

HAWESKO

HOLDING SE



JAHRESABSCHLUSS
FÜR DAS
GESCHÄFTSJAHR

2023

BILANZ ZUM 31. DEZEMBER 2023

AKTIVA

(in T€)

A. ANLAGEVERMÖGEN

I. Immaterielle Vermögensgegenstände

1. Entgeltlich erworbene Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte sowie Lizenzen an solchen Rechten und Werten

31.12.2023

31.12.2022

10

26

10

26

II. Sachanlagen

1. Grundstücke, grundstücksgleiche Rechte und Bauten einschließlich der Bauten auf fremden Grundstücken

20

25

97

108

117

133

III. Finanzanlagen

Anteile an verbundenen Unternehmen

149.441

152.689

149.441

152.689

149.568**152.848****B. UMLAUFVERMÖGEN**

I. Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände

1. Forderungen gegen verbundene Unternehmen

100.201

79.555

(davon mit einer Restlaufzeit von mehr als einem Jahr T€ 0 ; Vorjahr T€ 0)

(davon aus Lieferungen und Leistungen T€ 1.102; Vorjahr T€ 1.128)

(davon aus dem Finanzverkehr: T€ 99.098; Vorjahr T€ 78.427)

2. Sonstige Vermögensgegenstände

3.560

571

(davon mit einer Restlaufzeit von mehr als einem Jahr T€ 0; Vorjahr T€ 0)

(davon aus Steuerzahlungen: T€ 2.940; Vorjahr T€ 407)

103.761

80.126

8.243

20.297

112.004**100.423****C. RECHNUNGSABGRENZUNGSPOSTEN****67****92****261.639****253.363**

		PASSIVA
(in T€)	31.12.2023	31.12.2022
A. EIGENKAPITAL		
I. Gezeichnetes Kapital	13.709	13.709
II. Kapitalrücklage	64.067	64.067
III. Andere Gewinnrücklagen	118.451	111.081
IV. Bilanzgewinn	21.289	24.438
	217.516	213.295
B. RÜCKSTELLUNGEN		
1. Steuerrückstellungen	1.006	10.593
2. Sonstige Rückstellungen	1.400	2.141
	2.406	12.734
C. VERBINDLICHKEITEN		
1. Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten (davon mit einer Restlaufzeit bis zu einem Jahr: T€ 13.439; Vorjahr: T€ 9.422) (davon mit einer Restlaufzeit ein bis fünf Jahren: T€ 17.045; Vorjahr: T€ 6.750) (davon mit einer Restlaufzeit von mehr als fünf Jahren: T€ 0; Vorjahr: T€ 0)	30.484	16.172
2. Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen (davon mit einer Restlaufzeit bis zu einem Jahr: T€ 79; Vorjahr: T€ 49)	79	49
3. Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen (davon mit einer Restlaufzeit bis zu einem Jahr: T€ 8.558; Vorjahr: T€ 8.789) (davon aus Lieferungen und Leistungen: T€ 150; Vorjahr: T€ 69) (davon aus dem Finanzverkehr: T€ 8.406; Vorjahr: T€ 8.720)	8.558	8.789
4. Sonstige Verbindlichkeiten (davon mit einer Restlaufzeit bis zu einem Jahr: T€ 367; Vorjahr: T€ 252) (davon im Rahmen der sozialen Sicherheit: T€ 8; Vorjahr: T€ 7) (davon aus Steuern: T€ 241; Vorjahr T€ 197)	367	252
	39.488	25.262
D. PASSIVE LATENTE STEUERN	2.229	2.072
	261.639	253.363

HAWESKO HOLDING SE, HAMBURG**GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG FÜR DIE ZEIT VOM 1. JANUAR BIS 31. DEZEMBER 2023**

in T€	2023	2022
1. Umsatzerlöse	343	343
2. Sonstige betriebliche Erträge (davon aus Währungsumrechnung: T€ 248; Vorjahr T€ 254)	1.890	1.846
3. Personalaufwand		
a) Löhne und Gehälter	-2.854	-3.597
b) Soziale Abgaben und Aufwendungen für Altersversorgung und für Unterstützung (davon für Altersversorgung € 1; Vorjahr T€ 1)	-259	-273
	-3.113	-3.870
4. Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände und Sachanlagen	-43	-90
5. Sonstige betriebliche Aufwendungen (davon aus Währungsumrechnung T€ 205; Vorjahr T€ 224)	-5.169	-5.073
6. Aufgrund Gewinnabführungsverträge erhaltene Gewinne	29.501	36.004
7. Erträge aus Beteiligungen (davon aus verbundenen Unternehmen T€ 6.867; Vorjahr T€ 5.182)	6.867	5.182
8. Sonstige Zinsen und ähnliche Erträge (davon aus verbundenen Unternehmen aus Finanzverkehr T€ 4.126; Vorjahr T€ 1.350)	4.126	1.350
9. Aufwendungen aus Verlustübernahme aufgrund eines Gewinnabführungsvertrages	-260	-208
10. Zinsen und ähnliche Aufwendungen (davon an verbundene Unternehmen € 369; Vorjahr T€ 229)	-2.676	-847
11. Abschreibungen auf Finanzanlagen	-4.000	0
12. Steuern vom Einkommen und vom Ertrag (davon latente Steuern T€ 157 (Aufwand); Vorjahr T€ 2.072 (Aufwand))	-6.175	-10.109
13. ERGEBNIS NACH STEUERN VOM EINKOMMEN UND VOM ERTRAG	21.291	24.528
14. Sonstige Steuern	-2	-90
15. JAHRESÜBERSCHUSS	21.289	24.438
16. Gewinnvortrag aus dem Vorjahr	0	0
17. BILANZGEWINN	21.289	24.438

HAWESKO HOLDING SE, HAMBURG**ANHANG FÜR DAS GESCHÄFTSJAHR 2023****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 2023 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

Gemäß Zustimmungsbeschluss vom 5. Dezember 2023 wurde der Gewinnabführungsvertrag zwischen der Hawesko Holding SE und der Hanseatisches Wein- und Sekt-Kontor HAWESKO GmbH zum 31. Dezember 2023 aufgehoben. Der Gewinnabführungsvertrag wurde somit letztmalig für das Jahr 2023 ordnungsgemäß durchgeführt.

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 werden zum Devisenkassamittelkurs am Stichtag umgerechnet.

Im Berichtsjahr kommt es zu einem Passivüberhang 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. 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 2023 wird gesondert im Anlagenpiegel vor dem Nachtragsbericht dargestellt. Die Beteiligungsverhältnisse für das Geschäftsjahr 2023 sind in der Aufstellung des Anteilsbesitzes im Anhang gesondert dargestellt.

Die Abweichung im **Finanzanlagevermögen** betrifft die außerplanmäßige Abschreibung auf Grund einer Wertminderung der Anteile an der Wein & Co. Handelsges.m.b.H. (T€ 4.000) sowie eine Einzahlung in die Kapitalrücklage der IWL Internationale Wein Logistik GmbH (T€ 750).

Außerdem wurden die Anteile an der Wein & Vinos GmbH und an der Hanseatisches Wein- und Sekt-Kontor HAWESKO GmbH mit Ablauf des 31. Dezember 2023 zu Buchwerten und durch eine Kapitalerhöhung von T€ 2 als Sacheinlage in die WineCom International Holding GmbH, Hamburg, eingebracht.

Die **Forderungen gegen verbundene Unternehmen sowie die sonstigen Vermögensgegenstände** haben in Höhe von T€ 103.761 (Vorjahr: T€ 80.126) eine Restlaufzeit von bis zu einem Jahr. Forderungen mit einer Restlaufzeit von einem bis zu fünf Jahren und über fünf Jahre bestehen nicht.

Die sonstigen Vermögensgegenstände beinhalten im Wesentlichen Forderungen aus Steuerüberzahlungen in Höhe von T€ 2.940 (Vorjahr: T€ 407) für Einkommensteuer und in Höhe von T€ 474 (Vorjahr: T€ 27) für Gewerbesteuer.

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

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

	€
Gezeichnetes Kapital (Grundkapital)	13.708.934,14
Kapitalrücklage	64.066.509,59
Andere Gewinnrücklagen	118.450.969,76
Bilanzgewinn	21.288.873,19
	217.515.286,68

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 be-wirkte(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 Kapitalerhö-hung sowie die Bedingungen der Aktienausgabe, insbesondere den Ausgabebetrag, mit Zustimmung des Auf-sichtsrates 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 2023 beträgt € 6.850.000,00 (Vorjahr: € 6.850.000,00).

Aktionärsstruktur

Im Folgenden werden die Meldungen gemäß § 33 Abs. 1 Wertpapierhandelsgesetz (WpHG)¹ 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 Erbauseinandersetzung der Erbengemeinschaft nach Michael Schiemann (Erblasser) wurde mit Vertrag vom 19. Dezember 2023 abgeschlossen. Mit gleicher Urkunde veräußerte Kai Schiemann seine Geschäftsanteile an der Augendum Vermögensverwaltungsgesellschaft mbH zu gleichen Teilen an Jutta Schiemann und Melanie Schiemann.

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 betrugen. Sie sind ihm

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

nach § 22 Abs. 1 Nr. 1 WpHG zuzurechnen. Mit Wirkung zum 3. Juni 2015 teilte uns die TOCOS Beteiligung GmbH aufgrund der Beziehung von Detlev Meyer zu Hawesko Holding SE als Mitglied des Aufsichtsorgans mit, dass 160.000 Stück Aktien der Hawesko Holding SE veräußert wurden und der Stimmrechtsanteil 72,60 % 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 Euromodellierung vorgenommenen Umgliederung in das gezeichnete Kapital (€ 49,2 Mio.).

Gewinnrücklagen

in T€	31.12.2022	Entnahme	Einstellung	31.12.2023
Andere Gewinnrücklagen	111.081	0	7.370	118.451

Bilanzgewinn

in T€	2023	2022
Bilanzgewinn 1.1	24.438	31.452
Ausschüttung	-17.068	-22.458
Einstellung in die anderen Gewinnrücklagen	-7.370	-8.994
Jahresüberschuss	21.289	24.438
Bilanzgewinn 31.12.	21.289	24.438

Rückstellungen

Die **sonstigen Rückstellungen** betreffen im Wesentlichen Verpflichtungen aus erfolgsabhängigen Tantiemen und Prämien (T€ 300; Vorjahr: T€ 823), Aufwendungen der Prüfung des Jahres- und Konzernabschlusses sowie für die Steuerberatung (T€ 244; Vorjahr: T€ 295), Verpflichtungen aus dem Personalbereich (T€ 123; Vorjahr: T€ 128) und nachlaufende Rechnungen (T€ 721; Vorjahr: T€ 881).

Verbindlichkeiten

Bei den Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten haben T€ 13.439 (Vorjahr: T€ 9.422) eine Restlaufzeit bis zu einem Jahr und T€ 17.045 (Vorjahr: T€ 6.750) 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 2023 sind nachfolgend dargestellt:

in T€	31.12.2022	Zugang	Abgang	31.12.2023
Aktive latente Steuern	741	68	0	809
Passive latente Steuern	-2.813	-225	0	-3.038
SUMME	-2.072	-157	0	-2.229

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	18.708
Hanseatisches Wein- und Sekt-Kontor HAWESKO GmbH, Hamburg	5.536
Wein Service Bonn GmbH, Bonn	4.127
WineCom International Holding GmbH, Hamburg	1.130
Wein & Vinos GmbH, Berlin	6.357
Weinart Handelsgesellschaft mbH, Geisenheim	510
	36.368

Aufwendungen aus Verlustübernahme	T€
WineTech Commerce GmbH, Hamburg	260
	260

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€ 545 (Vorjahr: T€ 649) periodenfremde Erträge ausgewiesen, die insbesondere Erträge aus der Auflösung von Rückstellungen (T€ 501; Vorjahr: T€ 495) beinhalten. Unter den **sonstigen betrieblichen Aufwendungen** werden T€ 161 (Vorjahr: T€ 77) periodenfremde Aufwendungen ausgewiesen, die im Wesentlichen aus nachlaufenden Rechnungen sowie Mehraufwendungen für IHK-Beiträge für Vorjahre resultieren.

Die Gesellschaft hat im Geschäftsjahr eine **außerplanmäßige Abschreibung** aufgrund einer Wertminderung auf die Anteile der Tochtergesellschaft Wein & Co. in Höhe von € 4 Mio. (Vorjahr: € 0 Mio.) vorgenommen. Der Marktwert der Gesellschaft liegt aktuell unter dem Beteiligungsbuchwert; die Unternehmensplanung sieht jedoch eine positive Entwicklung insbesondere ab 2025 vor.

5 SONSTIGE ANGABEN

Die nach § 289f HGB, § 315d HGB und § 161 AktG vorgeschriebene Erklärung zur Unternehmensfortführung und zur Corporate Governance wurde am 12. April 2023 abgegeben und ist dauerhaft im Internet unter <https://www.hawesko-holding.com/ueber-uns/corporate-governance> zugänglich.

Sonstige finanzielle Verpflichtungen

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

Fälligkeit	T€
2024	181
2025-2028	219
Ab 2029	0
GESAMTBETRAG	400

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 2023 in voller Höhe 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 gesamtschuldnerischen 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 eine Patronatserklärung für alle gegenwärtigen und künftigen (bis zum 14. März 2026) Verbindlichkeiten der Wein & Co. Handelsges. m.b.H., Vösendorf (Österreich), abgegeben. Aufgrund der ausreichenden Liquiditätslage der Gesellschaft durch die Einbindung in den von der Gesellschaft geführten Cash Pool ist zum Stichtag und zum Aufstellungszeitpunkt nicht von einer Inanspruchnahme aus dieser Gewährleistung auszugehen.

Die Gesellschaft hat im Vorjahr eine Patronatserklärung für alle gegenwärtigen und künftigen (bis zum 22. März 2025) Verbindlichkeiten der IWL Internationale Wein Logistik GmbH, Tornesch, abgegeben. Aufgrund der ausreichenden Liquiditätslage der Gesellschaft durch die Einbindung in den von der Gesellschaft geführten Cash Pool ist zum Stichtag und zum Aufstellungszeitpunkt nicht von einer Inanspruchnahme aus dieser Gewährleistung auszugehen.

Belegschaft

Die Gesellschaft beschäftigte im Jahresdurchschnitt keine gewerblichen Mitarbeiter und 18 (Vorjahr: 20) angestellte Mitarbeiter (davon zwei 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 getätigten worden.

Vorstand

Thorsten Hermelink:	Vorstandsvorsitzender Vorstand für den Bereich Konzernstrategie sowie für die Bereiche E-Commerce und B2B sowie People and Culture und Corporate Development
Alexander Borwitzky:	Vorstand für den Bereich Multi-Channel Retail
Raimund Hackenberger	Vorstand für die Bereiche Finanzen, Beteiligungscontrolling, Investor Relation sowie Recht und Logistik (Vorstand bis zum 31. März 2023)
Hendrik Schneider	Vorstand für die Bereiche Corporate Finance (Finanzen und Beteiligungscontrolling), Corporate Audit, Corporate Legal, Investor Relations und Corporate Communications sowie IT und Logistik (Vorstand seit zum 1. Januar 2024)

Die Gesamtbezüge des Vorstands für das Geschäftsjahr 2023 (Vorjahreswerte in Klammern) sind folgender Tabelle zu entnehmen:

in T€	Gesamt
Thorsten Hermelink	522
	(695)
Raimund Hackenberger (bis 31.03.2023)	125
	(773)
Alexander Borwitzky	387
	(460)
SUMME	1.034
	(1.928)

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 2023 hält der Vorstand 2.000 Stück Aktien der Hawesko Holding SE, die mit 500 Stück (Vorjahr: 500 Aktien) Thorsten Hermelink und mit 1.500 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
GENUI GmbH, Hamburg

Dr. Jörg Haas

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

Mitglied folgender gesetzlich zu bildender Kontrollgremien von Wirtschaftsunternehmen:

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

Professor Dr. Wolfgang Reitzle

Mitglied folgender gesetzlich zu bildender Kontrollgremien von Wirtschaftsunternehmen:

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

Wilhelm Weil

Direktor des Weinguts Robert Weil, Kiedrich

Kim-Eva Wempe

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

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

in T€	<i>Summe</i>
Detlev Meyer (Vorsitzender)	109 (128)
Thomas R. Fischer (stellvertretender Vorsitzender)	82 (96)
Prof. Dr. Dr. Dres. h.c. Franz Jürgen Säcker (Mitglied bis 14.06.2022)	0 (31)
Prof. Dr. Wolfgang Reitzle (Mitglied ab 14.06.2022)	49 (33)
Kim-Eva Wempe	51 (58)
Wilhelm Weil	50 (59)
Dr. Jörg Haas	54 (63)
SUMME	395 (468)

Gegenüber Mitgliedern des Aufsichtsrates und des Vorstandes bestanden im Geschäftsjahr 2023 wie im Vorjahr keine Kredite.

