

ZUSAMMENGEFASSTER KONZERNLAGEBERICHT UND LAGEBERICHT

der Hawesko Holding Aktiengesellschaft für das Geschäftsjahr 2017

UNTERNEHMENSPROFIL

GESCHÄFTSMODELL DES KONZERNS

Der Hawesko-Konzern ist auf den Handel mit hochwertigen Weinen aus dem gehobenen und Premium-Bereich spezialisiert. 2017 erzielte er einen Umsatz von € 507 Mio., davon wurden 91 % in Deutschland erwirtschaftet (Vorjahr: ebenfalls 91 %). Der Konzern hat mehrere Tochterunternehmen im europäischen Ausland. Er besteht aus einer Holding, die als übergeordnete Einheit zentrale und verwaltende Aufgaben wahrnimmt, sowie aus den drei operativ tätigen Brand Units bzw. Segmenten Omni-Channel (Segment Facheinzelhandel), Digital (Segment Distanzhandel) und B2B (Segment Großhandel/Distribution). Omni-Channel und Digital wenden sich über unterschiedliche Verkaufskanäle an Endkunden, die Brand Unit B2B beliefert Gastronomie und Wiederverkäufer. Alle drei Brand Units nehmen in ihrem jeweiligen Markt eine führende Stellung ein. Die Konzernstruktur ist durch ein ausgewogenes Verhältnis von dezentralen Einheiten und zentralen Funktionalitäten geprägt. Wichtig für den Unternehmenserfolg sind die langjährigen und vertrauensvollen Beziehungen zu Top-Weinproduzenten überall auf der Welt. Für viele renommierte Weine und Weingüter gibt es Vereinbarungen, die den Konzerngesellschaften die exklusiven Vertriebsrechte für Deutschland sichern. Darüber hinaus bestehen Geschäftsbeziehungen zu einem Großteil der in Deutschland an hochwertigem Wein interessierten Konsumenten.

NATIONAL PRÄSENT UND INTERNATIONAL GUT AUFGESTELLT

Die Konzernleitung hat ihren Sitz in Hamburg. Im Berichtsjahr wurde die Verwaltung der Brand Unit Digital (Segment Distanzhandel) von Tornesch nach Hamburg verlegt. Die Tochtergesellschaft *Wein & Vinos* ist in Berlin ansässig, *WirWinzer* in München. Die Verwaltung der Brand Unit Omni-Channel (Segment Facheinzelhandel) mit der Marke *Jacques' Wein-Depot* befindet sich in Düsseldorf. *Jacques' Wein-Depot* ist mit 306 Depots im gesamten Bundesgebiet vertreten. Die Verwaltung der Brand Unit B2B (Segment Großhandel/Distribution) befindet sich in Bonn. Hier werden die B2B-Aktivitäten des Konzerns im Bundesgebiet koordiniert. Darüber hinaus existieren B2B-Tochtergesellschaften in Österreich sowie in der Schweiz.

VIELE STARKE MARKEN – DREI BRAND UNITS – EIN LEISTUNGSFÄHIGER KONZERN

Der Hawesko-Konzern ist mit seinen achtzehn starken Händlermarken in den verschiedenen Marktsegmenten des Weinhandels breit aufgestellt. Das bringt eine gewisse Risikostreuung mit sich und macht das Geschäftsmodell des Konzerns entsprechend robust. Die Hawesko Holding AG wird ihre Marken weiter stärken und ihre Kundenorientierung optimieren. Sinnvoll gebündelte Konzerndienste und leistungs-

fähige Plattformen unterstützen die Marken und ermöglichen damit eine hohe Prozess- und Kosteneffizienz. Diese Plattformen entsprechen neuesten Standards und dienen dazu, das Wachstum, die Wettbewerbsfähigkeit und die Profitabilität der einzelnen Marken zu fördern. Dadurch werden ideale Rahmenbedingungen für die strategische Weiterentwicklung der Gruppe geschaffen.

Die Hawesko Holding AG ist als Konzernmutter selbst nicht operativ tätig, sondern nimmt steuernde Aufgaben im Bereich der Unternehmensstrategie, der zentralen Finanzierung und des zentralen Cash-Managements sowie des Risikomanagements wahr.

ZIELE UND STRATEGIEN

Eckpfeiler der langfristigen Geschäftsstrategie des Konzerns sind:

- Wir fokussieren uns auf das Premium- und Fine-Wine-Segment: Wir beliefern eine anspruchsvolle Kundschaft mit hervorragenden Produkten und bieten Service auf sehr hohem Niveau.
- Wir bauen auf den langfristigen Trend hin zu höherer Qualität: Top-Weine strahlen auf die gesamte Weinbranche aus, denn sie verkörpern Kultur, besitzen Aura und stellen Werte dar. Sie sind für Weinkenner erstrebenswert und das Ziel steigender Ansprüche. Der Hawesko-Konzern richtet seine Marktbearbeitung deshalb seit vielen Jahren auf dieses hochwertige Segment aus.
- Wir pflegen unsere Beziehungen zu den besten Weinproduzenten der Welt: Der Hawesko-Konzern verfügt über exklusive Vertriebsrechte für mehr als 4.000 Weine, darunter viele der renommiertesten Gewächse der Welt. Dieses einzigartige Sortiment kann nur gepflegt und weiterentwickelt werden, indem wir uns im permanenten lebendigen Austausch mit den Produzenten befinden, unter ihnen viele der angesehensten Weinmacher der Welt. In diesem Dialog thematisieren wir aktuelle Entwicklungen und identifizieren Zukunftstrends. Dadurch schaffen wir die Vertrauensbasis, die die besten Produzenten bindet und damit dem Konzern Zugang zu den besten Weinen verschafft.
- Wir bieten „Value for money“ und keine Billigpreise: Der Hawesko-Konzern bietet seinen Kunden hochwertige Produkte, ein weingerechtes Handling, fachkundige Beratung sowie hohe Servicebereitschaft und -qualität zu fairen Preisen, seinen Lieferanten eine kompetente und differenzierte Vermarktung. Sie hebt sich bewusst ab vom Massenvertrieb billiger Ware. Unser erfolgreiches Bemühen um Qualität sowie darum, maßstabsetzende Standards branchenweit zu etablieren, wird auch durch zahlreiche Auszeichnungen dokumentiert.
- Unser Schwerpunkt ist der deutsche Markt: In den Preisklassen über € 5,00 pro Flasche gehört Deutschland zu den größten Weinmärkten der Welt. Aufgrund jahrzehntelanger Präsenz auf diesem Markt haben sich die Marken des Hawesko-Konzerns eine starke Stellung erarbeitet. Sie haben über Jahrzehnte hinweg Geschäftsbeziehungen mit mehr als zwei Millionen weinbegeisterten Kunden aufgebaut und gepflegt. Den Produzenten eröffnet der Hawesko-Konzern damit einen einzigartigen Zugang zu ihrer Zielgruppe. Aufbauend auf der starken Stellung im Inland wird der Vorstand die Aktivitäten außerhalb Deutschlands konsequent ausbauen und sucht daher kontinuierlich aktiv nach sinnvollen Ergänzungen im Ausland.
- Wir wollen profitabel wachsen: Sowohl bei der Entwicklung und Realisierung neuer Vertriebs- und Vermarktungskonzepte als auch bei der Expansion existierender Konzepte bleibt die nachhaltige Profitabilität ein wichtiges Ziel. Daher richten wir uns auf die Steuerungskennzahlen Umsatzrendite und ROCE aus.

STEUERUNGSSYSTEM: STRATEGISCHE WACHSTUMS- UND RENDITEZIELE, FINANZIERUNGSZIELE

Die Wachstums-, Rendite- und Liquiditätsziele des Hawesko-Konzerns sind:

- *Umsatzwachstum*: Das Umsatzwachstum des Hawesko-Konzerns soll stets höher sein als das des Gesamtmarktes. Auch wenn der Gesamtmarkt keinen Anstieg aufweist, soll der Umsatz des Konzerns wachsen. Unser Ziel ist, den Marktanteil des Hawesko-Konzerns permanent auszuweiten.
- *Umsatzrendite*: Die EBIT-Marge soll nachhaltig auf 7 % erhöht werden.
- *ROCE*: Der Return-On-Capital-Employed (vor Steuern) soll stets mindestens 16 % erreichen.
- *Free-Cashflow*: Aus dem operativen Geschäft soll ein Liquiditätsüberschuss generiert werden, damit für Investitionen sowie für die Zahlung angemessener Dividenden ausreichend Mittel zur Verfügung stehen. Diese Kennzahl wird aufgrund der Cash-Pooling-Vereinbarungen mit den wesentlichen Tochtergesellschaften vorrangig auf Gesamtunternehmensebene betrachtet.

Das Ziel der ökonomischen Steuerung im Hawesko-Konzern ist profitables Wachstum sowie eine systematische und nachhaltige Steigerung des Unternehmenswerts. Die Entwicklung von Umsatz und Ergebnis sind daher wichtige Zielgrößen des internen Steuerungssystems. Die Umsatzentwicklung wird anhand der Wachstumsrate gegenüber dem Vorjahr gemessen. Sie zu verbessern, hat hohe Priorität. Für die Ergebnisentwicklung dienen die Gewinngröße EBIT (Ergebnis vor Finanzergebnis und Steuern) und die EBIT-Marge sowie deren Entwicklung als Maßstab. Diese beiden Kennziffern messen den kurzfristigen operativen Erfolg des Konzerns sowie der einzelnen Segmente. In Phasen des Aufbaus oder der Umorientierung dürfen sie vorübergehend von der Zielgröße abweichen.

Die Kapitalrendite (Return On Capital Employed, ROCE) misst fortlaufend die Rentabilität der Geschäftsentwicklung im Verhältnis zum erforderlichen Kapitaleinsatz. Ziel des Hawesko-Konzerns ist, die aus dem Kapitalmarkt abgeleiteten Kapitalkosten (vgl. unter »Finanzlage«, S. 50) in allen Segmenten des Konzerns zu verdienen. Damit wird verankert, dass der Konzern nur in solche Geschäftsfelder investiert, die langfristig Wert schaffen und damit ihre Kapitalkosten übertreffen.

Zusätzlich zu dieser wertorientierten Kennzahl wird der Free-Cashflow als liquiditätsorientierte Steuerungsgröße eingesetzt. Dadurch wird gewährleistet, dass auch in Zukunft ausreichende Mittel für den laufenden Geschäftsbetrieb und künftiges Wachstum zur Verfügung stehen sowie weiterhin eine dem Gewinn je Aktie angemessene Dividende gezahlt werden kann. Dafür sind die nachhaltige Optimierung des Working Capital und ein effektives Investitionsmanagement entscheidend (vgl. unter »Leitung und Kontrolle«, S. 69).

Zur Steuerung des Konzerns werden keine nicht-finanziellen Leistungsindikatoren eingesetzt.

MITARBEITER

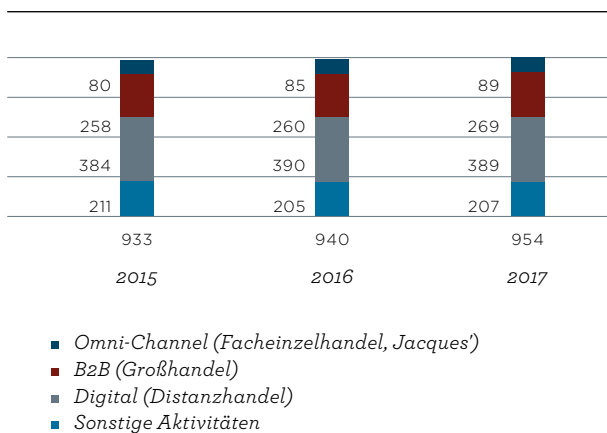
Im Konzern wurden im Geschäftsjahr 2017 durchschnittlich 954 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, überwiegend in Deutschland, beschäftigt. Im Vorjahr waren es 940 gewesen. Der Frauenanteil im Konzern insgesamt beträgt 49 % (Vorjahr: 52 %), bei den Führungskräften liegt er bei 25 % (2016: 23 %). Der Frauenanteil bei Führungskräften sollte bis zum 30. Juni 2017 auf 25 % erhöht werden, diese Zielvorgabe wurde erreicht.

Die Aufwendungen für Aus- und Weiterbildung betragen im Berichtsjahr € 0,4 Mio. (Vorjahr: € 0,5 Mio.).

Am 31. Dezember 2017 waren 404 Mitarbeiter (Vorjahresstichtag: 396) des Konzerns Versicherungsnehmer in der Pensionskasse. Die tariflichen Arbeitgeberzuschüsse betragen im Berichts- wie im Vorjahr € 0,1 Mio.

Weitere Informationen zu Arbeitnehmerbelangen befinden sich im gesonderten Bericht zur sozialen Verantwortung (www.hawesko-holding.com/konzern/corporate-governance).

MITARBEITER
(JÄHRLICHER DURCHSCHNITT)



FORSCHUNG UND ENTWICKLUNG

Als Handelsunternehmen betreibt der Hawesko-Konzern keine Forschung und Entwicklung im engeren Sinne. Die Kosten für die Entwicklung von exklusiv vertriebenen Weincuvéés in Zusammenarbeit mit renommierten Weinproduzenten – einschließlich der Eintragung und des Schutzes von Marken – beliefen sich 2017 auf € 0,2 Mio. (Vorjahr: € 0,1 Mio.).

BESONDERHEITEN DES WEINHANDELS IN BEZUG AUF DEN KONZERN

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

Im Facheinzel- und im Distanzhandel in Deutschland, Österreich und nach Schweden wurden 2017 nahezu 1,5 Millionen Endkunden bedient (2016: ebenfalls 1,5 Millionen). Im Durchschnitt kauften diese Kunden für € 214 (Vorjahr: knapp € 213) netto im Jahr. Im Großhandel zählen rund 16.000 Kunden (unverändert gegenüber dem Vorjahr), vorwiegend in Deutschland, zum Kundenkreis; sie kommen aus dem Lebensmittel-einzelhandel, dem Weinfachhandel und der Gastronomie.

Ein weiterer wichtiger Erfolgsfaktor sind langjährige Beziehungen zu den besten Winzern der Welt. Darüber hinaus sind bei wichtigen Marken die exklusiven Vertriebsrechte in den jeweiligen Absatzmärkten bedeutungsvoll. Der Hawesko-Konzern verfügt u. a. über die Deutschlandrechte für den Vertrieb der Produzenten Marchesi Antinori, Domaines Barons de Rothschild (Lafite), Louis Jadot, Penfolds, Taittinger und Torres.

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

Informationen zu Umweltbelangen befinden sich im gesonderten Bericht zur sozialen Verantwortung (www.hawesko-holding.com/konzern/corporate-governance).

WIRTSCHAFTSBERICHT

GESAMTWIRTSCHAFTLICHE UND BRANCHENBEZOGENE RAHMENDATEN

Deutsche Wirtschaft wächst auch im Jahr 2017 kräftig

Aus konjunktureller Sicht war 2017 gekennzeichnet durch kräftiges Wachstum. Erste Berechnungen des Statistischen Bundesamts ergaben für das preisbereinigte Bruttoinlandsprodukt (BIP) gegenüber dem Vorjahr ein Wachstum von 2,2 % im Jahresdurchschnitt. Das ist eine Steigerung gegenüber 2016, als der Anstieg 1,9 % betrug. Neben den Investitionen war der Konsum der wichtigste Wachstumsmotor der Wirtschaft. Die privaten Konsumausgaben stiegen preisbereinigt um 2,0 % (Vorjahr: ebenfalls 2,0 %).

