

# HAWESKO

HOLDING SE



JAHRESABSCHLUSS  
FÜR DAS  
GESCHÄFTSJAHR

2024

---

# **BILANZ ZUM 31. DEZEMBER 2024**

<b>AKTIVA</b>		
(in T€)	31.12.2024	31.12.2023
<b>A. ANLAGEVERMÖGEN</b>		
I. Immaterielle Vermögensgegenstände		
Entgeltlich erworbene Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte sowie Lizenzen an solchen Rechten und Werten	2	10
	2	10
II. Sachanlagen		
1. Grundstücke, grundstücksgleiche Rechte und Bauten einschließlich der Bauten auf fremden Grundstücken	14	20
2. Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	79	97
	93	117
III. Finanzanlagen		
Anteile an verbundenen Unternehmen	150.941	149.441
	150.941	149.441
	<b>151.036</b>	<b>149.568</b>
<b>B. UMLAUFVERMÖGEN</b>		
I. Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände		
1. Forderungen gegen verbundene Unternehmen (davon mit einer Restlaufzeit von mehr als einem Jahr T€ 0 ; Vorjahr T€ 0) (davon aus Lieferungen und Leistungen T€ 1.194; Vorjahr T€ 1.102) (davon aus dem Finanzverkehr: T€ 85.932; Vorjahr T€ 99.098)	87.126	100.201
2. Sonstige Vermögensgegenstände (davon mit einer Restlaufzeit von mehr als einem Jahr T€ 0; Vorjahr T€ 0) (davon aus Steuerzahlungen: T€ 1.820; Vorjahr T€ 3.414)	1.972	3.560
	89.098	103.761
II. Kassenbestand, Guthaben bei Kreditinstituten	17.462	8.243
	<b>106.560</b>	<b>112.004</b>
<b>C. RECHNUNGSABGRENZUNGSPOSTEN</b>	<b>102</b>	<b>67</b>
	<b>257.698</b>	<b>261.639</b>

	<b>PASSIVA</b>	
(in T€)	31.12.2024	31.12.2023
<b>A. EIGENKAPITAL</b>		
I. Gezeichnetes Kapital	13.709	13.709
II. Kapitalrücklage	64.067	64.067
III. Andere Gewinnrücklagen	128.061	118.451
IV. Bilanzgewinn	18.536	21.289
	<b>224.373</b>	<b>217.516</b>
<b>B. RÜCKSTELLUNGEN</b>		
1. Steuerrückstellungen	1.580	1.006
2. Sonstige Rückstellungen	1.564	1.400
	<b>3.144</b>	<b>2.406</b>
<b>C. VERBINDLICHKEITEN</b>		
1. Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten (davon mit einer Restlaufzeit bis zu einem Jahr: T€ 6.630; Vorjahr: T€ 13.439) (davon mit einer Restlaufzeit ein bis fünf Jahren: T€ 11.824; Vorjahr: T€ 14.897) (davon mit einer Restlaufzeit von mehr als fünf Jahren: T€ 879; Vorjahr: T€ 2.148)	19.333	30.484
2. Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen (davon mit einer Restlaufzeit bis zu einem Jahr: T€ 129; Vorjahr: T€ 79)	129	79
3. Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen (davon mit einer Restlaufzeit bis zu einem Jahr: T€ 9.630; Vorjahr: T€ 8.558) (davon aus Lieferungen und Leistungen: T€ 208; Vorjahr: T€ 150) (davon aus dem Finanzverkehr: T€ 9.422; Vorjahr: T€ 8.406)	9.630	8.558
4. Sonstige Verbindlichkeiten (davon mit einer Restlaufzeit bis zu einem Jahr: T€ 203; Vorjahr: T€ 367) (davon im Rahmen der sozialen Sicherheit: T€ 7; Vorjahr: T€ 8) (davon aus Steuern: T€ 139; Vorjahr T€ 241)	203	367
	<b>29.295</b>	<b>39.488</b>
<b>D. PASSIVE LATENTE STEUERN</b>	<b>886</b>	<b>2.229</b>
	<b>257.698</b>	<b>261.639</b>

**HAWESKO HOLDING SE, HAMBURG**

**GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG FÜR DIE ZEIT VOM 1. JANUAR BIS 31. DEZEMBER 2024**

in T€	2024	2023
1. Umsatzerlöse	336	343
2. Sonstige betriebliche Erträge (davon aus Währungsumrechnung: T€ 57; Vorjahr T€ 248)	1.358	1.890
3. Personalaufwand		
a) Löhne und Gehälter	-3.669	-2.854
b) Soziale Abgaben und Aufwendungen für Altersversorgung und für Unterstützung (davon für Altersversorgung € 1; Vorjahr T€ 1)	-362	-259
	<b>-4.031</b>	<b>-3.113</b>
4. Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände und Sachanlagen	-31	-43
5. Sonstige betriebliche Aufwendungen (davon aus Währungsumrechnung T€ 70; Vorjahr T€ 205)	-4.462	-5.169
6. Aufgrund Gewinnabführungsverträge erhaltene Gewinne	30.708	29.501
7. Erträge aus Beteiligungen (davon aus verbundenen Unternehmen T€ 709; Vorjahr T€ 6.867)	709	6.867
8. Sonstige Zinsen und ähnliche Erträge (davon aus verbundenen Unternehmen aus Finanzverkehr T€ 4.777; Vorjahr T€ 4.126)	4.777	4.126
9. Aufwendungen aus Verlustübernahme aufgrund eines Gewinnabführungsvertrages	0	-260
10. Zinsen und ähnliche Aufwendungen (davon an verbundene Unternehmen € 438; Vorjahr T€ 369)	-2.699	-2.676
11. Abschreibungen auf Finanzanlagen	0	-4.000
12. Steuern vom Einkommen und vom Ertrag (davon latente Steuern T€ 1.343 (Ertrag); Vorjahr T€ 157 (Aufwand))	-8.128	-6.175
<b>13. ERGEBNIS NACH STEUERN VOM EINKOMMEN UND VOM ERTRAG</b>	<b>18.537</b>	<b>21.291</b>
14. Sonstige Steuern	-1	-2
<b>15. JAHRESÜBERSCHUSS</b>	<b>18.536</b>	<b>21.289</b>
16. Gewinnvortrag aus dem Vorjahr	0	0
<b>17. BILANZGEWINN</b>	<b>18.536</b>	<b>21.289</b>

HAWESKO HOLDING SE, HAMBURG

ANHANG FÜR DAS GESCHÄFTSJAHR 2024

## 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 2024 ist nach den Vorschriften der §§ 238 ff. und der §§ 264 ff. HGB sowie den ergänzenden Vorschriften des Aktiengesetzes (AktG) aufgestellt worden.

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

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

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

## 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.

Die Gesellschaft weist im Abschluss ein 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 32,00 Prozent zugrunde (15,83 Prozent für die Körperschaftsteuer einschließlich Solidaritätszuschlag und 16,17 Prozent 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 462 Prozent.



### 3 ERLÄUTERUNGEN ZUR BILANZ

Die Entwicklung des **Anlagevermögens** im Geschäftsjahr 2024 wird gesondert im Anlagenspiegel vor dem Nachtragsbericht dargestellt. Die Beteiligungsverhältnisse für das Geschäftsjahr 2024 sind in der Aufstellung des Anteilsbesitzes im Anhang gesondert dargestellt.

Die Erhöhung im **Finanzanlagevermögen** betrifft eine Einzahlung in die Kapitalrücklage der *IWL Internationale Wein Logistik GmbH* (T€ 1.500).

Die **Forderungen gegen verbundene Unternehmen sowie die sonstigen Vermögensgegenstände** haben in Höhe von T€ 89.098 (Vorjahr: T€ 103.761) eine Restlaufzeit von bis zu einem Jahr. Forderungen mit einer Restlaufzeit von einem bis zu fünf Jahren und über fünf Jahre bestehen nicht.

Die sonstigen Vermögensgegenstände beinhalten im Wesentlichen Forderungen aus Steuerüberzahlungen in Höhe von T€ 1.430 (Vorjahr: T€ 2.940) für Einkommensteuer und in Höhe von T€ 370 (Vorjahr: T€ 474) 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	128.061.419,05
Bilanzgewinn	18.536.066,44
	<b>224.372.929,22</b>

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

### Genehmigtes Kapital

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

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

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

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

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

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

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

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

Das genehmigte Kapital zum 31. Dezember 2024 beträgt € 6.850.000,00 (Vorjahr: € 6.850.000,00).

## Aktionärsstruktur

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

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

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

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

---

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

### Kapitalrücklage

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

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

### Gewinnrücklagen

in T€	31.12.2023	Entnahme	Einstellung	31.12.2024
Andere Gewinnrücklagen	118.451	0	9.610	128.061

### Bilanzgewinn

in T€	2024	2023
Bilanzgewinn 1.1	21.289	24.438
Ausschüttung	-11.678	-17.068
Einstellung in die anderen Gewinnrücklagen	-9.611	-7.370
Jahresüberschuss	18.536	21.289
<b>Bilanzgewinn 31.12.</b>	<b>18.536</b>	<b>21.289</b>

### Rückstellungen

Die **sonstigen Rückstellungen** betreffen im Wesentlichen Verpflichtungen aus erfolgsabhängigen Tantiemen und Prämien (T€ 231; Vorjahr: T€ 300), Aufwendungen der Prüfung des Jahres- und Konzernabschlusses sowie für die Steuerberatung (T€ 310; Vorjahr: T€ 244), Verpflichtungen aus dem Personalbereich (T€ 316; Vorjahr: T€ 123) und nachlaufende Rechnungen (T€ 695; Vorjahr: T€ 721).

### Verbindlichkeiten

Bei den Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten haben T€ 6.630 (Vorjahr: T€ 13.439) eine Restlaufzeit bis zu einem Jahr, T€ 11.824 (Vorjahr: T€ 14.897) eine Restlaufzeit über einem Jahr bis zu 5 Jahren und T€ 879 (Vorjahr: T€ 2.148) eine Restlaufzeit über 5 Jahren. Ein Darlehen in Höhe von T€ 8.000 nominal ist vollständig durch eine Grundschuld bei der *IWL Internationale Wein Logistik GmbH*, Tornesch, gesichert. Die Restschuld dieses Darlehens zum Stichtag beträgt T€ 6.721.

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 2024 sind nachfolgend dargestellt:

in T€	31.12.2023	Zugang	Abgang	31.12.2024
Aktive latente Steuern	809	1.138	0	1.947
Passive latente Steuern	-3.038	0	205	-2.833
<b>SUMME</b>	<b>-2.229</b>	<b>1.138</b>	<b>205</b>	<b>-886</b>

#### 4 ERLÄUTERUNGEN ZUR GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG

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

Erträge aus Gewinnabführung und Beteiligungserträge	T€
Jacques' Wein-Depot Wein-Einzelhandel GmbH, Düsseldorf	17.906
Wein Service Bonn GmbH, Bonn	3.229
WineCom International Holding GmbH, Hamburg	9.573
WineTech Commerce GmbH, Hamburg	0
Weinart Handelsgesellschaft mbH, Geisenheim	422
Globalwine AG, Zürich	287
	<b>31.417</b>

Im Geschäftsjahr sind keine Aufwendungen aus der Verlustübernahme aufgrund von Gewinnabführungsverträgen entstanden.

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€ 111 (Vorjahr: T€ 545) periodenfremde Erträge ausgewiesen, die insbesondere Erträge aus der Auflösung von Rückstellungen (T€ 108; Vorjahr: T€ 501) beinhalten.

Unter den **sonstigen betrieblichen Aufwendungen** werden T€ 75 (Vorjahr: T€ 161) periodenfremde Aufwendungen ausgewiesen, die im Wesentlichen aus nachlaufenden Rechnungen resultieren.

Die Gesellschaft hat im Vorjahr eine **außerplanmäßige Abschreibung** aufgrund einer Wertminderung auf die Anteile der Tochtergesellschaft *Wein & Co.* in Höhe von T€ 4.000 vorgenommen.

## 5 SONSTIGE ANGABEN

Die nach § 289f HGB, § 315d HGB und § 161 AktG vorgeschriebene Erklärung zur Unternehmensfortführung und zur Corporate Governance wurde am 4. April 2024 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€
2025	221
2026-2029	51
Ab 2030	0
<b>GESAMTBETRAG</b>	<b>272</b>

Die Gesellschaft hält eine gesamtschuldnerische Haftung für ein KfW-Darlehen ihrer Tochtergesellschaft die *IWL Internationale Wein Logistik GmbH*, Tornesch, im Zusammenhang mit einer Lagererweiterung im Großraum Hamburg. Das KfW-Darlehen beträgt nominal € 17,75 Mio.; die Restschuld zum Stichtag beträgt € 16,64 Mio. Es ist ebenfalls in voller Höhe durch eine Grundschuld bei der *IWL Internationale Wein Logistik GmbH* gesichert, so dass eine Inanspruchnahme der gesamtschuldnerische Haftung höchst unwahrscheinlich ist.

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

Die Gesellschaft hat eine Patronatserklärung für alle gegenwärtigen und künftigen (bis zum März 2027) Verbindlichkeiten der *Wein & Co. Handelsges. m.b.H.*, Vösendorf (Österreich), abgegeben. Aufgrund der ausreichenden Liquiditätsslage 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 Juni 2024 eine Patronatserklärung für alle gegenwärtigen und künftigen 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 20 (Vorjahr: 18) angestellte Mitarbeiter (davon drei leitende Angestellte (Vorjahr: zwei)). Weiterhin wurden - wie im Vorjahr keine Auszubildenden beschäftigt.

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

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

### **Vorstand**

<i>Thorsten Hermelink:</i>	Vorstandsvorsitzender Vorstand für den Bereich Konzernstrategie sowie für die Bereiche E-Commerce und B2B sowie People and Culture und Corporate Development
<i>Alexander Borwitzky:</i>	Vorstand für den Bereich Multi-Channel Retail
<i>Hendrik Schneider:</i>	Vorstand für die Bereiche Corporate Finance (Finanzen und Beteiligungscontrolling), Corporate Audit, Corporate Legal, Investor Relations und Corporate Communications sowie IT und Logistik (Vorstand seit dem 1. Januar 2024)

Raimund Hackenberger, Vorstand für die Bereiche Finanzen, Beteiligungscontrolling, Investor Relation sowie Recht und Logistik ist zum 31. März 2023 ausgeschieden.

Die Gesamtbezüge des Vorstands für das Geschäftsjahr 2024 (Vorjahreswerte in Klammern) sind folgender Tabelle zu entnehmen:

in T€	<i>Gesamt</i>
Thorsten Hermelink	<b>718</b> (522)
Hendrik Schneider (ab 01.01.2024)	<b>434</b> (0)
Raimund Hackenberger (bis 31.03.2023)	<b>0</b> (125)
Alexander Borwitzky	<b>449</b> (387)
<b>SUMME</b>	<b>1.601</b> (1.034)

Die Vorstandsvergütung setzt sich aus folgenden Komponenten zusammen:

- **Feste Jahresgrundvergütung.** Die Grundvergütung wird monatlich als Gehalt ausgezahlt.
- **Mehrjährige variable Jahresvergütung.** Die variable Vergütung richtet sich nach dem Erreichen kurz- und langfristiger EBIT-Entwicklung im Hawesko Konzernabschluss innerhalb eines 3-Jahres-Zeitraums sowie dem Erfüllungsgrad persönlich gesetzter Ziele für jeden Vorstand. Die kurzfristigen Ergebniskomponente werden jährlich nach Feststellung des Jahresabschlusses ausgezahlt. Langfristige Ergebniskomponente sowie persönliches Extrabonus werden am Ende des 3-Jahres-Zeitraum zu 50 Prozent in bar und zu 50 Prozent in Aktien der Hawesko Holding SE ausgezahlt.

Zum 31. Dezember 2024 hält der Vorstand 5.000 Stück Aktien der Hawesko Holding SE, die mit 1.500 Stück (Vorjahr: 500 Aktien) Thorsten Hermelink, mit 2.500 Stück (Vorjahr: 1.500 Aktien) Alexander Borwitzky und mit 1.000 Stück (Vorjahr: 5 Aktien) Hendrik Schneider 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€	Summe
Detlev Meyer (Vorsitzender)	<b>94</b> (109)
Thomas R. Fischer (stellvertretender Vorsitzender)	<b>72</b> (82)
Prof. Dr. Wolfgang Reitzle	<b>47</b> (49)
Kim-Eva Wempe	<b>43</b> (51)
Wilhelm Weil	<b>43</b> (50)
Dr. Jörg Haas	<b>48</b> (54)
<b>SUMME</b>	<b>347</b> (395)

Gegenüber Mitgliedern des Aufsichtsrates und des Vorstandes bestanden im Geschäftsjahr 2024 wie im Vorjahr keine Kredite.

Zum 31. Dezember 2024 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 2024 von € 18.536.066,44 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 € 6.857.642,54 aus dem Bilanzgewinn in die anderen Gewinnrücklagen.

### Anteilsbesitz

gemäß § 285 Nr.11 – 11 b HGB am 31. Dezember 2024

	Sitz	Eigenkapital in T€	Beteiligungsquote in %	Jahresergebnis 2024 in T€
<b>A. DIREKTE BETEILIGUNGEN</b>				
Jacques' Wein-Depot Wein-Einzelhandel GmbH*	Düsseldorf	4.537	100%	17.906
Wein & Co. Handelsges. m.b.H.	Vösendorf (Österreich)	-4.383	100%	-1.042
Wein Service Bonn GmbH*	Bonn	12.911	100%	3.229
IWL Internationale Wein Logistik GmbH	Tornesch	864	100%	-1.239
WineTech Commerce GmbH*	Hamburg	103	100%	78
WineCom International Holding GmbH*	Hamburg	103.822	100%	9.573
WeinArt Handelsgesellschaft mbH	Gelsenheim	2.407	51%	479
Sélection de Bordeaux S.A.R.L.	Straßburg (Frankreich)	-37	100%	-8
Globalwine AG**	Zürich (Schweiz)	3.940	95%	111

<b>B. INDIREKTE BETEILIGUNGEN</b>	Sitz	Eigenkapital in T€	Be- teiligungsquote in %	Jahresergebnis 2024 in T€
<b>BETEILIGUNGEN DER WineCom International Holding GmbH:</b>				
Hanseatisches Wein- und Sekt-Kontor HAWESKO GmbH*	Hamburg	6.165	100%	5.652
Wein & Vinos GmbH*	Berlin	1.524	100%	3.998
WirWinzer GmbH*	München	2.392	100%	154
<b>BETEILIGUNGEN DER Hanseatischen Wein- und Sekt-Kontor HAWESKO GmbH:</b>				
Tesdorf GmbH	Hamburg	395	100%	87
The Wine Company Hawesko GmbH	Hamburg	-1.157	100%	-946
<b>BETEILIGUNGEN DER WirWinzer GmbH:</b>				
WirWinzer Mercato del Vino s.r.l.	Bozen (Italien)	91	100%	71
WirWinzer Spain S.L.	Madrid (Spanien)	17	100%	7
<b>BETEILIGUNGEN DER Wein Service Bonn GmbH:</b>				
Wein Wolf GmbH*	Bonn	8.866	100%	4.034
<b>BETEILIGUNGEN DER Wein Wolf GmbH:</b>				
Wein Wolf Import GmbH & Co. Vertriebs KG	Salzburg (Österreich)	678	100%	176
Verwaltungsgesellschaft Wein Wolf Import GmbH	Salzburg (Österreich)	56	100%	8
Grand Cru Select Distributionsgesellschaft mbH	Bonn	1.147	100%	-428
Global Eastern Wine Holding GmbH	Bonn	4.827	100%	2.677
Weinland Ariane Abayan GmbH*	Hamburg	1.831	100%	3.633
<b>BETEILIGUNGEN DER Global Eastern Wine Holding GmbH:</b>				
Global Wines & Spirits s.r.o.***	Prag (Tschechien)	6.210	80%	1.635
Dunker Group OÜ****	Tallin (Estland)	2.720	50%	2.653
<b>BETEILIGUNGEN DER Dunker Group OÜ:</b>				
Balmerk Distribution OÜ****	Tallin (Estland)	2.880	50%	2.120
Balmerk Estonia OÜ****	Tallin (Estland)	5.432	50%	1.214
SIA Balmerk Latvia****	Marupe (Lettland)	3.305	50%	625
UAB Balmerk Lithuania****	Vilnius (Litauen)	-2.350	50%	-315
FineWine OÜ****	Tallin (Estland)	-111	50%	-56
SIA Vintage****	Riga (Lettland)	-22	50%	-28
Global Wine House OÜ****	Tallin (Estland)	867	50%	663

\* Vor Ergebnisabführung

*\*\* Das Eigenkapital wurde mit einem Umrechnungskurs von CHF/EUR 0,94120 (Stichtag) und der Jahresüberschuss mit einem Kurs von CHF/EUR 0,93392 (Durchschnitt) umgerechnet*

*\*\*\* Das Eigenkapital wurde mit einem Umrechnungskurs von CZK/EUR 25,18500 (Stichtag) und der Jahresüberschuss mit einem Kurs von CZK/EUR 25,13605 (Durchschnitt) umgerechnet*

*\*\*\*\* Vorläufige Finanzdaten vom Jahresabschluss für den Zeitraum vom 01.01.2024 bis zum 31.12.2024*

## KONZERNZUGEHÖRIGKEIT

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

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



**6 ENTWICKLUNG DES ANLAGEVERMÖGENS**

In T€	Anschaffungskosten			
	01.01.2024	Zugänge	Abgänge	31.12.2024
I. Immaterielle Vermögensgegenstände				
1. Entgeltlich erworbene Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte sowie Lizenzen an solchen Rechten und Werten	240	0	0	240
	240	0	0	240
II. Sachanlagen				
1. Grundstücke, grundstücksgleiche Rechte und Bauten einschließlich der Bauten auf fremden Grundstücken	91	0	0	91
2. Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	394	0	4	390
	485	0	4	481
III. Finanzanlagen				
Anteile an verbundenen Unternehmen	153.441	1.500	0	154.941
	153.441	1.500	0	154.941
	<b>154.166</b>	<b>1.500</b>	<b>4</b>	<b>155.662</b>

Kumulierte Abschreibungen				Restbuchwerte	
01.01.2024	Zugänge	Abgänge	31.12.2024	31.12.2024	31.12.2023
230	8	0	238	2	10
230	8	0	238	2	10
71	5	0	76	15	20
297	18	4	311	79	97
368	23	4	387	94	117
4.000	0	0	4.000	150.941	149.441
4.000	0	0	4.000	150.941	149.441
<b>4.598</b>	<b>31</b>	<b>4</b>	<b>4.625</b>	<b>151.037</b>	<b>149.568</b>

## NACHTRAGSBERICHT

Ereignisse nach dem Bilanzstichtag mit Auswirkung auf die Finanz-, Vermögens- und Ertragslage der Gesellschaft für das Berichtsjahr 2024 sind nicht eingetreten.