Zum 31. Dezember 2023 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 2023 von € 21.288.873,19 wie folgt zu verwenden:

1. Ausschüttung einer Dividende in Höhe von € 1,30 (reguläre Dividende) je dividendenberechtigter Stückaktie. Bei einer Gesamtzahl von 8.983.403 Stück dividendenberechtigter Aktien sind das insgesamt € 11.678.423,90.
2. Einstellung von € 9.610.449,29 aus dem Bilanzgewinn in die anderen Gewinnrücklagen.

Anteilsbesitz

gemäß § 285 Nr.11 – 11 b HGB am 31. Dezember 2023

	Sitz	Eigenkapital in T€	Beteiligungsquote in %	Jahresergebnis 2023 in T€
A. DIREKTE BETEILIGUNGEN				
Jacques' Wein-Depot Wein-Einzelhandel GmbH*	Düsseldorf	4.537	100%	18.708
Wein & Co. Handelsges. m.b.H.	Vösendorf (Österreich)	-3.342	100%	-2.460
Wein Service Bonn GmbH*	Bonn	12.911	100%	4.127
IWL Internationale Wein Logistik GmbH	Tornesch	603	100%	-4
WineTech Commerce GmbH*	Hamburg	25	100%	-260
WineCom International Holding GmbH*	Hamburg	103.822	100%	1.130
WeinArt Handelsgesellschaft mbH	Gelsenheim	2.757	51%	315
Sélection de Bordeaux S.A.R.L.	Straßburg (Frankreich)	-29	100%	-8
Globalwine AG**	Zürich (Schweiz)	4.655	95%	1.000

* Vor Ergebnisabführung

** Das Eigenkapital wurde mit einem Umrechnungskurs von CHF/EUR 0,92600 (Stichtag) und der Jahresüberschuss mit einem Kurs von CHF/EUR 0,96778 (Durchschnitt) umgerechnet

*** Das Eigenkapital wurde mit einem Umrechnungskurs von CZK/EUR 24,72400 (Stichtag) und der Jahresüberschuss mit einem Kurs von CZK/EUR 24,00068 (Durchschnitt) umgerechnet

**** Vorläufige Finanzdaten vom Jahresabschluss für den Zeitraum vom 01.01.2023 bis zum 31.12.2023

B. INDIREKTE BETEILIGUNGEN	Sitz	Eigenkapital in T€	Beteiligungsquote in %	Jahresergebnis 2023 in T€
BETEILIGUNGEN DER WineCom International Holding GmbH:				
Hanseatisches Wein- und Sekt-Kontor HAWESKO GmbH*	Hamburg	6.165	100%	5.536
Wein & Vinos GmbH	Berlin	1.524	100%	3.524
WirWinzer GmbH*	München	2.392	100%	971
BETEILIGUNGEN DER Hanseatischen Wein- und Sekt-Kontor HAWESKO GmbH:				
Tesdorpf GmbH	Lübeck	308	100%	-661
The Wine Company Hawesko GmbH	Hamburg	-211	100%	-476
BETEILIGUNGEN DER WirWinzer GmbH:				
WirWinzer Mercato del Vino s.r.l.	Bozen (Italien)	20	100%	10
BETEILIGUNGEN DER Wein Service Bonn GmbH:				
Wein Wolf GmbH**	Bonn	8.866	100%	4.592
BETEILIGUNGEN DER Wein Wolf GmbH:				
Wein Wolf Import GmbH & Co. Vertriebs KG	Salzburg (Österreich)	678	100%	541
Verwaltungsgesellschaft Wein Wolf Import GmbH	Salzburg (Österreich)	49	100%	6
Grand Cru Select Distributionsgesellschaft mbH	Bonn	1.574	100%	-47
Global Eastern Wine Holding GmbH	Bonn	2.150	100%	955
Weinland Ariane Abayan GmbH**	Hamburg	1.831	100%	2.999
BETEILIGUNGEN DER Global Eastern Wine Holding GmbH:				
Global Wines & Spirits s.r.o.***	Prag (Tschechien)	6.679	80%	2.772
Dunker Group OÜ****	Tallin (Estland)	8.195	50%	2.143
BETEILIGUNGEN DER Dunker Group OÜ:				
Balmerk Distribution OÜ****	Tallin (Estland)	2.816	50%	866
Balmerk Estonia OÜ****	Tallin (Estland)	5.422	50%	1.448
SIA Balmerk Latvia****	Marupe (Lettland)	3.480	50%	959
UAB Balmerk Lithuania****	Vilnius (Litauen)	-2.041	50%	-651
FineWine OÜ****	Tallin (Estland)	-55	50%	-67
SIA Vintage****	Riga (Lettland)	-194	50%	-10
Global Wine House OÜ****	Tallin (Estland)	758	50%	189

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 Verlassung 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			
	01.01.2023	Zugänge	Abgänge	31.12.2023
I. Immaterielle Vermögensgegenstände				
1. Entgeltlich erworbene Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte sowie Lizenzen an solchen Rechten und Werten	241	0	1	240
	241	0	1	240
II. Sachanlagen				
1. Grundstücke, grundstücksgleiche Rechte und Bauten einschließlich der Bauten auf fremden Grundstücken	91	0	0	91
2. Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	387	11	4	394
	478	11	4	485
III. Finanzanlagen				
Anteile an verbundenen Unternehmen	152.689	91.601	90.849	153.441
	152.689	91.601	90.849	153.441
	153.408	91.612	90.854	154.166

Kumulierte Abschreibungen				Restbuchwerte	
01.01.2023	Zugänge	Abgänge	31.12.2023	31.12.2023	31.12.2022
215	16	1	230	10	26
215	16	1	230	10	26
66	5	0	71	20	25
279	21	3	297	97	108
345	26	3	368	117	133
0	4.000	0	4.000	149.441	152.689
0	4.000	0	4.000	149.441	152.689
560	4.042	4	4.598	149.568	152.848

NACHTRAGSBERICHT

Ereignisse nach dem Bilanzstichtag mit Auswirkung auf die Finanz-, Vermögens- und Ertragslage der Gesellschaft für das Berichtsjahr 2023 sind nicht eingetreten.

Hamburg, den 03. April 2024

Der Vorstand

Thorsten Hermelink

Alexander Borwitzky

Hendrik Schneider

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.

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 2023 aufgeführten Rechtsgeschäften nach den Umständen, die uns zum Zeitpunkt der Vornahme des Rechtsgeschäftes bekannt waren, angemessene Gegenleistungen erhalten hat. Andere Maßnahmen i.S.v. § 312 AktG sind weder getroffen noch unterlassen worden.«

Hamburg, den 03. April 2024

Hawesko Holding SE

Der Vorstand

Thorsten Hermelink

Alexander Borwitzky

Hendrik Schneider

ZUSAMMENGEFASSTER KONZERNLAGEBERICHT UND LAGEBERICHT

der *Hawesko Holding SE* für das Geschäftsjahr 2023

GRUNDLAGEN DES KONZERNS

KONZERNSTRUKTUR

Die *Hawesko-Gruppe* ist eine international agierende Handelsgruppe für Weine im Premium- und Luxusbereich. Mit einem Umsatz von € 660,3 Mio. und durchschnittlich 1.283 Beschäftigten im Geschäftsjahr 2023 ist sie einer der größten Weinhändler im Premium- und Luxussegment in Europa. Die Gruppe umfasst die *Hawesko Holding SE* und ihre Tochtergesellschaften.

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

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

Das Segment Retail umfasst Multichannel-Handelskonzepte, die vornehmlich stationäre Ladengeschäfte für Endkunden betreiben. Die größte deutsche Weinfachhandelskette, *Jacques'*, und das Premiumformat *Wein & Co.* in Österreich bieten ein einzigartiges Einkaufserlebnis für Weinliebhaber. Mit insgesamt 361 stationären Ladengeschäften in Deutschland und Österreich können Kunden die Welt des Weins auf authentische Weise entdecken. In den 338 stationären Ladengeschäften (Vorjahr: 332) bei *Jacques'* stehen persönliche Beratung, Verkostungen und ein sorgfältig kuratiertes Sortiment im Fokus. In den 23 *Wein & Co.* Shops und Bars (Vorjahr: 22) in den wichtigsten Ballungszentren Österreichs erwartet die Kunden eine Auswahl an erstklassigen Weinen aus aller Welt sowie besondere Genussmomente.

Das Segment B2B umfasst verschiedene Distributionsgesellschaften in Deutschland, der Schweiz, Österreich und Tschechien sowie seit diesem Jahr einem Joint Venture im Baltikum. Alle Unternehmen sind auf die Distribution von Premiumweinen, Champagnern und Spirituosen in die Gastronomie und Hotellerie, den Weinfach- und den Lebensmitteleinzelhandel spezialisiert. Eine Vielzahl der besten Winzerinnen und Winzer aus der ganzen Welt lassen sich exklusiv durch unsere Unternehmen in den verschiedenen Ländern distribuieren. Marken wie Antinori aus Italien, Torres, Faustino und Vega Sicilia aus Spanien, Lafite-Rothschild, Taittinger, Bollinger, Louis Jadot und Gérard Bertrand aus Frankreich, Montes aus Chile, Catena aus Argentinien, Penfolds aus Australien und viele andere mehr sind langjährige Partner dieses Segments.

Insgesamt gehören 14 operativ tätige Handelsunternehmen und ein Joint Venture im Baltikum zur *Hawesko-Gruppe*. Zur besseren Lesbarkeit werden die Firmenbezeichnungen im Folgenden abgekürzt. Bitte beachten Sie dazu die Übersicht im Abschnitt »Konsolidierungskreis« des Konzernanhangs.

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

KONZERNSTRATEGIE

Der von uns adressierte Premium- bis Luxusweinmarkt leitet sich in Deutschland und den anderen europäischen Ländern im Wert aus den oberen 20 bis 25 Prozent des gesamten Weinmarkts ab. Der Premiumweinmarkt ist in der Erzeugung der Produkte vor allem ein regionaler und teilweise lokal ausgeprägter Markt mit einer großen Vielzahl an kleineren Winzerinnen und Winzern und einer enormen Angebotsbreite an Produkten. Weine im Premiumbereich sind überwiegend keine Massenprodukte. Vielmehr sind es liebevoll hergestellte und durch die Natur und ihre besonderen Lagen und in der Menge limitierte handwerkliche Erzeugnisse. Im Fine-Wine- oder Luxusbereich gibt es hingegen einen internationalen Markt mit einer weltweiten Nachfrage 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 polypoler Markt mit branchenspezifischen Regeln, der durch vielfältige, langjährige und vertrauensvolle Geschäftsbeziehungen geprägt ist und dadurch hohe Eintrittsbarrieren aufweist.

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

Der *Hawesko-Konzern* ist mit € 660,3 Mio. Umsatz 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 sein«. 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 2023 mit 82 Prozent ihrer Umsätze einen Großteil davon in Deutschland, 18 Prozent in anderen europäischen Ländern - überwiegend in Österreich, der Schweiz, Schweden und Tschechien.

Unser Ziel ist es, eine bereits sehr gute, europäische Marktposition der Gruppe in den kommenden Jahren weiter auszubauen. Zum einen durch Akquisitionen und zum anderen durch die gezielte Expansion von bereits 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. Wir wollen dabei in jedem Jahr stärker als der Markt wachsen. In einem rückläufigen Marktumfeld mit gesunkenem Pro-Kopf-Verbrauch und rückgehender Käuferreichweite (DIW, Nielsen) konnten wir unseren Marktanteil 2023 erneut leicht 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.

2023 ist die *Hawesko-Gruppe* mit der *Dunker-Group* eine strategische Partnerschaft eingegangen und erwarb in diesem Zusammenhang 50 Prozent der Anteile an der *Dunker Group OÜ*. Damit weitet die *Hawesko-Gruppe* ihre internationalen Aktivitäten aus und erschließt den baltischen Markt. *Dunker Group OÜ* (»*Dunker*«) ist mit seinen Tochtergesellschaften mit knapp € 77 Mio. Umsatz eines der führenden Distributionsunternehmen für Wein in den baltischen Staaten und beschäftigt rund 160 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Bisher wurde *Dunker* partnerschaftlich von den Anteilseignern Andres Villomann und Arvo Kask (jeweils 50 Prozent) geführt. Letzterer veräußerte seine Anteile an die *Hawesko-Gruppe* und schied aus der Geschäftsführung aus.

Digitalisierung

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

Operative Exzellenz

Die dezentrale Struktur des Konzerns die sich entlang klar definierter Kundensegmente ausrichtet ermöglicht eine optimale Spezialisierung des Angebots bei gleichzeitig kompakter Organisation. Unser Vorgehen richtet dabei alle Ressourcen auf das perfekte Kundenerlebnis aus und verbessert dafür fortlaufend die internen Prozesse. Hierbei hat jedes Konzern-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* versteht sich als Arbeitgeber, dessen kulturelle Werte auf Vertrauen sowie klaren und wertschätzenden Führungsprinzipien basieren. Wir wollen eine passionierte, neugierige, engagierte und diverse Belegschaft haben. Unser Ziel ist es, Führungskräfte auf allen Ebenen selbst auszubilden. So konnten wir in den vergangenen Jahren 67 Prozent der leitenden Positionen im Konzern intern besetzen. In einer zentral koordinierenden HR-Funktion für People & Culture wird dafür die Entwicklung und Rekrutierung der Führungskräfte unternehmensübergreifend gebündelt und für den personellen Austausch zwischen den Gesellschaften durch Transparenz und Gesellschaftsübergreifenden Einsatz der Kollegen bewusst gefördert.

STEUERUNGSSYSTEM, PRINZIPIEN UND FINANZIELLE ZIELE

Um 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 finanzielle 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.

Der Zusammengefasste Lagebericht und der Abschluss des *Hawesko-Konzerns* werden nach den geltenden Rechnungslegungsstandards aufgestellt. Zusätzlich zu den darin geforderten Angaben und Kennzahlen veröffentlicht die *Hawesko-Gruppe* auch alternative Leistungskennzahlen (Alternative Performance Measures = APM), die diesen Regulierungen nicht unterliegen und für die es keinen allgemein akzeptierten Berichtsstandard gibt. Die *Hawesko-Gruppe* ermittelt die alternativen Leistungskennzahlen mit dem Ziel, eine Vergleichbarkeit der Leistung im Zeitablauf bzw. im Branchenvergleich zu ermöglichen. Dies erfolgt durch bestimmte Anpassungen der nach den geltenden Rechnungslegungsstandards aufgestellten Bilanz- oder Gewinn- und Verlustrechnungspositionen.