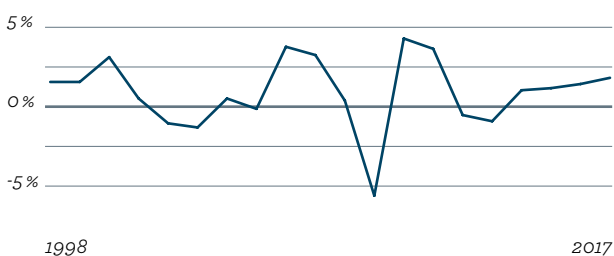
Der von der Gesellschaft für Konsumforschung (GfK) erstellte Konsumklimaindex startete im Januar 2017

mit knapp zehn Punkten und stieg im Jahresverlauf auf fast elf Punkte an. Die GfK sieht den privaten Konsum in Deutschland weiter im Aufwind und geht von einer realen Steigerung von zwei Prozent aus. Dabei wird angemerkt, dass die Verbraucher bereit sind, sich etwas zu gönnen und teurere Produkte zu kaufen.

Deutscher Weinmarkt

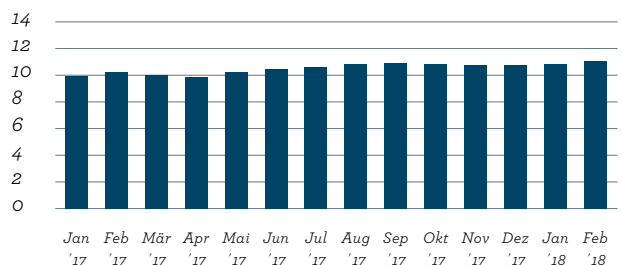
Nach Angaben des Deutschen Weininstituts zeigt der deutsche Weinmarkt im Jahr 2017 eine rückläufige Entwicklung: Die Einkäufe der privaten Haushalte gingen mengenmäßig um 3 % und wertmäßig um 5 % gegenüber dem Vorjahr zurück. Der Durchschnittspreis für die marktübliche 0,75-l-Flasche im Lebensmitteleinzelhandel blieb jedoch gegenüber dem Vorjahr unverändert bei € 2,19. Beim Ab-Hof-Verkauf sowie dem Vertrieb durch Fach- und Online-Handel werden dagegen deutlich höhere

BIP-WACHSTUM



GfK-KONSUMKLIMA-INDEX

JANUAR 2017 BIS JANUAR 2018 UND PROGNOSE FÜR FEBRUAR



Preise erzielt. Bei Weinen deutscher Provenienz sind es durchschnittlich knapp über € 5,00 für die marktübliche 0,75-l-Flasche – ein leichtes Plus gegenüber dem Vorjahr.

Der Hawesko-Vorstand schätzt den deutschen Weinmarkt auf einen Wert von ca. € 8 Mrd., davon entfallen ca. € 2 Mrd. auf das gehobene Segment (ab € 5,00 pro Flasche).

Der Weinmarkt außerhalb Deutschlands

2017 erwirtschaftete der Hawesko-Konzern 9 % seines Umsatzes in Österreich, Schweden und der Schweiz und damit außerhalb Deutschlands. Der Schweizer Markt wird auf einen Wert von € 1,0 Mrd. bis € 1,5 Mrd. mit konstantem Entwicklungspotenzial geschätzt – anders als in Deutschland jedoch zum überwiegenden Teil im gehobenen Segment (mehr als € 5,00 pro Flasche). Der Markt in Österreich wird auf eine Größe von ca. € 1,5 Mrd. taxiert. Der schwedische Markt hat ein Gesamtvolumen von ca. € 2 Mrd.

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

Weltweinmarkt 2017:

Schwache Ernte führt zu Produktionsrückgang

Die Internationale Organisation für Rebe und Wein (OIV) schätzt die Weinproduktion 2017 auf 247 Mio. Hektoliter: Damit wäre sie um ca. 8 % gegenüber 2016 gesunken. Der weltweite Weinkonsum betrug dagegen geschätzt 243 Mio. Hektoliter und blieb damit auf Vorjahresniveau. Rechnet man den industriellen Verbrauch (im langjährigen Durchschnitt ca. 30 Mio. Hektoliter) hinzu, ergibt sich weltweit ein geringer Nachfrageüberhang.

Die Nachfrage nach erstklassigen Weinen höherer Preisklassen blieb bestehen. Für die Spitzengewächse des obersten Segments wird es immer einen relativ stabilen Markt geben, denn die Top-Anbaugebiete der Welt sind grundsätzlich nicht erweiterbar und ihre Erzeugnisse demgemäß meist knapp. Bei der Preisfindung für einen Jahrgang spielen vor allem die Traditionen der Anbaugebiete und Weingüter, die Philosophie der Winzer und Weinmacher und ihre Umsetzung sowie die Witterung und die Qualität der Ernte die entscheidende Rolle.

Der Hawesko-Vorstand stellt fest, dass für 2018 durch geringe Erntemengen in vielen Anbaugebieten mit Preiserhöhungen vor allem bei einfachen Basisqualitäten zu rechnen ist.

Uneinheitliche Branchenstruktur bei gehobenen Produkten

In der Preisklasse unterhalb von € 5,00 pro Flasche wird der deutsche Weinmarkt von Lebensmittel-Discountern beherrscht. Das gehobene Marktsegment – d. h. die Preisklasse von € 5,00 und mehr – wird dagegen von einer Vielzahl kleinerer Anbieter abgedeckt. Dieser Teil des Marktes, in dem auch der Hawesko-Konzern agiert, ist durch eine weitgehende Fragmentierung gekennzeichnet.

Eine wichtige Entwicklung auf dem deutschen Weinmarkt sieht der Hawesko-Vorstand in der zunehmenden Bedeutung des digitalen Vertriebskanals (E-Commerce) gerade für die Preisklasse ab € 5,00 aufwärts. Dabei geht der Vorstand davon aus, dass die E-Commerce-Umsätze in den nächsten Jahren im hohen einstelligen bis niedrigen zweistelligen Prozentbereich wachsen werden. Der Hawesko-Konzern hat sich schon früh auf diese Entwicklung vorbereitet und seine digitale Ausrichtung sowohl auf Konzern- als auch auf Segmentebene verbessert.

Marktanteil des Hawesko-Konzerns wächst weiter

Seit der Jahrtausendwende ist es dem Hawesko-Konzern Jahr für Jahr gelungen, die Entwicklung des Gesamtweinmarkts im Heimatmarkt Deutschland

zu übertreffen. Auch 2017 ist in dieser Hinsicht keine Ausnahme: Der Umsatz in Deutschland wuchs mit 5,8% erneut schneller als der Markt. Der Hawesko-Vorstand schätzt den Marktanteil des Konzerns auf ca. 25 – 26% im hochwertigen Marktsegment (Flaschenpreise von mehr als € 5,00) bzw. auf 4% im Gesamtmarkt.

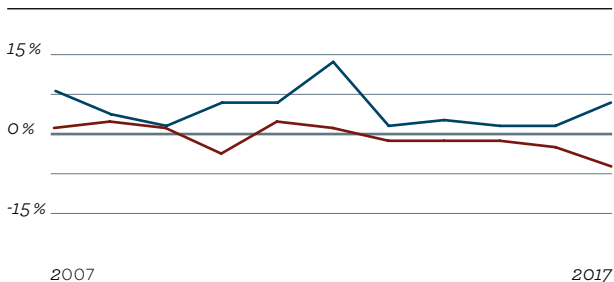
GESCHÄFTSVERLAUF UND ERTRAGSLAGE

Gesamtaussage zum Geschäftsverlauf 2017 und der wirtschaftlichen Lage

Konzernumsatz 2017 wächst um 5,4% und übersteigt erstmals eine halbe Milliarde Euro

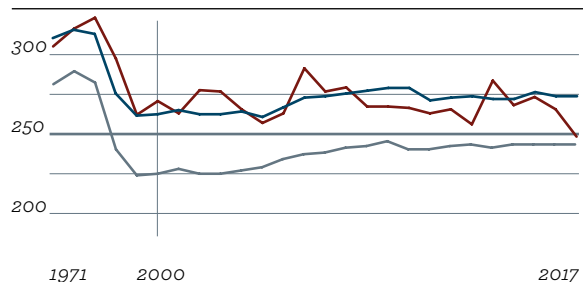
Der Hawesko-Vorstand ist mit der Geschäftsentwicklung 2017 mehr als zufrieden: Seine Erwartungen hatten bei einem Umsatzanstieg von 5% zum Vorjahr (€ 481 Mio.) gelegen, tatsächlich konnten diese Erwartungen mit einem Umsatz von € 507 Mio. und einem Umsatzwachstum von 5,4% gegenüber dem Vorjahr sogar leicht übertroffen werden. Hierzu haben sowohl die jüngsten Akquisitionen als auch das organische Wachstum beigetragen. Auch bei Herausrechnung der Beiträge der Akquisitionen *WirWinzer* sowie *WeinArt* und *Grand Cru Select* lag der organische Umsatz mit einem Plus von 2,4% über Vorjahr.

UMSATZENTWICKLUNG HAWESKO-KONZERN INLAND/DEUTSCHLAND



- Umsatzentwicklung Hawesko-Konzern Inland (in %)
- Gesamtweinmarkt Deutschland (in %)

WELT-WEINPRODUKTION UND -KONSUM (IN MIO. HEKTOLITER)



- Konsum
 - Produktion
 - Gesamtverbrauch inkl. Destillation
- (Quelle OIV, Conference de presse 24 octobre 2017)

Im B2B-Segment (Großhandel) gab es mit einem Zuwachs von 7,2% den größten Anstieg (bereinigt um Akquisition *WeinArt* und *Grand Cru Select*: 1,1%). In den B2C-Segmenten Omni-Channel (*Jacques*) und Digital wurden Steigerungen von 4,1% beziehungsweise 4,8% (bereinigt um die Akquisition *WirWinzer*: 2,1%) erzielt.

EBIT über € 30 Mio. – ein weiterer Bestwert

Das ausgewiesene EBIT 2017 beträgt € 30,4 Mio. und erreicht damit nicht nur einen historischen Höchstwert, sondern überschreitet erstmalig die Marke von € 30 Mio. Besonders hervorzuheben ist dabei, dass die Profitabilität trotz der Expansion stabil geblieben ist. Zahlreiche Sonderfaktoren, vor allem im Zusammenhang mit den Folgen des Kontrollwechsels 2015 und damit zusammenhängenden Personalangelegenheiten im Jahr 2016, machen eine Bereinigung des vorherigen Geschäftsjahres sinnvoll: Auf dieser Basis ist eine absolute EBIT-Steigerung um 4,6%, nämlich von € 29,1 Mio. auf € 30,4 Mio. zu verzeichnen, bei einer konstanten EBIT-Marge von 6,0%.

Im Segment Omni-Channel (*Jacques*) lag das EBIT trotz des anhaltenden Wachstums infolge höherer Expansions- und ERP-Einführungskosten auf dem Vorjahresniveau. Der Distanzhandel (Brand Unit Digital) hat, nach Berücksichtigung der Kosten des Transformationsprozesses vom traditionellen Versand- zum modernen Onlinehandel im Vorjahr, im Berichtsjahr sein EBIT um 9% überproportional zum Umsatz steigern können und insbesondere bei *HAWESKO* wurden operative Verbesserungen erzielt. Auch im B2B-Bereich (Segment Großhandel) fiel das EBIT-Plus mit 15% deutlicher als der Umsatzanstieg aus. Hierzu trug vor allem die hervorragende Performance des Italien-Spezialisten *Weinland Ariane Abayan* bei. Auch zum Jahresanfang 2018 geht der Vorstand verstärkt langfristige Wachstumsthemen an, sieht den Konzern in einer soliden Verfassung und ist zuversichtlich hinsichtlich der mittel- und langfristigen Perspektiven der weiteren Geschäftsentwicklung.

Zur Analyse der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage werden die im Folgenden aufgeführten alternativen Leistungskennzahlen verwendet, die teilweise nicht Bestandteil der IFRS sind. Die von der Hawesko Holding AG genutzten Kennzahlen sind:

| <i>Definition</i> | | |
|-----------------------|--|--|
| Umsatz | Umsatzerlöse | 2017: € 507 Mio. |
| EBIT | Ergebnis der betrieblichen Tätigkeit | 2017: € 30 Mio. |
| EBIT-Marge | EBIT dividiert durch Umsatzerlöse | 2017: 6% |
| Bereinigtes EBIT 2016 | EBIT Veränderung Vorstand Restrukturierung Standort Tornesch EBIT-Verlust aus Akquisition <i>WirWinzer</i> im Jahr 2016 EBIT bereinigt | 2016 € 29,6 Mio € -2,2 Mio € +1,5 Mio € +0,2 Mio € 29,1 Mio |
| ROCE | EBIT dividiert durch Capital Employed; siehe Seite 45 | 2017: 20% |
| Bereinigter ROCE 2016 | Bereinigtes EBIT dividiert durch Capital Employed | 2016: 21% |
| Free-Cashflow | Siehe Seite 52 | 2017: € 2,8 Mio |

Für das Jahr 2017 wurden im Geschäftsbericht 2016 die folgenden Ziele bzw. langfristigen Renditeziele kommuniziert. Die untenstehende Tabelle zeigt, inwieweit sie realisiert bzw. nicht realisiert wurden.

| | Zielsetzung | 2017 | Zielerreichung |
|---------------|--|--|----------------|
| Umsatz | Umsatzwachstum von 5% gegenüber dem Vorjahr (€ 481 Mio.) inklusive Akquisitionen WirWinzer sowie WeinArt und Grand Cru Select; stärkeres Wachstum als der deutsche Weinmarkt (2017: -5%) | € 507 Mio. (+5,4%, im Inland +5,8%) | ✓ |
| | | | ✓ |
| EBIT | Operatives Ergebnis (EBIT) knapp über € 30 Mio. | € 30,4 Mio. (+2,7%) | ✓ |
| EBIT-Marge | Nachhaltige Marge von 7% vom Umsatz bzw. für 2017 ca. 6% vom Umsatz | 6% | - ✓ |
| ROCE | Erreichen der langfristigen Mindestzielrendite (16%) bzw. für 2017 ca. 21% | 20% | ✓ - |
| Free-Cashflow | Free-Cashflow in der Größenordnung von € 16 - 18 Mio. | € 2,8 Mio | - |

Ertragslage

2017: Rekordwerte bei Umsatz und EBIT

Der Netto-Umsatz des Hawesko-Konzerns stieg 2017 stärker als in den Vorjahren, nämlich um 5,4% von € 480,9 Mio. auf € 507,0 Mio. Der darin enthaltene Online-Umsatz im B2C-Geschäft – ein wichtiger Wachstumstreiber im Konzern – legte überproportional um 14,7% auf € 98,6 Mio. zu. Ab 1. Januar 2017 wurden erstmals *WeinArt* und *Grand Cru Select* mit einem Umsatz von insgesamt € 10,4 Mio. konsolidiert. Ab 1. Oktober 2016 wurde *WirWinzer* mit einem Umsatz von € 1,6 Mio. in 2016 konsolidiert; der Umsatz für das volle Geschäftsjahr 2017 betrug € 6,0 Mio. Insgesamt entfielen 24% vom Umsatz auf Weine aus Frankreich (Vorjahr: 25%), 30% auf Erzeugnisse aus Italien (Vorjahr: 29%), 20% auf spanische Gewächse (Vorjahr: 20%) und ca. 11% auf Produkte aus Deutschland (Vorjahr: 10%). Etwa 91% des Umsatzes wurden in Deutschland erzielt – der Zuwachs im Inland betrug 5,8% gegenüber dem Vorjahr. Die Absatzmenge belief sich auf insgesamt 74 Millionen Flaschen bzw. Einheiten (Vorjahr: 72 Millionen).

