

ZUSAMMENGEFASSTER KONZERNLAGEBERICHT UND LAGEBERICHT

der Hawesko Holding Aktiengesellschaft für das Geschäftsjahr 2018

UNTERNEHMENSPROFIL

VIELE STARKE MARKEN – EIN LEISTUNGSFÄHIGER PREMIUM- WEINHANDELS-KONZERN

Der Hawesko-Konzern ist auf den Handel mit hochwertigen Weinen aus dem gehobenen und Premium-Bereich spezialisiert. 2018 erzielte er einen Umsatz von rund €524 Mio., davon wurden 89% in Deutschland erwirtschaftet (Vorjahr: 91%). Der Konzern hat mehrere Tochterunternehmen im europäischen Ausland. Er besteht aus einer Holding, die als übergeordnete Einheit zentral fungiert und steuernde Aufgaben im Bereich der Unternehmensstrategie, der zentralen Finanzierung und des zentralen Cash-Managements sowie des Risikomanagements wahrnimmt. Es existieren drei operativ tätige Brand Units bzw. Segmente: Retail (Segment Facheinzelhandel), E-Commerce (Segment Distanzhandel) und B2B (Segment Großhandel/Distribution). Retail und E-Commerce 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 in Deutschland 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-Weinprodu-

zenten 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 sowie die Verwaltung der Brand Unit E-Commerce (Segment Distanzhandel) hat ihren Sitz in Hamburg. Die Tochtergesellschaft *Vinos* ist in Berlin ansässig, *WirWinzer* in München. Die Brand Unit Retail (Segment Facheinzelhandel) besteht aus der Marke *Jacques' Wein-Depot* mit Sitz in Düsseldorf und seit dem 01.10.2018 *Wein & Co.* mit Sitz in Vösendorf, Österreich. Sowohl *Jacques' Wein-Depot* mit 313 Depots bundesweit in Deutschland als auch *Wein & Co.* mit 20 Filialen landesweit in Österreich nehmen jeweils die führende Stellung in ihrem Heimatmarkt ein. Die Verwaltung der Brand Unit B2B (Segment Großhandel/Distribution) befindet sich in Bonn. Hier werden die B2B-Aktivitäten des Konzerns in Deutschland koordiniert. Darüber hinaus existieren B2B-Tochtergesellschaften in Österreich sowie in der Schweiz.

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«) 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.

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

MITARBEITER

Im Konzern wurden im Geschäftsjahr 2018 durchschnittlich 1.027 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, überwiegend in Deutschland, beschäftigt. Ohne Hinzurechnung der Mitarbeiter von *Wein & Co.* waren es 962 (Vorjahr 954). Der Frauenanteil im Konzern insgesamt beträgt 51 % (Vorjahr: 49 %), bei den Führungskräften liegt er bei 26 % (2017: 25 %). Die Zielvorgabe für den Frauenanteil bei Führungskräften ist 25 % bis zum 30.06.2022 und wird damit in 2018 bereits erreicht.

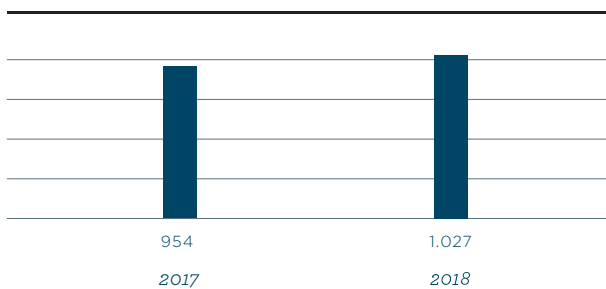
Die Aufwendungen für Aus- und Weiterbildung betragen im Berichts- wie im Vorjahr € 0,4 Mio.

Am 31.12.2018 waren 443 Mitarbeiter (Vorjahresstichtag: 404) 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 Weincuvées in Zusammenarbeit mit renommierten Weinproduzenten – einschließlich der Eintragung und des Schutzes von Marken – beliefen sich 2018 auf € 0,4 Mio. (Vorjahr: € 0,2 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 und in Österreich an hochwertigen Weinen Interessierten repräsentiert ist. Überdies ist die Erfahrung in der auf das Produkt Wein spezialisierten Lager- und Transportlogistik ein wesentlicher Vorteil.

In den Brand Units Retail und E-Commerce in Deutschland, Österreich und Schweden wurden 2018 ohne Berücksichtigung der *Wein&Co.*-Kunden 1,6 Millionen Endkunden bedient (2017: 1,5 Millionen).

Im Durchschnitt kauften diese Kunden für € 204 (Vorjahr: € 214) netto im Jahr. Im vierten Quartal 2018 kamen rund 63.000 zahlende *Wein&Co.*-Kunden hinzu. Im Großhandel zählen ca. 16.000 Kunden (Vorjahr: 16.000), vorwiegend in Deutschland, zum Kundenkreis; sie kommen aus dem Lebensmittel-einzelhandel, dem Weinfachhandel und der Gastronomie.

Ein weiterer wichtiger Erfolgsfaktor sind langjährige Beziehungen zu Winzern auf der ganzen Welt. Darüber hinaus sind exklusive Vertriebsrechte für relevante Marken 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.

Als ausschließlich auf den Weinhandel spezialisierter Handelskonzern verfügt die Hawesko-Gruppe auch über langjährige Erfahrungen in der Weinlogistik. Alle Logistikprozesse und -einrichtungen sind einzig auf die Lagerung und den Transport von Wein ausgerichtet. Die langjährige Erfahrung der Mitarbeiter stellt zudem einen sachgemäßen Umgang mit dem von der Gruppe vertriebenen sensiblen Naturprodukt Wein sicher. Die Distanzhandelslogistik des Konzerns verfügt über ein vollklimatisiertes Lieferzentrum am Standort Tornesch mit entsprechend angepassten und optimierten Abläufen, das die Logistikdienstleistungen für die Brand Unit E-Commerce erbringt. Die Logistik für die *Wein-Wolf*-Gruppe wurde im Berichtsjahr ebenfalls dort abgewickelt. 2019 soll die B2B-Logistik dann in ein den Anforderungen der Hawesko-Gruppe entsprechendes, von einem externen Anbieter betriebenes Lager in der Mitte Deutschlands verlegt werden. In der Brand Unit Retail wird bereits auf Dienstleistungen Dritter zurückgegriffen.

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 2018, doch mit geringeren Wachstumsraten im zweiten Halbjahr

Aus konjunktureller Sicht war 2018 gekennzeichnet durch ein starkes erstes Halbjahr und eine schwache zweite Jahreshälfte, in der das preisbereinigte Bruttoinlandsprodukt (BIP) insgesamt sogar um 0,2 % zurückging. Nach Angaben des Statistischen Bundesamts ergab sich für das BIP 2018 gegenüber dem Vorjahr ein Wachstum von 1,4 % im Jahresdurchschnitt. Das ist eine Verlangsamung gegenüber 2017, als der Anstieg 2,2 % betrug. Neben den Investitionen war der Konsum wie im letzten Jahr der wichtigste Wachstumsmotor der Wirtschaft. Die privaten Konsumausgaben stiegen preisbereinigt um 1,0 % (Vorjahr: 1,8 %).

Der von der Gesellschaft für Konsumforschung (GfK) erstellte Konsumklimaindex startete im Januar 2018 mit knapp elf Punkten und ließ im Jahresverlauf auf 10,4 Punkte nach. Dennoch sieht die GfK den privaten Konsum in Deutschland auf dem derzeit hohen Niveau bleibend. Dabei wird angemerkt, dass sich die Risiken durch Brexit oder eskalierende Handelskonflikte mit den USA belastend auswirken könnten.

Deutscher Weinmarkt

Nach Angaben des Deutschen Weininstituts zeigt der deutsche Weinmarkt im Jahr 2018 eine geteilte Entwicklung: Die Einkäufe der privaten Haushalte gingen zwar mengenmäßig um 3,3 % zurück, erhöhten sich aber wertmäßig um 0,7 % gegenüber dem Vorjahr. Der Durchschnittspreis für die marktübliche 0,75-l-Flasche im Lebensmitteleinzelhandel stieg auf € 2,32. Beim Ab-Hof-Verkauf sowie dem Vertrieb durch Fach- und Online-Handel werden dagegen deutlich höhere Preise erzielt. Bei Weinen deutscher Provenienz sind es durchschnittlich € 5,10 für die marktübliche 0,75-l-Flasche – ein moderates Plus gegenüber dem Vorjahr.

GESCHÄFTSVERLAUF UND ERTRAGSLAGE

Gesamtaussage zum Geschäftsverlauf 2018 und der wirtschaftlichen Lage

Der Hawesko-Konzern konnte seinen Umsatz um 3,4 % auf € 524,3 Mio. steigern – trotz des schwieriger gewordenen Konjunkturfelds im zweiten Halbjahr 2018. Auch ohne die Akquisition der *Wein & Co.* ist dem Konzern eine leichte Umsatzsteigerung von 0,7 % gelungen. Damit hat die Gruppe ihre Marktstellung behauptet. Das EBIT betrug € 27,7 Mio. inklusive der Effekte aus der zum 01.10.2018 erfolgten Erstkonsolidierung der *Wein & Co.* in Höhe von € -0,4 Mio.

Die Konzernbilanz weist im Vergleich zum Vorjahr eine um 11,3 % erweiterte Bilanzsumme von € 289,0 Mio. aus und verzeichnet eine Eigenkapitalquote von 39 % (Vorjahr 40 %). Die Netto-Verschuldung zum Bilanzstichtag beträgt € 14,8 Mio. nach € 11,0 Mio. zum Vorjahresstichtag.