Die Anpassungen können dabei aus unterschiedlichen Berechnungs- und Bewertungsmethoden, uneinheitlichen Geschäftsaktivitäten sowie Sondereffekten resultieren, die sich auf die Aussagekraft dieser Positionen auswirken. Die so ermittelten Leistungskennzahlen gelten für alle Perioden und werden sowohl intern zur Steuerung des Geschäfts als auch extern zur Beurteilung der Leistung des Unternehmens durch Analysten und Investoren eingesetzt. Die *Hawesko-Gruppe* ermittelt folgende Leistungskennzahlen:

- **Umsatzwachstum (nominal)**: Das Wachstum der Umsatzerlöse des *Hawesko-Konzerns* soll stets höher sein als das des Gesamtmarkts. Auch wenn der Gesamtmarkt keinen Anstieg aufweist, sollen die Umsatzerlöse des Konzerns wachsen. Das Ziel ist, den Marktanteil des *Hawesko-Konzerns* kontinuierlich auszuweiten.
- Operatives EBIT und operative EBIT-Marge: Die Profitabilität des Unternehmens wird durch das operative EBIT (operatives Ergebnis vor Steuern und Zinsen) und die operative EBIT-Marge, also dem Verhältnis von operative EBIT zum Umsatz, gemessen. Die Anpassungen bereinigen die Kennzahl EBIT um einmalige, nicht operative Sachverhalte und ermöglichen damit einen verbesserten Ausweis der operativen Leistung des Unternehmens. Sachverhalte, die ein Adjustment begründen, sind in einem Katalog festgehalten. Sie umfassen: Abgangsergebnisse von Vermögenswerten, außerplanmäßige Ab- und Zuschreibungen und als Bereinigungen auch personalbezogene Restrukturierungsaufwendungen und nicht betrieblich bedingte, außerordentliche Kosten aus Rechtsverfahren und Unternehmenstransaktionen. Die im Vorjahresgeschäftsbericht angekündigte Umstellung auf eine bereinigte EBIT-Kennzahl erfolgte im Hinblick auf eine bessere Vergleichbarkeit mit der Berichterstattung von Branchenunternehmen und zur Erhöhung der Transparenz hinsichtlich nicht nachhaltiger Ergebniselemente. Bei der Berechnung dieser Kennzahlen wird das EBIT jeweils um Sonderaufwendungen erhöht und um Sondererträge reduziert. Die operative EBIT-Marge sollte eine Mindest-Rendite von 5 Prozent nicht unterschreiten. Bei dem derzeitigen Niveau der Umsatzerlöse von > € 650 Mio. entspricht dies einem Mindestniveau von € 34 Mio. Strategisches langfristiges Ziel ist eine operative EBIT-Marge von 7 Prozent zu erreichen.
- Operative **Kapitalrendite**: Diese wird durch die operative Vorsteuerrendite (den operativen Return on Capital Employed, operatives ROCE) gemessen. Als Vergleichsgröße wird dem ROCE der gewichtete durchschnittliche Kapitalkostensatz (WACC = Weighted Average Cost of Capital) in Form der Renditeerwartung der Eigen- und Fremdkapitalgeber gegenübergestellt. Übersteigt der ROCE den WACC, wurden die Renditeerwartungen übertroffen und somit Wert geschaffen. Der *Hawesko-Konzern* hat sich das Ziel gesetzt, einen ROCE von mindestens 14,0 Prozent zu erwirtschaften.
- **Free-Cashflow**: Aus dem operativen Geschäft soll ein Liquiditätsüberschuss (Free-Cashflow) generiert werden, damit vor allem für Investitionen sowie für die Zahlung angemessener Dividenden ausreichend Mittel zur Verfügung stehen.

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

Zur Steuerung des Konzerns werden keine wesentlichen nichtfinanziellen Leistungsindikatoren eingesetzt.

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

FORSCHUNG UND INVESTITIONEN

Der *Hawesko-Konzern* entwickelt zentrale Softwarebestandteile seiner Vertriebsplattformen in Zusammenarbeit mit seinen strategischen Dienstleister-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 und übergeordnete Initiativen im E-Commerce, insbesondere bei der Anwendungsprüfung von Einsatzfeldern generativer Künstlicher Intelligenz, erfolgen konzernweit gebündelt in zwei Einheiten des E-Commerce-Segments.

WIRTSCHAFTSBERICHT

GESAMTWIRTSCHAFTLICHE UND BRANCHENBEZOGENE RAHMENDATEN

Die deutsche Wirtschaft ist 2023 gemessen am Brutto-Inlands-Produkt (BIP) in eine Rezession gerutscht und preisbereinigt um 0,3 Prozent gesunken. Damit konnte die gesamtwirtschaftliche Erholung, nach dem Einbruch in den Coronajahren, nicht weiter fortgesetzt werden. Im Vergleich zu den Vor-Coronajahren liegt das Bruttoinlandsprodukt 2023 noch 0,7 Prozent über dem Wert von 2019. Die Experten des Statistischen Bundesamtes führen dies auf weiterhin hohe Preise in allen Wirtschaftsstufen, eine geringe Nachfrage in In- und Ausland sowie ungünstige Finanzierungsbedingungen zurück.

Die Inflation fiel in 2023 mit 5,9 Prozent Steigerung gegenüber 2022 geringer aus als im Vorjahr (+6,9 Prozent in 2022), liegt aber das zweite Jahr in Folge auf einem hohen Niveau. Besonders Nahrungsmittel waren erneut besonders stark von den Teuerungsräten betroffen und stiegen im Schnitt um 12,4 Prozent. Die Kerninflation (Inflationsrate ohne die besonders schwankungsanfälligen Kategorien Nahrungsmittel und Energie) liegt bei 5,1 Prozent in 2023 und damit über dem Niveau von 2022 (+3,8 Prozent). Diese Kerngröße verdeutlicht, dass die Inflationsrate auch in sämtlichen anderen Warenkategorien hoch war und sich flächendeckend auf alle Sektoren erstreckte.

Der Konsumklimaindex lag in Deutschland im Dezember bei -27,6 auf einem weiter sehr niedrigen Niveau. Damit ist die Stimmung der Konsumenten nicht mehr ganz so schlecht wie zu Ende des Jahres 2022, als insbesondere die Energiekosten sprunghaft anstiegen und den Index belasteten. Eine Trendwende stellte das Jahr 2023 keinesfalls dar – im Gegenteil verschlechterte sich der Wert Anfang 2024 erneut. Die GfK-Forscher führen die schlechte Verbraucherstimmung auf eine Verunsicherung infolge der hohen Lebenshaltungskosten sowie andauernder Krisen zurück.

Deutscher Weinmarkt

Ausführliche Angaben zum Deutschen Weinmarkt liefert das Deutsche Weininstitut in der Statistik zum vergangenen Weinwirtschaftsjahr (01.08.2022 – 31.07.2023). Demnach hat die deutsche Bevölkerung im Vergleich per 31.07.2023 mit 19,2 Litern erneut eine zum Vorjahreszeitraum deutlich geringere Menge an Wein pro Person gekauft (Vorjahr: 19,9 Liter). Der Konsum von Schaumwein ist dabei mit einem Volumen von 3,2 Litern konstant geblieben. Die Käuferreichweite der Wein kaufenden Haushalte in Deutschland ist dabei ebenfalls erneut gesunken und liegt nun 10 Prozent unter dem Wert von 2019. Damit befindet sich der Weinmarkt in Deutschland in einer Situation, in der eine hohe Angebotsmenge auf eine weiter sinkende Nachfrage trifft. Die Entwicklung sinkender Nachfrage bei gleichzeitig steigenden Angeboten betrifft den gesamten europäischen Weinmarkt, weshalb die EU Winzer mit Zuschüssen bei der Verarbeitung von überschüssigen Wein zu Industriekohol unterstützt.

GESAMTAUSSAGE DES VORSTANDS ZUR GESCHÄFTSENTWICKLUNG 2023

Die Jahre 2020 und 2021 waren infolge der Coronapandemie und der behördlichen Auflagen geprägt von einem zeitweise stark veränderten Konsumverhalten der Kundinnen und Kunden verbunden mit einer Sonderkonjunktur für das E-Commerce- und Retail-Segment. 2022 folgte der russische Einmarsch in die Ukraine und eine damit einhergehende, stark ansteigende Inflation mit negativen Auswirkungen auf das Käuferverhalten sowie sämtlichen Margen- und Kostenpositionen welche bis heute anhält.

In seiner Prognose für das Jahr 2023 ging der Vorstand zunächst von einem verhaltenen ersten Quartal 2023 gefolgt von einer Normalisierung der Inflation sowie einer Verbesserung der Konsumentenstimmung aus. Damit einhergehend wurde eine Trendumkehr in der Umsatzentwicklung der E-Commerce-Einheiten sowie leichtem Wachstum in allen anderen Segmenten aus erwartet. Diese Erwartung hat sich in der Rückschau nicht bewahrheitet.

Während das Retail-Segment, angetrieben durch *Jacques'*, um knapp zwei Prozent leicht wachsen konnte, gingen die Umsatzerlöse im E-Commerce erneut um neun Prozent zurück. Das B2B-Segment profitierte durch den im ersten Halbjahr noch andauernden Erstkonsolidierungseffekt der *Global Wines & Spirits s.r.o.* und konnte deshalb um drei Prozent wachsen. Bereinigt um diesen Effekt gingen die Umsatzerlöse um knapp ein Prozent zurück. Insgesamt betrugen die Konzernumsätze € 660 Mio. und liegen 1,7 Prozent unterhalb des Vorjahres und damit innerhalb des zuletzt im Oktober 2023 prognostizierten Rahmens.

Das operative EBIT liegt mit € 34 Mio. infolge des Umsatrückgangs neun Prozent unterhalb des Vorjahres und innerhalb der im dritten Quartal aktualisierten Prognosebandbreite (€ 32 – 35 Mio.). Die ursprüngliche Prognose aus dem Geschäftsbericht 2022 betrug € 37 – 42 Mio. und konnte, insbesondere aufgrund der ausbleibenden Trendumkehr im E-Commerce, nicht gehalten werden. Das reportete EBIT beträgt € 24 Mio. und liegt damit deutlich unterhalb des Vorjahresniveaus von € 39 Mio. Dies ist im Wesentlichen auf die Abschreibung auf den Firmenwert der *Wein & Co.* in Höhe von € 8,2 Mio. sowie Restrukturierungsaufwand in Höhe von € 1,6 Mio. zurückzuführen. Im Vorjahr waren zudem Erträge aus einem gewonnenen Rechtsstreit in Höhe von knapp € 2 Mio. enthalten.

Insgesamt erachtet der Vorstand die Umsatzentwicklung im Vergleich zum Marktgeschehen, bis auf E-Commerce, als zufriedenstellend bis gut. Sämtliche Segmente waren von der geringeren Konsumneigung infolge des geringeren verfügbaren Einkommens betroffen, konnten diese aber durch die Weiterentwicklung der Positionierung und der Angebote weitgehend kompensieren. Die Profitabilität ist insgesamt nicht zufriedenstellend. Steigende Einkaufskonditionen bei den Winzern konnten durch eine verbesserte Steuerung und Produktstruktur ausgeglichen werden. Gleichzeitig sind insbesondere die Logistik- und Versandkosten in allen Einheiten zu optimieren und bestehende Kostenstrukturen zu überprüfen.

ENTWICKLUNG DER LEISTUNGSINDIKATOREN

VERKÜRZTE KONZERN-GEWINN-UND VERLUSTRECHNUNG

in T€	2023	in % vom Umsatz	2022	in % vom Umsatz	Veränderung
Umsatzerlöse	660.280		671.482		
Materialaufwand	-369.934		-377.831		
ROHERTRAG	290.346	44,0 %	293.651	43,7 %	0,2 %P
Personalaufwand	-77.781	-11,8 %	-75.907	-11,3 %	-0,5 %P
Werbungsaufwand	-45.365	-6,9 %	-49.328	-7,3 %	0,5 %P
Partnerprovisionen	-46.558	-7,1 %	-45.743	-6,8 %	-0,2 %P
Fracht- und Logistikkosten	-39.869	-6,0 %	-41.031	-6,1 %	0,1 %P
Sonstige Kosten	-43.032	-6,5 %	-41.521	-6,2 %	-0,3 %P
Sonstige Erträge	19.963	3,0 %	20.013	3,0 %	0,0 %P
OPERATIVES ERGEBNIS DER BETRIEBLICHEN TÄTIGKEIT VOR ABSCHREIBUNGEN (OPERATIVES EBITDA)	57.705	8,7 %	60.134	9,0 %	-0,2 %P
Abschreibungen	-23.701	-3,6 %	-22.738	-3,4 %	-0,2 %P
OPERATIVES ERGEBNIS DER BETRIEBLICHEN TÄTIGKEIT (OPERATIVES EBIT)	34.004	5,1 %	37.396	5,6 %	-0,4 %P

Im Geschäftsbericht 2022 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 2023.

Das operative Ergebnis beträgt € 34,0 Mio. und wurde um nicht operative Effekte in Höhe von € 9,8 Mio. bereinigt. Die nachfolgende Tabelle zeigt die vorgenommenen Anpassungen:

ÜBERLEITUNG OPERATIVES EBIT

in T€	2023	2022
OPERATIVES ERGEBNIS DER BETRIEBLICHEN TÄTIGKEIT	34.004	37.396
Wertminderung Firmenwert (Abschreibungen)	-8.197	0
Restrukturierungsaufwand (Personalaufwand)	-1.557	-245
Restrukturierungsaufwand (Sonstigen betrieblichen Aufwendungen)	-79	-136
Auflösung einer Rückstellung in Folge eines Rechtsstreits (Sonstige betriebliche Erträge)	0	2.063
ERGEBNIS DER BETRIEBLICHEN TÄTIGKEIT (REPORTED EBIT)	24.171	39.078

Die wichtigsten Leistungsindikatoren haben sich im Berichtszeitraum wie folgt entwickelt:

ENTWICKLUNG DER LEISTUNGSDINDIKATOREN

in Mio. €	Definition	2023	2022
Umsatz	Umsatzerlöse	660,3	671,5
Um-satzwachstum	Prozentuales Wachstum der Umsatzerlöse	-1,7 %	-1,3 %
operatives EBIT	operatives Ergebnis der betrieblichen Tätigkeit	34,0	37,4
reported EBIT	Ergebnis der betrieblichen Tätigkeit	24,2	39,1
operatives ROCE	operatives EBIT in Prozent des eingesetzten Kapitals, siehe Abschnitt: »RENTABILITÄT«	12,4 %	15,4 %
Free-Cashflow	Summe aus Cashflow aus operativer Tätigkeit, aus Investitionstätigkeit und gezahlten Zinsen.	-4,3	16,6

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

VERGLEICH DER LEISTUNGSDINDIKATOREN MIT DER PROGNOSE

	Zielsetzung	2023	Zielerreichung
Umsatzentwicklung	+2 % bis -3 %	-1,7 %	ja
operatives EBIT (in Mio. €)	revidiert € 32 - 35 Mio.	34,0	ja
operatives ROCE	14 bis 18 %	12,4 %	nein
Free-Cashflow (in Mio. €)	€ 18 bis 22 Mio.	-4,3	nein

ERTRAGSLAGE DES KONZERNS

Der Umsatz der *Hawesko-Gruppe* betrug 2023 € 660,3 Mio. und liegt damit knapp unterhalb des Vorjahresniveaus von € 671,5 Mio., jedoch deutlich über dem Umsatzniveau vor der Pandemie (2019: € 556,0 Mio.).

UMSATZERLÖSE NACH SEGMENTEN

in T€	2023	2022	Absolut	Veränderung in Prozent
Retail	232.766	228.486	4.280	1,9 %
B2B	207.182	200.598	6.584	3,3 %
E-Commerce	220.332	242.398	-22.066	-9,1 %
Konsolidierung / Sonstige	-1	0	-1	
SUMME KONZERN	660.280	671.482	-11.202	-1,7 %

Das Retail-Segment konnte, getrieben durch *Jacques'*, das Vorjahresniveau in einem rückläufigen Marktumfeld übertreffen. Dies resultiert neben neu eröffneter Filialen und Depots auch aus einem Wachstum auf vergleichbarer Retailfläche. Gegenläufig entwickelten sich die Onlinekanäle beider Einheiten entsprechend des E-Commerce-Segments. Das B2B-Segment profitierte im ersten Halbjahr noch vom Erstkonsolidierungseffekt der zum 01.07.2022 mehrheitlich übernommenen *Global Wines and Spirits, Tschechien* (€ 11 Mio.) und ist, bereinigt um diesen Effekt, im Umsatz leicht gesunken. Während die Gastronomie- und Hotellerieumsätze dabei gesteigert werden konnten, gingen die Fachhandels- und Lebensmitteleinzelhandelsumsätze zurück.