Hamburg, den 03. April 2025

**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 2024 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 2025

Hawesko Holding SE

Der Vorstand

Thorsten Hermelink

Alexander Borwitzky

Hendrik Schneider

---

# ZUSAMMENGEFASSTER KONZERNLAGEBERICHT UND LAGEBERICHT

*der Hawesko Holding SE für das Geschäftsjahr 2024*

# GRUNDLAGEN DES KONZERNS

## KONZERNSTRUKTUR

Die Hawesko-Gruppe ist eine international agierende Handelsgruppe für Weine im Premium- und Luxusbereich. Mit einem Umsatz von € 639,5 Mio. und durchschnittlich 1.192 Beschäftigten im Geschäftsjahr 2024 ist sie einer der größten Weinhändler im Premium- und Luxussegment in Europa. Die Gruppe umfasst die *Hawesko Holding SE* und ihre Tochtergesellschaften.

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

Das Segment E-Commerce konzentriert sich auf den Onlinehandel für Endkunden und umfasst sowohl eigene Handelsgeschäfte als auch Marktplatzlösungen. Dabei liegt der strategische Schwerpunkt auf dem Betreiben eines eigenen Handelsgeschäfts, umfasst aber auch das Betreiben einer Marktplatzlösung, auf der beispielsweise Winzerinnen und Winzer ihre Weine direkt an Endkunden verkaufen. Die Formate des Segments E-Commerce grenzen sich untereinander jeweils thematisch und von den angebotenen Sortimenten ab. Mit *HA-WESKO* gehört Deutschlands größter Premiumonlinewinehändler zu diesem Segment, ebenso wie der Online-Spanien-Spezialist *Vinos*. *WirWinzer* ist das führende Marktplatzmodell für Winzerinnen und Winzer. Im Ultrapremiumbereich gehört mit *Tesdorpf* einer der ältesten und größten deutschen Fine-Wine-Händler zum Segment, ebenso wie die *WeinArt*, die als besonderer Raritätenhändler die absolute Spitze des Weinhandels darstellt. Im schwedischen Markt gehörte der Onlinewinehändler *The Wine Company* zum Segment, dessen operativer Betrieb vor dem Hintergrund einer nicht mehr gegebenen wirtschaftlichen Perspektive zum Ende des dritten Quartals 2024 eingestellt wurde. Das Geschäft der Gesellschaft *The Wine Company* wird als aufgegebenen Geschäftsbereich nach den Vorschriften des IFRS 5 in der Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung sowie in der Gesamtergebnisrechnung separat von den fortzuführenden Geschäftsbereichen ausgewiesen und um die Vorjahreswerte bereinigt (vgl. »7 Wesentliche Veränderungen des Konsolidierungskreises« im Konzernanhang). Im Folgenden wird die Geschäftstätigkeit der fortgeführten Geschäftsbereiche anhand der verkürzten Gewinn- und Verlustrechnung beschrieben.

Das Segment Retail umfasst Multi-Channel-Handelskonzepte, die vornehmlich stationäre Ladengeschäfte für Endkunden betreiben. Die größte deutsche Weinfachhandelskette, *Jacques'*, und das Premiumformat *Wein & Co.* in Österreich bieten ein einzigartiges Einkaufserlebnis für Weinliebhaber. Mit insgesamt 366 stationären Ladengeschäften in Deutschland und Österreich können Kunden die Welt des Weins auf authentische Weise entdecken. In den 344 stationären Ladengeschäften (Vorjahr: 338) bei *Jacques'* stehen persönliche Beratung, Verkostungen und ein sorgfältig kuratiertes Sortiment im Fokus. In den 22 *Wein & Co.*-Shops (Vorjahr: 23) und den vier dazugehörigen Weinbars (Vorjahr: fünf) in den wichtigsten Ballungszentren Österreichs erwartet die Kunden eine Auswahl an erstklassigen Weinen aus aller Welt sowie besondere Genussmomente.

Das Segment B2B umfasst verschiedene Distributionsgesellschaften in Deutschland, der Schweiz, Österreich und Tschechien. Das im letzten Jahr erworbene Joint Venture im Baltikum *Dunker Group OÜ* (»*Dunker*«), Tallinn (Estland) ist ebenfalls im B2B-Sektor tätig. Alle Unternehmen sind auf die Distribution von Premiumweinen, Champagnern und Spirituosen in die Gastronomie und Hotellerie, den Weinfach- und den Lebensmitteleinzelhandel spezialisiert. Eine Vielzahl der besten Winzerinnen und Winzer aus der ganzen Welt lassen sich exklusiv durch unsere Unternehmen in den verschiedenen Ländern distribuieren. Marken wie *Antinori*

aus Italien, Torres, Faustino und Vega Sicilia aus Spanien, Lafite-Rothschild, Taittinger, Bollinger, Louis Jadot und Gérard Bertrand aus Frankreich, Montes aus Chile, Catena aus Argentinien, Penfolds aus Australien und viele andere mehr sind langjährige Partner der verschiedenen Distributionsgesellschaften dieses Segments.

Das Segment Sonstige umfasst Gesellschaften mit zentralen Konzernfunktionen sowie Dienstleistungsgeschäften: Dazu zählen die *Hawesko Holding SE*, die *WineTech Commerce*, sowie seit diesem Geschäftsjahr die Gesellschaft *IWL*, die das Logistikzentrum in Tornesch betreibt. Die *IWL* gehörte im Geschäftsjahr 2023 dem Segment E-Commerce an. Seit Mitte des Jahres 2024 wird die *IWL*, abweichend zum Vorjahr, rückwirkend zum 01.01.2024 im Segment Sonstige ausgewiesen. Der Wechsel der Segmentzuordnung erfolgte aufgrund einer angepassten Verantwortung des Segmentmanagements, die mit einer Änderung der internen Berichterstattung einhergeht sowie einer veränderten Leitungsstruktur der Gesellschaft. Um die Vergleichbarkeit zum Vorjahr zu gewährleisten, wird die *IWL* auch für 2023 im Segment Sonstige dargestellt.

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

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

## KONZERNSTRATEGIE

Der von uns adressierte Premium- bis Luxusweinmarkt leitet sich in Deutschland und den anderen europäischen Ländern aus den oberen 20 bis 25 Prozent des gesamten Weinmarkts ab. Der Premiumweinmarkt ist in der Erzeugung der Produkte vor allem ein regionaler und teilweise lokal ausgeprägter Markt mit einer großen Vielzahl an kleineren Winzerinnen und Winzern und einer enormen Angebotsbreite an Produkten. Weine im Premiumbereich sind überwiegend keine Massenprodukte. Vielmehr sind es liebevoll hergestellte und durch die Natur und ihre besonderen Lagen und in der Menge limitierte handwerkliche Erzeugnisse. Im Fine-Wine-

oder Luxusbereich gibt es einen internationalen Markt mit einer weltweiten Nachfrage nach den entsprechenden Winzern und ihren Produkten. Kunden des Premiumwein- und Luxusweinmarktes sind passioniert, wissensdurstig und immer auf der Suche, den besonderen Wein für sich zu entdecken. Sie stellen hohe Anforderungen an Händler und gehen dafür vertrauensvolle Beziehungen zu ihnen ein. Der Premium- und Luxusweinmarkt ist überwiegend ein polypoler Markt mit branchenspezifischen Regeln, der durch vielfältige, langjährige und vertrauensvolle Geschäftsbeziehungen geprägt ist und dadurch hohe Eintrittsbarrieren aufweist.

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

Die *Hawesko-Gruppe* ist mit € 639,5 Mio. Umsatz bereits einer der größten Weinhändler im Premiumbereich in Europa. Aufgrund der kleinteiligen und lokalen Marktbeschaffenheiten in den wertschöpfenden Beziehungen zu den Kunden sowie zu den Winzern ist die *Hawesko-Gruppe* überwiegend dezentral organisiert, ohne jedoch Synergien und mögliche Skaleneffekte wie beispielsweise in Backofficebereichen zu vernachlässigen.

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

### *Märkte, Wachstum*

Die *Hawesko-Gruppe* erzielte im Geschäftsjahr 2024 einen Großteil der Umsätze, nämlich 83 Prozent, in Deutschland. 15 Prozent der Umsätze der *Hawesko-Gruppe* wurden in anderen europäischen Ländern - überwiegend in Österreich, der Schweiz und Tschechien - erwirtschaftet. In weiteren Ländern in und außerhalb Europas wurden zwei Prozent der Umsätze erwirtschaftet.

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

In Deutschland verfügt die *Hawesko-Gruppe* bereits insgesamt und in jedem Segment über einen Marktanteil im Premiumbereich von mehr als 20 Prozent. Wir wollen in jedem Jahr stärker als der Markt wachsen. In einem rückläufigen Marktumfeld mit gesunkenem Pro-Kopf-Verbrauch von Wein und Schaumwein und rückgehender Käuferreichweite (DIW) konnten wir unseren Marktanteil 2024 erneut leicht steigern. Zukünftiges Wachstum wird daher auch weiterhin durch die organische Expansion in den Segmenten generiert. So ist beispielsweise eine weitere Flächenexpansion für *Jacques'* in den kommenden Jahren auf bis zu 500 Depots geplant.

2023 ist die *Hawesko-Gruppe* mit der im Baltikum tätigen Unternehmensgruppe *Dunker* eine strategische Partnerschaft eingegangen und erwarb in diesem Zusammenhang 50 Prozent der Anteile an *Dunker*. Damit weitete die *Hawesko-Gruppe* ihre internationalen Aktivitäten aus und erschloss den baltischen Markt. *Dunker*

ist mit seinen Tochtergesellschaften mit knapp € 78 Mio. Umsatz eines der führenden Distributionsunternehmen für Wein in Estland, Lettland und Litauen und beschäftigt rund 150 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter.

### *Digitalisierung*

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

### *Operative Exzellenz*

Die dezentrale Struktur der Gruppe, die sich entlang klar definierter Kundensegmente ausrichtet, ermöglicht eine optimale Spezialisierung des Angebots bei gleichzeitig kompakter Organisation. Das Vorgehen richtet dabei alle Ressourcen auf das perfekte Kundenerlebnis aus und verbessert dafür fortlaufend die internen Prozesse. Hierbei hat jedes Unternehmen der Gruppe für sich den Anspruch, als Benchmark für sein betriebenes Geschäftsmodell im Weinhandel zu gelten.

### *Nachhaltigkeit*

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

### *Menschen, Talente, Führung*

Die *Hawesko-Gruppe* versteht sich als Arbeitgeberin, deren kulturelle Werte auf Vertrauen sowie klaren und wertschätzenden Führungsprinzipien basieren. Die *Hawesko-Gruppe* will eine passionierte, neugierige, engagierte und diverse Belegschaft haben. Als Ziel gilt, Führungskräfte auf allen Ebenen selbst auszubilden. So konnten in den vergangenen Jahren 82 Prozent der Führungskräfte in der *Hawesko-Gruppe* intern besetzt werden. In einer zentral koordinierenden HR-Funktion für People & Culture wird dafür die Entwicklung und Rekrutierung dieser Führungskräfte unternehmensübergreifend gebündelt und für den personellen Austausch zwischen den Gesellschaften durch Transparenz und gesellschaftsübergreifenden Einsatz der Kollegen bewusst gefördert.



## STEUERUNGSSYSTEM, PRINZIPIEN UND FINANZIELLE ZIELE

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

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

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

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

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

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

- Umsatzwachstum (nominal): Das Wachstum der Umsatzerlöse der *Hawesko-Gruppe* soll stets höher sein als das des Gesamtmarkts. Auch wenn der Gesamtmarkt keinen Anstieg aufweist, sollen die Umsatzerlöse des Konzerns wachsen. Das Ziel ist, den Marktanteil des *Hawesko-Konzerns* kontinuierlich auszuweiten.

- **Operatives EBIT:** Die Profitabilität des Unternehmens wird durch das operative EBIT (operatives Ergebnis vor Steuern und Zinsen) gemessen. Die Anpassungen bereinigen die Kennzahl EBIT um einmalige, nicht operative Sachverhalte und ermöglichen damit einen verbesserten Ausweis der operativen Leistung des Unternehmens. Sachverhalte, die ein Adjustment begründen, sind in einem Katalog festgehalten. Sie umfassen Abgangsergebnisse von Vermögenswerten, außerplanmäßige Ab- und Zuschreibungen und als Bereinigungen auch personalbezogene Restrukturierungsaufwendungen und nicht betrieblich bedingte außerordentliche Kosten aus Rechtsverfahren und Unternehmenstransaktionen. Die bereinigte EBIT-Kennzahl ermöglicht eine bessere Vergleichbarkeit von Branchenunternehmen bei der Berichterstattung und erhöht die Transparenz hinsichtlich nicht nachhaltiger Ergebniselemente. Bei der Berechnung dieser Kennzahl wird das EBIT jeweils um Sonderaufwendungen erhöht und um Sondererträge reduziert. Die operative EBIT-Marge sollte eine Mindestrendite von fünf Prozent nicht unterschreiten. Bei dem derzeitigen Niveau der Umsatzerlöse von > € 630 Mio. entspricht dies einem Mindestniveau von € 31,5 Mio. Strategisches langfristiges Ziel ist es eine operative EBIT-Marge von sieben Prozent zu erreichen.
- **Operative Kapitalrendite:** Diese wird durch die operative Vorsteuerrendite (den operativen Return on Capital Employed, operatives ROCE) gemessen. Als Vergleichsgröße wird dem ROCE der gewichtete durchschnittliche Kapitalkostensatz (Weighted Average Cost of Capital, WACC) in Form der Renditeerwartung der Eigen- und Fremdkapitalgeber gegenübergestellt. Übersteigt der ROCE den WACC, wurden die Renditeerwartungen übertroffen und somit Wert geschaffen. Der *Hawesko-Konzern* hat sich das Ziel gesetzt, einen ROCE von mindestens 14,0 Prozent zu erwirtschaften.
- **Free-Cashflow:** Aus dem operativen Geschäft soll ein Liquiditätsüberschuss (Free-Cashflow) generiert werden, damit vor allem für Investitionen und die Zahlung angemessener Dividenden ausreichend Mittel zur Verfügung stehen.

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

Zur Steuerung der Gruppe werden keine wesentlichen nichtfinanziellen Leistungsindikatoren eingesetzt.

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

## FORSCHUNG UND ENTWICKLUNG

Die *Hawesko-Gruppe* entwickelt zentrale Softwarebestandteile ihrer Vertriebsplattformen in Zusammenarbeit mit ihren strategischen Dienstleisterpartnern selbst. Die Entwicklung bezieht sich auf einen Softwareentwicklungsprozess, der auf das Hinzufügen neuer Funktionalitäten und/oder die Verbesserung der bestehenden

Systemlandschaft durch wichtige Systemfunktionalitäten entlang der gesamten Wertschöpfungs- und Prozesskette abzielt. Dadurch wird sichergestellt, dass die Technologieinfrastruktur der *Hawesko-Gruppe* die Unternehmensstrategie unterstützt und auf die operativen Prozesse und Systeme abgestimmt ist.

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

# WIRTSCHAFTSBERICHT

## GESAMTWIRTSCHAFTLICHE UND BRANCHENBEZOGENE RAHMENDATEN

Die deutsche Wirtschaft befindet sich, gemessen am preisbereinigten Bruttoinlandsprodukt (BIP), weiterhin in einer Rezession. Das BIP ist 2024 um 0,2 Prozent gegenüber dem Vorjahr und damit das zweite Jahr in Folge gesunken und liegt nur noch 0,3 Prozent höher als vor der Coronapandemie im Jahr 2019. Dass die Wirtschaft in zwei aufeinanderfolgenden Jahren schrumpfte, ereignete sich zuletzt vor über 20 Jahren. Die Fachleute des Statistischen Bundesamts führen dies auf konjunkturelle und strukturelle Belastungen zurück. Die deutschen Exporte sanken, unter anderem aufgrund der stärkeren internationalen Konkurrenz auf wichtigen Absatzmärkten. Als Gründe angeführt werden weiterhin hohe Energiepreise sowie ein nach wie vor erhöhtes Zinsniveau aber auch die Kaufzurückhaltung privater Haushalte aufgrund unsicherer wirtschaftlicher Aussichten.

Die Inflation fiel 2024 mit einer Steigerung von 2,2 Prozent gegenüber dem Vorjahr deutlich geringer aus als in den drei vorangegangenen Jahren. Die Kerninflation (Inflationsrate ohne die besonders schwankungsanfälligen Kategorien Nahrungsmittel und Energie) lag 2024 bei 3,0 Prozent und hat sich damit gegenüber dem Jahr 2023 abgeschwächt (Vorjahr: 5,1 Prozent). 2024 sind besonders die Preise für Dienstleistungen überdurchschnittlich angestiegen (3,8 Prozent). Waren verteuerten sich 2024 gegenüber 2023 um 1,0 Prozent, darunter Nahrungsmittel um 1,4 Prozent. Die Preise für Energieprodukte reduzierten sich in 2024 hingegen gegenüber dem Vorjahr um 3,2 Prozent. Nach den historischen Höchstwerten der vergangenen zwei Jahre ist die Inflationsrate zwar deutlich gesunken, liegt jedoch weiterhin auf einem leicht erhöhten Niveau.

Die Konsumstimmung lag in Deutschland im Dezember bei einem Indexwert von -23,1 Punkten. Damit hat sich die Konsumstimmung zum Jahresende im Vergleich zum Vorjahr etwas erholt, weist jedoch weiterhin ein negatives Niveau auf. Der Ende des Jahres bestehende leichte Konjunkturoptimismus war nicht von langer Dauer und zu Jahresbeginn 2025 hat sich die Einschätzung der Deutschen, wie sich die allgemeine Wirtschaftslage in Deutschland in den kommenden zwölf Monaten entwickeln wird wieder verschlechtert.

### *Deutscher Weinmarkt*

Das Deutsche Weininstitut (DWI) veröffentlicht jährlich umfangreiche Statistiken zum deutschen Weinmarkt. Im vergangenen Weinwirtschaftsjahr (01.08.2023 - 31.07.2024) hat die deutsche Bevölkerung (über 16 Jahre alt) pro Kopf 22,2 Liter Wein getrunken. Dies sind 0,3 Liter weniger als im Vorjahreszeitraum (01.08.2022 - 31.07.2023). Der Konsum von Schaumwein ist ebenfalls rückläufig und betrug im vergangenen Weinwirtschaftsjahr 3,6 Liter. Dies entspricht einem Rückgang von 0,2 Liter im Vergleich zum Vorjahreszeitraum. Die Käuferreichweite der Wein kaufenden Haushalte in Deutschland ist ebenfalls erneut im Vergleich zum Vorjahr gesunken und liegt 2024 bei 53,8 Prozent (Vorjahr: 56,2 Prozent). Dabei sind deutsche und ausländische Weine mit knapp 3 Prozentpunkten Rückgang im gleichen Maße betroffen. Damit befindet sich der Weinmarkt in Deutschland in einer Situation, in der eine hohe Angebotsmenge auf eine weiter sinkende Nachfrage trifft. Das gesamtdeutsche Marktvolumen lag im vergangenen Weinwirtschaftsjahr bei 15,9 Mio. Hektoliter Wein und 2,6 Mio. Hektoliter Schaumwein und damit leicht unter dem Vorjahreswert (Vorjahr: 16,1 Mio. Hek-

toliter Wein, 2,7 Mio. Hektoliter Schaumwein). Auch andere alkoholische Getränke verloren Käufer. Der Rückgang im gesamten Bereich der alkoholischen Getränke beträgt 1,2 Prozentpunkte. Damit verlor der Wein 2024 im Vergleich mit alkoholischen Getränken weiter Marktanteile.

## GESAMTAUSSAGE DES VORSTANDS ZUR GESCHÄFTSENTWICKLUNG 2024

Der Vorstand ging in seiner Prognose für das Jahr 2024 zunächst von einem verhaltenen Start in das neue Jahr und im folgenden Frühsommer 2024 von einer Verbesserung der gesamtwirtschaftlichen Situation aus. Basierend auf einer weiteren Normalisierung der Inflation wurde ein erkennbarer Anstieg der privaten Konsumausgaben erwartet, sodass sich die Konsumentenstimmung insgesamt deutlich verbessern würde. Darauf basierend wurde ein leichtes und stetiges Wachstum vor allem in den Segmenten Retail und E-Commerce erwartet. In der Rückschau hat sich diese Erwartung nur bedingt erfüllt.

Während das Retail-Segment im Umsatz das Vorjahr leicht übertreffen konnte, gingen die Umsatzerlöse im E-Commerce um zwei Prozent zurück. Das B2B-Segment blieb umsatzseitig drei Prozent unter den Ergebnissen des Vorjahrs. In den drei Segmenten war der Jahresverlauf 2024 etwa vergleichbar. Nach einem schwierigen Start in das Geschäftsjahr verbesserte sich die Entwicklung der Umsätze, wie ursprünglich erwartet, schrittweise. Folglich wurde im Retail-, im E-Commerce- und auch im B2B-Segment zum Jahresende gegenüber dem Weihnachtsgeschäft des Vorjahrs ein Umsatzwachstum erreicht. Im Vergleich zu den ursprünglichen Erwartungen des Vorstands setzte diese Entwicklung allerdings erst zeitlich verzögert ein. Die Konzernumsätze betragen € 640 Mio. und liegen 1,9 Prozent unterhalb des Vorjahrs und damit innerhalb des zuletzt im Oktober 2024 prognostizierten Rahmens sowie unterhalb des im Lagebericht 2023 in Aussicht gestellten, leichten Umsatzanstieges von bis zu zwei Prozent.