Im Berichtsjahr wurden weitere Wachstumsinitiativen für nachhaltiges Umsatzwachstum in den nächsten Jahren eingeleitet: Zum 1. Januar 2017 wurde eine 51%ige Beteiligung an der *WeinArt Handelsgesellschaft mbH* erworben. *WeinArt* hat sich auf den Handel mit Weinen der höchsten Qualitätsstufe spezialisiert, insbesondere auf französische Gewächse aus dem Bordeaux und Burgund. *WeinArt* hält zudem 75% an der *Grand Cru Select Weinhandelsgesellschaft mbH*, die Exklusivitäten aus dem Bordeaux, dem Burgund und der Champagne im Großhandel vertreibt. Mit dem Erwerb wurden das Geschäftsmodell, die Produktpalette und die Kundengruppen des Konzerns erweitert. Außerdem wurde der Online-Marktplatz *WirWinzer*, der ab 1. Oktober 2016 voll konsolidiert wird, in dieser Berichtsperiode erstmalig mit einem vollen Geschäftsjahr einbezogen.

Positive Impulse für die organische Konzernumsatzentwicklung kamen hauptsächlich durch die anhaltend hohe Kundenaktivität bei *Jacques' Wein-Depot*, im B2B-Segment (Großhandel) von der hervorragenden Performance des Italien-Spezialisten *Weinland Ariane Abayan* und der Sortimentserweite-

zung bei *Wein Wolf*, aber auch von der höheren Kundenqualität bei *Wein & Vinos* im Segment Digital. Darüber hinaus trugen die seit Jahren betriebene konsequente Neukundengewinnung und der Ausbau des Onlinegeschäfts konzernweit zur Umsatzsteigerung bei.

Die Rohertragsmarge betrug im Berichtsjahr 42,0 % (Vorjahr: 42,5 %). Der Rückgang der Rohertragsmarge im Konzern ist vor allem auf den gestiegenen Anteil der B2B-Umsätze sowie die Einbeziehung des Online-Marktplatzes *WirWinzer* und die tendenziell niedrigeren Margen seines Marktplatz-Geschäftsmodells zurückzuführen.

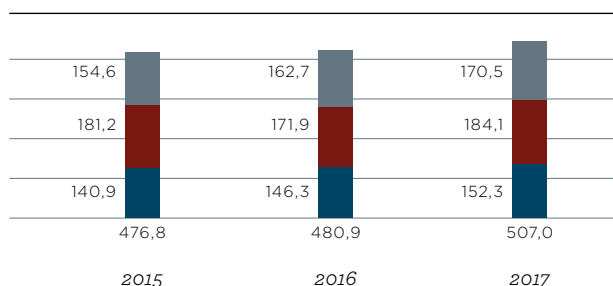
Der Personalaufwand setzte sich aus Löhnen und Gehältern sowie aus gesetzlichen, tariflichen und freiwilligen Sozialaufwendungen zusammen. Er lag im Berichtsjahr mit € 57,3 Mio. knapp über Vorjahresniveau (€ 56,4 Mio.). Bereinigt um einmalige Personalangelegenheiten im Vorjahr und Personalaufwendungen der akquirierten Unternehmen ergibt sich eine Steigerung von € 1,3 Mio. Sie ist im Wesentlichen auf die Strukturanpassungen bei *HAWESKO* im Jahr 2016 zurückzuführen.

Im Geschäftsjahr 2017 ging die Personalaufwandsquote insgesamt gegenüber dem Vorjahr (11,7 %) zurück und betrug 11,3 % vom Umsatz. Die um die obigen Personalangelegenheiten bereinigte Aufwandsquote lag im Vorjahr bei 11,3 %.

Die Werbeaufwendungen erreichten € 40,0 Mio. (Vorjahr: € 39,2 Mio.) und haben sich mit 7,9 % in Relation zum Umsatz gegenüber dem Vorjahr (8,2 %) leicht reduziert. Die Werbeaufwendungen enthalten Aufwendungen für die Neukundengewinnung und die Reaktivierung ehemaliger Kunden. Diese dienen dazu, die Geschäftsbasis des Konzerns Jahr für Jahr zu verbreitern: 2017 konnten 340.000 neue Kunden in den Endverbraucher-Segmenten hinzugewonnen werden – das sind 5 % mehr als im Vorjahr (323.000).

Die Versandkosten stiegen im Konzern um € 0,9 Mio. auf € 22,9 Mio. Die Versandkostenquote ging leicht auf 4,5 % zurück (Vorjahr: 4,6 %).

KONZERNUMSATZ NACH SEGMENTEN
(IN MIO. €)



- Digital (Distanzhandel)
- B2B (Großhandel)
- Omni-Channel (Facheinzelhandel, Jacques')

Rundungsdifferenzen möglich

Höheres Konzern-EBIT durch gesteigerte organische Profitabilität

Das Ergebnis der betrieblichen Tätigkeit (EBIT) des Hawesko-Konzerns belief sich im Berichtsjahr auf € 30,4 Mio. (Vorjahr: € 29,6 Mio.). Bereinigt um die

Akquisition *WirWinzer* im Berichtsjahr und im Vorjahr wurde das EBIT sogar um € 1,9 Mio. gesteigert und damit die Anlaufverluste dieser Wachstumsinitiative finanziert.

| ERGEBNISENTWICKLUNG in Mio. € | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 |
|---|-------------|-------------|-------------|-------------|
| EBIT | 20,1 | 20,1 | 29,6 | 30,4 |
| - Veränderung gegenüber Vorjahr | -11,1% | +0,4% | +47,1% | +2,7% |
| - EBIT-Marge | 4,2% | 4,2% | 6,2% | 6,0% |
| EBT | 21,4 | 19,0 | 28,3 | 28,8 |
| - Veränderung gegenüber Vorjahr | -15,5% | -10,8% | +48,8% | +1,6% |
| - EBIT-Marge | 4,5% | 4,0% | 5,9% | 5,7% |
| KONZERNJAHRESÜBERSCHUSS OHNE ANTEILE NICHT BEHERRSCHENDER GESELLSCHAFTER | 14,8 | 12,2 | 18,5 | 18,5 |
| - Veränderung gegenüber Vorjahr | -8,5% | -17,7% | +51,8% | -0,4% |
| - Netto-Marge | 3,1% | 2,6% | 3,9% | 3,6% |

| KOSTENSTRUKTUR in % vom Umsatz | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 |
|--|---------------|--|--|---------------|
| Personalkosten | -11,1% | Wie ausgewiesen -12,5% Bereinigt: -11,2% | Wie ausgewiesen -11,7% Bereinigt: -11,3% | -11,3% |
| Werbekosten | -8,8% | -8,2% | -8,2% | -7,9% |
| Versandkosten | -4,5% | -4,4% | -4,6% | -4,5% |
| Sonstige betriebliche Erträge und Aufwendungen (Saldo) | -11,9% | -10,8% | -10,3% | -10,7% |
| Abschreibungen | -1,4% | -1,5% | -1,5% | -1,6% |
| SUMME | -37,7% | -37,4% | -36,3% | -36,0% |

| EBIT-MARGEN in % vom Umsatz | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 |
|---------------------------------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| Omni-Channel (Facheinzelhandel) | 11,1% | 11,2% | 11,2% | 10,7% |
| B2B (Großhandel/Distribution) | 2,8% | 3,3% | 4,5% | 4,9% |
| Digital (Distanzhandel) | 5,7% | 7,4% | 5,8% | 6,0% |

Positiver Einfluss der EBIT-Entwicklung auf den Return on Capital Employed (ROCE)

Als Schlüsselkomponente des Return on Capital Employed (ROCE) hat die Entwicklung des EBIT auch einen erheblichen Einfluss auf diese Kennziffer.

Die Kennzahl ROCE wird im Hawesko-Konzern wie folgt errechnet: EBIT (€ 30,4 Mio.) dividiert durch den Durchschnitt des eingesetzten Kapitals

von € 154,9 Mio. [(Capital Employed Vorjahr + Capital Employed laufendes Jahr) geteilt durch 2]. Das durchschnittliche Capital Employed errechnet sich aus der Bilanzsumme (31. Dezember 2017: € 259,7 Mio., 31. Dezember 2016: € 231,3 Mio.) zuzüglich aktivierter Mietverpflichtungen (Durchschnittswert: € 34,3 Mio.) abzüglich zinsloser Verbindlichkeiten inklusive aktiver latenter Steuern und Rückstellungen (Durchschnittswert: € 110,3 Mio.) sowie liquider Mittel (Durchschnittswert: € 12,2 Mio.).

| BERECHNUNG DES ROCE in T€ | 1.1.-31.12. 2015 | 1.1.-31.12. 2016 | 1.1.-31.12. 2017 |
|--|-----------------------------|-----------------------------|-----------------------------|
| EBIT (ERGEBNIS DER BETRIEBLICHEN TÄTIGKEIT) | 20.132 | 29.619 | 30.418 |
| Bilanzsumme | 219.820 | 231.288 | 259.734 |
| abzüglich | | | |
| - liquide Mittel | 14.459 | 13.581 | 10.736 |
| - aktive latente Steuern | 1.782 | 2.506 | 2.211 |
| - zinslose Verbindlichkeiten | 99.076 | 106.562 | 114.065 |
| ZWISCHENSUMME | 104.503 | 108.639 | 132.722 |
| zuzüglich: aktivierter Mietverpflichtungen | 32.200 | 33.649 | 34.874 |
| Capital Employed (Stichtag laufendes Jahr) | 136.703 | 142.288 | 167.596 |
| Durchschnittliches Capital Employed (Jahresdurchschnitt) | 137.312 | 139.496 | 154.942 |
| ROCE | 14,7% | 21,2% | 19,6% |

Die ROCE-Kennzahlen der Geschäftssegmente und des Konzerns sind wie folgt:

| ROCE | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 | <i>Erwartete Mindestrendite</i> |
|---------------------------------|-------------------------------------|-------------------------------------|-------------------------------------|-------------|-------------------------------------|
| Omni-Channel (Facheinzelhandel) | 43% | 42% | 40% | 37% | > 27% |
| B2B (Großhandel/Distribution) | 9% | 11% | 16% | 18% | > 17% |
| Digital (Distanzhandel) | 20% | 26% | 19% | 19% | > 22% |
| Konzern | Bereinigt: 18%, ausgewiesen: 15% | Bereinigt: 20%, ausgewiesen: 15% | Bereinigt: 21%, ausgewiesen: 21% | 20% | > 16% |

Der bereinigte Wert ist eine Angabe ohne Einmaleffekte.

Konzernjahresüberschuss

Das Finanzergebnis weist einen Netto-Aufwand von € 1,6 Mio. aus (2016: € 1,3 Mio.). Aus der Folgebewertung finanzieller Verbindlichkeiten zum 31. Dezember 2017 nach IAS 39 bezüglich zweier Verkaufsoptionen gegenüber der Hawesko Holding AG ergab sich im Berichtsjahr ein Aufwand von € 1,9 Mio. (Vorjahr: € 1,8 Mio.). Das Konzernergebnis vor Ertragsteuern betrug im Jahr 2017 € 28,8 Mio. und lag über dem Vorjahreswert von € 28,3 Mio. Die Steuerquote stieg von 31,4 % im Vor- auf 33,4 % im Berichtsjahr. Aufgrund des höheren Steueraufwands ging das Ergebnis nach Steuern auf € 19,2 Mio. zurück (Vorjahr: € 19,4 Mio.).

Der Konzernjahresüberschuss ohne Anteile nicht beherrschender Gesellschafter summierte sich auf € 18,5 Mio. (Vorjahr: € 18,5 Mio.). Bereinigt um die oben angeführten Personalrückstellungen im Vorjahr und das Ergebnis aus der Folgebewertung nach IAS 39, erreichte der Konzernjahresüberschuss € 20,4 Mio. – der vergleichbare Vorjahreswert hatte bei € 19,5 Mio. gelegen.

Das Ergebnis je Aktie betrug wie im Vorjahr € 2,06. Bereinigt hätten sich € 2,27 ergeben, im Vorjahr wurden € 2,17 erzielt (gleichfalls bereinigt). Im Berichtsjahr wie im Vorjahr wurden jeweils 8.983.403 Aktien zugrunde gelegt.

GESCHÄFTSVERLAUF DER BRAND UNITS (SEGMENTE)

Omni-Channel (Facheinzelhandel):

Erneute Umsatzsteigerung bei Jacques' Wein-Depot – beschleunigte Expansion und höhere Investitionen in IT-Systeme

Der Netto-Umsatz des Geschäftssegments Facheinzelhandel (*Jacques' Wein-Depot*) wuchs im Berichtsjahr um 4,1 % auf € 152,3 Mio. Nach Flächenbereinigung und mit Onlineumsätzen ergab sich ein Umsatzanstieg von 2,7%. Im Jahr 2017 wurden 847.000 aktive Kunden und damit knapp 4 % mehr als im Vorjahr (816.000) bedient. Die Wachstumsrate des Umsatzes von 4,1 % lag leicht über dem Mittelwert der letzten zehn Jahre. Dies gelang unter anderem durch den Ausbau der Werbeansprache sowie mit erfolgreichen Aktionen zur Kundenbindung, -reaktivierung und -akquise (z. B. neue Smartphone-App und kostenfreier Versand ab € 50). Der Durchschnittsbonus stieg ebenfalls gegenüber dem Vorjahr, vorrangig durch einen höheren E-Commerce-Anteil. 2017 akquirierte *Jacques' Wein-Depot* 128.000 neue Kunden (Vorjahr: 118.000).

Zum 31. Dezember 2017 wurden 306 *Jacques' Wein-Depots* in Deutschland betrieben (Vorjahr: 298), zum Stichtag waren drei weitere Depots angemietet. Depots im Ausland bestehen nicht. Neun Ladengeschäfte wurden neu eröffnet, ein Standort verlegt und einer geschlossen.

Das Ergebnis der betrieblichen Tätigkeit (EBIT) des Segments lag im Berichtszeitraum wie im Vorjahr bei € 16,4 Mio. Die Ergebnisstagnation zum Vorjahr ergab sich infolge der Vorlaufkosten durch eine beschleunigte Expansion sowie durch höhere Investitionen in die Erneuerung von IT-Systemen.

Der ROCE des Segments reduzierte sich auf 37 % (Vorjahr: 40 %).

B2B (Großhandel/Distribution):

Akquisitionen beschleunigen Wachstum gegenüber den Vorjahren deutlich – Effizienz und Profitabilität im Kerngeschäft gestiegen

Der B2B-Bereich erfreut sich einer unverändert stabilen Nachfrage im Stammgeschäft, die hauptsächlich von der günstigen Konjunkturlage in Deutschland getragen wird. Hinzu kam das Firmenjubiläum bei *Weinland Ariane Abayan* mit gut angenommenen Angeboten. Mit € 184,2 Mio. war der Netto-Umsatz des Segments Distribution im Berichtsjahr um 7,2 % höher als im Vorjahr (€ 171,9 Mio.). Mehr als drei Viertel dieses Anstiegs war auf die Erstkonsolidierung von *WeinArt* und *Grand Cru Select* zurückzuführen (ab 1. Januar 2017); das organische Wachstum betrug 1,1 %. Die Tochtergesellschaft *Weinland Ariane Abayan* mit ihrem Sortiment hochwertiger italienischer Weine war ein Wachstumstreiber. Hinzu kam die Sortimentserweiterung bei *Wein Wolf* und der anhaltende Trend zu deutschen Weinen. Das Auslandsgeschäft (Schweiz und Österreich) konnte expandieren und erreichte mit € 34,5 Mio. ein Plus von 2,3 % gegenüber dem Vorjahr.