Das Segment E-Commerce erlebte im zweiten Jahr in Folge nach den starken Wachstumsimpulsen in den Jahren 2020 und 2021 einen Rückgang um rund neun Prozent. Dabei war die messbare Frequenz auf den Onlineshops auf einem zufriedenstellenden Niveau. Die Conversion-Rate sowie die durchschnittlichen Warenkörbe waren im Vergleich zum Vorjahr rückläufig. Über alle Segmente gingen die Absätze stärker zurück als die generelle Umsatzentwicklung, was teilweise über Preiserhöhungen beziehungsweise einem hochpreisigeren Sortiment ausgeglichen werden konnte.

AUFTeilung DER UMSÄTZE NACH REGIONEN

in T€	2023	2022
Deutschland	543.552	560.111
Österreich	53.354	52.399
Tschechien	27.225	15.056
Schweiz	19.782	21.425
Schweden	8.680	11.184
Sonstige	7.687	11.307
SUMME KONZERN	660.280	671.482

2023 ging der Anteil der Umsatzerlöse des Konzerns in Deutschland auf 82 Prozent zurück (Vorjahr: 83 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 Rohertragsmarge, berechnet als Rohertrag im Verhältnis zu den Umsatzerlösen, ist im Berichtsjahr auf 44,0 Prozent (Vorjahr: 43,7 Prozent) leicht gestiegen. Dies ist auf durchgeführte Preiserhöhungen sowie einem veränderten Sortiments- und Angebotsmix

mit mehr Exklusivmarken und Private Labeln mit Winzern zurückzuführen. Der überproportionale Rückgang des margenstarken E-Commerce-Segments zugunsten des margenschwächeren B2B-Geschäfts dämpft in der Konzernbetrachtung dabei den Margenanstieg. Dank der vorgenommenen Preiserhöhungen konnten die Rohertragsmargen trotz steigender Einkaufs- und auch Inbound-Logistikkosten in sämtlichen Segmenten stabil gehalten oder erhöht werden.

Der Personalaufwand stieg im Geschäftsjahr um 2,5 Prozent auf € 77,8 Mio. (Vorjahr: € 75,9 Mio.). Dies ist im Wesentlichen auf die Vollkonsolidierung der *Global Wines & Spirits* sowie auf die gezahlten Inflationsausgleichsprämien an Teile der Beschäftigten zurückzuführen.

Die Zahl der Beschäftigten stieg 2023 um 22 auf 1.283. Der Großteil des Anstiegs entfällt auf den Ganzjahreseffekt der im zweiten Halbjahr 2022 erstmalig vollkonsolidierte *Global Wines & Spirits* in Tschechien mit 29 Beschäftigten in der zweiten Jahreshälfte (durchschnittlich 58 Mitarbeiter in 2022). Demgegenüber sind im Retail- und E-Commerce-Segment die Mitarbeiterzahlen leicht reduziert worden.

BESCHÄFTIGTE IM KONZERN

	2023	2022	Absolut	Veränderung in Prozent
Retail	319	323	-4	-1,2 %
B2B	290	257	33	12,8 %
E-Commerce	648	653	-5	-0,8 %
Sonstige	26	28	-2	-7,1 %
SUMME KONZERN	1.283	1.261	22	1,7 %

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

Geografisch verteilen sich die Beschäftigten wie folgt:

GEOGRAFISCHE AUFTEILUNG DER BESCHÄFTIGTEN

	2023	2022	Absolut	<i>Veränderung in Prozent</i>
Deutschland	963	960	3	0,3 %
Österreich	238	249	-11	-4,4 %
Tschechien	60	29	31	n/a
Schweiz	22	23	-1,0	-4,3 %
SUMME KONZERN	1.283	1.261	22	1,7 %

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 Umsatzeinbußen infolge von inaktiven Kunden auszugleichen. Die Werbeaufwendungen gingen in 2023 aufgrund durchgeföhrter, produktivitätsorientierter Budgetreduzierungen von € 49,3 Mio. auf € 45,4 Mio. zurück. Dementsprechend lagen die Neukundenzahlen 2023 auch erwartungsgemäß leicht unterhalb des Vorjahresniveaus.

Die Partnerprovisionen beinhalten die Aufwendungen für die Handelsagenturen im B2B-Segment sowie die Provisionen der Depot-Betreiber von *Jacques'*-Depots und stiegen im Geschäftsjahr um 1,8 Prozent auf € 46,6 Mio. an. Dies ist im Wesentlichen auf den Anstieg der Umsatzerlöse im Segment Retail zurückzuföhren. Demgegenüber stehen leicht niedrigere Provisionen aus dem Rückgang der Umsatzerlöse des deutschen B2B-Segments.

Die Fracht- und Logistikkosten sanken aufgrund der schwächeren absatzgetriebenen Umsatzentwicklung im E-Commerce im Konzern leicht von € 41,0 Mio. auf € 39,9 Mio. Die Kostenquote sank ebenfalls leicht und beträgt 6,0 Prozent (Vorjahr: 6,1 Prozent). Während die Frachtkosten infolge des zeitweisen Rückgangs des Dieselpreises auch in der Kostenquote sanken, stiegen die Logistik-kosten absolut und im Quotienten an. Dies ist in großen Teilen auf weiterbelastete überproportionale Lohnerhöhungen bei Dienstleistern zurückzuföhren.

Die sonstigen Kosten stiegen im Geschäftsjahr um € 1,5 Mio. auf € 43,0 Mio. an. Dies ist im Wesentlichen auf die weitere Ausweitung der Veranstaltungen und Reisetätigkeiten im B2B-Segment sowie die Verkostungen bei *Jacques'* zurückzuföhren.

Das operative Konzern-EBIT beläuft sich im Geschäftsjahr 2023 auf € 34,0 Mio., was einem Rückgang von € 3,4 Mio. entspricht. Dabei stieg das operative EBIT im Segment Retail an und blieb im B2B-Segment auf Vorjahresniveau - beide Entwicklungen getrieben durch *Jacques'* und der *Global Wines and Spirits* -, während das EBIT des E-Commerce-Segments um knapp 30 Prozent zurückging.

OPERATIVES EBIT NACH SEGMENTEN

in T€	2023	2022	Absolut	<i>Veränderung in Prozent</i>
Retail	19.575	18.848	727	3,9 %
B2B	9.827	9.838	-11	-0,1 %
E-Commerce	11.049	15.737	-4.689	-29,8 %
Sonstige	-6.456	-7.153	697	9,7 %
Konsolidierung	9	125	-116	n/a
SUMME KONZERN	34.004	37.396	-3.393	-9,1 %

Das Finanzergebnis weist einen Aufwand von € 8,5 Mio. (Vorjahr Nettoertrag: € 0,2 Mio.) aus, der maßgeblich durch die Zinsaufwendungen für Finanzierungs- und Leasingverträge und aus der Bewertung von Put-Optionen für Minderheitsanteile verursacht wurde (Zinsaufwand 2023: € 6,8 Mio., Vorjahr: € 4,4 Mio.). 2023 sind des Weiteren Wertminderungen auf vergebene Kredite in Höhe von € 1,4 Mio. enthalten. Das Vorjahresergebnis enthält einen Ertrag aus der Bewertung der in der Vergangenheit im Konzern besessenen Anteile an der *Global Wines & Spirits* zum Zeitpunkt vor der Vollkonsolidierung in Höhe von € 4,5 Mio.

Unter Berücksichtigung des Finanzergebnis (€ -8,5 Mio.) und des Ertragssteueraufwands (€ 6,9 Mio.) sowie der oben dargestellten EBIT-Anpassungen (€ -9,8 Mio.) ergibt sich ein Konzernjahresüberschuss für das Geschäftsjahr 2023 in Höhe von € 8,8 Mio.€ (Vorjahr: € 26,2 Mio.).

VERMÖGENSLAGE DES KONZERNS

KONZERNBILANZ (KURZFASSUNG)

in T€	31.12.2023	<i>in %</i>	31.12.2022	<i>in %</i>
AKTIVA				
Bankguthaben und Kassenbestände	17.139	3,9 %	30.459	7,0 %
Vorräte und geleistete Anzahlungen auf Vorräte	133.886	30,1 %	128.239	29,6 %
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	49.919	11,2 %	48.948	11,3 %
Immaterielle Vermögenswerte	55.517	12,5 %	65.706	15,2 %
Sachanlagen und Nutzungsrechte	159.713	35,9 %	142.505	32,9 %
Nach der Equity-Methode bilanzierte Beteiligungen	7.447	1,7 %	0	0,0 %
Aktive latente Steuern	4.867	1,1 %	4.498	1,0 %
Sonstige Aktiva	16.153	3,6 %	13.334	3,1 %
BILANZSUMME	444.641	100,0 %	433.689	100,0 %
PASSIVA				
Kurz- und langfristige Finanzschulden	53.450	12,0 %	23.989	5,5 %
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	65.057	14,6 %	62.339	14,4 %
Vertragsverbindlichkeiten	22.909	5,2 %	24.340	5,6 %
Leasingverbindlichkeiten	132.582	29,8 %	131.993	30,4 %
Pensionsrückstellungen und sonstige Personalverpflichtungen	2.761	0,6 %	2.337	0,5 %
Passive latente Steuern	3.626	0,8 %	4.761	1,1 %
Sonstige Passiva	38.139	8,6 %	48.326	11,1 %
Eigenkapital	126.117	28,4 %	135.605	31,3 %
BILANZSUMME	444.641	100,0 %	433.689	100,0 %

Die Bankguthaben und Kassenbestände reduzierten sich gegenüber dem Vorjahr um € 13,3 Mio. auf € 17,1 Mio. Dieser Rückgang – sowie der gleichzeitige Anstieg der Finanzschulden – resultieren im Geschäftsjahr im Wesentlichen infolge der Investitionen in die Erweiterung des Logistikzentrums des E-Commerce in Höhe von knapp € 19 Mio. sowie die Akquisition von 50 Prozent der Anteile an der *Dunker Group OÜ* in Höhe € 7,1 Mio.

Die Vorräte und geleisteten Anzahlungen stiegen um € 5,6 Mio. auf € 133,9 Mio. Dabei gingen die geleisteten Anzahlungen um € 1,3 Mio. infolge der Auslieferung des stärker nachgefragten Subskriptionsjahrgangs 2020 zurück, während der Bestand an Handelswaren um € 6,8 Mio. anstieg. Dieser Anstieg entfällt im Wesentlichen auf die B2B-Einheiten, während die Bestände der Retail- und E-Commerce-Einheiten auf Vorjahresniveau liegen. Er resultiert zum einen aus einem etwas schwächeren Jahresendgeschäft sowie zum anderen aus im Vergleich zum Vorjahr zeitlich vorgezogenen Champagnerlieferungen.

Die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen betragen zum 31.12.2023 € 49,9 Mio. und stiegen um € 1,0 Mio. an. Der Anstieg resultiert aus dem Retail-Segment und ist auf den verstärkten Einsatz von Kreditkarten seitens der Kunden zurückzuführen, welche erst im Folgemonat zu einem Mittelzufluss führen.

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 kurzfristigere Zahlungsziele oder müssen in Vorkasse treten. Im B2B-Segment werden zusätzlich für den Großteil der Kundinnen und Kunden aus der Gastronomie und Hotellerie Kreditausfallversicherungen abgeschlossen, um das Ausfallrisiko zu reduzieren. In den B2C-Segmenten Retail und E-Commerce besteht aufgrund des hohen Anteils an 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 gingen um € -10,2 Mio. auf € 55,5 Mio. zurück. Dies ist maßgeblich auf die Wertminderung des Firmenwerts der *Wein & Co.* in Höhe von € 8,2 Mio. zurückzuführen. Des Weiteren überstiegen erstmalig nach mehreren Jahren hoher Investitionen in die digitale Infrastruktur die Abschreibungen die Neuinvestitionen, was planmäßig ebenfalls zu einem Rückgang führt.

Die Sachanlagen und Nutzungsrechte stiegen im Geschäftsjahr um € 17,2 Mio. an. Der Anstieg resultiert im Wesentlichen aus den getätigten Investitionen in die Erweiterung des Logistikzentrums des E-Commerce in Tornesch. Die Nutzungsrechte aus aktivierten Leasingverträgen blieben konstant und betragen zum 31.12.2023 € 121,0 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. Im Geschäftsjahr enthalten die sonstigen Aktiva nach der Equity-Methode bilanzierte Beteiligungen in Höhe von € 7,4 Mio., welche sich aus der Akquisition und Folgebewertung zum Jahresende der *Dunker Group OÜ* ergeben. Dies, sowie höhere Steuerforderungen, führen zu einem Anstieg um etwa € 10,3 Mio.

Die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen stiegen infolge des Bestandsaufbaus leicht an und liegen € 2,7 Mio. über dem Vorjahresniveau.

Die Vertragsverbindlichkeiten betreffen im Wesentlichen den Endkunden im Rahmen von Bonus-/ Treueprogrammen zugesagten Punktekuguthaben, noch nicht ausgelieferte Subskriptionsanzahlungen sowie aus dem B2B-Segment zugesagten Kundenrückvergütungen und gingen analog der geleisteten Anzahlungen leicht zurück.

Die Leasingverbindlichkeiten beziehen die passivierten zukünftigen Zahlungen aus geschlossenen Miet- und Leasingverträgen ein und blieben im Vergleich zum Vorjahr nahezu konstant.

Der Rückgang der sonstigen Passiva ist weitgehend auf geringere Rückstellungen für Ertragssteuerzahlungen zurückzuführen. Im Geschäftsjahr wurden im Rahmen der Abgabe der Steuererklärungen für die außergewöhnlich ertragreichen Jahre 2020 und 2021 die zurückgestellten Steuern für beide Jahre gezahlt. Aufgrund der niedrigeren Erträge in den Jahren 2022 und 2023 dotieren die Rückstellungen zum Jahresende deutlich niedriger als im Vorjahr.

Die Eigenkapitalquote ging im Geschäftsjahr zurück und beträgt 28 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€	31.12.2023	31.12.2022	Absolut	Veränderung in Prozent
Verbindlichkeiten aus Darlehen	41.697	17.913	23.784	132,8 %
Sonstige Finanzschulden (unter anderem Kreditlinie)	11.753	6.075	5.678	93,5 %
FINANZSCHULDEN	53.450	23.989	29.461	122,8 %
Abzüglich Bankguthaben und Kassenbestände	-17.139	-30.459	13.320	-43,7 %
OPERATIVE NETTOFINANZVERSCHULDUNG	36.311	-6.470	42.781	-661,2 %
Pensionsrückstellungen	1.127	756	371	49,1 %
Leasingverbindlichkeiten	132.582	131.993	590	0,4 %
NETTOVERSCHULDUNG	170.020	126.278	43.742	34,6 %

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 anorganischen Wachstums. Dabei finanziert sich der Konzern im Wesentlichen über Bankkredite, Leasingverträge und den Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit. Innerhalb unbefristeter Rahmenkredite zur Finanzierung der laufenden Geschäftstätigkeit (Working Capital) bestehen kurzfristige Kreditlinien mit einem erhöhten Volumen von insgesamt € 95,0 Mio. (Vorjahr € 70,0 Mio.) Diese Kreditlinien wurden am Abschlussstichtag zu 12,4 Prozent (Vorjahr: 5,8 Prozent) in Anspruch genommen. Zum 31.12.2023 überstiegen die Finanzschulden das Bankguthaben um € 36,3 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.