Das operative EBIT liegt mit € 32 Mio. sechs Prozent unterhalb des Vorjahrs und entspricht der vom Vorstand im Herbst 2024 zuletzt kommunizierten Ergebniserwartung (Bandbreite € 32 bis € 34 Mio.). Die ursprüngliche Prognose aus dem Geschäftsbericht 2023 betrug € 34 bis € 38 Mio. Sie konnte vor allem aufgrund der zeitlich verzögert eingetretenen Umsatzentwicklung nicht gehalten werden und wurde daher im Jahresverlauf angepasst. Ohne Berücksichtigung der Abschreibungen konnte das operative EBITDA auf dem Vorjahresniveau von € 58 Mio. konstant gehalten werden. Das EBIT beträgt im abgeschlossenen Geschäftsjahr € 31 Mio. und liegt damit deutlich oberhalb des Vorjahresniveaus von € 24 Mio. Während der Restrukturierungsaufwand mit € 1,8 Mio. leicht unterhalb der im Geschäftsbericht 2023 genannten Bandbreite für 2024 von bis zu € 2 Mio. liegt, wurde im Geschäftsjahr 2024 keine Abschreibung auf Firmenwerte vorgenommen (im Vorjahr wurde der Firmenwert von *Wein & Co* abgeschrieben).

Insgesamt erachtet der Vorstand die Umsatzentwicklung im Vergleich zum Marktgeschehen als gut. Sämtliche Segmente waren von der geringeren Konsumneigung infolge des geringeren verfügbaren Einkommens betroffen, konnten diese aber durch die Weiterentwicklung der guten Positionierung im Markt für Premiumweine und der attraktiven Angebote weitgehend kompensieren und somit zum Geschäftsjahresende eine zunehmende Dynamik entwickeln. Die Profitabilität ist insgesamt mindestens befriedigend. Weiter steigende Kosten konnten auf der Ebene des operativen Ergebnisses der betrieblichen Tätigkeit vor Abschreibungen (operatives EBITDA) trotz des Umsatzrückgangs kompensiert werden. Neben strukturellen Anpassungen der Organisation trugen hierzu die deutlichen Verbesserungen bei *Wein & Co* und auch der internen Logistik bei.

## ENTWICKLUNG DER LEISTUNGSINDIKATOREN

## VERKÜRZTE KONZERN-GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG

in T€	2024	2023	Absolut	Veränderung in Prozent
Umsatzerlöse	639.487	651.625	-12.138	-1,9%
Materialaufwand	-355.031	-366.361	11.330	3,1%
<b>ROHERTRAG</b>	<b>284.456</b>	<b>285.264</b>	<b>-808</b>	<b>-0,3%</b>
Personalaufwand	-76.811	-77.167	356	0,5%
Werbungsaufwand	-43.102	-43.873	771	1,8%
Partnerprovisionen	-46.539	-46.558	19	0,0%
Fracht- und Logistikkosten	-35.860	-37.286	1.426	3,8%
Sonstige Kosten	-42.517	-42.210	-307	-0,7%
Sonstige Erträge	18.502	19.849	-1.347	-6,8%
<b>OPERATIVES ERGEBNIS DER BETRIEBLICHEN TÄTIGKEIT VOR ABSCHREIBUNGEN (OPERATIVES EBITDA)</b>	<b>58.129</b>	<b>58.019</b>	<b>110</b>	<b>0,2%</b>
Abschreibungen	-25.842	-23.700	-2.142	-9,0%
<b>OPERATIVES ERGEBNIS DER BETRIEBLICHEN TÄTIGKEIT (OPERATIVES EBIT)</b>	<b>32.287</b>	<b>34.319</b>	<b>-2.032</b>	<b>-5,9%</b>

Um die Leistung der Hawesko-Gruppe im Einklang mit den Konzernzielen zu bewerten, verwendet die Hawesko-Gruppe verschiedene Leistungsindikatoren. Damit wird der Fokus auf die Steigerung der Profitabilität intensiviert, während durch Investitionen zukünftige Wachstumschancen genutzt werden können. Im Geschäftsbericht 2023 wurden die Erwartungen hinsichtlich der für die Hawesko-Gruppe bedeutsamsten finanziellen Leistungsindikatoren aus dem Steuerungssystem formuliert. Die folgenden Tabellen geben einen Überblick über die Entwicklung und die tatsächlich erzielten Ergebnisse 2024.

Das operative Ergebnis beträgt € 32,3 Mio. und wurde um nicht operative Effekte in Höhe von € 1,8 Mio. bereinigt. Die folgende Tabelle zeigt die vorgenommenen Anpassungen:

## ÜBERLEITUNG OPERATIVES EBIT

in T€	2024	2023
<b>OPERATIVES ERGEBNIS DER BETRIEBLICHEN TÄTIGKEIT</b>	<b>32.287</b>	<b>34.319</b>
Wertminderung Geschäfts- oder Firmenwert (Abschreibungen)	0	-8.197
Restrukturierungsaufwand (Personalaufwand)	-1.729	-1.557
Restrukturierungsaufwand (sonstige betriebliche Aufwendungen)	-111	-79
Auflösung einer Rückstellung infolge eines Rechtsstreits (sonstige betriebliche Erträge)	60	0
<b>ERGEBNIS DER BETRIEBLICHEN TÄTIGKEIT (EBIT)</b>	<b>30.507</b>	<b>24.486</b>

Die wichtigsten Leistungsindikatoren haben sich im Berichtszeitraum wie folgt entwickelt:

#### ENTWICKLUNG DER LEISTUNGSINDIKATOREN

in Mio. €	Definition	2024	2023
Umsatz	Umsatzerlöse	639,5	651,6
Umsatzwachstum	Prozentuales Wachstum der Umsatzerlöse	-1,9 %	-1,3 %
operatives EBIT	operatives Ergebnis der betrieblichen Tätigkeit	32,3	34,3
EBIT	Ergebnis der betrieblichen Tätigkeit	30,5	24,5
operatives ROCE	operatives EBIT in Prozent des eingesetzten Kapitals, siehe Abschnitt: »RENTABILITÄT«	11,5 %	12,5 %
Free-Cashflow	Summe aus Cashflow aus operativer Tätigkeit, aus Investitionstätigkeit und gezahlten Zinsen.	45,6	-4,3

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

#### VERGLEICH DER LEISTUNGSINDIKATOREN MIT DER PROGNOSE

	Zielsetzung	2024	Zielerreichung
Umsatzentwicklung	bis zu +2 %	-1,9 %	nein
operatives EBIT (in Mio. €)	revidiert € 32 - 34 Mio.	32,3	ja
operatives ROCE	14 bis 16 %	11,5 %	nein
Free-Cashflow (in Mio. €)	€ 14 bis 20 Mio.	45,6	ja

Die Umsatzentwicklung in der Hawesko-Gruppe hat die Erwartungen für das Jahr 2024, die einen leichten Umsatzzanstieg von bis zu zwei Prozent prognostiziert hatten, nicht erreicht. Insbesondere in den Segmenten B2B und E-Commerce entwickelten sich die Umsatzerlöse 2024 schlechter als erwartet und gingen in beiden Segmenten, trotz des erwarteten und eingetretenen Umsatzzanstiegs im vierten Quartal im Vergleich zum Vorjahr zurück. Das operative EBIT liegt mit € 32,3 Mio. zwar knapp sechs Prozent unterhalb des Vorjahreswerts, entspricht jedoch der vom Vorstand zum Ende des dritten Quartals zuletzt kommunizierten operativen Ergebniserwartung (Bandbreite € 32 Mio. bis € 34 Mio.), die leicht unter der ursprünglich prognostizierten Bandbreite von € 34 Mio. bis € 38 Mio. liegt. Das operative ROCE liegt mit 11,5 Prozent unter der prognostizierten Bandbreite von 14 bis 16 Prozent. Die Unterschreitung ist im Wesentlichen auf ein geringeres operatives EBIT im Vergleich zum ursprünglichen Plan – einzig aufgrund eines Anstiegs der Abschreibungen – sowie auf einen im Vergleich zum Vorjahr erhöhten Durchschnitt des eingesetzten Kapitals zurückzuführen. Der Free-Cashflow liegt mit € 45,6 Mio. über der prognostizierten Bandbreite von € 14 Mio. bis € 20 Mio. und verbesserte sich damit deutlich zum Vorjahr. Die Übererfüllung ist vor allem auf den im Vergleich zum Vorjahr geringen Cashflow aus der Investitionstätigkeit zurückzuführen, der aufgrund der diesjährigen Fertigstellung der Lagerhalle in Tornesch deutlich geringer ausgefallen ist. Des Weiteren ist der Cashflow aus der laufenden



Geschäftstätigkeit vor allem aufgrund des Bestandsabbaus und des Rückgangs der Forderungen höher als erwartet.

## ERTRAGSLAGE DES KONZERNES

Im Geschäftsjahr 2024 betrug der Umsatz der Hawesko-Gruppe € 639,5 Mio. und liegt damit 1,9 Prozent unterhalb des Vorjahrs (2023: € 651,6 Mio.), jedoch weiterhin deutlich über dem Umsatzniveau vor der Coronapandemie (2019: € 556,0 Mio.).

### FREMDUMSÄTZE NACH SEGMENTEN

in T€	2024	2023	Absolut	Veränderung in Prozent
Retail	233.533	232.766	767	0,3 %
B2B	198.041	207.182	-9.141	-4,4 %
E-Commerce	207.913	211.677	-3.764	-1,8 %
<b>SUMME HAWESKO-GRUPPE</b>	<b>639.487</b>	<b>651.625</b>	<b>-12.138</b>	<b>-1,9 %</b>

Das Retail-Segment konnte, vor allem getrieben durch Jacques', das Vorjahresniveau trotz des schwierigen Marktumfelds leicht übertreffen und beendete das Jahr 0,3 Prozent über dem Vorjahr. Dies resultiert neben neu eröffneten Weindépôts auch aus einem leicht gestiegenen durchschnittlichen Umsatz pro Flasche sowie einem erhöhten Umsatz mit alkoholfreien Getränken. Wein & Co. konnte die stationären Umsätze aus den Shops und Bars im Vergleich zum Vorjahr leicht erhöhen. Die dem Onlinekanal zugerechneten Umsätze beider Gesellschaften waren im Vergleich zum Vorjahr hingegen rückläufig. Im Rahmen der diesjährigen Neubewertung der Einlösequoten von Gutscheinen, auf Basis historischer Daten, wurden von beiden Gesellschaften die durchschnittliche Nicht-Einlösequote neu ermittelt. Dies führte zu einer Auflösung von Gutscheinverbindlichkeiten in Höhe von insgesamt € 2,3 Mio.

Das B2B-Segment erreichte, trotz einer deutlich stärkeren zweiten Jahreshälfte, den Umsatz des Vorjahrs nicht und lag 4,4 Prozent darunter. Dabei gingen die Umsätze in allen drei Kanälen, Gastronomie- und Hotellerie sowie Fach- und Lebensmitteleinzelhandel, im Vergleich zum Vorjahr zurück. Auch in Österreich, der Schweiz und Tschechien war insgesamt eine deutliche Zurückhaltung der B2B-Kunden zu spüren, die unter anderem auch von dem teilweise massiven Hochwasser in Österreich und Tschechien im Spätsommer des Jahres verstärkt wurde.

Das Segment E-Commerce verzeichnete im Vergleich zum Vorjahr einen leichten Umsatzrückgang von 1,8 Prozent, bleibt jedoch weiterhin über dem Vorcoronaniveau von 2019. Vor allem durch die 2024 geringe Nachfrage in der Osterzeit, möglicherweise aufgrund der im Vergleich zum Vorjahr frühen Feiertagskonstellation und der gleichzeitig geringen Nachfrage während der Fußball-Europameisterschaft konnte der Umsatz des Vorjahres nicht übertroffen werden. Die deutlich verbesserte Entwicklung in der zweiten Jahreshälfte konnte diese Effekte teilweise kompensieren. Insgesamt belasteten die im Vergleich zum Vorjahr rückläufigen durchschnittlichen Warenkörbe die Umsatzentwicklung leicht.

**AUFTEILUNG DER UMSÄTZE NACH REGIONEN**

in T€	2024	2023
Deutschland	533.359	543.552
Österreich	53.352	53.354
Tschechien	24.525	27.225
Schweiz	19.040	19.782
Sonstige	9.211	7.712
<b>SUMME HAWESKO-GRUPPE</b>	<b>639.487</b>	<b>651.625</b>

Die Verteilung der Umsatzerlöse der *Hawesko-Gruppe* (der fortgeführten Geschäftsbereiche - und damit ohne die Umsatzerlöse der *TWI* in Schweden) ist nahezu unverändert zum Vorjahr. Der Anteil der Umsatzerlöse in Deutschland beträgt weiterhin 83 Prozent. Der Anteil der Umsatzerlöse in Tschechien ist im Vergleich zum Vorjahr um 0,3 Prozentpunkte zurückgegangen, was vor allem auf die im Vergleich zum Vorjahr geringeren Umsatzerlöse der *Global Wines & Spirits* aufgrund der Erhöhung der Alkoholsteuer 2024 zurückzuführen ist.

Die Rohertragsmarge, berechnet als Rohertrag im Verhältnis zu den Umsatzerlösen, ist im Berichtsjahr leicht auf 44,5 Prozent (Vorjahr: 43,8 Prozent) gestiegen. Durch Preiserhöhungen und einen veränderten Sortiments- und Angebotsmix mit mehr Exklusivmarken und Privat Labeln mit Winzern konnte die Rohertragsmarge trotz steigender Einkaufs- und auch Inbound-Logistikkosten erhöht werden. Die leichte Verbesserung ist vor allem auf das Segment E-Commerce zurückzuführen.

Der Personalaufwand der *Hawesko-Gruppe* sank im Geschäftsjahr um 0,5 Prozent auf € 76,8 Mio. (Vorjahr: € 77,2 Mio.). Dabei waren bei der *Hawesko-Gruppe* zum Jahresende 2024 insgesamt 1.192 Mitarbeiter beschäftigt (Vorjahr: 1.269). Die Zahl der Beschäftigten sank im Vergleich zum Vorjahr um 77 beziehungsweise um 6 Prozent. Der Rückgang ist vor allem auf gesellschaftsindividuell beschlossene Effizienzmaßnahmen zurückzuführen und betrifft die Segmente Retail, hier ausschließlich die *Wein & Co.*, B2B und E-Commerce. Im Personalaufwand wurden bei der Berechnung des operativen EBIT 2024 Kosten in Höhe von € 1,7 Mio. eliminiert. In Deutschland arbeiten 898 Mitarbeitende und damit 51 beziehungsweise fünf Prozent weniger als im Vorjahr. Die Zahl der Beschäftigten in Deutschland entspricht unverändert 75 Prozent der gesamten Beschäftigten in der Gruppe. Die Zahl der Beschäftigten außerhalb von Deutschland sank um acht Prozent auf 294 (Vorjahr: 320).

**BESCHÄFTIGTE IN DER HAWESKO-GRUPPE**

	<b>2024</b>	<b>2023</b>	Absolut	<i>Veränderung in Prozent</i>
Retail	294	319	-25	-7,8 %
B2B	282	290	-8	-2,8 %
E-Commerce <sup>1</sup>	434	476	-42	-8,8 %
Sonstige <sup>2</sup>	182	184	-2	-1,1 %
<b>SUMME HAWESKO-GRUPPE</b>	<b>1.192</b>	<b>1.269</b>	<b>-77</b>	<b>-6,1 %</b>

<sup>1</sup> Mitarbeiter der The Wine Company, dessen Geschäft als aufgegebenen Geschäftsbereich in der Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung separat dargestellt wird, wurden nicht in der Zahl der Beschäftigten berücksichtigt.

<sup>2</sup> Mitarbeiter der IWL sind sowohl für 2023 als auch für 2024 dem Segment Sonstige zugeordnet.

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

Geografisch verteilen sich die Beschäftigten wie folgt:

#### GEOGRAFISCHE AUFTEILUNG DER BESCHÄFTIGTEN

	2024	2023	Absolut	Veränderung in Prozent
Deutschland <sup>1</sup>	898	949	-51	-5,4 %
Österreich	214	238	-24	-10,1 %
Tschechien	62	60	2	3,3 %
Schweiz	18	22	-4	-18,2 %
<b>SUMME HAWESKO-GRUPPE</b>	<b>1.192</b>	<b>1.269</b>	<b>-77</b>	<b>-6,1 %</b>

<sup>1</sup> Mitarbeiter der The Wine Company, dessen Geschäft als aufgegebenen Geschäftsbereich in der Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung separat dargestellt wird, wurden nicht berücksichtigt.

Die Werbeaufwendungen enthalten Aufwendungen für die Neukundengewinnung und die Reaktivierung inaktiver Kunden. Sie dienen zum einen dazu, die Geschäftsbasis der Gruppe kontinuierlich zu erweitern, und zum anderen, um etwaige Umsatzrückgänge infolge von inaktiven Kunden auszugleichen. Die Werbeaufwendungen gingen 2024 aufgrund durchgeführter produktivitätsorientierter Budgetreduzierungen von € 43,9 Mio. auf € 43,1 Mio. zurück. Dementsprechend lagen die Neukundenzahlen 2024 auch erwartungsgemäß leicht unterhalb denen des Vorjahrs.

Die Partnerprovisionen umfassen die Aufwendungen für die Handelsagenturen im B2B-Segment sowie die Provisionen der Jacques'-Wein-Depot-Betreiber und betragen im Vergleich zum Vorjahr nahezu unverändert € 46,5 Mio. Während die Partnerprovisionen bei Jacques' leicht angestiegen sind, sind sie im B2B-Segment zurückgegangen. Der Rückgang der Partnerprovisionen im B2B-Segment ist vor allem auf einen im Vergleich zum Vorjahr geänderten Produkt- und Branchenmix zurückzuführen.

Die Fracht- und Logistikkosten sanken aufgrund der schwächeren absatzgetriebenen Umsatzentwicklung in der Hawesko-Gruppe leicht von € 37,3 Mio. auf € 35,9 Mio. Die Kostenquote sank ebenfalls leicht und beträgt 5,6 Prozent (Vorjahr: 5,7 Prozent). Während die Quote für Frachtkosten im Vergleich zum Vorjahr konstant blieb, konnte die der Logistikkosten leicht gesenkt werden.

Die sonstigen Kosten stiegen im Geschäftsjahr um € 0,3 Mio. auf € 42,5 Mio. Dies ist auf erhöhte IT-Aufwendungen, unter anderem aufgrund höherer Entwicklungskosten für den Webshop der Vinos im Rahmen des Markenrelaunchs im Frühjahr 2024 zurückzuführen. Des Weiteren sind im Rahmen der Inbetriebnahme der Erweiterung des Logistikzentrums in Tornesch im Geschäftsjahr 2024 im Vergleich zum Vorjahr höhere Kosten für zeitlich befristete Leiharbeiter während der Stabilisierungsphase angefallen.

Die sonstigen Erträge sanken im Geschäftsjahr um € 1,3 Mio. auf € 18,5 Mio. Neben einer Zunahme der anderen aktivierten Eigenleistung für Software und Infrastruktur in Höhe von € 0,4 Mio., sanken die Erträge aus der Auflösung von Rückstellungen im Geschäftsjahr um € 0,7 Mio. sowie die Miet- und Pachterträge um € 0,3 Mio.

Im laufenden Geschäftsjahr betrug das operative EBITDA € 58,1 Mio. Dies entspricht einer operativen EBITDA-Marge von 9,1 Prozent (Vorjahr: 8,9 Prozent). Die positive Entwicklung des operativen EBITDA im

Geschäftsjahr 2024 ist durch eine verbesserte Rothertragsquote und das strikte Kostenmanagement gekennzeichnet.

Bei gestiegenen Abschreibungen, unter anderem durch die vollständige Inbetriebnahme und Aktivierung der Lagerhalle in Tornesch der Gesellschaft IWL, beläuft sich das operative Konzern-EBIT im Geschäftsjahr 2024 auf € 32,3 Mio., was einem Rückgang von € 2,0 Mio. entspricht. Die operative EBIT-Marge beträgt 5,0 Prozent (Vorjahr: 5,3 Prozent). Dabei stieg das operative EBIT im Segment Retail gegenüber dem Vorjahr an, in den Segmenten B2B, E-Commerce und Sonstige ging das operative EBIT hingegen zurück.

#### OPERATIVES EBIT NACH SEGMENTEN

in T€	2024	2023	Absolut	Veränderung in Prozent
Retail	20.634	19.575	1.059	5,4 %
B2B	7.842	9.827	-1.985	-20,2 %
E-Commerce	11.206	11.354	-148	-1,3 %
Sonstige	-7.366	-6.446	-920	-14,3 %
Konsolidierung	-29	9	-38	n/a
<b>SUMME HAWESKO-GRUPPE</b>	<b>32.287</b>	<b>34.319</b>	<b>-2.032</b>	<b>-5,9 %</b>

Das Finanzergebnis weist einen Aufwand von € 6,5 Mio. (Vorjahr: € 8,3 Mio.) aus. Es setzt sich aus dem positiven Ergebnis des assoziierten Unternehmens *Dunker* in Höhe von € 1,0 Mio. (Vorjahr: € 0,3 Mio.), den Zinsaufwendungen für Finanzierungs- und Leasingverträge in Höhe von € 7,8 Mio. (Vorjahr: € 6,7 Mio.) und aus der Bewertung der Put-Option für Minderheitsanteile in Höhe eines Ertrags von € 0,2 Mio. (Vorjahr: Aufwand € 0,7 Mio.) zusammen. 2023 sind des Weiteren Wertminderungen auf vergebene Kredite in Höhe von € 1,4 Mio. enthalten, die sich 2024 auf € 0,1 Mio. verringerten.

Unter Berücksichtigung des Finanzergebnisses (€ 6,5 Mio.), des Ertragsteueraufwands (€ 10,2 Mio.), der im Abschnitt Leistungsindikatoren dargestellten EBIT-Anpassungen (€ 1,8 Mio.) sowie dem negativen Ergebnis für aufgegebene Geschäftsbereiche (€ 0,9 Mio.) ergibt sich ein Konzernjahresüberschuss für das Geschäftsjahr 2024 (für fortgeführte und aufgegebene Geschäftsbereiche) in Höhe von € 12,9 Mio. (Vorjahr: € 8,8 Mio.).