Das von allen B2B-Marken erwirtschaftete EBIT betrug € 9,0 Mio. und lag damit erheblich über dem des Vorjahres (€ 7,8 Mio.) – getragen vom inländischen Geschäft. Auch hier erbrachte *Weinland Ariane Abayan* den größten Beitrag. Das Auslandsgeschäft war auf Vorjahresniveau. Im Berichtsjahr 2017 wurden durch den Abverkauf der Bestände von *Château Classic i.L.* wie im Vorjahr keine nennenswerten Verkaufserlöse mehr erzielt.

Die EBIT-Marge des Segments nahm gegenüber dem Vorjahr insgesamt um 0,4 Prozentpunkte zu und betrug 4,9 %.

Der ROCE des Großhandelssegments stieg infolge der Ergebnisverbesserung von 16 % auf 18 %.

Digital (Distanzhandel):

Segment profitiert vom E-Commerce-Wachstum - Effizienzsteigerung im Kerngeschäft bildet Basis für weiteres Wachstum

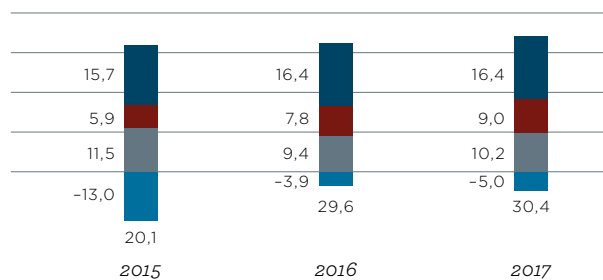
Im Geschäftssegment Digital (Distanzhandel) stieg der Umsatz 2017 um 4,8% auf € 170,5 Mio. Bei HAWESKO blieb er konstant. Bei den anderen Marken konnten insbesondere *Wein & Vinos* und *Carl Tesdorpf* ihre jeweiligen Umsätze gegenüber dem Vorjahr steigern. *Wein & Vinos* stellte seine Werbung auf eine noch breitere Basis und erzielte einen Umsatz von € 48,2 Mio. (Vorjahr: € 46,0 Mio.). *Carl Tesdorpf* konnte den Umsatz im Stammgeschäft und mit höheren Auslieferungen von vorverkauften Bordeaux-Subskriptionsweinen um 12% zum Vorjahr steigern. *The Wine Company* (Distanzhandel nach Schweden) wuchs mit einem in Euro umgerechneten Umsatzplus von rund 1% gegenüber dem Vorjahr. *WirWinzer* wurde ab dem 1. Oktober 2016 konsolidiert und erreichte im Schlussquartal 2016 einen Umsatz von € 1,6 Mio. und von € 6,0 Mio. für das volle Geschäftsjahr 2017. Auf vergleichbarer Basis entspricht dies einer Steigerung um 50%.

Die Maßnahmen zur Neukundenakquise waren erneut erfolgreich. 211.000 neue Kunden (davon 40.000 bei *WirWinzer*) wurden hinzugewonnen (Vorjahr: 205.000; davon 12.000 bei *WirWinzer* ab dem vierten Quartal 2016 konsolidiert). Die Zahlen sind jeweils ohne Einbeziehung der normalen jährlichen Abwanderung. Das Segment Distanzhandel verfügte damit per 31. Dezember 2017 über 840.000 aktive Käufer); das sind solche, die in den letzten 24 Monaten mindestens eine Bestellung aufgegeben haben (zum Vorjahresstichtag waren es 800.000).

Das sogenannte Subskriptionsgeschäft wird hauptsächlich in diesem Segment getätigt und betrifft fast ausschließlich Spitzengewächse aus dem Bordeaux: Diese werden kurz nach der Lese vorverkauft und etwa zwei Jahre später ausgeliefert, nachdem der Wein in Flaschen abgefüllt wurde. Das Distanzhandelssegment konnte im Berichtsjahr mit der Auslieferung des 2014er Jahrgangs einen Umsatz von € 1,4 Mio. (Vorjahr: € 0,5 Mio. für den Jahrgang 2013) realisieren. Damit bewegte er sich knapp unterhalb des langjährigen Durchschnitts. Die Tochtergesellschaft *Carl Tesdorpf - Weinhandel zu Lübeck* mit ihrem scharf konturierten Markenprofil konzen-

KONZERN-EBIT NACH SEGMENTEN

(IN MIO. €)



- Omni-Channel (Facheinzelhandel, Jacques')
- B2B (Großhandel)
- Digital (Distanzhandel)
- Holding/Zentralkosten und Konsolidierungsposten

triert sich auf das Spitzensegment des Weinmarkts. Der Schwerpunkt des Sortiments liegt auf sehr hochwertigen Weinen und Raritäten, die Kundenzielgruppe sind besonders anspruchsvolle Weinliebhaber. Die Umsätze konnten gegenüber dem Vorjahr insgesamt um € 1,2 Mio. auf € 11,4 Mio. gesteigert werden.

Der Online-Anteil am Umsatz des Segments Distanzhandel kletterte erneut, und zwar von 51 % im Vor- auf 55 % im Berichtsjahr (bzw. bereinigt um *WirWinzer* auf 54 %; Vorjahr: 50 %).

Das Ergebnis der betrieblichen Tätigkeit (EBIT) des Segments stieg auf € 10,2 Mio. im Berichtsjahr, im Vorjahr waren € 9,4 Mio. erzielt worden. Hauptgründe für die Zunahme waren im letzten Jahr durchgeführte, verstärkte Investitionen in digitale Ressourcen und die Restrukturierung am Standort Tornesch im Vorjahr in Höhe von € 1,5 Mio. Diese Umbaumaßnahmen dauern an und machten sich bereits im Berichtsjahr positiv bemerkbar. Der EBIT-Anstieg auf Segmentebene wurde durch die Konsolidierung des Online-Marktplatzes *WirWinzer* gebremst, der mit dem charakteristischen schnellen Wachstum in der Start-up-Phase noch nicht profitabel ist. Bereinigt, d. h. im Kerngeschäft ohne *WirWinzer*, wurde das EBIT um € 0,5 Mio. im Distanzhandel gesteigert. *Wein & Vinos*, *The Wine Company* und *Carl Tesdorpf – Weinhandel zu Lübeck* haben ihr operatives Ergebnis in etwa auf Vorjahresniveau gehalten.

Der ROCE im Segment Distanzhandel betrug wie im Vorjahr 19 %.

Logistik mit fast ausgeglichenem operativem Ergebnis (EBIT)

Die Tochtergesellschaft *IWL Internationale Wein Logistik* in Tornesch ergänzt mit ihren Logistikdienstleistungen die Aktivitäten von Distanz- und Großhandel. In der Berichtsperiode betrug das operative Ergebnis (EBIT) € -0,1 Mio. (Vorjahr: ausgeglichen).

Zentralkosten

Die ausgewiesenen Holding- und Zentralkosten sowie Konsolidierungsposten im Konzern lagen 2017 bei € 5,0 Mio. (Vorjahr: € 3,8 Mio.). Das Vorjahr enthielt einen Netto-Ertrag von € 2,2 Mio. aus der Auflösung der Personalrückstellung zur Erfüllung vertraglicher Verpflichtungen gegenüber dem verstorbenen ehemaligen Vorstandsvorsitzenden bei gegenläufiger Wirkung der Aufwendungen durch das Ausscheiden des ehemaligen Finanzvorstands. Bereinigt um diese Effekte war ein Rückgang der Personal- und Projektkosten festzustellen.

FINANZLAGE

Grundsätze und Ziele des Finanzmanagements

Die Grundsätze und Ziele des Finanzmanagements wurden auf Seite 36 im Abschnitt »Steuerungssystem: Strategische Wachstums- und Renditeziele, Finanzierungsziele« erläutert.

Kapitalstruktur

Der Kapitalbedarf des Hawesko-Konzerns umfasst die Investitionen in das Anlagevermögen und die Finanzierung der operativen Geschäftstätigkeit. Dabei finanziert sich der Konzern im Wesentlichen über kurzfristige Bankkredite, Finanzierungsleasing und den erwirtschafteten betrieblichen Cashflow. Zum 31. Dezember 2017 beinhalteten die Liquiditätsreserven des Konzerns flüssige Mittel von € 10,7 Mio. (Vorjahr: € 13,6 Mio.). Innerhalb unbefristeter Rahmenkredite zur Finanzierung der laufenden Geschäftstätigkeit (Working Capital) bestehen kurzfristige Kreditlinien mit einem Volumen von insgesamt € 50,0 Mio. Diese Kreditlinien waren am Abschlussstichtag zu 36 % in Anspruch genommen. Es bestanden keine langfristigen Verbindlichkeiten bei Kreditinstituten. Der Hawesko-Konzern hatte

am 31. Dezember 2017 kurz- und langfristige Finanzschulden von € 20,6 Mio. (Vorjahr: € 11,9 Mio.). Davon sind € 20,1 Mio. (€ 11,1 Mio.) innerhalb der nächsten zwölf Monate fällig. Der Anstieg ergab sich u. a. aus der Finanzierung der Wachstumsakquisitionen und dem höheren Working Capital. Die lang- und kurzfristigen Finanzschulden umfassen vor allem Bankdarlehen, welche im Rahmen von Kreditvereinbarungen mit inländischen Kreditinstituten bestehen. Die darin enthaltenen vertraglichen Verpflichtungen der Hawesko Holding AG wurden stets eingehalten. Über die bestehenden Kreditlinien war außerdem zu jedem Zeitpunkt im Berichtsjahr eine ausreichende Liquiditätsausstattung gegeben. Unter den langfristigen Finanzschulden waren Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing von € 0,5 Mio. ausgewiesen.

Die Kosten für das dem Konzern zur Verfügung gestellte Eigen- und Fremdkapital betragen nach internen Berechnungen derzeit 5,1 %. Sie ergeben sich aus den gewichteten Kosten für das Eigenkapital in Höhe von 6,3 % einerseits, für das Fremdkapital in Höhe von 1,6 % andererseits. Bei Berechnung der Eigenkapitalkosten wurden ein langfristiger risikoloser Zinssatz von 1,1 % und eine Risikoprämie von 6,5 % bei einem Beta von 0,6 zugrunde gelegt.

| ZUSAMMENSETZUNG DER FINANZVERSCHULDUNG PER 31. DEZEMBER 2017 | <i>Kurzfristig in Mio. €</i> | <i>Kurzfristig in %</i> | <i>Langfristig in Mio. €</i> | <i>Langfristig in %</i> | <i>Insgesamt in Mio. €</i> |
|---|----------------------------------|-----------------------------|----------------------------------|-----------------------------|--------------------------------|
| Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten | 19,7 | 100,0 | - | - | 19,7 |
| Finanzierungsleasing | 0,3 | 38,6 | 0,5 | 61,4 | 0,9 |
| INSGESAMT | 20,1 | 97,6 | 0,5 | 2,4 | 20,6 |

Rundungsdifferenzen möglich

| ZUSAMMENSETZUNG DER FINANZVERSCHULDUNG PER 31. DEZEMBER 2016 | <i>Kurzfristig in Mio. €</i> | <i>Kurzfristig in %</i> | <i>Langfristig in Mio. €</i> | <i>Langfristig in %</i> | <i>Insgesamt in Mio. €</i> |
|---|----------------------------------|-----------------------------|----------------------------------|-----------------------------|--------------------------------|
| Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten | 10,7 | 100,0 | - | - | 10,7 |
| Finanzierungsleasing | 0,4 | 33,3 | 0,9 | 66,7 | 1,2 |
| INSGESAMT | 11,1 | 93,3 | 0,9 | 6,7 | 11,9 |

Rundungsdifferenzen möglich

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 zum Finanzierungsleasing sind dem Konzernanhang ab Seite 80 zu entnehmen.

Per 31. Dezember 2017 bestand eine Netto-Verschuldung von € 11,0 Mio. (Vorjahr: Netto-Liquidität € 0,5 Mio.). Ursächlich waren die gestiegenen Warenbestände und der Cash-Outflow für den Mehrheitserwerb an der *WeinArt* und *Grand Cru Select*.

Die folgende Tabelle zeigt die Entwicklung der Netto-Verschuldung:

| in Mio. € | 2017 | 2016 |
|--|-------------|-------------|
| Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten | 19,7 | 10,7 |
| + Finanzierungsleasing | 0,9 | 1,2 |
| + Pensionsrückstellungen | 1,1 | 1,1 |
| = BRUTTO-VERSCHULDUNG | 21,7 | 13,1 |
| - flüssige Mittel | -10,7 | -13,6 |
| = NETTO-VERSCHULDUNG | 11,0 | -0,5 |

Rundungsdifferenzen möglich

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

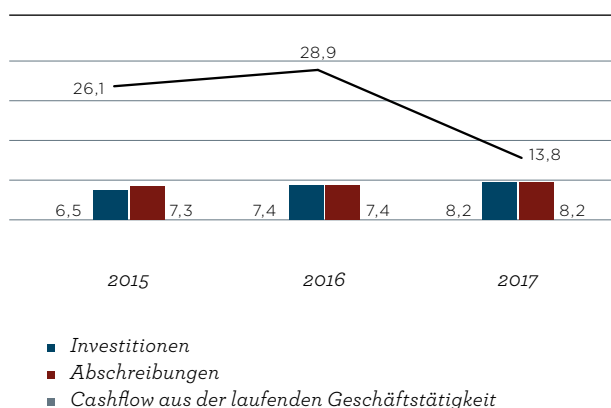
Investitionen

Der Hawesko-Konzern hatte im Berichtsjahr € 8,2 Mio. in immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen investiert (Vorjahr: € 7,4 Mio.). Bezogen auf den Umsatz ergab sich eine Investitionsquote von rund 1,6 % (Vorjahr: 1,5 %).

Die Investitionen in immaterielle Vermögenswerte betragen € 4,3 Mio. (Vorjahr: € 3,5 Mio.) und waren auf die Anschaffung von Software zurückzuführen (u.a. für Modernisierungen der ERP-Software im Omni-Channel-Segment, der Onlineshops im Distanzhandel und der Konzern-BI-Software in der Hawesko Holding).

Die Sachanlageninvestitionen 2017 beliefen sich auf insgesamt € 3,9 Mio. (Vorjahr: € 3,9 Mio.). Sie entfallen mit knapp € 1,7 Mio. hauptsächlich auf das Segment Facheinzelhandel und stehen in Zusammenhang mit der Expansion und Modernisierung einzelner Standorte. Weitere Investitionen in Sachanlagen – Ersatz- und Erweiterungsinvestitionen – waren im Großhandel mit knapp € 1,0 Mio. sowie im Distanzhandel mit knapp € 1,0 Mio. zu beziffern. Daneben hatte das Segment Sonstige knapp € 0,3 Mio. in Sachanlagen investiert.

INVESTITIONEN/ABSCHREIBUNGEN/CASHFLOW (IN MIO. €)



Liquiditätsanalyse

| KONZERN-CASHFLOW in Mio. € | 2017 | 2016 |
|---|-------|-------|
| Cashflow aus der laufenden Geschäftstätigkeit | +13,8 | +28,9 |
| Cashflow aus der Investitionstätigkeit | -10,5 | -15,4 |
| Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit | -6,2 | -14,3 |

Der Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit sank konzernweit von € 28,9 Mio. im Vorjahr auf € 13,8 Mio. im Berichtsjahr. Eine Zunahme des Working Capital führte zu einem Rückgang der Kennzahl.