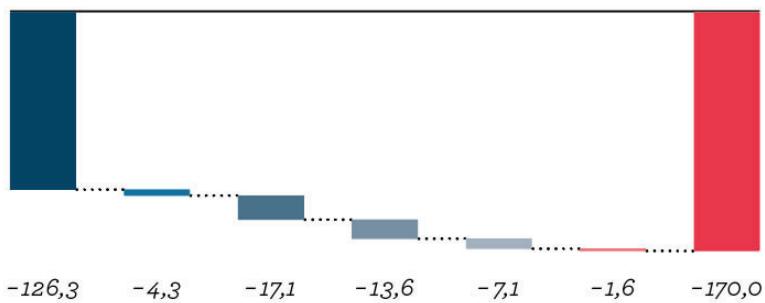
Die langfristigen Finanzschulden enthalten eine in 2022 abgeschlossene KfW-Finanzierung über € 18 Mio. für die Erweiterung der Logistikhalle in Tornesch bei Hamburg, welche zum Ende des Geschäftsjahres vollständig abgerufen wurde und als Annuität in gleichen Raten bis 2032 getilgt wird. Zur Finanzierung der Logistikerweiterung wurde im Geschäftsjahr zusätzlich eine weitere Finanzierung mit einer ratierlichen Rückzahlung bis 2030 in Höhe von € 8 Mio. aufgenommen. Weiterhin wurde der Erwerb der Anteile der *Dunker Group OÜ* durch die Aufnahme von Darlehen in Höhe von € 7,1 Mio. mit einer Laufzeit bis 2028 finanziert.

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 31.12.2023 bestand eine Nettoverschuldung von € 170,0 Mio. (Vorjahr: € 126,3 Mio.).

NETTO-VERSCHULDUNG

in Mio. €



■ NETTO-VERSCHULDUNG 31.12.2022	-126,3
■ Free-Cashflow	-4,3
■ Auszahlung Dividende	-17,1
■ Tilgung von Leasingverbindlichkeiten	-13,6
■ Erwerb der Anteile an der Dunker-Group OÜ	-7,1
■ Sonstige	-1,6
■ NETTO-VERSCHULDUNG 31.12.2023	-170,0

HERLEITUNG DES FREE-CASHFLOWS

KONZERN-CASHFLOW

in Mio. €	2023	2022
Cashflow aus der laufenden Geschäftstätigkeit	27,0	36,8
Cashflow aus der Investitionstätigkeit	-31,6	-17,3
Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit	-8,7	-42,0
Free-Cashflow	-4,3	16,6

HERLEITUNG FREE-CASHFLOW

in Mio. €	2023	2022
Cashflow aus der laufenden Geschäftstätigkeit	27,0	36,8
Abzüglich Auszahlungen für den Erwerb immaterieller Vermögenswerten und Sachanlagen	-24,9	-16,0
Zuzüglich Einzahlungen aus dem Abgang von immateriellen Vermögenswerten und Sachanlagen	0,3	0,1
Abzüglich gezahlter Zinsen	-6,7	-4,3
SUMME:	-4,3	16,6

Der Free-Cashflow sank gegenüber dem Vorjahr um € 20,9 Mio. auf € -4,3 Mio. und ist maßgeblich durch das hohe Investitionsvolumen geprägt. Bereinigt um die mit langfristigen Darlehen finanzierte Investitionen in das E-Commerce-Lager beträgt dieser in 2023 € 14,7 Mio. (Vorjahr: € 23,8 Mio.). Der Rückgang des Free-Cashflows ergibt sich zudem aus der Entwicklung des Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit sowie den gezahlten Ertragssteuern.

Der Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit sank von € 36,8 Mio. im Vorjahr auf € 27,0 Mio. im Berichtsjahr. Der Rückgang resultiert im Wesentlichen aus drei Effekten: Zum einen liegt das EBITDA knapp € 5,7 Mio. unterhalb des Vorjahresniveaus. Des Weiteren wurden im Geschäftsjahr Bestände in Höhe von € 6,5 Mio. aufgebaut, während die operativen Verbindlichkeiten nahezu konstant blieben. Im Vorjahr war das Verbindlichkeitsniveau noch deutlich reduziert worden, was damals den operativen Cashflow belastete. Hinzu kommt, dass in 2023 Ertragssteuern für die außergewöhnlich ertragreichen Jahre 2020 und 2021 gezahlt wurden, was zu einer zusätzlichen Steuerzahlung in Höhe von € 11,5 Mio. führte.

Der Cashflow aus Investitionstätigkeit ist geprägt von der Investition in die Erweiterung des Logistikzentrums des E-Commerce in Tornesch in Höhe von € 19,0 Mio. (Vorjahr: € 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 € 2,2 Mio. (Vorjahr: € 3,0 Mio.). Des Weiteren wurden Investitionen in immaterielle Vermögenswerte in Höhe von € 3,1 Mio. getätigt (Vorjahr: € 5,0 Mio.). Diese entfallen größtenteils auf das Retail-Segment und dort auf die Investitionen in die Modernisierung der IT-Struktur.

Der Cashflow aus Investitionstätigkeit beinhaltet weiterhin die Investition in die nach der Equity-Methode bilanzierte *Dunker Group OÜ* in Höhe von € 7,1 Mio. In 2023 wurden keine Dividenden seitens der *Dunker Group OÜ* an den Hawesko-Konzern ausgeschüttet.

Der Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit umfasst neben der Zahlung der Dividende an unsere Aktionäre (€ 17,1 Mio., Vorjahr inkl. Sonderdividende: € 22,5 Mio.) maßgeblich die Tilgung von Krediten und die Auszahlungen von Leasingverbindlichkeiten sowie

die Einzahlungen aus der Aufnahme von Finanzschulden in Höhe von € 30,3 Mio. Im Vorjahr waren ebenfalls der Erwerb der verbleibenden Minderheitsanteile an *WirWinzer* und *Vinos* enthalten.

Insgesamt sank der Free-Cashflow deutlich auf € -4,3 Mio. (Vorjahr: € 16,6 Mio.) und liegt damit unter der prognostizierten Bandbreite von € 18 bis € 22 Mio.

RENTABILITÄT

Neben dem operativen EBIT hat die Entwicklung der Vermögenswerte einen erheblichen Einfluss auf den operativen ROCE. Die Kennzahl operativer ROCE wird im *Hawesko-Konzern* wie folgt errechnet: Operatives EBIT € 34,0 Mio. dividiert durch den Durchschnitt des eingesetzten Kapitals von € 273,7 Mio. [(Capital Employed zum 01.01.2023 plus Capital Employed zum Bilanzstichtag 2023/2)].

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

KONZERN IFRS

	01.01.- 31.12.2023	01.01.- 31.12.2022
in T€		
OPERATIVES EBIT (ERGEBNIS DER BETRIEBLICHEN TÄTIGKEIT)	34.004	37.396
Bilanzsumme	444.642	433.689
Abzüglich		
- liquide Mittel	17.139	30.459
- aktive latente Steuern	4.851	4.498
- zinslose Verbindlichkeiten	132.291	141.346
CAPITAL EMPLOYED (STICHTAG: LAUFENDES JAHR)	290.361	257.386
Durchschnittliches Capital Employed (Jahresdurchschnitt)	273.713	242.106
OPERATIVES ROCE	12,4 %	15,4 %

GESCHÄFTSENTWICKLUNG DER OPERATIVEN SEGMENTE

VERKÜRZTE GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG DES SEGMENTS RETAIL

in T€	2023	in % vom Umsatz	2022	in % vom Umsatz	Veränderung
UMSATZERLÖSE	232.766		228.486		
Segmentsübergreifender Innenumsatz	227		533		
Materialaufwand	-118.071		-117.307		
ROHERTRAG	114.922	49,4 %	111.712	48,9 %	0,5 %P
Personalaufwand	-18.825	-8,1 %	-18.036	-7,9 %	-0,2 %P
Werbungsaufwand	-14.023	-6,0 %	-14.517	-6,4 %	0,3 %P
Partnerprovisionen	-40.978	-17,6 %	-39.977	-17,5 %	-0,1 %P
Fracht- und Logistikkosten	-3.892	-1,7 %	-4.088	-1,8 %	0,1 %P
Sonstige Kosten	-17.531	-7,5 %	-16.168	-7,1 %	-0,5 %P
Sonstige Erträge	14.780	6,3 %	14.274	6,2 %	0,1 %P
SEGMENTERGEBNIS VOR ABSCHREIBUNGEN (OPERATIVES EBITDA)	34.452	14,8 %	33.200	14,5 %	0,3 %P
Abschreibungen	-14.878	-6,4 %	-14.352	-6,3 %	-0,1 %P
SEGMENTERGEBNIS (OPERATIVES EBIT)	19.575	8,4 %	18.848	8,2 %	0,2 %P

Das Retail-Segment konnte sich der Marktentwicklung entziehen und im Umsatz um knapp zwei Prozent wachsen. Dabei gelang es insbesondere bei *Jacques'* sowohl auf vergleichbarer Fläche sowie durch Neueröffnungen Wachstum zu generieren. Demgegenüber konnten die Online-Vertriebskanäle weder bei *Jacques'* noch bei *Wein & Co.* das Vorjahresniveau erreichen und entwickelten sich ähnlich dem E-Commerce-Segment.

Sowohl *Jacques'* als auch *Wein & Co.* konnten dabei ihre Rohmarge zum Vorjahr steigern, was neben Preiserhöhungen insbesondere durch Sortimentsveränderungen hin zu Eigen- und Exklusivmarken gelang. Infolge von Miet- und Nebenkostenerhöhungen sowie durchgeführter Gehaltserhöhungen stieg die Gesamtkostenquote um rund 0,5 Prozentpunkte.

Insgesamt betrug das operative Segments-EBIT € 19,6 Mio. und liegt ca. 700 T€ über dem Vorjahresniveau. Die positive Entwicklung des EBIT's ist jedoch vollständig auf die Einheit *Jacques'* zurückzuführen. *Wein & Co.* ist der geplante Turnaround nicht gelungen und schließt das Geschäftsjahr mit einem Verlust in ähnlicher Höhe zum Vorjahr ab. Infolge des langsameren Turnarounds sowie aufgrund des gestiegenen Zinsniveaus wurde im Geschäftsjahr der Firmenwert der *Wein & Co.* in Höhe von € 8,2 Mio. vollständig wertberichtet. Diese Abschreibung wurde im operativen Ergebnis zur Schaffung einer besseren Vergleichbarkeit berichtet und ist daher in der oben gezeigten Tabelle nicht enthalten.

VERKÜRZTE GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG DES SEGMENTS B2B

in T€	2023	<i>In % vom Umsatz</i>	2022	<i>In % vom Umsatz</i>	<i>Veränderung</i>
UMSATZERLÖSE	207.182		200.598		
Segmentsübergreifender Innenumsatz	7.683		7.318		
Materialaufwand	-148.667		-145.905		
ROHERTRAG	66.198	32,0 %	62.011	30,9 %	1,0 %P
Personalaufwand	-23.141	-11,2 %	-21.526	-10,7 %	-0,4 %P
Werbungsaufwand	-4.507	-2,2 %	-3.932	-2,0 %	-0,2 %P
Partnerprovisionen	-5.419	-2,6 %	-5.662	-2,8 %	0,2 %P
Fracht- und Logistikkosten	-15.110	-7,3 %	-13.760	-6,9 %	-0,4 %P
Sonstige Kosten	-8.528	-4,1 %	-7.991	-4,0 %	-0,1 %P
Sonstige Erträge	3.229	1,6 %	3.098	1,5 %	0,0 %P
SEGMENTERGEBNIS VOR ABSCHREIBUNGEN (OPERATIVES EBITDA)	12.723	6,1 %	12.238	6,1 %	0,0 %P
Abschreibungen	-2.896	-1,4 %	-2.400	-1,2 %	-0,2 %P
SEGMENTERGEBNIS (OPERATIVES EBIT)	9.827	4,7 %	9.838	4,9 %	-0,2 %P

Das B2B-Segment erlebte in der Umsatzentwicklung ein gemischtes Jahr 2023. Während die Umsätze in der Gastronomie und Hotellerie gesteigert werden konnten, blieben die Umsätze im Lebensmitteleinzelhandel sowie im Fachhandel unter dem Vorjahr und den Erwartungen. Das B2B-Segment war mit seinen Produkten, ebenso wie die Einheiten im Retail und E-Commerce, von teilweise starken Preiserhöhungen seitens der Produzenten betroffen und kann aufgrund seiner Rolle als Zwischenhändler im Vergleich zu den beiden B2C-Segmenten jedoch nur teilweise die Produkte substituieren oder auf Eigenmarken ausweichen.

Die Gewinn- und Verlustrechnung des B2B-Segments war im ersten Halbjahr 2023 noch durch die Erstkonsolidierung der *Global Wines & Spirits* beeinflusst, welche zum 01.07.2022 erstmalig vollkonsolidiert wurde. Die Gesellschaft erwirtschaftete im ersten Halbjahr Umsatzerlöse in Höhe von € 11 Mio. und ein EBIT von € 1 Mio. Bereinigt um diesen Effekt wären auf vergleichbarer Basis die Umsatzerlöse und das operative EBIT unterhalb des Vorjahresniveau gewesen.

Insgesamt erwirtschaftet das B2B-Segment ein operatives Ergebnis in Höhe von € 9,8 Mio. und damit eine Rendite von 4,7 Prozent. Zur Wiederherstellung der notwendigen Mindestrendite von über 5 Prozent wurden im Geschäftsjahr bereits strukturelle Kosten-einsparungsmaßnahmen ergriffen, insbesondere in den administrativen Bereichen. Hierfür sind Aufwendungen in Höhe von € 0,7 Mio. entstanden, welche im operativen Ergebnis berichtigt wurden.

VERKÜRZTE GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG DES SEGMENTS E-COMMERCE

in T€	2023	<i>In % vom Umsatz</i>	2022	<i>In % vom Umsatz</i>	<i>Veränderung</i>
UMSATZERLÖSE	220.331		242.397		
Segmentsübergreifender Innenumsatz	1.185		1.244		
Materialaufwand	-111.907		-123.443		
ROHERTRAG	109.609	49,7 %	120.198	49,6 %	0,2 %P
Personalaufwand	-31.920	-14,5 %	-31.592	-13,0 %	-1,5 %P
Werbungsaufwand	-26.838	-12,2 %	-30.877	-12,7 %	0,6 %P
Fracht- und Logistikkosten	-21.170	-9,6 %	-23.500	-9,7 %	0,1 %P
Sonstige Kosten	-16.452	-7,5 %	-15.513	-6,4 %	-1,1 %P
Sonstige Erträge	2.696	1,2 %	1.980	0,8 %	0,4 %P
SEGMENTERGEBNIS VOR ABSCHREIBUNGEN (OPERATIVES EBITDA)	15.925	7,2 %	20.696	8,5 %	-1,3 %P
Abschreibungen	-4.877	-2,2 %	-4.959	-2,0 %	-0,2 %P
SEGMENTERGEBNIS (OPERATIVES EBIT)	11.049	5,0 %	15.737	6,5 %	-1,5 %P

Die Einheiten des E-Commerce-Segments erlebten weitgehend ein herausforderndes Geschäftsjahr 2023, in denen die erhoffte Trendumkehr in den Umsatzerlösen noch nicht erfolgte. Die Umsätze gingen um 9,1 Prozent auf € 220,3 Mio. zurück. Damit liegen diese immer noch deutlich über dem Vor-Corona-Niveau (2019: € 178,6 Mio.) sind aber das zweite Jahr in Folge rückläufig. Innerhalb des Segments waren insbesondere die Fine-Wine-Einheiten *Tesdorpf* und *WeinArt* von einem deutlicheren Rückgang betroffen. Demgegenüber konnten *WirWinzer* und *Vinos* ihr Umsatzniveau weitestgehend behaupten.

Während die Rohmarge trotz Preiserhöhungen der Produzenten leicht erhöht werden konnte, stiegen die Personalkosten infolge von gezahlten Inflationsausgleichsprämien in den unteren Gehaltsgruppen und in der Logistik überproportional um 1,5 Prozentpunkte an. Demgegenüber steht ein Rückgang der Werbeaufwendungen, welche aufgrund der Marktsituation zurückgefahren wurden.

Umsatzbedingt ging das operative Ergebnis um € 4,6 Mio. zurück bei einem Rückgang der Rendite um 1,5 Prozentpunkte. Anhaltend hohe Logistik- und steigende IT-Kosten bei gleichzeitig höheren Personalaufwendungen führen zu einer niedrigeren Profitabilität und machen Anpassungen in den Prozessen und Kosten im Jahr 2024 notwendig.

