laufe des Jahres Preiserhöhungen und eine Umstellung der Angebotsführung vorgenommen. Dies führte speziell im Segment Retail, aber auch im Segment E-Commerce zu steigenden Warenkörben und durchschnittlichen Flaschenpreisen, wodurch der aktivitätsgetriebene Rückgang der Umsatzerlöse teilweise kompensiert werden konnte.

<b>AUFTEILUNG DER UMSÄTZE NACH REGIONEN</b> in T€	<b>2022</b>	<b>2021</b>
Deutschland	560.111	585.936
Österreich	52.399	50.661
Schweiz	21.425	20.018
Schweden	11.184	13.968
Tschechien	15.056	-
Sonstige	11.307	9.948
	<b>671.482</b>	<b>680.530</b>

2022 ging der Anteil der Umsatzerlöse in Deutschland des Konzerns auf 83 Prozent zurück (Vorjahr: 86 Prozent). Dies resultiert aus dem rückläufigen E-Commerce-Geschäft, dessen Kundenstamm größtenteils in Deutschland ansässig ist. Gleichzeitig stiegen die Umsätze im Großhandel und der Gastronomie in Österreich und der Schweiz weiter an sowie infolge der Vollkonsolidierung der *Global Wines & Spirits* auch in Tschechien.

Die Rohermarge, berechnet als Rohertrag im Verhältnis zu den Umsatzerlösen, ist im Berichtsjahr leicht gesunken auf 43,7 Prozent (Vorjahr: 44,2 Prozent). Dies ist auf den veränderten Umsatzmix von B2C-

Umsatz hin zu mehr B2B-Geschäft zurückzuführen. Dank der vorgenommenen Preiserhöhungen konnten die Rohermargen trotz steigender Einkaufs- und Logistikkosten in sämtlichen Segmenten erhöht oder nahezu stabil gehalten werden.

Der Personalaufwand stieg im Geschäftsjahr um 1,6 Prozent auf €76,2 Mio. (Vorjahr: €74,9 Mio.). Dies ist im Wesentlichen auf die Vollkonsolidierung der *Global Wines & Spirits* zurückzuführen. Des Weiteren waren im Vorjahr noch viele Beschäftigte aus dem Außendienst des B2B-Segments und der *Wein & Co.* in Kurzarbeit, was den Personalaufwand temporär deutlich reduzierte.

Die Zahl der Beschäftigten stieg 2022 um 68 auf 1.261. Der Großteil des Anstiegs entfällt auf die im Geschäftsjahr erstmalig vollkonsolidierte *Global Wines & Spirits* in Tschechien mit 29 Beschäftigten in der zweiten Jahreshälfte (durchschnittlich 58 Mitarbeiter in 2022). Der weitere Anstieg entfällt im Retail-Segment auf die *Wein & Co.* aufgrund des Wegfalls der behördlichen Auflagen in der Gastronomie und der Wiedereröffnung der Bars sowie im E-Commerce-Segment auf die Aufstockung der eigenen Beschäftigten im Kundenservice und in der Logistik.

<b>BESCHÄFTIGTE IM KONZERN*</b>	<b>2022</b>	<b>2021</b>	<i>Absolut</i>	<i>Veränderung In Prozent</i>
Retail	323	310	13	4,2%
B2B	257	229	28	12,2%
E-Commerce	653	627	26	4,1%
Sonstige	28	27	1	3,7%
<b>SUMME KONZERN</b>	<b>1.261</b>	<b>1.193</b>	<b>68</b>	<b>5,7%</b>

<b>GEOGRAFISCHE AUFTEILUNG DER BESCHÄFTIGTEN*</b>	<b>2022</b>	<b>2021</b>	<i>Absolut</i>	<i>Veränderung In Prozent</i>
Deutschland	960	933	28	2,9%
Österreich	249	236	13	5,5%
Tschechien	29	-	29	n/a
Schweiz	23	24,5	-1,5	-6,1%
<b>SUMME KONZERN</b>	<b>1.261</b>	<b>1.193</b>	<b>68</b>	<b>5,7%</b>

\* Berechnung auf Basis der Beschäftigten im Jahresdurchschnitt; Rundungsdifferenzen möglich.

Die Werbeaufwendungen enthalten Aufwendungen für die Neukundengewinnung und die Reaktivierung inaktiver Kunden. Sie dienen dazu, die Geschäftsbasis des Konzerns Jahr für Jahr zu verbreitern und inaktive Kunden auszugleichen. Die Werbeaufwendungen stiegen 2022 auf ein Niveau vor Corona und betragen im Geschäftsjahr € 49,3 Mio. (Vorjahr: € 44,1 Mio.) Der Anstieg resultiert zum einen aus teils deutlich gestiegenen Papier- und Versandpreisen, zum anderen aber auch aus einer gesunkenen Werbeeffizienz.

Die Partnerprovisionen beinhalten die Aufwendungen für die Handelsagenturen im B2B-Segment sowie die Provisionen der Depot-Betreiber von *Jacques'*-Depots und gingen im Geschäftsjahr um 4,4 Prozent auf € 45,7 Mio. zurück. Dies ist im Wesentlichen auf den Rückgang der Umsatzerlöse im Segment Retail zurück-

zuführen. Demgegenüber stehen höhere Provisionen aus dem Anstieg der Umsatzerlöse des B2B-Segments.

Die Versandkosten sanken im Konzern leicht von € 41,5 Mio. auf € 41,0 Mio. Die Versandkostenquote blieb mit 6,1 Prozent (Vorjahr: 6,1 Prozent) stabil.

Die sonstigen Kosten stiegen im Geschäftsjahr um € 4,8 Mio. auf € 41,7 Mio. an. Dies ist im Wesentlichen auf die Wiederaufnahme der Veranstaltungen und Reisetätigkeiten im B2B-Segment sowie die Verkostungen bei *Jacques'* zurückzuführen.

Das Konzern-EBIT beläuft sich im Geschäftsjahr 2022 auf € 39,1 Mio., was einem Rückgang von 26,4 Prozent entspricht. Dabei ging das EBIT in den Segmenten Retail und E-Commerce zurück, während das EBIT im B2B-Segment um über 100 Prozent anstieg.

<b>EBIT NACH SEGMENTEN</b> in T€	<b>2022</b>	<b>2021</b>	<i>Absolut</i>	<i>Veränderung In Prozent</i>
Retail	18.712	26.091	-7.379	-28,3%
B2B	11.757	4.830	6.927	143,4%
E-Commerce	15.637	31.453	-15.816	-50,3%
Sonstige	-7.153	-9.230	2.077	22,5%
Konsolidierung	125	-64	189	n/a
<b>SUMME KONZERN</b>	<b>39.078</b>	<b>53.080</b>	<b>-14.002</b>	<b>-26,4%</b>

Das Finanzergebnis weist einen Nettoertrag von € 0,2 Mio. (Vorjahr: € -4,8 Mio.) aus, der maßgeblich durch die Zinsaufwendungen für Leasingverträge und aus der Bewertung von Put-Optionen für Minderheitsanteile verursacht wurde (Zinsaufwand 2022: € 4,4 Mio., Vorjahr: € 4,1 Mio.). Die deutliche Verbesserung des Finanzergebnisses resultiert im Wesentlichen aus der Bewertung der bereits in der Vergangenheit im Konzern besessenen Anteile an der *Global Wines & Spirits* zum Zeitpunkt vor der Vollkonsolidierung. Das Konzernergebnis vor Ertragsteuern betrug 2022 € 39,3 Mio. und lag damit um € 8,9 Mio. unter dem Vorjahreswert von € 48,3 Mio.

Die Steuerquote erhöhte sich im Berichtsjahr auf 33,5 Prozent (Vorjahr: 29,0 Prozent). Wesentlicher Grund waren im Vorjahr erhöhte aktivierte Eigenleistungen im Zusammenhang mit IT-Projekten, die steuerlich zu sofortigem Aufwand führten und sich nicht in gleicher Höhe wiederholten. Nach Abzug des Steueraufwands ergab sich in Summe ein Konzernjahresüberschuss von € 26,2 Mio., der € 8,1 Mio. niedriger als der Vorjahreswert von € 34,3 Mio. lag. Der auf die Aktionäre der *Hawesko Holding SE* entfallende Konzernjahresüberschuss – ohne Anteile nicht beherrschender Gesellschafter – belief sich auf € 25,6 Mio. (Vorjahr: € 33,6 Mio.).

Das ausgewiesene Ergebnis je Aktie betrug € 2,85 (Vorjahr: € 3,74). Im Berichtsjahr wie im Vorjahr wurden jeweils 8.983.403 Aktien zugrunde gelegt.

## VERMÖGENSLAGE DES KONZERNS

<b>KONZERNBILANZ (KURZFASSUNG)</b> in T€	<b>31.12.2022</b>	<i>In %</i>	<b>31.12.2021</b>	<i>In %</i>
<b>AKTIVA</b>				
Bankguthaben und Kassenbestände	30.459	7,0%	52.861	12,1%
Vorräte und geleistete Anzahlungen auf Vorräte	128.239	29,6%	123.561	28,2%
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	48.948	11,3%	46.443	10,6%
Immaterielle Vermögenswerte	65.706	15,2%	51.345	11,7%
Sachanlagen und Nutzungsrechte	142.505	32,9%	136.847	31,3%
Aktive latente Steuern	4.498	1,0%	5.931	1,4%
Sonstige Aktiva	13.334	3,1%	20.558	4,7%
<b>BILANZSUMME</b>	<b>433.689</b>	<b>100,0%</b>	<b>437.546</b>	<b>100,0%</b>
<b>PASSIVA</b>				
Kurz- und langfristige Finanzschulden	23.989	5,5%	19.128	4,4%
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	62.339	14,4%	67.895	15,5%
Vertragsverbindlichkeiten	24.340	5,6%	24.433	5,6%
Leasingverbindlichkeiten	131.993	30,4%	133.493	30,5%
Pensionsrückstellungen und ähnliche Verpflichtungen	2.337	0,5%	2.578	0,6%
Passive latente Steuern	4.761	1,1%	1.702	0,4%
Sonstige Passiva	48.325	11,1%	55.625	12,7%
Eigenkapital	135.605	31,3%	132.692	30,3%
<b>BILANZSUMME</b>	<b>433.689</b>	<b>100,0%</b>	<b>437.546</b>	<b>100,0%</b>

Die Bankguthaben und Kassenbestände reduzierten sich aktivitätsbedingt gegenüber dem Vorjahr um € 22,4 Mio. auf € 30,5 Mio. Im Geschäftsjahr wurden neben dem Erwerb der Anteile an *Global Wines & Spirits* die Minderheitsanteile an *Vinos* (€ 4,4 Mio.) und *WirWinzer* (€ 4,1 Mio.) erworben. Zudem wurden für die Erweiterung des Logistikzentrums des E-Commerce in Tornesch bereits € 7,2 Mio. investiert, die zunächst weitgehend aus Eigenmitteln vorfinanziert werden mussten und im Laufe des Jahres 2023 über ein Bankdarlehen finanziert werden.

Die Vorräte und geleisteten Anzahlungen stiegen um € 4,7 Mio. auf € 128,2 Mio. Der Anstieg ist vollständig auf die erstmalig vollkonsolidierte *Global Wines & Spirits* zurückzuführen, die zum Stichtag Bestände in Höhe von € 5,1 Mio. in den Büchern ausweist.

Die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen betragen zum 31.12.2022 € 48,9 Mio. und stiegen um € 2,5 Mio. an. Der Anstieg resultiert aus dem B2B-Segment und dort besonders aus der erstmalig vollkonsolidierten *Global Wines & Spirits*. Auf das B2B-Segment entfallen etwa zwei Drittel der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen des *Hawesko-Konzerns*. Speziell den großen deutschen Lebensmitteleinzelhändlern werden in der Regel längere Zahlungsziele eingeräumt, woraus der hohe Forderungsbestand resultiert. Kunden aus der Gastronomie und Hotellerie verfügen in der Regel über deutlich kurzfristige Zahlungsziele oder müssen in Vorkasse treten. Im B2B-Segment werden zusätzlich für den Großteil der Kundinnen und Kunden Kreditausfallversicherungen abgeschlossen, um das Ausfallrisiko zu reduzieren. In den B2C-Segmenten Retail und

E-Commerce besteht aufgrund des hohen Anteils an Kreditkarten- oder EC-Kartenzahlungen und des recht geringen Anteils an Rechnungskäufen ein im Verhältnis zum Umsatz niedrigeres Niveau an ausstehenden Forderungen. Forderungsverkäufe werden im *Hawesko-Konzern* nur in Einzelfällen genutzt.

Die immateriellen Vermögenswerte stiegen um €14,4 Mio. auf €65,7 Mio. an. €7,3 Mio. davon entfallen auf den Firmenwert der im Geschäftsjahr mehrheitlich erworbenen *Global Wines & Spirits*. Zudem wurden im Rahmen der Erstkonsolidierung immaterielle Vermögenswerte für Marke und Kundenstamm in Höhe von €6,7 Mio. aufgedeckt. Des Weiteren wurden rund €3 Mio. in Digitalisierungs- und Modernisierungsprojekte wie zum Beispiel Digital-Commerce-Plattformen und Softwareimplementierungen investiert. Demgegenüber stehen planmäßige Abschreibungen in Höhe von rund €5 Mio. aus früheren Unternehmenszusammenschlüssen sowie Software- und Lizenzinvestitionen.