Der Cashflow aus der Investitionstätigkeit veränderte sich im Berichtsjahr gegenüber dem Vorjahreswert (€ -15,4 Mio.) auf € -10,5 Mio. Der Cashflow aus der Investitionstätigkeit 2017 wies – neben dem Erwerb der Mehrheitsbeteiligung an *WeinArt* und *Grand Cru Select* im Berichtsjahr (€ 3,4 Mio.) – Zahlungs-mittelabflüsse für Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte von € 7,4 Mio. aus. Die Investitionen in immaterielle Vermögenswerte im gleichen Jahr (€ 4,3 Mio.) betrafen im Wesentlichen die Optimierung des Internetgeschäfts. Die Sachanlageninvestitionen (€ 3,9 Mio.) bezogen sich in erster Linie auf die Expansion und Modernisierung der Depots in der Brand Unit Omni-Channel (Segment Facheinzelhandel) sowie auf konzernweite Erweiterungs- und Ersatzinvestitionen.

Der Free-Cashflow (Summe der Cashflows aus laufender Geschäftstätigkeit und Investitionstätigkeit abzüglich Auszahlungen für Zinsen) sank von € 13,1 Mio. auf € 2,8 Mio. Die Abnahme war die Folge des geringer ausgefallenen Cashflows aus laufender Geschäftstätigkeit.

Der Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit wies hauptsächlich die Zahlung der Dividende (€ -11,7 Mio.) sowie die Aufnahme von kurzfristigen Krediten aus.

VERMÖGENSLAGE

| STRUKTUR DER KONZERNBILANZ – AKTIVA | 2017 | | 2016 | |
|---|--------------|-------------------|--------------|-------------------|
| | Mio. € | % der Bilanzsumme | Mio. € | % der Bilanzsumme |
| LANGFRISTIGE VERMÖGENSWERTE | | | | |
| Immaterielle Vermögenswerte | 41,9 | 16 % | 39,0 | 17 % |
| Sachanlagen | 20,5 | 8 % | 20,9 | 9 % |
| Nach der Equity-Methode bilanzierte Beteiligungen | 3,4 | 1 % | 3,3 | 1 % |
| Sonstige finanzielle Vermögenswerte | 0,1 | 0 % | 0,2 | 0 % |
| Latente Steuern | 2,2 | 1 % | 2,5 | 1 % |
| Sonstige langfristige Aktiva | 7,4 | 3 % | 7,5 | 4 % |
| | 75,6 | 29 % | 73,4 | 32 % |
| KURZFRISTIGE VERMÖGENSWERTE | | | | |
| Vorräte | 110,8 | 43 % | 91,0 | 39 % |
| Forderungen aus Lieferungen und Leistungen | 52,0 | 20 % | 46,5 | 20 % |
| Liquide Mittel und sonstige kurzfristige Aktiva | 21,4 | 8 % | 20,4 | 9 % |
| | 184,1 | 71 % | 157,9 | 68 % |
| BILANZSUMME | 259,7 | 100 % | 231,3 | 100 % |

Rundungsdifferenzen möglich

Die Bilanzsumme des Konzerns 2017 belief sich auf € 259,7 Mio. (Vorjahr: € 231,3 Mio.). Dies entspricht einem Plus von 12,3 %.

Die immateriellen Vermögenswerte stiegen im Zuge der Optimierung des Internetgeschäfts. Die langfristigen geleisteten Anzahlungen auf Vorräte zeigten den Vorjahreswert (Position »Sonstige«), da für den Bordeaux-Jahrgang 2016 eine gegenüber dem Vorgängerjahrgang 2015 unveränderte Nachfrage verzeichnet wurde. Der noch im Jahr 2016 langfristige Teil der Anzahlungen für den Bordeaux-Jahrgang 2015 ist planmäßig in die entsprechende kurzfristige Position umgliedert worden, da die entsprechenden Weine in den kommenden zwölf Monaten ausgeliefert werden.

Die kurzfristigen Vermögenswerte kletterten von € 157,9 Mio. auf € 184,1 Mio. – in erster Linie durch die Erweiterung des Konsolidierungskreises und den Bestandsaufbau. Zudem stiegen die kurzfristigen geleisteten Anzahlungen auf Vorräte an, denn die Nachfrage nach dem Bordeaux-Jahrgang 2015 war höher ausgefallen als die nach dem Vorgängerjahrgang 2014. Die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen stiegen von € 46,5 Mio. im Vorjahr auf € 52,0 Mio., hauptsächlich aufgrund von gegenüber dem Vorjahr zeitlich späteren Auftragseingängen im Jahresendgeschäft. Die Investitionstätigkeit führte neben dem Anstieg des Working Capital zu einem Rückgang der liquiden Mittel.

| STRUKTUR DER KONZERNBILANZ - PASSIVA | 2017 | | 2016 | |
|--|--------------|-------------------|--------------|-------------------|
| | Mio. € | % der Bilanzsumme | Mio. € | % der Bilanzsumme |
| EIGENKAPITAL | | | | |
| Gezeichnetes Kapital der Hawesko Holding AG | 13,7 | 5 % | 13,7 | 6 % |
| Kapitalrücklage | 10,1 | 4 % | 10,1 | 4 % |
| Gewinnrücklagen | 71,2 | 27 % | 64,1 | 28 % |
| Sonstige Rücklagen | -0,1 | -0 % | -0,2 | -0 % |
| EIGENKAPITAL DER AKTIONÄRE DER HAWESKO HOLDING AG | 94,8 | 37 % | 87,7 | 38 % |
| Anteile nicht beherrschender Gesellschafter | 9,9 | 4 % | 6,7 | 3 % |
| | 104,8 | 40 % | 94,4 | 41 % |
| LANGFRISTIGE RÜCKSTELLUNGEN UND VERBINDLICHKEITEN | | | | |
| Rückstellungen | 1,8 | 1 % | 1,9 | 1 % |
| Finanzschulden | 0,5 | 0 % | 0,9 | 0 % |
| Restliche langfristige Verbindlichkeiten und latente Steuern | 12,4 | 5 % | 23,2 | 10 % |
| | 14,8 | 6 % | 26,0 | 11 % |
| KURZFRISTIGE VERBINDLICHKEITEN | | | | |
| Anteile anderer Gesellschafter am Kommanditkapital von Tochtergesellschaften | 0,2 | 0 % | 0,2 | 0 % |
| Finanzschulden | 20,1 | 8 % | 11,1 | 5 % |
| Erhaltene Anzahlungen | 8,4 | 3 % | 5,2 | 2 % |
| Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen | 64,4 | 25 % | 58,3 | 25 % |
| Restliche kurzfristige Verbindlichkeiten | 47,0 | 18 % | 36,1 | 16 % |
| | 140,2 | 54 % | 110,9 | 48 % |
| BILANZSUMME | 259,7 | 100 % | 231,3 | 100 % |

Rundungsdifferenzen möglich

Das Eigenkapital des Konzerns betrug € 104,8 Mio., im Vorjahr waren es € 94,4 Mio. gewesen. Die Gewinnrücklagen erhöhten sich gegenüber dem Vorjahresstichtag auf € 71,2 Mio. (Vorjahr: € 64,1 Mio.). Dies resultierte im Wesentlichen aus der Bildung von Rücklagen aus dem Vorjahresergebnis. Die Eigenkapitalquote (vor Ausschüttung) entsprach 40 % der Bilanzsumme (Vorjahr: 41 %). Die Anteile nicht beherrschender Gesellschafter stiegen mehrheitlich im Zuge des Ergebnisses von *Wein & Vinos* und der Akquisitionen.

Die langfristigen Rückstellungen und Verbindlichkeiten betragen € 14,8 Mio. (Vorjahr: 26,0 Mio.): Die darin enthaltenen restlichen langfristigen Verbindlichkeiten und latenten Steuern von € 23,2 Mio. im Vorjahr sanken zum Jahresstichtag auf € 12,4 Mio. In dieser Position wird die Verbindlichkeit ausgewiesen, die zur Ausübung einer Verkaufsoption der Minderheitsgesellschafter von *WirWinzer*, die im Berichtsjahr 2016 mehrheitlich akquiriert wurde, entstehen könnte. Die restlichen langfristigen Verbindlichkeiten

und latenten Steuern nahmen insgesamt infolge einer Umbuchung der Verbindlichkeit ab, die aus der Ausübung der Verkaufsoption der Altgesellschafter der *Wein & Vinos* entstehen könnte. Diese wird somit im Berichtsjahr in die kurzfristigen Verbindlichkeiten umgegliedert. Der Rückgang der langfristigen Finanzschulden beruht auf einem im Finanzierungsleasing bilanzierten Teils eines Lagergebäudes. Dagegen stiegen die im Zusammenhang mit der Bordeaux-Subskription erhaltenen Anzahlungen im Berichtsjahr: Für den Jahrgang 2016 bestand eine höhere Nachfrage als für den Jahrgang 2015, der im Vorjahr in dieser Position bilanziert wurde.

Die kurzfristigen Verbindlichkeiten wuchsen um € 29,3 Mio. auf € 140,2 Mio. – vorrangig als Folge der oben genannten Umbuchung der langfristigen Verbindlichkeit gegenüber den Altgesellschaftern von *Wein & Vinos* und der Erweiterung des Konsolidierungskreises. Die kurzfristigen Finanzschulden erhöhten sich von € 11,1 Mio. auf € 20,1 Mio. Ursächlich waren die gestiegenen Warenbestände und der Cashflow aus Investitionstätigkeit, der u. a. den Erwerb der Mehrheitsbeteiligung von *WeinArt* und *Grand Cru Select* im Berichtsjahr enthält. Die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen stiegen im Vorjahresvergleich akquisitionsbedingt zum Jahresende. Der im Jahr 2016 noch langfristige Teil der Kundenanzahlungen für den Bordeaux-Jahrgang 2015 ist zeitbedingt in eine entsprechende kurzfristige Position im Jahr 2017 überführt worden, da die Weine innerhalb der nächsten zwölf Monate ausgeliefert werden. Der ausgewiesene Anstieg war auf qualitätsbedingte Unterschiede zurückzuführen. Die restlichen kurzfristigen Verbindlichkeiten stiegen zum Vorjahr insbesondere aufgrund höherer Verbindlichkeiten aus Umsatzsteuer im Zuge des stärkeren Weihnachtsgeschäftes 2017.

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

Wesentliche genutzte und nicht bilanzierte Vermögenswerte, die geleast oder gepachtet sind, existieren

nicht. Im Facheinzelhandel werden die Standorte von *Jacques' Wein-Depot* grundsätzlich gemietet und sind daher nicht im Anlagevermögen ausgewiesen.

Zum 31. Dezember 2017 bestehen zusätzlich Haftungsverhältnisse und finanzielle Verpflichtungen gegenüber Dritten. Der Mindestbetrag nicht abgezinster künftiger Leasing- und Mietzahlungen beläuft sich auf € 49,9 Mio. (Vorjahr: € 18,9 Mio.). Die Verpflichtungen aus offenen Anzahlungen für eingegangene Subskriptionen zum 31. Dezember 2017 in Höhe von € 1,9 Mio. (31. Dezember 2016: € 1,3 Mio.) wurden Anfang 2018 ausgeglichen.

Entwicklung des Aktienkurses und Kapitalmaßnahmen

Die Aktienmärkte starteten weltweit optimistisch in das Jahr 2017. Insbesondere der Amtsantritt des neuen US-Präsidenten und die damit verbundene Erwartung einer wirtschaftsfreundlichen (Steuer-) Politik trieben die US-Aktienmärkte auf neue Höchststände. Nach kurzer Unsicherheit im Vorfeld der französischen Präsidentschaftswahlen setzte sich der allgemeine Aufwärtstrend im zweiten Quartal verstärkt fort und der Deutsche Aktienindex DAX markierte ein neues Rekordhoch. Allgemein stimulierten anhaltend niedrige Zinsen und hohe Liquidität. Die Geldpolitik der Europäischen Zentralbank (EZB) verharrte auf ihrem expansiven Kurs und die US-Notenbank erhöhte die Leitzinsen erwartungsgemäß nur moderat. Im dritten Quartal kam es im Zuge sich verschärfender verbaler Auseinandersetzungen zwischen den USA und Nordkorea zunächst zu einer höheren Schwankungsbreite der Aktienkurse, ab September nahmen sie weltweit jedoch wieder deutlich an Fahrt auf. Insbesondere in Deutschland sorgten robuste Konjunkturdaten, positive Unternehmensberichte und ein steigender US-Dollar für gute Stimmung. Entsprechend erreichten viele Börsenindizes im vierten Quartal neue Höchststände. Der Euro STOXX 50 mit den wichtigsten Blue Chips des Euroraums legte im Jahresverlauf 2017 um 6 % zu, der deutsche Leitindex DAX verzeichnete einen Anstieg von 13 %. Er kletterte im Oktober erstmals über

die Marke von 13.000 Punkten und erreichte am 3. November mit 13.479 Punkten ein neues Allzeithoch. Ähnlich der Benchmark-Index für die deutschen Small Caps, der SDAX: Mit zahlreichen neuen All-Time-Highs im Jahresverlauf und mit einem Anstieg von nahezu 25 % konnte er den DAX jedoch klar übertreffen. Der Kurs der Hawesko-Holding-Aktie notierte zum Jahresanfang 2017 bei € 43,04 (XETRA). Er markierte Höchstkurse von € 51 - 52 im Zeitraum um die Hauptversammlung und blieb danach vorwiegend in der Bandbreite € 50 - 51 - ein Plus von 17 %. Bis Redaktionsschluss notiert er weiterhin auf diesem Niveau.

Die Aktie der Hawesko Holding soll als Dividendenwert am Aktienmarkt positioniert bleiben. Die Ausschüttungsquote wird zum einen eine angemessene Beteiligung an der Ertragsentwicklung für die Aktionäre, zum anderen die Stärkung der Selbstfinanzierungskraft für weiteres Wachstum, für die strategische Weiterentwicklung und für die Nachhaltigkeit des Konzerns berücksichtigen.

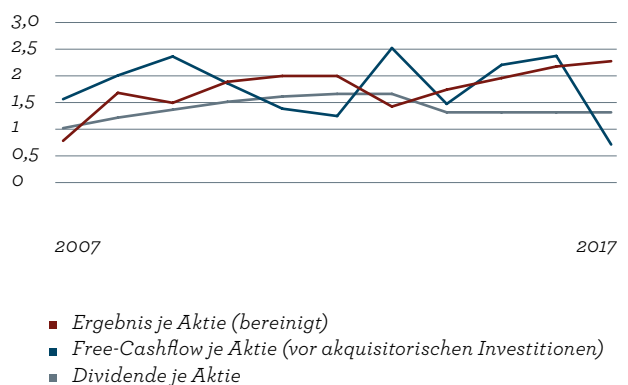
Die Gesamtzahl der Aktien betrug während des Jahres 2017 wie im Vorjahr 8.983.403 Stück. Kapitalmaßnahmen wurden nicht vorgenommen.