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

in T€	01.01.- 31.12.2024	01.01.- 31.12.2023
Gesamterlöse	2.625	5.443
Gesamtaufwendungen	-3.573	-5.984
<b>ERGEBNIS VOR ERTRAGSTEUERN</b>	<b>-948</b>	<b>-541</b>
Ertragsteuern und latente Steuern	21	51
<b>ERGEBNIS</b>	<b>-927</b>	<b>-490</b>

## VERMÖGENSLAGE DES KONZERNS

<b>KONZERNBILANZ (KURZFASSUNG)</b>				
in T€	<b>31.12.2024</b>	<i>in %</i>	<b>31.12.2023</b>	<i>in %</i>
<b>AKTIVA</b>				
Bankguthaben und Kassenbestände	23.995	5,5 %	17.139	3,9 %
Vorräte und geleistete Anzahlungen auf Vorräte	127.533	29,3 %	133.886	30,1 %
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	45.206	10,4 %	49.919	11,2 %
Immaterielle Vermögenswerte	51.474	11,8 %	55.517	12,5 %
Sachanlagen und Nutzungsrechte	160.078	36,8 %	159.713	35,9 %
Nach der Equity-Methode bilanzierte Beteiligungen	7.225	1,7 %	7.447	1,7 %
Aktive latente Steuern	5.225	1,2 %	4.867	1,1 %
Sonstige Aktiva	13.856	3,2 %	16.154	3,6 %
<b>BILANZSUMME</b>	<b>434.592</b>	<b>100,0 %</b>	<b>444.642</b>	<b>100,0 %</b>
<b>PASSIVA</b>				
Kurz- und langfristige Finanzschulden	41.549	9,6 %	53.450	12,0 %
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	70.490	16,2 %	65.057	14,6 %
Vertragsverbindlichkeiten	21.623	5,0 %	22.909	5,2 %
Leasingverbindlichkeiten	133.419	30,7 %	132.582	29,8 %
Pensionsrückstellungen und sonstige Personalverpflichtungen	2.483	0,6 %	2.761	0,6 %
Passive latente Steuern	4.136	1,0 %	3.626	0,8 %
Sonstige Passiva	35.008	8,1 %	38.140	8,6 %
Eigenkapital	125.884	29,0 %	126.117	28,4 %
<b>BILANZSUMME</b>	<b>434.592</b>	<b>100,0 %</b>	<b>444.642</b>	<b>100,0 %</b>

Die Bilanzsumme hat sich gegenüber dem 31.12.2023 um € 10,0 Mio. auf € 434,6 Mio. verringert. Die dominierenden Bilanzposten auf der Aktivseite sind Sachanlagen und Nutzungsrechte sowie die Working-Capital-Posten.

Die Bankguthaben und Kassenbestände erhöhten sich gegenüber dem Vorjahr um € 6,9 Mio. auf € 24,0 Mio. Dies ist auf einen höheren Cashflow aus der laufenden Geschäftstätigkeit, unter anderem aufgrund gesunkener Bestände, und kompensierend auf eine im Vergleich zum Vorjahr geringere Investitionstätigkeit sowie einen höheren negativen Cashflow aus Finanzierungstätigkeit, vor allem durch erhöhte Tilgungszahlungen, zurückzuführen. Zur detaillierten Veränderung des Finanzmittelfonds wird auf die Erläuterungen zur Herleitung des Free-Cashflows im Abschnitt »Finanzlage des Konzerns und Rentabilität« verwiesen.

Die Vorräte und geleisteten Anzahlungen auf Vorräte sanken um € 6,4 Mio. auf € 127,5 Mio. Dabei gingen die geleisteten Anzahlungen auf Vorräte um € 2,2 Mio. infolge der Auslieferung des stärker nachgefragten Subskriptionsjahrgangs 2021 zurück. Der Bestand an Handelswaren reduzierte sich durch die umgesetzten Maßnahmen zum Bestandsmanagement sowie das flexiblere und optimierte Ordermanagement um € 4,2 Mio. im

Vergleich zum Vorjahr. Dieser Rückgang entfällt im Wesentlichen auf die Gesellschaften des B2B-Segments, das ein im Vergleich zum Vorjahr stärkeres Jahresendgeschäft verzeichnete, während die Bestände der Retail- und E-Commerce-Gesellschaften auf Vorjahresniveau liegen.

Zum 31.12.2024 betragen die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen € 45,2 Mio. und waren um € 4,7 Mio. rückläufig. Der Rückgang resultiert im Wesentlichen aus dem Retail-Segment und ist stichtagsbedingt auf geringere Beträge ausstehender EC-Kartenzahlungen zurückzuführen.

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

Die immateriellen Vermögenswerte gingen um € 4,0 Mio. auf € 51,5 Mio. zurück. Dieser Rückgang ist maßgeblich auf die planmäßigen Abschreibungen in Höhe von € 6,3 Mio. zurückzuführen. Gleichzeitig werden Investitionen in die digitale Infrastruktur in Höhe von € 3,0 Mio. getätigt.

Die Sachanlagen und Nutzungsrechte stiegen im Geschäftsjahr um € 0,4 Mio. Der Anstieg resultiert im Wesentlichen aus den getätigten Investitionen in die Erweiterung des Logistikzentrums der *IWL* in Tornesch, kompensiert durch die erhöhten Abschreibungen nach Fertigstellung des Gebäudes im März dieses Geschäftsjahrs. Die Nutzungsrechte aus aktivierten Leasingverträgen blieben konstant und betragen zum Ende des Geschäftsjahrs € 121,1 Mio. Der Großteil der Nutzungsrechte entfällt auf gemietete Einzelhandelsflächen bei *Jacques'* und *Wein & Co.* sowie auf Bürogebäude.

Nach der Equity-Methode bilanzierte Beteiligungen in Höhe von € 7,2 Mio. beinhaltet die zum Ende des Vorjahrs akquirierte *Dunker* im Baltikum.

Die sonstigen Aktiva umfassen im Wesentlichen nicht vollständig konsolidierte Beteiligungen, gewährte Darlehen sowie sonstige finanzielle und nichtfinanzielle Vermögenswerte. Der Rückgang in Höhe von € 2,3 Mio. resultiert aus den Rückgängen der Forderungen aus Ertragsteuern (€ 2,7 Mio.), der Umsatzsteuerforderungen (€ 0,5 Mio.) und Kostenvorauszahlungen (€ 0,7 Mio.). Kompensierend wirkt sich die Aktivierung eines Tilgungszuschusses der KfW im Zusammenhang mit dem energieeffizienten Neubau des Logistikzentrums der *IWL* aus (€ 1,8 Mio.).

Die dominierenden Bilanzposten auf der Passivseite sind neben dem Eigenkapital die Leasingverbindlichkeiten und die Working-Capital-Posten.

Die kurz- und langfristigen Finanzschulden sind aufgrund von planmäßigen Tilgungen zum Ende des Geschäftsjahrs um € 11,9 Mio. auf € 41,5 Mio. zurückgegangen.



Die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen stiegen stichtagsbedingt leicht an und liegen € 5,4 Mio. über dem Stichtagswert des Vorjahrs.

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

Die sonstigen Passiva umfassen unter anderem die Verbindlichkeiten aus Steuern für Einkommen und Ertrag, die Verbindlichkeiten aus Umsatzsteuer, sonstige kurzfristige Rückstellungen und die Verbindlichkeit aus der Put-Option der Minderheitsgesellschafter. Der Rückgang in Höhe von € 3,1 Mio. ist im Wesentlichen auf geringere Verbindlichkeiten für Ertragsteuern (€ -0,7 Mio.), geringere Umsatzsteuerverbindlichkeiten (€ -0,9 Mio.) und einen Rückgang der sonstigen kurzfristigen Rückstellungen (€ -0,4 Mio.) zurückzuführen.

Die Eigenkapitalquote erhöhte sich im Geschäftsjahr 2024 auf 29,0 Prozent (Vorjahr: 28,4 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€	31.12.2024	31.12.2023	Absolut	Veränderung in Prozent
Verbindlichkeiten aus Darlehen	35.798	41.697	-5.899	-14,1 %
Sonstige Finanzschulden (unter anderem Kreditlinie)	5.751	11.753	-6.002	-51,1 %
<b>FINANZSCHULDEN</b>	<b>41.549</b>	<b>53.450</b>	<b>-11.901</b>	<b>-22,3 %</b>
Abzüglich Bankguthaben und Kassenbestände	-23.995	-17.139	-6.856	40,0 %
<b>OPERATIVE NETTOFINANZVERSCHULDUNG</b>	<b>17.554</b>	<b>36.311</b>	<b>-18.757</b>	<b>-51,7 %</b>
Pensionsrückstellungen	1.061	1.127	-66	-5,9 %
Leasingverbindlichkeiten	133.418	132.582	836	0,6 %
<b>NETTOVERSCHULDUNG</b>	<b>152.033</b>	<b>170.020</b>	<b>-17.987</b>	<b>-10,6 %</b>

Der Kapitalbedarf der Hawesko-Gruppe umfasst die Investitionen in das Anlagevermögen und die Finanzierung der operativen Geschäftstätigkeit sowie den Erwerb weiterer Konzerngesellschaften im Rahmen des organischen 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 € 105,0 Mio. (Vorjahr: € 95,0 Mio.). Diese Kreditlinien wurden am Abschlussstichtag zu 5,5 Prozent (Vorjahr: 12,4 Prozent) in Anspruch genommen. Zum 31.12.2024 überstiegen die Finanzschulden das Bankguthaben um € 17,6 Mio.

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

Die langfristigen Bankdarlehen bestehen unverändert zum Vorjahr und haben eine Laufzeit von 2027 bis 2030. Die Laufzeitverkürzung um zwei Jahre im Vergleich zum Vorjahr resultiert aus dem genehmigten KfW-Tilgungszuschuss. Dieser wird auf die letzten Raten des KfW-Darlehens angerechnet. Die Zinszahlungen der vereinbarten Darlehen sind weitestgehend fix ausgestaltet, das Risiko von variablen Zinszahlungen wurde mittels fristkongruenter Zinsswaps abgesichert.

Bei den kurzfristigen Krediten handelt es sich im Wesentlichen um 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 31.12.2024 bestand eine Nettoverschuldung von € 152,0 Mio. (Vorjahr: € 170,0 Mio.). Der Rückgang in Höhe von € 18,0 Mio. resultiert im Wesentlichen aus einem positiven Free-Cashflow (€ +45,6 Mio.), der Auszahlung der Dividende (€ -11,7 Mio.) und der Tilgung von Leasingzahlungen (€ -14,2 Mio.).

#### ENTWICKLUNG DER NETTOVERSCHULDUNG

in T€	<b>01.01.- 31.12.2024</b>	<b>01.01.- 31.12.2023</b>
<b>NETTOVERSCHULDUNG ZU BEGINN DES GESCHÄFTSJAHRES</b>	<b>-170,0</b>	-126,3
Free-Cashflow	45,6	-4,3
Auszahlung Dividende	-11,7	-17,1
Tilgung von Leasingverbindlichkeiten	-14,2	-13,6
Erwerb von Beteiligungen sowie der Anteile nach At-Equity-Methode bilanzierten Beteiligungen	0,0	-7,1
Sonstige	-1,7	-1,6
<b>NETTOVERSCHULDUNG ZUM ENDE DES GESCHÄFTSJAHRES</b>	<b>-152,0</b>	-170,0

## HERLEITUNG DES FREE-CASHFLOWS

**KONZERN-CASHFLOW**

in Mio. €	2024	2023
Cashflow aus der laufenden Geschäftstätigkeit	60,2	27,0
Cashflow aus der Investitionstätigkeit	-7,0	-31,6
Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit	-46,2	-8,7
Free-Cashflow	45,6	-4,3

**HERLEITUNG FREE-CASHFLOW**

in Mio. €	2024	2023
Cashflow aus der laufenden Geschäftstätigkeit	60,2	27,0
Abzüglich Auszahlungen für den Erwerb immaterieller Vermögenswerte und Sachanlagen	-7,1	-24,9
Zuzüglich Einzahlungen aus dem Abgang von immateriellen Vermögenswerten und Sachanlagen	0,1	0,3
Abzüglich gezahlter Zinsen	-7,6	-6,7
<b>FREE-CASHFLOW</b>	<b>45,6</b>	<b>-4,3</b>

Der Free-Cashflow der *Hawesko-Gruppe* erhöhte sich gegenüber dem Vorjahr um € 49,9 Mio. auf € 45,6 Mio. und ist im Geschäftsjahr 2024 maßgeblich durch einen hohen Cashflow aus der laufenden Geschäftstätigkeit sowie einem im Vergleich zum Vorjahr deutlich geringeren Investitionsvolumen geprägt.

Die *Hawesko-Gruppe* erwirtschaftete im Geschäftsjahr 2024 einen Cashflow aus der laufenden Geschäftstätigkeit in Höhe von € 60,2 Mio. (Vorjahr: € 27,0 Mio.). Die positive Entwicklung im Vergleich zum letzten Geschäftsjahr ist vor allem auf die Verringerung des Nettoumlaufvermögens im Vergleich zum Vorjahr zurückzuführen. Die Entwicklung des Nettoumlaufvermögens resultiert im Wesentlichen aus dem Abbau der Vorräte um € 6,2 Mio. (Vorjahr: € -5,5 Mio.) und der Optimierung des Forderungsmanagements um € 3,6 Mio. (Vorjahr: € -0,8 Mio.). Der Rückgang der eigenen Vorräte ist das Ergebnis eines optimierten Einkaufsverhaltens in Übereinstimmung mit aktuellen Marktbedingungen sowie eines verbesserten Bestandsmanagements im gesamten Logistiknetzwerk. Der Rückgang erklärt sich auch durch den hohen Vorratsbestand zum Ende des Geschäftsjahres 2023. Während zum Stichtag die Verbindlichkeiten angestiegen sind, wurden im Geschäftsjahr 2024 deutlich geringere Ertragsteuerzahlungen als im Vorjahr geleistet.

Der Cashflow aus Investitionstätigkeit wird hauptsächlich durch Investitionsausgaben in längerfristige Anlagegüter (CAPEX) getrieben und belief sich im Geschäftsjahr auf € -7,0 Mio. (Vorjahr: € -31,6 Mio.). Bei den diesjährigen Investitionen handelt es sich im Wesentlichen um die übrigen Investitionen der in diesem Geschäftsjahr fertiggestellten Erweiterung des Logistikzentrums in Tornesch in Höhe von € 2,1 Mio. (Vorjahr: € 19,0 Mio.). Weitere Investitionen in materielle Vermögenswerte betreffen die Umbauten beziehungsweise Neubauten von Filialen von *Jacques'* in Höhe von € 1,7 Mio. (Vorjahr: € 1,2 Mio.). Investitionen in immaterielle Vermögenswerte wurden in Höhe von € 2,5 Mio. getätigt (Vorjahr: € 3,1 Mio.). Diese umfassen größtenteils

Lizenzsoftware für das Logistikzentrum (€ 0,9 Mio.) und die Modernisierung der IT-Struktur im Retail-Segment (€ 0,7 Mio.).

Der Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit beträgt € -46,2 Mio. (Vorjahr: € -8,7 Mio.) und setzt sich zusammen aus € 58,3 Mio. Tilgungszahlungen von Krediten (Vorjahr: € 0,8 Mio.), € 46,4 Mio. Einzahlungen aus der Aufnahme von Finanzschulden (Vorjahr: € 30,3 Mio.), € 14,2 Mio. Tilgungszahlungen von Leasingverbindlichkeiten (Vorjahr: € 13,6 Mio.), der Zahlung der Dividende an unsere Aktionäre in Höhe von € 11,7 Mio. (Vorjahr: € 17,1 Mio.) und gezahlten Zinsen in Höhe von € 7,6 Mio. (Vorjahr: € 6,7 Mio.).

Insgesamt verbesserte sich der Free-Cashflow im Vergleich zum vorangegangenen Geschäftsjahr deutlich um € 49,9 Mio. Insgesamt ergibt sich daraus ein positiver Free-Cashflow in Höhe von € 45,6 Mio. (Vorjahr: € -4,3 Mio.), der damit über der prognostizierten Bandbreite von € 14 bis € 20 Mio. liegt.

## RENTABILITÄT

Neben dem operativen EBIT hat die Entwicklung der Vermögenswerte einen erheblichen Einfluss auf den operativen ROCE. Die Kennzahl operativer ROCE wird in der Hawesko-Gruppe wie folgt errechnet: Operatives EBIT € 32,3 Mio. dividiert durch den Durchschnitt des eingesetzten Kapitals von € 282,0 Mio. [(Capital Employed zum 01.01.2024 plus Capital Employed zum Bilanzstichtag 2024/2)].

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

### KONZERN IFRS

in T€	01.01.- 31.12.2024	01.01.- 31.12.2023
<b>OPERATIVES EBIT (ERGEBNIS DER BETRIEBLICHEN TÄTIGKEIT)</b>	<b>32.287</b>	34.319
Bilanzsumme	434.592	444.642
Abzüglich		
- liquide Mittel	23.995	17.139
- aktive latente Steuern	5.225	4.868
- zinslose Verbindlichkeiten	132.680	131.365
<b>CAPITAL EMPLOYED (STICHTAG: LAUFENDES JAHR)</b>	<b>272.692</b>	291.270
Durchschnittliches Capital Employed (Jahresdurchschnitt)	281.981	273.713
<b>OPERATIVES ROCE</b>	<b>11,5 %</b>	12,5 %

## GESCHÄFTSENTWICKLUNG DER OPERATIVEN SEGMENTE

## VERKÜRZTE GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG DES SEGMENTS RETAIL

in T€	2024	2023	Absolut	Veränderung in Prozent
<b>UMSATZERLÖSE</b>	<b>233.780</b>	232.993	787	0,3%
davon Fremdumsatz	233.533	232.766	767	0,3%
davon segmentsübergreifender Innenumsatz	247	227	20	8,8%
Sonstige Erträge	14.072	14.780	-708	-4,8%
Gesamtaufwendungen	-211.531	-213.320	1.789	-0,8%
<b>SEGMENTERGEBNIS VOR ABSCHREIBUNGEN (OPERATIVES EBITDA)</b>	<b>36.321</b>	34.453	1.868	5,4%
Abschreibungen	-15.687	-14.878	-809	5,4%
<b>SEGMENTERGEBNIS (OPERATIVES EBIT)</b>	<b>20.634</b>	19.575	1.059	5,4%

In einem herausfordernden Marktumfeld konnte das Retail-Segment den Vorjahresfremdumsatz leicht übertreffen und beendete das Jahr umsatzseitig 0,3 Prozent über dem Vorjahr. Jacques' gelang es, die stationären Umsätze durch die Eröffnung neuer Depots und einem leicht höheren durchschnittlichen Flaschenpreis im Vergleich zum Vorjahr zu steigern. Bei Wein & Co. konnte ebenfalls eine leichte Umsatzsteigerung im stationären Geschäft aus den Shops und Bars im Vorjahresvergleich erreicht werden. Demgegenüber konnten die Online-Vertriebskanäle weder bei Jacques' noch bei Wein & Co. das Vorjahresniveau erreichen und entwickelten sich rückläufig. Des Weiteren wurden in diesem Geschäftsjahr Gutscheinverbindlichkeiten im Rahmen einer Neubewertung der Einlösequoten aufgelöst. Auf Basis von historischen Daten wurde von beiden Gesellschaften die durchschnittliche Nicht-Einlösequote neu ermittelt.

Während Wein & Co. die Gesamtaufwendungen, vor allem durch deutlich gesunkene Personalaufwendungen und EDV-Kosten im Vergleich zum Vorjahr reduzieren konnte, stiegen die Gesamtaufwendungen bei Jacques' im Wesentlichen getrieben durch erhöhte Werbungskosten leicht an. Insgesamt konnten die absoluten Gesamtaufwendungen im Retail-Segment um € 1,8 Mio. gesenkt werden.

Das Segment erzielte im Geschäftsjahr 2024 ein operatives EBITDA von € 36,3 Mio., was einem Anstieg der operativen EBITDA-Marge um 0,8 Prozentpunkte auf 15,6 Prozent entspricht. Nach im Vergleich zum Vorjahr leicht erhöhten Abschreibungen beträgt das operative EBIT des Segments € 20,6 Mio. und liegt € 1,1 Mio. über dem Vorjahresniveau. Die EBIT-Marge verbesserte sich im Vergleich zum Vorjahr um 0,4 Prozentpunkte auf 8,8 Prozent. Während Jacques' eine leichte Ergebnisminderung im Geschäftsjahr zu verzeichnen hat, konnte Wein & Co. das Ergebnis zum Vorjahr deutlich verbessern und den Verlust aus 2023 mehr als halbieren. Im Geschäftsjahr 2023 wurde infolge des langsamer als erwartet verlaufenden Turnarounds der Gesellschaft der Geschäfts- und Firmenwert der Wein & Co. in Höhe von € 8,2 Mio. vollständig wertberichtigt. Diese Abschreibung wurde im operativen Ergebnis zur Schaffung einer besseren Vergleichbarkeit bereinigt und ist daher in der oben gezeigten Tabelle nicht enthalten.

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

in T€	2024	2023	Absolut	Veränderung in Prozent
<b>UMSATZERLÖSE</b>	<b>209.052</b>	214.866	-5.814	-2,7%
davon Fremddumsatz	198.041	207.182	-9.141	-4,4%
davon segmentsübergreifender Innenumsatz	11.011	7.684	3.327	43,3%
Sonstige Erträge	3.260	3.229	31	1,0%
Gesamtaufwendungen	-201.498	-205.372	3.874	-1,9%
<b>SEGMENTERGEBNIS VOR ABSCHREIBUNGEN (OPERATIVES EBITDA)</b>	<b>10.814</b>	12.723	-1.909	-15,0%
Abschreibungen	-2.972	-2.896	-76	2,6%
<b>SEGMENTERGEBNIS (OPERATIVES EBIT)</b>	<b>7.842</b>	9.827	-1.985	-20,2%

Das B2B-Segment konnte trotz einer stärkeren zweiten Jahreshälfte, insbesondere im letzten Quartal, den Vorjahresfremddumsatz nicht halten und lag 4,4 Prozent unter dem Vorjahr. Die Umsätze der deutschen B2B-Gesellschaften gingen in allen drei Vertriebskanälen - Gastronomie und Hotellerie sowie Fach- und Lebensmitteleinzelhandel - im Vergleich zum Vorjahr zurück. Auch in Österreich, der Schweiz und Tschechien war eine spürbare Kaufzurückhaltung der B2B-Kunden zu beobachten, die unter anderem durch das teils massive Hochwasser in Österreich und Tschechien im Spätsommer zusätzlich verstärkt wurde.