Die Sachanlagen und Nutzungsrechte stiegen im Geschäftsjahr um €5,7 Mio. an. Der Anstieg resultiert im Wesentlichen aus den bereits getätigten Investitionen in die Erweiterung des Logistikzentrums des E-Commerce in Tornesch. Die Nutzungsrechte aus aktivierten Leasingverträgen gingen um €1,9 Mio. zurück und betragen zum 31.12.2022 €121,2 Mio. Der Großteil der Nutzungsrechte entfällt auf gemietete Einzelhandelsflächen bei *Jacques'* und *Wein & Co.* sowie auf Bürogebäude.

Die sonstigen Aktiva umfassen im Wesentlichen nicht vollständig konsolidierte Beteiligungen, gewährte Darlehen sowie sonstige finanzielle und nicht finanzielle Vermögenswerte. Die sonstigen Aktiva gingen im Geschäftsjahr aufgrund der mehrheitlich erworbenen *Global Wines & Spirits* sowie aufgrund von Rückführungen von Darlehen und Kapitalanlagen deutlich zurück.

Die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen gingen trotz der erstmalig vollkonsolidierten *Global Wines & Spirits* um €5,6 Mio. auf €62,3 Mio. zurück. Der Rückgang ist auf ein geringeres Bestellvolumen zurückzuführen sowie die konsequente Reduzierung des Bestandsniveaus aufgrund der geringeren Kundenaktivität in den B2C-Segmenten.

Die Vertragsverbindlichkeiten betreffen im Wesentlichen den Endkunden im Rahmen von Bonus-/Treueprogrammen zugesagten Punkteguthaben, noch nicht ausgelieferte Subskriptionsanzahlungen sowie aus dem B2B-Segment zugesagten Kundenrückvergütungen.

Die Leasingverbindlichkeiten beziehen die passivierten zukünftigen Zahlungen aus geschlossenen Miet- und Leasingverträgen und gingen ebenso wie die Nutzungsrechte um rund €2 Mio. zurück.

Die sonstigen Verbindlichkeiten beinhalteten im Vorjahr noch die Verbindlichkeiten aus der Put-Option der *WirWinzer*-Minderheitsgesellschafter und die Verbindlichkeit zum Erwerb der verbleibenden *Vinos*-Anteile. Des Weiteren beinhalten die sonstigen Verbindlichkeiten die Verbindlichkeiten aus Steuern auf Einkommen und Ertrag, die aufgrund der geringeren Ergebnisse vor Steuern im Geschäftsjahr zurückgingen.

Die Eigenkapitalquote konnte im Geschäftsjahr weiter erhöht werden und beträgt 31 Prozent.

## FINANZLAGE DES KONZERNS UND RENTABILITÄT

### Grundsätze und Ziele des Finanzmanagements

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

### Kapitalstruktur

HERLEITUNG DER NETTOVERSCHULDUNG in T€	31.12.2022	31.12.2021	Absolut	Veränderung In Prozent
Verbindlichkeiten aus Darlehen	17.913	13.515	4.398	32,5%
Sonstige Finanzschulden (unter anderem Kreditlinie)	6.075	5.613	463	8,2%
<b>FINANZSCHULDEN</b>	<b>23.989</b>	<b>19.128</b>	<b>4.861</b>	<b>25,4%</b>
Abzüglich Bankguthaben und Kassenbestände	-30.459	-52.861	22.402	-42,4%
<b>OPERATIVE NETTOFINANZVERSCHULDUNG</b>	<b>-6.470</b>	<b>-33.733</b>	<b>27.263</b>	<b>-80,8%</b>
Pensionsrückstellungen	756	1.056	-300	-28,4%
Leasingverbindlichkeiten	131.993	133.493	-1.500	-1,1%
<b>NETTOVERSCHULDUNG</b>	<b>126.278</b>	<b>100.816</b>	<b>25.463</b>	<b>25,3%</b>

Der Kapitalbedarf des *Hawesko-Konzerns* umfasst die Investitionen in das Anlagevermögen und die Finanzierung der operativen Geschäftstätigkeit sowie den Erwerb weiterer Konzerngesellschaften im Rahmen des externen Wachstums. Dabei finanziert sich der Konzern im Wesentlichen über kurzfristige Bankkredite, Leasingverträge und den Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit. Innerhalb unbefristeter Rahmenkredite zur Finanzierung der laufenden Geschäftstätigkeit (Working Capital) bestehen kurzfristige Kreditlinien mit einem unverändertem Volumen von insgesamt €70,0 Mio. Diese Kreditlinien wurden am Abschlussstichtag zu 5,8 Prozent (Vorjahr: 7,0 Prozent) in Anspruch genommen. Zum 31.12.2022 überstiegen das Bankguthaben und die Kassenbestände die Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten um €6,5 Mio.

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

Die langfristigen Finanzschulden enthalten eine 2022 abgeschlossene KfW-Finanzierung über €18 Mio. für die Erweiterung der Logistikhalle in Tornesch bei Hamburg. Zum 31.12.2022 sind davon €2,6 Mio. abgerufen worden. Zusätzlich ist die Finanzierung des Kaufs der *Global Wines & Spirits* für den Aufbau verantwortlich.

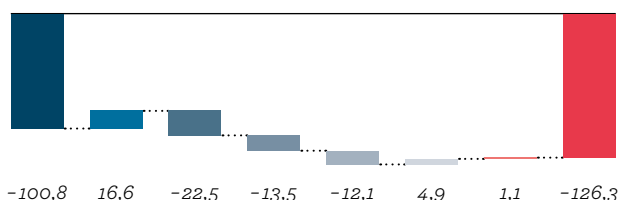


Bei den kurzfristigen Krediten handelt es sich im Wesentlichen um rollierende Kreditaufnahmen in Euro und Schweizer Franken mit einer Laufzeit von jeweils ein bis drei Monaten. Die Konditionen der Finanzschulden und Einzelheiten zu den Leasingverbindlichkeiten sind dem Konzernanhang im Abschnitt »Angaben zur Kapitalflussrechnung« zu entnehmen.

Zum 31.12.2022 bestand eine Nettoverschuldung von € 126,3 Mio. Im Vorjahr wurde ein Wert von € 100,8 Mio. ausgewiesen. Der Anstieg der Nettoverschuldung resultiert im Wesentlichen aus einem Rückgang der flüssigen Mittel im Vergleich zur Bruttoverschuldung. Die Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten stiegen im Zusammenhang mit der beginnenden Erweiterung der Lagerimmobilie in Tornesch bei Hamburg.

#### NETTO-VERSCHULDUNG

in Mio. €



■ NETTO-VERSCHULDUNG 31.12.2021	-100,8
■ Free-Cashflow	16,6
■ Auszahlung Dividende	-22,5
■ Tilgung von Leasingverbindlichkeiten	-13,5
■ Erwerb GWSP und Minderheitsanteile	-12,1
■ Netto-Kreditaufnahmen	4,9
■ Sonstige	1,1
■ NETTO-VERSCHULDUNG 31.12.2022	-126,3

## HERLEITUNG DES FREE-CASHFLOWS

KONZERN-CASHFLOW in Mio. €	2022	2021
Cashflow aus der laufenden Geschäftstätigkeit	36,8	49,0
Cashflow aus der Investitionstätigkeit	-17,3	-2,1
Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit	-42,0	-44,0
<b>FREE-CASHFLOW</b>	<b>16,6</b>	<b>37,3</b>

HERLEITUNG FREE-CASHFLOW in Mio. €	2022	2021
Cashflow aus der laufenden Geschäftstätigkeit	36,8	49,0
Abzüglich Auszahlungen für den Erwerb immaterieller Vermögenswerten und Sachanlagen	-16,0	-7,8
Zuzüglich Einzahlungen aus dem Abgang von immateriellen Vermögenswerten und Sachanlagen	0,1	0,2
Abzüglich gezahlter Zinsen	-4,3	-4,1
<b>SUMME</b>	<b>16,6</b>	<b>37,3</b>

Der Free-Cashflow sank gegenüber dem Vorjahr um € 20,7 Mio. auf € 16,6 Mio. Folgende Effekte beeinflussten die Entwicklung:

Der Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit sank von € 49,0 Mio. im Vorjahr auf € 36,8 Mio. im Berichtsjahr. Der Rückgang resultiert im Wesentlichen aus dem rückläufigen operativen Ergebnis sowie aus der Reduzierung der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen. Positiv wirkte sich die Reduzierung der Bestände (ohne Erstkonsolidierung der *Global Wines & Spirits*) mit knapp € 1 Mio. aus.

Der Cashflow aus Investitionstätigkeit ist geprägt von der Investition in die Erweiterung des Logistikzentrums des E-Commerce in Tornesch in Höhe von € 7,2 Mio. Die weiteren Investitionen betreffen im Wesentlichen die Umbauten beziehungsweise Neubauten von Filialen von *Jacques', Wein & Co.* sowie *Vinos* und belaufen sich auf rund € 3 Mio. (Vorjahr: € 2,6 Mio.). Des Weiteren wurden Investitionen in immaterielle Vermögenswerte in Höhe von knapp € 5 Mio. getätigt (Vorjahr: € 3,6 Mio.). Diese entfallen größtenteils auf das Retail-Segment, und dort auf die Investitionen in die Modernisierung der IT-Struktur.

Im Cashflow aus Investitionstätigkeit ist weiterhin die Aufstockung der Anteile an der *Global Wines & Spirits* enthalten. Der *Hawesko-Konzern* hat im Juli 2022 47,5 Prozent von der Unimex Group für einen Kaufpreis von € 9 Mio. erworben. Demgegenüber stehen im Rahmen der Vollkonsolidierung erhaltene Barmittel und Bankguthaben in Höhe von € 2,2 Mio., sodass eine Nettoinvestition von € 6,8 Mio. ausgewiesen wird.

Im Dezember 2022 hat der bisherige Minderheitsgesellschafter über die von ihm kontrollierte *TOMOT s.r.o.* für € 2,8 Mio. weitere 15 Prozent der Anteile an der *Global Wines & Spirits* vom *Hawesko-Konzern* erworben. Der Kaufpreis ist 2022 bereits vollständig geflossen. Aufgrund der unverändert erlangten Kontrolle über die Gesellschaft und da die beiden Transaktionen nicht zusammenhängen, werden die Zahlungseingänge aus dem Anteilsverkauf an die *TOMOT* im Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit unter »Einzahlung aus dem Verkauf nicht beherrschender Anteile ohne Kontrollverlust« ausgewiesen.

Der Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit umfasst neben der Zahlung der Dividende und Sonderdividende an unsere Aktionäre (€ 22,5 Mio., Vorjahr: € 18,0 Mio.) maßgeblich die Tilgung von Krediten und die Auszahlungen von Leasingverbindlichkeiten sowie die Einzahlungen aus der Aufnahme von Finanzschulden in Höhe von € 11,6 Mio. Ebenfalls enthalten ist der Erwerb der verbleibenden Minderheitsanteile an *WirWinzer* und *Vinos*.

Insgesamt sank der Free-Cashflow deutlich auf € 16,6 Mio. (Vorjahr: € 37,3 Mio.) und liegt damit leicht unter der prognostizierten Bandbreite von € 18 bis € 22 Mio.

## RENTABILITÄT

Neben dem EBIT hat die Entwicklung der Vermögenswerte einen erheblichen Einfluss auf den ROCE. Die Kennzahl ROCE wird im *Hawesko-Konzern* wie folgt errechnet: EBIT € 39,1 Mio. dividiert durch den Durchschnitt des eingesetzten Kapitals von € 242,1 Mio. [(Capital Employed zum 01.01.2022 plus Capital Employed zum Bilanzstichtag 2022/2)]. Der erzielte ROCE liegt am unteren Rand der im Vorjahr prognostizierten Bandbreite von 16 bis 20 Prozent.