Der Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit hat sich von € 13,9 Mio. im Vorjahr auf € 26,1 Mio. verbessert. Der Free-Cashflow stieg von € 6,2 Mio. im Vorjahr auf € 20,2 Mio.; in diesen Werten ist der Netto-Zahlungsmittelabfluss von € 3,4 Mio. für die Akquisitionen *Weinart* und *Grand Cru Select* im Vorjahr und von € 9,5 Mio. für die Akquisition von *Wein & Co.* im Berichtsjahr nicht enthalten.

Insgesamt bewertet der Vorstand die wirtschaftliche Lage des Konzerns als gut.

Die Erwartungen des Vorstands hatten bei einem Umsatzanstieg von ca. 3% zum Vorjahr (€ 507,0 Mio.) ohne Akquisitionen gelegen, tatsächlich lag dieser Umsatz mit € 510,5 Mio. um 0,7% über dem Vorjahr. Hierzu haben der heiße, lang anhaltende Sommer sowie die Kaufzurückhaltung der Konsumenten im

Dezember 2018 beigetragen. Die Erstkonsolidierung der Akquisition *Wein & Co.* führte zusammen mit dem organischen Wachstum zu einem Umsatzplus von insgesamt 3,4% über Vorjahr.

Das EBIT lag bei € 27,7 Mio. inklusive der Effekte aus der zum 01.10.2018 erfolgten Erstkonsolidierung der *Wein & Co.* in Höhe von € -0,4 Mio. und erreichte damit die erwartete Bandbreite € 32-33 Mio. nicht. Grund hierfür war hauptsächlich die unterplanmäßige Umsatzentwicklung sowie höhere Kosten infolge von Wachstumsinitiativen.

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:

Definition		
Umsatz	Umsatzerlöse	2018: € 524,3 Mio. 2017: € 507,0 Mio.
EBIT	Ergebnis der betrieblichen Tätigkeit	2018: € 27,7 Mio. 2017: € 30,4 Mio.
EBIT-Marge	EBIT dividiert durch Umsatzerlöse	2018: 5,3% 2017: 6,0%
ROCE	EBIT dividiert durch Capital Employed; siehe Tabelle »Berechnung des ROCE« unten	2018: 17% 2017: 20%
Free-Cashflow	Siehe Textabschnitt »Liquiditätsanalyse« unten	2018: € 20,2 Mio. 2017: € 6,2 Mio. jeweils exklusive Akquisition

Rundungsdifferenzen möglich

Für das Jahr 2018 wurden im Geschäftsbericht 2017 die folgenden Ziele bzw. langfristigen Renditeziele kommuniziert. Die untenstehende Tabelle zeigt, inwieweit sie realisiert bzw. nicht realisiert wurden.

	Zielsetzung	2018	Zielerreichung
Umsatz	Organisches Umsatzwachstum von ca. 3% gegenüber dem Vorjahr (€ 507 Mio.) Stärkeres Wachstum als der deutsche Weinmarkt (2018: +0,7%)	€ 510,5 Mio. (+0,7%, im Inland +0,7%)	- -
EBIT	Operatives Ergebnis (EBIT) € 32-33 Mio.	€ 27,7 Mio. (inklusive Einmal- effekte von € -0,4 Mio.)	-
EBIT-Marge	Nachhaltige Marge von 7% vom Umsatz bzw. für 2018 ca. 6,2% vom Umsatz	5,3%	-
ROCE	Erreichen der langfristigen Mindestzielrendite (16%) bzw. für 2018 ca. 20%	17%	✓ -
Free-Cashflow	Free-Cashflow in der Größenordnung von € 16-18 Mio. vor Akquisition	€ 20,2 Mio. exklusive Akquisition	✓

Ertragslage

2018: Umsatz im schwieriger gewordenen Markt gesteigert, EBIT unter Vorjahr

Der Netto-Umsatz des Hawesko-Konzerns konnte 2018 um 3,4% von € 507,0 Mio. auf € 524,3 Mio. inklusive *Wein & Co.* ab 01.10.2018 gesteigert werden. Der darin enthaltene Online-Umsatz im B2C-Geschäft lag mit € 98,8 Mio. inklusive *Wein & Co.* knapp über dem Vorjahresniveau (€ 98,6 Mio.), ohne *Wein & Co.* betrug er € 96,3 Mio. Insgesamt entfielen 26% vom Umsatz auf Weine aus Frankreich (Vorjahr: 24%), 27% auf Erzeugnisse aus Italien (Vorjahr: 30%), 18% auf spanische Gewächse (Vorjahr: 20%) und ca. 11% auf Produkte aus Deutschland (Vorjahr: 11%). Etwa 89% des Umsatzes wurden in Deutschland erzielt – der Zuwachs im Inland betrug 0,7% gegenüber dem Vorjahr. Die Absatzmenge ohne *Wein & Co.* belief sich auf insgesamt 76 Millionen Flaschen inklusive *Wein & Co.* bzw. 75 Millionen ohne *Wein & Co.* (Vorjahr: 74 Millionen).

Positive Impulse für die organische Konzernumsatzentwicklung kamen hauptsächlich durch die Expansion sowie anhaltend hohe Kundenaktivität bei *Jacques' Wein-Depot*. Im Segment B2B war der Umsatz auf Vorjahresniveau nach dem hohen Umsatzplus des Italien-Spezialisten *Weinland Ariane Abayan* im Vorjahr. Im Segment E-Commerce lag der Umsatz unterhalb des Vorjahresniveaus.

Das Geschäft mit Subskriptionsweinen – auch „en primeur“ genannt – hat einen Einfluss auf den Umsatz im Jahr der Auslieferung 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. Im Berichtsjahr konnte mit der Auslieferung des 2015er Jahrgangs ein Umsatz von € 6,9 Mio. (Vorjahr: € 4,2 Mio. für den Jahrgang 2014) realisieren.

Die Rohertragsmarge, berechnet als Umsatzerlöse abzüglich Aufwendungen für bezogene Waren, konnte im Berichtsjahr auf 42,6% gesteigert werden (Vorjahr: 42,0%). Diese Entwicklung ist vor allem auf die erstmalige Anwendung vom neuen Rechnungslegungsstandard IFRS 15 - Erlöse aus Verträgen mit Kunden, der insbesondere die Realisierung von Umsatzerlösen bei *WirWinzer* unter dem Marktplatzmodell neu regelt und diese teilweise zu niedrigeren Werten als Provisionen umwidmet, zurückzuführen. Ohne diesen Effekt wäre eine geringfügig niedrigere Rohertragsmarge auszuweisen. Negativ auf die Rohertragsmarge wirkten ein höherer Umsatzanteil von günstigeren Weißweinen über alle Business Units im Konzern infolge der lang anhaltenden Sommerhitze sowie die Erstkonsolidierung von *Wein & Co.*

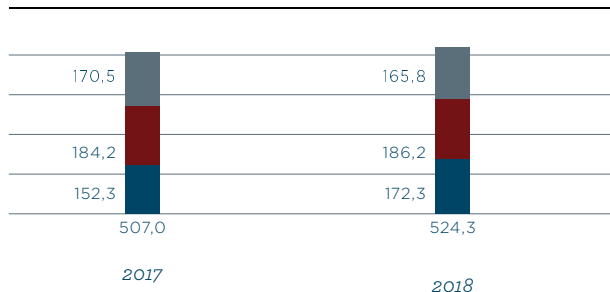
Der Personalaufwand setzte sich aus Löhnen und Gehältern sowie aus gesetzlichen, tariflichen und freiwilligen Sozialaufwendungen zusammen. Er stieg im Berichtsjahr auf € 59,4 Mio. um 3,6% in etwa proportional zum Umsatz gegenüber über dem Vorjahr (€ 57,3 Mio.). Damit blieb die Personalaufwandsquote bei 11,3% im Geschäftsjahr 2018 unverändert gegenüber dem Vorjahr.

Die Werbeaufwendungen erreichten € 41,8 Mio. (Vorjahr: € 40,0 Mio.) und haben sich mit 8,0% in Relation zum Umsatz gegenüber dem Vorjahr (7,9%) nur geringfügig erhöht. Die Werbeaufwendungen enthalten Aufwendungen für die Neukundengewinnung und die Reaktivierung inaktiver Kunden. Diese dienen dazu, die Geschäftsbasis des Konzerns Jahr für Jahr zu verbreitern: 2018 konnten 345.000 neue Kunden in den Endverbraucher-Segmenten hinzugewonnen werden (Vorjahr 340.000).

Die Versandkosten stiegen im Konzern von € 22,9 Mio. auf € 24,8 Mio. Die Versandkostenquote erhöhte sich auf 4,7% (Vorjahr: 4,5%) infolge von Preiserhöhungen bei Logistikdienstleistern sowie kleinerer Versandmengen je Lieferung im Durchschnitt.

KONZERNUMSATZ NACH SEGMENTEN

in Mio. €

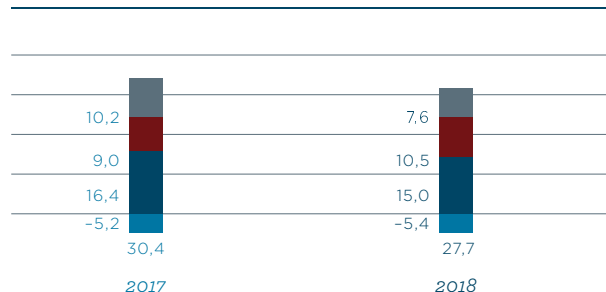


- E-Commerce
- B2B
- Retail

Rundungsdifferenzen möglich

KONZERN-EBIT NACH SEGMENTEN

in Mio. €



- E-Commerce
- B2B
- Retail
- Holding/Zentralkosten und Konsolidierungsposten

Konzern-EBIT durch Einmalbelastungen sowie ungünstiges zweites Halbjahr gesunken

Das Ergebnis der betrieblichen Tätigkeit (EBIT) des Hawesko-Konzerns belief sich im Berichtsjahr auf € 27,7 Mio. inklusive Einmalbelastungen des negativen Quartalsergebnisses der *Wein & Co.* in

Höhe von € 0,4 Mio. (Vorjahr: € 30,4 Mio.). Der Rückgang des EBIT ist auf den Umsatzrückstand zum Vorjahr im dritten Quartal – verursacht durch die lang anhaltende Sommerhitze –, auf den fehlenden Endspurt zu Weihnachten und zum Teil auf höhere Kosten zurückzuführen. Letztere waren in Verbindung mit Wachstumsprojekten entstanden.