Investor Relations

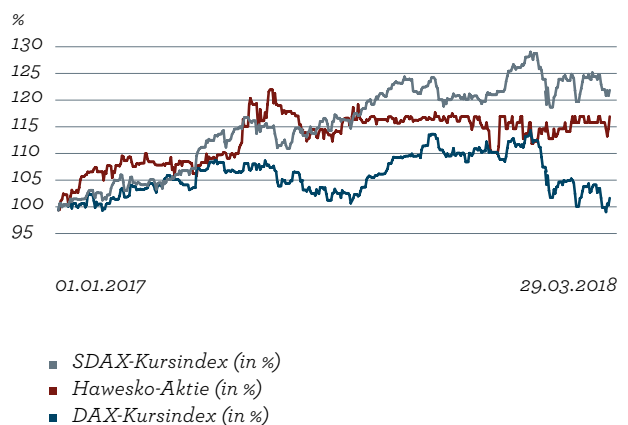
Die Investor-Relations-Aktivitäten des Hawesko-Konzerns setzen auf einen kontinuierlichen Dialog mit Fondsmanagern und anderen institutionellen Investoren sowie mit weiteren Teilnehmern und Vertretern des Kapitalmarkts. Im Rahmen dieses Dialogs werden die Geschäftslage des Konzerns und die Erwartungen seines Managements diskutiert. 2017 fanden insgesamt 72 Einzelgespräche (Vorjahr: 69) mit institutionellen Investoren und Analysten statt. Bei 37 (Vorjahr: 28) dieser Gespräche war ein Vorstandsmitglied anwesend. Die Hawesko Holding AG führte darüber hinaus in Hamburg eine und in Frankfurt am Main insgesamt drei (Vorjahr: drei) Firmenpräsentationen durch und stellte sich im Rahmen einer Investorenkonferenz bei Investoren ebenfalls in Frankfurt am Main vor. Wie in der Vergangenheit

wurde die Entwicklung der Hawesko Holding AG auch 2017 von einer Reihe namhafter Research-Häuser regelmäßig verfolgt, darunter Bankhaus Lampe, Commerzbank, DZ BANK, GSC Research, M.M.Warburg & CO, und Oddo BHF Capital Markets.

KENNZAHLEN ZUR AKTIE (IN €)



KURSENTWICKLUNG HAWESKO-AKTIE



NACHTRAGSBERICHT

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

PROGNOSE-, CHANCEN- UND RISIKOBERICHT

PROGNOSEBERICHT

Ausrichtung des Hawesko-Konzerns im kommenden Geschäftsjahr

Für die Geschäftspolitik des Konzerns werden neue Schwerpunkte gesetzt: Der bisher sehr dezentral geführte Konzern wird neue Strukturen erhalten und die Aktivitäten der Tochtergesellschaften besser koordinieren. Die Marken des Konzerns sollen effektiver unterstützt, ihre Entwicklung in den Konzernverbund eingepasst und ganzheitlich gesteuert werden. Zentrale Services werden ausgebaut und in effektiven Plattformen gebündelt. Dazu zählen beispielsweise die IT oder ein konzernweites Personalmanagement. Durch diese Maßnahmen werden die Marken von diesen Funktionen entlastet und können sich verstärkt ihrem Kerngeschäft widmen. Damit werden gute Voraussetzungen dafür geschaffen, dass der Konzern auch künftig seine bereits starke Marktstellung in Deutschland festigt und weiter ausbaut.

Wirtschaftliche Rahmenbedingungen

Erwartete künftige gesamtwirtschaftliche Entwicklung

Der Aufschwung der Weltwirtschaft wird sich laut IWF 2018 fortsetzen. Dabei wird das reale Wachstum mit 3,9 % sogar um einen Zehntelpunkt höher ausfallen als im Vorjahr. Hierzu tragen im Wesentlichen die Entwicklungsländer bei sowie die USA, wo insbesondere kurzfristige Effekte durch die US-Steuerreform stimulieren. Das US-BIP wird daher mit 2,7 % spürbar stärker zulegen als 2017. China wird hingegen leicht weniger, aber weiter deutlich über sechs Prozent wachsen. Auch für die Eurozone erwartet der IWF einen Rückgang des Wachstums, nämlich von 2,4 % auf 2,2 %. Insbesondere Deutschland (2,3 %, nach 2,5 %), Italien (1,4 %, nach 1,6 %) und Spanien (2,4 %, nach 3,1 %)

nach 3,1 %) sollen weniger stark zulegen. Frankreich hingegen soll sich mit 1,9 % gegenüber 1,8 % im Vorjahr leicht besser entwickeln. Die Brexit-Verunsicherung belastet auch 2018 die britische Wirtschaft. Das bisher schon unterdurchschnittliche Wachstum soll sich auf 1,5 % weiter abschwächen.

Im Nachgang des Aufschwungs im Schlussquartal 2017 startete die deutsche Wirtschaft zunächst mit Schwung und Zuversicht ins neue Jahr. Wichtige Stimmungsindikatoren markierten zu Jahresbeginn sogar neue Rekordmarken. Zwar hat sich die Stimmung inzwischen wieder eingetrübt, das deutsche Wirtschaftswachstum bleibt davon aber nur wenig tangiert. Aus Sicht des Deutschen Industrie- und Handelskammertages läuft die deutsche Wirtschaft derzeit sogar auf Hochtouren. Entsprechend erhöhte der DIHK seine Prognose für 2018 zuletzt um 0,5 Prozentpunkte auf 2,7 %. Nach einem glänzenden Start ins Jahr 2018 erlitt die Verbraucherstimmung in Deutschland laut GfK-Konsumklimastudie im Februar ebenfalls einen Dämpfer, allerdings von einem sehr hohen Niveau aus. Der Konsumoptimismus der Bundesbürger bleibt damit weiterhin hoch.

Angesichts des insgesamt guten Starts in das Jahr 2018 ist die Bundesregierung optimistischer als der IWF und geht für 2018 in Deutschland von einer Wachstumssteigerung aus. Das deutsche BIP soll um 2,4 % zulegen (Vorjahr: 2,2 %) zulegen. Getragen wird der anhaltende Aufschwung von der weiter zunehmenden Inlandsnachfrage. Diese wird insbesondere stimuliert von der weiter steigenden Beschäftigung und damit erneut kräftig wachsenden Bruttolöhnen und -gehältern sowie sich deutlich beschleunigenden Ausrüstungsinvestitionen. Darüber hinaus bleibt die Außenwirtschaft ein wesentlicher Träger des deutschen Aufschwungs.

Der Hawesko-Vorstand schließt sich den Erwartungen für die deutsche Wirtschaft an. Er geht davon aus, dass der konjunkturelle Trend 2018 im maßgeblichen Heimatmarkt Deutschland insgesamt positiv bleibt. Davon sollte auch der Weinmarkt profitieren können.

Künftige Branchensituation

Der deutsche Weinmarkt dürfte im Jahr 2018 konjunkturellen Rückenwind erhalten und sich auf dem aktuell hohen Niveau stabilisieren. Der Hawesko-Vorstand geht davon aus, dass die bereits länger bestehenden Trends im gehobenen Marktsegment anhalten und von der demografischen Entwicklung weiterhin begünstigt werden. Wie in vielen anderen Branchen nimmt die Bedeutung des Onlinehandels auch im Weingeschäft stetig zu. In den anderen Ländern Mitteleuropas sind beim Weinkonsum grundsätzlich ähnliche Trends wie in Deutschland zu beobachten.

Auch die bereits bestehenden qualitativen Trends werden 2018 andauern und prägend für den Markt bleiben: Die Professionalisierung in der Weinwelt nimmt weiter zu, die Ansprüche der Konsumenten wachsen, Europa bleibt ein Schwerpunkt des weltweiten Weinkonsums. Außerhalb Europas macht sich ein erhöhter Weinkonsum bereits bemerkbar – eine Entwicklung, die sich auch in der Zukunft fortsetzen wird. In der Konsequenz bedeutet das, dass die Tugenden, die sich der Hawesko-Konzern über Jahrzehnte erarbeitet hat, als Alleinstellungsmerkmale am Markt wichtiger sind denn je: Das breite Angebot erstklassiger Weine, die Kompetenz in Umgang mit der Ware Wein, das Know-how bei Transport und Lagerung sowie die Fähigkeit, Kunden immer aufs Neue zu begeistern mit hoher Servicebereitschaft und -qualität im Verhältnis zum Kunden sind Gründe für eine starke Wiedererkennbarkeit der Konzernmarken auf dem Weinmarkt.

Erwartete Ertragslage

Der Vorstand der Hawesko Holding setzt nach wie vor auf nachhaltiges, langfristiges und profitables

Wachstum. Die nachstehenden Einschätzungen berücksichtigen nicht den potenziellen Erwerb von Anteilen von Tochtergesellschaften. Er rechnet mit einem organischen Umsatzwachstum von ca. 3 % für den Konzern im Geschäftsjahr 2018. Dabei dürfte sich das Wachstum aller drei Brand Units Omni-Channel (Facheinzelhandel, *Jacques*), Digital (Distanzhandel) sowie B2B (Großhandel) in dieser Bandbreite bewegen.

Das Konzern-EBIT wird 2018 in einer Bandbreite zwischen € 32 – 33 Mio. erwartet, was einer EBIT-Marge von ca. 6,2 % (2017: 6,0 %) entspricht. Für die Brand Unit Omni-Channel wird eine EBIT-Marge von ca. 10 – 11 % (2017: 10,7 %) angepeilt, für Digital wird mit einer EBIT-Marge in der Größenordnung von 7 % (2017: 6,0 %) und für B2B knapp über 6 % (2017: 4,9 %) gerechnet.

Beim Finanzergebnis geht der Vorstand von einem Netto-Aufwand von zwischen € 0,2 – 0,5 Mio. aus (2017: € 1,6 Mio.). Der Ergebnisanteil nicht beherrschender Gesellschafter wird sich voraussichtlich zwischen € 0,8 – 1,2 Mio. bewegen (2017: € 0,7 Mio.). Der Konzernjahresüberschuss nach Steuern und Anteilen nicht beherrschender Gesellschafter wird in einer Bandbreite zwischen € 19 – 20 Mio. (2017: € 18,5 Mio.) erwartet. Der Vorstand rechnet für 2018 mit einem Free-Cashflow im Bereich von € 16 – 18 Mio., nach € 2,8 Mio. in 2017, und mit einem ROCE in einer Größenordnung wie im Vorjahr von 20 % in 2017. In den künftigen Quartalsmitteilungen sowie dem Halbjahresbericht wird der Vorstand seine Erwartungen und den Ausblick für die Zukunft wie gewohnt zeitnah kommunizieren.

Erwartete Finanzlage

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

Die Netto-Verschuldung zum 31. Dezember 2017 betrug € 11,0 Mio. Gemäß Unternehmensplanung soll diese zum Jahresstichtag 2018 ausgeglichen sein.

Die Investitionen in Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte werden im Geschäftsjahr 2018 voraussichtlich das Niveau des Vorjahres (€ 8,2 Mio.) um 5-10% unterschreiten. Neben den vorgesehenen Investitionen in die Optimierung des Internetgeschäfts und die IT handelt es sich dabei um solche für Modernisierung und Expansion im Segment Facheinzelhandel sowie um Erweiterungs- und Ersatzinvestitionen in den Segmenten Großhandel und Distanzhandel.

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

Gesamtaussage zur voraussichtlichen Entwicklung des Konzerns

Vor dem Hintergrund der oben dargestellten Einzelsachverhalte und der Einschätzung der Weinmarktentwicklung hält der Vorstand nach wie vor eine stetige und aufwärtsorientierte Entwicklung des Hawesko-Konzerns für realistisch. Dabei erhält das Umsatzwachstum eine höhere Priorität und wird als gleichrangig mit der Verbesserung der EBIT-Marge bewertet. Weiterhin strebt der Vorstand ein profitables Wachstum bei einer langfristigen Umsatzrentabilität von rund 7% an. Das dauerhafte Überschreiten einer Kapitalrendite (ROCE) von 16% bleibt unverändert eine wichtige Zielmarke. Nach wie vor gilt: Die Realisierung finanztechnischer Ziele ist Ausdruck eines funktionierenden Geschäftsmodells und kann nur gelingen, wenn auch die menschliche Dimension des Wirtschaftens angemessen berücksichtigt wird.

Zufriedene Kunden, motivierte Mitarbeiter, eine faire Behandlung von und durch Geschäftspartner(n) sind

Werte, ohne die das Geschäft nicht lebt und deren Verwirklichung der Hawesko-Vorstand auch in Zukunft für entscheidend hält.

RISIKOBERICHT

Risikomanagementsystem

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

Der Hawesko-Konzern ist im Rahmen seiner Tätigkeit auf seinen Absatzmärkten den grundsätzlichen Risiken ausgesetzt, die mit unternehmerischem Handeln immer verbunden sind. Risiken werden als Ereignisse oder mögliche Entwicklungen innerhalb und außerhalb des Konzerns definiert, die sich negativ auf die Unternehmen bzw. die Erreichung der Unternehmensziele auswirken können und/oder eine Einnengung der Handlungsspielräume von Vorständen und Geschäftsführern nach sich ziehen. Der Vorstand hat ein modernes und umfassendes Risikomanagementsystem (RMS) etabliert, das zudem laufend weiterentwickelt wird. Das frühzeitige Erkennen von Risiken ist von großer Bedeutung und erfolgt über ein konzernweit implementiertes Risikofrüherkennungssystem. Dessen Grundsätze sind durch eine Risikomanagement-Richtlinie verbindlich geregelt.

Das RMS des Hawesko-Konzerns umfasst alle Tochterunternehmen, und 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 Gegenmaßnah-

men zur Begrenzung der identifizierten Risiken. Die Prozesse des RMS sind im gesamten Konzern identisch und werden durch den Risikomanager und die Risikomanagementbeauftragten in den Geschäftssegmenten gesteuert.

Beschreibung der wesentlichen Merkmale des internen Kontroll- und des Risikomanagementsystems im Hinblick auf den Rechnungs- und Konzernrechnungslegungsprozess

Das interne Kontrollsystem der Konzerngesellschaften sowie der Konzernrechnungslegung ist wesentlicher Bestandteil des Berichtswesens und somit des internen Leitungs- und Steuerungssystems. Ferner bildet es die Basis für die Gewährleistung der Einhaltung interner wie externer Vorgaben (Compliance).

Das Risikomanagementsystem als Teil des internen Kontrollsystems erfasst und bewertet systematisch die im Rahmen der jährlich durchgeführten Risikoinventur identifizierten Risiken. In Bezug auf die Konzernrechnungslegung ist das Risikomanagementsystem darauf ausgerichtet, die Risiken im Konzernabschluss angemessen abzubilden (z. B. durch Bildung von Rückstellungen) und dadurch das Risiko einer unvollständigen Darstellung der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage zu begrenzen. Weitere Erläuterungen zum Risikomanagementsystem werden im Risikobericht auf Seite 60 gemacht.

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

Das interne Kontrollsystem bezogen auf den Rechnungslegungsprozess

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

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

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

Das interne Kontrollsystem bezogen auf den Konsolidierungsprozess

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

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

Risiken

Neben dem allgemeinen Geschäftsrisiko ist der Konzern zusätzlich den unten erläuterten Risiken ausgesetzt. Diese werden in einem Betrachtungszeitraum von zwei Jahren nach der erwarteten Schadenshöhe absteigend in die Klassen A, B und C eingestuft, wie aus der folgenden Grafik ersichtlich ist. Bei den angegebenen Schadenshöhen handelt es sich um eine Netto-Betrachtung der EBIT-Auswirkung.

Öffentliche Diskussion über Alkohol und Werbeverbote bzw. -einschränkungen

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

| | | | | | | |
|-----------------------------|------------------------------------|-------------------------------|---------------------------|---------------------------|-------------------------|------------------------------|
| 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 %) | | | | | |

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

Konjunkturabhängigkeit

Der Hawesko-Konzern erzielt 91 % seiner Umsätze in der Bundesrepublik Deutschland. Die volkswirtschaftliche Entwicklung Deutschlands hat einen wesentlichen Einfluss auf die Konsumneigung der Bevölkerung und damit auf die Geschäftsentwicklung des Hawesko-Konzerns.