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

<b>KONZERN IFRS</b> in T€	<b>01.01. – 31.12.2022</b>	<b>01.01. – 31.12.2021</b>
<b>EBIT (ERGEBNIS DER BETRIEBLICHEN TÄTIGKEIT)</b>	<b>39.078</b>	<b>53.080</b>
Bilanzsumme	433.689	437.546
Abzüglich		
- liquide Mittel	30.459	52.861
- aktive latente Steuern	4.498	5.931
- zinslose Verbindlichkeiten	141.346	151.926
<b>CAPITAL EMPLOYED (STICHTAG: LAUFENDES JAHR)</b>	<b>257.386</b>	<b>226.828</b>
Durchschnittliches Capital Employed (Jahresdurchschnitt)	242.106	218.943
<b>ROCE</b>	<b>16,1%</b>	<b>24,2%</b>

## GESCHÄFTSENTWICKLUNG DER OPERATIVEN SEGMENTE

### Retail

<b>VERKÜRZTE GEWINN-UND VERLUSTRECHNUNG DES SEGMENTS RETAIL</b> in T€	<b>2022</b>	<i>In % vom Umsatz</i>	<b>2021</b>	<i>In % vom Umsatz</i>	<i>Veränderung</i>
<b>UMSATZERLÖSE</b>	<b>228.486</b>		<b>238.438</b>		
Segmentsübergreifender Innenumsatz	533		16		
Materialaufwand	-117.307		-122.871		
<b>ROHERTRAG</b>	<b>111.712</b>	<b>48,9%</b>	<b>115.583</b>	<b>48,5%</b>	<b>0,4%P</b>
Personalaufwand	-18.036	-7,9%	-17.175	-7,2%	-0,7%P
Werbungsaufwand	-14.517	-6,4%	-12.840	-5,4%	-1,0%P
Partnerprovisionen	-39.977	-17,5%	-42.378	-17,8%	0,3%P
Fracht- und Logistikkosten	-4.088	-1,8%	-4.823	-2,0%	0,2%P
Sonstige Kosten	-16.304	-7,1%	-12.604	-5,3%	-1,8%P
Sonstige Erträge	14.274	6,2%	14.227	6,0%	0,3%P
<b>OPERATIVES SEGMENTERGEBNIS VOR ABSCHREIBUNGEN (EBITDA)</b>	<b>33.064</b>	<b>14,5%</b>	<b>39.990</b>	<b>16,8%</b>	<b>-2,3%P</b>
Abschreibungen	-14.352	-6,3%	-13.899	-5,8%	-0,5%P
<b>OPERATIVES SEGMENTERGEBNIS (EBIT)</b>	<b>18.712</b>	<b>8,2%</b>	<b>26.091</b>	<b>10,9%</b>	<b>-2,8%P</b>

Das Retail-Segment profitierte in den vergangenen beiden Jahren wie sämtliche B2C-Formate, vom veränderten Konsumverhalten und dem gestiegenen Heimkonsum infolge der Einschränkungen während der Coronapandemie. Dies wirkte sich zum einen durch gestiegene Umsatzerlöse aus, zum anderen durch den deutlichen Rückgang bestimmter Aufwandspositionen wie beispielsweise Verkostungen. Diese waren aufgrund behördlicher Auflagen nicht durchführbar. Die zunehmende Aufhebung der behördlichen Auflagen führte zu einer eingeplanten Normalisierung des Geschäfts und einem Rückgang von Umsatz und EBIT im Berichtsjahr.

Die Umsatzerlöse im Segment Retail gingen von € 238,4 Mio. um 4,2 Prozent auf € 228,5 Mio. zurück. Dabei gelang es, die Rohmarge durch Preis- und Sortimentsmaßnahmen um 0,4 Prozentpunkte (%P) auf 48,9 Prozent zu steigern. Gleichzeitig stiegen die Aufwendungen für Personal und Werbung sowie die sonstigen Kosten, besonders durch die Wiedereröffnung der Gastronomie bei *Wein & Co.* sowie der Wiederaufnahme der Verkostungen bei *Jacques'*. Dies führte in Summe zu einer Reduzierung der EBIT-Marge um 2,8 Prozentpunkte und einem EBIT des Segments von € 18,7 Mio. (Vorjahr: € 26,1 Mio.).

## B2B

<b>VERKÜRZTE GEWINN-UND VERLUSTRECHNUNG DES SEGMENTS B2B</b> in T€	<b>2022</b>	<i>In % vom Umsatz</i>	<b>2021</b>	<i>In % vom Umsatz</i>	<i>Veränderung</i>
<b>UMSATZERLÖSE</b>	<b>200.598</b>		<b>173.202</b>		
Segmentsübergreifender Innenumsatz	7.318		8.140		
Materialaufwand	-145.905		-130.077		
<b>ROHERTRAG</b>	<b>62.011</b>	<b>30,9%</b>	<b>51.264</b>	<b>29,6%</b>	<b>1,3%P</b>
Personalaufwand	-21.670	-10,8%	-21.117	-12,2%	1,4%P
Werbungsaufwand	-3.932	-2,0%	-2.644	-1,5%	-0,4%P
Partnerprovisionen	-5.662	-2,8%	-5.438	-3,1%	0,3%P
Fracht- und Logistikkosten	-13.760	-6,9%	-12.232	-7,1%	0,2%P
Sonstige Kosten	-7.990	-4,0%	-6.322	-3,6%	-0,3%P
Sonstige Erträge	5.161	2,6%	3.156	1,8%	0,8%P
<b>OPERATIVES SEGMENTERGEBNIS VOR ABSCHREIBUNGEN (EBITDA)</b>	<b>14.157</b>	<b>7,1%</b>	<b>6.668</b>	<b>3,8%</b>	<b>3,2%P</b>
Abschreibungen	-2.400	-1,2%	-1.838	-1,1%	-0,1%P
<b>OPERATIVES SEGMENTERGEBNIS (EBIT)</b>	<b>11.757</b>	<b>5,9%</b>	<b>4.830</b>	<b>2,8%</b>	<b>3,1%P</b>

Das B2B-Geschäft war 2022 von einer deutlichen Erholung aufgrund der Aufhebungen der behördlichen Einschränkungen in der Gastronomie und Hotellerie geprägt. Zudem wurde im B2B-Segment die ab dem 01.07.2022 erstmalig vollkonsolidierte Gesellschaft *Global Wines & Spirits* ausgewiesen, die im Geschäftsjahr 2022 € 15,1 Mio. zum Umsatzwachstum beiträgt. Mit zweistelligen Wachstumsraten leistet auch das 2019 gestartete Spirituosengeschäft *Volume Spirits* einen Beitrag zum Umsatzwachstum. Demgegenüber stehen infolge der Reduzierung des Heimkonsums gesunkene Umsatzerlöse bei den Kunden des Lebensmitteleinzelhandels.

Der veränderte Umsatzmix hin zur Gastronomie und Hotellerie führt zu einer Erhöhung des Rohertrags um 1,3 Prozentpunkte. Gleichzeitig steigen planmäßig die Personalaufwendungen, Werbungsaufwendungen und Partnerprovisionen wieder an, aufgrund des wieder aufgenommenen Einsatzes der Außendienstbeschäftigten sowie der Wiederaufnahme der Vertriebsaktivitäten.

Die sonstigen Erträge enthalten Auflösungen von Rückstellungen infolge eines beendeten Rechtsstreits in Höhe von € 2,0 Mio., während das Segmentergebnis des Vorjahres aus diesem Sachverhalt mit € 2,4 Mio. belastet war. Insgesamt konnte das EBIT des Segments deutlich gesteigert werden und beträgt zum 31.12.2022 € 11,8 Mio.

*E-Commerce*

<b>VERKÜRZTE GEWINN-UND VERLUSTRECHNUNG DES SEGMENTS E-COMMERCE</b> in T€	<b>2022</b>	<i>In % vom Umsatz</i>	<b>2021</b>	<i>In % vom Umsatz</i>	<i>Veränderung</i>
<b>UMSATZERLÖSE</b>	<b>242.398</b>		<b>268.877</b>		
Segmentsübergreifender Innenumsatz	1.243		1.630		
Materialaufwand	-123.443		-136.249		
<b>ROHERTRAG</b>	<b>120.198</b>	<b>49,6%</b>	<b>134.258</b>	<b>49,9%</b>	<b>-0,3%P</b>
Personalaufwand	-31.692	-13,1%	-30.965	-11,5%	-1,6%P
Werbungsaufwand	-30.877	-12,7%	-28.531	-10,6%	-2,1%P
Fracht- und Logistikkosten	-23.500	-9,7%	-24.703	-9,2%	-0,5%P
Sonstige Kosten	-15.513	-6,4%	-15.966	-5,9%	-0,5%P
Sonstige Erträge	1.980	0,8%	2.962	1,1%	-0,3%P
<b>OPERATIVES SEGMENTERGEBNIS VOR ABSCHREIBUNGEN (EBITDA)</b>	<b>20.595</b>	<b>8,5%</b>	<b>37.056</b>	<b>13,8%</b>	<b>-5,3%P</b>
Abschreibungen	-4.959	-2,0%	-5.603	-2,1%	0,0%P
<b>OPERATIVES SEGMENTERGEBNIS (EBIT)</b>	<b>15.637</b>	<b>6,5%</b>	<b>31.453</b>	<b>11,7%</b>	<b>-5,2%P</b>

Das Segment E-Commerce profitierte in den vergangenen beiden Jahren von allen operativen Segmenten am stärksten vom veränderten Konsumverhalten während der Coronapandemie. Der Rückgang der Umsatzerlöse im Berichtsjahr 2022 infolge der Aufhebungen der behördlichen Auflagen wurde erwartet und prognostiziert. Trotz Rückgang von rund 10 Prozent lag das Umsatzniveau im E-Commerce 2022 über 30 Prozent über dem Niveau von 2019 und wird voraussichtlich nachhaltig auf diesem Niveau gehalten werden können.

Das Segment E-Commerce war ebenfalls von teils deutlichen Preissteigerungen im Einkauf und in der Logistik betroffen. Diese konnten durch die Preis- und Sortimentspolitik aber größtenteils an die Kundinnen und Kunden weitergegeben werden, sodass die Rohmarge nur um 0,3 Prozentpunkte zurückging.

Der Personalaufwand erhöhte sich um 2,4 Prozent, vor allem aufgrund einer höheren eigenen Personaldichte im Kundenservice und in der Logistik. Die Einheiten im Segment haben aufgrund des nachhaltig höheren

Geschäftsvolumens den Einsatz von Fremdkräften gegenüber Eigenkräften aus Effizienzgründen reduziert. Daher gingen die Kosten für ausgeliehene Beschäftigte, ausgewiesen in den sonstigen Kosten, um rund € 1 Mio. zurück.

Die Kosten für Werbung stiegen aufgrund höherer Papierpreise und gesunkener Marketingeffizienz um rund € 2 Mio. Die Aufwendungen für Werbung waren in beiden Pandemie Jahren aufgrund der hohen Kundennachfrage zurückgefahren worden und stiegen 2022 planmäßig wieder an. Gleichzeitig verschlechterte sich die Fracht- und Logistikkostenquote aufgrund gestiegener Transport- und Verpackungskosten um 0,5 Prozentpunkte. Dies führte in Summe zu einer Reduzierung der EBIT-Marge um 5,2 Prozentpunkte und einem EBIT des Segments von € 15,6 Mio. (Vorjahr: € 31,5 Mio.).

## ZUSAMMENGEFASSTE

## NICHTFINANZIELLE ERKLÄRUNG

*Für das Geschäftsjahr 2022 veröffentlicht die Hawesko Holding SE eine zusammengefasste nichtfinanzielle Erklärung in Übereinstimmung mit den §§ 315b und §§ 315c in Verbindung mit §§ 289b bis 289e HGB. Die Hawesko Holding SE legt eine nichtfinanzielle Erklärung auf Gesellschaftsebene sowie eine nichtfinanzielle Konzernerklärung gemeinsam als zusammengefasste nichtfinanzielle Erklärung vor. Die zusammengefasste nichtfinanzielle Erklärung ist ein ungeprüfter Teil des Lageberichts.*

### *Angaben zum Geschäftsmodell*

Der *Hawesko-Konzern* ist eine vorrangig in Deutschland und Österreich operierende Weinhandelsgruppe. Das Geschäftsmodell und die Struktur des Konzerns werden ausführlich im zusammengefassten Lagebericht ab Seite 24 beschrieben.

### *Nachhaltigkeit als Unternehmensziel*

Es ist unser erklärtes Ziel, unser unternehmerisches Handeln auf den Erhalt unserer Umwelt abzustellen. Wir integrieren dafür ökologische Aspekte in die Unternehmensstrategie, um so die nachhaltige Arbeit der Winzerinnen und Winzer im Weinberg bis zum Endkunden fortzusetzen.