ERGEBNISENTWICKLUNG in Mio. €	2015	2016	2017	2018
EBIT	20,1	29,6	30,4	27,7
- Veränderung gegenüber Vorjahr	+0,4%	+47,1%	+2,7%	-8,9%
- EBIT-Marge	4,2%	6,2%	6,0%	5,3%
EBT (Ergebnis vor Ertragsteuern)	19,0	28,3	28,8	30,5
- Veränderung gegenüber Vorjahr	-10,8%	+48,8%	+1,6%	+6,0%
- EBT-Marge	4,0%	5,9%	5,7%	5,8%
KONZERNJAHRESÜBERSCHUSS OHNE ANTEILE NICHT BEHERRSCHENDER GESELLSCHAFTER	12,2	18,5	18,5	22,0
- Veränderung gegenüber Vorjahr	-17,7%	+51,8%	-0,4%	+18,9%
- Netto-Marge	2,6%	3,9%	3,6%	4,2%

KOSTENSTRUKTUR in % vom Umsatz	2015	2016	2017	2018
Personalkosten	Wie ausgewiesen 12,5% Bereinigt: 11,2%	Wie ausgewiesen 11,7% Bereinigt: 11,3%	11,3%	11,3%
Werbekosten	8,2%	8,2%	7,9%	8,0%
Versandkosten	4,4%	4,6%	4,5%	4,7%
Sonstige betriebliche Erträge und Aufwendungen (Saldo)	10,8%	10,3%	10,7%	11,8%
Abschreibungen	1,5%	1,5%	1,6%	1,6%
SUMME	37,4%	36,3%	36,0%	37,4%

EBIT-MARGEN in % vom Umsatz	2015	2016	2017	2018
Retail exklusive <i>Wein & Co.</i> inklusive <i>Wein & Co.</i>	11,2 % -	11,2 % -	10,7 % -	9,7 % 8,7 %
B2B	3,3%	4,5%	4,9%	5,6%
E-Commerce	7,4%	5,8%	6,0%	4,6%

Negativer 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 (€ 27,7 Mio.) dividiert durch den Durchschnitt des eingesetzten Kapitals

von € 165,8 Mio. [(Capital Employed Vorjahr + Capital Employed laufendes Jahr) geteilt durch 2]. Das durchschnittliche Capital Employed errechnet sich aus der Bilanzsumme (31.12.2018: € 289,0 Mio., 31.12.2017: € 259,7 Mio.) zuzüglich aktivierter Mietverpflichtungen abzüglich zinsloser Verbindlichkeiten inklusive aktiver latenter Steuern und Rückstellungen sowie liquider Mittel.

BERECHNUNG DES ROCE in T€	1.1.-31.12. 2016	1.1.-31.12. 2017	1.1.-31.12. 2018
EBIT (ERGEBNIS DER BETRIEBLICHEN TÄTIGKEIT)	29.619	30.418	27.698
Bilanzsumme	231.288	259.734	289.006
abzüglich			
- liquide Mittel	13.581	10.736	25.073
- aktive latente Steuern	2.506	2.211	3.339
- zinslose Verbindlichkeiten	106.562	114.065	133.507
ZWISCHENSUMME	108.639	132.722	127.087
zuzüglich: Barwert außerbilanzieller Mietverpflichtungen	33.649	34.874	36.894
Capital Employed (Stichtag laufendes Jahr)	142.288	167.596	163.981
Durchschnittliches Capital Employed (Jahresdurchschnitt)	139.496	154.942	165.789
ROCE	21,2%	19,6%	16,7%

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

ROCE	2015	2016	2017	2018	<i>Erwartete Mindestrendite</i>
Retail (Facheinzelhandel)	42%	40%	37%	28%	> 27%
B2B (Großhandel/Distribution)	11%	16%	18%	21%	> 17%
E-Commerce (Distanzhandel)	26%	19%	19%	14%	> 22%
Konzern	Bereinigt: 20% ausgewiesen: 15%	21%	20%	17%	> 16%

Der bereinigte Wert ist eine Angabe ohne Einmaleffekte

Konzernjahresüberschuss

Das Finanzergebnis weist einen Netto-Ertrag von € 2,8 Mio. aus (2017: Aufwand € 1,6 Mio.). Aus der Folgebewertung finanzieller Verbindlichkeiten zum 31.12.2018 nach IFRS 9 bezüglich einer teilweise ausgeführten und einer noch nicht ausgeführten Verkaufsoption gegenüber der Hawesko Holding AG ergab sich im Berichtsjahr ein Ertrag von € 2,4 Mio. (Vorjahr: Aufwand von € 1,9 Mio.).

Das Konzernergebnis vor Ertragsteuern betrug im Jahr 2018 € 30,5 Mio. und lag damit um 5,8% über dem Vorjahreswert von € 28,8 Mio. Die Steuerquote reduzierte sich von 33,4% im Vorjahr auf 24,9% im Berichtsjahr hauptsächlich infolge steuerfreier Erträge aus der Folgebewertung nach IFRS 9. Durch den niedrigeren Steueraufwand ergab sich in Summe ein Konzernjahresüberschuss von € 22,9 Mio., der 19,3% über dem Vorjahreswert von € 19,2 Mio. lag.

Der auf die Aktionäre der Hawesko Holding AG entfallene Konzernjahresüberschuss – ohne Anteile nicht beherrschender Gesellschafter – belief sich auf € 22,0 Mio. (Vorjahr: € 18,5 Mio.). Bereinigt um das Ergebnis aus der Folgebewertung der Put-Optionen nach IFRS 9 im Berichts- sowie im Vorjahr und um die Einmaleffekte aus der Erstkonsolidierung von *Wein & Co.* erreichte der Konzernjahresüberschuss € 19,7 Mio. – der vergleichbare Vorjahreswert hatte bei € 20,4 Mio. gelegen.

Das ausgewiesene Ergebnis je Aktie betrug € 2,45, im Vorjahr € 2,06. Bereinigt um die Einmaleffekte aus der Erstkonsolidierung von *Wein & Co.* sowie aus der Folgebewertung der Put-Optionen nach IFRS 9 hätten sich € 2,19 ergeben, im Vorjahr wurden € 2,27 erzielt (gleichfalls bereinigt). Im Berichtsjahr wie im Vorjahr wurden jeweils 8.983.403 Aktien zugrunde gelegt.

GESCHÄFTSVERLAUF DER BRAND UNITS (SEGMENTE)

Retail (Facheinzelhandel):

Jacques' wächst weiter, Wein & Co. kommt ab dem 4. Quartal hinzu

Der Netto-Umsatz der Brand Unit Retail (*Jacques' Wein-Depot* sowie ab 01.10.2018 *Wein & Co.*) wuchs im Berichtsjahr um insgesamt 13,1% und erreichte € 172,3 Mio. *Jacques'* allein konnte seinen Umsatz absolut um 4,1% auf € 158,5 Mio. steigern. Flächenbereinigt wuchs er um 2,6%. Im Jahr 2018 wurden 875.000 aktive Kunden bei *Jacques'* bedient. Das sind gut 3% mehr als im Vorjahr (847.000). Das Umsatzwachstum gelang *Jacques'* unter anderem durch den Ausbau der Werbeansprache sowie mit erfolgreichen Aktionen zur Kundenbindung, -reaktivierung und -akquise. Der Durchschnittsbon bei *Jacques'* ging leicht gegenüber dem Vorjahr zurück. 2018 akquirierte *Jacques' Wein-Depot* 126.000 neue Kunden (Vorjahr: 128.000).

Zum 31.12.2018 wurden 313 *Jacques' Wein-Depots* in Deutschland betrieben (Vorjahr: 306), zum Stichtag waren drei weitere Depots angemietet. Depots im Ausland bestehen nicht. Acht Ladengeschäfte wurden neu eröffnet und eines geschlossen. Zum Jahresstichtag betrieb *Wein & Co.* 20 Standorte in Österreich, sieben davon mit Weinbar.

Das Ergebnis der betrieblichen Tätigkeit (EBIT) des Segments lag im Berichtszeitraum bei € 15,0 Mio. inklusive Einmalbelastungen von € 0,4 Mio. durch die Akquisition von *Wein & Co.* (Vorjahr: € 16,4). Der Ergebnismrückgang zum Vorjahr auf vergleichbarer Basis ergab sich aufgrund nachlaufender Kosten bei der Erneuerung von IT-Systemen sowie durch Voreröffnungskosten.

Der ROCE des Segments reduzierte sich auf 28% (Vorjahr: 37%). Die Kennziffer wurde im Berichtsjahr von der Erstkonsolidierung *Wein & Co.* - zum einen durch die einmalige Ergebnisbelastung und zum

anderen vom Anstieg des eingesetzten Kapitals (Capital Employed) im Segment - negativ beeinflusst.