Im Rahmen der gruppenweiten strikten Kostensteuerung konnten im B2B-Segment die Gesamtaufwendungen im Jahresverlauf 2024 um € 3,9 Mio. gesenkt werden. Die Kostenreduktion ist außer auf gesunkene Personalaufwendungen auch auf einen Rückgang der variablen Kosten zurückzuführen. Während die Werbungskosten im B2B-Geschäft im Vergleich zu den anderen Segmenten ohnehin niedriger ausfallen, wurden insbesondere im Inland die Ausgaben für Werbung der schwankenden Kundennachfrage mit dem Fokus auf Kosteneinsparungen angepasst. Des Weiteren wirkten sich die punktuellen Prozessverbesserungen in der Logistik sowie ein optimierter Lieferantenmix in den Fracht- und Logistikkosten kostenentlastend aus.

Insgesamt erwirtschaftet das B2B-Segment ein operatives EBITDA in Höhe von € 10,8 Mio., das € 1,9 Mio. unter dem Vorjahr liegt. Dies entspricht einer operativen EBITDA-Marge in Höhe von 5,5 Prozent und liegt damit 0,6 Prozentpunkte unter dem Vorjahr. Nach im Vergleich zum Vorjahr leicht gestiegenen Abschreibungen erzielt das Segment ein operatives Ergebnis in Höhe von € 7,8 Mio. und eine EBIT-Marge von 4,0 Prozent (Vorjahr: 4,7 Prozent). Während die deutschen B2B-Gesellschaften die EBIT-Marge, insbesondere durch die strikte Kostendisziplin sowie Struktur- und Effizienzmaßnahmen im Vergleich zum Vorjahr verbessern konnten, verschlechterte sich die operative EBIT-Marge der B2B-Auslandsgesellschaften, trotz Kosteneinsparungen vor allem aufgrund der rückläufigen Umsätze.

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

in T€	2024	2023	Absolut	Veränderung in Prozent
<b>UMSATZERLÖSE</b>	<b>208.707</b>	212.869	-4.162	-2,0%
davon Fremddumsatz	207.913	211.677	-3.764	-1,8%
davon segmentsübergreifender Innenumsatz	794	1.192	-398	-33,4%
Sonstige Erträge	1.672	2.144	-472	-22,0%
Gesamtaufwendungen	-194.976	-199.352	4.376	-2,2%
<b>SEGMENTERGEBNIS VOR ABSCHREIBUNGEN (OPERATIVES EBITDA)</b>	<b>15.403</b>	15.661	-258	-1,6%
Abschreibungen	-4.197	-4.307	110	-2,6%
<b>SEGMENTERGEBNIS (OPERATIVES EBIT)</b>	<b>11.206</b>	11.354	-148	-1,3%

Die Gesellschaften des Segments E-Commerce erlebten weitgehend ein herausforderndes Geschäftsjahr 2024. Die Fremddumsätze gingen um 1,8 Prozent auf € 207,9 Mio. zurück. Damit liegen diese immer noch deutlich über dem Vorcoronaniveau von 2019 (€ 178,6 Mio.). Besonders eine geringe Nachfrage zum Ostergeschäft und während der im eigenen Land ausgetragenen Fußball-Europameisterschaft im Sommer 2024 führte bei den Gesellschaften *HAWESKO* und *Vinos* zu Umsatzrückgängen im Vergleich zum Vorjahr. Die Umsatzdynamik verbesserte sich zum Ende des Geschäftsjahrs, speziell durch das für das Segment E-Commerce wichtige Weihnachtsgeschäft deutlich und weist im dritten und vierten Quartal im Vergleich zu den Vorjahresquartalen jeweils ein leichtes Umsatzwachstum aus.

Die Gesamtaufwendungen konnten im Segment E-Commerce gesenkt werden, trotz im Vergleich zum Vorjahr leicht gestiegener Logistik- und EDV-Kosten. Der Anstieg der EDV-Kosten resultiert aus erhöhten Entwicklungsausgaben für den Webshop von *Vinos* im Zuge des Markenrelaunchs in der ersten Jahreshälfte 2024. Personalaufwendungen und Werbungsaufwendungen, im Rahmen verschärfter Marketing-Effizienzziele konnten dagegen im Vergleich zum Vorjahr verringert werden.

Das operative EBITDA belief sich im Geschäftsjahr auf € 15,4 Mio. und liegt mit € 0,3 Mio. knapp unter dem Vorjahr. Die operative EBITDA-Marge beträgt wie im Vorjahr 7,4 Prozent. Durch leicht gesunkene Abschreibungen konnte trotz des Umsatzrückgangs ein operatives Ergebnis in Höhe von € 11,2 Mio. erwirtschaftet werden, das nur € 0,1 Mio. unter dem Vorjahresniveau liegt. Auch die operative EBIT-Marge blieb mit 5,4 Prozent stabil zum Vorjahr.

Die Gesellschaften des Segment Sonstige erbringen innerhalb der *Hawesko-Gruppe* zentrale Dienstleistungen. Dazu zählen unter anderem die Lagerlogistik der Gesellschaft *IWL*, IT-Dienstleistungen der *Wine Tech Commerce* sowie die zentralen Aufgaben und Funktionen der *Hawesko Holding SE* (vgl. »Ergänzende Angaben für die *Hawesko Holding SE* (nach HGB)« im zusammengefassten Lagebericht). Die Gesamtaufwendungen konnten im Vergleich zum Vorjahr gesenkt werden und beinhalten im Wesentlichen Personalaufwendungen, EDV-Kosten und Fracht- und Logistikkosten.



# ZUSAMMENGEFASSTE NICHTFINANZIELLE ERKLÄRUNG

## *Zu diesem Bericht*

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

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

Für das Berichtsjahr 2025 strebt die *Hawesko-Gruppe* unter Voraussetzung der Umsetzung der Corporate Sustainability Reporting Directive (CSRD) in nationales Recht an, einen Nachhaltigkeitsbericht auf Grundlage der CSRD in Übereinstimmung mit den European Sustainability Reporting Standards (ESRS) zu erstellen.

## *Angaben zum Geschäftsmodell*

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

## *Konzept und Ambitionen im Hinblick auf Nachhaltigkeit*

Die *Hawesko-Gruppe* ist sich ihrer Verantwortung im Bereich Nachhaltigkeit bewusst und sieht sich als eine der führenden Weinhandelsgruppen in Deutschland in der Pflicht, langfristig zum Erhalt der Umwelt und zur Schaffung optimaler Bedingungen für die unterschiedlichen Stakeholder beizutragen. Mit Geschäftstätigkeiten in Deutschland, Österreich, Tschechien und der Schweiz wird diese Verantwortung international wahrgenommen.

Ziel der *Hawesko-Gruppe* ist es, das unternehmerische Handeln konsequent an ökologischen, sozialen und ökonomischen Aspekten auszurichten. Dies wird durch die Integration entsprechender Maßnahmen in die Unternehmensstrategie erreicht, um eine ganzheitlich nachhaltige Wertschöpfungskette sicherzustellen.

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

Als Handelsunternehmen ist sich die *Hawesko-Gruppe* ihrer Verantwortung entlang der gesamten Wertschöpfungskette bewusst, auch wenn der direkte Einfluss außerhalb der Unternehmensgruppe begrenzt ist. Um dieser Verantwortung gerecht zu werden, werden die Einkaufsstandards sowie der gruppenweit geltende

Lieferantenkodex kontinuierlich überarbeitet und optimiert. Dieser Kodex verpflichtet die Lieferanten dazu, die darin enthaltenen Grundsätze in ihren Betrieben einzuhalten.

Um den Herausforderungen und Chancen im Bereich Umwelt (Environment), Soziales (Social) und Governance (Governance) (ESG) noch effektiver begegnen zu können, wurde im Jahr 2024 die Abteilung Corporate Sustainability geschaffen. Diese arbeitet eng mit den Tochtergesellschaften zusammen, um das Erreichen der Nachhaltigkeitsziele sicherzustellen. Auch das Risikomanagement ist ein zentraler Bestandteil im ESG-Bereich, da es potenzielle soziale und ökologische Risiken, die die Geschäftsentwicklung negativ beeinflussen könnten, regelmäßig identifiziert, bewertet und überprüft.

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

### *Wesentlichkeits- und Risikoanalyse*

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

Die identifizierten wesentlichen Themen basieren auf der doppelten Wesentlichkeitsanalyse und werden in der nachfolgenden Wesentlichkeitsmatrix dargestellt (vgl. »ESG-Risikomanagement« im zusammengefassten Konzernlagebericht). Die Wesentlichkeitsanalyse dient dabei als Basis, die Nachhaltigkeitsstrategie und -berichterstattung gezielt auf diejenigen Themen auszurichten, durch die die potenziell größten positiven und negativen Auswirkungen durch die Geschäftstätigkeiten auf Umwelt und Menschen entstehen (»Inside-Out-Perspektive«) und gleichzeitig auf diejenigen Themen, durch die Umwelt und Menschen die potenziell größten positiven und negativen finanziellen Auswirkungen auf das Unternehmen und die Geschäftstätigkeiten haben (»Outside-In-Perspektive«). Aufbauend auf der doppelten Wesentlichkeitsanalyse können Chancen und Risiken im Zusammenhang mit Nachhaltigkeitsthemen identifiziert und Maßnahmen abgeleitet werden. Die Ergebnisse der Wesentlichkeitsanalyse legen den Grundstein für eine adressatengerechte Nachhaltigkeitsberichterstattung und für die strategische Steuerung der Themen im Bereich der Nachhaltigkeit.

Bei der 2024 zuletzt durchgeführten Wesentlichkeitsanalyse wurden die Vorgaben der European Financial Reporting Advisory Group (EFRAG) mit der erarbeiteten Interpretation der ESRS-Standards kombiniert und daraufhin ein schrittweises Verfahren und ein Modell für die Aggregation und Priorisierung der identifizierten wesentlichen Themen entwickelt. Die Dimension der »Inside-Out-Perspektive«, definiert die *Hawesko-Gruppe* als die Nachhaltigkeitsaktivitäten, die kurz-, mittel, oder langfristig positive oder negative potenzielle Auswirkungen auf Umwelt und Menschen durch die Geschäftstätigkeit entlang der vor- und nachgelagerten Wertschöpfungskette haben. Die »Outside-In-Perspektive« ist auf die Themen ausgerichtet, durch die Umwelt und Menschen die potenziell größten positiven und negativen finanziellen Auswirkungen auf die *Hawesko-Gruppe* und deren Geschäftstätigkeiten haben.

Die doppelte Wesentlichkeitsanalyse wird regelmäßig auf Vollständigkeit und Aktualität überprüft. Im Zuge der bevorstehenden nationalen Umsetzung der Corporate Sustainability Reporting Directive (CSRD) wird die

Analyse im nächsten Berichtsjahr überarbeitet, um weiterhin zukünftigen gesetzlichen Anforderungen gerecht zu werden.

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

Die Ermittlung und Bewertung der wesentlichen Auswirkungen, Risiken und Chancen ist in einem dokumentierten Verfahren nach dem genannten Prinzip der »Doppelten Wesentlichkeit« erfolgt. Bei der Durchführung der Wesentlichkeitsanalyse hat die *Hawesko-Gruppe* sich an den Leitprinzipien der Vereinten Nationen für Wirtschaft und Menschenrechte, der Erklärung der IAO über grundlegende Prinzipien und Rechte bei der Arbeit und den OECD-Leitsätzen für multinationale Unternehmen orientiert.

Dem eigentlichen Verfahren zur Ermittlung und Bewertung der wesentlichen Themen ist die Erstellung eines Unternehmensüberblicks sowie die Identifizierung der wesentlichen Stakeholder der *Hawesko-Gruppe* vorausgegangen. Das anschließende Verfahren gliederte sich in fünf grundlegende Schritte:

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

Die auf den ESR-Standards basierende Liste umfasst alle potenziell relevanten Themen, die in der weiteren Analyse zu bewerten sind. Sie umfasst die Themen der ESRS, sowie weitere sektorunabhängige, sektorspezifische und unternehmensspezifische Themen.

Im Rahmen einer Kategorisierung wurden die Themen der Liste zu Nachhaltigkeitsthemen geclustert, um eine Bewertung durchführen zu können.

#### *Erste Bewertung der Nachhaltigkeitsthemen*

Diese Nachhaltigkeitsthemen wurden auf der Grundlage ihrer spezifischen Relevanz für die Geschäftstätigkeit der *Hawesko-Gruppe* und deren Wertschöpfungskette bewertet, um zu bestimmen, für welche dieser Themen Auswirkungen, Risiken und Chancen (IROs) bestimmt werden müssen. In diesem ersten Schritt wurden bereits Themen als grundsätzlich nicht relevant bewertet und somit für die weitere Bewertung ausgeschlossen.

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

Zur Vorbereitung der Identifizierung der IROs wurden die relevanten Nachhaltigkeitsthemen den verschiedenen Schritten der Wertschöpfungskette zugeordnet, um die IROs so zielgerichteter feststellen zu können. Zusätzlich wurden Experteninterviews durchgeführt. Das allgemeine Vorgehen orientierte sich am »Value Chain Implementation Guidance« (VCIG), Leitfaden der EFRAG zur Wertschöpfungskette. Dabei wurde die gesamte Wertschöpfungskette, und damit sowohl die vor- als auch die nachgelagerte Wertschöpfungskette berücksichtigt.

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

### *Bewertungsmethodologie nach ESRS für die Wesentlichkeitsanalyse*

Die Bewertung erfolgt aus der Inside-out und aus der Outside-in-Perspektive. Damit führt die *Hawesko-Gruppe* in der Wesentlichkeitsanalyse eine umfangliche Bewertung gemäß der ESRS-Methodik durch.

#### *Inside-out-Perspektive*

Die Bewertung der Auswirkungen der Inside-out-Perspektive erfolgt auf Grundlage der Bewertung des Schweregrads und der Eintrittswahrscheinlichkeit der identifizierten potenziellen Auswirkungen. Dabei ist der Schweregrad als Durchschnitt der drei Dimensionen Ausmaß, Umfang und Unabänderlichkeit definiert, die für jedes der identifizierten Nachhaltigkeitsthemen ermittelt wurden. Die für diese Perspektive relevanten betroffenen Stakeholder sind Kunden, Gesellschaft, Mitarbeitende und Politik, aber auch die Umwelt, die als »stillere« Stakeholder betrachtet wird. Für jede Auswirkung wurde definiert, ob sie einen positiven oder negativen Effekt hat und ob sie tatsächlich oder potenziell eintritt. Gleichzeitig wurden der Zeithorizont des Eintritts sowie der Ort in der Wertschöpfungskette, an dem sie auftritt, definiert. Die Zeithorizonte wurden auf Grundlage des Eintrittszeitpunkts und in Übereinstimmung mit ESRS 1 6.4 § 77 definiert – kurzfristig: Berichtszeitraum; mittelfristig: bis unter fünf Jahre; langfristig: über fünf Jahre.

#### *Outside-in-Perspektive*

Ziel der Bewertung ist es, die (potenziellen) finanziellen Auswirkungen von Umwelt und Gesellschaft auf die eigene Geschäftstätigkeit (beziehungsweise die Reputation) zu ermitteln. Die Bewertung der finanziellen Auswirkungen erfolgte auf Grundlage des definierten Ausmaßes und der Eintrittswahrscheinlichkeit. Es wurde pro Risiko oder Chance der Zeithorizont sowie das Ausmaß und die Eintrittswahrscheinlichkeit des Risikos oder der Chance definiert.

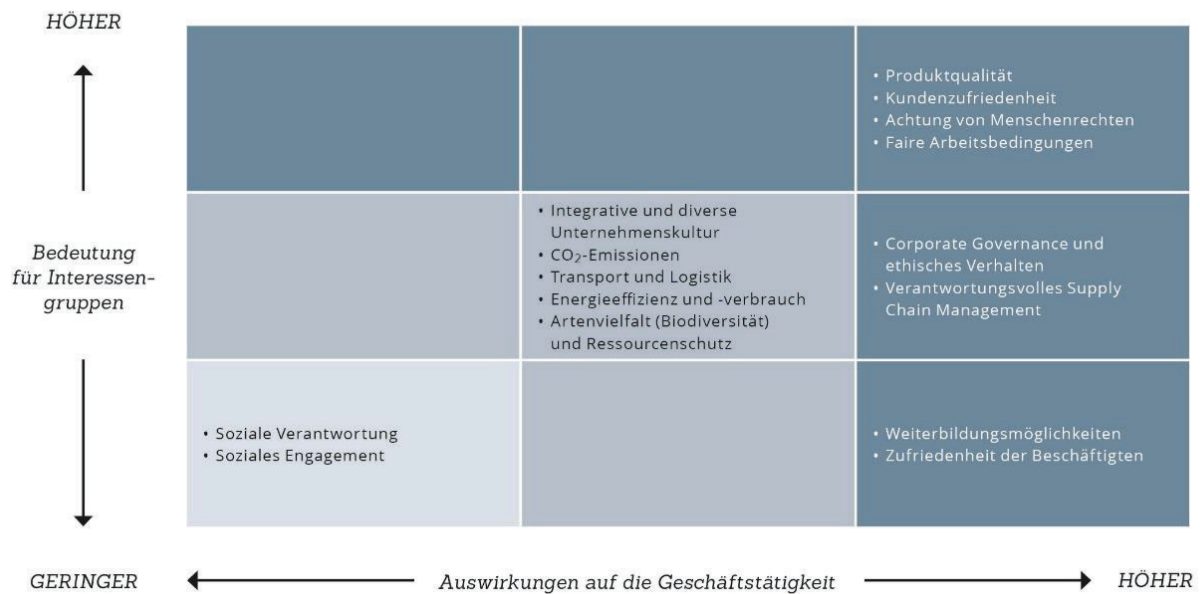
Sowohl bei der Inside-out-Perspektive als auch bei der Outside-in-Perspektive wurden für eine sachgerechte Bewertung der einzelnen Dimensionen (Ausmaß, Umfang und Unabänderlichkeit) und der Eintrittswahrscheinlichkeit Interviews mit Fachkräften und Spezialisten sowie ein direkter Dialog mit Interessengruppen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

Die Ergebnisse der Wesentlichkeitsanalyse zeigen auf, dass die Nachhaltigkeitsschwerpunkte der *Hawesko-Gruppe* vor allem in den Bereichen Umwelt und Soziales liegen.

### *ESG-Risikomanagement*

Im Zuge des etablierten Risikomanagements der *Hawesko-Gruppe* werden ESG-Risiken (ökologische, soziale und Governance-Risiken) systematisch erfasst und überwacht. Da Wein das Hauptprodukt der *Hawesko-Gruppe* ist und als Naturprodukt gilt, sind neben sozialen und Governance-Risiken auch ökologische Risiken von Bedeutung. Dies betont die Wichtigkeit einer umfassenden Risikoüberwachung, um sowohl unternehmerische als auch nachhaltigkeitsbezogene Herausforderungen und Chancen frühzeitig zu identifizieren und entsprechende Maßnahmen zu ergreifen.

**WESENTLICHKEITSMATRIX**



**UMWELTBELANGE**

*CO<sub>2</sub>-Fußabdruck*

Als Weinhandelsunternehmen entfällt ein Großteil der Treibhausgasemissionen der *Hawesko-Gruppe* auf die vor- und nachgelagerte Wertschöpfungskette, die gemäß des Greenhouse Gas Protocol (GHG Protocol), einem internationalen Standard zur Emissionsbilanzierung, unter Scope 3 klassifiziert sind. Im Vergleich dazu machen die direkt verursachten Emissionen (Scope 1) und die indirekt verursachten Emissionen aus dem eigenen Betrieb (Scope 2), die aus dem Bezug von zugekauftem Strom oder Dampf sowie zugekaufter Wärme oder Kühlung stammen, nur einen geringen Anteil der Gesamtemissionen der *Hawesko-Gruppe* aus.

*CO<sub>2</sub>-Reduktion*

Die umfassend neu ausgerichtete Nachhaltigkeitsstrategie der *Hawesko-Gruppe* befindet sich derzeit in der Ausarbeitung. Ein wesentliches Ziel, um die von der EU vorgegebenen Umweltziele zu erreichen, ist die Reduktion der CO<sub>2</sub>-Emissionen. In diesem Zusammenhang legt die *Hawesko-Gruppe* ihren Fokus auf die Themen Leichtglasflaschen, alternative Verpackungen, Transport und nachhaltigere Produkte.

Ein wesentlicher Bestandteil der Strategie der *Hawesko-Gruppe* ist die Verringerung des Glasgewichts bei Weinflaschen, da dies zu einer erheblichen Senkung der CO<sub>2</sub>-Emissionen in der Produktion, beim Transport und beim Recycling beitragen kann. Zusätzlich wird die Förderung alternativer Verpackungslösungen, wie zum Beispiel Bag-in-Box (BiB), innerhalb der Gruppe intensiv vorangetrieben.

Im Bereich Transport konzentriert sich die *Hawesko-Gruppe* auf umweltfreundliche Antriebsmittel und effiziente Transportwege. Dazu zählen im In- und Outbound der Einsatz von Schiffen und Zügen sowie von Lkws, die mit Strom oder Wasserstoff angetrieben werden. Weitere Möglichkeiten zur Effizienzsteigerung und Emissionsreduzierung umfassen die Optimierung der Lkw-Auslastung und -Routenplanung (vgl. »Transport und Logistik« im zusammengefassten Konzernlagebericht). Um die CO<sub>2</sub>-Emissionen weiter zu senken, setzt die *Hawesko-Gruppe* auf Maßnahmen wie DHL GoGreen sowie den verstärkten Einsatz von Lkws, die mit Wasserstoff oder Strom betrieben werden, und leistet so einen Beitrag zur nachhaltigen Gestaltung der Logistikprozesse.

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

Durch Maßnahmen zum Schutz der Biodiversität und Ökosysteme kann die *Hawesko-Gruppe* die Emissionen indirekt positiv beeinflussen, da die Förderung der Biodiversität in den meisten Fällen auch zur Reduktion und Vermeidung von Emissionen beiträgt. Aus diesem Grund ist der Schutz von Biodiversität und Ökosystemen ein wesentlicher Bestandteil des Nachhaltigkeitskonzepts der *Hawesko-Gruppe* (vgl. »Biodiversität und Ökosysteme« im zusammengefassten Konzernlagebericht).