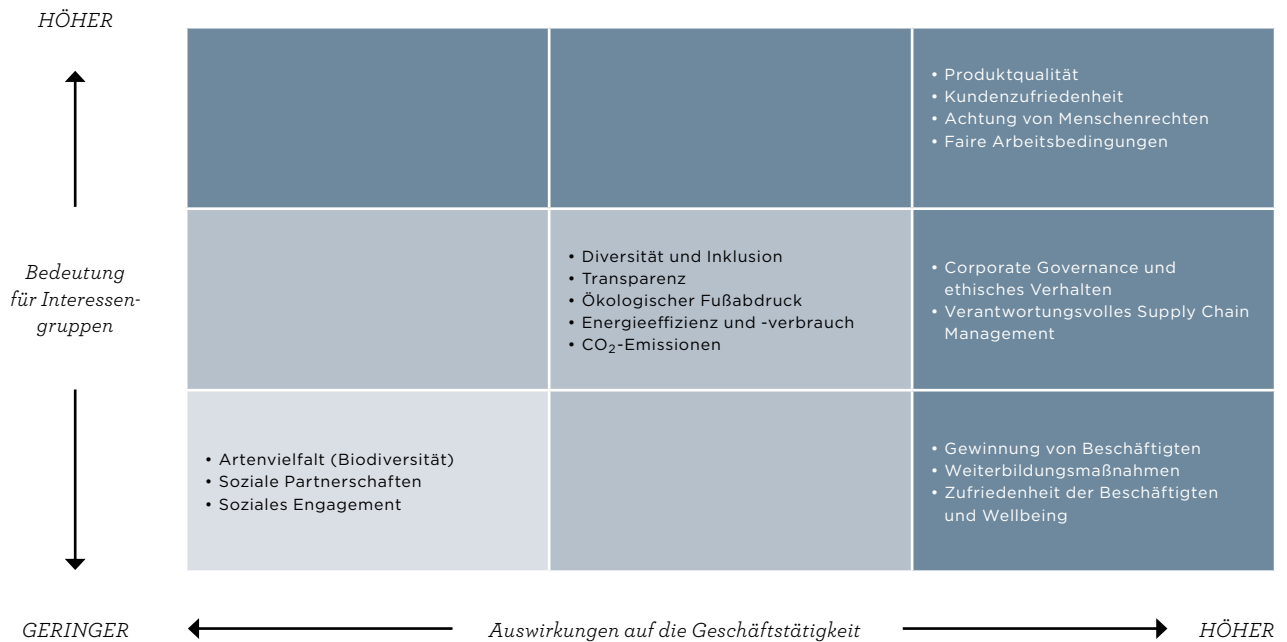
Der *Hawesko-Konzern* bekennt sich zu einer verantwortungsvollen, auf Wertschöpfung ausgerichteten Leitung und Überwachung der Gruppe und ihrer Formate. Sowohl die Transparenz der Unternehmensgrundsätze als auch die Nachvollziehbarkeit ihrer kontinuierlichen Entwicklung sollen gewährleistet sein, um bei Kunden, Geschäftspartnern und Aktionären nachhaltig Vertrauen zu schaffen, zu erhalten und zu stärken.

Als Handelsunternehmen ist sich die *Hawesko-Gruppe* bewusst, dass sich die Verantwortung für Umwelt-, Beschäftigten- und Sozialbelange nicht auf die Gruppe allein beschränkt, auch wenn wir nur hier unseren direkten Einfluss geltend machen können.

Die *Hawesko-Gruppe* nutzt ihren Einfluss konsequent, um ihrer Verantwortung im Sinne eines nachhaltigen Lieferkettenmanagements gerecht zu werden. Aus diesem Grund hat die *Hawesko-Gruppe* die bisher geltenden Einkaufsstandards und den konzernweiten Lieferantenkodex überarbeitet. Unsere Lieferanten versichern, dass sie die in diesem Kodex aufgestellten Grundsätze einhalten.

Das Risikomanagement identifiziert, bewertet und überprüft halbjährlich mögliche Risiken, die sich auf die Geschäftsentwicklung auswirken können. Die Überprüfung umfasst auch soziale und ökologische Risiken.

**WESENTLICHKEITSMATRIX**



Derzeit stellt keines der in diesem Abschnitt behandelten Themen ein wesentliches Risiko für die Geschäftstätigkeit der Gruppe da. Ein gesamtheitliches Bild der Risiken der *Hawesko-Gruppe* vermitteln die Ausführungen im Risikobericht ab Seite 55.

Die gesellschaftliche Verantwortung des Konzerns (Corporate Social Responsibility, CSR) ist organisatorisch beim Finanzvorstand angesiedelt. Er sammelt und überwacht CSR-relevante Daten und berichtet darüber dem gesamten Vorstand sowie dem Aufsichtsrat.

**Anwendbarkeit der EU-Taxonomie-Verordnung**

Die EU-Taxonomie-Verordnung stellt ein regulatorisches Klassifizierungssystem für grüne Wirtschaftstätigkeit dar und unterteilt sich in folgende sechs Umweltziele:

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



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

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

Die Einordnung, ob eine Wirtschaftstätigkeit einen substantiellen Beitrag leistet ist anhand von technischen Bewertungskriterien vorzunehmen. Derzeit liegen nur für die ersten beiden Umweltziele entsprechende Kriterien vor, daher sind nur für diese im Geschäftsjahr 2022 Angaben zu machen.

Wirtschaftstätigkeiten sind taxonomiefähig, wenn sie sich den Bewertungskriterien zuordnen lassen und taxonomiekonform, wenn sie diese tatsächlich auch erfüllen.

Die Wirtschaftstätigkeiten des *Hawesko-Konzerns* haben wir zunächst den relevanten Taxonomietätigkeiten zugeordnet und haben diese vollumfänglich dem EU-Umweltziel 1.) Klimaschutz zugeordnet. Aktivitäten im Handel und somit das Kerngeschäft des *Hawesko-Konzerns* sind im Berichtsjahr noch nicht von der EU-Taxonomie-Verordnung erfasst. Vor diesem Hintergrund wurde nur den Erwerb und das Leasing von Gebäuden, etwa Bürogebäuden und Einzelhandelsflächen als eine wesentliche taxonomiefähige Wirtschaftstätigkeit im *Hawesko-Konzern* identifiziert (Wirtschaftstätigkeit 7.7).

Für diese Tätigkeit haben wir taxonomiefähige Investitionsausgaben (Capex) in Verbindung mit den Zugängen zu unseren immateriellen Vermögenswerten sowie dem Sachanlagevermögen in Höhe von € 14,2 Mio. verzeichnet. Dieser Wert entsprechen rund 60 Prozent aller Zugänge aus Investitionen

oder Zugängen aus Nutzungsrechten im Einklang mit der Definition des Nenners für Investitionsausgaben. Darüber hinaus haben wir keine weiteren wesentlichen Investitionsausgaben (Capex) identifiziert. Zudem gab es keine Umsätze sowie wesentlichen Betriebsausgaben (Opex) in Zusammenhang mit taxonomiefähigen Aktivitäten.

Zur Ermittlung der taxonomiekonformität ist der *Hawesko-Konzern* als Leasingnehmer auf die Unterlagen externer Dritter, der Leasinggeber, angewiesen, da sich die Bewertung in der EU-Taxonomie ausschließlich auf den Erwerb der Gebäude bezieht. Wir sind mit unseren Vertragspartnern in Diskussionen über die Beschaffung von Nachweisen, mit denen die taxonomiekonformität ermittelbar ist. Trotz unserer Bemühungen liegen uns derzeit keine Nachweise vor, die eine Beurteilung der taxonomiekonformität der Investitionsausgaben zulassen würde, sodass wir für das Geschäftsjahr 2022 keine taxonomiekonformen Investitionsausgaben ausweisen. Zudem weisen wir keine taxonomiekonformen Umsätze oder Betriebsausgaben aus.

#### *Ausblick auf künftige Berichterstattung*

Der *Hawesko-Konzern* erwartet, dass der delegierte Rechtsakt zu den weiteren vier Umweltzielen im Laufe des Jahres 2023 veröffentlicht wird, bei dem uns insbesondere das EU-Umweltziel zum Übergang zur Kreislaufwirtschaft betreffen und sich der Umfang der Berichterstattung entsprechend anpassen wird.

## UMWELTBELANGE

### Nachhaltige Sortimente

Die *Hawesko-Gruppe* strebt an, einen möglichst hohen Anteil des Umsatzes und Absatzes mit nachhaltigen Weinen zu erwirtschaften. Bereits heute beträgt der Anteil nachhaltiger Produkte am Umsatz 70 Prozent.

Grundsätzlich ist der Weinanbau im Vergleich zu anderen Landwirtschaften von einer gewissen Langfristigkeit geprägt: Rebstöcke tragen erst ab dem dritten Jahr im Weinberg und erreichen ihren sichersten Ertrag etwa mit 20 Jahren. Noch ältere Rebstöcke gelten generell als selten und qualitativ hochwertig. Winzerinnen und Winzer sind deshalb von sich aus bestrebt, den Weinanbau nachhaltig zu betreiben.

Die geschmacklichen und qualitativen Merkmale und Eigenschaften hochwertiger Weine sind in großem Maße von den lokalen Anbaubedingungen sowie den individuellen An- und Ausbaumethoden der jeweiligen Erzeuger abhängig. Diese können je nach Anbaugesbiet und Erzeuger stark variieren. Entsprechend werden unterschiedliche, sich ständig weiterentwickelnde Methoden eingesetzt, um nachhaltig und ökologisch zu wirtschaften. Nationale und regionale Vorschriften können variieren – weltweit ist jedoch eine wachsende Tendenz hin zu bewusstem und nachhaltigem An-, Ausbau und entsprechender Weiterverarbeitung zu beobachten.

Die *Hawesko-Gruppe* nutzt kontinuierlich ihren Einfluss, um zwischen den Ansprüchen, Erwartungen und Haltungen der Beteiligten zu vermitteln. Im Rahmen des Einkaufs fordert die *Hawesko-Gruppe* ihre Lieferanten fortlaufend zu umweltfreundlichem Verhalten auf und unterstützt den Einsatz ökologischer Verfahren bei Anbau und Vinifizierung. Viele Erzeuger nehmen diese Impulse positiv auf und sind dabei, ihre Prozesse umzustellen und sich entsprechend zertifizieren zu lassen.

### Zertifizierung stationäres Ladengeschäft

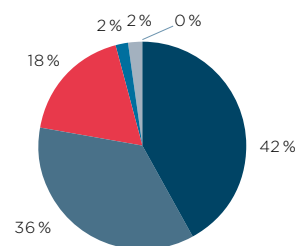
*Jacques'* richtet sein Ladengeschäft nachhaltig aus. 2022 konnte *Jacques'* bereits rund ein Drittel der über 320 von selbständigen Agenturpartnern betriebenen Depots mit dem »FAIR'N GREEN« Siegel für Nachhaltigkeit zertifizieren lassen. In den Jahren 2023 und 2024 werden jeweils rund 100 weitere Depots zertifiziert und ein rollierender Prozess der nachhaltigen Weiterentwicklung etabliert.

### CO<sub>2</sub>-Fußabdruck

Die *Hawesko-Gruppe* verfügt über keine Produktionsanlagen und gehört dem Wirtschaftszweig Handel an. Insofern hat der Konzern nur indirekt Einfluss auf die Einhaltung entsprechender Umweltstandards bei Erzeugung und Produktion der jeweiligen Produkte. Die Auswirkungen unserer Geschäftstätigkeit auf die Umwelt sind daher nicht mit denen von Unternehmen des produzierenden Gewerbes vergleichbar.

Zu der CO<sub>2</sub>-Bilanz eines Unternehmens zählen nach dem Greenhouse Gas Protocol, einem etablierten Best-Practice-Standard, direkte Emissionen von kontrollierten Quellen (Scope 1), indirekte Emissionen von der Erzeugung gekaufter Energie (Scope 2) sowie indirekte Emissionen der Lieferkette inklusive vor- und nachgelagerter Emissionen (Scope 3).

### CO<sub>2</sub>-EMISSIONEN NACH KATEGORIEN



- Produkt
- Logistik
- Dienstleistungen
- Gebäude
- Beschäftigte
- Kunden

Über 96 Prozent der Emissionen der *Hawesko-Gruppe* finden sich im Scope 3. Als Händler liegt unsere Verantwortung insbesondere im Sortiment, im Transport der Ware sowie in der Verpackung der Sendungen.

Die *Hawesko-Gruppe* verfolgt das Ziel, die CO<sub>2</sub>-Emissionen pro verkaufte Flasche kontinuierlich zu senken und damit einen Beitrag zum Klimaschutz zu leisten. Das Flaschengewicht ist beim Produkt Wein ein CO<sub>2</sub>-Treiber, der sich durch die gesamte Wertschöpfungskette zieht. Je leichter die Glasflasche ist, desto weniger CO<sub>2</sub>-Emissionen fallen bei der Herstellung, dem Transport und der Entsorgung der Flasche an. Die *Hawesko-Gruppe* hat das Potenzial in der Optimierung des Flaschengewichts erkannt und wird speziell bei eigenen Marken zukünftig das Flaschengewicht mit in den Fokus bei der Produktentwicklung rücken. Darüber hinaus ist die forcierte Etablierung von Bag-in-Box als ökologisch vorteilhafter Verpackungsform für Wein eine Strategie, in der insbesondere *Jacques'* bereits eine marktführende Stellung einnimmt.

Für den innereuropäischen Transport von Waren von den Produzenten in unsere Lager werden grundsätzlich nur Speditionen beauftragt, die über Fahrzeuge mit den aktuellen Abgasreinigungs- und -nachbehandlungstechniken verfügen. Soweit wie möglich werden Teile der Transportkette auf Bahn und Schiff verlagert. Beim Transport werden grundsätzlich ressourcenschonende Europaletten nach DIN EN 13698 eingesetzt, die mehrfach verwendet werden können. Der besonders energieintensive Transport per Luftfracht wird so gut wie nie genutzt.

Durch die Nutzung der »GoGreen«-Versandoption von DHL gleicht die *Hawesko-Gruppe* seit 2020 Teile ihres ökologischen Fußabdrucks aus. Bei mit »GoGreen« verschickten Paketen werden gegen einen Aufpreis bei den Versandkosten transportbedingt entstandene Treibhausgase durch entsprechende Umweltprojekte kompensiert.