B2B (Großhandel/Distribution):

Umsatzentwicklung gedämpft - Effizienz und Profitabilität im Kerngeschäft gestiegen

Der B2B-Bereich erfreute sich grundsätzlich einer stabilen Nachfrage im Stammgeschäft. Diese wurde weiterhin hauptsächlich von der günstigen Konjunkturlage in Deutschland getragen. Dennoch hat die lang anhaltende Sommerhitze vor allem im dritten Quartal die Nachfrage vorübergehend gedämpft, zudem fehlten dem Inlandsgeschäft starke Impulse wie die des *Abayan-Firmenjubiläums* im Vorjahr. Mit € 186,2 Mio. lag der Netto-Umsatz des Segments B2B im Berichtsjahr um 1,1% über dem Vorjahr (€ 184,2 Mio.). Während *Weinland Ariane Abayan* das hohe Niveau des Vorjahres nicht erreichte, konnten der anhaltende Trend zu deutschen Weinen bei *Deutschwein Classics* sowie ein belebtes Geschäft bei *Weinart* jeweils Umsatzsteigerungen generieren. Das Auslandsgeschäft (Schweiz und Österreich) erreichte mit € 34,9 Mio. ein leichtes Umsatzplus von 1,0% gegenüber dem Vorjahr (€ 34,5 Mio.), in Schweizer Franken verzeichneten *Globalwine* und *Vogelwines* zusammen ein Umsatzplus von 5,6%.

Das von allen B2B-Marken erwirtschaftete EBIT betrug € 10,5 Mio. und lag damit erheblich über dem des Vorjahres (€ 9,0 Mio.). Optimiertes Kostenmanagement im Inlandsgeschäft führte trotz des Umsatzrückgangs zu einem gegenüber dem Vorjahr gestiegenen EBIT. Das Auslandsgeschäft lag leicht unter Vorjahr.

Die EBIT-Marge des Segments nahm gegenüber dem Vorjahr insgesamt um 0,7 Prozentpunkte zu und betrug 5,6%.

Der ROCE des Großhandelssegments stieg infolge der Ergebnisverbesserung sowie einer Reduzierung des eingesetzten Kapitals (Capital Employed) von 18% auf 21%.

E-Commerce (Distanzhandel):

Schwächere Umsätze bei HAWESKO und Vinos, Umsatzplus bei Carl Tesdorpf

In der Brand Unit E-Commerce (Distanzhandel) lag der Umsatz 2018 mit € 165,8 Mio. unterhalb des Niveaus des Vorjahres (€ 170,5 Mio.). Bei HAWESKO reduzierte er sich bedingt durch die zu warme Witterung im dritten Quartal sowie niedrigere Umsätze im Dezember um 1,8% auf € 92,7 Mio. Bei Vinos ging er um 4% auf € 46,1 Mio. zurück, was auf die fehlenden zusätzlichen Anreize durch Jubiläumsangebote, wie sie im Vorjahr bestanden hatten, und die anhaltende Sommerhitze im dritten Quartal zurückzuführen ist. Carl Tesdorpf konnte den Umsatz sowohl im Stammgeschäft als auch mit höheren Auslieferungen von vorverkauften Bordeaux-Subskriptionsweinen um 11% zum Vorjahr steigern. The Wine Company (Distanzhandel nach Schweden) musste mit einem in Euro umgerechneten Umsatzminus von knapp 2% Verluste gegenüber dem Vorjahr hinnehmen. WirWinzer musste bei seinem Umsatzausweis nach der erstmaligen Anwendung vom Rechnungslegungsstandard IFRS 15 einen Rückgang von € 6,0 Mio. im Vorjahr auf € 3,9 Mio. im Berichtsjahr hinnehmen. Das Geschäft von WirWinzer entwickelte sich zwar gut: 2018 wurden 1,45 Mio. Flaschen verkauft oder vermittelt, gegenüber 1,0 Mio. Flaschen im Vorjahr. Nach dem neuen IFRS 15 dürfen aber bei Vermittlungsgeschäften nur Provisionen als Umsatz realisiert werden, im Gegensatz zum Vorjahr.

Die Maßnahmen zur Neukundenakquise waren erneut erfolgreich: 219.000 neue Kunden wurden hinzugewonnen (Vorjahr: 211.000). Die Zahlen sind ohne Einbeziehung der normalen jährlichen Abwanderung. Die Brand Unit E-Commerce verfügte damit per 31.12.2018 über 853.000 aktive Käufer, also solche, die in den letzten 24 Monaten mindestens eine Bestellung aufgegeben haben (zum Vorjahresstichtag waren es 840.000 gewesen).

Der Online-Umsatz in der Brand Unit E-Commerce blieb bei einem Umsatzanteil von 55% auf dem Vorjahresniveau.

Das Ergebnis der betrieblichen Tätigkeit (EBIT) der Brand Unit lag bei € 7,6 Mio. im Berichtsjahr, im Vorjahr waren € 10,2 Mio. erzielt worden. Hauptgründe für die Reduzierung waren Ergebnisrückgänge bei HAWESKO und Vinos infolge des Umsatzrückgangs im zweiten Halbjahr (siehe oben). Die Online-Plattform WirWinzer befindet sich in der Start-up-Phase und war – wie es für diese Phase charakteristisch ist – im Berichtsjahr noch nicht profitabel. Carl Tesdorpf Weinhandel hat sein operatives Ergebnis gegenüber dem Vorjahr verbessert, The Wine Company (Versand nach Schweden) hat ihr Ergebnis in etwa auf Vorjahresniveau gehalten.

Infolge des Ergebnisrückgangs ging der ROCE in der Brand Unit E-Commerce von 19% im Vorjahr auf 14% im Berichtsjahr zurück.

Logistik mit niedrigerem 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) € -0,3 Mio. (Vorjahr: € -0,1 Mio.).

Zentralkosten

Die ausgewiesenen Holding- und Zentralkosten sowie Konsolidierungsposten im Konzern lagen 2018 bei € 5,1 Mio. (Vorjahr: € 5,0 Mio.).

FINANZLAGE

Grundsätze und Ziele des Finanzmanagements

Die Grundsätze und Ziele des Finanzmanagements wurden 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 Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit. Zum 31.12.2018 beinhalten die Liquiditätsreserven des Konzerns flüssige Mittel von € 25,1 Mio. (Vorjahr: € 10,7 Mio.). Innerhalb unbefristeter Rahmenkredite zur Finanzierung der laufenden Geschäftstätigkeit (Working Capital) bestehen kurzfristige Kreditlinien mit einem Volumen von insgesamt € 65,0 Mio. Diese Kreditlinien waren am Abschlussstichtag zu 31 % in Anspruch genommen. Der Hawesko-Konzern hatte am 31.12.2018 kurz- und langfristige Finanzschulden von € 38,8 Mio. (Vorjahr: € 20,6 Mio.). Davon sind

€ 24,7 Mio. (€ 20,1 Mio.) innerhalb der nächsten zwölf Monate fällig. Der Anstieg ergab sich aus der Finanzierung der Akquisition von *Wein & Co.*, der Wachstumsprojekte sowie der im Vergleich zum Vorjahr späteren Rückführung kurzfristiger Kredite, die erst zu Jahresbeginn 2019 stattfand. 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 zur Finanzierung der Akquisition der *Wein & Co.* von € 12,0 Mio. sowie aus Finanzierungsleasing von € 0,2 Mio. ausgewiesen. Die Kosten für das dem Konzern zur Verfügung gestellte Eigen- und Fremdkapital betragen nach internen Berechnungen derzeit 4,7 %. Sie ergeben sich aus den gewichteten Kosten für das Eigenkapital in Höhe von 5,8 % einerseits sowie von 1,9 % für das Fremdkapital andererseits. Bei Berechnung der Eigenkapitalkosten wurden ein langfristiger risikoloser Zinssatz von 0,9 % und eine Risikoprämie von 6,5 % bei einem Beta von 0,6 zugrunde gelegt.

ZUSAMMENSETZUNG DER FINANZVERSCHULDUNG PER 31.12.2018	<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	24,4	63,7	13,9	36,3	38,3
Finanzierungsleasing	0,3	60,0	0,2	40,0	0,5
INSGESAMT	24,7	63,7	14,1	36,3	38,8

Rundungsdifferenzen möglich

ZUSAMMENSETZUNG DER FINANZVERSCHULDUNG PER 31.12.2017	<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

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 zu entnehmen.

Per 31.12.2018 bestand eine Netto-Verschuldung von € 14,8 Mio. (Vorjahr: € 11,0 Mio.). Ursächlich für den Anstieg war die Zahlung für den Erwerb von *Wein & Co.*

Die folgende Tabelle zeigt die Entwicklung der Netto-Verschuldung:

in Mio. €	2018	2017
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	38,3	19,7
+ Finanzierungsleasing	0,5	0,9
+ Pensionsrückstellungen	1,1	1,1
= BRUTTO-VERSCHULDUNG	39,8	21,7
- flüssige Mittel	-25,1	-10,7
= NETTO-VERSCHULDUNG	14,8	11,0

Rundungsdifferenzen möglich

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

Investitionen

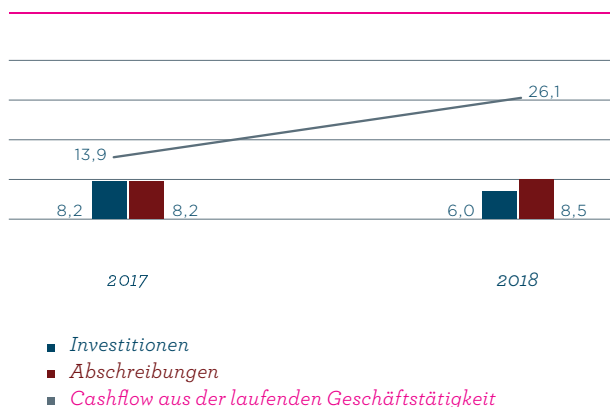
Der Hawesko-Konzern hatte im Berichtsjahr einschließlich der Akquisition von *Wein & Co.* € 14,9 Mio. investiert. Abgesehen von der Akquisition *Wein & Co.* investierte der Konzern davon € 6,0 Mio. in immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen (Vorjahr: € 8,2 Mio.). Aus diesem Betrag bezogen auf den Umsatz ergab sich eine Investitionsquote von 1,1 % (Vorjahr: 1,6 %).