ZUSAMMENGEFASSTE NICHTFINANZIELLE ERKLÄRUNG

Für das Geschäftsjahr 2023 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 zusammengefassten 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 2 beschrieben.

Nachhaltigkeit als Unternehmensziel

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

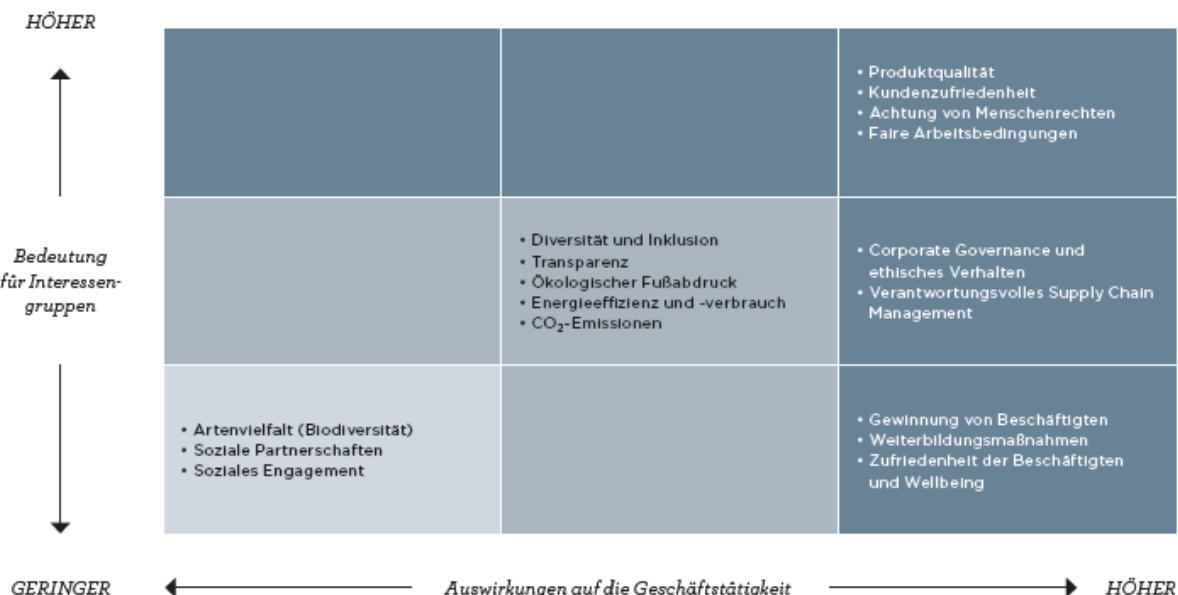
Der *Hawesko-Konzern* bekennt sich zu einer verantwortungsvollen, auf Wertschöpfung ausgerichteten Leitung und Überwachung der Gruppe und ihrer Formate. Sowohl die Transparenz der Unternehmensgrundsätze als auch die Nachvollziehbarkeit ihrer kontinuierlichen Entwicklung sollen gewährleistet sein, um 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 werden Einkaufsstandards und den konzernweiten Lieferantenkodex stetig 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 dar. Ein gesamtheitliches Bild der Risiken der *Hawesko-Gruppe* vermitteln die Ausführungen im Risikobericht ab Seite 38.

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

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

Im November 2022 wurden die Kriterien für die vier letzten Umweltziele sowie für neue Tätigkeiten der Umweltziele, 1.) Klimaschutz und 2.) Anpassung an den Klimawandel im Amtsblatt der Europäischen Union, veröffentlicht. Für das Geschäftsjahr 2023 ist es nun Pflicht, über alle sechs Umweltziele zu berichten. Derzeit liegen jedoch noch Erleichterungsmöglichkeiten für die neu veröffentlichten Umweltziele und Tätigkeiten vor, sodass zu diesen Tätigkeiten in diesem Geschäftsjahr nur über die Taxonomiefähigkeit berichtet werden muss.

Die Wirtschaftstätigkeiten des *Hawesko-Konzerns* haben wir zunächst den relevanten Taxonomietätigkeiten zugeordnet, und wir haben ausschließlich Tätigkeiten identifiziert, die den Umweltzielen 1.) Klimaschutz und 2.) Anpassung an den Klimawandel gleichermaßen zuzurechnen sind. Diese Umweltziele umfassen u.a. die Sektoren Energietätigkeiten, ausgewählte Herstellung, Transport und Gebäude. Aktivitäten im Handel und somit das Kerngeschäft des *Hawesko-Konzerns* sind weiterhin, auch durch die neuen Umweltziele und Aktivitäten, im Berichtsjahr noch nicht von der EU-Taxonomie-Verordnung erfasst. Aktivitäten in der Wertschöpfungskette, die keine Umsätze generieren, aber in Vermögenswerten resultieren, werden ebenfalls von der Taxonomie inkludiert und werden als Investitionsausgaben (CapEx) ausgewiesen. Vor diesem Hintergrund wurde nur der Erwerb und das Leasing von Gebäuden, etwa Bürogebäuden und Einzelhandelsflächen, als eine wesentliche taxonomiefähige Wirtschaftstätigkeit im *Hawesko-Konzern* identifiziert (Wirtschaftstätigkeit 7.7 in den Anhängen zu den Umweltzielen 1.) Klimaschutz und 2.) Anpassung an den Klimawandel).

Die drei auszuweisenden Key Performance Indicators (KPIs) umfassen den Umsatz-KPI, den CapEx-KPI und den OpEx-KPI. Die Vorgaben der EU-Taxonomie beziehen sich auf die Nettoumsatzerlöse (€ 660 Mio. – siehe Abschnitt 8 im Konzernanhang zur Ermittlung). Da die Taxonomie aktuell keine umsatzzgenerierenden Tätigkeiten des *Hawesko-Konzerns* umfasst, können keine taxonomiefähigen oder -konformen Umsatzerlöse oder damit verbundene Investitionsausgaben (CapEx) oder Betriebsausgaben (OpEx) ausgewiesen werden. Für die Tätigkeit 7.7 „Erwerb von und Eigentum an Gebäuden“ haben wir taxonomiefähige Investitionsausgaben (Capex) in Verbindung mit den Zugängen zu dem Sachanlagevermögen in Höhe von € 24,2 Mio. verzeichnet. Diese taxonomiefähigen Investitionsausgaben (CapEx) setzen sich aus bereits getätigten Investitionen in die Erweiterung des E-Commerce Logistikzentrums sowie aus aktivierten Leasingverträgen für Einzelhandelsflächen bei *Jacques*, *Wein & Co.* und *Vinos*, und Bürogebäuden zusammen. Die gesamten Investitionsausgaben des *Hawesko-Konzerns* bestehen aus allen Zugängen aus Investitionen oder Zugängen aus Nutzungsrechten im Einklang mit der Definition des Nenners für Investitionsausgaben und belaufen sich im Berichtsjahr auf € 31,3 Mio.. Somit entsprechen die taxonomiefähigen Investitionsausgaben (CapEx) knapp 80 Prozent der gesamten Investitionsausgaben. Darüber hinaus haben wir keine weiteren wesentlichen Investitionsausgaben (CapEx) identifiziert. Zur Vermeidung von Doppelzählungen und aufgrund der sehr spezifischen Anforderungen an das Ziel 2.) Anpassung an den Klimawandel ordnen wir unseren taxonomiefähigen CapEx dem Ziel 1.) Klimaschutz zu. Die Betriebsausgaben (OpEx) laut EU-Taxonomie setzen sich zusammen aus direkten, nicht kapitalisierten Kosten, die sich auf Forschung und Entwicklung, Gebäudesanierungsmaßnahmen, kurzfristigem Leasing, Wartung und Reparatur und anderen direkten Ausgaben im Zusammenhang mit der täglichen Wartung von Vermögenswerten des Sachanlagevermögens beziehen und betragen ca. € 1,0 Mio. (Vorjahr: ca. € 1,3 Mio.). Es gab keine Betriebsausgaben (OpEx) in Zusammenhang mit taxonomiefähigen Aktivitäten.

Zur Ermittlung der Taxonomiekonformität der identifizierten taxonomiefähigen Tätigkeit 7.7 „Erwerb von und Eigentum an Gebäuden“ zu Umweltziel 1.) Klimaschutz, müssen Angaben zur Energieeffizienz des Gebäudes geprüft werden. Um diese Informationen zu erlangen, 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 2023 keine taxonomiekonformen Investitionsausgaben ausweisen. Wesentliche Beiträge zum Umweltziel 2.) Anpassung an den Klimawandel konnten nicht identifiziert werden, da keine taxonomiefähigen Umsätze oder Betriebsausgaben vorliegen. Zudem weisen wir gleichermaßen keine taxonomiekonformen Umsätze oder Betriebsausgaben aus.

Ausblick auf künftige Berichterstattung

Der *Hawesko-Konzern* erwartet, dass im Laufe der nächsten Jahre möglicherweise weitere Sektoren in die Taxonomie mitaufgenommen werden könnten, die für das Kerngeschäft des *Hawesko-Konzerns* relevant sein könnten. Dementsprechend würde sich der Umfang der Berichterstattung anpassen. Bis dahin wird auf jährlicher Basis eine erneute Prüfung der Taxonomiefähigkeit und -konformität auf Basis von Geschäftserweiterungen und Investitionsausgaben durchgeführt.

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

Anteil des Umsatzes aus Waren oder Dienstleistungen, die mit taxonomiekonformen Wirtschaftstätigkeiten verbunden sind - Offenlegung für das Jahr 2023

Wirtschaftstätigkeiten	Code (s)	Absolu- tumsatz (2)	Um- satzanteil (3)	Kriterien für einen wesentlichen Beitrag						Biolo- gische Vielfalt und Ökosys- teme (10)	
				Anpas- sung an den Klima- wandel (5)		Wasser- und Meer- espresso urcen (6)		Kreis- laufwirt- schaft (7)			
				in Mio. €	in %						
A. Taxonomiefähige Tätigkeiten											
A.1. Ökologisch nachhaltige Tätigkeiten (taxonomiekonform)											
Umsatz ökologisch nachhaltiger Aktivitäten (taxonomiekonform) (A.1.)											
A.2. Taxonomiefähige, aber nicht ökologisch nachhaltige Tätigkeiten (nicht taxonomiekonforme Tätigkeiten)											
Umsatz taxonomiefähiger, aber nicht ökologisch nachhaltiger Tätigkeiten (A.2.)											
GESAMT (A.1. + A.2.)											
B. Nicht taxonomiefähige Tätigkeiten											
Umsatz nicht taxonomiefähiger Tätigkeiten (B)		660,28	100								
GESAMT (A + B)		660,28	100								

DNSH-Kriterien (Keine erhebliche Beeinträchtigung)

DNSH-Kriterien (Keine erhebliche Beeinträchtigung)											
Wirtschaftstätigkeiten		Biologische Vielfalt und Ökosystemschutz						Taxonomie (er möglicherweise)			
Anpassung an den Klimawandel	Was- ser- ressourcen n	Kreis- laufwi- ftscha- ft	weltve- rschm	Um- utzun- g	Öko- sys- teme	Mind- schutz	onieko- nform	onieko- nform	Kateg- rie (er- mögli- chend)	Kateg- rie (Über- gangs- stäti- keiten)	
(1)	(11)	(12)	(13)	(14)	(15)	(16)	(17)	(18)	(19)	(20)	(21)
J/N	J/N	J/N	J/N	J/N	J/N	J/N			E	T	
A. Taxonomiefähige Tätigkeiten											
A.1. Ökologisch nachhaltige Tätigkeiten (taxonomiekonform)											
Umsatz ökologisch nachhaltiger Aktivitäten (taxonomiekonform) (A.1.)											
A.2. Taxonomiefähige, aber nicht ökologisch nachhaltige Tätigkeiten (nicht taxonomiekonforme Tätigkeiten)											
Umsatz taxonomiefähiger, aber nicht ökologisch nachhaltiger Tätigkeiten (A.2.)											
GESAMT (A.1. + A.2.)											
B. Nicht taxonomiefähige Tätigkeiten											
Umsatz nicht taxonomiefähiger Tätigkeiten (B)											
GESAMT (A + B)											

CapEx-Anteil aus Waren oder Dienstleistungen, die mit taxonomiekonformen Wirtschaftstätigkeiten verbunden sind - Offenlegung für das Jahr 2023

Wirtschaftstätigkeiten	Code (s)	Absolu- tter CapEx	Kriterien für einen wesentlichen Beitrag							Biolo- gische Vielfalt und Ökosys- teme	
			Anteil CapEx	Klimasc- hutz	Klima- wandel	Wasser- und Meer- espresso urcen		Kreis- laufwirt- schaft	Um- schmut- zung		
						Anpas- sung an den	Kreis- laufwirt- schaft				
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)	(10)		
in Mio. €											
A. Taxonomiefähige Tätigkeiten											
A.1. Ökologisch nachhaltige Tätigkeiten (taxonomiekonform)											
CapEx ökologisch nachhaltiger Aktivitäten (taxonomiekonform) (A.1.)											
A.2. Taxonomiefähige, aber nicht ökologisch nachhaltige Tätigkeiten (nicht taxonomiekonforme Tätigkeiten)											
7.7 Erwerb von und Eigentum an Gebäuden	L68	24,2	77%	100%							
CapEx taxonomiefähiger, aber nicht ökologisch nachhaltiger Tätigkeiten (A.2.)	L68	24,2	77%								
GESAMT (A.1. + A.2.)		24,2	77%								
B. Nicht taxonomiefähige Tätigkeiten											
CapEx nicht taxonomie-fähiger Tätigkeiten (B)		7,1	23%								
GESAMT (A + B)		31,3	100%								

DNSH-Kriterien (Keine erhebliche Beeinträchtigung)											
Wirtschaftstätigkeiten	Biologische Vielfalt und Ökosystemschutz						Taxonomiekriterien (erreichend)			Kategorien (Übergangsstätigkeit)	
	Anpassung an den Klimawandel	Was-sung Meeresressourcen	Kreislaufwi- ftschaft	Umweltve- rtzungen	Biolo-gische und Mind- satzan-	Tax- onomieko- nform	Tax- onomieko- nform	Kate- gorie (er- mögli- chend)	Kate- gorie keit)		
(1)	(11)	(12)	(13)	(14)	(15)	(16)	(17)	(18)	(19)	(20)	(21)
	J/N	J/N	J/N	J/N	J/N	J/N			E		T
A. Taxonomiefähige Tätigkeiten											
A.1. Ökologisch nachhaltige Tätigkeiten (taxonomiekonform)											
CapEx ökologisch nachhaltiger Aktivitäten (taxonomiekonform) (A.1.)											
A.2. Taxonomiefähige, aber nicht ökologisch nachhaltige Tätigkeiten (nicht taxonomiekonforme Tätigkeiten)											
7.7 Erwerb von und Eigentum an Gebäuden											
CapEx taxonomiefähiger, aber nicht ökologisch nachhaltiger Tätigkeiten (A.2.)											
GESAMT (A.1. + A.2.)											
B. Nicht taxonomiefähige Tätigkeiten											

DNSH-Kriterien (Keine erhebliche Beeinträchtigung)

		Anpas-	Was-				Biolo-		Tax-										
		sung	ser-				gische		onom-										
		an	und				Viel-		nieko										
		den	Meer-	Kreis-	weltve	Um-	falt	nform	nieko										
			esress	laufwi	rschm	und	und	er	nform	nieko									
			Klima-	res	rtsha	utzun	Öko-	Umf-	onome-	nieko									
			wand	ource	ft	g	sys-	satzan	onome-	nieko									
			schutz	n			teme	satzan	onome-	nieko									
			el				schutz	teil,	onome-	nieko									
							2023	teil,	onome-	nieko									
		(1)	(11)	(12)	(13)	(14)	(15)	(16)	(17)	(18)	(19)	(20)	(21)						
			J/N	J/N	J/N	J/N	J/N	J/N						E					T
Wirtschaftstätigkeiten	CapEx nicht taxonomiefähiger Tätigkeiten (B)																		
	GESAMT (A + B)																		