## Verpackungen

Die Unternehmen der *Hawesko-Gruppe* beteiligen sich am marktführendem dualen System von BellandVision.

Die Unternehmen der *Hawesko-Gruppe* haben 2021 insgesamt 40.331,1 Tonnen verwertete Verpackungen in das duale System von BellandVision eingeschleust. Durch die Verwertung dieser Verpackungsmenge konnten insgesamt 14.655 Tonnen CO<sub>2</sub>-Äquivalente eingespart werden, was der durchschnittlichen jährlichen CO<sub>2</sub>-Emission von 4.470 Pkws entspricht.

98 Prozent der Transportverpackungen der *Hawesko-Gruppe* bestehen aus nachwachsenden Rohstoffen (68 Prozent Pappe, 30 Prozent Papier).

## BESCHÄFTIGTE, SOZIALE VERANTWORTUNG UND ENGAGEMENT

Für die nachhaltig positive Entwicklung der *Hawesko-Gruppe* und ihrer Unternehmen sind die Kompetenz, die Erfahrung und der außerordentliche Einsatz der Beschäftigten von großer Bedeutung. Sie sorgen tagtäglich dafür, dass sich die Kunden der Gruppe bestens beraten und bedient und die Geschäftspartner und Lieferanten sich und ihre Produkte gut aufgehoben fühlen.

Faire, diskriminierungsfreie Bezahlung und eine permanente Weiterbildung zeichnen die Personalarbeit in der *Hawesko-Gruppe* aus. Neben den Fachkompetenzen findet auch Weiterbildung in Selbst- und Sozialkompetenzen statt. Menschen mit unterschiedlichen Hintergründen und Stärken können ihr Potenzial in der *Hawesko-Gruppe* bestmöglich entfalten. Es ist eine Selbstverständlichkeit, dass Beschäftigte unabhängig von Alter, Geschlecht, sexueller Orientierung, Hautfarbe oder Nationalität ausgewählt und bezahlt werden. In der *Hawesko-Gruppe* wird bei der Besetzung von Positionen auf Vielfalt (Diversity) geachtet.

Die *Hawesko-Gruppe* strebt bei der Besetzung von Führungsfunktionen und ihren Formaten langfristig eine Geschlechterverteilung entsprechend der Mitarbeiterstruktur an. Der Frauenanteil bei den Führungskräften beträgt aktuell 29,7 Prozent.

Im Konzern waren im Geschäftsjahr 2022 insgesamt 24 Angestellte mit Schwerbehindertenstatus beschäftigt (Vorjahr: 25), was 1,9 Prozent der Belegschaft entspricht (Vorjahr: 2,0 Prozent).

### **Qualifizierung und Ausbildung**

In der gesamten Gruppe hat die permanente Weiterqualifizierung der Beschäftigten einen hohen Stellenwert. Unser Ziel ist es, mehr als 70 Prozent der Führungskräfte des Konzerns intern zu rekrutieren. Nur gut ausgebildete Beschäftigte können den hohen Anforderungen von Märkten und Kunden gerecht werden. Daher gibt es sowohl eine am Bedarf orientierte Ausbildung als auch eine gezielte Weiterbildung.

Unternehmensübergreifend bietet die *Hawesko-Gruppe* ein vielseitiges Konzern-Traineeprogramm für zukünftige Führungskräfte in den Unternehmen der Gruppe an. Zusätzlich setzt der *Hawesko-Konzern* bei der erfolgreichen Gewinnung von Nachwuchskräften auf ein vielfältiges Angebot für Schulabsolventen. Zum anderen werden aber auch Berufseinsteiger in den Fachrichtungen Informatik oder Lagerlogistik ausgebildet. In Kooperation mit diversen Hochschulen findet eine Ausbildung in dualen sowie berufsbegleitenden Studiengängen statt.

Die Weiterbildungsmaßnahmen der Gruppe umfassen Angebote, die auf die Weiterentwicklung der persönlichen Leistungsprofile, Kenntnisse von Wein, Champagner und Spirituosen sowie die Persönlichkeitsentwicklung abzielen. Nachwuchsführungskräfte werden segmentübergreifend im Rahmen des Junior Executive Program (JEP!) fachlich und persönlich weiterentwickelt. Erweitert wird das Angebot um das Executive Program (EP!). Das EP! wendet sich an bereits erfahrene Führungskräfte und leistet einen wertvollen Beitrag zu deren fachlicher und persönlicher Weiterentwicklung.

### **Gesundheit und Familie**

Die *Hawesko-Gruppe* hat konzernweit ein betriebliches Eingliederungsmanagement (BEM) implementiert und bietet darüber hinaus in vielen Einheiten ein betriebliches Gesundheitsmanagement an. Die Vereinbarkeit von Beruf und Familie ist der *Hawesko-Gruppe* ein wichtiges Anliegen. Beschäftigte können sich individuell zu den Themen Mutterschutz, Elternzeit und Elterngeld beraten lassen. Flexible Arbeitszeitmodelle sind im Rahmen der betrieblichen Notwendigkeiten eine Selbstverständlichkeit.

### **Betriebliche Sozialleistungen und Altersvorsorge**

Das Angebot von Unternehmens- und Sozialleistungen für die Beschäftigten der *Hawesko-Gruppe* ist vielfältig. Die *Hawesko Holding SE* ist Mitgliedsunternehmen der Pensionskasse des Handels. Damit steht allen inländischen Beschäftigten des Konzerns der Weg zu einer effektiven betrieblichen Altersversorgung einschließlich Invaliditäts- und Hinterbliebenenversorgung offen. Durch die Kombination von Arbeitgeberzuschuss und individueller Gehaltsumwandlung können Beiträge steuer- und sozialversicherungsneutral unmittelbar in ein sicheres Versorgungswerk eingezahlt werden.

### **Verantwortungsvoller Umgang mit Alkohol**

Als eines der ältesten alkoholischen Getränke der Menschheit blickt Wein auf eine mehr als 5.000 Jahre alte Tradition zurück. Wein hat sich über die Jahrhunderte als Teil des Lebens, der Kultur und der Ernährung entwickelt. Die Rolle des Weins hat sich im Laufe der Zeit gewandelt, von einer wichtigen Nahrungsquelle zu einem kulturellen Symbol, zu einer Ergänzung zu Essen und Geselligkeit. Auch die Kunst des Weinanbaus und der Weinherstellung hat sich weiterentwickelt. Einige Weinregionen wurden sogar von der UNESCO als Weltkulturerbe anerkannt.

Für viele Winzerinnen und Winzer ist der Beruf zugleich Berufung, und sie betreiben ihr Handwerk mit Leidenschaft und Akribie. Konsequenter pflegen

sie jene Werte, die einen guten Wein schon immer ausmachten: den Rebstock, das Terroir und das handwerkliche Geschick im Weinkeller. Wein ist ein Naturprodukt, vom Terroir geprägt, mit der Handschrift seines Erzeugers veredelt. Kaum ein Getränk steht so für Genuss wie Wein. Vielleicht liegt das auch an seiner Vielfalt. Es gibt Hunderte von Rebsorten, verschiedenste Terroirs und Abertausende von Erzeugern. Schon allein dadurch lässt sich erahnen, wie vielfältig und begeisternd Wein sein kann.

Trotz aller positiven Eigenschaften enthält Wein immer auch Alkohol. Wenn Alkohol im Übermaß konsumiert wird, steigt das Risiko von langfristigen Erkrankungen und Abhängigkeiten, die Lebensqualität und Gesundheit beeinträchtigen können. Für uns als Weinhändler ist es aus diesem Grund ein wichtiges Anliegen, unsere Kunden und unsere Beschäftigten auch über mögliche Gefahren im Umgang mit Alkohol aufzuklären und zu empfehlen, Wein nur in Maßen genussvoll zu trinken.

Im Konzern unterstützen wir verschiedene Initiativen zum verantwortungsvollen Umgang mit Alkohol, so zum Beispiel die Initiative »Wine in Moderation« (WiM) der Deutschen Weinakademie ([www.deutscheweinakademie.de](http://www.deutscheweinakademie.de)) und die Initiative »Maßvoll Genießen« ([www.massvoll-geniessen.de](http://www.massvoll-geniessen.de)). Für unsere Beschäftigten stellen wir anonyme Beratungsmöglichkeiten zur Verfügung und sensibilisieren über interne Schulungsmaßnahmen das Problemfeld Alkoholmissbrauch und -abhängigkeit.

### *Jugendschutz*

Da die von der *Hawesko-Gruppe* vertriebenen hochwertigen Produkte durch ihre Eigenschaften und ihre Positionierung im Premiumsegment des Markts sowie der Art des Vertriebs zu einem bewussten genuss- und maßvollen Konsum anregen, bieten sie sich weniger zum Missbrauch an als andere Alkoholika. Dennoch nimmt die *Hawesko-Gruppe* ihre Verantwortung hinsichtlich Prävention von Alkoholmissbrauch wahr. Gemäß dem Jugendschutzgesetz verkauft die *Hawesko-Gruppe* alkoholische Getränke nur an

Personen ab dem vollendeten 18. Lebensjahr (in Schweden: ab dem vollendeten 20. Lebensjahr). Bei Bestellungen in Onlineshops muss das Geburtsdatum angegeben werden. Die Verpackung ist durch einen roten Aufkleber mit dem Hinweis gekennzeichnet, dass keine Übergabe an Personen unter 18 Jahren erfolgen darf. Außerdem sind die Zusteller verpflichtet, sich beim geringsten Zweifel an der Volljährigkeit der Person, die eine Sendung erhält, deren Volljährigkeit durch das Vorzeigen ihres Personalausweises bestätigen zu lassen.

### **BEKÄMPFUNG VON KORRUPTION UND BESTECHUNG**

Alle Beschäftigten eines Unternehmens der *Hawesko-Gruppe* müssen die gesetzlichen Bestimmungen und internen Regelungen, die die Arbeit betreffen, kennen und sie im Rahmen ihrer Tätigkeit beachten. Die *Hawesko-Gruppe* bekennt sich zu fairem Wettbewerb und zur fairen Vertragsgestaltung gegenüber ihren Geschäftspartnern und beachtet deshalb alle Vorschriften, vor allem das Wettbewerbs- und Kartellrecht sowie das Verbraucher-, Umwelt- und Datenschutzrecht.

Das gute Ansehen der *Hawesko-Gruppe* und ihr wirtschaftlicher Erfolg hängen entscheidend davon ab, wie wir uns im geschäftlichen Alltag verhalten. Zu persönlicher Integrität und gesundem Urteilsvermögen gibt es keine Alternative. Die *Hawesko-Gruppe* legt Wert auf faire und rechtmäßige Geschäfte sowie die Vermeidung von Interessenkonflikten. Die Gruppe duldet keine Form korrupten Verhaltens und vermeidet selbst den bloßen Anschein davon. Das gilt sowohl für die passive als auch für die aktive Korruption. Im Umgang miteinander ist uns Offenheit und Integrität sehr wichtig. Wir sehen uns der Einhaltung hoher ethischer Standards verpflichtet. Die *Hawesko-Gruppe* hat sich klar gegen alle Formen von Korruption und Bestechung positioniert. Die Gruppe und ihre Unternehmen führen regelmäßige Compliance-Schulungen durch.

Die Geschäftspartner der Gruppe sowie ihre Einheiten wissen um die Positionierung der Gruppe zu gesetzmäßigem und loyalem Verhalten. Unsere Verhaltensrichtlinie ist einsehbar unter <https://www.hawesko-holding.com/konzern/corporate-governance>.

### *Whistleblowing-Hotline*

Das Hinweisgebersystem der *Hawesko-Gruppe* stützt sich auf zwei Säulen. Neben dem internen Meldeweg an die Führungskraft, die Geschäftsführung und die für Compliance zuständige Person, besteht eine sogenannte Whistleblowing-Hotline, betrieben durch eine unabhängige externe Ombudsstelle. Diese nimmt Hinweise von Beschäftigten und Externen zu unethischem oder rechtswidrigem Verhalten, auf Wunsch des Hinweisgebers anonym, entgegen. Die Richtlinie zum Hinweisgebersystem steht Dritten sowie Geschäftspartnern der *Hawesko-Gruppe* unter <https://www.hawesko-holding.com/konzern/corporate-governance> zur Verfügung. Die *Hawesko-Gruppe* fördert Zivilcourage. Repressalien gegenüber Hinweisgebern werden nicht geduldet.