Die Investitionen in immaterielle Vermögenswerte betragen € 3,4 Mio. (Vorjahr: € 4,3 Mio.) und waren auf die Optimierung des Online-Geschäfts zurückzuführen (u. a. für Modernisierungen der ERP-Software in der Brand Unit Retail, der Onlineshops in der Brand Unit E-Commerce und der Konzern-BI-Software in der Hawesko Holding).

Die Sachanlageninvestitionen 2018 beliefen sich auf insgesamt € 2,6 Mio. (Vorjahr: € 3,9 Mio.). Sie entfallen mit knapp € 1,5 Mio. (Vorjahr: € 1,7 Mio.) hauptsächlich auf die Brand Unit Retail und stehen in Zusammenhang mit der Expansion und Modernisierung einzelner Standorte. Weitere Investitionen in Sachanlagen – Ersatz- und Erweiterungsinvestitionen – waren im B2B-Segment mit knapp € 0,8 Mio. (€ 1,0 Mio.) sowie im E-Commerce mit knapp € 0,4 Mio. (€ 1,0 Mio.) zu beziffern. Im Vorjahr hatte das Segment Sonstige darüber hinaus knapp € 0,3 Mio. in Sachanlagen investiert.

INVESTITIONEN / ABSCHREIBUNGEN / CASHFLOW

in Mio. €



Liquiditätsanalyse

KONZERN-CASHFLOW in Mio. €	2018	2017
Cashflow aus der laufenden Geschäftstätigkeit	+26,1	+13,9
Cashflow aus der Investitionstätigkeit	-14,9	-10,5
Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit	+3,0	-6,2

Der Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit verdoppelte sich fast von € 13,9 Mio. im Vorjahr auf € 26,1 Mio. im Berichtsjahr. Insbesondere die Reduzierung des Working Capital führte zum Anstieg dieser Kennzahl.

Der Cashflow aus der Investitionstätigkeit veränderte sich im Berichtsjahr gegenüber dem Vorjahreswert (€ -10,5 Mio.) auf € -14,9 Mio. Der Cashflow aus der Investitionstätigkeit 2018 wies Zahlungsmittelabflüsse für Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte von € 5,5 Mio. (Vorjahr: € 7,4 Mio.) aus. Die Investitionen in immaterielle Vermögenswerte im Berichtsjahr (€ 2,9 Mio.) betrafen wie im Vorjahr (€ 4,3 Mio.) im Wesentlichen die Optimierung des Onlinegeschäfts. Die Sachanlageninvestitionen im Berichtsjahr (€ 2,6 Mio.) bezogen sich in erster Linie auf die Expansion und Modernisierung der Depots in der Brand Unit Retail sowie auf konzernweite Erweiterungs- und Ersatzinvestitionen (Vorjahr: € 3,9 Mio.).

Der Free-Cashflow exklusive Akquisitionen (Summe der Cashflows aus laufender Geschäftstätigkeit und Investitionstätigkeit abzüglich Auszahlungen für Zinsen) erhöhte sich von € 6,2 Mio. auf € 20,2 Mio. Der Free-Cashflow inklusive Akquisitionen beträgt € 10,7 Mio. (Vorjahr: € 2,8 Mio.). Die Steigerung war die Folge des gestiegenen Cashflows aus laufender Geschäftstätigkeit.

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

VERMÖGENSLAGE

STRUKTUR DER KONZERNBILANZ – AKTIVA	2018		2017	
	Mio. €	% der Bilanzsumme	Mio. €	% der Bilanzsumme
LANGFRISTIGE VERMÖGENSWERTE				
Immaterielle Vermögenswerte	57,1	20%	41,9	16%
Sachanlagen	21,2	7%	20,5	8%
Nach der Equity-Methode bilanzierte Beteiligungen	3,2	1%	3,4	1%
Sonstige finanzielle Vermögenswerte	0,1	0%	0,1	0%
Latente Steuern	3,3	1%	2,2	1%
Sonstige langfristige Aktiva	5,7	2%	7,4	3%
	90,8	31%	75,6	29%
KURZFRISTIGE VERMÖGENSWERTE				
Vorräte	111,9	39%	110,8	43%
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen zuzüglich Vertragsvermögenswerte	48,8	17%	52,0	20%
Liquide Mittel und sonstige kurzfristige Aktiva	37,5	13%	21,4	8%
	198,2	69%	184,1	71%
BILANZSUMME	289,0	100%	259,7	100%

Rundungsdifferenzen möglich

Die Bilanzsumme des Konzerns 2018 belief sich auf € 289,0 Mio. (Vorjahr: € 259,7 Mio.). Dies entspricht einem Plus von 11,3 %.

Die immateriellen Vermögenswerte stiegen im Zuge der Erstkonsolidierung von *Wein & Co.* und der Optimierung des Internetgeschäfts. Die langfristigen geleisteten Anzahlungen auf Vorräte reduzierten sich gegenüber dem Vorjahreswert (Position »Sonstige«), da für den Bordeaux-Jahrgang 2017 eine gegenüber dem Vorgängerjahrgang 2016 geringere Nachfrage zu verzeichnen war. Der noch im Jahr 2017 langfristige Teil der Anzahlungen für den Bordeaux-Jahrgang 2016 ist planmäßig in die entsprechende kurzfristige Position umgliedert worden, da die entsprechenden Weine in den kommenden zwölf Monaten ausgeliefert werden.

Die kurzfristigen Vermögenswerte stiegen von € 184,1 Mio. auf € 198,2 Mio. – in erster Linie durch die Erweiterung des Konsolidierungskreises. Die kurzfristigen geleisteten Anzahlungen auf Vorräte blieben auf dem Vorjahresniveau, denn die Nachfrage nach dem Bordeaux-Jahrgang 2016 war in etwa gleich hoch wie die nach dem Vorgänger-Jahrgang 2015. Die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen – im Berichtsjahr zuzüglich Vertragsvermögenswerte – reduzierten sich von € 52,0 Mio. im Vorjahr auf € 48,8 Mio. im Berichtsjahr, hauptsächlich aufgrund von geringeren Auftragseingängen gegenüber dem Vorjahr im Jahresendgeschäft. Die liquiden Mittel stiegen zum einen durch die Erstkonsolidierung von *Wein & Co.*, zum anderen durch die im Vergleich zum Vorjahr spätere Rückführung kurzfristiger Kredite, die erst zu Jahresbeginn 2019 stattfand.

STRUKTUR DER KONZERNBILANZ - PASSIVA	2018		2017	
	Mio. €	% der Bilanzsumme	Mio. €	% der Bilanzsumme
EIGENKAPITAL				
Gezeichnetes Kapital der Hawesko Holding AG	13,7	5%	13,7	5%
Kapitalrücklage	10,1	3%	10,1	4%
Gewinnrücklagen	85,5	30%	71,2	27%
Sonstige Rücklagen	-0,2	-0%	-0,1	-0%
EIGENKAPITAL DER AKTIONÄRE DER HAWESKO HOLDING AG	109,1	38%	94,8	37%
Anteile nicht beherrschender Gesellschafter	3,5	1%	9,9	4%
	112,5	39%	104,8	40%
LANGFRISTIGE RÜCKSTELLUNGEN UND VERBINDLICHKEITEN				
Rückstellungen	2,8	1%	1,8	1%
Finanzschulden	14,1	5%	0,5	0%
Restliche langfristige Verbindlichkeiten und latente Steuern	13,7	5%	12,4	5%
	30,5	11%	14,8	6%
KURZFRISTIGE VERBINDLICHKEITEN				
Anteile anderer Gesellschafter am Kommanditkapital von Tochtergesellschaften	0,3	0%	0,2	0%
Finanzschulden	24,7	9%	20,1	8%
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	65,6	23%	64,4	25%
Restliche kurzfristige Verbindlichkeiten	55,4	18%	55,4	21%
	146,0	50%	140,2	54%
BILANZSUMME	289,0	100%	259,7	100%

Rundungsdifferenzen möglich

Das Eigenkapital des Konzerns betrug € 112,5 Mio., im Vorjahr waren es € 104,8 Mio. gewesen. Die Gewinnrücklagen erhöhten sich gegenüber dem Vorjahresstichtag auf € 85,5 Mio. (Vorjahr: € 71,2 Mio.). Dies resultierte im Wesentlichen aus der Bildung von Rücklagen aus dem Vorjahresergebnis. Die Eigenkapitalquote (vor Ausschüttung) entsprach 39% der Bilanzsumme (Vorjahr: 40%). Die Anteile nicht beherrschender Gesellschafter reduzierten sich durch eine Veränderung der Gesellschaftervereinbarung bei *Vinos*.

Die langfristigen Rückstellungen und Verbindlichkeiten stiegen auf € 30,5 Mio. an (Vorjahr: € 14,8 Mio.): Der Hauptgrund für den signifikanten Anstieg der langfristigen Finanzschulden beruht auf der Finanzierung der Wachstumsakquisition *Wein & Co*. Der übrige Teil der langfristigen Verbindlichkeiten und latenten Steuern erhöhte sich von € 12,4 Mio. im Vorjahr auf € 13,7 Mio. zum Jahresstichtag. 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. Der Grund für den Anstieg ist insbesondere eine Änderung der Gesellschaftervereinbarung mit den Altgesellschaftern der *Vinos*, die in Antizipation der Teilausübung der Verkaufsoption im Januar 2019 sowohl zu einer kurzfristigen als auch zu einer langfristigen Verbindlichkeit führte. Im Vorjahr war die Verkaufsoption zur Gänze als kurzfristige Verbindlichkeit bilanziert worden. Bei den restlichen langfristigen Verbindlichkeiten sanken die im Zusammenhang mit der Bordeaux-Subskription erhaltenen Anzahlungen im Berichtsjahr: Für den Jahrgang 2017 bestand eine niedrigere Nachfrage als für den Jahrgang 2016, der im Vorjahr in dieser Position bilanziert wurde.