Durch die zukünftige Integration von Solarenergie im eigenen Betrieb und den Bezug von Ökostrom trägt die *Hawesko-Gruppe* aktiv zur Reduzierung von Treibhausgasemissionen bei. Diese Maßnahmen ermöglichen es nicht nur, die CO<sub>2</sub>-Emissionen zu reduzieren, sondern fördern auch einen verantwortungsvollen Umgang mit natürlichen Ressourcen. Indem die *Hawesko-Gruppe* auf Ökostrom umsteigt, wird ein wichtiger Beitrag zur Bekämpfung des Klimawandels geleistet und der Übergang zu einer nachhaltigeren Gesellschaft unterstützt (vgl. »Energieeffizienz und erneuerbare Energie« im zusammengefassten Konzernlagebericht).

Durch die Nutzung des Dualen Systems in Deutschland (DSD, Organisation der Sammlung, Sortierung und Verwertung von gebrauchten Verkaufsverpackungen) konnten im Jahr 2024 wichtige Ressourcen und rund 9.700 Tonnen CO<sub>2</sub>-Emissionen eingespart werden. Das DSD ermöglicht eine ressourcenschonende Sammlung, Trennung und Entsorgung von Müll und folgt den Vorgaben des in Deutschland geltenden Verpackungsgesetzes. Neben der Verhinderung von Emissionen weist die *Hawesko-Gruppe* in ihrer vorgelagerten Wertschöpfungskette mit der Weinpflanze gleichzeitig ein hohes Einspeicherungspotenzial von CO<sub>2</sub>-Emissionen auf. Weinberge tragen aktiv zur CO<sub>2</sub>-Speicherung bei, da ihre Böden und Reben CO<sub>2</sub> aufnehmen und langfristig binden. Darüber hinaus tragen die Weinpflanzen zur Verbesserung der Bodenqualität bei, was ihre Funktion als natürliche Kohlenstoffspeicher weiter unterstützt. Die Weinberge in denen die Trauben für die Premiumweine der *Hawesko-Gruppe* angebaut werden, haben das Potenzial, jährlich circa 60.000 Tonnen CO<sub>2</sub> zu speichern und somit aus der Atmosphäre zu binden. Dies trägt zu einer positiven Wirkung auf die Umwelt bei.

### *Energieeffizienz und erneuerbare Energie*

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

Obwohl der Energiebedarf im eigenen Betrieb nur einen geringen Anteil an den gesamten CO<sub>2</sub>-Emissionen der *Hawesko-Gruppe* ausmacht, wird ein hoher Anteil an Ökostrom und erneuerbaren Energien angestrebt. Bereits im Jahr 2023 deckte die *Hawesko-Gruppe* rund 44 Prozent ihres Energiebedarfs mit Ökostrom und leistete damit einen bedeutenden Beitrag zur Nachhaltigkeit. Um diesen Anteil weiter zu erhöhen, wurden alle noch nicht mit Ökostrom versorgten Standorte in Deutschland in einen Rahmenvertrag aufgenommen, der eine vollständige Versorgung mit klimaneutralem Ökostrom sicherstellt. Eine Ausnahme bilden *Jacques' Wein-Depots*, die noch nicht vollständig im Rahmenvertrag für Ökostrom integriert sind. Aktuell umfasst der Rahmenvertrag für Ökostrom der *Jacques' Wein-Depot-Zentrale* 201 der 344 Depots. Für die deutschen Gesellschaften der *Hawesko-Gruppe* werden 2024 etwa 80 Prozent des Gesamtenergiebedarfs im eigenen Betrieb durch Ökostrom abgedeckt. Zukünftig strebt die *Hawesko-Gruppe* an, den eigenen Betrieb vollständig mit Ökostrom zu versorgen.

Ein weiterer bedeutender Schritt im Bereich erneuerbare Energien ist für die *Hawesko-Gruppe* der im Jahr 2024 abgeschlossene Neubau des Logistikzentrums in Tornesch, auf dessen Dach Fotovoltaikanlagen installiert wurden. Diese sollen ab dem Geschäftsjahr 2025 in Betrieb genommen werden, um das Logistikzentrum mit eigenem Ökostrom zu versorgen und so die CO<sub>2</sub>-Emissionen der Gruppe weiter zu reduzieren und zu einer nachhaltigen und ökologischen Energieversorgung der Gruppe beizutragen.

### *Transport und Logistik*

Der Transport spielt eine wesentliche Rolle bei der Verursachung von CO<sub>2</sub>-Emissionen entlang der gesamten Wertschöpfungskette der *Hawesko-Gruppe* und stellt somit einen entscheidenden Hebel zur Emissionsreduktion dar. Um die großen Chancen der Reduktion der CO<sub>2</sub>-Emissionen in diesem Bereich zu nutzen, verfolgt die *Hawesko-Gruppe* eine Vielzahl gezielter Maßnahmen.

Der Einsatz von Leichtglasflaschen reduziert das Transportgewicht und senkt dadurch die Emissionen im Logistikprozess. In Zukunft wird die *Hawesko-Gruppe* diesen Ansatz weiterverfolgen, um indirekte CO<sub>2</sub>-Emissionen langfristig zu verringern. Weitere Maßnahmen umfassen den Einsatz alternativer Verpackungen wie Bag-in-Box (BiB), die sowohl das Transportgewicht als auch die Auslastungsgrade der Lkws positiv beeinflussen und so die Emissionen senken. Zurzeit beläuft sich der Anteil der Premiumweine, die in alternativen Verpackungen bezogen werden, auf einen mittleren einstelligen Prozentbereich. Des Weiteren setzt die *Hawesko-Gruppe*, dort, wo es möglich ist, auf umweltfreundliche Verkehrsmittel wie Züge und Schiffe, die im Vergleich zum Straßenverkehr eine geringere CO<sub>2</sub>-Emission pro transportiertem Kilogramm Ware aufweisen. Auch der Import aus Übersee beeinflusst die verursachten Emissionen. Auch wenn die *Hawesko-Gruppe* ihren Kunden ein breites Angebot an Premiumweinen aus Übersee bietet, wird gleichzeitig darauf geachtet, dass in ausgewogenen Mengen aus Übersee eingekauft wird. In diesem Berichtsjahr lag der Anteil der Weine aus Übersee unter sieben Prozent des Gesamtangebots.

Der Einsatz von Fahrzeugen mit alternativen Antriebsmitteln wie elektrisch betriebenen Lkws, die mit erneuerbaren Energien betrieben werden, und mit Wasserstoff betriebenen Lkws trägt ebenfalls zur Verringerung der Emissionen bei. Diese Antriebsmittel sind im Transport noch nicht weit verbreitet, werden aber bei einigen Gesellschaften der *Hawesko-Gruppe* bereits genutzt. Darüber hinaus werden durch eine gezielte Routenoptimierung und die Maximierung der Lkw-Auslastung die CO<sub>2</sub>-Emissionen weiter gesenkt. Schließlich fokussiert

sich die *Hawesko-Gruppe* auch verstärkt auf das Direktgeschäft und den Ausbau von »Click & Collect«-Möglichkeiten, wie sie beispielsweise bei *Jacques' Wein-Depot* umgesetzt werden, um die Emissionen in der Logistik zu verringern. Des Weiteren baut die *Hawesko-Gruppe* die Angebote wie die Zustellungsart GoGreen der DHL aus, um so Emissionen aus dem Transport zu reduzieren oder bereits entstandene Emissionen auszugleichen. So lag beispielsweise der Anteil der DHL-Pakete die bei *Vinos* und *Jacques' Wein-Depot* mit GoGreen versendet wurden bei jeweils über 95 Prozent.

### *Zertifizierung im stationären Ladengeschäft*

*Jacques' Wein-Depot* ist seit 2021 mit dem FAIR'N GREEN-Zertifikat ausgezeichnet. Das Zertifikat ist ein anerkanntes Nachhaltigkeitssiegel für Landwirtschaft und Ernährung. Es basiert auf den drei Säulen der Nachhaltigkeit und bezieht zusätzlich branchenspezifische Faktoren ein. Ende des Jahres wurde die Zertifizierung der *Jacques'-Zentrale* erneut geprüft, die Ergebnisse der Prüfung stehen zum jetzigen Zeitpunkt noch aus. Derzeit sind mit 335 circa 97 Prozent der Filialen zertifiziert.

Für die Zukunft ist geplant, die Anzahl der zertifizierten Filialen weiter zu steigern und so einen noch größeren Beitrag zur Nachhaltigkeit zu leisten.

### *Biodiversität und Ökosysteme*

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

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

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



eigenen Standorte als auch für die Einkaufsgebiete, aus denen die *Hawesko-Gruppe* ihre Premiumweine bezieht.

Die *Hawesko-Gruppe* sucht ihre Produzenten und Lieferanten sehr sorgfältig aus, um eine bestmögliche Umweltverträglichkeit sowie den Schutz der Biodiversität und Ökosysteme sicherzustellen. Dies ist an der Sortimentsstruktur der *Hawesko-Gruppe* erkennbar. So liegt der Anteil nachhaltig zertifizierter Premiumweine mittlerweile bei über 19 Prozent und der Anteil der biologisch zertifizierten bei über sechs Prozent. Viele weitere Produzenten arbeiten bereits nach den Standards für nachhaltige und biologische Zertifizierungen, lassen sich jedoch aus Kostengründen nicht offiziell zertifizieren. Umweltschonender und nachhaltiger Weinanbau ist der Grundstein für hochwertige Weine, wie sie in der *Hawesko-Gruppe* angeboten werden.

Die *Hawesko-Gruppe* ist sich der Bedeutung der Biodiversität und des Schutzes der Ökosysteme bewusst und setzt sich kontinuierlich dafür ein, ihre Auswirkungen auf die Umwelt zu minimieren und positive Veränderungen zu bewirken. Als Händler liegt die Verantwortung in diesem Zusammenhang vor allem im Sortiment. Der gesamte Einkauf wird nach einer übergeordneten Sortimentspolitik gesteuert, die regelmäßig angepasst wird, um Entwicklungen im makroökonomischen Umfeld berücksichtigen zu können. Ein wichtiger Einflussfaktor in diesem Kontext ist die Auswahl von Lieferanten und das Lieferantenmanagement. Im Rahmen der zukünftigen Nachhaltigkeitsziele strebt die *Hawesko-Gruppe* an, das Sortiment so zu gestalten, dass es den Schutz der Biodiversität fördert.

## BESCHÄFTIGTE, SOZIALE VERANTWORTUNG UND ENGAGEMENT

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

Auch Gleichbehandlung und Diversität gehören zu den grundlegenden Werten, die entscheidend die Unternehmenskultur der *Hawesko-Gruppe* prägen. Die *Hawesko-Gruppe* strebt bei der Besetzung von Führungspositionen langfristig eine Geschlechterverteilung an, die der derzeitigen Mitarbeiterstruktur (Frauenanteil in der *Hawesko-Gruppe* circa 45 Prozent) entspricht. Aktuell liegt der Frauenanteil in den Führungspositionen bei 33,3 Prozent.

Neben den eigenen Beschäftigten sind die Kunden ein wesentlicher Teil der *Hawesko-Gruppe*. Durch regelmäßiges Feedback bezieht die *Hawesko-Gruppe* direkt die Perspektive der Verbraucher in ihre Entscheidungen ein, um ihre Bedürfnisse und Anliegen zu verstehen und um etwaige Verbesserungen ableiten zu können. Die offene Kommunikation und Zusammenarbeit mit Verbrauchern und Endnutzern sind integraler Bestandteil der Unternehmenskultur. So wird sichergestellt, dass die Ziele des Unternehmens im Einklang mit den Erwartungen und Bedürfnissen der Verbraucher stehen. Durch diese Herangehensweise zielt die *Hawesko-Gruppe*

darauf ab, die Leistung des Unternehmens kontinuierlich zu verbessern und langfristige positive Auswirkungen auf Verbraucher und Endnutzer zu erzielen.

Darüber hinaus engagiert sich die *Hawesko-Gruppe* in einer Vielzahl von sozialen Initiativen und dem Schutz der Natur. Durch Spenden und personellen Einsatz in diversen Projekten fördert die *Hawesko-Gruppe* die gesellschaftliche Verantwortung.

### *Qualifizierung und Ausbildung*

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

Zur Förderung der Nachwuchskräfte wird daher ein gruppenweites Traineeprogramm angeboten, das jungen Talenten die Möglichkeit bietet, ihre Karriere in der *Hawesko-Gruppe* zu starten. Darüber hinaus engagiert sich die *Hawesko-Gruppe* in der Ausbildung von eigenen Nachwuchskräften und pflegt Kooperationen mit diversen Hochschulen. Diese Kooperationen beziehungsweise Zusammenarbeit umfasst sowohl duale als auch berufsbegleitende Studiengänge, sowie diverse Veranstaltungen zur Weiterentwicklung und Förderung von Studierenden.

Zusätzlich werden Stipendien und Praktika angeboten, um junge Talente frühzeitig zu fördern.

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

### *Gesundheit und Familie*

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

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

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

### *Sicherheit am Arbeitsplatz*

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

Das übergeordnete Ziel ist es, Unfälle und Gesundheitsrisiken zu minimieren und eine sichere Arbeitsumgebung zu schaffen, in der sich alle Beschäftigten wohlfühlen. Die Arbeitssicherheit der Beschäftigten ist für die *Hawesko-Gruppe* elementar. Deshalb stellt sie entsprechende Arbeitskleidung zum Schutz der Beschäftigten in den Logistikzentren bereit. Außerdem sind die Überprüfung von Maschinen sowie die Implementierung klarer Sicherheitsanweisungen in allen Arbeitsbereichen gewährleistet. Darüber hinaus wird eine offene Sicherheitskultur gefördert, in der alle Beschäftigten aktiv zur Verbesserung der Arbeitssicherheit beitragen können, indem sie Gefährdungen melden und Vorschläge einbringen.

### *Betriebliche Sozialleistungen und Altersvorsorge*

Die *Hawesko-Gruppe* bietet ihren Beschäftigten eine Vielzahl an Unternehmens- und Sozialleistungen. Als Mitglied der Pensionskasse des Handels gewährleistet die *Hawesko Holding SE* allen inländischen Beschäftigten Zugang zu einer effektiven betrieblichen Altersvorsorge, die auch Invaliditäts- und Hinterbliebenenversicherungen umfasst.

Durch die Kombination aus Arbeitgeberzuschuss und individueller Gehaltsumwandlung haben die Beschäftigten die Möglichkeit, steuer- und sozialversicherungsneutral Beiträge in ein sicheres Vorsorgewerk einzuzahlen, um so ihre Altersvorsorge langfristig zu sichern.

### *Verantwortungsvoller Umgang mit Alkohol*

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

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

Dazu unterstützt die *Hawesko-Gruppe* verschiedene Initiativen für einen verantwortungsvollen Umgang mit Alkohol, wie etwa »Wine in Moderation« (WiM) der Deutschen Weinakademie ([www.deutsche-weinakade-](http://www.deutsche-weinakade-)

mie.de) sowie die Initiative »Maßvoll genießen« ([www.massvoll-geniessen.de](http://www.massvoll-geniessen.de)). Zudem stehen den Beschäftigten anonyme Beratungsmöglichkeiten zur Verfügung und sie werden durch interne Schulungsmaßnahmen für die Themen Alkoholmissbrauch und -abhängigkeit sensibilisiert.

### *Jugendschutz*

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

Gemäß dem Jugendschutz verkauft die *Hawesko-Gruppe* alkoholische Getränke ausschließlich an Personen ab dem vollendeten 18. Lebensjahr. Bei Bestellungen ist es erforderlich, das Geburtsdatum anzugeben und die Volljährigkeit aktiv zu bestätigen. Zusätzlich trägt die *Hawesko-Gruppe* durch verschiedene Maßnahmen dazu bei, den Jugendschutz weiter zu gewährleisten. So sind die Verpackungen mit einem deutlichen Hinweis versehen, dass eine Übergabe an Minderjährige nicht erfolgen darf. Darüber hinaus werden die Zusteller dazu angehalten, sich bei geringsten Zweifeln an der Volljährigkeit des Empfängers einen entsprechenden Altersnachweis vorzeigen zu lassen.

## GOVERNANCE

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

### *Bekämpfung von Korruption und Bestechung*

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

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

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

### *Datenschutz und IT-Sicherheit*

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

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

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

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

### *Ethik und Compliance*

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

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

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

Zudem hat die *Hawesko-Gruppe* ein effektives Meldesystem implementiert, das es Beschäftigten ermöglicht, mögliche Verstöße gegen ethische oder rechtliche Standards anonym zu melden, ohne Angst vor Repressalien (vgl. »Whistleblowing-Hotline«).

Das Ziel der *Hawesko-Gruppe* ist es, durch Compliance und ethisches Handeln eine nachhaltige und verantwortungsbewusste Geschäftsentwicklung zu gewährleisten.

### *Hinweisgebersystem*

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

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

### *Achtung von Menschenrechten*

Alle Verhaltensrichtlinien innerhalb der *Hawesko-Gruppe* beruhen auf den Grundsätzen der Allgemeinen Erklärung der Menschenrechte und dem United Nations Global Compact. Alle Beschäftigten, Führungskräfte

und das Unternehmen als Ganzes sind im Rahmen einer ethischen Unternehmensführung verpflichtet, die Gesetze der Bundesrepublik Deutschland oder des jeweiligen Landes zu beachten.

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

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

## ANWENDBARKEIT DER EU-TAXONOMIE-VERORDNUNG

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

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

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

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

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

Da im Geschäftsjahr 2024 keine Erleichterungsmöglichkeiten mehr vorliegen wird nun in allen Aktivitäten sowohl über die Taxonomiefähigkeit als auch über die Taxonomiekonformität berichtet.

Die Wirtschaftstätigkeiten der *Hawesko-Gruppe* wurden zunächst den relevanten Taxonomietätigkeiten zugeordnet. Dabei hat die *Hawesko-Gruppe* ausschließlich Tätigkeiten identifiziert, die den Umweltzielen Klimaschutz (1) und Anpassung an den Klimawandel (2) zuzurechnen sind. Aktivitäten im Handel und somit das Kerngeschäft der *Hawesko-Gruppe* sind weiterhin, auch durch die neuen Umweltziele und Aktivitäten, im Berichtsjahr noch nicht von der EU-Taxonomie-Verordnung erfasst. Gemäß Artikel 8 der EU-Taxonomie-Verordnung müssen berichtserstattende Unternehmen den Anteil ihres Umsatzes, ihrer Investitionsausgaben (CapEx) und ihrer Betriebsausgaben (OpEx) ausweisen, der auf taxonomiefähige und taxonomiekonforme Wirtschaftstätigkeiten entfällt. Vor diesem Hintergrund wurden der Erwerb und das Leasing von Gebäuden, etwa Bürogebäuden und Einzelhandelsflächen (Wirtschaftstätigkeit 7.7), sowie Beförderung mit Motorrädern, Personenkraftwagen und leichten Nutzfahrzeugen, speziell Dienstwagen (Wirtschaftstätigkeit 6.5), als taxonomiefähige Wirtschaftstätigkeit in der *Hawesko-Gruppe* identifiziert. Die *Hawesko-Gruppe* übt keine Tätigkeiten in den Bereichen Kernenergie und fossiles Gas aus.

Die 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 (€ 639,5 Mio. – vgl. »8 Umsatzerlöse« im Konzernanhang). Da die Taxonomie aktuell keine umsatzgenerierenden Tätigkeiten der



*Hawesko-Gruppe* umfasst, können keine taxonomiefähigen oder -konformen Umsatzerlöse oder damit verbundene Investitionsausgaben (CapEx) oder Betriebsausgaben (OpEx) ausgewiesen werden. Für den »Erwerb von und Eigentum an Gebäuden« (Wirtschaftstätigkeit 7.7) hat die *Hawesko-Gruppe* taxonomiefähige Investitionsausgaben (CapEx) in Verbindung mit den Zugängen zu dem Sachanlagevermögen in Höhe von € 15,2 Mio. verzeichnet. Diese taxonomiefähigen Investitionsausgaben (CapEx) setzen sich aus bereits getätigten Investitionen in das E-Commerce-Logistikzentrum sowie aus aktivierten Leasingverträgen für Einzelhandelsflächen bei *Jacques'* und *Wein & Co.* sowie Büroflächen bei *Wein Wolf* zusammen. Für die »Beförderung mit Motorrädern, Personenkraftwagen und leichten Nutzfahrzeugen« (Wirtschaftstätigkeit 6.5) hat die *Hawesko-Gruppe* taxonomiefähige Investitionsausgaben (CapEx) in Verbindung mit den Zugängen aus aktivierten Leasingverträgen für Dienstwagen in Höhe von € 1,4 Mio. verzeichnet. Die gesamten Investitionsausgaben der *Hawesko-Gruppe* bestehen aus allen Zugängen zu immateriellen Vermögenswerten, Sachanlagen und Vermögenswerten aus Nutzungsrechten vor Abschreibungen und Neubewertungen im Einklang mit der Definition des Nenners für Investitionsausgaben und belaufen sich im Berichtsjahr auf € 25,3 Mio. Damit entsprechen die taxonomiefähigen Investitionsausgaben (CapEx) 70 Prozent der gesamten Investitionsausgaben. Zur Vermeidung von Doppelzählungen und aufgrund der sehr spezifischen Anforderungen an die Anpassung an den Klimawandel (Ziel 2) werden die taxonomiefähigen CapEx dem Klimaschutz (Ziel 1) zugeordnet. Die Betriebsausgaben (OpEx) laut EU-Taxonomie setzen sich zusammen aus direkten, nicht kapitalisierten Kosten, die sich auf Forschung und Entwicklung, Gebäudesanierungsmaßnahmen, kurzfristigem Leasing, Wartung und Reparatur sowie anderen direkten Ausgaben im Zusammenhang mit der täglichen Wartung von Vermögenswerten des Sachanlagevermögens beziehen. Derzeit ergeben sich Gesamtbetriebsausgaben gemäß der EU-Taxonomie-Definition in Höhe von € 168,1 Mio. Die Prüfung in Bezug auf die Gesamtausgaben der *Hawesko-Gruppe* ergab, dass nur ein kleiner Anteil der Ausgaben den EU-Taxonomie-Betriebsausgaben-KPI zugerechnet wird. Daher betrachtet die *Hawesko-Gruppe* die Betriebsausgaben nach EU-Taxonomie als nicht wesentlich für das Geschäftsmodell. Wesentlich im Sinne der EU-Taxonomie sind für die *Hawesko-Gruppe* nur Ausgaben die entweder quantitativ einen höheren prozentualen Anteil an den Gesamtausgaben ausmachen oder die Information aus qualitativen Gründen einen Mehrwert beiträgt. Infolgedessen macht die *Hawesko-Gruppe* von der Ausnahmeklausel im Anhang I der Delegierten Verordnung (EU) 2021/2178 vom 06.07.2021 zur Ergänzung der Verordnung (EU) 2020/852 Gebrauch, indem der Zähler des KPI Betriebsausgaben mit 0 ausgewiesen wird.