## **ACHTUNG VON MENSCHENRECHTEN**

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

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

# PROGNOSE-, CHANCEN- UND RISIKOBERICHT

## PROGNOSEBERICHT

### *Wirtschaftliche Rahmenbedingungen*

#### *Erwartete künftige gesamtwirtschaftliche Entwicklung*

Der Internationale Währungsfonds (IWF) hat seine Prognose zur Weltwirtschaft im laufenden Jahr leicht angehoben. Grund ist auch Chinas Abkehr von der strengen Null-COVID-Politik. Der IWF erwartet ein globales Realwachstum von 2,9 Prozent, nachdem noch 2,7 Prozent im vergangenen Oktober vorausgesagt wurde. Die Folgen des Krieges in der Ukraine und die weiterhin hohe Inflation werden demnach etwas besser verkraftet als zunächst befürchtet. So sagt der IWF für die Eurozone ein Wachstum von 0,7 Prozent voraus – gegenüber 0,5 Prozent in der Oktoberprognose. Im vergangenen Jahr lag das Wirtschaftswachstum in der Eurozone noch bei 3,5 Prozent. Für 2024 prognostiziert der IWF eine leichte Beschleunigung des globalen Wachstums auf 3,1 Prozent. Es bleibt zu befürchten, dass die Auswirkungen der drastischen Zinserhöhungen der Zentralbanken die Nachfrage bremsen.

Das Bruttoinlandsprodukt (BIP) ist nach Angaben des Statistischen Bundesamts (Destatis) im vierten Quartal 2022 um 0,2 Prozent im Vergleich zum Vorquartal geschrumpft. Die meisten Experten rechnen mit einem erneuten Schrumpfen im ersten Quartal 2023. Sinkt die Wirtschaftsleistung dann erneut, würde Deutschland in einer technischen Rezession stecken. Die Bundesregierung erwartet für 2023 ein geringes Wirtschaftswachstum mit einem BIP von 0,2 Prozent, nachdem im Oktober noch von einem Rückgang des BIPs von 0,4 Prozent ausgegangen worden war.

Die nominal verfügbaren Einkommen privater Haushalte steigen 2023 voraussichtlich um 4,9 Prozent im Vergleich zum Vorjahr. Dies ist vor allem auf die

Maßnahmen infolge der Entlastungspakete zurückzuführen. Durch die hohen Inflationsraten wird 2023 eine gedämpfte Konsumnachfrage erwartet. Aktuell wird davon ausgegangen, dass der private Konsum nach Abzug der Preissteigerungsrate preisbereinigt um 0,2 Prozent zurückgehen wird (Vorjahr: 6,0 Prozent).

#### *Weltweinmarkt 2023: Weinproduktion 2022 fällt in Europa heterogen aus*

Die Internationale Organisation für Rebe und Wein (OIV) schätzt die Weinproduktion 2022 auf 258 bis 262 Millionen Hektoliter: Damit läge sie unter dem Niveau der Durchschnittswerte der letzten 20 Jahre (2000 – 2019: 270 Millionen Hektoliter). Das Produktionsvolumen in der Europäischen Union wird 2022 auf 157 Millionen Hektoliter geschätzt (Vorjahr: 154 Millionen Hektoliter) und fällt in den wichtigen weinproduzierenden Ländern wetterbedingt unterschiedlich aus. Gute Ernteergebnisse werden in Italien, Frankreich und Deutschland erwartet. Demgegenüber stehen Ernteauffälle in Spanien auf Grund von anhaltender Hitze im Sommer.

#### *Künftige Branchensituation*

Trotz gedrückter Konsumstimmung dürfte sich der deutsche Weinmarkt 2023 stabil entwickeln. Das Absatz- und Umsatzniveau im Premiumsegment sollte aus Sicht des Vorstands gehalten werden können. Der *Hawesko-Vorstand* geht davon aus, dass die bereits länger bestehenden Trends im gehobenen Marktsegment anhalten und von der demografischen Entwicklung weiterhin begünstigt werden. In den anderen Ländern Mitteleuropas sind beim Weinkonsum grundsätzlich ähnliche Trends wie in Deutschland zu beobachten.

Auch die bereits bestehenden qualitativen Trends werden 2023 fortauern und prägend für den Markt bleiben: Die Professionalisierung in der Weinwelt

nimmt weiter zu, die Ansprüche der Konsumenten steigen und Europa bleibt ein Schwerpunkt des weltweiten Weinkonsums. Außerhalb Europas macht sich ein erhöhter Weinkonsum bereits bemerkbar – eine Entwicklung, die sich fortsetzen wird. In der Konsequenz bedeutet das: Die Tugenden, die sich der *Hawesko-Konzern* über Jahrzehnte erarbeitet hat, sind als Alleinstellungsmerkmale am Markt wichtiger denn je: Das breite Angebot erstklassiger Weine, die Kompetenz im Umgang mit der Ware Wein, die Erfahrung in der spezialisierten Lager- und Transportlogistik sowie die Fähigkeit, Kunden immer wieder aufs Neue zu begeistern und mit hoher Servicebereitschaft und -qualität zu binden, sind Gründe für einen starken Wiedererkennungswert der Konzernmarken auf dem Weinmarkt.

### *Erwartete Ertragslage*

Nachdem das Geschäftsjahr 2022 einerseits von dem Ende des erhöhten Heimkonsums infolge der Corona-Maßnahmen und andererseits von einer hohen Inflation und eingetrübter Konsumentenstimmung geprägt war, erwartet der Vorstand des *Hawesko-Konzerns* ebenfalls ein herausforderndes Geschäftsjahr 2023.

Wir rechnen damit, dass die Erholung in der Gastronomie und Hotellerie weiter anhält, da die Menschen nach über zwei Jahren Pandemie noch Nachholbedarf verspüren. Gleichzeitig rechnen wir aufgrund der anhaltenden Inflation und des eher negativen Konsumklimas mit einer mindestens temporären Kaufzurückhaltung der Kunden beziehungsweise einer Orientierung hin zu niedrigeren Flaschenpreisen. Dies wird im E-Commerce-Segment aufgrund der relativ hohen Warenkörbe (über 100 €) und der Versandkosten-schwellen besonders ausgeprägt sein. Vor allem das erste Quartal 2022 war noch durch den erhöhten Heimkonsum geprägt, sodass wir im ersten Quartal 2023 mit stärker sinkenden Ergebnissen rechnen, welche sich in den Folgequartalen jedoch relativieren werden.

Wir rechnen daher im E-Commerce-Segment mit leicht sinkenden Umsatzerlösen und einer ebenfalls leicht sinkenden EBIT-Marge. Das Retail-Segment hingegen wird durch die Wahrnehmung als Geschäft des täglichen Bedarfs und den niedrigen Warenkörben weniger stark betroffen sein, sodass wir mit einer konstanten Kundenfrequenz und leicht steigenden Umsatzerlösen planen. Gleichzeitig rechnen wir aufgrund der positiven Entwicklung der Profitabilität der *Wein & Co.* mit einer ebenfalls leicht steigenden EBIT-Marge. Das B2B-Segment wird von der Erholung in der Gastronomie sowie dem Volljahreseffekt der Konsolidierung der *Global Wines & Spirits* profitieren, sodass wir ebenfalls mit leicht steigenden Umsätzen und EBIT-Margen rechnen.

Der Anstieg des Umsatzes und der Profitabilität im B2B- und Retail-Segment wird nach Einschätzung des Vorstands jedoch den Rückgang im E-Commerce nicht vollständig kompensieren können. Wir werden daher im Geschäftsjahr insbesondere im E-Commerce- und B2B-Segment Maßnahmen ergreifen, um die Profitabilität auch unter veränderten wirtschaftlichen Bedingungen zu sichern. Dies wird 2023 das EBIT der betroffenen Gesellschaften in einer Größenordnung von einem mittleren einstelligen Millionenbetrag belasten.

Insgesamt rechnet der Vorstand für 2023 mit einer Umsatzentwicklung von +2 bis -3 Prozent zum Vorjahr und einem EBIT vor möglichen Restrukturierungsaufwendungen von € 37 bis € 42 Mio.

Der Vorstand erwartet für 2023 einen Free-Cashflow im Bereich von € 18 bis € 22 Mio. beeinflusst von den Kosten für die geplante Erweiterung der E-Commerce Lagerimmobilie in Tornesch bei Hamburg. Er geht ferner von einem ROCE von 14 bis 18 Prozent im Jahr 2023 aus.

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



### *Erwartete Finanzlage*

Für die in 2022 begonnene Erweiterung des Logistikzentrums des E-Commerce wurde zur Finanzierung ein langfristiges KfW-Darlehen aufgenommen, welches kontinuierlich bis Fertigstellung Ende 2023 abgerufen wird. Die Finanzplanung des *Hawesko-Konzerns* geht davon aus, dass sich die darüber hinausgehenden geplanten Investitionen sowohl in Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte als auch in das Working Capital ebenso wie die Dividendenzahlungen aus dem laufenden Cashflow finanzieren lassen.

Weitere Investitionen in Finanzanlagen oder in Akquisitionen sind nicht in die derzeitige Planung eingegangen.

### *Gesamtaussage zur voraussichtlichen Entwicklung des Konzerns*

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

## **CHANCENBERICHT**

Chancen bezeichnen mögliche positive Abweichungen von dem im Prognosebericht aufgestellten Erwartungen an die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen und die wirtschaftliche Lage der *Hawesko-Gruppe*. Daher unterscheidet der Konzern zwischen marktbezogenen sowie strategischen und operativen Chancen.

### *Marktbezogene Chancen*

Marktbezogene Chancen können insbesondere aus einer schnelleren Überwindung der Energiekrise und der damit einhergehenden hohen Inflation erwachsen, die positive konjunkturelle Effekte in den relevanten Märkten der *Hawesko-Gruppe* nach sich zieht. In einem solchen Szenario stiege die Kaufkraft der Konsumenten wieder auf das Niveau von vor der Krise an und könnte sich positiv auf die Ausgabebereitschaft für Wein auswirken sowie eine Rückkehr zum höherwertigen Weinkonsum auslösen. Weitere Marktbezogene Chancen bestehen in einer mittelfristigen Entspannung der gesamten Lieferkette und daraus resultierenden Preissenkungen bei Wein, Papier, Energie und logistischen Dienstleistungen.

Im Wettbewerbsumfeld können Chancen aus einer sich fortsetzenden Marktconsolidierung im Premium Weinhandel erwachsen. Diese können zu Wachstum in bestehenden Unternehmen der *Hawesko-Gruppe* führen, ebenso können sich attraktive Akquisitionschancen innerhalb Europas ergeben. Die *Hawesko-Gruppe* verfügt über solide Finanzkennzahlen und über eine größere finanzielle Stärke als die meisten Wettbewerber und könnte von solchen Situationen profitieren.

Wachstumschancen könnten sich der *Hawesko-Gruppe* auch durch die demographischen Entwicklungen in den Märkten bieten. Durch die zunehmende Alterung der Gesamtbevölkerung steigt auch die Zahl älterer Menschen, die Zeit und Geld haben um Premiumweine zu genießen. Premiumweine sind in der Regel keine industriell hergestellte Massenware, sondern handwerkliche Produkte, die größtenteils unter besonderer Beachtung von Nachhaltigkeitsaspekten

und im Einklang mit der Natur hergestellt werden. Es besteht ein wachsendes Bewusstsein für Nachhaltigkeit und Umweltverträglichkeit, insbesondere unter jüngeren Weinkonsumenten. Mit der konsequenten Positionierung im Premiumbereich könnten wir als *Hawesko-Gruppe* von diesem Trend langfristig profitieren.

### *Strategische und operative Chancen*

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

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

Wir haben uns während der Zeit der coronabedingten Einschränkungen das B2B-Segment umfangreich strukturell und personell neu ausgerichtet und dabei insbesondere in die nationalen Vertriebsstrukturen investiert, woraus Chancen bei der Neukundengewinnung sowie beim Ausbau bestehender Kundenbeziehungen generiert werden. Des Weiteren können sich in B2B-Formaten, ähnlich wie bei der *Global Wines & Spirits*, Akquisitions- oder Joint-Venture Möglichkeiten im europäischen Ausland ergeben.

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

Generell bieten sich Chancen zur Effizienzsteigerung in der gesamten *Hawesko-Gruppe* durch den zunehmenden Einsatz von KI-basierten Systemen. Insbesondere in den Kernprozessen der Callcenter und des Kundenservice sowie in diversen Back-Office Funktionen könnten sich Chancen zur Effizienzsteigerung entwickeln.

## **RISIKOBERICHT**

### *Grundsätze des Risikomanagements*

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

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

Das Risikomanagementsystem beinhaltet die Gesamtheit aller organisatorischen Regelungen und Maßnahmen zur Risikoerkennung und zum Umgang

mit den Risiken unternehmerischer Betätigung. Es umfasst alle Tochterunternehmen. Risiken werden nach einheitlich vorgegebenen Kategorien erfasst und in einem Risikoinventar dokumentiert. Die identifizierten Risiken werden anschließend anhand der Eintrittswahrscheinlichkeit und der Schadenshöhe bewertet. Die Steuerung erfolgt durch die Definition und regelmäßige Überprüfung von Gegenmaßnahmen zur Begrenzung der identifizierten Risiken. Die Prozesse des Risikomanagementsystems sind im gesamten Konzern identisch und werden durch den Risikomanager und die Risikomanagementbeauftragten in den Geschäftssegmenten gesteuert.