Die kurzfristigen Verbindlichkeiten wuchsen um € 5,8 Mio. auf € 146,0 Mio. – vorrangig als Folge der Erweiterung des Konsolidierungskreises. Die kurzfristigen Finanzschulden erhöhten sich von € 20,1 Mio. auf € 24,7 Mio. Ursächlich war die im Vergleich zum Vorjahr spätere Rückführung kurzfristiger Kredite, die erst zu Jahresbeginn 2019 stattfand. Die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen stiegen im Vorjahresvergleich trotz der Akquisition zum Jahresende nur leicht. Der im Jahr 2017 noch langfristige Teil der Kundenanzahlungen für den Bordeaux-Jahrgang 2016 ist zeitbedingt in eine entsprechende kurzfristige Position im Jahr 2018 überführt worden, da die Weine innerhalb der nächsten zwölf Monate ausgeliefert werden. Der ausgewiesene Anstieg war auf qualitätsbedingte Unterschiede der Wein-Jahrgänge und damit auf eine höhere Kundennachfrage zurückzuführen. Die restlichen kurzfristigen Verbindlichkeiten reduzierten sich zum Vorjahr insbesondere durch eine Änderung der Gesellschaftervereinbarung mit den Altgesellschaftern der *Vinos*, die in Antizipation der Teilausübung der Verkaufsoption im Januar 2019 sowohl zu einer kurzfristigen als auch zu einer langfristigen Verbindlichkeit führte. Im Vorjahr war die Verkaufsoption zur Gänze als kurzfristige Verbindlichkeit bilanziert worden.

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 Retail-Segment werden die Standorte von *Jacques' Wein-Depot* sowie die von *Wein & Co.* grundsätzlich gemietet und sind daher nicht im Anlagevermögen ausgewiesen.

Zum 31.12.2018 bestehen zusätzlich Haftungsverhältnisse und finanzielle Verpflichtungen gegenüber Dritten. Der Mindestbetrag nicht abgezinster künftiger Leasing- und Mietzahlungen beläuft sich auf € 72,7 Mio. (Vorjahr: € 49,9 Mio.). Die Verpflichtungen aus offenen Anzahlungen für eingegangene Subskriptionen zum 31.12.2018 in Höhe von € 1,2 Mio. (31.12.2017: € 1,9 Mio.) wurden Anfang 2019 ausgeglichen.

Entwicklung des Aktienkurses und Kapitalmaßnahmen

Der Kursverlauf der Hawesko-Aktie wird neben unternehmens- und branchenspezifischen Faktoren auch von der Entwicklung des Gesamtaktienmarkts beeinflusst. Für die Aktienmärkte war das Jahr 2018 insgesamt ein Verlustjahr. Während der Dow Jones um sieben Prozent zurückging, verlor der DAX sogar 18 Prozent an Wert. Damit hatte er ein schwächeres Jahr als der Leitindex der Eurozone, der EURO STOXX 50, der um 15 Prozent nachgab. Die Ursachen der weltweiten Kursschwäche sind vornehmlich im politischen Umfeld zu suchen: Während der verstärkte Protektionismus der US-Administration und die damit verbundenen Befürchtungen bezüglich wachsender Handelshemmnisse wie Importzölle oder sogar Einfuhrverbote in die USA sich weltweit belastend auswirkten, litten die europäischen Aktienmärkte zusätzlich unter der wachsenden Verunsicherung im Zuge des anstehenden Ausscheidens Großbritanniens aus der EU.

Die deutliche Wachstumsverlangsamung im Laufe des zweiten Halbjahres fügte den deutschen Aktienkursen zusätzliche Blessuren zu. Zudem häuften sich im zweiten Halbjahr 2018 Gewinnwarnungen deutscher Unternehmen. Zum Jahresende notierte der DAX auf einem Dreijahres-Tief. Etwas anders war der Kursverlauf beim Kleinwerteindex SDAX, der Mitte des Jahres seine Höchststände markierte, ab September dann deutlich an Wert verlor und das Jahr 22 Prozent im Minus schloss.

Die Hawesko-Holding-Aktie notierte zum Jahresanfang 2018 bei € 51,00 (XETRA) und ging dann in eine Seitwärtsbewegung über, die bis Mitte Mai andauerte. Wie in der Vergangenheit häufig, startete die Aktie dann im Vorfeld der Hauptversammlung eine kleine Kursrallye. Am 11. Juni war mit € 55 der Jahreshöchstkurs erreicht. Danach zogen die Marktkräfte den Kurs nahezu kontinuierlich nach unten. Im Zuge von Portfolioumschichtungen bei einigen institutionellen Anlegern ging der Kurs der Hawesko-

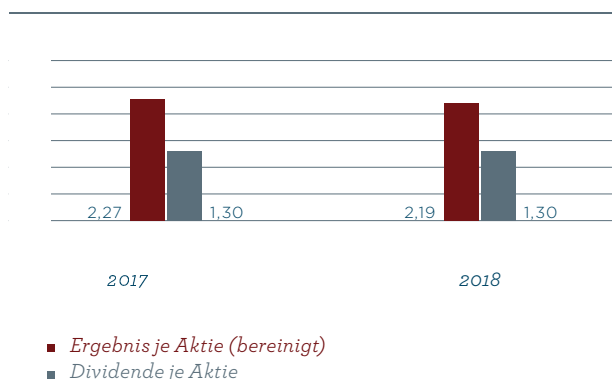
Aktie in den ersten Oktobertagen bis auf € 42 zurück. Die am 19. Oktober gemeldete Anpassung der Jahresprognose 2018 hatte hingegen nur wenig Einfluss auf den Aktienkurs, der bis kurz vor Jahresende im Bereich von € 42 oszillierte. Der Jahreschlusskurs 2018 lag dann bei € 41. Im neuen Jahr setzte sich die Kursschwäche bis in den März zunächst fort.

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 2018 wie im Vorjahr 8.983.403 Stück. Kapitalmaßnahmen wurden nicht vorgenommen.

KENNZAHLEN ZUR AKTIE

in €



NACHTRAGSBERICHT

Ereignisse, die für die Beurteilung der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der Hawesko Holding AG und des Konzerns von besonderer Bedeutung für 2018 sind, traten nach Schluss des Berichtsjahres nicht ein. In diesem Zusammenhang wird auf den entsprechenden Textabschnitt im Konzernanhang unter Textziffer 48 verwiesen. Zum 01.04.2019 wurde das Vorstandsmitglied Nikolas von Haugwitz freigestellt.

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 zentrale Koordinierung der Logistik, eine gemeinsame Digital-Commerce-Plattform und ein konzernübergreifendes Data Warehouse. 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

Das Wachstum der Weltwirtschaft wird sich nach Ansicht des Internationalen Währungsfonds (IWF) 2019 fortsetzen, allerdings an Dynamik verlieren. Der IWF erwartet ein globales Realwachstum von 3,5% (Vorjahr: 3,7%). Dabei wird ausdrücklich auf die zahlreichen fortbestehenden – insbesondere politischen – Risiken hingewiesen. Die nachlassende Wachstumsdynamik wird wesentlich mit geringeren Erwartungen für die Eurozone, und hier im Besonderen für Deutschland, begründet. Hier wird für 2019 nur noch mit einem Wachstum von 1,3%

gerechnet, im Vorjahr waren es 1,5% gewesen. Ende Januar 2019 hat das Bundeswirtschaftsministerium seine Erwartungen auf ein Realwachstum von nur noch 1,0% angepasst. Damit würde der konjunkturelle Aufschwung in Deutschland ins zehnte Jahr gehen. Dabei wird erwartet, dass die Inlandsnachfrage weiterhin eine tragende Rolle spielen wird, wenn auch die nachlassende Dynamik bei den Ausrüstungsinvestitionen der Binnenkonjunktur etwas an Fahrt nehmen wird. Zusätzlich wird, so das Ministerium, der negative Einflussfaktor der Außenwirtschaft 2019 noch stärker als im Vorjahr wirken. Generell bleibt die Entwicklung in Deutschland jedoch uneinheitlich und damit schwer einzuschätzen. Während der ifo Geschäftsklimaindex für Januar und Februar mit Werten, wie sie zuletzt Ende 2014 zu beobachten waren, eine anhaltende Konjunkturschwäche anzeigt, signalisiert der GfK Konsumklimaindex angesichts des anhaltend robusten Arbeitsmarktes mit seinem wachsenden Fachkräftemangel sowie der damit einhergehenden Erwartung weiter steigender Löhne weiterhin hohes Verbrauchervertrauen. Trotz schwindender Konjunkturerwartungen der Verbraucherinnen und Verbraucher verharren ihre Einkommenserwartungen daher im Februar auf immer noch hohem Niveau. Ähnliches gilt für ihre Anschaffungsneigung. Die deutsche Binnenkonjunktur dürfte auch 2019 wieder vom privaten Konsum „am Laufen“ gehalten werden.

Der Hawesko-Vorstand schließt sich den geschilderten Erwartungen für die deutsche Wirtschaft und insbesondere für das Verbraucherverhalten an. Er geht davon aus, dass der konjunkturelle Trend 2019 im maßgeblichen Heimatmarkt Deutschland insgesamt positiv bleibt. Vom anhaltend robusten privaten Konsum sollte auch der Weinmarkt profitieren.

*Weltweinmarkt 2018:**Sehr große Ernte führt zu Produktionsüberhang*

Die Internationale Organisation für Rebe und Wein (OIV) schätzt die Weinproduktion 2018 auf 279 Mio. Hektoliter: Damit wäre sie um ca. 13 % gegenüber 2017 erhöht. Der weltweite Weinkonsum betrug dagegen geschätzt 244 Mio. Hektoliter und blieb damit auf Vorjahresniveau. Rechnet man den industriellen Verbrauch (im langjährigen Durchschnitt ca. 30 Mio. Hektoliter) hinzu, ergibt sich weltweit ein geringes Nachfragedefizit.