**OpEx-Anteil aus Waren oder Dienstleistungen, die mit taxonomiekonformen Wirtschaftstätigkeiten verbunden sind
- Offenlegung für das Jahr 2023**

Wirtschaftstätigkeiten	Code (s)	Absoluter OpEx	Kriterien für einen wesentlichen Beitrag							
			Anteil OpEx	Klimaschutz	Anpassung an den Klimawandel	Wasser- und Meeresspresso urcen	Kreislaufwirtschaft	Biologische Vielfalt und Ökosysteme		
								(5)	(6)	(7)
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)	(10)	
in Mio. €										
A. Taxonomiefähige Tätigkeiten										
A.1. Ökologisch nachhaltige Tätigkeiten (taxonomiekonform)										
OpEx ökologisch nachhaltiger Aktivitäten (taxonomiekonform) (A.1.)										
A.2. Taxonomiefähige, aber nicht ökologisch nachhaltige Tätigkeiten (nicht taxonomiekonforme Tätigkeiten)										
OpEx taxonomiefähiger, aber nicht ökologisch nachhaltiger Tätigkeiten (A.2.)										
GESAMT (A.1. + A.2.)		0	0%							
B. Nicht taxonomiefähige Tätigkeiten										
OpEx nicht taxonomiefähiger Tätigkeiten (B)		1	100%							
GESAMT (A + B)		1	100%							

DNSH-Kriterien (Keine erhebliche Beeinträchtigung)

DNSH-Kriterien (Keine erhebliche Beeinträchtigung)											
Wirtschaftstätigkeiten		Biologische Vielfalt und Ökosystemschutz						Taxonomiekonformität		Taxonomieerweiterung und möglicherweise Übergangsstätigkeit	
Klimaschutz	Klimawandel	Anpassung	Was-sung	an den Meer-esress	Kreis-laufwi	weltve	Umfalt	und	Um-satzan	und	Kate-gorie (er-mögli-chend e)
Wirtschaftstätigkeiten	Klimawand	source	rtsscha	ft	rschm	utzung	Öko-sys-teme	Mind-schutz	teil, 2023	teil, 2022	Kate-gorien)
(1)	(11)	(12)	(13)	(14)	(15)	(16)	(17)	(18)	(19)	(20)	(21)
A. Taxonomiefähige Tätigkeiten	J/N	J/N	J/N	J/N	J/N	J/N			E	T	
A.1. Ökologisch nachhaltige Tätigkeiten (taxonomiekonform)	OpEx ökologisch nachhaltiger Aktivitäten (taxonomiekonform) (A.1.)										
A.2. Taxonomiefähige, aber nicht ökologisch nachhaltige Tätigkeiten (nicht taxonomiekonforme Tätigkeiten)	OpEx taxonomiefähiger, aber nicht ökologisch nachhaltiger Tätigkeiten (A.2.)										
GESAMT (A.1. + A.2.)											
B. Nicht taxonomiefähige Tätigkeiten	OpEx nicht taxonomiefähiger Tätigkeiten (B)										
GESAMT (A + B)											

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 Anbaugebiet 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

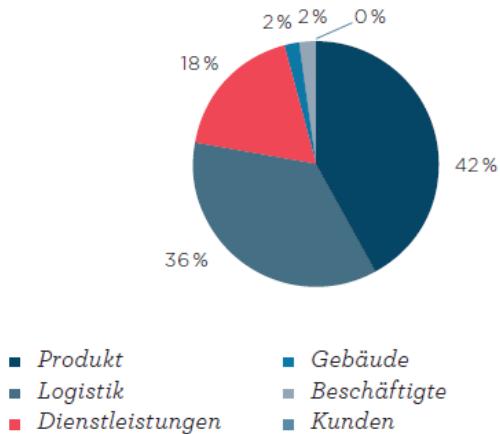
Jacques' richtet sein Ladengeschäft nachhaltig aus. 2023 konnte *Jacques'* bereits zwei ein Drittel der über 330 von selbständigen Agenturpartnern betriebenen Depots mit dem »FAIR'N GREEN«-Siegel für Nachhaltigkeit zertifizieren lassen. Im nächsten Jahr 2024 werden jeweils rund 100 weitere Depots zertifiziert und ein rollierender Prozess der nachhaltigen Weiterentwicklung etabliert.

CO₂-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 CO₂-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).

CO₂-EMISSIONEN NACH KATEGORIEN



Über 80 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 CO₂-Emissionen pro verkaufte Flasche kontinuierlich zu senken und damit einen Beitrag zum Klimaschutz zu leisten. Das Flaschengewicht ist beim Produkt Wein ein CO₂-Treiber, der sich durch die gesamte Wertschöpfungskette zieht. Je leichter die Glasflasche ist, desto weniger CO₂-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. Darüberhinaus ist die forcierte Etablierung von Bag-in-Box als ökologisch vorteilhafte 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 Läger, 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.

Durch die Verwertung von Verpackungen konnten insgesamt in der *Hawesko-Gruppe* 9.773 Tonnen CO₂-Äquivalente im Jahr 2023 eingespart werden.

Die Transportverpackungen der *Hawesko-Gruppe* bestehen aus im Wesentlichen aus nachwachsenden Rohstoffen (Pappe, 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 28,5 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 EPI 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. Konsequent 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, verschiedene Terroirs und Abertausende von Erzeugern. Schon allein dadurch lässt sich erahnen, wie vielfältig und begeisternd Wein sein kann.

Trotz aller positiven Eigenschaften enthält Wein sehr oft 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) und die Initiative »Maßvoll genießen« (www.massvoll-geniesen.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/ueber-uns/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/ueber-uns/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, 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 nach oben korrigiert. Der IWF erwartet ein globales Realwachstum von 3,3 Prozent, nachdem noch 3,1 Prozent im Oktober 2023 vorausgesagt wurde. Die Volkswirtschaften mehrerer großer Industrie- und Schwellenländer haben sich widerstandsfähiger gezeigt als von Experten angenommen. Dennoch bleibt das weltweite Wirtschaftswachstum unter dem Durchschnittswert der vergangenen Jahre. Die Auswirkungen der COVID-19-Pandemie und der Krieg in der Ukraine haben sich insgesamt negativ auf das Wachstum ausgewirkt. Für die deutsche Wirtschaft hat der IWF seine Prognose hingegen nach unten korrigiert und prognostiziert ein Wachstum von 0,5 Prozent – gegenüber 0,9 Prozent in der Oktoberprognose. Insbesondere leide Deutschland als Exportnation stärker als andere Länder unter dem insgesamt schwachen Welthandel und den hohen Energiepreisen.

Das Bruttoinlandsprodukt (BIP) ist nach Angaben des Statistischen Bundesamts (Destatis) im vierten Quartal 2023 um 0,3 Prozent im Vergleich zum Vorquartal geschrumpft. Die meisten Experten rechnen für das erste Quartal 2024 mit einem Anstieg, wobei die Arbeitsmarktdaten aus Deutschland eine treibende Kraft für den Aufwärtstrend waren. Die Bundesregierung erwartet für das Jahr 2024 ein geringes Wirtschaftswachstum von 0,2 Prozent, nachdem im Herbst 2023 noch von einem Wachstum des BIPs von 1,3 Prozent ausgegangen wurde. Die allgemeine weltwirtschaftliche Schwäche, unter anderem bedingt durch die Folgen des Krieges in der Ukraine, die hohe Inflation und die steigenden Preise im Energiesegment belasten die deutsche Wirtschaft stärker als zuvor angenommen.

Die nominal verfügbaren Einkommen privater Haushalte steigen voraussichtlich 2024 aufgrund anziehender Löhne und sinkender Inflation. Damit wird für das Jahr 2024 mit einem Anstieg der Konsumausgaben gerechnet.

Weltweinmarkt 2024:

Die Internationale Organisation für Rebe und Wein (OIV) schätzt die Weinproduktion 2023 auf 242 bis 247 Millionen Hektoliter: Dies entspricht einem Rückgang von 7 % gegenüber dem bereits unterdurchschnittlichen Volumen von 2022 und voraussichtlich die weltweit niedrigste Weinproduktion der letzten 60 Jahre sein.

Das Produktionsvolumen in der Europäischen Union wird 2023 auf 150 Millionen Hektoliter geschätzt (Vorjahr: 157 Millionen Hektoliter) und fällt in den wichtigen weinproduzierenden Ländern wetterbedingt und damit einhergehenden Pilzbefall unterschiedlich aus. Solide Ernteergebnisse werden in Frankreich und Deutschland erwartet. Demgegenüber stehen teils deutliche Ernteausfälle in Spanien auf Grund von anhaltender Hitze im Sommer und in Italien aufgrund starker Regenfälle und Mehltaus.

Künftige Branchensituation

Der Vorstand rechnet für die Weinerzeugerbranche mit einem herausfordernden Marktumfeld 2024, da hohe Lager- und Kellerbestände bei Winzern und ein wachsendes Angebot auf eine weiter sinkende Nachfrage der Kunden treffen. Für den *Hawesko-Konzern* als Händler ergeben sich daraus nach zwei Jahren mit deutlichen Preiserhöhungen seitens der Winzer Chancen, diese Preiserhöhungen teilweise wieder umzukehren.

Die bereits bestehenden qualitativen Trends werden dabei auch 2024 fortdauern und prägend für den Markt bleiben: Die Professionalisierung in der Weinwelt nimmt weiter zu, die Ansprüche der Konsumenten steigen und Europa bleibt ein Schwerpunkt des weltweiten Weinkonsums. In der Konsequenz bedeutet das: Die Tugenden, die sich 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 dem Produkt 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

Der Vorstand rechnet nach einem herausfordernden Geschäftsjahr erneut mit wenig konjunkturellem Rückenwind im Jahr 2024. Die hohen (Kern-)Inflationsraten und das daraus folgende real sinkende verfügbare Einkommen sowie die schlechte Verbraucherstimmung werden nach eigenen Einschätzungen erneut das Marktumfeld, in dem der *Hawesko-Konzern* agiert, prägen.

Für das Retail-Segment wird in den Umsatzerlösen mit einem leichten Wachstum gerechnet. Durch die Wahrnehmung als Geschäft des täglichen Bedarfs sowie den im Vergleich zum E-Commerce niedrigeren Warenkörben ist die Zurückhaltung der Konsumenten hier am geringsten zu spüren. Des Weiteren plant *Jacques'* weitere Depots zu eröffnen und erwartet Wachstumsimpulse durch die 2023 neu eröffneten Depots. Es wird mit einer starken Verbesserung des operativen EBIT der *WEIN&CO.* gerechnet, die sich auch im operativen EBIT des Segments positiv auswirken wird.

Im B2B-Segment wird ein herausforderndes Jahr 2024 mit Umsätzen auf dem Niveau des Vorjahres erwartet. Dabei wird in der Gastronomie mit geringen Zuwächsen geplant, während der Lebensmitteleinzelhandel und der Fachhandel in den Umsätzen stabil bis leicht rückläufig sein werden, was jedoch stark abhängig von der Konjunktur sein wird. Insbesondere im Lebensmitteleinzelhandel wird eine hohe Preisinsensibilität der Endverbraucher erwartet, auf die mit dem Produktpotential reagiert wird. Dies erkennen jedoch die Lieferanten ebenfalls an, und erste Weingüter haben signalisiert, ihre Produktlinien im Preis entsprechend zu senken, um die Preis-Absatz-Funktion wieder anzukurbeln. Weiterhin werden Wachstumschancen in der Spirituose durch die Anbindung neuer Lieferanten mit bekannten Markenprodukten in Aussicht gestellt. Die Segmentsprofitabilität sollte nach einem schwachen Jahr 2023 wieder leicht zulegen können und das operative EBIT damit leicht wachsen.

Das E-Commerce-Segment wird erneut am direktesten von der Verbraucherstimmung betroffen sein. Die E-Commerce-Einheiten sind aufgrund der weiter steigenden Logistikkosten auf höhere Warenkörbe und eine Steigerung der Handelsmargen angewiesen. Nach zwei rückläufigen Jahren im Umsatz und operativen EBIT wird für das Jahr 2024 eine Trendwende erwartet. Wir rechnen damit, dass das 2023er Niveau nicht unterschritten wird und der Umsatz des Segments auf Vorjahresniveau liegen wird. Inwiefern das Segment aber im Umsatz deutlicher zulegen kann, hängt wesentlich vom Konsumentenklima ab. Dabei wird es erneut darauf ankommen, mit Exklusivmarken und Private Labeln neue attraktive und innovative Weine auf den Markt zu bringen, um die Einheiten im E-Commerce vom Wettbewerb abzusetzen und dabei die Handelsmargen steigern zu können. Weitere Chancen ergeben sich im Segment durch die Schaffung zusätzlicher Marktplatzplattformen bei *Hawesko* und *WirWinzer*. Gleichzeitig werden durch die Mautsteigerung und andere gesetzliche Änderungen die Fracht- und Logistikkosten weiter unter Druck gesetzt. Die weiter steigenden Fulfillment-Kosten in diesem Segment machen nachhaltige strukturelle Veränderungen an der Kostenstruktur der E-Commerce -

Einheiten notwendig, die in 2024 umgesetzt werden. Hierfür rechnen wir in 2024 mit einer EBIT-Belastung in einem Bereich zwischen € 1 bis 2 Mio. Bereinigt um diesen Effekt wird das operative Segment-EBIT jedoch leicht zulegen können.

Insgesamt rechnet der Vorstand für 2024 mit einem leichten Umsatzanstieg bis zu +2 Prozent und einem operativen EBIT in einer Bandbreite von € 34 – 38 Mio. Es wird mit zu bereinigenden Sondereffekten in Höhe von bis zu € 2 Mio. für weitere Restrukturierungskosten im B2B und E-Commerce Segment gerechnet, weshalb das reportete EBIT um bis € 2 Mio. niedriger als das operative EBIT liegen könnte.

Der Vorstand erwartet für 2024 einen Free-Cashflow im Bereich von € 14 bis € 20 Mio. und einem operativen ROCE von 14 bis 16 Prozent.

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

Erwartete Finanzlage

Aufgrund der in 2022 und 2023 getätigten Investitionen in die Erweiterung des Logistikzentrums sowie der beiden Akquisitionen im B2B-Segment ist die Finanzverschuldung in 2023 deutlich angestiegen. Diese gestiegene Verschuldung sowie ein erhöhtes Zinsniveau werden weiter zu höheren Zinsbelastungen für den *Hawesko-Konzern* in 2024 führen. Aus diesem Grund wird 2024 geplant, die Verschuldung zurückzufahren und insbesondere das durchschnittlich gebundene Kapital und die damit einhergehenden Zinskosten zu verringern. Es besteht zudem das Ziel, insbesondere das Bestandsniveau der Vorräte in 2024 zu minimieren und daraus zusätzliche Cashflows zur Schuldentilgung zu generieren.

Gleichzeitig werden somit notwendige Investitionen in Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte sowie die Dividendenzahlungen aus dem laufenden Cashflow finanziert. Wesentliche 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 (operatives 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 resultieren, die positive konjunkturelle Effekte in den relevanten Märkten der *Hawesko-Gruppe* nach sich zieht. In einem solchen Szenario steige 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 Marktkonsolidierung im Premium-Weinhandel entstehen. 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 zudem 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 ergeben sich 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 das B2B-Segment während der Zeit der coronabedingten Einschränkungen umfangreich strukturell und personell neu ausgerichtet und dabei insbesondere in die nationalen Vertriebsstrukturen investiert. Daraus werden Chancen bei der Neukundengewinnung sowie beim Ausbau bestehender Kundenbeziehungen generiert. Des Weiteren können sich in B2B-Formaten, ähnlich wie bei der *Dunker Group OÜ*, 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 des Kundenservices 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 und

- die Social Media Guidelines.