Zur Prüfung der Taxonomiekonformität der identifizierten taxonomiefähigen Tätigkeit 7.7 »Erwerb von und Eigentum an Gebäuden« hat die *Hawesko-Gruppe* sich im Wesentlichen auf den Primärenergiebedarf konzentriert. Die aktivierten Leasingverträge der Einzelhandels- und Büroflächen erfüllen nicht das Kriterium des wesentlichen Beitrags. Eine Prüfung der weiteren Kriterien ist nicht erfolgt. In Bezug auf den Neubau des Logistikzentrums wurde festgestellt, dass bereits die vorliegenden Informationen zu den technischen Bewertungskriterien in Bezug auf den wesentlichen Beitrag nicht ausreichend waren, um eine fundierte Beurteilung vorzunehmen. Daher war es im Geschäftsjahr 2024 nicht möglich, die im Zusammenhang mit der Wirtschaftstätigkeit 7.7 angefallenen CapEx und OpEx als taxonomiekonform zu identifizieren.

Die geleasten und aktivierten Dienstwagen der Aktivität 6.5 (»Beförderung mit Motorrädern, Personenkraftwagen und leichten Nutzfahrzeugen«) erfüllen in Teilen die Anforderungen an die geringen Abgasemissionen. In Ermangelung an Informationen und Nachweisen zu den weiteren technischen Bewertungskriterien, konnte die Taxonomiekonformität nicht festgestellt werden.

### *Ausblick auf künftige Berichterstattung*

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

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

## ANTEIL DES UMSATZES AUS WAREN ODER DIENSTLEISTUNGEN, DIE MIT TAXONOMIEKONFORMEN WIRTSCHAFTSTÄTIGKEITEN VERBUNDEN SIND - OFFENLEGUNG FÜR DAS JAHR 2024

GESCHÄFTSJAHR 2024	Jahr		Kriterien für einen wesentlichen Beitrag						
	Code (s)	Umsatz	Umsatz- anteil, 2024	Klimaschutz	Anpassung an den Klimawandel	Wasser	Umwelt- verschmutzung	Kreislauf- wirtschaft	Biologische Vielfalt
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)	(10)
		in Mio. €	in %	J; N; N/EL	J; N; N/EL	J; N; N/EL	J; N; N/EL	J; N; N/EL	J; N; N/EL
<b>A. Taxonomiefähige Tätigkeiten</b>									
A.1. Ökologisch nachhaltige Tätigkeiten (taxonomiekonform)									
Umsatz ökologisch nachhaltiger Aktivitäten (taxonomiekonform) (A.1.)		0	0 %						
Davon ermöglichende Tätigkeiten									
Davon Übergangstätigkeiten									
A.2. Taxonomiefähige, aber nicht ökologisch nachhaltige Tätigkeiten (nicht taxonomiekonforme Tätigkeiten) <sup>1</sup>									
Umsatz taxonomiefähiger, aber nicht ökologisch nachhaltiger Tätigkeiten (nicht taxonomiekonforme Tätigkeiten) (A.2.)		0	0 %						
<b>Umsatz taxonomiefähiger Tätigkeiten (A.1.+A.2.)</b>		<b>0</b>	<b>0 %</b>						
<b>B. Nicht taxonomiefähige Tätigkeiten</b>									
Umsatz nicht taxonomiefähiger Tätigkeiten		639,5	100 %						
<b>GESAMT</b>		<b>639,5</b>	<b>100 %</b>						

Wirtschaftstätigkeiten	DNSH-Kriterien (Keine erhebliche Beeinträchtigung)						Mindestschutz	Anteil taxonomiekonformer (A.1) oder taxonomiefähiger (A.2) Umsatz, Jahr 2023	Kategorie ermöglichende Tätigkeiten	Kategorie Übergangstätigkeiten
	Klimaschutz	Anpassung an den Klimawandel	Wasser	Umweltverschmutzung	Kreislaufwirtschaft	Biologische Vielfalt				
(1)	(11)	(12)	(13)	(14)	(15)	(16)	(17)	(18)	(19)	(20)
	J/N	J/N	J/N	J/N	J/N	J/N	J/N	in %	E	T
<b>A. Taxonomiefähige Tätigkeiten</b>										
A.1. Ökologisch nachhaltige Tätigkeiten (taxonomiekonform)										
Umsatz ökologisch nachhaltiger Aktivitäten (taxonomiekonform) (A.1.)								0 %		
Davon ermöglichende Tätigkeiten									E	
Davon Übergangstätigkeiten										T
A.2. Taxonomiefähige, aber nicht ökologisch nachhaltige Tätigkeiten (nicht taxonomiekonforme Tätigkeiten) <sup>1</sup>										
Umsatz taxonomiefähiger, aber nicht ökologisch nachhaltiger Tätigkeiten (nicht taxonomiekonforme Tätigkeiten) (A.2.)								0 %		
<b>Umsatz taxonomiefähiger Tätigkeiten (A.1.+A.2.)</b>								<b>0 %</b>		
<b>B. Nicht taxonomiefähige Tätigkeiten</b>										
Umsatz nicht taxonomiefähiger Tätigkeiten										
<b>GESAMT</b>								<b>0 %</b>		

CAPEX-ANTEIL AUS WAREN ODER DIENSTLEISTUNGEN, DIE MIT TAXONOMIEKONFORMEN WIRTSCHAFTSTÄTIGKEITEN VERBUNDEN SIND -  
OFFENLEGUNG FÜR DAS JAHR 2024

Wirtschaftstätigkeiten	Code (s)	Jahr		Kriterien für einen wesentlichen Beitrag					
		CapEx	Anteil CapEx, 2024	Klimaschutz	Anpassung an den Klimawandel	Wasser	Umweltverschmutzung	Kreislaufwirtschaft	Biologische Vielfalt
(1)	(2) <sup>2</sup>	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)	(10)
		in Mio. €	in %	J; N; N/EL	J; N; N/EL	J; N; N/EL	J; N; N/EL	J; N; N/EL	J; N; N/EL
<b>GESCHÄFTSJAHR 2024</b>									
<b>A. Taxonomiefähige Tätigkeiten</b>									
A.1. Ökologisch nachhaltige Tätigkeiten (taxonomiekonform)									
CapEx ökologisch nachhaltiger Aktivitäten (taxonomiekonform) (A.1.)		0	0 %						
Davon ermöglichende Tätigkeiten									
Davon Übergangstätigkeiten									
A.2. Taxonomiefähige, aber nicht ökologisch nachhaltige Tätigkeiten (nicht taxonomiekonforme Tätigkeiten) <sup>1</sup>									
Beförderung mit Motorrädern, Personenkraftwagen und leichten Nutzfahrzeugen	CCM 6.5	1,4	6 %	EL	N/EL	N/EL	N/EL	N/EL	N/EL
Erwerb von und Eigentum an Gebäuden	CCM 7.7	15,2	63 %	EL	N/EL	N/EL	N/EL	N/EL	N/EL
CapEx taxonomiefähiger, aber nicht ökologisch nachhaltiger Tätigkeiten (A.2.)		16,6	69 %						
<b>CapEx taxonomiefähiger Tätigkeiten (A.1.+A.2.)</b>		<b>16,6</b>	<b>69 %</b>	<b>69 %</b>	<b>0 %</b>	<b>0 %</b>	<b>0 %</b>	<b>0 %</b>	<b>0 %</b>
<b>B. Nicht taxonomiefähige Tätigkeiten</b>									
CapEx nicht taxonomiefähiger Tätigkeiten		7,6	31 %						
<b>GESAMT</b>		<b>24,2</b>	<b>100 %</b>						

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

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

Wirtschaftstätigkeiten	DNSH-Kriterien (Keine erhebliche Beeinträchtigung)						Mindestschutz	Anteil taxonomiekonformer (A.1.) oder taxonomiefähiger (A.2.) CapEx, 2023	Kategorie ermöglichende Tätigkeiten	Kategorie Übergangstätigkeiten
	Klimaschutz	Anpassung an den Klimawandel	Wasser	Umweltverschmutzung	Kreislaufwirtschaft	Biologische Vielfalt				
(1)	(11)	(12)	(13)	(14)	(15)	(16)	(17)	(18)	(19)	(20)
	J/N	J/N	J/N	J/N	J/N	J/N	J/N	in %	E	T
<b>A. Taxonomiefähige Tätigkeiten</b>										
A.1. Ökologisch nachhaltige Tätigkeiten (taxonomiekonform)										
CapEx ökologisch nachhaltiger Aktivitäten (taxonomiekonform) (A.1.)								0 %		
Davon ermöglichende Tätigkeiten									E	
Davon Übergangstätigkeiten										T
A.2. Taxonomiefähige, aber nicht ökologisch nachhaltige Tätigkeiten (nicht taxonomiekonforme Tätigkeiten)										
Beförderung mit Motorrädern, Personenkraftwagen und leichten Nutzfahrzeugen								6 %		
Erwerb von und Eigentum an Gebäuden								63 %		
CapEx taxonomiefähiger, aber nicht ökologisch nachhaltiger Tätigkeiten (A.2.)								69 %		
<b>CapEx taxonomiefähiger Tätigkeiten (A.1.+A.2.)</b>								<b>69 %</b>		
<b>B. Nicht taxonomiefähige Tätigkeiten</b>										
CapEx nicht taxonomiefähiger Tätigkeiten										
<b>GESAMT</b>								<b>69 %</b>		

## OPEX-ANTEIL AUS WAREN ODER DIENSTLEISTUNGEN, DIE MIT TAXONOMIEKONFORMEN WIRTSCHAFTSTÄTIGKEITEN VERBUNDEN SIND - OFFENLEGUNG FÜR DAS JAHR 2024<sup>1</sup>

Wirtschaftstätigkeiten (1)	Code (s) (2)	Jahr		Kriterien für einen wesentlichen Beitrag					
		OpEx Anteil, 2024 (3) in Mio. €	OpEx- Anteil, 2024 (4) in %	Klimaschutz (5) J; N; N/EL	Anpassung an den Klimawandel (6) J; N; N/EL	Wasser (7) J; N; N/EL	Umwelt- verschmutz- ung (8) J; N; N/EL	Kreislauf- wirtschaft (9) J; N; N/EL	Biologische Vielfalt (10) J; N; N/EL
<b>A. Taxonomiefähige Tätigkeiten</b>									
A.1. Ökologisch nachhaltige Tätigkeiten (taxonomiekonform)									
OpEx ökologisch nachhaltiger Aktivitäten (taxonomiekonform) (A.1.)		0	0 %						
Davon ermöglichende Tätigkeiten									
Davon Übergangstätigkeiten									
A.2. Taxonomiefähige, aber nicht ökologisch nachhaltige Tätigkeiten (nicht taxonomiekonforme Tätigkeiten) <sup>2</sup>									
OpEx taxonomiefähiger, aber nicht ökologisch nachhaltiger Tätigkeiten (nicht taxonomiekonforme Tätigkeiten) (A.2)		0	0 %						
<b>OpEx taxonomiefähiger Tätigkeiten (A.1+A.2)</b>		<b>0</b>	<b>0 %</b>						
<b>B. Nicht taxonomiefähige Tätigkeiten</b>									
OpEx nicht taxonomiefähiger Tätigkeiten		168,1	100 %						
<b>GESAMT</b>		<b>168,1</b>	<b>100 %</b>						

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

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

Wirtschaftstätigkeiten	DNSH-Kriterien (Keine erhebliche Beeinträchtigung)							Anteil taxonomiekonformer (A.1) oder taxonomiefähiger (A.2) OpEx, Jahr 2023	Kategorie ermöglichende Tätigkeiten	Kategorie Übergangstätigkeiten
	Klimaschutz	Anpassung an den Klimawandel	Wasser	Umweltverschmutzung	Kreislaufwirtschaft	Biologische Vielfalt	Mindestschutz			
(1)	(11)	(12)	(13)	(14)	(15)	(16)	(17)	(18)	(19)	(20)
	J/N	J/N	J/N	J/N	J/N	J/N	J/N	%	E	T
<b>A. Taxonomiefähige Tätigkeiten</b>										
A.1. Ökologisch nachhaltige Tätigkeiten (taxonomiekonform)										
OpEx ökologisch nachhaltiger Aktivitäten (taxonomiekonform) (A.1.)								0 %		
Davon ermöglichende Tätigkeiten									E	
Davon Übergangstätigkeiten										T
A.2. Taxonomiefähige, aber nicht ökologisch nachhaltige Tätigkeiten (nicht taxonomiekonforme Tätigkeiten)										
OpEx taxonomiefähiger, aber nicht ökologisch nachhaltiger Tätigkeiten (nicht taxonomiekonforme Tätigkeiten) (A.2)								0 %		
<b>OpEx taxonomiefähiger Tätigkeiten (A.1+A.2)</b>								<b>0 %</b>		
<b>B. Nicht taxonomiefähige Tätigkeiten</b>										
OpEx nicht taxonomiefähiger Tätigkeiten										
<b>GESAMT</b>								<b>0 %</b>		



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

CCM: *Climate Change Mitigation (Klimaschutz)*

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

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

CE: *Circular Economy (Kreislaufwirtschaft)*

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

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

**TÄTIGKEITEN IM BEREICH KERNENERGIE**

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

**TÄTIGKEITEN IM BEREICH FOSSILES GAS**

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

# PROGNOSE-, CHANCEN- UND RISIKOBERICHT

## PROGNOSEBERICHT

### *Wirtschaftliche Rahmenbedingungen*

#### *Erwartete künftige gesamtwirtschaftliche Entwicklung*

Die Prognose des Internationalen Währungsfonds (IWF) zur Weltwirtschaft bleibt gegenüber der Herbstprognose nahezu unverändert. Global erwartet der IWF im Jahr 2025 ein Wirtschaftswachstum von 3,3 Prozent und damit 0,1 Prozentpunkt mehr, als im Oktober 2024 vorausgesagt wurde. Damit bleibt die Weltwirtschaft stabil. Das Wachstum liegt mit 3,3 Prozent unter dem Durchschnitt der vergangenen zwei Jahrzehnte von 3,7 Prozent. Gleichzeitig weist der IWF darauf hin, dass der Grad der Stabilität von Land zu Land sehr unterschiedlich ist und die Diskrepanz zwischen den Ländern wächst. Weitere Risiken für die Weltwirtschaft seien insbesondere angesichts der Amtseinführung von US-Präsident Trump mögliche Handelskriege. Für Europa sieht der IWF weiterhin »Abwärtsrisiken« durch die Auswirkungen der Energiekrise.

Für die deutsche Wirtschaft hat der IWF seine Prognose hingegen erneut gesenkt und erwartet für das Jahr 2025 ein sehr geringes Wirtschaftswachstum von 0,3 Prozent. Das sind 0,5 Prozentpunkte weniger, als der IWF im Herbst prognostiziert hatte. Damit vergrößert sich der Rückstand der deutschen Wirtschaft auf die übrigen Industrieländer weiter. Laut IWF leidet Deutschland stärker unter dem insgesamt schwachen Welt-handel als andere Länder. Zudem würden die hohen Energiepreise die deutsche Industrie weiterhin ausbremsen.

Das Bruttoinlandsprodukt (BIP) ist nach Angaben des Statistischen Bundesamts (Destatis) im vierten Quartal 2024 um 0,2 Prozent niedriger als im Vorquartal. Für das erste Quartal 2025 wird ein nur leichter Anstieg des preis-, saison- und kalenderbereinigten BIP von 0,3 Prozent gegenüber dem Vorquartal prognostiziert, wobei die Arbeitsmarktdaten aus Deutschland eine treibende Kraft für den leichten Aufwärtstrend waren. Die Bundesregierung erwartet für das Jahr 2025 einen Zuwachs des preisbedingten BIP um 0,3 Prozent. Nach inzwischen zwei Jahren der Stagnation, erwartet die Bundesregierung 2025 Wachstumsimpulse vor allem von privaten Konsumausgaben und Investitionen im Jahresverlauf. Belastend auf das Wachstumspotenzial wirken sich dagegen voraussichtlich die Folgen des demografischen Wandels auf den Arbeitsmarkt und die zunehmenden konfrontativen Handelspraktiken in der Weltwirtschaft aus.

Die nominal verfügbaren Einkommen privater Haushalte werden 2025 voraussichtlich gegenüber dem Vorjahr steigen, jedoch mit einem gegenüber 2024 abgeschwächten Zuwachs. Dies wird im Wesentlichen auf eine zu erwartende abgeschwächte Lohndynamik im Vergleich zum Vorjahr zurückgeführt und es wird erwartet, dass die Sparquote nur gering zurückgeht.

#### *Weltweinmarkt 2024/2025*

Die Internationale Organisation für Rebe und Wein (OIV) ermittelt jährlich die Menge der weltweiten Weinproduktion. Die endgültigen Produktionsmengen für das Jahr 2024 werden erst in der zweiten Jahreshälfte 2025 vorliegen. In der Prognose für 2024 schätzt die OIV die Weinproduktion für das Jahr 2024 auf 227 - 235 Mio. Hektoliter. Das könnte ein erneuter Rückgang gegenüber dem Vorjahr sein, in dem 237 Mio. Hektoliter Wein erzeugt wurden. Damit wäre die weltweite Weinproduktion des Jahres 2024 die geringste seit 1961. In

Europa nimmt die Weinproduktion weiterhin ab, die OIV erwartet eine Produktion in Höhe von 139 Mio. Hektolitern: Dies bedeutet einen Rückgang von über sieben Prozent im Vergleich zum Vorjahr. Einer der Hauptgründe für den Produktionsrückgang ist laut OIV die zunehmende Häufigkeit von Extremwetterereignissen. Außerdem spielt auch die rückläufige Rebflächenentwicklung eine Rolle bei der Abnahme der Erntemengen. So lag die weltweite Rebfläche im Jahr 2000 noch bei etwa 7,85 Mio. Hektar und ist bis 2023 auf 7,20 Mio. Hektar geschrumpft.

Die Rebfläche schrumpfte in Europa im selben Zeitraum um etwa 0,25 Mio. Hektar von 3,55 auf 3,30 Mio. Hektar. Zukünftig wird die europäische Rebfläche voraussichtlich weiter verringert. So plant beispielsweise Frankreich für das Jahr 2025 eine Reduktion der inländischen Rebflächen um 3,5 Prozent.

### *Künftige Branchensituation*

Der Vorstand rechnet für die Weinerzeugerbranche weiterhin mit einem herausfordernden Marktumfeld 2025, speziell infolge der sich schnell ändernden Verbraucherpräferenzen. Die Leiterin des Instituts für Wein- und Getränkewirtschaft der Hochschule Geisenheim weist darauf hin, dass die schlimmsten Auswirkungen der steigenden Kosten für die Erzeuger in den meisten Ländern zwar überwunden seien, die Entwicklung neuer Produkte und innovativer Kommunikationsstrategien jedoch ausschlaggebend dafür sein werden, dass Wein gegenüber anderen Getränken wettbewerbsfähig bleibt. Die *Hawesko-Gruppe* sieht sich als Handelsunternehmen auch für das Jahr 2025 mit einem herausfordernden Marktumfeld konfrontiert. Im Einzelhandel sowie im Hotellerie- und Gastronomiesektor sind die Erwartungen für 2025 in Deutschland zurückhaltend und weniger optimistisch als in Südeuropa oder dem Vereinigten Königreich. Dennoch wird in Deutschland mit einem Wachstum des Marktanteils von Premium- und Superpremiumweinen gerechnet, den der *Hawesko-Konzern* als Chance sieht.

Die bereits bestehenden qualitativen Trends werden dabei auch 2025 fortauern und prägend für den Markt bleiben: Die Professionalisierung in der Weinwelt nimmt weiter zu, die Ansprüche der Konsumenten steigen und Europa bleibt ein Schwerpunkt des weltweiten Weinkonsums. In der Konsequenz bedeutet das: Die Tugenden, die sich die *Hawesko-Gruppe* über Jahrzehnte erarbeitet hat, sind als Alleinstellungsmerkmale am Markt wichtiger denn je. Das breite Angebot erstklassiger Weine, die Kompetenz im Umgang mit dem Produkt Premiumwein, die Erfahrung in der spezialisierten Lager- und Transportlogistik sowie die Fähigkeit, Kunden immer wieder aufs Neue zu begeistern und mit hoher Servicebereitschaft und -qualität zu binden, sind Gründe für einen starken Wiedererkennungswert der Gruppenmarken auf dem Weinmarkt.

### *Erwartete Ertragslage*

Nach einem von wenig konjunkturellem Rückenwind geprägten Geschäftsjahr 2024 erwartet der Vorstand der *Hawesko-Gruppe* auch ein herausforderndes Geschäftsjahr 2025. Eine weiterhin zurückhaltende Verbraucherstimmung einhergehend mit einer weiterhin auf einem hohen Niveau verbleibenden Sparquote, einer gestiegenen Unsicherheit am Arbeitsmarkt und anhaltenden geopolitischen Unsicherheiten wird nach eigenen Einschätzungen das Marktumfeld, in dem die *Hawesko-Gruppe* agiert, prägen.

Für das Segment Retail rechnet der Vorstand in den Umsatzerlösen mit einem leichten Wachstum. Es wird davon ausgegangen, dass unsere Retail-Anbieter mit ihren, im Vergleich zu den anderen Segmenten leicht geringeren Warenkörben, weiter als Anbieter des alltäglichen Bedarfs wahrgenommen werden und damit die

Zurückhaltung der Verbraucher nicht weiter zunimmt. Gleichzeitig erwarten sowohl *Jacques'* als auch *Wein & Co.* positive Impulse durch neu eröffnete Depots oder Shops. Resultierend aus einem überarbeiteten Konzept für die Bars der *Wein & Co.*, rechnet der Vorstand auch in diesem Bereich mit Wachstumsimpulsen. Bei einer weiterhin strikten und konsequenten Kostensteuerung wird mit einem stabilen operativen EBIT im Retail-Segment im Vergleich zum Geschäftsjahr 2024 gerechnet.