Künftige Branchensituation

Trotz konjunktureller Unsicherheiten dürfte der deutsche Weinmarkt im Jahr 2019 Rückenwind vom anhaltenden privaten Konsum erhalten. Das aktuell hohe Niveau im Premiumsegment sollte gehalten werden können. Der Hawesko-Vorstand geht davon aus, dass die bereits länger bestehenden Trends im gehobenen Marktsegment anhalten und von der demografischen Entwicklung weiterhin begünstigt werden. 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 2019 fort dauern und prägend für den Markt bleiben: Die Professionalisierung in der Weinwelt nimmt weiter zu, die Ansprüche der Konsumenten wachsen und 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, die Erfahrung in der spezialisierten Lager- und Transportlogistik sowie die Fähigkeit, Kunden immer aufs Neue zu begeis-

tern 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-Gruppe setzt nach wie vor auf nachhaltiges, langfristiges und profitables Wachstum. Die nachstehenden Einschätzungen berücksichtigen die Konsolidierung von *Wein & Co.* erstmalig für das volle Geschäftsjahr. Darüber hinaus tragen sie nur in begrenztem Maße den Auswirkungen der Anwendung der Rechnungslegungsvorschrift IFRS 16 Rechnung, die die bilanzielle Behandlung von Leasingverträgen neu regelt; in diesem Zusammenhang wird auf den entsprechenden Textabschnitt im Konzernanhang unter Textziffer 3 verwiesen. Der Vorstand rechnet mit einem Umsatzwachstum von ca. 7–9 % für den Konzern im Geschäftsjahr 2019. Dabei dürfte sich das Wachstum der Brand Unit Retail (Facheinzelhandel) inklusive *Wein & Co.* in der Bandbreite +18–20 % bewegen. Die Brand Unit E-Commerce (Distanzhandel) wird voraussichtlich zwischen 3 % und 4 % zulegen, während für die Brand Unit B2B (Großhandel) mit einem Zuwachs in der Größenordnung von +2 % gerechnet wird.

Die Konzern-EBIT-Marge wird 2019 in einer Bandbreite zwischen 5,0–5,7 % erwartet (2018: 5,3 %). Für die Brand Unit Retail wird eine EBIT-Marge in der Größenordnung von 8 % inklusive *Wein & Co.* (2018: 8,7 %) angepeilt, für E-Commerce wird mit einer EBIT-Marge in der Größenordnung von knapp 6 % (2018: 4,6 %) und für B2B in der Größenordnung von 6 % (2018: 5,6 %) gerechnet.

Der Vorstand schätzt unter Berücksichtigung von IFRS 16, dass für das Finanzergebnis für 2019 ein Netto-Aufwand in der Größenordnung von knapp drei Millionen Euro ausgewiesen wird. Der Ergebnisanteil nicht beherrschender Gesellschafter wird sich voraussichtlich auf dem Niveau € 0,1–0,2 Mio. bewegen. Der Konzernjahresüberschuss nach Steuern und Anteilen nicht beherrschender Gesellschafter wird

als Netto-Umsatzrendite von ca. 3,0–3,6% geschätzt. Der Vorstand rechnet für 2019 mit einem Free-Cashflow im Bereich von € 12–16 Mio. nach € 20,2 Mio. in 2018 (Angaben für beide Jahre exklusive Akquisitionen). Er geht von einem ROCE in 2019 in der Größenordnung vom Vorjahr (17%) aus.

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 31.12.2018 betrug € 14,8 Mio. Gemäß den Erwartungen des Vorstands soll diese zum Jahrestichtag 2019 steigen.

Die Investitionen in Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte werden im Geschäftsjahr 2019 voraussichtlich das 2018er Niveau um € 2,0–2,5 Mio. übersteigen. Neben den vorgesehenen Investitionen in die weitere digitale Transformation und die IT handelt es sich dabei um solche für Modernisierung und Expansion in der Brand Unit Retail sowie um Erweiterungs- und Ersatzinvestitionen in den Units B2B und E-Commerce.

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

Gesamtaussage zur voraussichtlichen Entwicklung des Konzerns

Vor dem Hintergrund der oben dargestellten Einzel Sachverhalte 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.

RISIKOBERICHT

Risikomanagementsystem

Zu den Kernaufgaben des Vorstands der Hawesko Holding 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 Eingrenzung 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 Gegenmaßnahmen 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 gemacht.

Der Aufsichtsrat, hier insbesondere der Prüfungs- und Investitionsausschuss der Hawesko Holding AG, ist in den Rechnungs- und Konzernrechnungs-

legungsprozess 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.

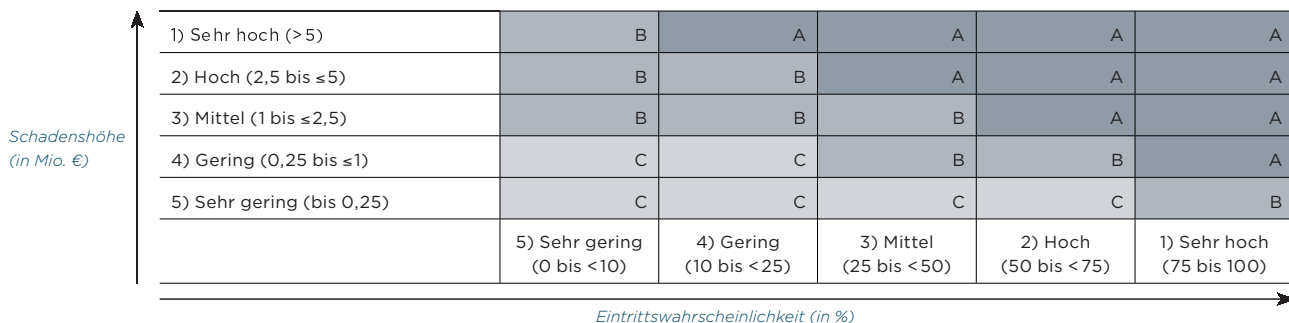
Sämtliche Konsolidierungsvorgänge sowie die Überleitung der lokalen Einzelabschlüsse auf den Rechnungslegungsstandard IFRS werden durch die Zentralabteilung »Corporate Finance« durchgeführt und dokumentiert. Auf Konzernebene erfolgt auch die Auswertung und Verdichtung der für den Anhang und den Lagebericht 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.



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 erzielte im Jahr 2018 89 % 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 11 % 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 Datenschutz (DSVGO, BDSG) wurden vom Hawesko-Konzern übernommen und im operativen Geschäft umgesetzt. Die Konzernsegmente Retail und E-Commerce 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, 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 2019 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 31.12.2018 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 ein (ca. 5-25%).

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):

SCHLUSSEKKLÄRUNG 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.

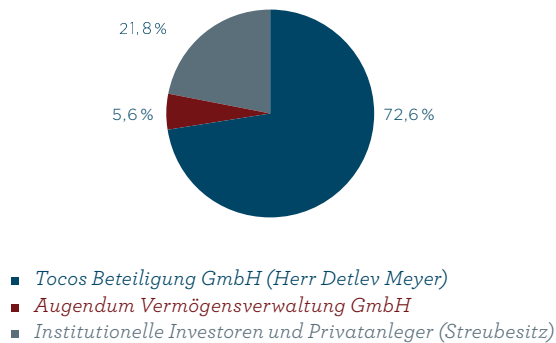
Ein Beherrschungs- oder Gewinnabführungsvertrag der Hawesko Holding AG mit der Tocos Beteiligung GmbH besteht nicht. Der Vorstand der Hawesko Holding AG hat daher gemäß § 312 Aktiengesetz einen Abhängigkeitsbericht über Beziehungen der Gesellschaft zu verbundenen Unternehmen erstellt. Der Vorstand hat 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 2018 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 18.06.2022 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



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. 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«).

LEITUNG UND KONTROLLE

Die Leitung des Unternehmens in eigener Verantwortung und seine Vertretung bei Geschäften mit Dritten obliegen dem Vorstand der Hawesko Holding AG. Der Vorstand bestand bis zum 31.03.2019 aus vier Mitgliedern und besteht seit dem 01.04.2019 aus drei Mitgliedern. Er fasst seine Beschlüsse mit Stimmenmehrheit. Jedes Mitglied ist, unabhängig von der gemeinsamen Verantwortung für die Leitung des Konzerns, für einzelne Zuständigkeitsbereiche verantwortlich.

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

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

Die Aktionäre nehmen ihre Mitverwaltungs- und Kontrollrechte auf der Hauptversammlung wahr. Jede Aktie der Hawesko Holding 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.

Unter dem vierköpfigen Vorstand wurde jede Brand Unit der Hawesko Holding AG federführend von einem Vorstandsmitglied geleitet. Unter dem dreiköpfigen Vorstand ab 01.04.2019 ist das nicht mehr der Fall.

Der Vorstand steuert nach Umsatzwachstum, Umsatzrendite, ROCE und Free-Cashflow. Die angestrebten Zielgrößen wurden im obigen Abschnitt »Steuerungssystem« 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 und § 315d 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 abgedruckt und ist 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 Ergebniskomponente richtet sich nach der EBIT- und ROCE-Entwicklung innerhalb eines Dreijahreszeitraums, die persönliche Leistungskomponente nach individuell abgestimmten qualitativen Zielen. Dabei ist ein Höchstbetrag (Cap) für die variable Vergütung definiert. Dieses Vergütungssystem gilt für alle Mitglieder des Vorstands.