Im Berichtsjahr wurden 9 % des Konzernumsatzes außerhalb Deutschlands erzielt. Davon entfallen rund drei Viertel auf die Nachbarländer Österreich und Schweiz.

Das Risiko aus der *Konjunkturabhängigkeit* wird als A-Risiko bei einer mittleren Eintrittswahrscheinlichkeit klassifiziert.

Naturprodukt Wein – Verkehrs- und Verzehrbarkeit, Qualität, eventuelle negative Auswirkungen

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

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

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

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

Das Risiko aus der Konstellation *Verkehrs- und Verzehrbarkeit, Qualität, eventuelle negative Auswirkungen* wird als A-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 werden sollten, wird nach Einschätzung des Hawesko-Vorstands eine stärkere Besteuerung für alkoholhaltige Produkte voraussichtlich nicht zu einem mittelfristig niedrigeren Weinkonsum führen.

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

Management-Risiken und Personalrisiken

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

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

Das Risiko aus dem Bereich *Management und Personal* wird als B-Risiko bei einer mittleren Eintrittswahrscheinlichkeit klassifiziert.

Datenschutz sowie Schutz von Daten gegen unerlaubte Handlungen

Die gesetzlichen Vorschriften zum Bundesdatenschutzgesetz (BDSG) wurden vom Hawesko-Konzern übernommen und im operativen Geschäft umgesetzt. Die Hawesko-Segmente Facheinzelhandel und Distanzhandel gewinnen einen erheblichen Anteil ihrer jeweiligen Neukunden über die im sogenannten „Listenprivileg“ geregelten Methoden, haben sich aber bereits seit Jahren zu einem über die gesetzlichen Vorschriften hinausreichenden, verantwortungsvollen Umgang mit Kundendaten verpflichtet. Kernpunkte sind dabei die regelmäßige Schulung der Mitarbeiter nach BDSG, ein straffes Benutzerrechtekonzept, die Protokollierung aller Zugriffe auf personenbezogene Daten und die Einhaltung von Auflagen zur Speicherung von Kundendaten

auf Massenspeichermedien. Hinzu kommen diesbezügliche regelmäßige Optimierungen der internen Prozesse (auch mithilfe externer fachlicher Unterstützung) sowie der IT-Landschaft.

Der Bereich Datenschutz ist stark mit der Informationssicherheit verknüpft, einem Thema, das in der Compliance-Richtlinie der Hawesko Holding geregelt ist. Datenschutz-Audits 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.

Wegfall der umsatzstärksten Lieferanten

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

Das Risiko aus dem *Wegfall der umsatzstärksten Lieferanten* wird als B-Risiko bei je nach Lieferant unterschiedlichen Eintrittswahrscheinlichkeiten eingestuft.

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.

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

Finanzrisiken

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

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

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

Rechtliche und steuerliche Risiken

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

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

Sonstige Risiken

Weitere wesentliche Risiken sind derzeit nicht erkennbar.

Gesamtaussage zur Risikosituation des Hawesko-Konzerns

Aus heutiger Sicht auf Basis der bekannten Informationen ist festzustellen, dass keine den Fortbestand des Unternehmens gefährdenden Risiken bestehen und auch für die Zukunft keine solchen Risiken erkennbar sind. In der Gesamtbeurteilung ist der Konzern weder höheren noch niedrigeren Risiken ausgesetzt als im Vorjahr.

CHANCENBERICHT

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

Gegenwärtig geht der Hawesko-Vorstand nicht von ausgeprägten zusätzlichen Chancen für 2018 im Rahmen des aktuellen konjunkturellen Umfelds aus. Er rechnet derzeit damit, dass der Weinkonsum im hochwertigen Bereich über € 5,00 pro Flasche in der Gesamtjahresbetrachtung stabil bleiben beziehungsweise leicht ansteigen wird.

Der Hawesko-Konzern verfügte zum Bilanzstichtag 31. Dezember 2017 über sehr solide Bilanzrelationen. Der Vorstand geht davon aus, dass die meisten Wettbewerber nicht über eine vergleichbare finanzielle Stärke verfügen.

Chancen sieht der Vorstand in dem Fall, dass die Erschließung neuer Kundengruppen besonders erfolgreich verlaufen sollte. Das könnte organisch geschehen, indem Werbekampagnen, Neukundengewinnungsmaßnahmen oder neu entwickelte Konzepte auf hohe Resonanz stoßen und zu nachhaltigen Wiederkäufen führen sollten. Die Eintrittswahrscheinlichkeit eines solchen Geschehens hält der Vorstand jedoch für eher gering (ca. 5 – 25 %). Eine die Planungen übertreffende Erschließung neuer Kundengruppen könnte auch anorganisch vonstattengehen, also durch den Kauf von Unternehmen oder Unternehmensteilen. Aus heutiger Sicht schätzt der Vorstand die Eintrittswahrscheinlichkeit eines solchen Falls als gering bis mittel ein (ca. 10 – 50 %).

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

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

Sonstiges Risikomanagementsystem/Chancenmanagementsystem

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

RECHTLICHE KONZERNSTRUKTUR UND ÜBERNAHMERECHTLICHE ANGABEN

BERICHT GEMÄSS §§ 289A UND 315A DES HANDELSGESETZBUCHES (HGB) IN VERBINDUNG MIT § 120 ABS. 3 SATZ 2 DES AKTIENGESETZES (AKTG):

SCHLUSSEKTLÄRUNG DES VORSTANDS ZUM BERICHT ÜBER BEZIEHUNGEN ZU VERBUNDENEN UNTERNEHMEN

Die Tocos Beteiligung GmbH hält eine Beteiligung von 72,6 % an der Hawesko Holding AG. Dies begründet ein Abhängigkeitsverhältnis.

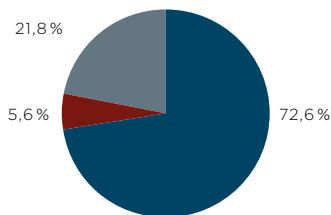
Ein Beherrschungs- oder Gewinnabführungsvertrag der Hawesko Holding AG mit der Tocos Beteiligung GmbH besteht nicht. Der Vorstand der Hawesko Holding AG hat daher gemäß § 312 Aktiengesetz einen Abhängigkeitsbericht über Beziehungen der Gesellschaft zu verbundenen Unternehmen erstellt. Der Vorstand hat am Ende des Berichts folgende Erklärung abgegeben: „Wir erklären, dass die Hawesko Holding AG, Hamburg, bei den im Bericht über die Beziehungen zu verbundenen Unternehmen aufgeführten Rechtsgeschäften nach den Umständen, die uns zum Zeitpunkt der Vornahme des Rechtsgeschäftes bekannt waren, angemessene Gegenleistungen erhalten hat. Andere Maßnahmen i. S. von § 312 AktG sind weder getroffen noch unterlassen worden.“

RECHTLICHE KONZERNSTRUKTUR

Die Hawesko Holding AG ist seit Mai 1998 an der Börse notiert. Das zum Bilanzstichtag 2017 bestehende gezeichnete Kapital in Höhe von € 13.708.934,14 ist eingeteilt in 8.983.403 auf den Inhaber lautende Stückaktien mit identischen Rechten und Pflichten. Beschränkungen, die Stimmrechte oder die Übertragung von Aktien betreffen, sind der Gesellschaft nicht bekannt. Andere Aktiengattungen existieren ebenfalls nicht. Der Vorstand ist satzungsgemäß bis 18. Juni 2022 ermächtigt, das Grundkapital mit Zustimmung des Aufsichtsrats durch Ausgabe neuer auf den Inhaber lautender Stückaktien um bis zu insgesamt € 6.850.000,00 zu erhöhen. Eine Ermächtigung zum Erwerb eigener Aktien gemäß § 71 Abs. 1 Nr. 8 AktG besteht nicht. Eine Satzungsänderung bedarf eines Beschlusses der Hauptversammlung, der mit mindestens drei Vierteln des vertretenen Grundkapitals erfolgt.

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

AKTIONÄRSSTRUKTUR



- Tocos Beteiligung GmbH (Herr Detlev Meyer)
- Augendum Vermögensverwaltung GmbH
- Institutionelle Investoren und Privateanleger (Streubesitz)

Seit dem Kontrollwechsel 2015 ist Detlev Meyer über die Tocos Beteiligung GmbH mit 72,6 % größter Aktionär der Hawesko Holding AG; danach folgt Michael Schiemann über die Augendum Vermögensverwaltung GmbH mit 5,6 %. Beide haben ihren Wohnsitz in der Bundesrepublik Deutschland. Die verbleibenden ca. 21,8 % befinden sich in Händen institutioneller und privater Anleger. Eine Beteiligung von Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmern im Sinne von §§ 289 Abs. 4 Nr. 5, 315 Abs. 4 Nr. 5 HGB besteht nicht.

Der Hawesko-Konzern hat eine Holding-Struktur, bei der die Muttergesellschaft Hawesko Holding AG 100 % bzw. die Mehrheit an den – überwiegend im Weinhandel – operativ tätigen Tochtergesellschaften hält. Bei den nicht zu 100 % gehaltenen Tochtergesell-

schaften hält in der Regel der zuständige Geschäftsführer einen Minderheitsanteil. Die Muttergesellschaft Hawesko Holding AG sowie eine mehrheitliche Anzahl der Tochtergesellschaften haben ihren Sitz in der Bundesrepublik Deutschland; sie unterliegen somit deren Gesetzgebung, die einen maßgeblichen Einfluss auf die geschäftlichen Rahmenbedingungen hat. Die nicht in Deutschland ansässigen Tochtergesellschaften haben ihren jeweiligen Sitz in der Europäischen Union bzw. der Schweiz. Es sind keine wesentlichen Einflussfaktoren für das Geschäft zu erwähnen.

Der Hawesko-Konzern ist im Wesentlichen in drei Geschäftssegmente untergliedert (vgl. »Unternehmensprofil«, Seite 34).

LEITUNG UND KONTROLLE

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

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

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

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

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

Der Vorstand steuert nach Umsatzwachstum, Umsatzrendite, ROCE und Free-Cashflow. Die angestrebten Zielgrößen wurden im obigen Abschnitt »Steuerungssystem« (Seite 36) dargestellt. Die Ziele und die Entwicklung der einzelnen Segmente gemäß diesen Kennziffern sind Bestandteil von regelmäßigen Strategie- und Reporting-Gesprächen mit den Geschäftsführern der einzelnen Konzerngesellschaften. Durch die Verknüpfung von EBIT-Margen und Kapitalrentabilität in den Zielsetzungen und Zielerreichungskontrollen werden den Geschäftsführern klare Verantwortlichkeiten unterhalb der Vorstandsebene zugewiesen.

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

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

VERGÜTUNGSBERICHT

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

Die Vergütung der Vorstandsmitglieder setzt sich aus einem fixen und einem variablen Bestandteil zusammen. Dabei besteht der variable Anteil aus einer Tantieme, die sowohl eine vom mittelfristigen Erfolg des Unternehmens abhängige Ergebnis- als auch eine an der persönlichen Leistung ausgerichtete Leistungskomponente enthält. Die Ergebniskompo-

nente richtet sich nach der EBIT- und ROCE-Entwicklung innerhalb eines Dreijahreszeitraums, die persönliche Leistungskomponente nach individuell abgestimmten qualitativen Zielen. Dabei ist ein Höchstbetrag (Cap) für die variable Vergütung definiert. Dieses Vergütungssystem gilt für alle Mitglieder des Vorstands.

2017 enthält die Vergütung ebenso wie im Vorjahr keine Aktienoptionen, keine Wertzuwachsrechte, die Aktienoptionen nachgebildet sind, und keine anderen aktienbasierten Komponenten. Die Vergütungen des Vorstands für 2017 sind aus den folgenden Tabellen ersichtlich:

| GEWÄHRTE ZUWENDUNGEN in T€ | Thorsten Hermelink Vorsitzender | | | | Alexander Borwitzky Mitglied | | | |
|---------------------------------------|------------------------------------|------------|------------|------------|---------------------------------|------------|------------|------------|
| | 2016 | 2017 | Min. | Max. | 2016 | 2017 | Min. | Max. |
| Festvergütung | 450 | 450 | 450 | 450 | 240 | 240 | 240 | 240 |
| Nebenleistungen | 12 | 5 | 5 | 5 | 11 | 11 | 11 | 11 |
| SUMME | 462 | 455 | 455 | 455 | 251 | 251 | 251 | 251 |
| Einjährige variable Vergütung | - | - | - | - | - | - | - | - |
| MEHRJÄHRIGE VARIABLE VERGÜTUNG | | | | | | | | |
| für Geschäftsjahr 2015 bis 2017 | 300 | 300 | 0 | 450 | 160 | 160 | 0 | 260 |
| SUMME | 762 | 755 | 455 | 905 | 411 | 411 | 251 | 511 |
| Versorgungsaufwand | - | - | - | - | - | - | - | - |
| GESAMTVERGÜTUNG | 762 | 755 | 455 | 905 | 411 | 411 | 251 | 511 |

| GEWÄHRTE ZUWENDUNGEN in T€ | Raimund Hackenberger Mitglied, ab 01.03.2017 | | | | Nikolas von Haugwitz Mitglied | | | |
|---------------------------------------|---|------------|------------|------------|----------------------------------|------------|------------|------------|
| | 2016 | 2017 | Min. | Max. | 2016 | 2017 | Min. | Max. |
| Festvergütung | - | 250 | 250 | 250 | 240 | 240 | 240 | 240 |
| Nebenleistungen | - | 8 | 8 | 8 | 16 | 15 | 15 | 15 |
| SUMME | - | 258 | 258 | 258 | 256 | 255 | 255 | 255 |
| Einjährige variable Vergütung | - | - | - | - | - | - | - | - |
| MEHRJÄHRIGE VARIABLE VERGÜTUNG | | | | | | | | |
| für Geschäftsjahr 2015 bis 2017 | - | 167 | 0 | 250 | 160 | 160 | 0 | 260 |
| SUMME | - | 425 | 258 | 508 | 416 | 415 | 255 | 515 |
| Versorgungsaufwand | - | - | - | - | 5 | 5 | 5 | 5 |
| GESAMTVERGÜTUNG | - | 425 | 258 | 508 | 421 | 420 | 260 | 520 |

| GEWÄHRTE ZUWENDUNGEN in T€ | Bernd Siebrat Mitglied | | | | Ulrich Zimmermann Mitglied, freigestellt ab 31.07.2016 | | | |
|---------------------------------------|---------------------------|------------|------------|------------|---|------|------|------|
| | 2016 | 2017 | Min. | Max. | 2016 | 2017 | Min. | Max. |
| Festvergütung | 480 | 480 | 480 | 480 | 848 | - | - | - |
| Nebenleistungen | 11 | 11 | 11 | 11 | 13 | - | - | - |
| SUMME | 491 | 491 | 491 | 491 | 861 | - | - | - |
| Einjährige variable Vergütung | - | - | - | - | - | - | - | - |
| MEHRJÄHRIGE VARIABLE VERGÜTUNG | | | | | | | | |
| für Geschäftsjahre 2016 bis 2018 | 320 | 320 | 0 | 480 | - | - | - | - |
| SUMME | 811 | 811 | 491 | 971 | 861 | - | - | - |
| Versorgungsaufwand | 2 | - | - | - | 30 | - | - | - |
| GESAMTVERGÜTUNG | 812 | 811 | 491 | 971 | 891 | - | - | - |