Im B2B-Segment wird erneut ein herausforderndes Jahr erwartet. Der Vorstand sieht im Einklang mit der nur geringen Zunahme des BIP bestenfalls eine geringe Umsatzsteigerung im B2B-Segment, die im Wesentlichen im Lebensmitteleinzelhandel und Fachhandel geplant ist. In der Hotellerie und Gastronomie wird nur mit sehr geringen Zuwächsen geplant. Insbesondere im Lebensmitteleinzelhandel wird eine hohe Preissensibilität der Endverbraucher erwartet, auf die jedoch mit einem Ausbau von Eigenmarken und einem optimierten Produktportfolio reagiert wird. Weiterhin werden Wachstumschancen bei den Spirituosen durch die Anbindung neuer Lieferanten mit bekannten Markenprodukten in Aussicht gestellt. Die Segmentsprofitabilität sollte nach dem Jahr 2024 bei einem guten Geschäftsverlauf geringfügig zulegen können und das operative EBIT damit bestenfalls leicht steigen.

Das E-Commerce-Segment wird erneut am stärksten von der Verbraucherstimmung betroffen sein und es wird auch hier ein herausforderndes Jahr erwartet. Die Unsicherheiten in der globalen Wirtschaft und die sich schnell ändernde Verbrauchergewohnheiten können sich signifikant auf das Kaufverhalten der E-Commerce-Kunden auswirken. Es wird für 2025 weiterhin eine hohe Spar- und damit vorsichtige Ausgabeneigung der Verbraucher erwartet. Das veranlasst das E-Commerce-Segment, den Kunden ein noch besseres und individualisiertes Einkaufserlebnis zu bieten, um sich in diesem schnell verändernden Marktumfeld zu behaupten. Nach drei Jahren mit rückläufigem Umsatz, wird für das Jahr 2025 keine weitere Umsatzreduzierung erwartet. Der Vorstand rechnet damit, dass 2025 das 2024er-Niveau nicht unterschritten wird und der Umsatz des Segments somit auf Vorjahresniveau liegen wird. Inwieweit sich das E-Commerce-Segment im Umsatz aber deutlich verbessern kann, hängt wesentlich von der Konsumentenstimmung ab. Das E-Commerce-Segment wird 2025 mit Exklusivmarken und Privat Labeln neue attraktive und innovative Weine auf den Markt bringen, um den Kunden sowohl auf Qualität und Geschmack als auch auf den Preis angepasste attraktive Angebote zu machen. Weitere Chancen ergeben sich im Segment E-Commerce durch den Ausbau der Marktplatzplattformen wie *HAWESKO* und *WirWinzer*. Gleichzeitig wird durch strikte Kostensteuerung die Rentabilität in diesem herausfordernden Marktumfeld gesichert und es wird für 2025 ein operatives EBIT erwartet, das leicht über dem Vorjahr liegt.

Für das Segment Sonstige wird für das Geschäftsjahr 2025 ein operatives EBIT auf Vorjahresniveau erwartet.

Insgesamt rechnet der Vorstand für 2025 mit einem leichten Umsatzanstieg von bis zu zwei Prozent und einem operativen EBIT etwa auf dem Vorjahresniveau (Bandbreite von € 31 bis € 34 Mio.). Es wird zudem mit zu bereinigenden Sondereffekten insgesamt in Höhe von bis zu € 2 Mio. für weitere Restrukturierungskosten in den Segmenten Retail, B2B und E-Commerce gerechnet, um somit auch strukturell auf die sich schnell verändernde Gesamtsituation reagieren zu können. Damit kann das EBIT um bis zu € 2 Mio. unter dem operativen EBIT liegen.

Der Vorstand erwartet für 2025 einen Free-Cashflow im Bereich von € 14 bis € 20 Mio. und einen operativen ROCE zwischen elf bis 14 Prozent.

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

### *Erwartete Finanzlage*

Für 2025 ist geplant die Verschuldung weiter zu verringern und insbesondere das durchschnittlich gebundene Kapital und die damit einhergehenden Zinskosten zu verringern. Es besteht weiterhin das Ziel, das Bestandsniveau der Vorräte 2025 weiter abzubauen und daraus zusätzliche positive Cashflows zu generieren. In der derzeitigen Finanzplanung der *Hawesko-Gruppe* sind keine über die normale Geschäftstätigkeit hinausgehenden Investitionen in das Sachanlagevermögen oder die immateriellen Vermögenswerte geplant, sodass die notwendigen Investitionen in die Vermögenswerte und damit auch die Dividendenzahlungen aus dem laufenden Cashflow finanziert werden. Wesentliche Investitionen in Finanzanlagen oder Akquisitionen sind nicht in die derzeitige Planung eingegangen.

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

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

## **CHANCENBERICHT**

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

### *Marktbezogene Chancen*

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

gewinnen. Insgesamt würde ein solches Marktumfeld den Spielraum für strategische Investitionen und innovative Angebote erweitern, wodurch die *Hawesko-Gruppe* ihre Marktposition weiter ausbauen könnte.

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

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

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

### *Strategische und operative Chancen*

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

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

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

Im E-Commerce-Segment bieten sich mittelfristig zusätzliche Wachstumschancen durch einen zentral in den letzten Jahren entwickelten geschmacksbasierten KI-Algorithmus. Die daraus ermöglichte persönlichere Angebotsführung zum Kunden und die präzisere Weinauswahl im Einkauf ergeben neues Potenzial. Ebenso

könnten sich durch die gegenwärtige Integration von Marktplatzmodellen in bestehende Formate und deren internationale Expansion zusätzliche Umsatzchancen ergeben.

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

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

## RISIKOBERICHT

### *Grundsätze des Risikomanagements*

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

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

Das Risikomanagementsystem beinhaltet die Gesamtheit aller organisatorischen Regelungen und Maßnahmen zur Risikoerkennung und zum Umgang mit den Risiken unternehmerischer Betätigung. Es umfasst alle Tochterunternehmen. Risiken werden nach einheitlich vorgegebenen Kategorien erfasst und in einem Risikoinventar dokumentiert. Die identifizierten Risiken werden anschließend anhand der Eintrittswahrscheinlichkeit und der Schadenshöhe bewertet. Die Steuerung erfolgt durch die Definition und regelmäßige Überprüfung von Gegenmaßnahmen zur Begrenzung der identifizierten Risiken. Die Prozesse des Risikomanagementsystems sind in der gesamten Gruppe identisch und werden durch den Risikomanager und die Risikomanagementbeauftragten in den Geschäftssegmenten gesteuert.



### *Internes Kontrollsystem (IKS)*

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

#### *Das IKS bezogen auf den Konsolidierungsprozess*

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

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

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

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

### Risiken

Neben dem allgemeinen Geschäftsrisiko ist die Gruppe zusätzlich den im Folgenden erläuterten Risiken ausgesetzt. Diese werden in einem Betrachtungszeitraum von einem Jahr nach der erwarteten Schadenshöhe absteigend in die Klassen A, B und C im 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 Anschluss daran werden A- und B-Risiken näher betrachtet.

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

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

In der Europäischen Union wird seit 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 der Hawesko-Gruppe haben, da insbesondere das E-Commerce-Geschäftsmodell mit regelmäßigen Werbeanstößen Umsatz generiert. Von seiner Marktausrichtung und seinem Produktangebot her wäre die Gruppe 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 (unter anderem Widerspruchsrecht) und den stationären Handel (unter anderem Informationspflichten). Die angesprochenen Unternehmen der Hawesko-Gruppe 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 sehr hohen Eintrittswahrscheinlichkeit eingestuft.

### *Inflation und Konjunkturabhängigkeit*

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

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

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

### *Zunehmende Konkurrenz*

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

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

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

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

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

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

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

### *Wegfall der umsatzstärksten Lieferanten*

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

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

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

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

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

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

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

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

#### *Öffentliche Diskussion über die Alkoholsteuer*

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

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

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

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

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

#### *Personalrisiken*

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

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

#### *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. Die *Hawesko-Gruppe* 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 infolge von Extremwetterlagen sind schwer vorhersehbar.

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

#### *Finanzrisiken*

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

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

Die Refinanzierung des Working-Capital-Bedarfs der *Hawesko-Gruppe* erfolgt zu einem geringen Teil in Form von Krediten, die sich am kurzfristigen Marktzins orientieren. Die Abhängigkeit von Zinsentwicklungen ist somit gering. Im Rahmen des zentralen Liquiditätsmanagements wird sichergestellt, dass die *Hawesko-Gruppe* für das laufende Geschäft und für Investitionen ausreichend Finanzmittel zur Verfügung stehen. Die Risiken im Forderungsbereich werden durch Bonitätsprüfungen und Kreditmanagementsysteme begrenzt.

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

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

Bei der Produktion von Werbung beziehungsweise Marketingmaterial könnte es trotz strenger Qualitätskontrollen theoretisch zu Fehldrucken kommen. Dies könnte beispielsweise die Bewerbung mit falschen Begriff-

lichkeiten, falschen Artikeln oder falschen Artikelpreisen zur Folge haben. Hieraus könnten als mögliche Folgen dann die Verärgerung von Kunden, ein Umsatzeinbruch und auch die Verärgerung oder sogar der Verlust eines Lieferanten bis hin zu Unterlassungserklärungen resultieren.

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

#### *Risiken aus Elementarschäden*

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

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

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

#### *Rechtliche und steuerliche Risiken*

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

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

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



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

Weitere wesentliche Risiken sind derzeit nicht erkennbar.

#### *Gesamtaussage zur Risikosituation der Hawesko-Gruppe*

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

# RECHTLICHE KONZERNSTRUKTUR UND ÜBERNAHMERECHTLICHE ANGABEN

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

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

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

Ein Beherrschungs- oder Gewinnabführungsvertrag der *Hawesko Holding SE* mit der *Tocos Beteiligung GmbH* besteht nicht. Der Vorstand der *Hawesko Holding SE* hat daher nach § 312 Aktiengesetz (AktG) einen Abhängigkeitsbericht über Beziehungen der Gesellschaft zu verbundenen Unternehmen erstellt. Der Vorstand hat am Ende des Berichts folgende Erklärung abgegeben: »Wir erklären, dass die *Hawesko Holding SE*, Hamburg, bei den im Bericht über die Beziehungen zu verbundenen Unternehmen für den Berichtszeitraum vom 01.01. bis 31.12.2024 aufgeführten Rechtsgeschäften nach den Umständen, die uns zum Zeitpunkt der Vornahme des Rechtsgeschäftes bekannt waren, angemessene Gegenleistungen erhalten hat. Andere Maßnahmen im Sinne von § 312 AktG sind weder getroffen noch unterlassen worden.«

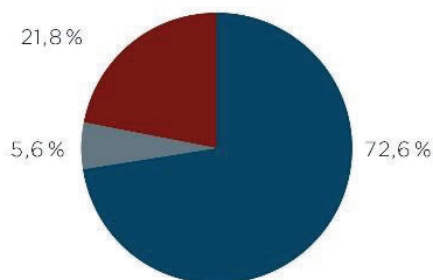
## RECHTLICHE KONZERNSTRUKTUR

Die *Hawesko Holding SE* ist seit Mai 1998 an der Börse notiert. Das zum Bilanzstichtag 2024 bestehende gezeichnete Kapital in Höhe von € 13.708.934,14 ist eingeteilt in 8.983.403 auf den Inhaber lautende Stückaktien mit identischen Rechten und Pflichten. Beschränkungen, die Stimmrechte oder die Übertragung von Aktien betreffen, sind der Gesellschaft nicht bekannt. Andere Aktiengattungen gibt es ebenfalls nicht. Der Vorstand ist satzungsgemäß bis 13.06.2027 ermächtigt, das Grundkapital mit Zustimmung des Aufsichtsrats durch Ausgabe neuer auf den Inhaber lautender Stückaktien um bis zu insgesamt € 6.850.000,00 zu erhöhen. Eine Ermächtigung zum Erwerb eigener Aktien nach § 71 Absatz 1 Nummer 8 AktG besteht nicht. Eine Satzungsänderung bedarf eines Beschlusses der Hauptversammlung mit einer Mehrheit, die mindestens drei Viertel des bei der Beschlussfassung vertretenen Grundkapitals umfasst.

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

## AKTIONÄRSSTRUKTUR

---



- 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 Jutta und Melanie 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 (vgl. »Konzernstruktur« im zusammengefassten Konzernlagebericht).

## LEITUNG UND KONTROLLE

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

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

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

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

Der Vorstand steuert die geschäftlichen Aktivitäten nach Umsatzwachstum, 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 2024 DER HAWESKO HOLDING SE

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

## GESCHÄFTSVERLAUF DER HAWESKO HOLDING SE

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

## ERTRAGSLAGE DER HAWESKO HOLDING SE UND GEWINNVERWENDUNG

<b>GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG NACH HGB FÜR DAS GESCHÄFTSJAHR VOM 01.01. BIS 31.12.2024</b>		
in T€	<b>2024</b>	<b>2023</b>
Umsatzerlöse	336	343
Sonstige betriebliche Erträge	1.358	1.890
Personalaufwand	-4.031	-3.113
a) Gehälter	-3.669	-2.854
b) soziale Abgaben und Aufwendungen für Unterstützung	-362	-259
Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte des Anlagevermögens und Sachanlagen	-31	-43
Sonstige betriebliche Aufwendungen	-4.462	-5.169
Erträge aus Gewinnabführung	30.708	29.501
Erträge aus Beteiligungen	709	6.867
Abschreibungen auf Finanzanlagen	0	-4.000
Sonstige Zinsen und ähnliche Erträge	4.777	4.126
Aufwendungen aus Verlustübernahme	0	-260
Zinsen und ähnliche Aufwendungen	-2.699	-2.676
Steuern vom Einkommen und Ertrag	-8.128	-6.175
<b>ERGEBNIS NACH STEUERN</b>	<b>18.537</b>	<b>21.291</b>
Sonstige Steuern	-1	-2
<b>JAHRESÜBERSCHUSS</b>	<b>18.536</b>	<b>21.289</b>
Gewinnvortrag aus dem Vorjahr	0	0
<b>BILANZGEWINN</b>	<b>18.536</b>	<b>21.289</b>

Die Gewinn- und Verlustrechnung weist im Vergleich zum Vorjahr um € 0,5 Mio. geringere sonstige betriebliche Erträge aus, die auf geringere Auflösungen von Rückstellungen als im Vorjahr zurückzuführen sind.

Der Personalaufwand ist um € 0,9 Mio. angestiegen, was insbesondere auf eine höhere Zahl von Beschäftigten als im Vorjahr zurückzuführen ist. Im Durchschnitt des Geschäftsjahres 2024 hatte die *Hawesko Holding SE* 20 Beschäftigte (Vorjahr: 18).

Im Geschäftsjahr 2024 umfassen die Erträge aus Beteiligungen mit € 30,7 Mio. Erträge aus Gewinnabführung, die sich aus den Gewinnen der Tochtergesellschaften *Jacques'*, *WineCom*, *WineTech* und der *WSB* zusammensetzen. Darüber hinaus sind Gewinnausschüttungen der *WeinArt* und der *Globalwine* von insgesamt € 0,7 Mio. enthalten. Im Geschäftsjahr 2023 waren letztmalig vor Einbringung in die *WineCom* Beteiligungserträge aus den Ausschüttungen der Gewinne von *Vinos* für die Geschäftsjahre 2022 und 2023 in den Erträgen aus Beteiligungen enthalten.

Im Geschäftsjahr 2023 wurde der Beteiligungsbuchwert der *Wein & Co.* in Höhe von € 4,0 Mio. außerplanmäßig abgeschrieben.

Die Zinsaufwendungen entfallen zum Großteil auf die vereinbarten Darlehen mit Kreditinstituten, die weitestgehend mit fixen Zinssätzen ausgestaltet sind. Die Erhöhung resultiert neben einem leicht gestiegenen Zinsniveau in der ersten Jahreshälfte, aus der ganzjährig inanspruchgenommenen Kreditlinie für den Erwerb der 50 Prozent der Anteile an der Dunker Beiteiligung, welche im Vorjahr nur für einen Monate enthalten war. Darüber hinaus sind Zinsaufwendungen gegenüber Tochterunternehmen aus Cash-Pooling in den Zinsaufwendungen enthalten.

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

Der Jahresüberschuss beläuft sich auf € 18,5 Mio. (Vorjahr: € 21,3 Mio.).

Zur Verwendung des Bilanzgewinns 2024 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 der *Hawesko-Gruppe* sowie aus der an die Aktionäre ausgeschütteten Dividende.

<b>VERMÖGENSLAGE DER HAWESKO HOLDING SE - AKTIVA</b>		
in T€	<b>31.12.2024</b>	<b>31.12.2023</b>
<b>ANLAGEVERMÖGEN</b>		
<b>IMMATERIELLE VERMÖGENSGEGENSTÄNDE</b>		
Entgeltlich erworbene Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte sowie Lizenzen an solchen Rechten und Werten	2	10
<b>SACHANLAGEN</b>		
Grundstücke, grundstücksähnliche Rechte und Bauten einschließlich der Bauten auf fremden Grundstücken	14	20
Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	79	97
<b>FINANZANLAGEN</b>		
Anteile an verbundenen Unternehmen	150.941	149.441
	<b>151.036</b>	<b>149.568</b>
<b>UMLAUFVERMÖGEN</b>		
<b>FORDERUNGEN UND SONSTIGE VERMÖGENSGEGENSTÄNDE</b>		
Forderungen gegen verbundene Unternehmen	87.126	100.201
Sonstige Vermögensgegenstände	1.972	3.560
<b>GUTHABEN BEI KREDITINSTITUTEN</b>	17.462	8.243
	<b>106.560</b>	<b>112.004</b>
<b>RECHNUNGSABGRENZUNGSPOSTEN</b>	102	67
	<b>257.698</b>	<b>261.639</b>

Die Aktiva betragen zum Stichtag € 257,7 Mio. (Vorjahr: € 261,6 Mio.) und bestehen mit € 150,9 Mio. (Vorjahr: € 149,4 Mio.) überwiegend aus Finanzanlagen. Der Anstieg der Finanzanlagen resultiert aus einer Einlage in die Kapitalrücklage der *IWL* in Höhe von € 1,5 Mio.

Des Weiteren prägen Forderungen gegen verbundene Unternehmen mit € 87,1 Mio. (Vorjahr: € 100,2 Mio.) aus Finanzverkehr und gewährten Darlehen an Tochterunternehmen sowie liquide Mittel in Höhe von € 17,5 Mio. (Vorjahr: € 8,2 Mio.) die Aktivseite. Diese Entwicklung ist mit einem angestiegenem Cashflow sowie einem geringerem Investitionsvolumen der Tochtergesellschaften begründet. Der Anteil der Finanzanlagen an der Bilanzsumme beträgt 58,6 Prozent (Vorjahr: 57,2 Prozent). Der Rückgang der sonstigen Vermögensgegenstände ist im Wesentlichen auf die um € 1,5 Mio. gesunkenen Forderungen aus Ertragsteuern zurückzuführen.



**VERMÖGENSLAGE DER HAWESKO HOLDING SE - PASSIVA**

in T€	31.12.2024	31.12.2023
<b>EIGENKAPITAL</b>		
Gezeichnetes Kapital	13.709	13.709
Kapitalrücklage	64.067	64.067
Andere Gewinnrücklagen	128.061	118.451
Bilanzgewinn	18.536	21.289
	<b>224.373</b>	<b>217.516</b>
<b>RÜCKSTELLUNGEN</b>		
Steuerrückstellungen	1.580	1.006
Sonstige Rückstellungen	1.564	1.400
	<b>3.144</b>	<b>2.406</b>
<b>VERBINDLICHKEITEN</b>		
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	19.333	30.484
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	129	79
Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen	9.630	8.558
Sonstige Verbindlichkeiten	203	367
	<b>29.295</b>	<b>39.488</b>
<b>PASSIVE LATENTE STEUERN</b>	886	2.229
	<b>257.698</b>	<b>261.639</b>

Die Passivseite der Bilanz besteht mit € 224,4 Mio. im Wesentlichen aus Eigenkapital (Vorjahr: € 217,5 Mio.) und mit € 29,3 Mio. (Vorjahr: € 39,5 Mio.) aus Verbindlichkeiten. Die Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten bestehen hauptsächlich aus der mittelfristigen Finanzierung des Anteilerwerbs der *Dunker Group OÜ* sowie der Finanzierung der Erweiterung der Logistikhalle des E-Commerce. Der Rückgang ist auf die planmäßigen Tilgungen der Bankkredite sowie auf eine Verbesserung des Liquiditätsmanagements zurückzuführen. Das Eigenkapital macht 87,1 Prozent der Bilanzsumme (Vorjahr: 83,1 Prozent) aus. Der nach Ausschüttung verbleibende Bilanzgewinn des Geschäftsjahres 2023 in Höhe von € 9,6 Mio. wurde gemäß dem Beschluss der Hauptversammlung vom 12.06.2024 in die anderen Gewinnrücklagen eingestellt. Die Steuerrückstellungen erhöhen sich um € 0,6 Mio.

## **RISIKOSITUATION DER HAWESKO HOLDING SE**

Da die *Hawesko Holding SE* unter anderem durch eine gesamtschuldnerische Haftung sowie durch mittel- und unmittelbare Investitionen in die Beteiligungsunternehmen weitgehend mit den Unternehmen der *Hawesko-Gruppe* verbunden ist, ist die Risikosituation der *Hawesko Holding SE* wesentlich von der Risikosituation der *Hawesko-Gruppe* abhängig. Insoweit gelten die Aussagen zur Gesamtbewertung der Risikosituation durch 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 zur *Hawesko-Konzern*. Der Vorstand rechnet für den Jahresüberschuss der *Hawesko Holding SE* mit einem leicht geringeren Ergebnis aufgrund erhöhter Aufwendungen.

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

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

## **ERKLÄRUNG ZUR UNTERNEHMENSFÜHRUNG**

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

Hamburg, 03.04.2025

**Der Vorstand**