### *Internes Kontrollsystem (IKS)*

Unser internes Kontrollsystem umschließt alle Grundsätze, Verfahren, Maßnahmen, Richtlinien und Kontrollen, die gerichtet sind auf die organisatorische Umsetzung der Entscheidungen des Managements

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

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

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

- die Hinweisgebersystemrichtlinie
- der Lieferantenkodex
- die Risikomanagementrichtlinie
- die Verhaltensrichtlinie für Mitarbeiter
- die Social Media Guidelines

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

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

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

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

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

### *Das IKS bezogen auf den Rechnungslegungsprozess*

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

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

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

### *Das IKS bezogen auf den Konsolidierungsprozess*

Die Erfassung der rechnungslegungsrelevanten Vorgänge erfolgt für die Einzelabschlüsse der Tochtergesellschaften in lokalen Standardbuchhaltungssystemen. Zur Aufstellung des Konzernabschlusses werden die Einzelabschlüsse sowie ergänzende standardisierte Informationen in einer Konsoli-

dierungssoftware im Rahmen eines entsprechenden Berechtigungskonzeptes eingestellt und durch das Konzernrechnungswesen überprüft. Das IKS der *Hawesko Holding SE* ist darauf ausgerichtet, die Rechnungslegung bei der Gesellschaft sowie allen in den Konzernabschluss einbezogenen Gesellschaften einheitlich und im Einklang mit den rechtlichen und gesetzlichen Vorgaben sowie den internen Leitlinien sicherzustellen.

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

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

Der Vorstand hat sich gemäß den Empfehlungen des DCGK 2022 ausführlich mit der Angemessenheit und Wirksamkeit des Risiko- und Compliancemanagementsystems und des internen Kontrollsystems auseinandergesetzt und keine wesentlichen Beanstandungen festgestellt.

## Risiken

Neben dem allgemeinen Geschäftsrisiko ist der Konzern zusätzlich den im Folgenden erläuterten Risiken ausgesetzt. Diese werden in einem Betrachtungszeitraum von einem Jahr nach der erwarteten Schadens-

höhe absteigend in die Klassen A, B und C im Grund-szenario eingestuft. Bitte beachten Sie dazu die folgende Grafik. Bei den angegebenen Schadenshöhen handelt es sich um eine Nettobetrachtung mit Auswirkungen auf das EBIT. Im nachfolgenden werden A- und B-Risiken näher betrachtet.

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

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

In der Europäischen Union wird seit längerem über die EU-weite Einschränkung der Werbung für Alkoholika diskutiert, in Schweden seit Herbst 2016 intensiv. Auch wenn entsprechende Maßnahmen beschlossen werden sollten, werden Werbeverbote für alkoholhaltige Produkte nach Einschätzung des *Hawesko-Vorstands* voraussichtlich nicht zu einem mittelfristig niedrigeren Weinkonsum führen. Je nachdem, wie die Bestimmungen im Einzelnen ausgestaltet wären, könnte ein solches Werbeverbot allerdings einen signifikanten Einfluss auf die Geschäftstätigkeit des *Hawesko-Konzerns* haben. Von seiner Marktausrichtung und seinem Produktangebot her wäre der Konzern nach Ansicht des Vorstands jedoch kaum von einer öffentlichen Diskussion darüber betroffen, inwieweit Alkoholkonsum nur gemäßigt stattfinden sollte.

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

### Inflation und Konjunkturabhängigkeit

Der Einmarsch russischer Streitkräfte in die Ukraine wird deutliche Spuren in der weltwirtschaftlichen Entwicklung hinterlassen. Das Ausmaß dieser Auswirkungen auf die Güter- und Finanzmärkte kann derzeit noch nicht vollumfänglich prognostiziert werden. Der Einfluss auf die bereits hohen Energiepreise und die übrigen Preissteigerungen bei anderen Waren und Dienstleistungen sind jedoch deutlich spürbar. Auch in 2023 werden in Deutschland hohe Inflationsraten erwartet, welche zu einer weiteren Eintrübung der Konsumaktivitäten der privaten Haushalte und damit auch der Geschäftsentwicklung führen können.

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

### *Zunehmende Konkurrenz*

Die Weinmärkte in Deutschland, Österreich und der Schweiz sind durch zunehmende Konkurrenz gekennzeichnet. Neue Marktteilnehmer drängen in den Markt und versuchen, möglichst schnell Marktanteile zu erobern. Da solche Marktteilnehmer nicht über einen jahrzehntelang gewachsenen Kundestamm und auch nicht über eine Fachkompetenz verfügen, die mit der *Hawesko-Gruppe* vergleichbar wäre, versuchen sie, Marktanteile über den Preis zu erobern. Dies geschieht teilweise mit Lock- und Billigangeboten, wodurch sich aufgrund der hohen Preistransparenz von Onlineangeboten der Preis- und Margendruck für alle Marktteilnehmer erhöht und die Profitabilität beeinträchtigt werden kann. Dadurch werden die auf Kompetenz, Service und nachhaltiges Wachstum ausgerichteten Geschäftsmodelle des *Hawesko-Konzerns* zwar nicht in ihrem Wesen bedroht, aber die Neukundengewinnung wird erschwert und die damit verbundenen Kosten steigen. Die Auswirkungen einer verschärften Wettbewerbssituation werden von den Einheiten der *Hawesko-Gruppe* in ihre jeweiligen Planungen und Risikoeinschätzungen einbezogen, sind aber aus verschiedenen Gründen nicht vollständig abschätzbar. Der *Hawesko-Konzern* versucht diese Effekte abzumildern, indem er eine breite Angebotspalette fachgerecht offeriert und Unabhängigkeit von einzelnen Weinen oder Produzenten anstrebt. Darüber hinaus streben die Tochtergesellschaften des Konzerns an, einzigartige Produkte und Spezialabfüllungen ins Sortiment aufzunehmen, die sich dem direkten Vergleich entziehen.

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

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

Der stetig wachsende Anteil online abgewickelter Transaktionen, speziell im Distanzhandel, steigert auch das Bewusstsein für die Verfügbarkeit der vom *Hawesko-Konzern* betriebenen Webshops. Ebenfalls

sind alle wesentlichen Geschäftsprozesse zwingend auf IT-Infrastruktur angewiesen beziehungsweise von deren einwandfreiem Betrieb abhängig. Ein Ausfall, besonders über einen längeren Zeitraum, würde zu spürbaren Umsatzeinbußen und unmittelbaren wirtschaftlichen Folgen führen. Das Thema Sicherheit und Verfügbarkeit der IT auch im Hinblick auf Cyberkriminalität wird eng gemanagt und rasch neuen Bedrohungsszenarien angepasst.

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

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

Wein ist ein Produkt der Natur und weist dementsprechend – in Abhängigkeit von Witterungsverhältnissen, Einzellagen und Gärprozessen – von Jahrgang zu Jahrgang sowie je nach Rebsorte und Lage Qualitätsunterschiede auf. Diese wirken sich auf die Preise aus und beeinflussen die Nachfrage nach einzelnen Produkten. Der *Hawesko-Konzern* kann aufgrund seiner langjährigen Erfahrung auf dem Weinmarkt diese Risiken zwar eingrenzen, jedoch 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 5,0 Prozent des Konzernumsatzes.

Die Qualitätssicherung der gekauften Weine beginnt mit dem Besuch des erzeugenden Weinguts und setzt sich mit der Untersuchung des Endprodukts in anerkannten Laboren fort. Qualitätsprobleme sind selten. Die Winzer kennen 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 des Verbraucher- oder Produktschutzes kommen und sollte dies zu

einer Rückrufaktion oder zu einem Verkaufsverbot des betroffenen Produkts führen, könnte das wiederum zusätzliche Kosten nach sich ziehen. Auch der Verstoß eines Wettbewerbers könnte, wenn der Fall medienwirksam wird, auf die gesamte Weinbranche einschließlich des *Hawesko-Konzerns* ausstrahlen. In diesem Fall wären Beeinträchtigungen des Umsatzes zu befürchten.

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

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

#### *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. Lieferengpässe in Folge von Ernteausfällen kann in Ausnahmefällen die Verfügbarkeit bestimmter Produkte beeinflussen. Der Vorstand geht davon aus, dass dieses Risiko durch die breite Aufstellung der Produktpalette über mehrere Lieferanten hinweg abgemildert ist.

Das Risiko aus dem Wegfall der umsatzstärksten Lieferanten wird als B-Risiko bei je nach Lieferant unterschiedlichen Eintrittswahrscheinlichkeiten 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 würden, wird nach Einschätzung des *Hawesko-Vorstands* eine stärkere Besteuerung alkoholhaltiger Produkte vor-

aussichtlich nicht zu einem mittelfristig niedrigeren Weinkonsum führen. Bei einer teilweisen Abfederung der Besteuerung könnte sich die Handelsmarge reduzieren.

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

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

Die *Hawesko-Segmente* Retail und E-Commerce gewinnen einen erheblichen Anteil ihrer jeweiligen Neukunden über die im »Listenprivileg« geregelten Methoden, haben sich aber zu einem verantwortungsvollen Umgang mit Kundendaten verpflichtet. Kernpunkte sind dabei die regelmäßige Schulung der Beschäftigten nach der Datenschutz-Grundverordnung (DSGVO), ein entsprechendes Benutzerrechtekonzept, die Protokollierung aller Zugriffe auf personenbezogene Daten und die Einhaltung von Auflagen zur Speicherung von Kundendaten auf Massenspeichermedien. Hinzu kommen regelmäßige Optimierungen der internen Prozesse (auch mithilfe externer fachlicher Unterstützung) und der IT-Landschaft. Der Bereich Datenschutz ist stark mit der Informationssicherheit verknüpft, einem Thema, das in der Comliancerichtlinie der *Hawesko-Gruppe* geregelt ist. Datenschutzaudits von externen Beratern sowie regelmäßige Sicherheitsüberprüfungen der IT wurden und werden durchgeführt.

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

#### *Logistische Risiken*

Die gewerbliche wie die private Kundschaft erwartet heute eine möglichst schnelle Lieferung beziehungsweise Verfügbarkeit der Ware. Hochpreisige und Premiumprodukte, wie sie die *Hawesko-Gruppe* vertreibt, sind davon nicht ausgenommen. Während verspätete Lieferungen für B2B-Kunden (Wiederver-

käufer und Gastronomie) und in unsere Shops zu Umsatzeinbußen führen können, kann eine nicht rechtzeitige Lieferung von etwa zu einem bestimmten Anlass bestellten Waren für Endkunden zur Einbuße eines erwarteten Genusses führen. Eine – aus Kundensicht – nicht rechtzeitige Lieferung beziehungsweise mangelnde Verfügbarkeit bleibt als negatives Serviceerlebnis in Erinnerung und kann speziell bei Neukunden zum Wechsel des Weinhändlers führen. Der *Hawesko-Konzern* ist daher bestrebt, durch eine intelligente Einkaufsteuerung sicherzustellen, dass möglichst viele Produkte sofort verfügbar sind. Daneben wird auf der Logistikseite ausschließlich mit renommierten Partnerunternehmen zusammengearbeitet. Alle Logistikprozesse sind auf einen möglichst effizienten Warenverkehr ausgerichtet und werden ständig im Sinne einer bedarfsgerechten Logistik weiterentwickelt. Lieferverzögerungen in Folge von Extremwetterlagen sind schwer vorhersehbar.

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

#### *Finanzrisiken*

Im *Hawesko-Konzern* besteht eine Reihe von finanziellen Risiken. Hierzu zählen vor allem die Einflüsse aus Änderungen von Wechselkursen und Zinssätzen sowie das Ausfall- und Liquiditätsrisiko. Risiken aus der Verwendung von Finanzinstrumenten sind für 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 Eurowährungsraums abhängig. Der weitaus größte Teil der Importe stammt jedoch aus dem Eurowährungsraum.

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 Zinsentwick-

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

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

#### *Personalrisiken*

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

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

#### *Risiken aus dem Fehldruck von Marketingmaterial*

Bei der Produktion von Werbung beziehungsweise Marketingmaterial könnte es trotz strengen Qualitätskontrollen theoretisch zu Fehldrucken kommen. Dies könnte beispielsweise die Bewerbung mit falschen Begrifflichkeiten, falschen Artikeln oder falschen Artikelpreisen zur Folge haben. Hieraus könnten als



mögliche Folgen dann die Verärgerung von Kunden, Umsatzeinbruch, und auch die Verärgerung oder sogar der Verlust eines Lieferanten bis hin zu Unterlassungserklärungen resultieren.

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

#### Risiken aus Elementarschäden

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

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

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

#### Rechtliche und steuerliche Risiken

Gerichts- oder Schiedsverfahren, die einen erheblichen Einfluss auf die wirtschaftliche Lage 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.

Die rechtlichen und steuerlichen Risiken bewertet der Konzern als C-Risiko.

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

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

## *Sonstige Risiken*

### *Ukraine-Konflikt*

Der *Hawesko-Konzern* hält keine wesentlichen Kunden- oder Lieferantenbeziehungen zu Russland oder der Ukraine. Indirekt könnte ein Risiko für die Umsatzentwicklung der Gruppe durch ein verändertes Kaufverhalten durch Verschlechterung der Konsumneigung der Bevölkerung in DACH entstehen. Dieses Risiko ist im Risikomanagementsystem der Gruppe schon mit dem Risiko der Konjunkturabhängigkeit benannt.