Der Konzernvorstand trägt die Gesamtverantwortung für das interne Kontrollsyste 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 Kontrollsyste 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 Konsolidierungssoftware 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

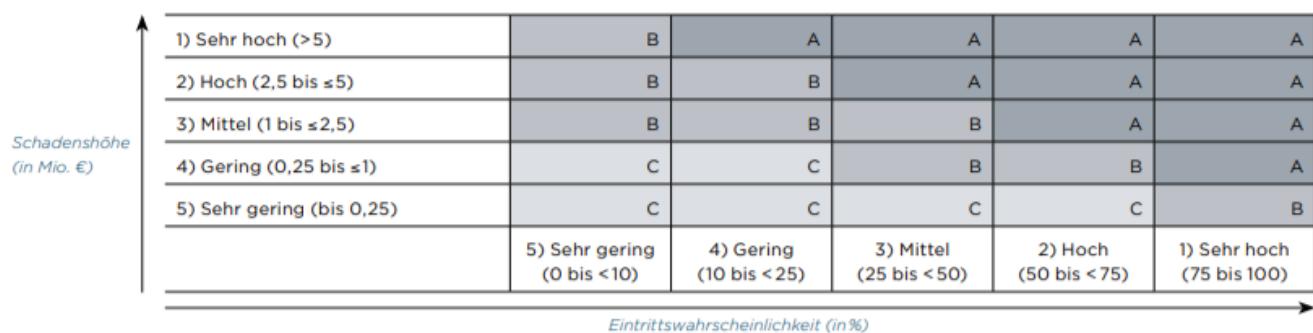
eines Leasingtools. Auf Konzernebene erfolgt auch die Auswertung und Verdichtung der für den Konzernanhang und den Konzernlagebericht notwendigen internen und externen Daten unter Zuhilfenahme eines neu eingeführten marktüblichen Standardtools. Die Wirksamkeit und Ordnungsmäßigkeit der Konzernrechnungslegung 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 Kontrollsysteams auseinandergesetzt. Dabei hat er Maßnahmen ergriffen, um festgestellte Verbesserungspotenziale zu heben und die Prozesse und Systeme kontinuierlich zu verbessern. Zum Berichtszeitpunkt liegen in allen wesentlichen Belangen keine Anhaltspunkte vor, die auf eine gesamtheitliche Nichtangemessenheit und Nicht-wirksamkeit des internen Kontroll- und Risikomanagementsystems hinweisen.

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 Schadenshöhe absteigend in die Klassen A, B und C im Grundscenario 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.



Öffentliche Diskussion über Alkohol und Werbeverbote oder -einschränkungen

In der Europäischen Union wird seit einigen Jahren eine Diskussion darüber geführt, ob die Werbung für Alkoholika EU-weit eingeschränkt werden sollte. Auch wenn entsprechende Maßnahmen verordnet werden sollten, wird nach Einschätzung des Hawesko-Vorstands ein Werbeverbot für alkoholhaltige Produkte voraussichtlich nicht zu einem mittelfristig niedrigeren Weinkonsum führen. Je nachdem, wie die Bestimmungen im Einzelnen ausgestaltet sein werden, könnte ein Werbeverbot allerdings einen signifikanten negativen Einfluss auf die Geschäftstätigkeit des Hawesko-Konzerns haben, da insbesondere das E-Commerce-Geschäftsmodell mit regelmäßigen Werbeanstößen Umsatz generiert. Von seiner Marktausrichtung und seinem Produktangebot her wäre der Konzern nach Ansicht des Vorstands kaum von einer öffentlichen Diskussion darüber betroffen, inwieweit Alkoholkonsum nur gemäßigt stattfinden sollte. Die EU-Verbraucherrechte-Richtlinie vom 25.10.2011 ist durch die Neufassung der §§ 312 ff. Bürgerliches Gesetzbuch (BGB) per 13.06.2014 in deutsches Recht umgesetzt. Die Richtlinie betrifft vorwiegend Onlinehändler (u.a. Widerspruchsrecht) und den stationären Handel (u.a. Informationspflichten). Die angesprochenen Unternehmen des Hawesko-Konzerns haben sie zeitnah umgesetzt und reagieren schnell auf etwaige Hinweise oder Abmahnungen.

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

Inflation und Konjunkturabhängigkeit

Die wirtschaftliche Entwicklung in Europa und in Deutschland ist geprägt von den Folgen des Kriegs in der Ukraine. Vor diesem Hintergrund führen unter anderem steigende Preise für Energie, Kraftstoffe und Lebensmittel zu einer deutlich über den letzten Jahren liegenden Inflationsrate. Dies betrifft auch die Gesellschaften des Hawesko-Konzerns, weshalb das Inflationsrisiko weiterhin in den A-Risiken geführt wird.

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

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

Zunehmende Konkurrenz

Die Weinmärkte in 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 Jahrzehntlang gewachsenen Kundenstamm und auch nicht über eine Fachkompetenz verfügen, die mit der *Hawesko*-Gruppe vergleichbar wäre, versuchen sie, Marktanteile über den Preis zu erobern. Dies geschieht teilweise mit Lock- und Billigangeboten, wodurch sich aufgrund der hohen Preistransparenz von Onlineangeboten der Preis- und Margendruck für alle Marktteilnehmer erhöht und die Profitabilität beeinträchtigt werden kann. Dadurch werden die auf Kompetenz, Service und nachhaltiges Wachstum ausgerichteten Geschäftsmodelle 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.

Abhängigkeit von der Deutschen Post/DHL

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

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 einwandfreien 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 Verzehrfähigkeit, 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 Verzehrfähigkeit, Qualität und eventuelle negative Auswirkungen wird als B-Risiko bei einer mittleren Eintrittswahrscheinlichkeit klassifiziert.

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

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

Datenschutz und Schutz von Daten gegen unerlaubte Handlungen

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

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

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

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	→
Abhängigkeit von der Deutschen Post/DHL	hoch	hoch	A-Risiko	neu
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	→
Fehldruck Marketingmaterial	mittel	gering	B-Risiko	→
Elementarschäden	mittel	gering	B-Risiko	→

Sonstige Risiken

Ukraine-Konflikt

Der *Hawesko Konzern* hält weiterhin 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 ÜBERNAHME- RECHTLICHE ANGABEN

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

SCHLUSSERKLÄRUNG DES VORSTANDS ZUM BERICHT ÜBER BEZIEHUNGEN ZU VERBUNDENEN UNTERNEHMEN

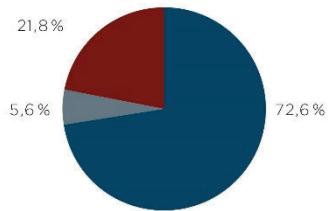
Die *Tocos Beteiligung GmbH*, Hamburg, hält eine Beteiligung von 72,6 Prozent an der *Hawesko Holding SE*. Dies begründet ein Abhängigkeitsverhältnis.

Ein Beherrschungs- oder Gewinnabführungsvertrag der *Hawesko Holding SE* mit der *Tocos Beteiligung GmbH* besteht nicht. Der Vorstand der *Hawesko Holding SE* hat daher nach § 312 Aktiengesetz (AktG) einen Abhängigkeitsbericht über Beziehungen der Gesellschaft zu verbundenen Unternehmen erstellt. Der Vorstand hat am Ende des Berichts folgende Erklärung abgegeben: »Wir erklären, dass die *Hawesko Holding SE*, Hamburg, bei den im Bericht über die Beziehungen zu verbundenen Unternehmen für den Berichtszeitraum vom 1. Januar bis 31. Dezember 2023 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 2023 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

- *Tocos Beteiligung GmbH (Detlev Meyer)*
- *Augendum Vermögensverwaltung GmbH*
- *Institutionelle Investoren und Privatanleger (Streubesitz)*

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

Nach § 289f und § 315d HGB haben börsennotierte Aktiengesellschaften eine Erklärung zur Unternehmensführung anzufertigen und in ihren Lagebericht aufzunehmen, in dem sie einen gesonderten Abschnitt bildet. Sie kann auch auf der Website der Gesellschaft öffentlich zugänglich gemacht werden. Diese Erklärung wird im Geschäftsbericht abgedruckt und ist unter <https://www.hawesko-holding.com/ueber-uns/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 2023 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 in 2022 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 31.12.2023

in T€	2023	2022
Umsatzerlöse	343	343
Sonstige betriebliche Erträge	1.890	1.846
Personalaufwand	-3.113	-3.870
a) Gehälter	-2.854	-3.597
b) soziale Abgaben und Aufwendungen für Unterstützung	-259	-273
Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte des Anlagevermögens und Sachanlagen	-43	-90
Sonstige betriebliche Aufwendungen	-5.169	-5.073
Erträge aus Gewinnabführung	29.501	36.004
Erträge aus Beteiligungen	6.867	5.182
Abschreibungen auf Finanzanlagen	-4.000	0
Sonstige Zinsen und ähnliche Erträge	4.126	1.351
Aufwendungen aus Verlustübernahme	-260	-208
Zinsen und ähnliche Aufwendungen	-2.676	-847
Steuern vom Einkommen und Ertrag	-6.175	-10.109
ERGEBNIS NACH STEUERN	21.291	24.529
Sonstige Steuern	-2	-90
JAHRESÜBERSCHUSS	21.289	24.439
Gewinnvortrag aus dem Vorjahr	0	0
BILANZGEWINN	21.289	24.439

Der Rückgang des Personalaufwandes resultiert im Wesentlichen aus einer geringeren Mitarbeiterzahl sowie einer geringeren Geschäftsführervergütung. Im Durchschnitt des Geschäftsjahres 2023 hatte die Hawesko Holding SE 18 Beschäftigte (Vorjahr: 20).

Die Erträge aus Gewinnabführung setzen sich im Wesentlichen aus Gewinnen der Tochtergesellschaften *Jacques'*, *HAWESKO*, *Wi-neCom* und der *WSB* zusammen. Die Erträge aus Beteiligungen umfassen die Ausschüttung des Gewinns der *Vinos* aus dem Geschäftsjahr 2022 sowie eine Vorabsausschüttung des Gewinns für das Geschäftsjahr 2023. Die Aufwendungen aus Verlustübernahme resultieren aus solchen der *WineTech Commerce*.

Die Wein & Co., die in Österreich unter anderem eigene Bars und Restaurants mit angeschlossenen Fachhandel betreibt hat sich im Geschäftsjahr 2023 nicht wie erwartet von den Auswirkungen der COVID-19-Pandemie ausreichend erholt. Zusätzlich wirkte sich der im dritten Quartal beobachtete branchenübergreifende rückläufige Konsum im E-Commerce negativ auf das Ergebnis der Wein & Co. aus. Der gleichzeitige Kostendruck führte dazu, dass der geplante Turnaround der Wein & Co. nicht gelungen ist und die Gesellschaft das Geschäftsjahr mit einem Verlust beendet. Gleichzeitig erwarten wir, dass der Turnaround in den nächsten Jahren langsamer als geplant erfolgen wird, weshalb die Beteiligung außerplanmäßig abgeschrieben wurde.

Aufgrund des allgemein erhöhten Zinsniveaus sind die Zinsaufwendungen durch Zinssatzsteigerungen der Kreditlinien angestiegen. Dies spiegelt sich gleichzeitig in den Zinserträgen wider, da der Refinanzierungszins im Rahmen des Cash-Pooling an die Tochtergesellschaften weitergegeben wird. Zudem wurde, insbesondere durch Tochtergesellschaften des E-Commerce Segments, die Cash-Pooling-Kreditlinie der *Hawesko Holding SE* im Geschäftsjahr 2023 stärker in Anspruch genommen.

Der Jahresüberschuss beläuft sich auf € 21,3 Mio., (Vorjahr: € 24,4 Mio.).

Unter Berücksichtigung des Gewinnvortrags aus dem Vorjahr ergibt sich ein Bilanzgewinn von € 21,3 Mio. (Vorjahr: € 24,4 Mio.).

Zur Verwendung des Bilanzgewinns 2023 schlägt der Vorstand vor, eine Dividendenausschüttung in Höhe von € 1,30 je Aktie, also insgesamt rund € 11,7 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€	31.12.2023	31.12.2022
ANLAGEVERMÖGEN		
IMMATERIELLE VERMÖGENSGEGENSTÄNDE		
Entgeltlich erworbene Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte sowie Lizenzen an solchen Rechten und Werten	10	26
SACHANLAGEN		
Grundstücke, grundstücksähnliche Rechte und Bauten einschließlich der Bauten auf fremden Grundstücken	20	25
Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	97	108
FINANZANLAGEN		
Anteile an verbundenen Unternehmen	149.441	152.689
	149.568	152.848
UMLAUFVERMÖGEN		
FORDERUNGEN UND SONSTIGE VERMÖGENSGEGENSTÄNDE		
Forderungen gegen verbundene Unternehmen	100.201	79.555
Sonstige Vermögensgegenstände	3.560	571
GUTHABEN BEI KREDITINSTITUTEN		
	8.243	20.297
	112.004	100.423
RECHNUNGSABGRENZUNGSPOSTEN		
	67	92
	261.639	253.363

Die Aktiva betragen zum Stichtag € 261,6 Mio. (Vorjahr: € 253,4 Mio.) und bestehen mit € 149,4 Mio. (Vorjahr: € 152,7 Mio.) überwiegend aus Finanzanlagen. Der Rückgang resultiert im Wesentlichen aus der außerplanmäßigen Abschreibung der Anteile an verbundenen Unternehmen an der *Wein & Co.* in Höhe von € 4 Mio.. Im Geschäftsjahr wurden sämtliche Anteile an der *HAWESKO* und der *Vinos* in die *WineCom International* eingebbracht. Die Buchwerte veränderten sich dabei jedoch nicht wesentlich.

Des Weiteren prägen Forderungen gegen verbundene Unternehmen mit € 100,2 Mio. (Vorjahr: € 79,6 Mio.) aus Finanzverkehr und gewährten Darlehen an Tochterunternehmen sowie liquide Mittel in Höhe von € 8,2 Mio. (Vorjahr: € 20,3 Mio.) die Aktivseite. Diese Entwicklung ist mit dem rückläufigen Cashflow der Tochtergesellschaften sowie getätigten M&A-Aktivitäten begründet, so dass diese einen höheren Finanzierungsbedarf hatten. Der Anteil der Finanzanlagen an der Bilanzsumme beträgt 57,2 Prozent (Vorjahr: 60,3 Prozent). Der Anstieg der sonstigen Vermögensgegenstände ist auf die um € 3,0 Mio. gestiegenen Forderungen aus Ertragsteuern zurück zu führen.

in T€	31.12.2023	31.12.2022
EIGENKAPITAL		
Gezeichnetes Kapital	13.709	13.709
Kapitalrücklage	64.067	64.067
Andere Gewinnrücklagen	118.451	111.081
Bilanzgewinn	21.289	24.438
	217.516	213.295
RÜCKSTELLUNGEN		
Steuerrückstellungen	1.006	10.593
Sonstige Rückstellungen	1.400	2.141
	2.406	12.734
VERBINDLICHKEITEN		
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	30.484	16.172
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	79	49
Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen	8.558	8.789
Sonstige Verbindlichkeiten	367	252
	39.488	25.262
PASSIVE LATENTE STEUERN		
	2.229	2.072
	261.639	253.363

Die Passivseite der Bilanz besteht mit € 217,5 Mio. im Wesentlichen aus Eigenkapital (Vorjahr: € 213,3 Mio.) und mit € 39,5 Mio. (Vorjahr: € 25,3 Mio.) aus Verbindlichkeiten. Die Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten sind hauptsächlich aufgrund der mittelfristigen Finanzierung des Anteilserwerbs der Dunker Group OÜ sowie der Finanzierung der Erweiterung der Logistikhalle des E-Commerce, welche trotz planmäßiger Tilgungen der Bankkredite um ca. € 14,3 Mio. angestiegen. Das Eigenkapital macht 83,1 Prozent der Bilanzsumme (Vorjahr: 84,2 Prozent) aus. Der nach Ausschüttung verbleibende Bilanzgewinn des Geschäftsjahres 2022 in Höhe von € 7,4 Mio. wurde gemäß des Beschlusses der Hauptversammlung vom 12. Juni 2023 auf neue Rechnung vorgetragen. Da im Geschäftsjahr eine Forderung aus Ertragsteuern besteht, haben sich die Steuerrückstellungen im Vergleich zum Vorjahr verringert.

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 leicht steigenden 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 UNTERNEHMENSFÜHRUNG

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, 03.04.2024

Der Vorstand