2018 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 2018 sind aus den folgenden Tabellen ersichtlich:

GEWÄHRTE ZUWENDUNGEN in T€	Thorsten Hermelink Vorsitzender				Alexander Borwitzky Mitglied				Raimund Hackenberger Mitglied, ab 01.03.2017			
	2017	2018	Min.	Max.	2017	2018	Min.	Max.	2017	2018	Min.	Max.
Festvergütung	450	450	450	450	240	310	310	310	250	300	300	300
Nebenleistungen	5	12	5	12	11	11	11	11	8	11	11	11
SUMME	455	462	455	462	251	321	321	321	258	311	311	311
Einjährige variable Vergütung	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
MEHRJÄHRIGE VARIABLE VERGÜTUNG												
für Geschäftsjahr 2016–2018	300	300	0	450	160	207	0	307	167	200	0	300
SUMME	755	762	462	912	411	528	321	628	425	511	311	611
Versorgungsaufwand	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
GESAMTVERGÜTUNG	756	763	463	913	412	529	322	629	426	512	312	612

GEWÄHRTE ZUWENDUNGEN in T€	Nikolas von Haugwitz Mitglied, freigestellt ab 01.04.2019				Bernd Siebdrat Mitglied, bis 31.12.2017			
	2017	2018	Min.	Max.	2017	2018	Min.	Max.
Festvergütung	240	240	240	240	480	-	480	480
Nebenleistungen	15	15	15	15	11	-	11	11
SUMME	255	255	255	255	491	-	491	491
Einjährige variable Vergütung	-	-	-	-	-	-	-	-
MEHRJÄHRIGE VARIABLE VERGÜTUNG								
für Geschäftsjahr 2016-2018	160	160	0	260	320	-	0	480
SUMME	415	415	255	515	811	-	491	971
Versorgungsaufwand	6	6	6	6	-	-	-	-
GESAMTVERGÜTUNG	421	421	261	521	811	-	491	971

ZUFLUSS in T€	Thorsten Hermelink Vorsitzender				Alexander Borwitzky Mitglied				Raimund Hackenberger Mitglied, ab 01.03.2017			
	2017	2018	Min.	Max.	2017	2018	Min.	Max.	2017	2018	Min.	Max.
Festvergütung	450	450	-	-	240	310	-	-	250	300	-	-
Nebenleistungen	5	12	-	-	11	11	-	-	8	11	-	-
SUMME	455	462	-	-	251	321	-	-	258	311	-	-
Einjährige variable Vergütung	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
MEHRJÄHRIGE VARIABLE VERGÜTUNG												
für Geschäftsjahr 2016-2018	150	150	-	-	120	16	-	-	-	25	-	-
SUMME	605	612	-	-	371	337	-	-	258	336	-	-
Versorgungsaufwand	-	-	-	-	-	1	-	-	-	1	-	-
GESAMTVERGÜTUNG	605	612	-	-	371	338	-	-	258	337	-	-

ZUFLUSS in T€	Nikolas von Haugwitz Mitglied, freigestellt ab 01.04.2019				Bernd Siebdrat Mitglied, bis 31.12.2017			
	2017	2018	Min.	Max.	2017	2018	Min.	Max.
Festvergütung	240	240	-	-	480	-	-	-
Nebenleistungen	15	15	-	-	11	-	-	-
SUMME	255	255	-	-	491	-	-	-
Einjährige variable Vergütung	-	-	-	-	-	-	-	-
MEHRJÄHRIGE VARIABLE VERGÜTUNG								
für Geschäftsjahr 2016-2018	100	52	-	-	180	-	-	-
SUMME	355	307	-	-	671	-	-	-
Versorgungsaufwand	6	6	-	-	-	-	-	-
GESAMTVERGÜTUNG	361	313	-	-	671	-	-	-

Das ehemalige Vorstandsmitglied Bernd Hoolmans erhält eine Altersrente; ihm wurde auch ein Invalidengeld zugesagt. Für diese Zusage ist zum 31.12.2018 eine Rückstellung in Höhe von T€ 254 (Vorjahr: T€ 271) bilanziert worden. Das ab 01.04.2019 freigestellte 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 01.03.2017 an.

Die Vergütung des Aufsichtsrats wurde durch Beschluss der Hauptversammlung am 08.06.2000 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 2018 sind aus der folgenden Tabelle ersichtlich:

in T€	Variable Bezüge	Fixe Bezüge	Sitzungsgeld	Vergütung für persönlich erbrachte Leistungen	Summe
Detlev Meyer	33	8	21	-	62
Thomas R. Fischer	25	6	16	-	47
Dr. Jörg Haas	17	4	8	-	29
Prof. Dr. Dr. Dres. h.c. Franz Jürgen Säcker	17	4	8	-	29
Wilhelm Weil	17	4	6	-	27
Kim-Eva Wempe	17	4	6	-	27
SUMME	126	30	65	-	221

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 17 der Marktmissbrauchsverordnung 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 2018 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 01.01.-31.12.2018 nach HGB*

in T€	2018	2017
Sonstige betriebliche Erträge	2.276	3.530
Personalaufwand		
a) Gehälter	-3.984	-4.085
b) Soziale Abgaben und Aufwendungen für Unterstützung	-272	-235
Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände des Anlagevermögens und Sachanlagen	-44	-64
Sonstige betriebliche Aufwendungen	-3.094	-4.167
Erträge aus Gewinnabführung	30.590	25.284
Erträge aus Beteiligungen	5.073	8.263
Sonstige Zinsen und ähnliche Erträge	1.018	926
Aufwendungen aus Verlustübernahme	-472	-259
Zinsen und ähnliche Aufwendungen	-419	-399
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	-5.960	-5.755
ERGEBNIS NACH STEUERN	24.713	23.039
Sonstige Steuern	-2	-1
JAHRESÜBERSCHUSS	24.711	23.039
Gewinnvortrag aus dem Vorjahr	753	894
Einstellung in andere Gewinnrücklagen	-13.000	-11.500
BILANZGEWINN	12.464	12.432

Rundungsdifferenzen möglich

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

Die Erträge aus Beteiligungen setzen sich im Wesentlichen aus Gewinnen der *Wein & Vinos GmbH*, der *CWD Champagner- und Wein-Distributionsgesellschaft mbH & Co. KG* und der *Weinart Handelsgesellschaft mbH* zusammen.

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

Im Durchschnitt des Geschäftsjahres 2018 beschäftigte die Hawesko Holding AG 22 (2017: 17) Mitarbeiter.

Der Jahresüberschuss beläuft sich auf € 24,7 Mio., nach € 23,0 Mio. im Vorjahr. Die Prognose der Hawesko Holding AG wurde im Wesentlichen aufgrund der positiven Entwicklung ihrer Beteiligungen erfüllt.

Nach Addition des Gewinnvortrags aus dem Vorjahr sowie einer Einstellung in die anderen Gewinnrücklagen weist die Gesellschaft einen Bilanzgewinn von € 12,5 Mio. (Vorjahr: € 12,4 Mio.) aus.

Zur Verwendung des Bilanzgewinns 2018 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€	31.12.2018	31.12.2017
ANLAGEVERMÖGEN		
IMMATERIELLE VERMÖGENSGEGENSTÄNDE		
Entgeltlich erworbene Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte sowie Lizenzen an solchen Rechten und Werten	18	22
Geleistete Anzahlungen	332	270
SACHANLAGEN		
Grundstücke, grundstücksähnliche Rechte und Bauten einschließlich der Bauten auf fremden Grundstücken	46	52
Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	159	179
FINANZANLAGEN		
Anteile an verbundenen Unternehmen	124.643	108.936
Geleistete Anzahlungen auf Anteile an verbundenen Unternehmen	-	-
Sonstige Ausleihungen	-	-
	125.197	109.460
UMLAUFVERMÖGEN		
FORDERUNGEN UND SONSTIGE VERMÖGENSGEGENSTÄNDE		
Forderungen gegen verbundene Unternehmen	87.603	78.898
Sonstige Vermögensgegenstände	5.080	5.543
GUTHABEN BEI KREDITINSTITUTEN	8.814	3.829
	101.496	88.270
RECHNUNGSABGRENZUNGSPOSTEN	93	43
	226.786	197.772

Rundungsdifferenzen möglich

Die Aktiva betragen zum Stichtag insgesamt € 226,8 Mio. (Vorjahr: € 197,8 Mio.) und sind überwiegend mit € 124,6 Mio. (Vorjahr: € 108,9 Mio.) durch Finanzanlagen sowie mit € 87,6 Mio. (€ 78,9 Mio.) durch Forderungen gegen verbundene Unternehmen geprägt. Der Anteil der Finanzanlagen an der Bilanzsumme beträgt wie im Vorjahr 55 %.

in T€	31.12.2018	31.12.2017
EIGENKAPITAL		
Gezeichnetes Kapital	13.709	13.709
Kapitalrücklage	64.067	64.067
Andere Gewinnrücklagen	91.938	78.938
Bilanzgewinn	12.464	12.432
	182.178	169.146
RÜCKSTELLUNGEN		
Steuerrückstellungen	2.748	326
Sonstige Rückstellungen	1.675	1.716
	4.423	2.042
VERBINDLICHKEITEN		
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	31.096	18.151
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	154	164
Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen	2.763	551
Sonstige Verbindlichkeiten	5.228	6.587
	39.241	25.453
PASSIVE LATENTE STEUERN	944	1.130
	226.786	197.772

Rundungsdifferenzen möglich

Die Passivseite der Bilanz besteht mit € 182,2 Mio. aus Eigenkapital (Vorjahresstichtag: € 169,1 Mio.) und mit € 43,7 Mio. (€ 27,5 Mio.) aus Rückstellungen und Verbindlichkeiten. Das Eigenkapital stellt 80 % der Bilanzsumme (Vorjahr: 86 %) 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 unter www.hawesko-holding.com öffentlich zugänglich.