Weitere wesentliche Risiken sind derzeit nicht erkennbar.

### *Gesamtaussage zur Risikosituation des Hawesko-Konzerns*

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

# RECHTLICHE KONZERNSTRUKTUR UND ÜBERNAHMERECHTLICHE ANGABEN

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

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

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

Ein Beherrschungs- oder Gewinnabführungsvertrag der *Hawesko Holding SE* mit der *Tocos Beteiligung GmbH* besteht nicht. Der Vorstand der *Hawesko Holding SE* hat daher nach § 312 Aktiengesetz (AktG) einen Abhängigkeitsbericht über Beziehungen der Gesellschaft zu verbundenen Unternehmen erstellt. Der Vorstand hat am Ende des Berichts folgende Erklärung abgegeben: »Wir erklären, dass die *Hawesko Holding SE*, Hamburg, bei den im Bericht über die Beziehungen zu verbundenen Unternehmen für den Berichtszeitraum vom 1. Januar bis 31. Dezember 2022 aufgeführten Rechtsgeschäften nach den Umständen, die uns zum Zeitpunkt der Vornahme des Rechtsgeschäftes bekannt waren, angemessene Gegenleistungen erhalten hat. Andere Maßnahmen i.S.v. § 312 AktG sind weder getroffen noch unterlassen worden.«

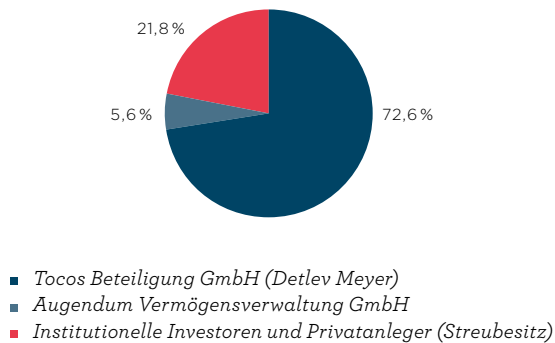
## RECHTLICHE KONZERNSTRUKTUR

Die *Hawesko Holding SE* ist seit Mai 1998 an der Börse notiert. Das zum Bilanzstichtag 2022 bestehende gezeichnete Kapital in Höhe von € 13.708.934,14 ist eingeteilt in 8.983.403 auf den Inhaber lautende Stückaktien mit identischen Rechten und Pflichten. Beschränkungen, die Stimmrechte oder die Übertragung von Aktien betreffen, sind der Gesellschaft nicht bekannt. Andere Aktiengattungen existieren ebenfalls nicht. Der Vorstand ist satzungsgemäß bis 13.06.2027 ermächtigt, das Grundkapital mit Zustimmung des Aufsichtsrats durch Ausgabe neuer auf den Inhaber lautender Stückaktien um bis zu insgesamt € 6.850.000,00 zu erhöhen. Eine Ermächtigung zum Erwerb eigener Aktien nach § 71 Absatz 1 Nummer 8 AktG besteht nicht. Eine Satzungsänderung bedarf eines Beschlusses der Hauptversammlung mit einer Mehrheit, die mindestens drei Viertel des bei der Beschlussfassung vertretenen Grundkapitals umfasst.

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

## AKTIONÄRSSTRUKTUR

---



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

Der *Hawesko-Konzern* hat eine Holding-Struktur, bei der die Muttergesellschaft *Hawesko Holding SE* 100 Prozent beziehungsweise die Mehrheit an den – überwiegend im Weinhandel – operativ tätigen Tochtergesellschaften hält. Die Muttergesellschaft *Hawesko Holding SE* und die Mehrheit der Tochtergesellschaften haben ihren Sitz in der Bundesrepublik Deutschland. Sie unterliegen somit deren Gesetzgebung, die einen maßgeblichen Einfluss auf die geschäftlichen Rahmenbedingungen hat. Die nicht in Deutschland ansässigen Tochtergesellschaften haben ihren jeweiligen Sitz in der Europäischen Union beziehungsweise der Schweiz. Es sind keine wesentlichen Einflussfaktoren für das Geschäft zu erwähnen. Der *Hawesko-Konzern* ist im Wesentlichen in drei Geschäftssegmente untergliedert (bitte vergleichen Sie die Angaben zur »Konzernstruktur«).

## LEITUNG UND KONTROLLE

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

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

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

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

Der Vorstand steuert die geschäftlichen Aktivitäten nach Umsatzwachstum, Umsatzrendite (ab 2023 EBIT), ROCE und Free-Cashflow. Die angestrebten Zielgrößen wurden im Abschnitt »Steuerungssystem« dargestellt. Die Ziele und die Entwicklung der einzelnen Segmente nach diesen Kennziffern sind Bestandteil von regelmäßigen Strategie- und Reportinggesprächen mit den Geschäftsführern der einzelnen Konzerngesellschaften. Durch die Verknüpfung von EBIT-Margen und Kapitalrentabilität in den Zielsetzungen und Zielerreichungskontrollen werden den Geschäftsführern klare Verantwortlichkeiten unterhalb der Vorstandsebene zugewiesen. Ausführliche Angaben zu den Mitgliedern des Vorstands und des Aufsichtsrats finden Sie im Konzernanhang.

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

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

### ÜBERBLICK ÜBER DAS GESCHÄFTSJAHR 2022 DER *HAWESKO HOLDING SE*

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

Die Gesellschaft wurde im Geschäftsjahr von einer Aktiengesellschaft in eine europäische Aktiengesellschaft (SE) umgewandelt. Die Anmeldung der Umwandlung erfolgte am 14. November 2022 beim Amtsgericht Hamburg unter der neuen Nummer HRB 178006.

### GESCHÄFTSVERLAUF DER *HAWESKO HOLDING SE*

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

## ERTRAGSLAGE DER HAWESKO HOLDING SE UND GEWINNVERWENDUNG

Gewinn- und Verlustrechnung nach HGB für das Geschäftsjahr vom 01.01. bis 31.12.2022

in T€	2022	2021
Umsatzerlöse	343	449
Sonstige betriebliche Erträge	1.846	1.040
Personalaufwand	-3.870	-4.690
a) Gehälter	-3.597	-4.440
b) soziale Abgaben und Aufwendungen für Unterstützung	-273	-250
Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte des Anlagevermögens und Sachanlagen	-90	-142
Sonstige betriebliche Aufwendungen	-5.073	-4.979
Erträge aus Gewinnabführung	36.004	45.088
Erträge aus Beteiligungen	5.182	5.282
Sonstige Zinsen und ähnliche Erträge	1.350	453
Aufwendungen aus Verlustübernahme	-208	-443
Zinsen und ähnliche Aufwendungen	-847	-336
Steuern vom Einkommen und Ertrag	-10.109	-10.298
<b>ERGEBNIS NACH STEUERN</b>	<b>24.528</b>	<b>31.424</b>
Sonstige Steuern	-90	-2
<b>JAHRESÜBERSCHUSS</b>	<b>24.438</b>	<b>31.422</b>
Gewinnvortrag aus dem Vorjahr	-	30
<b>BILANZGEWINN</b>	<b>24.438</b>	<b>31.452</b>

Die Erträge aus Gewinnabführung setzen sich im Wesentlichen aus Gewinnen der Tochtergesellschaften *Jacques'*, *HAWESKO* und der *WSB* zusammen. Die Erträge aus Beteiligungen umfassen die Ausschüttung des Gewinns der *Vinos* aus dem Geschäftsjahr 2021. Die Aufwendungen aus Verlustübernahme resultieren aus solchen der *WineTech Commerce* sowie der *WineCom International*.

Im Durchschnitt des Geschäftsjahres 2022 hatte die *Hawesko Holding SE* 20 Beschäftigte (Vorjahr: 20).

Der Jahresüberschuss beläuft sich auf € 24,4 Mio., (Vorjahr: € 31,4 Mio.).

Unter Berücksichtigung des Gewinnvortrags aus dem Vorjahr ergibt sich ein Bilanzgewinn von € 24,4 Mio. (Vorjahr: € 31,5 Mio.).

Zur Verwendung des Bilanzgewinns 2022 schlägt der Vorstand vor, eine Dividendenausschüttung in Höhe von € 1,90 je Aktie, also insgesamt rund € 17,1 Mio., zu beschließen.

### Finanzlage der Hawesko Holding SE

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

*Vermögenslage der Hawesko Holding SE*

in T€	31.12.2022	31.12.2021
<b>ANLAGEVERMÖGEN</b>		
<b>IMMATERIELLE VERMÖGENSGEGENSTÄNDE</b>		
Entgeltlich erworbene Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte sowie Lizenzen an solchen Rechten und Werten	26	76
<b>SACHANLAGEN</b>		
Grundstücke, grundstücksähnliche Rechte und Bauten einschließlich der Bauten auf fremden Grundstücken	25	30
Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	108	126
<b>FINANZANLAGEN</b>		
Anteile an verbundenen Unternehmen	152.689	144.167
	<b>152.848</b>	<b>144.399</b>
<b>UMLAUFVERMÖGEN</b>		
<b>FORDERUNGEN UND SONSTIGE VERMÖGENSGEGENSTÄNDE</b>		
Forderungen gegen verbundene Unternehmen	79.555	50.495
Sonstige Vermögensgegenstände	571	5.892
<b>GUTHABEN BEI KREDITINSTITUTEN</b>	20.297	43.957
	<b>100.423</b>	<b>100.344</b>
<b>RECHNUNGSABGRENZUNGSPOSTEN</b>	<b>92</b>	<b>141</b>
	<b>253.363</b>	<b>244.884</b>

Die Aktiva betragen zum Stichtag € 253,4 Mio. (Vorjahr: € 244,9 Mio.) und bestehen mit € 152,7 Mio. (Vorjahr: € 144,2 Mio.) überwiegend aus Finanzanlagen. Der Anstieg resultiert im Wesentlichen aus dem Erwerb der restlichen Anteile an der *Vinos* sowie an der *WirWinzer*. Sämtliche Anteile an der *WirWinzer* wurden anschließend in die neugegründeten *WineCom International* eingebracht.

Des Weiteren prägen Forderungen gegen verbundene Unternehmen mit € 79,6 Mio. (Vorjahr: € 50,5 Mio.) aus Finanzverkehr und gewährten Darlehen an Tochterunternehmen sowie liquiden Mittel in Höhe von € 20,3 Mio. (Vorjahr: € 44,0 Mio.) die Aktivseite.

Diese Entwicklung ist mit dem rückläufigen Cashflow der Tochtergesellschaften begründet, sodass diese einen höheren Finanzierungsbedarf hatten. Der Anteil der Finanzanlagen an der Bilanzsumme beträgt 60,3 Prozent (Vorjahr: 58,9 Prozent).



in T€	31.12.2022	31.12.2021
<b>EIGENKAPITAL</b>		
Gezeichnetes Kapital	13.709	13.709
Kapitalrücklage	64.067	64.067
Andere Gewinnrücklagen	111.081	102.087
Bilanzgewinn	24.438	31.452
	<b>213.295</b>	<b>211.315</b>
<b>RÜCKSTELLUNGEN</b>		
Steuerrückstellungen	10.593	8.793
Sonstige Rückstellungen	2.141	2.864
	<b>12.734</b>	<b>11.657</b>
<b>VERBINDLICHKEITEN</b>		
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	16.172	12.560
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	49	93
Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen	8.789	9.119
Sonstige Verbindlichkeiten	252	140
	<b>25.262</b>	<b>21.912</b>
<b>PASSIVE LATENTE STEUERN</b>	<b>2.072</b>	<b>-</b>
	<b>253.363</b>	<b>244.884</b>

Die Passivseite der Bilanz besteht mit € 213,3 Mio. im Wesentlichen aus Eigenkapital (Vorjahr: € 211,3 Mio.) und mit € 25,3 Mio. (Vorjahr: € 21,9 Mio.) aus Verbindlichkeiten. Die Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten sind hauptsächlich aufgrund der mittelfristigen Finanzierung des Anteilerwerbs der *Global Wines & Spirits* trotz planmäßiger Tilgungen der Bankkredite um rund € 3,6 Mio. angestiegen. Das Eigenkapital macht 84,2 Prozent der Bilanzsumme (Vorjahr: 86,3 Prozent) aus.

## **RISIKOSITUATION DER HAWESKO HOLDING SE**

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

## **PROGNOSE DER HAWESKO HOLDING SE**

Die Entwicklung der *Hawesko Holding SE* ist in ihrer Funktion als Holding wesentlich von der Entwicklung ihrer Beteiligungen abhängig. Beachten Sie daher die Ausführungen zum *Hawesko-Konzern*. Der Vorstand rechnet für den Jahresüberschuss der *Hawesko Holding SE* mit einem moderat sinkenden Ergebnis.

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

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

## **ERKLÄRUNG ZUR UNTERNEHMENS- FÜHRUNG**

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

Hamburg, 11.04.2023

## **Der Vorstand**