| ZUFLUSS in T€ | Thorsten Hermelink Vorsitzender | | | | Alexander Borwitzky Mitglied | | | |
|---------------------------------------|------------------------------------|------------|------|------|---------------------------------|------------|------|------|
| | 2016 | 2017 | Min. | Max. | 2016 | 2017 | Min. | Max. |
| Festvergütung | 450 | 450 | - | - | 240 | 240 | - | - |
| Nebenleistungen | 12 | 5 | - | - | 11 | 11 | - | - |
| SUMME | 462 | 455 | - | - | 251 | 251 | - | - |
| Einjährige variable Vergütung | - | - | - | - | - | - | - | - |
| MEHRJÄHRIGE VARIABLE VERGÜTUNG | | | | | | | | |
| für Geschäftsjahr 2015 bis 2017 | - | 150 | - | - | 120 | 120 | - | - |
| SUMME | 462 | 605 | - | - | 371 | 371 | - | - |
| Versorgungsaufwand | - | - | - | - | - | - | - | - |
| GESAMTVERGÜTUNG | 462 | 605 | - | - | 371 | 371 | - | - |

| ZUFLUSS in T€ | Raimund Hackenberger Mitglied, ab 01.03.2017 | | | | Nikolas von Haugwitz Mitglied | | | |
|---------------------------------------|---|------------|------|------|----------------------------------|------------|------|------|
| | 2016 | 2017 | Min. | Max. | 2016 | 2017 | Min. | Max. |
| Festvergütung | - | 250 | - | - | 240 | 240 | - | - |
| Nebenleistungen | - | 8 | - | - | 16 | 15 | - | - |
| SUMME | - | 258 | - | - | 256 | 255 | - | - |
| Einjährige variable Vergütung | - | - | - | - | - | - | - | - |
| MEHRJÄHRIGE VARIABLE VERGÜTUNG | | | | | | | | |
| für Geschäftsjahr 2015 bis 2017 | - | - | - | - | 120 | 100 | - | - |
| SUMME | - | 258 | - | - | 376 | 355 | - | - |
| Versorgungsaufwand | - | - | - | - | 5 | 6 | - | - |
| GESAMTVERGÜTUNG | - | 258 | - | - | 381 | 361 | - | - |

| ZUFLUSS in T€ | Bernd Siebdrat Mitglied | | | | Ulrich Zimmermann Mitglied, freigestellt ab 31.07.2016 | | | |
|---------------------------------------|----------------------------|------------|------|------|---|------------|------|------|
| | 2016 | 2017 | Min. | Max. | 2016 | 2017 | Min. | Max. |
| Festvergütung | 480 | 480 | - | - | 440 | 408 | - | - |
| Nebenleistungen | 11 | 11 | - | - | 13 | - | - | - |
| SUMME | 491 | 491 | - | - | 453 | 408 | - | - |
| Einjährige variable Vergütung | - | - | - | - | - | - | - | - |
| MEHRJÄHRIGE VARIABLE VERGÜTUNG | | | | | | | | |
| für Geschäftsjahr 2015 bis 2017 | - | 180 | - | - | - | - | - | - |
| SUMME | 491 | 671 | - | - | 453 | 408 | - | - |
| Versorgungsaufwand | 2 | - | - | - | 30 | - | - | - |
| GESAMTVERGÜTUNG | 492 | 671 | - | - | 483 | 408 | - | - |

Das ehemalige Vorstandsmitglied Bernd Hoolmans erhält eine Altersrente; ihm wurde auch ein Invalidengeld zugesagt. Für diese Zusage ist zum 31. Dezember 2017 eine Rückstellung in Höhe von T€ 271 (Vorjahr: T€ 259) bilanziert worden. Das ehemalige Vorstandsmitglied Ulrich Zimmermann hat nach Vollendung des 65. Lebensjahres Anspruch auf ein Ruhegeld. Für diese Zusage wurden im Berichtsjahr durch die Gesellschaft ein Betrag von T€ 30 (Vorjahr: T€ 30) in eine Unterstützungskasse eingezahlt, davon T€ 20 aus Gehaltsumwandlung. Das Vorstandsmitglied Nikolas von Haugwitz hat nach Vollendung des 65. Lebensjahres Anspruch auf ein Ruhegeld. Für diese Zusage wurden durch die Gesellschaft im Berichtsjahr T€ 5 in eine Unterstützungskasse eingezahlt. Das Vorstandsmitglied Raimund Hackenberger trat sein Amt am 1. März 2017 an.

Die Vergütung des Aufsichtsrats wurde durch Beschluss der Hauptversammlung am 8. Juni 2000 um einen variablen Anteil ergänzt, der neben dem Fixum gezahlt wird. Zurzeit erhalten Mitglieder des Aufsichtsrats eine feste Vergütung von € 4.200,00 p. a. neben dem Ersatz ihrer Auslagen (zuzüglich einer auf die Aufsichtsratsstätigkeit etwa anfallenden Umsatzsteuer). Darüber hinaus erhält jedes Aufsichtsratsmitglied pro Teilnahme an einer Plenumsitzung bzw. einer Ausschusssitzung ein Sitzungsgeld von € 1.050,00. Der Vorsitzende erhält das Zweifache, sein Stellvertreter das Eineinhalbfache dieser Vergütungen. Die Vergütungen des Aufsichtsrats für 2017 sind aus der folgenden Tabelle ersichtlich:

| in T€ | Variable Bezüge | Fixe Bezüge | Sitzungsgeld | Vergütung für persönlich erbrachte Leistungen | Summe |
|--|-----------------|-------------|--------------|---|------------|
| Detlev Meyer | 33 | 8 | 27 | - | 68 |
| Thomas R. Fischer | 19 | 5 | 16 | - | 40 |
| Dr. Jörg Haas | 1 | 0 | 2 | - | 3 |
| Gunnar Heinemann | 15 | 4 | 8 | - | 27 |
| Prof. Dr.-Ing. Wolfgang Reitzle | 12 | 3 | 3 | - | 18 |
| Prof. Dr. Dr. Dres. h.c. Franz Jürgen Säcker | 17 | 4 | 14 | - | 35 |
| Wilhelm Weil | 10 | 2 | 4 | - | 16 |
| Kim-Eva Wempe | 17 | 4 | 8 | - | 29 |
| SUMME | 124 | 30 | 82 | - | 236 |

Der Aktienbesitz des Vorstands und des Aufsichtsrats wird im Konzernhang ebenfalls unter Textziffer 46 angegeben. Die Mitglieder des Vorstands und des Aufsichtsrats sind nach Artikel 19 der Marktmißbrauchsverordnung (MAR) verpflichtet, wesentliche Erwerbe oder Veräußerungen von Aktien der Hawesko Holding AG offenzulegen.

ERGÄNZENDE ANGABEN FÜR DIE HAWESKO HOLDING AG (GEMÄSS HGB)

ÜBERBLICK ÜBER DAS GESCHÄFTSJAHR 2017 DER HAWESKO HOLDING AG

Die Hawesko Holding AG 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 Holding-Struktur ist – abweichend von der konzernweiten Betrachtung – die wichtigste Steuerungsgröße der Hawesko Holding AG im Sinne des DRS 20 der handelsrechtliche Jahresüberschuss.

GESCHÄFTSVERLAUF DER HAWESKO HOLDING AG

Der Geschäftsverlauf der Hawesko Holding AG ist wesentlich geprägt von der Entwicklung ihrer Beteiligungen. Der Abschluss der Hawesko Holding AG nach handelsrechtlichen Vorschriften dient als Ausschüttungsbemessungsgrundlage. Im Folgenden sind die Gewinn- und Verlustrechnung sowie die Bilanz der Hawesko Holding AG nach HGB dargestellt.

ERTRAGSLAGE DER HAWESKO HOLDING AG UND GEWINNVERWENDUNG

Gewinn- und Verlustrechnung für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis 31. Dezember 2017 nach HGB

| in T€ | 2017 | 2016 |
|--|---------------|---------------|
| Sonstige betriebliche Erträge | 3.530 | 8.139 |
| Personalaufwand | | |
| a) Gehälter | -4.085 | -4.698 |
| b) Soziale Abgaben und Aufwendungen für Unterstützung | -235 | -264 |
| Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände des Anlagevermögens und Sachanlagen | -64 | -84 |
| Sonstige betriebliche Aufwendungen | -4.167 | -3.993 |
| Erträge aus Gewinnabführung | 25.284 | 21.365 |
| Erträge aus Beteiligungen | 8.263 | 3.347 |
| Sonstige Zinsen und ähnliche Erträge | 926 | 790 |
| Aufwendungen aus Verlustübernahme | -259 | -152 |
| Zinsen und ähnliche Aufwendungen | -399 | -325 |
| Steuern vom Einkommen und vom Ertrag | -5.755 | -5.123 |
| ERGEBNIS NACH STEUERN | 23.039 | 19.002 |
| Sonstige Steuern | -1 | -2 |
| JAHRESÜBERSCHUSS | 23.039 | 19.000 |
| Gewinnvortrag aus dem Vorjahr | 894 | 72 |
| Einstellung in andere Gewinnrücklagen | -11.500 | -6.500 |
| BILANZGEWINN | 12.432 | 12.572 |

Die Erträge aus Gewinnabführung setzen sich im Wesentlichen aus Gewinnen der Tochtergesellschaften *Jacques' Wein-Depot Wein-Einzelhandels GmbH* und *Hanseatisches Wein- und Sekt-Kontor HAWESKO GmbH* zusammen.

Die Erträge aus Beteiligungen setzen sich im Wesentlichen aus Gewinnen der *Wein Service Bonn GmbH* (vormals: *Wein Wolf Holding GmbH*), *Wein & Vinos GmbH*, der *CWD Champagner- und Wein-Distributionsgesellschaft mbH & Co. KG* und der *WeinArt Handelsgesellschaft mbH* zusammen.

Im Vorjahr sind Einmalbeträge angefallen: Es handelt es sich um einen ergebniserhöhenden Effekt aus der Auflösung einer Personalrückstellung (Wegfall der Erfüllung vertraglicher Verpflichtungen gegenüber dem verstorbenen ehemaligen Vorstandsvorsitzenden).

Die Aufwendungen aus Verlustübernahme resultieren aus solchen von *IWL Internationale Wein-Logistik GmbH*.

Im Durchschnitt des Geschäftsjahres 2017 beschäftigte die Hawesko Holding AG 17 (2016: 18) Mitarbeiter.

Der Jahresüberschuss beläuft sich auf € 23,0 Mio., nach € 19,0 Mio. im Vorjahr. Die Prognose der Hawesko Holding AG wurde im Wesentlichen aufgrund der positiven Entwicklung ihrer Beteiligungen übertroffen.

Nach Addition des Gewinnvortrags aus dem Vorjahr sowie einer Einstellung in die anderen Gewinnrücklagen weist die Gesellschaft einen Bilanzgewinn von € 12,4 Mio. (Vorjahr: € 12,6 Mio.) aus.

Zur Verwendung des Bilanzgewinns 2017 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 AG

Zahlungsmittelflüsse ergaben sich im Berichtsjahr im Wesentlichen aus Finanzierungsvorgängen mit Unternehmen des Hawesko-Konzerns.

Vermögenslage der Hawesko Holding AG

| in T€ | 31.12.2017 | 31.12.2016 |
|---|----------------|----------------|
| ANLAGEVERMÖGEN | | |
| IMMATERIELLE VERMÖGENSGEGENSTÄNDE | | |
| Entgeltlich erworbene Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte sowie Lizenzen an solchen Rechten und Werten | 22 | 36 |
| Geleistete Anzahlungen | 270 | - |
| SACHANLAGEN | | |
| Grundstücke, grundstücksähnliche Rechte und Bauten einschließlich der Bauten auf fremden Grundstücken | 52 | 13 |
| Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung | 179 | 180 |
| FINANZANLAGEN | | |
| Anteile an verbundenen Unternehmen | 108.936 | 104.994 |
| Geleistete Anzahlungen auf Anteile an verbundenen Unternehmen | - | - |
| Sonstige Ausleihungen | - | - |
| | 109.460 | 105.224 |
| UMLAUFVERMÖGEN | | |
| FORDERUNGEN UND SONSTIGE VERMÖGENSGEGENSTÄNDE | | |
| Forderungen gegen verbundene Unternehmen | 78.898 | 69.991 |
| Sonstige Vermögensgegenstände | 5.543 | 2.612 |
| GUTHABEN BEI KREDITINSTITUTEN | 3.829 | 6.602 |
| | 88.270 | 79.205 |
| RECHNUNGSABGRENZUNGSPOSTEN | 43 | 61 |
| | 197.772 | 184.489 |

Rundungsdifferenzen möglich

Die Aktiva betragen zum Stichtag insgesamt € 197,8 Mio. (Vorjahr: € 184,5 Mio.) und sind überwiegend mit € 108,9 Mio. (Vorjahr: € 105,0 Mio.) durch Finanzanlagen sowie mit € 78,9 Mio. (€ 70,0 Mio.) durch Forderungen gegen verbundene Unternehmen geprägt. Die Finanzanlagen stellen 55 % der Bilanzsumme dar.

| in T€ | 31.12.2017 | 31.12.2016 |
|---|----------------|----------------|
| EIGENKAPITAL | | |
| Gezeichnetes Kapital | 13.709 | 13.709 |
| Kapitalrücklage | 64.067 | 64.067 |
| Andere Gewinnrücklagen | 78.938 | 67.438 |
| Bilanzgewinn | 12.432 | 12.572 |
| | 169.146 | 157.786 |
| RÜCKSTELLUNGEN | | |
| Steuerrückstellungen | 326 | 188 |
| Sonstige Rückstellungen | 1.716 | 2.948 |
| | 2.042 | 3.136 |
| VERBINDLICHKEITEN | | |
| Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten | 18.151 | 10.713 |
| Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen | 164 | 177 |
| Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen | 551 | 2.080 |
| Sonstige Verbindlichkeiten | 6.587 | 9.705 |
| | 25.453 | 22.675 |
| PASSIVE LATENTE STEUERN | | |
| | 1.130 | 891 |
| | 197.772 | 184.489 |

Rundungsdifferenzen möglich

Die Passivseite der Bilanz besteht mit € 169,1 Mio. aus Eigenkapital (Vorjahresstichtag: € 157,8 Mio.) und mit € 25,5 Mio. (€ 22,7 Mio.) aus Rückstellungen und Verbindlichkeiten. Das Eigenkapital stellt 86% der Bilanzsumme dar.

RISIKOSITUATION DER HAWESKO HOLDING AG

Da die Hawesko Holding AG unter anderem durch Finanzierungs- und Garantiezusagen sowie durch mittel- und unmittelbare Investitionen in die Beteiligungsunternehmen weitgehend mit den Unternehmen des Hawesko-Konzerns verbunden ist, ist die Risikosituation der Hawesko Holding AG wesentlich von der Risikosituation des Hawesko-Konzerns abhängig. Insoweit gelten die Aussagen zur Gesamtbewertung der Risikosituation durch die Unternehmensleitung auch als Zusammenfassung der Risikosituation der Hawesko Holding AG.

PROGNOSE DER HAWESKO HOLDING AG

Die Entwicklung der Hawesko Holding AG ist in ihrer Funktion als Holding wesentlich von der Entwicklung ihrer Beteiligungen abhängig. Bei einem stabilen Finanzergebnis geht der Vorstand davon aus, dass der Jahresüberschuss leicht ansteigen wird.

GEPLANTE INVESTITIONEN DER HAWESKO HOLDING AG

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

ERKLÄRUNG ZUR UNTERNEHMENSFÜHRUNG

Die Erklärung zur Unternehmensführung nach § 289f HGB und § 315d HGB ist im Geschäftsbericht sowie auf der Website der Gesellschaft unter www.hawesko-holding.com öffentlich zugänglich.